

◇ 『和歌山県訪問』

理事 木田洋一

先日、和歌山県庁に行ってきました。

私は、生まれてから中学校まで和歌山出身ですが、大阪のメディアで働いていて、関西での地元和歌山の位置づけは「近畿のおまけ」と言われるほど低いことが気になっていました。

高野山、那智大社、熊野古道などの歴史、みかん、桃、梅などの農産物、そして太平洋に面しているのが魚介類、温泉にも恵まれ、PR の材料にこと欠かないのに何故か PR が下手なのです。

それを以前、和歌山の放送局と一緒に社外取締役をしていた県庁の幹部に話し、広報課長を紹介されたので熱く語ったのですが、「そうですね、下手です」と同意はしてくれたものの、それっきり連絡はありませんでした。

こうした経験は、三重県の北川知事や福井県の西川知事（いずれも当時）から、「どうして三重（福井）ことを取り上げてくれないのか」と言われ、「言ってこないからですよ、いつでも相談に乗りますよ」と答えたら、県の担当者が訪ねてきました。

そこで持ってきた資料は既存の観光案内のようなものだったので、「大阪の放送局にとってこんなニーズがあるから、資料（リリース）はこういう風にアピールしないと駄目ですよ」とアドバイスしたのですが、それっきり二度訪ねてきませんでした。

みなさん、どう思いますか？ 私は当然、こんなものではどうですか？と持ってくるものだと思っていたのです。広報は自分たちのネタの営業ですから努力するのが当然ですよ。

これは大阪にいるみなさんには気づかないかもしれませんが、地方にとって都会のメディアには気おくれするのかもしれませんが、しかし接点がないと相手のニーズを知ることはできません。

ここで、和歌山県の話に戻しますと、今回は同級生の県会議員を通じて知事、各部長を紹介してもらい、さらにお礼のメールを送ったので、「確かに下手です、何とかしたいので協力を」と言う返信がありました。

果たしてどうなるか！また、お知らせします。

◇ 『アナログがデジタルに勝つ』

代表理事 竹原信夫

◎時にはアナログも

これだけデジタルが進むと、何かちょっとアナログが恋しくなったりもします。ビジネスではデジタルが求められ、IT、IoT、AI などに関わらないと、取り残されてしまったような気になってしまいます。

でも、デジタルがどんどん進めば進むほど、時にはアナログの良さ見えて来たりもします。以前、京都のせんべい屋さんの取材で、江戸や明治時代のような販売方法を導入している会社に出会いました。

◎江戸時代の売り方に感動

ショーウインドのようなものではなく、畳の上にお菓子を広げたスタイルで売っておられました。昔の時代に戻ってしまったような感じになります。

「若い方は案外、このような江戸時代の売り方に感動されます。カッコ良い感じがするのではよ

うね。一周遅れの最先端ですな」と、笑われます。古いが新しい感覚なのです。

◎食品包装用の刃物

アナログの感じでも、まだまだ活用できそうなものたくさんありそうです。先日は、食品包装用の刃物を製造している会社取材しました。

昭和5年から包装資材を手がけ、2030年には創業100周年を迎える会社です。個包装のお菓子の両端を切る刃物です。

◎超硬合金カッター

現在、主力製品になっているのが、独自の超硬合金カッターでした。コバルトとタングステンを配合した超硬合金製です。

「粘りがあり、欠けにくく従来のスチール製に比べて3~8倍も長持ちします」と社長さんはおっしゃいます。でも、コロナ禍でお客様回りができなくなりました。

◎DM作戦をスタート

また、展示会もないため、営業がほとんどできないのです。そこで、アナログのDM作戦を始められました。まず、イメージを一新しようと、ネーミングを変更。

パンフレットもやり直され、全国の食品工場向けにDMを送られました。デジタル時代ですから、インターネット配信、SNSでの発信と思いますが、全国の食品工場へのDMでした。

◎5件の受注に成功

どのくらい送られたのか？お聞きして驚きました。なんと、わずか130部程度だったそう。ボクは「エ！」とびっくり。

これはアカンでしょうと思って、成果をお聞きしました。すると社長は、「10件の問い合わせがあり、その中から5件の受注に成功しました」と胸を張られます。

◎刃物が刺さった！

凄いな確率での受注です。1つ数十万円する高価な刃物です。「価格は1.5倍程度高いですが、品質の向上、メンテナンスの手間や時間が大幅に削減、食品メーカーのコスト意識に応えた製品です」と。

「デジタル化で最近ではDMを打つ企業が減っています。だから、お客様も珍しいのでしっかり見てくれます」と、おっしゃいます。「コロナ禍で工場関係者も時間があります。コストダウンの刃物が刺さったと思います」と。

◎効率の良いアナログ営業

デジタル化の中で、ついついDMをバカにしていまいます。でも、この枚数でこれだけ受注できれば、まさに効率の良いアナログ営業です。

一周遅れの最先端。アナログがデジタルに勝つケースは、意外に多そうでした。