



琉球びんがた普及伝承コンソーシアム

- 会員メリット概要資料 -



活動方針

沖縄の風土を体現する「琉球びんがた」を活用した、県内企業の高付加価値なサービス・ものづくりの支援

運営ポイント

増加する観光客を中心に高まっている国内外の来沖者の「沖縄らしさニーズ」に、琉球びんがた活用を通じて応える

産官学で地域活性をテーマに4年前から活動し実績のある慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科の「工芸みらいプロジェクトチーム」と連携し、互助の精神の下でびんがた活用による地域主体の持続可能な企業コミュニティ構築を目指します。

参加のメリット

- ・会員特典である「商品開発のサポート、販路開拓、共同・広報PR」のスキーム利用

ホテルやカフェなどの空間、商品とそのパッケージやVMDに柄を活用し、差別化と集客増、客単価増を目指します



先行活用事例)宮古島 東急ホテル&リゾート、JALシティ那覇外装、やふそ紅型工房・ランプなどの雑貨活用、セブンイレブンなどのVMD、高級ギフトラッピングなど

- ・県外の最新動向を踏まえた継続的な情報提供と、プロジェクト事例による最新データの活用

(事例研究、技術、消費者動向を踏まえた毎年開催のコンソーシアム会員向け勉強会、都心部でのテスト販売イベントへの参加)

工芸みらいプロジェクトが進めている国内の様々な地域活性プロジェクトと連携し、今後発展が期待されるシェアリングエコノミーを使った産業観光や、クラウドファンディング・都心部販売スペースを活用したテスト販売など県外の先端事例をいち早く活かすことが可能です

単年型の実験ではなく、地元企業が主体となる自走型の産官学運営のため、中長期に以下の特典が利用可能

「売れる」商品開発サポート

顧客視点のものづくりである「デザインシンキング」などの手法を用いて、「売りたい」から「売れる」商品の企画を支援

びんがたデザインの活用事例や実績データ、市場動向など売れ筋やトレンドに対応したコンソーシアムオリジナルの情報を活用できます

「新販路」開拓支援

県内外のコンソーシアム加盟企業や協力・支援企業、団体などとの連携を通じた国内外の新販路開拓を支援

大手企業のコラボモデルの共同受注やコンソーシアム内での共同販売、ECサイトを通じた受注などを実現、海外展開など共同で行うメリットの大きい事業の立ち上げも予定しています

「ブランディング」広報PR

県内の共同活用プロモーションや、県内外でのブランドタグ・ポスターを利用した販促イベントの開催などを通じ、個社の単体商品では難しかったブランド露出と販売強化を実現

共通パッケージ・包装紙・ショッパーバックなどの利用により、高付加価値な商品のブランド化が可能です

工芸みらいプロジェクト事例

URUSHI TUMBLER



「日常でも使える」工芸品開発

漆塗りの技術を活かし、世界で一番売れている食器の一つのタンブラーをターゲットに「thermo mug」と提携。本漆の日常品利用を促す商品を開発、年間4000万円以上を売り上げるヒット商品となる。

スクリューキャップバージョンや水筒など、派生商品の開発も行い、主力商品に成長。海外向けのお土産品としても好評で、提携先販路も活用し、高島屋SCや蔦屋書店など、新たな顧客へのアプローチにも成功している。

ブランドコラボの実現とBtoB新販路の開拓

近年は若者に人気の「マスターマインドジャパン」「MONOCO」「DEAN & DELUCA」などとの他社ブランドとのコラボを実現し、業務用のOEM需要の開拓や大手外資ブランドのご贈答用品にも選ばれるなど、現在の主力販路となっている。



工芸みらいプロジェクトなど県外で先行事例を持つ取り組みと本コンソを通じて連携し、継続的な相互活用を目指す

県外企業・活動との連携強化

プロジェクトメンバーがOBとして所属する「三田会(慶應)」や「稲門会(早稲田)」のネットワークを活用した事業連携・コラボの推進。先行する越前漆器協同組合のプロジェクトを通じて得た「テトリスプロジェクト」など電通を窓口にした海外ブランドとの連携などを予定。

広域の産官学連携の先端事例として行政PRを実現

中央官庁が成長戦略の柱に据えている「観光と地域活性」において、地域内だけでなく、広域での産官学連携が重要と位置づけられている。

そのため、これまでの域内中心の活動から国内外との連携を前提とした活動が今後の評価軸となる可能性が高く、本事業への参加は行政に対する企業・金融機関としての活動の実績確保に大きく寄与すると考えられます。

先端研究の取り組み

2020年のオリンピック・パラリンピックに向けた国内の工芸活用に向けたコラボレーションなど、参加企業に新たな事業チャンスやマッチングの場を提供。県外の地域活性の取り組みに参加することで、沖縄県下の事例共有を通じた交流と、成功事例の応用活用が可能になります。

工芸に際しては、先端の技術研究と販売実証に向けて行っている「プロダクトジャパン」活動を事業化し、国内外向けの販売窓口を工芸産地向けに一元化する準備を行っています。本コンソーシアムも参加する予定です。

工芸みらいプロジェクト連携・事例

提携販路での事例 & 検証

浅草「まるごとにつぼん」や寺田倉庫「天王洲ハーバーマルシェ」での店舗、クラウドファンディングMakuake・伊勢丹などと提携を通じた、様々な実売データの蓄積と活用が可能。



行政・地方創生政策へのPR

日本商工会議所の総合政策委員会や、総務省シェアシティ認定支援など、シェアリングエコノミーを活用した地域活性政策提言などを実施。成果は行政関係者に読者が多い産官学ジャーナルなどにも掲載。



先端研究との連携

NTTグループCOLLECTIONへの登壇津田塾大学とのオリパラプロジェクト、など、ITCや地域活性に関する連携成果を共有、次世代サービスや政策への対応の支援を実施中。



コンソーシアム会員組織は、①正会員、②準会員、③賛助会員の3つの区分で構成

尚、年会費は、本コンソーシアムの活動に賛同頂き、その活動費を支援するものであり、びんがたデザインの購入や提供するコンサルティングの対価ではありません。

	正会員	準会員	賛助会員
概要	コンソーシアムの事業運営に議決権を有して参画する企業・団体	コンソーシアムの事業理念に共感し、連携して活動を行う企業・団体	コンソーシアムの事業理念に共感し、連携して活動を行う地方自治体等
年会費 (2018年度は無償)	30万円	10万円	-
理事	○ (選任権あり)	-	-
理事会	○	-	-
運営委員会	○ (議決権あり)	-	-
年次総会	○ (議決権あり)	○ (参加のみ)	○ (参加のみ)

	正会員	準会員	賛助会員
企業との連携情報共有 (コラボ案件・共同受注参加権)	○	○	-
会員限定の直販イベントご招待	○	○	○
コンソ公式サイトPR (会員企業名掲載)	○ (TOPバナー掲載)	○ (セカンドページ掲載)	○
会員専用サイトによる最新情報共有 (マーケティング・市場動向・議事録共有等)	○	○	○
メルマガ配信(月1回程度のコンソーシアム会員向け、EC会員向けのメルマガに会員情報掲載)	○	○	○
コンソーシアム総会等での企業紹介・チラシ配布	○	-	-
コンソーシアム発行の会員認証マーク使用(名刺・パンフレット・ポスター等)	○	○	○
工房保有の価値の高い紅型着物を使った企画連携	○	-	-
会員向け特別工房視察・紅型体験	○ (年3回迄/1回6名迄)	○ (年1回/6名迄)	○ (年1回/6名迄)
県内伝統工芸琉球びんがたをテーマにした企業内研修におけるセミナー開催・講師派遣	○ (年1回迄)	-	-