

顧客視点のWebサイトで全国から受注 地域企業へのケータイ販促プロデュースも



著名な検索サイトで「激安カラー印刷」と検索すると、トップクラスにランキンクされるのが耶麻印刷のWebサイトだ。

蔵とラーメンの町として知られる会津・喜多方市でチラシや学校新聞をはじめとした印刷サービスを提供する同社は、インターネットの興隆にいち早く注目。1996年に地元会津を紹介するWebマガジン「あいづお役立ちねっ

と」を立ち上げ、2000年には自社のビジネスについてのネット受注を開始した。

もともと地域新聞の発行社としてスタートし情報発信を文化とする企業であるが、紙の印刷物が主流の企業が先陣を切ってネットを活用した理由とは何なのか。

「印刷は世の中が動くことによって需要が発生します。喜多方はラーメンで有名になりました

が、名物が生まれれば印刷物も必要になる。したがって常に革新的でなければいけないし、地域経済の活性化が起点になるのです」

芳賀裕示社長の発想は「需要の創出」の視点からなされている。

営業所をつくるよりWebの有効活用を

Webサイトを通じた印刷受注は、業界内でも早い取り組みだった。「首都圏から仕事を

受けるなら営業所を作るのが一般的ですが、コストを考えるとインターネットに分がある」



代表取締役社長
芳賀裕示氏

耶麻印刷株式会社

福島県喜多方市花園16
設立：1948年
従業員数：8名
事業内容：印刷業。印刷種別は、名刺/ポスター/会報/はがき/チラシ/中綴じなど。地元会津地域および近隣都市（郡山など）およびインターネットを通じた全国からの受注が特徴
URL：http://eweb-net.com/yama/



早速ITC山口氏のアドバイスをを受け、Web戦略の再構築に取り組んだ。その内容を山口氏は次のように振り返る。

「まずは現状を分析し目指す方向を明確にしました。耶麻印刷が得意とする印刷用途を洗い出し、

用途に応じたキーワードで探してもらえようページ構成を変更していきましました」

学校新聞、CDジャケット、選挙ポスター、会社説明会資料など、顧客が「したいこと」ごとに

詳しく説明した。この策が奏功してヒット率が上昇。

一方、ネット受注では、直接顔を合わせられないゆえに、納期管理や品質管理などに高いレベルが求められる。そこでグ

誰もが持っているケータイで地域活性化を図る

そして2008年に入り、耶麻印刷は新たにケータイを使った地域企業の販促支援に踏み出した。「インターネットが全国向けの情報発信だとすると、地域内での情

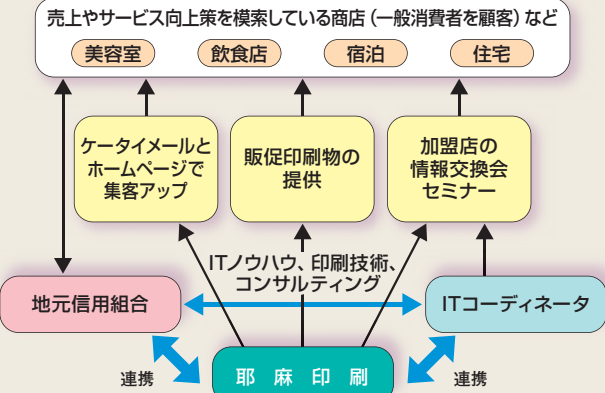
報発信にはケータイがふさわしい。ケータイサイトとメール配信のプラットフォームを用意して販促に役立てていただくビジネスです」と芳賀社長。この事業は中小企業庁が実施している地域力連携拠点事業の一環として、会津商工信用組合、ITC山口氏の協力を得て推進されている。

会津商工信用組合地域・企業支援室の五十嵐浩幸室長が「このアイデアには驚かされました。地元と共存していこうとの思いに共感します。ぜひ協力していきたい」と語るように、耶麻印刷は、もはや印刷業から地域の販促支援業に業態を広げつつある。

販促をトータルで支援する企業に

ケータイによる会津のWeb商店街づくり構想

資料提供／耶麻印刷



ケータイのWebサイトとメール配信プラットフォームを作り、クーポン発行やメルマガなどを使って地域企業の販促を支援する。ケータイサイトへのアクセスはQRコードをカメラで読み取るのがもっとも簡単な方法。耶麻印刷はQRコード配布によって新たな印刷物需要が生まれることにも期待しているという。9月と10月には会津商工信用組合主催のセミナーを開催し、ITC山口氏とともにケータイを使った販促事例を紹介。さらなる普及に努めていく予定だ。

サポーター紹介

ITコーディネータ
山口康雄氏
フクジンコンサルタンツ
代表取締役
http://www.fukujinn.com/



福島県中西部を中心に活動するITコーディネータ。大手ベンダーで勤務の後、独立。最近ではITを活用した農業の新興も模索中だ。耶麻印刷とは講師を務めたセミナーで出会い、約1年間支援を行った。さらに2008年からは地域力連携拠点事業を使って新規事業の推進をサポート。芳賀社長が山口氏に支援を依頼したのはSEO対策など、専門家として信頼を得る要素を具体的に提示できたことが大きい。また、実際の支援の過程では、「どんな対策を立てればよいかのアドバイスにおいて発想が提案型であり、経営者として受け入れやすい」と、芳賀社長は特に評価している。ケータイの新規事業についても、ベンダーの選定から普及方法まで支援を行っている。

支援機関紹介

会津商工信用組合
地域・企業支援室 室長
五十嵐浩幸氏
http://www.aizushinkumi.co.jp/



会津商工信用組合では、県内の3信用組合と共同で地域力連携拠点事業に参加。金融機関が広く経営支援に関与する理由について、五十嵐氏は次のように整理する。「厳しい経済環境の中では目先の資金繰りが中心になってしましますが、本当に企業の中味を改善していかなければ企業が「良くなった」とは言えません。そこで企業の付加価値が高まるような経営改善支援もしていこうというのが私たちの考え方です」ITCとの交流や企業訪問を重ねるなかで、企業におけるITの使い方が良く見えてきたという。耶麻印刷のケータイ販促システムの普及・活用推進においても地域企業と深いつながりを持つ信用組合はカギを握る存在。金融機関自らが活用することも計画されており、牽引役としての期待が寄せられている。