



ロータリー：
変化をもたらす

国際ロータリー第2750地区 東京日野ロータリークラブ

Weekly Report

クラブテーマ：クラブ
チーム力の強化

〒191-0031
日野市高幡3-8 田中ビル3F
TEL: 042-594-3711
例会：毎週水曜(12:30～)
会場：高幡不動尊 客殿
URL: <http://www.hino-rotary.org>
【発行】公共イメージ・会報委員会

<2017年11月29日 第2507回例会 No.53-21> 2507回例会「卓話：TVショッピングの舞台裏」

本日の例会@高幡不動尊例会場

役割分担

司 会：小倉 裕美 会員
開・閉会点鐘：小島 馨 会長
ソングリーダー：藤林 良昭 会員
ロータリーソング(『それでこそロータリー』) 斉唱

本日のゲスト

東京恵比寿ロータリークラブ 小幡 敏之 様
東京日野ローターアクト幹事 金子 裕史 君

例会進行

1. 会長挨拶：小島会長



先日、日野ロータリークラブが立ち上げたプロバスクラブの地区大会がありました。そこで「長生きの秘訣」という話がありましたのでご紹介いたします。

「長生きの秘訣」としてまずは「腹を立てない」、それから「愚痴を言わない」「とりこして苦労をしない」「前向きに考える習慣」「嘘をつかない」と、なるほどと思いました。日常でも腹を立てることがあるかと思いますが、そこでぐっとこらえて、一呼吸を置いて、相手の立場にたって考える。気長に考えることも健康＝長生きの秘訣かなと思います。私も、そして皆様も健康で長生きしていきましょう。

2. 幹事報告：田中幹事



- ・地区大会、国際大会等の案内がきておりますのでご確認ください。
- ・他、光の家、社会福祉協議会などから会報等が届いております。
- ・多摩南グループで次年度の青少年交換を受け入れてくれるクラブを募集中です。

各委員会等報告



1. 指名委員会委員長：山下会員

次年度の理事会のメンバーの候補者があがっています。来週の総会で御議論いただきますので、ご確認ください(下記参照)。

会 長：山口会員

会長エレクト：森原会員

副 会 長：西山会員

理事会メンバー：北村会員、小島会員、名取会員、横倉会員、安島会員、宮野会員、松浦会員、山下会員

2. ニコニコ

後述します。

本日のメインプログラム

「TVショッピングの舞台裏」

講師：東京恵比寿ロータリークラブ 小幡 敏之 様

講師紹介：



小幡 敏之 様

- ・東京恵比寿ロータリークラブ所属
- ・(株)アンフィニプロジェクト 代表

卓話内容(概要)

東京恵比寿ロータリークラブは会員 120 名でその中でも女性が 4 割を占め、女性も活躍しているロータリークラブです。私自身として、ロータリークラブ内では財団の委員長を務めており、今年の募金の目標もなんとか達成できてホッとしているところです。

さて、皆さんはTVショッピングをどのようにお考えでしょうか。どの番組でも紹介する商品こそ違いますが、いつも同じようなテロップが流れ、手軽に電話一本で商品を

購入できる、という単一的なイメージを持たれるかもしれませんが。しかし、実はTVショッピング自体、商品だけでなく、色々な主催者、番組があるのです。



まず、TVショッピングを取り扱うのはチャンネル内で単発枠を設けるものと、24時間TVショッピングを放送している

ものがあります。24時間行っている放送局は『ショップチャンネル』と『QVCジャパン』の2局があります。これらは全国放送で24時間営業しているため、デパートの敵だとも言われます。衣類、雑貨、家電、近くにデパートがない地方では今でも非常に売り上げが高かったりします。余談ですが、昔はトイレのリフォーム、ベンツも売っていたことがありますね。

放送方法として録画したものを放送しているのでは、と思うかと思いますが、たいていが生放送しています（一部の会社は録画放送のものもあるそうですが）。深夜でもしばしばTVショッピングが流れていますが、実はこれも全て生放送です。深夜3時、5時には撮影現場はほとんど人がおらず、こんな人が眠る時間に売れるのか、とも思うのですが、全国放送でやっているのだから、深夜でも売れるものは売れるもので中々侮れないところがあります。

私の会社では実際に自分がテレビに出て販売をしており、24時間チャンネルのうち、QVCジャパンのオフィシャルバンダーをし



ております。QVCは世界的に複数の拠点を持っている企業ですが、QVCジャパンは海浜幕張を本部にしており、本社は大きな倉庫のような外観をしています。その中はオフィスルームだけでなく、撮影スタジオも併設されているため、TVショップチャンネルに出演する人は必ずこの本社に足を運ぶわけです。深夜放送がある場合、近くのホテル泊ることもしばしばです。“バンダー”とはTVショッピングで色々なものを売りたい会社に対して、その一次受付をするところです。私の会社はバンダーだけでなく販売も行っています。主に、健康商品等の取扱いをしており、実際に私自身がTVに出て売り込みをしています。

TVショッピングはどうやってエントリーするのかといいますと、まず、「いい商品があるから」という理由だけ

ではエントリーはできません。何か新規で売り出そうとしても、特別な事情がない限り、採用確率は5%程度でしょう。ある程度のリピート商品、ゲストとしてタレントさんと売り込む等、ある程度の売り込みが見込まれる要素がなければ、採用は難しく、新商品の参入は非常に難しいです。また、エントリーする作業自体も様々な準備が必要です。私の会社では健康食品を取り扱っていますが、売り込む前にも第三機関の分析結果等、様々な資料を提出し、商品の説明をしなければなりません。

そして、いざ、商品が認められてTVショッピングで売ってもらえる、という話になってもどのように売り込むかなどの詳細を詰める作業が必要です。

まずは出演者のトレーニングが必要です。普段は普通に話せる人でもTVの前ですとどうしても緊張してしまいますので、



QVC ジャパンで研修を行い、その合格者でないと出演させない。要するに、放送会社としても楽しくトークができ、視聴者のハートを掴むような、売れる人でないとTVには出演させてくれないということです。また、国からの指導で、コンプライアンス研修、番組構成などを綿密に話します。「いかに〇〇が〇〇（脳、膝等具体的に）にいいか」という言い回しはできません。それをいかに匂わせて売れるかが問題で、それを決められた枠内でどのようにプレゼンするかを詰めます。この工程があるため、実際に商品が採用されてからTV放映までに4カ月はかかります。

番組の中でも特番（セールのようなもの）もある。TSV（Top Special Value の略）といい、1年に1回、1日中同じ商品売りまくる大安売りの番組です。ただし、ノルマも厳しく、健康食品の場合は1日で1億円売れる商品でないと採用されません。更に言ってしまうと、実際に放送されても、一定の時間の区切りを見て売れなさそうであれば平気で番組を打ち切るほどノルマには厳格です。特番でなくてもノルマはあります。レギュラー番組（1時間構成）ですと1000万、その他時間帯によって異なりますが500万、深夜だと200万と予算が下がっていく。ちなみにノルマが厳しい時間帯は8~9時、22~23時あたりです。逆に言えば、この時間帯はとても売れる時間ということです。また、テレビ番組ですので年末年始も仕事が入ります、実際に私も今年の年末年始に放送スケジュールが組み込まれることとなりました…。

そして、いままでは“良い話（売れたときの話）”しかしていませんでしたが…売れなかった商品も多々あります。例えば売れずに消えていった商品は後を絶ちません。去年のクリスマスに大きな自信をもって売り出したサブリーグがノルマを全く達成できず、その瞬間にその商品は番組から消えさることとなりました、その後の在庫処分が大変だったことを覚えています。その他、QVCから話を持ちかけられた商品（当時ブームだったもの）もあるのですが、実際に売り出したら100万くらいしか売れなかったこともあり、その後はお察しです。

こうした事故もあるものなので、TVショッピングで売り込む会社としてはリピーター商品を主力として経営をしていきます。季節的に売り出した商品が使い切るようなスケジュールでTVショッピングに出しているため、リピーターさんから定期的にも買ってもらえています。

その他、よく質問があることとして、「なぜTVショッピングでは定価より安価な価格設定なのか」ということがあります。正直、我々TVショッピングに出る側としてもあまり価格を抑えて売りたいくはないのですが、TVショッピング会社から定価を落とせと言われるため、結果的に安くなっています。ちなみに、TVショッピング会社と私たちの利益の取り分ですが、例えば、1000円のものを買ったら500円をTVショッピング側で受け、私たちは残りの500円の中で製造費や利益を出さなければならないと

というのが通説。なので、TVショップで新規に売り出すにしても製品の生産ライン等、最初の投資が重要です。実際、自社でOEM供給のための工場を持っている場合は製品自体の開発費等を抑えることができるので製品の価格自体も安くなりますね。

この業界というのは、準備も大変で、かつ、実際にテレビにも出演し、番組の放送枠的にも長いものもあり、体力的にもノルマ的にも厳しいところです。この年齢になって、ここまでノルマに追われる仕事に就くとは夢にも思っていませんでしたが、私は実際にTV番組にも出演していますし、売れた時の達成感是非常にあります。この達成感がこの仕事の魅力と言えるのではないのでしょうか。



小幡様、TVショッピングの裏側、とても新鮮で興味深い卓話でした。ありがとうございました。

ニコニコ報告 親睦委員会より

小島会長 恵比寿ロータリークラブ小幡敏之様。今日は卓話楽しみに致しておりました。また、今日の勉強会講師小倉会員、山口会員有難うございました。

田中幹事 今日は晴れわたったよい天気。気持ちも晴々します。卓話講師の小幡様ようこそ卓話を楽しみにしております。

山口会員 小幡様卓話楽しみにしております。

東京恵比寿RC 小幡敏之様

本日卓話をさせていただきます。東京恵比寿ロータリークラブの小幡です。宜しくお願いいたします。

17-18年度 ニコニコ 合計

本日のニコニコ：	11,000円
累計	325,822円
ビジターフィー：	0円
累計	21,000円

出席報告 出席奨励委員会より

- ・事前MU：松浦会員、西山会員
- ・先週のMU：小峯会員

日	会員総数 (出席免除数)	出席総数 (免除者出席数)	MU	欠席	出席率
本日報告 (11/22)	36 (3)	22 (0)	事前2 (0)	9	72.73 %
前回訂正 (11/15)	36 (3)	13 (0)	13 + 1	7	81.82 %
前々回訂正 (11/9)	36 (3)	23 (1)	(3) + 1 + 0	7	79.41 %

(発行人：会長：小島馨、幹事：田中くに子、公共イメージ会報委員長：西山尚之/制作：東京日野RAC：金子)