和紙を地域に広めるために

４－D班

要旨
伝統工芸品である越前和紙は今や GODIVA とのコラボ商品も取り扱っている。そこで私達は、さらなる高みを目指すためには、他の企業と越前和紙の融合をしていけば地域の活性化にもなると考えたため越前和紙の袋を制作しようと考えたが、山次製紙所の山下さん
との活動を通して和紙の袋として売ることは厳しいというアドバイスをいただいた。そこで、商品についてくる袋だけでなく展示品としての提示など様々な用途での活用方法も考えた結果、商品についてくる袋の制作が望ましいと考えた。しかし、” 商品を買った際についてくる紙袋は従来の紙袋か和紙の袋かどちらがいい？ ”というアンケートをとったところ、少ししか需要がなかった。だが、少しでも和紙に興味がある人がいるということなのできっと和紙を売り込むいい方法はあるはず。

１　はじめに

テーマ設定理由

はじめは越前和紙を全国に広めることを前提にしたテーマにしていたが、地域との結びつきがなければ全国に広めることは難しいため、まずは、地域との結びつきを主にしたテーマに設定した。

研究の動機

・自分達が育った町の伝統工芸品を日々見て、聞いて、手に触れ、その良さや魅力を身近で感じてきたからこそうまく良さを伝えられるものがあるのではないかと考えたため。
・和紙と聞いても和紙を使った製品のイメージがあまりないと感じ、和紙の知名度をあげるためには和紙でなにかを作るのが良いと考えたため。

２研究方法

和紙を活用した製品をつくりその製品を通して和紙の性能や性質を伝える。
今回は和紙の袋を制作して取り扱ってもらえるようなものを作る。

３研究結果１

画像からわかるように、普通の紙袋より温かみを感じる。
また、肌触りも良く、日本の生活に馴染みやすいものになっている。

4和紙の売り込み改

我々は地域の方々に和紙を広めようと試行錯誤をしたが、その目的を果たせたとは言い難い。そのため和紙が日常生活にどのように活かせるか、どのようになじませるかを考える必要がある。

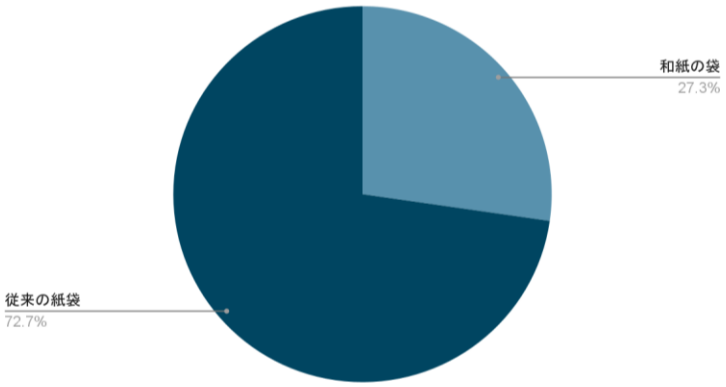
我々としては和紙を身近に感じてもらいたい。

そこで和紙の袋を商品の袋として使ってもらえれば良いのではないかと考えた。

和紙の商品を考えて作るよりも効率的。

5研究結果2

商品を買った際についてくる紙袋は従来の紙袋か和紙の袋かどちらがいい？



上のアンケートの結果より、和紙を商品の袋として売り込むのも難しい。

27.3 パーセントの人に向けてなにかすればいいのではないかという意見をもらった。

6考察

和紙を売り込むには和紙の利点を最大限に活かす必要がある。

上記のアンケートの結果で和紙の袋がいいと答えた人が 27.3%いたということは少なからず

和紙に興味がある人がいるということなので、和紙を売り込む方法は必ずある。

7 謝辞

本論文の作成にあたり、多くの方々にご指導頂きました。山次製紙所　伝統工芸士　山下寛也氏には終始適切なご指導を賜りました。また多くの和紙を提供頂きました。厚く御礼申し上げます。

8 参考文献

￥

https://kinyoudaiku.com/bambi_news/6976/

https://z-p15.www.instagram.com/yamatsugi_seishisyo/?hl=ja

Life With Washi　～和紙で心をわしづかみ～

6-A 班

要旨

私達は、多くの人が和紙を身近に感じてもらえるような商品を考えた。考える上で、「私達が買いたいと思える商品は何か」ということに重点をおいた。そして、発案した商品が『和紙づかみセット』である。箱・アートパネル・ランプとして使うことができる。箱は指物屋上坂様に端材で作っていただいた。山次製紙所様からは、「商品完成に至る過程がわからない」「三人の思いがバラバラだ」など、厳しいご指摘を受けた。

1　はじめに

山次製紙所のモットーは「和紙を現代のあたりまえに」である。そのため、私達は、多くの人が和紙に実際に触れ、和紙を生活に取り入れることで、身近に感じてもらえるような商品を作ろうと試みた。

2　発案過程

はじめは、日常生活で使われている物を和紙に置き換えた商品を考えた。（例えば、日傘やカーテン等）和紙の機能（強度、遮光性）を向上させるために、作る際に野菜の皮を加えて、和紙を作ることを提案した。だが、最初の発表で山次製紙所様に、下記の指摘を受けた。

・和紙はプラスチック製品等より必ず性能が落ちる。あえて和紙でできたものを買う人は限　りなく少ないと推測される

・野菜の皮を加えるだけで、和紙の機能を向上させることは難しい

これらのことをふまえて、新たな商品案を考えることにした。

新たに考える上で、「私達が買いたいと思える商品は何か」ということに重点をおいて考えた。

・和紙を飾りたい、保存したい

・工作することを商品に取り入れたい

・和紙が生活の中にあってほしい

これらのことを基に、次の商品を考案した。

3　商品案

商品名『和紙づかみセット』

内容物　ランプ作りセット

（木の棒…4本　和紙…4枚）

和紙単体

箱

ランプ

①箱の外箱を裏返しランプ台として利用
②外箱の底の四隅に木の棒を四本挿す
③和紙を貼る
ライトは消費者自己負担

和紙単体　使用例

しおり　メモ用紙　手紙　etc.

その他

・箱として使うのか、ランプとして使うのかは消費者判断　に委ねる
・ランプ（右の写真の状態）をひっくり返すと、ランプか　つ小物入れとして使用できる
・上箱はアートパネルとして使用することができる
・木の棒と箱は、指物屋上坂様に端材を利用して作っていただいた

4　発表後の評価

スライドを使い、商品説明、使い方、自分たちのモットーなどを簡潔に発表することができた。山次様からは、「その商品、買う人いるかな？」という言葉をいただいた。山次様からの言葉をまとめる。

私達に足りないのは、「商品完成に至る過程」「それぞれの思い」の説明がたりないことだ。この説明が無いことで、私達の発表を聞いた人は、「どうしてこんなふうに使うんだろう」「この機能はいらないんじゃないか」と思う。山次様がその一人である。「商品完成に至る過程」を伝えないことで、作り手の思いが伝わらず、「この商品買いたいな」と感じてくれる人も少ない。それらのことによって、3人の思いはバラバラである、ということも仰っていた。

また、箱という形態を取る必要が無い。ランプはランプとして販売すれば良い。たとえ箱としても、木箱にする必要はない。このようなご指摘を受けた。

5　考察

山次様からご指摘いただいたことを踏まえて、改善点がいくつか挙げられた。商品の内容や使用方法などの説明にとらわれて、私たちがどういう思いで商品を開発したのか、商品の魅力について、聞き手が納得できるような説明ができていなかった。そのため、スライドを再作成した。今までの活動を振り返り、伝えるべきことを確認し、商品完成に至る過程を詳しく書いた。また、3人の思いがバラバラという指摘に関しては、いち消費者として、3人それぞれが欲しい和紙製品を1つにしたつもりが、ただ組み合わせただけで、魅力のある商品には感じられなかったということだと分析した。そこで、商品の改善点を探したり、商品のアピールポイントを探したりして、消費者が欲しいと思っていただけるように努力した。

6　今後の課題

商品完成までの過程が分かりやすいスライドを作る
お客様が「欲しい」と思っていただけるような商品の説明をする

7　山次製紙所さま

この度は、たくさんのアドバイスをいただきありがとうございました。

商品を考えることを通して、消費者としてだけでなく、企業からの視点も知ることができました。

他の人に「伝える」という行為はとても難しく、上手くできるものではないですが、これからはその行為を大切にしていきたいと思います。

和紙で街を彩ろう

7-A 班

〈要旨〉
私達は、山次製紙所と連携して和紙を広めようという活動をはじめました。
はじめは、和紙を使って商品を作る案が出ましたが、もうすでに多くの商品があったため別の方法で和紙を広めることになりました。
次に、日本の行事に目をつけて、行事と関連することで人々がより和紙を身近に感じられると考えました。
その結果、各行事にあったオブジェクトを作り、武生市役所の前に飾ろうという案に至りました。

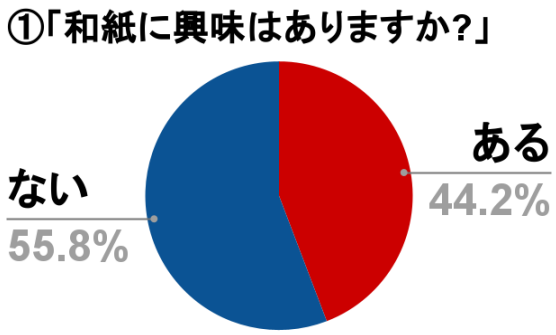
1. はじめに

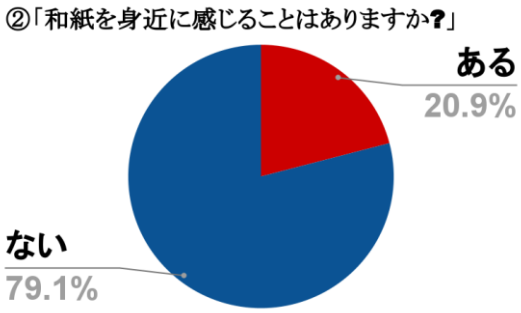
現在、洋式化した家屋が増えたり、デジタル化したりしていることで、襖や障子、手紙を書くことが減り、紙を使う機会が少なくなっています。紙の中でも、質がよく、丈夫で高級感のある伝統工芸品である和紙を使う人は、少ないように思われます。値段が少し高いこともあって、手軽に手を出しづらいことも原因の 1 つなのではないかと思います。
日本でトップレベルを誇る越前和紙にもかかわらず、越前和紙について知っているという人は多くいますが、よく知っているという人はあまり多くないと思います。
そして、廃棄する際、自然由来で作られている和紙は、SDGs の観点からも環境に配慮したとても良い素材だということがわかっています。そのことを踏まえ、和紙を使ったマスク、カバン、リップケースなどを作ってはどうかと考えました。しかし、和紙の商品は現在たくさん作られており、新たな商品を作り出すことは難しいということに気が付きました。

2. 研究方法

グーグルクラスルーム3年学年会で
「和紙に興味はありますか？」「和紙を身近に感じますか？」
という2つの質問を設けて、回答してもらいます。

3. 研究結果





4. 考察

①の結果より和紙に興味がないと回答した人が過半数をこえ、②の結果より身近に感じることがない人が約8割いることから、和紙が身近にないため関わる機会が少なく、興味関心に繋がらないということが予想できます。また、興味がある人が 44.2%もいるということは和紙を身近に感じる機会をもっと増やせば、和紙に興味関心を持つ人もより多くなると考えました。そこでどのように和紙を沢山の人に広めようかと考えた末、私達がたどり着いたのは、商品化し和紙を売る形で広めるのではなく、和紙を使ったオブジェクトを飾り、多くの人の目につくところで展示することで、関心を持ってもらい和紙の良さを知ってもらうことができるのではないかという意見が出ました。年間行事に合わせたオブジェを越前市役所の芝生の広場を利用して地域の人の目に留まるように飾ることを考えました。

例えば、1 月のお正月にはその年の干支のカレンダー、2 月のバレンタインにはハート型のオブジェ、3月のひな祭りには雛人形、4 月には桜の木、5 月には鯉のぼりやかぶと、7 月には七夕の短冊、10 月にはジャック・オー・ランタン、そして、12 月のクリスマスにはツリーやオーナメントを和紙で作って、飾るというものです。

しかしこの方法だと私達の PS2 の期間内に行うことが厳しいのではないかという意見が出てきて、PS2 の期間内で実際に私達が和紙のことを広める活動ができないのかと考えていました。その時に今回の PS2 の活動にご協力いただいた山次製紙所さんから 8 月に越前市で開かれる千年未来工藝祭というイベントに出てみないかという提案をいただき参加することに決めました。千年未来工藝祭という大きなイベントに参加することで、スケールの大きいより効率的な広め方ができると考えます。

5. 今後の課題

この研究を通して、越前和紙の魅力をどう伝え、どう守り続けていくかを考えることが今後の課題だと考えました。高校生ならではのアイデアで和紙を広めること、大学進学の際に県外の人々に「福井には和紙や漆器などの伝統工芸品がたくさんある」ということを伝えていくこと、などを通してより多くの人々に越前和紙に興味を持ってもらいたいと考えています。世界でも工芸に興味を持っている人が越前和紙に注目しているぐらい、世界でも越前和紙の魅力が広まりつつあるので、これからもその魅力を伝え続けることが必要だと考えます。