

株式会社 山とし

取引先だけでなく、
子供たちにも喜びを
与える会社へ事業
内容 顧客に喜んでもらえる
製品づくり

「山とし」は昭和18年創業のプラスチック容器印刷会社。「顧客の要望に迅速かつ確実に応え、顧客と社員全員が喜びを共有できる企業」を目標に顧客の求める印刷を提供してきた。同社が本社を置く大阪府堺市は自転車産業が盛んな地域で、戦後は自転車のフレームなどを製造していたが、時代とともに顧客の要望に応じて、自転車部品のフレーム製造から印刷へと仕事をシフトし、今ではスクリーン印刷やパッド印刷などを駆使して、化粧品の容器へ文字やデザインを印刷する仕事为主力としている。現在では化粧品関連が売り上げの80%を占める。

山口正社長は新事業への意欲が満々で、平成24年から「プリントなう」を始めた。これは一般向けにイラストをTシャツやバッグなどの布地に印刷して提供するもので、商業施設の子供向けイベントでは「実際に絵を描く子供はもちろん、親からの評判も良い」と山口社長は胸を張る。これからも取引先や顧客に喜びを与えられる会社を目指す。

補助
事業 プリントサービス充実の
ために設備導入

「プリントなう」に使うインクジェットプリンターや周辺設備などを導入し、サービスの拡充を図る。「プリントなう」は、一般消費者からの評判は良いものの、プリンターにいくつかの問題を抱えていたため、今までこの事業の売り上げが大きく伸びていなかった。例えば、現在のプリンター解像度は600dpi（1インチあたりのドット数）と低く、より鮮やかな印刷には不向きだった。また、気温によってプリンターを動かせる条件に制限があった。さらに紙に書いたイラストなどのデータを取り込んで印刷するため、完成までに手間や時間がかかるうえ、印刷する際の設定が難しいのも課題だった。

そこで、補助事業では新しいプリンターを2台、プリンターの温度調節装置、絵を描くためのタブレット端末や専用のソフトウェアを導入する。これにより現在抱えている問題が解決でき、商業施設などの要望に応じた売り込みもできると山口社長は期待している。

「プリントなう」の事業を広めて
お客様に笑顔を

代表取締役 山口 正

化粧品の容器などプラスチック製品に印刷を手掛けています。新規事業の「プリントなう」は利用者から好評で、首都圏のイベントを中心に参加しています。これからは顧客に喜んでもらえる事業を進めていきます。



株式会社 山とし

代表取締役 山口 正

〒599-8123 大阪府堺市東区北野田576

TEL. 072-239-2100

FAX. 072-239-2001

資本金/10,000千円

従業員/27名

企画力 小ロット OK オンライン印刷 OK 量産 OK 試作 OK 連携力

<http://www.yamatoshi.jp/>

新しく導入したプリンター



プリンターで印刷したバッグ



「プリントなう」の様子

具体的
成果 今までの課題を克服し、
サービスの幅が広がる

インクジェットプリンターや付随設備を導入したことで、今までより高精細な印刷ができ、印刷の質も向上した。システムの解像度が1,200dpiのプリンターと黒地に白で印刷できるプリンターを1台ずつ導入したことで、細かいデザインや黒地の生地に印刷できるようになった。プリンターに温度調節装置を取り付けた結果、これまで冬はドライヤーでプリンターを温めたり、夏は氷水を入れた袋でプリンターを冷やす対策が不要になった。また、プリンター専用の移動ケースを作ることで、運搬時の衝撃、インクの漏洩、設備ケーブルの断線が防げた。

さらに、新しいソフトウェアの導入により、イラストデータの処理が簡単になり、試作時間の短縮につながった。これらにより、イベント会社や商業施設の要望に応じた提案が以前より増え、商業施設などへのイベント出展回数も年6回から24回に増加、導入前と比べて4倍の約600万円を売り上げた。また、「プリントなう」以外の事業にも良い影響を与えた。高校の学園祭用のTシャツなどのネット注文が導入前よりも増えた。これまで対応できていなかった黒地の布への印刷ができるようになったことが影響したのではと山口社長は分析する。

今後の
戦略 スポーツイベントで
売り上げ増を目指す

化粧品の容器印刷が売り上げの80%を占めている同社。現在は訪日外国人旅行客の「爆買い」効果もあって取引先からの注文が増えている。ただ、爆買いブームが継続するとは限らず、いつかは落ち着く。以前から化粧品以外の第2の柱を求め、平成24年に始めたのが新規事業の「プリントなう」だった。事業を進めていく中で課題が見つかり、それを解決するため、今回の補助事業を活用して、設備の導入などに取り組んだ。それから1年経つが、事業としてはまだ道半ばとし「毎週土日はイベントに参加し、年間100回はやりたい」と山口社長は意気込む。そのためには商業施設やイベント会社などに売り込む必要がある。

そこで、期待をかけるのはスポーツイベント。平成32年（2020年）の東京五輪・パラリンピックに向け、今後はスポーツへの関心が高まっていくと見ている。設備を刷新したことで、以前より短時間で製品を多くの人に提供できることから、例えば各地のマラソン大会などに参加し、走り終えた参加者向けに完走時間をTシャツに印刷するサービスも検討する。これらイベントへの取り組みで、平成32年度の会社全体の売り上げを平成28年度比1.25倍の約2億円を目指す。

取材を終えて

柔軟さを
兼ね備えた会社

山口社長は「仕事でこれから何をしようか考える時が一番楽しい」と目を輝かせる。考えることで「いろんな想像が膨らむ」そうだ。山口社長の発想の柔軟さがあったからこそ、印刷事業から派生した事業にも参入できたのだろう。いや、これまでの社歴を見れば、「山とし」という企業そのものに、そのような精神が息づいているのだらうと思った。これからも、この柔軟さを忘れず、喜びをみんなと共有できる会社を目指してほしい。