

お客様の繁盛づくりに貢献する。

株式会社 イタミアート 伊丹一晃 代表取締役

得意なことに磨きをかける。成功への道は自分だけの強みで一点突破すること

事業内容について お聞かせください。

(株)イタミアートは主に販売促進用のツールや広告制作を行う会社です。特に、のぼり旗では全国2のシェアを持ち、個人から大企業まで幅広い業態の顧客のニーズに対応しています。創業は個人事業として立ち上げた1994年まで遡りますが、1999年に有限会社として法人化し、2004年には現在の株式会社に組織変更しました。インターネットの普及とともに世の中全体が急速に変わる中で、ブローカーからメーカーへと移行し、ワンストップで受注から納品までを行なうようになってからはいち早くIT化・自動化を促進。高品質・低価格・短納期を実現

させたことは、他社にはないアピールポイントにならうこと間違ひありません。

起業のきっかけは、本当にやりたい事を自分の手でやつてみたいと思ったからです。専門学校卒業後に入った出版社では、チラシをはじめ販促ツールとなる印刷物を取り扱っていました。飛び込み営業が多かつたのですが、新規の成約率が高く、潜在的な需要があることを認識。可能性を感じて念発起したのです。預貯金を元手に無借金で始めることになりましたが、周囲は猛反対。ですが、もしも失敗したとしてもなんとかなる、という根拠のない自信だけはありましたし、何よりも自分が出来なかつたら他の誰も出来ないだろう、という熱意が原動力になりました。

会社の理念、将来求められる人材とは?

時代とともに変わりゆくマーケットの方や顧客のニーズに合わせて事業を開拓してきた私たちですが、創業以来掲げている「お客様の繁盛づくりに貢献する」という理念があります。デジタル化という技術革新とインターネットが普及していく流れにうまく乗れた、ということもありますが、増える受注に量的に対応できるだけでなく、良いものを早く安く提供するための設備投資も積極的に行ってきました。最初の目標は地域一番だったのが、カタログ通販、その後のネット通販に進出したことで全国展開が可能となり、現在



ご自身の勉強姿勢について お聞かせください。

高校在籍時に父が他界したこともあり、卒業後は働くつもりでしたが、母の勧めで専門学校で2年システム系のコースで学んでから就職しました。学生の頃は勉強の大

切さに気付くことができず、アルバイトに明け暮れる毎日でしたが、今になって思えば、高校で眞面目に受験勉強をして国立大か有りませんでした。最初の目標は地域一番だったのが、カタログ通販、その後のネット通販に進出したことで全国展開が可能となり、現在

子どもたちへメッセージをお願いします。

事業をする上で大切なのは、人との出会いとチャンスを掴むための「ピンとくる力」です。

学校に通っているうちは、将来のビジョンと連絡づけて勉強の大切さに気付ける人



社名：株式会社イタミアート
所在地：岡山県岡山市南区新保660-15
創業：1999年
従業員数：200名
(アルバイト・パート含む)

<https://www.itamiarts.co.jp>

伊丹一晃

profile

1970年岡山市出身。専門学校卒業後、地元出版関連会社勤務を経て独立後、1999年に(有)イタミアートを創業。2004年には組織変更し株式会社化。2015年から2年間、大阪市立大学大学院創造都市研究科アントレプレナーシップ研究分野にて修士課程修了。その他、県内外の複数団体に所属して創業・経営支援のアドバイザーも務める。