

海外進出ステップアッププログラム「セミナーC実施レポート」

11月13日に第3回目となるセミナー「バイブル・ピッチとは ～海外バイヤーが求める情報～」をオンラインにて開催いたしました。今回は、企画や作品を売り込む側の目線から、準備すべきバイブルやピッチについてのレクチャーと、海外のバイヤーの目線から、ピッチを受ける側として、売り込む側に求めるピッチや、買い手として求める作品の要素等、わかりやすく講義をしていただき、大変有意義な内容でした。

セミナーC「バイブル・ピッチとは ～海外バイヤーが求める情報～」 講演内容ご紹介

株式会社ツクリエ プロデューサー / 株式会社Culture Connect代表 風早完次氏
「企画を海外に売り込むということ」

- アニメーション作品や企画を海外に売り込むにあたって、最も重要な「バイブル」と「ピッチ」について、そもそもバイブルやピッチとは何かという点から、それぞれの役割や、準備にあたって必要なこと、どのような情報を盛り込むのか、どのように伝えるのか等、海外展開において欠かせないスキルを項目ごとに詳細にレクチャーしていただきました。
- バイブルについては、日本における企画書との違い等にも触れながら、ログラインやシノプシスといったバイブルならではの項目についても説明いただき、実際の企画のバイブルを参考に披露いただきました。
- また、ピッチについても同様に、実演も交えながら、準備や練習等の重要性、交渉相手との関係性構築等の大切さ等、ピッチにおけるポイントを要点をおさえて、メッセージ性高く伝えていただきました。



風早氏によるセミナーの様子

ワーナー・メディア・エンターテインメント(アジア太平洋地域) Carlene Tan氏 / Hoyoung Jung氏
「Pitch-ing, the What, How and Why」



Tan氏、Jung氏によるセミナーの様子

- 後半のセッションでは、ワーナー・メディア・エンターテインメント(アジア太平洋地域)でキッズ・プラットフォームのサードパーティ・プログラミング発掘および交渉を担当しているHoyoung Jung氏、同社で新規IP特定とオリジナルシリーズの制作を担当するCarlene Tan氏から、現場の目線で、ピッチをする上での基本的な留意点と、同社が求めているコンテンツについてレクチャーしていただきました。
- ピッチの留意点として、ピッチ前、ピッチ中、ピッチ後に分けて、リサーチや練習の必要性や、ピッチ中の話し方や詳細な内容の伝え方、フォローアップ等の重要性について伝えていただきました。
- また、作品の買い手の立場として、具体的に作品に求める要素や、企画がシリーズ化するまでの流れについても紹介いただきました。参加者からの積極的な質問も多く、海外バイヤーから直接話を聞くことのできる、オンラインならではの貴重な機会となりました。