

情熱ドラマ「広告代理店マン ～プレゼンまでの長～い2週間～」

作：情熱の学校 エサキヨシノリ

copyright© jounetsu no gakkou, yoshinori esaki

第1話

始まりは1本の電話から

大阪の広告代理店、中小広告社で働く、情熱学（じようねつがく）というまなぶは、今年で5年目を迎える営業マン。入社以来、某中央紙の突き出し「小粋の広告スペース」を飛び込みで売り歩いている彼は最近「営業マンとしての大きな壁に悩んでたよ」

（学）
飛び込みという営業手法では誰にも負けない自信があるよやけど、将来のためのキャリアアップを考えると、もっと違う形での営業を目指したいよなあ。

（学）
俺も、何と言ったのかな、堀田課長（上司）の営業マン（みたく）に出来る営業マンって言われたらいいよなあ。確かに飛び込みで得たものはたくさんあるけど、例えば得意先の重役クランを前に「ジャンプして、かつよくプレゼンしてみたいよ」。

（学）
「そ、その言葉は・・・プレゼンって、プレゼンって、俺、営業やって5年にならないうつろいちゃうよおろろか」「企画書」のことも書いた事ならなあ。でも、俺、営業が企画書、書いたりせんでもいいよさ。だって昔見ると戦略「プランナー」がうちの会社にはあんなにいないよ。営業マンはお客さんと「モノ」売ってナンボだよなあ。今はいらん事考えたら一生懸命「突き出す」よさ。」「

結局、悩んでたのが、いつかよく分かるよさ。」「

しかし、そんな少々のときは彼のせいだよ。5年目営業マンとしての試験とも言える1本の電話が舞い込んで来たのだ。

「なんのなんのなんのなんのなんの（堀田の語尾）」

（学）
「おっ！ペロんキョ」学が1ヶ月前に広告の仕事をもたらした「ペロんキョ」の坂本部長や。どないしたんやろっ。」

「はい、情熱です。あ、坂本部長！いつもお世話になっております。広告スペースの件で何かありました。」

（坂本部長）
「違うよ、情熱君。実はなあ、来年のパレンティンズ（一商戦に向けて1月15日に新商品を出すんやけど、今回、広告代理店数社から「ターゲット」「コミュニケーション」「プレゼン」してもらおうと思ってるね。もちろん君の会社も参加してくれるんやなあ。そこで、突然やねけど、明日の朝9:00から、広告代理店に対して「フリーング（説明会）」をするから御社も参加してくれるか！今回は結構でかい仕事になると思うから・・・頑張るよ！提案たのび。」

「でかい仕事」という言葉は学はドキドキした。しかし、「プレゼン」という言葉にはかなり戸惑った。それでも、自分自身だけではなく会社としての大きなチャンスである事に気付いた学は「なんとかなるか」といつ気持ちだけで・・・

（学）
「はい、一生懸命やらせて頂きます。」そう答えたのだ。

電話を切った学は、とにかへ上司に伝えたいと堀田課長に電話を掛けた。

（学）
「お疲れ様です、学です。あ、先ほやペロんキョ」の坂本部長から新商品の「なんたか」のプレゼンをさせて欲しい電話が来ました。」

（堀田課長）
「な、な、な、それで、具体的に何のプレゼンをして欲しいんやろっ。」

（学）

「そ、それが…トータルコミュニケーションラン…とかなことか?」

堀田課長)

「どかなんとかって…お前、ちゃんと聴いてるのか?」

(学)

「はあ、坂本部長が言っているの…ぶっちゃけよく分からなかったんです。」

堀田課長)

「あああああつほか…お前、何年営業やっこんん…すぐ会社戻って来い!」と堀田課長は凄じ剣幕で学を怒鳴り散らすと電話を切った。

突然、なにが、とんでもない事に巻き込まれてしまったので

は?? そんな不安を感じながら、とにかく会社まで大急ぎで帰る事であった。

第2話

大きな仕事に向つ営業マンの心構え

大急ぎでオフィスに戻った学を待っていたのは上司である堀田課長からの大きなカミナリだった。

堀田課長)

「学…! 得意先からの大事な話を中途半端に聴いてるんやない!…お前、何年営業やっこんんやあ…! それに、恐らく坂本部長がおっしゃっている事は「ペロンチョ」の社運を賭けたプロジェクトである…! つつと…とても大き過ぎる…! この話やぞ! お前は、なんも分かってないやろ!」

堀田課長は、学の怒りを飲み込みながら、

「まっ、まあええわ! お前が社に戻る間に坂本部長に電話を入れて詳細を確認しておいた。明日の朝一番フリーティングから2週間後がプレゼンだぞうだ。結構タイトなスケジュールでの仕切りになるぞ。」

(学)「そつなや!」と学。

「それから、学! このプロジェクトは…、お前が指揮をとれ。」

(学)「えええつ!」と学。

「なにが、えええつ!…じゃあ、アホ! 坂本部長は、お前に電話を下させたんやないか! それとも、こんなめつたに無いチャンスを辞退する程度の腰抜け営業マンか? お前は、」

正直、学には「このチャンスを受け入れる自信など無かった。あるはず無かった。しかし、この先、何が起るかは分からないが…自分がぼんやりと求めていたキャリアアップには確実に繋がる経験になるだろう事は彼にも分かってた。」

(学)

「はい!…ほ、僕にやらせて下さい!」

「わっ言つてもつた…!」

学の言葉に堀田課長は黙っていた。眉間にシワを寄せながら考えているようだった。

「やはり、まずい事だったか? 俺(学)は不安になってきた。いつその時。」

堀田課長)

「おい、学!」堀田課長が話を始めた。

「これからの大きな「ムベ」に勝つたためにお前が、まず、はじめに…!」

(学)

「…! わ、わかりません。」

堀田課長)

「お前は2週間後に本番を迎える自分がイメージできるか? この仕事を成功へ導くために…!」

(学)

「…!」

堀田課長)

「学よー！ お前が先ず、しなければならぬ事、それを教え
てやるー」と言いつて堀田課長はタバコに火をつけながら一
泊置いた。

「ふーく聴いとけよー！ お前がしなくてはならぬ事は、
このプロジェクトの舵取り役として得意先とスタッフをリー
ドするのは自分なんだと自覚する事や。どんな事がある
つともやー！ ！」の規模の「J」の場合、お前が予想もつか
ないくらいの人々が絡んでくる。そしてこの仕事を何の
目標に向って、どう進めるべきなのかを営業であるお前に
訊いてくるー。その時、お前がちょっとでも迷ったら・・・それ
でスタッフからの信用は失い、その後の作業が上手く進まな
くなる。」

堀田課長はさらに続けた。

「それから、2週間後のストーリー」「コンセプト、戦略、演出」
はお前が中心になって描き、スタッフに指示するんやー！ 戦
略プランナーの意見さんに頼れば良いなんて思ったらアカン
ぞー！ 彼さえも、お前がリードするんやー！ この仕事を「や
りますー！」と言った以上、「自分が仕切るんだー！」と自分に
言い聞かせるー！

「わかったなー！ー！ー！」

「よし、次は明日のフリーフィングまでにする準備を言っか
らメントペン持って会議室に来いー！」

「なんやー！ わからんけど・・・めっちゃ不安になってきたー！
武者震いとは到底言えないカクカクが学の体全身を襲っ
た。

第3話

明日のフリーフィングまでに備える3つの作業

堀田課長から大きな仕事への営業の心構えを叩き込まれ
た学は「ほし」とする暇も与えられず会議室へ呼び出され
た。

堀田課長)

「今、俺の時計で午後6時25分や。得意先のフリーフィ

ング(対広告代理店競合「J」の説明会)が明日の午前9:00

だから、二時から約1.5時間、お前がフリーフィングに
向けてやっておく事(準備)を言っぞー！ ちなみに、お前、
この作業を怠ったりしたら、その時点で今回のプレゼンは買
けたと思え、わかったなー！」

学はノートとボールペンを手に、いよいよ焦り始めた。

「そんじゃー言っぞー！」

「先ずは明日のフリーフィングに同席させるべきスタッフ
(人員)を確保しろー！ この規模のフリーフィングの場合、
必ず上司に同席してもらっんや。カッ！ けて僕ひとり
で充分なんて考えたらいかんぞー！ 上司にその現場を立ち
合わせて、どいつ時に責任を取って貰える様にしてく
んや。それに「これからの作業はお前の想像をはるかに超
えるスタッフが絡んでくる。自分では判断できない事だら
けよー！ そんな時に、ちゃんと、お前の見方になってくれる
上司にいつにもどくとくんやー！ 今回の案件は俺(堀田課
長)が同席してやる。よかつたな、いっつも俺やったら
今頃、北新地で飲んでるやつからセツタイ捕まらんかつ
たぞー！ それから、戦略プランナーの意見さんに今すぐ電
話して明日朝一の都合をつけて貰えー！ 何か用事がある
つて言いはしたら、飯でも何でも奢るから頼みますー！ っお
願いたおして是が非でも捕まえとけよー！ 彼はこれから
の作業を進めていく上でお前の右腕になってくれる役割の
人やからなあー！」

次に、明日のフリーフィングから発売日(1月15日)、そ
してバレンタインスターまでのザックリとしたスケジュール何
の作業をどのタイミングでどの期間でやらなくてはいいけな
いのか)を書き出して頭に入れとくんや。現時点で考えた
場合、先ずお前が越えなくてははいかん山は明日(1月2
日)以降、プレゼン(16日)までの2週間や。その間に得意
先からのリクエストを基に我が社としての提案内容の基礎
となる「コンセプトと基本戦略はお前が中心となつてまと
める、そしてスタッフを決めて、社内のプロジェクト説明会を、
そつちな、あー！ ！日には行っ。その後、各担当が個別に作
業に入るや。それでリハサルを15日にやるから、14
日までの1週間、全てのプランを各担当からあげさせて、
お前がガッチャン「J」統合する事(する)。それでプレゼン本
番を迎えるって感じやなー！」

「おー！ー！学……！何、頭真っ白状態になっとなんぞ！お前が全部やるんやぞ……！しっかりせい……！」

「それから、最後に明日のフリーフィングで何を確認するか？を今から想定しておく事が大事や。事後に「あれ訊いとけば」ヨカッター……って恥ずかしい事思わんやなつにな……！今回は特別に俺、堀田課長(が)使っているプロシエータ確認シートを見せてやるからシッカリ把握してくなつな。ちなみ……このシートはフリーフィング後の社内説明会の時に利用するから、そのつもりや。」

そつ言つて堀田課長が差し出したフリーフィングシートの内容は左記の通りである。

- **クライアントの課題**
概要／課題／スケジュール／プロデューション予算
- **クライアントが見る市場環境**
市場規模／今後の市場は／競合ブランド／消費者／市場参入機会 脅威／ブランドの強み弱み
- **商品について**
ブランド名(ライオンアイテム)／商品サンプル又は写真／ブランドロゴ／価格／主要機能販売チャネル／ブランドコンセプト
- **ターゲットについて**
性別／年齢／職業／ライフスタイル／恋愛観／バレンタインスターの過ごし方／住まい／趣味／家族構成／新商品ブランドに対する反応／接触メディア
- **ターゲットと商品の接点**
ターゲットが持つ商品(ブランド)イメージ／理想とするブランドイメージ／ターゲットが核とする欲求／その欲求に対するブランドの応え／なぜ、そつ言えるのか／最大のセトル余イン

他にプレゼン上の確認ポイントとして

- 誰がクライアントが出席するプレゼンか？
- 会場はどこか？他の会場はもこのか？
- どこまでのプレゼンテーションを要求するのか？
- プレゼンテーションは出るのか？
- 何人までプレゼンテーション出席できるのか？
- プレゼンの順番は？
- なぞいなぞい。

「つまり、クライアントが考える 誰に 何を どのよつに を出来るだけ取材する。そしてフリーフィング後にお前がちゃんとスタッフが動ける様にスタッフが質問しそつな事を漏らすなぞ訊くんや。」

「おつ…… そんなと……うだなあ……。 おい、学……！俺はこれから北新地で……いつもの様に飲むから、何かあったら電話して……！でも、酔っ払ったら……ムメンね……。 それじゃあ、お疲れ……！」

ひとりオフィスに残された学。 時計の針は午後8……30を指している……！

(学)
「あ……！1時間半……！つまり寝るな……！って事か……。マジックがよ……！ ああ……、やっほ、やめときゃよかつたかな……。」「と思ひながらも、もう後戻りできない自分の状況をなんとなく感じて始めて……の学であった。

第4話 対広告代理店フリーフィングの当日

11月22日午前8時30分。ペロンキョ本社ビル最寄り駅前の喫茶店。 眠い目を擦りながら堀田課長と若見戦略プランナーを待つ学の姿があった。

(学)
「昨日、堀田課長から言われた準備はすべて完了したぞお……。 新商品発売までのザックリスケジュールは頭に入っている……！今日確認すべき質問リストも用意済み。これでバツチリだ……！」

そこへ堀田課長と若見戦略プランナーが現れた。

堀田課長(

学、どつだ！ すべて準備はできたか？」

(学見)

「昨日は大変だったみたいね……。 でも、その努力が君を成長させてるんやぞい。」と若見が、からかい半言言った。

(堀田課長)

「どうして今日のフリーファイナンスに参加する競合広告代理店の情報は揃ってしまっか」と堀田課長が学ぶに訊いた。

(学)

「えっ、揃っていませんがぁ・・・」

(堀田課長)

「ななやとー。じゃが、学。今回のコンペに勝つためには得意先だけでなく俺たちとしての競合の動きも掴む必要があるなやー。我が社のように中小の広告代理店が大手のD社や、H社を上回るプレゼンをしなかつと思つたら、彼らがどんなやり方で攻めてくるのかは想定できていないよなー」

(学)

「つまり、敵を知りDを知らば、百戦危うからずー!『孫子の兵法、競合他社パージョン』ってことかなー」

(学)

「その言えは、D社は営業3部の若田チームがやるってペロンチヨの坂本部長がおっしゃってましたっつす。昨日、堀田課長が帰られた後、坂本部長の部下の水野さんとD当りの会議室の事でも電話した時に、そんな話になって」

(堀田課長)

「なるほど。若田チームか。「堀田課長が苦笑を浮かせていた。

(学)

「堀田さん、知ってたの?」D社の若田って営業マン。」

(堀田課長)

「え、ええ、まあ。若田は3年前まではD社の出世頭だった奴なんですけど・・・ちよつと問題起して今はおとなっつて聞いてたんだけどががが」

(学)

「なるほど。それで営業3部なんだ。」

(学)

「それで、営業3部なんだっつていついたんですか?」

(学)

「D社の場合、社内での優秀な人材を集めている部署ほど部署の数字が若いんだ。つまり営業1部は最高チーム、D社は営業部署が全部で25部あるから若田チームはおそらく社内を期待されてない部署って事になるなえ。」と若見が説明する。

(学)

「ホントですかー。それはいい話ですね。」

(堀田課長)

「でも、油断できんぞ・・・あいつ(若田)は結構クセモノで得意先や社内の『政治』は大才級ななやあ。あえてあいつが出てくる今回の案件。ちよつと、何かあるかもなあ。」

堀田課長はいつたい、何を考えているのか? 競合コンペの経験がない学にとっては雲を掴むような思ひであった。

(学)

「あ、フリーファイナンス開始まで15分前です。」

(堀田課長)

「まじやー。今回も楽しくないかー!」と、ペロンチヨは、「へー!」

ペロンチヨは本社、第1会議室。学達3名が現場到着した時には、他の広告代理店はすべて揃っていた。ちなみに、今回の参加広告代理店は全部で5社。最大手のD社、それに続くH社。他にも上位クラスは大方登場している状況であった。

「わあ、すごい雰囲気ー!でも、ななやのDの中にちよみたいな中小クラスの広告代理店が呼ばれたんやろっつ。」そんな事を学がぼんやり思っていた、その時。

(D社現場)

「おい、情熱(学)の氏字(と)書を掛けてきた若(男)がいた。何気なくその声の方を向いて、へー!」

(学)

「桜庭!・・・じゃないか。」

その男はD社の光り輝く社章を胸に付けていた。

(D社的場)

「なんだ、お前の会社も呼ばれてたんや???」と言っ事
は今回はその程度の仕事か? いや、すまんすまん! そ
んじや、お互い頑張らうぜ。」

桜庭は、中学時代の同級生で...当時、成績優秀、運動
神経抜群、性格最悪のくせに女子に手玉くりの、学にと
つは最高に嫌な存在だった。

(中)

「なんであいつ桜庭(が)がよりによってD社(と)に近づい
た場所(に)なんだよ...」

そして対広告代理店合同フリーフィングは始まった。

第5話

対広告代理店フリーフィングの当日 その2

11月2日午前9時。ペロン・チョヨ本社、第一会議室。

坂本部長から一声にて対広告代理店合同フリーフィング
は始まった。

坂本部長著

「みなさん、朝早くからお集まり頂きありがとうございます
です。これより来年1月15日発売予定の新商品「ペロン
キッス」に関するフリーフィングを始めます。」

坂本課長による約1時間のフリーフィングで話された「ペロ
リンキッス」の情報は以下の通りである。

● 市場環境

「数年の「バレンタインデー」市場は様変わり。女の
子間で友人同士と交換し合う「友チョコ」「自分自
身贈る「マイチョコ」」が5年に「ブーム」を巻き起して
おり、以前のよつに女性が男性に愛の告白「をすする
ためのチョコ」習慣から他目的でのチョコ「ギフト消費」が
6年ますます期待できる。

● ペロンキッスの市場での役割

そこで同商品は「チョコ」市場に新しい習慣を提案し、市
場内新市場を形成。新しい需要喚起の原動力となる。
そこで同商品を用いて創りだす市場とは、「おかあち
やんごめんね!市場」。2月14日を男女双方方向に
よる「チョコ」交換の口とし需要拡大を図る。男性にとつ
てのパートナーである奥様(や恋人)に対し、日頃の感
謝を伝える「チョコ」を通じ提案。

● ターゲット

30歳以上の既婚男性
未婚ではあるが付き合いか長めの女性がいる男性

● 商品特性

価格...3000円
誠意の「もったパッケージ...」

力カオマスを多く配合し生クリームをブレンドしたチ
ョコレート
力カオの深みと生クリームのコクが特徴。

● 流通チャンネル

デパート、ペロン・チョヨ・ショップ

● コミュニティ予算

・ 億円

● プレゼンに関する情報

日時...11月16日
会場はペロン・チョヨ本社、第一会議室
・ 社に「えられた時間は1時間
プレゼン形態は不問

● 得意先からのリクエスト

当社の社運を掛けた新商品且つ期間限定モノなので
全国規模での認知を一気に獲得し即購入へと結びつ
ける、インパクトのある「売れそうなプラン」を提案し
て欲しい。

そしてフリーフィングは終了した。質疑応答の時間は設け
られたが、そこで質問した広告代理店は「社もなかった。
そしてフリーフィングの帰り道。何気なく学は堀田課長
に質問した。

つやあー……」

(学)
課長、なんて誰も質問しなかったんですか？」

(堀田課長)

「それはなあー。質問した内容に対する得意先からの返事がプレゼンの勝敗をわけるポイントになる可能性があるから、競合が同席している場所ではあえて質問せーへんのや。その代わり、すでにD社やらH社は今夜、ペロロン・チヨの宴席仕切ってるぞ。」

(学見)

「その場でお酒を酌み交わしながらの質問 + ホンネ引き出し大会って、やねー」得意先が付け加えた。

(学)

「怖ー」

(堀田課長)

「それにしても若見さん！得意先のフリーフィンゲって、なんでも分かりきった情報しかくれないんですかねえ。データやら、イメージ先行やらおまけに売れるプランやて！まず、広告プログラムでモノが売れる！という考えからして間違っている……。堀田が嘆く。

(学見)

「しょうがないなあー。彼らの中に営業経験者がいないんだから、自分のお客さん(消費者)の顔を本当は知らない人が実は多いから、宣伝部って。」

(堀田課長)

「それは分かっているんですけどねー！時々、これで良いのっと思っ時があるだけですわ笑。とにかく俺たちは商売商売……ひとまず社に戻って、これからの作戦を練ることにしよう。」

先輩2人の会話の内容はよく分からなかったが……フリーフィンゲ会場で終始こちらをバカにしたような笑みで見ていた桜庭(学)の事が気に入らなかつた。

(学)

「くそおー。桜庭の野郎……！大手にいるからいい気になりやがって……よし……ついたらゼッターのプレゼン勝

第6話

対広告代理店フリーフィンゲの当日、その3

会社ビルの下のエントランスでサンドウィッチと野菜ジュースを買ってから会議室に入った学に堀田課長からの「激」がとんだ！

(堀田課長)

「学！お前、はつきり言っつて飯なんか食ってる場合やないぞっ！今から、今日中にやっつくべき作業を言っつから、ちゃんと頭に叩き込むぞっ！」

そして、堀田課長はホワイトボードに以下の作業を作業順に書き出した。

- 直属の部長への口頭報告
- スタッピング(社内外スタッフを決める)
- 社内スタッフのキックオフミーティング日程の決定
- スタッフ部署への根回しツアー
- フリーフィンゲ・ポータル作成&キックオフMの連絡
- 得意先へのお礼 + 様子見(電話)

今、得意先から帰ってきた所なので…….と思っっている学の気持ち悪いっぎり無視するかの如く、早速やる事がテン「盛りであつた。」

(堀田課長)

「とりあえず上から順に作業をこなして行け！と言いたいところだが、少々、今のお前には荷が重かるっ！そこで俺が既に部長には報告しておいた。もちろん今回の指揮は学にとらせる事も伝えて了解を貰っつておいたからなあ(笑)……」

次はスタッピングや！その前に、学が今回のプロジェクトに必要と思っ部署を挙げてみる……」

(学)

「ええーっ！メディア部と販促部、それから……戦略企画部……」学の額にたらりと汗が流れる。

堀田課長)

「お前、何年、同じ仕事をやってるんや……飛び込み営業でちょっと成績残したから言うって良い気になり過ぎてたんぢやうか?! 今回の得意先リクエストはペロロン、キッスのトータル・コミュニケーションプランや……同じ事は広告・広報・販促(キキャンペーン+店頭サポート)・インターネットの戦略と戦術のみならず、戦略・戦術を生み出すための市場調査、その他に消費者対象ではない、社内営業・マンや販売チャネル担当者を売る気になさせるプロモーションも考へる必要があるんや。他にも、調査の結果次第では新しいターゲットへのアプローチや新規チャネルの提案などもありえる。つまり、うちの会社ですべての部署が関わってモサポーターを育てるものやないかいや……」

(学)

「そうですねー。うちの会社には市場調査やインターネット・コミュニケーションに特化した部署はないですもんねえー。」

堀田課長)

「同じ事はすでに今の時点で外部のブレインを至急手配せなあかんと言っ事や……ええか! お前が今日から大阪中、いっ場合については東京を出向して探して来い……」

(学)

「……なんすか……」

堀田課長)

「どいあえず社内ですたわるといって……」

- 媒体 (メディア)部は 服部ちゃん
- 販促 (プロモーション)部は 奥田君
- 戦略 企画は 吉見さんといっじやう。
- クリエイティブは 田中のおっちゃんや。

そこからの仕事依頼は、今日のサポートを流す前に、必ずやつとかなあかんぞ! 本来は依頼しておいてからフリーフイング参加なんだが、今回は、それどころじゃなかったからな! ……なんとか仕事を請けてもらっつたや……」

そこで戦略プランナーの吉見氏が会議室に入ってきた。

(吉見)

「おーおー! お揃いで! 学さま、なんじつかり仕切つてあげよう」

だいたい。

堀田課長)

「吉見さん! とりあえず今、スタッフینگしたところなんですかね。」

(吉見)

「なるほどおー。おつ、メディアは服部ちゃん登場ですか! あー彼女はお仕事できるんやあ……。せししょうもな指示ではゼッタイに動かないから、学ちゃん、覚悟しといてね(笑)。」

(学)

「……えっ……」

堀田課長)

「この吉見さん、社内向けのキックオフミーティングを……1日(月)で考えているんですが都合大丈夫ですか? ……なんとか学の右腕になつてやってくたせよ……」

(吉見)

「分かってるよ! 俺もこのプロジェクトで一発当てて、D社へ転職! ……なんてね(笑) 学ちゃん、頑張ろっね……」

(学)

「ハイ!」

堀田課長)

「ふじや! ……学! ……これから関連部署の担当者、仕事振りしていくから……いっ! ……威勢良く堀田課長が学を誘っ。」

(学)

「えっ、メールではダメなんですか? ……」

堀田課長)

「あッ! 水が! ……ついついみんなは面と向かつて「熱い気持ち」を伝えなあかんのや! ……メールで何が伝わんねん! ……これやから最近のメール世代は「もの頼み方」も知らんねん! ……言われんぞ! ……早よ、来い……」

結局、一口も口をつける事ができなかったサドウィッチの袋を握り締め、社内を駆けずり回る事になった学であった。

第7話

プレゼンを成功させるための社内根回し

販促部、広報部の社内根回しを済ませた堀田課長と学。堀田課長の言いつ通り、確かに社内根回しはメールでなく面と向っての「本音トーク」が大事なんだなと学は痛感していた。そして二人は最後の社内根回し！媒体メディア(部)のボスを叩きつけてきた。

(堀田課長)

「今回のプロモ企画はうちの会社にとっても重要な案件だからやっぱりメディアアンロードスタッフの服部ちゃんにお願いしよう。とこの事で学。「だからはお前が彼女の心を掴み取らなきゃ」」

(学)

「分かりましたー」
「パーティー越しに媒体部をのぞく学。彼女(服部)はいつもの様に多忙を極めていたー」

(学)

「服部さんー」

学を「ごっすするが…ほじく無視の服部。

(学)

「すみませんー 服部さんー」

服部メディアアンロード)

「かまわないのー 後でしてー」

(学)

「ん、ん…」

学は堀田課長に助けを求めたいのが、チツツと堀田課長に視線をやった。しかし堀田課長も無視ー！

「ひひひひひ…」
「学は困った表情を浮かべる
と同時に「ん」で自分の想いを伝えないと…いけないのか」と逃げられない自分を感じてたのだった。

(学)

「お忙しいんですけどすみませんー服部さんー…会社で」

「大事ないや、僕のこれからの人生！にとってめっちゃ重要な事なんで、お忙しいなら作業をしたらまで結構ですのー…聞いてくださいー」

服部の手が一瞬止まった)

(服部)

「情熱くん？ なんやの？ー あなたの人生にとっても大事な事って？ー そんな、あなたの人生の事はあなたが解決してーな。」

(学)

「いやーごめんさー… 僕が言いたかったのは…ペロロン・チョ」
「そんなから」
「んのお話を頂いて、今回、僕が仕切る」
「じになったんです。それで、今回の仕事で僕は男になりたくて…、ハイー、なにがなんでも自分が納得できる進め方をしたくてー… その為には、服部さんのお力が必要なんです。」

(服部)

「あなたはアホか？ー自分が納得したいかなんて仕事には関係ないね。仕事と個人的事情と混同せんとしてー」と服部からの痛いアドバイス

(学)

「すみませんー…でも、お願いします。俺の力になってくださいー…俺、ほんまにこの仕事に掛かってるんですー」
「この仕事を通じて、ペロロン・チョの商品を食べる人々の笑顔をいっぱい見たいんですー… 俺、今までこんなでつかい仕事した事ないから、やっと、この仕事で人のために働けるー… そんな気持ちなんですー！本気なんですー！めっちゃ本気なんですー！」

(服部)

「……わかった！わかったー」

「あなたは…ほんまアホやなー」

「せやけど…そのアホさに免じて付きあつたるわー！ その代わり、あなたの上司からは聞いてると思っけど、私、しかもない指示ではゼッタイ動かへんからなー！ あなたが今、言った様に人のために広告の仕事したいやったら、ホンマにその気持ちをしら抜くんやったら付きあつたるわ。」

(学)

「ム、ム……服部さん、ありがと……」

(服部)

「あ、その、その、あなたと上司の間に……別に……」

服部は媒体部のドア近くに立ち堀田課長に視線を合わせ、それに暗黙の了解とも思える堀田課長の返す視線を学は感じた。

そして学は媒体部を後にし、堀田課長と営業部へ

(堀田課長)

「学、服部ちゃんは何て言っただ……」堀田が訊いた。

(学)

「はい、あなたはほんまアホやな……」言われまじった。

(堀田課長)

「……、そっか。そっか(含み笑)。」

(学)

「えっ、なんですか……でも怖かったです。服部さん。」

(堀田課長)

「彼女はホンマのプロやからなあ。でも、彼女から「アホ……」って言われたか(笑)。ええか、学。彼女をゼツタイに放すなよ！ お前が彼女から「アホ」と言われ続ける限り、媒体(メディア)に関しては怖いもんなしや……」

学は、また堀田課長の言ってる事が分からなくなった。しかし、堀田課長の奇怪な笑顔に、なんとなく「怖い」として……

第8話

今後の、ほつれんぞう

情熱学(じょうねつ)まなぶ(まなぶ)が社内スタッフィングのための根回しを終え、自分の机に戻ってきた時にはすっかり夕方になっ……

(学)

「疲れたなあ……。でも、まだ得意先からのフリーフィング報告書を書かなあかんなあ……。報告書(ほうご)……」

そして堀田課長が戻ってきた。

(堀田課長)

「おい、学！ 今朝の報告書、書けたか……」

(学)

「そんな、むちゃやな……もうさ、これからです。でも、課長、今、考えてたんですけど……」

(堀田課長)

「なんとなく、お前も頭、回転し始めてきたな……。そつやな……。先ず、その(相談)に関しては対面で行う事を重視する。メールや電話ではお前のレベルだと要点が伝わらない事もあるから……。どんなに面倒くさいと思っても、しっかりと会ってから相談するようにする。もし、会う時間が相手と合わない場合はメールで相談したい旨だけ投げかけて相手の都合を確認した上で会いに行く。次に「ほつ報告(れん)連絡」はメールでOK。……のポイントは事実を同時にスタッフに伝える事。その際にはメールの宛先(TO……)を上手く使い分ける……。そつやなあ……。今回の場合は各部署の現場で動いてくれるスタッフはTO……。その直属の上司はCC……。それから、俺たち営業2部の部長と営業部長もCC……」

(学)

「なんで、そんなに偉い人にまで「報告連絡」するんですか……」

(堀田課長)

「それはな、あなたにも、ちゃんと報告してやるので……。と言つ時はサポート、もしくは責任取ってくださいな……。と……」

「やらな～！ただ、一番やっかいなのは、お偉いさん達が現場に顔を出しすぎると、あんまり偉い人が現場に登場して、お偉いさんやっかいからな～！そやから偉い人には対面でその辺をよ～く分かってもらって置く。彼らを排斥するんやなくて必要な時以外は暖かく見守って居てくださいますし～！とお願ひしとくわな。そ～じは俺の仕事やから学はしつかり現場をフォローしとけ～！」

(学)

「はい！わかりました。連絡相談」はメールでやります。」

(堀田課長)

「ただなあ～、報告連絡の内容によってこれは事前に伝えといた方がいいなあ～と思う人には出来るだけ電話もしくは対面で伝えとく事。スタッフ達はとってもナイーブな人々だと思つて臨機応変に動く事や。」

(学)

「了解です。それで…ですね、課長。報告書の書き方なんですけど…課長のお書きになる報告書をお手本に作りたんですが…教えて頂けませんでしょうか？」

(堀田課長)

「お前、ど～まで世話やかせるとねん！まあ、ええわ。俺を手本にな～！よ～じや会議室においで～！」

そして2人は会議室へ、課長をおだてて、ノウハウをゲットする術を自然と身に付け始めた学であった。

第9話

社内フリーフィングは、いつか、かます気で～！

(学見) 戦略フリーフィングからの電話

「なあ～、なあ～、学ちゃん、今日ハロン、キッスの社内フリーフィングだろ～！何時から、ど～だっけ～？」

(学)

「はい～！13:00からA会議室です。」

(学見)

結局、全員来れる事になったの～！」

(学)

「ええ…、販促部の奥田さんが別のクライアントプレゼンで居ないから欠席予定だったんですが、一昨日、あの人の大好きな「まんこ」の地鶏を「馳走したら、うちのプロジェクトに参加してくれる事」で了解してくれました！」

(学見)

「えっ、飲みニケーションでもって説得しちゃった訳！大きな借りだね～、こ～じや～！」

(学)

「そ～は大丈夫です。こ～じも奥田さんの弱み握っちゃいましたから～！」

(学見)

「な～なんだよ～！その弱みって。」

(学)

「武士の情け～！そ～は言えません！」

(学見)

「え～、なんだか急に営業マンになってきたね、ってか？～！とにかく13:00 A会議室ね～！了解。」

(学)

「あ～、待つて学見さん、今日のフリーフィングは一発で決めたので昨日打ち合わせさせて頂いた通りフリーフィングと営業の僕がミーティングを仕切りまくるフォーメーションをお願いします。」

(学見)

「了解！フォーメーションAね～！あ～、堀田課長にはちゃんとフォーメーションの事、伝えてい～ね。」

(学)

「大丈夫です。」「こ～じや～！見ものやな～！」って笑ってました。」

(学見)

「了解～！それじゃ、会場へ。」

12:55 @A会議室

会議室には、ほぼ全員のメンバーが既に着席していた。そこへ丸田営業部長が会場に入ってきた

丸田部長

「なんや、5分前なのに全員揃ってないんかいな… どのくらい遅いわ… 学…」

学

「はい… すみません…！奥田さんがまだ昼食から戻っていらっしやなくて…」

丸田部長

「お前は営業やる…定時に全員が席について、ミーティングが始められる様に仕切るのがお前の仕事やる…」と丸田部長は不満そうだった。

学

「すみません！ あと5分で必ずいらっしやると思っただけ…」

丸田部長

「それから、この資料、2ヵ所誤植があるぞ。表現がよく分からん部分もあるしな…」

音見

「丸田部長、その辺は僕も一緒に作りましたのでフォロは僕の方でしっかり致します。」と安心くださる。「とすかさず音見が言葉どおりのフォロを入れた。

丸田部長

「そっか！ 音見君が付いているんやったら大丈夫やろうけどな… まっちゃんフリーフィングしてや。」

フリーフィングの前に硬直してしまっただ学。その肩をそっと叩き小声で話しかけてきたのは堀田課長だった。

堀田課長

「ええか学。社内フリーフィングってのはな、時に対得意先プレゼン本番よりやっかいだったりするんや。得意先にとって素晴らしい提案だとしても、先ずは社内の「うるさい上司」を納得させる事が大切っつうことや。いいか、丸

田部長の事は怖がる必要あらへな。むしろ、うるさい上司は歓迎するべきや… うるさいことについては別に悪い事やない。あの人の場合、チマクが厳しいつまり、細部に渡って提案内容を確認してくれて俺達が見落としそうな部分を指摘してくれる優秀なチマク機能やと捉えとけ…」

学

「わ、わかりました。」

堀田課長のナイスフォロに助けられテンションも元に戻った学。そこへ昼食から戻った奥田が席に着きオールのツツフが揃った。

一斉にスタッフの目線が学に…！

堀田課長がまた、小声で

「学、ごちやよ、かましたれ…」

学

「お集まり頂きありがとうございます… ただいまより、ペロンチヨム2006年バレンタインスデー商品、ペロンキッスのトータルコミュニケーション、ソベその社内フリーフィング説明会)は、思わぬ展開を迎えていた。

第10話

社内フリーフィングで大波乱??

13:00 A会議室

ペロンチヨム2006年バレンタインスデー商品、ペロンキッスのトータルコミュニケーション、ソベその社内フリーフィング説明会)は、思わぬ展開を迎えていた。この1つ事で得意先からのフリーフィング内容は次の通りです。」と戦略プランナーである音見が続いた。

● 市場環境

「数年のバレンタインスデー市場」は様変わり。女の子の間で友人同士と交換し合う「友チヨム」や自分自身贈る「マイチヨム」が05年にブームを巻き起こしてあり、以前のように女性が男性に「愛の告白」をするためのチヨム習慣から他目的でのチヨム「ギフト消費」が0

6年ますます期待できる。

● **ペロン キッスの市場での役割**

そこで同商品はチヨヨ市場に新しい習慣を提案し、市場内新市場を形成。新しい需要喚起の原動力となる。そこで同商品を用いて創りだす市場とは「おかあちゃん」「めんねー市場」。2月14日を男女双方向によるチヨヨ交換の日とし需要拡大を図る。男性にとつてのパートナーである奥様(や恋人)に対し、口頃の感謝を伝えるキッカケをチヨヨを通じ提案。

● **ターゲット**

35歳以上の既婚男性
未婚ではあるが付き合いが長めの女性がいる男性

● **商品特性**

価格：3000円
誠意のこもったパッケージ?!
カカオマスを多く配合し生クリームをブレンドしたチヨヨクリーム
カカオの深みと生クリームの「フ」が特徴。

● **流通チャネル**

デパート、ペロンチヨヨショップ

● **コミュニケーション予算**

・ 億円

● **プレゼンに関する情報**

日時：11月16日
会場は、ペロンチヨヨ本社、第二会議室
・ 社に与えられた時間は1時間
プレゼン形態は不問

● **得意先からのリクエスト**

当社の社運を掛けた新商品且つ期間限定モノなので全国規模での認知を一気に獲得し即購買へと結びつける、インパクトのある！売れそうなプランを提案して欲しい。

● **服部メディアプランナー**

ターゲット設定が斬新で、「最近のバレンタインブーム市

場に一石を投じるといつ意味では話題性もあると思っけど・・・ある種、メーカーの利益先行主義的な考えも見え隠れする感があるから、メーカーからの一方的宣伝だけじゃなく新しいイベントになりきれないんじゃないかしら。膨大な予算を投じて広告するのもありだけど・・・PRが重要とどこか鍵を握るような感じがするなあ。」

奥田販促プランナー

「この世のお父さん達が奥さんに申し訳ないなあ。」って思っ瞬間ってどんな時なんですかねー。丸田部長はどうですか。」

丸田部長

「なんで俺に訊くねん?! でも、そつやなあ、やつぱり、飲んで遅くなった時かなあ。」

谷見戦略プランナー

確かにねー、飲んでる時に、奥さんから電話の着信が入っていたら、やつぱりドキッって思っもねえ。」

丸田部長

「君見のときは、奥さんから電話入るんや。俺なんか・・・。」

服部

「丸田部長の個人的お悩みは、後にしてくださいよ!とにかく、他の広告代理店(競合)はきっと派手なプレゼンしてくるだろうし、うちみたいな代理店は、彼らが手を出してこない部分の提案が必要になっくんぞこつこつ。」

堀田課長

「そつやねー! 多分、他の代理店(の興味はメディアやね言わずもがなやけど・・・販促とかより金がかいからなあ。」

谷見

「つまり、販促部分が手薄になると言っ事です。」

服部

「下カーと一発、イベントやってー! CM契約結んだタレント呼んで派手にねーってやつ。どれだけ売りに貢献できたか分からない!って感じのイベント。あじゃー、好きやな

おもろいかもなま〜、学ちゃん、あんたのアホさに乗ったるわ。こころすまね〜。丸田部長〜」

(丸田部長)

「……………」

「こつこつして約一時間の社内フリーフィングは終わった。学の必死な想いだけはなんとかスタッフに伝わったようだ。しかし……、まだまだ充分ではない。やっとスタートの音が鳴らされたところだ」といふ。それからが怒涛のプレゼン劇の作業となる。

とにかく、頑張れ、頑張れ、情熱 学……………」

第12話

アレでいいの？…！ トンチン

社内フリーフィングの後、会社近くの中華料理店で「おそ飯」を食べていた、服部メディアプランナー、堀田課長。

(堀田)

「服部ちゃん、いろいろ学の為に、フォロアありがとうね。」

(服部)

「なんのでもなま〜、堀田くん。学ちゃんの熱い想いは分かったんだけど、あの「コンセプト」、ちょっと分かり難くない？」

「男だからのパレタイン」。

「クリエイティブの進中は理解できるかもしれないけど……、販促やメディアからみたら、だから、なまねなま〜って事になるよ〜。」

(堀田)

「確かになま……………」

その頃、営業部の学、インハウス、戦略プランナーの直見が駆け込んできた。

(直見)

「学ちゃん、ちょっと〜」

(学)

「なに、なま〜か？」

(直見)

「なま〜のコンセプト。このプロシエクトで俺達が掲げたキャンペーン、コンセプトだけで……、ちょっと変えた方がいいかも。」

(学)

「えっ……………！ なま〜、みんなに言ったばっかなの？……………」

(直見)

「いやね、会議、社内フリーフィング中に、外部の調査会社、いろいろと調べてもらった結果が出たんだよ。特に消費者ターゲットである30代から40代の男性についての意識調査に関して、かなり驚きの結果が出てるんだ。」

「このこの調査結果を見てよ〜」

調査結果を眺める二人。

(直見)

「つまり、俺達がターゲットとする男性ファミリー層は俺達が考えるほど奥さんに対して正直に自分の想いを伝えられない。飲み屋を出て、軒下に向つと決めた時が丸田部長が言った通り1位だった。それに世の男達は「メン〜」と思つても、ただ思つただけで実際のアクションと繋げられる割合は少ない。」

「それ、それ見てよ〜」メン〜と言いたくても……そのキッカケがない。この部分。なるほどなま〜、でも自分の事考えたら、なま〜……………」

(学)

「おそ飯、おそ飯、おそ飯見なま〜と、男の強さ、潔さを全面的に男だからのコンセプトで訴求するって事ではな〜、ある種、後ろ向きな……、奥さん達に対して「メン〜」が言える「キッカケ」あなたのサポート……」

「」を提供するのは「」……………」

(音見)
「今、なんて言った！ キッカケ？」「そっかぁ、それだよ、学ちゃん、キッカケだ！……！」

(堀田課長)
「おい、学。今後の作業スケジュールをスタッフに伝えとけよ！」

(学)
「そっかぁ〜。」

『メーンが言えるキッカケチヨ』

(学)
「えっ、はい、はい。『やばい〜スタッフのフリーフィングが終わったら物があがってへるまで気楽に待って』これ、はい、このかと思っただよ。」

「それが『コンセプトか！』となれば、スタッフにもう一度知らせないと……！」

(堀田課長)

そこで「おそ飯」を終えた堀田課長が帰ってきた。

「えっ？！お前、まさかスタッフのフリーフィングが終わったら物があがってへるまで気楽に待ってればいい、なんて思っていたんじゃないやろなぁ〜……！」

(堀田)

「音見さん、学、ちよつど良かった。今回の『コンセプトの話』なんやけどな〜」

(学)

「いっ、いえいえ、そんな！今、ちよつど考えていたところで、す。ほ、ほ、っつってまじめに『プロ』に向かっただよ〜……！」

(学)

「音見さん、今からスタッフ全員に個別で説明していきます！あつ、堀田課長！キッカケですよ、キッカケ……！」

(堀田課長)

「お前、俺がバグ弱いからってこまかすなよー！」

そのまま学は営業部を飛び出していった。

今週末の彼女とのデートで、どんな映画を見るか、関西ウオーカー・サイト「映画情報」を閲覧していた学は、慌ててナセルを開くのであった。

(堀田)

「音見さん、どつしたの？あ、い、い……」

と、いつ事で学が堀田課長からのアドバイスを受けながら考えたプレゼンまでのスケジュールは以下の通り。

(音見)

「いやいや、大丈夫ですよ、『コンセプトの話』でしょ。その件なら片付きましたから！それにしても堀田さん、このプロジェクト、もしかしたら……もしかするかもよ〜。」

スタッフ作業開始

11月11日(金) スタッフ作業状況確認

11月12日(土) PR広告・販促プランナツプ

11月13日(日) 全プランをがっちゃんこ統合(

11月14日(月) 企画書の体裁・不足ページ調整

11月15日(火) 社内リハサル

11月16日(水) プレゼン

第13話

今後の作業スケジュール

修正が加えられプロジェクト・コンセプトが一新。『メーン』と言えるキッカケチヨ』として社内のプレゼンサスを取り付け、る事もできた。

そんで、この場面は営業部。

ついでにプレゼン後、クライアントからの返事、『メーン』に勝利したと仮定した場合の逆算スケジュールを考えると

情熱ドラマ 「広告代理店マン ~プレゼンまでの長~い2週間~」

02月14日(火) バレンタインデー
01月15日(金) 商品発売
12月1日から1月14日 準備作業
11月30日(水) プレゼン結果発表

クライアントからの結果返事は、なかなかやかと11月末まで掛かったとして準備に費やせる作業時間は、正月、1ヶ月と10日と1週間になった。

(学)

「お、い、マシがよあ。今週末(11月12、13日)は仕事やなあ。せしかくのテーマやったの。また怒られるわ、彼女に...。」

堀田課長)

「このスケジュール見てるだけで...ゲン干」でそうやなあ。せやけど、そんな事はいつもの事や、おい、学、気合入れて先ずはプレゼンまでの10間は死ぬ気で頑張れよ。」

(学)

「オッス...。」

堀田課長)

「ほな、い、くぞ...。」

(学)

「え、って、どこですか?。」

堀田課長)

「どこですか、って、ペロリンキョ」の坂本部長宛てにきまつてるやんけ...プレゼンまで「営業がせなアカン仕事はたくさんあるで...」今から、クライアントのホンネ情報をひとつでも多く引き出すや...。」

(学)

「わかりました...。」

そして堀田課長と学はオフィスを出て行った。

11月9日(水)15:00。
ペロリンキョ」本社ビル前。

堀田課長)

「学、坂本部長電話してみや。」

(学)

「はい、でもお忙しい人だから時間作ってくれるかなあ。アホなこや。」

堀田課長)

「ま、ええから。」

学は恐る恐る坂本部長の携帯に電話を試してみた。

坂本部長)

「はい、坂本ですが。」

(学)

「学、坂本部長、中小広告社の情熱ですが、お忙しいところすみません。」

坂本部長)

「おー、情熱くんやと電話してきたな。」

その言葉に学は驚いた。

(学)

「え、ハイ! お忙しいとは思いますが...もし宜しかったらお時間を頂けないでしょうか?。」

坂本部長)

「ええよ! でも今から会議に入るから、すまんが17:00にオフィスまで来てもらえるか? あっ、いや、ちよと外にぶるか? 今の時期、代理店さんと個別打ち合わせしてると、なかなか言いつ、奴も社内におるんでな! 駅前にある喫茶店「Passion Lives Here」で待てようか?。」

(学)

「はい、分かりました。」

第14話

中小規模の広告代理店に求められる事

思わぬ展開に驚きを隠せなし字は電話の内容を堀田課長に伝えた。

堀田課長)

「ほんまかあー。その言いつ事やったらびびりや、字、お前一人で坂本部長に会って来いよー。多分、坂本部長はお前に何か期待してる部分がありはるんや。あの部長の事やから変な話にはならへんわ、きつ。もしさるん「トクはフエール」で行きはると思っけな。」

(字)

「はい、なんや分からんけど・・・、僕もそんな感じがしてきました。でも、そんな重要な事(俺に任せて頂いていいんですか、課長?)」

堀田課長)

「アホ、今回は何としてもお前がHEROになるんやー。そのためにお前がやるんやないか、当たり前やろ。」

17:30 喫茶店「Passion Lives Here」。

字は奥の席に座り、緊張した面持ちで「トク」を飲んでいて。そこへ「ペロリン」の坂本部長が30分遅れでやってきた。

坂本部長)

「情熱くん、悪い悪い、えらい待たせたなあー。」

(字)

「トク。」

坂本部長に熱い「トク」が運ばれ、そこから約10分のたわいな会話。そして

坂本部長)

「そんでな、情熱くん。今回の「トク」の話なんやけどなあ。なんで僕が君の会社に声掛けたか、分かるか?」

(字)

「実は、僕自身、考えれば、考えるほど、その部分不思議で・・・。」

坂本部長)

「ななや、」わかれから戦いに臨む営業マンが弱気な発言やなあ。実はな、僕は今回の商品で大きなチャレンジをしたいと思ってるんや。」

(字)

「いおっや、いおっや・・・。」

坂本部長)

今回の「トク」にははじめて大きい金動き、多くの人間がからんでくる。そうなる・・・「トク」の「あるべき姿」を見失いはじめる。それを恐れてるんや。つまり、会社同士の利益追求合戦が始まって、消費者に目が向いてない「トク」が出来る可能性がある高いと言いつ事や。君も想像つくと思っけが・・・君の「トク」の競合の「トク」はるか上位「トク」(広告代理店、D社とH社はたぶん「トク」中心の派手な提案しか、持っけんや。いや、それがアガリ、いや、いや、いや、短期集中で発売するとなると、今の展開は必要不可欠や。しかしな、それだけじゃ、はじめて言っけモノは売れん。もつ、もつ、もつ、消費者に近い現場の仕組み、それも「トク」に頼り過ぎない仕組みが、今回は必要なんや。申し訳ないけど・・・その辺の提案は彼らはして「トク」の間が掛かる割には儲からへんからなあ。あ、失礼。誤解してんや。」

「そんで僕としては・・・君の「トク」みたいな現場の汗を流している広告代理店からの「現場の仕組み」の提案に期待してんや。」

「トク。」

(字)

「・・・は。」

坂本部長)

「君みたいな、勢だけの営業マンが、どんな企画を提案してくれるのか、そこがみたいねん。どや? いけるか? とにかく一発おもしろ提案頼むで。」

(字)

「わっ、わかりました。」

18:45

坂本部長と別れた字は、駅に向つ部長を見送りながら考

えていた。坂本部長がしてくれた話の意味を自分なりに理解しようとしていた。中小規模の広告代理店に求められている提案とは……う……う……

その時、

(奥田)

「あっそつ言っ事か！ やっほり、そつや……」
つて何かを感じ取ったのか奥田……

第15話

ゲリラがあるやん！

中小広告社、3階のタバコ部屋にて

学の上司である堀田課長と販促プランナー、奥田が何やら深刻な話をしていた。

(奥田)

「堀田さん、今回のペロンキョの件、やっぱり「めんねが言えるキッカケキョ」を「プレゼントで走るんですかねえ」。」

(堀田)

「え……つ……つ……」

(奥田)

「ペロンキョは今回の新商品ペロンキョに社運を掛けているんですよ。新市場を開拓して、キョ市場に激震を走らせた……なので、今回の「プレゼント、なんか狭くないですか……」」

(堀田)

「切り口が……手過ぎる……か……」

(奥田)

「は……」

(堀田)

「確かに、そこがもしれんけど、今回はこれくらいいいんじゃないかな……って思ってたねん、俺的には。考えても見るよー、奥田。あのペロンキョ級の企業がなん

でわざわざ俺達みたいな中小の広告代理店に声を掛けたと思っ……」

(奥田)

「え……、確かに僕も、その疑問ですわなえー。」

(堀田)

「俺が思っには……ペロンキョは他の大手の代理店に求めていないモノ、もつと言っのと、他ではぜったに出っけない提案を俺達に期待して……ん……ちやっか……って思っんや。奥田かてわかるやろ……規模や派手さ、そんでもって最新の「ミューション」手法で勝負したって、俺達はぜったいに勝てないよなあー。……」

(奥田)

「そつか……」

(堀田)

「そつや……あえて俺達が得意とするゲリラ手法で、大手がやりたくない部分を全部か……つ……！ それしかない、多分ペロンキョも、そこを俺達から望んで……ん……」

「やわー！ 奥田よ……お前、入社何年目やったっけ……」

(奥田)

「7年ですわ。」

(堀田)

「7年もうちで販促プランナーや……つ……たらゲリラは任せとけ……って感じやろ……」

(奥田)

「それは、もう……！……ゲリラなら、朝から晩までかけずり回れますよ……！……」と言っ捨てて奥田はタバコ部屋を出ていった。一人残された堀田課長。タバコの煙を天井目掛け吹き上げながら……

「坂本、お前、ペロンキョで最後の勝負にでたんやなあ……」

「大学時代のあの日と、まったく同じ展開になりそつやなあ……」

「……と呟いた。」

(学)
「だめですよー。あそこは確かに手厚いんですけど…梅田君の店長はめっちゃ頑固で有政なんですよー。丁度よまじり上げればだべのこの…」

(堀田)

「そんな知らんわいー。俺、あそこ」揚げてにんろ。「アア」が食べたかあ。

(学)

「わかりましたよー。行っけませうよー」

(堀田)

「うまご事じしたら。今日はそこで飲んで帰ってええぞー」

(学)

「……………」

「いやいやながら、オフィスを出て行ったぞ。それを見届けてから、どこかに携帯を掛けはじめた。堀田。」

電話の呼び出し音

トウルトルトルトウルトルトルト ガチャー！

「はい、がやがや梅田店」です。ー」

(堀田)

「あっすんませんー。中小広告社の堀田と申しますが…」

水谷先輩「うっしょいませうか。」

がやがやの店員

「はい、少々お待ちください。」

少々の間の後、

(水谷)

「はい、水谷だよー」

(堀田)

「水谷先輩、無沙汰しております。堀田です。」

(水谷)

「はい、堀田かい。どうも、最近頑張っているか。」

(堀田)

「はいでも、水谷先輩が辞めてから、大きな仕事が少なくて…。」

(水谷)

「何、言ってるのんー。あー、ないだ言ってた情熱プロンテ」

(堀田)

「はい、実は…。」

「5年前に中小広告社を退職した元営業部長の水谷に、これまでの経緯と居酒屋プレゼンについての説明をした堀田であった。」

(堀田)

「そうじつ事で、今、うちの若い奴がそちらのお店に向かっていますので、ご感想を、ここにやしてください。あ、そうぞうー。この間のVみたいな頑固親父の顔で。」

(水谷)

「はい、しっけはいいわー。わかったよー。」

「ここにも一人、学を応援してくれる人が。しかし、当の本人はそんな事も知らず、思いっきりだった面持ちで、がやがののれんをくぐるようになって。」

(学)

「あ、あ、すみませーん。中小広告社からきました情熱と申します。」

第18話

がやがや店長からの意外な一喝！

11月11日(金)21:15。

大阪、梅田にある居酒屋「がやがや」にて。

(学)

「あ、あ、すみませーん。中小広告社からきました、情熱と申します。」

(店員) 「いしも、がやがや、ありがとございます。お一人さまですか?」

(学) 「いっしょー飲みにきたわけじゃなくて……、店長の水谷さんにはご挨拶しますか?」

(店員) 「いしも、がやがや、ありがとございます。すべ呼んで参ります。」

(学) 圧倒されたっつゝ心の中で
「なんだ、この店長。」

約10分待たされた学の前には、50過ぎの「わー」店長らしき人物が現れた!

(水谷店長) 「ななや、わしに用か?…今、混み合っって忙しいね。お客様はなかつたぶつと帰れ。」

いきなりの怒鳴り声に学は、かなりスライバック(ひるんだ)。

(学) なんと圧倒されたっつゝ心の中で
「なんだ俺が、そんな事言われな、あかちや?…そこから言われんでも、いっつゝ帰らせてもらっわー!」

と思ったその瞬間。なぜか学の口から出た言葉は、まったく違うものだった。

(学) 「店長さんですか! いきなり初対面の人間に向かってそれは失礼やないですか! おいおい、何言っつとんねん俺!」

(店員) 「ななやと……」

ななやと……とつゝ店長の怒鳴り声に、思わず学の逃げる心が別の方向に向って炸裂し始めたのだ!

(学)

僕の昔前は、情熱学と言います! 中小広告社とつゝ広告代理店で5年目の営業マンをしております。「この度、弊社のお客様さまの大事な大事なプレゼンの会場として、こちらのお店を使わせて頂きたいのです!…そのお願いを伺いました!…! 今回のプレゼンは、私たちの広告代理店にっつては大きすぎるべつとこの案件で、でもゼッタイ、ゼッタイ競合他社には負けたくなくて!…!」

と、その時、水谷店長から意外な言葉が!

(店員) 「ゼッタイ競合他社に負けたくなくて!…お前は百社のライバルのためにプレゼンやるのか?…!」

(学) 「ん?…」

(店員) 「競合他社に負けへんためにプレゼンやるのか?…! っつて訊いてななや!」

(学) 「何言っ出すん?…!」のおおん?…? 「いっせ! お客様のため! お客様さまに喜んで頂くために最高の提案をするためのプレゼンです。」

(店員) 「はなや、お客様さまに喜んで頂くために最高の提案って、どんな提案や?」

(学) 「えっ、ええええええ?…?」

学は一瞬固まってしまった。居酒屋の店長からの鋭すぎる問い掛けに思わず答えを失った。

(店員) 「いか、坊主! お前にっつてのお客様さま、その人たちに喜んで頂くための最高の提案ってのはな、お客様さまへ「ロンドン」のお客さま(消費者)にっつての最高の提案とっつゝ

第19話

D社、桜庭からの呼び出し！

11月11日(金)23:09。

大阪、梅田にある居酒屋「がやがや」からの帰り道。学は堀田課長に報告の電話を入れたが、すでにどこかの飲み屋で良い気持ちになっているのが電話越しに分かった。そのままオフィスに戻るのをやめ、何気なく梅田の街を歩いていた。

その時、携帯の着信音が鳴った。

通知された電話 携帯(番号)に見覚えはなかった。

(学)

「おー、もっもっ。」

電話の音)

「情熱？ こんな時間に外にいるなんて、余裕だなあ。」

(学)

「あー、どなたですか？」

電話の音)

「俺だよ、D社の桜庭だよ。」

桜庭は、中学時代の同級生で……当時、成績優秀、運動神経抜群、女子にモテまくりの学にとっては最高に嫌な存在だった。

(学)

「お前かあー。どつしたんだよ、俺になんか用か？」

桜庭)

「久しぶりに今から飲まないか？ 新地にいいBARがあるんだ。」

本来なら、ゼッタイ断りたい誘いだっただ。しかし、学はその誘いになぜか乗ってしまいました。

桜庭の言うBARは、四ツ橋筋から新地本通りに入る、その入り口付近のビルの中にあり、名は「The Little Paris(リーザンライター)」だった。

事なんやー！お前のお客はなまは、その回「11」にいるお客とまじり商品を買ってくださる消費者に、どつやっただら商品を買ってもらえるかーをいじも悩んでおる……だから「11」

お前が消費者の立場になって、つまり自分自身 誰もが消費者の一人と言っ考えから)が買いたいと思える提案を、お客さまにプレゼンするんやでー！ ええか、お前は営業マンやろー！ 広告代理店の営業マンやろー。そしたら、目的を見失ったらあかんぞー！ お客とチームを「1」まで導くために、お前の中で止しーと思っ事を迷わずやる事が大切なんやぞー！ それから言っつとくがなあー、北新地あたりで花形商売面して未だにアホにみたいに浮かれとる広告代理店 営業マンなんかになるなよー！ 自分ではなんも仕切られんくせ「1」クライアントはっかり高じアホな奴らにはなー！

「1」のおつさん、なんで業界の事に、こんなじ詳しくんやっつー！と思っながら、店長の話に引き込まれていった学であつた。

(店長)

「そんで、どう使いたいわん。」

(学)

「はっつー、はっ！ 16日(水)、11月16日(木)です。それで、

時間は……。」

(店長)

「18:00でええか！ うちはそのちの方がええねん、ちゃんとメモオーダーしてもらっつでー！」

(学)

「えっ、いいんですか？ (と言おつとしてやめた) はっ！ その時間で結構です。」

(店長)

「席は、11のちひ用意してー！」

(学)

「わかりました。」

何がだか分からなかったが、プレゼンの会場を押える事に成功した学は脱力感いっばいで梅田の街を歩いていた。

(ナサキ)
 「あっそっや情熱とやら」って会ったも何かの縁やから、君の名前、メルマガの主人公の名前として使わせてもらってもかまへん。」

(幸)
 「なんなんですか？？？ よくわからへんけど……ごっくですすす。僕みたいな変わった名前じゃねえよ。」

(ナサキ)
 「じゃ、そのまじ前しかなくって感じやねん。そっかー。ありがとつ。お礼にソルティドッグ、もう一杯おごりますよー。お願いー。タカちゃん。」

そんなこんなで、怪しいおんなから、このごつでも良い依頼を簡単に受けてしまった幸であつたが、お陰で、校庭の窓にも収まったので、まあ、ごっくかと思ひ直したのだつた。

「今日からの日間はごようよ、スタンプからのプレゼン資料をまとも上げる作業がはじまり、休日出勤だ。」と杯目のソルティドッグを飲みながら、隣で盛り上がるあやしい男とは若干の距離を置きつつ、あと30分だけ、この店で飲んどごっく。そんな事を思ひつつ幸であつた。

第21話

パワポでプレゼン、サーへの?

11月12日(土)10:00。中小広告社、会議室にて。

堀田課長
 「ごようよ、今日、各々スタンプから、それぞれの担当プレゼンがあがつて来るけど、その受け入れ体制は、ちゃんと整ってるか、幸。」

(幸)
 「はい、おしご、ごまかせん。」

堀田課長
 「あー、ちよほ、思った通りや。ええか、幸。社内フリーランスの際の「お客さん」って、プレゼンでキメメントのフレームを渡す。」

(幸)
 「プレゼンとキメメントのフレームって何ですか？」

堀田課長
 「な、情けないなあ、まっええわ。よく聴いとけよ。今回もプレゼンとキメメントの基本はパワーポイントで作るやろ。その場合、複数のスタンプがあるプレゼンをガッツヤン「統合」する段になって、体裁がバラバラになる事が多くあるや。そっなるや、まっごっくえん、はじめのページから体裁や言葉の表現、それから、各プレゼンがひとつのストーリー上にきれいに流れるように演出なんかを見直さなアカン手間が発生するや。結構、プレゼンナー達の個性が企画書のとめ方に庄つへるから、そのまっやったら、ほんま、バラバラ、かつ、悪い訳や。」

(幸)
 「そんな事、せんせんと意識してませんでした。」

堀田課長
 「まっ、ごっくまで来たら、あがつて来る出来栄を見て判断するしかなけど、その辺のフレームをデータで事前にフタリッに渡しておくと、後の作業が楽でいよやな。」

その「看見戦略プレゼンナー」が入ってきた。

看見戦略プレゼンナー
 「お疲れ様ですー。ちよつと聞「ええただけど……」ドキメン」の話。今回は居酒屋で営業時間中にプレゼンするんだから、多分PCケースのプレゼンではできなごっくと思ひけど。」

堀田課長と幸
 「……………」
 「あつきましたー。」とごっく表情のみ。

(幸見)
 「それ、ごっく現場の臨場感を利用してプレゼンするんだから、ちよほ、アナログが良いんじゃないかなあ。ほらほら、例えばお店の店員さんにも協力して頂いて……。アレ、ごっく。もしも、お二人さん、大丈夫？ どこが遠いところ飛んごっく。」

(幸)
 「看見さん、それして、今、おの軌道修正できなごっく。だっ

「えっ、なんだですか。」「前の話とは違うじゃないかあーっ。」

（葉子）

「田中さん。今、あなた達はビジネスのお話を持っていらしたんですよね。そつだとして、さつとして、ちゃんとお話を聴きました上で冷静に判断させてくださいわ。」

（田中）

「……………」

中小広告社メンバーは予想外の反応に硬直していた。この企画を葉子マンに了承してもらえないと言つ事は、ペロロンキョウの提案内容をすべて白紙にしなければならぬがらだ。

（葉子）

「もし、よかつたら、理由を聴かせて頂けませんでしょうか。」

（葉子マン）

「私は、この3年間、夜の街で勝負し続けてきました。そしてその勝負に勝ち続けてきました。しかしそれは私の力ではなく、私とこの「女」の生き様を応援してくださったお客さまとある男達のお陰でした。そして、そんなお客さまに対して、常に公平で、正直で、私らしい応対をし続けた事によって認められたと思っております。そんな私がお客さまと、特定企業の広告に出演する訳にはいきません。例えば、それが私のお店に今以上の利益を運んでくれるキッカケとなるとしても、私は、私……どんなお話であつたとしても企業に迎合する私であつてはいけない。今の私を創ってくださったお客さまのためにも、と想ひついでいます。」

中小広告社メンバーは更に言葉を失っていた。

（葉子）

「それはですか。葉子さんのおっしゃる事はよく分かりました。でも、もし、もし、もしお話をせめて頂いてはどうか。」

葉子マンは唇をきしめて見しめながら、小さく頷いた。

（葉子）

僕は今、28歳、独身男なのですが、このお店に足を踏み入れた時、まったくの別世界に、はじめ圧倒されました。

こんな世界があるんだなあ……って、劣等感さえ覚えたぐらいでした。その時、よぎった思いがあつたんです。僕は一

サラリーマンとして定年するまでに一度でも、こんな豪華なクラブに自腹で来る事ができるのだろうか。僕の親父は50半ばの普通のサラリーマンですが、……でも仕事おわりに立ち寄るのは、一杯、せいぜい5000円の発泡酒（中ジョッキ）を出してくれる、いわゆる大衆酒場です。たぶん僕の親父は、こんな綺麗な女性からお酒を……でももらえるところなんて来た事ないでしょう。そして、ほへも……

そんな大人になるんだと思います。葉子さんは、お客さま（男達）に支えられて今の葉子さんがあるとおっしゃいましたが、（あなたの話とは噛み合わないかもしれませんが……）今の大阪、いや日本を支えている男達は、きっと……僕の親父みたいに、4万円のお小遣いをやりくりしながら安酒から勇気をもらい、クラブ葉子に行きたくても、馬鹿らしい夢話と苦笑しながら、家族のために、会社のため、そして、ちょっとだけ社会のために、全身をぶるんぶるん振り回している、そんな、かつ、悪い、その他大勢の男達なんじゃないでしょうか。……だとしたら……、今回の企画のターゲットである、その他大勢の男達にとって、葉子さんのような方は、あまりにもレベルが高すぎるんだと思ひました。本当に、ほんとつに偉そうな発言ですが……、だから、葉子さんのお客さまと、我々がターゲットとしている世の男性達とは、まったく違う世界に住む人々だと確信しました。」

葉子は黙って聴いていたが、静かに立ち上がり、学の前まで歩み寄って

（葉子マン）

「あなたみたいな、若僧に何が分かるというの……」

「……………」

「でも、今の私を支えて下さる「大金持ちの男達」は、みんな、あなたみたいな男だったはず、昔はね。」

（葉子）

「えっ。」

(葉子ママ)

「この店を始めた頃ねえー、北新地ではまったく相手にされないうつな、小さな小さな安クラブだったのよ。それでまだまだ未熟な夢だけを語るしかない男達と一緒にあって、大きな大きな話をしていたわ。みんな、お金を持っていないうつな、クラブだったけど……とっても美しい目をしていて、その時、私は思っていたの。いつか、この店を大きくしたら、その時は、北新地と銀座に、男達が気軽に立ち寄れて、夢を語り続けられる、そんなクラブにしようって。」

「なの……確かに、あなたが言った通り、一般とはまるで別の世界しか創れていないわね。今の私は。」

「学さん、あなたが言った、『その他、大勢の男達』に夢を与えて頂けるような、そんな企画に仕上げただけなの。」

(学)

「はー。」

(葉子ママ)

「その他、大勢の男達」と、もう一度、出会わせて頂けるとのこと。」

(学)

「はー。」

(葉子ママ)

「企業にも、ちゃんと同じ想いを伝えてくれるのね。」

(学)

「全力で……」

葉子ママの表情が、少し柔らかくなったのを学は分かった。

(葉子ママ)

「わかったわ。乗りましよう。あなたの『情熱！』に賭けてみましよう。」

学は、自分の中に、今まで感じた事のない熱いものを感じていた。

「わっ、そのその営業時間だわー！ この話は、この辺りで、すか……皆さん……」

北新地の高級クラブ「クラブ葉子」を出た中小広告社メンバー5人。学は体の震えを止める事ができなかった。

(堀田課長)

「学、お前、なかなかやるじゃないか。どうだ、クラブ葉子では飲めなかったけど、前祝に『一杯』と一杯やって帰えるか？」

「一杯せいせい350円の発泡酒(中ジョッキ)を出してくれ、いわゆる大衆酒場で(笑)」

(学)

「はー。」

第26話

プレゼン前に、得意先へ根回し！

11月14日(月)9:30。ペロンキョ本社、5階応接室同社、坂本部長に対し、居酒屋でのプレゼン(違う会場でのプレゼン)を事前に根回しするため、学と堀田課長はペロンキョ「お得意先」へ根回しした。

(堀田課長)

「昨日は、あの後、ちゃんと家に帰ったんか？」

(学)

「えっ、思ったんですけど……、岩見さんと奥田さんと3人でプレゼンの演出について、もう一度練習直したい箇所が出てきたので結局、朝まで作業になりました。」

(堀田)

「……。お前も、だんだん、広告バカになってきたなあ(苦笑)。」

その時、応接室のドアが開き、坂本部長が入室してきた。

(坂本部長)

「おははははははははははは。すみませんねー！お待たせしちゃつ。どうですか？あそこのプレゼン。作業は進んでいますか？」

（学）

「ハイ！チーム丸となって、御社に言えただけのプレゼン企画を、現在、猛烈に削り込んでおります。」

（坂本）

「えへ、それは楽しみですね。」

（堀田）

「弊社は、所詮、弱小広告代理店ですからね。少々、好き勝手な内容ですが・・・その方が、今回の商品には合っているのかと考えております。そこで、折り返して部長に相談があるのですが。」

（坂本）

「相談？なんですか？」

（堀田）

「いえ、たいした事ではないのですが・・・弊社のプレゼン、ちょっと面白く場所でもせし頂きたいです。」

（坂本）

「うううううう。それはどうですか？」の会議室ではない別の場所と言いつつですか？」

（堀田）

「そうですね。実は、今回の我々からの提案、その演出とありますが・・・提案内容をより理解頂くためには、大阪市内のある居酒屋でなせて頂きたい...と思っております。」

（坂本）

「.....。」

坂本部長は、考えていた。

（学）

「ためておいて。」

（坂本）

「やあ、ダメじゃない。しかし今回は、良い提案でありさえすればプレゼン方法についてのリスクエントは行っていないので、それは試してみれば自由なんですけど・・・少々、直前過ぎるので、社内に私が動いて御社だけ特別扱いするのうに見えては、双方にとって不都合が生まれるな...と思いついてねえ。」

（堀田）

「なるほど。」

坂本部長は、一瞬、学を見た。そして、その若者の食らいつよつな姿勢に、何かを思った様子で・・・。思わず笑い出した。

（坂本）

「ハハハハ！しかし、初めてです、そんなストレートなお願いで来た代理店さんは、学くん、堀田課長、分かりました。」のプレゼンですか？御社からのプレゼン、とことなプレゼン、とことな、とことな、突然、私たちが、その居酒屋まで連れ去ってください。」

（堀田）

「なるほど...。」

（坂本）

「たいしてしょうがないですよ。その時になって僕は、初めてお話を聴いたようなフリをして、御社からの提案、会場移動に賛同しますよ。...。そのなれば、他の社員も同席せざるを得なくなりますから（笑）。...。」

（堀田、学）

「了解しました...。」

「それでは、次の会議がありますので」と、その場を立ち去った坂本部長。その後姿を見送りながら学は、なんて大きな人なんだ！と改めて思った。

いよいよ、本番まで3日。広告代理店営業マンの人生が大きく動き出す、その予兆に気付くはずもない学であった。

プレゼン前日、非公開リハサル

中小広告社メンバーからの要請により、リハサルは完全非公開という事になりました。よって会議室の扉から、もれ聞こえるかすかな声のみを拾っても届けたいと思います。

11月15日(火)17:45 中小広告社 会議室

(学)

「この事でプレゼンの当日ははじめに僕と堀田課長だけでペロロンキョ」に乗り込みます。それで会場移動の宣言をゲリラ的に行いそのままペロロンキョ駐車場に停めてこのペロロンキョに乗って頂き、梅田のながやが「まっお連れする」といふ形です。」

(田中クリオタイプディレクター)

「そのペロロンキョは手配済みなのか?」

(学)

「もちろんです。」

(奥田SPRINTランナー)

「心、僕が運転する事になりました。」

(服部メディアプランナー)

「それじゃあ、私がバスガイドしようかなあ...」

(1回の笑)

(堀田課長)

「それで、会場に着くのが18:00だよなあ。それか...」

(学)

個室にお通して、普段の飲み会の様におしほりとドリンクオーダーをお店の方にさせていただきます。それが終わったら、プレゼンスタート...という事になります。」

(音見戦略プランナー)

「基本は、学くんが先導を取り、戦略パートまでは僕と彼

との掛け合いで行きます。その後の夫々のパートは販促、メディアの順に説明します。」

(田中)

「クリオタイプは?」

(学)

「もちろんです。ありますよあ...クリオタイプは...」

(田中)

「あ...思い出した! ハイハイ、アホね!」

(学)

「そうです。アホです。...」が田中のパフォーマンスになりますので...」

(奥田)

「そこで、梅田の移動なながやけど...心、おやじタクシ運転手)にお願...」

(学)

「ありがとうございます。多分、タクシの運転手さんから直接渡された方が臨場感あると思います。この事で後、梅田のお店の監事さんと上手く協力してイベントを準備して...」

(服部)

「それで、各パートのプレゼンは、基本、このボードでやれば...」

(学)

「ハイ! あと30分で上がってきますんで。それでは明日よろしく願います。堀田課長と奥田さん以外は、17:00にお店入りして準備の方をお願いします...」

(1回)

了解...」

いよいよ、プレゼンまで24時間をきった。中小広告社の命運を賭けた大パフォーマンスが、もうまもなく始まりま

坂本部長に「なにが...?」

11月16日(水)16:30。ペロンキョ本社ビル1号ロビー。今回のザリランプレゼンを実行するために学、そして堀田課長、奥田販促プランナーの3人は、その時を待ちながらロビーで待機していた。

奥田販促プランナー

「うち、中小広告社(株)の番が一番最後でよかったですねえ。でないと、クライアントさんを社外に連れ出すなんて出来ませぬでしたよ。」

堀田課長

「そつやなあ。そやけどクライアントも大変やなあ。今日一日で、社のプレゼン聴かなアカンねんからなあ。代理店側としても通常は、一番最後で午後1のプレゼンだけは避けた方がいざやけどなあ。」

学

「なんでですか...?」

堀田課長

「なんでって、午後1は、昼飯食って14時へ行くって思ってる暇なくなるし、それから一番最後は、もう頭まわらへん状態になってはいるから、さっさとすっばり早く終わってへれえ。って集中してさっさとやなあ。あさびやなだが。」

奥田

「でも、めっちゃめちゃ良い内容に終わって、クライアント側が乗ってきた場合やったら、一番最後も有利な時もありますよなえ、堀田さん。」

学

「なんでですか...?」

堀田課長

「最後って事は、本日のお仕事終わり！言う事やから、例えば質疑応答の時間をたっぷりとして貰えて、場合によってはプレゼンの感想とか、深い話が出来たり。例えば、お疲れさん会」と称して部長を飲み誘い出したりで、さっさと帰るって訳や。これは、最近、なかなか出来へんけどな。」

学

「なにやあ...?」

奥田

「それにしても、前のD社のプレゼン、長引いてるみたいですねえ。」

堀田課長

「め、め、め、たいがい、そつなや。また、お偉いさんから、下り端まで大勢で、そろそろ参上するの好きやなあ。」

その時、プレゼンを終えたD社の一団が降りてきた。もちろん、校庭(学)が学生時代から嫌っている同級生(も、そこ)に居た。

校庭は、無視してすれ違おうとする学を呼び止め、

校庭

「情熱！ お前のところは、なんだ？ 3人だけのプレゼンか...? それも手ぶら同然で...! あっそつか...? 何も出来ませんでしたあ...?」って上下座でもしにきたんやなあ。あ、あ、悪い悪い...!」

学

「.....」

校庭

「とにかく、頑張れよ！ それから、ひとつ良い事教えてやるつか...! 今日、坂本部長、お休み、みたいやぞ(笑)。急な人事で、このプロジェクトから外れたという話もあるらしいわ...! まっ、俺達D社には、関係のない事やけど...!」

「えっ、ええええええ...?」学の心が大きく揺れた！校庭の話が本当ならば、今日のザリランプレゼンはゼッタイ実行できない!と思ったからだ。プレゼン当日になって、また波乱か...?」

「べつする学...! ホンメン、べつする...?」

坂本部長と堀田課長

11月16日(水)16:35。ペロンキヨ本社ビルー回

ロー。

「急な人事で坂本部長、このプロジェクトから外れたらしいぞ。」と「」校庭からの情報に気が動転してしまっ学。その様子を見ていた堀田課長が学に声を掛けた。

堀田課長)

「おい学。校庭が何か言ってたか？」

(学)

「はい…。堀田課長！今日のプレゼンダメかもしれませぬ」

学は校庭からの情報を堀田課長に伝えた。それを聞いた堀田課長は「そっか」と言っなり、本社ビルの外に出で行った。どっやらどっかに電話を掛けに行ったらしかった。

堀田課長)

「もしも、堀田やけど。」

電話の相手…坂本部長)

「おー、堀田かあー。」

堀田課長)

「今、うちの学がD社からお前の異動の話聞いてきたんだがそれは、本当なのか！」

坂本部長)

「あー。実は…。本当の話だ。今朝、俺自身も知った話だ。」

堀田課長)

「今朝?! それで今、どっかにいんだっ?」

坂本部長)

「まだオフィスにいるよ。しかし今日のプレゼンには参加できなくなった。今回は、堀田や中小広告社の皆さんにも協力頂いて美は俺自身、お前の所からの提案を楽しみにしていたんだが…残念だ。」

堀田課長)

「と言っ事は、やはり外されたのか? 完全にこのプロジェクトから。」

坂本部長)

「詳しくは俺も分からんが…。多分、そうなるだろう。お前も想像してたさっが組織とどっものは、そっつつもんだ。今回の異動についてはこのプロジェクトを俺が仕切る事になった時点から、俺の足を引っ張るつとする奴らの仕事ださっ。ほ、俺も黙っていないタイプだろう?! 多分、そっつらには邪魔な存在だったんださっつなあー。」

堀田課長)

「なるほどあー。そっつプレゼン当口の更迭とは、あんまりやないかっ?」

坂本部長)

「それま、じょうがな話だ。俺の語めが甘かったと言っ事だ。しかし、これだけは伝えとく。今回の俺の話には多分D社も絡んでる。俺の後を継いでプロジェクトリーダーを勤める事になった新谷部長とD社の若田は、長年の付き合いさっつすの上役からも「インスタン」として可愛がられている奴だ。これはあくまで俺の憶測だが今回のプレゼンは新谷がリーダーを勤める事になった時点で、完全な出来レースになったかもしれんぞ。俺の口から言いたくはないが…。その辺りを考慮して慎重に対処してくれ。場合によっては、そっちから降りた方がいいかも知れんぞ。」

堀田課長)

「わかった。だが俺はそのまま、スタッフ共々、今日と言っ日を全力で乗りきるよ! お前が居ないプレゼンを成功させられるかは少々不安だが…俺達は今日まで死に物狂いで準備してきた。俺の部下、フタツフー丸となつてこの日を迎えたんだ。例え、今日のプレゼンが出来入ったとしても、そんな事は俺達には関係ない。俺達が納得の行くプレゼンを創るまでだ。」

坂本部長)

「そっか。お前は昔から、そっつつ奴だった。」

堀田課長)

「何いってるんや! 俺が今言っ事は、大学最後の学園祭の

前日、俺達の企画したゲリラライブが中止になりそうになった時に、お前がスタッフに言った言葉、そのままやで。」

坂本課長)

「……………」

堀田課長)

「なあー、坂本。お前、どっせ、このままペロンチョヨでくすぶる人生を送るんやったら、その前にいっちょバクチ打ってみろや。」

坂本部長)

「バクチかあー。学園祭の当日みたいな、あんな感じのバクチか?！」

堀田課長)

「そっや(笑)」

10分ほどの電話を終え、堀田課長は学たちのもと帰ってきた。

(学)

「どっしたんですか?」

堀田課長)

「いや、なんでもない。とっさでおいもつ時間やろ?！学、奥田! 中小広告社の底力を見せてやろっせ!！」

第30話

ペロンチョヨに生まれた小さな変化

11月16日(水)16:40。ペロンチョヨ本社ビル会議室。

予定より40分遅れて中小広告社のプレゼンが始まった。彼らが企む居酒屋プレゼン、その会場へ関係者を移動させるまで「残された時間は1時間20分であった。」

ペロンチョヨ新谷部長 坂本部長の後継者)

中小広告社さん、大変お待たせしました。それではこれから御社のプレゼンテーションをお願い致します。ちな

みに、御社はお2人だけですか?」

堀田課長)

「はい。それでは始めさせていただきます。本日は大変貴重なチャンネルを弊社に下さりありがとうございます。はじめに、私たちからの提案、そのテーマを発表させて頂きます。それは……『ゲリラ』です。来年のバレンタイン・デー商戦を男性から女性へのチョヨでつつ新しい商品カテゴリーで新市場を開拓しながら戦っていくためには、これまでのマスメディアに頼る戦略では難しいと我々は考えました。そこで『ゲリラ』です。ターゲットとするお客さま(消費者)の面前で行うプロモーション。お金より手間を掛けた全国展開。お客さまの現場で身近なイメージキャラクターの起用。お客さまの行動パターン上にあるアクセスポイントの徹底ジャック。そして、これからの提案を皆さまに実感、そして共感頂くために皆さまから頂いた、これからのお時間プレゼンにも、『ゲリラ』で行きたいと思えます。その前に、もう一つだけ、お伝えしておきたい事がございます。今回のプロモーションに関してマスメディアの提案も用意しておりますが、それはあくまで全体像を掴んでいただくための飾り」。その飾り「部分はどうぞ、D社さん、H社さん、もしくはA社さんに差し上げて下さい。私たちが頂きたいお仕事は、御社のお客さまと直結する「現場」部分だけです。」

ペロンチョヨ(同)

「……………」

堀田課長)

「学、そろそろ行くぞ。」

(学)

「はい。それでは皆さん、これから今回、当方で用意させて頂きましたプレゼン会場まで移動して頂きたいと思えます。」

ペロン。チョヨ(同)

「さわさわわ、さわさわわ……………」

新谷部長)

中小広告社さん、それはどういつ事ですか? 私たちは何も聞いていませんよ、そんな話。」

堀田課長)

はい、大変申し訳ありません。確かに事前にお話はおありませぬ。しかし、今回のプレゼンを通じて、皆さまにはお客さま(消費者)の気持ちになって聴いて頂きたかったのです。」

新谷部長)

せんせん、お話が見えないんですが！私たちはメーカーの立場で消費者については把握している。我が社の誇る顧客データベースは世界上位レベルなんです。御社の提案など、この会議室でお聴きすれば、1から10まで理解できますよー！」

堀田課長)

それが！ダメだ！……一言ください。」

(会場内一同)

シーン……………」

堀田課長)

すみませぬ、お言葉ですが……それがメーカーさんの思いがかりなんです。確かに顧客データベースの質は良いに越した事はありません。」

しかし……、ひとしおお聞きしますが……、この中、宣伝部の社員(で)に「数年、

- 店頭に立たれた事がある方はどうしてやめますか？
- お客さまが、どんな心境で買っているか表情から感じた事ありますか？
- 商品を店に置いて下さるお店から直にお話を聞いた事ありますか？
- 中年男性が奥さん「チヨ」を贈る時の心中を「自身で感じた事ありますか？

デジタル化していったデータではなへ、この語る皆さんが「消費者(当事者)の立場に立つてその目、その耳、その体全体で感じた」生の情報こそが、今回のプロジェクトには重要なんだ！と言いつ事を私たちが、今回、プレゼン(提案)したいのです。」

新谷部長)

「……………」何を言っただクライアントに向って失礼じゃないか！」

(笑)

「失礼なのは、あなた達メーカーさんではないんですか？御社の商品を買ってくださる大切なお客さまを、()の上で「ターゲット」とか「消費者」とかいつ言葉で管理して、みなさんだって僕たちだって会社を出たら一人の消費者でしょー。もし、自分が企業に「データ」として管理されているとしたら、どんな気分になりますか？確かに、僕らが言っている事は今の世の中、非現実的な事かももしれないけれど、大きな会社だからこそ、社会に対しての影響力が大きい会社だからこそ、お客さま一人ひとりを現場で大切に活動が必要だと思っんです。」

その時、会議室もドアが開いた！

坂本部長)

「その通りだ……！」

堀田課長)

心の中で……坂本……

坂本部長)

「新谷部長、中小広告社さんのおっしゃる通りだと私は思います。そもそも私がこのプロジェクトを立ち上げた最大の理由は「ペロリンチヨ」社内にも、もう一度、昔のような現場重視の風「を吹き込ませたかったのです。昔、私たちが駆け出しの頃、2人で競つようにお店周りをしたじゃあ……、ないですか！営業部署の人間から「じゃまだ！」って言われながら……、2人で当時の営業部長のカバを持って、お客さまのクレーム処理から色んな声を吸収しに行ったじゃないですかあ……！でも、今は残念ながら、私もあなたも社内政治に埋もれてしまった……。結果、お客さまの気持ちより組織の流れに合わせるだけの「プロモーション」ばかりを世に出してしまっただ。」

新谷部長)

「……………」

坂本部長)

「しかし、中小広告社さん、あなた方のやり方も少々荒っぽ

すぎますよー！私たちの都合も訊かず、多くの人間を移動
させるなんて！」

……………(カクの音)

「どうですか？…新谷部長、いや、新谷！ 中小広告社
のこの「」は言われて俺達が黙っている訳にはいかな
い！」「は、彼らの提案に難じて「」で昔を感動させ
られるか、見せてもらおうじゃないか？！」

新谷部長)

「……………」

「いや、俺だけじゃあ～、ないよ。お前もだ坂本。お前
も来てくれないか？！」一緒に泣けて泣いて！ ああ、頃み
た「」

坂本部長)

「新谷…。」

新谷部長)

「中小広告社さん分かりました。御社の挑戦(プレゼン)
を「」でも本気で勝負します。よし、宣伝部のみん
なー「」を「」で移動だ。」

騒然とした会場から「ロンドン」関係者達が移動を始め
た。

「「」で…、中小広告社さん、私たちがどどどど連れて
行って頂けるんですか？」

堀田課長)

「口頭、お母ちゃん「」めんどー！」と言いた「」皆さん達が会
社帰りの集まる所です。」

第31話

プレゼン会場への移動中「」、またもやピンチ！

11月16日(水)17:45。プレゼン会場移動中のバス

ゲリラプレゼン開始予定時刻である…00まであと

15分。一行はあいたくの交通渋滞に巻き込まれていた。

堀田課長)

「お、奥田。あとどわく「」現場「」へっ…！」

奥田)

「どうですねえ。」「の混み具合だと30分は掛かるかも
って感じですね。」

奥)

「だめですよー！30分も彼らをバスの中に閉じ込めていたら、
間が持たないですよ。すべ「」インシ「」低めになつてゐるんで
すからー！」

奥田)

「そな「」つても、じゃあ～な「」ぞー！」

堀田課長)

「も「」してプレゼン現場、居酒屋「」が「」で待機する皆
見「」電話。昔見さん、そち「」の様子「」ですかー。
なるほど、準備場万端と。でも「」が遅れそ「」
で…。」

「「」、「」その手「」か「」。分かりました。その「」
「」。「」。

奥)

「な「」な「」な「」。

堀田課長)

「解「」も「」その「」事「」。

ピン「」携帯を切る音)

「お「」学。「」これ「」の「」バス「」を「」開始するぞ「」

奥)

「ええええええっ！ー！それは「」の「」事ですかあ
「」。

堀田課長)

「お「」店「」の「」約束時間「」→「」00「」有効「」使「」

で・・・プロンプト気分なんてないからさう感じてます。今年はおロンン キسسのお世話になります。」

〈ロンチョ社員C〉

「おは、おはあつが、いねえです。」

(命)

「その言葉は、この間、面白く調査データを見つけたんです。中年サラリーマンの55%が仕事帰りの飲み(二次会)が終わった時に奥さんに対する「ごめんな意識」が高まるんです。」

〈ロンチョ社員A〉

「ごめんな意識って何？」

〈ロンチョ社員B〉

「多分、あれだよ。俺達みたいに家庭をかえりみず仕事の後飲みにいっちゃう奴らは、ほんのちよつとおかあちゃんに謝らなきゃいけない事。」

〈ロンチョ社員C〉

「わかる。それで二次会の直後「その思うついで」のはキツ、そのタイミングで家に帰れば、なんとかセーフなんだけど・・・いっしょに、まじ良いが・・・って思っちゃって。その時の心理の表れだよ。」

(命)

「さすがー皆さん経験者ー あつごめんなさーでも、みなさんも仕事が終われば消費者ターゲットと同じお立場なんですわね。」

〈ロンチョ社員C〉

「悲しいけど・・・その通り。」

そんな4人の会話は会場中に電波し、いつしか男性全員が少々悲しい気持ちになりました。と、その時。

(永谷店長)

「皆さん、本日は、お集まりいただきありがとうございます。私が店長の水谷でございます。お集まりいただき恐縮ですが、当店自體のプレゼンテーションをさせていただきますのですが、」

新谷部長)

「あーそうですか。キャンペーン用チラシを見る新谷部長(なま)ですか、このプレゼンの前回は(命)。」

その「おは、奥さまや彼女に持って帰って頂きたい特性デザート」です。」

〈ロンチョ社員A〉

「おもしろそうですね！今夜はおかあちゃん機嫌取りとこの事でみなで頂きましょつよ。店長さん、これって持ち帰り用デザートですか？」

(永谷店長)

「左様でございます。」

坂本部長)

「では、中小広告社さんも含めて、11人分、お願いします。」

そして5分後。彼らの元に、見慣れたパッケージの特性デザートが運ばれてきた。そしてそれは紛れもなく、おロンンキسسのサンプルであった。

新谷部長)

「おは、おは、この事ですか？」

堀田課長)

「はい、御社の新商品「おロンン キسس」に見立てたものです。実は、私たちからの提案として「おロンン」が、おロンンとタイアップし、全国2000店(1)での期間限定デザートメニューとして採用していただく事が決まっています。おロンン店頭横断的な販売もぜひ頂けると話がスムーズです。」

新谷部長)

「え、それは本意ですか・・・。」

(永谷店長)

「はい、この度、御社さまの商品の特性に、本店といたしまして也十分タイアップする価値ありと判断しました。幸い、本店のお客さま層の多くが会社帰りのファミリー層の方々です。双方にとっての「おロンン」効果が期待で

きむし思ひます。」

新谷部長)

「それはありがたい。早速営業に話をしたいくらいです。あんなるほど。この場でのプレゼンは、いつ言っ事だったんですかねー中小広告社ね。」

(中)

「はい。皆さんに御社のお客さまと同じ立場での心理を感じていただいた上での新規販売プロモーションチャンネルの提案だったんです。さあ、それでは次のプレゼン会場へ移動しましょう。」

第3話

プレゼン第三幕 移動中タクシーの中で

11月16日(水)20:20。大阪梅田の居酒屋「がやがや」から次の会場(北新地)へと向うため4台のタクシーを停めた。

(中)

「それでは皆さん、これから第二会場へ向かいますのでタクシーにお乗り下さい。」

と言っ事で一行はタクシーに乗り込んだ。そして1台目を走るタクシーには宇&堀田課長(甲)小広告社(新谷部長(スロウモーション)が乗車していた。

堀田課長)

「新谷部長、この度は本当に無礼の数々お許し下さい。」

新谷部長)

「ハハハ、もう、ここまで来たら、そんな事気にしてませんよ。それに、なんて言っただいしょうか。今、僕は一昔前の僕や坂本が入社した頃の弊社を思い出して居るんです。」

堀田課長)

「あなたもだっただ頃のことですか。」

新谷部長)

「そうですね(笑)。当時は僕らも既存のメディアやプロ

モーション手法にこだわらないやり方を真剣に考えていました。実は、先ほど御社から見せて頂いた手法もアイデアのこしらひです。」

堀田課長)

「ごちやうどね。」

新谷部長)

「でも、いろんなアイデアはごじつが、組織とごじつ渦の中に飲み込まれて消されて行きました。いや、もしかしたら消される前に、僕らは自ら諦めてしまったんだと思います。その結果、僕自身も大手広告代理店とある種同盟を結んで保身のための、あたりさわりのないキャンペーン企画を採用するようになってしまった。その中で坂本だけは…少し違っただ。あいつは自分の考えを持って、時には会社を敵に回してまでも、その考えを貫くつもりでした。今、考えてみたら、そんな、あいつの事が羨ましい半分憎たらしくなっていた。昔は一緒にあもしろい事やるつぜーって悪巧みを考えていたの。」

堀田課長)

「悪巧みですか(笑)。僕が口を挟む事ではないかもしれませんが、坂本部長は新谷部長ともう一度「悪巧み」をしたかったんじゃないですか。ごじつ言っただなんですよ。先ほどの居酒屋で一番輝いた表情をされていたのはお二人でしたよ。僕も同年代ですが、社内にいる我々世代が、もともとヤンチャになって悪巧みをやってしまわないう会社も社会も良くなりませんよー。なんてね。」

新谷部長)

「ごうかもしれませんねー！よく分かりますよ。」

堀田課長)

「ですから、今回のプレゼンでは悪巧みテリラ(企画)以外は頂くつもりはありませんので。」

新谷部長)

「ごちやうどね。」

堀田課長)

「はい、後々、お分かりになると思いますが…弊社からの提案には、展開は入っていないと言っ訳です。ごじつ言っ

空爆展開は大手広告代理店とやっつてんだ。でも、うちののおもしろい企画は、新谷部長、坂本部長、そして堀田のおもむきで、企画が一番楽しめるものとしてやっつてますよー。」

新谷部長)

「ハハハ……、そうですねー。それは愉快ですねー。」

そして、3人を乗せたタクシーは北新地の新地本通り入り口で停まった。

(中)

「お疲れ様でした。」「こちらは赤坂の会場までお連れ致します。」

タクシイの運転手)

「ありがとうございます。」「こちら、お持ち帰りください。」

と3人に手渡されたお土産「サービス」。それはペロリンキップであった。

新谷部長)

「これも悪巧み企画の一貫ですか?。」

(中)

はい、東京、大阪、名古屋、広島、福岡の主要タクシー会社とタイアップできるように話がついております。」

堀田課長)

「ああー、参りましたー。」

第34話

プレゼン第四幕 北新地プロモーション

11月16日(水)20:30。大阪梅田の居酒屋「がやがや」から次の会場北新地会到着。一行は北新地を東西に流れる「新地本通り」を歩いていた。そして、「クラブ葉子」の前へ

(中)

皆さまをお待たせしました。次のプレゼン会場はこちらです。」

(ペロリンキップ社員A)

「わー、いいですね。話題のカリスマがくるクラブですよ。」

堀田課長)

「それでは、参りましょうー。」

扉を開けた一行は、VIP感漂う店内に圧倒されながら、店内へ。そして一番奥のテーブルに、白鳥葉子ママが待っていた。

(中)

「新谷部長、坂本部長は、こちらに。他の皆さまは、こちらにお座り下さい。」

一行が席に着くなり、北新地では指折りのママクラブ葉子の関係店からの出張(が隣に座り、慣れた手つきで水割りを作り始めた。

葉子ママ)

「ペロリンキップ株式会社の皆様、お初にお目にかかります。私はこのクラブを経営しております。白鳥葉子と申します。」

テレビや書籍では今や時の人となりつつある葉子の登場、そしてなかなか足を踏み入れる事のできない有名クラブに導かれたペロリンキップの社員は全員、その目を丸くしていた。

新谷部長)

「ありがとうございます。今日はよろしくお願ひ致します。」

(中)

葉子ママ「それでは参りましょうか。」「これよりプレゼンを再開させて頂きます。はじめに、このお店に皆様をお連れした訳を知っていただくための販促企画についてお話したいと思います。」

奥田戦略プランナー)

「では私、奥田よりご説明させて頂きます。今回の販促企画、いや弊社からの提案全体のテーマは御社のお客さまに最も近づくとあります。そのため、主に、中年サラリーマンが会社帰りに、自宅帰らず夜の街を流れていく道筋を動線とし、動線上にある主要アクセスポイントでできるだけ彼らに近づくと事を「大事」と考えました。

そのアクセスポイントと、その販促企画は

1. 居酒屋
居酒屋プロモーション期間限定メニュー、サンプリング、店内販売)
2. タクシー
タクシーサンプリング (主要5都市で展開)
3. クラブ
クラブプロモーション(主要5都市有名クラブで展開)

「この3本柱で展開していきます。すでに皆様には1と2について体験を通じてご覧頂きました。と言つ事で、これからのお話は3のクラブプロモーションです。

仕組みは、いたって単純です。キャンペーン期間(1月15日〜2月14日)である1ヶ月。主要5都市のクラブ街、正確に言いますと、クラブ葉子系列店(銀座、赤坂、北新地3の店)そして今回の企画に賛同頂いた名古屋、広島、福岡のクラブ約100店にて、ペロン キッスの店内サンプリングを中心としたプロモーションを行います。

もちろん、店内での販売も可能にしました。そして、ペロンキョウにおまじお願ひがあるのですが……この企画を実現するためには、普段高級クラブに立ち寄るほどのできない一般中年サラリーマンの方々に、多く来店して頂く必要があります。そのため、キャンペーン期間中に限り、ペロンの価格で営業します。つまりペロン キッスのクラブ全店売上げ額の20%を協力頂くクラブに提供頂きたいのです。」

(奥)
「今回の企画は葉子さんの多くの方にペロンを勇気付けたいという熱い想ひがあつてこそ、この提案できています。この想ひは、御社、いやペロン キッス自身も望んでいる想ひであると考えます。是非、一緒に日本中のおつちゃん

達を勇気満々にしちゃいませう……」

(奥田)
「販促企画については以上です。次に田中より販促に関わるクリエイティブについてお話いたします。」

第3話

プレゼン第五幕「クリエイティブ・ナレ、そして最終幕」

11月16日(水)21:20。大阪北新地「クラブ葉子」にて

(奥)
「それでは、これより今回のキャンペーンのクリエイティブについて、クリエイティブディレクターの田中よりお話させて頂きます。」

(田中CO)
「おつちゃん、任じとて。え、これまでのプランをご覧頂いてお分かりのように、弊社からの提案は販売促進をメインにしたゲリラキャンペーンとなっております。と言つ事で、ご覧さまに見て頂くのは大阪では北新地のあちこちから掲示されるポスターを想定したクリエイティブです。

それでは、これをご覧くだらう……」

田中COが、そう告げた途端、お店の照明が消え、数秒後スポットライトとミラーボールの光に照らされた美女7名がそれぞれのポーズと共に立ち上った。

(新谷部長)
「なるほど……これは見た事ない……」

(田中CO)
「はい、今回のターゲットは、こちらの方々、つまり北新地が誇る有名店のママ各です。中央に、クラブ葉子の白鳥葉子ママ、そして左端から「クリスタルルージュ」の清美ママ、「クラブ奈美」の奈美ママ、「陽炎」の華子ママ、さらに右に「キャッシー」のキャッシーママ、ななわ摩天楼「のチエロー」ママ

ゲリマンショの真理子ママ

そして、今回の中年男性をじぶれさせせるキラー「ロー」が、「

伊中央の葉子ママが一歩前に出た」

『「じぶれマンマン男は嫌い」

ペロンキッス」今夜はお帰し。』

(「同、葉子ママの男を吸い込むような瞳」)
ソクッ……

(田中)「クリオタイプとしては『じぶれ』と奥さんと言いたけれど、そのキッカケが持てない」に居る私達も含めた世の中年男性達の、あの人に、そんな事言われちゃった口じゃー、そうしな訳いかなよなー(葉は、そんな風に言われたじぶれじぶれ心理に訴えかける事により購入とじぶれアクションまでつなげるキッカケを作る事にフォーカスを当てました。さらに、これは大阪バージョンであり、東京では銀座のマンマン、そして、もちろん名古屋、広島、福岡も同様に協力してくれる事になっています。)

(坂本部長)
「確かに、見た事ない。くちや、くちやだけでも、かなり話題になつていただよなな。」

(葉)
「ちなみに、各地のマンマンの交渉は口島葉子ママを通じて成立しております。」

(葉子ママ)
「私達は世の中を支える中年男性に元気な頂くための仕事をしています。その意味ではペロン キッスに協力しない法はないと思つてます。だから、今回のキャンペーン、愛情いっぱい協力させて頂きますわ ほこんどノー キヤリなな、学はしゃ、こ。」

(新谷部長)
「えい……」

(田中)

「ペロンキョ」の皆さま、今回のキャンペーンではあえて有名タレントの起用は考えませんでした。それはターゲットである中年男性の弱い部分だけで、実は触れたい部分を一番知っている彼女達の方が強いインパクトを生み出すと確信したからです。すでに皆さま、実感済みですよー……(じぶれ)が思いつかなくてくださー。世の中年男性の憧れの夜の街で「クリオタイプがポスターとなりキラキラとなり、彼らの心の中にもばら撒かれる光景を……」

(葉)
「ペロンキョ」の全国5箇所、総勢35名のカリスマママ達にペロン キッスのプロモーションに全面協力とあらば、マンミが飛びつかなじぶれじぶれ……ねー(服部さん)「メディア(ファンター)」

(服部)
「もちろんです。ペロンキョ」さんすでにプレスリリースの準備も完了しておりますので、来年早々から主要メディアへの配信が可能ですよー……」

そして、中小広告社からのゲリマンプレゼンは終盤に差し掛かった。半ば圧倒されるペロンキョ」社員の中で、新谷・坂本社長の一人はさわやかな笑みを浮かべている。もう一人は、さあー、いよいよ締め言葉の発表の時が来た。

(葉)
「以上、中小広告社からのプレゼンを終了させて頂きます。最後に僕の方から一言付け加えさせて頂きます。皆さまに言いつまでもなく私達、中小広告は他の代理店さんと比較にならない程の弱小代理店です。今回のプレゼンのお話を頂いた時、坂本部長からの一本の電話(なぜ、お声を掛けて頂いたのか、その意味が良く分かりませんでした。しかし、今、じぶれ)に皆さまの前でプレゼンをさせて頂きながら、僕自身、分かった事がひとつだけあります。それは、もっとも「じぶれ」がむしゃらでないと仕事はおもしろくないじぶれ事です。バカみたいに聞えるかもしれませんが……、仕組みや政治にまみれたキャンペーン、その業界の定番だから、昔からのやり方だからの「ロケッ」に縛られて、打開策を探るぶりだけしている、そんな仕事じゃなく、バカと言われ様が、前例がないと言われようが、がむしゃらに自分を信じて前に進めば、多くの困難の中に僅かな、でもとても力強い希望の光が見えてきます。それ

を一生懸命、手繰り寄せせる作業。それが「おもしろい仕事」なんだと、本日のプレゼンをサポートして頂いた多くの方々、そして僕らにチャンスをくれた御社から、それを教えていただきました。本当にありがとうございます。」

21時10分、約5時間にも及ぶギリギリプレゼンはすべて終了した。ペロン・チョの社員を見送り終えた中小広告社の5人に待っているのは3日後の結果発表。

そしてこの物語も、いよいよ最終回へ…っつっ。

最終話

プレゼン結果が問題なんじゃなかった

11月30日(水)。ペロン キーストータル「ミニ」デーションプランのプレゼンを終え、すでに半月が過ぎていた。プレゼン以来、その結果の事が気になる中小広告社のメンバーは、落ち着かなじ日々を送っていた。

(田中) クリオタイプデザイナー

「おい、す。」

(学)

「あっ、田中さん、お疲れ様です。」

(田中)

「お疲れ様です、やないぞ。その後、どうなんだよ。」

(学)

「ええ、「こちらも気になつてはいるんですが…まだ、先方から連絡なしです。」

(田中)

「おい、堀田…」ついつい場合して、営業が得意先に偵察活動とがしなへちやいがたのちやつつか。」

(堀田課長)

「大丈夫ですよ、田中さん。今回は、あえて動かなかつたんですよ。」

そこで入服部メディアプランナーがやってきました。

(服部)

得意先からの結果が出ない事にはPRRの仕込みをメディア媒体社(働きかける事もできないわよ)。今の段階から余計な情報リークする訳にもいかない。それでどうなつてんの、今っつ。」

(学)

堀田課長、「こちらから新谷部長に電話した方がいいですかねっつ。」

(堀田)

「お前までそんな事言つてどうするんや?! 大丈夫、相手さんも大企業や。意思決定に面倒くさいプロセスがあるんや。それに、俺達のプレゼンについては彼らも派手な事してしまつたしな。「いはい、彼らを信じて待つっつ。」

岩見戦略プランナーと奥田販促プランナーも話の輪に加わつてきた。

(岩見)

彼らも飲酒しながらのプレゼンを受けるのなんて初めてだったろつから、あれはいくんな意味で物議をかもし出して「いはい、だま、きいよ。」

(奥田)

「その言えは、ペロン・チョの社員の皆さん、あの後も「クライアント」で「チャン」やしてたつて話です。」

(学)

「やいはい、やりすぎましたかね(笑)。」

(堀田)

「学、何笑つてんや?! (笑)。」

(服部)

「そついつ、堀田君も(笑)。」

そして、なぜか全員が笑い出した。

「でも、爽快でしたね! 今回のプレゼン!!! ワ、ハハハハ!!!」

