

“製造部署として大いに活用してください”“NOと言わない!”

会場からの情報収集を軸に単価アップ、持ち込み防止につながる商品企画・制作

“貴社の製造部署として大いに活用してください”と、次から次にオリジナルな新商品を提案しているのがウエディングギフトから演出商品まで手掛けている(株)アクティエだ。会場の声を聞き、求められていることを形にしている。起業から携わっている山田純也氏にその思いや今後の展開についてお聞きした。



代表取締役 藤原純也氏

本社営業部長 山田純也氏

本社営業課長 高橋正樹氏

東京支店営業 高橋一徳氏

東京支店営業 鈴木 衛氏

□ **起業当初は引出物をメインに展開されてきましたね。**

はい。自社商品ではない記念品や引菓子販売していましたが、会場様との交流が活発になる中でオリジナルな商品開発の必要性を感じ、オリジナル化に着手しました。ダンピングや引出物の持ち込みが増える中で、持ち込み防止につながる商品をご提案することがパートナー企業としての使命と感じたのです。

□ **オリジナル商品開発に注力され、ゲストハウスなどのプライベートブランド作り含め、さまざまな提案をされていますね。**

カップルの声を直接聞くことができませんので、お客さまである会場様の声を聞き、カップルが求めている商品を企画、制作しています。例えば今夏、発表した“メルシービュッフェ”も演出の持ち込み防止策の一つです。日本にある演出に飽き、海外の演出に目を向け始めていると

(株)アクティエ

愛知県一宮市北方町北方字狐塚郷174-3
TEL:0586-85-8181
URL:<http://www.actier.biz>

いう声を聞き考案したものです。

□ **常に現場の声を聞き、新たな方向性を模索していらっしゃるのですね。**

両親贈呈用オリジナルカタログも企画しました。“ご両親贈呈用の商品情報がバラバラで販売しにくい”というプランナーさんの声から企画したものです。一冊の本にまとめることでカップルも分かりやすく、簡単に選べることができます。カタログには上限6万円ぐらいまでの掲載アイテム数約70を掲載しています。ここにヒントを得、法人宴会向けギフトとして「OCEAN & TERRE (オーシャンテール)」を企画しました。法人宴会ギフトの平均的な相場は3000円ということでしたので、相場に見合ったラインナップを主軸に、幅広い需要にも対応できるよう500円から用意しています。単に商品を並べるのではなく、日本の自然の恵みへの感謝の気持ちを込めて「海の幸」「山の幸」を贈り物(ありがとう)にしました。

□ **グローバルにも対応できるコンセプトですね。**

普段はなかなか気づきませんが、日本は素晴らしい恵みにあふれています。海と大地をテーマにまとめてみました。今後、ますます海外からの需要も増え、外国人のインセンティブパーティもさかんになっていきます。もちろん、ホテルのオリジナル商品も良いのですが、日本の大地の恵みにこだわった商品を提案することで、日本の素晴らしさを伝えることができます。

□ **今の動きをとらえた提案ですね。**

お客さまである会場さまの単価アップや持ち込み防止のために取り組むことが、パートナー企業として必要であると思うからです。“当社を貴社の製造部署としていろいろご注文をください”と常日ごろお話しています。最近“アクティエさんは来るたびに新たな商品を提案してくださるので楽しみです”という声もいただけるようになりました。今後もそうあり続けるためにも、情報収集できる人間関係を構築し、常に今、求められている商品の開発、制作に取り組んでいきます。