



「京もの担い手育成事業」
インターンシッププログラム

水引

水引元結源田

源田陽子 様

2023 年 6 月～ 8 月

上記期間に工房見学と合計 4 回のワークショップを実施
— 対面開催 2 回・オンライン開催 3 回 —

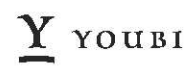


「京もの担い手育成事業」

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)



水引元結源田

事業内容

水引商品の製造・販売

水引元結源田について

水引元結源田は宝亀2年より水引・紙製品製造卸を行っています。

主に装束・法衣関連会社、各種専門業者などを中心に商品を制作、販売しています。

源田陽子様手がける水引アクセサリーブランド「COYORIMI」は、水引の曲線的な美しさと鮮やかな色合いが、眼を惹き、幅広い世代の女性から支持を集めています。



プログラムの流れ

day1, day2

● 工房見学

ワーク 水引元結源田について
インプット&ヒアリング



● 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

源田様のプレゼンテーション 水引元結源田の事業について

ワーク 事業の現状ヒアリング

ワーク 課題の言語化と設定

設定された課題 |
「COYORIMI」(水引)の知名度が上がるようなSNSとは

day3

● リテラシー教育

講義 売れる商品と価値について

講義 なぜ認知されることが重要なのか

day4, day5

● 課題解決のための アクションプラン案 の検討

ワーク ペルソナ設定

ワーク ペルソナが好きそうな SNS 投稿を集める

ワーク ペルソナが好きな写真を貼る

ワーク ペルソナのブラッシュアップ

ワーク 他者視点の価値を考える、お金のワーク

ワーク COYORIMI のInstagramの投稿案を考える

● 事業者様とインターン生の 今後のつながりをつくる

ワーク 今後の繋がりをつくる





課題を分析

工房見学

水引元結源田についてインプット&ヒアリング

水引元結源田の事業についてインターン生に理解を深めてもらうために、グループに分かれて工房見学を実施しました。

その後、さらに水引や事業に関する知識をインプットしてもらうために、別会場にて源田様からインターン生に事業に関するプレゼンテーションをしていただきました。プレゼンテーションでは、事業の歴史や特徴、商品の説明、現在の取り組みについて説明していただきました。



ワーク①

事業の現状ヒアリング

水引元結源田が抱える課題を分析するために、インターン生から事業の現状について源田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>

- 源田様が考える事業の強みと弱み
- 商品の販売ルート
- 商品を販売する上で、課題に思っていること
- 水引の外せない価値は何か
- 既存商品と「COYORIMI」の今後の展望 等

実際の職人の方から具体的な話を伺える機会はあまりないので、貴重な経験でした。



ワーク②

課題の言語化と設定

源田様のプレゼンテーションやヒアリング結果をもとに、インターン生はチームに分かれて、水引元結源田の事業の課題を分析し、言語化しました。

プログラムで設定された課題

「COYORIMI」(水引)の
知名度が上がるようなSNSとは

課題発見の方法を学ぶことができました。自分の今後の活動において、参考にします！

複数人で課題を分析して解決へ向かうことを学んで、現状分析があってこそ未来を考えられると実感しました。



アクションプランの提案

ワーク①

ペルソナ設定

※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

チームに分かれて、COYORIMIのペルソナを作成しました。その後、ペルソナの解像度を上げるために、ペルソナが好きそうな写真やSNS投稿をリサーチし、ペルソナ設定をブラッシュアップしました。

<作られたペルソナ案>

COYORIMIの商品は
どんな人が購入しそう？



名前 山本絵里

性別 女性 年齢 32歳

- ・職業 銀行員
- ・性格 可愛い小物が好き、ちょっと不器用
- ・年収 550万
- ・関心事 和の文化、旅行先での食・温泉など
- ・家族構成 夫、(猫)
- ・主な情報源 Instagram、Google
- ・よくある購買動機 一目惚れ、定期的な自分へのご褒美

ペルソナをグループで考える時に、思いもよらなかった意見が出たり、逆に同じような意見が出たりして面白いと感じました。



ワーク②

他者視点の価値を考えるための、お金のワーク

買い手側の視点に立って
商品の魅力を考える！

他者の視点を意識したInstagramの投稿案を考えられるように、相手がお金を支払って買いたいと思うような商品やサービスの提案を考え、その後、ペアの相手から購入したいか否かフィードバックをもらう、他者視点の価値を考えるためのお金のペアワークを実施しました。

ワーク③

「COYORIMI」のInstagramの投稿案を考える

「COYORIMI」の認知拡大のために、設定されたペルソナに向けたInstagram投稿案をチームに分かれて作成しました。

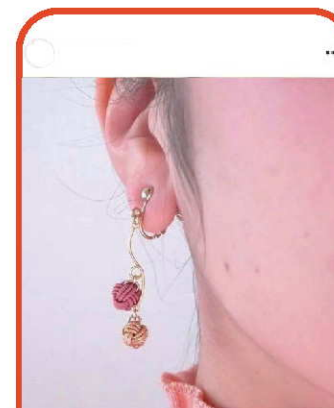
<実際に考えた投稿案>

たまにする休日、おでかけ、ちょっと特別な自分へのお祝い、そんなときに伝統的な水引を用いたアクセサリはいかがですか？

京都・上賀茂に工房を構える「COYORIMI」から、ピアスのご提案です。

ゆらゆら、きらきらして心おどる生活を☆

#緑むすび #祝いのかたち
#ハンドメイド好きさんと繋がりたい
#ハンドメイドのある暮らし
#伝統のある暮らし #ゆらゆらピアス
#お呼ばれアクセ #着物女子 #結婚式



自分の年齢とはかなり離れているペルソナをイメージすることが難しかったです。商品を提供する側のSNS投稿を考えることが初めてだったため、とても新鮮でした。



プログラムを終えて

今回このプログラムに参加させて頂き、商品を作る上で、まず現状分析をし、どの層に売りたいのか、しっかり戦略を考えて実行していくことが必要だと感じました。

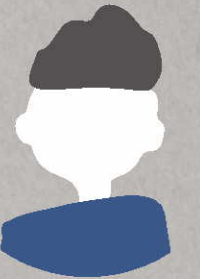
制作側の一方的な思い(可愛い、売れそう、等)だけでなく、購入につながる様にペルソナ設定をして、その層が買ってくれる商品開発が必要だと気づきました。



水引元結源田
源田陽子様

大学では行わない内容のワークや、対面でのグループワークを、就活前に経験できて良かったです。

VUCAという言葉など、現代社会について初めて知ったことが多く、とても貴重な機会でした。



インターン生
大学3年生



インターン生
大学3年生

伝統産業は、既存のものだけでなく、新たなものを生み出すことで、伝統を繋いでいることを学びました。

普段は同じ大学の人以外との交流があまりないので、いろんな人と共同作業をする経験ができて良かったです。

グループワークでは、上手く進めることができず悔しく思うこともありましたが、プログラムを通して失敗も学べたので、成長に繋がるように活かしていきたいと思います。



インターン生
大学3年生