

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2003年放送分](#) > 8月23日放送分 売ったあとで儲ける！～宅配ロッカーのコンビニ化計画～

8月23日放送分 売ったあとで儲ける！～宅配ロッカーのコンビニ化計画～

8月23日 (TX・TVO・TSC)

24日 (TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

25日 (BSJ)

東京都の株式会社フルタイムシステム(資本金1,298,000千円、従業員75名)は、宅配ロッカーの販売・管理をする会社。ただロッカーを売るだけではなく、24時間365日、宅配ロッカーを通信管理。その中で捉えた顧客ニーズに応えた新サービスを開発し、他社との差別化を図る当社の経営戦略を紹介する。

売ったあとで儲ける！

～宅配ロッカーのコンビニ化計画～

[視聴覚教材No. TV15-21](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



宅配便が届いても不在で受け取れない。こんなこと良くありませんか？

そんなときに便利なのが、宅配ロッカー。不在時でもこのロッカーに荷物を入れてもらえば、わざわざ再送してもらう必要がなくなり、宅配業者にとっても大助かり。



荷物を預かる必要がなくなった管理人さん



にも好評な宅配ロッカーだが、今日志垣さんが訪ねるのは、一味違った宅配ロッカーサービスを提供する会社だという。

その会社とは(株)フルタイムシステム。宅配ロッカー業界では80%のシェアを占めている。こちらが、原社長。



当社の宅配ロッカーの特徴は、オンラインシステム。24時間オンライン管理をすることで、不測の事態にも対応できる。



管理センター。セーフティロックのかかった扉の先にあるこのセンターで、全国の宅配ロッカーの利用状況を管理している。



例えば、ロッカーの中に何日も荷物が滞った場合、受取主に連絡するサービスが可



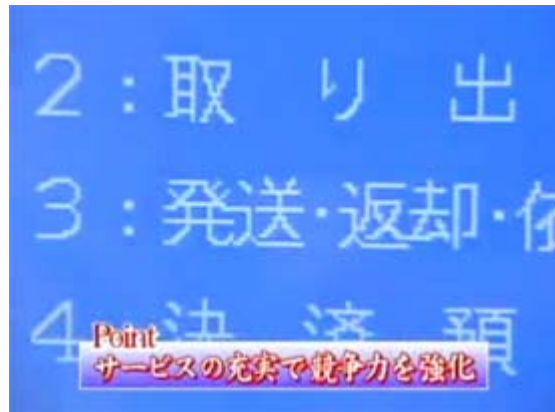
能だ。原社長は、ロッカーの製造・販売業ではなく、サービス業を目指していると語る。

POINT: 製造・販売で儲けるのではなく、管理するサービス内容で利益を上げる。



そのため、当社の宅配ロッカーは幅広いサービスを展開している。書留の受取やクリーニング・通信販売・写真現像のカード決済も行うことができる。

POINT: サービスの充実で競争力を強化



最近ではマンションだけでなく、駅やコンビニにも宅配ロッカーの設置。

原社長のラグビー部時代の監督、岡氏。個人があってこそチームがあると語る。当社の社風である『チームワークと自主性』は岡監督の指導に通じている。



最後に「防御ではなく攻撃していけばチャンスは来る」と、原社長は語った。



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN