



竹下 成美さん

株式会社ファースト
ソリューション企画部

毎年正月になると、大阪生まれの母が、2種類のお雑煮を作っていたことを思い出します。父の故郷である福井のものとは大阪のもの。自分でも作ろうと挑戦したことがありますが、なかなか上手くいきません。母に相談すると、ひ

と笑いされた後コツを教えてくださいなのですが、そんな何気ない瞬間が特別楽しい記憶として残っていたりします。こ

「挑戦」を助ける人に

のような心が動く瞬間に、どんな商品がどんなアプローチで接すれば、より売れるのか、より好きになってもらえるのか、それを考えることが私の仕事です。

株式会社ファーストは、「人と商品のしあわせな出会いを

創る」をミッションに、各業界を代表する企業様に対し、生活者目線のマーケティング・ソリューションを提供している会社です。

私は菓子メーカー様や飲料メーカー様を担当させていただくことが多く、生活者もト

レンドに敏感な業界ですから、日々新しい発想や挑戦が求められます。その中でも印象的だったコンペ案件について振り返りたいと思います。最初に申し上げますと、これは失敗談です。

「挑戦」と称されるような大きな案件でした。マーケティング施策の中でも上流に当たるステートメントを設定するところから、話題化させるためのPR施策、販売促進を目的とした実効性の高い施策まで、幅広く求められるものでした。特に「ステートメントを作る」という仕事は人生初のことでしたから、悪戦苦闘の日々でした。

という意味だそう。今回の場合、プロジェクト全体のコンセプトを、生活者の心に届けるための文章です。まずはその形式を学び取るために、数多くの事例を調査しました。それから、どんな表現で、どんな構成で作成すれば良いかと考え始めました。

これが非常に困難でした。何がと言われると、一番は「妥協が出来てしまう」という点です。生活者に届けることが目的ですから、平易な言葉であり、それでいてキャッチーさが必要です。様々なデータを見て、ソーシャルリスニングをし、生活者の気持ちを考えながら作っていくのですが、力強い表現がどうしても見つからず、何度も妥協して諦めそうになりました。

中途半端な挑戦に終わっていったら、きつと何の糧にもならなかったと思います。けれど今、最後までやり遂げたと思っているのは、「人」のおかげです。

一緒に悩んでくれる人、別視点からアイデアをくれる人、論理的にコツを教えてください、人、他案件を代わりに支えてくれる人、本気で仕事に向き合っている人。そういった周りの方々のおかげで、全力でこの挑戦に取り組むことが出来たのだと思います。

仕事は成果が全てと言いま

すから、結果として失注したこの案件は、何の価値もありません。けれども私にとって、大きな自信と今後の原動力になったと感じています。仕事に更なる挑戦を重ね、成果を出していけるよう、そして、次は誰かの挑戦を助ける人になれるよう、精進する一年にしたいと思えます。