

お客様の要望に真摯に向き合い、最適な手帳の提案と品質にこだわりを持って事業を拡大してきた伊藤手帳株式会社。手帳製造の技術を活かした新商品開発にも精力的に取り組む代表取締役社長の伊藤亮仁さんにお話を伺いました。

伊藤手帳株式会社

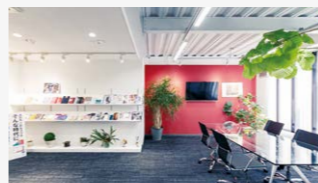
代表取締役社長・ITO AKIHIRO

伊藤 亮仁さん

Company Data | 会社概要

伊藤手帳株式会社

[創業] 1937年
[所在地] 名古屋市東区豊前町3-42
[TEL] 052-936-2363
[URL] <https://ito-techo.jp>
[事業内容] 各種手帳の製造・販売(一般書籍の製造)、ビニール製品の製造



お客様の要望に応え続け、理想の手帳を世に送り出す

折りたためる手帳 TETEFU



折りたためる手帳「テテフ」は、書き込む時はA4サイズ、持ち運ぶ時は文庫本ぐらいのA6サイズになる新商品(特許出願中)。上下セクションの組み合わせが自由で、自分仕様にカスタマイズできます。

下請け気質からの脱却と、積極的な事業展開で業績を押し上げる

当社の創業は昭和12年。私の祖父が14歳で入社した手帳製造所から独立し、個人事業主として開業したのが始まりです。昭和29年には、現在の本社の敷地を購入し、(資)伊藤手帳製作所として法人化しました。その後もたゆまぬ努力を続け、銀行、官公庁、民間企業を顧客に抱え、一度使ったら手放せなくなる手帳として評判を得ながら実績を上げていきました。父が2代目になってからは、手帳の印刷も請け負うようになり、取引先の裾野が広がりました。

平成20年に伊藤手帳(株)へ組織変更したのをきっかけに、父から事業継承したのは私が31歳の時でした。当時は社内を下請け気質が根付いており、ものづくりのプロとして誇りはあるものの、「良い手帳さえ作ってれば仕事はもらえるもの」といった雰囲気がありました。営業

をした際に既存のお客様から門前払いのような扱いを受けた悔しい経験もあって、私自身、受け身のビジネスモデルに危機感を持っていました。そこで、下請けからの脱却を目指し、オリジナル商品の製造とインターネット通販をスタート。また、東京の印刷会社で営業をしていた経験を活かし、商圏を全国へと拡大していききました。特に東京の大手メーカーから製造委託を受けるようになってからは、生産量が増えたこともあって、80坪の本社工場から1,500坪の小牧工場へ移転。当初は広すぎましたが、設備投資を繰り返すうちに手狭になってきています。おかげさまで、売上も私の入社した時に比べて4・5倍以上にすることができました。



創業者が修業時代に製造した手帳

＼ 社名の由来 /

ITO TECO

祖父が(資)伊藤手帳製作所を創業して以来、手帳一筋に事業を展開してきたこともあり、屋号に「伊藤手帳」を残したまま今日にいたっています。漢字表記だと少し古めかしい印象になるので、2019年にロゴマークをローマ字表記に刷新しました。

＼ 愛用のアイテム紹介 /

鞆と手帳カバー

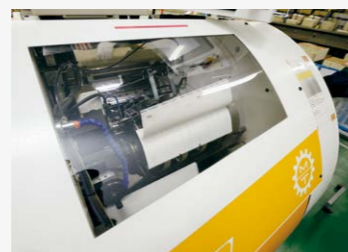


お揃いのデザインの鞆と手帳カバーは、スーツ店に頼んでオーダーメイドしたものです。今では仕事に対するモチベーションを上げてくれる良き相棒として、肌身離さず持ち歩くほど大事にしています。

＼ 仕事で大切にしていることは /

瞬断

勉強会に参加するなど、私が経営者としての教えを乞うている元アップル・ジャパン社長の山元賢治氏が、ビジネスの現場で常に実践してきた108の覚悟のうちの1つ。仕事では勇気を持って1秒でも早く決断し、行動に移していくことを心掛けています。



糸かがり機

ページ順に折り畳んだ紙の束を、糸で綴じ合わせるための機械です。業界で唯一、乱丁・落丁検知センサーを備え、余白部分に印刷されたバーコードを瞬時に読み取り、乱丁・落丁のないことを確認します。



セパレートダイアリー

上下2段に分かれたセパレートタイプの手帳で、「ウィークリー&マンスリー」と「デイリー&マンスリー」の2種類があります。サイズもA5とB6から選べる当社1番の売れ筋商品です。

yumekirock



個人向けオンラインショップ

当社オンラインショップ「yumekirock」では、こだわりのオリジナル手帳のほか、ノートやケースなど手帳ライフを充実させるグッズを多数取り揃えています。どの商品を購入しても全国一律送料無料で。



Wポケット柔らかマスクケース

マスクを清潔に持ち運べる抗菌マスクケース。素材に軟質塩ビシートを使用しているため、折りたたみやすく、コンパクトに持ち運ぶことができます。当社オンラインショップのほか、大手通販サイトで購入可能です。

仕事と生活に
成果をもたらす
最高の相棒を届け続ける



手帳製造にとどまらない
斬新かつスピーディーな
商品開発と情報発信

現在の売上に占める割合は、大手メーカーや出版社からの市販手帳の製造請負が約50%、一般企業の社員手帳やノベルティ用手帳の製造が約40%、インターネットでのオリジナル手帳の販売が約5%、ペンケースやポーチなどの雑貨類が約5%となっています。全国に15社ほどある手帳製造事業者の中において、当社は5番手に位置しており、東海エリアではトップです。

しかしながら、デジタル化の影響は大きく、業界全体の売上は縮小し続けています。それでも当社が今日まで事業を続けてこられたのは、ワンストップサービスにこだわって事業を拡大し続けてきたからに他なりません。各製造工程で分業している会社がほとんどのところ、企画からデザイン、製本、カバー製造、梱包、出荷までのすべての工程を自社で行なえるのは当社の強みです。それにより、手帳を作ったことのないお客様に対して丁寧なヒアリングと、予算や用途に合わせた最適な提案が行なえます。また、製造工程、品質、納期のすべてを自社の責任で管理しているので、高品質を維持しつつもコストを抑えた製造も可能です。

も負けない自負があります。工場内にも「目指せー手帳品質日本一」のスローガンを掲げ、社員全員が手帳づくりと真剣に向き合っています。

最近では手帳製造の技術を活かし、手帳に限らない新商品の開発にも注力するようにしています。その成功例が「Wポケット柔らかマスクケース」です。新型コロナウイルス感染症が拡大してマスク需要が高まったのを受け、手帳のビニールカバーを製造する技術を活かしてマスクケースが作れないかと企画会議で提案しました。それから半月かけて開発を進め、6月4日にインターネット通販で販売したところ、3カ月で3万枚以上売れる大ヒット商品となりました。

これにはスピーディーな商品開発による市場への投入のタイミングもありますが、プレスリリースの発信の功績によるところが大きいです。当社では外部の広報の専門家に記事原稿を依頼して、自社だけでなく手帳業界全体の活性化につながるようプレスリリースの発信を頻繁に行なっています。今回、マスクケースが爆発的に売れたのは、プレスリリースを見た複数のテレビ局が番組で紹介してくださった影響が大きかったと考えています。どんなに魅力的な商品を作っても、世間に知れ渡らないことには売れません。新商品の開発とPR活動はセットにして続けていきたいと思っています。

培ったノウハウを活かし、
ものづくり企業の
さらなる発展に貢献

今後は当社がこれまでに培ってきたノウハウを活かして、ものづくり企業のオリジナル商品を上手に売っていく手助けができればと考えています。今は良いものを作ればDTCで消費者に直接売れる時代です。ものづくり企業には、独自の高い技術力を活かしたオリジナル商品をもっと世の中に出していくてもらいたいと思っています。オンラインショップの立ち上げやPR活動など、当社がこれまでに培ってきたノウハウを活かし、ものづくり企業を対象としたスクールやコンサルティングなどの事業にも着手していきたいですね。