Report 4

3坪の小スペース店舗でもたちまち稼ぎ頭にスタンプビジネスの需要喚起にも一役

実門堂印舗 様

1.実門堂は創業120余年のハンコ店の老舗。技術にこだわり、モノづくりへのこだわりは今日まで受け継がれている。
2.既成のスタンプにはないオリジナリティが顧客の心をとらえ、導入前の売り上げ予測を大きく上回る結果をもたらした。

1

2

SC-2000を見て直感「これならイケる！」

実門堂印舗は創業120年余の歴史を数える業界の老舗である。しかし、「暖簾（のれん）だけで商売できる時代ではない。たえずお客様のニーズ、時代のスピード、経営効率意識して商売しなければ、この厳しい時代を勝ち抜くことはできません」と大熊社長。

実門堂印舗は職人の技術やこだわりを顧客に訴求し、満足していただくことで独自の地位を築き上げてきた。その一方で、印象メーカーへのネーム印オーダーシステムの取次ぎ業務なども多いのが現状だ。「モノづくりには力が入るが、単なる取次ぎ業務にはどこか消化不良のままモヤモヤした想いがずっと残っていました」という。そんな折、商売繁盛のブレークスルーを求めて、ISOTのブラザーブースへ情報収集に。そこで出会ったのが、スタンプクリエータープロSC-2000だった。

製品の操作方法や高品質な印画仕上がりを見聞きするうち、「これなら私たちハンコのプロがこだわりを活かせるプロの道具として十分に使える」と直感。「まさに一目ぼれでしたよ」と当時を振り返る。しかし大熊社長は冷静な経営者。「直感だけでなく、イニシャルコストや部材などサプライ関係のランニングコストや収益性も商談できっちりチェックしました。その上で「これならイケる」とゴーサイン。確信を持って横浜駅西口ジョイナス2階の3坪店舗に導入した。

人通りの多い、横浜駅西口に立地する店舗。約3坪の店内には、商品がぎっしり並ぶ。

「控えめな働き者」はプリンタサイズの場所でOK

同店舗は3坪という小スペースながら、「オンデマンド・クイック・レスポンス」をコンセプトに、認め印10分仕上げ、名刺特急印刷60分など他店にないサービスと技術で人気がある。高島屋、相鉄改札口近くという好立地も幸いし、通勤・通学途中、買物途中の客が気軽に立ち寄っていく。

「お客様にとってはネーム印などを注文し、即お受け取りいただけることが便利なんだと思います」。

3坪のスペースを効率的に活かすために什器類も一工夫。商品ボリュームを出しながら、顧客のオーダーを聞くカウンター周りは余裕を持たせたレイアウトになっている。

「そんなわけでオンデマンドでネーム印が作れる働き者のSC-2000は、かわいそうですけれど、片隅に追いやられてしまっています。でも既成のネーム印や半メーカーオーダー形式のスタンプのように、過剰かつ不要な在庫を抱える必要がなく、プリンタサイズのスペースと必要な消耗品だけで済みます」と導入後のメリットを語る。大熊社長、「控えめで働き者」のSC-2000がかなり気に入っている様子。

収益力の高い商品・サービスとして定着

品質については聞くと、「さすがブラザーブランド。浸透印のなかにもインクだれやカスレなどのクレームをいただく製品もありますが、SC-2000で作ったスタンプに関しては皆無です。スタンプ部材はもちろん、機器に関しても現在まで何の不具合も出ていません」との答えが返ってきた。「強いて言えば、導入して5年経過し、印画を製版するためのキセノンランプが寿命となったことぐらい」だそうだ。

通常、ランプの寿命は2000回（発光）程度だから、同店は2000本近くの印章を売ったことになる。これについても大熊社長は、「当店の平均的単価から計算しても速攻で初期投資を回収。いまではメーカーへのオーダーシステムのネーム印よりも利幅が大きく収益力の高い商品・サービスとしてしっかり儲けてくれています」と笑う。

そして、「実のところ、SC-2000が自分の描いた『獲らぬ狸の皮算用』よりも上をいくとは夢にも思いませんでした」とつけ加えた。

スタンプビジネスの新たの需要を掘り起こす

いち早くSC-2000を導入し、スタンプビジネスを成功させた大熊社長。これから始めてみたいと考えておられる方のためにアドバイスを求めた。

「導入すればわかりますが、SC-2000は極めて本格的なスタンプビジネスを可能にしてくれます。プロの方には『より生産効率と品質を上げるシステム』として、職人気質の方には『こだわりを反映できる道具』として、小投資とリーズナブルなランニングコストで商売繁盛をもたらしてくれるはずです。新しくスタンプビジネスを始められる方には、サイドビジネスではなく本業としてスタンプビジネスに取り組まれることをおすすめします」。

SC-2000は確かに誰にでも、「簡単に、はやく、美しい」印章製作を可能にする。既成のスタンプにはないオリジナリティに富んだ印章が一人ひとりの顧客の心をとらえる。「使い始めると、スタンプビジネスの奥の深さやさまざまなビジネス・チャンス、たとえば商店街各店のセールDM用スタンプとか、販促スタンプラリーなどの新たなニーズを生み出します。われわれハンコ屋からスタンプ需要を提案・仕掛けていくときSC-2000は大きな力を発揮するでしょう。スタンプビジネスの企画提案をサポートしてくれる応用性と創造性に必ずや、そのトリコになることを請合います」。SC-2000によって実績をつくってきた大熊社長だからこそ言えるのかもしれない。