



TANSHIKI Inc.

株式会社 タンシキ

広報専門組織の新設 進め方とポイント（参考）

2016年7月11日

代表取締役 秋山和久



TANSHIKI Inc. 株式会社 タンシキ

1. 広報組織の新設を検討するタイミング



- ☑ 既存顧客から強い支持！
でも、潜在顧客にアプ
ローチできてない？
強みや特徴を訴求できて
いない？



☑ 最近は、本当に採用がきつい。内々定の辞退も多くて…。学生本人より親御さんが不安みたい…。



- ☑ 社員に経営方針が浸透していないような…。向いている方向がバラバラでまとまりがない。



TANSHIKI Inc. 株式会社 タンシキ

2. 広報組織の新設で解決に近づく？



☑ 営業力が弱い。

→ 情報共有の問題 ○

→ 製品・サービス自体
の問題 ×

→ 営業戦略の問題 △



- ☑ 社員の定着率が悪い。
 - 縦横斜めのコミュニケーションの問題 ○
 - 人事制度の問題 ×
 - 採用の問題 △



☑ 会社が暗い。

→ コミュニケーション
の問題 ○

→ 照明  の問題 ×

→ 業績の問題 △



TANSHIKI Inc. 株式会社 タンシキ

3. 範囲があいまいな広報の組織をどうつくる？

Step1

広報に関連する業務・コスト・労働時間を「全部」棚卸しする。



Point

社内ヒアリング、業務遂行状況、媒体の現状評価は専門家に委託した方が、時間を短縮できます！（“営業”です）

Step2

広報組織が必要な背景を整理し、
広報部門の目的・目標を設定する。



Point

目標設定は「SMART」に！具体的に、測定可能で、
達成可能な、成果に基づき、期限を明確に、の5つです！

Step3

目標達成に向けて必要となる
活動を洗い出す & ネタの発掘。



Point

広報は、社内向け、社外向けを問わず、ネタの発掘が
すべて。とにかく社内取材・キャラバンが不可欠です。

Step4

お試しで広報活動を実践し、業務設計と外注範囲の見極めを行う。



Point

思考だけでは、質の良い業務フローはできません。

必要なリソースを見極めるには、思考よりも試行です！

Step5

いつ、何を、どのように、かつマルチユースで効率的にやるか（計画策定）。



Point

白紙で新設部署が走り出すと、3ヶ月程度は情報収集ばかりになりがち…。活動の基本となる枠組みは必要です。



TANSHIKI Inc. 株式会社 タンシキ

4. ポイント

1. 営業支援なのか、企業ブランド浸透なのか、社内活性化なのか、危機管理なのか、「比重」を見極めましょう。
2. 広報の新設部署の場合、社員からすると新組織が何をやるのか非常にイメージしにくいです。このため、社内のキーマンとの接点を、組織設計の段階から増やしておきましょう。
3. 関連して、必要な活動を考える際は、成果が目に見えやすい社外広報業務（パブリシティ、Webコンテンツ、ニュースレター等）を優先するとよいでしょう。キーマンを登場させることを意識しておくこと、社内で味方が増えます。
4. 短期的に成果を出すために、必ずしも内製対応だけでなく、PR会社など実務に強い代理店を短期で契約して、集中的にコストをかけることも必要です。
5. Web更新作業、クリッピング等の定型業務は、できるだけ早期に非正規社員等が対応できるようにマニュアルの素案を整備しておきましょう。



TANSHIKI Inc.

株式会社 タンシキ

ヒントがあれば幸いです。



TANSHIKI Inc. 株式会社 タンシキ

ご参考

弊社のような**外部の専門家の使い方**

- 従来、広報の専門組織を設けていなかった場合、一般的に、組織再編に投資できるコストは潤沢ではありません。ただし、それだけを理由に、専門家への依頼を躊躇すると、検討が進まずに形が見えなくなるケースがあります。
- 広報自体が、「なんか良いこと」ではあるものの、“ふわふわ”としていることは否めません。大きな観点で経営に寄与すべき課題をとらえつつも、具体的に着手しやすいよう、目の前の課題を洗い出しておくこと、非常に検討が進みやすくなります。
- 社内の立場では、どうしても客観視がしにくいです。なんとなくうまくいっていない気はするけど…。どこが悪いのか、具体的に言葉にならない…。

第三者の専門家は、問題を言語化し、輪郭を際立たせることが得意です。

スコープを明確にしてもらおう！

課題整理 & 改善提案（有料プロポーザル）

- なぜ広報組織を創ろうとされているのか、課題意識のヒアリング
- 全広報媒体（プレスリリース、Webサイト、社内報、広告等）の第三者評価
- 第三者の専門家から見た課題の整理と具体的な改善の方向性
- 必要と考えられる活動のご提案





TANSHIKI Inc.

株式会社 タンシキ

ありがとうございました。