

業種 (番号 記入)	6	1製造業 2建設業 3卸売業 4小売業 5飲食業 6サービス業 7その他	主な取扱 商品・製品等	・絵本製作と出版 ・イラスト製作と販売(ECサイト、個展での販売、ふるさと納税返礼品) ・絵本に登場するキャラクターの雑貨開発、販売(ECサイト、個展での販売)			
資本金	0万円	年間 売上高	123万円	従業員 数	常時雇用 0人 パート 0人 役員(法人) 0人 専従者 0人	創業 年月 (西暦)	2018年 4月
指導日		主な指導項目					
9月 3日(木)		現状のヒアリングと三カ年計画作成の指導					
9月 28日(月)		絵本のキャラクターのプロフィール作成とInstagram開設に向けた指導					
12月 10日(木)		キャラクター雑貨の企画制作、及びECサイトでの見せ方を指導					
指導 分類 (番号 記入)	4 11	9 12	10	1経営全般 2創業 3事業承継 4事業計画 5資金 6法律・特許等 7税務 8労務 9販路・取引 10開発・技術 11 IT・情報化 12生産・品質管理 13店舗・不動産 14記帳 15倒産防止 16その他( )			
相談 内容	<p>○1回目 最新絵本に登場するくまのキャラクター、Bさん(以下「Bさん」と記載)を作家の住まいであるA市を代表するキャラクターにするために必要なことを相談したい。</p> <p>○2回目 1回目の相談で作成した三カ年計画のひとつ、「BさんのInstagramの開設」に向けて必要なこと、段取りを相談したい。</p> <p>○3回目 絵本に登場するキャラクターの雑貨を増やしたいため、雑貨の企画制作のアドバイスが欲しい、またECサイトでの見せ方を相談したい。</p>						
相談 時 にお ける 課題 ・問 題 点 等	<p>・「BさんをA市のキャラクターにしたい」、「Bさんほか、絵本に登場するキャラクターの雑貨を増やし販売したい」、「絵本作家としての地位を確立したい」、といった漠然とした大きな希望を整理し、段階的に確実に実現していくための長期プランが必要。</p> <p>・本業である絵本制作活動と今回の相談に伴う活動を両立させなければならない。長期計画になるため、継続的に意欲を持って取り組まなければならない。</p> <p>・雑貨の制作については、小ロットとなるため、原価とクオリティとのバランスが難しい。</p> <p>以上の状況から、三カ年計画の作成からスタートとし、Bさんほか、キャラクターのプロフィール作成(ブランド作り)、三カ年計画1年目の活動に着手するところまでを3回の指導で進めていくこととした。</p>						

## 指導概要(指導日毎)

### ○1回目

現状のヒアリングを行い、上記の課題欄に記載した「漠然とした大きな希望」を実現するための整理を丁寧に行った。まず、今回の活動の目的を「くまのBさんをA市民に愛されるAの“アンバサダー”として育成し、A市の発展に貢献する」とした。

またこの活動の結果、おまたたかこさんの絵本作家としての地位も確立させる狙いである。

次にこの目的を実現していくための三ヵ年計画を作成。1年目を本年(2020年)とし、2022年までの計画である。

大きな流れは「BさんがA市のキャラクターになるための既成事実を地道な活動で積み重ねていくこと」である。

既成事実を重ねた結果、BさんがA市民に知れ渡り、A市のキャラクターとして認められていく流れを作る。

1年目の具体的な活動は、BさんのぬいぐるみがA市を旅しながら、A市を紹介するInstagramを開設すること、レストランや画廊での原画展と雑貨の販売、ECサイトによる雑貨の販売である。2022年にはBさんがA市で販売される商品のパッケージに使用されていたり、A市の様々なパンフレットに使用されていくところまでを目標に盛り込んだ。2回目の指導までにBさんのぬいぐるみの制作を完了しておくことを課題とした。

### ○2回目

Bさんとその他のキャラクターが絵本の世界から飛び出して、Instagramに登場したり、雑貨になっていく前に、キャラクターたちのプロフィールを作り、その世界観を守っていくことが大切である旨をレクチャー。

その後、Bさん、奥さん、ぼうやのプロフィールを作成した。

1回目の課題としていたBさんのぬいぐるみは無事に完成していた。

早速、BさんがAを旅するInstagramの発信内容、取材場所など、数ヵ月先までの計画を立てた。

A海岸→Aマリーナ→A商店街①→A商店街②といった流れで、基本的に毎週水曜日と土曜日にポストしていく。

計画通りにInstagramは開設され、12/13現在、フォロワー数は60となっている。

### ○3回目

Bさんその他のキャラクターをモチーフにした文具などの雑貨は既にいくつか制作済みであったが、アイテム数を増やすべく、マスキングテープ、フレークシールを追加アイテムとして提案。小ロットで価格、クオリティも問題ない取引先を見つけ、そこに発注することとした。

次にオンラインでの販路として、ハンドメイドマーケットプレイスの「minne」でアカウントを取得し、販売を始めるための準備を行った。

魅力的な写真の撮り方、プロフィール文の監修、Instagramとの連携までアドバイスし、既に制作済みのアイテムを掲載し、開設までを終えた。

minne開設の旨を自身のInstagramで告知していくことをアドバイスした。結果、そこからの流入があり、12/13現在で2件の購入があったとの報告を受けた。

## 今後の課題・専門家の意見、総括等

作成した三ヵ年計画の1年目となる2020年の内容については、3回の指導を経て、全項目スタートさせることができた。以降の計画については、相談時における課題の欄にも記載した通り、本業の絵本制作活動と両立するべく、セルフマネジメントをしていく必要がある。

また何より、継続的に取り組む気力を持ち続けることが重要である。

指導していく過程で、本人の“やり遂げようとする意志”を強く感じた。

このペースで希望する流れを掴んで欲しい。