

展示ルーム設置による販路開拓

東北印刷株式会社（二ツ井町商工会）

中小企業地域資源活用促進法が平成 19 年に施行されて以降、中小企業の地域資源を活用した商品開発に対する関心は増加傾向にあると考える。また、その一方で 2014 年版中小企業白書によれば、小規模事業者が販路拡大を行う際の課題として、◇「新規顧客へのアプローチ方法」、◇「販売すべきターゲット市場の選定」、◇「商品・サービスの PR」が上位に挙げられていることから、こうした小規模事業者の販路開拓行動を促えた支援ニーズが高まっている。

●東北印刷株式会社

昭和47年にオフセット印刷業を開始。「お客様への想いをカタチに」を経営理念として、営業活動は県北地域が中心であるが、企画・品質・納期面での信用力が隣県企業との継続した取引にもつながっている。また、創業してから一貫して、各地域の風光明媚な写真(3万件)を撮影・ストック。その写真の質の高さから各種パンフレットへの写真掲載や観光パンフレットの受注にもつながっている。

地元の印刷会社として、地域のお客様との取引も大事にしており、各種「はがき」印刷の注文の際など、時折社内が「交流の場」に変化。町内の方との良好な関係を築いている。



業務の流れ

ヒアリング

プランニング

デザイン

製 版

印刷・加工

受注型から提案型の印刷業へ

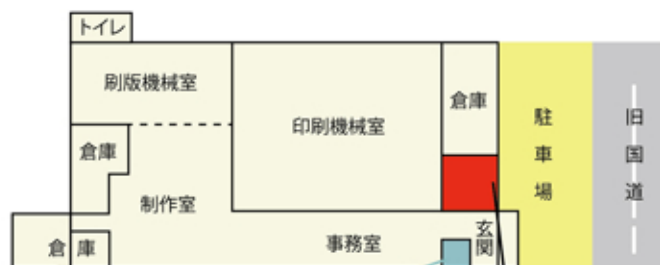
業界として、需要の減少や仕入れ値の高騰など厳しい環境にあるものの、商業印刷分野の強化や包装商品の開発など、新たな需要開拓に向けて取り組むべきことはある。特に取引先からの販売促進を目的とした広告宣伝物の製作ニーズは多種・多様化しており、こうしたニーズに応えるための営業基盤の強化が課題となっていた。

印刷物の多様化は、仕様確定までの時間・コストの増加をもたらす傾向があることから、自社内に展示ルームを設置し、お客様が構想する製作物のデザイン・イメージ抽出のためのプロセスの効率化や訪問営業では伝わりにくい「紙質」や「デザイン」を「製作物・見本」として実際に「モノ」を見て・触っていただく、「来店型の営業」基盤を確立する。経営計画を作成し、受注型から提案型の印刷業への転進を図ることとした。

計画目標

- 製作物の見える化
- 品質の見える化
- 費用・納期の見える化

倉庫スペースを活用した展示ルーム



現在の打ち合わせ
コーナー

展示ルームの
設置場所

実際の展示会・物産展を想定した展示ルームを構築

商業印刷物の活用シーンを想定した展示会ブースのセットを構築し、お客様の販売促進活動シーンに合わせた製作物提案を行う。展示ルームの完成は 27 年 8 月頃を予定している。



展示ルームの完成イメージ

イベントブース用
ディスプレイ式
取りまします。

●のびり屋
イベント用の展示物に使える
写真・イラストののびり屋
1枚から取りまします。

●スタッフウェア
おまけ・しおりの印刷物
など、商品の販促に活用
できるスタッフが
着用できるユニフォーム
の提供も可能です。



●写真のれん
展示物に活用できる
写真・イラストののびり屋
1枚から取りまします。

●のびり屋
イベント用の展示物に使える
写真・イラストののびり屋
1枚から取りまします。

●スタッフウェア
おまけ・しおりの印刷物
など、商品の販促に活用
できるスタッフが
着用できるユニフォーム
の提供も可能です。

改装工事



展示スペースの完成



展示ルームの設置（弊社のメリット）

- ①お客様が構想するデザイン・イメージ抽出プロセスの効率化
- ②お客様の「想い」の具現化に向けた高品質な製作提案
- ③仕様確定までの時間・コストの削減

展示ルームの設置（お客様のメリット）

- ①製作予定物の完成イメージの確認
- ②予算に応じた素材・品質の選択と迅速な発注
- ③展示広告物から広がるお客様アイデアの創出

活用した補助金の内訳

●店舗改装工事費 ●トイレ改装工事費

補助事業の取り組みを終えて

東北印刷株式会社

専務取締役 鈴木伸樹氏

事業計画の作成を通じて、今まで漠然としていた強みや機会について見直す良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！



前列中央：代表取締役 鈴木 隆氏
前列左：専務取締役 鈴木伸樹氏
後列：社員の皆様
前列右：呼び指導員

担当指導員の声

（二ツ井町商工会 呼び見大）

本事業の計画作成をきっかけとして、経営革新計画に取り組み申請しましたところ、お陰様で平成27年3月18日付にて承認を頂きました。一層の経営向上支援をしてまいります。