

「かごしまの逸品ワンストップサポート事業」の報告

1. かごしまの「食」ワンストップサポート事業

「YOKAYOKA KAGOSHIMA -ビームス ジャパンが見た鹿児島-」開催

令和3年12月15日(水)から令和4年1月28日(金)までの45日間、ビームス ジャパン(新宿)とビームス公式オンラインショップにて、過去最大級の展開商品数40社約120品目を取り扱う標記フェアを開催しました。

今回、新宿という一等地で初開催し、これまで首都圏での販売機会を得ることができなかった商品も販売することで幅広い客層や鹿児島を訪れたことがない方、本県出身者にも魅力発信することができました。SNS等を活用して参加事業者と相互にPRを行うなど、新たな情報発信にも取り組みました。

今後も量販店等と連携した商品のブラッシュアップ及び販売を行うことで、本県特産品の可能性を発掘し、新たな販売機会等を強化して参ります。



2. かごしまの「工芸」ワンストップサポート事業

「テーブルウェア・フェスティバル2022 ～暮らしを彩る器展～」展示販売コーナーへ出展

日本各地の窯元の作品や世界各国の陶磁器をはじめ、ガラス、漆器、木工品など、食卓を彩る様々なテーブルウェアが一同に会する日本最大級の“器の祭典”「テーブルウェア・フェスティバル2022」(令和4年1月29日(土)～2月6日(日))に本県から薩摩焼・薩摩切子の製造企業12社が出展し、主催者展示や販売ブースにおいて首都圏消費者等へ本県特産品の魅力をPRし、更なる販売促進に繋がりました。(展示協力4社)

今回の出展に向け、一昨年から専門家による多様なライフスタイルに合わせたテーブルセッティングや新商品開発等の個別指導を受け、準備を進めてきました。

主催者展示をご覧いただいた来場者からは「薩摩焼は、用途を考えた焼き物が多く、凄く魅力を感じる」「薩摩焼の展示を見ることができて楽しかった。鹿児島県にも興味湧いた。是非遊びに行ってみたい」など大変好評でした。

また、他県事業者との意見交換や工芸品をコラボしたテーブルセッティングを展示するなど、本県工芸品の新たな見せ方も発見できました。

【出展者の反響と課題】

- 一般消費者だけでなくBtoBの商談があり、首都圏での商機ができた。
- 自社ECサイトに多数の注文があった。また、SNSに投稿した商品を自社店舗に購入に来られた。
- 今回の経験を活かし、普段使い・利用しやすい商品作りを考えていきたい。
- 薩摩焼の知名度不足が気になったため、継続出展していきたい。

今回の出展を契機として、今後更なる商品開発・ブラッシュアップに繋がっていただくとともに、当協会としても販路開拓等の支援強化を図って参ります。



3. クラウドファンディング

「ひとつで鹿児島 想いをつなぐプロジェクト」を活用した特産品振興支援事業

当協会では、本県特産品のブランド化・販路開拓を支援するため、クラウドファンディングを活用したプロジェクトを立ち上げております。

今年度は、4つのプロジェクトを支援し、全プロジェクトで目標金額を達成(支援総額2,799,700円、支援者総数150人)しました。今回の取り組みでは、県内出身の若手クリエイターを中心としたプラン設定や現地での動画撮影等を行ったことから、より一層生産者の想いを訴えた内容となりました。次年度につきましても事業者の想いをつなぎ、新市場でのサポーター作り・販路開拓を支援予定ですので、ご活用ください。



～首都圏での物産展開催報告～

【首都圏での物産展の開催】

新型コロナウイルス感染症の影響が残るなど、厳しい状況が続いている中ではありますが、コロナ対策を講じながら、水戸京成百貨店「第37回大鹿児島展」(1月)、松屋銀座本店「鹿児島春のマルシェⅢ」(2月)、三越日本橋本店「第22回鹿児島展」・東武百貨店池袋店「第42回 大鹿児島展」(3月)を開催しました。

年明けから感染者の増加もあり、出展者に対しPCR検査での陰性確認やワクチン2回接種の依頼など、感染防止対策を徹底して取り組みました。

一方で、外出を自粛し会場に来場出来ない消費者に向けて、物産展と連動したWEB販売にも取り組み、本県特産品の販売促進及びPRに努めました。

【来場者の動向や百貨店の反応・取り組み等】

コロナ感染者数の高止まりが続く中での開催であり、来場者の動向が心配されましたが、会期中は多くの来場があり、大変賑わいました。

- ・感染者が急増し「まん延防止重点措置」適用時期と重なったが、週末は、家族連れや若年層など老若男女問わずご来場いただき、鹿児島展の人気の高さが窺え、幅広い消費者に本県をPRできた。(東武百貨店池袋店)
- ・DMによる上得意客への事前告知を行ったことで、会期中は主に工芸品等の高額品の動きが良かった。(三越日本橋本店)
- ・バイヤーから、「定番化するには『継続して扱える価格であるか』が前提で、店舗に合った価格等を提案できる商材であれば、フェアにおいても顧客の反応が良く定番化に結び付けやすい。更にブランド力も高まる」とアドバイスがあった。(松屋銀座本店)
- ・EC販売はSNSでの周知や販促を行い、また年間を通した継続販売を行うことでより効果を上げている。(三越日本橋本店)
- ・コロナ明けの旅行先として鹿児島を選んでいただけるように、トラベルサロンと物産展会場で連動して紹介できた。(三越日本橋本店)

百貨店での物産展は、一昨年から非常に厳しい環境での開催となっておりますが、会員の皆様と一緒に、コロナ禍に負けないよう盛り上げていきたいと思っておりますので、引き続きよろしくお願いたします。



(公社)鹿児島県薬剤師会主催「食品衛生研修会」にて講演を行いました

(公社)鹿児島県薬剤師会では、毎年、食品衛生及び食に関する最新の情報を提供することを目的とした研修会を開催しており、今年度は食品企業や行政・研究機関等約80名が受講しました。

今回は、当協会の津田事務局長が「売れる特産品づくりから販売までのアプローチ」と題し「マーケティングリサーチ」の重要性について講演しました。

その中では、コロナ禍や高齢化などによる消費者意識の変化に合わせた商品開発や、百貨店での物産展や量販店等との商談に向けた考え方、EC販売に向けたターゲットの設定や消費者へのアピール方法など、具体的な事例を挙げながら提案しました。

また同時に常に消費者動向の注視や市場の情報収集・分析することの大切さを講演しました。

当協会では、今後も上記のような県内特産品製造企業のものづくりに対する支援をして参りますので、是非、ご活用・ご相談ください。



2021「あまみ島一番コンテスト」に稲森特産振興支援員が審査員参加しました！

奄美群島における商品づくりや土産品等の開発・地域の資源を活かした特産品づくりを促進するとともに商品開発意欲を助長し、生産者の技術向上を図ることを目的とした2021「あまみ島一番コンテスト」(主催(一社)奄美群島観光物産協会)が令和4年2月3日(木)にオンライン開催され、当協会稲森特産振興支援員(食品担当)が審査員として参加しました。

また、昨年より県内企業の商品開発、販路拡大等を支援いただいているビームスジャパンの鈴木ディレクター、太田バイヤーも審査員として参加し、「ふるさと納税返礼品向き」「安価設定して単に島土産としない方がよい」「もっと価格を上げて良いのでは」など、厳しいご意見の中にも的確なアドバイスがあり、また、「ビームスでも販売したい」などのご意見もいただきました。

当協会としても、世界自然遺産に登録された「奄美大島・徳之島」をはじめとした奄美群島が生み出す特色ある特産品の商品開発・販路拡大を今後もサポートして参ります。

～鹿児島ブランドショップ 鹿児島店だより～ 木曾三川でつなげる「鹿児島県と岐阜県フェア」を開催しました！

令和4年2月15日(火)～28日(月)に、宝暦治水などでゆかりの深い本県の姉妹県である岐阜県との交流の一環として両県特産品の相互販売フェアを開催しました。

標記フェアは、今年で4回目の開催となり、鹿児島店では、岐阜県特産品の五平餅やたじみあられ、飛騨高山ラーメンなどの人気商品や赤かぶ丸漬、岐阜県産の柿やいちじく、トマトなどを加工した6次産業化商品等、18社30品目の展示販売を行い多くの方々にご来場いただきました。

また、今回新たな取り組みとして鹿児島県工業技術センターの特許技術を使用して岐阜県企業が製造したコラボ商品「火山灰プレートH A I」の展示を両県フェア会場で展示PRしました。

来場者からは、「毎年フェアを楽しみにしている。五平餅や岐阜県特産品を家族で楽しみたい」と言った声が聞かれました。

宝暦4年(1754年)から現代まで続く両県の絆を絶やさぬよう、今後も特産品の販売を通して交流を図って参ります。



～鹿児島ブランドショップ 東京店だより～

首都圏では、今年3月に新型コロナウイルス感染症の感染者数の増加及び高止まりが続いたことを受けて、まん延防止等重点措置の適用、また当措置の延長がなされました。都内での人出は、少しずつ戻っているものの、飲食店等での経済活動は未だ正常と言える状態ではないようです。

このような状況下でも東京店では、本県工芸品販売及び工芸品ギャラリーでの催しを中心に、定期的なSNSの発信や1・2階と連動したイベント等を開催することで集客に繋げております。

2月に開催された『かごしま遊楽館「26周年・感謝祭」』では、写真家コセリ工氏による撮影会やお買上抽選会の実施、2階いちにいさんによる限定ランチの提供など遊楽館が一体となって開催したことで、「これからは定期的に来店したい」など来館客の反響もあり、イベント開催は集客及び東京店の認知度向上に大きく影響・効果があるものだと感じました。

また、ギャラリー利用企業では、昨年はコロナ禍により出展を断念したものの、今回はSNS発信や電話でのアプローチ等で周知を行うことで、会期中、3回も来店された方や2階での食事の際に告知を見て来店された方もおられました。今回、販売額も大きく伸びたことから、「再チャレンジしてよかった。毎年利用したい」との反響がありました。

東京店では、今後も遊楽館一体となった新しいイベントの開催、継続的開催を意識したギャラリー利用者の増強及び特産品振興に繋げて参ります。



会員紹介

薩摩焼のあくなき開拓こそが荒木陶窯のスピリッツ

(有)荒木陶窯(鹿児島県薩摩焼協同組合理事長) 荒木 秀樹 氏



約400年前に苗代川(現在の日置市美山)で窯を築き、現在まで薩摩焼の伝統の技と心を代々伝承してきたのが『現代の名工』である荒木陶窯15代目荒木 秀樹氏だ。

歴史ある窯元で育ち「黄綬褒章」や西部伝統工芸展・一水会展・長崎陶磁展で大賞を受賞、日本工芸会正会員・日本陶芸美術協会会員・日本伝統工芸士会会員の認定など大きな功績を残してきた秀樹氏であるが、芸術は、大学で本格的に彫刻を学び始めるまで、デッサン程度であったという。

学生時代は、芸術学部で学び全国から上京した同世代の感性に触れ、憧れの師の基で「スタイルをマネするのではなく、モノの見方を学べ」という教えを受け、今の秀樹氏を築くとともにルーツになった。そして、帰鹿後も14代とは別世界でチャレンジしたいという想いから創作品を様々な展覧会へ出品。日本一、世界一のモノを見て学ぶというあくなき探究心と薩摩焼の開拓精神で、今も挑戦し続けている。

そのような秀樹氏は、(有)荒木陶窯の代表取締役でありながら、鹿児島県薩摩焼協同組合理事長でもある。就任直後から新型コロナウイルス感染症の蔓延等の影響により厳しい運営を強いられていたが、一昨年・昨年に開催した薩摩焼フェスタでは、これまでにない程、販売実績を伸ばすなどの大成功を収め、組合員からも大きな反響があった。更に2月には、荒木陶窯としてテーブルウェア・フェスティバルにも初出展し、首都圏にて薩摩焼の魅力発信と販路拡大の商機を得ることができた。

理事長としては、組合のHPリニューアルやECサイトを立ち上げるなど、『組合員の作品を前面に出すことで業界全体の飛躍と成長、薩摩焼の更なる振興に取組む』と強い決意と熱い想いを持つ一方、ご家庭では2月に結婚20周年迎え、多くの知人から祝福を受けたと嬉しそうなお表情を見せる愛妻家の名工であった。

特産振興支援員奮闘記

長年、手に馴染んだお気に入り

特産振興支援員 工芸品担当 村瀬 辰範



コロナ禍により、生活そのものに大きな変化が生じています。行動の制限を受け、人と人が触れ合う機会が減り、おうちで過ごす時間が増えマンネリ化から脱却できない日々が続いています。

そうした中、先日、長年使った湯呑の縁がちょっとだけ欠けてしまいました。伝統的工芸品に指定されているお気に入りの焼物で、なかなか捨てる気になれません。欠けたモノを使うのはよくありませんが、気に入って求めたものですから惜しくて勿体ないの気持ちがあります。

暮らしの中で、必要でないのに欲しくなるモノがあり、必要なモノの中でも、より気に入ったモノを求めます。欲しいモノが手に入ったときは心が豊かになり、観賞したり使うことで落ち着いた時間を演出してくれます。こうした欲しいモノは、優れたデザインであったり職人の技での手作りであることが多くあります。鹿児島県の工芸品は、生活の中に溶け込み、日々の生活を豊かにしてくれます。

昨年、伝統的工芸品全国大会で他県の伝統工芸士とお話する機会を得、どの産地産業も年々需要が落ち込み皆さん苦慮されています。そんな時代の中でも一切の妥協なく職人の矜持としてモノづくりに取り組んでいることを言葉の端々に感じることができました。職人は「匠の技」に、さらに改良を重ね優れたモノを造ります。

鹿児島県も「匠の技」を持ち、陶磁器以外でも和紙や竹細工、郷土玩具等々多く伝統的工芸品があり愛用され暮らしにエッセンスを加えてくれる存在です。是非手に取ってほしいものです。

縁の欠けた湯呑も匠の技で作られ、大切なだれやめの時間を過ごす仲間でしたが、また、新しいお気に入りの見つけます。

～令和3年度 第3回理事会開催～

昨今の新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、アルコール消毒やマスクの着用、ソーシャルディスタンスの確保を徹底して第3回理事会(3月28日(月))を開催し、令和4年度事業計画・収支予算、新規会員入会が承認され、併せて、令和3年度1月までの事業の実施経過報告を行いました。

開会に際して、塩田理事長より「鹿児島県としましては、引き続き本県基幹産業の農林水産業及び観光関連産業の更なる振興を図るとともに、世界に誇れる鹿児島の農林水産物や加工食品、伝統的工芸品等のブランド力向上、販売力の強化等に戦略的に取組み、本県産業の「稼ぐ力」の向上を図って参ります。」との挨拶があり、当協会としまして、コロナ禍により経済活動は厳しい状況が続いておりますが、今後も会員の皆様と一緒に、様々な特産品振興に挑戦して参りたいと考えておりますので、ご協力・ご提言をお願いします。

協会インフォメーション

1. 福岡市内でのイベント情報

当協会では、県内特産品製造事業者等の商品を福岡市天神地区にて宣伝・販売し、コロナ禍に負けない鹿児島の魅力ある特産品を福岡県一円の一般消費者へPR・情報発信し、地元へ貢献するため(株)博多大丸にて「どんどん！鹿児島展」及び福岡三越「初夏の鹿児島味探訪」を開催いたします。

福岡県内には本県出身者も多いことから、本県特産品の魅力、懐かしさや拘りを感じていただくとともに、奄美群島など離島の特色ある特産品・文化等も発信して参ります！

＜博多大丸「どんどん！鹿児島展」＞

【会期】令和4年4月6日(水)～4月11日(月)6日間

【会場】大丸福岡天神店 本館8階催場

＜福岡三越「初夏の鹿児島味探訪」＞

【会期】令和4年5月10日(火)～5月16日(月)7日間

【会場】福岡三越 B2F 中央催事場

2. かごしま遊楽館「工芸品ギャラリー」をご活用ください

当協会では、かごしま遊楽館3階(東京都千代田区有楽町)にある鹿児島ブランドショップ東京店内「工芸品ギャラリー」を活用し、本県独特の素材や技術を活かした工芸品等を首都圏に広く紹介・宣伝しております。

県内作家や各団体等の発表の場や販路開拓の拠点として、個展(グループ展)や観光PR(団体・自治体紹介)等にもご利用いただけますので、是非ご活用ください。

利用ご希望の方は、令和4年4月28日(木)までに当協会へお申込みください。

設置場所：鹿児島ブランドショップ東京店内(東京都千代田区有楽町1-6-4)

利用期間：原則として1週間以上2週間以内(応相談)

利用時間：午前10時～午後6時

利用対象：本県の工芸品や各団体・自治体の観光PR等

＜お問合せ先＞

(公社)鹿児島県特産品協会 企画開発課(担当:池田(聡))

TEL:099-223-9177 E-mail:s.ikedak@k-p-a.jp

※詳細および利用申込書は、下記よりダウンロードください。

【利用要領】

<http://www.k-p-a.jp/cms/wp-content/uploads/2020/03/gallery.pdf>

【申込書・申請書】

<http://www.k-p-a.jp/cms/wp-content/uploads/2022/03/gallery.doc>