

インナー大会プレゼン部門 2018 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学名 (フリガナ)	学部名 (フリガナ)	所属ゼミナール名 (フリガナ)
フリガナ) コマザワダイガク	フリガナ) ケイザイガクブ	フリガナ) マツダ
駒澤大学	経済学部	松田ゼミナール

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入し、「有」の場合は使用するスライド番号も記載してください。

チーム名 (フリガナ)	代表者名 (フリガナ)	チーム人数 (代表者含む)	PPT 内動画 (有・無)
フリガナ) シーハン	フリガナ) ユキヤマ ヒロキ	7	無
C 班	雪山 大樹		

※当日使用する PC、マイク、レーザーポインター機能付きワイヤレスプレゼンターは会場に準備しております。

これらは個別にご用意いただいても大学施設・設備の関係上ご利用いただけませんのであらかじめご了承ください。

発表時に使用する成果物 (例: 商品化した●●、店舗で配布したパンフレット、調査時に使用したアンケート)

※成果物の配布は、『禁止』とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

研究テーマ (発表タイトル)

和 ～繋げよう、伝統的工芸品～

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要 (目的・狙いなど)

かつては実用品として活かされていた伝統的工芸品は、現代の欧米化した生活様式には取り入れづらいものとなっている。現代において伝統的工芸品は産業として成り立つためには厳しい現状であり、製造者に対して支払う十分な売り上げが確保しづらく、辞めてしまう後継者が後を絶たない。

このように技術の継承が難しい中で、私たちは未来の伝統工芸士が増えてもらうために新しい伝統工芸品の「魅せ方」を提案する。伝統的工芸品の魅力に気づいてもらい、再び産業として確立させることで、伝統的工芸品の技術の衰退

を止めることが狙いである。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

伝統的工芸品の生産額は、昭和 59 年を境に減少し続けている。これは、生活者のライフスタイルが変化していく中で、利便性・機能性が重視されるようになり、かつては日本人の生活に密着していた伝統的工芸品が、生活の中で使われなくなってしまったという背景がある。一つの例として、茨城県結城市で製造されている結城紬では、様々な商品への展開や駅やホテル、デパートでの販売、着物レンタルを含めた環境事業、また海外の大きな展示会に出展するなどの対策を行っているが、どれも十分に費用を確保しているうえでの対策であり、費用を十分に確保出来ていない伝統工芸職人にとっては、有効な対策とはなっていない。

また、従事者数も昭和 54 年を境に減少し続けている。この問題に対しては、先ほど例に取り上げた結城紬では、毎年一定数の織り子希望者はいるが、彼らの満足いく給料を払うことが出来ず、辞めてしまう若者が多くいるという現状がある。

私たちは、生産額や従事者数の減少は、伝統的工芸品の売上が関係していると考え、伝統産業の衰退要因や、現地の人に対しヒアリング調査をした結果、伝統的工芸品を含む地盤産業の売上不振が課題であるという仮説に至った。

3. 研究テーマの課題

伝統的工芸品を含む地場産業の売上不振を解決するために「サバイバル戦略」があげられる。実際結城紬は、事業転換（ストール、ネクタイ、クッション）、直営店（駅やホテル、デパートでの販売）、産業観光（着物レンタルを含めた観光事業）、海外展開とコラボレーション（Louis Vuitton）を行ったものの十分な利益が得られなかった。新商品開発などの事業転換のアイデアも数多くあるにも関わらず費用がかかることから実行できないままである。海外からの評価も高くコラボレーションの機会もあるが納期に間に合わせるための人材確保にも金銭的問題が関わってきている。伝統的工芸品がサバイバル戦略を実施するには十分に費用を確保する必要がある。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

上記の課題の解決に向けて、私たちは伝統的工芸品の売り上げを確保し、その技術を持続させるための環境を整えることを目的とした「和」というプランを提供する。「和」は、伝統的工芸品を民泊に取り入れるプランである。このプランにおいて、「和」を利用する民泊オーナーはレンタルを利用して伝統的工芸品を取り入れる。また、このプランのメインターゲットは伝統的工芸品の購入層の中でも割合の高い外国人観光客とする。

1. 外国人観光客に伝統的工芸品を購入する新たなきっかけを作ることができる。
2. 売上を上げることで、後継者育成のための費用を確保することができる。
3. 更に売上が伝統的工芸職人に還元されるような仕組みを取り入れることで後継者育成を支援することができる。

以上の理由から、「和」は伝統的工芸品の後継者育成における課題を解決することができる。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

私達は、メインターゲットを決める際に伝統的工芸品を売っている青山スクエアに行き購入層を調査した。また、実際に結城紬を作っている会社に伝統的工芸品の現状についてお話を伺いに行った際に、いろいろな売り方を考えて実行しているがあまり成果がなく苦労していると言っていたが、私たちの企画に対しては前向きな意見を頂いた。私達の企画を実際に取り入れてくれる企業があるかどうかについては、株式会社百戦錬磨の事業部と開発部の方々から他との民泊施設と違う部屋作りができるメリットはあるが、それよりも棄損された場合のデメリットの方が大きいという厳しい意見を頂いた。この意見を元にデメリットを減らすことが私達の今後の課題である。この企画を広めるための活動としては、レンタル会社、ステイジャパンと連携して企画を実施する、地方財政との提携などを考えている。

6. 結果や今後の取り組み

この企画を通して、導入前より伝統的工芸品の売上を確保することが到達目標である。今後は、地方財政と提携してふるさと納税サイトに記載してもらう。ステイジャパンと話し合いを重ね、実現に向け、さらに継続可能なプランを提案していく。企画に協力して下さるレンタル会社を探すことを展望としている。

7. 参考文献

- ・外山徹（2004）『生きた文化財・伝統工芸品の継承に関する技術と課題』
- ・熊坂敏彦・(株)筑波総研株 主席研究員(2014年12月号)『「地方創生」における「地場産業振興」の重要性 - 笠間焼産地等の革新的取組みに学ぶ-』筑波経済月報。
- ・9月21日
- 四季の美 - SHIKINOBI - 「伝統工芸品とは？ 伝統工芸業界の現状と生産高推移、職人後継者について」。
<https://shikinobi.com/traditionalcrafts-info>

<企画シート作成上の注意>

- ※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、実行委員会から審査員(ビジネスパーソン・大学教員)の方々に事前にお渡しいたします。
- ※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1チーム・1点提出してください。また、インナー大会終了後、プレゼン部門にご協力いただいている日経ビジネス様(株式会社日経BPマーケティング)に大会結果ページを作成いただいております。大会結果ページにはチーム名やご提出いただいた本企画シートが掲載されます。
- ※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。
- ※本企画シートは、インナー大会プレゼン部門実行委員会への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、4ページ以内に収めてください。実行委員会から審査員に渡す際は、A4サイズでプリントし、4ページ目までをお渡しします。
- ※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更(チームの人数・交代など)は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、実行委員会(プレゼン局)にご連絡ください。実行委員会側で協議のうえ、ご返答いたします。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。
- ※企画内容は、未発表の(過去に他誌・HPなどに発表されていない)ものに限りです。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。
- ※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日本学生経済ゼミナール関東部会・日経BP社・株式会社日経BPマーケティングは一切の責任を負いません。
- ※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先(使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など)を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Webサイト上の資料を利用した場合は、URLとアクセスした日付を明記してください。
- ※電話番号や住所などの個人情報に記載しないでください。
- ※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。「有」の場合は使用するスライド番号も明記してください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。
- ※成果物を使用する場合は、必ず企画シートにご記入ください。企画シートにてご記入が無い場合、発表当日のご使用を「不可」とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

↑ ここまでを4ページ以内におさめて、ご提出ください