

着物で悠久山を盛り上げよう

～長大着物試着フェア～

喬ゼミナールⅢ・Ⅳ

4年生

19K015 江口 凜奈
19K023 小野 加奈子
19K024 小野島 陸
19K042 佐藤 潤太
19K088 長谷川 継介
19K102 村山 翔

3年生

19K119 渡辺 奈々
20K009 五十嵐 遥輝
20K028 大桃 颯
20K033 解 玉丹
20K040 金子 美宥
20K063 珊瑚 翔太
20K089 西山 未来
20K093 廣田 嵐之介
20K096 川上 花
20K098 前田 琉晴
20K104 矢部 美愛
20K113 脇本 拓斗
20K402 金 巴蒂

目次

1.	はじめに.....
1.1	ゼミナールの紹介.....
1.2	活動の目的・課題・意義.....
2.	長大着物試着フェアについて.....
2.1	長大着物試着フェア開催の目的と概要.....
2.2	試着フェア開催までの経緯.....
2.3	試着フェア開催までの流れ.....
2.4	開催日当日の様子.....
2.5	良かった点・得られた点.....
2.6	反省点・改善策.....
3.	アンケート調査について.....
3.1	アンケート調査の目的.....
3.2	アンケート調査の概要.....
3.3	アンケート調査の結果.....
3.4	アンケートで得られた気づき・改善点.....
4.	みどり繭の化粧品を使用した活動.....
4.1	みどり繭の化粧品を使用した活動の概要と目的.....
4.2	みどり繭の化粧品の特徴.....
4.3	みどり繭の化粧品の活動を行うにあたり.....
4.4	みどり繭の化粧品展示コーナー.....
4.5	委託販売の活動.....
5.	まとめに.....
5.1	今年度の活動の意義.....
5.2	今年度の反省.....
5.3	今後の展望.....

- 〈参考資料〉 1. 長大着物試着フェアポスター.....
2. アンケート調査用紙.....

1. はじめに

1.1 ゼミナール紹介

喬ゼミナールは2020年からスタートして、今年度で3年目になる。今年度は4年生6人、3年生13名の計19名で活動している。

各メンバーはそれぞれの個性を活かし、協力し合いながら活動を展開してきた。4年の江口は、「長大試着フェア」のポスター作成の際に開催目的にあったポスター案を出すのに貢献した。小野島は、話をまとめるのが得意であり、企業との打ち合わせの際には、スムーズなやり取りをしていた。小野は、商品委託販売の時に商品が目立つようなPOPを作成した。佐藤は、「長大着物試着フェア」を開催するにあたり、課題となる点の解決策を出すのとゼミ長のサポートに務めた。長谷川は、ゼミ長として開催までの大まかな計画を立てて、全体を取りまとめた。村山は、企業との打ち合わせの時に、全員のサポートをするのに努めた。

3年の五十嵐は、計画性を持って、意見出しやポスター作成等に貢献した。大桃は、アンケートの集計結果を自身の考えでまとめていた。解は、ゼミ活動に積極的に参加し、お客様に着物を着てもらい、満足してもらうことに貢献した。金子は、自分で考えた案をグループに伝え、議論の活性化に努めた。川上は、「長大着物試着フェア」で呼び込みや自分から仕事を探すといった積極的な行動をしていた。金は、ゼミ活動全てにおいて、積極的かつ楽しみながら参加していた。珊瑚は、「長大着物試着フェア」の宣伝を行い、多くのお客様に会場してもらうことに貢献していた。西山は、意見を積極的に発表していた。廣田は、ゼミ全体の場を盛り上げていて、士気を上げることや意見を出しやすい空気を作るのに務めていた。前田は、場の流れを読み、その場に応じた適切な対応をしていた。脇本は、空いている役割には積極的に立候補していた。

昨年度は、「きもの文化村構想の試み～十日町地域における新たな可能性～」をテーマに掲げ、アンケート調査や着物の体験、たくみの里を事例としたケーススタディ、絹生活研究所商品委託販売提案書及び株式会社きものブレイン様の工場見学を実施した。昨年「試み」を通じて、ゼミ活動のキーワードを「着物文化の振興・日本文化の継承・長岡東地区の地域活性化」を3つに絞り、今年は活動してきた。

図表1 ゼミの集合写真



1.2 活動の目的・課題・経緯

今年度は、まず悠久祭で「長大着物試着フェア」と「アンケート調査」を実施に向けて活動をし、同時に「商品委託販売」もおこなった。活動の目的は以下の3つである。

1つ目は、「日本文化の継承」である。着物は衣食住の日本文化の1つであり、着物を着て華道や茶道等をすることもある。しかし、2020年から続く新型コロナウイルスの影響により、着物をはじめとする日本文化に触れられる機会が無くなってしまった。それにより若者の着物離れに拍車をかけていることや消滅の危機にさらされている日本文化が表れてきてしまっているものもある。それらの解決策として、着物を「触る・見る・試着」の機会を設けることで若者に着物に興味を持ってもらうだけでなく、日本の伝統文化を学ぶきっかけにもなるのではないかと考えた。

2つ目は、「着物文化の振興」である。現代では、着物を着る人が減っており、衰退してきている。そこで、多くの人に着物に触れる機会を与えることが出来る「長大着物試着フェア」を開催することで、着物文化の振興につながるのではないかと考えた。この取り組みは、鶴亀様のご協力のもと、活動を始めた。

3つ目は、「長岡東地区の活性化」である。長岡大学がある長岡東地区で「長大着物試着フェア」を開催することによって多くのお客様が来場し、その地域を知ってもらえるのではないかと考えた。

活動の経緯としては、5月中頃から「試着フェアチーム」、「アンケートチーム」、「商品委託販売チーム」に分かれて活動を開始し、試着フェアの具体的な内容の決定やアンケート項目の決定、委託販売に向けた企業との交渉等をしていった。なお、「試着フェアチーム」と「アンケートチーム」は、長岡東地区の活性化のため長岡大学近辺を中心として、活動をしていき、「長大着物試着フェア」は3年ぶりに開催された悠久祭と同日におこなった。そして、「商品委託販売チーム」については、昨年と同様に十日町地域を中心に活動をした。

2. 長大着物試着フェアについて

2.1 長大着物試着フェア開催の目的と概要

今年度おこなったゼミナール活動の1つの「長大着物試着フェア」は、着物や浴衣等の和の文化に触れてもらい、着物文化を推進していき知名度向上を狙うことや伝統的な日本文化の振興を目的として、開催することを決定した。「長大着物試着フェア」は、9月17日（土）の午前10時から午後17時で、長岡大学の3階学生ホールにて開催し参加方法は原則、当日受付で希望者は予約申し込みという形を取った。また、この活動は株式会社鶴亀社の協力のもと開催することができ、ゼミ生とイベント内容を決定していく時や着物の用意等で、協力していただいた。

2.2 試着フェア開催までの経緯

まず、当初計画していたのは、「長大着物試着フェア」ではなくて「長大着物コンテスト」であった。内容としては、参加者に着物を着た状態で観客と審査員の前に出てもらい、全体投票と審査員投票の合計で順位を決定するものであった。対象は、長岡市の10代後半から20代前半の若者で、審査員についてはご協力していただいた企業にお願いをする予定となっていたが、ここで大きな問題点が2つ上がった。

まず、1つ目は「開催場所の確保が困難」という点である。企画の段階で、参加者が全員並ぶステージと観客席が非常に大きい会場を必要とすることと待機室も必要になることが分かった。そこで、長岡大学のアリーナや他の場所を借りることを考えた。しかし、アリーナはイベントに被ってしまったことと、他の場所での単独開催は集客が見込めないという結論がでた。

次に2つ目は「参加者同士の不特定多数の接触を減らすことが難しい」という点である。

現在、新型コロナウイルスが流行しており距離を取るといった感染対策が必要となっている。このイベントでは、参加者同士での不特定多数の接触を減らすことが難しいことや3密を回避するとなった時に、非常に多くの部屋を使用することになり、「着物試着フェア」と同日開催されていた悠久祭に支障を与えてしまうことが予想された。以上の2つから「長大着物コンテスト」の開催を断念することとなった。

この失敗から「省スペース」、「1か所で完結」、「人数の制限ができる」という条件が判明した。これらをふまえたうえで開催できるイベントはないかとゼミ生全員で考えた。

そして、新たに出た案が「試着のイベント」であった。この案は、3つの条件を満たすことができ、ゼミ生全員からの賛同も得ることができた。

そこから、「長大着物試着フェア」が誕生し、今年度新たに開催することが決定した。

2.3 長大試着フェア開催までの流れ

次に開催までの流れを紹介していく。

まず、5月は株式会社鶴亀社様の小川社長と具体的な内容を決定していった。

主に決めた内容は、一度に試着できる人数を4人にしたことやハンガーやラック等の備品を用意する方法について決めていった。また、株式会社鶴亀社様の従業員の当日の流れについても相談をし、一回に掛かる試着時間や誘導経路を考慮しながら、決めていった。

6月は、5月に引き続きイベント内容を決めていくのと同時に、掲載用のポスターの作成や来場していただいたお客様に回答していただくアンケート用紙の作成を開始した。特にポスター作成は、ほとんどのゼミ生が初めて取り組んだということもあり、完成までに時間が掛かった。そして、完成したデザインは図表4で、イメージは、「秋の紅葉」と「着物」をイメージして作成した。

また、「試着フェア」というと有料と想像される人が多いことを予想して、「参加費無料」という言葉を入れて、気軽に参加が出来るイメージを持たせられるようにした。

そして、6月末には株式会社鶴亀社様に訪問をし、「長大着物試着フェア」で使用する試着するための敷物の大きさの確認、図表2、や試着時間の見積もり、こういった着物を展示するのかを決めた。



図表2 試着スペースを確認している様子

7月は、掲載用のポスターが完成し、各掲載予定場所に掲載許可の電話をした。その後、7月中旬頃に各掲載場所にポスターを届けた。掲載場所は、長岡市内の4大学1高専に加えて、中越高校様、スポーツ DEPO 長岡古正寺店様、むじん商店様、株式会社新潟デリカ様や株式会社鶴亀社様に掲載をしていただいた。図表3、は長岡造形大学様にポスターを受け取っていただいた時の様子である。また、ゼミ生の開催日当日の具体的な役割の決定もした。



図表3 長岡造形大学にポスターを渡した時



図表4 むじん商店様の店舗に掲載

8月は、備品の借入先との手続きを完了し、開催日当日のゼミ生のシフト作成に取り掛かった。前半と後半に分けて、ゼミ生全員が参加できるような体制にした。また、7月のポスター掲示だけでは、告知不足だと感じ、8月下旬頃に長岡大学とむじん商店様のInstagramに告知をしていただいた。長岡大学のInstagramでの告知文は、代表者が考えたが、むじん商店様については、ご厚意で文章を独自に考えていただいた。



図表5 長岡大学のInstagramでの告知



図表6 むじん商店様のInstagramでの告知

最後に9月は、予約の申込を締め切り、ゼミ長と小川社長で前日打ち合わせを行った。そして、前日準備をゼミ生全員で行い、着物の運び出しや備品等の搬入、展示品の配置や飾りつけ等をして翌日、開催に踏み切った。



図表 7 開催準備の様子



図表 8 準備完了後の会場

2.4 開催日当日の様子

開催日当日は、ゼミ生は株式会社鶴亀社様と協力をしながら臨機応変に対応することができていた。当日の役割は受付、誘導、着付け補助の3つであった。受付係は、来場者への対応や試着スペースが満員の時にお客様にどのくらいの時間が掛かるのかというのを伝えていた。また、誘導係の人手が不足している時には、助けにも入っていた。誘導係は、受付から着物が並べられているスペース、そこから試着スペースへの案内をしていた。ただ、見ているだけでなく、お客様との積極的な会話もしていた。着付け補助は、素早く試着が出来るように、着付けした後の着物をハンガーにかけたり、従業員の方から必要となる物品を言われた時に持ってくるといったことをしていた。また、これら3つの役割以外にも、ゼミ生全員が入れ替わりながら、呼び込み等も行っていた。

その効果もあり、お客様は若者だけでなく、幅広い年齢の人が来場していた。試着をしていた人は慣れない着物で落ち着かない方が多かったが、着付けが終わった時には皆、笑顔であったことや写真を撮りたいという人も居た。また、試着はせずに見学のみという人もいたが、その方たちからは「綺麗」や「すごい数」といった声が聞こえた。そして、お客様が居ない時間帯にはゼミ生も試着体験をし、着物に触れられることができたことや従業員の方とも会話が弾んでいた。

こうして、今年度新たに開催した「長大着物試着フェア」は無事終了することが出来た。



図表 9 試着フェア開催前の集合写真



図表 10 試着した学生の様子



図表 11 試着した学生の様子



図表 12 大人の方の試着の様子



図表 13 化粧品コーナーの様子



図表 14 開催終了後の片付け様子

2.5 良かった点・得られた成果

この活動を通しての良かった点と得られた成果は3つあると考える。

まず1つ目は、イベントの企画から運営までの全ての工程を知ることができ、イベント企画の難しさを知ることが出来たことである。

次に2つ目は、イベントを開催したことによって、多くのお客様に着物への興味を持ってもらうことが出来たことである。着物を見たお客様は、物珍しい目で見えていたことや見学から、試着をしてみたいという人も居たので、少なからず、興味を持ってもらえたといえる。また、化粧品コーナーを設けたことによって、若者だけでなく中高年の女性にも興味をもってもらうことが出来た。

最後に3つ目は、ゼミ生が呼び込みをおこなったことである。役割が無い時間帯の人達で交代しながら校内で呼び込みをしたことで、予想していたより、多くの方に来場してもらうことができた。

2.6 改善点・改善策

一方で、改善点は5つあった。

1つ目は、着物の種類が少なかったことである。試着の対象は10代後半から20代前半に絞っていたため、着物の種類が振袖と袴のみであった。しかし、それ以外の年齢層の方も思っていた以上に来場したため、対象外のお客様が試着しづらく、着物の見学のみや着物を見ずに帰ってしまう方がいた。

改善策としては、振袖の数を減らして、普通の着物や浴衣、男性用の着物も揃えるようにすべきだと思う。それによって、多くの人に着物を着る機会を与えられると考える。

2つ目は、予約が無かったことである。予約が一件も無かったのは、告知を開始する時期が当初は6月中旬頃であったが、ポスター作成が予想以上に時間が掛かってしまったことで告知の開始が、7月中旬と約1か月遅れてしまった。その結果、ポスターの掲載場所に貼る期間が短くなり、告知不足になったことや予約が一件も無いといったことになってしまった。

次年度は、ポスター作成を早めの段階から取り掛かることや完成期限をより明確に設けることが必要だと感じた。また、告知がポスター掲載と長岡大学とむじん商店様のインスタグラムでの告知1回のみであった。なので、ゼミナールのインスタグラム等を開設し、繰り返し告知が出来るものを用意することが必要であると思う。

3つ目は、各役割にゼミ生の人数が余剰している部分があったことである。開催前に人数を決定し、受付係2名、着付補助4名、誘導係が3名となっていた。しかし、開催日は着付補助の人と誘導係が入り乱れてしまい、試着会場内が混雑してしまった。それだけでなく、試着会場までの誘導が終わると何もすることが無い状態が続いてしまい、ゼミ生同士の士気も低下させてしまった。

今回は、人数を減らしてイベント運営をしていき、仕事が無い人がでないようにしていきたい。また、誘導係と着付補助は1つにまとめた方が良いと感じた。

4つ目は、試着時間が6月の時よりも掛かっていたことである。6月末に模擬でおこな

った時には、10分程度であった。しかし、それは「黙々とやって10分」であった。当日は会話等を入れながら試着をしていたため、30分程掛かっていた。それにより、受付係が混乱してしまったことやお客様を待たせてしまった。次回開催時には、会話等が入ることも考慮し、30分刻みで案内をしたいと考える。

5つ目は、目立ちにくい場所で開催してしまったことだ。「長大着物試着フェア」は長岡大学の3階学生ホールにて開催していた。だが、2階学生ホールに比べると人気が少ないことや悠久祭のイベント終了後に会場に向かってくる人が少なく、人が全く来ないという時間があった。

次回開催時には、2階学生ホールや他のイベントが開催している所の近辺等で開催をしていこうと思う。それによって、今年度よりも会場に来る人が増加すると考える。

3. アンケート調査について

3.1 アンケート調査の目的

私たちアンケートチームは参加者の属性を知るため、次回に向けて改善点を見つけるためにアンケート調査を実施した。

3.2 アンケート調査の概要

(1)調査対象

9月17日(土)に行った「長大試着フェア」の参加者

(2)調査方法

「長大試着フェア」会場のアンケートコーナーにてお願いをし、ご協力していただいた。

(3)調査項目

問1では回答者について3つの質問、問2ではイベントについて7つの質問を設けた。

(4)回収率

参加者50名のうち、アンケート回答者39名で78%

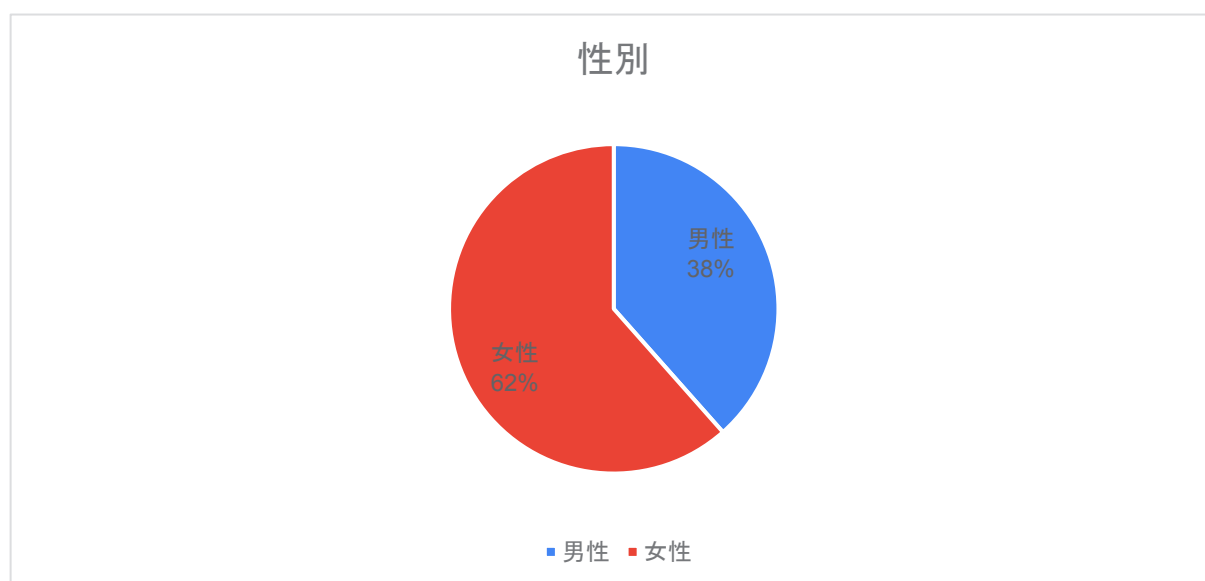
3.3 アンケート調査の結果

ここからはそれぞれのアンケートの結果について報告する。

問1では性別、年代について伺った。

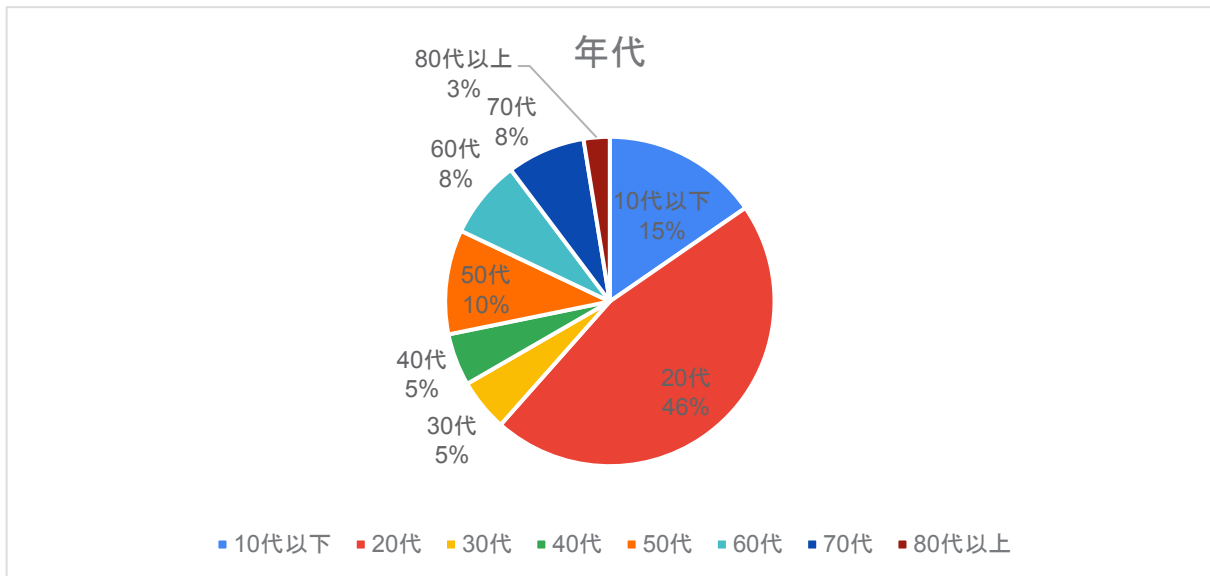
回答者39名のうち、「女性」が24名で全体の62%、「男性」が15名で全体の38%であった(図表15)。

図表 15



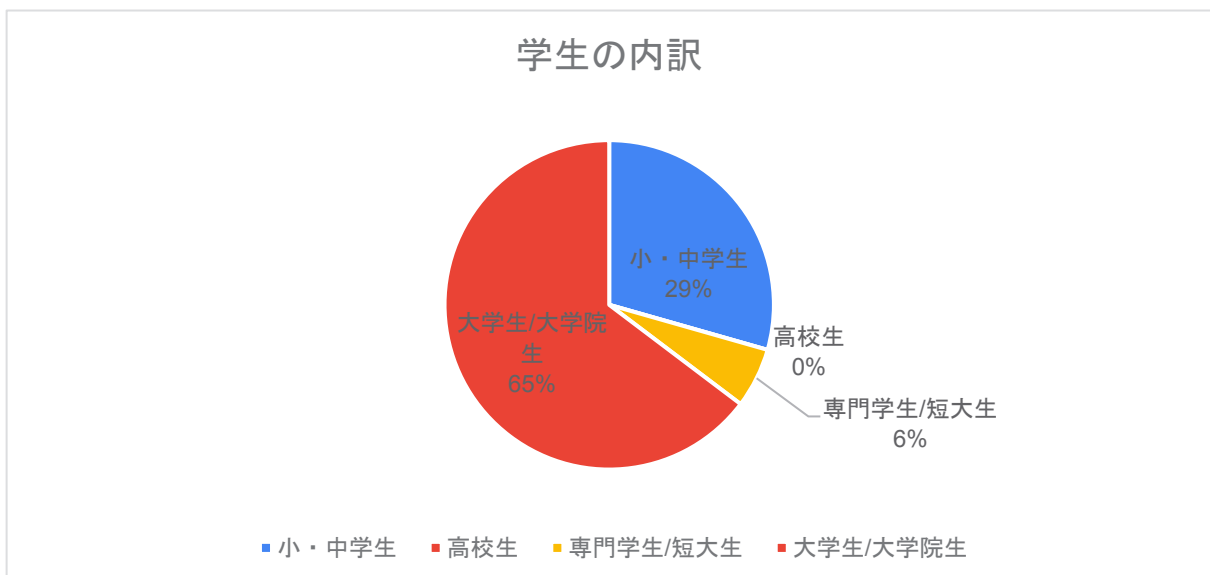
年代で表すと、回答者 39 名のうち、「20 代」が 18 名で 46%、「10 代以下」が 6 名で 15%、「50 代」が 4 名で 10%、その他の年代はそれぞれ少数であった(図表 16)。

図表 16



学生の内訳は回答者 17 名のうち、「大学生/大学院生」が 11 名で 65%、「小・中学生」が 5 名で 29%、「専門学生/短大生」が 1 名で 6%、「高校生」が 0 名であった(図表 17)。

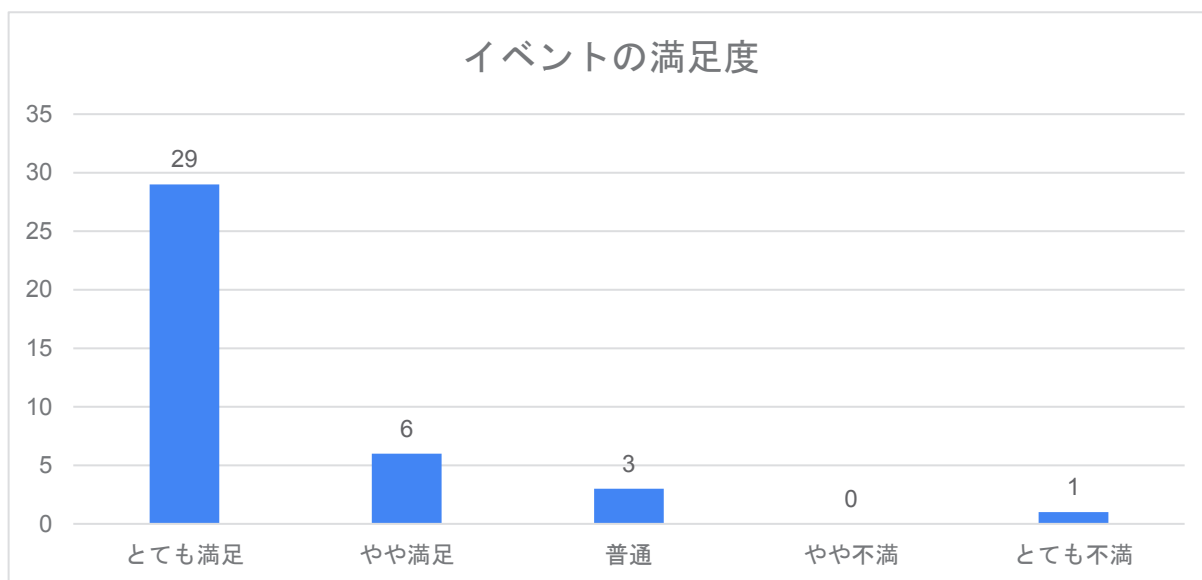
図表 17



問2ではイベントについて伺った。

イベントの満足度についての質問では、回答者39名のうち、「とても満足」が29名、「やや満足」が6名、「普通」が3名で、「やや不満」が0名、「とても不満」が1名であった(図表18)。

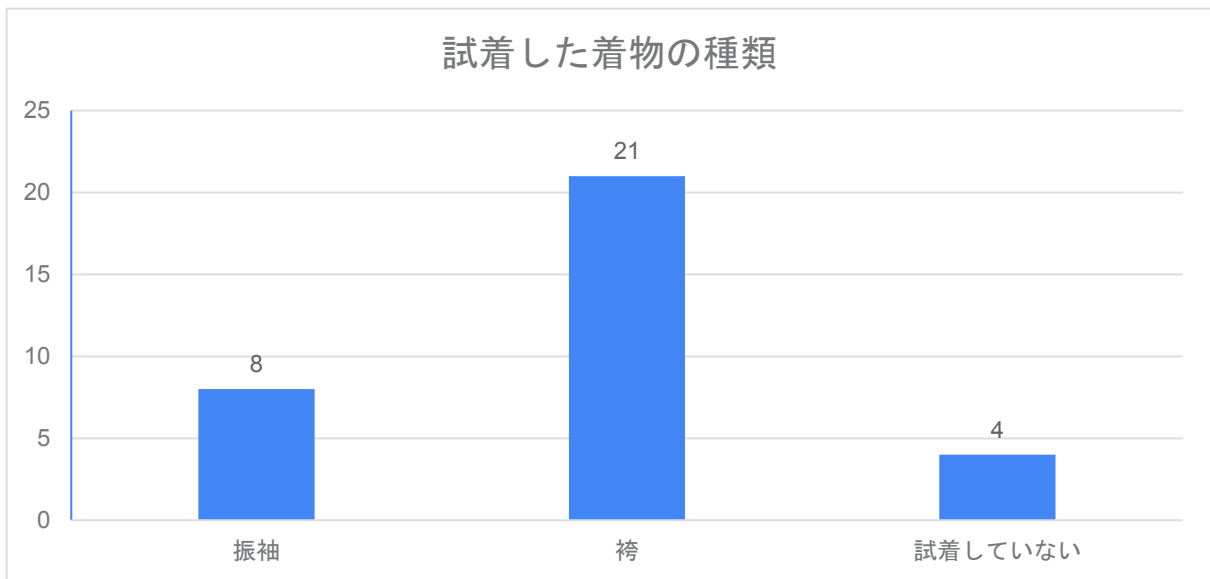
図表18



満足度の理由についての質問では、「なかなかできない体験のため」、「20年ぶりに着物を着ることができて良かったため」、「話をしながら楽しくできたため」、「着付けが早くて良かったため」などの回答が得られた。

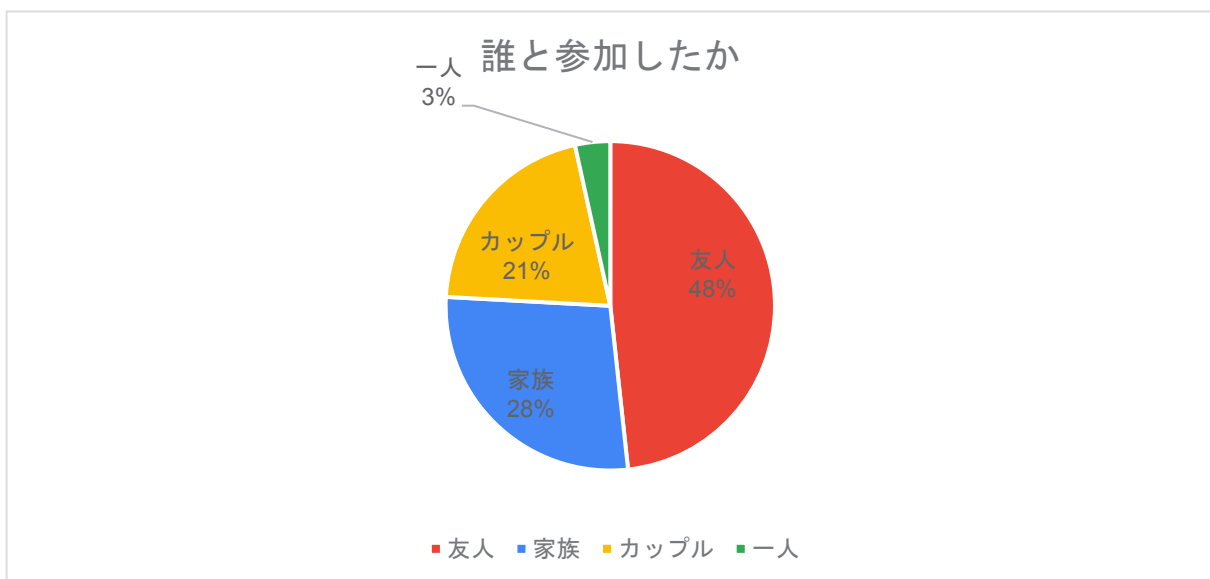
試着した着物の種類についての質問では、「袴」を試着した方が21名、「振袖」を試着した方が8名であった(図表19)。

図表 19



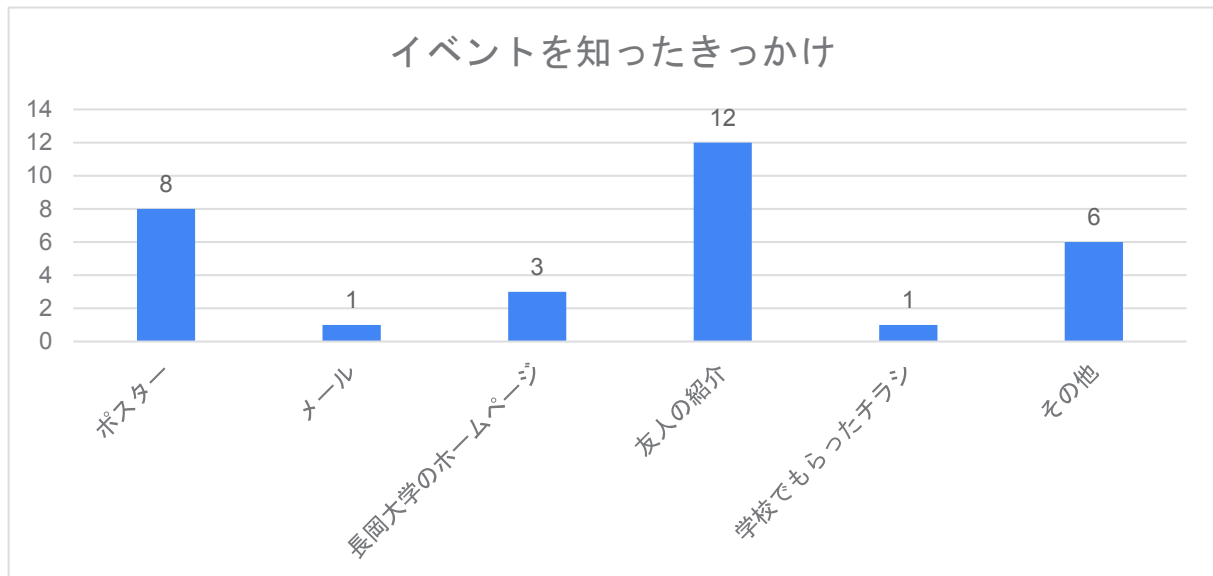
「誰と参加したか」という質問では、回答者 29 名のうち、「友人」が 14 名で 48%、「家族」が 8 名で 28%、「カップル」が 6 名で 21%、「一人」が 1 名で 3%であった(図表 20)。

図表 20



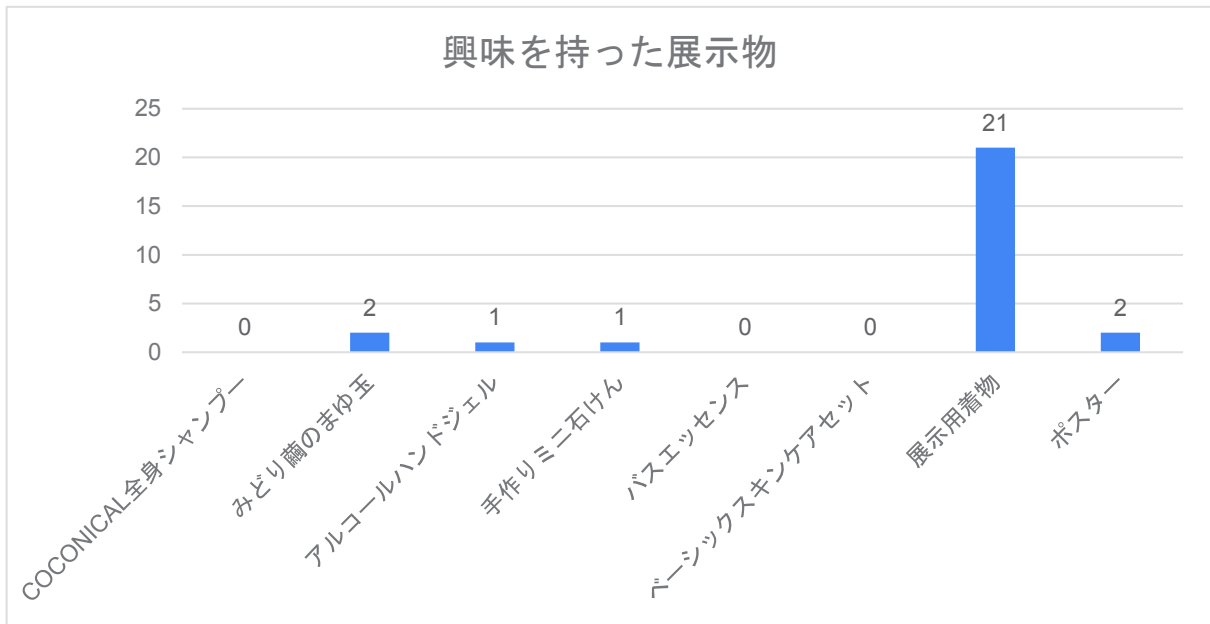
このイベントを知ったきっかけについての質問では、「友人の紹介」が12名、「ポスター」が8名、「その他(娘から聞いた、勧誘された)」が6名、その他の項目がそれぞれ少数であった(図表 21)。

図表 21



興味を持った展示物についての質問では、「展示用着物」が21名、「ポスター」「みどり繭のまゆ玉」がそれぞれ2名、「アルコールハンドジェル」「手作りミニ石けん」がそれぞれ1名であった(図表 22)。

図表 22



イベントに対するご意見・ご要望についての質問では、「手早く着物を着ることができて良かったです」、「可愛い着物を着ることができて良かったです」などの回答が得られた。「また開催してください」という要望もあった。

3.4 アンケートで得られた気づき・改善点

今回 10 代～20 代の参加者が全体の半数以上を占めていた。イベント開催のポスターを周辺の学校に掲示させてもらったことや当日勧誘のために学内を回った成果だと感じたため、次回も継続して行う。

袴の種類が多かったため、多くの方に着てもらうことができた。しかし、試着せず見学だけの方もいたため、次回は着物の種類や数を考え直しどの年齢層の方にも試着していたできるように工夫をする。

複数人で参加する方が多く、一人の方が試着しづらかった様子であった。そのため、次回は試着ブースの改善を行い、誰もが参加しやすい環境づくりをしていく。

今回は「友人の紹介」でイベントを知った方が多数であったが、次回は SNS を活用しながら広告や宣伝をより活発に行い、参加者の増加を目指す。

着物には多くの関心があったが、委託販売における展示品には関心を持つ方が少なかった。次回は委託販売の展示品にも関心や興味をもってもらうために、会場のレイアウトを見直す必要があると感じた。

4. みどり繭の化粧品を使用した活動

4.1 みどり繭の化粧品を使用した活動の概要と目的

私たちは昨年度に引き続き、株式会社きものブレイン様に協力をいただき、みどり繭を使った化粧品に関する活動を行ってきた。今年度は着物試着フェアの際にみどり繭の化粧品の展示コーナーを設置する活動とみどり繭の化粧品を委託販売まで結びつけることを目的とした2つの活動を行った。

活動の目的としては2つ挙げられる。

1つ目は、ゼミナール全体の活動目的である着物文化の振興と日本文化の振興に重点を置き、衣服のイメージが強いシルク商品に衣服以外のみどり繭の化粧品もあるということを引きものブレイン様の商品を通して多くの人に知ってもらうことである。

2つ目は昨年度の活動で実際に結び付けることができなかった委託販売の委託先を見つけ、開始することである。私たちは昨年度も委託販売に関する活動を行ってきたが委託販売を結びつけるまでには至らなかった。このことから今年度こそは委託先を見つけて依頼し、委託販売を開始したいと強く思い今年度も委託販売の活動に挑戦してきた。

4.2 株式会社きものブレイン様のみどり繭の化粧品の特徴

株式会社きものブレイン様は新潟県十日町市に本社を置く会社である。着物の修繕を行うことを主に行っている企業であるが、「絹生活研究所・Silk life lab」ブランドでみどり繭の化粧品を販売している。みどり繭の化粧品の最大の特徴として、「みどり繭」を原材料として使用していることである。「みどり繭」とは、通常の白い繭とは違い、セリシンとフラボノイドと呼ばれる2つの成分を多く含んだ繭のことである。セリシンは人間の肌に近いアミノ酸で構成されているため美容効果や保湿効果が期待でき、フラボノイドは紫外線予防と肌の細胞の老化防止に期待ができる成分である。

4.3 みどり繭の化粧品の活動を行うにあたり

みどり繭の化粧品の展示、委託販売の活動を行うにあたり7月にきものブレイン様と打ち合わせを行った。図表 23 はきものブレイン様に赴き、岡本社長へ今年度の活動予定と協力依頼をしている様子である。主に、みどり繭の化粧品の展示や委託販売に使う商品の提供、委託販売制度の細かな部分の検討といったことを依頼した。

図表 24 はマーケティングマネージャーの辻井様と打ち合わせをした際の様子である。ここでは私たちがどのような所に委託を考えているのか、委託販売の流れはどうすれば良いのかといったことや展示に使いたい商品はどの程度提供して下さることが可能なのかといった活動の細かな部分の決定、すり合わせを行った。

以上の2度のきものブレイン様との打ち合わせを経て、今年度のみどり繭の化粧品に関する活動がスタートした。



図表 23 岡本社長へ今年度の活動報告



図表 24 辻井様との打ち合わせ

4.4 みどり繭の化粧品展示コーナー

4.4.1 みどり繭の化粧品展示コーナーの設置

長岡大学悠久祭で私たちが行った着物試着フェアの際にきものブレイン様のみどり繭の化粧品を展示した展示コーナーを設ける活動を行った。商品の発注や返却の予定決めといったやり取りはメールで行い、商品返却の際には学生が商品を引き取り、きものブレイン様へ直接返却した。

図表 25 と図表 26 は当日のみどり繭の化粧品展示コーナーの写真である。当日はCOCONICAL全身シャンプー、バスエッセンス（入浴剤）、みどり繭、手作りミニ石けん、アルコールハンドジェル、ベーシックスキンケアセット（化粧水、美容液、美容クリーム）計6種類のみどり繭の化粧品を展示した。また、アルコールハンドジェルとベーシックスキンケアセットは実際に手に取って試せるようにテスターとしても設置した。着物試着フェア受付の横に商品を展示して通路を通りかかる人、着物試着体験をしにきてくださった方の目に入りやすいように工夫し、商品のパンフレットを貼ったコルクボードを設置したことにより展示コーナーにボリューム感を出すことができた。

また、コルクボードに貼ったパンフレットのQRコードからオンラインストアを見てくださいる方もおり、商品の説明やどこの企業の商品なのかといったことの説明を求められ、良い商品だと言ってくださる方もいた。

このことから、まだ認知度の低いみどり繭を使用した化粧品について展示コーナーに来てくださった方から興味を持ってもらうことができ、知ってもらうことができたと考えている。



図表 25 展示商品のパンフレット



図表 26 展示コーナーの商品の様子

4.4.2 反省点、解決策

みどり繭の化粧品展示の活動での反省点は3つ挙げられる。

1つ目は商品の値段を展示コーナーに表記しなかったことである。今回は展示だけであり販売を行うわけではないのでそれぞれの商品名だけ表記すればよいと考えていた。しかし、当日に展示コーナーへ来てくださった方から値段を聞かれる場面がありその都度値段を教えなければならなかった。販売を行う時だけに限らず商品名と一緒に値段も表記することが望ましいと感じた。

2つ目はテスターで設置したアルコールハンドジェルとベーシックスキンケアセットを使ってくださる方が少なかったことである。展示だけの商品と同じ机に設置していたため、テスターとして実際に使えることが分かりにくかったためではないかと考えられる。展示だけの商品とは別の机で大きく宣伝をし、積極的に声をかけて宣伝していきたい。

3つ目は展示用着物に見劣りしてしまったことである。展示用着物の方が圧倒的に数もインパクトも大きく、誰もが展示用着物に目がいきってしまうくらいの差があったように感じた。展示するみどり繭の化粧品の種類を増やす、パンフレットや手作りPOPを貼ったコルクボードの設置数を増やして展示コーナーを大きく見せることが必要だと感じた。

4.5 委託販売の活動

4.5.1 委託販売先の紹介

今年度の委託販売の活動を行うにあたり委託販売を新潟県十日町市松之山湯山にある日帰り温泉施設ナステビューウ湯の山様へ依頼し、引き受けてくださった。図表 27 はナステビューウ湯の山様の施設の写真である。ナステビューウ湯の山様は日本三大薬湯と呼ばれる有数の温泉地帯に位置している。そのため県内外問わず多くのお客様が来るといふ点、委託を考えているシャンプーや入浴剤を売り場に置いても違和感が少ないという点、みどり繭の化粧品の主なターゲットである中高年層も多く訪れるという点から委託を依頼させていただいた。



図表 27 ナステビューウ湯の山様の写真

4.5.2 委託販売活動の実施

図表 28 は9月にナスティビューウ湯の山様に赴いて高橋社長と委託販売に関する打ち合わせを行ったときの様子である。



図表 28 高橋社長との打ち合わせの様子

この打ち合わせではどのような商品を委託販売する予定なのか、売り場はどの程度提供していただけるのかなど話し合いのもと、主に4つの条件で委託販売を承諾していただいた。条件は以下の通りである。

- ①委託期間は10月5日から11月9日までの約1ヵ月であること。
- ②陳列の際の商品を入れるカゴや値札などの小物は借りずに学生で準備すること。
- ③商品の補充、陳列はその都度電話かLINEで確認し、学生が赴いて行うこと。
- ④委託期間が短いため商品が売れた利益は全てきものブレイン様へ渡すこと。

委託販売した商品はCOCONICAL全身シャンプー(4,950円)、バスエッセンス(330円)、手づくりミニ石けん3個セット(1,980円)、手づくり石けん(2,530円)、アルコールハンドジェル(990円)の5種類である。看板商品でもある全身シャンプーをはじめとして比較的手に取りやすい値段のバスエッセンスやアルコールハンドジェル、お土産に最適で家族内複数人でも使うことのできる石けんをみどり繭の化粧品の中から選定し委託した。

図表 29～図表 32 は委託した各商品と売り場全体の写真である。昨年度の活動では開始することができなかった委託販売を開始することができた。きものブレイン様のパンフレットだけでなくみどり繭についてのPOPを作成したり商品の下に布を敷いて色味をつけたりと売り場にオリジナリティを出すことができた。また、高橋社長からみどり繭の化粧品はどのような商品でどのような効果が分かるようにした方が良いとアドバイスをいただ

き、みどり繭の化粧品についてお客様が持ち帰れる資料を作成した。図表 33 と図表 34 は作成した資料である。委託販売を行ってみた感想として委託販売を行うにあたり、商品の手配や売れ行きの確認などのメール、LINE のやり取りを委託元と委託先 2 つの企業と行わなければならない大変であった。また、決められたスペースで商品を並べ、どう宣伝すれば良いかを考えてレイアウトを決定するのが難しかった。しかし、大変なことや難しいと感じた反面、実際に委託販売を開始できたことの達成感や自分たちが考えた売り場を作りあげる楽しさも感じる事ができた。



図表 29 COCONICAL 全身シャンプー



図表 30 手づくり石けん



図表 31 バスエッセンス・手づくりミニ石けん・アルコールハンドジェ



図表 32 売り場全体の様子

COCONICAL 全身シャンプー

この商品について

“みどり繭”の贅沢なうるおいを、肌で感じられる全身シャンプー。潤いヴェールをふわりと纏ったかのようなしっとり感で、つっぱりにくい洗い上がりを楽しめます。肌に効果的に潤いを残せる成分処方だからこそ、ボディや顔だけでなくヘアケアアイテムとしても。流した後もつづく、濃密なうるおいをご堪能いただけます。

使用方法

適量を泡立ててご使用ください。泡を洗い流した後の特有のつつる・すべすべ感は、うるおい成分です。そのままタオル等で水分をふき取ってください。



アルコールハンドジェル

この商品について

消毒・抗菌・保湿が1つに。みどり繭シルク・アルコール75%・銀イオン配合ハンドジェル。アルコール消毒による、刺激臭や手荒れが気になる人におすすめです。

使用方法

適量を手にとり、手指になじませてください。アルコールに敏感な方や、肌の弱い人は使用しないでください。

バスエッセンス (入浴料)

この商品について

みどり繭のシルクの天然保湿成分*を配合。絹生活研究所オリジナル処方のすぐれた保湿力でお肌のキメを整え、乾燥から守ります。オレンジとジンジャーの精油をベースに、さらに9種類のボタニカル精油をミックス。リラックスしながら体の芯までぽかぽか。

*加水分解セリシン

使用方法

浴槽のお湯(約200L)に対して本品30mL(本品1包)を入れ、よくかき混ぜてから入浴してください。38℃~40℃のぬるめのお湯でゆっくりと入浴する事をおすすめします。



図表 33 持ち帰り可能なお客様へ向けた商品の資料 表面

各種石けん（手づくり石けん プレーン&手づくりミニ石けん 3種の香り）

この商品について

熱を使わずゆっくり熟成する「コールドプロセス製法」により、原料に含まれるみどり繭の美容成分を失うことなく石けんに閉じ込めました。高い保湿力を持つみどり繭のセリシンは、肌との親和性に優れており、汚れや角質をしっかり落としながら、洗った後も潤いが残ります。洗顔や手洗い、全身にもご使用いただけます。

※シトラスブーケ、バラ、ラベンダーのミニ石けん3個入りセット。その日の気分で香りのバリエーションをお楽しみいただけます。



使用方法

水かぬるま湯で顔をすすいだ後、石けんを手にとり、泡立てネットまたは手のひらで泡立ててください。泡で顔をやさしく包んで、ゆっくりマッサージするように洗い、ぬるま湯で十分にすすいでください。

図表 34 持ち帰り可能なお客様へ向けた商品の資料 裏面

4.5.3 委託販売の結果、考察

今回の約1ヶ月間の委託販売で売れた商品はアルコールハンドジェルが2個、手づくりミニ石けんが1個、全身シャンプーが1個で売上高が8,910円という結果であった。今回の委託販売ではあまり商品が売れず、委託販売としてはあまり結果が振るわなかった。きものブレイン様のみどり繭の化粧品は主に中高年層をターゲットとしており、中高年、高齢層も多く訪れる温泉施設への委託をすることで今回の結果よりも売れると考えていた。しかし、日帰り温泉施設では、手軽な値段で気軽に温泉に入りに来る人が多く、質が良い分同類製品と比べて時に少し値段が張ってしまうきものブレイン様のみどり繭の化粧品までお客様の手が伸びなかったことが考えられる。

このことから、みどり繭の化粧品を委託販売するのであれば手軽や気軽に赴くことのできる施設ではなく、高級ホテルや高級旅館といった高級志向な施設へ依頼することができれば、年齢層だけでなく商品として求められている質や値段という面もお客様とマッチし、買ってくださる方が増えるのではないだろうか。

4.5.4 反省点、改善策

活動の反省点として2点挙げられる。

1つ目は予定していた委託期間よりも短くなってしまったことである。私たちの当初の計画では約2ヶ月間の委託販売を計画していた。委託販売まで至るには学生と委託元、学生と委託先のやりとりのもとで委託販売を結びつけられると考えていた。しかし、実際には商品の販売手数料の決定や委託販売期間の終了後も委託販売を継続していくかどうかといった委託元と委託先の企業間の細かな調整も必要であり委託販売の開始までに予想よりも時間がかかってしまった。今年度よりも早い段階で企業への協力依頼、打ち合わせの調整を行い、協力企業とさらに詳しい話し合いをして、準備段階で予想よりも時間がかからないようにしていきたい。

2つ目は企業とのやりとりの際に、上手くやり取りができないことがあったことである。きものブレイン様とのやり取りは基本的にメールで行ってきた。しかし、メールの返信が迷惑メールへと入ってしまっていたことがあり、返信までの時間が空いてしまいスムーズにやり取りを行うことができなかった。メールでのやりとりの際は迷惑メールの設定や迷惑メール受信欄もしっかりと確認し、細心の注意をはらって活動していきたい。

5. まとめ

5.1 今年度の活動の意義

今年度の活動を通して私たちは3つの意義があったと考える。

1つ目は「着物文化の振興と東山地区の活性化」という点である。学園祭で実際に着物を試着できる「長大着物試着フェア」を開催することにより、様々な年齢層の方に着物を着ていただくことができた。また、試着の際にアンケートを実施したことで、「かわいい着物が着られてよかった」「無料で着られていい機会であった」「20年ぶりに着物が着られてよかった」「とてもいい経験になった。また開催してほしい」などの回答を得ることができた。これにより、着物文化についてすこしでも興味・理解を持ってもらえたと感じたので、この試着フェアを開催した意義は大いにあったのではないかと感じる。

2つ目は「日本文化の継承」という点である。昨年引き続き、着物を含めたみどり繭の化粧品の認知を広めるという目的で株式会社きものブレイン様のみどり繭の化粧品を展示・委託販売させていただいた。商品展示では、コルクボードを設置して配置などを工夫することで、お客様の目に留まりやすくなり、それによって商品だけでなく、着物・養蚕業といった日本の文化を多くの方に知っていただくことができた。委託販売では、松之山温泉 ナステビュウ湯の山様に依頼をして商品の販売をさせていただいた。商品の機能や成分などをPOPにまとめて配置しレイアウトも工夫した。結果としては想定よりも売り上げは少なく、商品販売の難しさを痛感した。どちらの活動も、昨年は計画の段階で終了していた。それと比較して今年は実際の活動に移すことができたので良い結果であった。

3つ目は「活動していく中での人との繋がり」である。今回活動していく上で様々な方にご協力していただいた。着物試着フェアでは特に株式会社 鶴亀社の小川社長にご協力いただき、開催場所のレイアウトから試着する着物の選定まで幅広いアドバイスをしていただき、当日は予想していたよりも多くのお客様が訪れてくれた。みどり繭の化粧品展示・委託販売では、株式会社きものブレインの辻井様にご協力いただき、商品数・委託期間・委託手数料など様々なアドバイスをいただいた。実際に委託させていただいた松之山温泉様からも、商品をより買っていただきやすくなるためのレイアウトのアドバイスをいただいた。

どの活動も私達学生の手力だけでは達成できるものではないため、人との繋がりや協力することの大切さを実感できた。

5.2 今年度の反省

今年度の反省点は3つある。

1つ目は、予定していた活動計画より遅くなってしまったことである。「長大着物試着フェア」の開催準備の際に、方針やイベント内容が中々決まらず、ポスター作成やアンケートの作成等に遅れが出た。それにより、前期終了直前にポスターを配布する事態になったことや全体リハーサルの時間の減少につながった。また、一部の人のみに負担が掛かっていて、手が空いている人がいる状態も発生していた。改善策としては、先生と学生でやりたいことを、前期授業開始前に明確にし、授業開始と同時に準備に取り掛かれるようにし

ていくことや手が空いている人については、人手不足になっているグループに入ってもらいようにするべきだと考える。

2つ目は、目標設定を決めていなかったことだ。着物試着フェアと商品委託販売ともに、目標来場者と販売数を決めていなかったため、ゼミ全体でモチベーションが低下してしまっていた。その結果、着物試着フェアの告知が不足したことやあまり売れなかった。次年度は、目標を設定していき、ゼミ全体のモチベーションを上げることや告知の数等を増やしていきたいと思う。

3つ目は、3年生と4年生でコミュニケーションが取れていなかったことである。ゼミ内で交流する機会が少なかったため、仲が良い人や同学年の人同士のみと会話をしていることが多かった。それによって、準備等で上手く連携が取れていなかったり、情報共有が出来ていなかったという事につながった。そのため、3年生と4年生が交流することが出来る機会を定期的に設けていくことやグループ編成の時には、知らない人とも組ませるようにしていく。

5.3 今後の展望

今年度は、2年振りの文化祭でゼミとしては初めてとなる着物試着フェアを開催することが出来た。来年度もこのように新しいことにチャレンジしていきたいと思っている。

具体的には、今年度取り組むことが出来なかった東山地区の活性化にも取り組んでいきたいと考えている。東山地区にもっと人が集まり、より活性化出来るように近年の流行りを取り入れた SNS での知名度向上、写真を撮って投稿したくなるような景色や仕組みを作っていきたい。

来年も継続してきものブレイン様との委託販売、着物試着フェアは続けていきたいと考えているが、昨年ノウハウを活かし、より大規模なゼミナール活動を行っていきたい。

謝辞

今年度の活動ではお忙しいなか、株式会社鶴亀社 代表取締役 小川祐蔵様及び株式会社新潟デリカ 代表取締役副社長 佐藤敦様にアドバイザーとしてご協力して頂きました。誠にありがとうございました。



参加費無料♪

長大着物試着フェア

これから卒業式 成人式を
迎える方は是非来てください！

着物を着てみたい…

という方も大歓迎です！

日にち:9月17日(土)

会場:長岡大学 3階学生ホール

開催時間:10:00~17:00

所要時間:10分~20分程度

参加方法:当日受付(予約も可能。その場合は優先的にご案内します。)

予約方法:右記QRコードからご予約をお願いします。

※×切9月8日迄(変更する場合がございます)

問い合わせ:長岡大学 喬ゼミナール

連絡先:k19088@std.nagaokauniv.ac.jp(担当:長谷川)

ご協力企業:株式会社鶴亀社 様



(3) 本日、試着した着物の種類を教えてください。(当てはまるもの全てに○)

1. 振袖 2. 袴 3. 試着していない

(4) 本日のイベントに誰と参加しましたか。(1つだけに○)

1. 友人 2. 家族 3. カップル 4. 一人
5. その他(具体的に: _____)

(5) 本日のイベントを知ったきっかけを教えてください。(当てはまるもの全てに○)

1. ポスター 2. メール 3. 長岡大学のホームページ
4. その他(具体的に: _____)

※展示コーナーについてうかがいます。

(6) 興味を持った展示物を教えてください。(当てはまるもの全てに○)

1. COCONICAL 全身シャンプー
2. みどりまゆのまゆ玉(5個セット)
3. アルコールハンドジェル
4. 手作りミニ石けん3種
5. バスエッセンス(入浴剤)
6. ベーシックスキンケアセット(化粧水、美容液、美容クリーム)
7. 展示用着物
8. ポスター

(7) 本日のイベントに対してご意見・ご要望がございましたら、以下にご自由にお書き下さい。

質問は以上で終わりです。ご協力ありがとうございました。

