

地域づくり活動に対する中間支援活動の

コンテンツ整備のための優良な取組事例調査

女性を担い手としたふるさとの未来創り

～地域ブランド構築とビジネス化コーディネート事業～

[東北ブロック 宮城県巨理郡巨理町]

平成26年3月



一般社団法人 WATALIS

## 目次

1	事業の目的 .....	3
2	事業の概要 .....	3
(1)	事業実施地域の概要及び課題.....	3
	・事業実施地域の概要.....	3
	・事業実施地域の課題.....	4
	・支援対象の名称と概要.....	5
(2)	取組の概要.....	5
	・取組の概要.....	5
	・各取組の名称と概要.....	6
3	事業の実施フロー .....	8
4	行程表.....	9
5	事業報告.....	10
	5-1 取組1 学びの機会創りワーキング.....	10
	5-2 取組2 地域ブランド創りワーキング.....	17
	5-3 取組3 ネットワーク創りワーキング.....	25
	5-4 成果(3つの取組のまとめ) .....	32
	5-5 取組1~3までの全体を通しての課題.....	33
6	中間支援における課題と対応.....	34
(1)	中間支援において特に工夫した点.....	34
(2)	中間支援にあたり苦労した点、うまくいかなかった点.....	34
(3)	団体の成長につながった点(団体のスキル・ノウハウ向上、新たなスキル・ノウハウの蓄積等)	35
(4)	他の主体との連携の効果(連携して初めてできたこと、効果が高まったことなど).....	36
7	今後の予定 .....	36
(1)	平成26年度以降の具体的なスケジュール.....	36
(2)	平成26年度以降の自立的な中間支援に向けた取組(継続にあたっての活動費の確保、中間支援活動の自立に向けた事業展開など).....	38
8	おわりに.....	39

## 1 事業の目的

手仕事の製作者である女性たちの持つ潜在的能力を引き出し、地域の担い手としての意識と能力の向上を図る。担い手自らが、地域ブランドの構築とビジネス化を行うことで、地域の特性を活かした自立的かつ持続可能なソーシャルビジネスモデルを構築し、地域課題である雇用創出や地域経済の活性化を図り、被災地域の復興を推進する。

## 2 事業の概要

### (1) 事業実施地域の概要及び課題

#### ・事業実施地域の概要

##### 【取組の対象となる地域の「基礎的な統計データ」】

○巨理町は、仙台市から南に約 26Km の距離に位置し、西を阿武隈高地、東を太平洋の黒潮、そして北を阿武隈川に囲まれ、その中心部は肥沃な平野が広がっている。海浜部には仙台湾海浜圏自然環境保全地域がある。温暖な気候と美しい自然環境が豊かな巨理町の農業をもたらし、又、それと関連して発展する林業、水産業、商業、工業なども本町の豊かな住民生活の基盤である。

○人口 33,942 人（平成 25 年度）

男 16,571 人

女 17,371 人

○産業 生産高では第三次産業が主だが、土地利用面では農用地が 47.5%を占める。イチゴの出荷量が東北地方第 1 位。またリンゴの出荷量は宮城県第 1 位。工業は地場食品加工業と自動車関連企業が主である。

東日本大震災により発生した大津波による浸水面積は約 35 km<sup>2</sup>(町面積の約 45%) に及び、死亡者数 306 人、負傷者 44 人をはじめとする甚大な被害を被り、イチゴ栽培などの農業や漁業もまだ元のように再生するには至っていない。(巨理町公式 HP)

##### 【地域特有の「課題」及び「地域活性化」と関係が深い具体的な情報(統計データ等)】

○被災地域である巨理町の地域づくりを進める上で、地域経済の活性化は不可欠。

「被災地再生のために、産業復興は重要な柱」

(出展：東北経済産業局中期政策の概要 平成 25 年 4 月)

○東北地方は従来から製造業の地域別付加価値生産性が全国水準を大きく下回っていた。「全国平均約 12,000 千円/人に比べて、9,048 円/人で△24%」(経済産業省工業統計調査従業員 4 人以上 2010) さらに、震災の影響により宮城県の付加価値額(事業利益+事業コストの一部(人件費、賃貸料)=地元におちる金額)は低迷を続けている。「都道府県別付加価値額 平成 23 年は 893,145 百万円で前年比△18.3%」(経済産業省工業統計調査従業員 4 人以上 2012)

##### 【取組を行う際の背景・動機】

平成 24 年度に当法人の前身団体 WATALIS として 2 つの中間支援活動を実施する中で、生の声を通して、被災地域における女性の就労が困難であることが女性の経済的・精神的自立を遅らせ、復興に向けた地域づくりを推進するために必要な地域経済の活性化を遅らせる大きな要因の一つとなっていることが浮かび上がってきた。そこで、昨年度も取り組んでいた地域資源を活用した商品企画・販売及び雇用促進事業を既存のネットワークを活用しながら更に拡充し、地域の担い手

である手仕事の製作者の女性たちと協働し、人材育成と特産品開発を行いながら、被災地域の復興に向けた自立的・継続的ソーシャルビジネスモデルを構築したいと考えるに至った。

## ・事業実施地域の課題

### 【地域課題】

○事業所数が被災により減少し、就労が困難な状況。「巨理町の事業所数は 1,128 ヶ所から 930 ヶ所に減。従業者数は 9,553 人から 8,712 人に減」

(総務省統計局 24 年経済センサス活動調査 平成 21 年度と 24 年度の比較)

○建設業、建設業や警備員など、震災(復興)に関連した業種に求人が偏る傾向。求職者の希望との間にギャップが生じ、求人・求職のミスマッチの状況は続いている。「有効求人倍率 建設躯体工事 13.81、保安・警備の職業 11.77、土木の職業 6.87」

(求人・求職バランスシート 平成 25 年 3 月 ハローワーク仙台)

○平成 24 年度に当法人の前身団体 WATALIS として①地域復興てしごとプロジェクトや、②みんな de 手しごとプロジェクト事業を実施し、多くの地元の女性たち(①手仕事製作者約 30 名、②ワークショップ参加者延べ 1,259 名)と対話を繰り返す中で、「ライフスタイルに応じた就労の機会を獲得したい」「自らの持つ技術を活かして適正な収入を得たい」「自宅で仕事をしたい」というニーズが多数あるものの、これらに対応できる在宅就労の機会を提供し、適正な賃金を支払うことができる事業は少ないのが現状である。また先に述べた統計データからも被災地域である巨理町では、地元での就労の機会は震災前に比べて減少していることは明らかであり、特に高齢者と子育てや介護を担うことにより時間的制約の多い世代の女性にその傾向が顕著にみられることが分かってきた。こうしたことから、女性がそれぞれの技術力を活かし、就労可能時間に応じた働き方を選択できる『みやぎらしい女性の就労モデル』を創り、地元での雇用を創出する持続可能なソーシャルビジネスモデルの構築に係る「地元の担い手となる人材の育成」「地域資源を活用した特産品開発」が短期的な課題であると考えられる。

#### ①地域復興てしごとプロジェクト概要

(地域資源を活用した商品企画・販売及び雇用促進を目的とした事業)

売上高 970 万円・人件費 490 万円・工賃支払額 240 万円

<雇用人数約 30 名(内職者含む)>

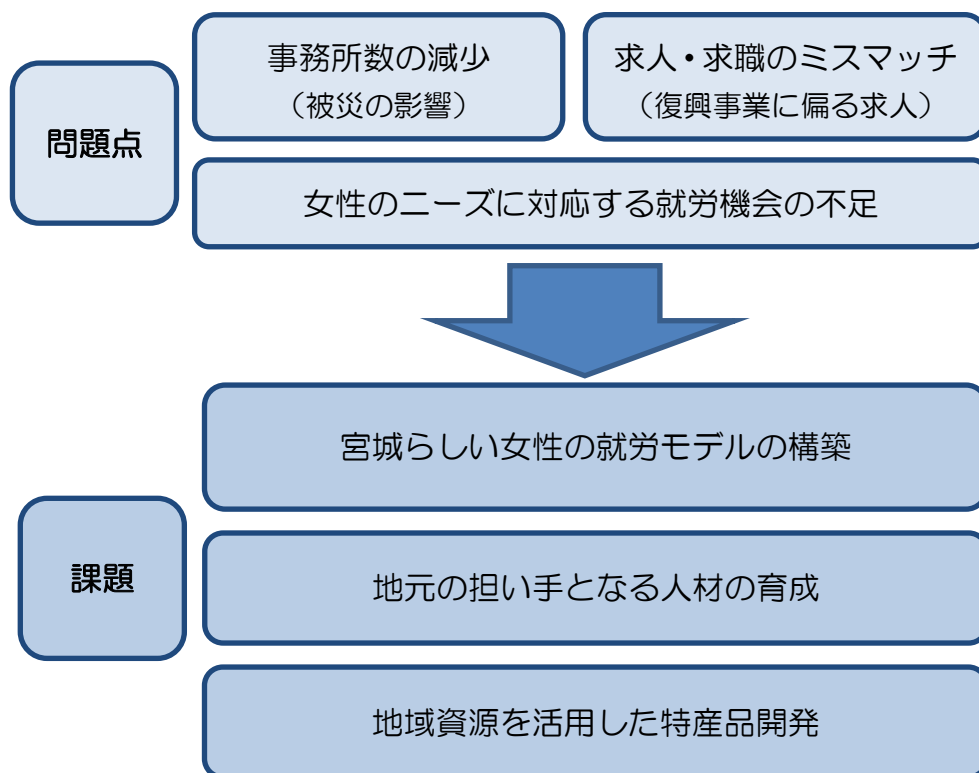
\*内閣府、経済産業省補助金を活用

#### ②みんな de 手しごとプロジェクト事業概要

(被災地住民などを対象にした交流の場を創出するための非営利事業)

\*ワークショップ 96 回(延べ参加者数 1,259 名)

\*独立行政法人福祉医療機構助成金を活用



## ・支援対象の名称と概要

### 【支援対象】

中間支援団体 WATALIS が技術研修の機会を提供し、FUGURO（地元の風習である返礼文化を着物地を利活用し、現代風アレンジした巾着袋）の製作などを委託している手仕事の製作者である巨理町の女性たち 約 40 名

### 【活動主体】

この活動の主体は、地域の担い手（手仕事の製作者である巨理町の女性たち）が主体となり構成された「ふるさとの未来創りワーキンググループ」である。高い縫製能力を有しながらも販売、流通など業界の知識が不足している状況であるものの主な構成員となる多様で幅広い年代層の地元の女性たちが、相互にそれぞれが持つ知恵や情報を共有しながら活動することで、担い手としての力を高めていくことが出来る。

### 【活動内容】

地域資源を活用した FUGURO をはじめとする商品の製作。

## (2) 取組の概要

### ・取組の概要

地域の担い手である手仕事の製作者を主体としたワーキンググループを組織し、未活用地域素材を活用した地域ブランド構築とビジネス化に向けて、「学びの機会」「地域ブランド」「ネットワーク」を創る 3 つの取組を実施する。地域の産業育成・産業支援に必要な能力・経験・資源を有する協力先(生活協同組合連合会グリーンコープ連合、株式会社丸井グループ、株式会社センスオブライフ)と連携し、関係者をコーディネートしながら、巨理町を拠点に活動する中間支援団体であ

る一般社団法人 WATALIS と担い手が協働して事業を実施する。

当該活動は、巨理町を拠点として活動する中間支援団体一般社団法人 WATALIS が、「ふるさとの未来創りワーキンググループ」に体系的かつ継続的に研修の機会を提供し、地域の女性達が自らの手で特産品開発を通して被災地域の経済の活性化や先に述べた地域課題の解決に取り組むことを支援するものである。具体的な支援内容は下記の通りである。

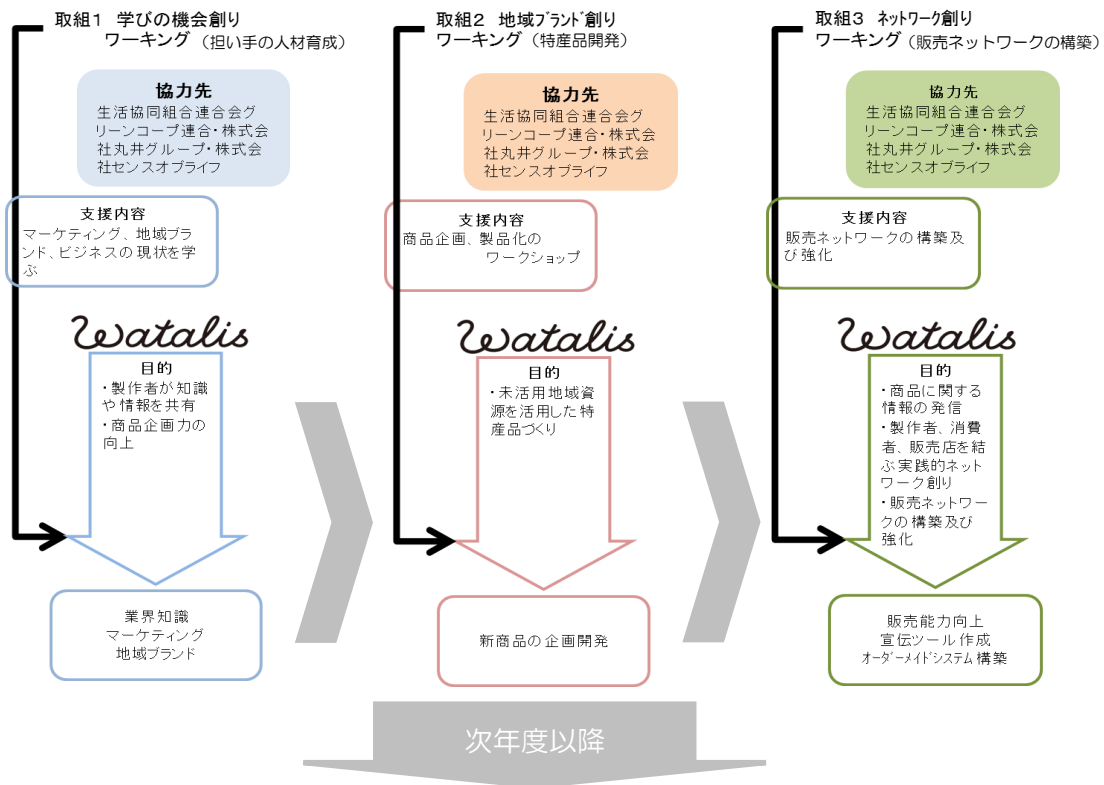
取組1. 学びの機会創りワーキング【担い手の人材育成】

取組2. 地域ブランド創りワーキング【特産品開発】

取組3. ネットワーク創りワーキング【販売ネットワークの構築】

専門家からノウハウを学び、指導助言を受けながら、潜在的な地域資源を活用した手仕事による特産品を開発、製作、販売する。地域ブランド商品(特産品)を生み出し、販売に至るまでの活動に主体的に取り組むことで、担い手の能力向上が図られるとともに、担い手としての自覚が高まると考えられる。加えて、WATALIS の中間支援団体としてのスキルの向上や新たなノウハウの習得を図ることができる。

### ・各取組の名称と概要



## 協力先紹介

- **生活協同組合連合会 グリーンコープ連合**

安心安全な食料品や生活雑貨品のチラシ販売業。九州・中国・関西にある14の生協で構成。現在40万人の組合員をもつ。被災地支援も継続的に行っている。

- **株式会社 丸井グループ**

お客様とともに進化を続ける小売業。CSR部門で使用しなくなった衣料品の有効活用を推進する「循環型」ファッションに取り組むことで地域社会への貢献を進めている。

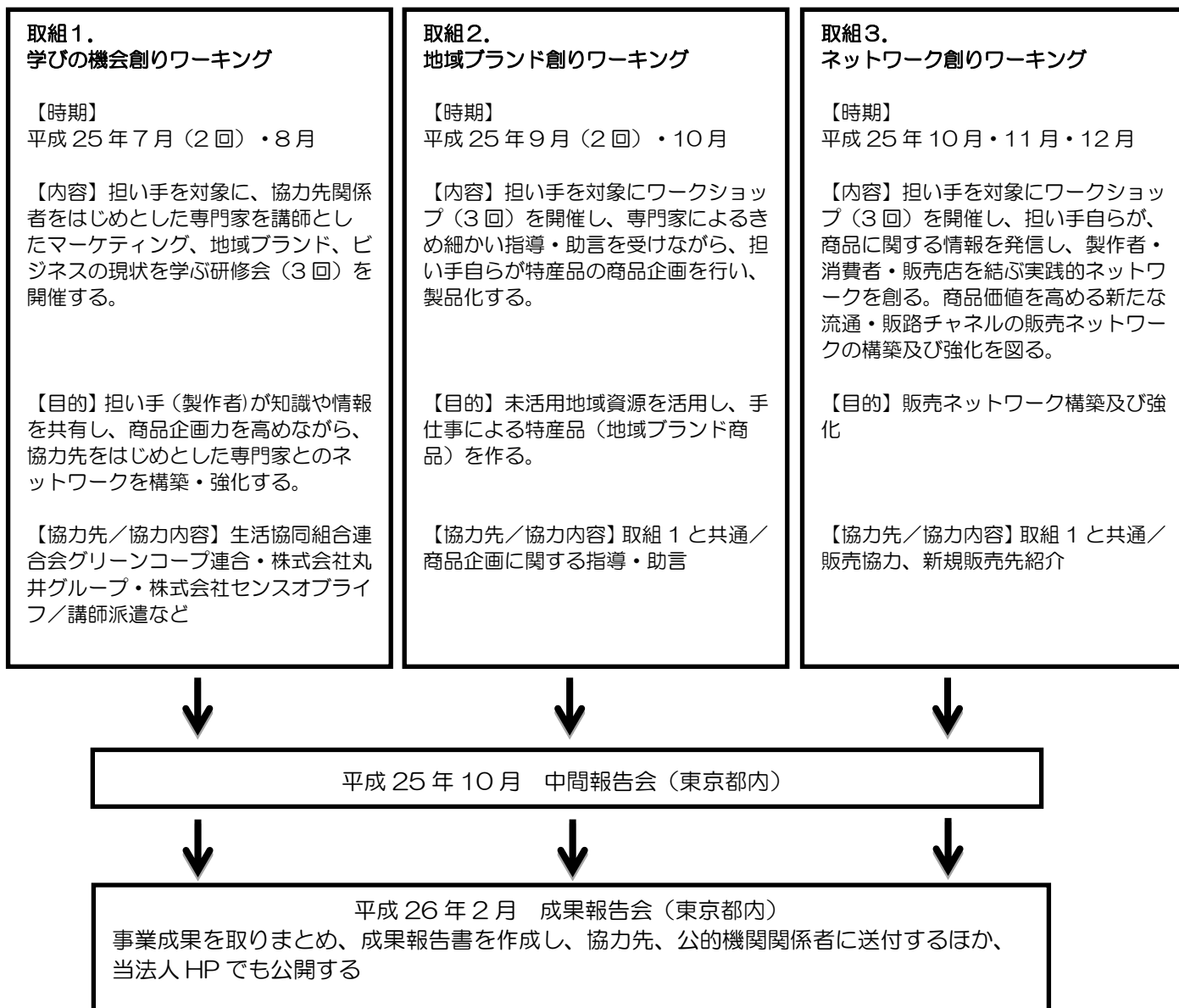
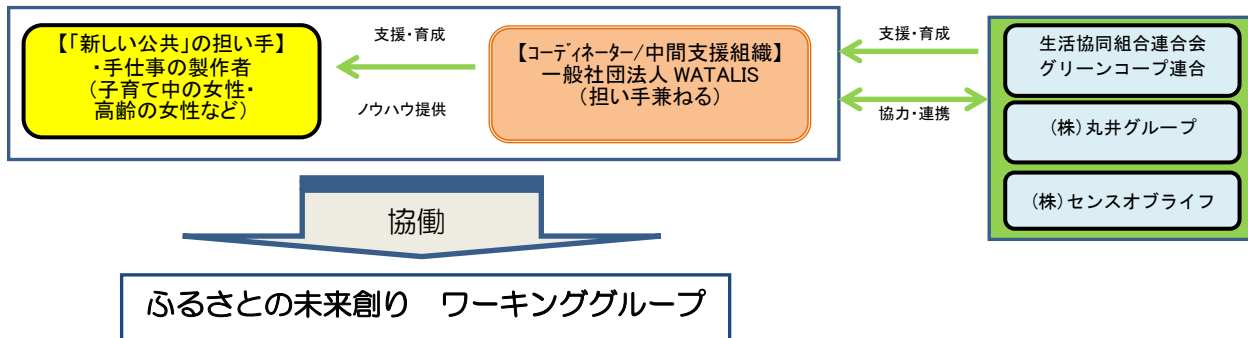
- **株式会社 センスオブライフ**

倫理性のあるライフスタイルを提案。百貨店をはじめとした商業施設への出店の他、注目度の高まっているASEAN諸国の企業とも連携を図っている。

消費を通して社会に対してアクションできることをお客様に提案する「Think ethic」を理念に小売業（百貨店や商業施設などで期間限定ショップを企画運営）を中心に日本やアジアの企業向けアドバイザーなどの事業を行う。

### 3 事業の実施フロー

取組の名称	女性を担い手としたふるさとの未来創り～地域ブランド構築とビジネス化コーディネート事業～
-------	---





【全体の取組計画】

平成 23 年 10 月：任意団体 WATALIS 設立

平成 24 年 4 月：宮城県巨理町内に WATALIS 事務所開設

平成 24 年 4 月：一般社団法人 WATALIS 設立

【地域資源を活用した商品企画・販売事業】

【地域住民の交流促進】

<p><b>平成 24 年度</b>                  7 月：内閣府復興支援型地域社会雇用創造事業開始                  ＊地域資源を活用した商品企画・販売事業に本格的に取り組み始める                  9 月：海外バイヤー向け JETRO 展示会仙台会場に出品                  ＊海外に向けた発信を視野に入れた活動開始                  10 月 16 日：宮城県 HP（産業人材対策課）家内労働求人一覧表（仙台圏内）により、内職の求人開始                  平成 25 年 1 月：ホームページ開設                  (<a href="http://watalis.jimdo.com/">http://watalis.jimdo.com/</a>)開設                  平成 25 年 3 月：欧米向けの Web 販売（ebay）開始                  ＊復興のための越境 EC 支援事業（経済産業省）を活用</p>	<p><b>平成 24 年度</b>                  4 月：社会福祉振興助成事業（医療福祉機構）開始                  ＊ワークショップの実施</p>
<p><b>平成 25 年度</b> 当該取組実施 売上目標 1,300 万円                  ＊担い手の人材育成                  ＊特産品開発                  ＊販売ネットワークの構築</p>	<p><b>平成 25 年度</b>                  平成 25 年 6 月～継続                  （社会福祉振興助成事業助成金申請中）                  ＊ワークショップ、サロン等の実施</p>
<p><b>平成 26 年度</b> 売上目標 1,700 万円                  ＊オーダーメイドシステムの円滑な稼働に対する支援                  （受注から製作、発送までの必要書類の整備、顧客とのやり取りなどを含むシステム運用の支援）</p>	<p><b>平成 26 年度</b>                  継続</p>
<p><b>平成 27 年度</b> 売上目標 2,300 万円                  ＊オーダーメイドシステムの商品ラインの拡大に対する支援                  （FUGURO 以外の雑貨商品など、オーダーの際に提案可能な商品の開発）</p>	<p><b>平成 27 年度</b>                  継続</p>

4 行程表

業務項目	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
① 学びの機会創りワーキング 研修会の実施 平成 25 年 7 月（2 回） 平成 25 年 8 月（1 回）									
② 地域ブランド創りワーキング 研修会の実施 平成 25 年 9 月（2 回） 平成 25 年 10 月（1 回）									
③ ネットワーク創りワーキング 研修会の実施 平成 25 年 10 月（1 回） 平成 25 年 11 月（1 回） 平成 25 年 12 月（1 回）									

## 5 事業報告

### 5-1 取組1 学びの機会創りワーキング

#### (1)目的

担い手（製作者）が知識や情報を共有し、商品企画力を高めながら、協力先をはじめとした専門家とのネットワークを構築・強化する。

#### (2)取組の概要

担い手を対象に、協力先関係者をはじめとした専門家を講師としたマーケティング、地域ブランド、ビジネスの現状を学ぶ研修会（3回）を開催する。

#### (3)協力先・協力内容

下記協力先とは、平成24年度の事業展開の中で良好な関係を構築してきた。各企業の社会貢献活動が当法人の実施する担い手への中間支援活動に強い関連性を持っており、地域資源の商品化や販路拡大への具体的かつ適切な協力が見込まれることから協力を依頼した。この取り組みへの協力を通して、これらのネットワークを更に強固なものにしながら、新たなネットワーク構築にも力を注いでいく。

- ・生活協同組合連合会グリーンコープ連合／講師派遣、販路拡大支援
- ・株式会社丸井グループ／講師派遣、販路拡大支援
- ・株式会社センスオブライフ／講師派遣、販路拡大支援

#### (4)取組内容

##### ①第1回目研修会

【テーマ】：「マーケティングと生協企画販売について」

【講師】：生活協同連合会 グリーンコープ連合

常務理事 村上 省三 氏

＜略歴＞熊本市民生協（1984 入協）

ナチュラルコープ、共生社生協連合グリーンコープ連合を経て現在

＜強み、担う役割など＞

かねてより商品販売と流通についてのマーケティングを専門としており、当該補助事業のマーケティング、企画販売などの助言・指導を頂くことができる。

【日時】：平成25年7月16日（火）午前9時～12時

【会場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【対象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）

【参加者】：22名

【目的】：地域ブランド商品づくりに向けたマーケティングと流通に関する基礎知識や情報習

【内容】：下記の項目について講義を行った。第1回目ということもあり、知識や情報を習得してもらうことに注力した。

○マーケティングの重要性について

- ・マーケティングとは、売れる仕組みづくりをすること。
- ・マーケティングの視点とは 企業イメージをつくる ⇒ 消費者志向の製品開発

⇒ 市場（消費者）とのコミュニケーション ⇒ 品質管理

⇒ WATALIS の現状は？ 品質管理は徹底して実施しているため、今後は消費者のニーズを把握するための活動が必要。

・生活協同連合会グリーンコープ連合がかねてより取り組んでいた CSR（企業の社会的責任活動）は、震災後、更に活発になっている。

・販売指向とマーケティング指向を比較すると、マーケティング指向で成長している企業も多く見受けられる。

・企業が勝ち抜いていくには、戦略と戦術の両方が求められる。

・企業コンセプトは、存在意義&企業使命を明確にすることで明らかになる。

・マーケティングの目標を明確に設定することによりモチベーションが向上する。

・消費行動で影響を受ける要因は様々だが、感情も購買行動に大きく作用する。

・販売実績分析のために、催事販売の度に売り上げを集計し、データを集積する。

・製品価値を高めるための希少性を重点に置いた情報発信が必要。

・商品価格決定の際には、コストを把握し、利益を生み出せるような設定にする。

・ブランドの意味と役割の一つは、商品に付加価値を付けることである。

・マーケティングにおけるチャネルの選択とミックスは、顧客が製品やサービスを入手し、消費する際の大きな判断基準となる。顧客の要求をよく理解して設計する必要がある。

・卸売業の機能には、調達・販売、物流、金融・危険負担、情報提供などがある。

・GC カタログ企画の紹介

\*これらの各項目に関して取組2の研修の中で、具体的に WATALIS のマーケティングについて参加者一同で意見を出し合ってみることとなった。

#### ○流通について

・一般的な流通と出資した組合員を顧客とした生活協同連合会グリーンコープ連合の流通とは異なる点も多い。取り扱う商品は生産者の顔が見えるものであり、物流システムも独自のものである。

#### ○参考事例（トヨタ方式）

・知恵と仕事（知恵は無限）

・人間への信頼

・見える化

・自動化

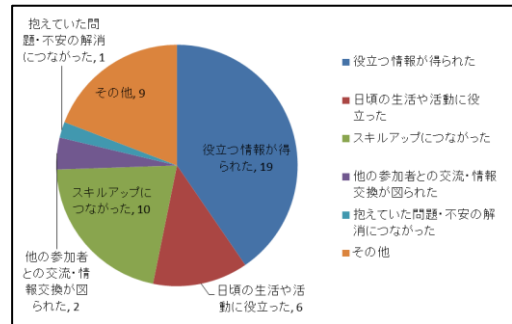
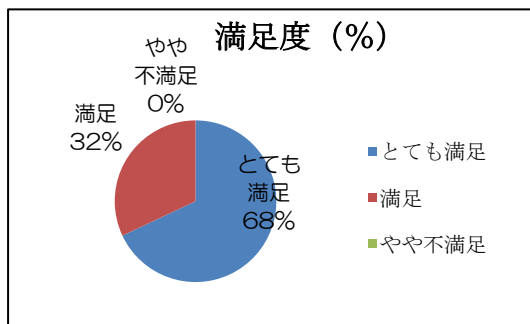
・5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）

・平準化



【参加者の声】：アンケートより

- ・自分たち（子育て中の母親）が新しい公共の担い手となることを意識でき、より一層頑張っていこうという気持ちが生まれた。（30代女性・担い手）
- ・普段このような学びの機会がなく、またグリーンコープの常務理事という有識者のお話が聞けることもなく、素晴らしい機会を与えてもらい勉強になった。（30代女性・担い手）



【成 果】：・車の製造販売業であるトヨタ方式を参考事例としてご紹介いただいたことにより、マーケティングと流通に関する基礎知識や情報の習得ができ、それに習い、担い手自身が意識的に有限である時間の使い方などに知恵を出しあい、工夫し、効率化を図るようになった。

- ・初めての研修参加となる製作者（担い手）が多く、講義形式の研修に慣れることをはじめ、質問等の発言のまとめ方のスキルが向上した。
- ・自分たちの活動が長期的にはふるさとの地域づくりに繋がっているという理解する場となり、今後の取組への参加意識の向上が見られた。

②第2回目研修会

【テーマ】：「地域ブランドのマーケティングアプローチ」

【講師】：株式会社センスオブライフ

代表取締役 阪本 洋 氏

<略歴>

2004年 LOHAS コンセプトで商品の販売や企業支援を行う株式会社センスオブライフを設立。

<強み、担う役割など>

かねてより小売業を中心に企業向けアドバイザーなどの事業を行っており、当該補助事業の地域ブランドのマーケティングアプローチなどの助言・指導を頂くことができる。

【日 時】：平成 25 年 7 月 22 日（月）午前 9 時～12 時

【会 場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【対 象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）

【参加者】：20名

【目 的】：地域ブランド商品づくりに向けたマーケティングアプローチの基礎知識及び小売りと流通中心に関する情報の習得

【内 容】：マーケティングについて下記項目を講義いただき、基礎知識習得の場とした。

○現在の日本の消費環境について

- ・3コウ消費とは「高品質」「好み」「効果」に基づいた消費行動。そうした行動をとる消費者像を具体的にイメージしてみる訓練をするとよい。

○モノを売るということ（マーケティング編）

- ・マーケティングの考え方の一つの視点として、「販売する側からみたモノの売り方」がある。WATALIS が企画開発を目指す「地域ブランド商品」をいかに売るかを、まず自分たちの視点から考えてみる事が求められる。

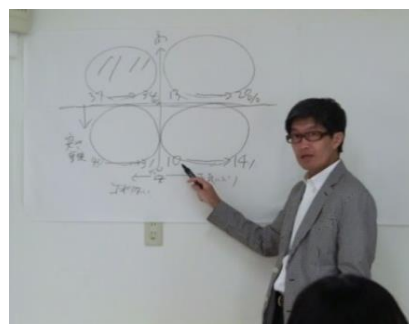
○モノを売るということ（現場編）

- ・モノを買っていただくということが顧客に何をもたらすのかを考え、「使うシーン」や「ストーリー」での提案を行うことが大切。

○小売業態について

- ・日本の流通業態には、百貨店、ショッピングセンター、セレクトショップ、セレクトショップ（ファッション）、セレクトショップ（インテリア）、SPA（総合製造小売業）、駅ビル、コンビニエンスストア、量販店、ディスカウントストア、GMS（スーパーマーケット）、E コマースなどがある。

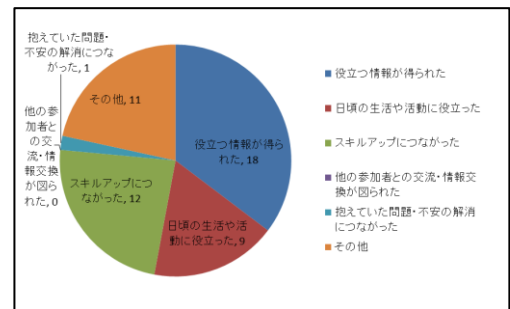
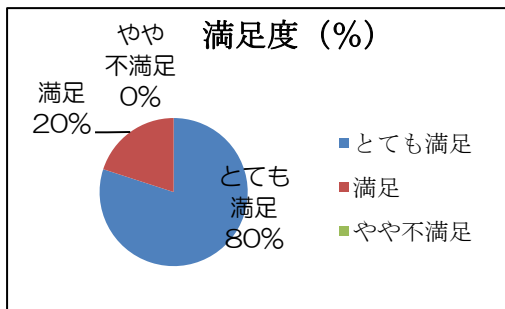
○流通業態の今後について



【参加者の声】：アンケートより

- ・「競合」を探ることが重要だということ、ターゲットをしぼりこめば、しぼりこむほど売れるということ。WATALIS でも考えていきたいと感じた。（40代女性・中間支援団体）
- ・具体的に WATALIS の商品を例として取り上げていただいたので、理解しやすい

かった。直接販売に携わっていただいていることもあり、アドバイスも的確でとても有意義な時間となった。(40代女性・担い手)



【成果】：・WATALIS の FUGURO を事例として、講師の質問に答える形でターゲット層を絞り込んだことで、具体的な顧客のイメージ（現状の顧客は 50～60 代の女性が多い。今後のターゲットは 30～40 代の女性に絞り込むこと）が持てるようになり、ターゲットを意識した商品開発に着手した。

・量産品だと卸売が可能であることなど、小売りの業態を学んだことで、自分たちが活用していく販売チャンネルを絞り込むことができた。量産が難しい商品を製作していることから、百貨店、セレクトショップなどでの高価格商品の販売が適していること。販売手数料などを考えると、直販に適した利益率の高い商品の開発を進めるのがよい、などの意見が出され商品開発の方向性が定まった。

### ③第3回目研修会

【テーマ】：「衣料品のリユース・リサイクルの推進」

～循環型ファッションの取り組みについて～

【講師】：株式会社丸井グループ CSR 推進部

循環型ファッション事業担当チーフリーダー 金子 強 氏

<略歴> 明治学院大学卒業

株式会社丸井グループ勤務

<強み、担う役割など>

かねてより CSR 推進部の業務に従事しており、「循環型ファッション」などの取組を行っているため、当該補助事業の未活用地域資源の活用、地域ブランドの商品開発などの助言・指導を頂くことができる。

【日時】：平成 25 年 9 月 9 日（月）午前 9 時～12 時

【会場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【対象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）

【参加者】：20名

【目的】：WATALIS が取り組む中古衣料のリサイクルに関する基礎知識と情報の習得。

【内容】：中古衣料のリサイクルに関して、丸井グループの取組を例に、基礎知識を習得する場とした。

○「パワーオブファッション」13 年度の取組みについて紹介。

○丸井の循環型ファッションの取組は「POWER OF FASHION」ファッションの力で

社会をより良い方向に変えていくことを目指すものである。

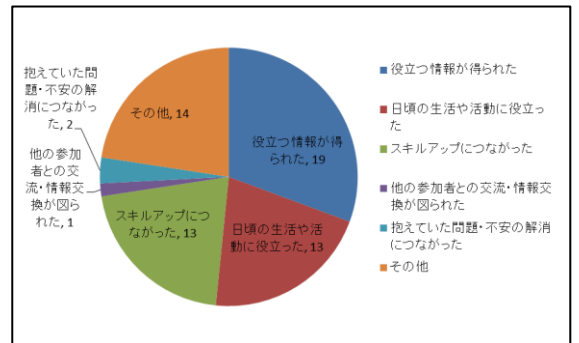
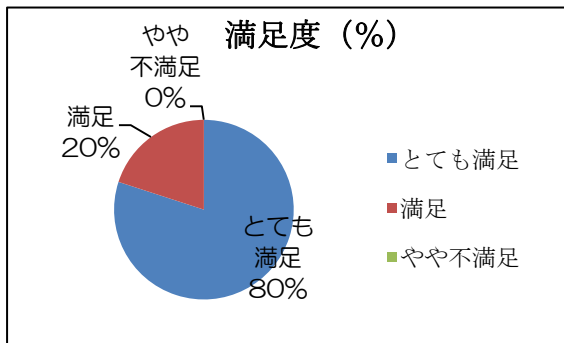
○丸井の社会貢献の取組みは、従来から実施していた海外への衣類の物資支援に加えて、震災後は被災地支援にも着手したという経緯がある。丸井各店の店頭で行われている「被災地支援下取りチャリティー」の企画内容は、被災地支援のための衣料品の募集、衣料品販売バザーの開催、お客様と被災地域住民のメッセージ交換などである。次の段階として、WATALIS が製作者となっている手内職による（リメイク）雑貨製作・販売がある。

○衣料品リサイクル率は約 25%にとどまっているなどの、環境に関する最新情報を知っておくことが重要であり、お客様の課題（着なくなった衣類の処分に困っている）ことは、社会の課題（衣類のリサイクルの推進が困難）に通じている。WATALIS の活動を持続拡大することは、環境問題の解決に向けた一歩であると考えられる。



【参加者の声】：アンケートより

- ・WATALIS の進むべき方向性が見えた気がしました。CSRの本当の意味を理解することができ、意識が非常に高まりました。（40代女性・中間支援団体）
- ・衣類を循環させて、売り手・買い手・世間みんなが良い方向に向かうのは素晴らしいことだと思いました。WATALISとして社会的責任があることも自覚できました。（30代女性・担い手）



- 【成果】・自分たちが取り組む中古衣料のリサイクルについて、丸井グループ CSR 推進部の取組事例を通して、物やお金の流れなどの具体的なイメージを持つことができた。
- ・繊維のリサイクル率が非常に低い（20%台）ことを知り、自分たちが製作に携わるリメイク雑貨作りが環境問題に関する課題解決に繋がるという理解が進んだ。
  - ・これらを踏まえて、現在着手している「筆筒に眠る着物地を活用し、デザインと縫製力で価値を高めて再び市場へと送り出すアップサイクルの取組み」を積極的に発信し、それ

に共感する層を顧客にするマーケティング戦略をとるという方向性が定まった。

## (5)成果

### <担い手>

マーケティング地域ブランド、ビジネスの現状について基礎知識を習得することができ、具体的な商品開発の方向性、イメージが定まった。

(ターゲット層：30代～女性 都市部在住 FUGURO のストーリー性に共感、環境問題やエシカルブランドに関心が高い層)

### <中間支援団体>

短期間に連続で3回の研修を実施したことで、テーマ設定、講師との連絡調整、研修進行、アンケート調査による成果の把握などのスキルが向上した。

## (6)課題

- ・参加者の意識レベルと発言にあたってのスキルにかなりの格差が見られた。



## 5-2 取組2 地域ブランド創りワーキング

### (1)目的

未活用地域資源を活用し、手仕事による特産品（地域ブランド商品）を作る。

### (2)取組の概要

担い手を対象にワークショップ（3回）を開催し、専門家によるきめ細かい指導・助言を受けながら、担い手自らが特産品の商品企画を行い、製品化する。

### (3)協力先・協力内容

取組1と共通／商品企画に関する指導・助言

### (4)取組内容

#### ①第1回目 講義・ワークショップ

【テーマ】：「WATALIS ブランドとは？～地域ブランドのイメージづくりについて～」

【講師】：生活協同組合グリーンコープ連合

常務理事 村上 省三 氏

<略歴><強み、担う役割など>取組1で記述済。

継続して講師を務めていただくことで、参加者との信頼関係が強まり、意見が引き出しやすくなると考えられる。

【日時】：平成25年9月17日（火）午前9時～12時

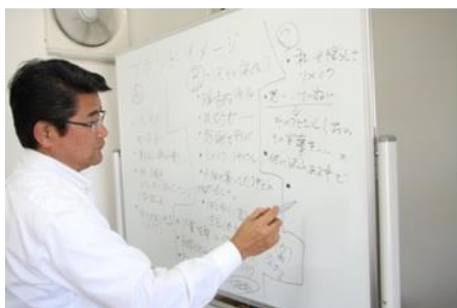
【会場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【対象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）

【参加者】：20名

【目的】：WATALIS のイメージを言語化する場を設定することで、製作者(担い手)がこの取組で開発する地域ブランド商品のイメージ作りに役立てる。

【内容】：・前回の研修内容の復習の後、WATALIS のブランドイメージについて3つのグループに分かれてブレインストーミングを行った。様々な意見を拾い上げるため、途中でグループを再編成した。6つのグループでそれぞれが話し合った結果を代表者が発表し、参加者で共有した。



【A チーム】

1点もの（商品）  
センス良い集まれる場がとても**楽しい**（WATALIS）  
パッケージとして利用（バレンタイン、お祝い用等）（商品）

【B チーム】

1点もの（高級感）（商品）  
**暖かみ**がある商品（商品）  
技術力（製作者）  
**感謝**を形に（商品）  
リメイク、リサイクル（WATALIS）  
**女性**による地域創り（WATALIS）  
**女性**の**優しさ**（商品）（WATALIS）

【C チーム】

和（商品）  
リメイク（商品）（WATALIS）  
想いが詰まった商品（商品）  
丁寧な商品（商品）（製作者）  
他にも沢山ある中で購入者にハガキ入れて意見いただきレベルアップ（製作者）

グループ入れ替え

【ピンクチーム意見】

和の良さ・**女性らしさ**・リメイク（商品）/ストーリーある想い詰まった商品（商品）/丁寧さ、配色の良さ（商品）/柄と色合わせの素敵さ（商品）/物を大切に作る心（WATALIS）（製作者）  
**美しさ**（商品）/**癒やし**（商品）（WATALIS）/着物地を蘇らせ、新しい命を吹き込む（WATALIS）（製作者）/弱点として、FUGUROの用途 →ハッキリしない面がある（商品）/お客様の意見聞く（その他）

【ブルーチーム意見】

1点もの、センスが良い（商品）/パッケージとして（メッセージ付けて）お返し品・お祝い品（商品）/使い勝手の提案も兼ねて（WATALIS）  
着物=**お母様**を思い出す（商品）/着物→リサイクル**喜んで**くれたとのこと（商品）/リバーシブル（商品）/1点もの、とってもおしゃれ、レトロでポップな感じ（商品）/裏地・表地の配色の相性が極まっていると購入してしまう（商品）/仕事をしている方々が**一生懸命**、集まるのが**楽しい**（WATALIS）/皆が集まることで**楽しい**（WATALIS）/ FUGURO がワタリスの原点（WATALIS）（商品）/生き返らせる（WATALIS）（商品）/日本の良さ（WATALIS）（商品）/取組みの良さをアピールして販売（WATALIS）（商品）/日本文化、着物の良さ（WATALIS）（商品）/**楽しい**（WATALIS）/使い勝手の明確（ヘアゴム・マグネット）・不明確（FUGURO）（商品）

【グリーンチーム意見】

伝統、1点もの、リメイク（商品）/かわいい和雑貨（商品）/1人1人の仕事が丁寧、少しずつ向上。（WATALIS）（製作者）/**楽しく**作業できる、生地柄を見ると楽しい（WATALIS）（製作者）/可愛らしさ（商品）/**温かみ**ある商品、心こもっている、作り手の態度が商品に反映されている（商品）（製作者）/**明るい笑顔**（作り手・スタッフ）（製作者）/皆が**笑顔**になれる場、**やすらぎ**（WATALIS）/手仕事の**暖かさ**（商品）/人の**あたたかさ**（商品）/**楽しい**（WATALIS）/和の心、着物に接する機会ができ着物の良さを感じる、日本人（WATALIS）（商品）/伝統、日本人の心、着物の良さを受け継ぐ（WATALIS）（製作者）（商品）/高級感（商品）/手仕事、1点もの（商品）/色々な人が集まる場（WATALIS）/**巨理**、**地域**に根ざしている（WATALIS）/**懐かしさ、着物生地に触れて感じる**こと（WATALIS）/想いを形に（商品）/**感謝**（商品）/量産できない少量生産（商品）（製作者）/**ひるさと**の未来を創る（WATALIS）/**チャレンジ**（WATALIS）（製作者）/**縫製技術**（製作者）（商品）/**真面目、丁寧**（商品）（製作者）/**丁寧な技術**（製作者）（商品）/**丁寧**（商品）（製作者）/**母の強さ、母**の洗いばりの仕事を思い出す、赤ちゃん背負って（製作者）/**女性、楽しく、明るく**（製作者）（商品）/**女性の優しさ**、感じる場（WATALIS）/**女性らしさ**（商品）（WATALIS）/**女性、皆で**（WATALIS）/リメイク、**新しい命**吹き込む（WATALIS）（製作者）/リサイクル（WATALIS）（商品）/アップサイクル（WATALIS）（商品）/リメイク（WATALIS）（商品）/白（商品）（WATALIS）きちんとした商品作り、作った商品を誰が使うかイメージして**楽しく**作る（商品）（製作者）/購入するときにプレゼントする方をイメージして商品を選ぶのが**楽しみ**（商品）/和（商品）/着物、思い入れのある（商品）/着物地の良さを知る、伝える（WATALIS）/作っていて柄を見て色んな想いが**楽しい**、誰かにあげたい（WATALIS）（製作者）/和柄、文化伝承、かわいい、スキルアップ、ステキ、ていねい、配色（WATALIS）（製作者）

テーマごとに整理

### 【商品】

- ・感謝
- ・暖かみ・優しさ
- ・丁寧な商品（商品）・女性らしさ・丁寧さ、配色の良さ（商品）・柄と色合わせの素敵さ
- ・美しさ（商品）
- ・癒やし
- ・喜んで・着物＝お母様を思い出す（商品）
- ・温かみある商品、心こもっている
- ・手仕事の暖かさ
- ・人のあたたかさ
- ・縫製技術
- ・丁寧な技術 ・丁寧
- ・女性、楽しく、明るく
- ・女性らしさ

### 【WATALISという組織・場所】

- ・センス良い集まれる場がとても楽しい
- ・性の優しさ
- ・癒やし
- ・楽しい
- ・皆が集まることで楽しい
- ・仕事をしている方々が一生懸命、集まるのが楽しい楽しい
- ・皆が集まることで楽しい
- ・女性らしさ
- ・女性、皆で
- ・リメイク、新しい命吹き込む

### 【製作者（担い手）】

- ・丁寧な商品
- ・丁寧な技術（製作者）（商品）
- ・温かみある商品、心こもっている、作り手の態度が商品に反映されている
- ・明るい笑顔
- ・縫製技術
- ・真面目、丁寧
- ・楽しく作業できる、生地の手柄を見ると楽しい
- ・温かみある商品、心こもっている、作り手の態度が商品に反映されている
- ・明るい笑顔
- ・きちんとした商品作り、作った商品を誰が使うかイメージして楽しく作る
- ・真面目、丁寧
- ・丁寧な技術
- ・丁寧
- ・母の強さ、母の洗いばりの仕事を思い出す
- ・女性、楽しく、明るく

色分けした文言を  
キーワードとして抽出

楽しい・温かみ  
明るい・優しさ

感謝

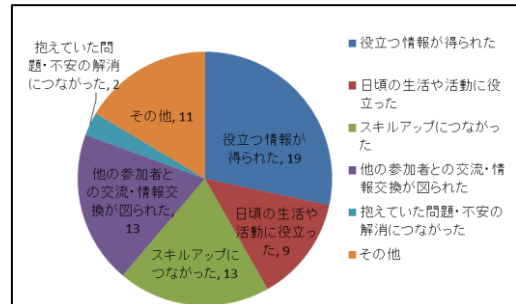
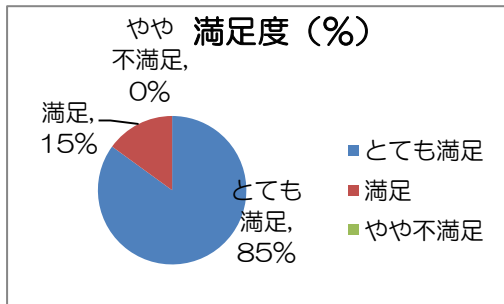
丁寧な技術・真  
面目・縫製技術

女性らしい・母  
➡ ピンク

【参加者の声】：アンケートより

・WATALIS のブランドイメージをグループでの話し合いという形で考えられてとても良かった。新しい商品についても意見が集まり、皆で共有でき良い機会を得られた。(30代女性・担い手)

・ブランドイメージについて皆さんからご意見をちょうだいし、大変参考になりました。方向性が少しずつ定まってきた感じです。(40代女性・中間支援団体)



【成果】・自分たちの考えていることやイメージを言語化して表現するスキルが向上した。

・ブランドイメージを集約して多くの人に分かりやすく伝えるために、今回の研修で言語化されたイメージをもとに、WATALIS のロゴマークを製作し、この取り組みで開発する地域ブランド商品のブランド力を高めていくことで合意した。

②第2回目 講義・ワークショップ

【テーマ】：「WATALIS が創る地域ブランド商品とは？」

【講師】：生活協同組合グリーンコープ連合

常務理事 村上 省三 氏

<略歴><強み、担う役割など>は前述のとおり。

【日時】：平成 25 年 11 月 11 日（月）午前 9 時～12 時

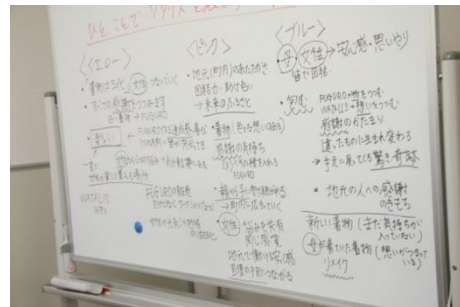
【会場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【対象】：ふるさと未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）

【参加者】：18名

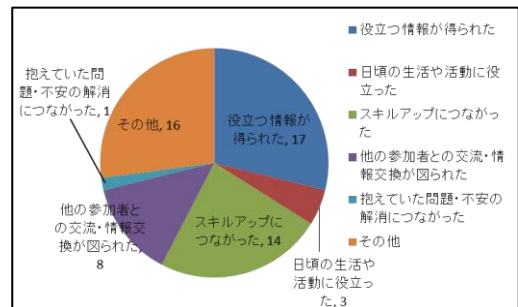
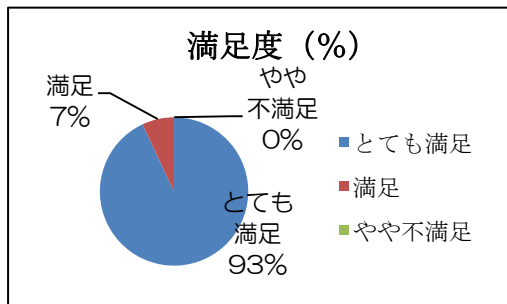
【目的】：担い手が持つ WATALIS のブランドイメージを顧客と共有するためのロゴマーク製作に必要なキーワードや色などのイメージを集約する。

【内容】：・前回の研修でチーム毎に、ブレインストーミングを行い、KJ 法にて分類した意見を「商品」「WATALIS という組織・場所」「製作者（担い手）」の観点から再分類し、「感謝」「明るさ」「楽しさ」「丁寧なものづくり」「女性の仕事創り」「東北の復興」「ふるさと巨理町」などのいくつかのキーワードとピンクと黄緑（FUGUROの裏地）の色に集約した。  
・前述のキーワードの中から、女性たち自らの言葉で WATALIS ブランドのイメージを固めた。また、今後どんなものを作っていたらよいか、などの具体的な取組についても意見交換を行った。



【参加者の声】：アンケートより

- ・この研修のおかげで、WATALIS のブランドイメージを皆で作りに上げていくことができ、ありがたい機会だと思いました。（40代女性・担い手）
- ・日頃このような研修会で人の意見を聞くことがないので、とても勉強になりました。（50代女性・担い手）



【成 果】・今回の研修で集約されたブランドイメージを、これまでも販促物の製作を依頼してきたデザイナー（榎本デザイン事務所 榎本幸弘氏）に伝え、ブランドイメージを集約したロゴマークのデザインを作成することで合意した。

- ・代表的な商品である FUGURO（かつて巨理町に暮らす人々が、感謝の気持ちを込めてお米を入れて手渡したという返礼文化に由来する商品）は、特に重要な柱となる“感謝をつなぐ”というブランドイメージを象徴する商品である。その商品を顧客が所有する思い出の詰まった着物地で製作するというオーダーメイドシステムを構築できれば、顧客に自分たちの商品に込めた思いや WATALIS のよさを直接的に伝えることができるため、競合との差別化が図れることから、今後の研修の中でオーダーメイドシステムの具体化に向けて話し合いたいという意見が出された。
- ・「オーダー品」FUGURO や名刺入れなどの配色の組み合わせを買い手に選ばせる、FUGURO の使い方の提案などの意見が出て、今後の新商品の方向性が少しずつ定まってきた。

### ③第3回目 講義・ワークショップ

【テーマ】：「WATALIS が創る地域ブランド商品とは？」

その2 着物のオーダーシステムについて」

【講 師】：生活協同組合グリーンコープ連合

常務理事 村上 省三 氏

<略歴><強み、担う役割など>は前述のとおり。

【日 時】：平成25年12月11日（月）

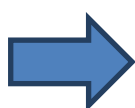
【会 場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【参加者】：15名

【目 的】：この取り組みで開発する地域ブランド商品の広報活動に活用するため、WATALIS のロゴマークを決定する。地域ブランド新商品の案として挙げられている着物オーダーシステムの実現に向けて詳細を検討する。

【内 容】：デザイナーから提出されたロゴマーク案について協議した。色のイメージ、Wの文字のデザインが、これまでの研修で集約された担い手のイメージと合致しているとの結論に至った。また、下記の参考資料を基に、オーダーシステムの広報のためのチラシについて具体的な話し合いを進め、具チラシ製作のイメージを共有することができた。その際、着物オーダーシステム（お客様の思い入れのある着物地をお預かりし、こちらが提案したFUGUROなどの雑貨に仕立てるシステム）についても、価格やターゲットなどを具体的に話し合った。

○オーダーシステム（案）を基に、オリジナルの誘導チラシを作成準備（ロゴ完成）



オーダーシステム(案)	制作料金 32,944円 ←
思い出と共に暮らせるように ワタリスオーダーシステム	お好みの サイズ料金 42,200円
ワタリスのオーダーシステムは お客様のニーズに合わせて 柔軟に対応いたします。お気軽に お問い合わせください。	オーダー料金表
制作料金	30,000円
制作料金 サイズ大	5,200円
制作料金 サイズ中	3,000円
制作料金 サイズ小	2,000円

オーダーの流れ  
お問い合わせ  
お見積り  
制作完了・完成報告・発送

ロゴ完成。  
次は（案）を基にチラシを作成。

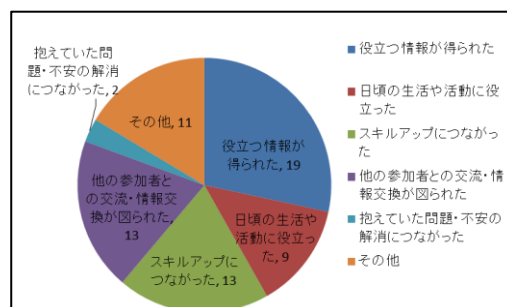
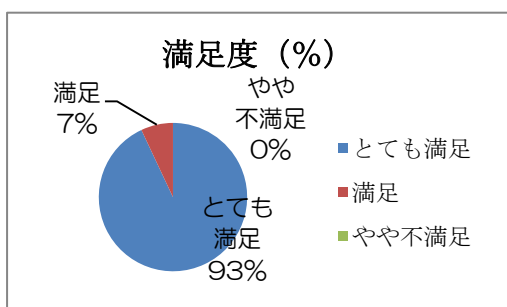
顧客とのやり取りやお預かりした着物地の保管など、当初の予想を上回る事務コストと管理コストがかかることから、商品単価にどう反映させるかについて話し合った。

キャンセルが発生した場合の対応や、キャンセル料金の額についても話し合われた。



【参加者の声】：アンケートより

- ・WATALIS のロゴマークをみんなで作り上げることができたこと。みんなの気持ちが詰まっているので、素敵だなと思いました。オーダーシステムについても意見が集まり、担い手としての自覚が高まりました。（30代女性・担い手）
- ・着物オーダーシステムの具体化に向け、チラシのイメージを共有できた。製作者をクローズアップすることで、地域づくりの担い手である巨理の女性達の活動を多くの人に伝えることができると思った。（40代女性・担い手）
- ・オーダーシステムが早く稼働するように、分かりやすいチラシ、分かりやすいオーダーシステムを構築することが大事だと思います。巨理町の目玉になるようなればとも思いました。（40代女性・担い手）



【成 果】・オーダーメイドシステムのオーダー料金表について、設計料 10,000 円。着物ほどこ保管料 20,000 円を含む暫定的な価格案が出された。

・取り組み 2 で 2 回に渡って話し合いを行い、その結果を踏まえたロゴマークが完成した。W の文字は糸や布をイメージして手描きで作成。「W」には、言語化した WATALIS の 4 つのイメージが集約されている。

- ・ WATARI WOMAN → 巨理の女性
- ・ Wrapping → 感謝を包む
- ・ Wonder → おどろきのクオリティ
- ・ World → 世界に発信

背景のストロベリーピンクは、感謝、女性らしさ、愛をイメージした色として採用した。

・参加者にグループでの話し合いという手法が定着したこと。オーダーシステムを町の目玉にしたいという、地域づくりへ貢献したいという姿勢が伺えた。



## (5)成果

### <担い手>

商品企画製品化のワークショップを行ったことにより、着物オーダーシステムを新商品とすることが決定し、具体的な企画内容について話し合い、商品紹介チラシを作成することを決定した。

### <中間支援団体>

今後、他の事例にも汎用性、未活用地域資源を活用した特産品づくりの商品企画製品化について一連の流れを体験したことで、特産品開発のスキルが向上した。

### (その他)

・WATALIS が設定した研修機会以外に、担い手（製作者）から自主的に話し合いの機会を設けたいとの申し出があった。研修に欠席した担い手（製作者）の意見も聞きたい、研修内容を自分たちの言葉で共有したいとのことだったため、下記日程で話し合いの場を設けた。WATALIS スタッフも同席し、相互理解を深め、強い信頼関係を築くことができた。

【日 時】平成 25 年 10 月 7 日（月）、15 日（火）、21 日（月）午前 11 時～12 時

【対 象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）  
主に研修会欠席者

【参加者】：各回とも 10 人程度

【内 容】：研修会での合意事項の伝達と、研修会に参加できなかった担い手（製作者）を中



心とした意見交換。了後、自発的に行われた話し合い。9月17日（火）に行われた「地域ブランド創りワーキング」研修会の中で、「WATALIS ブランドとは？」について集まった様々な意見をもとに更なる話し合いを進めた。

- ・仙台三越「ニッポン全国物産展」での販売で、担い手（製作者）が交代で販売を経験した。  
【日 時】平成25年11月13日（水）～18日（月）午前10時～19時  
【対 象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（製作者のうち希望者）  
【参加者】：延べ8名  
【内 容】：製作者が実際に販売を経験することで、販売する難しさ、楽しさを知る機会となった。また、お客様の生の声を聞くことにより、今後の製作の励みになるとともに、商品の品質やデザイン力向上に関する意識が高まった。

【参加者の声】：アンケートより

- ・初めて販売の経験をしてみて色々と学ぶものがあり、大変勉強になりました。お客様からも商品への要望やアドバイスをいただいたりと、売る側、買う側での考え方も知ることができました。何よりも直接お客様とお話できたことが一番の収穫でした。また、皆さんにとっても丁寧な仕上がりを褒めていただき、大変嬉しかったです。（50代女性・担い手）
- ・お客様を引きつけるための声かけ、話術の難しさを改めて知りました。WATALISの良さを簡潔に分かりやすく伝えられるようにしなくてはいけないと思いました。（30代女性・担い手）

## (6)課題

- ・担い手のスキルが多様である（会議の運営、PCでの作業、販売など）ため、業務内容に応じた適切な人的配置のコーディネートが求められる。

## 5-3 取組3 ネットワーク創りワーキング

### (1)目的

取組1、2を通して開発した地域ブランド商品である着物オーダーシステムの、販売ネットワーク構築及び強化

### (2)取組の概要

担い手を対象にワークショップ（3回）を開催し、担い手自らが、商品に関する情報を発信し、製作者・消費者・販売店を結ぶ実践的ネットワークを創る。商品価値を高める新たな流通・販路チャネルの販売ネットワークの構築及び強化を図る。

### (3)協力先・協力内容

取組1と共通／販売協力、新規販売先紹介

### (4)取組内容

#### ①第1回 研修会（平成26年1月20日）

【テーマ】：「地域ブランド商品の販売ネットワークの構築について  
～販売ツールについて その1～」

【講師】：生活協同組合連合会 グリーンコープ連合  
常務理事 村上 省三 氏

<略歴><強み、担う役割など>は前述のとおり。

【会 場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【対 象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）

【参加者】：15名

【目 的】：新商品となる「着物オーダーシステム」の構築に向けて、担い手（製作者）自身が販  
促ツールについて検討する機会を提供する。

【内 容】：着物オーダーシステムの顧客向け説明書について細かい話し合いを進めた。商品の販売  
ネットワーク構築に欠かせない、着物オーダーシステムの具体的な販促ツールを洗い出  
し、さまざまな媒体でのツール案を出して、グループで検討した。担い手（製作者）の  
一人が試みとして作成したオーダーシステムの告知チラシの案をもとに、具体的な広報  
手段について話し合った。

オーダーシステム告知チラシ  
 <キャッチコピー> (例) ..  
 思い出と共に春らせるように・・・

<説明文> ..  
 お客様のご自宅に眠っている思い出の詰まった大切な着物を預かりし、新しい形に甦らせるオーダーシステムです。..  
 着物として着用する機会がなくなっても、FUGURO等の小物に作り替えることで、流行に左右されず長くご愛用いただけます。..  
 詳しくは、お気軽にお問い合わせください。詳しい内容についてご案内させていただきます。..

<写真> ..  
 FUGURO大・中・小 ..

<基本料金表> ..  
 設計料金：10,000円 ..  
 着物ほどこき・保管料金：20,000円 ..  
 製作料金 FUGURO大 (縦36×横32cm) 1個：8,400円～ ..  
 FUGURO中 (縦27.5×横26cm) 1個：5,250円～ ..  
 FUGURO小 (縦19.5×横16cm) 1個：3,990円～ ..  
 \* FUGURO以外の小物製作については、別途ご相談ください。..  
 \* 着物をお送りいただく際の送料はお客様負担、製作後の商品発送の送料はWATALIS負担となります。..

<お問い合わせ先> ..  
 一般社団法人 WATALIS ..  
 〒999-2351 ..  
 宮城県亶理郡亶理町字中町22 ..  
 Tel& Fax 0223-35-7341 ..  
 E-Mail info@watalis.jp ..  
 ご来店やお電話によるお問い合わせは、営業時間にお願いたします。..  
 営業時間：月～金 10：00～16：00 ..

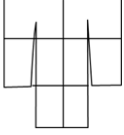
オーダーの流れ説明書 ..  
 オーダーシステム 7つのステップ ..

1. お問い合わせ ..  
 オーダーシステムの詳細をお知らせします。 ..
2. お申込み ..  
 お着物の送付先やご入金先についてお知らせします。 ..
3. 設計 ..  
 お申込みいただいた商品の製作について検討し、紐や裏地などをこちらで選びましてご提案いたします。製作可能な数量やお値段のお見積りをさせていただきます。納期についてもお知らせいたします。 ..
4. お支払い ..
5. 製作開始 ..  
 ご入金を確認後、製作に入らせていただきます。 ..  
 お問い合わせいただければ、随時製作状況をお知らせいたします。 ..
7. 完成報告・発送 ..  
 製作完了のお知らせ後、商品を発送いたします。送料はWATALISで負担させていただきます。 ..

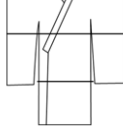
着物送付時に同梱いただく書類 ..  
 お預かりする着物についてお聞かせください。 ..  
 当てはまるものに○印をつけ、必要事項をご記入願います。 ..

男性用 ・ 女性用 ..  
 大人用 ・ 小人用 ..  
 シミや穴 有 ・ 無 ..  
 色褪せ 有 ・ 無 ..  
 その他 ( ) ..

背面



正面



※ 見附等の参考にいたしますので、製作で欲しい柄のあるところを斜線で塗りつぶしてください。生地にしみや穴が、色褪せがあるところには×印をつけてください。 ..

申込用紙 ..

お名前 ..

〒 ..

〒/TEL/FAX .. E-mail ..

ご希望の商品の数量をご記入ください。 ..

商品名	単価【税込】	数量	小計	
基本料金	設計料金	19,000円	1	19,000円
【着物1着】	着物ほどこき・保管料金	20,000円	1	20,000円
①	FUGURO [大]	8,400円		
②	FUGURO [中]	5,250円		
③	FUGURO [小]	3,990円		
④	ほかご指定の数量の商品がある場合はご記入願います。	【総計】		
			合計	

\* 着物のコンディションや色柄によって、ご希望の数量が作成できない場合があります。 ..  
 お着物をお預かりした際に、作成可能な数量とお値段をお知らせいたします。 ..  
 \* お着物をお送りいただいた際に製作がキャンセルになった場合でも、設計料金は返却いたしかねますのでご了承ください。 ..

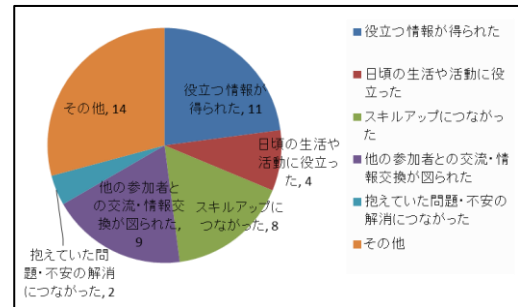
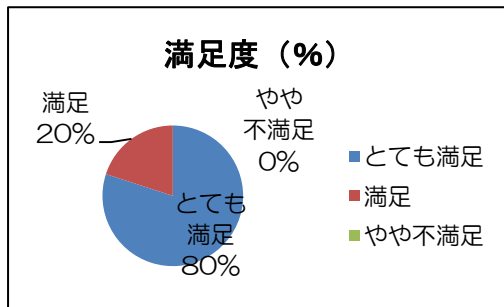
<お申込み先> ..  
 一般社団法人 WATALIS ..  
 〒999-2351 ..  
 宮城県亶理郡亶理町字中町22 ..  
 Tel&Fax 0223-35-7341 ..  
 E-Mail info@watalis.jp ..  
 ご来店やお電話によるお申込みは、営業時間にお願いたします。 ..  
 営業時間：月～金 10：00～16：00 ..



【参加者の声】：アンケートより

- ・ オーダーシステムの中身の細かい話し合いができ、具体化に向けてのイメージがはっきりしてきたことが良かった。(40代女性・担い手)

- ・オーダーの難しさも更に実感しました。WATALISにも利益があり、お客様にも笑顔になれるオーダーシステムが作れるといいと思いました。(30代女性・中間支援団体)
- ・オーダーシステムの流れを検討する事で一つの事を作り上げる事の難しさ等、とても勉強になりました。(50代女性・担い手)
- ・WATALIS皆で意見交換できる場は、とても大切だと思いました。一人一人が地域創りに関わっていき、地域の活性化に繋がっていきけるようなオーダーシステムを作り上げていきたいです。(40代女性・担い手)



【成果】・担い手一人ひとりが目的意識を持ち、地域ブランド商品づくりに関わっていく大切さを実感できたようである。

・販促ツールは想定される顧客(30代~60代女性)の中に、インターネットの使用頻度が低い年代が含まれていることから、まず紙媒体に限定することとした。システムの内容や趣旨を直接伝えられる手渡しによる配布を中心に行うことで合意した。

## ②第2回 研修会

【テーマ】:「効果的な広報ツールの作成について」

【講師】:榎本デザイン事務所

榎本 幸弘 氏

<略歴>株式会社小松写真印刷、株式会社ユニグラフィック勤務  
2012年榎本デザイン事務所開業

<強み、担える役割>

かねてより主に宮城県の企業・団体のグラフィックデザイン、WEBデザインを手掛けており、当該補助事業の販売ネットワーク構築及び強化につながる効果的な広報ツールの作成などの助言・指導をいただくことができる。

【日時】:平成26年1月23日(木)午前9時~12時

【会場】:WATALIS事務所隣貸会場 A-103号室(巨理町字中町22)

【対象】:ふるさとの未来創りワーキンググループ(一般社団法人WATALIS理事、製作者)

【参加者】:11名

【目的】:新商品となる「着物オーダーシステム」の構築に向けて、担い手(製作者)自身がまず広報に必要な紙媒体のチラシを作成するスキルを身に着ける。



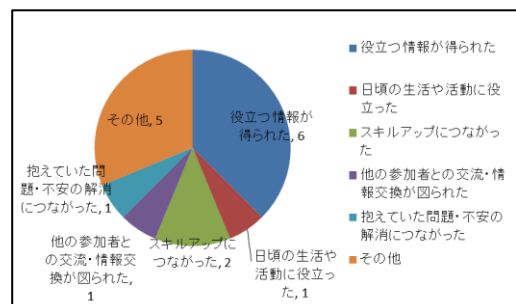
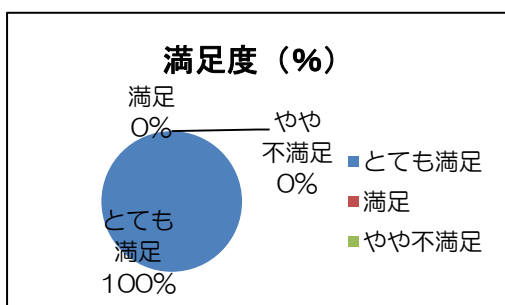
【内 容】：前回の研修で提案した告知チラシを、そこで出された意見をもとに仕上げるための実技研修を行った。

「チラシ内の構成」、「キャッチコピー」、「システム内容の紹介文」、「価格」、「連絡先」、「連絡方法」などの必要事項が網羅されているか確認作業を行った。次に、見た目の効果について「レイアウト」、「文字の大きさ」、「書体」、「色使い」などについて、講師による指導が行われた。「ブランドのロゴを入れる」「ブランドカラーのストロベリーレッドの色を用いる」など、基本的なルールも確認した。素案から完成までの手順の復習などの実技研修を行った。



【参加者の声】：アンケートより

- ・チラシを作るためにはわかりやすくする工夫が必要であると思いました。(40代女性・担い手)
- ・なんとなく見ていたチラシも作る方々の考えがあることが分かりました。(40代女性・担い手)



- 【成果】・担い手（製作者）自身がまず広報に必要な紙媒体のチラシを作成するスキル（チラシ内の構成、デザイン、配色ロゴマーク、ブランドカラーの用い方など）が身についた。
- ・PCでのチラシ作製スキルはもちろんのこと、チラシの原案作成の際の留意点分かり、広報物の企画立案スキル全般が向上した。

### ③第3回 研修会

【テーマ】：「地域ブランド商品の販売ネットワークの構築について  
～販売ツールについて その2～」

【講師】：生活協同組合連合会 グリーンコープ連合  
常務理事 村上 省三 氏

＜略歴＞＜強み、担う役割など＞は前述のとおり。

【日時】：平成26年2月14日（金）午前9時～12時

【会場】：WATALIS 事務所隣貸会場 A-103 号室（巨理町字中町 22）

【対象】：ふるさとの未来創りワーキンググループ（一般社団法人 WATALIS 理事、製作者）

【参加者】：13名

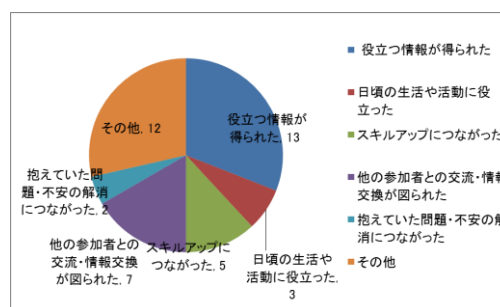
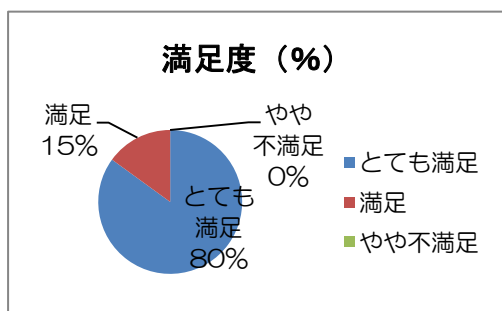
【目的】：販売ネットワーク構築及び強化

【内容】：・これまでの研修で出し合ったブランドイメージを集約したロゴマークを用いて、前回の研修で内容がほぼ確定した「着物オーダーメイドシステム」の告知チラシを参照しながら、活発な意見交換がなされた。お客様の要望により、急遽着手したシルク洋服地を用いたオーダーによるFUGURO製作の進捗状況について報告がなされ、連絡調整に予想以上の事務コストがかかることを共通理解した。

成果物であるチラシの配布先などについて、寄付希望者へのFAX送付、WATALIS店舗来店者への手渡しでの配布に加え、まとまった数を配布先について検討した。

【参加者の声】：アンケートより

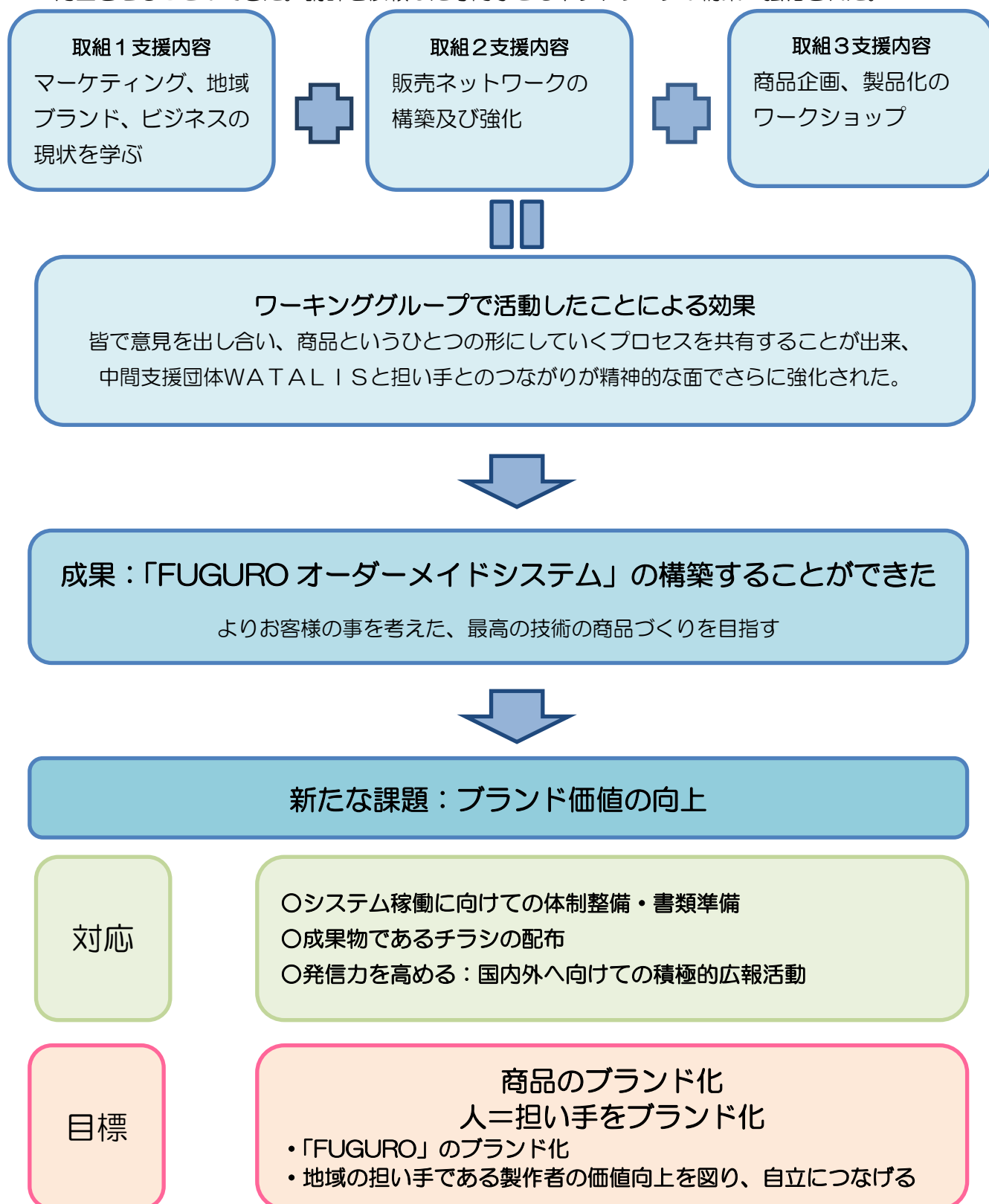
- ・オーダーの中身について具体的な内容を決めていきました。みんなが真剣に話し合い、意見を出し合うことで、いいアイデアもたくさん出て良かったです。みんなの力でWATALISのオーダーシステムを作り上げていきたいです。（30代女性・担い手）
- ・チラシ配布先が具体化し、持続に向けて新しい一歩を踏み出せた。（40代女性・中間支援団体）



- 【成 果】・これまでの取組の成果である「着物オーダーメイドシステム」の内容を共有し、より顧客の目線に立ち、技術力を更に高めることなどが話し合われた。これまで毎週実施してきた技術研修の内容を更に充実させるため、指導方法や時間配分などの工夫が必要であることを共有し、担い手の意識が高まった。
- ・チラシ配布先は講師である村上氏が所属する生活協同組合グリーンコープ連合関連団体（労働協同組合グリーンコープ福祉ワーカーズ・コレクティブ連合会）で、来年度 4 月の会議の席上において 1,500 枚一括配布する予定となった。

#### 5-4 成果（3つの取組のまとめ）

担い手となる製作者が、9回の研修を通し、取組1~3の支援内容メニューで学んだ事で、商品企画に必要な知識や情報を共有し、未活用地域資源を活用した手仕事による特産品開発にかかるスキルを向上させることができた。講師を依頼した専門家ともネットワークが構築・強化された。





### 5-5 取組1～3までの全体を通しての課題

- ・オーダーシステムの稼働に際しては、顧客との連絡調整・製作・発送などの各工程の担い手の中から担当者を決め、必要な書類を整備し、担い手が自立して直接顧客とやりとりをすることができるような体制を整備する必要がある。

- ・成果物であるオーダーシステムのチラシは6,000枚作成し、1,500枚の一括配布は決定している。今後は顧客となる確率が高い着物地の寄付希望者や、組織的に配布が可能となる生活協同組合などに効果的な配布に努めたい。

- ・地元女性達の小さな本気と成功体験を国内外に積極的に発信することは、人をブランド化する目標に近づくための一歩である。TV、ラジオ等のマスメディアに取り上げられるような話題づくりを行い、海外有識者向けのメール配信ツールなどを積極的に活用し、国内外に向けて活動を伝えるよう努める。

- ・このオーダーシステムを実際に稼働させ、利益が得られる構造にしていくことが中間支援者であるWATALISの成長にもつながると考えられるため、引き続きこの取り組みを継続していくための体制整備と資金確保に努めていく必要がある。

- ・もっと幅広く製作者に販売を経験してほしいが、スケジュールの都合上、難しい点もあった。次年度は宮城県内での百貨店催事の出展数増を図り、今年度とは別の製作者にも販売を経験する機会を設けることで、顧客ニーズを把握するとともに製作者のファンを増やし販売面での製作者の自立につなげたい。

## 6 中間支援における課題と対応

### (1) 中間支援において特に工夫した点

- ・まず参加することから始める

研修の参加者を増やすために、定例会の場などを活用した口頭での告知をはじめ、積極的に事前告知を行った。

- ・社会とつながる機会を提供

参加者が社会とのつながりを深められる良い機会になるよう、講師には日ごろからお世話になっている取引先の幹部の方や、デザイナーの皆さまにご協力いただいた。

- ・自ら意見を出し合う自主的運営に向けた話し合いの場の設定

研修成果であるオーダーメイドシステムの円滑な稼働へ向けて、常に愛着と仕事に対する責任感や連帯感を持って取り組んで行くという姿勢を生み出せるよう、一人ひとり自分の考えを、まとめて発言する場を設け、話し合いの場の自主運営のイメージを持ってもらうよう努めた。

- ・担い手の個性や強みをいかした地域づくりに向けて、共に寄り添って歩む

巨理の女性と巨理町のブランド価値の向上につなげるため、中間支援団体 WATALIS と製作者が一体となったワーキンググループにより事業を実施するよう努めた。

互いに強い信頼関係を持つことで、話し合いの場でも感じていることを臆せず話せることが、様々な多様な担い手（製作者）の個性や強みを引き出すことに繋がる。

- ・よりよい商品を創る

研修を通して、担い手（製作者）が商品を購入するターゲット層（30～40代・女性・有識者・都市部在住）を明確にし、共有したことで、製作意欲が向上し、よりよい商品作りを意識することで、主力商品である FUGURO のブラッシュアップにつながった。

- ・新たなものを自ら創り出す体験の機会を提供

女性たち自らの言葉で WATALIS ブランドのイメージを固め、ロゴマークを作成したり、新たな地域ブランド商品である「着物オーダーメイドシステム」を考えだし、チラシという形にすることができた。こうした体験の積み重ねが、中間支援が役割を終え、それぞれの担い手（製作者）が自立自走して、地域づくりを進めるための大きな一歩であると考えられる。

### (2) 中間支援にあたり苦労した点、うまくいかなかった点

- ・支援対象の地元の女性たちは、育児、子育て、PTA 役員、家事、パート、介護などさまざまな事情を抱えながら、限られた時間内で FUGURO の製作も行っているという時間的制約や個々の意識レベルの差から、参加者が固定化する傾向が見られた。

- ・中間支援団体として、この取り組み以外にも多数の事業（下記\*参照）を抱えており、専従者以外もこの取り組みに注力できるような体制整備が困難であった。この取り組みを更によりよいものにしていくために、団体内の人員体制を見直す必要がある。

（\*）

- ・平成 25 年度みやぎ地域復興支援助成金【宮城県震災復興・企画部】

「地域資源を活用した商品企画・販売・雇用促進事業～『みやぎらしい女性の就労モデル』の構築を目指して～」

昨年度から実施してきた下記の3つの柱となる活動を、地域住民が人や地域との結びつきや仕事への自信と誇り、生きがいを感じられるような運営を行いながら持続発展させる事業。

1. 地域資源を活用した商品企画
2. 販売により収益を生み出し、購買及び賃金として被災地域に還元する
3. 女性の就労促進のための技術研修会の開催と就労の仕組みづくり

・平成 25 年度東日本大震災復興ソーシャルビジネス創出促進事業

(ソーシャルビジネス新事業創出事業)【経済産業省地域新産業戦略室】

「着物地の小さな端切れを再加工した素材を使った新商品製作・ブランド化による復興」宮城県亘理町において、着物地の小さな端切れを「裂く」「編む」「織る」「はぎあわせる」など再加工した素材を用いて新たな手工芸の特産品を生み出しブランド化を図るほか、都市住民とワークショップやオーダー会などのイベントを通じて新たな交流を生み出し、被災地復興と地域経済の活性化を図る。ソーシャルビジネス持続のために、顧客ニーズを明確に把握するためのマーケティングや有識者による研究会を組織し、「魅力ある”高価格帯の”売れる”商品」を創り出す事業。

・平成 25 年度社会福祉振興助成金【独立行政法人福祉医療機構】

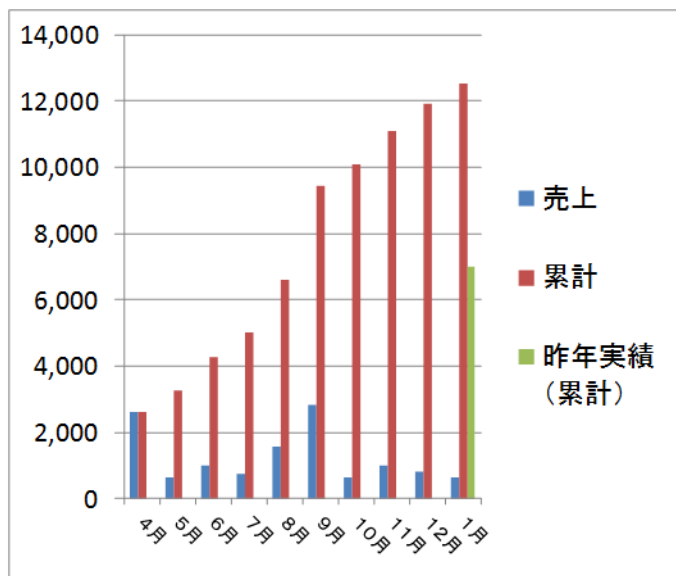
「みんな de 集まる手しごとワークショップ事業」

住民同士の繋がりが希薄化している被災地域において、新たな地域コミュニティを創り、地域住民が主体的に自立と復興を目指す意識を高めることを目的として、子どもから高齢者までの地域住民を対象として、誰もが気軽に立ち寄り交流できる開かれた場を開設し、手しごとワークショップや手しごとサロン解放を通年で定期的実施する事業。

### (3) 団体の成長につながった点

(団体のスキル・ノウハウ向上、新たなスキル・ノウハウの蓄積等)

- ・講師との連絡調整、研修資料作成、参加者確保のための告知など、中間支援団体 WATALIS の研修運営全般に関するスキルの向上が見られた。
- ・中間報告及び成果報告の実施により、体系だった報告資料作成とプレゼン能力などが向上した。
- ・研修を通して、担い手(製作者)の製作意欲、販売能力が飛躍的に向上したことが、WATALIS としての売上額にも良い影響を及ぼした。この取り組みが優良事例に採択されたことが、対外的な信頼の確保に繋がり、既存の販売先とも良好な関係を維持しながら、複数の新規販売先を獲得することができた。



平成25年1月末：7,020千円  
 平成26年1月末：[12,551\(千円\)](#)

販売先(催事含む)  
 グリーンコープ連合  
 (株)丸井各店舗  
 三越仙台店  
 藤崎百貨店  
 名鉄百貨店  
 仙台駅 絆ショップ  
 仙台空港

・すべての研修終了後にワーキンググループの構成員全員に行ったアンケート結果にもあらわれているように、この取組を通じて地元女性の意識向上がみられ、自分たちの活動が被災地域である巨理町の地域活性化への貢献につながっているというイメージができた。(巻末参考資料参照のこと)

#### (4) 他の主体との連携の効果

(連携して初めてできたこと、効果が高まったことなど)

・中間報告への参加を契機として、当該取組に採択されている他団体とのネットワークが生まれた。特に、北見 NPO サポートセンターの案内により代表理事引地が、北海道の様々な NPO の活動を現地で見学する機会を得て、今後の中間支援団体としての活動の方向性を考える際の大きなヒントを得ることが出来た。

・講師としてこの取組に協力いただいた企業とのネットワークが更に強まり下記のような具体的な販促活動に結びついた。

- 生活協同組合連合会グリーンコープ連合 着物オーダーシステムチラシの配布協力、グリーンコープのチラシでの次年度販売計画の策定(年4~6回)
- 株式会社丸井グループ 丸井各店舗との直接取引が可能となるよう、契約条件変更中。複数店舗での常設販売に向け商談中。
- 株式会社センスオブライフ 小田急新宿店での FUGURO 常設販売決定(3月から実施中)

## 7 今後の予定

### (1) 平成26年度以降の具体的なスケジュール

- ・成果物であるオーダーシステムのチラシ(6,000枚作成)を配布し、システムを稼働させる。  
 配布方法：
  - ・百貨店での催事販売の際に持参し、顧客と直接コミュニケーションをとりながら手渡す。
  - ・生協など組織を通じて配布する。

- 着物地寄附希望者に送付する。
- 地元である仙台三越の催事などを中心に、製作者に販売を行う機会を提供する。  
その際に、製作者を講師としたワークショップを実施するなど、ファンづくりの場を積極的に設定し、地域の担い手である製作者の価値向上に努める。
- 人をブランド化する目標に近づくため、地元女性達の小さな本気と成功体験を国内外に積極的に発信する。
- **FUGURO オーダーシステムをもうひとつの事業として展開する。**  
一般的にオーダーは高価格帯商品となり、製作者である地元女性たちの自己価値向上につながると考えられる。
- **体制整備**  
中間支援団体として、地元女性たちが経済的にも精神的にも充実、安定が図れるように、長期的に寄り添って、フォロー、サポートをしていけるような体制を整備する。

さらに、詳細なスケジュールは次表のとおりである。

※中・長期計画一覧

		目標	行動計画
長期計画 (10か年計画)	長期計画 (平成25年～平成35年度)	売上高 300,000千円 経常利益 6,600千円 雇用人数 正社員3名・パート8名	・宮内庁御用達、世界の王室より注文を受ける
	中期計画 (平成26年～平成30年度)	売上高 200,000千円 経常利益 4,000千円 雇用人数 正社員2名・パート6名	・WATALIS 感動の軌跡本の出版 ・海外向け通販 Web サイト稼働 ・互理町発のブランドとして認知されソーシャルビジネスモデルとして、国内外からの視察、観光客が互理町を訪れる ・英国王室を通じて世界のセレクト層に認知され、注文が相次ぐ ・東京オリンピック金銀銅メダルパッケージとして FUGURO を提案、採用へ向けて営業活動強化
	短期計画 (平成26年～平成28年度)	売上高 100,000千円 経常利益 1,800千円 雇用人数 正社員2名・パート6名	・WATALIS 初の手芸本を出版 ・グッドデザイン賞に応募受賞、他様々なクラフトデザイン賞を狙う ・30～40代有職者女性をターゲットにした3万円台の機能性あるトートバッグ類を製作販売し、英国王室キャサリン妃へプレゼントする(立ち上げ当初英国商工会議所の助成を受けたご縁有) ・Web 通販での売上構成比を30%にするために、各種 SNS を利用した情報発信を行う ・互理町の知名度を上げるために法人の取り組みと商品の情報をパブリシティ(新聞、TV、ラジオ等)を通して拡散する ・グローバルブランドとして認知されるために、「国連防災世界会議」(平成27年3月仙台市で開催予定)の出席者に広告付ノベルティグッズをプレゼントし、WATALIS への来訪、ワークショップへの参加、土産品の購入へと結びつける
平成26年度計画		平成25年度実績(見込)	平成26年度
1. 売上高 12,551千円 平成26年1月末日昨年同期1.7倍		1-1 生産数を増大する ・製作工程のマニュアル化 ・生産数 FUGURO200個/月&雑貨0個→360個/月&雑貨290個/月	1-1 生産数を増大する ・製作工程の効率化 ・生産数 FUGURO360個/月&雑貨290個/月に加え裂き織トートバッグ等20個/月製作する
		1-2 販路を拡大する ・国内常設店 JR 仙台駅3階紳士ショップ・仙台空港・東京池袋宮城県アンテナショップ・小田急百貨店新宿店・国立歴史民俗博物館 ・国外 パンコクアンテナショップ「MONO SHOP」 ドイツ「Japanalia」店商談成立	1-2 販路を拡大する ・国内常設店 仙台三越店、ウェスティンホテルスーベニアショップ仙台、NEXCO 東日本パーキングエリア、丸井国分寺店 ・国外 パリ見本市出展
		1-3 催事数を増加する ・催事出展回数4回 (仙台三越催事販売2回・藤崎1回・名古屋名鉄百貨店1回)	1-3 催事数を増加する ・催事出展回数6回 (仙台三越催事販売4回・伊勢丹新宿店2回)
2. 就労促進の仕組みを創る		2. 研修会開催 ・縫製技術向上のための研修会開催(毎週1回 年間45回) ・事務遂行能力向上のための研修会開催(毎月1回 年間12回)	2. 研修会開催 ・縫製技術向上のための研修会開催(毎週1回 年間45回) ・事務遂行能力向上のための研修会開催(毎月1回 年間12回)
3. 新商品を開発する		3. 市場調査を行い、ブランドコンセプトを明確にして、開発をする ・FUGURO ブランド雑貨品開発 ・裂き織りブランド WATALIORI 商品開発	3. 市場調査を行い、ブランドコンセプトを明確にし、開発をする ・FUGURO ブランド雑貨品開発&ブラッシュアップ ・裂き織りブランド WATALIORI 高級商品開発
4. 国内向け Web 販売開始		4. カートの導入による Web 販売対応可能な HP 製作 (平成26年2月 OPEN)	4. 売り上げる通販 Web サイト確立(多様な支払方法完備)
5. 発債力を高める		5. 法人の活動情報を発信する ・ニュースレター WATALIS だよりの発行 (年4回 寄付者、取引企業、購入者、関連団体に送付)	5. 法人の活動情報を発信する ・WATALIS 初の手芸本を出版する

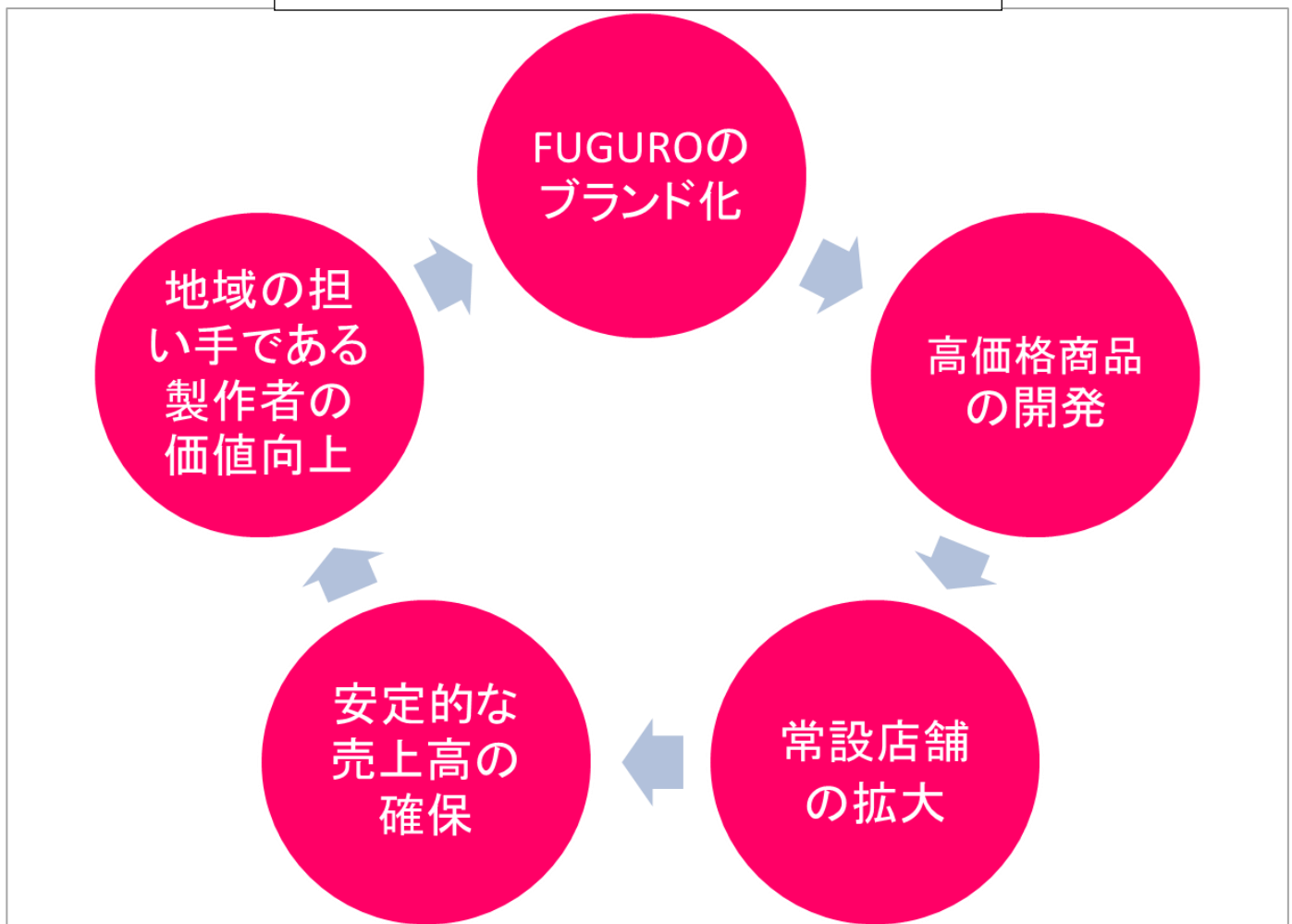
## **(2) 平成 26 年度以降の自立的な中間支援に向けた取組**

### **(継続にあたっての活動費の確保、中間支援活動の自立に向けた事業展開など)**

- ・ 今回の取組に参加した地元女性たちによる FUGURO オーダーシステムを事業として展開するための支援を行う。オーダーは高価格帯商品となることが見込まれ、フランチャイズ料のような形で WATALIS にも収入がもたらされる仕組みを作ることで、持続的な活動費の確保につながる。中間支援団体としての自立に欠かせない活動費の安定的確保の大きな柱になると考えられる。
- ・ 担い手（製作者）が自立して着物オーダーシステムを運用できるよう、書類整備やマニュアル作成などに努め、ノウハウを提供する。
- ・ 常設店舗拡大へ向けて営業を継続し、安定した売上高の確保を目指す。
- ・ 日本政策金融公庫からの借り入れ実施により、今年度清算払い補助金への資金確保は対応済である。平成 28 年には、補助金に頼らない活動実施を念頭に置きながら、積極的に補助金を活用していく。

## 8 おわりに

### ブランド化と高付加価値のサイクル



今後の予定としては、亘理発のブランドとして FUGURO の知名度を上げること、常設店舗拡大へ向けて営業を継続し、安定した売上高の確保を目指す。

また、今回の取組に参加した地元女性たちによる FUGURO オーダーシステムをもうひとつの事業として展開する。

一般的にオーダーは高価格帯商品とるため、成立すると、それが直接製作者である地元女性たちの自己価値向上につながると考えられる。

中間支援団体として、地元女性たちが経済的・精神的な充実を感じ、それを持続的・安定的に保てるように、長期的に寄り添い、フォロー、サポートをしていきたい。