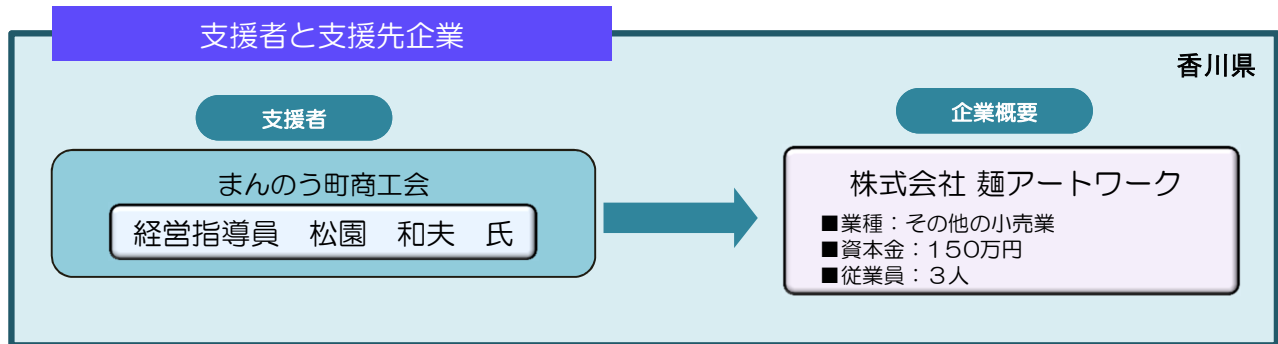


## ◆売上拡大手法の類型：改良・新商品×新市場開拓

事例⑰ 香川県・まんのう町商工会支援事例  
「アウトサイダーアートの販売促進事業拡大支援」

## 1. 持続化補助金を活用した売上拡大支援事例の概要

## (1) 企業概要と支援の経緯

支援先企業は平成26年に設立された新しい企業である。香川県内の障害者施設と連携を取り、障害者が作成するアウトサイダーアートの絵画、雑貨加工品（ノベルティー商品）、工芸品や店舗内装飾品（うどん店等の飲食店が中心）として販売する事で、障害者の自立支援に寄与することを目指している。一方で、事業の持続的な発展を可能にするため、採算性も重視した価格設定を行うなど非常にユニークな事業展開を図っている。まんのう町商工会の、松園経営指導員は従来の障害者の雇用による自立支援ではなく、アーティストとして障害者が自発的に、楽しく創造した作品を販売していくことや、障害者の作品を基にした、企業の商品パッケージなどを成果物として市場に流通させる試みは、障害者と社会を結ぶ経済活動という側面を併せ持つ、これまでになかった事業であると判断。持続化補助金を活用して、まだ認知度の低い「アウトサイダーアート」の普及を図ることで、事業展開の支援を行う事とした。

## (2) 支援先の経営環境と経営課題

現在、欧米を中心に注目されているアウトサイダーアートであるが、日本でも最近滋賀県にアウトサイダーアートの専門美術館が誕生し年間入場者数12,000名を記録するなど、徐々にではあるが人々の間の関心も高まってきている。市場として見るとまだ黎明期に入ったところであるが、支援先企業では以下のような課題を克服すべく努力している。

- ①障害者の作品を展示する場の確保
- ②才能のある障害者の発掘方法の確立
- ③その作品を評価する仕組みの確立
- ④広報・PR活動の展開

## (3) 今回対象とする市場の特徴

2012年フランスのパリで開催されたアウトサイダーアート大展示会には日本からも作家63名、約800点の作品が出展され好評を博し、観覧者数も12万人を記録した。日本でも美術誌がアウトサイダーアートの特集を組むことも増え、その認知度は徐々に向上している。障害者の自立に理解を示す企業や作品を展示する場を提供する飲食店等も年々増加しており、2020年の東京パラリンピックを契機に展示会などの計画もあり、アウトサイダーアートの市場確立が期待されている。

## (4) 課題解決策と今回の支援内容

様々な課題を解決していくためには、アウトサイダーアートというものを広く人々の間に知らしめていく活動を積極的に行う必要がある。今回の持続化補助金を活用した支援ではアウトサイダーアートのPRとその販売促進活動に絞った以下の支援を実施する。

- ①国内外向け通販用ホームページ構築  
支援先企業の認知及び商品販売が目的。  
英語バージョンも制作し、海外の顧客もターゲットとする予定。
- ②展示会（東京ギフトショー）への出展
- ③PRパンフレット作成  
アウトサイダーアートの紹介、PRのため英語を併記したA5サイズ、12ページのパンフレットを3,000部制作。
- ④上記事業を推進する為、従業員を1名新規雇用する予定。

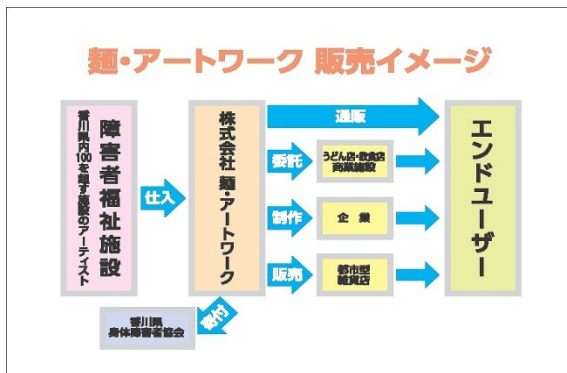
事例⑰ 香川県・まんのう町商工会支援事例  
「アウトサイダーアートの販売促進事業拡大支援」

2. 売上拡大支援のために果たした支援者の役割

(1) 事業計画作成及び実行支援の内容

支援先企業の経営者は飲食店等のプロデュース経験があり、事業計画や販促計画については自ら作成した。松園経営指導員は持続化補助金申請にあたり、支援先企業の経営者と協議を重ねる中で事業計画のブラッシュアップ、経営計画の詳細を詰める作業を実施、その際に以下の助言を行った。

- ① アート作品の仕入れ、販売までを具体的にイメージして数値化すること。



- ② 中・長期的に事業を発展させるために不可欠となる、才能の発掘とそれを評価する仕組みを考慮した経営計画とすること。

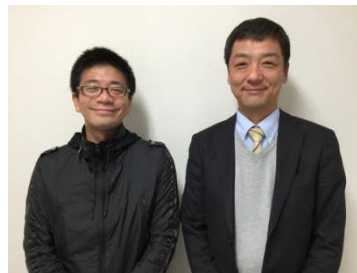
(2) 売上拡大支援のための創意工夫

将来的に県が推進する「瀬戸内芸術祭」などのイベントとの連携を模索したり、東京で開催予定の「障害者スポーツの祭典」でのブース出展等を通じ、日本ではまだ認知度の低いアウトサイダーアートを広く知ってもらう方策の助言や行政との連携、助成に関する情報提供を実施した。

(3) 小規模事業者支援のポイント

創業間もない小規模事業者に対する支援の取組では、事業を推進する上で生じる様々な課題を抽出し、課題解決の優先順位を整理する作業が必要で、支援のポイントとなる。

松園経営指導員は支援先企業の創業時から相談を受け、何度も経営者とのヒアリングを重ねるうちに、経営者との信頼関係を構築。様々な課題解決を経営者と一緒になって検討・実行することが可能となった。障害者の自立支援を可能にする事業を立ち上げるといふ、非常に困難ではあるが社会的に意義のある取組は緒についたばかりであるが課題を一つ一つ解決しながら継続支援を行う方針である。



辻田取締役会長（左）と松園経営指導員（右）



アーティストの皆さんと作品（上、左）



3. 支援成果

- ① ホームページとパンフレットの作成により本事業の認知度が向上。テレビやマスコミの取材も増加した。
- ② 東京ギフトショーへの出展により、様々な業種のバイヤーとの商談が実現。潜在顧客の掘り起し、海外からの引合など、新たな事業の方向性も確認できた。
- ③ 香川県内の飲食店に展示した作品の評価が高まり、東京や他の都市でも展示する場の確保ができた。

売上拡大支援のポイント

- ① 仕入から販売に至るまでの具体的事業イメージを図解化し、課題分析を行うこと。その上で新事業であるアウトサイダーアートへの理解、認知度の向上を当面の注力課題としたこと。
- ② 顕在化した支援ニーズである展示場の確保、協賛企業の獲得、販路の拡大を目指した具体的支援を行うこと、
- ③ 仕入面の課題として、販売アイテムの多様化を図る為、新しい作品、アーティストを発掘する仕組みづくりを支援すること。