プロジェクト名：仕立て屋と職人　職人の生きざまを可視化する

アジェンダオーナー：石井挙之

《議事録》

①アジェンダオーナーから提示された、話し合いたいテーマ（課題意識、問題提起）

イギリスでストーリーテリング

職人問題がいっぱい、新宿歌舞伎町Gogoナース

コンセント　サービスデザイン

プロジェクトの紹介：

職人さんってちょっとダサいよね。よれよれのユニクロ着ていたり、見られることに慣れていない。

そんな職人の生きざまを可視化する。

ゆさぶり連鎖をつくりたい

職人のイメージは厳しくて怖い、足を踏み込みにくい

職人が作ったものは結構みる

触っても、厳しいイメージの境界線は超えられない

自分の哲学を作品に込めている

「そんなこと作っているの！？」

そんな話を聞いている人がいれば「自分事」になり、

職人のストーリーをどれだけ可視化できるか

職人が悩んでいること：

・アイディアが出てこない

・今まで通り、作っていたら売れない

・そもそも市場が変わってしまう

・後継者不足

・伝統工芸の過渡期でもある

・60,70代の職人さんたち、子供世代に次ぐかつかないか？

ソリューション：

・職人の生きざまを可視化する

・職人の世界の扉を開く

・職人の生き様を伝える【伝道師】を増やす

目の前の人を揺さぶっていくのがモノを作れる人

ステップ

①職人を口説き落とす

②若者に届ける、伝道師育成

③日本社会

聞きたい事

①職人を口説き落とさないといけない

②職人をやる気にさせる殺し文句一言

③職人からはお金をとれない

ーーーーーーーーーーーーーーーー

参加者

①日傘の人　ヤマザキ佐代子

着物文化を伝承　そのために、日傘を職人さんにつかってもらう

稼げない現状を変えられないかと

②鷲見健吾

生き様を継承

③熊谷一誠

教育ベンチャーで働いていて、新しいことやろうかなと思っていて

姉パーソナルスタイリストのお手伝い

ーーーーーーーーーーーーーーーー

②参加者から出た意見・アイデア

・なにをつくるか？

ーだるまを作る職人さん、続けていくのに、形を変えていかなきゃいけない

などのコンサル？

・自分たちが作ったほうがいい

本当でそれでいいのか？作っていくことが目的

作ってくれるよと言ってくれる人はいったっきり

・モノを売るわけじゃないので

・職人の世代交代がうまくいかない　後継者のフィット

職人の続くような支援が最終目標

：それが続いてって、消えていかないための施策をやりたい

　実体験としては、聞いた話がとても楽しい

・自分たちの生産ラインを圧迫してしまう

・一軒単位では忙しい

・職人が抱えている課題

どういうとこにフォーカスして支援していくといい？

・職人が現状求めているもの

・形を変えていくことに苦じゃないか

・和える「0-6歳」とかに職人さんの商品の市場をあてる

市場を変える　インテリアとして傘を売ったりする

・消費者を作って変えたい

・職人自身のファンを作っていきたい

・ストーリーテリングをされていた経験から、オウンドメディアを立ち上げたほうがいい

★自分たちの中で散らかってきている
現場で何が難しい
職人さんに入っていくのが難しい：ストーリー➡ECだとすぐに効果がでない
昨日、おとといにわかった　ハードとソフトの間を行き来する人間が必要
職人とふつうの人をつなぐ必要がある
そのために、フレームを作らなければいけないし

・短期間で目標を設定するのは
ー地域おこし協力隊　3年　長野に行っている
　この事業を全力でやろうとしている
はまちりめん産業を復興したい
　独自のブランドの何かを作るとか
　それぞれの技術で違うキャラクターを作りたい

・浜ちりめんは売れているの？
ー売れていない
売れている仕組みを作らなければ？
生地産業なので、卸を通すから利益がすごく下がっている
エンドユーザーまで、リーチできてなかった
自分たちで加工もできない　とても川下にいる
織るだけ　絹糸を使う　染物ができない
絹糸を作るところから始める

・売るところまで頑張っている人とコンタクトをとっていて
はまちりめん産業をなんとかしようと　社長2人頑張っている

・マザーハウス
バングラディシュで、ジートをバッグにして、フェアトレードをしている

そこにストーリーを混ぜている　本当にいいものをそのままの価格で作っている
そこに活路があるのでは？
日本で30店舗あるのでは

・ほしい形ではあるので、
どういうかたちで伝えるか、売り手に近い形で入っていけばいいと思う

★一番の問題は、いまの売り場にマッチしない
だからこそ、手に取ってもらうために、

・マザーハウスを買っている自分がいけていると思えば行けるのでは？
思いを持っている職人さんを

倫理的消費って、自分がこれを買っているという心理状態
この職人を買っている

・おんなじ職人を支援しているサービスを経営している人とつなげられるかもしれない？
ー無形商品の楽天版がある

・製品の価格は誰が決めているの？
ー卸からの逆算　買いたたいたほうが利益でる
　ちりめんのところは買いたたき　呉服屋さんはいくら儲かっているか聞けない

・簡単に流れでいうとどんな感じ
呉服屋がいて、卸、問屋、素材という感じ
繭で作っている人　不透明なところがあるから
エンドユーザーにどういったアプローチをするかはタブー
産業自体が下火になってしまう

・何百年うまくいかなかったはまちりめんを例とした傾斜産業をなんとかしたい！
・行程を理解するような人を手に入れればいい
・職人がそれに対しての莫大な投資をいれられない

・職人ごとに柔軟に対応する人があり、フレームワーク化が難しい

・ユーザーの教育をする必要がある

③アジェンダオーナーに対する貢献やシェアなどの背中を押すひと言

・時間がかかる大変さがあるけど、ぜひ頑張ってほしいと思います

・

④ネクストアクション、今後の活動の方向性やアイデアなど

・

・

・