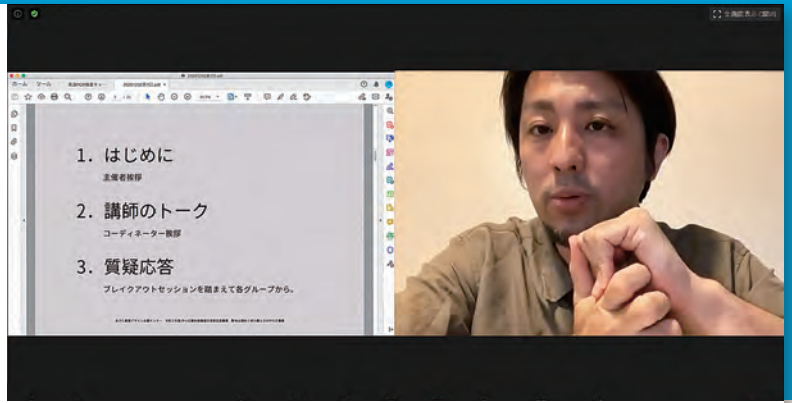


これからの
ものづくり
と



令和2年度「中小企業地域資源活用等促進事業」として受講無料のオンラインセミナーを開催。

あきた企業活性化センターの知財・デザイン支援課では、秋田県に拠点を置くものづくりの事業者を対象に、「これからのものづくりと…」をテーマに、全8回のオンラインセミナーを開催した。セミナーでは、全回を通してTIMELESS ながた おきさと 永田宙郷氏がファシリテーター（進行役）を務め、各回、業界の第一線で活躍する講師2名が、現在の活動と今後のビジョンについて

紹介。グループワークによる質疑応答など、双方向での意見交換も行われた。参加者は、オンラインだからこそ実現できた豪華な講師陣から、生活様式や消費行動の変化の中で、考えなければならないことや必要とされる手法のヒントを学んだ。

セミナー概要はこちら



セミナーレポ

第7回「ものづくりと『新しい流通のかたち』」

酒井 義夫氏(ろくろ舎:代表/木地師)

木工メーカー就職を機に福井県に移住。伝統的な木地師として技術を継承しながら、独自の視点から商品の開発やプロデュースなどを手がける。

約8割が下請けで2割が直接受注だった売上構成を、セレクトショップや素麺工房等で開催した受注型イベント“オンリー腕”を企画し約2年間で逆転。しかしコロナ禍により受注機会が減り、売上の多くを1点に頼ることの危険性を感じました。一方で消費者の“家で使うもの”への意識が変わったことで新規受注が増え、徐々に売上は安定しています。

昨年は、次々と“売り場”がオンラインに移行する中、自分もあえて今後も“オフライン”でいこうと舵を切りました。今持っている武器である“技術”を目の前で魅せることができる「移動式工房」をクラウドファンディングで実現するなど、現在は動けるようになった時を意識して準備を整えています。“オンリー腕”を企画して確信したことは、モノが良いのに売れないのは、売り手の問題だということ。個々がしっかりと自分と向き合い、繋がりを大切にしながら丁寧に販路を広げることが大切だと思います。

松崎 良太氏(きびだんご株式会社:代表取締役/Chief Momotaro)

銀行員、楽天執行役員を経て、クラウドファンディングとECを組み合わせた事業エンバウメントの仕組み、Kibidango【きびだんご】を創業。

Kibidango(きびだんご)は、クラウドファンディング型ECサイトです。一般的なクラウドファンディングの機能を持ちながら、自分たちでプロジェクトを運営し、良いと思った商品をECサイトで継続販売していることも特徴です。

さらに、そのノウハウを幅広い業種の方々に展開し、支援することで事業を拡大してきました。

業ごもり需要の増加で、ECサイトの利用率はコロナ禍前と比較して4倍以上と急激に成長しています。オンラインを活用するメリットは、消費者と場所や時間を超えた楽しみ方を共有できること。単にモノを予約注文するだけでなく、支援してみて初めてわかるモノづくりの過程を消費者に提供できます。

クラウドファンディングやECサイトでは事業者側が手軽に利用できるからこそ、自分たちの価値をどれだけ消費者に伝えることができるかが重要です。

参加者の声

毎回ゲストが異なっていたため、何度も新しい気づきと刺激がありました。第一線で活躍されている方々が何を思い、どう取り組んできたかやその失敗談など、さらには細かな数字や業界形態について、他の講座では聞くことができない様な内容でした。講師の方々に共通していたのは「地域やものの良さを見直し、魅力を磨きこみ、そして分かりやすく発信すること」。

TSUGI代表の新山直広さんがマルセル・ブルーストの言葉を引用して印象的でした。『発見の旅とは、新しい景色を探すことではない。新しい目を持つことなのだ。』目の前のものづくりに真摯に取り組みながら、新しい目を持ち、秋田や樺細工の良さを伝えていきたいと思います。



株式会社八柳
八柳 慶子さん