



# コラボで いこう!

# (有)ジグゼコミュニケーションズ 沖縄発 お土産や販促に ぴったりのペーパークラフト

## 地域活性化

独立行政法人中小企業基盤整備機構 新事業支援部  
地域活性化支援チーフアドバイザー・山下哲博

シーズン開幕の前にプロ野球各球団がキャンペーンを張る沖縄。この時期に空港やホテルの売店等、あちこちで見かけるのが、ペーパークラフト「ハイサイ! プロ野球沖縄キャンペーン! ミニシーサーの仲間たち」である。一個三百八十円という手頃な価格もあって、二月だけで三万個が売れるという。

### 広告代理店業務の中から ペーパークラフトが誕生

この製品を開発したのは(有)ジグゼコミュニケーションズ(那覇市、我那覇洋二社長)。一九九七年創業の広告代理店である。「仕事でチラシやパンフレットを手掛けているうちに立体の作品を作りたくなった」という動機から二〇〇〇年、世界遺産登録に合わせて首里城守礼門のペーパークラフトを開発した。その後も、立体シーサーやヤンバルクイナ、明との貿易に使われた進貢船など、沖縄の文物や自然を題材にした商品が作られた。価格は守礼門が一千五十円、組立に手間がかかる進貢船が一千五百七十五円とホビー

用品として平均的なものだった。「日本のホビー市場は拡大傾向にあり、男性をターゲットにした新しい市場を開拓できると考えていました」と我那覇社長は言うが、その見込みは当初からつまずく。原因は商品のPL法対応だ。ペーパークラフトといえども、購入者から損害賠償を請求された時の保険加入がないと扱えないと販売店から指摘された。ペーパークラフトの事故発生率が定かでないことから、加入を引き受けてくれる会社を見つけないに「苦労したが、最終的には外資系保険会社に保険加入でき、取引先の拡大がなかった。

これで扱い店は増えたが、それでも販売は振るわない。県立博物館・美術館内のショップ等本格志向の商品が売れる販売店もあつたが、その数は限られていたからである。

### お土産用の製品開発に 活路を見出す

転機となったのは、二〇〇八年に行つた「地域資源活用事業」の認定取得。認定を受ける

### 企業データ

- 本社 那覇市真嘉比86 2F
- ☎ 098-884-4651
- http://www.gxe-c.com/
- 業種 広告代理業
- 設立 1997年10月
- 資本金 300万円
- 年商 6000万円
- 従業員数 3名



我那覇洋二社長

ための事業計画を作成する中で、もつと広い層にお土産として買われる商品を開発しようと、中小機構の石原守次郎プロジェクトマネージャーから提案された。それをもとに開発されたのが「ミニシーサーの仲間たち」という商品だ。エイサーを踊るシーサーや泡盛を飲んでるシーサーなど、コミカルなキャラクターを前面に押し出している。これまでのマニアックな沖縄の「文物」のペーパークラフトはパーツを自分で裁断して組み立てるのに対し、新商品は前もつ



球団ごとにユニフォームやポーズが異なる

て型抜き加工を施し、ハサミ不要でパーツが取れるよう改良した。価格は三百十五円。「守礼門のペーパークラフトは完成まで四時間もかかる本格のなものでした。それに対してミニシーサーは誰もが簡単に作れるように難易度を下げ、価格も思い切って下げました。コスト積み上げでなく、これならお土産として買ってもらえらう価格を最初に設定したので」と言う我那覇社長。狙いは見事に当たった。



和倉温泉観光協会および加賀屋の販促ツールとなった「わくたま」のペーパークラフト（完成品）

それよりも、手軽さと親しみやすさを優先させたことで、ペーパークラフトに興味のない人にも買われるようになった。販売店では「軽くて安くてかさばらない。しかも沖繩らしい商品なので、五個くらいまとめて買っていく人が多い」という評価を得ている。

「沖繩キャンプ版」ミニシーサーが大ヒット

この「ミニシーサーと仲間たち」の最大のヒットになった商品が、冒頭で紹介したプロ野球沖繩キャンプのシーサーである。商品化に当たっては、キャンプが行われる地域の商工会や協力会を通じて、商品化の許可を各球団から取った。「球団の皆さんは協力的でしたが、それでもキャンペーンの時期に商品を出せるよう時間との戦いでした」（我那覇社長）

ビジネスマッチングで温泉旅館の販促ツールにも

品を開発する予定である。さらに、広告代理店である同社では、自動車ディーラー、ホテルや観光協会等、相手先に応じたプロモーションツールとしての提案を行っている。また、お土産の内側の箱を型抜きして、商品を取り出した後にペーパークラフトとしても楽しめるものも企画中である。「製造コストを下げるには、沖繩でなく内地に外注すれば簡単にできます。しかし、沖繩の事業者として地元の人を採用し、地域の役に立ちたいのです」と言う我那覇社長。「今後は青森ねぶたや山形花笠などを商品化したい。沖繩発で、各地の特色のある祭りのペーパークラフトをつくる。面白いと思いませんか」

今後、さまざまなバリエーションの商品ばかりでなく、お土産以外の用途開発も進めている。コラボ商品として、万座ビーチホテル限定販売の「ミニシーサー（マリンスポーツ）」や徳島県限定販売の「ミニシーサー（阿波おどり）」等が開発された。その他、中小機構のパートナー企画によって、日本一の旅館と名高い加賀屋旅館とのマッチングが行われ、和倉温泉観光協会のキャラクターである「わくたま」のペーパークラフトが開発された。今後もバス会社や別の宿泊施設と組んで、コラボ商

求めやすい価格と手軽さでお土産や販促ツールとして活用されるペーパークラフト。沖繩発のこの取り組みが、全国に広がっていくのを応援したい。

●お問い合わせ先  
中小企業基盤整備機構  
新事業支援部  
03-15470-1524