

リピート顧客が増加

越野運送 夏場の楽器配送

【大阪】学校や劇団などのイベント関係の機材や楽器配送を夏場に行っている越野運送（越野泰弘社長、大阪市都島区）は、配送をはじめて約5年が経つが毎年件数が増え、順調に推移している。

同社は、吹奏楽部の夏のコンクールや合宿などのシーズンに楽器の配送をしており、評判を呼び毎年、仕事の依頼が増えている。

河野守忠マネージャは「一度取引をさせていただいた顧客からのリピート

が多く、毎年件数が増えている。公立の学校などは先生の異動などがあり、異動先の学校から依頼をされるだけでなく、今までの学校からも継続して依頼されるので、始めた当初は2校ほど

だったが今ではもっと多くの中学、高校と取引をさせていただきたいと話している」と話す。

リピート顧客が増える理由とし

て「依頼を頂けるのもサービスマンのおかげだと思っっている。学生のコンクールの配送は特に3年生の最後の大会なので、こちらの手配ミスがないように慎重に配車をする」と



河野マネージャ

サービスマンには細心の注意を払って仕事をしてもらっている。事故などを起こし、楽器が届かなければコンクールに出る生徒の大切な思い出を奪ってしまう。そうならなようにしっかりとした配送をすることで周りから感謝されている」と話す。

また、常連の顧客からは毎年、同じサービスマンを指名されており、配車を組むことが難しくなってきたという。指名をいただけるのは信頼していただいている証拠だと思っている。配送時間などが重なることもあるため、できる限り先方の意向に沿えるよ

うに努力はしているが、難しい状況になってきている」とありがたい悩みも増えてきているという。

また、楽器の配送をしているサービスマンに生徒からお礼の演奏やメッセージを送られたこともあり、仕事のやりがいも感じている。「連絡をもらったことはすべてサービスマンに伝えている。仕事をしている人材もエネルギーがもらえるだけでなく、やりがいを感じて仕事ができる。これからも生徒の演技や演奏を影で支えていきたい」と意気込みを語る。

（中村優希）