

その他にはどんなアイデア商品がありますか？

●ブルーインパルスオリジナルグッズ

航空自衛隊のアクロバット飛行チーム「ブルーインパルス」第11飛行隊の隊長を務める遠渡祐樹氏が山形県三川町の出身であることから、当社ではオリジナルグッズを制作販売しています。著名な航空写真家の写真が使用されていることもあり、ブルーインパルスのファンが当社のグッズをSNSにアップすることで波及効果も出ています。生酏特別純米酒ブルーインパルスラベルは、遠渡祐樹氏の出身地である三川町の酒米「イ号」を使用したお酒で、鶴岡市大山地区の株式会社渡曾本店が製造しています。実は、中央会で昨年10月に開催した「知事を囲んでの意見交換会」に参加したのですが、そこでの出会いがきっかけとなって話がトントン拍子に進みました。

●焼肉のたれ「ニク愛好家」

営業先で社員が「佐藤錦ピューレをお菓子以外に何か活用できないか」と話を聞いてきたことがきっかけで、バーベキュー好きの社員が提案した企画です。元々当社とつながりがあった大分県富士^{ふじ}醤油株式会社に、佐藤錦ピューレ入りで試作品を作ってもらったところ社員に好評だったので1000本限定で発売することを決めました。一本829(ヤキニク)円で販売したところ、2週間で完売。印刷会社で焼き肉のたれというのはインパクトがあるので、SNSで情報が広まって、飛ぶように売れました。



企業経営で大切にしていることを教えてください。

印刷会社というと、一般的に紙への印刷と思われるのですが、その常識を覆そうと様々な商品を企画、販売しています。SNSでの発信は本当に効果があり、珍しい取組みをしているとその情報がどんどん広がっていくのを実感しています。

「どうしてそんなに色々珍しいことができるの？」とよく聞かれますが、仕事においてはスピードを重視しています。ワクチン手帳も、取組みが早かったからこそメディアに取り上げていただき、大きな反響があったのだと思います。アイデアが出てきたとき、企画書を作成させたり会議を開催したりして決定するのでは遅くなり、どこかで企画が崩れてしまいます。社員はアイデアがあったら直接私に話しにやってきますし、人を幸せにすることであれば私はすぐにOKを出します。ダメだと言うことはほとんどありません。そのスピード感が他社との違いになっているのかもしれませんが。

また、私が常に「印刷の目的は人と人をつなぎ、人を幸せにすること」だと発信しているので、その意識が社員に根付き浸透しています。当社では小ロット対応が可能なので在庫を抱える心配が少ないことも、社員がアイデアを出しやすい要因だと思います。

他に大切にしているのは、変化に対応することです。例えば当社ではお客様の周年記念事業に関わることもあるので、お客様の要望に応じた周年記念品として提供できるよう、酒類販売業免許も取得しました。取得は簡単ではありませんし、当時は税務署からも「印刷会社なのになぜ？」と言われましたが、結果的にその後の事業にも活かされています。これまでのやり方にとらわれず、小さいことからでも変化に対する免疫力をつけていくこと、そして徐々に大きな変化に対応できるようにと心掛けています。

山形県印刷工業組合での取組みについて教えてください。

価格競争が激化している今だからこそ、企業はお互いにやられたらやり返すのではなく、組合が調整を図るとい役割があると思います。例えば市町村での最低制限価格制度の導入など、組合員が利益を出せるような仕組みを組合として推進していかなければなりません。また、近年組合員はそれぞれ異なる機械を保有しているので、うまく各社の設備や仕事を融通し合いながら、組合を有効に活用していきたいと考えています。

(取材:総務部 森)



代表取締役の大風亨氏(右)と取締役の奥山朋子氏(左)。