

栃木県の伝統工芸品に関する調査について 回答様式

【調査対象(今後販路開拓を狙う)伝統工芸品: 益子焼】

(参照)

http://www.pref.tochigi.lg.jp/f02/work/shoukougyou/dentoukougei/documents/tochigi_dento_kantai.pdf

質問1: 日本の伝統工芸品の陶器の需要が大きい都市はどこか(特に浙江省の杭州市、寧波市等はいかがか)

【回答】

日本の伝統工芸品(陶器)に対する需要度を都市別に比較できるデータは持ち合わせがなく、回答は難しい状況。

蔦屋、LOFT、niko and…等の日経ライフスタイルショップは上海を中心とする華東地域から出店しており、その点では日本商品に接する機会が多くなると思われるが、伝統工芸品(陶器)に対する需要そのものの大きさを示しているとは言えないと思う。

有料、中文だが、以下リンクのとおり 2015～2019 年の中国陶瓷食器の地区別販売分析の報告書がある。日本産に限ったデータではなさそうだが、ご参考まで。

<https://m.huaon.com/detail/634365.html>

質問2: 現地販売形式はどのようなものが一般的か(現地百貨店、日系百貨店、工芸専門店、EC 等)

【回答】

EC が発達している昨今、店舗販売をしている商品は EC 販売もあわせて行っている状況が多いと推察されるので、その観点では EC 販売が最も一般的と言えるが、EC のみで販売する場合には、なおのこと販売力のある輸入代理店を選択する必要がある。また、大手 EC サイトでの販売となると、他製品との差別化を図れる製品であるほど、埋もれてしまう可能性が高くなる。

以下の EC サイトでは、波佐見焼、美濃焼、九谷焼、有田焼等日本の陶器を多く販売している。

<https://rgfrgf.world.taobao.com/?spm=alzl0.5-c-s.0.0.22561386HgPmkh>

日系百貨店の代表的存在である上海の高島屋では、日本の伝産品やデザイン雑貨を扱う大きなコーナーを有しているところ、百貨店は特定商品にフォーカスできる、あるいは独自性の強い商品を求める消費者層を中心顧客とした環境ではない点に留意が必要。

小規模店舗を持つライフスタイルショップでの販売も 1 つの形式となる。

例として北京市内の Lost & Found (失物招領)、梵几といったお店では、家具を中心にテイストの合う商品として日本伝産品も取り扱っている。

店舗独自で Wechat や taobao ショップアカウントも有し、一定数のフォロワーを有している。

<http://www.lostandfound.cn/>

<https://www.fnji.com/>

その他、数は少ないが専門店もある。例えば北京では、小山一花という日本の焼き物を専門に販売する店舗がある。

<http://ctc.www.dianping.com/shop/H6et87yRvbqjB2CE>

質問3: 日本の伝統工芸品の輸出入の実績のある浙江省を中心とした華東地方における事業者名

【回答】

(情報提供なし)

質問4: 中国へ伝統工芸品を輸出したいという相談のあった自治体や事業者名

【回答】

直接その情報をお伝えすることはできないが、公開されている情報から、どのような自治体や事業者が中国向け事業に取り組んでいるかを以下のとおり紹介する。

・富山県

『とやま県の「匠」展 in 北京』を開催、高岡銅器や高岡漆器の展示販売会を実施

<https://www.pref.toyama.jp/1300/sangyou/shoukoukensetsu/shoukougyou/kj00023235.html>

・茨城県

上海で「茨城県伝統工芸品展」を開催。笠間焼などの展示販売を実施

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQ0FB20CYM0Q1A120C2000000/>

・佐賀県

上海で佐賀県陶磁器のオンライン商談会を開催

<https://www.jetro.go.jp/biznews/2021/03/d949f6118597e178.html>

・岩手県

「ミス中国」と連携し、中国消費者向けにライブコマースで南部鉄器の売りこみを実施

<https://kahoku.news/articles/20210901khn000028.html>

・富山県

越境 EC サイト「ワンドウ」に、県内伝統工芸品特設ショップ「とやま館」を開設

<https://www.pref.toyama.jp/1300/sangyou/shoukoukensetsu/shoukougyou/riad20210708.html>

・京都府

京都産の伝統工芸品等を販売するアンテナショップを上海に開設

<https://www.pref.kyoto.jp/senshoku/news/press/2019/12/kyotohouse.html>

【回答者連絡先】

(業者名)

(担当者名)

(電話番号)

(メールアドレス)

栃木県の伝統工芸品に関する調査について 回答様式

【調査対象(今後販路開拓を狙う)伝統工芸品: 益子焼】

(参照)

http://www.pref.tochigi.lg.jp/f02/work/shoukougyou/dentoukougei/documents/tochigi_dento_kantai.pdf

質問1: 益子焼は中国人の嗜好に合うか。合うとすればどのような商品(実用品か、美術品か)

【回答】益子焼は実用的な商品として中国人の好みに合っています。シンプルでエレガント、かつ台所用品や食器にも使えるなど実用的で飽きさせない魅力があるうえ、上品な装飾品としても活用でき、幅広い用途があります。

質問2: 益子焼の需要があるのはどの層か(所得、年齢、性別等)

【回答】年収 10 万元以上の中～高所得者層、30 歳から 50 歳の女性消費者に需要があると思われます。独立した購買力と特定の芸術鑑賞能力を持ち、芸術品を通して日常に彩りと趣を加えることに積極的な人々です。

質問3: 益子焼と競合するのはどのような製品か(日本の他の陶器か、現地で生産されるものか、あるいは他国のものか)

【回答】中国の景德鎮陶磁器は、長い歴史の中で培われた文化・伝統があり、中国国内で広く知られています。中国の人々の間で高い人気があり、絶対的な競争力があります。

質問4: 貴社の商品でお客様が特に良く購入される陶器は、どのような種類、価格帯のものか

【回答】最も売れているのは日本の常滑焼急須で、価格は約 1,000～3,000 円です。この価格帯の作品は、より美しく実用的であり、日常の使用だけでなく、コレクション用としても活用できます。

質問5: 日本の伝統工芸品の陶器の需要が大きい都市はどこか(特に浙江省の杭州市、寧波市等はいかがか)

【回答】北京市、上海市、天津市、広東省広州市、浙江省杭州市・寧波市、四川省成都市、湖南省長沙市、福建省廈門市、河南省鄭州市、遼寧省大連市の需要は大きいです。南部と沿岸地域の省都都市においてはより認識されており、収入レベルが高い地域ほど認識度が高い関係が見られます。

質問6: 現地販売形式はどのようなものが一般的か(現地百貨店、日系百貨店、工芸専門店、EC 等)

【回答】一般的に、工芸専門店と EC を組み合わせる方法が使用され、オンラインとオフラインが組み合わされています。実店舗(オフライン)の工芸品専門店は製品のスタイルと品質を確認でき、一方、EC は時間と移動費を節約できる便利な購買方法です。EC は広い範囲の多くの人々をカバーし、より多くの人々に販売するのに適しています。

【回答者連絡先】

(業者名)天津远飞商贸有限公司

(担当者名)李晓莉

(電話番号)13821238058

(メールアドレス) 1608162921@qq.com

栃木県の伝統工芸品に関する調査について 回答様式

【調査対象(今後販路開拓を狙う)伝統工芸品: 益子焼】

(参照)

http://www.pref.tochigi.lg.jp/f02/work/shoukougyou/dentoukougei/documents/tochigi_dento_kantai.pdf

質問1: 益子焼は中国人の嗜好に合うか。合うとすればどのような商品(実用品か、美術品か)

【回答】美術品としては華やかな色合いを好む傾向があるため「実用品」としての需要がある。主に茶器・酒器が中国人文化に受け入れられやすい。茶碗や小皿なども購入されるが比率としては茶器・酒器が8割という印象。

質問2: 益子焼の需要があるのはどの層か(所得、年齢、性別等)

【回答】「購入層」としては中国の同様のものに比べれば高額商品になるためいわゆる「富裕層」。贈答品というよりは自分用で購入されている傾向が見られる。年齢層は30代～の女性。デザインによっては男性も対象。

質問3: 益子焼と競合するのはどのような製品か(日本の他の陶器か、現地で生産されるものか、あるいは他国のものか)

【回答】競合に当たるのは日本の陶器。益子焼は九谷焼などに比べて中国でのブランディングがまだできていないので商標登録など基本的な根回しと PR をしなければ益子焼というブランドでは戦えない。目先の戦略としては「デザイン」「使いこち」などアピールすることで競合との差別化が可能。また、付加価値として入れ物のクオリティーや産地の証書の発行など中国国内では重要視されるため、それらを含めた「製品」として考えることをお勧めします。

質問4: 貴社の商品でお客様が特に良く購入される陶器は、どのような種類、価格帯のものか

【回答】茶器・酒器が人気で価格帯は500RMB～3000RMB の間が人気。

質問5: 日本の伝統工芸品の陶器の需要が大きい都市はどこか(特に浙江省の杭州市、寧波市等はいかがか)

【回答】中国全般的に「茶・酒」関連は需要がある。杭州・寧波も需要はあるが中国茶の文化が街に浸透しているため差別化はしやすい傾向にあるという見方もできる。いずれの都市で展開する場合でも、その場所に日本の工芸品に興味のある人たちを呼べるか? がポイントで都市ごとに需要を見出すことはできないのでは? 言い方を変えると「都市」ではなく「場所」と言える。事前の需要調査をお勧めします。

質問6:現地販売形式はどのようなものが一般的か(現地百貨店、日系百貨店、工芸専門店、EC等)

【回答】「質問5」で述べたように現地・日系百貨店は動員が多くても興味のある客層を呼べるか？がポイントで日系＝日本好きが集まるとは限らない。実際その傾向は上海などでも見られる現象。工芸品専門店は動員は少ないが「工芸品」という目的を持って来店するため購入者率とロコミ率は高い。ECも並行してやるべきで、EC単独での運営はかなり難しい。

【回答者連絡先】

(業者名)

(担当者名)

(電話番号)

(メールアドレス)

栃木県の伝統工芸品に関する調査について 回答様式

【調査対象(今後販路開拓を狙う)伝統工芸品: 益子焼】

(参照)

http://www.pref.tochigi.lg.jp/f02/work/shoukougyou/dentoukougei/documents/tochigi_dento_kantai.pdf

質問1: 益子焼は中国人の嗜好に合うか。合うとすればどのような商品(実用品か、美術品か)

【回答】

- ・中国全土のお客様の嗜好に合うかは地域によって大きく異なると思います。
- ・他の地区はよく分かりませんが、北京のお客様には合うと思います。実用品が好まれると思います。

質問2: 益子焼の需要があるのはどの層か(所得、年齢、性別等)

【回答】

- ・需要があるのは、高額所得者層にチャンスがあると思います。
- ・年代についても20代～30代の若い世代に需要あると思います。シンプル・他に無いデザイン。

質問3: 益子焼と競合するのはどのような製品か(日本の他の陶器か、現地で生産されるものか、あるいは他国のものか)

【回答】

- ・中国市場は比較的買い求めやすくデザインも豊富な美濃焼や有田焼・波佐見焼が多く出回ってます。今後の市場を考えると今まで無かった土物などのシンプルなデザイン・独自性の高い産地の商品に支持が高まると思ってます。柄の雰囲気類似しているのは、信楽焼かと思いますが中国国内にはほぼありませんので、競合しないと思います。

質問4: 貴社の商品でお客様が特に良く購入される陶器は、どのような種類、価格帯のものか

【回答】

- ・日本陶器市を実施すると、一店舗ですが一週間で約 2000 個/8万円くらいの実績になります。
- ・美濃焼の小鉢、飯碗の構成が高いです。中心価格は39元～49元になります。

質問5: 日本の伝統工芸品の陶器の需要が大きい都市はどこか(特に浙江省の杭州市、寧波市等はいかがか)

【回答】

- ・伝統工芸品の需要については、情報がありません。申し訳ありません。

質問6: 現地販売形式はどのようなものが一般的か(現地百貨店、日系百貨店、工芸専門店、EC 等)

【回答】

- ・弊社は通常売場が無いので、年に5～6回開催している特設催事スペース(20平米くらい)での展開になります。
- ・情報発信、ストーリーが大事だと思います。歴史・特徴・作り手の顔・益子焼産地周辺の観光地など弊社のお客様は日本文化への興味・好奇心が旺盛です。お客様の買い物心理を動かすためには

ライブ感のある情報発信をすれば成功すると思います。弊社なら協力できます。

【回答者連絡先】

(業者名) 北京華糖イトーヨーカ堂

(担当者名) 衣料住居統括 原顕男

(電話番号) 135-8176-5517

(メールアドレス) akiohara@ht-store.com