

～藤枝エコノミックガーデニング 第16回 藤枝メジャーデビュー・ラボ～

■概要:自由に語り合える場をつくり、地元企業の販売促進や起業のヒント等を見つける。

■主催:藤枝市 協力:NPO くらしまち継承機構

■目標:参加者の商品やサービスの販売促進を目指そう!

起業のためのビジネスプランを皆で磨き上げよう!

参加者(の会社)のことを知り、幸運の偶然の出会いの確率を高めていこう!

■日時:2014年8月8日(火)18:30~21:00

■場所:藤枝市生涯学習センター第四学習室(藤枝市茶町1-5-5)

■ファシリテーター:ことのは塾 山梨栄司氏

■参加者:以下16名(敬称略、順不同)

- ・増田和彦(株)マスタダグリーン)
- ・飯塚久仁子(紅家)
- ・杉山志寿子(マダムトリコ)
- ・青島たま子(株)アオシマ)
- ・小沢友喜(ピュアフラワー静岡店)
- ・服部久仁子(アトリエ アレキキャッツ)
- ・佐藤かおり(個性心理学研究所 認定講師・カウンセラー)
- ・福田純子(デザインルーム・アール工房)
- ・石神敬吾(TO YOU)
- ・服部竹生(銀行取引アドバイザー)
- ・杉村哲章(株)OK 土地企画)
- ・八木真人(フランク)
- ・杉山さえ子(和裁士)
- ・杉本哲也(有藤枝生コン)
- ・種子島幸代(ミシンの三協)
- ・中島直子(美也比)



■話題1 八木さんの雑貨屋「フランク」について、みんなでアイデアを出してみよう!!

※ 今回は初の試みとして、事前に八木さんの店舗「フランク」を訪問してもらい、お店のPRと取材の動画を撮らせてもらいました

○内容

- ・お店は3年目
- ・店舗で取扱う商品は、オリジナル木製品、生活雑貨(まな板など)、レトロ雑貨
- ・積極的にイベントでワークショップを企画し活動したが、イベント開催期間中には集客できたのに、終了後は集客が難しくなった
- ・商業・商店活性化セミナー「まちゼミ」に参加予定(昨年も参加)

○問題点

- ・八木さん自身は、「モノを造る」職人であり、「モノを売る」ことはやや苦手
- ・店舗は第二東名 藤枝岡部インター付近の県道209号線にあり、車通りはあるが人通りは少ない

○お店を知ってもらうために、どのような集客方法をすればよいか？

※ 今回は 4~5 人で 1 組になってもらい、ワークショップ方式でアイデアを出してもらいました

【参加者意見より】

- ①店舗の道案内 「フランクまであと何 km」を書く
- ②看板 看板・旗で目立たせる/オブジェ
- ③ディスプレイ 店の外にも商品を並べる
価格を分かりやすく表示
茶箱の中に商品を入れて開けておく
- ④技術を見せる 技術アピール(造っているところの動画)
- ⑤オリジナル商品 茶箱に布を貼る
茶箱に文字・ロゴを書いて販売
- ⑥他業種とコラボ 雑貨カフェ/ケーキや等のお店とコラボ
- ⑦広告・チラシ 人の集まるところにチラシを置く
スーパーにチラシを貼らせてもらう
ポスティング
- ⑧SNS で情報発信 Facebook を活用/ネット集客・ネット販売



■話題 2 中島さんの「木目込み人形」について、みんなで考えてみよう！

○「木目込み人形」とは？

- ・木目込人形は、木製の人形の一種で、粘土である桐塑または木で作られた人形に、衣服の皺や模様
の形に本体に筋彫りを入れ、筋彫りに目打ちなどで布の端を押し込んで衣装を着ているように仕立て
た人形である。この、筋彫りに布の端を押し込む動作を「木目込む(決め込む)」ということから、木目込
人形と呼ばれるようになった。その歴史は 270 年と長く、伝統工芸と言える。

○経緯

- ・人形制作は頭・ボディ・木目込みと分業制になっており、中島さんは「木目込み」の部分を担当。
例えば、タンスの肥やしとなっている洋服を持ち込んで、オーダーメイドの制作も可能。
- ・また、中島さんの作品を販売してくれている販売店も焼津に 3 店舗ある。
- ・「木目込み人形」の認知度を上げるために、教室も開催。現在、30 名程の生徒がいる。
- ・「木目込み人形」のニーズは、主にギフト用。

○「木目込み人形が話題になるには、どうしたらよいか？」みんなでアイデアを出してみました。

※ 今回も 4~5 人 1 組になってもらい、ワークショップ方式でアイデアを出してもらいました

【参加者意見より】

- ①展示場所 いろいろな場所に置かせてもらう
(生花や習い事の教室)
冠婚施設・ブライダル・成人式
仏壇屋とコラボ
お寺・葬儀場に置く
- ②モノを理解させる 歴史をアピール「木目込みの意味」
- ③思い出 赤ちゃんの服・ランドセルの素材・
赤白帽を使用して



- ④シニア層にアピール
お年寄りにもアピール(自分のおひなさま)
- ⑤洋風に
今風の木目込み人形
洋風の布を使用して制作
ウェディングドレスを使用した人形
- ⑥ブランディング
「幸せを呼び人形」等、ブランド化する
- ⑦動画でアピール
作る様子を見せる/YouTubeにUPする
- ⑧海外へ
静岡空港へ 国外に向けてアピール



■今日のふりかえり

- ・今回初めて参加させてもらいましたが、みなさんのいろいろな活発な意見を聞いて、いい刺激になった。また参加させてもらいたい。
- ・八木さんの動画を観て、実際に商品を見たくて一度店に行ってみようと思った。木目込み人形は、自分は今まで知らなかった。「知らないということは、これから知らせることができる。」ということで、波に乗るとおもしろい。
- ・今回アジェンダとして取り上げてもらったが、いろいろな意見を聞いて勉強になった。実際にお店に来てもらって、意見やアドバイスを言って下さるとうれしい。今回の意見を参考に、店舗改装をしたいと思う。
- ・八木さんはアイデアマン。ワークショップにも積極的に参加しているので、自分のお店の全面的なPRと店構えが必要。どういったターゲットに絞るかを明確化すればもっとよくなる。
また、木目込み人形はインパクトがあるので、将来性や広がりを感じる。商品に「幸福のイメージ」を持たせるとよいのでは。

■お知らせ

次回も「販売促進」を継続したテーマとして、みなさんのビジネスにおける「自分のビジネスをどうしたらいいのか？」を考えていきたいと思えます。今後も皆さんでアイデアや意見を出していきましょう！

■次回メジャーデビュー・ラボ

8月26日(火) 18:30~21:00

藤枝市生涯学習センター(茶町 1-5-5) 第四会議室の予定

～日時・開催場所等お間違えのないようにお気を付け下さい～

