

伝統工芸・赤津焼が名古屋三越と取引成立

赤津焼工業協同組合 (愛知県)

1977年に伝統的工芸品に指定された伝統ある焼き物を作り続ける職人集団。

1. 相談のきっかけ

・販路開拓の悩みを抱えていた赤津焼工業協同組合の理事長が、中部経済産業局の紹介により、「愛知県よろず支援拠点」の販路拡大担当サブコーディネーター(SCO)を訪問・相談。

・中部経済産業局は、同SCOが販路拡大支援に実績を有していること、県内陶磁器業界の事情に詳しいことを知っていた。

2. 課題整理・分析

・伝統的工芸品であることから、相談者の問題や相談者の強み分析、販路拡大のための商品コンセプトづくりといった通常の支援よりも、“赤津焼を消費者に知ってもらう”ための支援を優先する必要があると判断した。

3. 解決策の提案

・販路拡大担当SCOの人的ネットワークを活用し、赤津焼など伝統的工芸品に対する造詣が深いバイヤーが居る名古屋三越に対して、販売会の開催を働きかけた。



4. 成果

・名古屋三越バイヤーの賛同が得られ、名古屋三越にて展示・販売会を開催(9月3日~9日)するとともに、組合として三越に本口座を開設できることとなった。

・本口座開設に結び付いたことにより、今回の販売会に限らず、機会があれば三越の他店での販売会開催に尽力して頂けることとなった。

・販売会の様子が、中日新聞夕刊に写真入で掲載された。

・販売会には、同組合の伝統工芸士が、背広姿で交代で接客にあたった。

・組合員からは「顧客から直接話を聞ける機会は貴重。これからの作品作りに活かしたい。」「赤津焼に新しい風を吹かせたい。」との声が聞かれ、職人のモチベーション向上につながった。

・この展示・販売会を契機に、今後の販路開拓や作品作りの視点等について、販路開拓担当SCOが、組合員の支援を行っていくこととなった。

