

Report 2 マスコミの取材依頼を呼んだ 写真をクリアに表現できる高品質の力

大名はんこ 福岡店 様

業界最安値をモットーに 全国でチェーン展開

印鑑・ゴム印・スタンプの店頭販売はもとより、ハガキ・名刺・封筒・チラシ・パンフレットなど印刷物全般の各種デザインから印刷までという幅広い業務形態を持ち、全国での店舗展開を進めている大名はんこチェーン。インターネットやデータバンク事業を展開する株式会社日本コマースの印章事業である。

福岡店は、チェーン展開のスタートを切った店舗であり、福岡市の大名地区に店舗を構えたことが店舗名の由来となっている。現在、高品質な仕上げと低価格に徹底してこだわった営業戦略で、東京・大阪にも店舗展開は広がっている。

オリジナル浸透印作成システムである「SC-2000」は、そんな大名はんこの目指す姿に、非常に合致したシステムだと石松統括支店長は語る。

お客様の声に応えるために 顔写真入りスタンプも提供

福岡は、エステ関係や健康関連商品の店舗、また小規模な有限会社が多く、「大名はんこは安い」という評判を聞いて、まず会社の登記に印鑑をつくりたいという依頼が



「イラストや写真もOK!」と書かれたのぼりを店頭に掲げ、楽しい色づかいで道行く人の注目度も高い。

来る。それから会社の銀行印や横版ゴム印を、さらに名刺や社名入り封筒もといった依頼につながり、チラシをはじめとした各種ツール製作までも請け負うケースが結構あるのだという。

そのなかで、「大名はんこさんなら、低価格でこんなものをつくれないか?」という、オリジナリティのある名刺やスタンプを要望されることが多くなってきた。支店長以外の全ての社員がデザイナーである福岡店は、デザイン制作には自信がある。しかし、手軽で低価格を実現できるスタンプであっても、捺印時にクリアに印字されないと、せっかくのデザインも生かす、お客様の満足にはつながらない。業界最高品質の鮮明な浸透印にこだわったSC-2000で作成されるスタンプは、印面が600dpiの高品質なため鮮明で、スキャナからの入力により取り込んだイラスト・ロゴ・

写真を捺印時に繊細に表現することが可能。オリジナリティあふれるスタンプを満足いく品質で作成することができるのである。

「それをまさに実感したのは、ある旅行代理店からの依頼でしたね」と語るのは、同店の営業兼デザイナーである金石係長である。

昨年、PR戦略をいろいろと検討し、試験的に取り組んでいたところ、北は札幌、南は沖縄まで支店のある旅行代理店から130個ほどの注文が来た。以前に、SC-2000で作成した会社の横版スタンプを購入していただいたところ

1.顔写真をスキャナで取り込み、要望に合わせてデザイン。写真入りスタンプの場合、捺印時にどれだけ鮮やかに写真を再現できているかが顧客満足度の大きなポイント。その点で大名はんこのSC-2000への信頼は厚い。2.店内には、実際にSC-2000で作られたスタンプ商品が並ぶ。「品質の良さを実感してもらい購入につながるケースも多い」と金石さん。



で、「顔写真をスタンプにすることはできないか」という依頼であった。

もちろん答えは「できますよ」というもの。しかし実は、SC-2000の特徴として写真の鮮明な表現が可能であることはわかってはいたものの、その注文が舞い込むまでは、実際に顔写真入りのものを作成することはほとんどなかったという。しかも今回の依頼は各支店から送られてくる130名を超える社員の顔写真をスキャナで取り込み、それぞれのスタンプを作成するというものだったのである。当然、個々のスタンプの出来にバラつきがあってはいけない。「その注文は、SC-2000の実力を再確認したとともに、当店にとっては技術をスキルアップできた貴重な注文でした」と金石係長。結果、その旅行代理店からの苦情は一切もないほどの仕上がりになったと笑顔で語る。

満足を提供できる品質と オリジナリティをさらに 活用していきたい

新たな取り組みに果敢に挑戦するのは、営業チャンネルを広げてくれる重要な鍵。以来、さまざまな広告展開を検討し、試験的な取り組みもスタートさせた。その一つが、若者をターゲットにしたフリーペーパーを活用したPR展開であった。同店は、裁判所や法務局などが近くにある場所柄、個人客としては弁護士、司法書士、税理士といった人たちが多く。しかし、大名地区全体は、九州中から若者が集まるおしゃれな店舗が並ぶ場所。それら店舗に置かれるフリーペーパーに若者受けするような印鑑と顔写真スタンプを紹介する広告を掲載したのである。その効果は、意外

にもマスコミを呼び込むことになった。その広告がテレビ西日本の目に留まり、生活情報番組「もち浜ストア」から取材依頼が来たのである。

放送の効果は想像以上に大きく、「番組の最後に当店の電話番号が出た瞬間に、電話がひっきりなしに鳴り出して。びっくりですよ(笑)」と石松支店長。その放送を見て、福岡市とは商圏の違う北九州市からわざわざ来店された方もいた。またスタンプはもとより、息子が今度就職するから印鑑で何かいいのがないかといった問い合わせもあるなど、別商品の販売にも効果は広がったのだという。

「使い手からいうと、非常に互換性が高く、使い勝手のいいシステムです。デザインを画像化して貼り付けるという応用もききますし」。

さらにこんな依頼にもSC-2000は対応してくれるのがいいと金石係長は続ける。かわいいハンコはないかということで問い合わせがあったとき、「ルージュネーム」を紹介したところ、反応が良く、その会社の一つの部署の女性社員全員に買っていただいたケースもあったという。SC-2000の豊富なバリエーションも営業展開を図る上で大きな力になっているようである。最近では、約18万部発行の福岡の地下鉄全駅に置かれるフリーペーパーからビジネス面白グッズを紹介したいということで取材を受け、「個性的なビジネスツールで新年度から差をつける」というキャッチコピーで紹介された。同店のオープン当初からの高品質と低価格へのこだわりに加え、スピーディさとオリジナリティをも発揮するSC-2000システムの魅力を最大限活用した営業戦略を展開する大名はんこチェーンのこれからに、今、福岡では熱い注目が注がれている。