

第8期 第1回 np.広告学校 講義録

【合同クラス 自己紹介】

◆日時

2015年5月11日

◆出席者

総長、燃えるゴミ、おしめりおねえさん、袋とじ、カパコ、命の母、バクテリア

脇毛舐め、結婚相談所、講義録、裏口、我慢汁、疲労骨折、ケツアゴ、カワハギ、ほげ生徒16名

(女性7名・男性9名) + 小霜、米村、坂根

小霜：小霜です。よろしくお願いします。

一同：よろしくお願いします。

小霜：まずは、入学おめでとうございます。

一同：ありがとうございます。

小霜：この学校にいる時間で力がつくわけではない。力がつくのは自宅で課題を考えている時。

おめでたい事になるかどうかは皆さん次第という事です。是非そうなるように頑張るって欲しいなと。最初にね、これだけは言っておきたいという事があるんですけど、ここに来れば、何か力がつくという事はない。

というのはね、ここでやる事というのは答え合わせ。つまり勉強でもスポーツでもそうだとおもうんだけど、一生懸命考えるとか一生懸命練習すると、能力って伸びる。伸びた能力をどこかで測定して、こんだけ伸びたねとかってやるわけなんだけど、ここでやるのってその測定みたいなもの。なのに練習しないで測定しに来て、伸びないなーって言っている人がものすごく多い。

自分たちの能力を伸ばすのはこの場ではない。というふうに思って欲しいわけ。

考え尽くした後、違う方向性を知ることによってキャパシティが広がる

課題を出すんだけど、例えばコピーなんかは、考えつくのが大事ね。50案とか。てにをはで50案とかじゃなくってね、コンセプト違い、方向違いで50案とか決めて。これ以外に方向性ないわ〜って時に、講義に来て、いやこついうのもあるじゃないかっていう指摘を受けた時にその人の幅が広がるわけ。それがあったかっ！！て時に、キャパシティが大きくなる。僕今いろんなエージェンシーとかで研修をやるんだけど、大抵の人は、最初ちょっと思いついたものだけ書いてくるのね。それで、どうですかって出してくる。その時に、そうじゃなくてこついうふうなのがいいよねって言ったってやっぱり広がらないわけ。数学の方程式もわからないのに、答えだけ見せてもらっ

て正解を知っても、じゃあ他の問題を解けて言われたら全くわかりませんって状態。そういう、先に答えを知りたがる人がすごく多い。だからとにかく、ここでなくて自宅で課題考える、コピー考えてる時に能力が付くんだっていうのがひとつ。

それから、やっぱり考えつくすと楽しくなるんで。あっこれがあったかっていうふうに、思った時にたのしくなって、さらにここに持ってくると、みんながその手があったかっ！！てなってる時、ものすごく鼻高々になって、快感になっていくっていうね。そうすると正のスパイラルになって、楽しいからもっと考えよう、考えるからキャバが広がる。というふうになっていく。その逆で、たいてい考えない、即興を持ってくる、誰にも褒められない、やる気も出ない、すると負のスパイラルになっていく。是非正のスパイラルになるように頑張りたいなと、それだけ最初言っておきたい。なんかある？

米村：みんな 19 時からということはわかってるけど、後ろは何時までと思ってる？ちゃんと言ったっけ？

坂根：hp 上には書いてあるような気がする。

米村：21 時？でも今後また変わるんだよね？

小霜：広告業は課題に対して仮説をどれだけ出せるか。

うん。元々はね 21 時に一回終わって、それからケータリングで食べ物とって、飯を食いながら広告以外のこと、例えばなぜももクロは親父に人気があるのかとかそういうことを話し合う。つまり、広告業って仮説をどれだけ出せるかっていう勝負だったりするから。その基礎体力をつけるというか。ももクロが親父に人気なのはこういうことじゃないか、実はこういう理由でこうなんじゃないかということを話し合う。話し合いながらビールを飲むみたいなのをやってたんだけど、今、この場所は僕らの会社ではなく、借りてる状態だから、なかなかそれもやりにくいな〜ということころもあるんでね。一応 21 時で終了ということにしてるんだけど、状況によってはそのままずるっと思うところもあるかなと。それはその時々で感じるといことです。

米村：7 期の修業式でその後半の飯の時間が結構重要だったという意見があった。7 期は途中からやらなくなっただけで、そういう意見もあるのかと。今は知り合いのデザイン事務所を借りてるので。食ったあとに汚れたりするでしょ。前は np だったから社員が片付けたり、生徒が片付けたりでよかったんだけど、その辺の問題がクリアになれば、みんなから希望等聞いて、もしかしたら延長講義をするかもしれないので。21 時にきっかり終わりということにはならないかもしれないということです。

坂根：じゃあ自己紹介。

小霜：こういうふうに戻るのも面白くないから。

坂根：じゃあ私の独断と偏見で。じゃあ、総長。（※この時点では実際にはまだ本名で呼んでいました）

総長：総長と申します。宜しくお願いします。

一同：宜しくお願いします。

総長：今は、WEBプロデューサーとして仕事をしています。常駐という形で広告代理店の中で仕事をしています。主にはプロモーションの中のデジタルの分野をしているので、そのあたりはすごく好きだったりします。愛知県出身で今社会人三年目なんですけど、東京はすごく嫌いです。新宿とかあまり歩けない感じです。宜しくお願いします。

一同：お願いします。

小霜：16人いてね、学生が9人、社会人が7人という構成になっています。一応本来の趣旨としてはね、若者支援なので、学生とかね、そういう人が多いほうがいだろうということでこういうバランスになっています。社会人の人は、フリーで頑張ってるよとか、プロダクション入ったけどイマイチ環境に恵まれないとかそういう人を支援するということもあるんだけど、どっちかって言うとね、社会人の人に期待していることというのは、刺激役なんですよね。時代も多様性だし、いろんな人置いたほうが互いに刺激になって、吸収できることがあるだろうということで、そういう意味で非常にバリエーションを考えて、16人を選んでいるということがある。社会人の人は自分が得られることもあるだろうけども、他の人に何か持っているものを教えるとか与えるとかいう気持ちでいて欲しいなど。で総長さんはね、志望書類に「私は元ヤンキーです。」と。

一同：笑

小霜：「特攻服を着て中学のガラスを割りに行くような学生時代を過ごしていました。」
「歴代続くレディースの総長でした」と。それを読んで、あっこの人だなんて。

一同：笑

小霜：って思ったわけ。多分他の人にはないカルチャーを持ってると思って、価値観とかね、「考えない奴は屍体と一緒に」とかね。今D社のWEBプロデューサー？

総長：はい。

小霜：まあそういうところから教えられるところもあると思うんだけど、他にないキャラクターというところを活かして皆にいい意味の刺激を与えて欲しいなど。ということ期待してますと。

坂根：間借りしてるんで、窓ガラスを割らないように。

一同：笑

総長：大丈夫です笑

小霜：D社は割りがいいありそうなビルだね。

総長：割りがいいありますね笑

坂根：次は講義録さん。

講義録：北里大学薬学部5年の講義録と申します。宜しくお願いします。自分は鹿児島県鹿児島市出身で、高校まで鹿児島に住んでいて大学とともに東京に出てきました。今学校では薬学を専攻していて、研究をしています。研究は、未知のタンパクの解析をしています。趣味はサッカー観戦と読書、本を読むことです。

小霜：薬剤師の免許を取得した上で広告業界へ進みたいというのがあまりにも意味がわからなかったの。わけがわからない人が1人いるといひかなって思ったと。そのなんでなのかっていうのが何度志望理由を読んでもわからなくてさ。でもただ、遅刻欠席を絶対しないと書いてあるので、その決意を踏んで、来てもらった。コピーを書ける薬剤師というニューポジションを築いてください。

講義録：ありがとうございます。

坂根：ところでなぜなんですか？

講義録：Wantedly というベンチャー企業でインターンをしてたことがあって、その時に、電通、博報堂、サイバーエージェントさんにクリエイティブを見せていただいたんですけど、その時にすごく広告業界って面白いんだなと気づいて、広告業界を志望しようと思いました。

小霜：でも薬剤師を取らなくてもいいじゃん。

講義録：製薬企業がクライアントとしてあるらしいというのを聞いていて、そういうところで自分のバリューが生かせればいいかなと思っています。

小霜：医療とか製薬のカテゴリに秀でたコピーライターになりたいということ。

講義録：そうですね。そこが強みで、他にもいろいろするという。

小霜：したいのね。わかりました。

坂根：次はバクテリアさん。

バクテリア：はい。こんにちは。早稲田大学政治経済学部経済学科4年生のバクテリアです。気持ちは永遠の女子大生3年生です。というわけで、12年間女子校で育ったがために、男っぽい女の子に育ってしまいました。生まれと育ちは浅草で、家が皮革の間屋をやっているのもので、ものづくり、職人みたいなものに熱いパッションを感じて、将来職人さんを笑顔にさせることのできる仕事につけばなと思っています。最近おしゃれに目覚めてアイドルとかにはまって、真似したりとかしていて、最近アイドルのプロデューサーとかも手を出してみちゃいました。というわけで、宜しくお願いします。

一同：よろしくお祈いします。

小霜：応募書類の一番最初の一行が元彼に豚と呼ばれたことに絶望し、気が付いたら野菜ソムリエショップを運営していた。意味不明の出だしで、この子入れたいなって。

バクテリア：本当になかなか苦労してたんですよ。

小霜：もしかしたら、単なる馬鹿かもしれない。というふうに思ったんだけど、でもそういう人がいてもいいかなと。ところで、博報堂に勤めるハイパーメンヘラクリエイターが彼氏って書いてんだけど、これ誰？

バクテリア：○○さんっていう。

小霜：知ってる？

米村：知らない。

バクテリア：よかったー。よかったです。

米村：顔は知ってるかもしれないけど名前は覚えらんないんだよ。

小霜：まあでも、A社から内定もらっているということだけど、まだ就職活動中だよな。

バクテリア：はい。今真っ只中です。

小霜：何れにせよ広告会社に行こうということだよな。

バクテリア：はい。そう思っています。

小霜：じゃあ、広告会社でスタートダッシュできるように頑張ってスキルを身につけてください。

バクテリア：よろしくお願ひします。

坂根：袋綴じさん。

袋綴じ：始めまして。立教大学4年の袋綴じと申します。私は休学してて、インドに滞在してて、将来はインドで、日本企業があっちでプロモーションするときに袋綴じに任せたいって言われるような人間になりたいとおもって、今一応広告業界を志望して就活中です。

小霜：えっと、変な人だよな。応募書類の最後のね、写真の下に「実物はもっとセクシーです」って書いてある。

坂根：これで一発ですよな。

小霜：これに惹かれた。

一同：笑

小霜：広告業界に進もうとおもって頑張ってますと。是非頑張って、今後世界と日本をつなぐコミュニケーションを考えて活躍してください。

袋綴じ：ありがとうございます。よろしくお願ひします。

坂根：実物の袋綴じさんを見てどうですか？

小霜：そんなセクシーではない。

米村：おっさんたちはそんな風にすれば騙されると思ってるということだよな。

袋綴じ：そうですか？

米村：いやいや。だから書いてきたんだよな。

袋綴じ：ばれました？

米村：今回もまたまんまと。これで合格したげってなってるかもしれないね。

小霜：あんまり味をしめないほうがいいと思うんだけど。普通はそこで落とす人の方が多いとおもう。

坂根：次は命の母さん。

命の母：命の母と申します。よろしくお願ひします。

一同：よろしく申し上げます。

命の母：全く広告業界とは縁もゆかりもない派遣社員をしまして、不動産の管理物件の水漏れとか、そういった苦情を受け付けるコールセンターで働いてまして、今ひよんなことから広告のことが好きになってしまって、勉強し始めたりして、年齢も最年長の予感がするので、常に自分の中でも今更感との戦いではあるのですが、皆さんに刺激をって部分に関しては、いろいろなことがお伝えできるのではないかなと思いますので、是非よろしくお願い致します。

小霜：41歳ということで。

命の母：今年42です。

小霜：若者っていうにはちょっと。そこの枠からは出ちゃってるし、コピーライターになって、ここから何かできるかと言うとね、現実僕は難しいと思うんですよ。ただ、この学校を卒業した人って、皆コピーライターになるわけじゃなくって、いろんなところに行くんだけど、視点が他の人と違う。例えば打ち合わせするときも、他の人がこの次元で考えてるんだけど、別の次元で見ることができるようになったっていう、そういう人が結構多いのね。そういう意味で言うとね、今やっているお仕事、次に行かれるお仕事に役に立つ部分があるんじゃないかなと思ったのと、あと41歳って団塊ジュニアで人口的にはボリュームゾーン。そのへんの人たちターゲットの商品って結構多いんだよね。しかも、子育て女性っていうのがわりかし無視できない層になってきているので、そういうターゲット視点で発想できるっていうのは他の人にはないところだと思うので、是非そのへんを生かしてみんなの刺激になって欲しいなと思います。広告学校史上最年長ではないから。

命の母：記録塗り替えたかなって思ったんですが。

坂根：カパコさん。

カパコ：東京大学教養学部三年のカパコと申します。今は、教養学部教養学科の国際日本研究コースという東大にきている留学生が英語で全部単位をとって卒業できるコースが数年前からできたんですけど、そこに日本人の学生も2年生の秋からは入れるようになったのが去年できて、その一期生として日本と東アジアの関係性とかを学んでいます。コピーだけではなく、総合的なマーケティングとかもすごい面白いなって思っていて、それはあるベンチャー企業でインターンさせてもらったときに、ずっとマーケティングとかグロースハックとかの施策を考えていて、カメリオってアプリのグロースハックの施策を考えろって言われたときに、どうしようかってなって、亀になって亀の着ぐるみを着て、東大をあるいてインタビューをしてその様子をニコニコで流したらバズるんじゃないかと思ったら、バズらなくて、難しいけど面白いなって思ったのがきっかけです。

私もアイドルとか好きです、モー娘。

バクテリア：私かじりなんで、アイドル見たのも一週間前からYouTube で見てるくらいなんで。

カパコ：今のモー娘。とかがすごく好きで、学園祭でアイドルのコピーダンスのために練習して、ヘッドバンとかしてきて首が痛い感じです。

小霜：カパコさんは、めちゃくちゃ理屈っぽい人なんだよね。ビッシリ理屈っぽい話を書いてきてるんだよね。それは良いところでもあると思うんだけど、自分でも気づいているように、弱点でもあって。

カパコ：はい。

小霜：というのは賢いものとアホなものどっちが好きかって言われたら人はアホなものの方が好きなんだよ。だからCM なんかもアホなことばっかしてるところがあるわけなんだけどさ、そのアホになるってことはどういうことか、アホなことを考えるというのはどういうことかっていうのを是非掴んでくれると広がっていいんじゃないかなという気がします。是非そういう視点で頑張ってください。

カパコ：頑張ります。ありがとうございます。

坂根：燃えるゴミさん

燃えるゴミ：初めまして。燃えるゴミといいます。多摩美術大学の統合デザイン学科に通う1年生の18歳です。統合デザイン学科は、グラフィックや、プロダクトやインターフェイスといった分野を垣根なく学んでいく去年できた新しい学科です。広告についてはまだ何も知らないような状態なんですけど、よろしくお願いします。

小霜：なぜか今回の応募は、多摩美の人が多かった。ものすごく。コピーライター志望ばっかじゃなくてね、デザイナー志望がいてもいいんじゃないかってことで毎年そういう人を入れるんだけど、その中でも彼女を選んだのはなぜだっけ。

米村：名前を書き忘れていたから。

小霜：普通落とすよね。

坂根：一応最後に、住所と電話番号があつて名前がないという。なので電話はできたという。

小霜：彼女に期待することは何か。

米村：その欠落している部分を伸ばすのと埋めるのを是非やって欲しいなど。

坂根：歳もわからなかった。

坂根：ほげさん。

ほげ：ほげです。よろしくお願いします。

一同：よろしくお願いします。

ほげ：出身が岩手の滝沢村っていう過疎の村で、同級生が3人しかいなかったんで、サッカーができずに卓球をして育ちました。大学から上京してきて今は立教大学の4年生です。趣味はスノーボードとテニスとかをやっていて、ここに応募したのは元々コピーとかを見るのが好きで、ファンとかだったんですけど、それがどう出来上がってきたのかとかを調べていって面白いなって思ったので、もっと勉強したいなと思い応募しました。これから1年間よろしくお願いします。

一同：よろしくお願いします。

小霜：ものすごく真面目な印象があって、岩手県の滝沢村で育ったっていうのにも惹かれたわけ。歴史的に天才と言われる人の共通は田舎で育ってるの。子どもの頃。何か自然とかが良い影響を与えてんじゃないかって言われてるんだけど、田舎暮らしで東京に出てきた人って、意外とクリエイティブ向いてたりするのね。まああと、何があっても休みませんって書いてあるのも本当かなと思って。

ほげ：絶対休まないです。体がすごく頑丈。

坂根：インフルエンザとかやめてね。

小霜：インフルエンザで出てくるのはやめてね。迷惑かけない範囲でね。

ほげ：予防接種して。

坂根：ケツアゴさん。

ケツアゴ：初めまして。早稲田大学人間科学部4年のケツアゴと申します。今4年で就職活動しています。音楽が好きで、大学の時はホステスエンターテインメントという洋楽のレーベルでバイトとかしていました。一年間よろしくお願いします。

小霜：每期なぜか妙な傾向があって、前期や前々期は学生の応募は慶応ばかりだったの。ほぼ慶応。学生のうち何人かは慶応から選ぶしかないって状況だったんだけど、今回は慶応全くないなって、早稲田がすごい多かったのね。7期の慶応生がやめとけって言ってるのかもしれないんだけどね。早稲田の中でケツアゴは応募書類を表みたいにしてきたんだよね。でも表を読んでもわかんないわけ。ロジカルなところはまだできてないんだけど何か他の人とは違う。クリエイティブって疑うってことだからね、一回書いてみて、本当にこれでいいかなっていうことをギリギリまでやる作業だから、思いついてできましたってのじゃダメなんだよね。たいていの人

は履歴書とか通り一遍で書いて出してくるんだけど、それで通るわけないわけ。これじゃウケないなど。他の人の中から選ばれるにはどうしたら良いかなって疑って疑って、こういう風にすればインパクトあるんじゃないかなってやる人がクリエイターに向いてるんで。まあ、よくわからんなりにそういうのを考えたのかなって。そこに期待して来てもらったというところですよ。頑張ってください。

ケツアゴ：よろしくお願ひします。

坂根：疲労骨折さん。

疲労骨折：早稲田大学文化構想学部三年生の疲労骨折と申します。一年間よろしくお願ひいたします。

一同：よろしくお願ひいたします。

疲労骨折：多分この中で一番黒い、肌が黒いんですけど、地黒ではなく日焼けで焼けております。今はアルティメットと呼ばれるくくりに入るフリスビーを使ったスポーツをやってましてその主将兼監督をやっております。日焼け止めを塗ってるんですが、汗かきが高じて全部流れてしまっただけで夏場になるともっと黒くなってしまいます。なので常に汗をかいております。それと同時に、早稲田大学に進学しているのですが、勉強は得意ではなく、ではなぜ入ったのかと言いますと、ひとつ決めたものに対して努力ができる方でありまして、受験もそれで、勉強が楽しくなっちゃって、止まらなくなりました。今はアルティメットが止まらなくて、練習するあまり両足の骨を疲労骨折してまして、今は歩くのも痛いという状況です。努力はできますので、よろしくお願ひいたします。

小霜：彼も早稲田なんだけど、両足を疲労骨折してて、全治2年の難病って書いてあるんだけど、大丈夫なの？

疲労骨折：両方のスネなんですけど、全治2年、難治療と呼ばれる種類の疲労骨折。

小霜：今なんかやってんの？

疲労骨折：プレー中はすね当てみたいなのをしてやるしかないんですけど。

小霜：普通に歩くことはできるんだ。

疲労骨折：いや。お医者さんにはやるなど。

小霜：どうしろって言われてんの？

疲労骨折：どうしようもない。自然にするしかないと言われていて、薬を飲んで試合の時は大会に出てい

ます。

小霜：そこまでしなくてもいいと思うんだけど。

疲労骨折：どうしても日本一になりたくて。

小霜：僕が今骨折しててさ。大変なんで、そこに共感を覚えたってのがあるんだけど、努力バカにちょっと会ってみたいなって思ったってとこなんだけど。

米村：疲労骨折ってどうなってる状態なの？

疲労骨折：脛骨って呼ばれる骨なんですけど、2本になってまして、でかい方の骨が直径1cmなんですけど、0.5cmほど骨折線が入ってまして、それがもう少し進むと完全骨折という。

米村：亀裂がはいってるってこと？

疲労骨折：亀裂がはいっています。

米村：運動して大丈夫なの？

疲労骨折：普通のお医者さんでは絶対にダメだ。絶対安静だっていう。

小霜：普通のお医者って。どんな医者ならいいっていうわけ？

疲労骨折：都内を歩き回って見つけ出しました。共感してくれるお医者さんを見つけ出しまして。

小霜：共感って何かそれ？

疲労骨折：その方と一緒にリハビリしつつ。

米村：リハビリっていても薬を飲んでってことしかないってということ？

疲労骨折：大会の時はやるしかないんで、薬を飲んでるんですけど、普段はふくらはぎを揉むとか。

米村：ふくらはぎを揉むことが治療になるの？骨に対して。

疲労骨折：衝撃をふくらはぎの方に逃がすっていう意味で。ふくらはぎが固まっていると前の方に衝撃が来ちゃうんで。常に揉んでとか歩き方とか。

小霜：人生長いぞまだ。

一同：笑

小霜：無理しない範囲で頑張ってね。

米村：月曜の夜大丈夫なの、それだけハードな部活で。

疲労骨折：絶対休まないです。

米村：日本一を目指すような部活でしょ？

疲労骨折：日本一を目指しています。

米村：日本にアルティメット部がある部活が4チームしかないとかじゃないよね？

疲労骨折：もうちょっと。60チームくらいあります。社会人もありまして。

坂根：カワハギさん。

カワハギ：カワハギと申します。大学はそこの青山学院大学の教育人間科学部心理学科に在学しています。

今3年生です。1、2年生の時に、FWAという大学の公認しているフリーペーパーを作っていて、その時に書いていた見出しみたいなものを、改めて発行されたものを見て、なんだこのクソみたいな見出しはと思って。でもそれがもっといいコピーかけないかなという気持ちになつながつてコピーライティングに興味を持ち始めました。でも、何をするのか分からずここに応募しました。という感じです。趣味は野球を見たり、プロレスを見たりするのが好きです。よろしくお願ひします。

一同：よろしくお願ひします。

小霜：野球は見るだけ、やらないの？

カワハギ：見るだけです。

米村：ちっ（※米村は草野球チームの監督兼選手）

坂根：毎年野球枠ってのがあって。

米村：毎年野球枠ってのがあって。。。

小霜：「振り向けばレトロ」（※フリーペーパーの見出し）ってというのがだめだめだよってというのが確かにその通りだになっていふことで、こつこつコピーではない何かを求めているなというのは共感し

たというか。そこに気づいただけでも偉いかなと思った。

あと、「過去の講義録を見て課題をやってこない学生に退学を検討させる場面がいい」と書いてあって、その辺の視点が、単にだらっと来たよって人たちよりもフォーカスが合っていると思って来てもらおうと。マスコミ研究会をやってるということで、そこに持ち帰ってうまくかけるようになってくれるといいかなって思っています。

米村：青学の先輩はかつて広告学校の中で、そこにいた広告学校のメンバーに惚れて授業が手につかなくなった前例があるので。

カワハギ：頑張ります。

小霜：あれはひどかったね。悪い奴じゃないのよ全然。ここに来てた慶応の女の子に惚れて、僕のところに相談に来るわけ。その子どうやって誘ったらいいかとか。知るかと。

一同：笑

小霜：こんなこと言われたらこんなこと言われましたとか。そういうのがあったので、学内での恋愛は禁止ってことにしたわけ。それでもこのあいだちゃっかり結婚した奴らいたけどね。お前ら付き合ってたのって言ったらこっそり付き合ってたって。籍入れるっていうから保証人になって。こっそりならしょうがないかなって。

米村：周りに気を遣わずなって話だよね。

小霜：周り巻き込んだじゃうからな。昔は、終わったら近所の居酒屋に行って飯食ってたわけよ。そうするとね、そっち系の話になっちゃうわけ。そういうことがあって、居酒屋じゃなくてここで飯食いながらやるってなった。そういう先輩の黒歴史を君は背負ってきているっていう。

米村：あいつの後輩かっていう。

坂根：マイナスからのスタート。

坂根：結婚相談所さん。

結婚相談所：結婚相談所と申します。はじめまして。今年齢は44歳で、最年長ではないのかなと思いつつ、この学生のかたが多い中でおっさん枠もあるのかなと思ひ応募しましたら、うまく採っていただけなのか、違う点なのか。今社会人19年目、今年から20年目です。今D社におりまして、プロモーションの局にいます。ただですね、新卒の時は、電通と博報堂と当時マッキンゼーエリクソン博報堂というのがあって、3つとも全滅しまして、コンサルティングの会社に行ったのですが、10年くらいしたところで人生一度きりだしという形で途中で拾っていただきました。そういった

ところでですね、D社といいますか、広告会社に途中からでも入れるんだよっていうところは何か参考になるところかなと思っております。趣味はゴルフ、あとは飲んだりすることも大好きです。1年間仕事もありますが、絶対に休まないとはちょっと言いにくいですけども、かなり休まずに来たいと思っております。是非ともよろしく申し上げます。

一同：よろしく申し上げます。

小霜：クリエイターとして、成功している人ってハイブリットな人が多いんですよ。どういうことかっていうと、最初っからコピーライターでずっと人よりも、最初は営業やって途中でクリエイティブきました、SPから来ました、ストラテジックプランナーから来ましたって人、特に電通系にはそういう人が多い。佐藤雅彦さんとかもそうだし、岡泰道さんもそうだし。ただ経営コンサルを経てクリエイティブに来る人っていうのはなかなか珍しい。なかなか珍しいんだけど、今後は、広告クリエイティブに求められる資質としては、やっぱり経営コンサル的な知見があるかないかが大きいと。おっさん枠というものはないです。おそらく最年長かな歴代。まあでもD社でも普通にクリエイティブという人たちよりも彼の方が皆の刺激になるのではないかなと思ったわけですよ。単にね面白いことが書けますよって、そういう人を養おうとしてるわけではなくて、商品を経営的な目線で戦略的に考えるということを身につけることが大事と思ってるので。彼は僕らが持っていない経験を持っていると思うので、そういうところを活かしてやっていってくれるといいなと。非常に僕らとしては期待しています。是非そういう役割としてね、若干重いですけど、みんなに寄与していただければなと。

坂根：脇毛なめさん

脇毛舐め：脇毛舐めです。よろしく申し上げます。

一同：よろしく申し上げます。

脇毛舐め：今は、この前26歳になりまして、社会人4年目です。東京出身です。ただ、この4月までは3年間ずっと大阪の方にいまして、ちょうど今帰ってきたところなんです。学生時代はずっとラグビーしかしてなくて、13年間ラグビー部で楢円球ばかり追っていました。社会人で、今メーカーのS社に勤めているんですけども、学生時代の就活中は漠然と広告やりたいなと思ってたんですけど、落ちまして、今の会社に入り、太陽光、メガソーラーとかを担当していました。でもなんだか違うなと思っている自分がいまして、本屋でブレーンを開いたときに大学のラグビー部の先輩がTCC賞を取っているのを目の当たりにしまして、一回動いてみようと思ひ大阪の方で3年間週末に広告の勉強とか東京にも通ったりしてしていました。会社の体育会枠みたいな感じで、ソーラーの営業の方にいたので、抜けられなくて、会社の宣伝部にはもう行けませんという感じだったので、やめますと云ったのが去年の年末でした。ただ社内の人間の中にたまたま僕が週末動いているっていうのを見ていてくれた方がいらっやまして、声をかけていただいて東京に来てプ

ロモーションに携わっているという経緯があります。大阪で学んだのは、やってみなはれってみんな言うんですよね。なんかやるって言ったらすぐ背中を押してくれるっていう。そういった気持ちを東京でも引き続きやっていきたいなと思っている次第です。よろしくお願いします。

一同：よろしくお願いします。

小霜：今米村となにか仕事してるんだよね？だから採ったということではなくて、いまいろんなメーカーが内制でクリエイティブやるっていうふうになってきているのですね。そういう流れがあって。S社の中でインハウスコピーライターになりたいっていうふうに応募書類に書いていて、頑張っていると。そこが面白いかなと思っている部分があって。単に流される、やれて言われたことをやるってことだけではなくて、会社の中の仕組みから自分で変えていこうっていうのがいまの時代にあっている気もするし、どうなのか僕らも見てみたいなと思っているところがある。そういうところで来てもらうことにしました。是非S社の中の仕組みを変えてくれるといいかなと。あんまりね、クライアントが中でやり始めると僕らも困るんだけどね。

今、名のあるコピーライターが食えなくなってきたらって。僕が去年 AOIPro.っていうCM制作会社とコンサル契約したんだけど、それを聞きつけたコピーライターが俺も契約させろって数人来たって。そんなに大変なんだっていう話がこの間あって。純粋なコピーライターってのが厳しくなってきたのかなって。でも時代の流れには逆らえないし、流れの中でどうやっていくかというものだと思うから、是非あなたらしい流れをつくって欲しいなと思っています。

米村：応募するとは僕何も聞いてないですよ。

脇毛舐め：そうですね。言わなかったです。

米村：むしろ、書類見て候補を選んだ中であれって。どっちかというとなんかめんどくせーなっていう方があるんだけど。

坂根：クライアントさんということですよ。

米村：まあそうだよ。

小霜：気まずくならないように頑張ってください。

脇毛舐め：関係なしでお願いします。

坂根：我慢汁さん。

我慢汁：はい。我慢汁と申します。A社という広告代理店で今はコミュニケーションデザイン部という部でプランナーをやっています。新卒でA社に入ったんですけど、元々はコピーライターになりたく

ったんですが、ずっと8年間ぐらい営業やってまして、その間はコピーライターの方に異動したくてずっと宣伝会議の講座をかたっぱしから通って、宣伝会議賞出したりとかして、やっと異動できると思ったら、プランニングっていう部署になってしまいました。ただ、そこにいたら結構面白いなと思って、また1からコピーライターでやっていくよりもそういうプランニングでやった方が活躍できるんじゃないかなと思っています。ただ、営業から異動したのも31か2くらいのときだったので、先輩について教えてもらうっていうよりは営業やってたんだからできるでしょみたいに勝手にやれみたいな感じなので、基礎を勉強していないのがだんだん不安になってきて、コミュニケーション戦略の基礎をちょっとここで勉強させてもらいたいなと思って応募させていただきました。以上です。よろしくお願いいたします。

小霜：書類に書いてることがすごくちゃんとしてて、全部一貫性があるし、これはけっこうできる人だなと思ったわけ。それはクリエイティブとしてそうなのか、ストプラとしてそうなのかというのはわからないんだけど、でも人としての能力が高い人だなというふうに思った。実は最近、A社の中でね、朝日広告賞の公募をやろうというのがあったでしょ。その監修してくれて頼まれて、見たわけ。でも正直イマイチで、なんかちょっと思いついたものを持ってくるわけ。全然こんなの賞獲れるわけじゃないよって言ったら、ヘコむんだけど、ヘコむ理由がわからない。だって、いろんなクリエイターがわんさか出してくる中で、勝ち抜いていくという話じゃない。一ヶ月山にこもって、渾身のアイデア考えてきたっていうのをこんなダメだよって否定されたらヘコむのわかるけど、ちょっと思いついたもの出してきて、ちょっとこれじゃ賞獲れんだろうって言われてヘコむのはおかしいよって話をしているんだけど…。そういう中で、A社にもちゃんとした人いるんだっていう。ちょっとこの人はいた方がいいかなって。元窓割隊長とか、元豚と呼ばれた人とか変な人もいるので、ちょっとまともな人もいるだろうってことで来てもらった。そんな感じ。だからあんまり変なこと考えるというよりは、ぼくらストラテジーということを大事にするので、まっとうなストラテジーを考える、まっとうな筋にそった表現案はこうなんだっていうのを考えてくれると皆の基準みたいになっていいかなとそういうことを期待しています。

米村：書類に無料の意味を書いていたでしょ？あれはちゃんとああいうふうに言えるっていうのはいいと思った。普通は貧しい学生とかが、ただっていうのはなんともありがたいとか書いてくるんだけど、そうじゃないっていう。「お客さん扱いされないのがいい」って書いてあったのかな。

我慢汁：宣伝会議がそういう場所で、学べることもあるんでしょうけど、だから学べないこともあるなと思ったので。

小霜：それはまさに僕らが裏返しで思ってることで、お金もらうとねやっぱりお客様になってしまうから、気持ちよくさせなきゃいけないとかね。褒めなきゃいけないかなーってなっちゃうんだけど、営利目的でやってないから、本当にねあまりにも提出するものの出来が悪いと、こんなものでもう時間取りたくないって休講ってこともあるわけですよ。逆にそれができるのもいいところって思ってるから、そのところを鋭く言ってきてるっていうのも地頭がいいって気がしました。

坂根：裏口さん。

裏口：裏口と申します。よろしく御願い致します。

一同：よろしくお祈いします。

裏口：T社という会社におりまして、今年7年目になります。最初の二年間はインタラクティブのウェブのメディアをやっておりまして、3年目から6年目まではウェブのメディアをやっておりました。7年目になるタイミングで、社内のクリエイティブ転局試験なるものに合格しまして、この4月からコピーライターとして働いています。その異動があった4月過ぎにうちの会社の本部長から、電話をもらいまして、ちょっと来いと。ということで、打ち合わせ室にいったところで、無事異動おめでとうと。ずっとコピーライターになりたいと言っていたので。おめでとうと。あと何か願いごとを一つ言いなさいと。言われまして、np.広告学校に行きたいですと言ったところ、今こうして座っているかと思うと何か見えない力が働いたのかなと思わずにはられないのですが…。みなさんユニークな方が多いので、社会人は1年間刺激を与える側ということでしたが、私も色々なことを学ばせて頂ければなと思っておりますので、何卒よろしく御願いいたします。

小霜：T社でお世話になっている人がいて、その人がね、営業からクリエイティブに行った男がいて、そいつを入れて鍛えて欲しいと頼まれて、一旦彼に会わせたいというので、飯食ったわけですよ。そんな時に彼も朝日広告賞の公募をやってるというから見せてみろっていつて見たら、あまりにもひどくて、これはねーだろーっていったの。

裏口：自分史上トラウマになるくらいコテンパンにして頂きまして。

小霜：まあでもT社が会社として頼んできてるんだったら断れないし、みたいな話をしたら、いやいやそういうじゃないですよって話になったんだけど、まあでもすごく人柄真面目そうだし、営業から来たばかりですとクリエイティブ志望で頑張って試験受けて。なんとかしたいという気持ちを感じたので、見放す理由はないかなということで。でも、彼が作ってるのを見るとちょっとロジックがあまりにも変なんでそういったところを学んで欲しいなと思っております。広告代理店のクリエイティブなんだけども、クリエイティブ1年生ということで、ここにいる学生とあんまり変わらないと思うので、そのくらいの気持ちで吸収するようにして欲しいなと思っております。

坂根：ラスト、おしめりおねえさん。

おしめりおねえさん：おしめりおねえさんと申します。よろしく御願いいたします。私は異業種で働いておりまして、社会人6年目になります。裏口さんはT社なんですけども、私はグループ会社の百貨店のほうにおりまして、渋谷〇〇〇〇の立ち上げを経て、今はそちらのビューティーフロアの運営をしています。よろしくお祈いします。なぜここに至ったかと申しますと、商業施設、館を運営し

ていくにあたって、すぐにお勧めしたいものだったりとか、それを必要としている人はいるのに、そのターゲットが来てくれないって現状だったり、館としてファンを作っていくにはどうしていったらいいだろうっていうのを課題として考えていくようになって、そこで広告っていうものを知るようになり、そのアプローチ、届けることの大切さというのを感じて、ここに通って届けることをプロとしてやっていきたいなと思い、今に至ります。刺激を与える側ということで、私は恐らく店頭でお客様見てきたってことが皆さまより知識というか経験値が高いと思うので、そういった観点から生活者の動向だったりを伝えられたらいいなと思っております。一年間よろしく願いいたします。

一同：お願いします。

小霜：広告コミュニケーションを考える上で、通販とか除けば一番大事なのは店頭なんですよ。だから僕らは店頭から発想して考えることが多いのね。なんぼCM やったって、店頭の商品がなければ売れようがない。すごく簡単な話ね。逆に、CM やんなくても店頭で頑張れば売れるっていう。店頭をどうするかっていうのは非常に重要なこと。今メーカーよりも流通のほうが力が強いんで、メーカーの思い通りに店頭を作るってことができにくいんだけど、そういう中でもね、商材によってはドラッグストアなんかだと、店頭だけで成功しているのが結構あるんだよね。そこだけで目立って売れてヒットしているっていう。店頭発想っていうのを意識するのが大事なこと。彼女の経歴見ると、百貨店に入って、〇〇〇〇に入って、売り場のプランニングをどうするかっていうのをやってきたっていうのがあるんだけど、非常にその発想ってみんなにとって有益になるって思ってるんで。自分の持つてる知見をうまく出してもらって、みんなにいい知識を与えてもらいつつ、またちょっとマスコミュニケーション的なものを吸収していった欲しいなと思っています。

おしめりおねえさん：よろしく願いいたします。

坂根：以上です。

小霜：多少時間余ったんだけどなんかある？

米村：最後に来週のことに向けて。

小霜：来週の月曜日が、僕と坂根が前々からのお得意先との約束があるので、出れない。なので米村クラス的第一回ということになります。基本的には僕と彼は別々に交互にやる。みんなは毎週だけど、僕らは隔週というふうになっている。言ってることが二人で違うってことがあるかもしれないけど、こういうものって一つの正解があるわけではないから、こういう意見もあるんだな、でもこういう意見もあるんだな、どちらも正しいんだなっていう感じに受け止めてくれると良いかなと。むしろそういうふう違う意見があるほうが、有益じゃないかなって僕らは思っているということで。そういうこともあって、こうやってるんだけど、来週的第一回を米村クラスと。早速来週第一回で

課題を持ってきてもらうということだね。

米村：順序でいうと、講義の日の朝9時までに課題を提出してもらう。水曜の朝9時までにこの商品について考えたら良いと思うという自分のアイデアを1つ送ってください。僕が水曜日中にその中から選んで課題として送るんで、ストラテジーだけで良いので月曜日までに。ここにいる人はみんな小霜が書いた本は読んでいると理解しているので、ストラテジーをどういうふうを考えれば良いかっていうのは、頭の中では、理屈上はわかっていると思うから、それができるかどうかは別として。自分なりにこうだと思うということで、ストラテジーを考えてきて。もちろんそのストラテジーを考えるためには、その商品の情報とかマーケットがどんなふうになってるとかユーザーはどのような人たちがいるのかっていう自分の出来る範囲で徹底的に調べたっていう状態をやってきた上で、来週の月曜日に1回目の講義をやりたいと思います。その課題の選び方は、世の中でやって好きな広告とかなんかユニクロの広告が好きだからユニクロをやりたいとか、ナイキ好きだからナイキやりたいとかそういうことではなくて、できるだけみんなにとって自分ごととして考えられるなっていうような商品で、今の時代にこの商品の存在価値を問うたら意味があるんじゃないかなっていうものを選んで。例えば、以前女性用の下着とかそういった課題をしたことがあるんだけど、それは女性にとっての自分ごとの距離感と男性にとっての自分ごとの距離感が違うので、最初は難しい。後々そういうこともするかもしれないけど、今はまずみんなにとって等距離にあるような商品というような考え方でちょっとやってくれるといいかなと。あまりにも誰も知らないニッチなものもあまり考えないように。

坂根：まとめると、水曜の朝9時までに、課題案を出してください。水曜日中に米村からこの課題にしまっすっていうようなメールを送りますので、それに対して月曜日の朝9時までにストラテジーを考えてきてください。

米村：こっから一年間、週末には頭をうーっと抱えなきゃいけないという一年間が始まるのですが。

結婚相談所：課題の商品はブランドまでですよ。スマートフォンではなく iPhone6。

米村：うん。

結婚相談所：理由もいりますか？

米村：うん。できれば、なぜかというのも書いてください。輪郭がはっきりするようなら企業広告のようなサービスみたいなものもあるかもしれない。必ずしもプロダクトというものではないかもしれない。社会人は、自分が仕事で苦労しているものを出したりしないように。いろんな会社の人とかがいるから。

小霜：混乱させるみたいで申し訳ないのだけれども、課題の出し方とか提出期限とかその考え方とか少し

違うのね2人。ワークショップの課題は彼の場合はみんなに出してもらった中から選ぶって形式をとっているのだけれども、僕の場合は僕が出します。例えば、この商品が今こういう人たちに売れてるという仮定でもっと違う新しい売り方をしたいと思っているけれども、どういうターゲットが可能性があるかとか、そういうターゲットに響くこの商品の優位性はなんだろうか。結論としてどういうコンセプトで伝えていけば良いだろうか。みたいなそういう出し方をするので、ちょっとそこは別なものが来ると思っておいてください。

講義録：メールの方にあだ名をつけるという風に書いてあったのですが、それはいつになるのですか。

坂根：夏にいつも小霜宅でBBQをするんですよね。その時、それぞれがこういうあだ名にしてくださいと言って。居残りで決まらないっていう人がいたりとかもしますが。

坂根：なんかもう言ってましたよね。窓割番長とか。

バクテリア：私のことは、豚。

坂根：そういう人もいる。去年も宣伝会議に勤めてらっしゃる方がいらっしゃって、私たちの中でずっと宣伝会議って呼んでたらそのまま宣伝会議になったりしてる人もいました。

小霜：今んところ豚になる可能性が高いです。
それを超えるものを見つけてこないと。

バクテリア：じゃあライザップ行ってきます。違いますか？

坂根：豚を超える何かを、ぜひクリエイティブを發揮して。

小霜：それは言ってるってのがあれば。豚でなくなるかも。

バクテリア：母に申し訳ないので。豚と呼ばれることに関しては。

坂根：窓割番長はそれ以外あるかな？

バクテリア：窓割を超えるのもなかなか難しいと。

坂根：いろいろ持ってるかもしれないですよ彼女。

小霜：さらに。

坂根：ここには書けないみたいなことね。

小霜：ちょっと怖いけどね。

総長：おいおい。

米村：あと、ここがイレギュラーでミーティングで使えないとか、なんかの時には小霜の家になったり、場合によっては会社の打ち合わせ会議室になったりする可能性もあるんで。あと当日になって仕事の都合で開始が 30 分遅れるとか極端なことを言えば休講になることもあるんで。

坂根：課題を見て全然ダメだったりするとね。

米村：月曜日とかメールを確認できるような状況でいてくれると。

坂根：もう一個登録したいというアドレスがあれば私まで連絡ください。

小霜：でも僕らの都合で休講になるということは、ほぼないです。今までのことかというと。前期僕脚折って入院しても、退院した日にやってるんで。ただねこれはどうしようもないっていうのはタレント撮影。タレント撮影はちょっとどうしようもないかなっていう感じがあるのだけれども。でもそういうことも年に一回あるかないか。

坂根：じっさい、今日も撮影抜けてきてますからね。

小霜：今日はこの時間は素材取りをやってもらってるっていうね。これは業界の人じゃないとわかんないと思うんだけど。僕が抜けてる間は素材取りやってもらって。また戻って撮影再開っていうふうにやってるのね。今日はノントレの撮影なんでそういうことができる。タレント絡むとね、そういうふうなことできなくなっちゃうから、何時までに返してくれてマネージャーに睨まれちゃったりするから。

米村：あとどっちかがダメな時は交代する時があるから。

坂根：それはあるかもしれない。米村クラスが 2 週連続になったりね。

小霜：相手の立場に立って考える事は広告を作るにあたって大切なこと。

月曜日が休日、祝日の場合はその週は基本的には休みということです。あと、広告業界に限ったことではないとは思いますが、相手の立場に立って考えるのってすごく大事で、広告クリエイティブも自分勝手なものを出してどうですか面白いでしょうって商売ではない。発注主が必ずいて、合わせるってわけではないんだけど、彼らが求めてるのってきっとこうなんだよなって想像しながら、もうちょっとこの辺出したほうがいいんじゃないかなとか、いずれにしても相手の立場に立って考えるのが大事なんですよ。

でね、それって例えばねメール送る時に、表現が二枚なのに、100MB とかで送ってくる人いる

んだけど、それってまったく迷惑な話じゃない。だって、1枚の画像見るのに1MBもいらぬはずなんだよ。それは何にも考えてないってことなんで。あとぼくも外移動してる時にスマホとかモバイルで見ることがあるわけだから、そんなもの送ってきても見れませんっていう話もあるわけ。あと圧縮ファイルで送ってくる人ね。元々pdfであれjpegであれ、圧縮してるんで、それをさらに圧縮する意味ってないわけ。それを解凍しなきゃいけないってただ手間がかかるだけなんでね。そういったことも含めて、いろんな端々でね相手が喜ぶことってなんだろうっていうことを意識して欲しいなって思います。まああと、こうやってボイスレコーダーで録音してるのは、当番の人が講義録をつける為なんだけど、なんでそういうことをしてるかっていうと、やっぱりこうやって話していると、理解できてないところってあるんだよね。まったく逆の意味で受け取ってるってこともあるから、誰かが一回まとめたものを、皆で閲覧してチェックすると。この意味は違うんじゃないか。こんなことは言ってないんじゃないか。こういうことをいってたんじゃないかとか。とやることで、もう一回再確認することができるっていう。そういうのが大事だと思うんでね。1回聞いても人間忘れちゃうから。もう一回文章で見ると記憶にとってすごく効果的だと思うから。そういう意味で講義録をとって、書くだけじゃなくってみんなで一回チェックするっていうことをルールにしていると。じゃあ僕戻んなきゃいけないんでここで。

米村：今日はここまででいいでしょ。

小霜：ぼくは再来週からだけどよろしくどうぞ。

一同：よろしくお願ひします。