



白石のような小さな地方都市で、戦国武将が大きな影響を与えていることは、本当にすごいと思います。

私は商品を開発するという立場ではなく、パッケージデザインや印刷でサポートする立場なので、著作権の管理やタイアップの仲介などで手助けができればと思うので参加しました。

良い情報が得られたので良かったです。

▲東京国際アニメフェア2009の閉幕目前で、会場内をパレードして最後のピエールを行う甲冑軍団



■不忘印刷 山田吉訓さん



■白石タクシー 佐藤由佳さん

何をきっかけにしても、白石を全国に知っていただくことは大変良いことだと思いますし、今も盛り上がっていますが、白石市全体で観光客を受け入れて楽しめる環境をつくることできれば良いと思います。



2月26日、宮城県庁1階みやぎ広報室で開催された、販売戦略セミナーで講演する、(株)プロダクション・アイジーの郡司幹雄さん

アニメを活用して
まちおこし

販売戦略セミナー

2月26日、県庁で開催された、アニメを活用した販売戦略セミナー。第1部のアニメ「戦国BASARA」を活用した商品化について、(株)プロダクション・アイジーの郡司幹雄さんが講演した。(株)プロダクション・アイジーは、ハイクオリティなアニメーション作品の企画から制作までを一貫して行い、ワールドワイドなマーケットに向けて提供していく、コンテンツ・プロバイダー。「戦国BASARA」のアニメ化を手掛けたのがこの(株)プロダクション・アイジーである。

講演では、アニメを活用した商品は、消費者が強く興味を持つことで、通常のパッケージの場合より高い価格を設定することができると、そのときの消費者の心理などについて説明されたほか、利用するキャラクターのファン層と商品を買う顧客層を一致させることができれば、消費者の購買意欲を高めることができるという解説。著作権利用の手続き方法の説明や販路の紹介も行った。

第2部では、「伊達政宗ビール」や「片倉小十郎ビール」を販売している登米市の長沼環境開発(株)代表取締役社長の佐藤

また、このセミナーを主催した宮城県情報産業振興室の小野光規さんは、「セミナーには、食品関係や観光、歴史、文化関係施設、行政、マスコミなど約120人もの人たちに参加いただき驚いています。この中から、一つでも多くのライセンス契約や自治体などとのタイアップ企画などが生まれたいと思います」と興奮気味。続けて、「次のステップは、アニメ戦国BASARAを活用して宮城県の優れた商品をより良いコンテンツに載せて、全国に発信することだと思います。そして、コンテンツの地産地消ということ、地元からアニメ戦国BASARAのような作品が出てきて、それを地元の方々が活用して全国や海外へと売り込んでいくことが、宮城県情報産業振興室のアニメ産業振興戦略の一つです」と力強く話してくれた。



▲宮城県情報産業振興室の小野光規さん

倫敦氏が講演。(株)プロダクション・アイジーの郡司幹雄さん「戦国BASARA」のライセンス契約を行い、3月20日に販売を開始した。

本市からも、多くの皆さんがセミナーに参加。感想や意見を伺った。



■佐藤清治製麺 佐藤豊彦さん

これだけブームになっているということは、地場産品である「温麺」を扱うわれわれもフルに活用させていただきたいと思えます。片倉小十郎公に負けたくない頑張りていきたいと思えます。



© CAPCON / TEAM BASARA

▲ライセンス契約第1号の長沼環境開発(株)の伊達政宗ビール「戦国BASARA」TVアニメーション放映記念ラベル

ふるさと「しろいし」づくり

昨年からの「戦国BASARA」のキャラクター「片倉小十郎公」の人気が始まった一連の「まちおこし」。宮城県主催の戦略セミナーや東京国際アニメフェア2009など、今までにないほどの大きなスケールで宮城県白石市をアピール。東京の書店での取材で、肌で感じた戦国武将ブーム。そして、アニメ「戦国BASARA」の放送など、これからのまちおこしの可能性がどんどん広がっている。

時代屋の女将、宮本みゆきさんへの取材の時、「歴史を楽しくむだけではなくて、地元の何かとコラボレーションするといいなと思っています。歴史と絡めて商品を出していただけたらいいですね。ただ単に日常品に家紋ではなくて、地場産品プラス小十郎さまみたいな、そういうタイアップがあると思わず手を伸ばしてしまいませんか。そういう商品があれば、応援していきたいですね。頑張ってください」と激励を受けた。

また、「お客さまもスタッフもそうなのですが、白石に旅行に行きたいと思っても、代理店などのツアー企画がありません。そこで、地元の観光協会などに1人旅のモデルプランでも作っていただきたいですね。新幹線往復と宿のプランがあればうれしいです。例えば、白石城だけではなくて、真田家ゆかりの場所や小十郎にちなんだ料理が食べられるお店などが載っているパンフレットなどがあればうれしいですね」とお願いの言葉が続いた。

この言葉に裏付けされるように、東京という大きな市場を中心に、私たちのお殿さま「片倉小十郎公」が、千載一遇のチャンスを与えてくれているのではないかと思います。

このチャンスを逃さず、今できることに全力で取り組み、自慢のふるさと「しろいし」を目指して、全国に釣鐘の音を鳴り響かせましょう！

そうすることで、白石市の地名度をより一層高め、そしてやがては定着させることで、本市の人口増加につなげていくことはありませんか！ 私たちの宝もの「ふるさと」「しろいし」を、より良い形で未来に引き継ぐためにも。

「特集 自慢のふるさと「しろいし」を目指して！ 終わり」

菊地タクシー 田中健一さん



今まで、タイアップ商品は多く目にしてきましたが、いざ、自分がその立場になっていろいろなことを考えようとするとなんか分からないので、大変勉強になりました。

製造業ではないので、別な面からバックアップすることができれば、お手伝いしていきたいと思えます。

また、タクシーを利用されるのはお年寄りの皆さんが多く、戦国BASARAになじみのない皆さんに、どのようにアピールするかが課題となります。