

地域づくり活動支援体制整備事業 成果報告会

久留米絣ブランド推進・商品開発事業 成果報告

平成29年2月27日

久留米絣ブランド推進・商品開発協議会
発表者：一般社団法人Eまちlab

1. 事業実施地域の課題

<筑後エリアの現状と課題>

- 福岡県南部に位置し、筑後川、筑紫平野の肥沃な土壌の恵みにより農業が盛ん。
- 久留米緋や大川家具をはじめ、伝統的な特色ある工業も発達。筑後地方最大の都市である久留米市には商業・サービス業が多数集積。
- 全国的な時代潮流である人口減少・少子高齢化の進行、伝統産業も含め経済活動も停滞。

<久留米緋の特徴>

- 国の無形文化財、経産大臣指定伝統工芸品に指定される200年の伝統をもつ日本の代表的織物。
- 木綿緋の中でも渋くて強く、純正の藍で30回以上染めるので、洗っても緋の白と紺が一段と冴え、手織りによる素朴な味わいと藍の香は、広く愛されるどころ。

<久留米緋の販売に関する課題>

- 図案作成から染色、織りまでいくつもの工程を分業で生産しており、価格設定が高価格になる。しかし、それらの工程や手間について説明不足であることから、市場に理解されていない現状がある。
- 伝統的なデザインが主流のため、若年層への訴求力が弱い。
- 現在のライフスタイルに合った新たな商品開発が必要。
- ブランディング不足により、地域自体の知名度が低い。
- 織元は販売サイドとの交渉には不慣れであり、販売ルートが少ない。
- 着物離れによる産業減退、後継者不足、伝統工芸の維持・継承の危機。



<久留米緋の生産に関する課題>

- 生産者の高齢化や、産業の衰退による担い手不足が深刻化している。
(藍の生産者、分業先の後継者問題等)
- 一定の制作時間を要し、大量生産ができない。

2. 事業概要

(1) 事業の実施体制

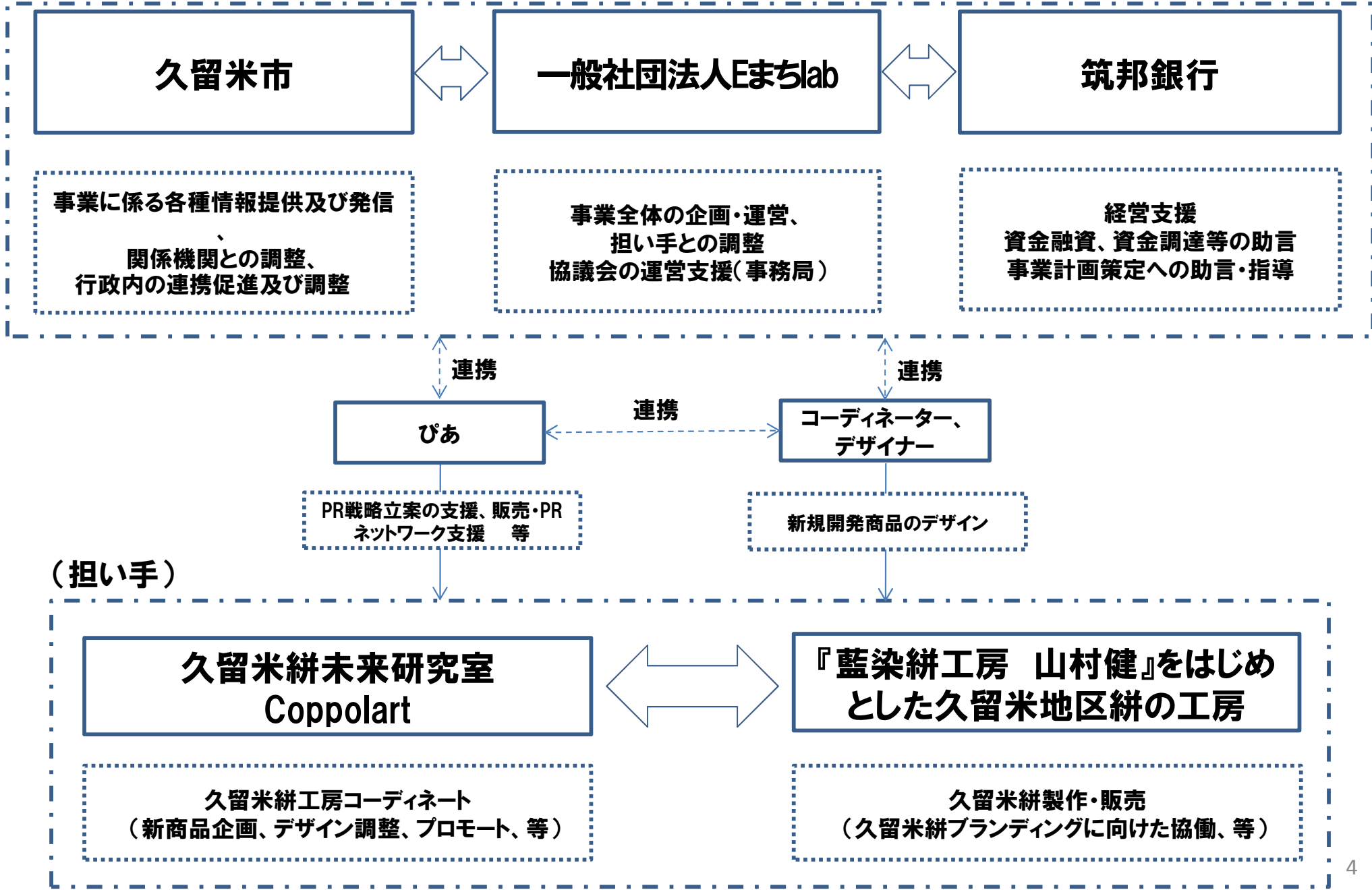
構成主体	役割(中間支援の内容)
久留米市	行政内関連部局を通じた開発商品の情報発信、市のネットワークを通じた担い手や関連団体などへプロジェクト参加などの呼びかけ
筑邦銀行	クラウドファンディング会社の紹介や実施支援、銀行のネットワークを通じた担い手や関連団体などの紹介、事業計画策定や補助金申請・資金調達の支援等
一般社団法人Eまちlab	事務局として、事業運営や新商品開発・販売戦略の立案 (会社概要: 地域づくりのコンサルティングや九州の伝統工芸・職人との出会う旅の企画等)

② 担い手の概要及び取組内容

担い手	これまでの活動内容	本事業で新たに取り組む内容
久留米絣みらい研究室	絣の洋服を製作、織元とのコラボ展示会やイベントの企画・運営、観光ツーリズムのコーディネート等	織元とデザイナーの調整 若者への久留米絣認知度向上と新規商品の販売
下川織物	機械織りの久留米絣の製造	インテリア用の生地としての久留米絣の開発
久留米絣工房 山村健	手織りの久留米絣の製造	デザイナーの要望に応じた新たな絣の製造

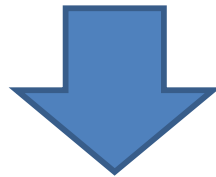
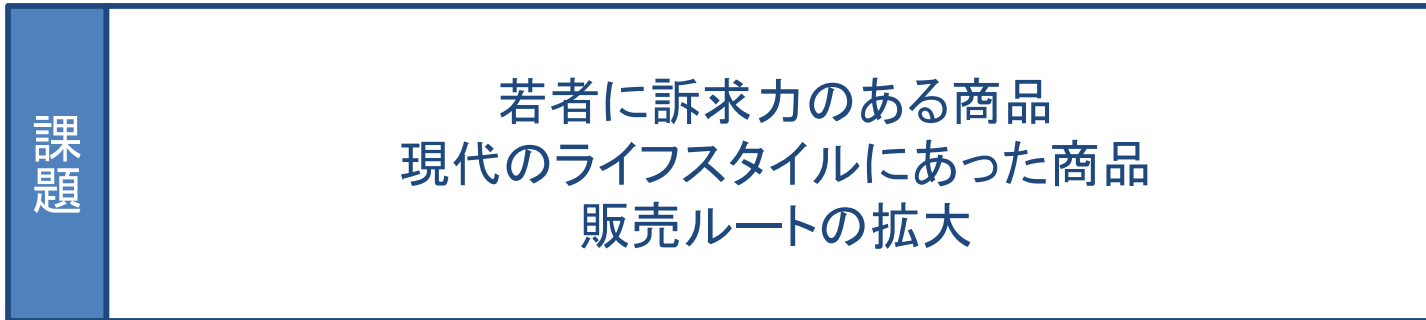
2. 事業概要

(2) 事業のスキーム



3. 各取組の概要

①取組1：新規商品の開発にむけた概要



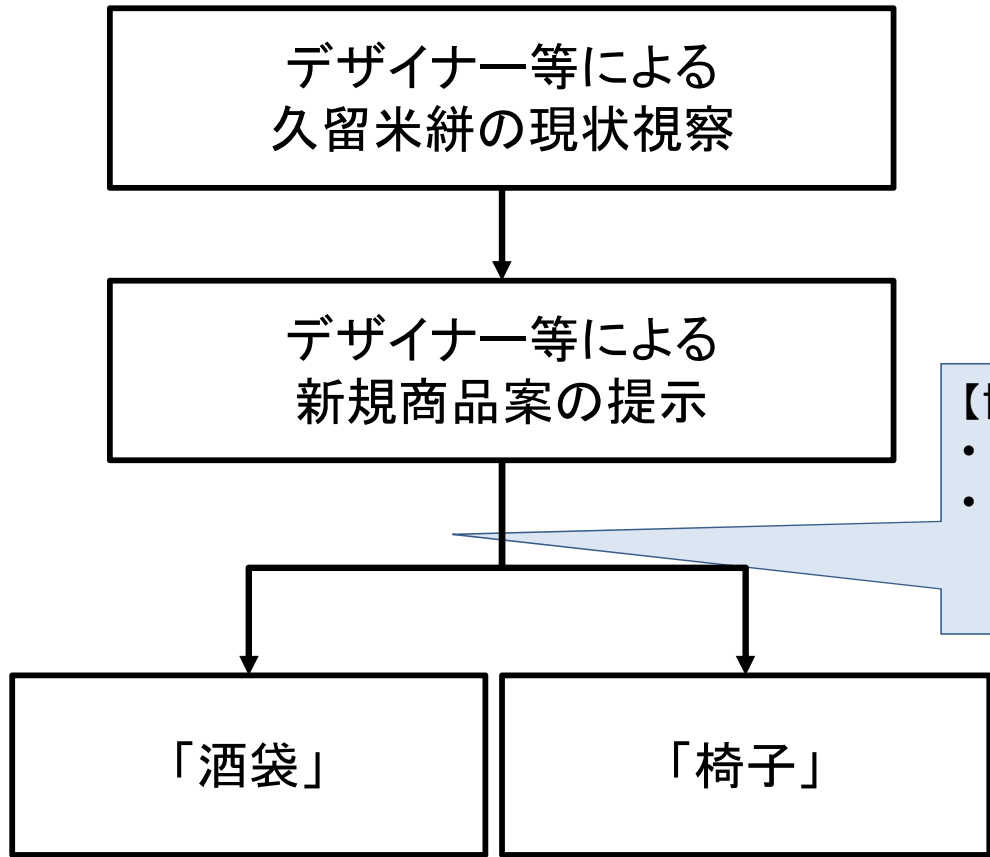
- ・コーディネーターによる販売や新規商品に関するアドバイス
- ・デザイナーによる新商品のデザイン

久留米絣を使った酒袋
久留米絣を使った椅子

3. 各取組の概要

①取組1：新規商品の開発にむけた概要

新規に開発する商品の決定プロセス



【協議会】

- 提示された商品案を検討
- 担い手から、自分で作りたい・売りたいと思っていた商品の提案をもらう

• 担い手中心に開発することができる酒袋は、地元で取り組むことに。

• 担い手だけでは開発できない、デザイナーの得意分野であるプロダクトをお願いすることに

3. 各取組の概要

②取組2: 酒袋の開発

コンセプト:「幸せを願う布」久留米絣を使った酒袋

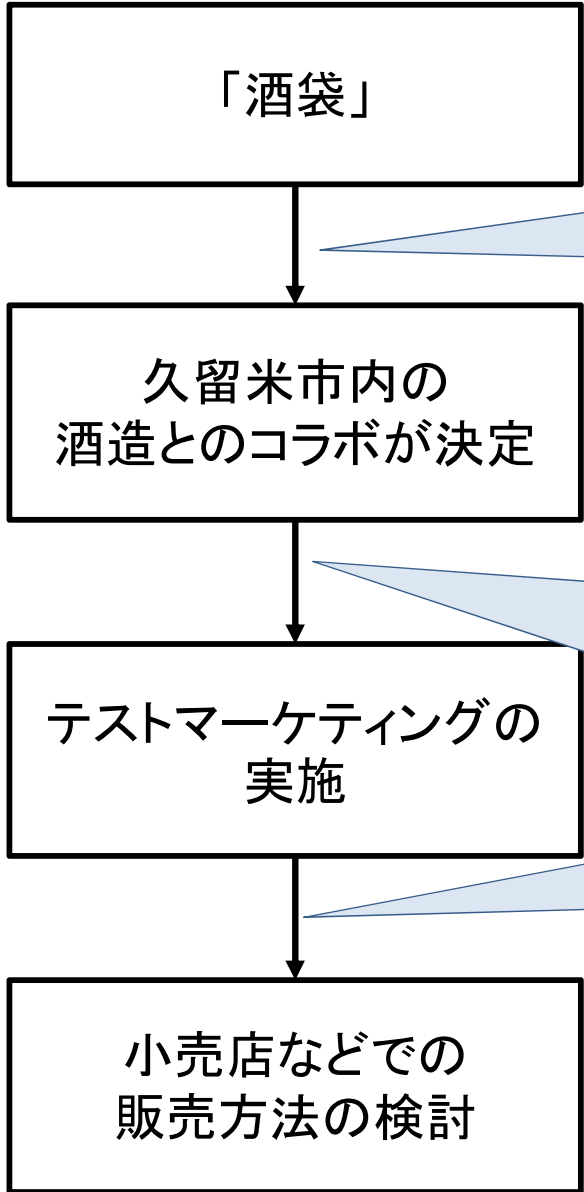


地元の産業(酒造)で連携することで、一緒に筑後地域を盛り上げていきたい

3. 各取組の概要

②取組2: 酒袋の開発

開発のプロセス



【協議会】

- コンセプトを整理
- 売り方や使い方を具体的に検討
- コラボできそうな酒蔵を探し、商品化にむけた道筋の整理（城島酒蔵びらき委員会への事前説明など）

【協議会】

- 在庫を抱えるリスクなどから受注販売の方法を検討
- 【筑邦銀行】:クラウドファンディングを利用したテストマーケティング・受注生産の方法の提示
- 【久留米市役所】:縫製の協力をお願いできそうな福祉作業所の情報収集
- 地元のイベントや日本酒を贈るタイミングなどを踏まえ、販売等にむけたスケジュールの整理

【協議会】

- 各関係者のネットワークを活用した、クラウドファンディングのPR等

3. 各取組の概要

②取組2: 酒袋の開発

クラウドファンディングを活用したテストマーケティング・受注販売の実施

- ・URL:<http://actnow.jp/project/kurumekasuri/detail>
- ・実施期間: 2017年1月18日～2017年3月31日
- ・目標金額: 30万円
- ・テストマーケティングの内容: 酒袋の需要の有無、好まれるデザイン(柄柄、取手部分)

「幸せを願う布」久留米絣で母の日・父の日に“想い”を伝えませんか？

by kasuri_mirai | ジャンル: プロダクト | 地域: 福岡県 | タイプ: 購入型



「幸せを願う布」久留米絣で母の日・父の日に「想い」を伝えませんか？

¥ 現在の支援総額

148,000円 目標金額 300,000円 49%

支援金額を選択する

現在の応援人数 **21人** 延べ22口

募集終了まで残り **37日** 2017/04/01 00:00に終了

Tweet いいね! 418

概要 | 活動報告 0 | 支援者 21 | コメント

福岡県・筑後平野を流れる筑後川。その恵みにより筑後地方では、江戸時代から200年以上に渡って久留米絣（かすり）が作り続けられてきました。しかし、久留米絣の織元は少しずつ姿を

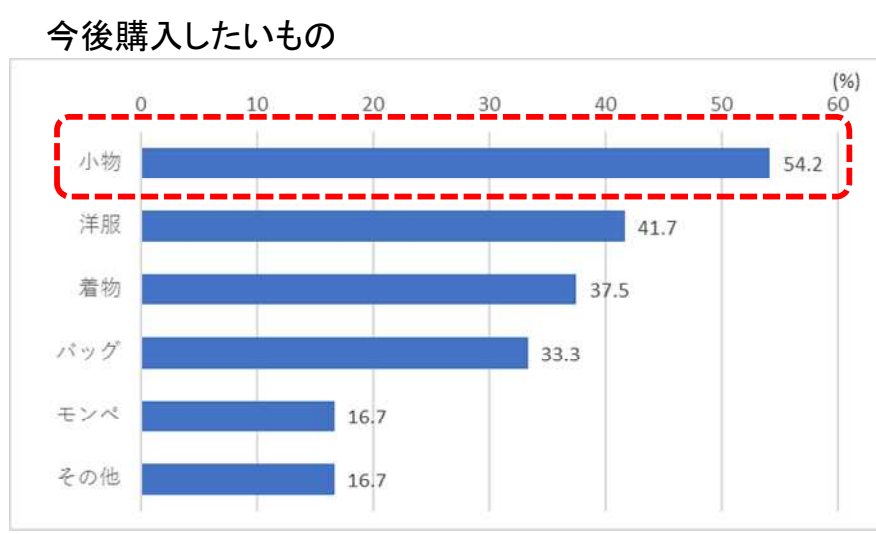
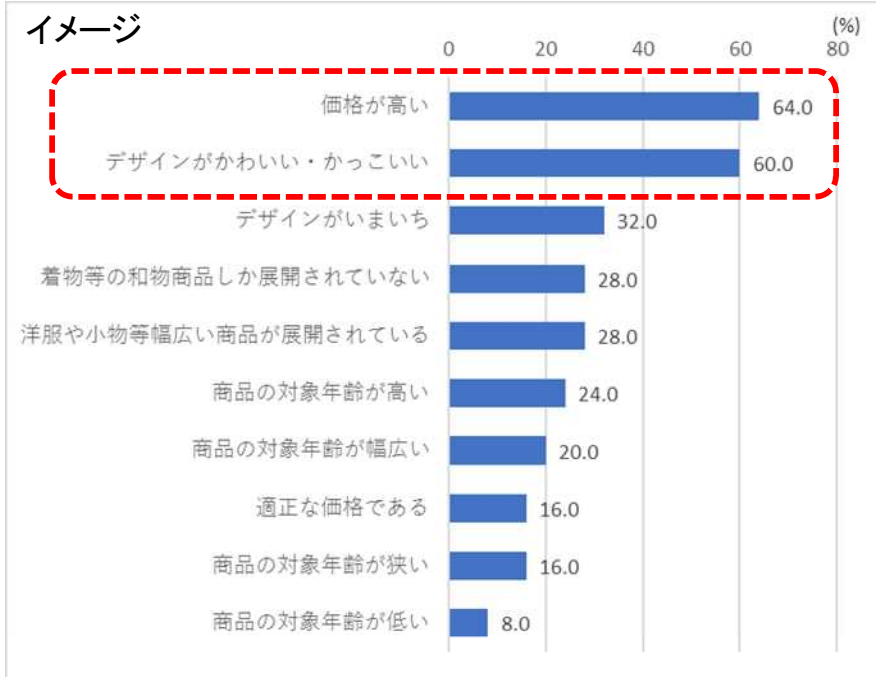
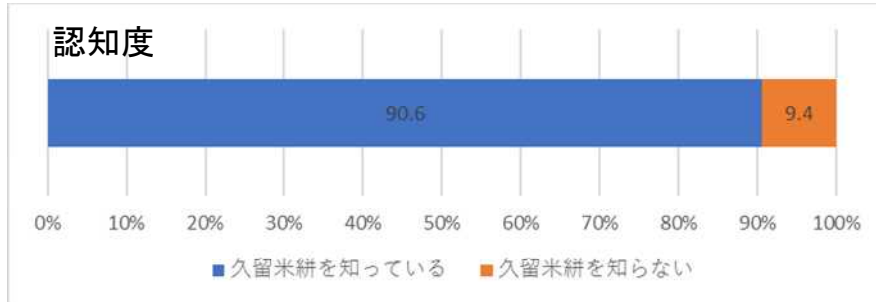
🎁 支援金額とリターン

3. 各取組の概要

②取組2: 酒袋の開発

久留米緋に対するアンケート調査の実施

- ・実施期間: 2017年2月11日～2017年2月12日
- ・実施方法: 城島酒蔵びらきのイベント会場(旭菊酒造)に来訪された方に対して、聞き取りにより調査
- ・調査内容: 久留米緋の認知度、製造工程の認知度、所有状況など
- ・回答者数: 32件(うち、福岡県内25名) 属性 男性12.5%、女性87.5%、年代 20代10%、30代20%、40代36.7%、50代20%、60代13.3%



3. 各取組の概要

②取組2: 酒袋の開発



PRの実施(予定含む)

2月11日・12日 城島酒蔵びらき(久留米市内)

2月17日~ 日本百貨店(東京都内・2k540)

3月4日 まちなか1000人女子会(久留米市内)

3月18日・19日 藍・愛・で逢いフェスティバル(久留米市内)

3月26日 旭菊酒造酒蔵びらき(久留米市内)



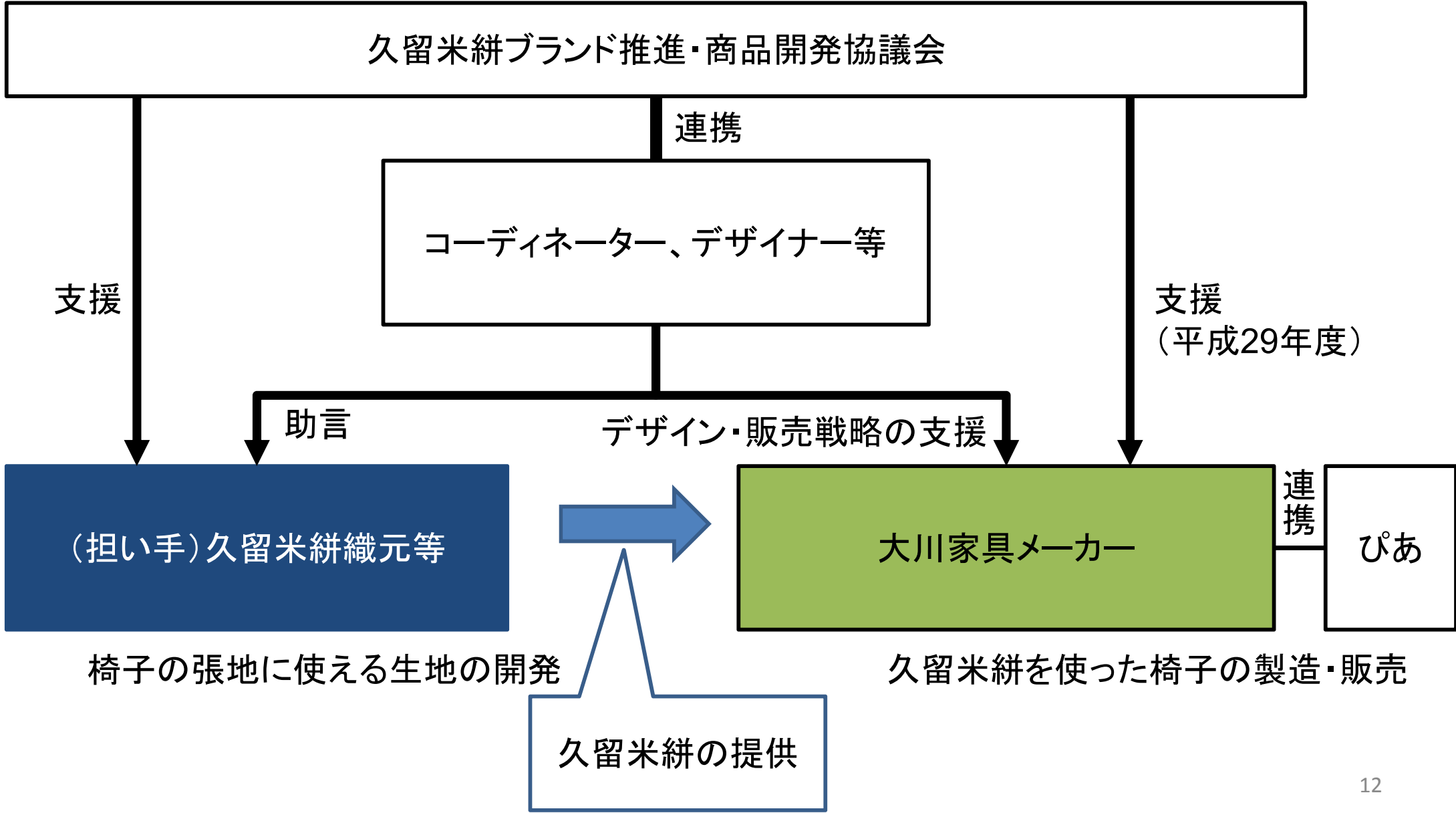
今後の展開・販売予定

- ・久留米市内小売店(複数候補あり)等
- ・東京都内に開設される久留米市アンテナショップ
- ・酒造とのコラボによるイベント実施
- ・城島酒蔵びらきでのコラボの継続

3. 各取組の概要

③取組3: 椅子の開発

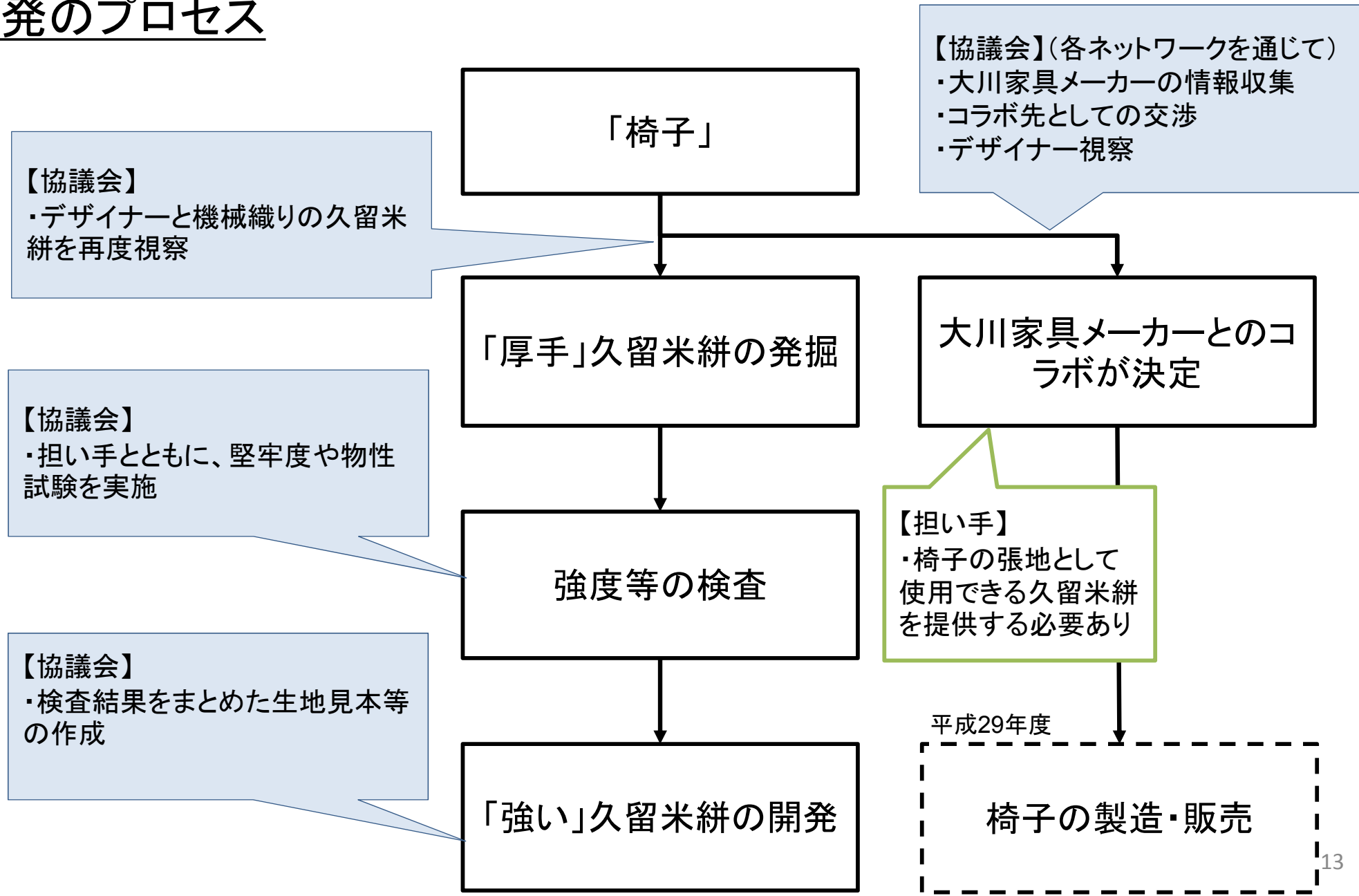
体制図



3. 各取組の概要

③取組3: 椅子の開発

開発のプロセス



3. 各取組の概要

③取組3：椅子の開発

成果

- ・椅子の張地として使用できそうな久留米絣の発掘・開発
→検査結果を受けて、さらに質の向上を目指して改良中
- ・生地見本帳の作成
→今後は織元や柄・色などの種類を増やしていくことが必要
→インテリア生地として販路拡大の可能性があるので、大川家具メーカーなどに営業

次年度の展開

- ・久留米絣の堅牢度等の品質向上
- ・椅子の製造・販売
(ぴあ株式会社のサイトでの販売、その他)

3. 各取組の概要

④ 広報に関する取組

(担い手・中間支援体制の活動に関する広報)

● 取組内容

担い手やコラボ先の酒造などのSNSの活用
クラウドファンディングでの広報
地域内イベントでのチラシ配布等
記者などへの情報発信

● 課題等

取組がある程度見えるカタチにならないと情報発信しにくい

3. 各取組の概要

⑤成果指標と達成状況

成果指標	当初の状況	目標	達成状況(実績)
新規商品の開発	—	2	1:酒袋 ・椅子の製造販売は平成29年度(予定) ・派生商品として、生地見本帳
メディア露出	年間 数件 程度	5	2:筑邦銀行ニュースリリース、クラウドファンディングサイト ・3月1日に記者レクを実施、目標達成の見込み(新聞7社、テレビ2社予定)
モニターツアー体験者(テストマーケティング)	—	15	32件(アンケート回答者)

4. 中間支援における課題と対応

◎中間支援の特徴、苦勞した点、工夫した点など

○苦勞した点

担い手・事務局ともに少人数での取り組みのため、労力不足(による時間不足)と資金不足

○工夫した点

協議会の各メンバーが主体的に参加、担い手に対する並走支援

◎体制として連携する上での苦勞、留意している点など

○工夫した点

少人数で顔が見える体制

本事業以前からの関係性

メーリングリストを活用した情報交換・意見交換

◎体制として行っている広報の状況

○苦勞した点

・協議会の広報手段がない

・ある程度取組が見えるカタチにならないと、記者などへのネタを提供できない

○工夫した点

・各協議会メンバーのネットワークを駆使した声掛け

5. 中間支援体制としての成果

- ◎体制の成長(スキル、ノウハウの蓄積など)につながった点
- ◎体制として連携することにより達成できたこと、メリット、効果
 - 各メンバーを通じたネットワークの拡大
 - 事業を通じた信頼関係の構築

- ◎金融機関、地方公共団体が加わったことによるメリット など
 - ・各ネットワークを通じた取り組みの広がり
 - 金融機関:クラウドファンディング会社の紹介・支援
 - 大川家具メーカーの紹介
 - 地方公共団体:縫製先(福祉作業所)の紹介
 - 市広報を通じた各メディアへの情報提供
 - ・協議会に対する信頼性の向上

- ◎その他の成果
 - ・福岡県筑後地域(県南部)には、様々な伝統工芸や産業がある。それぞれが生き残っていくために新規商品開発やPRを行っている。
「酒袋」「椅子」は、地場の産業をつなぐ商品として開発できた。
「布」という特性を活かし、今後も地場の工芸や産業とコラボできる可能性が見えてきた。

6. 次年度以降の予定

◎活動費の確保

- ・活動費は、自治体・銀行の情報・ネットワークを通じて各種補助金の活用を検討
- ・会議や活動に伴う人的リソースは引き続き各構成団体が支援

◎体制の継続・拡充

- ・現状維持

◎新たな担い手に対する支援の事業計画

- ・椅子の製造・販売を目指していくなかで、大川家具メーカーへの支援

◎次年度以降の活動予定

- ・酒袋：城島酒蔵とのコラボ数の拡大
- ・椅子：久留米絣の張地開発の継続
椅子の製造・販売

平成29年度スケジュール案

		取組内容	
		椅子	酒袋
平成29年度	4月	椅子の張地として使用する久留米絣の開発（強化・加工など）	製造
	5月	椅子の張地として使用する久留米絣の開発（強化・加工など）	母の日分 発送
	6月	椅子製造	父の日分 発送
	7月	椅子製造	久留米市アンテナショップ（@東京）での販売
	8月	販売（ぴあ株式会社等を予定）	
	9月		コラボする酒造の拡大
	10月		コラボする酒造の拡大
	11月		
	12月		
	1月		
	2月		城島酒蔵びらきでの販売
	3月		