

# 注目社長

INTERVIEW

## 良い賞品のためなら 東奔西走なんのその！

### さらなる成長を求めて 教師から外資系企業へ

大学では教職課程を取っていた飯出大助社長。「人の成長過程に携わる仕事がしたい」という一心で、とくに高校の教師になることが目標だった。大学卒業後は、晴れて東京都内の女子高に採用され、憧れだった高校教師の生活をスタートさせた。

念願が叶い、順風満帆な社会人生活を送れると思っていたが、現実には厳しいものだった。「当時の教師は世間からの信用は低く、低賃金で休みもほとんどないなど、過酷な労働環境にありました。教師の仕事自体は楽しく、やり甲斐はあったのですが、いまの環境では長続きできない」と思い、転職を考へるようになり、「飯出社長は当時を回顧する。結局、教師生活は1年間で見切りをつけた。」

転職先として目をつけたのは外資系

企業。その企業は、処方薬や大衆薬のほか、ガムやミントといった消費財も手掛ける、アメリカの大手医薬品・消費財製品メーカーだった。6回もの面接を経て見事採用された飯出社長は、同社で十数年にわたり着実にキャリアを積み重ねた。そんな折、飯出社長にある話が舞い込んでくる。それは、ヘッドハンティングの話だった。「食品メーカーや、インテリアメーカーなどからスカウトしてもらい、様々な仕事を経験し、人脈を広げることができました。その経験や出会いは、今日のフラワーイアズでも活かされていると思います」と飯出社長は話す。

### 人脈を活かして 卸業者として業界入り

パチンコ業界入りのきっかけとなったのは、以前勤めていた外資系企業の購買部の担当者から「菓子の卸先として、知っているパチンコホールはない

か」という相談だった。当時、飯出社長は知っているホールは無かったが、人脈を伝って問屋を紹介してもらい、菓子をホールに卸すようになった。これを機に飯出社長は独立、フラワーイアズの前身となる企業を設立する。

最初は、取引先を増やすべく、ホールの情報が掲載されている雑誌を読み漁り、自らホールに足を運び商談を持ちかけた。その甲斐もあってか、あるホールとの取引が決まることになるが、そのホールとの出会いが、飯出社長にとって非常に大きな意味を持つことになる。

「そのホール様には、果物や生花といった贅沢な賞品を集めたイベントを定期的に開催していただきました。他にも賞品に関する様々な要望や提案をいただき、目指す方向性と言いますか、ホール様に喜んでいただける賞品を提

供していききたいという想いが一層強くなりました」と飯出社長は話す。それから飯出社長は市販のお菓子はもちろん、仕入れの難しいご当地の人氣土産、オリジナル賞品まで手掛けるようになり、着実に実績と信頼を積み重ねていった。そして2019年12月、フラワーイアズを設立し、今日に至る。

### 仕事上のポリシーは 「出来ない」は言わない

飯出社長は常日頃から心掛けていることがある。それは、どんな要望に対しても「NO」と言わないことだ。「初めてのことで、難しいかもしれませんが、出来ないは絶対に言いません。今までの経験で培った人脈とネットワークで何とか実現できないかと徹底的に考えます」。

こうした考えから、提供可能となった賞品や、新たに生み出された賞品は数知れない。北海道や沖縄のご当地土産しかり、企業ロゴやマスコットキャラクターが焼き印されたどら焼きしかり。直近では、来店客に新鮮な魚介を楽しんでもらいたいと豊洲の名門仲卸とも提携した(右下の写真を参照)。韓流ブームや、ゆるキャラブームの際は賞品への使用許諾を得るために、日本全国に言うに及ばず海外まで赴いて直接交渉を行った。

東奔西走なんのそのだ。



### 株式会社フラワーイアズ 代表取締役社長 飯出 大助

PROFILE ●いい・だいすけ  
1955年1月生まれ。大学卒業後、教師を1年間勤めたのち、外資系企業に就職。数多のヘッドハンティングで様々な業務・業種を経験し、42歳でパチンコ業界に卸業者として本格参入。夢は「喜んでもらえるオリジナル賞品をつくりつづけること」。

パチンコホール向けに「他にない」「入手しづらい」「独自性のある」賞品・総付景品を提供する株式会社フラワーイアズ。どうしてこのような賞品が提供できるのか、飯出大助社長の足跡を辿り、ルーツを探る。



仕入れの難しい北海道のご当地土産も、飯出社長の独自ネットワークならば提供可能。問い合わせも多く、リピート購入するホールも多数だという。



豊洲市場の鮮魚卸の老舗「玉越」と提携。高級料亭でも鼻にされている新鮮魚介の取扱いも開始した。

飯出社長のすぐさま行動に移せるネットワークの軽さは、フラワーイアズの独自性を支える大きな強みになっていることは言うまでもない。それと同時に、飯出社長の持つ独自ネットワークもまた、日々拡充しつづけている。

### 賞品提供を通じて ホールの価値を高めたい

今後の事業展開について飯出社長は「今回新たに取扱いを始めた、豊洲の新鮮魚介のように、今までホール様で出せなかった賞品をこれからは多数提案していきたいですね。また、業界に特化した卸業者として、流行りそうな

コンテンツなどがあればすぐさま賞品化の動きが取れるように、業界情勢やトレンドも常に意識しつつ、スピード感も重視していければと思います。まだまだ活用できる独自のネットワークはたくさんありますので、今後もそれを駆使して、手に取って納得してもらえる賞品を取り揃え、ホール様、お客様に驚きと楽しさを提供し、賞品を通じてホール様の価値を高めていくお手伝いができれば嬉しいです」と話す。飯出社長なら、今後もワクワクするような賞品を届け続けてくれるに違いない。そしていつか、飯出社長に仕入れられない賞品は無い、という日も訪れるのかもしれない。



株式会社フラワーイアズ  
https://flow-ears.com/  
所在地 / 〒265-0053  
千葉県千葉市若葉区野呂町1579

設立 / 2019年12月  
賞品・総付景品の提供を通じて、ホールの価値向上・集客に貢献。菓子・食品の卸売り、ご当地の人氣土産などを取り揃えた賞品イベントの企画、独自性のあるオリジナル賞品の製作も手掛ける。