

4 プロモーションを拡げる

新シリーズ1巻発売は売り伸ばしのチャンス！
付加価値をつけることで
より多くの人々の目に触れるように。

TSUCHIYA's Comment



マーケティング・プロモーション

かみ が いち あ や 第三・第四事業販売部
上ヶ市亜矢 (2019年入社)



マーケティング・プロモーションの仕事を見る

第三・第四事業販売部はコミックの売上・損益の最大化を目指す営業部署です。書店様や街中、SNS、ニュースなど、各所で読者の皆様と作品の接点を増やすことに注力しています。「金田一」シリーズの場合は歴史が長い作品だからこそ、「昔読んでいたけど、離れてしまった」かつての読者にも手にとってもらえるよう、懐かしのキャラクターたちが集合した宣伝物を作成したり、これまでに生まれた名場面をあしらったカードを購入特典にしたキャンペーンを行ったりしました。また、今回はドラマも並走していたので、ドラマで興味を持った方たちや、タイトルは知っているけれど読んだことはない若い世代に向け、売り場ですぐに『金田一少年の事件簿 30th』1巻を見つけられるよう、ドラマの実写素材を使った宣伝・店頭展開を行いました。その際はドラマの制作委員会の皆様にお力添えをいただきました。さらに今回は NFT が付いた限定版を発売。実は、漫画の単行本に NFT 特典を付けるのは史上初の試みで、これは天樹先生と土屋編集長が「新しいことやってみようよ」と前向きな姿勢でいてくれたからこそ実現した企画です。時代とともに宣伝の仕組みや売上の作り方も変わってきていて、そのアプローチはアイデア次第！ というのを肌で感じています。



『金田一少年の事件簿 30th』1巻では通常版に加え「NFT」が取得できる小冊子、「金田一 NFT の事件簿」が付いた限定版を発売！史上初の試みは話題となり、メディアにも取り上げられた。



『金田一少年の事件簿 30th』1巻発売時の様子。長期連載作品にもかかわらず、この規模で店頭展開していただけるのは「金田一」だからこそ。（写真提供／スーパーブックス伊勢治書店ダイナシティ店様）



30周年記念ポスターが！
講談社社内の壁にも

