



「京もの担い手育成事業」
インターンシッププログラム

京指物

美術木箱小島

小島 秀介様

2022年10～11月

上記期間に合計5回のワークショップを開催
一対面開催2回・オンライン開催3回



「京もの担い手育成事業」

主催 | 京都市産業観光局クリエイティブ産業振興室

企画・運営 | ようび

コーディネーター | 大島 正幸 (ようび 代表取締役)



美術木箱小島

事業内容

文化財の保存箱を主とした桐箱製造

小島 秀介 様 プロフィール

文化財保存用桐箱を主に製作しており、その桐箱が数百年先の未来まで残り続けるということに大きなロマンを感じ、エンジニアから転職しました。

今の事業をただ単に継承するだけでなく、木箱業界に差し迫っている危機や課題を解決する新事業を模索しています。



プログラムの流れ

day1, day2

● リテラシー教育

現代社会で必要とされる
リテラシーに関する講義

講義

仕事と社会の変化について



● 現状分析

小島様のプレゼンテーション 美術木箱小島の事業について ▶

ワーク 事業の現状ヒアリング ▶

ワーク 「美術木箱小島」や「桐箱」の貢献性について考える ▶

day3

● 課題の言語化

ワーク 事業の課題の言語化 ▶

設定された課題 | 新商品開発をする際に、「箱」や「木」という視点から考えるのではなく、「ターゲットのニーズ」から考える必要がある。



● リテラシー教育

講義

ビジネス視点での金融教育

day4, day5

● 課題解決のための アクションプラン案 の作成

ワーク 桐を使用した商品のアイデアを考える ▶

ワーク ペルソナを考える ▶

ワーク カスタマージャーニーマップをつくる ▶



● 小島様とインターン生の 今後のつながりをつくる

ワーク お互いのことを知るワーク

ワーク 今後小島さんと一緒にできることを考える



課題を分析

小島様のプレゼンテーション 美術木箱小島の事業について

桐箱や事業についての基本的な知識をインターン生にインプットしてもらうために、小島様から桐箱の歴史や特徴、桐箱を取り巻く業界の情勢や美術木箱小島の事業推移についてプレゼンテーションをしていただきました。



小島さん自身も、桐箱業界の課題に対して出来る限りの行動を起こされていることをとても感じ、刺激を受けました！

ワーク① 事業の現状ヒアリング

美術木箱小島が抱える課題を分析するために、インターン生はチームに分かれて工房を見学し、事業の現状について小島様にヒアリングを行いました。

- <インターン生から出た質問項目>
- 小島様が考える事業の強みと弱み
 - 商品のラインナップ
 - 商品販売で悩んでいること
 - 保有している桐箱の制作技術
 - 事業をしていく上で、大切にしているポイント等



初めて本物の木箱、実際の工房を体験でき、それを踏まえた上で質疑応答を行ったことで、私たち一般の人の感覚と職人さんの感覚の違いに気がつくことができました。

ワーク② 「美術木箱小島」や「桐箱」の貢献性について考える

美術木箱小島が抱える課題を分析するために、「美術木箱小島」や「桐箱」の貢献性について考えるワークを実施しました。

- <出されたキーワード>
- エコ
 - 機能性（耐久性・汎用性）の高さ
 - 高級感
 - 年齢や国籍を問わない等
 - 日本らしさ

桐箱が大きさを調節できるものだと知り、自分の想像以上に柔軟なものだと驚きました。

グループで話し合うことでどんどん視野が広く深くなっていき、三人寄れば文殊の知恵というのを実感しました。

プログラムで設定された課題

新商品開発をする際に、「箱」や「木」という視点から考えるのではなく、「ターゲットのニーズ」から考える必要がある。

アクションプランの提案

ワーク① 桐を使用した商品のアイデアを考える

桐を使用した商品のニーズをリサーチするために、桐を使って、どのような商品を作ったら欲しいと思うか、インターン生に友人や知人にヒアリングしてもらいました。約50個のアイデアの中から、下記4つの商品アイデアについて、ワークで深めていきました。

- | | |
|-------------------|----------------|
| Aチーム 着物に合う、小さなバッグ | Cチーム ルービックキューブ |
| Bチーム ジュエリーボックス | Dチーム ランプシェード |

自分では考えつかない商品案がたくさんあり、とても面白いと思いました。また、対象に直接聞いたことで、混じり気のない純粋な顧客のニーズを知ることができ、自分ひとりで想像するよりも現状を自分の目や耳で直接見たり、知ったりする方が早くて質の良いデータが取れるんだと再認識させられました。

ワーク② ペルソナを考える

上記4つの商品案をテーマに、チームに分かれてペルソナを作成しました。
※ペルソナとは：サービス・商品の典型的なユーザー像のこと

桐のランプシェードを買うのはどんな人？

	名前 桐野 あかり
	性別 女性 年齢 26歳
・職業 アパレル	・趣味 カフェ巡り
・年収 450万	・関心事 スタバの新作
・家族構成 独身	・主な情報源 インスタ



ワークシートの例 ※イメージ

ワーク③ カスタマージャーニーマップをつくる

作成したペルソナをもとに、カスタマージャーニーマップを作成し、事業の改善点を洗い出しました。
※カスタマージャーニーマップとは：お客様が商品を知り購入するまでの行動プロセスを、行動パターンや思考、感情などの項目で分析するためのフレームワーク

購入までの行動を考えてみよう

	情報収集	認知	比較検討	購入	拡散
思考	部屋に合う照明器具がほしい	木製の、暖かみのある照明器具がいいな	実物を見て購入を決定したい	部屋の雰囲気が変わり、大満足	模様替えした部屋を見てほしい！
行動	好きな雰囲気のカフェやインスタで照明器具をチェック	Instagram #ランプシェードで検索 美術木箱小島のランプシェードを発見	候補を絞った後、いくつか店舗へ足を運び比較	店舗で購入	Instagramで部屋の画像を投稿

カスタマージャーニーで投資すべきポイントがわかる！
インスタの質を上げることが、購入につながりそう

ワークシートの例 ※イメージ

プログラムを終えて

本プログラムを通して、協力者を得ることの大切さを感じることができました。自分自身の仕事について、インターン生の生の声を聴いて議論を交わし、主観的にも客観的にも自分自身の仕事について見直しや深掘りができました。これが一番の収穫でした。



美術木箱小島
小島様

小島さんが課題解決に向けて一生懸命に取り組まれている姿をみて、更に私たちも頑張らないといけないと感じ、いっそう気を引き締めてプログラムに参加することができました。とても良い会に参加することができ、とても楽しかったですし、更に自分を成長させることができました。



インターン生
大学3年生

職人さんと実際に時間を共有しながらプログラムに参加できたことは貴重な体験でした。京都の伝統産業についての課題や将来性を考えたいと思いつつ、どう動けばいいのか迷っていましたが、今回のステップを参考に、今後の活動の仕方を決めて、実行していきたいと思います。



インターン生
大学院1年生

伝統産業のこと、桐箱のことについて、当初は全く知らなかったのですが、このプログラムを通じて桐箱のこと、伝統産業の現状について知れてとても面白かったです。



インターン生
大学2年生