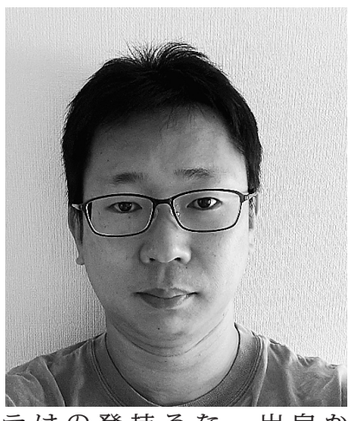
失敗を力に

新聞販売店の新たな収益の柱を探る「第6回新聞販売店の新規事業研究会」が16日、オンラインで開催された。今回は山本紘嵩氏（株式会社西日本新聞エリアセンター小郡三国）が登壇。学習塾や不動産業での失敗談から、配達・配布業務支援システム「らくばる」を自ら開発した経緯について語った。成功体験だけでなく、あえて失敗の経験を共有することで、新規事業を模索する全国の販売店主にとって多くの示唆を与えるセミナーになった。（達）

試行錯誤の道のり　失敗から得た教訓

山本氏は愛知県出身で、京都大学農学部を卒業後、東京で6年間システムエンジニアとして勤務したという経歴を持つ。その後、妻の実家である福岡県の新聞販売店を承継した。

新聞販売店の仕事に従事するなか、最初に挑戦したのは学習塾事業だった。販売店のエリアがベッドタウンで子供が多く、競合が少ないという立地条件に加え、自身の学歴や経験も活かせると考えた。店舗の空きスペースを活用し、初期投資を抑えられるという目論見もあった。


山本紘嵩氏

しかし現実は厳しかった。大手塾が優秀な生徒を特待生として囲い込む一方、山本氏の塾に集まったのは、「まず勉強しようというところから始めなければいけない生徒たちだった」

という。また新聞販売店の業務が終わった後の夕方から夜にかけて塾を開くという時間的な制約も、プライベートを圧迫し大きな負担となった。最終的には、共同で運営していたもう一人の講師が病気で倒れたことを機に、事業の中断を余儀なくされた。

次に山本氏が着目したのは不動産業だった。新聞配達業務を通じて地域の空き家情報を誰よりも早く入手できるという強みがあり、店舗もすでにある。宅地建物取引士の資格さえ取得すれば、少ない初期投資で始められると考えた。しかし、「3回試験に落ちて諦めた」と語るように、資格取得の壁に阻まれた。

自らの強みを生かす　システム開発への挑戦

二つの失敗を経て、山本氏がたどり着いたのが、システムエンジニアとしての経験を活かす道だった。

「新聞業界の業務を理解しており、かつシステム開発もできる」という、自身の強みを生かすことに勝機を見出した。

とはいえ、ここでも道は平坦ではなかった。新聞配達業務を効率化するためのアプリ開発に乗り出すも、技術的な問題などで2度にわたり開発を断念。それでも諦めず、3度目の挑戦でようやくリリースにこぎつけたのが、配達・配布業務支援システム「らくばる」である。失敗の連続から生まれたサービスだった。

配達業務を効率化・可視化する「らくばる」とは

「らくばる」は、新聞配達やポスティングといった「配る」業務を総合的にサポートするSaaS型のツールだ。スマートフォンのアプリと、PCで利用する管理パネルで構成される。

最大の特徴は、GPSを利用したログ取得機能にある。配達員がアプリを起動して配達を行うと、その移動ルートが線で、配達先で停止した位置が点で地図上に記録される。

これによって、「いつ、誰が、どのルートで、どこに配ったか」が明確に可視化される。このログは、特にポスティング業務において、クライアントに対する確実な配達証明となり、絶大な信頼性を担保する。

最適な順路は「らくばる」が自動化

さらに、業務指示機能も充実している。特に「ナビモード」は画期的だ。配達先の住所を登録しておけば、現在地から最も近い次の配達先まで、カーナビのようにルートを自動で表示してくれる。

その結果、区域調整を伴う最適な順路取りなどは、もはや所長の専権事項ではないことが実証された。あわせて、土地勘のない新人や、急な代配でもほぼ100％に近い精度で間違いなく配りきることが可能になるという。ベテラン配達員が辞めても、新人でもすぐに業務を引き継げる体制を構築できるため、人材確保や定着の課題解決に大きく貢献する。

新規事業としてのポスティング業への応用

山本氏は、「らくばる」を活用することで、新聞販売店がポスティング事業へ本格参入する道が開けると強調する。

新聞販売店はバイクや折込機といった既存の資産、そして地域を知り尽くした人材という大きなアドバンテージを持つ。ただし新規でポスティング事業を始める際には、「本当に配ってくれるのか」というクライアントからの信頼を得ることと、新聞配達とは異なる不規則な業務に対応できる作業員を確保・教育することが大きな壁となる。

「らくばる」は、この二つの課題を解決する。ログ機能による配達証明は、クライアントに安心感を与え、信頼関係の構築を容易にする。そして新聞配達と同様、新人でも迷わず配れるナビ機能は、短期のアルバイトや急な応援でも即戦力として活用できることを意味し、人材確保のハードルを大きく下げる。

実際に山本氏の店では「らくばる」を導入してポスティング事業を展開しており、新聞配達との相乗効果を実感しているという。

未来への展望

講演の最後、山本氏は「『配る』という業務のプラットフォームになることを目指している」と、今後のビジョンを語った。

新聞配達に限らず、ポスティングやメール便、自社発行物の配布など、地域に何かを届ける全ての業務を「らくばる」で支えたいという。

失敗を恐れず挑戦を続け、自らの強みを最大限に活かして新たな価値を創造する。

山本氏の姿勢と「らくばる」という具体的なツールは、変革期にある新聞販売業界にとって、未来を切り拓くための力強いヒントになる。

第6回 新聞販売店の新規事業研究会

自社開発システム「らくばる」で拓く新聞販売店の未来

紙の新聞の有効性を訴える

関連1面

関根社長あいさつ　休刊日の貴重な時間にお集まりいただき感謝申し上げる。埼玉新聞社、その他多くの発行本社ではDXを推進し、新聞という商品を紙とデジタルでと推し進めている。そして現在、生成AIをどう利活用できるかと検討が進む。デジタル化で多くの新聞社が持つ、広く深いデータがストック可能になった。それをどうマネタイズして商品化できるか、AIを駆使して整理・整頓して発信していけるかが、一方で問われている。一日は短く、食事や通勤・通学、睡眠の他、人が費やせる時間はそれほどない。

一方でと述べたのは、膨大の量のデータを活用して仕事に生かすケースもあるだろうが、限られた時間の中で、日々何があったのか、それを毎日整理された形で提供される情報がほしいという人々がまだまだ多いからだ。それこそ新聞である。当然ながら新聞を人々がすぐ手にできるのは、新聞をつくる新聞社と配達いただく皆様の存在があるからこそである。だから150年以上車の両輪と言われ続けており、これからも同じである。我々新聞社は紙の新聞の有効性を様々な手段を講じて伝えていくべきで、新聞を知らない読者を減らし、新聞の素晴らしさを知る人を増やすよう、これからも微力ながら皆様が売りやすい環境づくりに努力していきたい。

気候変動の影響でこの夏も配達は大変だった。気候変動の影響は夏だけではない。今度は厳しい冬が到来するが、事故、身体に留意いただきたい。そして昨年80周年を迎えた埼玉新聞だが、100周年をともに迎えられますよう、引き続きのご愛顧をお願い申し上げたい。

読者増に向けて紙面を改善

金子局長あいさつ　今年も記録的な暑さ、過酷な条件の中で、埼玉新聞を配達いただき感謝申し上げる。9月、社内に読者増委員会を立ち上げた。販売、編集など各局から若手・中堅社員を20人集め、紙面改善案をまとめ、年内に役員会に提言する。それに伴い、埼玉会員の皆様にも埼玉新聞に対する改善案を伺った。最も多かったのは埼玉県に特化して、地域面を充実させるべきという意見だった。

また昨年総会の場で関根が宣言した『全ての730万県民を登場させる紙面を』に賛同する意見も多数いただいた。また子どもと高齢者をターゲットにすべきという声もあった。子どもが載れば両親や祖父母も読む。また高齢者の新聞掲載には口コミ効果が大きく、埼玉新聞の高い評価につながるということだ。さらに一面をインデックスのようにして重要な出来事はすべてわかる、詳細を読みたい人にはページをめくってもらうレイアウト・構成にすべきだという大胆な意見もあった。確かに小手先の改善だけではとてもダメで、本当に読者を増やしたいのなら覚悟を決めて紙面を変えなければという思いが伝わる。

読者増委員会でまとめられた紙面案はすべて実施したい。読者を増やすためにできる事はすべて販売局でやっていきたい。いま新聞社ではクロスメディア局で新しい事業展開に取り組むが、どんな事業も新聞を毎日発行して得られる社会的信用が土台。読者を増やすため、紙の新聞を守るため、そして会員の皆様に埼玉新聞を取り扱ってよかったと思っていただけるために、全社一丸となり取り組んでいく。

地域との連携を収益につなげたい

伊藤会長あいさつ　今年の夏は記録的猛暑が続き、販売店は従業会の熱中症対策や体調管理に注意を払いながらの日常業務となった。また線状降水帯による豪雨対策や突然の雨にラッピングなどの対応に経費もかさんだ。政治では初の女性自民党総裁が誕生。高市早苗総裁はかつて新聞懇話会会長を務められた。政府の物価対策が遅れる中、読者サービスや販売店で必要なものはすべて値上がりしている。配達に必要なバイクも規制が変わり、新型バイクの価格が大幅に上昇する。

この20年来、新聞購読率は下がり続け、それに伴いオリコミも減少。慢性的な労務難をその都度乗り越え、最低賃金に対応しつつ踏ん張っているのが現状ではないか。私は、昨年の総会で今の新聞非購読読者を〝新聞知らず〟と例えた。先日、あるイベントで30代の子連れ夫婦に、「紙の新聞は雨天にどう配達するのか」と尋ねられた。「新聞にはラッピングをして、合羽を着て…」と説明すると、「そんなに大変な思いをしてまで配らなくても、デジタルで配信すればいいのに」と言われた。「デジタル版もある」と話したが、新聞購読契約には至らなかった。

私は来月所長になり30年、新聞を初めて配って55年。新聞が好きで、販売店の仕事も同じ。皆さんもそうした仲間だと信じ、お願いしたい。まずは読者目線。お客様が何を求めているのか。なぜ新聞との付き合いが途切れたままなのか。二つ目は業務や働き方改革。区域の効率化等を図り、配達や集金は完璧を目指したい。三つめは地域密着。地域や住民の課題と連携して協力しながら、新たな収益につなげたい。目線を本社や業界内ではなく、地域や読者に向け、徹底して取り組みアピールしたい。新聞は大切な日本の文化、コンテンツだと信じる。業界全体で知恵を絞り、工夫していまの読者を大切にして、地域に信頼される行動をしていきたい。埼玉会は系統を超えた集まり。皆様方のご理解をお願いした い。

【令和7年度　埼玉新聞埼玉会役員】

▽会長＝伊藤学（朝日・北本東部）▽副会長＝中村健一（朝日・大宮中部）、大塚祥之（読売・熊谷江南）▽常任相談役＝清水和之（読売・志木東部）▽常任幹事＝森下哲也（朝日・北浦和）、西英智（朝日・川越南部）、○大脇康稔（朝日・鴻巣）、小出秀治（毎日・浦和西部）、本南部）

（○新任）中嶋勉（毎日・狭山北部）、○吉住秀昭（毎日・東大宮大和田）、○秋田隆博（毎日・文蔵）、竹内雅司（読売・籠原）、太田和彦（読売・大袋）、山本敬（読売日・武蔵浦和）、山井貴康（読売・富士・東所沢）、岡田哲哉（産経・谷塚）、見みずほ台）、梅原正道（読売・入間市東部）、高橋徹志（東京・秩父中央）

【埼玉会新会員】

成田貴志（朝日・蓮田東部）、高橋一弘（朝日・狭山市北部）、磯野隆嗣（朝日・武蔵浦和）、山井貴康（読売・富士東部）、高橋徹志（東京・秩父中央）

苦情ゼロ啓発ポスターを作成

正常販売への意識向上目指す

日本新聞販売協会近畿

【大阪】＜一部既報＞（一社）日本新聞販売協会近畿（真辺譲司理事長）は、業務委員会の法規公正担当委員会（保田満範委員長）において、かねてから公正販売の一環として、販売店スタッフの正常販売への意識向上を目指してきた。そのための具体策として選択したのが、苦情ゼロ啓発のポスターを作成し、店内提示するというものであった。

ポスター内に標語を入れるという案が早速採用され、販売店関係者から応募を募り、今春、五つの標語が採択された（既報）。その標語をポスターの中心に配し、頭部に新聞販売に関する苦情ゼロを目指して「地域の皆さんに喜ばれる　新聞販売をしましょう」のタイトルを置き、下部に日販協近畿のゆるキャラ「にっぱんくん」と、日販協近畿のHPとLINEのQRコードを配置するデザインとなった。

保田担当委員長は「スマホを使って即、ホームページにアクセス可能で、自分の職場が属している業界の情報を知ることができる。その中で、販売のルールなども学ぶことができる。また、今多くの人が利用しているLINEという便利なツールを活用して、無料でコミュニケーションを取ることもできる」とポスターの付加的効用を紹介している。

標語を入れた苦情ゼロ啓発ポスター

放送街

第57回東海テレビ文化賞　フィギュアスケートインストラクターの山田さんらに

【名古屋】東海テレビ放送は9日、「第57回東海テレビ文化賞」に愛知県出身でフィギュアスケートインストラクターの山田満知子さんら4人、特別賞にタレント・俳優の峰竜太さんを選んだ。

同賞は東海地方に在住または関係が深く、多年にわたって社会や文化、学術、産業などの分野で功績のあった人や団体に贈られる。

今月31日に同局で顕彰式を開くほか、報道特別番組「令和7年東海テレビ文化賞～道一筋に～」を11月4日に放送する。

山田さんは国際大会で活躍した多くの選手を輩出しフィギュアスケートの普及活動に貢献。陶芸家の林恭助さんは黄瀬戸の陶芸技術を磨き上げる傍ら、世界で3点のみ現存する「曜変天目」の再現に成功。名古屋大学名誉教授で工学博士の福和伸夫さんは建築物・都市・社会の減災ならびに地震工学の発展と普及に貢献。国境なき医師団日本前会長で外科医の久留宮隆さんは医師としての豊富な経験と実績をもとに国際的緊急医療支援に取り組む。峰さんは1988年から37年、東海テレビのドラゴンズ応援番組のMCを務めるとともに中日ドラゴンズ球団外広報としても活躍。

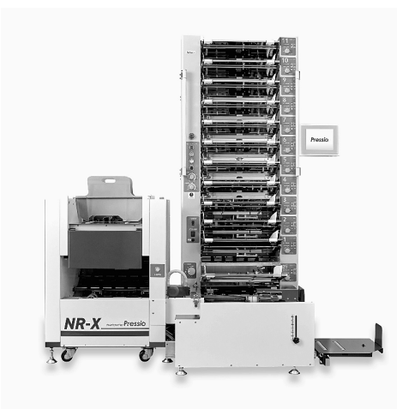
省力化補助金対象のインサーター機

NR-X

丁合機能搭載

プレッシオ　名古屋で体験展示会を開催

販売店の人手不足解消へ期待高まる



株式会社プレッシオ（東京都港区・大谷貴志社長）は16日、名古屋市西区にある名古屋プライムセントラルタワーで、インサーター機「NR－X」（丁合機能搭載）の体験展示会を開催した。

同機は、朝刊に折り込みチラシを差し込む「インサーター」機能と、チラシの束を作る「丁合機」の機能を1台に集約した複合機。慢性的な人手不足や最低賃金の上昇といった課題に直面する販売店にとって、作業の省力化とコスト削減を実現する切り札として注目を集めている。

会場では多くの来場者が実機に触れ、シンプルな操作性や1分間に80セットを処理するスピード、静音性を体感。近年進んでいる新聞用紙の薄紙化への対応や、チラシの取り間違いを防ぐ重送検知機能について、熱心に質問する姿が見られた。

全国で反響拡大　販売実績は約30台に

同社営業本部中日本支店東海営業所の湯山亮所長に話を聞いた。

――今回の体験会は銀座、土浦、大阪に続いて4回目ですね。次は名古屋での開催とうかがいました。

湯山所長（以下湯山）　はい。その後は九州、そして再度東京での開催も予定しています。

――今年4月にリリースされたとのことですが、発売から半年ほど経った現在の売れ行きはいかがですか。

湯山　おかげさまで全国的に大変大きな反響をいただいており、現在30台前後の販売実績となっております。

――ちなみに、今注文した場合の納期はどれくらいでしょうか。

湯山　段数などの仕様にもよりますが、おおよそ1カ月ほどでお届けできます。

省力化補助金の対象に　実質価格は300万円台後半

――本機「NR－X」は、省力化補助金カタログ枠の補助対象機種になっているそうですね。

湯山　8月の末に省力化補助金のカタログ枠に登録が完了しました。

――定価と、補助金を利用した場合の価格を教えていただけますか。

湯山　定価は約650万円です。そこから2分の1弱の金額が補助対象となりますから、差し引きすると300万円台後半になります。補助金を活用すれば、丁合機を単体で購入するよりも安くなるケースもあり、お客様にとって大きなメリットだと考えています。

東海営業所の湯山亮所長

「薄紙対応」と「重送検知」で高精度作業を実現

――従来機との一番の違いや、「NR－X」の最大の特徴は何でしょうか。

湯山　大きく2点あります。まず、近年ますます薄くなっている新聞用紙にしっかりと対応できるようになった点です。

もう一つは、チラシを2枚、3枚と重ねて入れてしまう「重送」を検知する機能が搭載されたことです。これにより、手作業で起こりがちだったミスを防ぎ、効率的かつ正確な作業を実現します。

――労務改善の観点からお伺いします。本機を1台導入すると、どれくらいの省人化が見込めますか。

湯山　販売店様の規模にもよりますが、中入れ作業に関わる人員の3～4割は削減できると考えています。配達スタッフは配達だけに専念できるようになり、業務の切り分けが明確になります。

――1名で操作できるようになるまで、どのくらいの期間が必要ですか。

湯山　早い方ですと1カ月、毎日使っていただければ2週間ほどで習熟できます。導入時には新聞を補充する側とチラシを補充する側で2名いるとスムーズですが、慣れれば1名で全ての作業が可能です。

1分間に80セット処理　昼夜問わず高稼働を実現

――作業スピードはどれくらいでしょうか。

湯山　1分間に80セットの処理能力がありますので、例えば千部の新聞であれば1分間に80セットの処理能力があります。店舗で使用する際には、区域ごとに作業するため、千部で、15～20分で完了できます。

――他に本機の特徴は何が挙げられますか。

湯山　1・5畳ほどあれば設置できる、省スペースであることに加え、「稼働率の高さ」が挙げられます。昼間は折り込みチラシをまとめる丁合機として、夜は朝刊へチラシを差し込むインサーター機として、1日中稼働させることができます。夜間しか使わない機械と違い、投資に見合った価値を実感していただけると思います。

――最後に、あらためて一番のPRポイントをお願いします。

湯山　やはり「省力化補助金」が使えるという点が最大の魅力です。昨今は最低賃金も上昇しており、労務コストの削減は喫緊の課題です。我々も補助金の活用を積極的にご提案し、販売店様の経営改善に貢献したいと考えています。ご興味があれば、デモ機をお持ちして実際の作業場で試していただくことも可能ですので、ぜひお声がけください。