

令和6年度伝統的工芸品ブラッシュアップ事業
成果物報告

染付窯屋 眞窯

1. 参加者事業者概要 | 染付窯屋 眞窯



染付窯屋 眞窯

瀬戸市の北東部、長閑な田園風景に囲まれた品野町にある「眞窯」は1919年創業の窯元。古くから多くの茶人たちに愛され、陶磁器の代名詞とも言える瀬戸焼。その発祥の地で、伝統の技を継承しながら美しい瀬戸染付焼を手がける工房が「眞窯」です。100年以上にわたり、白と藍色のコントラストと文様が美しい瀬戸染付焼を手掛けています。

2. 今回の取組みの経緯

現状

- ・卸売りは1度切りの注文が多く危機感を感じている。継続的な注文件数を増やしていきたい。
- ・家族3人とも作家的な仕事が多い。来年度新人が入るので、定番商品の継続的な注文が増えると仕事がしやすいのではと考えている。
- ・お客様からオンラインショップが見つけられないと言われる。
- ・オンラインショップは、在庫が無くほとんどの商品がSOLDOUTのまま。春夏はPOPUPのイベント出店が多い為そちらを優先して制作している。

課題

- ・モール内でのオンラインショップしかない為利益率が悪い。
- ・商品の在庫が無い為オンラインショップでは欠品商品が多い。
- ・オンラインショップで季節に合わせた特集の打ち出しや、商品が一度売り切れても追加ができていない。更新ができていない。

希望する取り組み

- ・海外注文にも対応できるオンラインショップをオープン
- ・継続した注文が入る環境を整える。

3. プロジェクト内容 | 概要

目標設定

- ・直販しやすい体制に切り替えていき、利益率の良い体制を作っていく。
- ・継続的に生産できる定番商品洗い出し自社オンラインストアにて販売。
- ・オンラインストアオープン初月売上500,000円/月

オンラインストアの開設

現在モール内での出店のみ。自社ECにすることで数値が上がるとは限らないが、自社ECにすることで上がる可能性を上げる事はできる。オンラインストアを開設するにあたり、数あるシステムの中でShopifyシステムを採用。日頃から海外からの問い合わせがありこれまでInstagramのダイレクトメールで対応していた為、オンラインショップで海外からの注文を容易に受けられるになる。また海外のお客様の利便性も改善される。

3. プロジェクト内容 | スケジュール

| | 実施月 | 内容 |
|-----|----------|--------------------|
| | 2024年7月 | 事業者へのヒアリング実施 |
| 第一回 | 2024年8月 | 今後の取り組みについて方向性を定める |
| 第二回 | 2024年9月 | モール店舗のアクセス解析・目的の整理 |
| 第三回 | 2024年11月 | オンラインショップの制作着手 |
| 第四回 | 2024年12月 | 要求定義の確認 |
| 第五回 | 2025年1月 | 設計・開発 |
| 第六回 | 2025年2月 | 商品登録 |
| 第七回 | 2025年3月 | 実装前テスト・トレーニング・オープン |

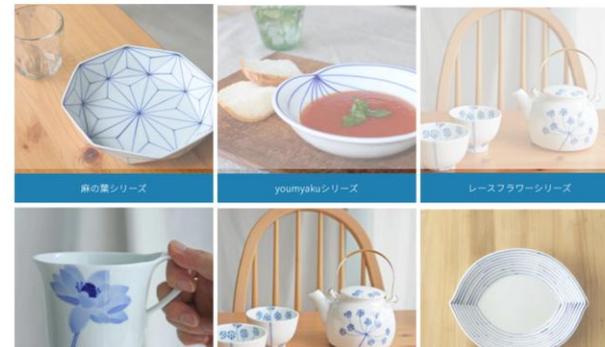
3. 成果物内容 | オンラインストア

染付窯屋 眞窯 オンラインストア本店

季節の特集やオリジナルラッピング等ご自身たちで更新や企画する事ができる。自社サイトのみで購入できる限定商品を用意する予定。Instagramのショッピング機能の連携設定を行う。Instagramの眞窯アカウントは8千人、加藤真雪様個人アカウントは7万人のフォロワー数と非常に多い為オンラインストアへの流入が期待できる。



シリーズ一覧



4. そのほか | オンラインメディア公開

新規顧客に向けたブランド認知度拡大の機会の提供。三菱電機会員制サイト対談企画を実施。伝統工芸の職人とメーカーの技術者の対談企画にて、染付窯屋 眞窯の加藤真雪様と三菱電機の換気扇技術担当の澤部健司様の対談企画の取材と撮影を実施。2024年10月28日に公開。公開後はSNS（Instagram・Facebook）広告で拡散され、記事を見たというお声が多数届いた。

『第八回 瀬戸染付焼×ジェットタオル』

<https://www.mitsubishielectric.co.jp/club-me/knowledge/tsukasadoruhito/08/index.html>



5. 取組みの感想

自分達で売上が立てられる目標が欲しいと思い自社のオンラインストアを立ち上げていたいと考えていた。これまでモールサイトでは限られらフォーマットで見づらい部分があったので、ブランドイメージを維持したデザインで、お客様が見やすい表示やカテゴリ分類など利便性の良いサイトが作成できて嬉しい。POPUPSHOPに立ち寄ってくださるお客様がその時には購入しないケースが多々あるので、後日欲しいと思い出してくださった時に購入できる受け皿になって欲しい。その点が楽しみでもある。Instagramをご覧いただいている海外のお客様にもご注文しやすく利用していただきたい。オンラインストアで購入したお客様のレビューを集め、購入検討しているお客様が参考にして下さったり、嬉しいお声やご意見など投稿いただけるようなお客様とのコミュニケーションが取れるサイトに育てていきたい。

6. 今後の取組み

自社で運営できるようになるので、新商品の追加や季節に合わせた特集の企画など柔軟に対応できるようになるので、しっかり更新をしてお客様に楽しんでいただけるオンラインストアにしたい。

4月から新卒の職人が入社するので、窯元で育ち作陶を続けてきた自分の視点とは違う、若い職人ならではの新しい感覚・視点に着愛している若い感性の商品作りなどもしていきたい。また職人の世界に入る視点で情報発信などもしていけたら面白いと思う。



打合せの様子