

◇『リリースの力は「見出し」』

理事 木田洋一

『「タイトル」は短いほどエライ』と先日読んだ「プレゼンはテレビに学べ」という本に書いてありました。正直言って「まあこうでも書かないと伝わらないわな」というのが私の感想です。

みなさん、リリースの見出しを真剣に考えて書いていますか？「〇〇を新発売」とか「〇〇を開店」とか、簡単にリリースの見出しにしていますか？

メディアは、山のように届くリリースを、全文読んでいる時間はありません。読んでみようと思わせないとダメです。チャンネルをいつでも変えられるテレビは、視聴者が最初に目にするタイトルを必死で考えます。そのタイトルも一瞬の勝負ですから「短いほどエライ」のです。入口をパッと見て興味がわかなければ入ってもらえないですよ。だから各企画のタイトルはもちろん、番組名などは本当に何日もかけて議論します。

みなさん、リリースのタイトルにそれだけの力を入れてありますか？

ケーブルテレビ局が「ニュース」番組を始めるので紹介した報道の経験者が、スタッフも成長して本編はそこそこで作れるのだが、中々タイトルが書けない、リード（ニュースで顔出して最初に項目の概要を言う）が書けない、と言っていました。私もタイトル、リードが書けない??でした。長年やってきた我々に、当たり前にはできるはずのタイトルができないのは何故なのか。それは、伝える中身は知っていれば普通の文章は書けるのだが、一言で言う（リード）、もっと簡単に伝えるタイトルは、別の発想、目線がいるからです。

まずタイトルの重要性、面白さに気づかないと、何が必要なのかもわかりません。

では何が必要か？ですが、今回はあえて書きません。自分たちで考えてみてください。

難しいことを言うと思われるかもしれませんが、人々の興味を引き付けることは、ビジネスの基本です。それと同じ商品、情報なのにどうやって人の心に響くものに化けられるか、工夫することです。これではどうか？もっと他にどうすれば？とこの工夫を面白がることです。

◇『顧客の声を聞こう！』

代表理事 竹原信夫

◎大きな変化

今回のコロナ禍で、世の中が激変しました。すべてがコロナだけではありません。その前から、第4次産業革命が言われ、DXやGXが注目されました。

そんな中での世界的なパンデミックは、生活環境、社会環境、ビジネス環境に大きな変化をもたらしています。さらに、ウクライナの問題も。

◎他の生き物に恥ずかしい

こんな大変な時期に戦争をする人間も、どうかと思います。世界人類が一丸となってパンデミックに立ち向かわないといけないのに。ここは俺の領土と喧嘩する姿は、他の生き物に対しても恥ずかしいかぎりです。

そうは言っても、ビジネスをされている方にとっては、この大激変を乗り切らなければなりません。

ん。部品が届かない、値段がどんどん上がる。経営者の的確な判断が求められています。

◎交通整理の仕事から

そんなことを思っていたら、先日は久しぶりに勇気、元気をいただける経営者に出会いました。警備、人材派遣から介護施設の運営まで幅広く対応されていました。取材ではまず創業期のお話をうかがいます。「両親と私の3人で始めました。工事中の道路で片側道路の交通を整理する仕事でした」と、おっしゃいます。

◎何とかして欲しい

お父さんが保証人をされていたことで、多額の借金を背負われたそうです。「でも、食っていくためには何かしないとイケません。そこで、3人で交通整理の仕事をしていました」と。真面目に熱心にやられたことで、発注元の親方から建築現場の警備も任されるようになりました。その1つに介護施設があり、人が足りないので何とかして欲しいと頼まれたそうです。

◎言われたことは断らない

「お客様から言われたことは断らずにやることを心がけていました。だから介護人材の養成から始めました」と。その人材を活かして、デイサービスなどの介護事業にも参入されました。今では従業員は1600人に上る会社にまで成長させておられます。そのきっかけが道路の交通整理だったのです。

◎主体的ではない

今のような大激変の時代は、きっちり将来を見据えた経営をしなければならぬとよく言われます。でも、こちらはお客様に言われた「こんなことできないか？」を断らずにやられたわけで、自ら主体的に取り組まれたわけでもありません。主体性がない経営と言われるかもしれません。が、お客様の要望に応えることで大きく成長されたのです。

◎ビジネスチャンス隠れている

大事なのはお客様の声にどれだけ耳を傾けるかです。時代のニーズ、社会のニーズをお客様から教えてもらい、それを解決されたことが大きなビジネスになったのです。確かに需要のあるものですから、商品やサービスを提供すると必ず売れるのです。大変化の時代は、慌てず騒がず、しっかり顧客の声を聞きましょう。新しいビジネスチャンスがたくさん隠れていると思います。