

『生ナレーション戦略があなたの会社を救う』

～村岡真元とは何者か～



『生ナレーション戦略があなたの会社を救う』

～村岡眞元とは何者か～

目次

はじめに

1、アルファード企画グループ紹介

2、村岡眞元の本業は何か

3、村岡眞元 とは何者なのか

村岡眞元の生い立ち

①幼少期

②中学校

③高校

④大学 ～生ナレーションはここから始まった～

4、就職、営業・企画・マーケティングに特化した 25 年間

①タイトスコミュニケーションズ就職、そして J - COM へ

②ソフトバンク入社「これからはデジタル革命だ！」

③日本一の秘訣とは？

④ソフトブレーンに入社 上席コンサルタントになる

⑤大阪の老舗 化粧品メーカーに幹部社員として入社。

ここでも日本一。

⑥独立 リリー・コンサルティング合同会社設立

⑦そして生ナレーション戦略へ

☆ちょっと休憩

5、生ナレーション戦略ってどんな感じ？

① 初めての生ナレーション実践はどこでしたか？どんなことに気をつけましたか？

②まるで〇ヤパネット村岡？ 初めての商品紹介生ナレーションについて教えてください。

③初めて学校紹介に生ナレーション戦略を活用した例を教えてください。

④学校での実践の中に、オープンキャンパスへの参加数ぐんと増えた学校があったと聞きました。具体的に

教えてください。→オープンキャンパス参加数が5.4倍！

群馬県高崎市の「短期大学」

6、村岡眞元は、これからをどう考える？

7、質疑応答、インタビュー

Q1、最近、会社員の方に思う事があるそうですが、それは何でしょうか。

Q2、これほどの効果、実績を上げている生ナレーション戦略ですが、難点とは何ですか？

Q3、生ナレーション戦略のメリットを教えてください。

はじめに

この本は、平成 30 年 5 月、群馬県高崎市にて行われました村岡眞元社長が講師を務めた勉強会での内容と質疑応答に加筆、修正を加えたものです。

司会「本日は、アルファール企画グループ リーリーコンサルティング合同会社 代表取締役 村岡眞元 氏にお越しいただきました。今日はよろしくお願いいたします。」

1、アルファール企画グループ紹介

アルファール企画グループ、代表の村岡眞元(むらおか しんげん)と申します。はじめに、簡単に弊社グループの紹介を簡単にさせていただきます。

リーリー・コンサルティング合同会社は、集客コンサルティング・企画・取材・戦略提案・マーケティングを行っております。

株式会社アルファール企画は、関連会社で制作部門です。

主に制作を請け負っていますのはホームページのデザインです。

アルファール企画グループは、国立群馬大学医学部病院やヤマダ電機グループ、館林厚生総合病院などの多数の実績がございます。

2、村岡眞元の本業は何か

現在、私が取り組んでおりますのは、生ナレーションを活用したマーケティング戦略です。

ご依頼主のお仕事、ターゲットとなる顧客を分析し、生ナレーション、YouTube や Twitter、LINEなどの SNS を活用し、ご依頼主と一緒に、効果的な戦略を、安価に、スピーディーにすすめさせていただいております。

試行錯誤を重ねること3年、集客の技術を構築し、大学・短大・クリニック・飲食店などで抜群の成果を上げることができました。

生ナレーションを活用した戦略に関しては、後半に説明させていただきます。

3、村岡眞元 とは何者なのか、村岡眞元の生い立ち(幼少期、中学校、高校、大学)

①幼少期 コントを企画、落語の台本を書く

昭和42年8月30日生、埼玉県寄居町出身。4歳でピアノを始めた。

小学校4年のクラス会で水戸黄門のコントを企画したりと、この頃から人を笑わせる、喜ばせることが好きだった。

6年生の時には放送部部長になり、お昼の放送で村岡が台本を書いた落語を、友人にやってもらいこれがうけた。

②中学生時代

中学は関越道花園インナーから車で10分の寄居中学校に入学した。

部活はテニス部に入部し、中2の秋から勉強に目覚め、学年220人中の最高順位は16位でした。クラスでの最高順位は2位だった。

熊谷の栄光ゼミナールに寄居中学からは1人で通う。

栄光ゼミナールは成績順にクラス分けがされる。

入学時には3部からスタートしたが、成績がどんどん向上し、最後は2部に昇格した。

2部は高崎高校や熊谷高校を目指スクラス。ちなみに1部は開成などを目指すクラスだ。

2部で勉学に励み、中学3年になり、屈指の進学校、埼玉県立熊谷高校を受験した。

結果は見事に 不合格だった。

③高校時代

併願していた東京農大第二高校の社会の問題が、たまたま栄光ゼミナールの農二対策模試で新築そっくりさん…もとい、まったく同じ問題が出題されラッキーで合格できた。

東京農大二高(農業科でなく普通科)に嫌々入学した。

共学と思って入学したものの、クラス全員が男子とわかりさらに落ち込み、まじめに自主退学を考えた。

高校時代はフォークソング同好会でコミックバンドでキーボード担当し、ここでもお笑いとは縁があった。

高校2年になり、気がついたら周りは野球部とラグビー部と陸上部などの体育会クラスにいた。

そんな野球部が高校3年の夏に、甲子園に連れて行ってくれた。

当時の野球部監督は斉藤章児氏。全員野球を掲げていた。

野球部主将が背番号15番で3塁コーチだった。当時としては珍しい事だった。

群馬県大会、ベスト8を決めた沼田高校戦の帰りに、フォークソング同好会引退ライブに、野球部のメンバーが冷やかに来たことが今でも良く覚えている。

高校時代はバンドと彼女に明け暮れていたが、大学を目指し、受験する。

祖父は優秀で日大法学部出身だった事もあり、日大を受験するも不合格。

親に頭をさげて浪人させてもらった。

大塚の武蔵高等予備校に通い、そのかいあって城西大学経済学部合格した。

中学のクラス1位の同級生は東大に入学したが、クラス2位の村岡は大衆大学の城西大・・・この差はなんだろう？と今でもふと考える事がある。

(そう語る村岡の目は笑っていない)

④大学時代 ～生ナレーションはここから始まった～

城西大学に入学後、スキー・テニスサークルを創設した。

大学生の当時から、ビデオカメラを持って、時間さえあれば撮影をしていた。

この頃から当時25万もしたブレンビー(パナソニック)で動画に目覚める。

撮影しながらナレーションを入れる生ナレーションはここから始まった。

常に台本なしの全てアドリブを行う撮影はここで鍛えられた。

またサークル合宿の移動中には、FM電波を使うワイヤレスマイクを使用し、車の移動中にFMラジオ局を真似て、仲間内でDJも始めていた。

4、就職、営業・企画・マーケティングに特化した 25 年間

就職戦線異常なしの 1990 年代、大学を卒業し、中学生の頃から思い描いていた在京キー局に入社してディレクター……ではなく、水戸証券に入社する。

その後、本庄ケーブルテレビ局を受けるが不合格になってしまう。

① タイタスコミュニケーションズに就職、そして J-COM へ

しかし、マイクロソフト・東芝・伊藤忠・AT&T(アメリカ)が出資した ケーブルテレビ局、タイタスコミュニケーションズに正社員合格した。

1年後に、タイタスコミュニケーションズが、ジュピターテレコム(J-COM)と合併。営業兼務で念願のアナウンサー・レポーターになる。

マーケティング部、アナウンス部で経験を積み、抜群の取材力を身につける。

ママさんバトミントンに取材に行き、収録では毒蝮三太夫なみのトークでママさんの笑いをとった。

② ソフトバンク入社「これからはデジタル革命だ！」

「これからはデジタル革命だ！」と思い、ダメもとでソフトバンクを受け5回の面接を経て、正社員合格を果たすことができた。

現在、村岡が主に活動している群馬県内で「ソフトバンク出身です！」と言うと「どこ

花形のプロモーション部で上戸彩さんのCM企画など担当していた。

ソフトバンクで上戸彩さんが CM に出ているのは、村岡のおかげと言っても過言ではない。

コンシューマー営業統括部では、お客様の〇〇電機様の営業部長に失敗ばかりで怒鳴られるものの、営業部で得意の企画があたり、営業成績日本一を達成できた。

日本一の成績をあげ、孫正義から表彰される。

ヤフードームで一緒に寿司を食べながら醤油を孫さんにつけてしまった事が伝説となる。

でも、世界の孫さんは笑顔で「大丈夫だよ」と言ってくださり、村岡にとっては良い思い出になる。

③ 日本一の秘訣とは？

-ソフトバンク 営業部で達成した日本一の秘訣を伺った-

ソフトバンク 営業部での当初は、日本はデジタル情報革命の時期で、村岡はADSL回線の普及に取り組んだ。まだまだインターネットの黎明期で、ADSL回線は簡単には売れなかった。

しかし、村岡は、マーケティング知識を活かして、インターネット・ADSLに興味がある見込み客を集めた。そして高確率セールスを行い、効率営業に徹した。

アテンション、POP、声かけでADSL回線に興味がある見込み客を集める。

「現在パソコンをを持っているか？いないか？」

「持っていない場合でも今すぐ買いたいか？まだ買わないか？」

高確率セールスとは「このようなメリットがあるサービスをご希望されますか？」と確認し、希望される場合は「どうして、ご希望されるのでしょうか？」とお客様に理由をお話ししてもらうことで、購入する意欲が高まる手法だ。

またソフトバンク本社のエリアリーダーとして約50人のスタッフをマネジメントしていた。派遣社員のスタッフが多かった。

遅刻の常連者や話を素直に聞かないスタッフも多かった。

村岡が徹していたことは、感情的に怒らないこと。どんなに些細なことでもできたことを認め、ほめることだった。

④ ソフトブレーションに入社し、上席コンサルタントになる

東証1部コンサルティング会社・ソフトブレーションに入社し上席コンサルタントになる。

しかもエリート集団のNTT西日本の専任コンサルタントになり東大・京大出身のエリートにコンサルをする。

⑤ 大阪の老舗 化粧品メーカーに幹部社員として入社。ここでも日本一。

大阪の老舗 化粧品メーカーピアスにヘッドハンティングされ、幹部社員として入社し、事業部長になる。気がついたら大衆大学の城西大卒の村岡の部下は東大・大阪大・関西学院・慶応等であった。苦節20年城西大学の劣等感を払拭したのだった。

そして、ここでも日本一を達成する。

マスカラ デジャヴ ファイバーウィッグ 塗るつけまつげで、マスカラシェア 日本一を達成する。

しかし、結果を出しすぎたこと

上司の専務の戦略に逆らったことで、男の嫉妬により リストラ にあう。

「サラリーマンとしては失格である。」と村岡は語る。

⑥ 独立 リリー・コンサルティング合同会社設立へ

お客様0から群馬県高崎市でコンサルティング会社を設立し、ホームページ制作を主としてきたが競合が多く、利益率が悪く苦戦する。

2014年、そんな時に、税所篤快(さいしょ あつよし)氏の著書『最高の授業を世界の果てまで届けよう』に出会う。

YOU TUBE動画で1流講師による授業を貧困層の学生に届け、難関大学に合格させるプロジェクト。「これだ！」と村岡は考えた。

これからはホームページだけでは伝えられない動画時代到来だと確信する。

⑦ そして生ナレーション戦略へ

動画での情報発信が有効だという事に気付き、大学時代にブレンビー片手に撮影してきたナレーションの経験、J-COM時代の取材で培ったアドリブ、ソフトバンク他での営業手法をあわせ持った「生ナレーション戦略」を実践し始めた。

営業力だけでなくマーケティング力・コンサルティング力を兼ね備えた元アナウンサーが行う生ナレーション戦略は、YouTube動画、ツイッター、LINEなどのSNSを活用し、他では真似できない実践を行っている。

仮に、村岡の真似をしようとする、莫大な費用と時間がかかってしまう。

他のアナウンサーでは、ナレーションが出来るけれど、脚本がないと撮影はできない。他のコンサルタントでは、戦略は立てられるけれど、ナレーションが出来ない。顧客や視聴者が望む動画をつくるにはマーケティングを理解していないとできない。仮にマーケティングを理解していない人が動画を作ったり、実践を行ったりしても見当違いなものになってしまうだろう。

そして、これらが出来る営業マン、マーケター、コンサルタント、アナウンサー、カメラマンを連れてくる事を考えた場合、人件費はどれだけのものになるだろうか。村岡一人の人件費と比べた場合はどうだろうか。(賢明な読者の方ならだいたい見当がつくと思いますが)

☆ちょっと休憩

村岡社長の趣味は、バンドと草野球です。

趣味では、病院の院長先生などと、ドクター音楽バンドの活動をしています。

担当はピアノ・キーボード。

村岡社長は医者ではありませんが、コンサルタントとして、会社の経営の悪いところを治療するという意味で、ドクターバンドに参加しています。

得意な曲はMISIA エブリシングのピアノ弾き語り。

社会人、早朝草野球で 100 試合を経験！

そこで投手を一人で投げさせない、声をかけあう、協力し合う大切さを学ぶ！

経営も野球も一緒だと常々語っています。

5、生ナレーション戦略ってどんな感じ？

日本でたった一人の生ナレーション戦略家、村岡真元さんにインタビューしました。

① 初めての生ナレーション実践はどこでしたか？どんなことに気をつけましたか？

村岡「高崎にあります、葬儀会社 プリエッセさんからのご依頼があり、私はここで初、生ナレーションを行いました。」

「株式会社プリエッセさんは、葬儀、家族葬の対応、相談はもちろん、群馬県高崎市の地元の方に貢献するというコンセプトで20種類以上のサークル活動を行っています。絵画・ハーモニカ・社交ダンス・ヨガ・ラフターヨガ・生花教室・英会話など、台本無しの実況を行いました。

番組視聴者にわかりやすく伝えて、できるだけサークルにお試しで参加して頂くことを踏まえての生ナレーションを行いました。」

「ナレーションは声の質が非常に大切です。

声が良くないと聞いている人が魅力を感じてもらえません。

セリフとセリフの間も非常に大切です。

番組ナビゲーターとしての意見を視聴者に問いかけることで、印象を強くする事も心がけました。」

どんな感じで撮影していたかが気になる方は、「高崎 葬儀」で動画検索してみてください。

契約がお休みになっているので、グーグル1ページ目に表示！とはいきませんが、いまだに検索すると出てきます。

もちろんですが、他のネット広告、テレビCM、ラジオでは流されて終わり、、チラシでは配られて終わり、契約が終われば終わりです。誰が、何人、見たか、聞いたか、何が効果的だったかは、わかりません。

その広告費は、私がいただいている料金、価格よりも、ずっと高額の金額を支払っているのにも関わらず、何もわからずに終わりです。

生ナレーション+YouTube 戦略であれば、「いつ」「何人の人が」「どんな人が」「どのタイミングで」「何回見てくれたのか」がわかるのです。

② まるでOヤパネット村岡？ 初めての商品紹介生ナレーションについて教えてください。

(ジャパネット村岡が気になる方は「前橋 花粉」で動画検索してみてください。)

生ナレーション戦略、初、商品紹介は「前橋温泉クリニック」の花粉症対策の「温泉びじん」を紹介させていただきました。

前橋温泉クリニックの岩波先生のリクエストで完全にテレビショッピング形式にしました。

何気なく見ているテレビショッピングにも基本プロセスがあります。

製品コンセプト紹介→問題提起→解決策の提案→今すぐ購入の理由と促進→購入です。

人は問題が起きないと動きません。

そもそも人はPOP広告も見ません。キャッチコピーも見ません。

そこで必要になってくるのは、マーケティングです。

マーケティングで大切なことは、見てもらう為にはどうするか？

見てもらう為には何が必要か？どうすれば見てもらえるか？

を考える必要があります

そして人はPOP広告を見ても、キャッチコピーを見ても、今度は信じません。

次は信じてもらうためにはどうするか？を考えます。

信じてでも行動しません。行動するためにはどうするか？

ここを考えます。

先に挙げた基本プロセスに挙げました問題提起とはここです。

問題提起により、人に動いてもらうのです。

③ 初めて学校紹介に生ナレーション戦略を活用した例を教えてください。

はじめて学校紹介に生ナレーション戦略を活用したのは、秋草学園短期大学さんでした。

秋草さんは、もともと、ホームページにも工夫をしていました。

インターネットでの検索キーワード対策にも「保育士 短大 埼玉」のキーワードで秋草学園短大のホームページが上位にくるようにSEO対策にお金をかけていました。

そこで提案したのが、この検索キーワード「保育士 短大 埼玉」で、もし、1ページの上位にYOU TUBE動画の静止画面が表示されたらどうでしょうか？という提案でした。

秋草室長先生は「そんなことができるの??できるのなら凄いアピールだよ。」とおっしゃって、すぐに私の提案を受け入れてくださいました。

今では、秋草短期大学さんの動画再生回数は67,000回です。

秋草短大さんのある所沢市は、東京都と隣接しているため、競合の保育士になる専門学校・短大は10校もあります。

そんな中で秋草学園短期大学さんのUSP(強み)を入試・広報室も職員の方々とミーティングをしました。

その時に職員の方々も知らなかったこと、意識していなかったこと、強みと気が付いていなかったことは、ピアノ自主練習室が合計で37部屋もあったことです。

村岡が電話リサーチしてみましたが、他校では多くても8部屋しかありませんでした。生ナレーション+YOU TUEB動画戦略ではピアノ自主練習室が多い事を徹底的にアピールしました。検索キーワードは「保育士 ピアノ 不安」「保育士 ピアノ 」などで企画、作成しました。

そして、秋草学園短大に入学するまえにピアノを弾いたことがない学生に協力してもらって、「入学1年後にはこれだけ弾けるようになった」とアピールした動画はあっという間に再生回数が100回を超えました。

さらに続く、TBSドラマで火がついた。星野源の「恋ダンス」の曲に合わせて、学園祭で学生が踊り、その様子をYOU TUBEに投稿すると2週間で2,000再生回数を達成しました。

これらの取り組みで、一気に「保育士になるなら、秋草学園短大」を加速させることができました。

④ 学校での実践の中に、オープンキャンパスへの参加数がぐんと増えた学校があったと聞きました。具体的に教えてください。

→オープンキャンパス参加数が5.4倍！ 群馬県高崎市の「短期大学」

現在、進行中のプロジェクトとしましては「高崎のある短期大学部」を担当しております。

(「ブライダル 学校 群馬」「医療事務 学校 群馬」で動画検索してみてください)

高崎にある短大で、ブライダルに力を入れたいと担当者からのお話でした。

よくお話を聞いて、3月の下旬から生ナレーション+YouTube戦略を用いて撮影を行い、5月頃からツイッターを使いながら、プロモーションを行いました。

オープンキャンパスへの参加数がブライダル学科では前年度の5月では5人だったのに対して、今年度は27人もの参加がありました。そして、6月、7月の参加希望者もぞくぞくと集まってきているという嬉しいご報告を受けております。

5月のオープンキャンパスの時点では、生ナレーション数は40動画で、再生回数も3,000回にもう少しで届くかどうか、というところだったので、正直こんなに早く結果があらわれるとは、驚きでした。

SNSを活用した生ナレーションと、依頼人の顧客である高校生との相性の良さがよく分かった事例だと考えています。

6、村岡眞元は、これからをどう考える？

村岡がまだ高崎市箕郷町から銀座4丁目に通っていた頃、たまたま銀座の書店、教文館で見つけたのが中村天風氏の『運命を拓く』、次期に齊藤一人氏・小林正観氏の著書を熟読し教えを実践するようになる。

例えば、「有難う」

小林正観氏曰く、この言葉は室町時代までは神が常識では考えられないことを起こして頂いた時にお礼の言葉として言われる言葉らしい。

今年1月～(平成30年6月現在)で、村岡は既に20万回の「有難う」を言っていると言う。

「有難う」は最強の言葉。

世間では悪いと思うような出来事が起きても、災い転じて福となす事が出来る。

最近、村岡が影響を受けているのが行徳哲男氏だ。

特に「野生の鴨になれ」が特に好きで、いたる所で引用している。

これは北欧のある湖に鴨の集団が餌を求めて1週間と翔び続ける話である。

鴨は1週間、休まず寝ず、食わずで、翔び続けるのだ。

ある湖にたどり着いた時である。

毎日、餌をくれる老人がいたのである。

鴨は静かな湖畔で素晴らしい景色のこの環境に馴染んでいく。

ふと鴨は気がついた。

毎日、美味しい餌が食べられるのだから何も1週間も翔び続けて餌を求めなくてもいいのではないかと鴨は気づいてしまったのだ。

しばらく平和で穏やかな日々が続いていた。

出来事は突然に起きるものだ。

餌を与えていた老人が亡くなってしまった。

餌がなくなり、鴨は昔を思い出し餌を求めて翔ぼうとした。

しかし、太ってしまった鴨には少ししか翔べなくなっていた。

そんな時、湖畔にそびえ立つ山の頂上から物凄い音がした。

まさかの雪崩だった。

鴨は雪崩に気がついたが太っていたがために鴨は翔べず、逃げ遅れて雪に埋もれてしまった。

まさにこの話しは、村岡が創業時にホームページ制作が主な売上だったことを思い出す。

このままホームページ制作をしていれば問題ないだろう……

しかし今は10年一昔どこでなく一ヶ月一昔だ。

常に時代は変化しているのだ。

村岡もJ-COM時代は、「我が町のテレビ局。それがケーブルテレビ局の役割だ。」と誇りを持っていた。

しかし、15年後にまさかスマホがテレビ局になることなど知る由がない……

テレビ番組の魅力はMC、司会により差がでてくる。

さんま氏・上田氏そしてマツコ氏など名MCにより番組は非常に面白くなる。

村岡が行う生ナレーション+YOU TUBE動画も同様である。

ただ様子を伝えるだけでは面白くない。

村岡が行う生ナレーションの中での特徴的なセリフがこれだ。

「どうだろう～？」

「なんかさ～ぶっちゃけ思うんだけどさ～」

「マジ凄くない？」

NHKのアナウンサーなら当然NGのセリフだ。

しかし、村岡は戦略的にこれらのセリフを使っていく。

村岡の生ナレーション、視聴者に向けての問いかけは更に進化中だ。

7、質疑応答、インタビュー

Q1、最近、会社員の方に思う事があるそうですが、それは何でしょうか。

「こうして勉強会にいらっしゃっている社員さんにはあまりみられません、巷での会社員に多いのがネガティブ思考です。」

「やる前からできない理由のオンパレード。言い訳のバーゲンセールなのです。

しかし、よく考えて欲しい。」

「社員のお客様は製品やサービスを購入された方ではなく、社長がお客様なのだ。

社員は社長から給与を頂いているのだ。」

「だから、社長が生ナレーション戦略、YOU TUBE戦略の採用を決めたのなら、お客様を喜ばす為にも、できない理由を考えるのは止めようではないか。」

「そうあなた方のお客様は社長なのだから、社長を喜ばせようではないですか。」

Q2、これほどの効果、実績を上げている生ナレーション戦略ですが、難点とは何ですか？

生ナレーション戦略の難点 その1

村岡「この生ナレーション戦略の難点ですか？デメリットは・・・ありません・・・と言いたいところですが、強いて挙げるとすれば、

なかなか理解されないのが難点です...。」

「ほとんどの会社の営業、企画担当者・学校では入試広報室担当者は、動画はクリエイティブが全てだと思ってしまっていることです。」

何時間もかけて撮影、編集し、プロナレーターへの編集後の録音を行い、斬新な音楽を挿入。

クリエイティブであれば集客ができると思っています。

今までお会いしてきた方の大半がそうでした。

これが大きな間違いなのです。編集する時間が投稿を遅らせます。」

「きれいに見せようとする気持ちが、動画、ナレーションを面白くないもの、踏み込めていない内容の、どこにでもあるようなつまらない作品にしてしまうということです。そして制作する数も少ないから効果も少ないのです。」

「その点、私が行えば、安価に、大量に、視聴者目線での踏み込んだ内容を制作できます。」

生ナレーション戦略の難点 その2

「もう一つ、当たり前の事ではあるのですが、皆様が難点だと思いいなる事が一つあります。」

「それは継続する事です。」

「生ナレーション+YouTube戦略を行った際、グーグル1ページ目に表示されたり、明確な効果が出たりするまでには、継続が必要です。」

「そして、グーグル1ページ目に表示され続けたり、効果を出し続けるためにも、継続が必要です。継続するのは大変です。しかし、そのお手伝いをするのが、私の役目だとも考えています。」

Q3、生ナレーション戦略のメリットを教えてください。

生ナレーション+YouTube戦略を行うために、アナウンサーはマーケターではないから脚本が必要になるため、フリーのアナウンサーはこの仕事はできないのが現状です。それを私は主に1人で行うため、必要な人材を集めた際の人件費より安く、番組としてPRできます。

さらに作成してしまえば 24 時間、365 日働いてくれる番組、ネット広告となります。
皆様のご連絡をお待ちしております。

司会「村岡真元さん、本当にありがとうございました。」
「もう一度、大きな拍手をお送りください」

平成 30 年 5 月 22 日

◎著者紹介◎

村岡真元(むらおか しんげん)

昭和 42 年 8 月 30 日生、埼玉県寄居町出身。

東京農大二高を卒業後、箱根駅伝でお馴染みの城西大経済学部卒

国内最大手ケーブルテレビ局 J-COM を経てソフトバンク株本社、東証 1 部コンサルファーム

ソフトブレーングループへ。マスカラ売上シェア日本一 ピアスグループ幹部として活躍後

会社設立へ。

アルファ企画グループ リーリーコンサルティング合同会社 代表取締役社長

長男中3野球部 父親の中学最高順位16位を遥かに抜き去り、

「親父は子供の七光だね」と超反抗期

生ナレーション+YouTube 戦略、生ナレーション+SNS 活用で新たな実践を提案し、
大学・短大・クリニック・飲食店などで数多くの成果を上げている。

ご連絡をご希望される方は、以下のメールアドレスにお願いいたします。

linfo@lily-consul.com

インタビュアー 元木蒼生 (もとき そうせい)

昭和 57 年生まれ。山形県新庄市出身。

発行日

平成 30 年 6 月 24 日 第 1 回目 キンドル版アップロード

平成 30 年 6 月 27 日 第 2 回目 キンドル版アップロード