

別府竹細工の技術を活用した プロダクト品試作開発事業

別府竹製品協同組合



新たな発想で生み出されたプロダクト品は、別府竹細工の底力をあらためて証明した



日用品、文具、生活雑貨と、新たな別府竹細工の魅力を米国で発信し注目を集めた



参加メンバーは熱心な論議を重ねた

企業情報

profile

会社名 別府竹製品協同組合
代表者 理事長 岩尾 一郎
所在地 〒874-0930 大分県別府市光町1番5号 岩尾竹籃内
TEL.097-578-6156 FAX.097-578-6157
E-Mail taxus05@gmail.com(担当 大谷 健一)
事業内容 木材・木製品製造業(家具を除く)
出資金 70万円
設立 1978年3月31日
組合員数 51人

概要

outline

別府竹工芸は、生産量全国第1位を誇る良質なマダケを主材料とし、「花籠」「盛籠」を中心に生産され、竹卸問屋を通して国内で販売されている。今回、米国市場での新たな販路開拓を図るため、米国の消費者ニーズを踏まえた、ジュエリーや文具などプロダクト品(試作)の試作開発を行う。

背景・経緯

米国での潜在ニーズを覚醒させるため「プロダクト品」としての竹細工を開発

日本一のマダケ生産量を別府で造られる別府竹細工は、昭和54年に通産省(現・経済産業省)から大分県唯一の「伝統的工芸品」の指定を受けるなど、名実共に高い評価を得ている。

しかし、国内の竹材需要の低迷や安価な海外竹製品の輸入などにより、生産額は年々減少しているのが実状である。このため、大分県と大分県竹産業文化振興連合会等が協力して米国への販路開拓を図るため、新商品の開発や米国での企画展の開催等を目指す動きがスタートした。当組合もこの動きに連動し、従来の花籠や盛籠を中心とした「美術工芸品」にとどまらない、日用品、文具、生活雑貨にまで範囲を広げ、多くの地元生産者が製造可能な新たな「プロダクト品」の開発をすべきと判断。東南アジアを中心とした海外製の安価な竹製品とは一線を画した、高付加価値を有する別府竹細工を、世界に向けて発信する足がかりとするプロジェクトに着手した。

事業内容

プロダクト品試作開発からマーケティング戦略まで徹底研究

プロダクト品試作開発シミュレーションとして、まずは米国での竹製品の市場ニーズ等に精通した専門家(プロダクトデザイナー、マーケティングコンサルタント等)を招聘し、外国製品等との差別化が図れるプロダクト品について検討した。さらに米国における別府竹細工を、いかに認知させていくかの方策についても検討を重ねた。

今回の事業に際して大きな貢献を果たしたのが、ニューメキシコ州サンタフェに所在する世界的に有名なアートギャラリー『タイモダン』である。タイモダンでは、平成10年頃から日本の竹工芸美術品を重点的に取扱いはじめ、日本の竹工芸品が持つ“アート”という側面にスポットをあてたマーケティング・プロモーションを実施、米国内に竹工芸美術品市場を形成した。一方、美術品ほど高額ではないものの、デザイン性を有した高品質の調度品を求める企業や個人コレクターは多数存在している。そこでプロジェクトでは彼らのニーズに沿った商品を開発し、新たな販路開拓を図ることにした。タイモダンのリードを仰ぎながら、参加メンバーは積極的な意見を交わし、試作品の開発に取り組んだ。

プロダクト品の方向性が決定した後は、専門家・開発協力機関・若手生産者等により、竹箴の切削加工技術や編組技術をあらためて研鑽し、異素材との治具技

術などの問題点も整理。その対応策や生産方法を導き出すプロセスを経て、無事に試作品を完成させた。その後、タイモダンを通して米国美術館等でテストマーケティングを実施。そこで得られたバイヤーや消費者の意見をあらためて集約し、さらに今後の開発に反映させる検証を行った。

本プロジェクトは本年度で3年目となるが、初年度は主にジュエリーを取り入れた製品を中心に検討し、イヤリング、バッグ、リング、ペンダントなど、日本国内では考えられないような大胆な発想の製品開発に結びつけた。続く2年目は、初年度で得た市場調査をもとに、米国人に好まれそうなオブジェを中心に制作。ロサンゼルスでの展示会で大好評を博した。今回の補助金は、この2年目のプロジェクト実施における原材料費、米国への運送費、専門家の旅費や謝金等に活用している。

なお、3年目となる平成27年度も引き続きオブジェ作品を中心に制作。平成27年12月末までサンディエゴで展示会を開催中である。

成果

新たな技術と独自商品が生み出す別府竹細工のブランディング効果

本事業により、切削加工技術の向上、竹箴と金属金具等の異素材の組み合わせ・併用に伴う治具開発、塗装や染色技術の開発向上等、新たな技術を得た。

また東南アジア等から模倣されにくい独自商品の開発は、職人による少量生産という特徴を有する別府竹細工に、さらなる希少価値を付加した。これら一連のブランディング戦略が功を奏することを願いたい。

展望

国内外の評価を高め、別府竹細工は新たなステージへ

残念ながら大分県が竹産業の一大拠点であることは、国内ではあまり認知されていない。米国で別府竹細工の人気や評価に火がつけば、いわゆる“逆輸入”効果で日本国内の新たな市場形成も可能だ。

別府竹細工の需要拡大、観光面への貢献、そして後継者育成等、その期待の度合いは日増しに高まっている。

まとめ

point

海外市場の需要拡大を狙ったブランディング戦略を発動。その波及効果にも大きな期待が寄せられる。