

山形県広告業協会「YAAA通信」座談会

特集!! 県内企業の広報担当者。広告について語る!



■テーマ

「山形の広告代理店に期待すること」

■座談会参加メンバー

株式会社大沼 販売促進課課長

株式会社シェルター 取締役建築事業部長

トヨタカーローラ山形株式会社 販売企画室課長

株式会社ヤマザワ 販売部販売促進マネージャー

山形県広告業協会 会長

佐藤 豊氏

石垣良三氏

工藤俊夫氏

木村英行氏

原 淳一

各社の広告宣伝計画について

山形県広告業協会主催による座談会を去る八月に山形県郷土館「文翔館」にて開催致しました。「山形の広告代理店に期待すること」という大きなテーマを掲げ、県内で活躍している企業四社の広告担当の皆様と現在、抱えている販促の諸問題や広告業界に求めることについて多方面にわたり活発に語ってまいりました。

原「情報公開」が一般常識となる中で、様々な問題が表面化してきています。とりわけ私たちの日常生活の根幹をなす「食品」の安全性への不信感を増長させる事件報道が相次ぎ、広告・宣伝部門を担う私たちにしても、より一層のモラルを要求されています。そんな状況の中、本日まで参加の各社は、現在どのような広報宣伝に取り組んでいるのでしょうか。佐藤氏 現在の状況を踏まえ今後の方向性を決めていくのは中々難しい。広告・宣伝の媒体についても、戦略的に使い分け、費用対効果を最大限に引き出すべく研究しています。

原 今回参加の企業の中では、全国へ向けて情報発信をする機会が多いシェルターさんではいかがですか。石垣氏 私たちの場合は、技術やノウハウをいかに伝えられるか日々模索しています。とくに全国向けのフランチャイズ展開をしておりますので、全国向けの業界誌、または、住宅情報誌にての広報展開が中心となります。また、東北学生の設計コンペを実施したり、若い力の発揚に力添えさせていたいただいておられます。木村氏 当社の場合、買物頻度から見て価格は大きな差別化要因です。大きく分ければ、お客様がじっくり比較する場合



石垣 良三氏



佐藤 豊氏

お客様の声を大切にしたい

広告づくり

は紙媒体、企業イメージ伝達には電波媒体ですね。他社の動向を見据えながら、地域密着重視のローカルな手法がストリートでいいのではないかと考えています。

原 広告・宣伝活動はまさに業種業態によって一〇〇社一〇〇様といったところですが、生活者への情報提供には、トヨタカーローラさんでは普段とこんなことを心がけていますか。工藤氏 当社では、設立以来社是を「楽しく豊かな自動車生活をより多くの人々に」を掲げています。主に年一回開催する「わがままカーニバル」などを行っています。また、ラジオ番組とタイアップしたりしながら、とにかくイベントに来てくださったお客様に気分良く帰っていただくような心がけています。それが次にながっていく原動力。ロ「ミ」の力も期待できますから。

原 工藤さんの言葉には、広告・宣伝の全ての要素が含まれているようです。平凡な言葉ですが「お客様のためになる仕事を」ということですね。ヤマザワさんではいかがですか。木村氏 地区毎にお願いしているお客様モニターさんや、



木村 英行氏



工藤 俊夫氏

インターネットの活用状況

原 世はまさにインターネット花盛。この新しいメディアの実際的な活用効果については、業態によってかなり差異が生じているというのが実態のようですがいかがですか。佐藤氏 アクセスの件数は確かに増えているんですが、なかなか通販には結びついていないのが実状です。当社では、全国へ発信することは勿論ですが、地域に情報発信することが主と考えていますのでインターネットの活用についてはこれからの課題です。

工藤氏 ホームページを閲覧しているぶんには営業マンからの押しもないので、生活者は自由に自分なりにデータを収集できていいと思いますよ。その意味では潜在的な需要を喚起させる媒体としてはかなり力になっているのではないのでしょうか。

広告代理店に求めること

原 お客様あっての事業、事業および事業主あつての広告・宣伝という素朴なリンクをイメージすると、企業と私たち広告代理店の良好な関係の構築こそ、最終的にはお客様へのサービス向上の源になっていくのではないのでしょうか。



原 淳一



(座談会より)

最後にみなさまから一言づつ我々広告代理店に求めることをお願い致します。

佐藤氏 情報を発信する側の都合で、たとえばチラシの内容が偏ったものにならないようにするためにも、代理店の客観的なアドバイスが必要。

石垣氏 ナショナルブランドとしての全国向けコミーシャルと地域版というかローカルバージョンの広告の使い分けについてもアドバイスいただけたらうれしいですね。

工藤氏 私たちのような業界が地元の潜在的需要をいかにして掘り起こしていけるものかアイデアを提供していただけるとうれしいですね。

木村氏 プレゼンテーションの時、企画案だけではなく、詳細な見積も準備していただくと判断しやすいですね。

原 短い時間でしたが、貴重なご意見をありがとうございました。皆様のご意見をこれからの仕事に生かし、私たちが信頼されるような広告代理店になるよう努力していきたいと思っております。

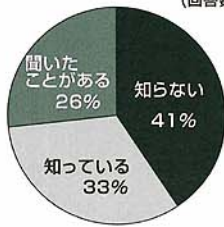
さまざまなお要望も出されました。各企業の広告・宣伝、販売促進活動において、代理店の果たすべき任務は、ますますレベルアップを期待されているようです。よきパートナーとして、共に歩を進めていきたいものです。

県内企業に聞く！ 広告及び広告業界に関するアンケート調査結果

当協会では、山形県内の企業を対象に、広告及び広告業界に関するアンケート調査を実施致しました。その集計結果をまとめました。

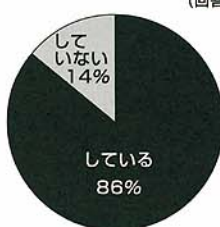
質問1
山形県広告業協会(YAAA)を知っていますか？

(回答数49)



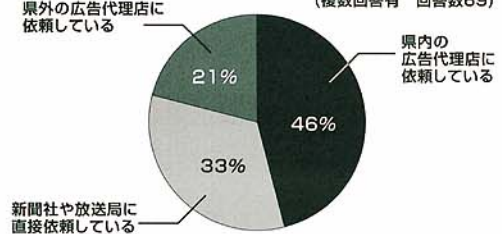
質問2
貴社では、広告宣伝を行う際に、広告代理店を活用していますか？

(回答数49)



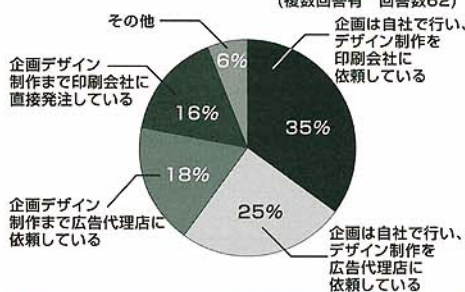
質問3
貴社が、新聞広告出稿やテレビ・ラジオCMを企画、制作、放送する際は、どんな方法で行いますか？

(複数回答有 回答数69)

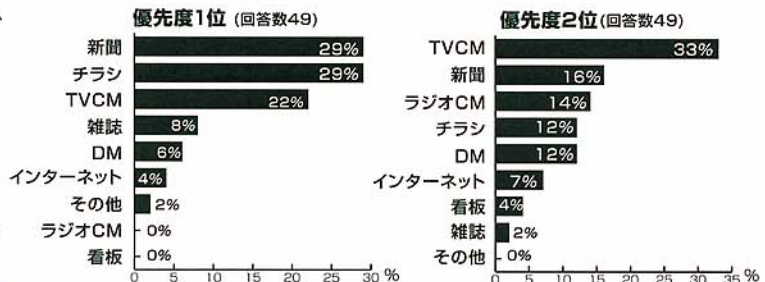


質問4
貴社がパンフレット・チラシ等の印刷物を企画制作する際は、どんな方法で行いますか？

(複数回答有 回答数62)

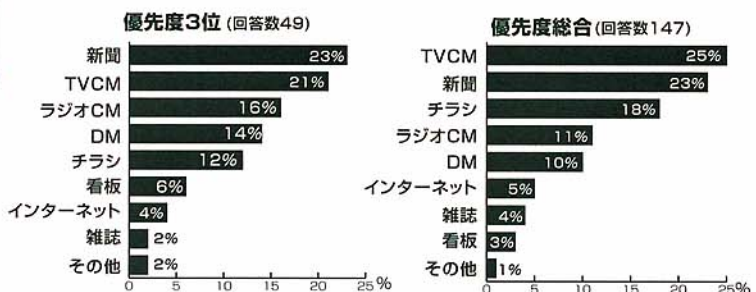
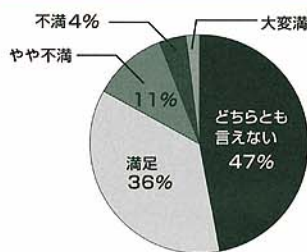


質問5
貴社の主な広告宣伝媒体は何ですか？
優先度の高いものから順に3つお答え下さい。



質問6
貴社の広告に満足していますか？

(回答数49)



質問7
質問6でやや不満、不満、大変不満と答えた方はよろしければその理由をお聞かせ下さい。

1. 情報提供をしっかりとしてほしい……………3 (回答数9)
2. プレゼンテーションをしっかりとほしい……………2
3. 自分の会社の商品をしっかりと勉強してほしい……………2
4. とにかくいい広告をつくってほしい……………1
5. その他……………1

アンケートの調査結果から、山形県内での当協会の知名度は、まだまだ足りないと考えられます。これを機会に、より積極的なPR活動をしてまいります。

●実施日/平成14年9月10日~17日 ●対象/県内企業100社
●回収数/49社 ●回収率/49%

質問8
その他当協会、広告代理店についてご意見ご要望がございましたら何でも結構ですのでお書き下さい。

- たくさんの情報と企画提案を期待します。
- 各代理店の特徴や作品等比較できればいいですね。
- どんなコンセプトで制作したのか、どんな効果があるのか明確にプレゼンテーションしてほしい。
- 商品知識や企画プレゼンなどが足りない気がする。お客様に何を伝えたいかを一体となって考えて頂き、媒体、企画をプレゼンしてほしい。
- 業界の動向や全国的な流れ等、最新の広告に関する傾向、情報を多く提案してほしい。
- 広告業協会がどのような仕事をしているかPRすべきではないでしょうか。
- コストパフォーマンスの高いCMを研究してほしい。制作者の自己満足ではなく、売れてこそ評価されるのではないのでしょうか。

ご協力頂きました企業の皆様ありがとうございました。

YAAA協会加盟社

株式会社 アイン企画

代表取締役 松岡 宏和
〒990-0053 山形市薬師町2-2-28(再発見ビル3F)
TEL023-642-4542 FAX023-642-4597

株式会社 朝広東日本 山形支店

支店長 関下 真司
〒990-0054 山形市六日町7-10(朝日新聞山形ビル3F)
TEL023-631-5233 FAX023-632-0187

株式会社 アドコーレション

代表取締役 渡邊 信行
〒990-0043 山形市本町1-4-27(協栄生命山形ビル7F)
TEL023-624-6621 FAX023-624-6459

株式会社 アドバタイジング・エフ

代表取締役 沼沢 善右衛門
〒990-0042 山形市七日町1-2-42(TAN 6スクエア3F)
TEL023-625-8355 FAX023-625-8356

株式会社 エス・アイ・エスコミュニケーションズ

代表取締役 原口 巖
〒998-0102 酒田市京田2-59-4-2
TEL0234-41-0050 FAX0234-41-0051

株式会社 庄交トラベル

代表取締役 渋谷 英男
〒997-0031 鶴岡市錦町2-60(庄交本社ビル2F)
TEL0235-22-3777 FAX0235-22-5289

株式会社 青陵社

代表取締役 佐竹 純一
〒990-2442 山形市南二番町14-40
TEL023-624-0611 FAX023-624-0625

株式会社 日本プレス広告社

代表取締役 佐藤 元昭
〒990-2462 山形市深町2-3-33
TEL023-643-2292 FAX023-643-2487

株式会社 ハイスタフ

代表取締役 高橋 雅直
〒990-2422 山形市本町中田1-7-23
TEL023-632-6030 FAX023-632-6032

株式会社 北宣

代表取締役 武田 勇美男
〒990-2423 山形市東青田2-13-3
TEL023-631-1252 FAX023-631-1374

株式会社 ホロン 山形支社

代表取締役 鈴木 英文
〒990-2413 山形市南原町2-8-47(ミナミハラアネックス2F)
TEL023-624-3110 FAX023-624-3111

株式会社 山形アドビューロ

代表取締役 原 淳一
〒990-0042 山形市七日町4-16-18(山形新聞放送会館2号館)
TEL023-641-2160 FAX023-641-2163

株式会社 山新広告社

代表取締役 相馬 健一
〒990-0047 山形市旅籠町2-5-12(山新放送会館内)
TEL023-635-5590 FAX023-635-5595

株式会社 和広 山形支社

代表取締役 土屋 雅男
〒990-0025 山形市あこや町2-1-13(有川ビル3F)
TEL023-626-3330 FAX023-635-6018

新加入会社

株式会社 ウイングエイト

代表取締役 水戸部 廣一
〒990-0821 山形市北町1-3-1
TEL023-612-0456 FAX023-684-5611

株式会社 カック

代表取締役 渡邊 幸洋
〒990-0021 山形市小川町1-8-29
TEL023-633-3349 FAX023-624-5577

株式会社 キンダイ通信社

代表取締役 村山 光男
〒994-0012 天童市久野本2-3-13
TEL023-654-1533 FAX023-654-1523

YAAA賛助会員

株式会社 山形新聞社

代表取締役 相馬 健一
〒990-8550 山形市旅籠町2-5-12
TEL023-622-5271

山形放送 株式会社

代表取締役 佐藤 充彦
〒990-8555 山形市旅籠町2-5-12
TEL023-622-6161

株式会社 山形テレビ

代表取締役 堀田 敏
〒990-8511 山形市城西5-4-1
TEL023-645-1211

株式会社 テレビユー山形

代表取締役 中澤 忠正
〒990-9536 山形市白山171
TEL023-624-8111

株式会社 さくらんぼテレビジョン

代表取締役 山本 謙一
〒990-8539 山形市落合町85
TEL023-635-2111

株式会社 エフエム山形

代表取締役 安孫子 敏雄
〒990-8543 山形市松山3-14-19
TEL023-622-0804

株式会社 ケーブルテレビ山形

代表取締役 中村 松太郎
〒990-0025 山形市あこや町1-2-4
TEL023-624-5000

山形コミュニティ放送 株式会社

代表取締役 玉井 恒
〒990-0043 山形市本町2-4-14(津多屋ビル)
TEL023-634-0762

株式会社 ニューメディア

代表取締役 金子 朋三
〒992-0044 米沢市春日町4-2-75
TEL0238-24-2525

株式会社 荘内日報社

代表取締役 佐藤 陸男
〒997-0035 鶴岡市馬場8-29
TEL0235-22-1480

●発行人/代表 原 淳一
●事務局/〒990-0042
山形市七日町4-16-18
山形新聞放送会館2号館
TEL023-641-2160 FAX023-641-2163

仕事を語る ▶▶



株式会社 北宣

デザイナー 坂野 元一

〒990-2423 山形市東青田2-13-3
TEL023-631-1252 FAX023-631-1374

デジタルモンキーのつぶやき

朝起きる。寝坊した。上山から会社まで10分で着いた。フシギだなあ。グー。腹へった。ばあちゃん特製のおにぎりを食べながらMacにむかう。イテッ。仕事しながら朝食食べる!それも大量に!って怒られた。だっ!ってご飯食べない!と倒れちゃうよ。はいはい、チラシの打合せね。グー。腹へった。もう10時だからしょうがないよね。イテッ。画面に焼肉出されただけなのに。イテッ。早くデザイン創れだっ!。ふーんだ。チラシのバックにカツ丼飛ばしちゃろ。うまそーだ。グー。イテッ。もう、みんな怒りんぼさんだ。あ!お昼だ。お昼だ!おっぺんと、おっぺんと。足んないや。カップラ食〜お。ついでにせんべも食〜お。ついでにアイスも食〜お。あ〜あ、お昼終わった。今からTVの収録か。眠いなあ。あ、BG間違っちゃった。イテッ。バックにお館の画像入って?あれ〜?グー。腹へった。もう4時だもんしょうがないよね。コンビニでポテチ買ってこ。パリパリ。あ、ラブに油染みついたら。イテッ。もう1部出しますよ。あれ?データがない!ない!消しちゃったよ〜!ど〜しよ〜!グー。ご飯食べてから考えよ〜と。お腹いっぱいになっ!って眠くなってきちゃったなあ。……こんなボクだけ、日々ステップアップして皆に喜んでもらえる様な楽しい広告を作るゾ!!(コイツまた居眠りして寝言言ってる。起きろ!バシッ!!!) イテッ!



株式会社 ホロン

業務管理課 太田 玲子

〒990-2413 山形市南原町2-8-47-2F
TEL023-624-3110 FAX023-624-3111

疲れない脳

この仕事において、あらゆるイメージをうまく形づくるためには、それに関わる人達とスムーズなコミュニケーションを持つことがとても大切だと思います。裏を返せば、それさえうまくいけばその先にある着地点をいち早く見つけることができ、効果的なコピーやデザインを浮かび上がらせることができるということです。では、充実したコミュニケーションのために何が重要かといえば、それは自分の頭にストックしてある情報をどれだけ引き出せるかという事だと思います。言い換えれば想像力ですが、これをどれだけ使いきれれるかなのだと思います。最近「海馬」という本(www.1101.com)を読んで「脳は疲れない」という事実を初めて知ったのですが、これは驚きでした。どれだけ考えようとも脳が疲れないというのはなんと素晴らしい。疲れるのは、目や肩や首なのだそう。そしてさらに、脳というのは五感を通じて得たありとあらゆる情報(記憶)のパーツを、常に他のパーツと結び付けていく性質があるそうで、その組み合わせはほぼ無限大に広がっていくわけです。つまり、思いがけない記憶同士がある日突然リンクし合う(ひらめく)ことで、新しい発想がどんどん生まれていくわけです。どんな情報でもある日突然面白い発想に転がる可能性があるというのは、かなりウキウキなことですね。こんな頼もしい脳を誰もが持っているわけなので、どんな情報にも常に五感をフル動かしおきたいと思っています。



株式会社 山形アドビューロ

業務課 業務推進部長 鈴木 雅一
〒990-0042 山形市七日町4-16-18
TEL023-641-2160 FAX023-641-2163

数字を扱う仕事は、シビアだ!

長年マスコミ業界で営業をやってきた私にとって、今就いている「業務」という仕事はなかなか大変な仕事である。「営業」に就いている間は、ノルマのない平和な仕事はないものかと夢を見ていたのだが、「こんなはずでは・・・」と反省しきりである。営業マンは数字に弱い!私だけかもしれないが、これにはほとほと参った。営業の稼いだ数字や媒体への発注金額、催事に関してはその総費・・・エトセトラ・・・エトセトラである。その上それをデータとしてオフコン・パソコンに正確に入力する作業。それを分析して各部署が必要とする資料の作成・提出。今まで何気なく見ていた(営業マンはめんどくさがって無視しがちだが)書類の数字が、こんな大変な過程で作られてきたのかと思うと今までしてきた人連に頭が下がる。これらの数字を扱う作業はこの八月で五十の大台を迎えた私にとって大変なプレッシャーであった。しかし、最近なんとかデータや数字を扱うようになってきた。だんだんに、その流れが見えるようになってきたのである。そして、残り少ない(歳からして?)サラリーマン人生。こんな面からも仕事を見つめ、代理店の花形「クリエイティブ」ということから最も速いところにあるようなこの仕事を、「データから、成り行きをシビアに見つめ分析できる」ある意味「愉快」な仕事として極めたいものだと思う今日この頃である。

平成13年度事業報告 ▶▶

月	定例会議	事業活動
4月	4/19 全国広告業団体連絡会議	
5月	5/9 平成14年度通常総会 第28回定例会議	
6月		
7月	第29回定例会議	7/26 第5回YAAAゴルフコンペ
8月		
9月	第30回定例会議	
10月	10/10 東北広告業団体連絡会議 全国広告業団体連絡会議	YAAA広報誌第5号の発行
11月	第31回定例会議	
12月		第5回親睦ボウリング大会
1月	第32回定例会議	2003年賀詞交換会
2月		
3月	第33回定例会議	第5回YAAA広告セミナー

※各委員会の会議は、随時開催。

平成13年4月1日~平成14年3月31日

平成13年4月13日(金)
全国広告業団体連絡会議・事務局連絡会(春季)(東京)
平成13年5月11日(金)
山形県広告業会通常総会・懇親会
平成13年5月11日(金)
第22回定例会議
平成13年7月23日(月)
第23回定例会議
平成13年7月27日(木)
第4回YAAAゴルフコンペ(主管/総務委員会)
平成13年9月27日(木)
第24回定例会議
平成13年10月12日(金)
全国広告業団体連絡会議・総会・事務局連絡会(秋季)(東京)
平成13年10月16日(火)17日(水)
第5回全広団連東北ブロック会議(秋田)
平成13年11月1日(木)
第25回定例会議
平成13年11月2日(金)
第4回YAAA広告セミナー(主管/企画委員会)
平成13年11月
YAAA広報誌第4号の発行(主管/広報委員会)
平成14年1月22日(火)
2002年賀詞交換会
平成14年1月22日(火)
第26回定例会議
平成14年2月15日(金)
第4回親睦ボウリング大会(主管/総務委員会)
平成14年3月25日(月)
第27回定例会議

平成14年度事業計画



狂牛病問題が明るみにだされて以降、食肉業界全般に対する消費者の不信感・警戒心が強まっています。そんな状況を見据えて、創業当初からこれまで一貫した姿勢で歩んでこられた平田牧場の取り組みが、セブン・イレブンなどの販売店サイドから、いま俄然注目され始めています。そんな、時の企業・株式会社平田牧場代表取締役社長 新田 嘉七氏に、お忙しい中お話を伺いました。

たった二頭の豚づくりから始まったというお話ですが、詳しくお聞かせ頂けますでしょうか。

その二頭にもつわるエピソードより、むしろ昭和二十七年、平田町の仲間と共同養豚場を始めたことの方が大事です。という話は、その五年後に豚肉の価格が大暴落し、事業としても危機的な状況にあったからです。その時のスローガンは「根性・忍耐・努力」。まさしく当時の状況を雄弁に語っていると思います。そこで必死になって導き出したのが「産直提携」というやり方だったのです。この方法こそが、現在につながる大きなポイントになりました。そして志を同じくする若い養豚家二十四名で、昭和三十一年、酒田市中町に食肉直売所を開設するに至ったという流れです。株式会社平田牧場の設立はその三年後の昭和四十一年ですね。



設立当時からモットーとされていることなどお話しいただけますか。

どんなものでもそうですけど、お客様に欲しいと思われたい商品をいくつにつけても、意味がありませんよ。それをつき詰めていけば、徹底して「お客様のために仕事をしよう」ということになるわけです。今風にいえば生活者のニーズに合った商品をつくるという単純なことです。でも、理念としてだけでなく、実際にそういう仕事をしようということになるとそう簡単なことではないんです。



もう少し具体的な例を詳しくお話ししていただけますか。

そうですね。ちょうど有吉佐和子さんの「複合汚染」が多くの読者に支持されていた頃でした。地元共立社さんを始めとする東北地方の六生協さんから「無添加の食肉加工品をつくってほしい」との要請がありました。昭和四十六年です。そこで、現在の株式会社太陽食品の前身、株式会社北協食品を設立しまして、日本で初めてのオールポーク・無着色・無添加のウインナーを作り始めたわけなんです。ところが、当時の衛生・加工設備は未熟で、けっきょく日持ちせず、挫折しかかかったんです。経営は倒産寸前まで追い込まれました。その時ですよ、本当の意味で企業のポリシーが問われたのは……。「質の良い物がお客様に支持される時代が来る」という信念で、前だけを見て研究を進めたんです。無着色のウインナーは当時「色が悪い」とまで言われていましたしね。信念を堅持して、難局を乗り切ろうとしたとき「無添加ウインナー」製造への取り組みが次第に注目されるようになっていったのも幸運でしたね。首都圏の生協組織との産直提携が実現したのもこの頃なんです。



株式会社平田牧場 代表取締役社長

新田 嘉七氏

ところで御社の取り組みとは別のところで、狂牛病、O157、遺伝子組み換え、農薬残留といったように、食品業界全体に関わるいろんな問題が出てきているわけですが、その影響や、さらに対策などについてはいかがでしょうか。

もちろん、仕事をとり囲む環境全体に対して無関心ではいられませんし、起こってくる諸問題については誠心誠意対応しなければなりません。しかし、これらの問題はすでに問題が表面化する十年以上も前から、折り込み済みだったので、社内のモットーを徹底化すればおのずとクリアしなければならぬ問題だったということですから、現在のところ問題というよりは、手前味噌になることをお許し頂ければ、平田牧場という会社が評価され始めたとも言えるのかも知れません。「安心でおいしい畜肉加工品」を追求すればするほど、ある意味での危機管理も先行してやっていたかざるをえない、それがどこかで、ありがたいことに、信用と結びついてくれているのかなとも思います。



最後に、今後の展望とありますが、将来のビジョンなどについてお話ししたいと思います。

特にないですね。一にも二にも、創業当初からのモットー「お客様のために仕事をしよう」を着実に、地道に、実践して

いくことですね。ほんとうにそれが全てなんです。そうすれば道は必ずと拓けて行くのではないですか。妙に悟ったような言い方になってしましますが、ただ心配事はありません。正直に申しつけて養豚場が抱えている環境問題です。現在のには十二分に環境基準を満たしているのですが、今後、その基準そのものがどんどん厳しくなっていくだろうと予想しています。それにどう迅速に対応し、解決していくか、ということですね。もちろん今から取り組んでいるのですが……。供給を安定的に図るために、若い養豚家の全国規模のネットワークも考えています。それから、広告宣伝にかかわる部分で言えば、モンテディオ山形のファンの方から「平田牧場」は分かるが、何をどうしている会社なのかかわからないとよく言われるんです。せつかくオフィシャルスポンサーとして、選手のユニフォームにエンブレムを、もっとそれだいたいということもあって、もっとそれを具体的な宣伝として有効活用させていただこうというつもりです。最後にもう一つ、平田牧場としての具体的な商品をアピールしていくためにも、自社ブランド「三元豚」をベースに直営の「豚肉料理・とんや」をより積極的に展開していきたいと思っています。



株式会社平田牧場の全面的な支援で修復された酒田の名所 興城茶屋 雑蔵書廊 相馬樓
相馬樓は、江戸時代より料亭「相馬屋」として営業していました。現在残る本造の主要は、明治27年の市内大震災の大火で焼失した直後、残った土蔵を取り壊して建てられたもので、平成8年11月、国の登録文化財建造物に指定されました。伝説に新しい息吹を加えて修復した相馬樓は、1階の20畳書廊を「くつろぎ室」とし、2階の大広間は興城さんの語りとお食事を楽しむ宴興壇に、かつての原形は酒田興城のついで場として新設しました。また、楼内の土蔵には懸人形や舞主、新田蔵一所有の書画や古美術等を展示しています。