

## 第 11 期 第 26 回 np.広告学校 講義録

### 【小霜クラス : Deaps】①

(注・受講生の表現案に使用されている画像は基本的にネット上のフリーのものや自分たちで撮影したのですが、もし肖像権などで問題あるものがございましたら [contact@noproblem.co.jp](mailto:contact@noproblem.co.jp) までご連絡ください。)

#### ◆日時

2019年2月4日

#### ◆出席者 (※敬称略)

タオパイパイ、いい肉大木、下からマリコ、サッチー、私がモアイ、マジビッチ、赤坂の女王  
酒乱もやし、おねしょん太郎、いちご園、ポルコ、37.2℃、ジャニーズ Jr.、パレス岩谷、妹  
生徒 15 名 (女性 7 名 / 男性 8 名)

+小霜

課題 : [AI お出かけガイドアプリ Deaps](https://www.deaps.com/) - 旅の思い出を記録&シェア

<https://www.deaps.com/>

小霜 : じゃあさっそくやりますか

一同 : はい。お願いします。

小霜 : じゃあ、どのチームからでも。

37.2℃ : じゃあ、こっから。

小霜 : 2人そろってるチームから、じゃあ。

【37.2℃&私がモアイチーム】

37.2℃ : 僕とモアイで

小霜 : はい

37.2℃ : 3案持ってきました。まず A 案から。ターゲットは旅行好きな人。

インサイトはまあ、ありきたりな観光名所はもう行ってしまい、計画がマンネリ化している。  
USP、これが競合が一応じゃらんとか RETRIP っていう観光サイトを競合としてとらえて、AI  
がユーザーの趣味や興味を分析・提案。で、プロポジションが自分にマッチしたスポットを最  
速で探して、自分では見つかることのできなかつたおでかけさきに足を運んでみませんか

というのがプロポジションです

## 小霜クラス課題 Deaps A案 チーム：

### ターゲット

旅行好きな人

### インサイト

ありきたりな観光名所はもう行ってしまい、計画がマンネリ化している

### USP

ユーザーの趣味や興味をAIが分析し提案してくれる

### プロポジション

自分では見つけることのできなかつた観光名所をDeapsで発見して、旅に出ませんか？

情報過多のこの時代に、現実的に行けるあなたにマッチしたスポットを最速で探しませんか。

小霜 :はいはい

37.2℃ : もうひとつZ案、これを遠距離恋愛中のカップルとして。インサイト、どちらかの場所まで行くのは負担に感じている。家の場所まで行くのを負担に感じている。で、USPが、まあ競合が実際今ないかなという状況で、ただその商品の USP として距離が一瞬で明確に表示される。でプロポジション、選択肢の少なかつた負担の大きいデートをやめ、二人の距離感に適した絶好のデートスポットをめざしませんかという。

---

## 小霜クラス課題 Deaps Z案 チーム：

### ターゲット

遠距離恋愛中のカップル

### インサイト

どちらかの場所まで行くのを負担に感じている

### USP

距離が一瞬で明確に表示される

### プロポジション

選択肢の少なかつた負担の大きいデートをやめ、二人の距離感に適した絶好のデートスポットを目指しませんか？

小霜 : 「選択肢の少なかった負担の大きいデートをやめて」っていうのがわかんないんだけど。

37.2℃ : なんかどっちかの家に行った近くでしか飲み食いしてすぐ家に戻るおうちデートみたいなのと、負担がかかるっているのは交通費がかかる、お互いの場所まで行かなくちゃいけなかったっていう。なんかこれなら…

小霜 : 2人に適した…

37.2℃ : これすぐ二人のちょうどいい真ん中ぐらいのデートスポットというのをお互いのをパって、

小霜 : 片方が負担大きいっていうのをやめるってこと？

37.2℃ : そう、そうです。

小霜 : うーん。よくわかんないけど。

37.2℃ : わかんないですか。もう一つはターゲットが市とか区の役員。インサイト、町おこしをしたいが目玉となる観光地がない。で USP がその一、HP とかを競合にとらえて投稿型観光 SNS っていうのを USP。でプロポジションは町民なら出のディープな視点からお店や名所を投稿して街の新しい魅力を発信していきませんかっていうのがプロポジションです。

## 小霜クラス課題 Deaps 2案 チーム :

### ターゲット

市区町村の役員

### インサイト

町おこしをしたいが、目玉となる観光地がない

### USP

投稿型観光SNS

### プロポジション

町民ならではのディープな視点からお店や名所を投稿し、町の新しい魅力を発信していきませんか？

小霜 : ん？目玉となる観光地がないんでしょ？

37.2℃ : はい

小霜 : で、その目玉はどうやって探すの？

37.2℃ : 目玉は…どちらかという目玉より穴場…目玉がないのでこれで少し穴場のある、穴場感のある場所を探す…

小霜 : いやいや、その穴場は、どうやって探すの？

37.2℃ : まあ、町民ならでは知っているっていうものでとらえています

小霜 : でもそれ Deaps じゃなくてもいいじゃん

私がモアイ : いままだ Deaps があんまり。ダウンロードしてみたんですけどそんなにまだ浸透してないからなのかマップにまだバーツと出てくる場所がないなって思ってた。これを市役所の方が使えばその地域だけピンがぶわーって立っていて「なんでなんだろうな」って興味が引けると思ってた。そういう使い方できるんじゃないかなっていうイメージです。ハッシュタグ検索とかしてないで普通にマップ見てる時に

小霜 : いやいやいやごめん。それって、なんか話逆になってない？いやさ、町おこしに Deaps を活用するんじゃないかって、別に Deaps を使う必要ないじゃない。だって町民が知っている穴場みたいなものを紹介すればいいんでしょ？なんで Deaps が必要なの？

私がモアイ : その紹介する媒体として Deaps はどうですかっていう提案…

小霜 : いやいや、Deaps の広告をやるんだよ。Deaps の魅力を出さないといけないのに Deaps を使ってもらいましょうじゃあ、話になんないよね。この人たちからするとなんで Deaps に俺らが頑張ってる穴場情報を与えなきゃいけないのっていう

私がモアイ : あー逆になっているっていう。たしかに…。ありがとうございます。

小霜 : はい。

## 【おねしょん太郎&マジビッチチーム】

**おねしょん太郎** : A 案なんですけど、A 案で置いているターゲットは 20 代から 30 代前半の男性独身。で、自由に遊べるだけの経済的自由のある人。彼らが持っているインサイトは、えー旅行を通じて刺激的で有意義な時間を過ごしたいものの、終日の体力や時間を投資するので失敗したくない。故にちゃんと調べたいが面倒くさくて結局出かけられていないという状況かなと思ってます。で、そんななかで競合は下調べしなくても及第点的に休日を楽しめてしまう手段。例えばネットフリックスとか SNS とか買い物とか。そういうのが競合かなって思ってます。USP は手間なく好みに合った旅先を知れる。プロポジションは自分のセンスに響く刺激的な休日を手間なく手に入れられます、っていうのが A 案になってます。

### <ターゲット>

20~30代前半男性 独身  
自由に遊べるだけの経済的・時間的余裕はある。(400~600万くらい/週休二日)

### <インサイト>

旅行を通して、刺激的で有意義な休日を過ごしたいものの、失敗したくない。  
故にちゃんと調べたいが、それが面倒くさくなってしまい、結局出かけられてない。

### <競合>

下調べしなくても、及第点的に休日を楽しめてしまう手段：ネットフリックス、SNS、買い物等

### <USP>

手間なく、好みにあった旅先を知れる。

### <プロポジション>

自分のセンスに響く、刺激的な休日を、手間なく手に入れられます。

## おねしょん太郎・マジビッチA案

**小霜** : これダメだね。だって、あの一、まずさ、競合をねネットフリックスとかさ SNS まで広げちゃうとさ、旅そのものじゃない？旅活性化っていうお題じゃないわけよ。

**おねしょん太郎** : まず現状として休日の過ごし方として旅っていう選択肢がなくなっちゃってるのかなって思っている。

**小霜** : そんなデータある？

**おねしょん太郎** : うーん…

**小霜** : いやね、全部妄想なわけ。ずっと講義してきたことは、蠅人形を作るなって。君が言っていることは妄想なんだよ。旅好きな人っていっぱいいるわけで実際に。で、旅好きな人の中からまず獲れよ。

ユーザーを。それをやらないで、旅に行かない人を取り込もう、で、旅に行かないのは調べるのが面倒くさいからだってところでもう蠟人形を作ってるんだよ君は。そんな人間さあ、いや、いるかもしんないよ？いるかもしれないけれど、でもそれは全然メインではないじゃない。調べるところも含めて楽しいと思うし旅っていうのは。で、競合はネットフリックスですって、ネットフリックスだって自分に合うコンテンツ探すの面倒だと思うよ？

おねしょん太郎 : ありがとうございます。

小霜 : いや、ネットフリックスとか SNS とか買い物とかさ。買い物だってめんどいよ？何買いに行こうかって考えて。それも調べなきゃいけないもんじゃない。

おねしょん太郎 : その、旅行好きっていうところで考えると…ああそっか…そんなに広告打たなくても取れるのかなってちょっと思っちゃったんですけど。それはその、旅行好きの塩梅の話であって…

小霜 : いやあの一、A 案っていうのはね、誰が考えてもまあまあそうだよねっていうのが A 案じゃん。毒にも薬にもならないけどまあまず普通に考えたらこうなるよねっていう。まあ旅行好きで、旅行行ってるんだけどマンネリ化しててなんかこう自分にあう突拍子もないレコメンドがほしいなって思ってる人に対して、普通に考えたらそうだよねっていう話。それを持って来たってことなのよ A 案は。

おねしょん太郎 : ということは、こっちの方がもうちょっと近い…

マジビッチ : はい。えっとこれさっきのと一応被ってるかなっていう風に考えて最初ちょっと用意してたもので持ってくるか迷ったやつなんですけど。こちらは真面目、ターゲットが真面目にコツコツと働く 20 代から 30 代の女性独身の方で、インサイトとしては本当は休日に素敵な場所に一人旅して感動の体験とかを味わったりしてみたいんですけども、その場所を見つけれられる自信がないし、それで旅が失敗したらと思うと怖いから、勇気が出ず、できていないっていう感じです。で競合はるぶとかまっぷるとか、本屋さんとかですごい旅行雑誌？並んでいる旅行雑誌です。で、USP は自分の本当に追い求めている場所に的確かつピンポイントに出会えることで。で、プロポジションが、ずっと挑戦してみたかった一人旅を感動の場所で迎え、新しい自分に出会ってみませんかという風になってます。

<ターゲット>

毎日真面目にコツコツと働く、20~30代女性 独身

<インサイト>

本当は休日に素敵な場所に一人旅をして、感動の体験を味わったりしてみたいけれど  
そんな場所を見つけられる自信がないし、それで旅が失敗したらと思うと怖いから勇気でない。

<競合>

るるぶ・まっぷる(多すぎて場所を選べない)

<USP>

自分の本当に追い求めている場所に 的確かつピンポイントに出会える

<プロポジション>

ずっと挑戦してみたかった一人旅を、感動の場所で迎え、新しい自分に出会ってみませんか？

おねしょん太郎・マジビッチZ案

小霜 :いや、あのね、これもね全然ダメ。

マジビッチ はい。

小霜 :てかさ、いや俺、ちょっと俺最近疑いだしてんだけど、米村クラスで変なこと学んでない？

一同 苦笑

小霜 :なんでこんなガチャガチャになっちゃうの？いやてかね、俺一番最初に言ったのはさ、ストラテジー  
一考えるときは競合から考えろって言ったよね？競合から考えないからこんなめっちゃめっちゃなんだ  
よ。で、これ競合あってんの？競合がるるぶ・まっぷるってね、要は旅先を紹介するメディア、こ  
れを競合ですってというのは大正解なんだよ。で、るるぶ・まっぷるじゃなくって、これからはこの、  
こいつ (Deaps) を使って旅先を選んでもらおうよって、そういう話でしょ？

マジビッチ :はい

小霜 :そうだよな？

マジビッチ :はい。

小霜 :そっから考え始めればいいわけじゃん。そっから考え始めたらターゲットはね、毎日真面目にコツ  
コツ働くなんて出てくるわけない。何も関係ないじゃんそんなの。

マジビッチ :うーん

小霜 : いや、そのね？毎日真面目にコツコツ働く人は、るるぶ・まっぷるって使えないってこと？なんの関係があるの？

マジビッチ : えーっと…。結構るるぶとかまっぷるって有名箇所バンツで感じでガチャガチャしてて本当に楽しめるのかなってというか、こう、有名なところだけ言ってる感があって、もうちょっとこの Deaps ? を私も見てて、結構きれいな自然とかがセンス的な視点でとらえてるなって思ったので。なんかそういう、大衆迎合的な場所じゃなくて本当に行きたいところに行きたいって人はこういう人かなって言う。そこは勝手に思ってた…

小霜 : それと、毎日コツコツ真面目に働く人ってなんか関係あんの？関係ないでしょ全然

マジビッチ : そうですね、はい。

小霜 : いや、競合から考えたらそんなことになるはずないわけ。要はその、マッチングじゃない。つまり、るるぶ・まっぷるとかって有名スポットいっぱいあるかもしれないよ？でも、どれがあなたに合うかっていうマッチングまではしてくれないわけで、さあどこでも好きなところ選んでくださいっていうのでしょ。あなたに合うのはここじゃないかっていうレコメンドをしてくれないわけじゃない。でもこれはしてくれますよっていう違いなわけじゃなか。じゃあ、こう、自分でここに行こう！っていう風を選ぶんじゃないで、レコメンドしてほしいなって思う人は誰なんだって考えたら、いや、るるぶ・まっぷる使っていつも外しちゃう人？なんかこう、有名なところに行くんだけどなんかもっと自分に合ったものないかなって思っている人ってことになるよね、必然的に。そうならないで真面目に働く人なんてなるわけないわけじゃん。絶対。

マジビッチ : なるほど。

小霜 : いきなりターゲット！とかなるから、ターゲット誰だろう？なんとなく真面目な人かな？なんとなくこんな人かな？っていう風にふわーっとさあ、まず作っちゃうわけよ。ふわーっとやっちゃうから、もうインサイトも USP も競合も全部一貫性がなくてなんとなくふわーってなっちゃうって言う話なんだよね。

マジビッチ : なんかるるぶとかまっぷるとかは友達がたくさん多い人がこうみんなで見るとワイワイ見る雑誌なのかなってちょっと思ってたところがあったので。なるほど。

小霜 : 仲間でワイワイしているっていう人たちの中にも、「自分はちょっと違うな」って思ってる人がいるかもしれないじゃん。で、いつもはみんなで行ってると。だから最大公約数的にね、みんながそれなりに楽しめるところだけ、一人旅だったら自分に合うところをわがままに決めていいわけじ



やない？その時は、まあ自分が前から行きたいって思ってるところに行くっていうのもあるわけだ  
けど、自分では思いつかないようなレコメンドが欲しいっていう人がいるかもしれない。やっぱそ  
ういう人のためのものだよな？

**マジビッチ** : じゃあターゲットにするとときはここだけでいいってことですか？年代とか性別とかど  
ういった環境とかだけでいいってことですかね。ターゲット書くとしたら。

**小霜** : いやまあ女性とか男性とか関係ないんじゃないの？あのターゲットは定期的に旅に行く人とかで  
いいんじゃないの？普通に。

**マジビッチ** あーなるほど。わかりました。

**小霜** : まずターゲットを決めなくちゃいけないって思うから、ターゲットは旅に行く人全員って書いたら  
アイデアないって言われるんじゃないかなって思ってさあ、無理くりなんか真面目にコツコツ働  
くとかさあ、入れたがるわけよ。でもその根拠はなんもないじゃん。なんも根拠のないところで無  
理くりターゲット作っちゃうからあとが全部うまく行かないわけよね。俺はそんなこと教えていな  
い一番最初から。なのになんで違うことやってきてるの？やり方が間違ってるから、解答も間違  
ってる。

**マジビッチ** : はい。ありがとうございます。

**おねしょん太郎** : これもちよっと起点が間違ってるので…

#### <ターゲット>

独身中高年（40～50代） 会社員  
老親の世話にかかる費用・自分の老後のための貯金は意識しはじめています。

#### <インサイト>

マンネリな休日に飽き飽きしている。  
旅先を自力で調べるのはおじさん世代には大変だし、観光客・家族連れだらけのまぶしい場所へは出かけたくない。

#### <競合>

下調べしなくても、及第点的に休日を楽しめてしまう手段：映画、読書、漫画、買い物等

#### <USP>

自分の好みにあった、かつ観光客だらけじゃないニッチな旅先を、手間なく知ることができる。

#### <プロポジション>

マンネリな毎日に、手間なく・コスパ良く、新しい刺激を加えませんか？

**おねしょん太郎・マジビッチZ案**

**小霜** : そう、起点が間違ってる。競合と USP はあってるわけよ。自分の本当に追い求める場所に的確かつ

ピンポイントに出会えるっていうね？まあ、他と違う USP ていったらマッチングっていうことなんだけども。プロポジションていったらこういうことだと思うんだけどさあ。実はターゲットとインサイトが繋がってないんだよね全然。何にも。

おねしょん太郎： だからバラバラってことなんですね。

小霜：バラバラ。

おねしょん太郎： わかりました。ありがとうございます。

### 【いちご園&タオパイパイチーム】

いちご園：私いちご園とタオパイパイさんの戦略です。

小霜：はい。

いちご園：まず A 案なんですけど。競合がキュレーションサイトみたいな、おでかけのネット上のサイトっていうのを競合にしている。で、ターゲットっていうのが休日によくおでかけをするアクティブな人ってことで、まあなんかスマホでよく検索したり、その一先で時間が余っちゃってどこに行こうみたいなこと。でインサイトだと、インサイトはネットだと情報が多すぎて目的地が選べない。USP は AI で自動的に興味関心にあったスポットを提案してくれる。プロポジションは Deaps でお気に入りスポットを発見しませんか。

#### Deaps Strategy A案 いちご園・タオパイパイ

##### ターゲット

休日によくおでかけをするアクティブ派の人

##### インサイト

ネットだと情報が多すぎて、目的地が選べない。

##### USP

AIで自動的に興味関心に合わせたスポットを紹介してくれる

##### プロポジション

Deapsであなただけのお気に入りスポットを発見しませんか。

小霜 :はい。それはばっちり合ってる。

いちご園 :はい。でZ案なんですけど、こちらがじゃらんとかるぶとか雑誌、観光媒体みたいなものを見ていて。ターゲットは主要な観光地は行きつくした旅行好きな人。インサイトっていうのは、ここも、メジャーな観光地は行きましたっていうことで新鮮味とか面白味が感じてない人。で、USP は同じで AI で自動的に興味関心にあったスポットを提案してくれる。でプロポジションは Deaps であなたの知らないあなたにぴったりの場所へ行き知らない土地の魅力を発見しませんかっていうことで…

#### Deaps Strategy Z案 いちご園・タオパイパイ

##### ターゲット

主要な観光地は行き尽くした人

##### インサイト

どこも行ったことあるところばかりで、新鮮味・面白味がない

##### USP

AIで自動的に興味関心に合わせたスポットを紹介してくれるアプリ

##### プロポジション

Deapsで、あなたの知らないあなたにぴったりの場所に行き、知らない土地の魅力を発見しませんか？

小霜 :変わらないと思うけどね。A案と。同じことを言い換えただけじゃない？

いちご園 :まあ一応、おでかけと旅行使ってことと、やっぱり Deaps を僕もダウンロードしてみて、やっぱりまだその認知とかまだサイトとしても出来上がってないなっていう風におもっていて。で、僕らもZ案弱いかなって思ってたんですけど、今その広告をするなら大きなところを確実に取りたいなっていうのがあってZ案もこういう形になりました。

タオパイパイ :どっちかっていうとこっちが旅行というよりは週末のお出かけとかで、今いる場所の近くのマニアックな場所、好きそうな場所を教えてくれるっていう、おすすめしてくれるという使い方で。こちらはもうちょっと旅行よりのイメージで、全然一般的には魅力的に思われてなかったところなんですけど Deaps で調べたら、例えば埼玉なんて旅行で行くつもりなかったけど意外と面白いところあるじゃんみたいな使われ方がするかなっていう

風に思って。

**小霜** : いや、だからそれは近いか遠いかの違いで。僕は A と A' にしか見えないなっていう感じがするけどねえ。だって A を休日良くお出かけする人で、インサイトが情報が多すぎて目的地が選べないっていうのと Z 案の観光地は行きつくした人ってものすごく近い。インサイトもどこも行ったところばかりで新鮮味がないっていうのもなんか、実はおんなじターゲットなんじゃないの？って感じがするけどなあ…。うん、まあ、まあいいや。

**いちご園** ありがとうございます。

#### 【サッチー&ジャニーズ Jr チーム】

**サッチー** : お願いします。

**ジャニーズ Jr.** : 3 案なんですけど、A 案は旅好きな人でインサイトは、定番の観光スポットは行きたくないっていうのがあります。で、USP は AI によって新しい穴場スポット観光、あ、観光スポットを教えてくれる。でプロポジションが Deaps を使っていつも定番のコースと違いまだ知らない、見たことない穴場スポットを楽しみませんかという A 案です。

■ターゲット  
「旅行好き」の人

■インサイト  
定番の観光スポットは行きたくない。

■USP  
AIによって、新しい穴場観光スポットを教えてくれる。

■プロポジション  
Deapsを使って、いつもの定番コースとは違い、まだ知らない、見たことない穴場スポットを楽しみませんか？

サッチー&ジャニーズ Jr.・A案

**小霜** : はい。

**ジャニーズ Jr.** : で、これも一応 A 案のつもりで持ってきてるんですが、ターゲットが旅行に行きたいがどこに行くのなかなか決まらない人。インサイトが、膨大な旅行情報を調べるのが面倒くさい。USP が自分の興味に沿って旅行プランを提案してくれる。でプロポジションが、Deaps を使って情報社会の中で旅行情報を調べる労力を使わず、充実したバカンスを過ごしませんかっていう。

■ターゲット  
旅行に行きたいが、どこに行くの中々決まらない人。

■インサイト  
膨大な旅行情報を調べるのは面倒くさい。

■USP  
自分の興味を沿って、旅行プランを提供してくれる。

■プロポジション  
Deapsを使って、（この情報社会の中に）、旅行情報を調べる労力を使わず、充実したバカンスを過ごしませんか？

サッチー&ジャニーズJr.・A'案

小霜 : まあ、はい、はい。

ジャニーズ Jr. : であと Z 案っていうのは少しチャレンジしてみましたが、スケジュールとスケジュールの間、急に空き時間が出てきた人。で、インサイトが暇をつぶせる場所がない。で USP がユーザーの興味に沿って最適な過ごし方を教えてくれる、です。でプロポジションとして結構抽象的に書いてるんですけど、Deaps を使って、「通過地」で過ごし、次の「目的地」でより良いパフォーマンスを発揮しませんかっていう。空き時間で、空き時間でベストな過ごし方をして次の所でより良いパフォーマンスを発揮しませんかっていうプロポジションです。

■ターゲット  
スケジュールの間に、空き時間ができた人。

■インサイト  
暇を潰せる場所がない。

■USP  
ユーザーの興味に沿って、最適な過ごし方を教える。

■プロポジション  
Deaps が提供した「通過地」で過ごし、次の「目的地」でより良いパフォーマンスを発揮しませんか？

サッチー & ジャニーズJr. ・ Z 案

小霜 : これ空き時間ってどれくらいのこと想像してるの？

ジャニーズ Jr. : いや正直二人の話し合いの中でもこれについては揉めていたんですけど、あの一、半日とかと 2 時間とかだと全然違いますけど、どちらかイメージ的には半日ぐらいですかね。あの一、旅と旅の間で行きたい場所が二つあって、でもこのスケジュールの間

が半日空いてしまってどこに行くかわかんなくて、とか。あとビジネスの時間が、1 日目の午前と 2 日目の午後が会議入って、その中で午前中と午後には暇が出来てしまって、そういうイメージです。

**小霜** :基本面白いと思う。プロポジションがちょっと違うかなって感じがするけど。あのね、次の目的地で良いパフォーマンスをっていうのがよくわかんない。

**ジャニーズ Jr.** :最初のターゲットをビジネスマンに設定してて…

**小霜** :いやね、そうすると仕事で遊んでくれるということになるじゃない。

**ジャニーズ Jr.** :ああ…

**小霜** :その、暇の過ごし方がわかんないっていう人に対して旅行っていうのはある種の出会いってことじゃない。通学・通勤路をたまに変えるといっっていうじゃない。いつも使わない裏道を通っていくと、それはそれで刺激になるみたいじゃない。全く同じ通勤でもたまに違う道通るといっっていうじゃない。で、その一、行ったことが、いや、自分では絶対に行かないようなところに行くっていうことだけでも価値があるっていうね、いやさっき、ネットフリックスとか SNS とか出てたけどさ、それもある種予定調和じゃない。なんか予定調和じゃない生活の仕方っていうかさ、暇な時間が出来たら、あの一、出かけようみたいなね、出かける場所は AI が選ぶっていうのは面白いかなっていうね。

**ジャニーズ Jr.** :はい。ありがとうございます。

### 【赤坂の女王 & 妹チーム】

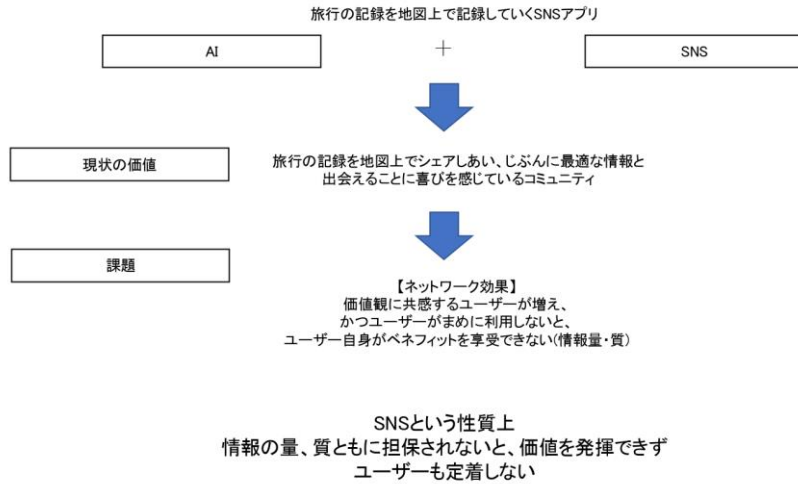
**赤坂の女王** :はい。ストラテジーを考えるにあたって Deaps の価値って何なんだろうかって考えたんですけど。

**小霜** :はい。

**赤坂の女王** AI と SNS っていう特性を持っているので、まあ結構割と多くの人が結構利用して情報の量とか投稿の質が結構増えていかないと AI 自体も学習していかないと、結構ユーザー自体がまあ、情報がなんか少なすぎたり既知のものばかりなのが現状の課題なのかなって考えました。なので Deaps のミッションっていうのを作ったんですけど。なんかトラデジーは 1 案と 2 案あるんですけど、どっちかっていうと A と Z っていうよりも最初はロイヤルユーザーを増やすっていうフェーズっていうのがあって、次にライトユーザーを増やすフェーズがあ

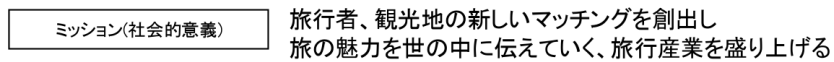
るのかなって考えてます。

deapsの価値と課題



np\_無料広告学校 11期 19.2.4 第29回 小霧さんクラス 課題 / 赤坂の女王\_妹

deapsの価値と課題



そのミッションを果たすうえでも  
まず最初に情報の量、質ともに担保することが重要

ストラテジー1

ストラテジー2

np\_無料広告学校 11期 19.2.4 第29回 小霧さんクラス 課題 / 赤坂の女王\_妹

赤坂の女王 : ストラテジー 1 なんですけど、ターゲットは旅行好きで SNS とかで記録したい人。でイ

ンサイトは、旅行の写真とかを SNS でアップとかすると結構人にいろいろ言われたりとかしてちょっと気が引けるってこと。で、USP は旅行好きな人しかいないのでアップすることに躊躇しないうえに新しい情報に出会える。で、プロポジションは、旅行に記録を気兼ねなくアップし合い同じく旅行好きな人とのコミュニケーションを深めて旅行の楽しさをより満喫しませんか。

Target : 旅行が好きで記録したい人

Insight : 旅行の写真をSNSにアップするのは気が引ける

USP : 旅行好きな人しかいないのでアップすることに躊躇しないうえに  
あたらしい情報に出会える

Proposition : 旅行の記録を気兼ねなくアップしあい、同じく旅行好きな人との  
コミュニケーションを深め旅行の楽しさをより満喫しませんか？

小霜 : 旅行の写真をアップするのは気が引ける人がなんで Deaps だと旅行の写真を気兼ねなくアップし合えるの？

赤坂の女王 : あっとー、facebook とか Instagram とか、リアルな友達と繋がっているところに…

小霜 : いや、それが蠟人形だって言ってるわけよ。都合いいよね。都合よく人間像を作ってるよね。

赤坂の女王 : でも実際そういうインサイトはあるかなっていうのと、私自身もなんかアップしたりとかすると人にいろいろ言われたりするんで…

小霜 : いやあのね、あのー、俺インスタやってないのよ。アカウントはあるけど。というのは俺写真撮るもの撮られるのも苦手なんだよね。メシ食いに行って、俺が意識するのは会話なんだよね。そこで、食い物の写真撮ろうっていう風に思いつかないわけ。食った後で、あ、これ写真撮ればよかったかなって思うことはあるんだけど。なんかね、いちいちそのー、写真撮ってましてやそれをアップしようっていうのは思いつかないんだよ。うん。そういう人(女王・妹のターゲット)はたくさんいるとは思うんだよ。そのインサイトもわかる。でも、じゃあ俺が Deaps でそれやるかって言われたらやんねーよ。なんでやんなきゃいけないの。そこが作り事だって言うてんの。

赤坂の女王 : いや、実際 SNS とかにアップしていて、それでなんかこう、周りにいろいろ言われたりとかすることがあるので、それで気が引けるっていうインサイトはあるのかなっていう。



今全くやってない人が、えっとー、Deaps で始めてくださいっていうわけではなくて。

小霜 : わかんない。蠟を塗り固めてない? さらに。君は今。

赤坂の女王 : 今実際 Instagram とか facebook とかで、まあどっちかっていうとインスタの方かなって思うんですけど、割と自分自身が行った旅行とか食べたものとかをまあちょっと記録がてらアップしている人はいると思うんですよ。

小霜 : うん。いるいる。

赤坂の女王 : でもただ、それをやると結構リアルな交友関係と繋がっているんで、まあ例えば「昨日誰と行ったの?」とか、あの一、なんかそういう突っ込みとかを受けて結構その多分面倒くさいなっていう風に思ってる人はいるとは思いますが。

小霜 : 要は、自分が行った写真は上げたいんだ。

赤坂の女王 : 記録しておきたい。

小霜 : 上げたいんだけど、インスタは嫌だってこと?

赤坂の女王 : そう、リアルな人と繋がってるのでいろいろとこう、言われるのが面倒くさい、鬱陶しい。

小霜 : あのさ、まずね、そういうやつってすごく狭いと思うよ。なんでそんなニッチなところ掘るの?

赤坂の女王 : そんなにそこまでニッチではないかなって思ってるんですけど…

小霜 : ニッチでしょ。だから僕がずっと言ってるのは、A 案っていうのは、まあ誰が考えてもまずはそうだよなっていうものを考えなさいよと。で、その一、これってマッチングなわけだからさ。AI っていうものがあるわけじゃない? そうでしょ? AI の話ここにはなんもないよね?

赤坂の女王 : でも AI が学習するにはある程度情報の量がないと…

小霜 : いや。もういいわ。これ以上君と議論をする意味はない。わかった。君はもう君の世界で生きていなさい。はい、次の人。

妹 : あとストラテジー 2 があって、一応ターゲットがライトな旅行好き。で、インサイトが旅行は好きだけど綿密に計画を立てるのは面倒。かといって行き当たりばったりな旅行だと時間配分間違えた

りだとかしてあまり旅行を満喫できないなあっていうインサイト。で、USPはその人に合った近くのスポットをお勧めしてくれるっていう。まあ、観光地でのセレブリティをもたらしてくれること。で、プロポジションは、面倒な事前の下調べもほどほどに気軽に出かけて偶然の出会いがもたらすあなたにとって最適な旅を楽しんでみてはいかがですかっていう。

Target : ライトな旅行好き(るぶとかことリップを買って準備する人)

Insight : 旅行は好きだが、緻密に予定を立てるのは面倒。かといって、いきあたりばったりだと時間配分を間違え、あまり楽しめなかったという後悔…

USP : その人にあった近くのスポットをオススメしてくれる  
(=観光地でのセレブリティをもたらす)

Proposition : 面倒な事前の下調べも程々に、気軽に出かけて  
偶然の出会いがもたらすあなたにとって最適な旅を楽しんでみてはいかがでしょう。

小霜 : セレブリティじゃなくセレブリティな。いやこれはこれでいいと思うんだよね。インサイトがよくわかんないんだけど、要はこれさ、下調べもろくにしないでもう気軽に出かけて、まあ、それでも自分が思わなかったような最適な旅が楽しめるよって話だよ。その辺のことだよ。

妹 : そうですね。

小霜 : 旅行は好きだが緻密な計画を立てるのは面倒。かといって行きあたりばったりだと時間配分を間違えあまり楽しめなかったっていうのはさ、時間配分を間違えたとかさあ、そんなのいる？

妹 : そうっすね…

小霜 : いや、要はまあ、まあ偶然って書いてるけど AI だから偶然ではないわけだよ。AI からすれば必然なわけじゃない。データに基づいているわけだからさ、この人のデータからすればここだって確信持ってるわけだよ。その人の脳みそでは思いつかないことをレコメンドしてくれるってことじゃないか。

だからやっぱりね、余計な修飾が多いと思うんだよね。さっき、ロイヤルユーザー・ライトユーザーっていったけど、それはまあ、どんなものでもそうなわけで。アーリーアダプター、ラガードみたいな言い方するけどさ、新しいものにすぐ飛びつく人と、人気になっているのを見てあとから使う人っていうのはまああるわけで。これでいうとね、これって新しいものじゃない。で、新しいものってそいつが何できるかっていうのをまんま伝えればいいわけよ。で、その魅力を感じ

じた人が、ファーストユーザーというかコアユーザーになっていくわけで。例えばね、ものすごく旅行好きというか旅行行くのが習慣化している人の中から、自分で選ぶんじゃなくて自分では考えつかないようなところをレコメンドしてくれるシステムを試してみようかなっていう人がファーストユーザーだと思うんだよね。で、そういう人を全部取り込みつくしたら、その次の提案としてさっきあったような旅という枠から超えて、暇な時間があったら近所に何か刺激が待っているかもしれないですよっていう提案もしてみよう。そうすると旅好きじゃない人も取り込めるかもしれないよね。君たちがやってるのは、そういったユーザーもとらなければいけない、だからニッチな人からとらなければならない。それは逆なんだよ。最初はでっかく取りにいかなくちゃいけないって、もうこれ以上取れないわーってなったら、もしかしたらニッチみたいなのところ、全然違うところにアプローチするのはアリかもしれない。最初からニッチを狙いに行くとニッチで終わってしまう。

妹 : 結構 AI ってものに縛られすぎちゃって考える時に。そのみんなでこう作りあげてマッピングして出来上がっていく、成長していくアプリだと思ったので、AI 的な側面と SNS 的な要素があると思っていて。で、SNS 的な要素の時に…SNS 的な要素じゃないな。えっと、まあ要はみんながきっかり投稿して写真を入れて、育てなければ育っていかないアプリだと思ったので、育てるためには日常的に旅をして写真を投稿しているっていうユーザーをここだったら気兼ねなく好きに投稿してください、それがアプリのためにもなりますからっていうことでこの人たちにアプリを育ててもらおうって思って。それでさっきの 1 個目の戦略だったんです。

小霜 : それは、Deaps が考えることだよな。

妹 うん…

小霜 : いや俺は逆だと思うんだよね、考え方が。なんていうのかな。SNS ってなんで存在するのかっていうとき、AI の元ネタだよな。要はさ、SNS に投稿されたデータに基づいて AI がラーニングしているわけだよ。ここは鶏と卵の関係で、SNS が大きくなればなるほど AI もどんどん学習していくってことで。でも、その今現在元ネタは少なくてね、AI の精度は低いといえど走り始めているわけだから、そこんところを疑ってもしようがないわけで。いやこの、マッチングシステムであなたの思いつかないようないい旅ができますよ、新鮮な旅ができますよってことで行く人が増えれば、SNS 上のデータも増えていくって関係で。そうやって正のスパイラルを作んなきゃいけないって話だよな。

妹 : つまりは、何度も小霜さんおっしゃってますけど、いかにパイを大きく取るのかっていうか。

小霜 : そうそうそう。

妹 : わかりました。ありがとうございます。

### 【いい肉大木&ボルコチーム】

**いい肉大木** : まず A 案のターゲットですが、毎週末レベルで旅、外出を伴う趣味、街歩きを楽しんでいるスマホユーザー、20代から30代男女。ターゲットインサイトは、まだ自分の知らない新しい場所に行ったり、体験してみたいと思っているだろうと。で、USPはアプリ内だけでなくスマホ内に潜在するユーザー自身の好み、個性、興味を AI が分析し、提案することができる。えー競合はほかのお出かけ情報サイトやアプリ、Instagram を筆頭とした SNS としました。プロポジションは、使えば使うほど人工知能があなたの潜在的な好みを学習して提案するので、行く先々で、しかもボタン一つであなたもまだ知らない自分に最適化されたお出かけを体験できます。

【いいボルコ肉】(いい肉大木&ボルコ) De a p s ストラテジー (2019年2月4日 小霜クラス)

#### A 案

##### 【ターゲット】

毎週末レベルで旅、外出を伴う趣味、街歩きを楽しんでいるスマホユーザー。20代~40代男女。

##### 【ターゲットインサイト】

まだ自分の知らない新しい場所に行ったり、体験してみたい！

##### 【USP】

アプリ内だけでなくスマホ内に「潜在」するユーザー自身の好み、個性、興味を AI が分析し、提案する事ができる。

##### 【競合】

他のお出かけ情報サイトやアプリ、Instagram を筆頭とした SNS。

##### 【プロポジション】

使えば使うほど人工知能があなたの潜在的な好みを学習して提案するので、いく先々で、しかもボタンひとつで、あなたもまだ知らない、自分に最適化されたお出かけを体験できます。

小霜 : はい、まあその通りだ。

**いい肉大木** : はい、で、こちらが Z 案です。Z 案は、もともと出かけるのは好きだが、忙しいスマホユーザーとしました。こちらも 20代から40代男女としました。ターゲットインサイトは忙しくて好きなお出かけができず、それを計画する時間すらなかなか取れない。出かける機会は限られているので無駄な時間は過ごしたくないと考えているだろうと思いました。

USP はアプリ内だけでなくスマホ内に潜在するユーザー自身の好み、個性、興味を AI が分析し、即座に提案することができる、です。競合はこちらも一緒に、ほかのお出かけ情報サイトやアプリ、Instagram を筆頭とした SNS としました。プロポジションは、あなたに潜在する興味関心を把握する人工知能によって時間がないあなたに対してあなたが考えなくても無駄にならないおでかけの提案をすることができますとしました。

【いいポルコ肉】(いい肉大木&ポルコ) De a p s ストラテジー (2019年2月4日 小霜クラス)

## Z 案

### 【ターゲット】

元々でかけるのは好きだが、今は仕事が忙しいスマホユーザー。20代~40代男女。

### 【ターゲットインサイト】

忙しくて好きな「おでかけ」ができず、それを計画する時間すらなかなか取れない。  
でかける機会は限られるので無駄な時間を過ごしたくない。

### 【USP】

アプリ内だけでなくスマホ内に「潜在」するユーザー自身の好み、個性、興味を AI が分析し、「即座に」提案する事ができる。

### 【競合】

他のお出掛け情報サイトやアプリ、Instagram を筆頭とした SNS。

### 【プロポジション】

あなたに潜在する興味関心を把握している人工知能によって、時間がないあなたに対して、あなたが考えなくても、無駄にならないおでかけの提案を受けることができます。

小霜 : 要は違っていて、Z 案が USP に即座にっていう点を置いたってことだね。即座に、瞬時に出示してくれるよと。

いい肉大木 : はい。小霜さんが送ってくださったページにスマホ内の写真からすぐにできるようになったっていう新しい情報が入っていたのでそちらを Z 案にしました。

小霜 : だったらまだ物足りない気がするんだよね。即座にだったら旅なのかって俺はちょっと思う。やっぱりそのお出かけて書いてあるけどさあ、こっちもおでかけじゃない。要はどっちもまあ、旅なんだよね。だったら僕はやっぱりさっきの暇つぶしっていう、ちょっとした時間ができた時に、この時間どう潰すかって時に即座にっていうんだったらわかるって感じかな。なんかあの、即座にだけ変えて、で、そこでターゲットが仕事が忙しいっていうのはちょっと緩いと思うんだよね。

いい肉大木 : なるほど。

小霜 : いや、即座に、あなたが行くべき場所はここだって言ってくれるんだとしたら、それってもう旅じゃないかもしれないぐらい思ってたって感じかな。

ポルコ : なんか行きたくて行きたくてしょうがないって状態がもともとこの人にあるんだけど、急に例えば小霜さんがインフルエンザになったんで行けたってなったら、その時にぱっとこの週末土曜日ならいけるかもっていう急にできたそういう隙間を、自分の好きなことで埋めようとするときに時間的なことを解決してくれることを添えると Z 案になりうるかもねって話をしてたんです。

小霜 : えっと、価値が矮小化している気がする。要はね、本来コイツが持ってる価値って即座にっていうものではないと思う。やっぱその、あなたが気づかないあなたにとって良い場所をレコメンドしちゃうっていうのが一番デカいじゃない？スピードって本来どうでもいいってことだと僕は思うわけ。だとするとね、他のお出かけ情報メディアと比べてこっちは忙しい時に役に立ちますよっていうと、コイツの本当の価値を損ねると思うの。だったら競合が間違っていると思うの。競合がお出かけ情報サイトやアプリだってことになって、競合との優位性はなんだって話になると、A 案はほかのお出かけ情報サイトだったら気づかない本当にあなたの刺激になるお出かけ先が見つかりますよっていうことで価値高いと思うんだけど、お出かけ情報サイトよりもすぐに見つかりますよってことだとすごく価値低いと思うんだよ。言ってる意味わかる？

ポルコ : うーん。なるほど。

小霜 : さっきの暇が出来たらっていうことで言うとな。これお出かけ情報サイトじゃないじゃない。そうじゃなくって、自分の時間をどう使うかって話だから予定調和で何の刺激にもならないこと、そんなのに時間使わないで、新しい刺激に会いに行こうよって提案まで行けば価値高いと思うんだよ。だから即座にとか瞬時っていう提案も、このサービスの価値がどう高まるかっていうところに結論を持ってきてほしい。これだとやっぱりサービスの価値が僕は低いと思う、こういう風にしちゃったらね。

ポルコ : 価値の高みを発揮しろっておっしゃるのは、Z 案とするならってことですか？

小霜 : いや、Z 案であれ A 案であれ。価値を高めないといけないのは同じだと思うから。

ポルコ : はい。じゃあまあ、A 案は誰が見てもまあその価値観はあるよねっていう提案をして、Z 案ならあんまりこの価値の矮小化っておっしゃったんですけど、言うならばこじつけになっちゃうようなところじゃなくて、もうちょっと高いところを考えるっていうような広げ方の方がまだマシだと。

小霜 :まとまっているようでいて、実はサービスの価値は下げてるんじゃないのって感じがする。

ポルコ :そうですね。

小霜 :あの、この間、NHKの「チコちゃんに叱られる」を見てたらね、「なんで年を取ると時間を短く感じるのか？」っていう話でね。例えばお父さんと子供がね、飯を食っているときにハンバーグが出てきたと。そうすると子どもは「わー！ハンバーグだー！」と喜ぶと。でも親父からすると「またハンバーグか」って思うわけ。要は、子供にとってはいろんなものが新鮮なんだけど、大人になればなるほど何も新鮮じゃなくなっていく。

ポルコ :寂しいですね

一同 笑

小霜 :新しいものに会おう数っていうものがね、出会えば会おうほど時間って長く感じるわけで、新しいものに出会わないと時間って短く感じるのだっていう風に言っててさあ。なるほどって思ったわけさ。そうすると、さっきその通勤の道の話したけど、毎日同じ道を通って通勤した人より毎日別の道通って通勤した人の方が多分時間長く感じると思うんですよ。これでいうと、コイツ(Deaps)に従って毎日毎日ね、空き時間で違うところに行くって言うことが習慣づけられれば、人生の体感時間が長くなるかもしれない。そう考えると、すごい価値の高いサービスじゃないかなって僕はまあ思うわけ。

ポルコ :わかりました。たしかに、なんかそういわれるとこのZ案ってなんか苦しい中で見つけたって感じありますよね。その時点でなんかスタートが幸せじゃないなっていう。

小霜 :そうそうそう。

ポルコ :そしたら多分表現もすごい苦しいものになるんだろうな。わかりました。

小霜 :はい。

#### 【パレス岩谷&下からマリコチーム】

下からマリコ :じゃあ、お願いします。えっとまずA案が、ターゲットが旅行に行く予定のある人でインサイトが情報が氾濫していて、計画を立てるのが面倒だなあとと思っている人で、USPは人工知能によるパーソナライズされた情報の提供で、プロポジションが、氾濫して

いる情報の中から、あなたの興味に合った旅行スポットを見つけ、手間のかからない旅行計画をサポートします。

## 旅行アプリ『Deaps』

### ストラテジー A 案

#### ターゲット

旅行に行く予定がある人

#### インサイト

情報が氾濫していて、計画を立てるのが面倒だなあ ...

#### USP

人工知能による、パーソナライズ化された情報の提供

#### プロポジション

氾濫している情報の中から、あなたの興味にあった旅行スポットを見つけ、手間のかからない旅行計画をサポートします。

小霜 :うーん。そうするとね、これわかるんだけどさ、ターゲットがね、旅行に行く予定のある人ってなってるよね。

下からマリコ :はい。

小霜 :で、計画立てるのが面倒だなあって思っている人は旅行に行く予定ないんじゃない？旅行に行く予定のある人っていうのは、もう行くところも決まっている人ってことじゃないの？

下からマリコ :あ、行く先は決まっているんですけど、そこで何をするかはまだ決まってないっていう…。ご飯を食べるにしてもだし、どういう観光スポットに行くかっていうのも…

小霜 :え、てかさあ、逆じゃないの？なんかやっぱり、ここに行きたいって思うから、こういう楽しみがあるとと思うから。「このライドに乗りたい！」って思うからディズニーランドに行くわけで。

下からマリコ :じゃあ、「金沢に行きたい」って思ってそこからどこかに行きたいっていうのは…



小霜 :いや、「金沢に行きたい！」って思ったらわくわくして、「金沢行ったらどこに行こうかな」ってなるんじゃないの？

一同 笑

小霜 :「金沢に行こう！」って決めて、「でも金沢で何かすることあるのかな〜」って考える、そんな奴いるかね？

下からマリコ : たしかに(笑)

小霜 :だからね、僕はそういうのは蠟人形だって言ってるの。君の都合のいい人形を作っているわけよ。そういうロボットを。そんな奴いねえだろっていう。ストラテジーのための都合のいい人形なんだよ。

下からマリコ : わかりました。じゃあ次…

小霜 :いや例えばね。出張に行く予定のある人っていうのは、自分が行きたい行きたくないにかかわらずね、もう行かされるわけじゃない、札幌とかにね。でも、札幌に行ったついでにどっかに寄ろうと思うんだけど、どこに行っていいいかわかんないって人が使うって言うならわかるよ。

下からマリコ : うーん。あっ、それがちょっとZ案で出てくるんですけど…

小霜 : あっ、出てくるのね？ 笑

一同 笑

下からマリコ : すみません笑 で、次が A'案でターゲットが旅を通して新たな経験をしたい人。まあここは旅行っていうより旅っていうのにこだわっています。で、インサイトが、別にインスタ映えにこだわっているわけじゃない、ありふれたるるぶとかの情報じゃない、なんていうの…メジャーじゃない、を求めているわけじゃないっていう感じです。で USP が保存写真から興味関心を分析し、旅行先をおすすめしてくれるシステム。で、プロポジションが、あなた自身も気づいていない、自分だけの新しい世界を発見しようっていうさっきの刺激って言葉が出たんですけど、それにまつわる案です。

## 旅行アプリ『Deaps』

### ストラテジー 2A 案

#### ターゲット

旅を通して新たな経験をしたい人

#### インサイト

別にインスタ映えを求めているわけじゃない ...

#### USP

写真分析から興味関心を分析し、旅行先をお勧めしてくれるシステム

#### プロポジション

あなた自身も気づいていない、自分だけの新しい世界を発見しよう。

**小霜** : いやあのね、これさ、ターゲット・USP・プロポジションあってると思うんだけど、インサイトのインスタ映えって関係ないんじゃないの？「インスタ映えを求めているわけじゃない」っていうインサイトと、「あなた自身が気づいていないあなただけの新しい世界を発見しよう」って何が繋がるの？

**下からマリコ** : ああー…。たしかに。

**小霜** : 関係ないんじゃないの？

**下からマリコ** : たしかにインサイトはちょっと…

**パレス岩谷** : 素直にメジャーどころはいらなくていいってことですよ。

**小霜** : いやあの一。いやまあ、旅行が習慣になってるけど飽きてきたとか、新鮮味が感じられなくなってきたとかさ。そんなんでいいんじゃないかなって思うんだけど。なんでインスタ映えみたいなものが放り込まれているのかがわからない。

**下からマリコ** : うーん。

パレス岩谷 : なんか旅行=インスタ映えみたいな話をしていて。その中で、それも求めるよね、みたいな。

小霜 : そうかなあ…。旅行行って、インスタあげる人って多いかな？

下からマリコ : 結構多い…

小霜 : いやあのね、インスタユーザーで、インスタの中で旅行に行ったら投稿する人は多いのはわかるよ。その逆ってありうるかね？旅行行くけども…。ていうかね、じゃあ逆に一番旅行に行く人誰だつたらさあ、50代60代のおばちゃんだよね。50代60代のおばちゃんってインスタやってる？

下からマリコ : やってない…

小霜 : そうでしょ？別にその、旅行行く人≠インスタあげる人ってわけではないと思うんだよね。

下からマリコ : そうですね。たしかに。自分がやってるからその話がでちゃっただけなのもあります。

小霜 : 最近おっさんが叩かれてるよね。なんでおっさんっていつも空港来たら空港の中をこらパシャパシャ撮るのかって。

一同 笑

下からマリコ : たしかに撮ってますね笑

小霜 : うざいよね、みたいな。あれ何の意味があるんだ、みたいな。そういう人たちもいるかもしれないけど、俺はそういうの撮ろうっていう気持ちになれないし、なんでその羽田空港来ると「今から出張です」つって写真撮るのかっていうのがよくわかんない。

下からマリコ : じゃあZ案最後お願いします。

パレス岩谷 : はい。Z案が、見知らぬ土地でゴハン屋さんを探している人で、インサイトはお腹空いたし手っ取り早く見つけたい。USPは人工知能によるパーソナライズ化された情報の提供。プロポジションはあなた好みのゴハン屋さんを手っ取り早く教えます。で、すみません、USPの中に競合を食ベログを考えていたんですけど。大きな違いは、食ベログはどちらかというとそのシチュエーションの時のベストなお店を見つけない人が食ベログの中から探していくっていうのが普通かなっていう。

## 旅行アプリ『Deaps』

### ストラテジーZ案

#### ターゲット

見知らぬ土地で、ご飯やさんを探している人

#### インサイト

お腹すいたし手っ取り早く見つけたい ...

#### USP

人工知能による、パーソナライズ化された情報の提供

#### プロポジション

あなた好みのご飯屋さんを見つけます！

小霜 : まあまあ。ていうか食べログはマッチングではないからね。

パレス岩谷 : あっそうですね、マッチングではない。

小霜 : みんなのランキングだからねあれは。あっちはランキングこっちはマッチングっていうことで。あのー、一応旅行アプリだけこういう使い方もできるよねって話だよ。これはいいんじゃない？ Z案として。

パレス岩谷 : はい。ありがとうございます。

下からマリコ : ありがとうございます。

#### 【酒乱もやし&坂根もどきチーム】

酒乱もやし : ちょっとすみません。相方が不在なので...

小霜 : うん。

酒乱もやし : えっと、まず A 案。ターゲットが、ふと暇があると出かけた人になりました。インサイトは

情報が多すぎてどこに行けばいいのかわからない。USP は AI がびったりな行き先を決めてくれる。プロポジションは、「どこに行く？」っていう会話を「ここに行こう」という提案に変えるおでかけアプリでいつものおでかけをスムーズにしませんかっていうプロポジションです。

## Deaps A案

### 【ターゲット】

ふと暇ができると出かけたいたい人

### 【インサイト】

情報が多すぎてどこに行くのが正解なのかわからない

### 【USP】

AIがびったりな行き先を決めてくれる

### 【プロポジション】

「どこ行く？」を「ここ行こう！」に変える提案型お出かけアプリで、いつものお出かけをスムーズにしませんか

小霜 : うーんと、ちょっと気になるのはね、ふと暇が出来ると出かけたいたい人…。そういう人って、どこにいくのが正解なのかわかんないっていう…。なんか、徘徊老人みたいじゃない?(笑)

一同 笑

酒乱もやし : ちがいます(笑)

小霜 : 時間があるから出かけたいたいけどどこに行ったらいいかわかんないって、もはや徘徊じゃない(笑)

酒乱もやし : 言葉足らずですみません。シチュエーションとしては、例えば新宿とかに1個用事があっていて、次の何かまでの時間がふと暇になってしまうという…

小霜 : 嘘つけ(笑)

一同 笑

酒乱もやし : いや！ほんとほんと！

小霜 : いま合わせてるだろそれ(笑)

酒乱もやし : 違います違います！(笑)

一同 笑

酒乱もやし : ちがう…んですよ(笑)

小霜 : 違うの？(笑)

酒乱もやし : いやも～これは、相方の坂根もどきさんの実体験に基づいていて…

小霜 : 実体験？

ジャニーズ Jr. : すぐ相方のせいにする(笑)

酒乱もやし : やっぱ彼女は、こう、本屋に行くとか目的を決めて出かけて、ごはんまで時間が空いちゃったみたいなきにこれがあったら、ここに行くべしと。

小霜 : いや、そんなこと一言も書いてないよ？(笑)

一同 笑

小霜 : 全然書いてないじゃないそんなの(笑)

酒乱もやし : 坂根もどきさん…(笑)

一同 (口々に) 人のせいにしてる(笑) 最悪だ(笑)

小霜 : いやまあ、あのね、まあ、それってさっきの見知らぬ先で自分に合った飯屋なのか場所なのか、そういうところを提案してくれるっていう話だよな？

酒乱もやし : そうです。

小霜 :うん。だとしても、それはA案ではないよね。

酒乱もやし :そうですね。

小霜 :やっぱりコイツの基本は旅行だから。旅行って書いてない時点でA案に成り得ないと思う。

酒乱もやし :なんか皆さんの発表を聞いてて、AとZは逆だなんて思っていました。

小霜 :はい。

酒乱もやし :これがA案。でZが、ターゲットが休日になるとどっかに行かないと気が済まない…

一同 あははは (笑)

## Deaps Z案

### 【ターゲット】

休日はどっかに行かないと気が済まない人

### 【インサイト】

出かけることが目的になっており、目的地を決めるのは億劫

### 【USP】

AIがぴったりの行き先を決めてくれる

### 【プロポジション】

休日くらい何も決断したくないアナタに代わり、「目的地」を決めてくれる提案型お出かけアプリを使って、スムーズにお出かけを楽しみませんか

妹 :すぐ出かけたがる (笑)

酒乱もやし :こんな人いるなって思って…

小霜 :まあまあまあ、それはわかる。

酒乱もやし：で、インサイトが、出かけること自体が目的になっていて行く先は…

小霜：いやだからそれ徘徊老人じゃん（笑）

一同 あははは（笑）

酒乱もやし：ちがうっ、これも坂根もどきさんの体験につ…（笑）

一同 （笑）

私がモアイ：体験しすぎだよ（笑）

酒乱もやし：彼女の彼氏さんがですね、「どっかに行こうよ」とは言ってくるんですけど、どことは言わないと。で、いつも坂根もどきが決めてばっかりで…

一同 愚痴じゃん（笑）

酒乱もやし：これは彼氏さんへのヒアリングも、どういうことなんだと聞いたら、「出かけることが目的で、出かけられればいい」という感じで、目的地はどこでもいいと。

小霜：あー…

酒乱もやし：なんか旅行とかの目的をなんか、一緒に行く人に価値を置くっていうか…

小霜：それさ、どっちなの？実体験で言うとさあ、彼氏の話でしょ？デートでしょ？

酒乱もやし：そうです。

小霜：デート行きたいけど、どこに行けばいいかわかんないって話だよな？

酒乱もやし：そうですね。

小霜：いや、デートの行き先を決めるアプリってことなのか、それともデートじゃなくて何か休日は外に出たい、でもその一、どこか、ここじゃないどこかへ行きたいみたいなの？

酒乱もやし：えっとー、前者だと思うんですけど。



小霜 :うん。

酒乱もやし : 聞ってる感じだと、デートみたいなニュアンス…

小霜 :こっから(ストラテジー)だとデートのニュアンス全く汲み取れないよね？

酒乱もやし : なんか、なんかちょっと家族感があって…そのカップルに…

小霜 :家族感…？

酒乱もやし : 休日どっか行こうよー、みたいなのはたしかにまあデートって言っちゃあデートっすね…  
今気づきました…

小霜 :まあまあ、ファミリーとかだったらまだわかるけどね？どっちかっていうと家族とかだったらさあ、  
今度の休みどっか行こうみたいなね、そういうのはあるよね。まあ家族だから休みぐらいみんなで  
どっか行かなきゃだめだよみたいなのはあると思うんだよね。でも、どこに行く？みたいな。  
「え、俺が決めるの？」みたいな感じはわかる。なんかね、書き方で言うと、「どっかに行かない  
と気が済まない人」って書いてるじゃん。でもさっきから聞いてるとさあ、気が済まない人じゃな  
くて休日はどっかに行かなければならない人ってことなんじゃないの？

酒乱もやし : ああー

小霜 :だってさあ、彼氏に誘われてどっかに行かなきゃいけないんでしょ？

酒乱もやし : あー、なるほど。

小霜 :いや、行かないと気が済まないっていうのはさ、本人が行きたいわけじゃない。本人が行きたいん  
だけど、目的地決めるのは嫌だっていうのはなんかもう、人格が分裂してないか？っていう気がす  
るんだよね。

酒乱もやし : や！いや…たしかに…

小霜 :いやその、行かなきゃいけないっていう、出張とかね、家族サービスとか、デートとか、なんかそ  
の行かなきゃいけないんだけど、自分で目的地決められないって時にこれ便利っていうのはわかる  
よ。

酒乱もやし : 坂根もどきの彼氏、じゃなくて坂根もどきが使った方がいいってことですか？彼氏がどっ

か行きたいって言いだして、坂根もどきはどっか行かなきゃいけないらしいんですよ。

小霜 :でも彼氏が、「今度ここに行こう！」って決めてくれるんだったらこれ、このサービスいらさないよね坂根もどきは。

酒乱もやし :一切決めないらしいんですよ。

小霜 :うん。てことでしょ？だから、行こう行こうっていう癖に自分では決めないと。で坂根もどきが決めてるわけでしょ？そんな時に、彼氏の付き合いで行かなきゃいけない、だけでもその目的地自分で決めるの面倒くせえなど。という時にこれがあると決めてくれるからいいねって話だよ？

酒乱もやし :はい。

小霜 :それは、この気が済まない人、気が済まない人っていうのはどっちかっていうと彼氏の方の話だよ。彼氏がターゲットになってるのにインサイトは彼女のインサイトになっちゃってるわけであ、人が違うじゃん。ターゲットが坂根もどきなんだったら、気が済まない人じゃなくて行かなければならない人だよ。

酒乱もやし :そうですね。

小霜 :行かなければならない人っていったらそういう人があるだろうし、出張とか家族サービスとか自分の意志と関わらず行かなければならないって人がいるはずだよ。

酒乱もやし :はい。わかりました。

小霜 :そうすると、休日ぐらい何も決断したくないあなたに代わりっていうのも違うよね。いや、休日ぐらい何も決断したくない人はごろ寝してるはずなんだよね。

酒乱もやし :そうですね。これ、彼氏の方を…インサイトがちぐはぐなんですけど、ターゲットもプロポジションも彼氏に提案する感じにしてまして…

小霜 :いや、あのね、その一、休日は彼女とどっかに行かないと気が済まない人だよ、彼氏だったら。そうでしょ？

酒乱もやし :はい

小霜 :休日は彼女とどっかに行かないと気が済まないわけじゃない？でもインサイトね、何も決断したく

ないって書いてるけどさあ、彼女と行こうって決断してるじゃない？

酒乱もやし …そうっすね

一同 （笑）

小霜 : そうだろ？おかしいよね？

酒乱もやし : 目的地を、決めれない、ですよ。

小霜 : うんうん、そうだね、そうだよね？だから休日ぐらいっていうのも変だし。だって彼女とでかけよ  
うって決めてるわけだけど、でも目的地は自分じゃ決められないって、そういう人だよな？

酒乱もやし はい。

小霜 : そういう人にとって便利だよって話じゃん。

酒乱もやし うんうん、たしかに休日とは限らないですね。

小霜 : うん。

酒乱もやし : SNS とかいろいろ話し合ったんですけど、USP は AI しかないかなって話してて思ってた。

小霜 : うんうん。それは、それでいいと思ってるんだけどね。まあこれはどっちかっていうとやっぱりね  
え、どっかふわって書きちゃってるんだと思うな。さっきの実体験で言うと、どっちが必要なのっ  
ていうね。彼氏が使うサービスなの？彼女が使うサービスなの？っていうところがもうごちゃごち  
ゃになっちゃってて。彼氏が使うサービスなんだったらこういう書き方じゃないんだろうし、彼女  
が使うサービスにしたってこういう書き方じゃないと思う。そこがこう、ふわっと混ぜちゃって  
るからよくわかんない、意味の分かんない文章になっちゃってるっていう。

酒乱もやし : わかりました。じゃあ、しっかり伝えておきます。

小霜 : うん。ふんわりはダメよ。

酒乱もやし : はい。ありがとうございました。

小霜 : はい。

私がモアイ：全ペア終わりました。

小霜：はい。えっとね、新しいものってさあ…。まあ、新しいイノベティブな商品とかサービスとか。  
ちなみにこれの反対語って何だと思う？わかる人いる？

おねしょん太郎：イノベーションの反対？

小霜：うん。独自性のある新しいものの反対。

私がモアイ：伝統的…トラディショナル？

いちご園：破滅的…

タオパイパイ：コモディティ

小霜：コモディティ。そうそうそう。コモディティだよ。全く優位性、差別性がない、横並びって状態をコモディティ化っていうわけだよ。で実際の仕事、例えばさあ、飲料ね。ペプシとコーラって何が違うんって話だよ。で実際さあ、ほとんどの商品とかサービスとかコモディティ化しちゃってる中で、その中でちょっとした差分、差別性を見つけてそこを大きく言うのが実際の僕らのやっている仕事だよ。だから、本当の微差をどこに見つけるかみたいなことが戦略だし、ターゲットインサイトみたいなものも微差だからね？いや、どこでもドアみたいなのが出たとするじゃん。で、一瞬でどこでも行けますよって商品がもし出たら、戦略いるか？いらぬよね？いや、これが、その一、1000万円ですってなったらね、いや1000万円かけてまでこれ使う価値あるかなってなるわけだけど。もし1万円ぐらいの値段で出来たらさあ、これ戦略とか表現とか全然いらぬはずじゃない。いやもう、ドア通るだけで好きなところに行ける、そういうドアが出ましたよって言えばみんな買うよね。だから新しくって明らかにこれまでない便利なものっていうのは要らんのだわ、戦略とか斬新な表現なんてものは。じゃあなんでそういうものが必要かっていうと、どんどんモノとかサービスとかコモディティ化してるからなんだよね。差がないよねと。差がない中で、でもなんか見つけ出そうよと。なんか共感みたいなものを勝ち得て自分はこれっていう風を感じてもらおうよ。例えばパソコンなんてさ中身一緒だよ。中身もやることも変わらないじゃんノートパソコン。いや、もう一種類しかノートパソコンありませんってなっても困らないと思うよ俺、ぶっちゃけ。いや、ここにバイオがあってここにレッツノートがありますと。で、微妙にね、俺はバイオの方が使い勝手いいなって思うけど、じゃあバイオがこの世からなくなってレッツノートしかありませんってなってもそんなに困らないよね。じゃあ、なんか自分はバイオがいいなってそう思ってもらうにはどうすればいいか？みたいな話の時に、戦略ーどう考える、表現どう考えるっていう風になっていくわけだよ。

プレステーションの広告で、立ち上がりの時にプレステーションは何かって説明した CM は一つもないんだよね。「1 2 3、1 2 3」つって 12 月 3 日新発売って言うだけ。CD-ROM ですよとか 3D ポリゴンぐるぐる回りますよとか、そういうものを伝える CM っていうのは一つも作ってない。それは、すごく新しいものだったから伝える必要ないんだよね。もうみんな記事とかで知ってたし。新しくて便利なものっていうのはストラテジーとか要らんのよ。そういうので言うと今回の Deaps っていうのも、みんなが「そりゃいい！」って一億人が飛びつくかって言うとそこまでではないと思うのね。そこまでじゃないと思うけど、新しいものはこういうものだって伝えればそれで済む。それだけでターゲットは自分に価値あるって思ってくれるからね。それを捻じ曲げて、斬新なストラテジーはないだろうかって言うことが、1 回掘ってみる価値はあるんだけど、あえてそこに行く意味はないかなって思うわけ。だから僕はストラテジーで言うと、まず A 案で行って、で、A 案で旅行好きって人を獲りつくしたと、普及しつくしたってところで、じゃあ旅行以外にも使えないだろうか、旅行で使えるんだったら食い物屋でも使えるんじゃないか、とか。そういう風に広げていくのが、まあ正しい筋かなって思うわけ。なので、今回はそういう意味でいうと当たり前だけどなんともないけど、まあ A 案を採用して表現を考えるとという風に進んでいこうかなと。で、まあ、僕は前から言ってるけど、A 案というものは全員同じものであったほうがいい。普通に考えりゃこうだよなってものが A 案だから。だからまあ、誰の A 案を選んでもいいんだけど、あえて言えばポルコ・大木の A 案。ちょっとそれに沿って、表現を次回考えてくると。ま、これもペアで。今のペアで考えてくるとしよう。何か質問があれば。

ポルコ : 表現というのはもう全部形にして。

小霜 : そう。ストラテジーはもうできてるから。

私がモアイ : 表現の A と Z ってことですよ。

小霜 : そうそう。

私がモアイ : 質問良いですか？

小霜 : はい

私がモアイ : あのー、ちょっと重複したら申し訳ないんですけど、今回の Z 案の考え方としてさっき小霜さんが仰ってたことで私が理解したのは A 案としておっきなパイがあって、そこを獲りつくした時にじゃあ、次どこがとれるかって時に考えられるのが Z 案だっていうのを…

小霜 : 小霜 えーっと、それは今回においてはの話。

私がモアイ : 今回においては。

小霜 : 一般論ではってことではない。

私がモアイ : 一般論では。で、今回の案は、だから、多分マリコとかが出してた食べログを競合として置いたときも、食べ物とか、カフェとかを探すものとして使うっていうのは本来の Deaps の使い方とはちょっと違うけれど、Z としてはありえるよねっていうのがオッケーだったってことですよね。

小霜 : うん。その案はいいと思うけど、今じゃない。まだ早いっていう。

私がモアイ : それを Z と置いたらよかった。Z ならいい。

小霜 : うん。Z なら認めようと。

私がモアイ : わかりました。ありがとうございます。

小霜 : ただ、今採用はしづらいかなっていう。

一同 うーん。

私がモアイ : はい。ありがとうございます。

おねしょん太郎 : 例えばこれ新しいサービスのローンチする考えで、まず A 案の考えで行ってっていうのは基本の考え方だと思うんですけど。そのお客様に説明するときに A 案と Z 案があって、

小霜 : お客さんっていうのはクライアントってこと？

おねしょん太郎 : クライアントです。そういう時に、わりと最初の方から Z 案の方で採用されてローンチしたっていう事例って何かあるんですか？

一同 う————ん

おねしょん太郎 : 結局それで取れる投資対効果っていうか、Z のほうがいいっていうので採用される形だと思うんですけど。

小霜 :それは、あのー、僕ほかの人がどういうプレゼンしてるか知らないから。A と Z を提案して Z が選ばれたみたいなのまではわかんないからね。自分の事例でしか答えようはないんだけど。うーんとねえ……新しいサービスの場合だとちょっと思い浮かばないなあ…。そういうのあったかな…。そもそもさっきも言ったけど、「これはすごく斬新だ！」みたいな、そういう商品サービスに当たる事が滅多にないからね。どこでもドアみたいに、極端に言えば、これ出せばみんな飛びつくよねみたいなもの出せば知恵いらないわけさ。要はそんなのはプロに頼まなくてもできちゃう。そのままこういうもんだって言えばいいわけだよ。ま、そういう仕事は僕の所にはあんまり来ないかな。これどうしたらいい？みたいな。あるいは最初は好調だったんだけどピーク過ぎてダダ下がりになっていて、これどうしましょう？みたいな。そんな仕事が多いかな。

おねしょん太郎 :じゃあ結構表現案で A と Z で並べた時に Z の方がまあクリエイティブジャンプっていうか心動かせるかもねーみたいなあったりされたと思うんですけど、戦略における A と Z で Z が実際の現場で採用されるシーンってあんまり想像つかなくて今の質問が出てきたんですけど。

小霜 :例えばさあ、ポケトークという商品あるじゃない。あれすごく新しいよね？クラウド、ビッグデータを使用して翻訳しているわけだけど。まあ、なんていうの、CM はさあ、さんまつかってるよね。CM 自体も面白いじゃない、すごく。面白いけど、戦略は普通なんだよ。そう思わない？いや、言葉の通じない外国人とこれを通じて会話できますってだけだよ。それだけでしょ？それを表現で面白くつたえようってなったらああいう CM になったって話じゃん。そのー、なんかわざわざね、戦略をわざとヘンテコにして、なんか例えばこれを使って英語の勉強しましょうとかにしたらすごく狭い商品になってたはずでしょ？そんなことする必要なくて、これはこんなことができますっていう、それを見せてくれるっていう、そんなオリエンでいいわけだよ。本当はさ、さんまじゃなくてもいいわけ。普通の人買い物行って店員と会話するってだけでも成立はするわけよ、一旦ね。成立はする。けどそこでさんまみたいな人がいた方が注目されるよねって。ただ機能的に伝えるんじゃないって、面白さが生まれることを一役乗っけてるわけよね。あとメジャー感みたいなのもでるっていう。すごく新しいものに見えてるけどそれは商品が新しいだけであって戦略はまあ普通だよ。ごく普通、当たり前のもなんだよ。それでいいと思うの、新しい商品の場合はね。

おねしょん太郎 :じゃあ戦略的に Z が求められるのは結構こうなってきて（右肩下がり）なにか違うことをしなくちゃいけないっていう時…

小霜 :とかね。当たり前のことやってももう駄目だな、みたいな。

おねしょん太郎 :ありがとうございます。

小霜 :普通に考えたらこういう風にやるべきなんだけど、本当にそれでいいんだろうかって時に一か八かでこっちやってみようかみたいな。もうそっちに賭けるみたいな時に Z 案っていうのはわりかし生きてくるんだろうなって思うけどね。

ポルコ :メディア部門に移った時に、その Z 案が特にありがちみたいなことってありませんか？例えば WEB 上のバナー広告とか、そういうのが溢れすぎちゃってる、目につきづらいとか見慣れすぎてるとか。そういう時に、ちょっとやっぱ違ったことやらないといけないみたいな、そういった観点もありますでしょうか？

小霜 :えっとー、そういう意味においては表現というのはすべて Z 案がいいわけ。誰でも考えつくような表現でやるといういろんな広告の中で埋没、目に入らなくなってくるってわけなので。それは別に WEB に限らず TVCM でもなんでもそうだと思うけどね。さっきのポケットークの話で言うと、男の人が店に行って海外で買い物するときにポケットーク使いますっていうのが表現の A 案だよ。でも、それだけでは CM いっぱい見ると沈んじゃうっていうのでさんま使いますか、みたいな。なんかそういう風に正していくわけだよ。変な要素、斬新な要素入れていくみたいなことをしていくわけ。これに関して言うと、そこをタレントに置き換えて。まあ、さんまならではのトークにアレンジしてるだけっていっちゃあそれだけなんだけど。でも、なんかやっぱりありきたりな表現じゃないなんか違う見せ方をしなくちゃいけないっていうのは表現には求められると。

おねしょん太郎 :その、タレントを起用する意味とかで、ブランドとして指名したいキャラクターをそこに重ねて見せていくとかあると思うんですけど、それで言うと例えば資生堂のエリクシール。でいうといま例えば篠原涼子さんが出て、その商品の特徴的なのがつや玉っていうのがあって、それは周りを明るくする女性みたいな像があってそれがタレントと重なる。ただ、そのブランドを体現する、表現するって意味で使っていると思うんですけど。なんかそれって結構、A 案っていうか A 案でしかないっていうか。表現としては Z 案がいいっていう観点で言うと、ああいうのはどういう評価になるんだろうっていうか。なんかあれはあれで正しいことしてると思うんですけど、表現はすべて Z 案がいいっていうところでいうと、ああいうブランドをそのまま体現しているっていう、所謂普通っちゃ普通の CM って…。でもあれはあれで役に立ってると思うんですけど。

小霜 :あれは、全然普通じゃない。エリクシールいま売れてるんだよすごく。

おねしょん太郎 :そうですね。

小霜 :何で売れてるかわかる？

おねしょん太郎 :何で売れてるか…？



タオパイパイ : エイジングケア…

小霜 : ん？

タオパイパイ : ファーストエイジングケア

小霜 : ちがう

おねしょん太郎 : 元のやつですよ？なんたら…つや玉なのが特徴かなって思ったんですけど。

小霜 : そこだよ。つや玉が跳ねて売れてるんだよ。だから、つや玉っていうものを発見できるかどうかっていうのがポイントで。まあ、そこは戦略だよね。あの一、戦略じゃないかもしれない。その手前かな？まあその、つや玉という言葉が出てくるような戦略があったわけよ。で、つや玉という言葉が発見したときにある種勝ちが決まっています。で、篠原涼子とかその辺の表現はまあ普通でいいわけで。

おねしょん太郎 : 戦略の時点で勝ってて、あとはそれをどう表現していくかみたいな。

小霜 : うん。ただあれでつや玉という言葉がなければ全然ダメ。

ジャニーズ Jr. : 質問なんですけど。さっきの戦略の A と Z で、新しいサービス出てきたとき A の方で大きなパイを取ったり、一番大きなターゲットを取るじゃないですか。それがなんていうか要はマスメディアでやって、Z 案、戦略の Z 案、まあ、第 2 戦略みたいなものを、デジタルで取ったりとか、そういうコミュニケーションプランって…。例えばこのサービスだと、「横浜 暇つぶし」って調べてる人にバナー広告でターゲティングで暇つぶし場所ここですよ、これで調べられますよって、そういうのは実際にやったりするんですか？

小霜 : あー、要は A 案をテレビでやって Z 案を WEB でやるとかそういうのはないのかっていう話ね。

ジャニーズ Jr. : はい。

小霜 : うーんとねえ。理屈上はあるかもしれないが、現実はあるまいと思うよね。というのは、WEB、まあリーチ補完って言い方をするんだけど。ポルコの前で言うのも申し訳ないのもありつつけど、テレビ見ない人も増えてきているわけよ。女性の 40 代 50 代にはテレビ CM やればその辺の代の人はまだけっこう見ると。でも今ティーンとかってテレビ CM やってもリーチほぼ 0 なんだよね。

そうするとね、テレビと WEB とを組み合わせるっていうやり方になるわけよ。で、今君が言うてることね。ストラテジーを二つ分けていいんじゃないかっていうことは、WEB メディアを、二つのストラテジーに使おうってことに現実なっちゃうんで、

ジャニーズ Jr. : 被ってしまう…

小霜 : 被るんだよね。実際。

ジャニーズ Jr. : わかりました。ありがとうございます。

小霜 : はい。

いい肉大木 : ペアで作成していく中で、ちょっと気になったことがあったんですけど。ストラテジーを作って広告表現に落とし込む、今はまだやってないですけど、その中で、書くときの口調と  
いか言い回しをどれぐらいライトにするかっていうところで結構、言いたいこと自体は 2  
人とも固まってきた段階で、どれだけそのストラテジーとか感情とかのところ伝わるため  
に、「～したい」とかそういう言い回しとか、軽めにするかしっかり提案するかっていうか  
っちり書いておくか、みたいなので少し悩んだんですけど。場合によるっていう感じですか  
ね。

小霜 : ごめん言うてる意味よくわかんない。言い回し？口調？

いい肉大木 : あ、そうです。なんかプロポジションでポルコは「自分に最適化されたおでかけを」って言  
い回しをしていて、私は最後の最後のぎりぎりまで「あなたにぴったりの」っていう言い方を  
して。どっちも言いたいこと自体は一緒なんですけど、それ最終的に…

小霜 : それはポルコがいい。

いい肉大木 : うんうん。その、ストラテジーにするときは、かっちりその的確なものを表現しておいて、  
表現に落とし込むときに練り直すってことですよ。

小霜 : そうそう。ストラテジーに表現は混ざってこない方がいいの。「あなたに最適化された行き先を」  
っていうのは表現もなんもないじゃない。正しく伝えようっていうだけじゃない。「あなたにぴ  
ったりの」っていうとちょっと表現混ざってるよね。ぴったりっていう言葉が持つちょっとうれしい  
感じとかさあ、そういうものが混じってくると誤魔化されちゃうっていうかね。

おねしょん太郎 : それはインサイトにおいても、プロポジションにしてもっていう…

小霜 :もちろん。

ポルコ : とらえ方がいくつもとえられる可能性のある言葉って絶対にニュアンスが違って取られたりするからね。AI っていう USP に対しては最適化って言葉はかなりダイレクトに結びつくかなって思ってた。今のいい肉の言ってた、「ぴったり」か「最適化」でいうとやっぱりふわっとしちゃうというか、ぴったりってどういうこと? っていう風になっちゃうから。そんな議論をしながら。

おねしょん太郎 : それもケースによると思うんですけど、お客さんに、クライアントにプレゼンするとき例えばストラテジーのプロポジションを説明するときはそうなんですけど、インサイドを説明するときとかは、こう、お客さんの共感を呼ぶっていうか、「あ、こういう人いそうだな」っていう風に見せるためにもうちょっと表現を入れた、

小霜 :ちがう

おねしょん太郎 : も、しないんですか?

小霜 :それは絶対しない。緩いって思われる。ストラテジーは、何て言うのかな、機械的というかできる限り表現、気分語みたいなものは削ぎ落とした方がいいわけよ。あくまで冷徹にロジカルに。エモーショナルな書き方よりはロジカルな書きの方が絶対良くて。ストラテジーはものすごく冷徹に。でも表現はそこからジャンプしてぶっとんで面白くて斬新にっていうのがいいわけ。それが何かその、くっついてくるとね、よなくて。ストラテジーはなんとなくでふんわり書いている、みたいなことになりね。表現はなんか説明くさくて何も面白くない、みたいになるのが最悪。表現はエモーショナルの方がいいのよ。それはロジカルなストラテジーに基づいているからね。思いっきりエモーショナルに振って言いわけ。

ポルコ : 小霜さんすみません 1 個だけ。

小霜 :はい。

ポルコ ターゲットの書き方、とらえ方にちょっといまわかんなくなった自分がいるんですけど。ある商品がありますと。その商品に対してターゲットに成りうるユーザーというのは、まあ、いくつかのタイプがあるとする。で、今回僕らがとらえたターゲットとして、毎週末レベルで旅・趣味、これはアウトドア的な、街歩きを楽しんでいるスマホユーザーと書きました。これ、旅するのに使うのと所謂日帰りアウトドアライフに使うのと街歩きに使うのと、目的も違うし人も違うじゃないかと、使い道として。その時に、このストラテジーの時点でどれかのターゲットに絞る

必要があるのでしょうか。表現を前提にする以上はそういった書き方が正しいのか、それとも網羅出来るユーザーを並べるのは悪いことじゃないのか。

小霜 :えっとね、それは一つがいいわけ。一つがいいんだけど、今並べたのは僕は大きく一つなんじゃないかって思うわけね。おでかけの種類が違っただけで。あるシューズ売るときに、ランニングシューズですと。でこのターゲットは、ジョギングする人、ランニングする人、マラソンする人ですって言ったら、大きく一つじゃない。走るってことだから。それに近いのかなって僕は思ったので。別にジョギングする人って絞る必要ないよねって。

ポルコ :わかりました。

小霜 :うん。ただね、ランニングする人でも初心者は膝を痛めやすいっていうのがあるからね。「このシューズはランニング初心者に適してますよ」っていうのはあるかもしれない。クッション性がいいから、プロユースではないけどランニング初心者にはいいですよっていうのがあったら、そのターゲットはランニング初心者になるわけね。でもそういったことでなくて走る人全般に使えるようなランニングシューズですってなったら、別にランニングがいいかな、ジョギングがいいかなっていう風に絞る必要はなくて。ジョギング・ランニング・マラソンを楽しむ人っていう風に言っておけばいいんじゃないっていう。ストラテジー上はね。その上でターゲットを細分化して WEB でそれぞれにアプローチするのは効果的だけどこれはまた別の話。

ポルコ :わかりました。

小霜 :これが、ランニングにもバスケにもって言い始めるとどっちやねんって話になって。だってねえ、ランニングする人の気持ちとバスケ楽しむ人の気持ちって全然違うはずだから。この二人のインサイトは？って言われたら靴に求めるもの全然違うと思うんで。うん。それ、一つにはできんだろってなるわけだけど。じゃあ、そんなとこでいいですかね。じゃ、また次回。

一同 はい。ありがとうございました。