

事例
07宮城県
今野印刷株式会社

印刷業、ネット関連コンテンツ作成

所在地 宮城県仙台市
創業年 1908年
従業員数 47名副業
兼業

デジタル分野の強化を目指す当社にて、SNSマーケティングの立ち上げやECサイトの運用支援を行い、新規事業への進出という問題を解決

取組ポイント

1. 印刷ビジネスの可能性と限界を探る
2. 泥臭くも確実に歩む
3. スパイスをきかせる



STEP 1 抽出された経営課題



～印刷ビジネスの可能性と限界を探る～

経営課題の抽出にあたっては、クライアントが用意した原稿を単純に印刷するだけのビジネスモデルには限界があるという現実を直視するところが出発点となりました。とはいえ、印刷会社が持つコンテンツ制作能力や企画、編集能力には可能性があるという意見で一致しました。問題は、これらの印刷会社が持つ強みをどの方面に活かしていくかです。今回は、当社がかねてより取り組んでいたインターネット関連ビジネスにマーケティングの要素を組み込むことを経営課題としました。

STEP 2 プロ人材に与えられたミッション



～泥臭くも確実に歩む～

社長が出した採用の条件は、「一緒に汗をかくてくれる人」でありました。大手シンクタンクの勤務経験があり、自らも大学院で経営学を学んだ社長は、机上での問題解決の限界にも気づいていました。一方で取り組む課題には、理論的な要素も欠かせません。実務面で具体的な経験を有した理論派という難しい人選を強いられた訳ですが、日本を代表するDBマーケティングの実践企業で豊かな経験を持つ専門家が候補者として浮上りました。二人は印刷ビジネスの可能性と限界についても議論を深め、具体的な成果にこだわることで意気投合しました。二人の合い言葉は「泥臭くも確実に歩む」であります。

STEP 3 プロ人材がもたらした効果



～スパイスをきかせる～

既存顧客に対して、マーケティング要素を追加提案していくなかで見えてきたのが、ちょっとしたコツを提案の中に取り入れていくことでした。コンテンツ作成に実績があった当社だったからこそ、ちょっとした味付け（スパイス）を加えることで提案に深みが出ました。スパイスのおかげでSNS支援やHP作成の新規受注が増え、波及効果は既存クライアントに対しての大型受注にもつながりました。その後、当社はネット関連ビジネスの子会社を設立するに至りました。



企業からの声 代表取締役 橋浦 隆一 氏

近藤氏と一緒にやろうと思ったのは、一緒に汗をかくてくれると確信したからです。豊富な経験と知識を持っているにもかかわらず、丁寧に耳を傾けてくれ、弊社の営業社員の目線まで降りてきてくれました。フットワークも軽く、同行営業をお願いしても快く引き受けてくれます。社長の私と彼の二人の間では、「泥臭く」が合い言葉で、どんな素晴らしいビジネスプランでも実行しなければ全く意味をなさないというのが共通認識でした。小さな改善提案を実践していくことで社内にも意識改革が起きたと感じています。我々が行き詰まっている時でも、持ち前の知見から適切なヒントを与えてくれ、仕事の幅を広げてくれました。近藤氏の魔法のスパイスによって我々が提供できる付加価値は格段に上昇したと思います。



入社時のプロフィール



近藤 英倫氏

役職名 : -
年齢 : 46歳
家族構成 : 妻、子供3人

主な経歴 : 海外でMBA取得。コンサルティング会社に勤務し、BD関連の営業。その後独立。

出身地 : 愛知県 前居住地 : 東京都
還流ルート : その他

入社した経緯

外部人材を活用した新規事業立ち上げをテーマに取り組む中で、エージェントから専門家として支援を行わないかと打診を受けました。複数の専門家の候補者の中から社長との面接の末、採用が決まりました。

入社してから携わった業務

現状把握、分析（経営者、従業員へのヒアリング）
SNSマーケティングサービスモデル、運用体制
検討 構築、指導
案件毎のアドバイス及びクライアントへの同行提案

当社での働きがい

印刷会社は保守的だとのイメージを持っていましたが、今野印刷様の数々の先進的な取り組みに驚くと同時に、その潜在力と可能性を共に引き出すことにやりがいを感じています。自分自身が持つ専門知識を具体的なビジネスに落とし込んでいく過程が非常に面白いです。