

事例紹介

ふるさと雇用再生
特別基金事業
【産業振興分野】

これまで、県産品の販売支援については、お手伝いをする立場でしたが、今回は、主体的な取組であり、本業務を通して民間企業による新たな県産品販売ビジネスモデルを構築したいと考えています。



株式会社アール・イー・ビーサービス
営業部部長 村越 康隆さん

事業概要

民間主導による県産品の商品化から、販売戦略の立案、メディアを活用した効果的なPR、商品販売支援までを一貫して実践する県産品販売ビジネスモデルを構築する。

委託先

株式会社アール・イー・ビーサービス
(本社：青森県青森市)
従業員 30人

新たな
雇用創出数

6人

事業費

22,470千円
(平成21年度)

事業の開始

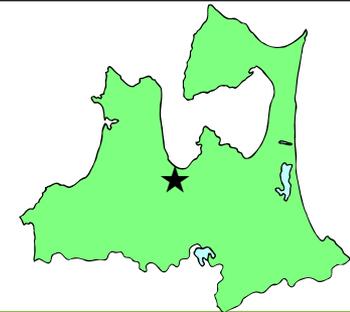
平成21年7月～

業務内容

新たなりんごスイーツ開発を目的としたコンテスト及び、家庭へのりんごスイーツ文化普及を目的としたスイーツ教室の開催運営

コンテスト入賞作品の商品化支援、商品化されたりんごスイーツの販売支援活動

メディアを活用したりんごスイーツPR活動
(コンテスト・入賞作品PR番組制作・放送)



地域雇用失業情勢
(事業開始時点の有効求人倍率)

青森県0.27倍 (季節調整値)



事業PRの為に新聞社訪問

スタッフの
みなさん

新たなりんごスイーツを発掘するコンテストは、一般・プロ併せて300件を超える応募がありました。
入賞作品は、商品化し積極的に販売支援します。



コンテストPRのため
チラシ配りや着ぐるみに
入ったりと大変でしたが
多数の応募をいただき
苦勞が報われました。



レシピを見ているだけで
ホントにおいしそう！
商品化され多くの人に食べて
頂いてどんな反応が返って
くるか楽しみです！！



コンテスト参加者募集活動

スタッフ 今岡 善則さん

スタッフ 西村 美華さん

第一次審査
審査員から
の声

10月8日に「りんごスイーツ委員会」による一次審査会が行われました。書類審査を通過した作品は、二次審査会（一般県民による試食審査）へ進みます。

青森県にとっては、りんごの「有効的な活用」が大きなテーマ。
本事業からりんごスイーツのヒット作品が生まれてほしく慎重に審査しました。
(山崎 審査員)

思っていたよりも、一般の方々の作品のレベルが高く驚きです。
試食も含めた二次審査が楽しみです。
(三上 審査員)



山崎審査員:写真左
三上審査員:写真右

今後の姿と
課題

民間主導による県産品販売ビジネスモデルを構築するためには、一般県民を巻き込んだ仕組みづくりがカギになると考えています。



本業の広告会社のPR手法及びネットワークを活用して、りんごスイーツ作品本来の魅力、さらに本事業で採用したスタッフのチカラを合わせ、県民と一緒に盛り上がる仕組みを構築し、県産品販路拡大を目指します！！

第1営業課長 川村 貴樹さん



第1回りんごスイーツ委員会
(第1次審査会:書類選考)

庄内町地域宅配ネットワークシステム試行事業【山形県庄内町】

事例紹介

ふるさと雇用再生 特別基金事業

【産業振興分野】

いつまでも住み続けたい町の実現のために、弊社はまちづくり会社として、町を元気にする取り組みを続けてまいりました。

このたびの事業も「住み続けたい町」を実現するためには欠かせない事業であると考えています。

今後、実際にサービスを提供しながら、より充実したものにしていくとともに、持続可能な事業とするための調査・研究も併せて進めてまいります。



株式会社イグゼあまらめ
代表取締役 佐藤一良さん

事業概要

どこに住んでいても、高齢になっても物を気軽に買うことができるようにするため、御用聞きを行い、町内商店の商品を届けるサービスを提供します。(10月1日からサービス提供開始)

委託先

株式会社イグゼあまらめ
(本社: 山形県庄内町)

新たな 雇用創出数

2人

事業費

約607万円(平成21年度)

事業の開始

平成21年6月～

業務内容

会員及び加盟店を募り、御用聞き商品お届けサービスを提供します。



山形県庄内町

会員

【会員のメリット】
家に居ながら
商品購入



定期的に配布される商品カタログの中から注文。ファックスでのご注文もできます。

①電話で注文

【サービスの流れ】 イグゼあまらめ

地域をつなぐ
新事業



④商品お届け

お届け時に商品代金と配達料をいただきます。不在でも不在連絡票でお知らせ、再度お届けします。

事前に町内の加盟店に連絡をし、加盟店が商品を用意します。

②加盟店に連絡

町内加盟店

【加盟店のメリット】
販路の拡大
配達コスト削減



③商品納入

便利便が加盟店を回り注文の品を受け取ります。

地域雇用
失業情勢
(事業開始時点の
有効求人倍率)

- 山形県 0.33倍 (季節調整値)
- 酒田管内 0.36倍 (原数値)

スタッフのみなさん

(写真左手より)

○マネージャー 渡部菜穂子さん

「私が手に持っているのが記念すべきカタログ創刊号です。

品数を増やし内容を充実させ、より便利なサービスにしたいと考えています。」

○スタッフ 伊藤由紀さん

「地元庄内町のために今までの経験・スキルを活かして頑張ります。」

○スタッフ 渡部理恵さん

「お客様から頂く「ありがとう」という言葉に、やりがいを感じています。」

○代表取締役 佐藤一良さん

「お客様とのコミュニケーションを大切に笑顔で商品を届けてもらいたいと思っています。」



《加盟店の商品を大切にお預かりします》



《安全運転で商品を配達します》

今後の姿と課題



マネージャー
渡部菜穂子さん

ご年配の方もわかりやすいように「イグゼ便利便」と名付けました。ロゴマークは、「物を手渡しする姿」にも「笑顔」にも見えるデザインにしました。



高齢化・過疎化・核家族化が進む中、買い物に不便を感じている方が多くいらっしゃいます。また、町外への消費流出が進む町内商店のために販路拡大の機会を増やしていく必要があります。

そうした方々のニーズをつなぎ合わせ、充実したサービスを提供できる仕組みを作り上げて行く必要があります。

そして、将来的には、この事業が町にとって欠かせないものとなり、持続可能な事業となるようスタッフ一丸となって取り組んでまいります。



《商品に笑顔を添えてお届けします》

地域ブランド商品の開発・販路開拓による地域づくり推進事業【埼玉県】

事例紹介

ふるさと雇用再生 特別基金事業

【産業振興分野】



埼玉県南西部地域では、「ジモトのおやつ」をテーマとした地域振興に取り組んでいます。

事業概要

埼玉県南西部地域の6市1町(朝霞市、志木市、和光市、新座市、富士見市、ふじみ野市、三芳町)を対象に、「ジモトのおやつ」をテーマとした商品開発、発掘や販路開拓を、コミュニティビジネスを手掛ける県内NPO法人に委託し実施する。

埼玉県



雇用失業情勢(8月時点)

委託先

特定非営利活動法人
東上まちづくりフォーラム

新たな
雇用創出数

4人

事業費

約1,942万円(平成21年度)

事業の開始

平成21年6月～

完全失業率(全国) 5.5%
有効求人倍率(埼玉県) 0.35倍

業務内容

○「地域ブランド商品の開発・販路開拓による地域づくり推進事業」実行委員会の設置、運営
住民、NPO、商工会、農協、行政が協力した実施体制、アイデアコンテスト選考部会の設置

○商品開発、発掘
企業、商店と連携した商品開発、住民参加による「ジモトのおやつ」アイデアコンテストの実施、
「ジモトのおやつ」イチオシ投票の実施

○販路開拓、PR
「ジモトのおやつ」マップの作成・配布、専用HPの開設、市民祭り・産業祭などへの出店

委託事業者及び
新規雇用者の声



NPO法人東上まちづくりフォーラム理事長:柴田さん
「継続したコミュニティビジネスを目指したいです。地域ブランド化に息長く取り組んでいきます。」
新規雇用者のお一人:阪口さん(おやつの発掘・開発担当)
「ジモトにこんなおやつがあったんだという、驚きの毎日です。おやつのPRを通じた、地域の皆さんとの交流の場をつくっていきたいです。」

右:NPO法人東上まちづくりフォーラム理事長:柴田さん
左:新規雇用者のお一人(阪口さん)

今後の姿と
課題

「ジモトのおやつ」の周知浸透を図るとともに、地元企業の活性化・商店街振興、住民主体の地域づくりなどにつなげていきたい。
NPO法人東上まちづくりフォーラム理事長 柴田さん



アイデアコンテスト選考部会にて。
委員の皆さんに熱心に審査いただきました。



イチオシ投票エントリー商品の数々。100店舗・企業に御協力いただき、144品もの「ジモトのおやつ」が集まりました。新しいおやつの開発も進めています。

「ジモトのおやつ」イチオシ投票、アイデアコンテストお知らせチラシ
たくさんの方に投票、応募いただきました。結果発表は11月20日!

事例紹介

ふるさと雇用再生 特別基金事業

【産業振興分野】

往時のにぎわいを失いつつある高田地区中心市街地のにぎわいを取り戻すため、本町コンシェルジュを設置しました。

10月からは、イベントなどにあわせて商店街を案内する「本町商店街めぐりツアー」がいよいよ始まりました。このツアーをきっかけとして、市内外のお客様から本町の魅力を再発見していただき、ひいては来街者の増加及び消費の拡大等、中心市街地の活性化につながるものと期待しております。



本町五丁目商店街振興組合
代表理事 大原 荘一郎さん

事業概要

高田地区中心市街地における特長ある商店街や歴史的なまちなみの紹介・案内を行う街なか案内人「本町コンシェルジュ」を雇用し、街なかを巡るツアーや情報発信を行う。

委託先

本町五丁目商店街振興組合
(所在地:新潟県上越市)
組合員数 71人

新たな 雇用創出数

1人

事業費

約300万円(平成21年度)

事業の開始

平成21年5月～

新潟県 上越市



地域雇用失業情勢

(事業開始時点の有効求人倍率)

新潟県	0.43倍 (季節調整値)
上越管内	0.45倍 (原数値)

業務内容

商店街や朝市、町家や雁木等の歴史的建造物、寺町の寺院群等を中心とした街なか周遊観光の企画・実施

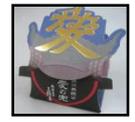
インターネットのブログ「本町商店街のコンシェルジュ日記(本町白書)」等を通じて、特長あるお店の紹介やお買得情報、楽しいイベント情報等を発信

中心市街地における日常の観光案内



《高田地区のご案内・ご紹介は、本町コンシェルジュの田鹿(たじか)にお任せ下さい！》

メディアを通しての情報発信



高田地区の旬な情報・お得な情報をお伝えします!



- ・コンシェルジュブログ
- ・本町HP(ホンチョウ ウェブ)の更新
- ・各種メディア(テレビ、ラジオ、新聞など)でのイベント紹介

直接ふれあう紹介・案内業務

本町コンシェルジュの仕事



私のパワーと元気で、中心市街地を盛りたて、まちに活気を戻します!!

たじかけいた 田鹿圭太さん



【ツアー参加者の声】
普段はちょっと入りづらかったお店を案内してもらい、また行ってみようと思いました。

今後の姿と課題

商店街を走り回り、各種メディアには「引っ張りだこ」の田鹿さん。活躍ぶりについては商店街に直接お越しいただくか、毎日更新中の「本町コンシェルジュ」ブログをご覧ください。彼の活躍による今後の商店街の活性化に期待しているところであります。

上越市役所 中心市街地活性化推進室長 樋口治さん



- ・本町見学・体験ツアーの企画・運営
- ・本町を訪れる方の個別案内
- ・本町に関する学校行事、活動の支援



菅笠コーディネーター配置事業

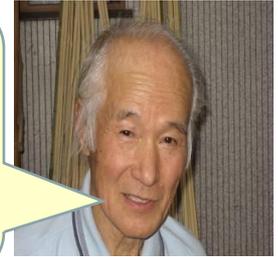
【富山県高岡市】

事例紹介

ふるさと雇用再生 特別基金事業

【産業振興分野】

笠骨造りを始めて57年になりますが、当時300人位いた職人達も今は、私(82歳)一人になりました。
しかし、菅笠の需要は随分減りましたが、祭礼用や演劇用などは減ることなく続いています。
興味のある方の後継者を期待しています。



越中福岡の菅笠製作技術保存会
会長 木村 昭二 さん

事業概要

「越中福岡の菅笠製作技術」の伝承コーディネーターを配置して、菅笠製作の後継者育成や菅笠の普及啓発に取り組むもの

委託先

越中福岡の菅笠製作技術保存会
(富山県高岡市)

新たな
雇用創出数

2人

事業費

300万円(平成21年度)

事業の開始

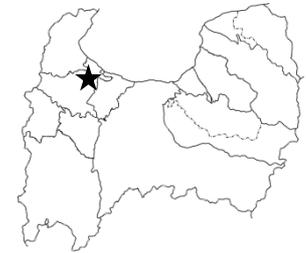
平成21年6月～

業務内容

コーディネーターが以下の業務を実施

1. 菅笠製作技術後継者育成の援助
菅笠製作技術の習得に意欲や関心ある人材を技術保持者に紹介し、技術継承の機会を提供し、後継者育成に資する
2. 菅笠の周知普及活動の援助
会員の勧誘拡大や、地場産品の展示会等への菅笠の出品参加、菅笠作りの実演参加等
3. スゲ草栽培促進の援助
スゲ草の栽培農家やスゲ田の栽培面積の現況を調査し、スゲ田マップを作成

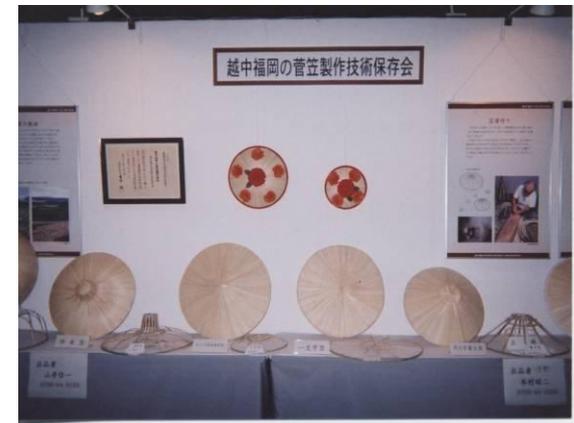
富山県



地域雇用失業情勢

(事業開始時点の有効求人倍率)

富山県 0.49倍(季節調整値)
高岡管内 0.45倍(原数値)



コーディネーター
の声

福岡の菅笠は、スゲ草栽培、笠骨製作、笠縫い、流通と分業化組織化されており、いずれも高齢化しています。そして、保存継承対策が急務です。発展の為、持続的な生産体系を目指さなければなりません。

スゲ田交流会
スゲ栽培に関心を持ってほしい。



菅笠の展示PR
県内外の方々の目にふれる
チャンスです。



実演に参加。
骨刺し職人は私一人。
技術伝統を守り、且つ後世に伝え
たい。

笠縫いはすべて手作業。
技術保持者は、1日に
2~3枚縫うことができます。



今後の姿
と課題

- ①後継者の育成⇒菅笠産業の伝統継承
- ②新たな需要開拓⇒地域活性化に繋ぐ

地域資源アンテナショップ展開事業【愛知県】

事例紹介

ふるさと雇用再生 特別基金事業

【産業振興分野】



神田知事出席のもと、オープニング式典で
テープカット



お客様で賑わう店内



愛知の伝統野菜「天狗茄子」

事業概要

愛知県内初となる県産品を一堂に集めたアンテナショップを設置・運営するとともに、県産品の掘り起こしや量販店のバイヤーとのネットワーク構築を図るため、販路開拓コーディネートを行う。

地域雇用失業情勢
(事業開始時点の有効求人倍率)

愛知県 0.46倍(季節調整値)

委託先

株式会社中日アド企画(本社:愛知県名古屋市中区三の丸)

事業費

約54,263千円(平成21年度)

事業開始

平成21年7月～

新たな雇用創出数

11人(店舗スタッフ6人、販路開拓スタッフ4人、配送スタッフ1人)

業務内容

(1) アンテナショップ展開事業

県産品(生鮮食品、加工食品、工芸品、土産品)を一堂に集めたアンテナショップを設置・運営することで、県産品の情報発信と販路拡大を図る。

【地元のいいものが見つかるショップ「ピピッと! あいち」
愛知県名古屋市中区栄4-1-1 中日ビル地下1階】

(2) 物産展等出展事業

県内外で開催される物産展等に出展し、バイヤーや消費者等に対する県産品のPRを行い、認知度向上と商圈の拡大を図る。

(3) 販路開拓コーディネート事業

県産品の掘り起こしを行うとともに、量販店等とのネットワーク構築を目指して販路開拓のコーディネート支援を行う。

愛知県



スキーム図



スタッフのみなさん



<店長の関谷さん>

元スーパーの店長をしていました。今回は、アンテナショップということで、PRが主な役割。ラジオの生番組にも出演しながら、何とか一つでも“愛知の良さ”を伝えられるよう頑張ります。



<販売スタッフの大坪さん>

安全で安心な食材に興味を持っていました。「ピピッと！あいち」ではそうした野菜や加工品を取り扱っていますが、自分が想像していたより様々な商品があり、驚きと勉強の毎日です。



<販売スタッフの山内さん、村田さん>

私たちは、接客をすることが好きですし、今までの経験を生かせると思い、「ピピッと！あいち」の求人に応募しました。9月26日のオープンから約1ヶ月。今までの経験が「生かせてた」と感じるのと、「まだまだこれからしていかないと」感じることもあります。

自分たちが暮らす愛知県の良さを伝えることの責任感、そして何より、人と接することの喜びを感じながら、楽しく働いて行きたいと思います。

今後の展望、課題

<(株)中日アド企画 事業統括 長江さん>

広告代理店ならではの発想と、当社のネットワーク、そして一緒にお店を運営していく販売スタッフの方や、販路開拓スタッフの人たちの力をフルに活用して、愛知の魅力を発信していきます。配送ルートのこと、飽きのこない店舗作りなど課題は山積ですが、新しい愛知のブランドづくりの一助になればと思います。また、商品を購入に来るだけでなく、ぶらっと何かを探しに来て頂けるお店を目指します。

お客様の声

○地産地消って昔は当たり前でしたが、今はどこの商品か判らないけれど、この店は全部愛知のもので安心。地産地消で愛知県に貢献できますね。

○安心安全をテーマに商品を集めておられるお店なので助かります。特に、農薬使用の少ない野菜は欲しくてもなかなか手に入りません。

○愛知の色々なものがあって面白い。もっと色々なものを見せてください。 等

純国産・安全健やか 津和野冬虫夏草酒事業【島根県:津和野町】

事例紹介

ふるさと雇用再生 特別基金事業 【産業振興分野】

冬虫夏草は、中国では秦の始皇帝や楊貴妃が求めたといわれる生きた昆虫に寄生して育つ茸、伝説の秘薬です。津和野式冬虫夏草は、天然に近い栽培法により、国産の桑葉を食べた国産の蚕に国産の冬虫夏草を接種し培養します。この技術は町が特許権をもち、他では栽培できません。

長い伝統をもつ津和野の地酒に漬け込んだ体が喜ぶ津和野式冬虫夏草酒「金彩津和野」をぜひご賞味下さい。



合同会社 金彩津和野
マネージャー
森屋 篤さん

事業概要

津和野町の特産品である冬虫夏草を原料に、類似商品のない冬虫夏草酒を地域産品として新たに商品化・販売するとともに、関連商品とも併せた販路拡大にも取り組み、地域雇用の創出を図る。

委託先

津和野冬虫夏草酒PJ共同体
(合同会社 金彩津和野、(株)にちはら
総合研究所、合名会社 下森酒造場)

新たな 雇用創出数

3人

事業費

14,930千円(平成21年度)

事業の開始

平成21年6月～

島根県



地域雇用失業情勢

(事業開始時点の有効求人倍率)

島根県 0.59倍(季節調整値)
益田管内 0.47倍(原数値)

冬虫夏草 の子実体

業務内容

冬虫夏草酒、冬虫夏草、日本酒等の商品開発

冬虫夏草酒、冬虫夏草、日本酒等の市場開拓(国内・東アジア等海外)

津和野ブランド確立の先導



成分が映す金色が美しい!



津和野式冬虫夏草酒
「津和野 金彩(きんさい)」

津和野式冬虫夏草の優位性

天然の中国産冬虫夏草が希少となり高価なため、輸入物は粗悪なものも多くなっています。

津和野式冬虫夏草は、国産の桑の葉だけで育った生きた国内産の蚕に国内産の冬虫夏草を接種し培養した100%純国内産冬虫夏草です。

生きた蚕の生命力に打ち勝ち育った冬虫夏草だけに高品質の成分が期待できます。

(株)にちはら
総合研究所
研究員
草田 真吉さん



現在は蚕の飼育から生きた蚕への冬虫夏草の接種、培養など全般についての研究実践を通して経験を積んでいます。津和野の自然にはぐくまれた冬虫夏草の安全安心に確信を持っています。

今後の展開

商品の開発・販売と併せて、観光客への魅力醸成、東アジアなど海外市場への展開・入込み客のPR等にも取り組むこととしており、地域の産業振興・雇用創出に繋がる事業と期待しています。

【津和野町役場
藤山さん】

町内の小さな蔵元4社が協力して事業を進めています。このPJをきっかけに、ネットで津和野町の美味しい地酒をアピールします。



冬虫夏草を蚕に接種する研究員
冬虫夏草酒の試作品漬け込み



フードサービストレードショー 2009

平成21年10月20・21日、東京池袋、サンシャインシティで行われた外食産業他バイヤー向け博覧・商談会に参加。

試作品の試飲・モニタリング、関連商品も含め商談実施。



合名会社 下森酒造場
ネット販売担当
岩野 剛之さん

中心商店街創業者支援(チャレンジショップ)モデル事業【愛媛県松山市】

事例紹介

ふるさと雇用再生 特別基金事業 【産業振興分野】



事業概要

中央商店街内の空き店舗を活用してチャレンジショップを開設。店舗内を5つに区切り、各チャレンジャーがサービスを提供し、ふるさと雇用再生事業で雇用されたスタッフが店舗運営・経営支援を行い、商店街活性化を目指しています。

委託先

株式会社まちづくり松山

新たな 雇用創出数

3人

事業費

約1,006万円(平成21年度)

事業の開始

平成21年8月～

地域雇用失業情勢 (事業開始時点の 有効求人倍率)

平成21年8月
愛媛県 0.51倍(季節調整値)、松山管内 0.47倍(原数値)

業務内容

店舗運営スタッフ(新規雇用者)は、チャレンジャーの経営相談、広報支援等の営業サポートや、売上管理による効果的な店舗マネジメント等を行っています。

店舗紹介

+STYLE(プラススタイル)

●サービスコーナー

- ①キッズスペース
- ②商店街情報発信スペース

●チャレンジャーブース

- ①おもちゃ販売
- ②手作り雑貨、インテリア販売
- ③ネイル&まつ毛エクステサービス
- ④クッキーなどのスイーツ販売
- ⑤ドリンク、ランチ販売



スタッフのみなさん
(新規雇用者)

運営スタッフ

土居秀嗣さん(右)
天野理恵さん(左)



お客さまが気軽に立ち寄れてくつろげるような、スペースづくりをしていきたいです。

店内がお客さまでいっぱいになるような、魅力的な店舗にしたいです。

チャレンジャーの声



手作り雑貨などを販売しています。これを機会に、独立出店を目指して頑張ります。

これまでは、おもちゃのネット販売をしていました。このチャレンジでは、人との出会いを大事にしたいです。



今後の姿と課題

この事業が一過性のものでもなく、複合店舗として存続し、チャレンジャー支援を継続していける体制を整えることが重要です。



今後は、商店街との連携の中で、この店舗を情報発信拠点、地域活動拠点として活用することで、商店街の賑わい創出につなげて行きたいと思っています。

株式会社まちづくり松山 田中 功さん

事例紹介

ふるさと雇用再生
特別基金事業
【産業振興分野】

農産物を中心とした地場産品のアンテナショップ運営による地産地消促進及びその素材を活用した加工品の開発さらに体験型ツアーと連携した観光体験型農園の運営を行い、農業を起点とした六次産業を興し、雇用の創出及び地域活性化を目的に取り組みます。



有限会社 アグリランドいき
代表取締役社長 吉野誠治さん

事業概要

農水産物等地場産品を中心とした直売所の運営による地産地消促進及びその素材を活用した加工品の開発さらに体験型ツアーと連携した観光体験型農園を直売所を拠点に一体的に整備・運営を行う。

委託先

有限会社 アグリランドいき
(本社:長崎県壱岐市)
従業員数12人

新たな
雇用創出数

8人

事業費

20,702千円(平成21年度)

事業の開始

平成21年6月～

長崎県



地域雇用失業情勢

(事業開始時点(H21.5)の有効求人倍率)

長崎県	0.37倍
壱岐市	0.34倍

業務内容

直売所の整備・運営

地場産品加工品開発・販路開拓事業

観光体験型農園の整備・運営



島の駅 一番館

直売所の
整備・運営

農産物を中心とした直売所の運営をすることにより、
地産地消の促進による一次産業の活性化を図ります。



農場・農家直送の取れたて野菜。



明るいスタッフがお迎えます！
左から山本真由美さん、山口真満さん、中原梓さん、堤清さん

地場産品加工
品開発・販路
開拓事業

品質の高い地場産品を使った加工品の開発。販路拡大を進めます。

さちのかイチゴ・アムスメロン・
さちのかシャーベット

当店の人気商品です！
出荷できない規格外の壱岐産
を有効に活用しています。



生ききアイス！

観光体験型
農園の整備・運営

体験型ツアー等を受け入れることにより農業への理解
を深め、交流人口の増加を図ります。



今後の姿と課題

- ・委託期間終了後に向けて経営基盤の確立。
- ・交流人口のみならずネット販売等による島外への販路を拡大し、壱岐ブランドの確立を図ります。

事例紹介

ふるさと雇用再生
特別基金事業
【産業振興分野】

本場大島紬を取り巻く環境は、長引く不況と生活様式の変化に伴う和装離れなどによる消費低迷の影響を受け、生産反数、生産金額の減少に歯止めがかからない状況にあります。そのような中、業界からも積極的に情報発信を行い、消費拡大につなげたいとの声もあり、アンテナショップの運営を開始しました。



事業概要

鹿児島を代表する伝統的工芸品である「本場大島紬」の需要掘り起こしとイメージアップにより、大島紬産業の活性化を図るため、多くの市民や観光客が訪れる中心市街地においてアンテナショップを運営する。

委託先

本場大島紬織物
協同組合

新たな 雇用創出数

6人

事業費

23,100千円
(平成21年度)

事業の開始

平成21年8月～

業務内容

- ①本場大島紬商品（着物・洋装・小物など）の紹介展示・販売
- ②紹介パンフレット・チラシの配布
- ③購入希望者への販売先等紹介
- ④着物相談、着付け直し、試着体験などのイベント など

開館時間

10時～20時（12/31～1/2を除き年中無休）



本場大島紬アンテナショップ
織姫館

スタッフの みなさん



1300年の歴史をもち、受け継がれてきた伝統の技と、匠の誇りが織り込まれて本場大島紬の魅力を実感してまいります。

お客様から の声

- ・大島紬といえば、着物だけを想像しますが、大島紬の小物をはじめて見ました。従来、持っていた大島紬のイメージが変わりました。
- ・大島紬の着物や反物から、洋装を作ることができることを知りました。
- ・大島紬の製造工程を勉強することができ、また、女性用の着物以外に、男性用のシャツやジャケットなどもあることがわかりました。



今後の姿と 課題

- ・大島紬は軽い、しわになりにくい、着崩れしないなどの特徴があり、しなやかで上品な雰囲気が魅力的ですので、ひとりでも多くの方に足を運んでもらい、大島紬を身近に感じていただきたいと思います。

〔 織姫館 店長 蓮尾さん 〕

