

8. 『八重山藍振興組合』の取組み


実施テーマ	八重山藍の復興と振興
地域名	石垣島・西表島・与那国島

(1) 対象商品とその特徴


1) 対象商品


八重山藍×トートバック	
SAKURA YONAGUNI	
	
規格	19×35cm
販売価格	12,000 円
卸売価格	8,400 円
八重山藍の与那国織を使用したバック。今の暮らしに合う工芸品に仕上がっています。	

八重山藍×革草履	
SAKURA YONAGUNI	
	
規格	S/M/L
販売価格	25,000 円
卸売価格	17,500 円
八重山藍の与那国織を使用した革草履。姫路レザーなど、国産素材や作り手とコラボしています。	

八重山藍×ポーチ	
SAKURA YONAGUNI	
	
規格	17×12cm
販売価格	4,500 円
卸売価格	3,500 円
八重山藍の与那国織を使用したポーチ。箱やタグ付き。プレゼントにも最適です。	


八重山藍×ワンピース	
SAKURA YONAGUNI	
	
規格	フリーサイズ
販売価格	20,000 円
卸売価格	14,000 円
八重山藍で染めたワンピース。オリジナルパターンを制作し、縫製や品質が向上しました。	

八重山藍×テーブルファブリック	
工房藍夏	
	
規格	S/M/L/LLL
販売価格	800~40,000 円
卸売価格	560~28,000 円
八重山藍で染めた糸、西表島の植物で染めた糸も組み合わせ、手織した生地でのテーブルファブリック。	

八重山藍×グリーティングカード	
工房藍夏	
	
規格	12×18cm
販売価格	800 円
卸売価格	560 円
八重山藍の織生地、竹富グンボウ生地、月桃紙を使い、西表島の植物、動物、文化をデザイン。	

八重山藍×袋物	
工房藍夏	
	
規格	S/M/L
販売価格	2,500～ 10,000 円
卸売価格	1,750～ 7,000 円
八重山藍の織生地と、デニム生地など使った袋物類。	

『縫染革 ai』八重山藍× 豚革ポーチ	
福ん黄	
	
規格	13×9cm
販売価格	4,200 円
卸売価格	2,520 円
携帯充電ケーブルなど、バックの中の小物の収納に便利。片面にカードサイズのポケット付き。	

『縫染革 ai』八重山藍× 豚革ペンケース	
福ん黄	
	
規格	18×5cm
販売価格	3,800 円
卸売価格	2,280 円
スッキリとしたサイズとデザイン。特に男性の方に選んで頂けるペンケース。	

『縫染革 ai』八重山藍× 豚革印鑑ケース	
福ん黄	
	
規格	8.5×3cm
販売価格	4,500 円
卸売価格	2,700 円
使い込む程に味のでる藍染と本革の経年変化を感じて頂ける。それぞれの暮らしに寄り添い、長く使って頂ける印鑑ケース。	

『縫染革 ai』八重山藍× 豚革カードケース	
福ん黄	
	
規格	9.5×6.5cm
販売価格	2,700 円
卸売価格	1,620 円
シンプルではあるが、さりげない個性がある。本革ならではの優しい手触りで、毎日の生活の中で愛着を持って使って頂ける。	

『縫染革 ai』八重山藍× 豚革ピアス	
福ん黄	
	
規格	4～6cm 程度
販売価格	2,500 円
卸売価格	1,500 円
八重山藍と紅型を施した豚革を組み合わせ、石やビーズを付ける事で華やかで唯一無二のアクセサリ。	

2) ブランド概要

亜熱帯の気候である八重山諸島では、本州や沖縄本島とは異なる、独自の藍染めが受け継がれている。担い手が少なくなり、途絶えかけていた藍を継承していくため、八重山3市町の染織に関わる事業者が繋がり、八重山藍振興組合を立ち上げた。島の伝統的な藍染を「八重山藍」と名付け、各島で繋いできた藍染を一つのブランドとして広報できるようにした。

3) ターゲットとする市場

- ・30代～50代の目の肥えた顧客
- ・八重山地域のお土産物店
- ・全国の百貨店、ポップアップ、ギャラリー

(2) 活動報告

1) 出展・商談

① 西武池袋 Gallery Doma 「南の島、藍の夏」(東京都)

- ・都内で客足の多い西武池袋本店で、八重山藍振興組合としての企画展を実施。作り手の視点だけでなく、売り手の視点と売り場の状況を自分の目で見て感じる事で、商品の陳列の仕方や売り方を検討したい。

成果と気付き

- 池袋西武は鉄道が多く乗り入れており、待ち時間の合間や通りすがりに、興味を持って足を止め、お買い上げいただきました。新しいお客様に繋がればと考えます。
- 店員さん自身も作家活動をしておられ、色々なお話も伺えて勉強になりました。
- 組合メンバーで展示会をしていくうちに、お互いの商品説明もできるようになり、支え合えることを実感しています。今後のお取引に繋がりました。

<出展のようす>



② 札幌三越「オキナワしまじま手しごと」（北海道）

- ・異なる工芸ジャンルとの共同出展で、お客様の反応や各工房の良い点を学ぶ。

成果と気付き

- 沖縄の4工房で参加。距離的にも遠いので、札幌三越で沖縄企画は今までなかったということで、高評価をいただきました。
- 民具・三線・金細工・紅型などジャンルの違う作家との出展でした。県外のお客様へ沖縄の工芸文化を紹介するには、音や色での演出が重要であり、喜んでいただけることが分かりました。

<出展のようす>



③ 阪神梅田本店「島々の藍と、夏のいい暮らし」（大阪府）

- ・実際に売り場に立ち、八重藍に興味を持ってもらうことと、売れる為の工夫について試行錯誤する。ワークショップをすることでお客様と接し、今後の製作・販路拡大に繋げる。

成果と気付き

- 百貨店の大掛かりな改装後の、広々とした明るい空間で、気持ち良い展示会場でした。イベント担当のスタッフの方には毎日積極的に催事の告知をして頂き、SNSのアップの仕方やセールストークなど、あらゆる場面でお客様への対応が勉強になりました。
- 今回初めてワークショップを開催し、八重山藍の顔料も使用したトートバックの制作は、お客様からたいへん好評でした。

<出展のようす>



④ 福岡三越「南の島、藍の夏。」(福岡県)

・八重山藍振興組合としての出展経験を重ねて、八重山藍PRと今後の販路開拓に取り組む。

成果と気付き

○コロナ禍で来客数は少なく、そんな中でお客様にどの様に声掛けしたら良いのか、考えながらの接客でした。地方の百貨店の厳しい現状を知りました。

○SNSの発信もまだまだ不十分だと感じました。出展の際には事前情報の告知に力をいれていかなければと思いました。

○お隣の大丸百貨店で催事にお声かけをいただき、令和5年の出展に繋がりそうです。

<出展のようす>



⑤ 京都伊勢丹「めんそ〜れ〜大沖縄展」(京都府)

・沖縄物産展に参加して、八重山の藍、染料、織、八重山藍振興組合の周知。参加業者の皆さんと知り合いになり、次に繋げたい。

成果と気付き

○八重山諸島を訪れた経験のあるお客様からの反応が良く、「また訪問したい。次は工房見学をしたい」との声をいただいた。

- グリーティングカードを目立たせるように展示することが必要だと感じた。帆かけサバニの模型を作り、台の上に置き、平面のカードを目立つようにしたい。
- 参加業者のうち、三線工房は同じ物ばかりを作っても売れないので新しい三線を開発をされていること、塩の製造業者は自然に配慮した物作りの展示会を計画していることなど、各社の今後の展望について話を聞くことができ、たいへん参考になった。

<出展のようす>



⑥ 樂園百貨店 POPUP（沖縄県）

- ・八重山藍振興組合として、沖縄の百貨店りうぼうの樂園百貨店スペースで、一ヶ月の企画展を行う。沖縄県民に八重山藍を知ってもらう。

成果と気付き

- 一ヶ月もの期間、人気のある樂園百貨店のレジ前スペースを含め、広く展示販売して頂きました。期間中追加納品に行った際、お客様から、離島にはなかなか行けないが那覇で手にとって買えるのは嬉しいと言って頂きました。
- 樂園百貨店はナチュラルな明るい雰囲気、沖縄ファンや工芸好きな方のご来店も多いと聞きますので、また機会がありましたら是非参加させて頂きたいと思っています。

<出展のようす>



⑦ 銀座わしたショップ「八重山の藍」（東京都）

- ・銀座わしたショップに一ヶ月間の出展。期間中に各工房のワークショップを実施。東京の沖縄ファンの方に八重山藍を知ってもらう。

成果と気付き

- 沖縄ファンの方が通う老舗で、銀座という立地もありリピーターのお客様が来店してくれました。ファンを作っていくことが大切だと実感しました。ワークショップも好評で、参加した方が小物を購入してくださるなど集客にも繋がったと思います。
- わしたショップは、沖縄にいるような特別な場所でした。そのような催事場の雰囲気作りも大切な気がしました。

<出展のようす>



⑧ 那覇メインプレイス「与那国フェア」(沖縄県)

- ・与那国の事業者と共に「与那国フェア」に参加して与那国の藍染や織物を紹介・販売する。

成果と気付き

- 那覇メインプレイス一階中央コートで場所も良く、映画『Dr. コトー診療所』の上映期間中ということもあり、たくさんのお客様にご来場いただきました。
- 離島フェアで使う予定だったタペストリーが、今回使えて好評でした。次回開催にも繋がりました。

<出展のようす>



2) 商品改良

① 革小物の仕上げ剤、ピアスパーツについてサンプル取寄せ(福ん黄)

- ・革小物について専門業者に仕上げ剤や刻印について説明を受けながらサンプルを選ぶ。

- ・ピアスのパーツを実際に見て藍の革のイメージに合うものを選び、試作に取り組む。

成果と気付き
<p>○(株)誠和にて革の小物について色々と説明を受けることが出来た。刻印も実際に押して貰い、革によっての仕上がりの違いなどを教えて頂いた。また仕上剤は見た目だけではなく、革の保護・補強として今後は使用していく。</p> <p>○ピアスは藍の革のみで制作していたが、色味のある革や、天然石やビーズと組み合わせることができた。アクセサリパーツ専門店で実際に見て選ぶ事が出来たので良い機会だった。</p>

<改良のようす>

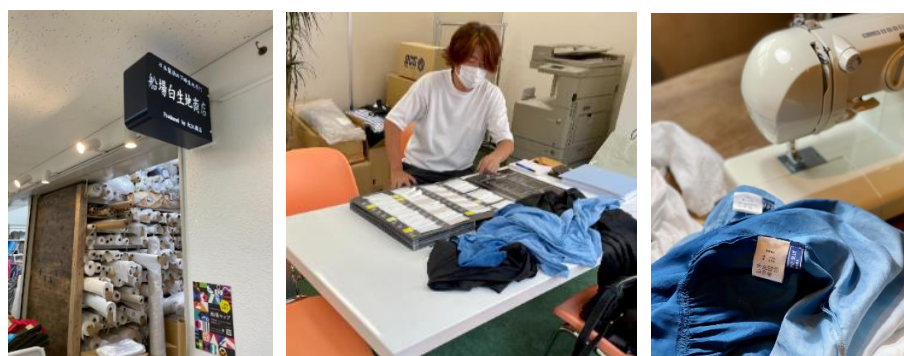


② ワンピースのパターン サンプル取寄せ、タグの制作 (SAKURA YONAGUNI)

- ・対象商品の藍染ワンピースの安定供給の為、新規の縫製加工業者と打合わせと、サンプル用の麻生地の調達。

成果と気付き
<p>○藍染ワンピースの注文があるのに、縫製業者が見つけれなくて少しづつしか制作できていなかった。生地を探すにもネットでは質感や厚みも分かりにくく困っていたので、今回、実際に触って定期的に仕入れられる店を探しに行った。</p> <p>○縫製先を増やしてパターンによって分けて発注して、どこかが忙しく受注してくれなくても、別のところに発注して安定的に制作していきたい。</p>

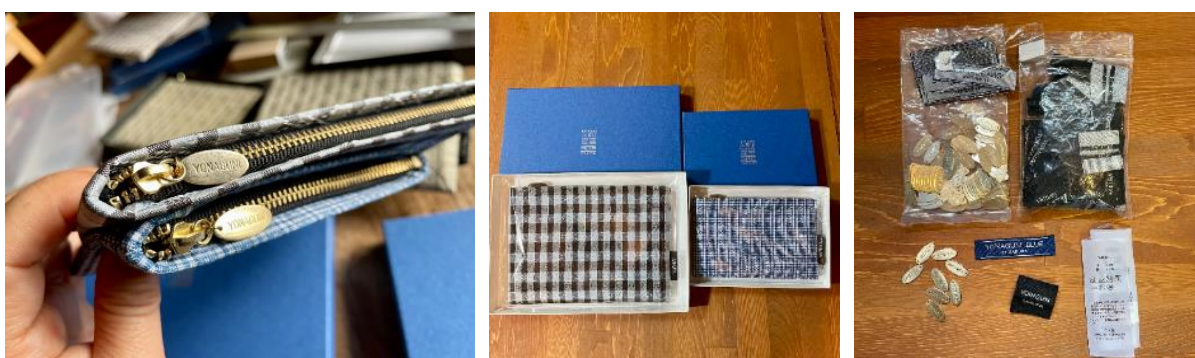
<改良のようす>



- ③ 花織ポーチのファスナーヘッド サンプル取寄せ、タグの制作 (SAKURA YONAGUNI)
 ・対象商品の花織ポーチの商品価値を向上させるために必要な商品付属物等の改良。

成果と気付き
<p>○定番の花織ポーチにオリジナルのタグ・ファスナーヘッドをつけて、箱に入れることで贈答用に手にとってもらえるようにした。商品価値を上げることで、価格も上げることができた。リウボウ常設商品として扱ってもらえることになった。</p> <p>○オンラインでのデータ入稿や先払い制作など学ぶことが多かったが、ネットを利用すれば離島でもオリジナル制作ができることを念頭に発注先を探すことを試みることができた。</p>

<改良のようす>

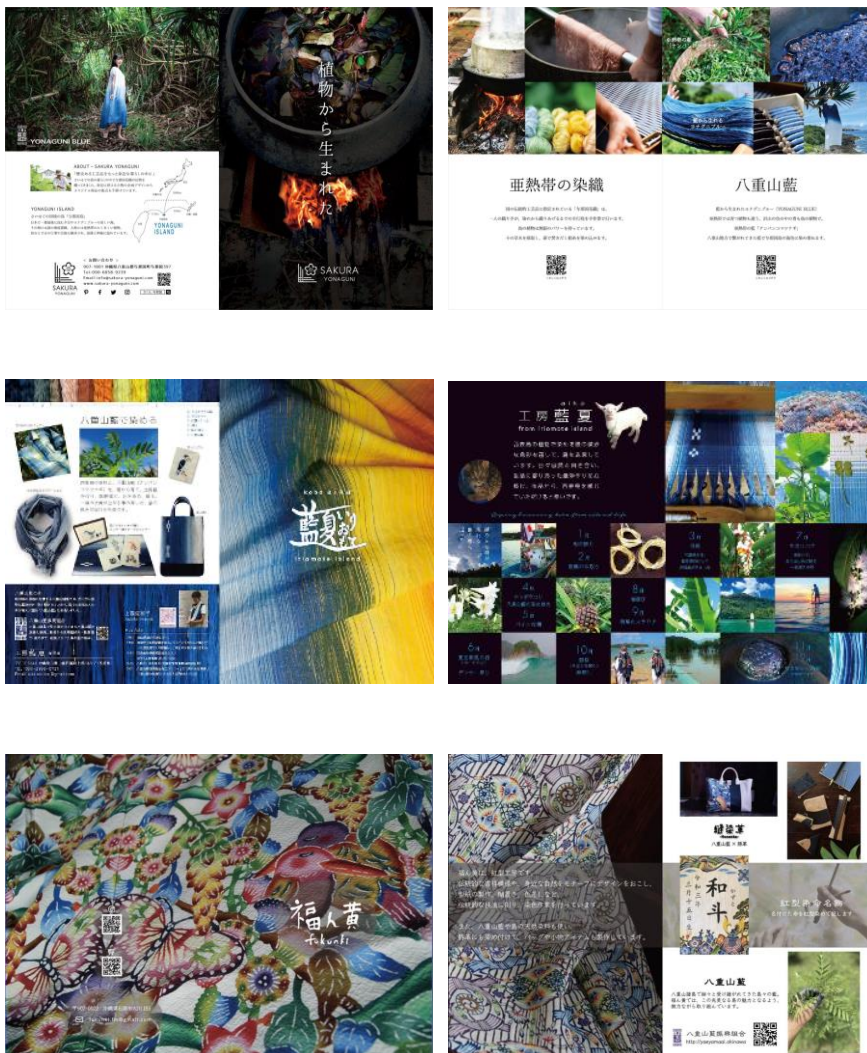


3) ブランディング

- ① 各工房紹介と商品紹介のパンフレットの構成及びデザイン
 ・各工房の八重山藍との関わりや作品の特徴などの説明するパンフレットを作成することで、よりお客様に説明しやすく興味を持ってもらえるようにする。

成果と気付き
<p>○前年度、八重山藍組合として催事出展した時に、各工房の八重山藍との関わり方や取り組み方の違いなどを説明するのが難しかった為、既存のパンフレットに八重山藍の説明を入れたことで、工房の制作活動の説明がとてもしやすくなった。</p> <p>○伝えたいことや現在の活動内容を明確に表記出来たと思う。ラインナップ写真を掲載し、既存の八重山藍振興組合のパンフレットと併用することで、八重山藍の周知や商品の付加価値も上がると思う。</p> <p>○パンフレットを製作するにあたり、今一度、原点に立ち戻り工房の在り方を考える良い機会にもなった。興味を持って、手に取って貰えるようなパンフレットに仕上がったと思う。</p>

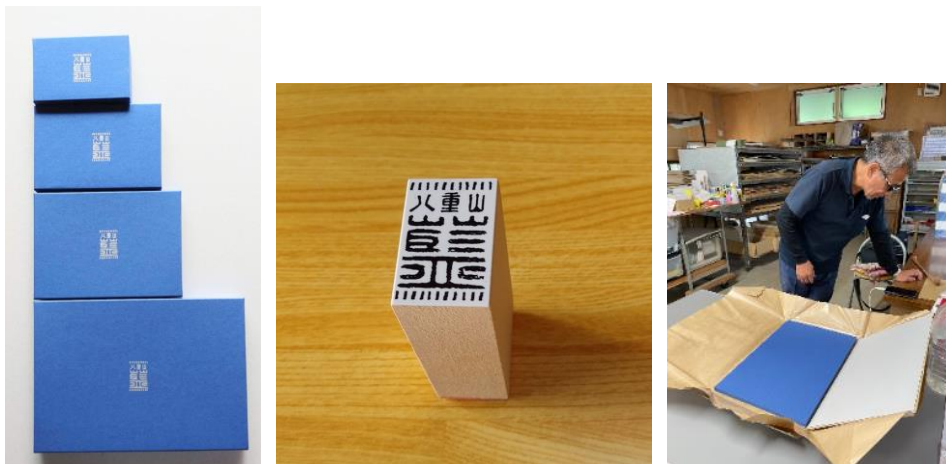
<パンフレット成果物>



- ② 共通の八重山藍ロゴ入りの化粧箱の作成
 ・商品価値を上げるためロゴ入り箱を作成する。

成果と気付き
<p>○各商品を八重山藍の揃いの箱に入れる事で、統一感と高級感が出た。</p> <p>○オリジナルの化粧箱製作にあたり、今まで紙の色や厚さで何度かやり直しがあったが、希望通りの紙を探す事が出来た。それを持って、仕上がりサイズなども含めた詳細な打ち合わせに出向く事が出来た。</p>

<化粧箱の成果物>



- ③ グリーティングカード展示用の棚としてサバニ模型を制作
 ・商品を立体的にディスプレイし、見やすく遠くからでも目立つようにする。

成果と気付き
<p>○クニオカ木虹さんのアドバイスで、サバニの大きさに対して、帆を大きくする事で、遠くからでも目立つように工夫してもらった。</p> <p>○サバニ模型を制作したことで、展示会場で遠くからでも目立つようになった。</p> <p>○八重山藍で染め、織った布で帆が出来た事も八重山藍の宣伝になった。カードの販売促進につながった。</p>

<展示用の棚の成果物>



4) 情報発信

- ① 銀座わしたショップでの販売とワークショップの告知用媒体
 ・チラシとポスターを制作し、企画展及びワークショップ開催を事前周知する。

成果と気付き
<p>○企画展のスペースは地下の奥まった場所だったので、わかりにくいかと不安でしたが、ショップのスタッフさんが説明や接客など、とても熱心してくれました。</p>

- 繋がりのあるお客様が来店してくれて、購入やワークショップにも参加頂いたので感謝です。今後もネットでの発信でファンを作っていくことが大切だと実感しました。
- 説明しないとなかなか商品価値をわかってもらえないので、通りかかりのお客様にも手にとってもらえるような工夫も大切だと思いました。

<告知用媒体の成果物>



② ものづくりの手法や作家を紹介する動画の制作

- ・HP や SNS、催事会場等で再生するための動画を撮影、編集する。

成果と気づき

- 動画の製作をするのは初めてだったので、カメラマンと打ち合わせをすることでイメージが出来た。全員揃ってのカットと、各工房の撮影をする段取りができた。
- 撮影は、晴れ間を見計らって、八重山藍の花、葉、島の風景も撮影が出来ました。風の中で揺れる藍染め、手織布達は、自然と調和しているように見えた。
- 工芸品を作り出す環境や思いをお客様へ伝えられる動画に仕上がったので満足しています。

<動画の成果物>

