制作実績累計500万冊突破

安心と信頼でリピーター顧客が定着

天糊製本を得意とする富塚製本㈱（本社／大阪市生野区、富塚宗寛社長）が運営する「オリジナル便箋工房」（http://tomitsuka-binsen.com）は、一筆箋・便箋の専門サイト。一見して分かるすっきりとしたデザインは「分かりやすい」とユーザーからも好評で、通販サイトに慣れていないビギナーからの注文も多い。そして特筆すべきは、そのほとんどがリピーターになっているということだ。「原材料価格の高騰にともない、弊社サイトもやむを得ず、今夏から価格を15～20％値上げした。それにも関わらず、既存顧客は当社を選び続けてくれている」（富塚社長）。制作実績は累計500万冊を突破し、オリジナル便箋の専門サイトとしてナンバーワンのポジションを確立している。

オリジナル便箋工房

富塚 社長

「分かりやすさ」と「品質」で差別化

同サイトの開設は約8年前。現在の年間受注は2000～3000冊ほどで、まだまだ閑散期を埋めるまでには至っていないようだが、インターネットを使った通販であるため、従来の仕事では考えられなかった全国エリアから受注を獲得している。このうち、首都圏からの受注が7割を占めるという。

同サイトを訪問して一番に感じるのは、すっきりとしたデザインに仕上がっており、非常に「分かりやすい」ということだ。このため、印刷通販に慣れていないビギナーでもストレスなく操作することが可能だ。そしてこれが個人の企業やデザイナーから広く受け入れられ、リピーターとして定着している理由の1つとなっていることは間違いない。また、価格についても「リピート仕事の場合はデータ処理量がからないため、さらに安くできる」（富塚社長）ことも原因の1つと言えるだろう。

そして、気になる品質についてだが、まず、印刷方法は部数によってPODとオフセット印刷機を使い分けており、「過去にオンデマンド印刷とオフセット印刷の色味の違いから、クレームになったことがあった」（富塚社長）ことから、印刷方法については、事前にユーザーに分かるように伝えているという。

さらに、「有償にはなるが、ご希望のユーザーには、本紙本機色校正で実際に色見や質感を確認していただくケースも少なくない」（富塚社長）ため、通販であっても安心して発注することができる。

入稿データは、データチェック後に校正をPDFにて送付。また、印刷後の便箋巻きなどの後加工は元々の得意分野であるため、クレームはこれまでに一度もない。富塚社長は「一度注文をいただいたユーザーのほとんどはリピート顧客になってくれている」と品質に自信を示す。

なお、支払い方法については今のところ、銀行振り込みのみとなっており、入金確認後に「注文確定」となる。

http://tomitsuka-binsen.com

一番人気は一筆箋。すぐに欲しいユーザーには「名入れ便箋」を推奨

同社では「オリジナル便箋工房」を開設する以前から、同人誌関係の製本を数多く手掛けてきた。その関係から、「昨今はコミケや同人イベントなどで安価にキャラクターをアピールできるツールとして『オリジナル便箋工房』を活用するユーザーが増えている」（富塚社長）という。その中でも、一番人気となっているのが「一筆箋」だ。富塚社長は、「受注の8割は一筆箋。一筆箋は幅広い用途に使うことができ、ちょっとしたひと言を書くのに便利なツール。販促品やお土産、記念品などに活用してもらいたい」と一筆箋の魅力について語る。

一方、社名を入れるだけで良いというユーザーに推奨しているのが「名入れ便箋」だ。サイズはA4、B5、一筆箋やその他のサイズもあるが、名入れ便箋についてはA4サイズが人気だという。

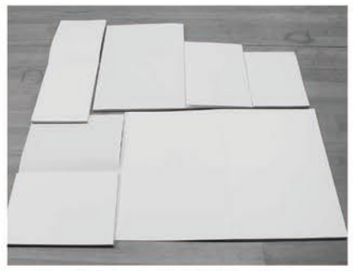
「すぐに欲しい、簡単に名入れだけしたいというユーザーにお勧めの商品。完全オリジナルの便箋よりも、低価格・短納期で制作できる」（富塚社長）

紙の素材と1冊あたりの枚数は決まっているが、名入れ部分や罫線などは数パターンの選択肢から自由にカスタマイズできるため、十分にオリジナリティーのある便箋を作ることができる。

オリジナルメモ帳をプレゼントするキャンペーンを実施中

同サイトでは昨年末より、同サイトを選んでくれたユーザーに感謝の気持ちを込め、様々なキャンペーン企画を実施している。このキャンペーン企画は、次代を担う子息でもある常務取締役の康憲氏の発案として、企画から実行までを担当している。

昨年末から今年1月までは、「オリジナル卓上カレンダー」をプレゼントするキャンペーンを実施したが、これが大変好評だったようで、現在は大・中・小の3サイズの「オリジナルメモ帳（無地）」をプレゼントするキャンペーンを実施している。


オリジナルメモ帳のプレゼントキャンペーンを実施中

富塚常務は、「在庫がなくならない限り、注文してくれた全ユーザーにプレゼントしている。今後はもっとユーザーに喜んでもらえる魅力的なキャンペーンを企画していきたい」と話す。

今後の展開について富塚社長は、「さらに分かりやすい通販サイトを目指すとともに、将来的には様々な形状の一筆箋を制作していくことを模索してきたい」と話す。ユーザビリティの高さと品質、そして豊富な商品アイテムで競合サイトとの差別化を図っていくとともに、様々な用途に適応できるサイトを目指していくという。同社はこれにより印刷業界だけでなく、あらゆる業界に製本技術の魅力を伝えていく考えである。

特集　印刷通販事業による企業戦略

年間1000件以上の実績

初回注文は「色校正無料サービス」で安心

㈱和歌山印刷所（本社／和歌山市狐島609－9、小島治社長）は今年7月、屋外用印刷物に特化したユポ印刷専門サイト「ソトプリ（https://sotopuri.com/）」を開設した。最大の特長は、DDCPによる色校正が可能であることだ。同サイトを運営する和歌山印刷所は年間1000件以上のユポ印刷を受注してきた実績があり、その品質に自信を持っているが、それでも「希望があれば初回の注文は色校正の無料サービスを行っている。これにより、当社のユポ印刷の品質を確認していただきたい」（百合川壮専務取締役）と、ユーザーに絶対の安心感を提供している。

ユポ印刷専門サイト「ソトプリ」

出口 部長

同社の創業は昭和20年。高度成長期は「何でもできる印刷会社」を強みとしていたが、時代の流れとともに「何でもできるというのは差別化にならなくなってきた」（百合川専務）。そして、〝地域の困りごとを解決〟する印刷会社へと業容をシフトしていく中、創業当初から得意としていた伝票印刷の人材と設備をリメイクして2013年に開設したのが、伝票印刷の通販サイト「伝票王（https://denpyouou.com）」である。

同サイトは、領収書・納品書・請求書・売上伝票・単票・複写伝票、特殊加工や一部訂正など名入れ伝票からオリジナル伝票まで、あらゆる伝票印刷のニーズに対応する。対応窓口は知識に長けた生産管理マンが常駐し、複雑な伝票印刷のアドバイスをユーザーに提供することで、安心と信頼感を持ってもらうとともに、総合通販のように営業日別の価格を設定した。

さらに2020年には、1冊からの極小ロットの需要に対応したサービス「フロムワン」を開始した。百合川専務は「伝票類は頻繁に減るものではないため、1冊で十分という顧客も多い。5冊で8000円よりも、1冊で6000円の方が良いという顧客も多い」と極小ロットのニーズが高い名入れ伝票について説明する。同サービスについては今後の普及に自信を示しており、全国から印刷会社の販売代理店を幅広く募集している。

https://sotopuri.com

超耐光インキ使用、油性印刷機で安価を実現

一方、同社は地元では選挙関係の印刷物に強い〝わいん〟として知られている。ユポ印刷によるポスターからのぼり、DMなど選挙関連の印刷物をワンストップで手掛けてきたが、「選挙は何かと〝しがらみ〟が多く、通販サイトの方がやりやすいのではと考えた」（営業部・出口昌也部長）。

そこで同社は2009年、選挙関連の印刷物製作だけでなく、拡声器や各種ウェアなどを販売する選挙用品専門ショップ「必勝 選挙用品．com」を開設した。百合川専務は「大手との価格競争などで4年前に一旦撤退したが、それを起源として、ユポ印刷に特化した通販サイトとして生まれ変わったのが『ソトプリ』である」と話す。

「ソトプリ」は、選挙ポスターだけでなく、炎天下耐用ポスター、ゴルフスコア表、ハザードマップ、トリアージタッグなど、屋外で使用する様々な印刷物に対応する。「超耐光インキ」を使用していることが特徴で、出口部長は「自然光に対して色あせしにくい特殊なインキとなっている」と説明する。

また、同社はユポ印刷歴30年以上、年間受注1000件以上の実績で品質に絶対の自信を持っているが、それでも初めてのユーザーにとっては心配がまったくない訳ではない。そのような不安を解消するため、「初めてのご注文では、ご希望があれば1回無料で色校正をサービスしているので、本機校正のリアルさを追求したソトプリのDDCPによる色校正をぜひ、お試しいただきたい」と出口営業部長は話す。さらに、同社ではUV印刷機ではなく油性オフセット印刷機でユポ印刷を行っており、それにより品質と価格の競争力を高めている。

初回はDDCPによる色校正が無料サービスとなる

油性印刷機の使用によりUV機より安価な制作が可能

「UV印刷機でユポ印刷を行うと色が濁ってしまうこともあるが、油性の場合はその心配がない。また、油性インキはUVインキよりも安価なため、その分、価格に還元できる」（出口部長）。

一方、速乾性についてはUV印刷に劣ってしまうが、5営業日での納品が可能だ。価格はA3カラー、ユポ紙（超耐光インキ使用）で税込4万2000円。前述のとおり、初回はDDCPによる校正が無料サービスとなる。

「当社はJapancolorの認証も取得しているので、安心して発注していただくことができる」（百合川専務）

9月28～30日の「関西販促EXPO」に出展

同社は今年7月に東京ビッグサイトで開催された「販促EXPO」に出展し、「伝票王」と「フロムワン」、「ソトプリ」を紹介した。百合川専務は「ソトプリは来場者の関心度が予想以上に高かった」と手応えを感じているようで、9月28日～30日にインテックス大阪で開催される「第3回関西販促EXPO」にも出展し、さらなる反響に期待する。

出口部長は「ユポ印刷は色の沈み方が分からない、水の調整が難しいなど、慣れていないと技術的に難しく、インキを無駄にしたなどの話を聞くことも多い。同業の印刷会社の皆様にも、30年以上のユポ印刷の経験がある〝わいん〟が運営する『ソトプリ』を活用していただきたい。同業者にとっても、安価で高品質な屋外印刷を提供する受け皿として展開していきたい」と話す。

専門店ならではのきめ細かなサービスで総合通販との差別化を図り、2023年3月までに2000万円の売上を目指すということだ。