

2025年9月18日

amu定例～文字起こし

00:00:00

安部和音: すいません。

佐野和哉: はい。で、うんと、ま、これは俺がよくやってるやり方で、ま、代理店的なやり方ではあるんだが、ま、一応その代理店とかがよくテンプレで使ってるぐらいには形式化されてるもので、それが世の中に認められてるものだということだと思うので、ま、一応俺は結構そのやり方を好んでやっているんだけど、ま、大体まず予見整理、ま、今話してきたようなこと、ヒアリングとか現在の状況の整理があって、ま、それから、ま、これマーケティングフェーズとかクリエイティブフェーズとかわざわざあんまり言わないけど、ま、大体ここんさっきりこんな感じに分かれることが多くて、ま、リサーチ、インサイト、深掘りで、ま、これは言い方色々なんだけど、ま、クリエイティブリーフみたいな風に言うことがあるで、ま、それをもにうんと、ま、コンセプト設計とかビジュアルデザインとかコミュニケーションデザインみたいなことをしていくのが、ま、よくあるやり方でうんとだということです。で、うんと、ま、予見整理って何かと言うと、ま、さっきの話してきたような、ま、前提条件、制約条件、目指したいこととか仮のイメージみたいな話でマーケティングみたいなところは、ま、世の中の的にどういう状況があって、どういうのが受けてるのかとか、ま、どういうものにお金が流れてるのか、ま、これは今現在の世の中の状況みたいな話も含めていうところで、で、ま、それが何でなのかっていう

00:01:13

佐野和哉: ところと、で、ま、表層的に起きてるところから、ま、本当に深ぼれる部分、真のインサイトみたいなところは何なのかというところがあって、で、それに対してどういうクディをぶつけるべきかっていうところまで作るのが、ま、マーケティングでよくやるところでうんと、ま、最近あんまりこういうの重視されなくなってきつつあるし、なんか人によっては別にもうそういうの関係ないでしょみたいな感じでやっちゃう人もいるし、それはそれで別にそれでいけるんだったらいいと思うんだが、結構それってんだろう、天才タイプな感じが俺はよくして、俺は結構してるので、あの

安部和音: うん。

佐野和哉: 、そうじゃない場合はここら辺はある程度やった方がいいかなみたいな風な気はしていますというところでうんえと、ま、さっき

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: のクリエイティブフェイズみたいなところで言うと、ま、そのマーケティングのところで、ま、この辺こういう感じで行きたいよねみたいなところを示した上で、そこに対してど

ういうコンセプトとかデザインを当てていけばいいかっていうことを考えるんだけど、うんと、まあなんかそれを順等につまんなく考えるとかっていうことではなく、なんかその真のインサイトみたいなところを掘り下げて、そのそれをうまくそこにぶつけることができてれば、ま、それまでの前提、そのマーケティング云々みたいなこととか、ま、もうぶっ飛ばしてもいいみたいみたいなのが割とあって、で、ま、クリエイティブジャンプみたいな風に言うことはよくその部分の話をよくするっていうところで、で、ま、単になんかめっちゃ面白いことをやるみたいなのがクリエイティブジャンプってことじゃなくて、なんかこういうあの

00:02:29

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: ロジックをちゃんと組んだ上でそこからさらに飛躍させるみたいなのを、ま、クリエイティブジャンプと呼ぶよみたいな話で、ま、航空業界だと、ま、コピーライターとデザイナーみたいなコンビでよくやる人が多いんだけど、ま、あの、最近コピーライターみたいなものがどんどん影を仕めているので、あの、デザイナーとかうんと最近だともう映像作ってる人がもうそのまんまやっちゃうみたいなのとかみたいなのが結構あるかなという気がしているというところで俺のちょ、俺の感覚的にはキービジュアルとかキーメッセージみたいなところがもううまくできちゃえば、あとはもうそれをそっからうまく考えればいいと

安部和音: ふんふんふ。

佐野和哉: いうことな気がしていて、なんかそれで、ま、その分の強さが必要だと思っているので、そこを作るところをまずは俺

安部和音: うん。

佐野和哉: はめっちゃ頑張るみたいな感じですね。

安部和音: うん。うん。うん。うん。うん。うん。

佐野和哉: で、ま、これは例みたいな話なんだけど、ま、これはちょっと後で送るので、あの、ま、動画とかは見てもらえたらいいが、うんと、今年のカヌライオンズ、ま、カヌライオンズっていうなんか広告業界の世界の1番でかいフェスティバルみたいなのがあんだけど、ま、そういうので評価されてるので言うとなんか、ま、そういう前提と試作結果みたいなテンプレでよくできてんだけど、あの、ま、前提としては、

00:03:48

佐野和哉: ま、SNS 上でこういうの流行ってるよねみたいなのがあって、このなんかワセリンハックみたいなのが流行ってるけど、ま、ちょっと中にやばいものもあるよねみたいなのがあって、で、ま、それそこには、ま、ワセリンハックみたいなことやってみたいけど、なんかちょっと怪しいことあんまりたくないし、健康とかやでみたいなのがあって、で、それに対してワセリンが公式にそのこのハックは安全ですみたいな認定を出すみたいな、これ実際に確かめてみましたみたいなことをやるみたいなのことで、うんとクリエイターと連携していい

結果が出るみたいな。

安部和音: うん。

佐野和哉: なんそれあのワセリンがのブランドがうまく価値向上して流行るみたいなさらにそれがいい感じで世の中に出ていくみたいなことがやられたみたいな事例でなんか

安部和音: うん。

高橋英信: あ。

安部和音: うん。

佐野和哉: ワセリン公式認定の YouTuber に送る盾みたいなやつも送ってるみたいになっていうのがあったりみたいになっていうので、ま、結果も巻きこみましたみたいな

安部和音: ふ。うん。ふん。うん。

佐野和哉: のがあったりでこれはまた別のやつでこれもちよっとビジネスよりの話なんだけどうんとよいしょなんか DV の被害を受けフランスの話でフランスはなんか全員保険に加入するのが義務らしいんだがうんと DV の被害を受けてる女性にとっては家が最も危険な場所であるみたいな話がま、こんな感じで出ていてでまでもじゃあ家から出りゃいいじゃんっていう感じだけでも、ま、経済的な理由で離れられないみたいな人も多いというの

00:05:08

佐野和哉: があってでま、フランスは全員保険範囲なきやいけないということは逆にその保険会社はその全部の国民になんかなんとかできる方法があるはずであるみたいなのがあって、で、それに対して、え、保険の対象、これかなんか保険の契約書にうんとエマージェンシーリロケーションっていうあの、ま、緊急

安部和音: あ

佐野和哉: 時に避難する条件みたいなものに家事とか洪水みたいなものに加えて、え、ドメスティックバイオレン & ドメスティックバイオレンスっていう言葉を入れるっていうで、これ、ま、この3バズっていうのは、その、たった3文字入れるだけでいろんな人を救うことができたみたいな感じの話を、ま、この広告のやつでやっていて

安部和音: うん。

佐野和哉: 、で、それで、ま、その結果までは示されてないからちよっとあれなんだけど、ま、うんと300万件以上の契約に遡って、え、影響がありますみたいな感じのもので、ま、たくさんの人救えるよねみたいな感じの、ま、ソーシャルグッドだねみたいな話みたいなのがあって、ま、

安部和音: ふ

佐野和哉: うんと、ま、これをさっきの方に戻すと、ま、こういううんと、ま、予見整理、マー自殺インサイト深りクリエイティブリーフコンセプト設計ビジュアルデザインコミュニケーションデザインみたいなノリとま、こういう流れで基本的に作ってるはずなんだが、ま、こういう方と言うとうんと、ま、俺が普段やってるところはこのオレンジ色の、ま、デザイン以外のことは大体やるだけどうんと、ま、得意なところと言うとこのインサイト深掘りとじゃあどういうの作ったらいいかっていうとこと、ま、コンセプト

00:06:38

佐野和哉: 作るぐらいのところみたいな感じで、ま、プレゼン資料みたいなのも、ま、大体こういう構成で、ま、いつも作ってますという感じで、で、

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: あとは、ま、これも、あの、白動の新人研修の時に教わったこと、それは結構今でもやってることはうんと、ま、なんか前提と試作みたいな、ま、さっきの判断で言うと、ま、こういう感じ、大体こういう感じなんだけど、あの、ま、これは流れる的に言うところの流れる感じが、ま、別にどっから考え始めてもいいみたいな話があって、で、ま、例えばなんかこれめっちゃやりたいみたいなことがなんかこの中であるとかなんかこの前提はなんか実はよく世の中に知られてないはずだから、これやったらうまくいくんじゃないかみたいなこととかもしあるんだったらそれを軸に考えて良いみたいなものがある、で、ま、さっきの広告の話で、さっきのあの関の話で言うと、なん

安部和音: うん。

佐野和哉: か結構世の中にはいろんな気づきがあるはずで、なんかそのワセリンハックみたいなのがなんか陰謀論者で流行ってるわみたいな話だったりとか、なんか最近インスタとか公式マークつけてる人なんかめっちゃ増えてるよみたいなことだったりとかなんかあのなんだろう、ま、あのワセリンの盾みたいなやつ送ったら受けんじゃねえかみたいな話とか、ま、なんかそういうようないろんなあの部分的な気づきとがこういうことできたら面白いよみたいなものがあるはずで、で、そういうところを軸に組み立てるみたいなのが、ま、よくある。

00:07:53

佐野和哉: よくあるというか、あの、いい企画を作るみたいなのとよくある話で、うんと、ま、今の話で、ま、さっきのあの WE の話に戻る

安部和音: うん。

佐野和哉: と、あの、ま、この辺はかなり今考えてるとこだと思うんだけど、なんかこの辺はもうちょっと考えた方がいいんじゃないかなという

安部和音: そうです。

佐野和哉: のが俺の感覚的にあったっていうところで。

安部和音: うん。うん。うん。うん。

佐野和哉: うんと、ま、これはまた別観点でもうちょっとそのコンサル系の人たちと一緒に仕事した時に俺が得たノウハウとして、あの、ま、まずプレゼン資料を仮説で全部作っちゃってその、それをベースにリサーチしたりするみたいなのが、ま、よくある話で、ま、これはこのマーケティングの辺りでよく聞ってくる話なんだけど、ま、そういうことも考えて、うんと、ま、元々安倍君が言ってたなんかこういう人、こういうなんか多分それこそ福岡の若い女性

たちに当てればなんかうまくいくんじゃないかみたいなの話とかも、ま、その仮説の1つなので、ま、それに沿って考えていくみたいなのことあると思うんだけど、それに沿うにしろ色々もうちょっと掘り下げられるポイントあるよでみたいなのところで、ま、そういう特かりを作り

00:08:52

安部和音: はい。うん。

佐野和哉: ながらやってくみたいなの、ま、マーケティング部分ではよくあるかなっていうところで、で、ま、細かいところそのマーケティングリスの部分の細かく言ってくと、

安部和音: うん。うん。うん。

佐野和哉: ま、色々方法があるけども、ま、超ざっくり言うと結論ありきで調べないみたいなのところがあって、ま、ちょっと色々やっていけたらいいよねというところで、で、最近ではデスクリサーチとかはチャ GPT とかでめっちゃ楽になっているから、ま、この現場リサーチ、ま、これは安倍君がよく見てることだと思うけどとか、ま、アンケート、ヒアリング、インタビューみたいなことから、ま、もうちょっとやるとしたらできることとか、ま、エスノグラファーって

安部和音: うん。

佐野和哉: いうのはなんかもう生活に密着して生活のどういう場面でこれを使ってるかみたいなことをやったりすることがあるんだが、ま、そういうのはもう結構でかい広告代理店とかでかい消費メーカーなんだろう、ビール会社とかあのなんだ、トイレタリーの会社とかが新しい商品出みたいなの時とかにめっちゃやったりするけど、ま、そういうのはもう何百億とか動く世界だったりするので、ま、別にそこまではやんなくていいかなと思うけど、っていう感じですね。

00:09:52

安部和音: うん。

佐野和哉: で、リサーチはまだ全然やってないから、とりあえずこれ1枚しかまだないんだけど、ま、あの、共有した話で、あの、ま、女性のグループ旅行があるよでみたいなのこととか、ま、それはだんだん増えてきてるよねみたいなの話があったりしたので、ま、この辺もちょっと調べていきたいんだが、うんと、ま、それを調べるとして、で、このインサイトの深掘りみたいなのところと言うと、この、それどうやるかって言うと、ま

安部和音: あ

佐野和哉: 、調べた要素から掘り下げてくみたいなの話で、で、それは、ま、すごい丁寧にやる場合はなんかこれはこれも白行動のなんか新人研修みたいなのであったんだけど、ま、KJ 法みたいなのやり方があって、これはなんか川北次郎さんっていう人が考えたから KJ 法いいんだけど、なんかそのいろんなですこれ。はもう50年以上前からあるワークショップらしいんだけど、なんかこういうあのアイデアをうまくまとめていくみたいなの形でカテゴリー分けするんじゃないかって、なんかそん中からよりもっと言える新しいインサイトみたいなのことを掘り下

げていくみたいな感じのやり方で、ま、丁寧にやるとしたらこんな感じだけど、ま、そこまで安部和音: うん。

佐野和哉: やんなくてもいいことができることで言うと、ま、うんと、ま、元々考えてた仮説とリサーチ結果から分かることの差分っていうんだけど、例えばあの福岡の若い人たちがグループ230代ぐらいの人がグループで旅行に来るだろうみたいな仮説に対してうんとなんだろう、ま、多くはないけど確実にいるみたいな

00:11:16

佐野和哉: ことだったりとか実際そういう人たちがなんかどういことを旅行に求めているのかみたいなことは結構聞かないとわかんなかったりするからそういうことを聞いていたりとかしてまもうちょっとあのなんだ20代30代の若い人女性の人たちみたいな形からもうちょっと改造度度上げて例えばなんかこういうことが趣味みたいなこととか、なんかこういう仕事をしていてみたいなこととか、もうちょっと改造度上げていける可能性はあるよねとか。で、ま、その差分の原因となってるものは何か? 例えばなんだろう、その若い女性の中でもなんかあの飲み会えにあんまり行かない人とかみたいな

安部和音: うん。

佐野和哉: ことだったりするとなんかあのなんで飲み会えにあんまり行かない人は別府に旅行したくなるのかみたいなこととかを掘り下げるとなんか結構気になる話が出てきたりする可能性があるよねとか。ま、それは世の中のデータとかでも見れたりするかもしれないよねとか。

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: で、それをもっと掘り下げるとどういことなのかみたいなことをなんかうまくまとめていける可能性があるよねみたいな感じで、で、それをまとめていくと、ま、割と自然にここにたどり着くかなていう気がして、ま、それをじゃあ一言で言うといことなのかみたいなことと言うと、これは全然何も調べてない状態で仮に言えるとしたらいことかなみたいな感じだけど、ま、福岡の都、福岡都市権の230代の独身女性は、ま、どうせの身近な友人という週末ゆっくり過したい。

00:12:34

佐野和哉: 彼氏や会社の人を別と他の友人には話せるような経験ができればいいと考えているみたいな人たちに対してじゃあい経験を提供できるこっちが

安部和音: うん。

佐野和哉: 何を提供できるのかっていうことと言うとま、いいうシックをついた無ホテルで好きなだけ喋れるみたいなこととかまその過した時間がいい思い出になるセンスのいい人に教えたくなるローカル文化的な体験みたいなこととかみたいなことがま、多分言えると思うんだけど、ま、もうちょっとちゃんとインサイトを

安部和音: うん。

佐野和哉: 捉えた方がこの辺はなんかすすごいハ口ちできるものになるかなという気がしているので、ま、もうちょっと調べた方がいいかなという気がしているというところで、ま、そっからのキーコンセプトキービジュアル設計みたいな話で言うと、ま、あの、ま、そこ、ここまで組み立てられたとして、じゃあ詫びサビみたいなことを言ってもいいと思ってる、その詫びサビだと、ま、こっからは全然繋がってないけど、でも詫びサビだ

安部和音: うん。

佐野和哉: からこうみたいな話とかにつげていけたりする可能性があるんで、なんかそれをターゲットとしてる人がいいと思えるかどうか、思えそうか

安部和音: うん。

佐野和哉: どうかみたいなところで、ま、その詫びサビかもしれないけど、もうちょっとこういうタイプの詫びサビみたいなことが言えるかもしれないし、なんかシックな感じ

00:13:40

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: だけど、もうちょっとこういうのりみたいなことがそのグラデーションの中のこの辺みたいなことが言えるかもしれないしみたいなのがあったりするけど、でも最近はなんかもう別にマーケットに合わせるとかじゃなくて、もうなんかそれをやってる人の世界観がもういいからその人のに任せとけばいいだろう

安部和音: うん。

佐野和哉: みたいなノリも結構あってそれで通っちゃう場合もあったりするのでなんか必ずしもそうとも言えないかなとも思っているが、なんか再現性も高めるんだったらこういうことがあった方がいいなみたいなのは思っている感じ。

安部和音: ふ。

佐野和哉: っていうところで、ま、これはあの、ま、どうのクリエイティブでもそうだけど、まあなんかテクニカルなことをやってればいいということでもなくなんか、ま、シンプルにあの誰でもできるような表現で言ってるかみたいなことが大事なな思っていて、この辺もちょっと書いてみようかな

安部和音: うん。

佐野和哉: と思ったんだけど、もうちょっとちゃんと調べてからの方がなんか外れなような気がするなと思ったので、ちょっともうちょっと調べたい、調べようかなと思ってます。っていうところで、ま、うんとどうしようねっていうとこなんですけど、ま、今まであの、そのこっこのこっち側の方はもう結構考えてると思うので、あの、その前の部分をちょっと色々考えつつなんかあの、調べられることとか、調べて分かることとか、なんかもし周りのこういう人に話聞け

00:14:44

安部和音: うん。

佐野和哉: そうみたいなとかがあつたらもうちょっと聞いたりとかして見れるといいかなという気がしていて、で、ま、それをあの、うまく今作ってるものと合わせていったりとかなんかそれをもより良くしていったりとかすることはできるかなと思うので、なんかそこをうまく話し

安部和音: うん。

佐野和哉: たらいいなと思ってるという感じです。

安部和音: うん。うん。うん。

佐野和哉: はい。ちょっと紅爵でしたが一応俺はこんな感じでやってますっていうところですね。

安部和音: すごいっすね。めちゃくちゃはい。すごいす凄まじ。

高橋英信: え。

安部和音: あ、なんかまず圧倒されました。ありがとうございました。えっと基本的にもう結構全程っていうか、あの、共感ベースです話聞いている、あの、ま、僕らがクリエイティブ側からやっちゃった理由はもうクリエイティブをやったからっていう理由に尽きるっていうのと、あとマーケットもやっぱり弱いし、今野さんがあのおっしゃった内容っていうのはもう僕らからしても結構目から鱗の話が多くて、あの、それこそそのコン

佐野和哉: ます。うん。うん。うん。うん。

安部和音: サルティングのやり方とか佐野さんのやり方っていうのはあのかなり共感は得られるが知らなかったことっていう感じなのであの割と佐野さんのやり方に準拠していきたいし今最初あの総方個構向性っていうあののでやっていきたいというそのクリエイティブとマーケティング側の総方構性でやっていきたいっていうく

00:16:16

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: ともう先にクリエイティブ結構作っちゃったのであのそれで言うと走行構成も結構担保できるっていうか今いい感じになってきていてあの、チューニングも可能な感じ

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。

安部和音: で作ってはいるので、あの、なんか佐野さんがこっから入ってきて、あの、一緒にちょっとマーケティング周りだったり、リサーチ周りを、あの、深ぼっても全然耐えられるんじゃないかなっていうのすごい感じました。で、えっと、質問なんですけど、クリクリエイティブリーフっていうのがちょっとまだあの、分かってなくてはい。

高橋英信: うん。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。どこで書いたっけ? この辺か。はい。

安部和音: えっと、インサイトに、あと、これって仮説設計みたいなものではない。

佐野和哉: あの、クリエイティブ何設計?うん。

安部和音: 仮、仮説設計みたいなところになるんですか?うん。あ。

佐野和哉: なんか、あの、ま、完全にクリエイティブリーフみたいな話はもう広告業界用語な

んだけど、あの、ま、もう海外とかでももう基本的にマーケティングとクリエイティブはもうあの、文業でやっていて、で、なんだ、あの、なんだ、例えばそのマーケターとデザイナーコピーライターみたいなクリエイティブの人、マー、マーケティングの人とコピーライ、あの、クリエイティブの人が一緒にやるとした時に、あの、マーケティングの人はここまでやるっていうのが、ま、クリエイブリーフを作るみたいなのところ

00:17:40

佐野和哉: で、で、クリエイティブあの人はそのクリエイブリーフをもらって考えるみたいなことをやるみたいなのためのものっていう感じがあって、で、別に俺は俺

安部和音: はい。はい。うん。

佐野和哉: はというか、ま、大体のちっちゃい規模の人は自分でやっちゃうと思うので、あの、別にこれをわざわざそんなに綺麗に作る必要ないというか、ま、あの、お客さんにプレゼンするとかにするものであれば納得感はあるから、なんかこの辺はあった方がいいんだけど、ま

安部和音: うん。

佐野和哉: 、でもあの、そこまで厳密に作る必要はないかなという風には思うけど、ま、でもあのなんだろう、ま、あのターゲットをはっきり言語化

安部和音: うん。うん。うん。

佐野和哉: するみたいな意味ではなんかそういうあのなんだろうこういう人たちに届けたいよねみたいな焦点を合わせるみたいなのとあのま、あのじゃあ自分たちが

安部和音: うん。うん。うん。うん。

佐野和哉: できることで何だっていうことを改めてちゃんと掘り下げる。そのこういう人たちにぶつける。こういう人たちに何をあの提供できるのかっていうことをこあのこっち側が持っている価値のことをはっきり言語化するみたいなことはある程度ま共通認識を持てるところ

安部和音: うん。

佐野和哉: まで行けたらいいかなっていう気はする。

00:18:48

安部和音: うん。うん。うん。分かりました。ま、結構なんか逐位こう、あの、ステックホルダーに説明する機会っていうのが、あの、こっち側ですね、リクリエさんとか、あの、原口さんって

佐野和哉: うん。うん。うん。

安部和音: いう方に説明する機会があるので、割となんかこういうのもちよっと大事にしていった方がいいのかなとは思ってますね。

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: なんか中間的なトっていうか、あとは KJ なんてらすませ。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。経済法。

安部和音: これ掲示法のなんか2番目ぐらいまではなんかやったなと思ってて、このフィグマで結構この34番目をもやっていこうかなって思うなんか他他は

佐野和哉: うん。

高橋英信: うん。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。

安部和音: 竹林君

00:19:37

竹林ユウマ: そうすね。なんか僕もあの進め方みたいなのは、ま、それがいいだろうなと思ってて、結構僕らが今までやってきたのは完全にプロダクトアウトなんで、もうちょっとマーケットにフィットさせに行くみたいなの必要だなと思ってて。

安部和音: うん。

竹林ユウマ: ま、その上で、あの、ま、フィグマ見ていただいたと思うんですけど、これ次やるべきは何に当たるんすかね?なんか普通にマーケットリサーチみたいなのところから始めていくのがいいのか、ま、そうっすね。

高橋英信: うん。

佐野和哉: うん。うん。うん。うんとうん。

安部和音: うん。うん。

竹林ユウマ: 今現状それこそクリエイティブとかビジュアルの部分が、ま、ある程度方法性みたいなのができ始めてる段階なんで、一旦そのマーケットリサーチ的なところをあの佐野さんにお任せして、で、僕らはあね、かさんは多分その中間に立ってでかつの方も詰めて

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。

安部和音: うん。

竹林ユウマ: そこでなんかガっちゃんこするみたいなのがやりやすいんですかね。

佐野和哉: うん。そう店とリサーチはちょっとあの、ま、今あのだいぶもうクリエイティブ作ってるところに対してあの早くちゃんと作っちゃった方がいいだろうなと思うので、そこちょっとガッとやりたいなと思ってます。

00:20:38

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: で、そこだね。ま、それと、ま、あとうんと、ま、これはア君とひ君かもしれないが、現場でしかわかんないようなこととかはなんかうまく拾いたいなと思っていたり、ま、あとそうだね、その、ま、さっき言ったそのインタビューするとかみたいなのも、ま、できるならできた方がいいだろうなと思ったりはするので、ま、その辺の相談がちょっとできればいいかなというところかな。あとはうーん、そうね、ま、230代、ま、23例え、ま、仮に230代女性と

いうところで考える中で、ま、その辺りのところで流行ってそうなものみたいなこととかはなんかそのマーケット的には、あの、ある程度リサーチがあると、リサーチというか、ま、普通に裸で共有する

安部和音: うん。

佐野和哉: レベルでもいいし、ま、ちょっと調べて分かることぐらいなレベルでもいいかもしれないけど、ま、なんかそういうのとか共有できていけるといいかな。

安部和音: そう、そう、そう。

佐野和哉: というところかな。

竹林ユウマ: 確かに趣味思考レベルまで結構多分かってた方がいいす。

佐野和哉: うん。

竹林ユウマ: 結構今作ってるそのブランドの哲学とかビジュアルのそのコンセプトみたいなところが、ま、それこそあのジの思想だったり仏教の思想だったり、ま、一般的な視点に立つと結構渋めみたいな感じ部分があると思って、それがやっぱりそのホテル自体のターゲット素は、ま、ライトとコアの中間ぐらいだと思うんで、ま、そこに刺さる刺さらないのかみたいなのは全く今まで考慮

00:22:02

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。

竹林ユウマ: できてないんで。

佐野和哉: うん。うん。うん。

竹林ユウマ: そうですね。なんでそのそうですね。もうちょっとペルソナ的ななんなんて言うんですかね。ターゲをもうちょっと高い改像度でやって

佐野和哉: うん。うん。うん。

竹林ユウマ: そうですね。趣味思考というか、そのなんでそのペルソナたちは僕らのホテルに泊まり来るんだろうみたいなところまであの佐野さんと一緒に設計できたらいいなって思ってます。

佐野和哉: うん。うん。うん。

安部和音: H うん。

佐野和哉: うん。うん。うん。

竹林ユウマ: はい。

佐野和哉: そうね。だ、そこのなんかどこまで緩めるべきか、いや、でもここはちゃんとしっかりさせといた方がいいよねみたいな話とかをしていけたらなんかもう

竹林ユウマ: はい。

00:23:14

佐野和哉: ちょっと強度が増すかなという気がするので。

安部和音: はい。

竹林ユウマ: そうっすね。

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: えっと、1個、あの、今日、今日決まった話なんですけど、あの、リクリエの木村さんっていう方がいらっしゃるんですよ。

佐野和哉: の着物ね。うん。うん。うん。

安部和音: マーケの方、マーケというか、もうサイトコントローラーしてる方で1番プを数字で見てる方がいらっしゃって、えっと、9月30日の定例に参加していただければっていうので、あの、今してて、あ、すいません。こ、ま、この場で調整していいですか?日中っていきますか?日中火通。あ、あ、本当ですか?竹君。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。日中いける。うん。俺は結構日中の方が助かる。うん。

安部和音: 9月30の日中って行ける?どっかで?行ける。

00:23:58

竹林ユウマ: ちょっと待って。9月30。9月30月30はいけるよ。日行ける。うん。

安部和音: あ、じゃ、こ、この日に、あの、それこそマーケットリサーチというか、もう本当生物のデータ持ってる方が、あの、まとめるのもお願いした

竹林ユウマ: 楽し

安部和音: んですよ。マーケティング、あの、マーケットの分析だとか国籍だったりとか年齢層だったりとかっていうところ、あの、素材をちょっと拾いたくてっていうので、あの、

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。

安部和音: お願いしててまとめてくださるって定例で、あの、ちょっとしてくださるので、この場ですね、ここであの、しっかりちょっとそのペルソナっていうか、た

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: 、ターゲットが分かってくる、改造度高まってくるかなと思ってますし、あとその傾向とかも、あの、お願いしたんですよ。

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: 3年ぐらいのあのデータ比較もしていきたいっていうので、じゃああの将来じゃ未来はあの誰にさしていきたいよねみたいな話までできるんじゃない

佐野和哉: はい。はい。うん。うん。

00:25:01

安部和音: かなと思ってますからこれがあつの定例とかでま一旦どうしていいかなみたいなアクションまで決められた方がいいかなと思ってます

佐野和哉: うん。うん。

安部和音:。再来週にデータが来るんで、そこからこのあの佐野さんがあのくださったそのワークフローで行くとして再来週までどうするか。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。ふん。ふん。ふん。

安部和音: 結構詳細ないだけし、裸感覚のデータがいただけると思うんで、あの割とちゃんとわ、あの、この枠ローに結構フィットするんじゃないかなって言ってますね。

佐野和哉: うん。うん。ふん。ふん。なんかこれは結構クライアントワーク的な思想思考になっちゃうんだが、あのな、何だっけ？あの、その話す人、リクリエの人に、あの、リクリエの

安部和音: はい。

佐野和哉: 人に、あの、リクリエの人をビビらせるぐらいちゃんとやりたい。それかなんか、あの、そ、あの、それか、ま、普通に、あの、なんだ、正直ベースで話しながらやるのか、ま、あの、広告業界用語で

00:26:17

安部和音: ああ。ああ。

佐野和哉: はマウントを取るというが、そういうノリで行くのか、あの、普通に、あの、普通にやるかって言うとどうする？ま、その本当にやるん

安部和音: はい。ああ。

佐野和哉: だったらもうビラせるぐらいちゃんと作るとかはなんかあると思うんだけど、ま、それどうするかなっていう感じ。

安部和音: はい。はい。ぶっちゃけご難いいただきたいという感じでは進めてはいるんですよ。

高橋英信: うん。

安部和音: あの、あの進め方、採量の話についてもちょっとすいません。

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: 話すんですが、えっと、まず開業準備は、あの、2週間に1回か月に1回かで定例で、えっと、ま、こういった内容、僕ら

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。

安部和音: のアウトプットとリクレさんの肌感覚っていうのを、あの、こう結ぶ、あの、時間を作ってこうっていう話になってて、えっと、回り始めたら

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。

安部和音: 、あの、広告運用だったり、ABテストだったりっていうのをあの、こ、もう広告運用の部分はリクレさんがやってくれるっていう契約みたいで、で、クリエイティブだけこちら

00:27:09

佐野和哉: うん。うん。うん。

安部和音: で作ってくださいって形。

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: クリエイティブとあれですね、ま、その例えばコピーだったりとかやりたいこととかどんな試作がやりたいかとかそういうのを、ま、アイデア出しして、

佐野和哉: うん。うん。

高橋英信: うん。

安部和音: じゃあ、あの、実際に運用したり数字すは見てくれるっていう形らしいんですよ。

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: なので数字面とかその別ツプに適したフォーマットのマーケティングになっているのかっていうところはちゃんと教えてくださいっていう感じでいいのかなと思ってんですけどでもかなりあのあのクリエイティブだったりコピーライティングだったり試作に関してはかなりそのすごいなとは思ってもらえたらあのなんかやっぱりまそこでマウントというかま中立にはなりたいたいなと思ってますね。はい。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。まあまあ、そんなになんかあのうん。

安部和音: はい。そうですね。ま、数字とかまで決め

佐野和哉: 無ガチガチに作んなくてもいいって感じだけだね。

00:28:07

佐野和哉: うん。うん。ま、でもなんかこ、こっちしか拾えないこととかがなんか色々拾えるといいかなっていう気がするの。

高橋英信: H

安部和音: はい。そうですね。

佐野和哉: なんだろう。

安部和音: うん。

佐野和哉: 例えばあのなんだ、もしその安倍君の周りで福岡とか、ま、その安倍君がなんとなくイメージしてるペルソナに近そうな人とかがいればそういう人にちょっと話聞かせてもらうとかがなんかできたらしたらいいかもねとか。

安部和音: はい。はい。はい。はい。分かりました。ま、でもなんかあのインタビューはやった方がいいかなと思ってますね。

高橋英信: うん。

佐野和哉: うん。うん。うん。

安部和音: ね、あとは、ま、あの、コンサルティングまではリクリアさんにやらせないでアドバイザー、数字感覚が分かるアドバイザーみたいな立ち位置が理想かなとこちらでは思ってます。うん。あ、もう全然ないですね。結構下からはいい。来てくださるので、ま、うちがなんかその投資家っていうところも多分あると思うのはい。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。ま、なんかそんな上から来る感じでもないってことだね。

00:29:02

佐野和哉: きつとね、その人。うん。うん。うん。うん。うん。はい。はい。じゃあそこはま、そこまであれだ。うん。

安部和音: あ、はい。で、あの、普通にやっぱあの JA とか Booking . com で数字のいい写真っていうのをかなり持ってるので、もうそれはもう最初にお話いただいて、

佐野和哉: うん。うん。うん。ふん。ふん。了解です。

安部和音: それがフォーマットっていう形で、じゃあ僕らはどうするかっていうことを考えられるようになるのかなと思ってます。うん。

高橋英信: たうん。

安部和音: はい。

佐野和哉: はい。なんか結構あの、あっちの、ま、俺も別にボスはそんな多くないけど、あの、俺が地元の方でやってるのよりは客走がだいぶ違いそうだな。

安部和音: あ、そうですね。

佐野和哉: なという感覚があったので、あっちはもう78割外国人だからなんかあんまり肌感覚なんか多分なんだろう、そので福岡のその多分ちゃんと見てないけど女性

安部和音: うん。ふんふん。

佐野和哉: グループみたいな感じで来てることはほぼないから俺のところだとなんかあんまりちょっとだいぶ違うなっていう感じがしてるノリが。

00:30:08

安部和音: ああ、確かに。うん。そうですね。あの、九州はやっぱ隣の県が近いってのはありますよね。あの、北海道はもうやっぱ止まる、止まる気で来るので日帰り観光客多分少ないでしょうし、あの、女性でドライブみたいな感じで来るような方もあんまりあつたら、ま、いや、いないと思うので、なんかその感覚で福岡の女の子が多いなって思ったなとは思います。

佐野和哉: うん。ね。うん。うん。うん。うん。うん。

安部和音: ドライブの女の子もいるし、宿泊の女の子もいるしみたいな。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。

安部和音: でもそれぐらいなのであんまり深ぼれてないですと。

佐野和哉: うん。うん。うん。

安部和音: あ、ま、いや、あ、ごめんなさい。えっと、で、火でなんかもうわか、あの、日なんすけど結構多分分からないことが多いと思うんで、あの、質問に優しく答えてあげてください

佐野和哉: うん。

安部和音: いって感じなんです。

高橋英信: はい。もう、もう本当に今、今、あの、大つに必死でもう何も喋れなかったです。

すいません。

00:31:05

安部和音: 大丈夫。

佐野和哉: 全然厳しくすることないから大丈夫。

安部和音: は

佐野和哉: 全然

高橋英信: それでは、ま、その今はちょっとあの佐野さんが入る前までですね、あの自分がま、やっぱりあのあんまりこう会話に参加できなかったり、ま、話聞くので精杯みたいな状況が続いてたんですけど、ま、これからちょっと、ま、さすがに何かこう自分1人で何か調べたりとかっていうアクション起こせたらなっていう風には思っていて、でですね、あの、ま、ちょっと最近考えてたのが、ま、ま、現地に行って、ま、なんて言う

佐野和哉: うん。

高橋英信: んですかね。ま、その観光客の1人としてじゃないですけど、ま、その体験みたいな感じのところであったりとかっていうのとか、ま、現地の人にちょっと、ま、話を聞く、ま、居酒屋とか行って、ま、その隣に座った人と話すみたいな感じの体験とかっていうのをちょっと作れたらなと思ってます。

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: うん。うん。うん。

高橋英信: っていうので、あの、ま、さっきあのゆ馬とあの話した時にもそういう風な話が出てたかなと思ったので、ちょっと言ってみました。

佐野和哉: うん。

安部和音: うん。

00:32:17

佐野和哉: うん。うん。で、なんか多分それぞれの視点から見えるもっていうのは色々あると思うので、なんかひで君の感じで見えることとかなんか色々別の見え方があるかなと思うので、それはなんか全然いろんなところで言ってもらった方があのいいところに近づくかなっていう気がしますのでガンガン言って

高橋英信: うん。ふんふん。はい、分かりました。

佐野和哉: ください。

安部和音: 秀は結構あのがつつりがつつりな旅行客を他の件に行ってするんですよ。がつつりミたいなのを結構するタイプ。うん。

高橋英信: そうですね。もうなんか超超有名なところしか行かないみたいな上海のあの川沿いしか行かないみたいなとかっていうのがま、あるので、ま、そのじゃ一般のみたい

佐野和哉: いいじゃん。めっちゃいいじゃん。めっちゃいいじゃん。

安部和音: うん。うん。

高橋英信: な感じのところの感想に近いのかなと思います。

佐野和哉: うん。うん。うん。いや、それがめっちゃ大事。

高橋英信: うん。うん。うん。

安部和音: そうですね。なんか、あの、僕がアンタプトに行って、あの、何も知らなかったけど、こう、カルちゃんに触れていくみたいなの、こう、ずっと入っていった感覚みたいなのは、こう、今、今まだヒが真っ白な状態で、あの、そう、そこから多分今から別府で、ま、もう少し遊んでこうカルチャーに

00:33:22

佐野和哉: うん。

安部和音: 入っていて、カルチャーとはなんか何、何なのか、ローカルとは何なのかっていうのを学ぶ、こう、グラデーションをちょうど別府でやってくれるってのは結構いい、いいなと思ってますね。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。

安部和音: それで話せるのは結構あの飲食店のあの斡旋っていうかあのマップとかの話なんですけど結構行き行きましたんであのあのフィグマにすいませんまとめます。割と割とあれですね広いですね。北海道と比べたらあの僕が行った店は誰でも行けばするって感じのお店がですね。

佐野和哉: 是非ぜひ。うん。うん。うん。うん。うん。うん。うん。いいね。

安部和音: うん。なので、ま、やりたいなと思ったのはそのまが広いところからこうそのカルチャーにずっと入っていくっていう体験を UX で作りたいっていうのはホテルして作っていき

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。うん。で君はこういうの考えるの結構好き。

安部和音: うん。

高橋英信: まあ、その得意じゃないですけど好きだとは思いますが。あんまりそのなんて言うんですかね。

00:34:39

佐野和哉: うん。うん。うん。ま、はい。はい。うん。うん。

高橋英信: 仕事してやったことがないのではっきりどうとは言えないですけどあ

佐野和哉: ま、なんか安倍君とかは好きだからやってると思うのであれだけなんかあのコツというかあのすぐできることとしてはなんかあの気づいたことをなんかにメモしとくみたいなのが結構大事かなと思ってなんかそれはすげえすごいなんかちょろとしたことでもいいのでなんかあの意外とこういう

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: ところになんかこういう人がいっぱいなんだなみたいな話とかなんかあのなんだろうこういうお店になんかこういうもんこういうお店かなと思っ

高橋英信: うん。うん。はい。はい。うん。うん。うん。ふん。うん。ふん。分かりました。

佐野和哉: て入って見たらこういうお店だったみたいな感覚の話ととかなんかそういうこととかってあの街を歩いてると気づくこといっぱいあると思うのでなんかそういうことから実は別プってこういうのを見せたらおもろいんじゃないかねえかみたいなこととかなんか見えてきたりするかもしれないのでなんかそういうのがあるといいかなっていう気がします。

安部和音: うん。うん。あと、えっと、ホームページなんですけど、ウェブサイトは今なんか、あの、自分でマンションの LP サイト作って見て、ウェブサイト自体はスタジオ CMS とちょろっとコード

00:35:37

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。

安部和音: 書くぐらいで、あの、結構リッチなサイト作れそうだなって思ったので、あの、もうこの座組で、あの、もう誰も入らずに行けそうな感じは

佐野和哉: うん。

安部和音: してて、えっと、リクレさんに言われたのはウェブサイトが開業までにやっぱ作った方がいいっていうので、ああの、回してくれるそうなので、あの、ちょっとそれできればやりたくてで、ま、会場来年の5月ゴールデンウィーク目指して感じです。そうですね。

佐野和哉: うん。うん。これ会業いつなんだっけ？ 結局。ああ、まだあるね。

安部和音: あるんですけど、ちょっと予算がやっぱその100万円ぽっきりで持ってきたっていう部分があって、その竹林君と佐野さんでこう、あの、ちょっとどう配分していく

佐野和哉: うん。

安部和音: かっていうところを、あの、ちょっとお2人で考えていただいたりとかええ、あ、ありがとうございます。

佐野和哉: まあまあ、俺は適当で、適当でってか、ま、普通にあの、死ななければいい。

竹林ユウマ: 同じくです。

安部和音: でも、あの、ランコスのっていうか、ま、インセンティブ的にはなんかいつかやりたいんですよね。個人的には。

00:36:52

安部和音: 2投目、3投目を考えてるってのもあ、で、ブランドも今しっかり開業準備でかなりブランドも作り込みたいてのもあるので、あの、なんかそういうちょっと夢も見れるような授業にできたらいいなって思ってます。

佐野和哉: 儲けよ。

安部和音: ありがとうございます。君もあと買取販も同じブランドでやろうと思ってるんです

よ。これ結構大事なことなんすけど、あのアムって名前で、ま、アム、アムわかんないですけど、なんかアムデベロップメントなのかなんかわかんないですけど、

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: ま、アムっていう看板の元にやっていって、あの、マンションの方もホテルブランドが作ってるリノベーションっていうのでちょっと VALリ्यू出していこうかなって思ってるので、ちょっとちょっとだけ頭に入れていただければで、そ、そちらの方もなんかこう一緒にできることがあったらいいなって思ってるのが、あの、今回のブランドです。

佐野和哉: なんかマンションポイムの勉強とかしといた方がいい。

安部和音: あ、いやいや、あの野さん今やばやばいす知ってるさ野さんトイレモルタルで施工してみたいな俺ら俺らがやったことない領域にもう行ってるからあのちょっと教え

佐野和哉: あれ? いや、あれシャワー、シャワーボックスね。

00:38:02

高橋英信: うん。

安部和音: ていただくこともあるしあ、そっか。あ、そっか。あ、風呂に風呂にシャオボックスを入れるのにですね、あれは。

佐野和哉: 無理くりね。

安部和音: すごいすごいすごいっすね。うん。はい。あれはあれですか?その秋屋ですか?うん。あ、にね。

佐野和哉: まだ使えるかわかんないから早くコール前にやんなきゃいけない。あ、そうそう。秋屋をあの宿にするのに今頑張ってる。

安部和音: ああ、なるほど。あ、面白い。なるほど。うん。ふん。うん。ネクスト。

佐野和哉: そうそう。

高橋英信: うん。

安部和音: ネクストというかなんかこうそううっすね。そう、こっちが現場感覚を現場感覚っていうか現場でしか分からないことをこうアウトプットするっていうのはあるんですけど、なんか再来週のそれまでにこう何をしていくかっていうのちょっと佐野さん何かありますか?来週もえっと来週火曜日で一応組んではいるんですけど

佐野和哉: 来週って打ち合わせするんだっけ?うん。うん。オッケーです。来週火曜日までにちょっと俺は調べられること調べてみようかなと思っています。で、なんかさっき言ってたその安倍君的に今なんかこの人近いかなみたいななんか別府とかに旅行行きそうだな。

00:39:29

佐野和哉: グループで旅行行きそうだなみたいな福岡の人とかがもしいけばなんかちょっと話聞けないみたいなのがえアプローチできるといいかも。

安部和音: うん。うん。うん。うん。もう福岡。

佐野和哉: 全然来週の火曜日までに聞けなくてもいいからなんかアプローチができるとい
いかなって感じ。

安部和音: はい。福岡の人になるんすかね、やっぱり。あ、でも福岡の人がいいす。

佐野和哉: ま、福岡じゃなくてもどうなんだろうね。でも福岡近辺って感じでしょ。きっとイ
メージ的には。

安部和音: うん。そうですね。うん。ふん。そうですね。ま、あの、福岡に行った女の子は
いっぱいいますんで。はい。

佐野和哉: うん。もし直接いなかったらなんか誰かに紹介してもらうとかでもなんか聞けると
いいかもね。うん。ま、それか1回なんかドンピシャじゃなくてもちょっと近そうな人に聞いて
みてなんかもうちょっとそういう意味で近そうな人誰かいないみたいなのをその人に紹介し
てもらってもいいかしんないしあ、大丈夫。

安部和音: うん。うん。うん。うん。分かりました。あ、あとあのフィグマさ野さんフィグマに結
構こうまとめるのとかもでやったりします。フィグマっていうかとか

00:40:24

佐野和哉: うん。使います。

安部和音: はい。なんか結構アウトプットする前にこうプロセスとかもこうフィグマってこう見て
るんでなんかそこで僕らが気づいたことがあって喋ってみたいなのも結構あの竹林君とが
フィグマにこうバーってやってる間に僕らが見てっていうのも結構あったんでそれがいいで
すか?すいません。ありがとうございます。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。オッケー。じゃあなんかりサーチまとめてテクとかの
もフィグマにワン貼ってく感じしようかな。うん、大丈夫です。

安部和音: あのさんが貼ってくださったの LINE のに貼ってくださったあの計のやつって結
構20ん岡でそうですね。

佐野和哉: うん。ああ、なんか入ってたね。ま、結構前だと思うけど、あれ。古い、古い景
だと思うけど。うん。うん。うん。ま、ちょっと関東とか減ってそうな気はするよね。

安部和音: 2年前なんでありますけどでもなんか感覚的にはこんな感じですよ本当に。で、関
東は結構いだなと思って、外国人めっちゃ少ないなって思いましたね。うん。そうですね。
ま、これってポテンシャルと見ていいんですかね?この外国人の少なさっ。

00:41:39

佐野和哉: ああ、いい気がする。いい気がするけど、なんかなんだろう。

安部和音: うん。

佐野和哉: ローカル度高い。ま、これちょっと抽象的な話するけど、ローカル度高いものが
メインコンテンツだとあんまり伸びきらないみたいなのはあるよね。ま、ダイレクトにその風
呂、風呂、風呂がメインじゃん。

安部和音: うん。うん。うん。

佐野和哉: 別とかだと。

安部和音: うん。うん。

高橋英信: うん。

安部和音: うん。うん。

佐野和哉: フロメイン。あの、フロメインだとちょっとさ、外国人には難しいじゃん。

安部和音: うん。

佐野和哉: それなりに慣れてる人じゃないと難しい。それなり慣れてるかめっちゃ温泉好きなやつじゃないと難しいじゃん。きっと温泉ついてんだっけ？建物には。

安部和音: まあ、確かそっすね。なるほど。なるほど。いや、ついてないすね。ちょっとメンテナンスがそうですね。

佐野和哉: うん。うん。じゃ、もう外で入ってきてっていう感じだね。基本はシャワールームぐらいはあんだっけ？お風呂あるんだ。

00:42:21

安部和音: そこまで斡旋したいんですよ。ま、できればシャワールームあのお風呂あります。ユニットバスついてます。

佐野和哉: あ、そうなんだ。

安部和音: はい。

佐野和哉: オケ。うん。そうね。

竹林ユウマ: あの、土地についてたなんかあの温泉のなんて言うんですか？あれは使えない。あ、使えるけどその質としてその温泉が出ますみたいなのはやらないみたいなイメージか。

安部和音: あ、放線券はあります。

高橋英信: うん。うん。うん。

安部和音: 変える。そうね。やっぱ温泉使うと風呂が石、石がこびりついたりとかするからメテが大変でうん。やるんだったら、えっと、隣のなんか隣に病院があってその裏に結構あのアンタップのビアガーデンみたいな敷地があるんですよ。

竹林ユウマ: ああ、劣化がなるほど。

佐野和哉: うん。

安部和音: そこでそこを使って露天ブローを2C でやりながらあのお客さんにも向けてみたいなのもま、いつかはみたいなね。温泉は事業者さんとちょっと仲良くどっかどっかで挨拶行っってあの紹介させてください。で、あの歩いていけるところとかがあったらいいなと思ってますね。

高橋英信: うん。

佐野和哉: うん。うん。

00:43:15

佐野和哉: うん。うん。まあなんか最近言っていないからわかんないけど基本的には死ぬほどあるもんね。温泉は無理して作んの。

安部和音: 死ぬほどありますね。商店街の中にも全然あるんで。そうですね。

佐野和哉: うん。

安部和音: うん。ま、温泉の事業者さんも結構あの理解、理解がやっぱあるんですよ。が結構あのアングラとかあの文化の街だったのもあるんで、あのかなりなんか若いやつが変なことやってても全然大丈夫ですし、若いやつがダサイ

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。

安部和音: ことやってても多分あのあのやる気があればみたいな感じの雰囲気だと思います。

佐野和哉: うん。うん。うん。なんか男だからあんまわかんないけどさ、その230代の女子が入りやすそうな温泉と入りにくそうな温泉みたいなとかがありそうだよね。

安部和音: そうですね。

高橋英信: うん。

安部和音: 敵かどうかみたいなのとこやっぱありますね。

佐野和哉: うん。うん。うん。なんかそういうのをうまくピックアップしてこういう風に入るといいよみたいなのとかをなんか、ま、これだいたいあれだけど、あのせ、戦術の

00:44:26

安部和音: うん。

佐野和哉: 話だけど、具体の話だけど、なんかそういうことをね、なんかガイドできると良さそうだよね。

安部和音: うん。うん。うん。ふん。ふん。ふん。ふんふん。確かに。ふんふんふん。

佐野和哉: うん。

安部和音: いや、なんかめちゃくちゃやるのがあのありますね。あ、た、結構多分楽しいなとしてますね。

佐野和哉: 結構それもこういうのなんかみんなで話しアイデア出しながらやるのはすごい好きなのでちょっとうまいことやりたいっすね。

安部和音: うん。うん。うん。はい。頑張ります。ちょ、もいし。

佐野和哉: うん。うん。

安部和音: あとあの本これこれ増与の話ってこれこれですか?佐野さんがあですか? これを買いました。うん。ちょっと暑いからな。

佐野和哉: あのあ、それ。うん。

竹林ユウマ: はい。あの、俺も買いました。それまだ読めてないんですけど。

佐野和哉: そうなの。結構面白い。面白い。面白いといふかなんだろう。

00:45:26

佐野和哉: 俺はも発見がすごい多かったな。

竹林ユウマ: あの、第1勝ぐらいまでな、あの、2ヶ月前ぐらいに読みました。

佐野和哉: そうなんだ。そうね。

安部和音: あ、あとあの普通にあの佐野さんにマーケティングの本を教えていただきたくてそうすね。

佐野和哉: マーケティングの本。

安部和音: ま、これ、ま、これを例えば僕と竹林君でやるってなった座の時に僕が動きあの全部を想像できるようなスキルセット。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。うん。はい。はい。はい。なんか探しとく。

安部和音: あ、すいません。ありがとうございます。

佐野和哉: なんかあったかな? うん。

安部和音: なんか、あの、今もう事業者でもあるし勉強なんかそれを使って勉強しようっていう感じで今雰囲気やっててなので、あの、本を

佐野和哉: うん。うん。うん。

安部和音: 読んでアウトプットするみたいな結構定例でいいんじゃないかなっていうのを持っててやろうと思ってるって感じですね。

佐野和哉: うん。うん。うん。うん。

00:46:31

佐野和哉: うん。うん。なんかある気がするからちょっと探しときます。

安部和音: ありがとうございます。こんな感じで今日は大丈夫ですかね? なんか皆さんありはい、ありがとうございました。来週火曜日はいえかったと思うんでよろしくお願いします。ありがとうございました。あ、そうです。

佐野和哉: これは大丈夫です。ちゃんとあとかもう1ヶ月も話してるところに入ってきて色々突っ込んで申し訳ないがちょっと追いつけるように頑張ります。

高橋英信: よろしくお願いします。

竹林ユウマ: お願いします。

佐野和哉: 竹林君今旭川いいね。うん。うん。うん。いいね。結構どれぐらいの頻度できてんの? 朝か。

竹林ユウマ: 朝川です。あの、結構前インスタで頂いたじゃないですか、コメント。あのプロジェクトで撮影に来てて今朝いやでもまだ2回目すね。いや、僕旭川以外あの北海道来たことないんですよ。あ、札幌もまだ行ったことなんで。

佐野和哉: あ、そうなんだ。札幌、札幌でもう旭川で来て朝川で帰るよね。

竹林ユウマ: うん。いや、札幌行きたい。そうなんですよね。ま、醤油。

佐野和哉: きつとね。

安部和音: ああ、やっぱそうなんすね。

高橋英信: うん

安部和音: うん。

佐野和哉: 札幌にまた札幌来れる時には是非ぜひご飯でもしましょうね。

竹林ユウマ: いや、そうすね。

00:47:35

竹林ユウマ: ちょっとさ野さんまたなんかどっかのタイミングでオフラインでお会いしたいです。なんかそれこそ1回あのこのメンバーで別ツプに行くとかなんかそういうのもしたいすね。

佐野和哉: 行きたいね。

安部和音: あ、そうすね。はい。はい。はい。はい。はい。あ、本当ですか? 合わせてやろ。

佐野和哉: あ、そう。俺がね、あの10月にあの山口に行くんだけど、その時に別府行こうかな。ちらっと。

高橋英信: 。

竹林ユウマ: ああ、じゃあ僕もそのタイミングで行こうかな。うん。

佐野和哉: うん。

安部和音: マジ本当に10月お18

佐野和哉: 10月のいつだっけな? 10月のうんと101819の週末10うんとね1819は俺は山口にいるから多分

竹林ユウマ: 10月しょ。あ、僕全然行けますね。

安部和音: ああ、良かった。

佐野和哉: その前後金か月んどやば。

安部和音: あげ、5、5、5いけないですか? 5、5で5でいけないですかね? あの、宅建試験が19なんですよ。

高橋英信: うん。

佐野和哉: 宅建終わった後宅建5ね。

00:48:32

佐野和哉: 1020でどう? 20オツケー。

安部和音: あ、いいですか? めちゃくちゃ落ち込んでる可能性あるんですけど、火でも受けるんで。はい。はい。

佐野和哉: 20にしよう。あ、そうなんだ。宅建頑張れ。宅建の宅建の学校行ってんだね。したら学校って言ったやつ。

安部和音: 行ってるんですけど。あ、そう、そう、そう、そう。

佐野和哉: うん。

安部和音: あの、夜間、夜間に通ってるんですけど。ちょ、ちょ、ちょっと落ちる、落ちる。

佐野和哉: はい。はい。

高橋英信: うん。

佐野和哉: マジでやないと落ちるからな。

高橋英信: やばいな。

佐野和哉: あれ全然仕事の片手落ちたからな。1回受けたけど全然ダメだった。

安部和音: あ、本当ですか？あ、受けたんすね。

佐野和哉: うん。昔ね、もう5年前かな？5年ぐらい前だわ。

安部和音: はい。

佐野和哉: ホロナ前だもん。

安部和音: 独学ですよ、でも。あ、ど、独学ですけどね。

佐野和哉: あ、そうそうそう。

00:49:16

佐野和哉: 普通にあの参考書で妻と一緒に勉強したけどあのどっちもどっちも中段だったからどっちも落ちたわ。

安部和音: ああ。いや、もう学校人通いながら中途半端にやってるから本当にプレッシャーがやばい。あ、すいません。ありがとうございます。はい。お疲れ様です。です。あ、すいません。ありがとうございました。

竹林ユウマ: し

佐野和哉: 金払ってるね。オッケーです。うん、よろしくお願いします。

高橋英信: お願いします。

佐野和哉: ありがとう。す。うん。こちらこそありがとうございます。

安部和音: はい。引き続きよろしくお願いします。あの、なんか質問とか、あの、あったらすぐ投げただけければ答、あの、学校じゃなければ答えるのでよろしくお願いします。はい、ありがとう。

佐野和哉: はい。オッケーです。ちょっとじゃ、さっき言ってたあの話聞けそうな人探しをやってもらって、これはちょっと才備までちょっとできるところリサーチ進めてみます。うん。はい。はい。オッケー。ちょっとあの考えてみます。はい。

安部和音: そうですね。はい、ました。はい。はい。あ、あの、枠組みみたいなのかあったりしたら、あの、インタビューの時のなんか分かりやすいやつとかあったら、あの、だきます。参考にします。はい。慣れてない。

佐野和哉: はい。お疲れ様です。

00:52:01 より後に文字起こしが終了しました

この編集可能な文字起こしはコンピュータが生成したものであり、誤りが含まれている可能性があります。作成後にテキストを変更することもできます。