

## ■(有)バリューマシーン

東京都足立区西新井6-24-3

TEL・FAX 03-3854-8737

http://www.value-machine.jp/

対談 代表 河島 弘司  
技術担当 宮本 泰夫  
ゲスト 藤波 辰爾  
(新日本プロレス副会長)



# 企業プロモーションの切り札！ 豊富な情報と経験で成功へと導きます

藤波 まずは業務内容から伺えますか。

河島 オンデマンド印刷における企画・営業、技術・開発の両面からお客様へのコンサルティング業務を行っており、今年3月17日に設立致しました。社名のバリューマシーンというのは、“価値を創り出していく”という意味があります。

藤波 オンデマンド印刷の特徴とは。

宮本 今までの印刷は大量印刷をすることでコストを下げていましたが、オンデマンド印刷なら少量でもコストを上げずに印刷が可能。例えばダイレクトメールですが、これまでだと同じものが大量に刷られて発送され、一枚一枚内容の違うものを差し替えたりできず、仮にやろうと思っても大変な手間が掛かりました。それがオンデ

マンド印刷なら少量印刷でもそのお客様に合わせた内容のダイレクトメールを送ることができるのです。一般企業のプロモーション担当の方もオンデマンド印刷の本当の実力を知れば大変驚かれると思いますよ。

藤波 コストのことを考えてつたくさん作ってしまい大量の在庫を抱えるというケースは多いと思います。オンデマンド印刷はまさに今の時代に打ってつけですね。

河島 はい。更にWEBマーケティングとの連携や在庫削減についても絶大な威力を発揮するのですよ。しかし今のところこんな技術があるとは知らずに大量のダイレクトメールを発送していたり、地域や過去の購買傾向に関係なく同じチラシやPOP広告を出している企業がほとんどなのです。

宮本 そこで私どもは導入からその後のフォローまで終始一貫して、本当にこの機械を使うべきなのか—という観点から使用方法や技術展開、どう売り上げに結び付けるか、というところをお客様に提案しています。その一環として人材育成を兼ねたセミナーや研修も開いています。

藤波 今後の抱負をお聞かせ下さい。

河島 現在、本業ではないのですが「心理マーケティング」をベースにDMや広告物のクリエイティブな部分をサポートする仕事が増えています。このような依頼を頂くのも売り上げに直結するからこそでしょう。今後も会社を大きくするより少数精鋭で充実した仕事をして、取引先から「お陰様で儲かったよ」と言われるようになりたいですね。また中小企業に向けてもっと情報発信をしていければと思っています。

藤波 オンデマンド印刷はますます注目を集めることでしょう。ぜひ頑張ってください。