

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。すっかり秋ですね。この時期は何故か営業も企画もスムーズに運ぶケースが多いので、私は大好きです。さて今月もご笑読頂けると嬉しいです。

【今月の発見】

リターンズ企画術！

バットマン・リターンズのみならず、スーパーマン・リターンズが上映されたのには少しビックリしました。しかし、実はこの「リターンズ」というコンセプトは非常に有効なのです。

そこで今回はこの「リターンズ」を企画立案に応用する方法を発見しましたので、ご紹介したいと思います。

そのポイントを一言で言うと、

「ハイライトを残しながらも、時代の変化にマッチしたバージョンアップを図る」
です。

一体どういうことか？スーパーマン・リターンズを例にとってお話ししましょう。

スーパーマンのハイライトの1つと言えば、カッコいいBGMが流れて人ごみの中で素早く着替えるシーンです。過去のスーパーマンでは電話ボックスの中で着替えていました。これは絶対に外してはいけません。

しかし、携帯電話の普及により、都会には電話ボックスがほとんどなくなってしまったため、それに変わるものを上手く活用しております（それが何なのかは見てのお楽しみです）。

また当時の技術では限界があった飛行シーン等のリアリティを最新のCG技術を駆使することで見事にバージョンアップさせております。

いかがでしょう。過去にヒットした企画であれば、また当たる可能性は非常に高いです。しかし、大切なのはそれをそのまま持ってくるのではなく、ハイライト、つまりエッセンスは残しながらも、時代にマッチするようにバージョンアップさせることなのです。そうすることでさらにヒットする可能性がアップするはずですよ。

是非、あなたの会社に眠っている過去のヒット企画で試してみてくださいね。