



経営探訪  
Management Report

有限会社 タカハシ印店

# 創業70年を迎える街のハンコ店 ノウハウを活かした新導入の技術で飛躍

需要は減っても、なくなる。  
印鑑やゴム印文化で培った技を  
新しい分野で生かし、商品開発

旧本荘市中心街にある「タカハシ印店」。昭和29年の創業から今年で70年の節目を迎える。人口減少、加えて昨今のDX化によるハンコ不要論などもあり、ハンコの需要は下降の一途を辿っている。それでもタカハシ印店では「ハンコはなくなる。街のはんこ屋は存続しなくてはならない」という社会に対する責任感を胸に、売上向上に取り組んでいる。代表の高橋さんにお話をうかがった。

創業の翌年から製造業と取引  
基盤となるゴム印の製造

由利本荘市大門に本店を構えるタカハシ印店。現在の代表・高橋徳之さんは三代目。創業者は祖父の高橋徳一郎さんで、昭和29年に創業した。

「祖父は近くの店で修行し、独立してはんこ屋を始めました。翌年、地域の大手電子部品メーカーから、部品に品番を捺印するゴム印の制作依頼を受けました。祖父はそちらの工場に常駐して手彫りでゴム印を作っていたそうです。今ではそのメーカーの部品に捺印する書体は、祖父が当時作成した書体が元となり、正式のものとして認定され、正規の部品である証になっています。」

昭和49年にはメーカーからの受注量の増加に対応するため、露光機やプレス機などの設備を導入。また、金属金型に彫刻するための設備も導入した。市内にはタカハシ印店以外に対応できる場所は少なく、電子部品や金属金型部品を製造する事業所にとっては、なくてはならない存在となった。

レーザー加工機の導入を決意  
商工会からのサポートで実現

設備導入などを進めて増産体制を整えたのは、二代目の父・正彦さん。三代目となる徳之さんには手彫りの技術を身につけて欲しいと考えていた。高校卒業後、徳之さんは大曲のはんこ屋に通い約15年間修業した。平成25年に代表取締役就任。父である正彦さんは会長として今も徳之さんをサポートしてくれるという。

「入社する前から人口減少でハンコ需要は減少していくと言われていました。それでも需要がなくなることはないし、お客様のためにも存続しなくてはならない」。

売上を上げ、利益を確保するためにはどうすれば良いか。徳之さんはレーザー加工機の導入に目をつけた。従来はゴム印を写真製版で作っていたが、レーザー加工機は直接ゴム印を作れ、工程が短縮でき経費削減に繋がるメリットは大きい。

徳之さんは由利本荘市商工会に相談し、補助金を活用。平成30年にはレーザー加工機の導入が実現した。



① A3判までの平面に加工が可能なレーザー加工機。ゴム印製造のノウハウを活かすために導入。  
② 修行を重ねた高橋さんは、さまざまな角度・太さの印刀を使い分け、はんこを彫っている。

新たな技術で新商品開発  
地域に貢献するガチャ商品

これまでの経験を活かし、レーザー加工機を使って金属加工のサンプルを作成し、にかほ市の金属加工企業に営業して回った。品番やメーカー名を直接マーキングすることができ、かつ1個から対応可能とあって受注は順調に増えた。

「レーザー加工機を活用するため、昨年カプセル自販機『由利本荘・にかほのお酒を紹介します』の開発・販売に至りました。酒蔵のロゴをレーザー加工機で柀に刻印し、ガチャで販売すれば話題にもなる。各蔵元の代表にもお願いしたところ、二つ返事で応じていただきました」。

現在、道の駅岩城など県内の主要スポット、東京・品川のみぎやま美術館などで販売している。今後も由利本荘市内の事業者と連携し、ふるさと納税用の商品の開発を行っていくほか、海外への商品販売も視野に入れているという。

「和」をテーマにマーケットを海外にも拡大したいと思っています。ECサイトで販売するため、今も商工会の皆さんに協力していただきながら、進めています」。

現状を冷静に分析し、着実に課題解決へと突き進む高橋さん。この春にはECサイトでの新商品の販売を実現したい、と意気込みを見せてくれた。



由利本荘市商工会からは補助金の活用や海外展開等様々な面でサポートを受けている。ざっくばらんに何でも相談できる頼りになる存在と徳之さん。



有限会社 タカハシ印店  
代表取締役 高橋 徳之

〒015-0808  
由利本荘市大門40番地  
TEL.0184-22-0841 FAX.0184-22-8182  
https://takahashi-hanko.jp

◎業務内容 個人向けの実印、銀行印や法人印、ゴム印、工業用ゴム版、樹脂版の作成・取扱