

企業出版

究極の
集客
ツール

小冊子

最強の
広告ツール
小冊子の
魅力

印刷費は
情報伝達産業として
またまに事と
可能はがある

有明社・対社・一社書庫
加藤啓太
都築延男

小冊子版

プロジェクト
PROJECT X



パンフレットやチラシでは伝わらない熱い想いがある。売り込みたい製品やサービスに「情熱」や「開発秘話」など、伝えたい情報は多く、パンフレットやチラシでは狭すぎてしまう。



インターネットでは心に残らない一時的な情報で終わってしまう。また周りに情報が多すぎて目に止まらない。埋もれる広告になる。



ぶ厚すぎて
読みたくない!

一般的な冊子では、ページが多すぎて読むのを断念するケースがあることと、コストがかかりすぎること。

最強の広告ツール『小冊子』の魅力

経営者様が仕事に込める熱い想い、奥深い魅力、ライバル企業に負けない商品・技術・サービス・実績等を伝える手段として「小冊子」をお勧めします。

多様性のある「小冊子」の大きなテーマは、「心を込めて伝える」ということです。経営者様が仕事に込める熱い想いや自信に溢れる商品・技術・サービス・実績等を「心のこもった文章」にして「小冊子」にまとめる企業出版のご案内です。

私が考える「小冊子」は、毎週楽しみに見ていた2つのテレビ番組、現在放映中のNHKの家庭版『ファミリーヒストリー』と、かつて一世を風靡した、企業版『プロジェクトX』を一冊の「小冊子」内に物語(ストーリー)形式に表現したかったことです。読者に興味を持って読んでいただける「小冊子」には最強の広告力があります。

読者(お客様)に、親近感をもって御社の「志」や「商品」に興味を持っていただける広告ツールにしたいと思います。読者が貴社や商品のファンになってくれるかもしれません。

これにより企業様の売上向上に貢献できる最強の広告ツールになり求人活動用冊子などにも使用できます。

「小冊子」はパンフレットではない、チラシでもない、書籍でもない。20分位で簡単に読めて、捨てられにくい小さな「冊子」のことです。

広く宣伝することが出来にくい業界様、または、当社には、こんなに素晴らしい知識・人材・技術・商品という宝があるのに、PR等でせずに現状に満足されていない製造業・建築業等、高額商品を扱われる中小企業、サービス業、士業・師業様向けに、提案させて頂き、それぞれの企業様がより発展できる活路へのお手伝いをさせて頂きたいと思います。

この「オリジナルインタビュー入力用フォーマット」は、あたかも専門のライターが出張してインタビューしてくれるかのような設問を作りました。設問をインタビューされ、対話したように書き込んでいただきます。書込み原稿(テキストデータ)より、弊社のプロライターが読みやすくストーリー化して「小冊子」を完成させます。

※もし、お急ぎの場合は実際のライターが取材に伺うことも可能です。(有料オプション)

一粒書房 小冊子制作システムの流れ

設問に答えただけなのに
立派な小冊子ができました。
今後の営業が楽しみです。



工程

1



弊社のオリジナルインタビュー入力用フォーマット(Word用※)の設問に対してライターにインタビューされた気持ちで、対話するように原稿をご入力下さい。情報は多い方がライターに理解されやすいので、少しくらい脱線しても構いません。実際に対話した場合、話が脱線することはよくあります。入力が終わりましたら弊社宛に送信してください。(A5判40ページ位が20分位で読める量で、字数で12,000文字位が目安です。※原稿はできればパソコン等で入力して下さい。)

※Microsoft Officeでお馴染みの「Word」アプリ専用フォーマットです。
パソコンやスマホ・タブレットで簡単に入力できます。

原稿データ(設問への回答書)送信

工程

2



①でいただいた原稿データを、弊社のライターが小冊子に合わせて読みやすく文章化して組版後、お客様に初校として「校正データ」をご提出(メール添付等)します。

校正データ(初校)送信

工程

3



送られてきた校正データ(初校…)をご確認いただきます。(入念にご確認ください)

修正箇所なし(校了)

校了報告メール

修正箇所あり

修正指示返送

工程

4



校了組版データより刷版を作成。
オンデマンド印刷・製本スタッフ
にてA5判で印刷・仕上げ・製本
いたします。



修正指示を入れていただいた初校
(校正データ)をご返送ください。
再度修正して再校正データ(再校)
をお送りいたします。

再校正
データ
送信

工程

5

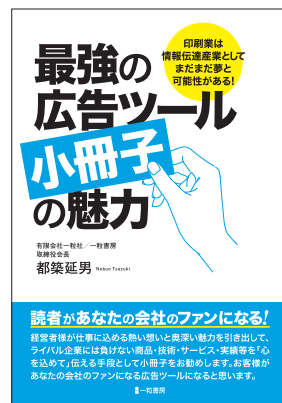


完成した「小冊子」は検品・梱包しお届けいたします。

納品



- 価格 / 表紙はカラー・本文モノクロ
プロライターによる文章化・デザイン・組版・印刷・製本 含む
300冊 x @1,000円: 価格 300,000円(税込)
- サイズ / A5・40頁
- 入稿 / テキストデータ入稿
※オリジナルインタビュー入力用フォーマット提供(Word用)
- オプション / プロライターによる出張インタビュー(1回5時間までのインタビュー)
+100,000円(税込) + 交通費実費
- 増刷 / 表紙はカラー・本文モノクロ
印刷・製本 含む
400冊 x @250円: 価格 100,000円(税込)



<https://syobou.com>



自費出版
一粒書房

印刷と出版

有限会社 一粒社

〒475-0837 愛知県半田市有楽町7-148-1

TEL (0569) 21-2130・FAX (0569) 22-3744

小冊子インタビュー形式入力用フォーマット（入力例）

質問 1～23 まであります。文字量や行数を気にせず自由にお書きください。

作成日 令和 3年 8月 1日

会社名 有限会社 一粒社

役職 取締役会長

氏名 都築 延男

「なぜその仕事を始めたのか」「その仕事を通じてお客様にどうなっていたか」など、あなたのお仕事に込める想いや人柄を表現します。

質問1. 幼い頃は、どんなお子さんでしたか？

私は、3人兄弟の長男で昭和22年に生まれ、弟と妹がいます。両親が営むガリ版印刷作業所兼自宅（屋号は一粒社・創業昭和23年）で育ちました。半田市小学校の近くの下町で昭和30年頃は、テレビなどなく駄菓子屋を中心に常に6人位の近所の子供達とビー玉、カード、将棋、追いかけて小学校の校庭で走りまわっていました。

質問2. 心に残っているご家族との思い出はありますか？

父親の仕事は、毎日夜までガリ版原紙に鉄筆で文字を書いている後ろ姿と、母親は、ガリ版印刷する事が担当で、天井から吊るしたバネを使って手刷り印刷器で行っていた姿を思い出します。
仕事が暇な時は、近くの池へ出かけて鮎釣りをしている父親を捜しに行き、私も釣りをしました。そんなのどかな時代を思い出します。
しかし、中学1年生の時、秋の伊勢湾台風は、大変な出来事でした。自宅は天井近くまで浸水して、家が半壊になりました。当時の設備は、ガリ版印刷資材でこれはという設備は無かったので、復旧は業者さんの協力で早く出来ました。作業所は修繕して、自宅は、翌年乙川へ引っ越し、半田中学校から乙川中学校へ転校しました。近所付き合いから友達作りも全てゼロからの出発になり、家族も大変苦労したと事を覚えています。
昭和44年に念願の工場兼住居が川崎製鉄の近くに建築して、乙川から成岩に転居しました。作業所と自宅との通勤がなくなり、念願の製版カメラ室と暗室を作り、オフセット印刷により写真印刷が出来る生産効率がアップできる工場になりました。当時は、謄写印刷機は父親、オフセット印刷機は私が印刷担当をし、営業も、私が兼務でしたので大変忙しく、家族で深夜まで仕事した日々を思い出します。そんな中、初めて1名の正社員を採用できました。いずれ有限会社にしたいと言う夢に向かって夢中で仕事をした時代でした。
その後、私は、結婚をして事務の出来る伴侶に巡り会いました。この結婚を機に、さらに仕事に意欲が増し又、事務と工場との経理が明確になりようやく有限会社一粒社を設立するに至りました。

質問3. 前職はどんな仕事でしたか？

半田商業高校経営管理科を卒業して、印刷科のある大学に進学したかったのですが、受験に失敗してしまい稼業の印刷を手伝うようになりました。今思うと本当は、普通の会社に僅かでも就職して、社会を知ってから稼業を継いだ方が将来を考えた場合、良かったかなと、今少し後悔しています。

質問4. なぜ現職に就いたのですか？ 動機、きっかけを教えてください。

昭和40年春、受験に失敗して、予備校に通って1年先に入試をしようと思っていましたが、父親がオートバイで営業をしていたので、配達で大量の商品とか雨の日の配達等は、とても大変でした。それで軽自動車を買ひ、私が免許を取り母親と一緒に配達をしていました。
その頃は、日本の高度成長期の始まりの時代でした。
ある時、地元の川崎製鉄の技術会議資料を納品に行った時、技師の担当者から、「親父さんと校正の直しミスが多くて困っていたが、あんたみたいに若い息子さんが良い仕事してくれれば、もっと多くの仕事を出せるんだが!」と言われて、その気になり、その言葉がきっかけになって、進学を諦める事を決めました。
私は、当時カラー印刷技術である写真製版に興味がありましたので印刷技術は、独学で文献を読みながら最新のカラー製版技術を習得すればいいと自分に言い聞かせ、印刷を自分の仕事として、取り組みました。

質問5. 創業以来、何か一つ心に残る出来事をあげるとすると、どんな事ですか？

私が30歳の頃、地元の高専の創立記念誌発行の時です。
その学校の記念誌の仕事は、他社が受注していたのですが、「記念式典当日に間に合わないと依頼してた印刷業者が言ってきて困っている。一粒社さんで明日の朝までに出来ないか?」と私に担当教師から連絡が入りました。「人手がいるなら何人でも教員に手伝わせるので何とかしてもらえないか」と言われました。
当時は、社員が3人であとは、妻と両親とで、製本も手作業で行い機械などありませんでした。
考えた末、家族と先生方の協力があるならば皆で徹夜をすれば、間に合わせられると決心し、社員は、写真が多く入る記念誌だったので製版カメラでの撮影作業をし、先生は本文に写真を貼り付ける作業、私がオフセット印刷をしました。印刷後の製本では、紙折りなどは先生方をお願いし、表紙付けは、女房がしました、断裁仕上げは、親父がしました。朝7時頃、目鼻が付きました。学校の事務長さんの奥さんが朝7時頃、たくさんのおにぎりを作って持ってきてくれました。午前8時頃完成し、一粒社から先生方と事務長さんは、学校へ戻り、無事式典に間に合いましたとの連絡がありました。このような出来事は、めったにないことでした。
今から40年前のお話になりますが、当時お手伝いしてくれた先生方も皆さん定年でいませんが、その学校での伝説として残っているようです。



文章の整合性に拘らず
自由にお書きください。

質問23.まで続く

インタビューされた気持ちで、
できるだけたくさん書きましょう。





挑戦と創造の印刷業へ

昭和40年春、半田商業高校経営管理科を卒業して、印刷科のある大学に進学する予定でしたが、受験に失敗してしまいました。そこで、家業の印刷を手伝うようになりまし。今思うと、一般の会社就職して、実社会を知ってから家業を継いだ方が、将来を考えた場合、良かったかなと、今少し後悔しています。

受験に失敗した時、予備校に通って、1年後に入試を思っていました。でも、父親がオートバイで営業をしていたので、配達で大量の商品とか雨の日の配達等は、とても大変でした。そこで軽自動車を買って、私が免許を取り、母親と一緒に配達をしていました。

その頃は、日本の高度成長期の始まりの時代でした。

ある時、地元、川崎製鉄(現JFEスチール)の技術会議資料を納品に行った時、技師の発注者さんから「親父さんだと校正の直しミスが多くて困っていたが、あんたみたいに若い息子さんが良い仕事をしてくれば、もっと多くの仕事を出せるんだが……」と言われました。

その当時、注文を受ける仕事に金属の顕微鏡写真の印刷もありましたが、白黒写真印刷は、活版印刷方式で写真版は名古屋の銅板腐蝕製版屋さんへ外注に出し、印刷も外注でした。その技師さんから褒めて頂いた言葉がきっかけで、進学を諦め家業の謄写印刷屋から、オフセット印刷屋になりました。

オフセット印刷方式なら、自分で写真製版してから写真印刷は可能なのと判っていました。しか

し設備費はかなり高額でした。自分がここでチャレンジすれば、夢のカラー印刷まで自社でできる。未来のある印刷業界だと確信しました。

私は印刷科のある大学に受験した理由は、カラー印刷技術である写真製版技術に興味があったからでした。いかにカラー写真を美しく紙の上にRGBからCMYKへの色分解のカラーを再現するか。独学で文献を読みながら、「自分の力で、最新のカラー製版技術を習得すればいいのだ」と自分に言い聞かせました。印刷技術を自分の挑戦する仕事として、自分の創造する仕事として取り組みました。

結婚そして有限会社二粒社へ

昭和44年に念願の工場兼住居を市内旭町の川崎製鉄の近くに建築して、乙川地区から現在の成岩地区に転居しました。作業所と自宅との通勤がなくなり、念願の製版カメラを買って、暗室を作り、オフセット印刷による写真印刷が出来て、生産効率がアップできる工場になりました。

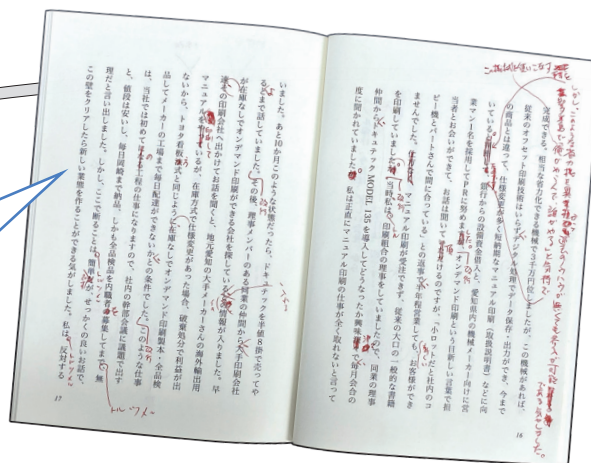
当時、謄写印刷は父親、オフセット印刷機は私が印刷担当をし、営業も私が兼務でしたので、大変忙しく、家族で深夜まで仕事をした日々を思い出します。ある時、お客さんから「徹夜してまで納めるような会社には、安心して仕事を頼むことができません。社員を入れて普通に取引できる会社にしてくれ」と言葉を頂き、改めて会社組織のあるべき姿を教えられました。

そんな中、初めて1名の正社員を採用できました。いずれ有限会社にしたという夢に向って、夢中で仕事をした時代でした。

6

5

プロの文章でも気に入らないところは直せます。
あくまで作者(お客様)の意思が一番です。
形になったページに自由に赤入れできます。



上記の作例より制作したのが、この当社「サンプル版小冊子」です。まだまだ内容と業種によっては、インタビューマニュアルの修正も必要と考えております。効果は検証が必要と考えていますが、改良を重ねて満足される商品作りをするつもりであります。

私の感想ですが、この原稿作成システムをパソコンで文字を入力していきまると、自分の過去の出来事の整理ができて、なおかつ心の整理までできたような気がしました。

各企業様の実情との違いがある中で、地域一番手で発行して、成果確認のつもりで、実行なさってみてはいかがでしょうか。共に考え、喜んで頂ける小冊子をお勧めいたします。まだまだ改良の余地は多々あると思いますが、この小冊子を読んで頂き、貴社に合った小冊子が完成できますよう努めて参ります。叱咤激励をお願いしたいと思います。

令和3年8月3日

取締役会長 都 築 延 男

最強の 広告ツール 小冊子の 魅力

有限会社一粒社 一役事務
取締役会長
都築延男 Nobuo Tsuzuki

読者があなたの会社のファンになる!

経営者が仕事に込める熱い思いと奥深い能力を引き出して、ライバル企業には負けない商品・技術・サービス・実績等を「心」を込めて、伝える手段として小冊子をお勧めします。お客様があなたの会社のファンになる広告ツールになると思います。

一役事務