

4 . 現場発の商品開発

受け取る側のお客様の立場で徹底的に考える

SD (セールスドライバー)
1日400万回の顧客接点

<お客様の声>

<社員の声>

限定エリアで
トライアルを
してみよう

お客様は
こういうことを
求めています

<現場の声>

いいアイデアだ!
やってみよう!

<バックアップ>

「世のため、人のため」
「利益（追求）の
先取りをしない」

全国の現場（支社・主管支店）

本社：管掌部署のアドバイス

経営戦略会議

サービスの開発・高度化

実現しよう!

サービスが先で利益は後

5 . プロジェクトGの取り組みから見えてきたこと

プロジェクトGを進める上でのポイント

- (1) 取組みが地域の課題・ニーズに合っていること
- (2) 登場人物が連携し、Win-Winの関係になること
- (3) 本業を活かした取組みであること
- (4) 継続性の確保 = 収益性の確保
補助金・助成金に依存せず、継続的なサービスの提供を実現するモデル作り
- (5) 行政の後押し
規制緩和の促進・特区の活用によるモデル作り、コンソーシアムの形成
例) 特区の拡大、客貨混載、処方薬の拡大 等

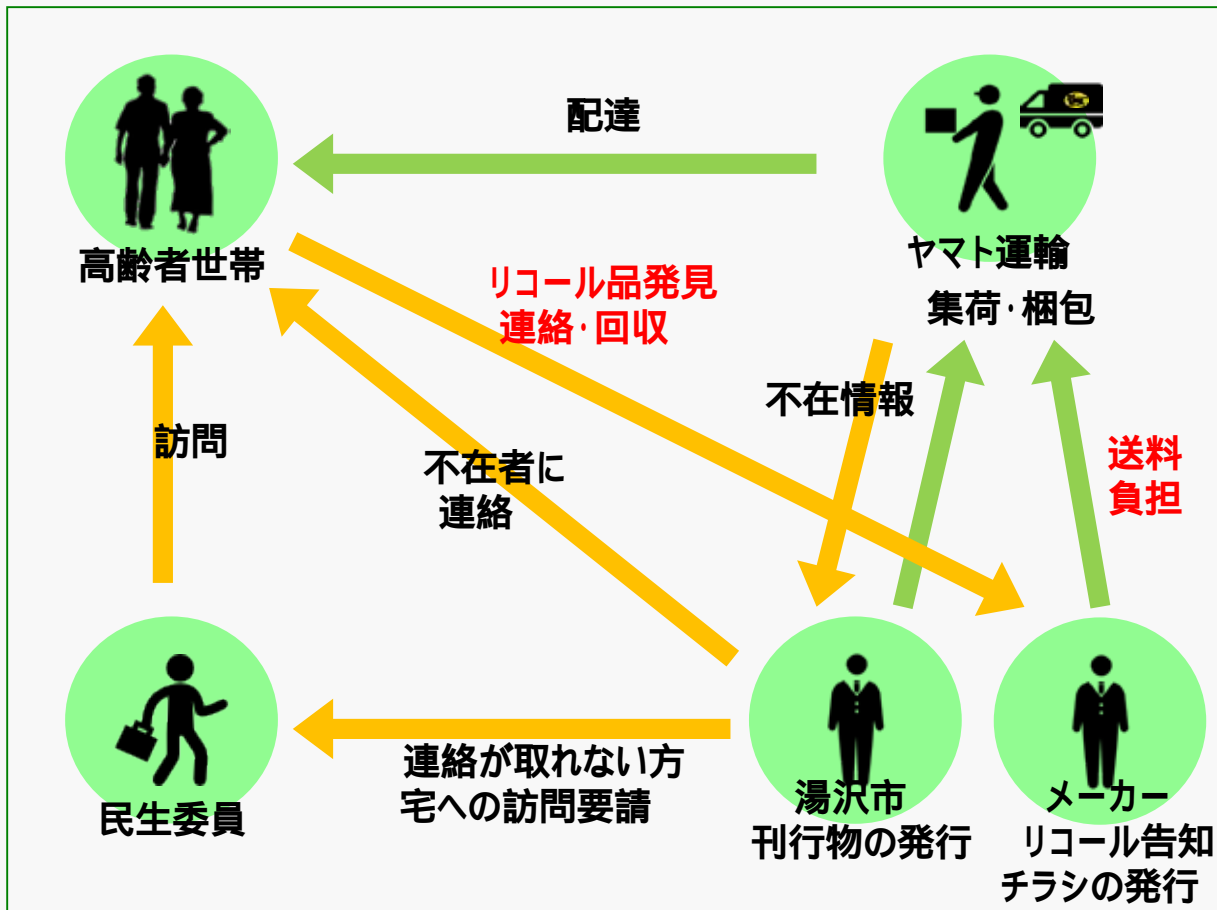
参考 高齢者の見守り支援

- ・自治体が発行する刊行物と安全・安心な暮らしに関わる情報をお届け
- ・高齢者全世帯へ配達し、住民の受取り状況を自治体にフィードバック

モデルスキーム（秋田県湯沢市）

【概要】

- ・人口 47,638人
(65歳以上 17,204人)
- ・世帯数 18,268世帯
(65歳以上独居・老々世帯 4,300世帯)



参考 客貨混載輸送「ヒトものバス」

- ・バス路線の路線網維持と物流効率化による「客貨混載」を実施
- ・地域住民の生活基盤の維持・向上に寄与

モデルスキーム（岩手県宮古市重茂地区）



【概要】

- ・人口 1,503人
- ・世帯数 445世帯
(90%が漁業従事世帯)

