

第6期「アニメビジネス・パートナーズフォーラム」

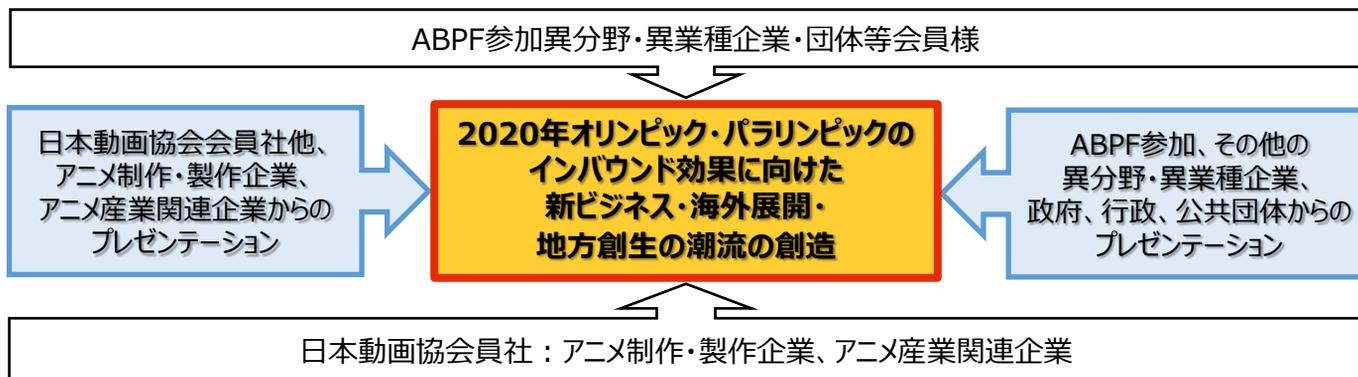
アニメ産業・異分野・異業種産業が連携して、**新ビジネス・海外展開・地方創生、2020年に向けたクールジャパン・ビジネス成功への潮流創造セミナー・シリーズ**にご参加を。

アニメビジネス・パートナーズフォーラム（ABPF）は、日本動画協会主催により、会員社のアニメ企業と一般参加のABPF会員の間でのビジネスマッチングを目指すフォーラムです。

第6期ABPFでは、2016年5月～8月に全15回のシリーズにてアニメ企業と関連業界の各社がセミナーでプレゼンを実施すると共に、日本動画協会ならびにABPF事務局がアニメ×異業種・新ビジネス開発に向けたマッチングをサポートいたします。

異分野メディアコンテンツ、製造・流通・サービス等異業種企業、地方公共団体の方等で、これまでにアニメビジネスに関わられてきた方、また、これからアニメ業界と共に新しいビジネスに取り組んでみたいと考えられている方など、広く本フォーラムにご参加を頂ければ幸いです。

【第6期ABPF 活動概要】



【第6期ABPFの特長】

- ◆ 最先端のアニメビジネス動向を学べるセミナーでの各種プレゼンを実施
- ◆ 登壇者と参加者間での名刺交換を行い、アニメ業界の第一線で活躍する企業・人材とのマッチングの機会を提供
- ◆ ABPF事務局・日本動画協会事務局が、参加者と日本動画協会会員社等アニメ企業とのマッチングをサポート
- ◆ 今後のアニメ業界でのインバウンド施策を検討する研究会を傍聴可能

ABPF公式WEBサイト内の申込フォームにて第6期会員登録を受付中※締切 5月9日（月）

ABPF公式WEBサイト⇒ <http://abpf.jp>

第6期アニメビジネス・パートナーズフォーラム開催概要

■ 第6期アニメビジネス・パートナーズフォーラム開催概要

開催期間：2016年5月18日（水）～8月31日（水） 毎週水曜日 16：00～18：00 合計15回

会場：慶應義塾大学三田キャンパス、ジェトロ会議室、日本動画協会会議室 等

テーマ：2020年オリンピック・パラリンピックのインバウンド効果に向けた
新ビジネス・海外展開・地方創生の潮流の創造

参加費：（1）新規一般会員

法人会員：1口 9万円 / 個人会員：1口 4万円

（2）第1期～第5期ABPF会員・公共団体・協力団体からの参加社

法人会員：1口 7万円 / 個人会員：1口 3万円

※法人会員は4名様まで参加可能、個人会員はご本人1名様のみ参加可能です。

第1期～5期ABPF詳細はWEBサイト <http://abpf.jp/> をご確認ください。

第6期アニメビジネス・パートナーズフォーラム（ABPF）プログラム

■ 第6期アニメビジネス・パートナーズフォーラムの開催体制

主催	日本动画協会 後援 経済産業省 内閣府 知的財産戦略推進事務局
特別協力	日本貿易振興機構（JETRO） CIP協議会 クールジャパン官民連携プラットフォーム
協力	秋葉原観光推進協会 映像産業振興機構 キッズデザイン協議会 キャラクターブランド・ライセンス協会 CANVAS 新産業文化創出研究所 デジタル教科書教材協議会 デジタルコンテンツ協会 デジタルサイネージコンソーシアム 日本音楽制作者連盟 日本オンラインゲーム協会 日本商品化権協会 モバイル・コンテンツ・フォーラム 融合研究所 ユニジャパン（50音順）※後援、特別協力、協力団体は依頼中を含む
運営	キャラクター・データバンク ヒューマンメディア

■ 第6期アニメビジネス・パートナーズフォーラム プログラム（各回16時～18時開催）※各会場は後日掲載

日程	プログラム	概要
5月18日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメ製作委員会の構造とキッズアニメのしくみ CIP協議会 亀山泰夫 氏 ■ アニメ・キャラクターライセンスビジネスのしくみ キャラクター・データバンク 陸川和男 氏 	アニメビジネスの基礎知識として、ファン向けアニメ作品・子供向けアニメ作品が、それぞれどのように作られているのかを解説します。また、そのアニメ・キャラクターライセンスのビジネス構造を解説すると共に、使用方法をお伝えします。
5月25日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメ情報はどのように広がっていくのか アニメ！アニメ！編集長 数士直志 氏 ■ アニメファンに向けたライセンス活用とその効果の分析 シェアコト 武者慶佑 氏 	アニメビジネスの基礎知識として、アニメの情報、アニメとコラボしたビジネスの情報が、どのようにメディアに取り上げられて広がっていくのかを解説します。また、アニメファンのSNS上での行動分析とマーケティング手法をお伝えします。
6月1日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメ活用の新展開「夏目友人帳×Sound Theatre」 アハバクリエイティブパーティー 代表取締役 クリエイティブ ディレクター 大塚 健太郎 氏 他 	アニメ「夏目友人帳」を題材に声優が朗読を行った「Sound Theatre」の事例から、新感覚・音楽朗読劇の成果と今後の協業の可能性についてお話を頂きます。
6月8日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外向け日本のアニメ・メディアの動向（1） アニメコンソーシアムジャパン 野村 心之介 氏 他、国内を拠点として海外展開をするアニメ関連企業が参加予定 	日本国内を拠点として、海外向けに日本のアニメを放送、配信、ライセンス展開する事業者が集い、それぞれのメディアや事業の、各エリアでの展開を語り合います。
6月15日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外向け日本のアニメ・メディアの動向（2） クランチロール 日本法人代表 ヴィンセント・ショーティノ氏 クランチロール 事業開発部長 斉田秀之 氏 他、海外を拠点として海外展開をするアニメ企業が参加予定 	海外を拠点として、海外向けに日本のアニメを放送、配信、ライセンス展開する事業者が集い、それぞれのメディアや事業の、各エリアでの展開を語り合います。
6月22日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ キッズ向けアニメ作品の海外メディアミックス展開（予定） 登壇者調整中 	子ども向けに展開するアニメ作品について、海外でのアニメ放送と連動した玩具の展開と今後のビジネス展開の可能性を紹介いただきます。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメ放送がキャラクタービジネスに与える影響（予定） 登壇者調整中 	キャラクタービジネスを主眼にメディアミックス展開を行った作品について、アニメ展開がどのような影響を与えたかを語ります。
6月29日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメとスマートフォンゲームの連動・協業展開（予定） 登壇者調整中 	アニメ放送とスマートフォンゲームの関係について、現状と共にどのようなビジネスの可能性があるのかを解説いただきます。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメからのライセンス展開の事例紹介と活用提案（予定） 登壇者調整中 	異業種にアニメの権利を利用いただくライセンス展開の実態をご紹介しますと共に、ライセンス活用に向けた提案を行います。
7月6日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地方アニメイベントの紹介 京都市「京都国際マンガ・アニメフェア（京まふ）2016」 埼玉県「第4回アニメ・マンガまつり in 埼玉（アニメ玉祭）」 等 	日本全国、様々な地域で行われるアニメイベント。各イベントの主催者から出展のご案内をいただくとともに、各地域ごとの展開の可能性をお話いただきます。
7月13日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「声優業界・新世代ビジネス(仮)」～無声映画から落語まで～ 81プロデュース 	アニメと深く関わっている声優業界が新たに取り組むライブビジネスとして、「無声映画」や「落語」に声優が声をあてる、新たな展開を紹介いただきます。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「おそ松さん」に見る女性ファン市場とびえる新作の紹介 スタジオびえる 営業統括執行役員 上田憲伯 氏 	大ヒットした「おそ松さん」の事例から女性アニメファン市場を解説すると共に、スタジオびえるの新作を紹介いたします。
7月20日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ Production I.GがVR市場を目指す理由 ～劇場アニメ『攻殻機動隊 新劇場版』のVR展開～ Production I.G 企画本部長 郡司幹雄 氏 	劇場アニメ『攻殻機動隊 新劇場版』のVR展開をご紹介しますとともに、Production I.GがVR市場を目指す理由を語ります。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ タイ・バンコクに広がる日本コンテンツ、アニメイトバンコクの展開 アニメイト 海外事業部部長代理 兼 animate JMA CEO 外川明宏 氏 	タイへの大規模な日本コンテンツ展開として、開店初日に4000人が来店したアニメイトバンコクの現状と狙いをお話いただきます。
7月27日 （水） 予定	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメ・マンガのインバウンド市場研究会（1） ※公開形式の研究会としてABPF参加者は傍聴をいただけます。 なお、登壇者都合により開催日程が変更となる可能性があります。 	訪日観光客の12.8%が、客単価1万2407円のマンガ・アニメ・キャラクター関連商品を購入しているとの観光庁の調査から、現状でも300億円以上と推計されるアニメ・マンガのインバウンド市場の拡大に向けて、現状の施策・事例の把握を行います。
8月3日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地方×アニメのタイアップによる観光・ビジネス展開（予定） 登壇者調整中 他 	地方でのアニメとの協業による観光・サービス・グッズ開発などの多面的な展開について紹介をいただきます。
8月10日 （水） 予定	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメ・マンガのインバウンド市場研究会（2） ※公開形式の研究会としてABPF参加者は傍聴をいただけます。 なお、登壇者都合により開催日程が変更となる可能性があります。 	劇場・ビデオ等の映像コンテンツそのもののインバウンド商品・サービス展開や、インバウンド向けグッズ・イベント等の開発、ツアー等の開発に向けた、個々の提案を行います。
8月24日 （水）	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメCMを活用する企業のイメージ戦略 スタジオ・コロリド 代表取締役 宇田英男 氏 POPS クリエイティブディレクター 田中淳一 氏 他 	スタジオ・コロリドが制作する、ファスナー企業YKKのアニメCM。アニメを使って企業ブランドメッセージを全世界に向けて伝えていく活動について伺います。
8月31日 （水） 予定	<ul style="list-style-type: none"> ■ アニメ・マンガのインバウンド市場研究会（3） ※公開形式の研究会としてABPF参加者は傍聴をいただけます。 なお、登壇者都合により開催日程が変更となる可能性があります。 	個々の施策を連動することによる全体の販促に向けて、産業界横断の連携を考えます。参加者：アニメ製作会社・ビデオメーカー・配給会社・出版社・小売・旅行会社・海外向けメディア等

第6期アニメビジネス・パートナーズフォーラム「アニメ・マンガのインバウンド市場研究会」の詳細

(1) 開催趣旨

第6期アニメビジネス・パートナーズフォーラム（ABPF）では「アニメ・マンガのインバウンド市場研究会」を開催いたします。本研究会では、現状、1973万人の訪日観光客の12.8%が、客単価1万2,407円のマンガ・アニメ・キャラクター関連商品を購入しているとの観光庁の調査を受けて、現状でも300億円以上と推計されるアニメ・マンガのインバウンド市場を拡大するための検討を行い、映像コンテンツそのもののインバウンド商品・サービス展開、インバウンド向けグッズ・イベント等の開発、ツアーと連動した全体の販促、など、アニメ産業界横断での連携を進めます。この研究会は、委員会形式の研究会として3回シリーズで開催し、テーマ関係者に参加をいただくとともに、第6期ABPF参加の一般会員が傍聴可能な形式で開催します。

(2) 研究会の日程と参加者等

■開催日程

2016年7月後半～8月末のうち3日間（7/27、8/10、8/31開催予定） 開会：16:00-終了：18:00

■参加者

- ・座長：日本動画協会会員社内にて選定中
- ・副座長：中村伊知哉（慶應義塾大学大学院 メディアデザイン研究科教授）他、調整中
- ・指名による参加者：事務局からの指名で、アニメ製作会社・ビデオメーカー・配給会社・出版社・書店・小売や、旅行会社・イベント会社・地方公共団体・旅行会社等に参加いただきます
- ・第6期ABPF参加一般会員：第6期ABPF参加一般会員には研究会を傍聴いただく形でご参加をいただきます。

(3) 研究会プログラム

「アニメ・マンガのインバウンド市場研究会」は、現状でも300億円以上と推計されるアニメ・マンガのインバウンド市場を拡大するための産業界横断の連携の仕組みを、映像コンテンツそのもののインバウンド商品・サービス展開、インバウンド向けグッズ・イベント等のアニメ・マンガ活用ビジネスの開発、地方のアニメ・マンガの聖地訪問含めたツアーと連動した全体の販促から、3回の工程で進めてまいります。

《第1回「現状の共通認識」》

現状でも300億円以上と推計されるアニメ・マンガのインバウンド市場は、「だれが」「何を」「どこで」「いつ」購入しているのか？ 他分野、食品・家電・化粧品等と比べ、何が強みで、何が足りないのか？

◆第1回テーマ

- ・劇場・ビデオ等の映像コンテンツそのものの訪日観光客向けの販売
アニメ・マンガ・キャラクターの権利者・版元は、国内のインバウンド需要をどのようにとらえているか？
訪日観光客向け劇場上映、放送・配信、コンテンツ製品等の事業化は行われているか、その課題は？
- ・訪日観光客向けアニメ・マンガ・キャラクター関連商品・サービス展開
関連商品売場の現状：アニメ・マンガ・キャラクター関連専門店、免税品店、秋葉原等
アニメ・マンガ・キャラクター関連イベント・施設への訪日観光客来場状況
- ・アニメ・マンガの聖地訪問含めたツアー誘客
アニメ・マンガをテーマとしたツアーの催行、アニメ・マンガの聖地訪問含めた訪日観光客の受け入れ

《第2回「個別事業の開発・拡大・販促の提案」》

第1回で共通に認識した、現状と課題に対して、それぞれの立場から、個別事業の開発・拡大・販促の提案をいただきます。

◆第1回テーマ

- ・劇場・ビデオ等の映像コンテンツそのものの訪日観光客向けのビジネス
国内での訪日観光客向けのアニメ・マンガ・キャラクター需要に対する商品開発やライセンスの在り方
訪日観光客向け劇場上映、放送・配信プログラム、コンテンツ製品の開発・拡大・販促の提案
- ・訪日観光客向けアニメ・マンガ・キャラクター関連商品・サービス販売の開発・拡大・販促の手法提案
アニメ・マンガ・キャラクター関連専門店、免税品店、空港ショップ等
アニメ・マンガ・キャラクター関連イベント・施設への訪日観光客誘致の開発・拡大・販促の手法提案
- ・アニメ・マンガの聖地訪問含めたツアー誘客
アニメ・マンガをテーマとしたツアー催行の開発・拡大・販促の手法提案
アニメ・マンガの聖地訪問含めた訪日観光客の受け入れ体制の開発・拡大・販促の手法提案

《第3回「産業界横断の連携の仕組みと全体の販促の目標設定」》

第2回で個別に提案された事業の開発・拡大・販促の手法について、業界横断の連携の仕組みを考え、2020年に向けた全体の販促の目標を設定し、訪日観光客によるアニメ・マンガ・キャラクター関連購入を現状の10倍の3千億円程度にするためのしくみの検討を行う。

◆第3回テーマ

- ・海外への情報提供、現地でのアニメ・マンガをテーマとしたツアー催行の開発・拡大・販促の手法
訪日意欲を促進し、ツアー参加するためのしくみを、中国、アジア、米国、欧州ごとに検討
- ・訪日観光客に対する国内での情報提供、アニメ・マンガの聖地訪問含めた地方等巡回できるツアーのしくみ、ツアーにアニメ・マンガ体験サービスや、アニメ・マンガお土産購入を組み込むしくみ
- ・訪日観光客に対するアニメ・マンガ・キャラクター関連の劇場上映、放送・配信プログラム、コンテンツ製品
イベント・サービスの購入・利用に対するポイント制度等販促のしくみ（免税品店、空港ショップ等小売、等）