

スポットライト 注目される県内企業

vol.295

Data

(TDB企業コード：967728447)

FREE SHINE 株式会社

所在地 松戸市栄町5-291-2

代表者 佐野 達広氏 (昭和45年11月生)

電話番号 047-366-6453

設立 2009年(平成21年)10月

資本金 500万円

業種 販促品・記念品企画製造販売

(URL) <http://www.freeshine.jp>

代表取締役社長 佐野 達広氏

日本人を元気にするモノづくり！

アイデア、培った技術を応用し、困ったことを解決、かつ、新しい製品を生み出し、人々の笑顔を作り出しているFREE SHINE(株)の代表取締役社長である佐野達広氏にインタビューした。

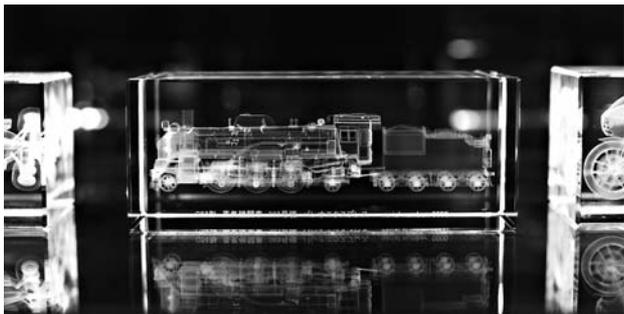
— 御社の事業内容について教えてください

「簡単に申し上げますと、記念品や企業や店舗の販売促進商品、その他アイデア商品を企画・製造・販売する会社です」

— 具体的にはどのような製品を取り扱っているのですか？

「当社の主力商品は、LEDとアクリルを使って写真を輝かせるディスプレイです。これは、お店のメニューや化粧品のポスター等を専用のフィルムに印刷して、フィルムの裏から導光板と呼ばれる特殊なアクリル板を発光させて輝かせるという特徴を持っています。有名ホテルのブライダルフェア、化粧品の販売促進会、お店のメニュー看板、インテリア、LEDの省エネ

効果を活かした間接照明等にも使われています。次に売れ筋の製品は、三次元CADを使って設計した3Dクリスタルです。世の中にあるどんな生物や建築物、製造物でも、ガラスの中にリアルに再現出来ます。例えばお客様の住んでいらっしゃる戸建の一軒家をガラスの中に3D彫刻すると、精密な模型が出来上がります。普段見られない下面からのアングルで家を見たり出来るので、持ち主様には大変喜んで頂けます。企業様のマスコットキャラクターであれば、ファンの方にとっては大変貴重なものとなります。また、その精密さから医療関係者様に研修用の人体骨模型を作った事もあります。その他、今まで高額で一般の方には手が届かなかった全自動麻雀卓を、高齢者様向け施設や、企業様の保養所、娯楽施設が都会よりは少ない離島の自治体等に販売しています。これは1年で600台のヒット商品となりました。また、防災用の大容量リチウムイオン電池や太陽光パネル等を製造販売しています」



— どのようなお客様がターゲットでしょうか？
 「当社の製品の特性上、お客様の職種は多岐にわたっています。大手自動車メーカー、病院、結婚式場、ホテル、飲食店、そしてインターネットショップ経由の一般消費者様等。販売促進と記念品というくりだけで、まず殆どの企業様や店舗様が対象となります。その上、一般消費者様向けの防災用品、娯楽商品等がありますので、ほぼ全ての日本人の方がお客様と言っても過言ではありません。その為、弊社のスタッフはお客様を理解する為、今までは興味のなかったような様々な分野について日々勉強する事になりました。アニメの主人公の得意技とか、変わった料理とか、どんな服が流行なのかとか…。また、お客様をご訪問する時は、最低限業界の常識的なところは押さえないといけないと考えています。プレゼンテーションの方法はいつも同じです。例えばLEDのディスプレイを紹介する時は、ゲーム業界関係者であれば、その会社様の一押しゲームキャラクターをサンプルで印刷して入れて行ったり、3Dクリスタルをお見せする時は、自動車メーカー様であれば、最新モデルの自動車のサンプルをガラス内にレーザー彫刻してお見せしたりしています。一般消費者様については、ネット販売が中心ですが、ネットの世界ではどんな事が話題になっているのか、ヤフーやグーグルのサイトをネットサーフィンしながら毎日調査しています」

— 姉妹会社のサノシートック(株)はエレベーター巻上機や自動車用動力試験機等を製造販売していますが、随分方向性が違いますね

「はい、姉妹会社のサノシートック(株)では、社長が住友重機械工業(株)出身で、主に世界最大容量のエレベーター巻上機や大手自動車メーカーご用達の大型試験機等の動力伝達装置開発製造販売という、国民の生活に貢献するような固い事業をしています。一方、当社が製造販売している記念品等の製品は言ってみれば、今無くて

も生活には困らないものばかりです。ですから、2011年3月に起こった東日本大震災の後の半年間は名古屋から東の地区のお客様からはぱったりと受注がなくなり、関西のお客様からのご注文だけが残っていたような状況でした。特に店舗等の販売促進向けLEDディスプレイや、3Dクリスタルなどは、各企業様が『今それどころではない』と言って取り合ってもらえませんでした。当然の事だと思います。当社はそんな時だからこそ、自粛するのではなく、何が出来るかをよく考え、非常時に人々を元気にするような製品の開発をする事にしました。例えば、家庭用の大型太陽光パネルと違い、手軽に持ち運び出来る太陽光パネルや、パソコンを充電出来るリチウムイオン電池、高齢者様向けの全自動麻雀卓を中国企業と提携して開発しました。ほどなくそれがヒット商品となり、また、合わせて記念品等の需要も戻ってきまして、やはり当社もサノシートックと同じ“モノづくり”の会社という事を自覚しました。つまり、方向性はよく似ていたのです」

— 今後の事業展開について教えてください

「当社は今後より一般消費者に近い立場で、マーケティングを展開していきます。なぜかという、出来るだけ商社や卸、代理店さんを経由せずに、直接お客様に販売する事により、次の2つのメリットがあるからです。一つは中間マージンを除く事によりそれを価格に反映し更なる需要を促せる事。次にお客様のご要望等を直接お聞きする機会が増える事により、製品開発改良・サービスの向上が素早く出来ます。これらの事は当社のような中小企業が大企業に対抗する有効な手段だと考えています。今後も姉妹会社のサノシートックと共に日本の発展に繋がる仕事をしていきます」



SPOT LIGHT

