

第 23 回 變会「あなたの知らないコスプレ業界」

2015 年 8 月 7 日に開催された第 23 回 變会では、2014 年 1 月に交渉アナリスト 1 級会員の仲間入りをされた浦上誉弘さんに「あなたの知らないコスプレ業界」と題して、講義を行っていただきました。

浦上さんはコスプレイヤーである奏多(かなた)さんを場に招いてくださり、途中からコスプレ衣装に着替えた奏多さんに直接質疑応答できる演出もあり、變会は大変盛り上がりしました。

浦上さんはお父様のご病気により、お父様が経営されていた会社を引き継ぐことになった時に、それまでのゲーム業界の仕事をやめて、システム開発やコスプレ衣装の販売を扱う仕事を始められました。その経験からコスプレ業界について、お話をしてくださいました。

コスプレの基本

私たち初心者向けに「コスプレとは何か?」「なぜコスプレをするのか?」などの解説から講義は始まりました。

コスプレは、もともとコスプレを行う対象に対する愛情表現や大好きな対象との一体感を得るために始まり、ディズニーランドのキャラクターやライブ系アーティスト、人気のアニメ・ゲームキャラクターに扮するのが主流です。目的は「私的な楽しみを満たす」というものから徐々に、「他からの賞賛の欲求を満たす」というものになっていきます。

コスプレの基本は、「場所を探して、テーマを決める」→「メンバー決定」→「コスプレ」→「写真撮影」→「写真加工」といった一連の流れをとります。コスプレイヤーの傍らにはいつも、ウィッグ・衣装・カラーコンタクトなどが入ったキャリーバッグが欠かせません。

コスプレイヤー人口は現在 34 万人ほど(日本最大のコスプレ SNS「COSPLAYERS ARCHIVE」の登録者数)で、増加傾向が見られ

ます。96%が女性で、20 代が 70%を占めます。

彼らの知名度は twitter のフォロワー数で決まり、5000~10000 のフォロワーを得られるようになると、大きなイベントで仕事を得られるようになり、10000~30000 ともなると、撮影会 1 件で 5~10 万円ほど稼げるようになります。50000 以上のフォロワーを抱えるようになれば、世界的コスプレイヤーと言えます。

コスプレイヤーの社会は、女性が多いため感情的になることが多く、ルール違反者の排除などが極端な形で行われる場合が多くあり、コスプレ業界が拡大しない原因はそういった体質にあるのではないとも言われています。



コスプレイヤーとセルフプロモーション

さて、アニメ・ゲーム好きからコスプレを始めるコスプレイヤーですが、近年は成功事例に憧れて、セルフプロモーションのためにコスプレイヤーになるケースが増えています。

時代の流行を読む感性を磨き、自身のファンであるフォロワーのケアに勤しみ、有名プレイヤーやカメコ(カメラ小僧:コスプレイヤーにとってはファンであり、直接の消費者)との繋がりも育て、撮影団体に所属し、公式の仕事を取るようになると、もはや趣味の領域を超えて、収入を得ることができきますが、セルフプロモーションである以上、自分の動いた分以上になることはほぼありません。

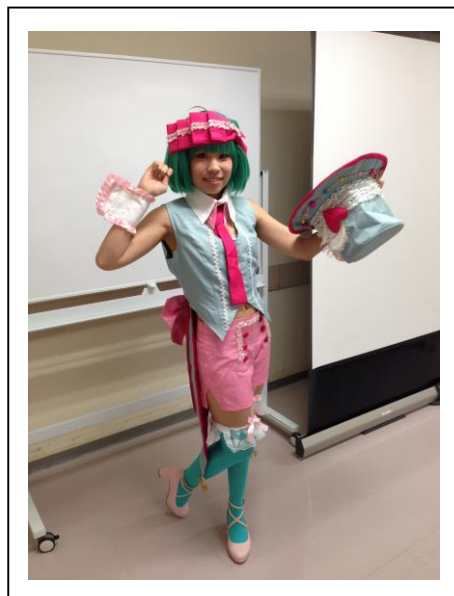
コスプレイヤーとビジネス

コスプレイヤーを顧客とする市場は、撮影スタジオ・イベント業・衣装造形・撮影会などが考えられますが、あわせて 100 億円ほどのあまり大きな規模のものではありません。一方、コスプレイヤーを起用したビジネスについては、マスコミ・芸能・音楽などの業界では前向きなものの過去の失敗例が多いようです。コスプレイヤーは、本当の意味で「会えるアイドル」であるという魅力や精巧な衣装の力、美人が多いという点から、起用すればクリック率が上がるとまで考えられていますが、コスプレイヤー本人のプロ意識の低さや、購買につながらないライトなファンが主であることが失敗事例を招いてきたようです。

今後のコスプレイヤーがセルフプロモーションに更に磨きをかけ、プロ意識をあわせもつようになれば、彼らに対する評価も変わると思われます。

コスプレイヤーの奏多(かなた)さん

アニメ「マクロス F」のランカ・リーのコスプレで登場。1年くらい前から友人に誘われてコスプレを始めたそうです。過去に声優を目指したこともあり、プロ意識の高いコスプレイヤーさんでした。今後の活躍を応援したいと思わせてくれる素敵な女性でした。



浦上さんは、自社の業務内容を紹介する際に「システム開発」と説明するよりも「コスプレの衣装販売」の方が皆さん興味をもってくださると、仰っていました。人の興味・関心を引き付ける方法、成功しているのではないのでしょうか。また、コスプレ業界にも多い若い世代は、多様性を受け入れられるものの、デリケートで押しつけを嫌うため、こちらからのコミュニケーション方法を工夫して、まずは若い世代の言

い分を受け入れていくようにしているとも仰っていました。

相手を研究・分析し、得た情報からコミュニケーションをとっていくところに、交渉で学んだことが活かされていると感じたのは私だけではないはずです。尊敬できる人を欲しているという若い世代に応えられるよう、私たちがプロ意識をもって事にあたりたいと考えさせられる時間となりました。

浦上さんはセミナー講師を務めるのは初めてとのことでしたが、コスプレについていろいろな側面から詳しく分析されていて、非常にわかりやすい内容でした。

以上。