

コロナ社会対応ビジネスモデル創造事業補助金実績報告（公開用）

令和3年3月3日

項目	内容
事業者名	京都陶磁器協同組合連合会 代表理事 山本昌弘
補助事業テーマ	京焼「重見天日」プロジェクト
事業実施期間	令和2年10月12日 ～ 令和3年2月28日
事業の目的	新規サービスの活用（サブスク）
事業の実績（成果）	<p>近年、動画配信や通販事業などでオンラインの月額サービスがサブスクリプションとして注目を集めている中で、ANA やぐるなびなどと連携し、新たに活動の幅を拡げている「クラフタル」という「伝統工芸品×サブスクリプションサービス」を実現したプラットフォームとの協業イベントを実施した。</p> <p>協業イベント先としては、首都圏におけるミシュラン獲得レストラン「AMOUR」、ミシュラン獲得店出身シェフの「割烹 TAJIMA」であった。本事業に関して、単なる貸し出しでのイベントではなく、産地ブランドとしての「TOUREN」のサンプルを50種以上作成したのちに、事前にシェフとキュレーターによる使用アイテムの選定が行われ、選定されたアイテムでの追作+実施に至った。</p>   <p>本事業において、得られた成果として下記の3点があげられる。</p> <p>①多様性が光る「フラットプレート」に関して今後のターゲットとなる飲食店から使用感などの直接のフィードバックを受ける事が出来た。イベントにお越し頂いたお客様の生の声も聞くことが出来、新規産地ブランドのお披露目+一般顧客への販促も含めたイベントの実施となった。</p>



@AMOUR

@割烹TAJIMA

こちらで明確になった課題としてはやはり「飲食店での使用感」であった。飲食店では手洗いをを行う食器もあるが、本ブランドで狙う価格帯は、あくまで活用いただきやすいラインであった為、食洗器やオーブンなどの熱に弱い食器もあった為、その辺りのスペックのブラッシュアップが当面の課題であると再認識したと共に、超えるべきハードルが明確になった。課題が明確になれば後は釉薬の調整や、陶土の調整を行い、課題を解決し、より扱いやすい存在感の出せるアイテム制作を目指す。

②こちらからの単純なプロダクトアウトではなく、代表の堀田氏を筆頭に事前のコミュニケーションを図りつつ実施に至れた為、新たな“産地全体での”受発注体制の「商品選定・受注からの制作・納品期間」の検証に繋がった。今後の受注を見据え、各店舗同時に50枚程度の追作が必要であった今回を経たことで、短納期でのオペレーション方法のトライと検証と完了に至ったことは大きな一歩だといえる。



今回のオペレーションの中で浮き彫りになった課題としては、多様性があるがゆえに「何が、いくらで出来るのか」が明示できなかった部分が挙げられる。既に修正対応済みではあるが、実際に焼き上がってから価格調整が入る事態もあった。但し今回の事業を経て、産地全体でコストに対してどれくらいのクオリティで提供できるかの線引きが出来た。これらを次展開に繋げるためには、より明確なオーダーシートなどを事前に作成する事や今回のアイテムの商品リストの整備などを事前に作成し、ヒアリング時点である程度明示しつつ、受注の幅を拡げていく事に繋げていく。

③イベント実施のみならず「クラフタル」での今後の継続的な取り扱いが決定。単発の事業に留まらず、継続的な「サブスクリプションサービス」の取扱い商品に選定されたため、自走化に向けた第一歩が踏み出せた。陶磁器業界ではこれまでに無い新規の「取引」を創り出した事が大きな価値である。



今回実際にクラフタルのキュレーターによる選定商品が具体的に出て来たことが大きな一歩目となったが、今後の対応に関して受注～納品までの管理や返品対応、在庫問題など解決すべき課題は山積している。これも今回の事業でそのステージに上がった事によるものであるが、今後はより一層「流通」も見据えた産地としての取組が必要になる。「制作」→「流通」へ幅を拓ける事が必須であり、今後のファーストオーダーをいかにしてクリアし、更なるファンを増やすかをクラフタルサイドとより綿密なコミュニケーションをとり、更なる展開に繋げていく。

今後の展望

・今回の取組に於いて、“産地としての受注体制”の糸口と方向性が見えた。
これまで個々の窯元が各々の活動で伸ばしてきた事業規模とはまた別のものとしての売上を産地として確保する為のスタート地点に立ったように思える。この体制がより一層強化され、整備されることにより、より大型の受注が取れる仕組みが生まれ、更には産地に恒常的な仕事を創出する事を目標とする。これらの精度を上げ、更には継続的なビジネスとして取り組むことで、職人の手が動き続け、技術の保持に繋げることが展望として挙げられる。
今回の「京焼・清水焼」の裾野を拓げる活動としての本事業が「制作から製造へ」「事業から産業へ」の突破口を拓く役割になる事を目指していく。
また、今回の新規取組に於いて、既に上海でも展開した結果、反応が良好であった為、更なる海外市場展開も見越し、より多くの人に関わる“産地のプロジェクト”として継続する事で、多種多様な人材が集い、参画し、より現場に若手が入り込む産地体制が展望として挙げられる。
「京焼・清水焼」のファンを育て、獲得するための入り口としての整備を継続して行う事で、産地の継続的な発展と、下支えとなる経済的な効果を生むために本事業は更にトライと改善を繰り返してゆきたいと思う。