深津絵里さん出演のテレビCM『あの人の』シリーズ第二弾、完成!

昔話のあの人の未来を診断! 未来診断の新TVCM完成!

平成26年8月23日(土)より全国にて放映開始!





『あの人の老後』篇(30秒)(15秒)

住友生命保険相互会社(社長:橋本雅博)は、CMキャラクターとして深津絵里さんを起用し、当社のコンサルティング&サービスである『未来診断』をテーマとした、シリーズ第二弾『あの人の老後』篇を8月23日(土)より全国で放送いたします。 ※テレビCM放映に先立ち、WEB限定で新CMを先行配信いたします。

URL:https://cam.sumitomolife.co.jp/cmgallery/miraishindan.html

 \Diamond \Diamond \Diamond

住友生命保険相互会社では、平成 23 年度から新ブランド戦略を展開しており、"あなたの未来を強くする"というブランドメッセージのもと、お客さまが自信と希望をもって未来に進むための"カ"になれるよう、「いつもいつまでも続く」コンサルティング(未来診断)とサービス(未来応援活動)に力を入れています。

この度、放送が開始される新CM『あの人の老後』篇は、前作の『あの人の教育』篇に続き、当社ライフデザイナーに扮した深津絵里さんが、おなじみの"昔話"の世界に登場。誰もが知っている"浦島太郎"の世界です。

深津さんがタブレット型モバイルパソコン「SumiseiLief」を活用し、浦島太郎さんをコンサルティングする様子をコミカルでテンポよく描き、『未来診断』が気軽に体験できるコンサルティングであることを訴求してまいります。

CM関連情報などを住友生命公式 Facebook ページ・住友生命 YouTube 公式チャンネルでも公開いたします。 住友生命公式 Facebook ページ: http://www.facebook.com/sumitomolife

住友生命 YouTube 公式チャンネル: http://www.youtube.com/user/SumitomolifeOfficial

CMストーリー

舞台は誰もが知っている昔話、「浦島太郎」の世界。

「素敵な箱ですね。」

ライフデザイナー役の深津さんから、玉手箱を大切そうに抱える浦島太郎さんに声をかけます。

「いただきものです。」

「浦島さんはご自分の老後って考えたことあります?」深津さんは淡々とコンサルティングを続けていきます。

「老後?いや、まったく。」

「お若い方は皆さんそうおっしゃいます。」

これまで自分の老後のことを考えたことがなかった浦島さん。

深津さんが「未来診断」で提示した、「もしも自分が平均寿命まで生きた場合に必要となる額」を見て思わず「こんなに!?」と驚きます。

「失礼ですが、月々の貯蓄は?」 「しないですね。」

「たとえば今晩、成人病になられたら?」 「まさか。そんな急に老けこむわけじゃないし。」

最後は浦島太郎さんが玉手箱を開けてしまいそうになるところを、そっと深津さんが止めます。

本CMでは、気軽に体験できるコンサルティング「未来診断」の様子を、深津さん扮するスミセイ ライフ デザイナーと浦島太郎とのテンポの良い会話を通じて描いています。







■撮影エピソード

今回の新TVCMは、「浦島太郎」が竜宮城から海辺に 戻ってきた時のお話。

乙姫にもらった玉手箱を抱えた浦島太郎さんが「未来診断」でコンサル ティングを受けるという設定です。

ロケ地は九州のとある海岸の強い海風が吹く中で撮影を敢行しました。 「浦島太郎」の世界を思い描きながら、イメージぴったりの大きな流木を 現場に持ち込み、海からのアングルを撮るためにカメラを設置する巨大なク



レーンを砂浜に運び込み、さらに冒頭に出てくるウミガメのシーンでは、甲羅を背負ったスタッフが実際に海に 入って動くなど演出にもこだわりました。

当日は晴れ間と曇りが短時間で交互にくりかえす不安定な天気の中で、同じ演技を「晴れバージョン」と「曇りバージョン」で2回撮り直すという大変な撮影になりましたが、深津さんをはじめ、浦島太郎役の淵上さんとスタッフの息もぴったりで、撮影は短時間の中でテンポよく進みました。

CMの最後、浦島太郎が玉手箱を開けようとするのを止めるシーンでは、ミステリアスな微笑みと共に首をふって 止めるという、チャーミングでウィットに富んだ深津さんの演技力にスタッフから感嘆の声が上がりました。

■「未来診断」について

『未来診断』

お客さまの現在の収入・支出や将来の収支計画等をもとに、「万一」「介護」時はもちろん、夢や明るい未来を実現するために必要な備えなど、さまざまなシミュレーションができるコンサルティングサービスです。

スミセイ ライフデザイナー(営業職員)がお客さまのもとにお伺いし、「SumiseiLief(スミセイリーフ)」を使って、この「未来診断」を分かりやすくご説明いたします。