

活動報告書

今月の主な活動

今月は主に2点で活動しました。

1点目は11月16—19日サンフランシスコで開催されたアートフェアに参加してきました。

今回も富岡シルクを何かアピールできないかと考え、養蚕農家の金井さんの写真と Paul & Eiichi のバンダナを展示しました。Sericulture（養蚕農家）という正式名称でもその背景を持たない地域では単語の意味が分からず写真でそのままの繭玉が写っていてもそれがなんなのか分からないという人も多く、養蚕という文化を持つ土地か否かで認識の差があるのを改めて感じました。

実際、私も繭は子供の頃から知ってはいましたが、富岡に来てから“ようさん”と言われてもそれがすぐ養蚕と言う漢字とは結びつかず？マークが頭に出っていたので製品化されたシルクだけを知っている人からすると尚更原形を見せられてもピンと来ない、なぜそれが歴史的に大事なのか、世界遺産になぜなるのか不思議にしか見えず、プレゼンする地域によって見せ方を変える必要があると学びました。



2点目は地域おこしとしてできる事業についてです。クラウドファンディングの Camp Fire が運営している地域おこし協力隊専用の HIOKOSHI というクラファンサイトがあり、応援してもらうビジネススキームについて検証していました。シルク機構の方と話をしたり、MTG に同席したりする中で、製品を作るにも繭があってもサプライチェーンが弱いのでそう簡単に開発できない難しさと、単にシルク商品を開発しただけでは初期投資の高さと反比例する社会的インパクトの弱さで新規参入しづらい事業だなど、経営する上での利益を出す難しさを痛感しています。

今月のまとめ

シルクワークショップを企画する、ブログを書くなどまだ実施していない領域はありますが、これらを個人が主体として運営するには収益性が低く、時間消費が高いため一個人のつぶやきでは効果が出るまでの時間がかかり過ぎる気がしています。

他の伝統工芸に関してもそうですが、急激なヒット商品を狙ってハイリスクハイリターンな開発をするというよりは、細く長く途切れないことが大事なビジネスモデルなので長期的視野で軸を持って続けられる環境を保つことが大事だと思います。

私個人の方向性としては、シルクに限定せず、富岡と繋がりのあるストーリーで人を巻き込めるクラファンスキームの開拓が次のターゲットになります。