

印刷工程の見直しと新機能追加による生産プロセスの強化によるネイルシートの開発事業

株式会社イングカワモト

data

いんぐかわもと

代表者役職名・氏名
：代表取締役社長・川本嘉博
設立年月日：大正13年1月1日
住所：〒460-0008
名古屋市中区栄
4丁目17番18号
川本ビル
電話：052-241-3825
FAX：052-241-1732
URL：http://www.ingk.jp
E-Mail：kawamoto@ingk.jp
資本金：1000万円
業種：ネイルシールなどの製造・販売、
販売促進・企画・デザイン、
Webプロモーション、ソリューション開発、
オンデマンド印刷、新聞製版

印刷・製版を取り巻く 時代のうねりを逆手に取って ネイルシール事業で躍進



「シールの可能性は無限」と語る川本嘉博社長



社内デザイナーがシールのデザインもこなす



ネイル用、レジン用ともにシールの種類は多彩

写真製版業で着実なあゆみ

イングカワモトは大正14年の創業で、90年以上の社歴を誇る。元々のスタートは「写真製版業」。新聞広告用の写植と写真製版に特化した事業を長年続けてきた。その後新聞印刷が凸版からオフセットに移行。平成の初めにはマッキントッシュが登場して印刷業界にさらに大きな変革が起きる。「イラストレーター」や「フォトショップ」による印刷データ作成が主流となっていく。

同社はそうした時代のうねりの中で、生き残りをかけてオンデマンドデジタル印刷による出力センターを開設したり、大判プリンターを導入したり、デザイン・DTP部門を拡充したりとさまざまな策を打ってきた。

女性社員の一言から新展開

独自の商品に「メーカー」として世の中に発信できないかと模索を始める中、平成23年にスタートしたのがネイルサロン向けのネイルシールの製造・販売という新事業。川本嘉博社長は、そのきっかけをこう語る。「ネイルアート好きな弊社の女性社員の『うちの設備と人材で、ネイルシールならすぐに始められるのでは』という何気ない一言がすべての始まり」(同)。

当時ネイルシールは数社から出ていたものの、その中でよく売れて人気だったのが2社程度。1社は、価格も比較的高めの高級志向の商品。一方、もう1社は女子高生をターゲットとする低価格の商品。「それならばその中間を行くような、ネイルサロン向けの商品を作り出そう、ということに

なった」(同)。そしてほどなく商品化に至ったのが、「ツメキラ」というシリーズだ。「ネイルサロンをターゲットとする商材を自社のデザイナーが中心となって開発。それをネイルサロンに材料を販売するディーラーに積極的に売り込んだ。その結果、ネイルの世界で起きた“千鳥格子柄ブーム”が追い風となり、千鳥格子柄を扱っていた弊社に大量の注文が舞い込んだ」(同)。このことをきっかけにツメキラブランドが一気に全国に知れ渡ることになる。

ビューティ部門が 全売上高の3分の1に

その後、「平成25年度補正中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業」の活用で、新たに大型の出力機を導入。増え続ける

受注に対応できる体制が整った。現在はネイルシール以外に、直接体に貼るタトゥーシールや、数年前からブームになっているレジンアクセサリ(樹脂を使った手づくりアクセサリ)のための「レジンシール」なども開発し、販売を開始した。

現在もオンデマンド印刷、デザイン、DTP事業などが同社の主力ではあるものの、ネイルシール、レジンシール、タトゥーシールなどの「ビューティビジネス部門」が全売上高の3分の1を占める。平成28年にはネイルサロン「weekend nails TSUMEKIRA」と、レジンシールの専門ショップ「レジンクラブ」もオープンさせた。

スポーツ向け ボディシール開発にも注力

今後、東京オリンピック開催なども

見据え、スポーツイベント向けの「ボディシール」の開発と販売に力を入れる考えだ。「体に直接貼るものだけに絆創膏用の接着剤を取り入れるなど、安全・安心という点にも力を入れたい。さらにオンデマンドの特性を生かした小ロットマーケットの取り込みも積極的に進める」(同)。ネイルサロンのオーダーによるオリジナルシール

や、マグカップ用のシール、Tシャツ用の転写シールなど市場は無限だ。「積極的なリサーチと新たなニーズの掘り起しにも力を入れたい」と川本社長は意気込む。時代の変化をチャンスととらえ、これまで培った業態から大きく舵を切ろうとする同社。シールの持つポテンシャルを探索する航海は、まだ始まったばかりだ。



ショップはトレンドを探るアンテナショップでもある



シール以外にレジンアクセサリ用の材料が豊富に揃う