

18. 「Gift of Ise」 プロデュースプロジェクト

一人ひとりで伝える伊勢の魅力

私たちは引き続き「贈られて嬉しい、伊勢らしいギフト」を目標とし、今年度は2つのギフトを考案し、1つ目は縁起の良い旅行をコンセプトに開運・健脚・健康力増進のご利益のあるおかげ犬をテーマにしたギフト、2つ目は縁起の良い1年を祈り、春夏秋冬それぞれのイメージにふさわしいギフトを販売しました。

メンバー数：2名
活動場所：伊勢市
実施主体：伊勢商工会議所
担当教員：池山 敦（教育開発センター）
活動年度：R04, R05, R06



1年の活動まとめ・考察 (成果と課題)

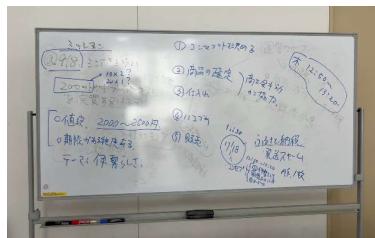
今年度の活動は5月10日に行われた「薺の会総会」での昨年度の活動発表から始まりました。同日には昨年度のギフトとして販売したばんじゅうを販売し、その宣伝も発表の中で行いました。この日は学生だけでなく保護者の方にも昨年度の活動内容やばんじゅうの周知ができた良い機会になったと思います。

そして、7月から今年度のギフトの販売に向けた取り組みを始めました。過去2年のギフトは参加中の学生で内容やコンセプト、ターゲットを決め、特定の日程に販売をしていましたが、今年度のギフトは「贈られて嬉しい、伊勢らしいギフト」というテーマをそのままに新しく1人1人で異なる設定をし、商品の袋詰めを学生で行い、9月8日に行われた皇學館大学『地(知)の拠点』10周年シンポジウムにて試験販売をするための準備をし、メンバー各自で異なるギフトを作成しました。7月に集まって行ったミーティングの中で実施主体となる伊勢商工会議所の江崎様のご協力を得て学生同士で考えたギフトのコンセプト、ターゲットを発表し、担当教員の池山先生のアドバイスを元にプラスアップをし、改めて伊勢らしさとは何かについて考えました。そして、8月には候補の商品の販売元である2つのお店に実際に訪問しました。商品の内容や特徴を説明していただいているうちに新しく商品の魅力を知り、ギフトの確定に近づける機会になったと思います。9月に行った販売準備はギフトの販売元のお店で使われる紙袋を使用し、サンプルとして2年前のギフト販売でも使用した箱をそれぞれのギフトの箱詰めに使用しました。サンプルを作る際、商品のサイズからどのようにギフトを配置すれば見栄えが良くなるかということを考え、販売時のイメージをしていきました。

また、今年度のギフトは希少性を重要とし伊勢でしか販売されていない商品を取り入れ、より伊勢らしさを引き出せる工夫をしました。伊勢にしかない商品を販売するということは伊勢の魅力発信で有効になると思うので、今後のギフト販売でも活用していきたいです。

月別活動

- 5月 薺の会にて昨年度の活動発表
- 7月 ミーティング
- 8月 販売店訪問、商品決定
- 9月 販売準備、
「CLL活動10周年シンポジウム」にて
試験販売



ミーティング

活動を通して学んだこと

ミーティングの際、池山先生からアドバイスをいただいている中で、ただ売れば良いというのではなくシンポジウムに来た人がどんなきっかけでギフトを買う光景をイメージしたうえで、その商品の魅力が買い手に伝えられるような工夫をする必要があるということが大切だということを学ぶことができました。

実施主体からのコメント

伊勢商工会議所 ご担当者様

このたびは、「Gift Of Ise」プロデュースプロジェクトにご協力いただき、誠にありがとうございました。

今回のプロジェクトを通じて、伊勢にある皇學館大学に通う学生の皆さんのが改めて伊勢の魅力や歴史に触れ、深く考える機会になったことは、非常に大きな成果であり、貴重な経験だったと思います。

今回の連携を通じて、学生の皆さんのが「伊勢らしいギフトの商品化」という実践的な学びを得ると同時に、「伊勢」という地域の新たな魅力の発見や愛着を育む場にもなったのではないかでしょうか。

また、地域の経済団体である伊勢商工会議所にとっても今回のプロジェクトは「伊勢」のブランド価値向上に大いに貢献する有意義な取り組みであったと考えております。今後ともこの連携を大切にしつつ、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

担当教員より

教育開発センター 池山 敦

「伊勢らしさ」というものをどこに求めるか、ということは一考の価値のある問題です。訪日外国人旅行消費額が過去最高を記録する中、それを日本人だけでなく、外国人の方にも知っていただくような工夫が必要になるかもしれません。ぜひ今回の活動で学んだ内容を、今後の取組に活かしてもらえばと思います。



- ・ギフトに興味がある人
- ・伊勢に関わりたい人

活動の成果

- ▶ 「贈られて嬉しい、伊勢らしいギフト」を販売したあと、どの方が何につけて購入されたのか教えてください
- ▶ 伊勢にあらゆる実践的課題を解決していくことで、伊勢の魅力を伝えることができる
- ▶ 既存の販売しているメンバーで販売していくことで、伊勢の魅力を伝えることができる
- ▶ ギフトのターゲットを考える際、自分が販売する商品ではなくターゲットとなる顧客相応の商品をぜひ教えてください

薺の会での発表



シンポジウムへの出店

成果物／制作物

