

障がいのある人たちの表現活動を 仕事にする連続講座

特定非営利活動法人まる

〒815-0041 福岡市南区野間 3-19-26

助成事業の概要

○講座タイトル

「○座～障害のある人たちとの“ものづくり”を考える5回講座」

～やりがいを生み出す“場づくり”から、魅力的な“ものづくり”へ～

○実施目的

ここ数年、各地の事業所／作業所から「新しい“ものづくり”（仕事）を考えたいが、アイデアや情報、人材などが不足しているために実践に結びつけることが難しい」という声を多く聞きます。しかし、この問題は専門的知識も要するために、施設単体で解決することは非情に難しいことです。

“ものづくり”の目的の共有<ブランディング>はもちろんのこと、他にはない魅力をカタチにする商品展開<デザイン>、多くの人に手に取ってもらうための売り場の開拓<マーケティング>は、企業、商店、施設などどの立場でも、ものづくりを販売（仕事）につなげる際に必要とされるものです。

今回は、障害のある人たちの“ものづくり”を商品化へとつなげているお二人の講師を迎え、活動事例をもとに、“ものづくり”のブランディング／デザイン／マーケティングの考え方を参加者の皆さまと学び合います。また、実践に結びつけられる知識として修得するために、細かな意見交換やグループワークなども盛り込み、参加いただきたいみなさまの「？」が「！」に変わっていくような時間もつくっていきます。さらに、第1回

目の講座終了後には、今後のネットワークの構築を図るために、講師／参加者同士の情報交換ができる交流会も開催。

○時期

1回目：2012年9月2日（日）13：30～17：00<18：00～20：00交流会>

2回目：2012年9月15日（土）13：30～17：00

3回目：2012年10月6日（土）13：30～17：00

4回目：2012年10月21日（日）13：30～17：00

5回目：2012年11月4日（日）13：30～17：00

○講師

加藤未礼（かとう みれい）

「おおきな木」代表

コミュニケーションデザイナー（東京都）

1974年生まれ。

バンタンキャリアスクールに通い、雑貨を学ぶ。10数年の雑貨セレクトショップでの販売経験を生かし、おおきな木を2008年に開業。プロジェクトごとコンサルタント、ライター、グラフィックデザイナー、イラストレーターなどとチームを結成し、福祉施設の現場に入る。また、障害者施設のスタッフと一緒に考え、その施設の価値を見出し課題の解決を行うデザインワークを各地で開催。

伊原亜希子（いはら あきこ）

デザイナー

「エイブルアート・カンパニー」商品開発ディレクター（東京都）

2001年、明星大学日本文化学部生活芸術学科染織専攻卒業後、繊維会社にてアパレルブランド「anetmonet」を立ち上げる。5年間チーフデザイナーを務めた後、かねてから興味があったグラフィックデザインの世界へ。現在はデザイン制作会社にてイベント企画、商品開発、グラフィックデザイン、イラスト制作など幅広く活動。2008年より、「エイブルアートカンパニー」のオリジナル商品企画に携わる。

○内容

1 回目講座『“ものづくり”の可能性について』

講師：加藤未礼、伊原亜希子

お二人の事例発表をもとに、デザインやマーケティングなどの基礎的知識を学び、参加者とのディスカッションを行います。

2 回目講座『“ものづくり”の原点を考える』

講師：加藤未礼

それぞれの“ものづくり”に対する目的や課題を再確認し、アイデアや手法へつながるノウハウをワーク形式で学び合います。

3 回目講座『商品のブランディングとマーケティング』講師：加藤未礼

商品化する際に必要なブランディングとマーケティングを加藤氏のさまざまな事例をもとに学び合います。

4 回目講座『制作に必要なデザインの力』講師：伊原亜希子

商品化する際に必要な「気持ちを形にするデザインプロセス」を、伊原氏の事例をもとに学び合います。

5 回目講座『アウトプットに必要なデザインの力』講師：伊原亜希子

商品をもっと魅力的にみせるためのツールデザ

インや売り場の作り方などをワーク形式で学び合います。

1 回目の講座の始まりは、5 回通して参加いただく方も多かったため、参加者のみなさんの自己紹介からスタートしました。その後、講師の加藤氏と伊原氏に事例報告をいただきました。

加藤氏の報告内容は、自身が企画運営している「おおきな木」の事例から、ものづくりの先にある“誰のために何のために何をどのように・・・”といった「なぜ？」からスタートする大切さをお話していただきました。「福祉の領域で販売するのではなく、“人を幸せにするもの”を考えて販売すること」という自身の考えを前提に、地元である東京都板橋区近郊の施設とのコラボレーション商品など紹介いただきました。

伊原氏の事例報告は、障害のある人たちの仕事を創出することを目的として設立された「エイブルアート・カンパニー」の事例から、デザイン化するまでの行程やショップの作り方、また震災復興支援として宮城にある施設のオリジナルブランドをつくるまでなどを報告いただきました。

2～3 回目の講座は、加藤氏によるコミュニケーションをデザインしていくワークショップを行っていただきました。参加者が 5 グループに分かれ、「土場：場所、幹：

コンセプト、根：思い、枝：手段、葉：広報、果実：商品（もの）、鳥：ターゲット」という想定で、どのような木を創り出すかを議論しながら、さらに途中経過を各グループでプレゼンテーションしながら作り上げていきます。

“自分たちが伝えたいモノ／コトって何なのだろうか？”“自分たちのできることから、伝えたい人へのアイダに何が必要なのか？”“何を伝えたら自分たちは嬉しいのだろうか？”といった、自身（団体）の思いや願いを循環させながらを広く伝えていくことが大切ということ学びまし

た。

4～5回目の講座は、「想いをカタチにする／伝えるデザイン」のタイトルで、伊原氏にワークショップを行っていただきました。「デザインとは、整理すること／具現化すること／伝えること」をキーワードに、自身の活動事例をもとに商品の販路拡大やパッケージデザインのノウハウ、価格設定などをお話していただきました。

またグループワークとして、前回までの木を想定しながら、ターゲットの絞り込み方やイメージを視覚化するまでの考え方を、ファッション雑誌やフリーペーパーなどを切り抜いて、実際に想いのある商品をどのように売り込んでいくのか？をつくり、各グループにプレゼンテーションしていただきました。

参加者のほとんどが福祉施設職員ということもあり、始めて耳にする考え方を、実際に聴くだけでなく体感することができました。福祉施設の中で完結する商品ではなく、障害のある人たちとの社会をつなぐ商品に展開していかなければならないということ学び会うことができました。

また、5回の講座を2週間のスパンで行ったことによって、自身の現場で考えていることを講座の中で議論するといった場面も多くあり、参加者同士のネットワーク構築にもつながりました。

○参加者内訳

(業種別)	(講座別)
・福祉施設経営者：3人	・1回目：29人
・福祉施設職員：28人	・2回目：25人
・中間支援団体：4人	・3回目：28人
・企業関係者：2人	・4回目：32人
・教育関係者：1人	・5回目：20人

5回参加：20人、3回参加：6人、2回参加：9人、1回参加：7人・・・合計：38人

事業の成果

参加者の90%以上が、何らかのカタチで商品制作している福祉施設関係者ということもあり、商品販売にまつわるデザインやマーケティングのノウハウだけでなく、“ものづくり”の前提にある「何のために？」を参加者とともに考える場を構築するために、今回の講座を開催いたしました。

参加者のほとんどの方が、「魅力的な商品づくり」ができる多くのヒントを得るために参加していただいたのですが、実は、福祉施設として、または個人として「障害のある人たちとともに、社会へ何を伝えていきたいのか？」を考えることが一番大事であることを学んでいただきました。

「収入を得るため」だけではなく、障害のある人たちの存在や役割、商品や作品の内側にある背景（ストーリー）をどのように伝えていくのか？「デザインとは良くする魔法ではなく、想いをカタチにする行為である」と、講師の伊原氏が言われたように技術だけで良く魅せるのではなく、自身（団体）の想いを表現することがデザインする行為の始まりだということを教えていただきました。

その考えを学んだ後に、商品パッケージやチラシのデザイン、価格設定や販路開拓などのマーケティングのノウハウを学ぶことで、参加者のイメージは膨らんでいきました。また、講座を2週間のスパンで開催しましたので、現場での実践を試みながら取り組まれている参加者も多くありました。

さらに、講座の中では他施設／他業種の方とのグループワークが中心となり、他者へ“意見を伝える／他者の意見を聞き入れる”大切さも学び、

プレゼンテーションでは、グループで語り合った想いを多くの人に伝える技術を体験しながら学ぶことができました。

約 2 ヶ月間で 5 回の講座を行うことにより、参加者同士の情報交換などもさかんに行われ、最終回は参加者同士の交流会なども行われ、ネットワークを構築することもできました。

○参加者の感想

1 回目の感想『”ものづくり”の可能性について』

・ものづくりをする人間としてストーリー、テーマが必要だということがよく分かった。消費の時代は終わった！という話に心が響いた。

・お二人のお話を伺い、こういったことを仕事にされている方がいらっしゃるということ、取り組んでこられた活動が魅力的なことに感激しました。

・素人なので、語られることが新鮮で、かつ納得のいくもの（基本的な考え方）でした。世界の広がり、少しマクロ的にもものづくりを見る、知ることができました。

・自分の施設や商品の強みを知っておかなければいけないと感じた。

・普段接点のないデザイナーの話聞いて、商品を出し出すには何が大切かがよく分かりました。

・お二人のこれまでの歩みを伺い「ものづくり」の奥深さを感じました。これからの講座が楽しみです。

・ものづくりの流れがよく分かりました。今の時代の物販の厳しさ、利益率を考えることもとても大切ですが、作りたい気持ち、夢を形にすることも大切にしたいと更に思いました。

・話を聞く中で、いつ、どこで、だれが、だれに、何を、どう売するのか、なぜ売するのかといった狙いも考えも自分たちには欠けていると感じました。

又、商品も売れるから、工賃を上げる為にといった理由ばかりで、作った側の想いや表現、その時の気持ちが商品に生かされているとは…。職員の中でも話し合う機会を増やし、外と連携出来る所は協力できるよう考えていきたいと感じました。

2 回目感想『”ものづくり”の原点を考える』

・今回のようなコンセプトから思い・目的・活動について実際にグループになって話し合うことが初めての体験でしたが、話し合いも含めそれぞれの思いなどを聞くことができ楽しかったです。まとめて発表するのがバタバタになってしまったので、次回からの課題になりました。

・木を作っていく過程で、自分たちが何をしようとしているか、どう考えているのかをまとめる事が出来、また、多くの意見の中で整理されていく形の強さを感じる事が出来ました。ありがとうございます。

・グループワークは苦手ですが、意見を出し合ってまとめる過程の面白さ、コンセプトが決まるとスムーズに決まることなどに気付かされました。

・この講座に参加するだけあって皆さん真面目できちんと自分の意思を持っていて、それでいてソフトな雰囲気なので、とても話しやすかったです。初めて参加しましたが、あまり緊張せずすみませんでした。多方面な意見や意思を聞く機会があって、すごく参考になりました。すごい充実感。

・少し難しかったです。商品を通して作者とつながる。商品を作る事で感動出来る事に喜びを感じました。

3 回目感想『商品のブランディングとマーケティング』

・徐々に現実味を帯びてきたので、今後につなげられそうで良かったです。次回の講座、楽しみにし

ています。

・プレゼンテーションを施設ではあまりしたことがなかったので、今回の密な話し合いが大事であることを知りました。

・「実際に売るならば・・・」とイメージを作っていくのですが、その人に売るのが、障がいを持った人との関わりを押し付けてしまうのを同時に感じました。売る以上は相手にとっても何かの支えになるような形、デザインにならないなら、すぐに飽きてしまうような。と考えるきっかけになったと思います。ありがとうございました。

・具体的に客層やどんな商品を作るかなど考えるのは少し難しく感じましたが、皆で話し合うことで様々な意見が出て面白かったです。施設(現場)に持ち帰って具体的な形になるといいな…。

・実際に商品化されるといいですね。気合いが入ります。

・加藤さんの真剣な姿勢、パワーに力をもらいました。とても具体的なワークショップになって楽しかったです。前回よりメンバーと仲良くなり、次回はさらに楽しみになりました。

・今回は、ぐっと深くターゲットの絞り込みなどを皆さんと意見を出し合い、話し合うことができて楽しかったです。雑談も含め皆さんが自由に話し合えていい講座でした。

4 回目感想『制作に必要なデザインの力』

・グループディスカッションで話が弾み、とても面白かった。職場でもこのような場が持てたらいいのですが…。

・自分が持っていたゲストのイメージが意外と違って、皆で共有すればするほど固定されてきて、イメージができたのでリサーチしてマップを作る重要性を学びました。

・初めてモノ作りのことについて学びました。分かりやすく、私もモノ作りについて自ら学びたい

と思える講義でした。ありがとうございました。

・毎回、参加型の講座で、時間があっという間にたつのが印象的です。色んなことを考える時間をいただけるので、有り難いと感じています。

・視覚的に共通したイメージでコンセプトを共有できると本当に話がスムーズで、さらに上のレベルというか先の話に進むことができました。

・もの作りをする際、スタッフ間でイメージやターゲットなど話し合ったことがなかったので、これからスタッフ間でしっかり話し合いをすると、さらに利用者の良さを活かした作品ができるんだと勉強になりました。

・商品売ることについてのイメージが具体的に変わった。また価格の設定や他に具体的な話が聞けて良かった。

・商品化を行う時に、今まではリサーチやイメージマップの制作などまではしていなかったのえ、今回の講座で学んだことを活かしていきたいと思います。

5 回目感想『アウトプットに必要なデザインの力』

・今までキャッチコピー・フックを作って商品を販売したことがなかったので、グループで話し合っただけでキャッチコピーを作れて良かったです。

・自分の想いを伝えるには、ストーリーやフックになる要素から色々と組み立てていく必要があるということ。商品だけにだけでなく、生活の中でも使えそうだと思います。

・ただ「新しい商品を作りたい」という気持ちではだめだということ。どういう思いがあって、背景が大切だということが分かってとても良かったです。

・イメージができていなかった商品を考えて、作り、販売するまでの流れ、コンセプトを考える大切さなどを具体的に学べ、実感できたこと。他の施設や職種の方々と意見交換や作業を共有できた。

・コンセプトと根っこの掘り下げ。できるだけ、細かく細分化していくこと。いろんな価値観を練ったり、いろんな分野の人と深く話をしてコンセプトをしっかりとすることが大事だと実感しました。あと、ターゲットを明確にすることで、明確にすることで、いろんなことがみえやすくなることが分かりました。

・利用者の作品に手を加えることが必要なことという学びから、ターゲット、コンセプトの重要性。障がいを持つ方への支援、本人がやりたいことを行うことが一番良いのではということ、とてもスッキリしました。

・キャッチコピーってどんな人に伝えたいか、ひとりで考えるよりたくさんの人と言葉にしながらすると、「ハッ」とするものが出てきて楽しかった。センスやデザインの話がおもしろく実践的で現状の話で面白かった。

・まず、いろんな方とのつながりができたのが一番良かったです。実際にグループを組み、皆さんとコンセプトから作って、ひとつの商品を作り出し、共有できたのは新鮮で新たな発見もあって、おもしろい時間でした。

○今後の課題

今後の課題としては、今回の5回の講座で学んだ考え方やノウハウを、参加者それぞれがどのように実践に結びつけていくのかが課題となります。

5回目の講座修了時にもお話をしたのですが、今後はデザイナーと施設を結ぶ企画を考えたいと思っています。福祉施設職員は日々の業務は障害のある人たちとのケアの部分がほとんどで、商品の開発/営業/販売促進/管理という業務に専念することは難しい状況ですので、今回の講座で学んだ「施設（個人）として何を社会に伝えたいのか？」を現場に戻って、上司や職員と語り合っただき、それが明確化した時点で、デザイナー

との面会する場をつくり、障害のある人たちとの可能性を広めることができるように進めていきたいと考えております。

■成果の広報、公表

今回の5回連続講座は、定員を超える参加者の回もあり、また法人関係者や見学者からも大きな評価をいただき、報告を中心とした書籍を制作することにしました。

書籍の制作は、現在進行中でして、来年度6月頃に完成する予定でして、今回のセミナー参加者には無料で配布する予定です。

■今後の展開

課題でも書きましたが、今後は講師/参加者との連絡を密に行いながら、デザイナーとの面会する場を設け、施設の想いや制作者の物語がある商品/作品づくりを展開できる環境を築いていきたいと考えております。

また、当法人が通年開催しているセミナーでも、この講座での経験を活かし、障害者福祉関係者へ他分野の方々とのつながりを構築できる場をつくっていききたいと考えております。