

第六期 第三十二回 np.広告学校 講義録

【小霜クラス ゲスト小西利行さん(POOL inc.)】

◆日時

2014年3月10日

◆出席者

で?、コゲ太、食い丸、花火、滑舌

小学生、世界の野糞、ホへ〜、ネチ・ネチ郎、センター、垢プリ

生徒12名(女性7名男性5名)

+小霜・付き人(np.)・インターン

小霜：このあいだ、npで送別会やったわけ。デザイナーで一人やめるやつがいて。焼肉食って。で、最後に金払うときに、米村がジャンケンしようって言い出したの。負けたやつが払うってことで。俺、退院してから事務所行ってないから、いまいちノリがつかめなかったんだけど、とりあえずジャンケンして。そしたらあいつ(付き人)が負けたんだよ。で、どうなったかっていうと、全部で会計が5万円ぐらいで。当然そんな金額払えるわけもなくヘラヘラして、カードも使えないってなったから、坂根がATM行って金下ろして払いましたって話なんだけど。「なんだこれは」と。うち帰ってきてから腹立ってきて。npのfacebookのグループで、「ああいうことはやっちゃいけないと思う」って言ったわけ。「ぬるい」と。本当にやるんだったら負けたやつが払わなきゃいけないと思うし。こんなぬるい茶番みたいなことをやってるから、うちは表現もぬるいんだと。

小西さん：ダイナミックに書きましたね(笑)。

小霜：そんなときに言ったのが、負けたのが小西だったら払ってたと。

小西さん：そうですね(笑)。

小霜：独立する前、僕は小西と佐々木(圭一)のトレーナーだったの。佐々木って、最近「伝え方が9割」とかって本を書いてて。その印税でこの間独立したやつなんだけど(笑)。博報堂では「ツタキュー」って言われてるらしい(笑)。

で、その二人と昔飲みに行くと、そんなときも本当にくだらない賭けで、「(小西と佐々木の)どっちが腹黒そうに見えるか」というのを、お姉ちゃんのいる店に行って投票してもらったの。負けたほうが頭丸坊主にするみたいな(笑)。小西が負けたんだけど。

小西さん：一票差でね。

小霜：そしたら、次の日の朝、散髪屋言ってスパッと坊主にしてきて。「こいつかっこいいな」って。クリエイティブっていうのはさ、ある種、半分狂気がかった世界でもあり、思い切りがないとやっていけないわけ。だからこういうやつが成功するんだよ。

小西さん：成功はしてないけど…（笑）。

小霜：ただね、付き人が払えばよかったかという、そうでもないのよ。こいつに5万円払わせていい気分になれるほど高給払ってるわけでもないし。要するに、全員が何の覚悟もなくそういうことをやってるっていうのがよくないと。クリエイティブで成功する、独立してからも自分の顔で仕事をもらい続ける、第一線でやり続けるってさ、知識だけじゃおぼつかないところもあって。当事者になることを背負う感覚っていうか。

だから僕はこの人数で（学校を）やってるっていうのもあるんだけどね。何十人もいて、知識を授けますよっていうと、常に外野意識が抜けないんじゃないかなっていう。一人一人が課題を考えて出すことで、一人一人が直面して、これが良い悪いって言われてしまうっていう意識みたいなものを植え付けなきゃいけないなって。

やっぱり、生きざまというか仕事ざまにさ、かっこつけるとか、やっちゃうみたいな感覚がないとダメなんじゃないかって。こないだ小西に快気祝いで寿司おごってもらったんだけど、そのときに坂根と三人で色々話してて、小西にそういう話をしてもらったら君たちのためにもいいことがあるかもなって思ったわけ。

小西さん：何から話せばいいかわからないです（笑）。

小霜：今日はちょっとめでたい日でもあるわけ。実は俺ずっと放射線やってたの。手術して腫瘍は取り切れたって話なんだけど、再発リスクはゼロではないわけだよ。例えば抗がん剤とか放射線とか、後からそういうことをやる選択もありますよって医者に言われたの。で、医者としては、やったほうがいいとも言えないと。やっぱりどっちも副作用があるし。だから自分で決めてくれと。やってほしいって言ったらやりますよと。で、放射線はダメージ少なそうだからやってもいいかなって。30回通って。そんで今日が最終日だったんだよ。

小西さん：おお！

小霜：やっぱり副作用はあって、腸炎と膀胱炎になって、トイレが近くなったんだよ。下痢は薬飲んだら何とかなるんだけど。膀胱炎がけっこうきつくてさ。寿司食ってるときも、けっこうトイレ行

ってたじゃん？

小西さん：はいはい、行かれてましたね。

小霜：近くなるんだよね。本当に頻繁に行かないとダメで、実は快気祝いが続くのもきついなーって思ったのよ。で、割りものをやめようと思ったの。水割りとか。割りものをやめて、とにかくロックって決めて。そしたらトイレの回数が極端に減ったの（笑）。

小西さん：あんどきも日本酒ガブガブ飲んでましたよ！

小霜：日本酒だったら割らなくていいからさ。焼酎の水割りとか飲んでたら、3倍ぐらい行ってたんじゃないかな。

小西さん：うわー、大変だな。

小霜：あとね、すごいぐったりするの。夜になるとぐったりして。最近は慣れてきたけど、最初のうちは「もう寝る」ってなっちゃうわけ。9時ぐらいになるとね。この学校も9時までにしてたの。これまでは9時からメシ食うってなってたけど、ちょっとそれは無理だと思ったから、切り上げるってことにして。

小西さん：とりあえず今日で終わったんですね？

小霜：今日で解放されたよ。

一同：おめでとうございます。

小霜：何が言いたかったっていうと、カッコいいでしょ俺。

一同：（笑）

小西さん：どっから飛んできました今（笑）。

小霜：カッコいいと思わない？そういう話聞いたら。

小西さん：カッコいいと言うしかないですけど（笑）。今ね、違うロジックからガッてきたから、キョトン感がすごかったです（笑）。

小霜：いや、体調が悪いから学校をやめるって手もあったわけよ。中止とか、米村クラスだけ、とかさ。でも、それをやるとやっぱりかっこ悪いよなーと。いかにかっこつけられるかっていうのが、クリエイターの勝負っていうところもあるんじゃないかなって気がして。…あとは任せた。

小西さん：ぶん投げすぎですよ（笑）。この空間とこの距離感、ものすごく話しづらいですよ！

小霜：話しくかったらビールあるよ。

（小西氏ビールを開ける）

小西さん：かなり精神論的な話になりますけどいいですかね。

小霜さんの下にいたのは2年ぐらいかな。そんな長くはないっすね。最初、小霜さんに「お前なんかとる気はなかった」って（笑）。まず、さっきの小霜さんの話からすると、小霜さんから教えてもらったたくさんの中、一番強烈に印象に残ってて、いま下の人たちに言っているのは、

「自分がかっこいいと思ったことをやる」。

それだけ。判断基準は「それ、自分がかっこいいと思っていますか、いませんか」のみ。その判断基準ができると、けっこう楽ですよ。例えば、得意先がわーって何か言ってる、言うことをそのまま聞くのか、そうじゃないのか。色んなスタッフに何て言うのか、とか。何の判断でもいいんですけど、「それ、かっこいいか」ってすると、嘘つくのはかっこ悪い、こっちではいいって言ってあっちではダメって言うのもかっこ悪い、すごく簡単になるんです。

判断基準が明確になるから。僕はそういう風に考えるようにしてます。小霜さんにすごくよく言われていて。

例えば、前の日遅くまで飲んでました、次の日打ち合わせです、企画がありませんってなったときに、小霜さんは「なんでやってこなかったの？」とか言わないんです。「だっせえな」って。ヘトヘトになるまで飲んで、普通に朝まで。で、会社戻って仮眠してその後企画つくって。40~50枚ぐらい書いて持ってくる。小霜さんは、やれてるはずがないことは知ってるの。で、バーンと出すと、小霜さんはふふふって笑うの。

自分の進路を決めるとか、何かをやめるやめないとか、誰かに謝る謝らない、怒る怒らない、そういう判断をシンプルにしていくっていう。

クリエイティブって、肝のすわりかたで。簡単に言うと、本気でやってるやつはかっこいい、そうじゃない人はだいたいかっこ悪い。

さっきの丸坊主にする話ね。最初は俺が圧倒的に勝ってたの。勝ってたっていうのは俺のほうが善人に見えてたってことね。ところが、ある店に行ったら突如逆転するわけよ。俺みたいにニコニコしてるやつは悪いに決まってるみたい。どんどん得票数が上がって。で、小霜さん

がこの店で最後にする！って。そりゃねえだろと思ったんだけど。

結局僕が一票差で負けたんですよ。小霜さん笑ってて、こいつ坊主にしてこないと思ってたと思うんですけど。朝早く起きて、自分でバリカンで切ったんですよ。でも、バリカンって1mmぐらいしかないのよ、刃が。1mmでやったら爽やかなスポーツマンみたいになっちゃって。これじゃダメだと思って、近くの床屋に行って。とにかくツルツルにしてくれと。で、そのまま行くとつまらないから、グレーのダブルのスーツを引っ張り出してきて、ネクタイして行ったわけ。織田無道みたいな。

小霜さんすごいウケて。そんなときは褒められた。こんだけ覚えてるってことは相当インパクトある経験だったんだけど。俺の中ではかっこいいことだったの。ていうか、そうやらないほうがダサいっていう。ゲームに負けたら、潔いのが一番かっこいいじゃないですか。だから、とにかく潔い方法を考えたわけ。中途半端はダサい。いくところまでいっていうスタンスは、面白いやつだなんて思われる重要なところで、それがないとクリエイティブに限らず、うまくいかないじゃないかなーと。

偉い人とか、凄い人とか、いろんな人と会うんだけど、みんなだいたいちょっといきすぎてるっていうか、やりすぎなんだよね。しかもそれを計算しているわけじゃなくて、そっちのほうが何かよくない？ってノリで。その感覚は目指したほうがいい。

小霜：みんなの共通点として、どこか身体壊してるよね。

小西さん：壊してますね。僕も胆のうとってますし。ストレスとか過労とかで。昔はめちゃくちゃでしたもんね。毎日飲んでましたし。朝まで。

小霜：それは遊んでただけだけど。みんな仕事しすぎで病んでるよね。精神を病むか、体を壊すか。

小西さん：そこまでやらなきゃいけないのか感がすごいですけどね。不安感。

小霜：いやでもそこまでやらないと、そこまでいけないっていう感じはあるじゃない？

小西さん：だいたいみんな、ちょっと踏み越えてますよね。ここにいる人の中で、npの人っているんですけどっけ？

小霜：あいつ（付き人）だけ。

小西さん：一応言っておきますけど、僕が小霜さんの下に入ったとき、僕は完全にダメ人間で、ずっとどここいでしたね。

小霜：ダメ人間っていうのは人間性のこと？

小西さん：いや人間性的には頑張って保持してたんですけど…。

小霜：仕事ができなかったってこと？仕事できなかったねー！

小西さん：今から考えたら、仕事できない筆頭株でしたね。

小霜：筆頭っていう言い方がどうか分かんないけど。

小西さん：博報堂って、営業とかで一括でバツと採用されてから、デザイナー以外はクリエイティブ試験っていうのがあって、それに受かるとクリエイティブになれるんですよ。僕は元々マーケティング志望で、で、入ったら、デザイナーを除く8人がクリエイティブになれるところの9番目だったんですよ。つまり補欠ね。補欠的に入って、谷山雅計さんっていう素敵な人がいてですね。酔っばらって、俺に言わんでもいいのに、コニちゃんね、9番目なんだよねーって笑ってて。殺意を覚えた・・・(笑い)。その瞬間から僕のキャリアは始まったわけです。

一同：(笑)

小西さん：本当にコピーが書けなかったです。ものすごい書けなかった。小霜さんのところに行ったときも、全然書けなかった。

小霜：正確に言うと、クリエイティブに配属されてから、3年で1回ローテーションがあるんだよね。ある部署にいて3年経つと、他の部署に行くっていうのがあって。小西は3年間違うところにいる、その後僕のところに来たんだけど。小西の同期が何人かいて、「誰が欲しい？」みたいなことを言われたわけ。それで、小西だけは嫌だなって言った(笑)。

小西さん：痛い。衝撃的だ…。

小霜：その時は一番評価されてなかったわけ。

小西さん：そうですね。やってるのに書けない。自分の部屋で、できるだけ寝ずに朝まで一生懸命考えて書くわけ。で、その大量のコピーを小霜さんに見せるの。150枚とか200枚ある自分の珠玉のコピーを。それを見せたら、ポーンと返されて、「お前もっと考えろよ！」って怒られるわけです。すごい考えてるけど、やっぱり浅いのかなと思ってもう一回やって出す。そうしたら、「だからもっと深く考えろって言ってんじゃねえか！」ってすごい怒られるんです。ずーっと、

その繰り返し。でもある時分かるんです。本当にちゃんと考えてなかったことが。だいたいね、考えるってね…。君らも考えてるでしょ？時間使ってうーんってやって。打ち合わせで話し合ったりとか。あれね、考えてるんじゃないんです。ポーッとしてるのと同じなんですよ。知ってました？

これは俺の考え方だから小霜さんは違うかもしれないけど、俺が思うのは、「ある目的に辿り着く方法を捻り出す」のが「考えること」で、唯一それだけが「考えること」だと思っていて。だからこれ（飲んでるプレモル）を売る方法だったら、「プレモルって金色だね」とか「プレモルって素敵だね」とかって一生懸命書いても、それは何にも効果がないから意味がなくて。これを売るための方法を本気で考えて、それを実行するやり方を見つけ出すのみが「考える」ってことだと思うようになってから、「あーそういうことか」と思って。

じゃあ小霜さんの言うことを実現させればいいんだなと思って。「このゲームは子どもに売れなきゃダメなんだよ！」って言われた時に、子どもに売るためにコピーを書こうとすると、「お子様に」とか「子どもとゲームってなんかだね」とか書いても意味がゼロで、「本当に子どもに売るためにはどうするか」ってことを考える。子どもがトコトコトコって来て買ってる瞬間を作らなきゃならないから、そんなこと書いても子どもは動かない。結果、意味ないんです。意味ないことを一生懸命考えても、それは考えてることにならない。

小霜さんとやっていると、小霜さんの言うことを実現することのみを考えるようになって。ただ、すごい真面目なことばかりやるかっていわれたらそうじゃなくて、クソくだらないこととかをやって。それでも実現できるんだったら最高！みたいな。そんなことを自分で決めたので。それね、難しいんですよ。例えば、「子どもにあるソフトを売る」、それもクソくだらないやり方で、子どもがやったーと思う瞬間を作るとなると、かなり難しい。

でもね、頭の中でそれを思い描こうとすると、思い描こうとしてない時よりはよっぽどできる。何言ってんだ俺（笑）。…うーん、あと何話そう。

小霜さんの下に配属された時の心構えについて話しましょうかね。小霜さんの下に入った時に、僕は小霜和也になろうと思ったんですよ。1年半か2年間ぐらいは小霜さんの下にいると思ったので。正直言うと僕も、小霜さんの下に入ろうと思って入ったわけではないので。あの人怖そうだなーと思ってたら、神様の人がちょいってやってびょーんってつれて行かれて。その時に決めたんです。小霜さんは明らかに当時の博報堂の中でトップで、谷山さんとかもいたけど、僕は小霜さんが書く言葉の方が好きだったので。

せっかく2年間ぐらい行くなら、小霜和也になろうと。すべてを習得すれば小霜和也になれるでしょ。そこにコニたん（小西氏自身）足せば、俺の方が上でしょ。小霜和也+コニたんだから（笑）。これはすごい簡単ロジックですよ。小霜さんにコピー頼もうってなった時に、小西も書けるよってなって、しかも小西の方がかわいいよってなったら勝てますよね。そういうのを狙ったんです。だから、小霜さんが言うことは100%聞いた。コピーを出して全部はねられたら、そうなんだと思う。ダメなんだと思って、小霜さんの言うことを聞いて、小霜さんが2

つぐらい選んだら、それがなぜ選ばれたかを考えて書くってことを繰り返した。それでも最初は書けなかったですけどね。

小霜：まあ最初はね。センスがそもそも違うなって（笑）。

小西さん：例えばダウタウンが笑いの先端みたいな時代に、小霜さんに「お前の書いてる面白さは『コボちゃん』なんだよ！」って。すごいショックでした。

小霜：あの頃ね、漫画で言うと、『吉田戦車』とか、ああいうちょっとやや不条理な笑っていうのがきてたんだよね。そういうのが面白っていうセンスじゃないと、今はダメなんだって。でも小西が面白いと思うのは、コボちゃん。

小西さん：一応コボちゃん読んでみたりとかして（笑）。俺はもっと面白いはずー！と思ってるんだけど、面白くないって言われてるわけだから、落ち込んだりとかして。

小霜：今考えるとコボちゃんの方が太い感じはあるんだけどね。

小西さん：僕、ある瞬間からコピーが書けるようになったの。その瞬間は今でも覚えてるんで、その話をすると、当時「プレステ」をやってて、ゲーム雑誌の月替わり企画を小霜さんがずっと書いてて、面白かったわけ。で、突然、次からお前やれって言われて、必死で書いたんだけど…。

小霜：まあ瓦版的なもので、その月のプレイステーション周りのニュースを、ソニーコンピューターの人と架空の編集者の人とのやりとりで書いていくって企画だったんだけど。

小西さん：小霜さんが書くのは不条理で読んで面白いわけ。俺が書いたやつは、ちっとも面白くない。1000字ぐらいを毎日書いて出して、面白くないって返されて。で、ある時、今日決めないと入稿できませんみたいな時があって。何枚も書いていったんだけど、小霜さんが面白くないよって落として。最終的には小霜さんが書いてくれるんだろうと思ったわけ。この人天才だし。でも、書かないわけ。原稿落ちるのに。で、結局、新企画の1号になるはずが準備号みたいになって、一行二行書いてあるだけの原稿が出て。その瞬間、この人マジだと思って。マジでヤバっていうか…俺が書けなかったから、空白の広告出すつもりだ。ありえない！どうしよう！って感じ。で、次の号（12月号）も書きまくるんだけど、また一切通らない。100案とか出しても全部ダメで。正月に実家帰って、4日に東京に戻ってきて、5日の締切に出すっていうスケジュールになって。必死にやってたんだけどちっとも面白くならないの。本当にダメだと思ったから、一応辞表的なものも書いて（笑）。その頃はちょっと気持ち的におかしくなった。で、一回コピーっていうか広告をつくるのを

諦めて、好きな落語でも聞こうと思った。桂枝雀さん大好きでしたからね。気晴らしに聞いた
ら、すごい面白いの。で、なんでこの人は面白くて俺は面白くないんだと。それは緩急と間だ
と思って。もう落語書こうと思ったわけ。それまでは広告のボディーコピーを書こうと思っ
ただけど。で、バカと真面目がズレていくっていう落語の基本を応用して書いて。これが意
外に面白い。落語だと自分のフィールドだから。一番面白いと思ったやつをダメ元で小霜さん
に出して。

そしたら小霜さんがすごい笑うの。営業さんとかに見せてもすごい面白がってくれて。その瞬
間書けるようになった。新人のお笑い芸人が必死になって笑わそうとしてるのが今までの俺で、
ダウンタウンみたいな人が余裕で入ってきて、何にもしゃべらず、「はよしゃべれや」だけでド
ンとウケるっていうのがいいの。笑わそうと思っちゃダメで、単純に自分が面白いと思うこと
を追求したら勝てるなって。

そうになると、僕元々イタズラ好きだから、小霜さんにイタズラを仕掛けまくろうと。小霜さん
を笑わせれば勝ちだから。この方式で笑うなら、こっちもありだろ的に。それまでは打ちのめ
され続けたけど、ちょっと精神的に上に立った気がして。変なものしか出さなくなりましたね。
何をやったら、小霜さんが「そりゃひどいな」って言うかしか考えてなかった。そういう発想
になって、小霜さんに面白いことを仕掛けていくっていう。小霜さんと昔話をしてても、「その
瞬間書けるようになったよね」って言ってきて。あ、同じ感覚だと。君たちにも来ると思っ
ただけど、自転車に乗れるようになる感じの瞬間が。異常に苦しいことを味わい続けて、もう
ダメだーと思った瞬間に、どこかからささやき声みたいなのが聞こえるので、それに乗っかっ
てみると書けるようになるよ。

小霜：あの時僕が CD でさ、小西がコピーだったわけじゃない？コピーライターが書けませんってなっ
てさ、CD が書くなんてかっこ悪いよね。

小西さん：そりゃそうなんですけど、普通に考えたら、自分で書いて、広告出すでしょ。俺が書いてやる
よってなるでしょ（笑）。

小霜：まあそうよ。でも、かっこ悪いことじゃん。

小西さん：あの時ビックリしましたけどね。

小霜：結局小西が書いて、それでやれてるってことはかっこいいことじゃない。

小西さん：ありがとうございます。あの瞬間がなかったら今こうなってないです。

あ、思い出した。原稿が落ちるってなった時に、実際は白紙に毛が生えたみたいなやつが出た
んだけど、得意先に持っていけないから営業さんは普通怒るのに、営業と小霜さんが打ち合わ

せしてるの聞いてて、営業が「どうするんですか小霜さん！」って言ったら、「だって小西が書けないんだからしょうがないだろ！」って。

そしたら営業の驚きの一言「じゃあしょうがないですね！」って。俺「はっ!？」と思って。結局、それまでずーっと言葉ばかり書いてあった企画なのに、ほぼ白紙。もうダメだーって思った。まあでも少しは書けるようになってからは、調子のって、書きまくってた。辛かったけど、楽しくなってたからね。小霜さんはそれまで 700 字くらいでその原稿を書いてたけど、僕は調子に乗って 2000 字くらい書いて、読者から「字が小さくて読めません」って（笑）。やりたい放題やってた。

そうそう。それから、これは小霜さんのやり方なんだけど、**情報は直接本人に会ってとってこいと。誰かから又聞きするより、そっちの方が断然面白いと。**例えば、当時「ストリートファイター」の広報かなんかやってた、くわにゃんって人がいて。俺は最初会わずに「くわにゃんは〜」みたいな原稿を書いてて、そうしたら小霜さんに「お前会ったの？」って怒られて。会ってなかったらこれ嘘じゃんって。それで、仕方ないから（笑）、実際に会いに行ったんだけど、すごく細かい情報まで教えてくれたりするの。それで、そういうリアルな情報を盛り込んでいくと、やっぱり面白いわけ。で、どこかの読者が反応してくれて、面白がってくれるの。それからどんな仕事でもできるだけ人の話を聞いてリアルな情報を仕入れるっていうのはやるようになった。最近の子はあんまりやらないよね。ネットで情報仕入れられるし。でも、本当かなーと思うようなことで企画立ててきたりするんだよね。

面白きゃいいんだけど、リアリティーがないなーと思ったり。

小霜：さっきのさ、小霜和也にコニたん乗っける戦略は見事に成功してるよね。

小西さん：でもあれね、小霜さんが言ったんですよ。あるときタクシーで、「お前には絶対に俺みたいなコピーは書けない」って。すごいショックだったんですけど、その続きがかっこよくて。「でも、お前が書くコピーは俺には書けない」って言われて。その時はちょっと書けるようになってた時期だったんですけど。で、小霜さんと同じようになっていくのはまず不可能だなんて思って。で、これ話すと小霜さん怒るんですけど、当時僕らは似てるってよく言われてて。覚えてます？

小霜：覚えてるよ。当時の東京ビルの上に JAL が入ってたじゃない。JAL にプレゼンに行ったとき「兄弟ですか」とか言われて。

小西さん：あの時不機嫌だったなー（笑）。プレゼン終わった後に、「お前さ、坊主にするかヒゲ生やすかどっちかしろよ！」って。で、ヒゲ生やしたんですよ。でもあの勝負があって坊主にしたから、どっちもやったっていう。

小霜：小西が付き合いのある営業とかクリエイターがさ、みんな言うわけよ。

「小霜さんが言われてることって、小西さんと一緒ですね！」って。

なんか俺が小西の真似してるみたいに言われるんだけど（笑）。いや、小西というのが一つの作品だとするとさ、原作は俺だよ。

小西さん：完全にそうですね（笑）。僕の思考のパターンとかしゃべり方とか、得意先への姿勢から何から何まで、全部小霜さんなんで。まったくのダメ人間からちょっと書けるようになるまで、小霜さんしか知らなかったから、模倣するしかないというか。そこから始まってますね。

ある時小霜さんに、「お前なんのためにこの仕事やってるんだ」って聞かれて、「ものを売るためですかね」って答えて、小霜さんにも同じこと聞いてみたら、「まあ色々あるけど、得意先の担当を偉くするためだ」って言われて。「その人が成功して偉くなった方がいいだろ」って。そうかと思って、それからは僕も同じ考えになりました。そうすると色んなことが変わるのよ。めっちゃめっちゃ面白いことが世に出て、商品が売れなかったらその人はクビだしさ。小霜さんはプレステを売って担当者さんを上にあげてるから。企画書を書く時も、その人が上に通しやすいように書く方がいいなって思ったわけ。考え方が変わって。

小霜：ソニーっていう会社もさ、例えば派閥があったりして、全然一枚岩じゃないわけ。色んな考え方もあるし。ソニーが良くなるようにって頑張っても難しいじゃない。どう捉えていいか分かんないし。でも、この人が役員になるようにって考えると、どういふ案を出すべきかっていうのが割と明快になってくるしね。そういうスタンスに決めただよね。

小西さん：そういう考え方って、小霜さんだけですよ。

小霜：まあ、俺は得意先と飲むの好きだしさ。この人いいなって思ったら、力が入るよね。

小西さん：好きな人とはすぐに仲良くなりましたよね。

小霜：少ないけどね。

小西さん：小霜和也になろうって言いましたけど、そんなに簡単じゃなくて…。

小霜：でも、博報堂時代、僕のモノマネやってすごいウケてたじゃん？

小西さん：やりましたね（笑）。

小霜：あと、字ね。もうね、俺の字と小西の字がソックリだとかってみんな言うわけだよ。気色悪いわけ

よ、書体真似るか。

小西さん：徹底的でしたね。俺、昔書道やって、段も持ってるんですけど。だから、鉛筆でも全部、キレイで固い字しか書けないんですよ。でも小霜さんの文字って全部ふにゃとしてて。小霜さんの字でコピー書いてたりすると、みんなすごいいいねって言ったりするわけよ。俺ある時、俺のコピーが採用されないのは、字のせいじゃないかと思って。カクカクしてるのがダメなんじゃないかって。だから、鉛筆の持ち方を変えて書くようにしたの。昔みたいなキレイな字が書けなくなっちゃったんだけど…。何これ、俺もう、精神的な小霜ストーカーみたいじゃん(笑)。

小霜：ちょっと話逸れるんだけど、俺のクリエイティブの原体験って、字なんだよね。

俺は小西と逆で、子どもの頃から字が下手だって言われ続けてきたわけ。コンプレックスがあって。うちの親父が達筆だったし。当時はワープロもなく、自分で字を書くしかなかったわけだけど、ヘタすぎるって親からも先生からも言われて、色々練習したけどちっとも上手くならなかった。ところが、博報堂入って、当時新人が資生堂に毎月自主提案するみたいなことがあって、ボードに写植文字を貼ってプレゼンするみたいなことをしてて。その中から色んな商品が実際に出てるんだけど。で、当時僕が色々書いてたら、上司の安藤さんって人が後ろから覗き込んできて、「お前はええ字を書くのう」って言うわけよ。俺は、この人は一体何を言ってるんだらうかって思って。「次から写植発注するのやめて、お前の字でやろう」って言い始めて。正気ですかと。

「お前の字は、人の心に隙間をつくる」って言って。その時俺ね「クリエイティブってそういうことか」って分かったんだよね。それまでは、達筆なのが良い字で、子どもの字みたいなのはダメな字なんだって思ってたのが、子どもみたいな俺の字が価値があるのかって。

小西さん：僕も初めて小霜さんの字を見た時、えも言われぬ敗北感がありましたね。僕は一応カチツとした字は書けるし自信があるんだけど。小霜さんが書いた字がそのまま新聞出たりとかもしましたもんね。

小霜：ビックリだよな。

小西さん：小霜さんがやることって全然理解できなくて、プレステの時に小霜さんが、いい案があるんだけどって出したのが、「ブ」しか書いてないの。えーそれはないでしょって思ってたのに、みんな「それでいこう」とか言い始めて。俺すごい考えてたのに。でも実際にプレステって勢いすごかったから、「ブ」しか書いてないと、逆に面白いことやってんなーみたいになったわけ。

あと、これも原体験の一つだけど、ソニーやってた時に新聞の15段企業広告やることになって。毎月出るみたいな。でも得意先に出しても出しても通らないみたいな時があって。俺は得意先から直接話を聞いてるから、こういうことを書けば通りますよってというのが分かる

わけ。で、それを書いて小霜さんに出してた。小霜さんもいくつか持ってくるんだけど、俺から見たら絶対通らないだろうってやつしか先方に出さないの。ハズレなわけ。だから、あ、この人本当はバカなんだと思った（笑）。

そういうのが3回くらい続いた。俺も、得意先が求めている方向とか見えてたから、絶対こういう方がよいですよって出してた、でも通らない。

でもある打ち合わせの時に、さっきも出てきた上司の安藤さんっていう人が来て、「小霜、もう書いてやれよ」って言ったんです。小霜さんは「えー、でもつまんなくなりますよ」って言って。「でももうそういう案がなかったら通らんぞ」「ちえっ、分かりましたよ」って会話があった。で、小霜さんがサラッと書いたやつが、僕の考えてた方向性のコピーなんだけどもめっちゃ面白くて、得意先が喜んで、そのまま通ったわけ。その時に、俺ハッキリ敗北感を感じただけ。ああ、この人は凄まじく分かっていて、全てを知っていて、でもそのままだと面白くなくて、面白くないものは企業のためにならないから外して、このメッセージの方がいいですよってしつこくやっていたんだなって。

その瞬間に、そういうやり方のほうがいいと思った。かっこいいって思った。これをやれば通るっていうのは分かってるけどそのままやったらダメで、その方向でワンランク上か、別の面白い方向か。その時は得意先の担当も上司ばかり見てるから、視野が狭くなっていて。それってあんまり良くないから、発想を変えて面白いことを提案していく姿勢がないと通用せんだなと。

最近でも、なかなか通らないとか、企画が難しいとか思った時に…ちょっと甘く考え始めてる自分に気づくと、あーいかにいかに、小霜さんに怒られた時と同じことやってるってことになっちゃう。

君たちがどれくらいこの学校をやってるかは分かんないけど、小霜さんの姿勢とか広告の考え方とか提案の仕方とかを吸収できるのはすごくいい経験だと思う。

小霜：昔は得意先も待っててくれたからね。今は一発で決めないと。当時のソニーの宣伝部長も再プレ大好き人間だったし。一発で決めたくない人だったから。そういう時代もあったね。でも僕は受講生に、必ず A、B の 2 案で考えろって言ってるわけ。A 案は必ず通る案。B 案は通りにくいけど、面白い案。鉄板と穴馬。2 つ考える思考をしていかなきゃならないよって。

小西さん：そうですね。A 案だけ考えられてもダメですからね。直球しか投げられないけど、170km 出ますみたいなことはないです。A 案ばかり考えるようにしていると、段々能力も落ちていくから。最終的にオリエンに書いてある通りの案になっちゃうから。

小霜：でもちょっと違うのは、むしろ A 案を考える力がないわけ。若い人は、A 案を考える力を養ってないし、その考え方を教わってないの。だから最初っから B 案ばかり考えるんだけど、B 案っていうのは A 案があつての B 案だから。A 案っていうのが分かってなかったら、B 案っていうのは B 案

ではなくてデタラメってことなんだよね。そういう人たちは仕事にならない。だからまず A 案を考えると。型が分かった上で型を破れと教えてる。

小西さん：確かに飛ばした案ばかり考えてる人の B 案ってデタラメなんですけど、本質が分かってる人の B 案ってどこかで本質だから、納得できるんですよね。それはやっぱり基礎というか、A 案を考える力がないとできない。

小霜：だから、奇抜なアイデアで成功してる人って、もう A 案はできてるわけよ。それをプレゼンしないだけで。

小西さん：そうですね。いやーでもあの時はショックだったなー。とうとう俺の時代が来たって思ったのに（笑）。全然来てなかった。小霜さんどんなコピー書いたか全然覚えてないでしょ？

小霜：俺が覚えてる小西のコピーは、メンズ TBC の男性用エステのやつなんだけど、うまいなーと思って。

小西さん：なんですか？

小霜：「腹の肉の間に虫がいた！」みたいなやつ（笑）。

小西さん：（苦笑）それ今僕を蔑もうと思ってます（笑）？

小霜：いやいや、このコピーは書けないわーと思ったよ（笑）。「すね毛に虫がからまってたー！」とか。面白い！すげえと思ったよ。その時は面白いコピーを量産してたよ。

小西さん：人間って勢いづいた時はすごいですからね。

小霜：そういうコピーは当然通んないんだけどさ、その端っこの手前にプレゼンできる面白いコピーは転がってたりするから。

坂根：そろそろ終電の時間もあるんで、ご飯にしましょうか。

小西さん：いいのかなこんな話で！？

以上