

意見・提言 Restore Japan!

ユニークな「働くお菓子」 お菓子でプロモーションお手伝い

—大変おもしろい事業を展開されていますね
「企業のブランディング向上を目指して、オリジナルのお菓子をツールとして営業活動やプロモーションのお手伝いをしています。大手企業はもちろんですが、中小・ベンチャー企業で抱える課題を解決するため、ビジネスシーンに活用いただいています。例えばサービスが目に見えないので打ち出しにくいとか、自社の営業とクライアント企業との距離が縮まらないといった内容などさまざまです」

—なるほどお菓子を使うわけですね。どのようにお菓子で営業マンとクライアントの距離を縮めるのですか

「私どもはこのサービスを『働くお菓子』と名づけております。競合他社との差別化が難しいクライアント企業の営業時のフックとして、営業マンに代わって働き、コミュニケーションを円滑にするツールな

■ インタビュアー

是 永 英 治 コンフィデンス代表取締役

んです。お菓子は皆で楽しめて夢のある食べ物だと思うんですね。お菓子には人と人の距離を縮める力があると思います。ですから営業とクライアント企業との距離を縮めるのにも役立つんです。実例として、機密文書の抹消や保管サービスをしているある企業の事例があります。クライアント企業にとっても社員にとっても、非常に神経質にならざるを得ない内容のため、どうしても堅苦しく、重々しくなってしまう状況だったんですね。そこで自社キャラクターを使ったブランディングツールとして、クッキーセットを作りました。すると、『キャラクタークッキーのまもる君』という、クライアント企業にすぐに名前を覚えられて話がスムーズに進むようになりました」

—オリジナルのお菓子はどうしても小ロットになりますよね。製作するお菓子メーカーさんが受けてくれない場合はありませんか

「確かに100~300個くらいのオーダーではロットは小さいですが、逆に近年ではそのような細かい対応ができなくてお菓子メーカーも生き残れないという環境になりましたし、むしろ活性化につながっている部分もあります。変化は広告業界にも起きておりまして、弊社のサービスはクライアントとなる企業の課題を抽出するところから始

このコーナーは、日本の政治・経済・教育などの活性化に向けて意見を発信するジャパン・レストア・クラブ会員の声を掲載しています。入会希望・問い合わせは事務局（株コンフィデンス内、☎03・5114・3071）までご連絡ください。



西川世一 代表取締役 CEO
エスプライド

まりますから、どうしても直接話をする必要があります。その意味で広告代理店が間に入るとやりにくい部分も多少あったのですが、リーマン・ショック以降大きく変化しまして、それまで7割が広告代理店経由でしたが、今はそれが3割程度になり、クライアントと直接話ができる比率が高まりました」

＜会社メモ＞「働くお菓子」は企業の課題を解決するお菓子として、より大きく展開するためこの3月に分社化して独立させました。お菓子の方で、企業の課題を解決し、企業を活性化し、ひいては日本を元気にしたいと思っています。