

株式会社ココロ（千葉県）

～ 世の中に無いモノは創ってしまおう ～

1. 販売促進ツールとは

スーパーに入って乳製品売り場の前を通り過ぎようとしたら、突然、「おいしい牛乳が入ったよ！」と声をかけられたが、誰もいない。よく見ると、小型で、人を感知してしゃべり出す音声装置があった。こんな経験はないだろうか。この装置のように、視覚や聴覚や感覚などを通じて消費者の購買欲を刺激し、商品そのものの価値とは別の要因で商品を販売しようとする道具立てのことを業界では販売促進ツールと呼んでいる。

例えば、店頭・店内のディスプレイ、商品陳列棚の工夫、看板、のぼり、什器等が含まれる。

この販売促進ツールやオリジナル新製品開発事業の分野で、常に新しいアイデアを生み出しているのが千葉県松戸市の株式会社ココロである。

2. 車のショールームの必需品

久保田社長が同社（当時の社名はレオアーツ）に入社したのは35歳の時（昭和50年）。元々モノづくり指向だった社長は、同級生が創業した会社に誘われて入社した。しかし、当時は社運をかけて売り出したファンシー・グッズで失敗した直後で、最初から負債を背負った状態で経営を任された。そこから久保田社長の努力とアイデアで会社を建て直した。

当初はすべて受注生産方式であり、発注元である販売会社の要望・意見を久保田社長が次々と形にしていた。

しかし、東南アジア等で大量生産された安価な商品が市場に溢れており、販売促進ツール業界も例外ではなかった。競争に生き残るためには独自商品を作る必要があると考え、平成に入った頃から、オリジナル商品の開発に力を注ぐようになる。

その中でも画期的な商品が、カーディーラーなどで使用される展示車両用安全電源装置「電導師」だ。幅・高さ約20cm、奥行き13cmで4kg弱の小型軽量でありながら、家庭用の100ボルト電源につなぐことで、直流12ボルトで60アンペアまで出力できる。従来品を遙かに超えた性能と小型化を実現したことにより、ショールームでの新車の機能のデモンストレーションが手軽にできるようになった。

例えば、ショールーム内の展示車でライトを点けたり、ウィンドウ、ドアミラー、車載オーディオ、電動オープンルーフ等の電装品を、エンジンをかけずに、バッテリーの消耗も気にすることなく駆動できる。この製品については、特許権とともに商標権も取得している。

3. 楽しくなければ売り場じゃない

同社は、売る人も買う人も楽しくなるような売り場を提供することを心がけている。そのために、社内に製品を試作できる設備を整備し、社員全員の創意工夫を具現化できる環境を実現しており、これが特許出願につながっている。

また、社内だけではなく、社外からの開発依頼や発明の実用化依頼にも対応し、事業化に結びつけている。

久保田社長は「世の中に無いモノがあったら創ってしまえばいい」と言い、このコンセプトの下、販売促進ツール事業及びオリジナル製品の開発事業を更に展開していく。

【保有権利に基づく製品例】



展示車両用安全電源装置「電導師」
（特許第3537404号）



人を感知して音声を出す装置
（特許第2945825号）

<会社概要>

名称及び代表者名	株式会社ココロ 代表取締役社長 久保田 誠
本社所在地	千葉県松戸市秋山261-1
創業	1975（昭和50）年
資本金	2,000万円
従業員数	26名
主要製品	販売促進ツール、車両用安全電源装置
電話	047-391-7666
URL	http://www.e-cocolo.co.jp