

令和2年度の事業取組みと来年度の展開について

令和3年3月25日(木)、令和2年度第4回理事会を開催し、令和3年度の事業計画及び収支予算案を御審議いただき、いずれも原案通り承認されました。また、併せて今年度事業の取組みについて事業実施経過報告を行いました。

今年度の当協会の活動としては、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、全国百貨店での物産展は中止や規模縮小となり、予定していた多くの取組みに支障をきたしたことから、WEBを活用した事業(かごしま特産品ねっとかごいろ、WEB物産展、商談など)等に方針転換せざるを得ない1年でした。

令和3年度は、ECサイトでのキャンペーンや大手ポータルサイト等を活用した、更なる県産品の宣伝販売強化を図り、百貨店等の催事においては、地下食品売場等での新規取引を進め、特産品製造企業が、自慢の特産品をPRできる場を確保して参ります。

今後ともこれまで培ったノウハウを活かし、コロナ禍に負けないよう、会員の皆様や関係団体・機関等と一体となって挑戦し、引き続き、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮した柔軟な対応、終息後を見据えた取組みを展開していきたいと考えておりますので、ご協力・ご提言をお願いいたします。

松屋銀座本店「春の鹿児島フェア」・東武百貨店池袋店「大鹿児島展」を開催

【首都圏での物産展の開催】

本県の認知度向上並びに県産品の販路拡大、食文化や伝統的工芸品、観光、風土、歴史などを総合的に紹介するため、松屋銀座本店「春の鹿児島フェア」(2月10日～2月17日の8日間)及び東武百貨店池袋店「大鹿児島展」(2月25日～3月2日の6日間)を開催し、「春の鹿児島フェア」8社、「大鹿児島展」78社の特産品製造企業が出展しました。

首都圏で発令された緊急事態宣言が延長され、不要不急の外出を控えるような報道等がある中での開催となりましたが、初日から開催を楽しみにしていたお客様で会場は賑わい、本県特産品の人気の高さが窺えました。

【感染防止対策とコロナ禍での開催】

コロナ禍での開催ということもあり、来店者並びに出展者の安全を守るため、感染防止対策を徹底して販売を行いました。会場でのマスク着用、手洗い・うがいの徹底は勿論、販売台の上部や側面も透明シートで被い、試食試飲は、専用スペースで個分けラッピングして提供する等規制も多く、前回と比べ、より一層厳しい環境での開催となりました。

しかし、出展者の中には着実に首都圏での固定客を増やしている企業も多く、SNS配信などの効果もあり、お目当ての特産品を購入目的で来場されるお客様も多く見受けられました。

【出展者・百貨店関係者の反応等】

緊急事態宣言中ということもあり、来場者の動向が懸念されましたが、感染防止対策の徹底により、消費者には安心して買いたい物を楽しんでいただきました。

また会場では、薩摩切子や大島紬、さつまあげ、かるかん等の定番人気商品のほか、今回、コロナ禍でご自宅での「おうち時間」をお楽しみいただけるような総菜や弁当、スイーツ等が人気でした。特に東武百貨店池袋店での催しでは、百貨店関係者より「コロナ禍にも関わらず、鹿児島の底力は凄いものがある」と嬉しい評価をいただきました。

今回、非常に厳しい環境での開催となりましたが、今後もWITHコロナでも出来ること、今だからこそやれることを会員の皆様と共に考え、取組むことで本県の特産品業界を盛り上げていきたいと思っておりますので、引き続きよろしくをお願いいたします。



～「かごしまの逸品ワンストップサポート事業」の報告と今後について～

今年度より専門家の個別派遣や意見交換、テスト販売等を通して、経営から商品開発、国内外への継続的な販路開拓までをワンストップでサポートし、ビジネスモデルを構築するため、下記3つの事業を実施しておりますが、新型コロナウイルス感染症の影響により、事業内容を一部変更しながらの支援となりました。

(1)かごしまの「食」ワンストップサポート事業

今年度は、県内食品製造事業者5社を対象に各企業が抱えている経営課題に合った専門家を直接派遣し、経営改善や販路拡大などをサポートして参りました。(株)ビジネスアーチ伊藤 裕氏を総括専門家として派遣し、オンラインでの「実践ビジネスセミナー」開催や個別相談にて経営目標の設定、製造原価の見直し等の提言と販路拡大の支援を行って参りました。

今年度の支援事例としては、県外への展開を目的とした自家需用の商品開発と販路開拓を行うために、まずは、自社の経営状況を把握すべく、SWOT分析(自らが抱える「内部環境」と、市場状況等の「外部環境」分析のこ)を行いながら商品設計等を一からやり直し、各専門家に試食をしてもらい、率直な食味評価をしていただきました。その改善の結果、福岡の大手百貨店とギフトや催事出展等の商談を行い、来年度には、お取扱いいただく予定となっております。

その他、コロナ禍で資金繰り悪化に伴い、金融機関からの資金調達に必要な経営改善計画書の作成補助や追加融資の交渉、また、販路拡大では、関西地方の大手百貨店バイヤーへの商品紹介などを行いました。来年度は、大手企業従業員向けの社販システム構築・テスト販売を予定しており、今後も本県特産品の更なる認知度アップと販路支援を行って参ります。



個別相談での経営指導風景

(2)クラウドファンディングを活用した特産品振興支援事業

クラウドファンディングを活用して日本全国へ鹿児島県の特産品を情報発信することで、新たな市場でのパートナー作り、ブランド化・販路開拓を支援するため、「ひとつべ鹿児島 想いをつなぐプロジェクト」を立ち上げました。

今年度は4つのプロジェクトを支援し、3つのプロジェクトが目標金額を達成(支援総額9,076,000円)しました。各プロジェクトの目的が異なることから、支援者数(12人～131人)やプロジェクトへのアクセス数・地域にも特徴が見られました。

今回の取組みの中では、プロジェクトの主旨にご賛同いただくための必要な情報を提供しているか、魅力あるページになっているか、また、返礼品の写真やプランを追加することなど取組み毎にページ制作に反映していきました。

来年度につきましては、改めて目標金額の設定、返礼品の作り込み、広報等について制作チームと共に検証し、更に参加事業者の想いをつないでいけるよう支援して参ります。



クラウドファンディングでの支援品

(3)かごしまの「工芸」ワンストップサポート事業

東京ドームで毎年2月に開催されているテーブルウェア・フェスティバルに出展予定でしたが、新型コロナウイルス感染症の影響で今年度はオンライン開催となりました。そのため今年度は、各工房を10月、1月に個別訪問し、改めて各作り手の特徴・強みを活かしながらテーブルコーディネートできる商品開発について専門家からアドバイスいただきました。

異なる素材の商品やトレー等と組み合わせることで、商品の魅力を引き出し、更に足りないもの、改良点なども視覚で伝わることから、課題点も分かりやすくご指導いただきました。参加事業者も熱心に助言を聴き取り、次回に向けて試作品作りを進めています。

また、ビームスジャパンのバイヤーには、11月に開催した「2020かごしまの新特産品コンクール」の会場内において内覧及び出品者と意見交換いただきました。2月にも再訪いただき、2回の訪問の中でビームスジャパンオリジナル商品製作のご提案を数点いただきました。次年度は、バイヤーがセレクトした商品を集めたフェアの開催について協議を進める予定です。



ビームスジャパンバイヤーの内覧

～新型コロナウイルス発生以降の中国・上海の現状について～

上海代表処首席代表 豊川 善規

昨年1月に、WHOより中国武漢市において原因不明の肺炎が発生したと報告されてから1年以上が経過しました。上海市においては今年1月中旬に感染者が確認されたものの、関係する地域住民全員の隔離・検査や、人の動きの制限等により、大規模な感染拡大には至らなかったところです。

現在、上海市では公共交通機関利用時のマスク着用の徹底や、スマホアプリによる行動管理等で感染防止対策を行っており、生活もコロナ感染拡大前の状況に戻っています。スーパーには人が溢れ、人気店では行列ができています。日本料理店も、日本からの出張者がいないことで一時期売り上げが落ち込んだようですが、今では日本の食を味わいたいと考える中国人が多く来店しているようです。

訪日旅行ができないことも相まって、日本製品に対する購買意欲も非常に高くなってきていることから、当事務所としても県産品の認知度向上や販路拡大のための取組みをしています。現在、日中間の往来が制限されているため、中国での市場調査や営業が困難な状況ですが、当事務所では昨年11月に中国での市場展開に関心のある県内企業を募集し、市場展開の初期段階である市場調査等をサポートする事業を実施しました。県内企業2社から応募があり、10アイテムの市場調査を行ったところです。

また、3月中旬には、オンラインによる上海のバイヤーと県内企業7社24アイテムの商談を実施しました。バイヤー側からは、パッケージや内容量、原料等に対する改善点のほか、中国市場における県産品のニーズについてもアドバイスをいただいたところです。

現在、中国経済は通常に戻りつつありますが、その情報が日本ではあまり報道されていないこともあり、中国への市場展開は難しいと考えている企業もあるかと思えます。中国市場はコロナ発生前と後では大きく変化しています。日本製品に対する需要は以前にも増して大きくなってきており、これまでの中国市場に対する考え方や手法を変える時期に来ています。オンライン等を上手に利用し、これまで培ってきたバイヤーや取引先との関係性の継続、SNSを活用した情報発信等、中国での新たな商機を探りながら市場開拓に努めていく必要があります。

当事務所においても、県内事業者の皆様のサポートに努めてまいりますので、中国市場に関心をお持ちの方はお気軽に御相談ください。



オンラインで商談中の上海バイヤー

会員紹介

先代の『想い』と『素朴さの中に美』を受け継ぐ帖佐人形

帖佐人形窯元 折田 貴子 氏



帖佐人形は、島津義弘公が朝鮮出兵の帰りに朝鮮の陶工たちを連れ帰り、始良の帖佐に窯を築いてから約400年歴史がある。県指定伝統的工芸品にも指定されている帖佐人形の歴史や製造工程等を今日まで受け継ぎ、守ってきたのが折田 貴子氏だ。

折田氏は元々転勤を伴う職に就いていたが、今から約35年前、祖父からの跡継ぎ話をきっかけに帖佐人形の作り手となった。幼いころから祖父と一緒に泥遊び感覚で人形を製作していたこともあり、自然と折田氏の手には馴染みと感性が宿っていた。

しかし、跡を継いでから約1年後、師匠でもある祖父が他界。「祖父からまだ何も学んでいない。もっと教えてもらいたい。」という思いが残る一方、祖父は「素朴さの中に美を忘れずに、好きなように作りなさい。」と常々言い聞かせていたことを心の支えに続けた。

そうした中、昨年「2020かごしまの新特産品コンクール」には、「コロナ禍に負けない」という想いで「帖佐人形あまびえ」を出品し奨励賞を受賞。この作品の製作、商品化に至った経緯は、友人から勧められたことで、サイズ、絵付けも思いのほか可愛く出来た。商品設計も福岡のあるバイヤーから「単に人形だけ販売するのではなく、箱や巾着、シールもセットしてはどうか」というアドバイスがきっかけに、母と自身の着物のリユースで巾着を作ることで現在の仕様となり、付加価値が生まれた。今では、奨励賞を受賞したことも契機となり、メディアにも多く取り上げられ、問い合わせなどの反響は大きいとのこと。

そして、今では将来的に子供が跡継ぎへの意思を示していることを支えに、今後も祖父の想いを人形に込め、更なる『素朴さの中に美を忘れず』の追求が始まる。

特産振興支援員奮闘記

この一年を振り返って ー特産品の絆ー

特産振興支援員 工芸品担当 米藏 優



この一年は、新型コロナウイルス感染症により県内外でのイベントの中止・縮小が相次ぎ観光客や各種店などへの来店客が大幅に減少していることで、販売やPRの機会が大きく失われてしまうなど予想を超えた多大な影響がありました。私どもも制約された中で各事業所や工房などへの訪問や各種会合等にも参加させていただきましたが、起死回生を図るために苦慮されている姿に接する機会も日々多くなってきました。

しかしながら、鹿児島には全国に誇れる優れた技術と製品、それに携わっておられる卓越した技能者の方々が数多くおられることを実感として非常に頼もしくも思われました。

そのような巡回において、特産振興支援員という観点で、また浅知識で経験不足と云うことで失礼を顧みずに敢えて述べさせていただくならば、今後においては、時代に即しながら産業としての活路を見出し、あるいは将来を見据えた製品の開発、さらには広告広報などを経費節減を図りながら効果的にPR相乗効果を高めるためにも、県内特産品での横の情報交換、つまり異業種間の連携と協力をこれまで以上に深めることが他県と競い合うには不可欠な手段ではないかと感じました。

例えば広報の手法として…“川辺仏壇”が置かれた床の間があり、“蒲生和紙”の貼られた障子と“鶴田和紙”の貼られたフロアライトで照らされ、壁には“命名幟”、飾り棚には“帖佐人形や垂水人形、唐カラ船、鯛車”などが並べられた部屋で“大島紬”を着た女性が帯に“つげ櫛”を挟み、“薩摩焼、薩摩切子”で“焼酎”を片手に。“薩摩焼、竹編組食器”に盛られた“黒豚、黒牛、黒さつま鶏料理”を食べている広告…などなど

これまでは、各特産品毎に優れた技術技能で成し遂げておられる自信から独自努力をなされており、それなりの実績も上げておられる所も多くありますが、これまでの時代の流れによる傾向等を考慮すると、今後においては一石二鳥、群軽折軸的な手法にも配慮すべきであろうと思いました。

総務経理課では、協会の重要事項の意思決定機関である総会や業務執行の審議機関である理事会の運営管理、また、付随業務として、定款や規程等の整備、事務局職員の人事・労務管理等を行っています。

一方、経理面では、予算や決算の策定や執行、会員の皆様方との関連業務としては、入退会に関する業務、幹旋・売上代金等の支払業務、会費の請求等の経理業務全般を担当しております。

会員企業の皆様とは直接関わることの少ない部署ですが、当協会の業務がスムーズに行えるように、また、職員が安心して業務に集中し、特産品振興に100%以上の力を発揮できるように、縁の下の力持ちとして日々励んでおります。

なお、当協会への入会希望をされる企業様の御紹介や、当協会に御登録いただいている情報（企業名、住所、支払先等）に変更などがございましたら、いつでもお気軽にお声かけください。

【右から】

山口 巧

福山 尚佳

茄子田 悦朗



協会インフォメーション

1. ㈱博多大丸「鹿児島深発見」初開催します！



当協会では、コロナの影響を受けながらも負けずに再出発を行っている県内特産品製造事業者等の商品を福岡県天神地区にて宣伝・販売し、今だからこそ、もっと九州を知り、地元貢献するための「九州探検隊」アンバサダー認定記念催事として㈱博多大丸にて「鹿児島深発見」を初開催いたします。

福岡県一円には本県出身者も多く、その方々も含めた福岡県民に対して、このコロナ禍に負けたくないくらい鹿児島の魅力や懐かしさ、こだわりを発信して参ります！

※九州探検隊とは…九州に根差した百貨店として「もっと大丸が出来ること」をスローガンに、九州119市を3年かけて訪問し行政と協力して、情報を収集・発掘するプロジェクト。九州中に溢れる「モノ」や「コト」を発掘し、広く紹介する事によって九州全体の活性化を目指す。

【会 期】 令和3年4月7日(水)～4月12日(月)6日間

【会 場】 ㈱博多大丸 本館8階催場

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3年4月30日(金)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

利用時間：午前11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.ikeda@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/info/gallery.pdf>

【申込書・申請書】 <http://www.k-p-a.jp/info/gallery.doc>