

海外進出ステップアッププログラム「セミナーB実施レポート」

10月17日に第2回目となるセミナーB「海外に作品を展開するための手法を学ぶ」を開催いたしました。前半は岡田氏よりご自身の経歴も踏まえた海外との交渉についての解説があり、後半はMIFAに毎年個社としてブース出展しているアスラフィルム社による海外での商談のリアルな実体験についてトークいただきました。終了後には参加者同士の名刺交換やコミュニケーションもさかんに行われ、現地開催セミナーは盛況のうち幕となりました。セミナーC,Dはオンライン開催となります。

セミナーB「海外に作品を展開するための手法を学ぶ」 講演内容ご紹介

「海外との交渉におけるモヤモヤポイントを考える」

株式会社FIELD MANAGEMENT EXPAND

ドワーフスタジオ プロデューサー 岡田 由里子氏



岡田氏によるセミナーの様子

- 岡田氏の前職での経験を含めて、海外キャラクターの権利運用のプロセスにおける欧米と日本の市場や商習慣の違い、作品のローカライズにおけるキャスティングや翻訳等も作品の成否に影響すること等について解説いただきました。
- 現職に就かれてからは、完成作品を扱う立場から作品を作る立場に移り、日本向けのオリジナルIPを海外に展開する際に、海外マーケットの嗜好性に合わせてキャラクターデザインを変えていくことや、ターゲットを再考すること等、制作においても、キャラクターの権利運用やローカライズの経験を踏まえて、トータルで考えていくことの大切さを共有いただきました。
- 講演のタイトルにもなっている「モヤモヤポイント」については、言語の壁、商習慣の壁、ゴール設定、相手のニーズ、ビジネステンポの差等、それぞれの違いを念頭におきつつ、どう対応していくかを迷いながら考えていくポイントについて解説いただきました。
- 質疑応答では、意欲的な海外展開実績の多さから、海外での作品の反響、クリエイタードリブンな作品展開の仕方や運の勝ち取り方、プレゼン用の企画資料の翻訳の依頼の方法、映画祭の出品等に関する質問があり、豊富な経験をもとにしたアドバイスをたくさんいただきました。

「海外からの制作受託からみてきたこと」

株式会社アスラフィルム 代表 望月 重孝氏

同社（イスタンブール支社） 松田 勇希氏

- アスラフィルム社からは、2015年からMIFAに参加し、個社ブースも複数回出展し、多くの海外の方とコミュニケーションをしながらビジネスに繋げてきた経験を、写真等を交えて臨場感たっぷりに紹介いただきました。
- MIFA等でのブース出展にあたって、どのような体制でどれくらいの費用をかけて参加しているのか、どのような人とどんなビジネスの話をするのかといった話や、実際にビジネスや人脈形成が街中での食事の際に動いていくこと等、情報が得られにくい実体験を語っていただきました。
- 質疑応答でも、岡田氏も巻き込みながら、参加者の属性やステータスを踏まえた海外展開に関するアドバイスをいただきました。



アスラフィルム社によるセミナーの様子