

# 九州観光ビジネスプランコンテスト 2023

## 事業計画書

提出日 2023 年 10 月 31 日

学部・学科名	地域共創学部 観光学科		
チーム名 (個人参加の場合は任意)	伝統みらいチーム	エントリーNo.	56

### 1. 取り組みテーマについて(なぜこのテーマに取り組んだのか)

#### ・現状および課題認識

今回、九州の課題を調査していく中で、伝統工芸品職人の後継者問題に直面した。詳しく調べるために、九州産業大学の伝統みらい研究センターが行ったアンケート調査の結果をもとに九州の伝統工芸品の課題を SWOT 分析した。

内 部 環 境	強み	弱み
	<ul style="list-style-type: none"><li>・品質の高さと美さ</li><li>・地域の伝統、歴史</li><li>・独自性と希少性</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・量産が出来ない</li><li>・人材後継者不足</li><li>・需要の低下</li><li>・生産基盤の減少</li></ul>
外 部 環 境	機会	脅威
	<ul style="list-style-type: none"><li>・海外市場への拡大</li><li>・新しいデザインとの融合</li><li>・工場見学やニーズの増加</li><li>・後継者希望の増加</li><li>・海外からの需要増加、インバウンドの増加</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・他の製品との価格競争</li><li>・文化や流行の変化</li><li>・安い代替品の出現</li></ul>

出典:九州産業大学伝統みらいセンター(2022)「九州地域における伝統産業事業の計量分析」より作成  
他にも様々な課題があったが、これらを解決するためには単純に伝統工芸品を売ることでは解決する。職人不足や売り上げの低迷などで現在日本の伝統技術、伝統工芸は危機を迎えている。しかし、日本の伝統工芸品や職人の技は高いレベルを誇り、それ自体がインバウンドにとっても人気のあるコンテンツの一つとなっている。これらのことから、海外にもっと伝統工芸品を広めていくことは、需要拡大に繋がると考えた。

### 2. 課題解決に向けた新たなアイデアについて

日本には国から指定された伝統的工芸品が存在しており、そのうち九州には 21 品、福岡には九州の中で最も多い 7 品(博多織、小石原焼、八女提灯など)が存在している。伝統工芸品は、若い世代の人達から見ると古臭いイメージがあるかもしれない。しかし、伝統工芸品も若い世代をターゲットにした商品も作られている。



例えば、若い世代に人気のルイ・ヴィトン(Louis Vuitton)は、日本の伝統工芸品とのコラボレーションも行っており、和紙、漆器、刺繍、金襴(きんらん)など、さまざまな伝統工芸品を取り入れた製品を展開している。

出典) ルイ・ヴィトン 輪島塗小物入れ 限定 200 個 能登半島地震被災支援コラボ品 2118600007720 の通販ならブランドオフ([brandoff-store.com](https://brandoff-store.com)) (2023/10/24)

これらのコラボレーションによって、ルイ・ヴィトンの製品は伝統的な技術や素材の美しさを活かしながら、近代的なデザインと融合させることができる。また、伝統工芸品の技術や文化を継承しつつ、新たな市場や顧客層にアピールすることも可能となる。ルイ・ヴィトンの伝統工芸品とのコラボレーションは、高い品質や繊細な技術を持つ製品を生み

出し、世界中の人々に魅力的な体験を提供している。

このように、伝統工芸品を多くの人が気軽に親しんでもらい、イメージの変化につながる場として「伝統みらいカフェ」プランを提案する。ターゲットは、若者世代とインバウンドにする。理由として SNS の影響により、20代から30代の若者たちの間でカフェ巡りがブームになっているからである。また、訪日外国人の消費動向調査を見ると滞在期間が長いインバウンドほど伝統工芸品の購入率が高い。そして日本を訪れるインバウンドの特徴としてリピーター率が高く、リピーターの傾向として観光地だけではなく日本の文化などに興味を持つ傾向にあることからインバウンドと若者をターゲットにした。

九州産業大学の伝統みらい研究センターを運営の主体とする。九州産業大学には芸術学科や経営学科などがあり、多くの専門の教員が在籍していることから、協力してもらう。そして、「上野焼き」などのコップや皿などを使って料理を提供し、「博多織」のカーテンなど店内の色んな所に伝統工芸品を取り入れていく。海外では日本のアニメの評価は高く、アニメを彷彿とさせる内装や外観にこだわっていききたい。また、ただ実際に使って頂くだけでなく、職人の人に来てもらって職人さんの技術を学びながら、自分だけの工芸品を作る体験してもらい、身近なものとして使ってもらう。また、このカフェはインバウンドが多く集まる福岡空港の新しくできる大型ショッピングモールに設置し、将来は九州内の空港、駅、バスターミナルなど交通の要所に展開していく。現在の考えとして福岡空港 (FIAC) の直営店、もしくはテナントとして入ることを検討している。

#### 注1)九州産業大学の伝統みらい研究センター

九州産業大学の研究機関の一つである。伝統と未来をテーマに、学際的な研究を行っている。具体的には、地域資源の活用や環境保全、文化遺産の保護など、九州地域の社会的な課題に取り組んでいる。また、産学連携の一環として、企業や地域との共同研究や地域貢献活動も行っている。研究成果の普及や人材育成にも力を入れており、学生や研究者の支援も行っている。

### 3. 九州や地域社会への影響について

1. 伝統工芸品の普及と保存： 私達が考える伝統工芸品カフェは、多くの人々が気軽に伝統工芸品に触れる機会を提供する。これにより、伝統工芸品の知名度が高まり、新たなファン層が生まれることが期待される。

また、伝統工芸品の需要が生まれることで、伝統工芸品の制作や継承に携わる職人たちにとっても支援となり、伝統工芸の継続と保存につながると思う。

2. 地域経済の活性化： 伝統工芸品カフェは地域の伝統工芸品を取り入れるため、地域の職人や仕入れ先との協力関係が築かれる。これにより、地域の産業や経済が活性化し、雇用創出や地域内の企業や店舗の活性化につながると思う。

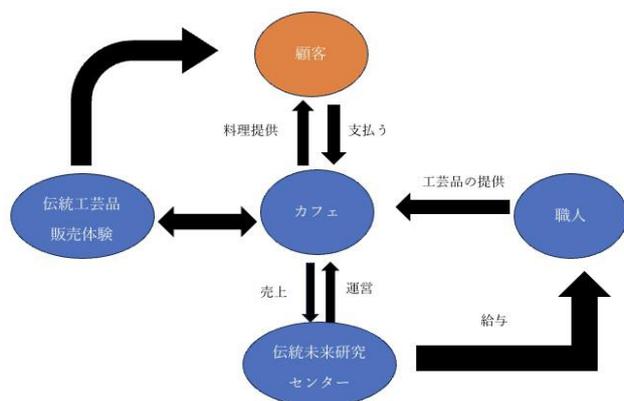
3. 文化・観光の魅力向上： 伝統工芸品カフェは地域の文化や伝統に触れる場として、観光客にとっても魅力的なスポットとなる。地域の観光資源との連携により、観光客の増加や滞在時間の延長が期待される。さらに、地域の伝統工芸品が外国人旅行者にも需要がある場合、観光収入の増加に繋がると考える。

4. 地域のアイデンティティの強化： 伝統工芸品は地域のアイデンティティや文化の一部であり、その存在を活かすことで地域の誇りや特徴が広まる。地域住民や地域に関心を持つ人々にとって、伝統工芸品カフェは地域の象徴的存在となり、地域への愛着や関心を高めてほしい。

### 4. 事業化に向けたビジネスモデルについての具体的な紹介

#### 商品サービスの内容

1. 伝統工芸品の展示・販売→伝統的な工芸品や文化的な作品を展示・販売することがビジネスの中心となる。九州にある格伝統工芸品の職人の方たちや九州産業大学には伝統工芸品を作っている教員がいらっしゃるのでカフェにあった備品を作ってもらう。カフェのスペースには作品のディスプレイスペースや販売



スペースを設け、お客様が作品を鑑賞したり購入したりできる環境を提供する。

2. カフェスペースの提供→伝統工芸品に触れながら、お客様がくつろげるカフェスペースを提供する。美味しい飲み物や軽食を提供し、長旅で疲れたお客様がゆったりとした時間を過ごせるような雰囲気を作り、伝統工芸品に関心を持ってもらえるようにする。

3. 体験プログラムの提供→伝統工芸品の作り方を学ぶワークショップや、伝統的な工芸技術を体験するコースを開催することで、お客様により深い経験を提供する。

4. 協力関係の構築→地元の伝統工芸品作家やアーティスト、伝統みらい研究センターと協力し、地域の文化振興や地域経済の発展に貢献する。また、販売促進のために地元の工芸品作家やアーティストや九州産業大学と提携し、新たな作品を共同開発することも考えていく。

5. アニメとのコラボ→日本が世界に誇れる文化の一つとして「アニメ」があげられる。世界的に人気の日本のアニメは多数存在しており、様々な経済効果をもたらしている。アニメを目的とした観光客も多くおり、アニメや漫画の作品の舞台となった土地や建物などを訪れる旅行、「聖地巡礼」も注目を浴びている。また、アニメの作中に出てきた伝統工芸品「岐阜県飛騨市での組紐（くみひも）など」が世界中から注目を浴び、売り上げが急上昇する効果などもある。例えば、著作物の問題もあるが、現在注目を浴びている「鬼滅の刃」とのコラボを考えている。劇中に出る一松柄を博多織とコラボしこういった効果から日本の伝統工芸品とアニメのコラボも考えていく。

6. 告知方法→若い世代とインバウンドをターゲットにしているので、SNS 活用して伝統工芸品カフェを告知しようと考えている。若い世代はSNSを利用している人が多いため、この方法を採用する。訪日外国人の日本を訪れる情報源としてTwitter を利用する人が多い為、Twitter を利用した広告戦略に取り組む。

主な収入源

- ・ 飲食売上…カフェが提供する飲み物や食べ物の売上が主な収入源
- ・ 伝統工芸品の販売…カフェ内にショップスペースを設け販売することで収入を得る
- ・ イベントや体験プログラムの開催…参加者から体験料を得る
- ・ 販売手数料…カフェに工芸品を提供してもらえる職人さんを募集して販売手数料を得る

5. 事業化後の目標、継続可能性や将来のイメージなどについて

・まずは福岡県でこの事業を進め、九州各地の主要空港、駅に進展していきたい。カフェを通して九州の伝統文化を多くの人に知ってもらおう。まずは福岡県でこの事業を進めていきたい。そして、九州各地の主要空港、駅や港など空港だけに留まらず、九州各地に進展していきたい。そして多くの人々が伝統工芸品の技や道具に触れてもらい、九州の伝統工芸品の魅力を発信していきたい。また、九州産業大学の芸術学科の作品を展示し、経営学科のプロジェクトとして画癖だけで運営させるのも、今後の日本を支える人材育成にもつながるのではないと思う。