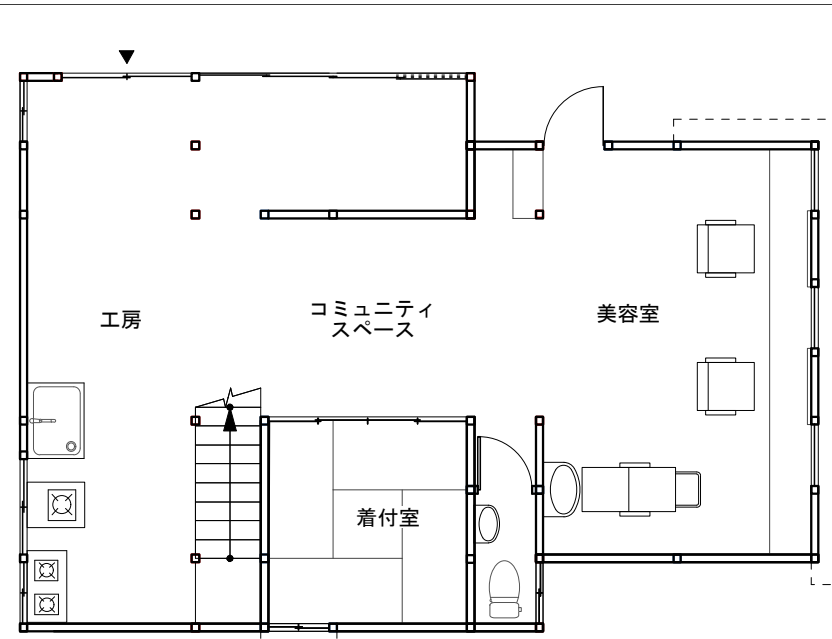
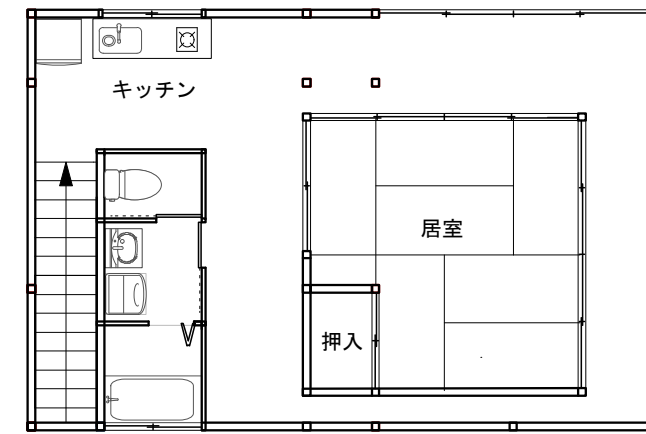




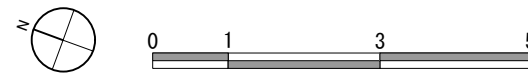
～ 伝統とお店と日常と～



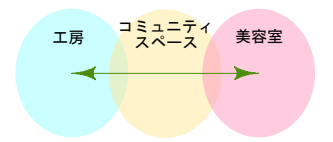
1階平面図 1:100



2階平面図 1:100



ダイアグラム



開かれたコミュニティスペースを媒体することで工房と美容室の関係が生まれる。コミュニティスペースは普段は美容室の待合室として使われる。また着付室は使われない時は襦袢を開放し秋田八丈の着物の展示空間となる。



美容室からコミュニティスペース

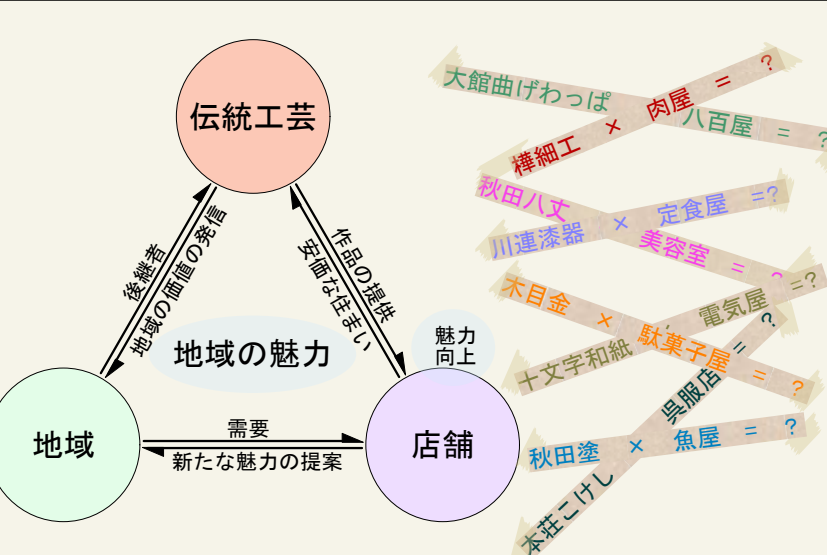
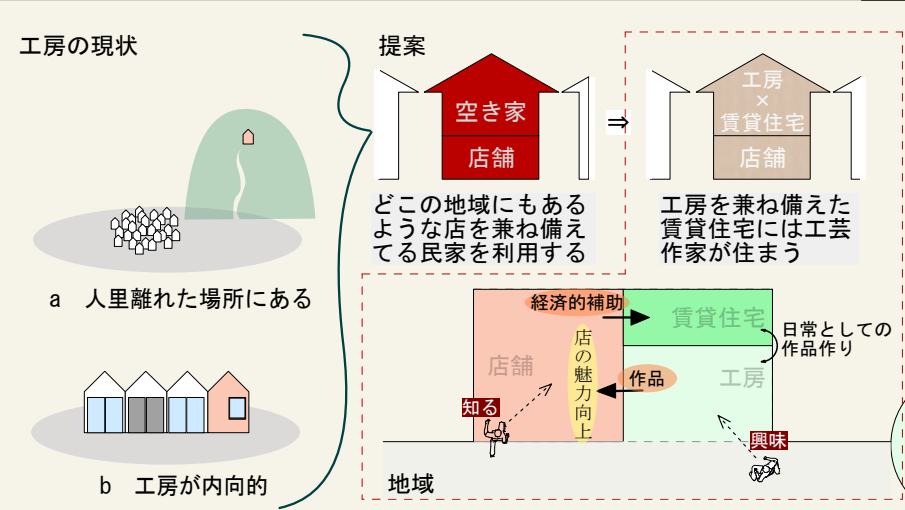
伝統工芸が 多くある 秋田には 価値ある

人口流失はなぜだろか？
秋田の価値に気づいてない。
伝統工芸の価値に気づいてない。
職人たちの内向的な作業スタイルも合わさって、
秋田の価値に気づけてない。

伝統工芸をもっと身近にさせようか。
本来もっと身近であるはずなのに。
身近にあるべきものはずなのに。

1. 人口流失
2. 少子高齢
3. 後継者不足

秋田 伝統工芸の衰退。



例えば、つたの生えた美容室を運営する民家で、秋田八丈の工芸作家さんが暮らし始めます。庭先で干し物をしたり、染色用の植物を探ったり...見え隠れする秋田八丈の過程に道行く人は興味を惹かれます。工芸作家さんはその技術を生かしてその作品や試作品をお店の人にプレゼントします。美容室で使うタオルは秋田八丈の染色技術を生かした素敵な味わいのあるものになり、美容室では秋田八丈の着物の着付けレンタルができるサービスが始まるかもしれません。お店は、秋田八丈をコラボすることで、ここにしかない価値を獲得してゆきます。お店の人はその代わりに、工芸作家さんに安く家に住んでもらいます。お店に来る人が、秋田八丈の存在に、魅力に気づき始めます。それは伝染して地域の魅力へとつながってゆきます