

■独占対談記事 イタリアCARTONI社 日本への再進出

イタリアの老舗カメラサポートブランドである CARTONI が、念願の日本市場への再進出を実現させ、本年の6月初旬に行われた「東北映像機器展」にて初登場となった。

カルトーニ社は、創業1935年の老舗メーカーであり、創業から家族経営（カルトーニ家、現在のCEOは2代目）スタイルを貫き、且つイタリア・ローマでの生産にこだわっているメーカー。

欧米市場では、カメラサポートの主要ブランドとして認知されており、小型4K・フルHDからIMAX75mmまでと業界最大のラインナップを誇る。

品質へのこだわりはローマでの生産へのこだわりにつながり、3年+2年の最大5年保証に具現化されている。

今回の CARTONI 日本市場再進出は、前ザハトラーJapan 代表取締役 星野氏の Speetra Japan (株) が日本総代理店となり、DSLR/Handy camera などのカメラサポート製品に強みを発揮する Acebil Japan (株) 及び制作工程の Shooting ソリューションとして新たな展開を開始した (株) エヌジーシーを販売代理店としている。

星野氏曰く『日本での認知度は低いものの、製品としてはかつてのザハトラーを彷彿とさせる物作りに対するこだわりがあり、日本市場での多様な要望に充分に応えられる。Acebil Japan (株) 及び (株) エヌジーシーとのコラボレーションにより、カメラサポート全般への需要対応、広範な顧客対応及び修理対応が可能となった。』とのことである。

本年3月の販売再開以降、「Focus シリーズ」「JibO」「Lambda シリーズ」などが順調に販売されており、今後のマーケットリサーチ、ショールームの設置可能性等を探る目的で、Cartoni 社の CEO である Elisabetta Cartoni 氏と Jacques 氏ご夫妻が日本を訪れた。

折しも欧州最大規模の業界の催しであるIBC2016の開催目前という、両氏にとっても多忙な時期でもあろう8月下旬ではあったが、日本での同社製品の総代理店である Speetra Japan 社長の星野宏雄氏の取り計らいにより、CARTONI 社の CEO ご夫妻との対談に FDI 編集部が同席する事が出来た。

精力的に世界を飛び回る CARTONI 社 CEO の Elisabetta Cartoni 氏とご主人の Jacques 氏。8月末に行われたインタビューは Speetra Japan (株) の星野氏の取り計らいで都内の某レストランで行われた。

インタビューに先立ち、前ザハトラー JAPAN の代表取締役星野氏と CARTONI 社との結び付きに関する話を伺ったので紹介しておこう。

CARTONI 社は、2010年以降日本市場への本格的参入を模索していた。

カメラサポート市場に於ける VITEC (ザハトラー、ヴィンテン、オコーナー、マンフロット) の市場占有率が高まるにつれ、特に VITEC の市場占有率が高い日本市場 (推定80%) への参入障壁は高くなっていった。

前代理店との商売・コミュニケーションは VITEC の市場占有率と反比例して減少していき、殆ど売上が無かったそうである。

新しい営業担当役員を約2年前に雇い入れ、その担当役員が中心となり日本市場参入への可能性を探っていたが、初期投資に対するリターン (=売上) の低さによりなかなか新しい代理店となる会社が見つからなかったようである。

その最中、ひょんな事から CARTONI 社からの代理店募集メールが星野氏の目に留まる機会があり、そこから CARTONI 社と星野氏の交信が始まったそうである。当初は、星野氏は前職 (ザハトラージャパン代表取締役) の身分を明かさず、CARTONI 社の要望に基づき日本市場の実態に関するアドバイスを与えるという関係であったそうである。最終的には、星野氏の方から、

1、CARTONI JAPAN の設立 : 2~3年で5~10%のマーケットシェア取得を目標とする

2、SPEETRA JAPAN (株) を代理店にしての再参入 : 初年度目標1%のマーケットシェア

以上2つの提案をしたとの事である。

CARTONI JAPAN の設立に関しては、それなりの初期投資が必要になる為、ほぼ売上の無い日本市場に対しそれだけの初期投資を行う判断は出来ないと、提案2が採用されたとの事である。



CARTONI社 CEO Elisabetta Cartoni氏(左)と Jacques氏(右)

この段階で、星野氏が身分を明かしたところ、Elisabetta 氏が星野氏の評判を日本及びアジア出張の際に聞いた事があるとの事でとんとん拍子に話が進み、最終的には、2015年の InterBee にて Elisabetta 氏と星野氏の初会談が行われた結果、提案2の基本合意に達し今回の CARTONI 社日本市場への再進出に繋がったとの事である。

このエピソードを頭に入れて Elisabetta 氏のインタビューを聞くと非常に興味深い。

Q1 : 今回の日本への訪問の目的は何ですか ?

私たちの目的は、日本のオペレーターとカメラマンに対し、CARTONI の製品ラインに対する認知を得ることです。その国を訪問し、実際にオペレーター・カメラマンに会う事が、広範囲のプロのニーズ及び特殊性を理解する唯一の方法です。その為、2015年の InteBee に来日した際に、Speetra Japan (株) の星野氏を日本での代理店として任命し、今回は日本の主要顧客に会う為に再度来日しました。これは、CARTONI の新しい対日本市場戦略の出発点です。

Q2 : 世界市場の中で、日本市場をどのような位置付けされていますか ?

日本は、放送業界でのキーとなる市場であり、映画業界に於いては非常に重要な市場です。日本は、ヨーロッパとアメリカの技術に対する非常に的確な目を持ち、世界のトレンドセッターです。

(次号に続く)

Distributed by
nlgc