

持続化補助金の活用事例紹介

来店型営業スタイルの確立
展示ルームの製作と来店客用のトイレ改装

昭和47年、現在代表者である父・隆が創業し、「お客様の想いをカタチに」を合言葉に今日まで経営をしてきました。創業当初からのお取引きしている地元高齢者の方も多く、時折社内が交流の場となり新規のお客様を紹介して頂くこともあります。

当社の強みは、創業してから一貫して、営業にカメラを持たせて、各地域の風光明媚な風景を撮影しそれをストック（3万件）していることです。そしてその写真を元に各方面に営業活動をして来ました。

しかしながら、紙需要の減少、仕入れ値の高騰、入札価格競争等の要因により、厳しい状況にあります。また最近では印刷物の多様化により、仕様確定までの時間が増加傾向にあり、お客様のニーズが多様化複雑化していると感じています。

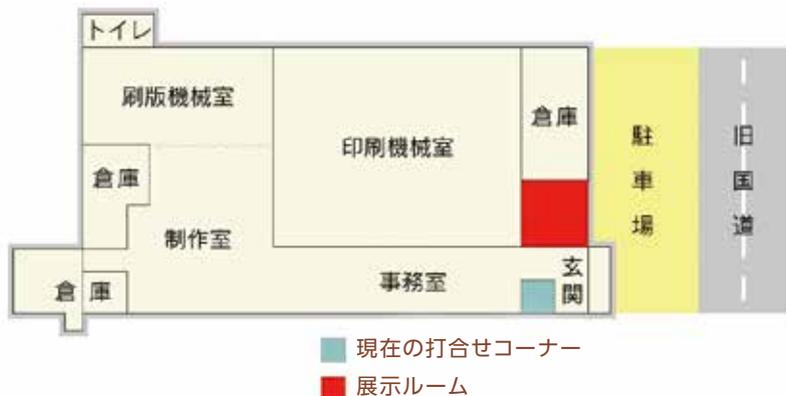
このような状況下、将来を見据え、現状業務の改善を図るとともに、新たな営業スタイルの確立と販路の開拓が急務と考えています。

そして今回、小規模事業者持続化補助金を活用して「来店型営業スタイルの確立」をテーマに、製作実績がわかる展示ルームの設置、和式トイレから洋式トイレへの改装工事を実施しました。

展示ルームのスペースは、今まで倉庫として使用していた所を整理整頓して生み出しました。また旧国道に面している立地を活かして、通りからも目立つよう壁を撤去して、車からも見えるよう製作物を展示しました。この展示ルーム製作の目的は、当社がやれる仕事（やってきた仕事）の見える化、印刷物・品質の見える化、費用・納期の見える化、そして「お客様の想い」の具現化にあります。

今後は展示ルームに、実際の物産ブースを製作し広告・宣伝資料の総合提案を行っていきたくと考えています。

事業計画作成及び実施にあたっては、二ツ井町商工会呼子経営指導員はじめ秋田県商工会連合会嘱託専門指導員の吉田先生より指導を頂き感謝しております。



展示ルームの完成イメージ

後継者から一言

二ツ井町商工会
東北印刷 株式会社
専務取締役 鈴木 伸樹



事業計画作成を通じて、今まで漠然としていた強みや機会について見つめ直すいいきっかけになり貴重な経験になりました。これからも「お客様の想いをカタチに」地道に頑張っていきます!

能代市二ツ井町字三千苅70番地の1 TEL0185-73-2647

