

ありたセラ

アリタセラ (有田焼卸団地協同組合)

佐賀県西松浦郡有田町赤坂丙

陶磁器専門商社が集結した、 有田焼ショッピングリゾート



取組の背景

有田焼産地観光は堅調なるも、 陶磁器産業は縮小傾向

台所・食卓用品を扱う国内の陶磁器産業の生産額は253億円(2018年度)であり、この10数年で6割超の市場縮小となっている。国内の陶磁器離れが進むなか、有田焼産地の売上も陶磁器産業全体と同様の落ち込みとなった。一方、100年を超える歴史を持つ「有田陶器市」には、開催期間の7日間(4月29日～5月5日)で例年120万人の来訪があり、また、秋の有田陶磁器まつりにおいても17万人が来訪するなど、買物や観光を目的とした有田焼産地への来訪者数は堅調に推移していた。

そこで、イルミネーションの設備やEV車の充電設備、フリーWi-Fiの構築により旅行者にとって気軽に来街できる施設へ、またインバウンド顧客に向けて、全社にパスポートリーダー、携帯翻訳機を設置、外国人にとって魅力ある設備へと整備した。しかし、その矢先に新型コロナウイルス感染症が拡大し、有田町をはじめ肥前地区

の窯業界においても、事業継続において危機的な状況となっている。

これまで、グローバル化により人や情報の往来を自由にする事でインバウンドの観光消費を産み集客と売上げを支えてきた分、新型コロナウイルス感染症拡大によるダメージは大きい。コロナ禍において、人を集客しなければ需要が見込めない地方産業にとって情報リテラシーの必要性という課題が明らかになり、集客のあり方を見直す機会となった。



有田の一大イベント有田陶器市

取組の内容

アフターコロナを見据え、 「価値」と「体験」を提供

アリタセラではアフターコロナに向け、「来訪しなくても得られる価値」と「来訪しなければ得られない体験」の提供の2軸で事業展開を進めている。

「来訪しなくても得られる価値」の提供では、対面式の営業・販売が困難である現状に対し、「アリタセラ 春のオンライン陶器市」(2020年4月24日～5月29日)を開催、準備期間が1ヶ月と短いなか、既存の公式ウェブサイトを活用し、組合員各社のオンラインショップへ誘導するとともに、お買いあげ頂いた方のなかから抽選で、アリタセラ オリジナル「本染てぬぐい」をプレゼントするキャンペーンを実施した。

「来訪しなければ得られない体験」の提供では、単に商品としての陶磁器を販売するだけでなく、「陶磁器生産の歴史的遺構や博物館に収蔵された名品がみられ

る」、「器にこだわった食のおもてなし」など、産地でしか体験できない魅力的なコンテンツを発信している。「楽しさ、心地よさ、限定感」をキーワードに、「緑豊かな公園や神社仏閣的要素」「回遊性向上や長時間滞在できるファシリティ」「季節感や期間限定感のあるイベント」の充実を図り、買物だけではない「体験」の提供に向けた取組を行っている。



陶器市中止により取り組んだオンライン陶器市

また、有田町を含めた佐賀県・長崎県の周辺市町と連携した肥前窯業圏が、「日本磁器のふるさと～百花繚乱のやきもの散歩」として日本遺産に認定(2016年

度)されたことから、国内外観光客誘致と連動し地域ぐるみで集客の取組を進めている。

取組の成果

従来の常識にとらわれない取組で、若者客が増加

有田町や関連団体と連携、協力した取組を実践している。窯元との共同商品開発により、価格、品質ともに優れた商品(匠の蔵:酒器シリーズ等)は、10年間で100万個以上出荷するベストセラーとなった。

2019年に「アリタセラ」に改称、従来の有田焼の常識にとらわれないショップや空き店舗をリノベーションしたホテル・レストランの開店などにより、若い層の来訪者も増加傾向にある。

今後はウィズコロナにおける非対面ビジネスの拡充とともに、楽しく安心して来街できる環境整備に努める。

実施体制

アリタセラは、有田焼を中心とした陶磁器専門商社が一か所に集合しており、各会員には「有田」を支えていくという自覚や、相互扶助の精神が根づいている。行政や地域、業界団体等と連携し、これまで数々の苦難を乗り越えながら今に至る。

また外部専門家を積極的に起用し取り組んでいる。特に広報については、印刷物を集約するとともにウェブやSNSへ切り替え、PRにおいて効果的に活用し、青年部を中心に、組合執行部との情報共有を図りながら円滑に運用されている。

また後継者問題については、ここ数年で、会員企業において次世代を担う7名の若者が地元に戻り跡を継ぐなど、非常に明るい話題も増えている。

キーパーソンからのコメント

陶磁器専門商社組合として焼きものの文化の発信と体験により楽しさを伝える

日本初の磁器である有田焼は、2016年に創業400年を迎えました。これを機に有田焼卸地協同組合としての今後を考えるべく、外部専門家の浜野貴晴氏(promoduction)をディレクターに迎え、組合役員から青年部に至る広い世代からの有志による「魅力創出プロジェクト」を立ちあげ、直近の事業やPRから中長期的な計画までを議論する場を毎月設け活動し

ています。

陶磁器専門商社が集うアリタセラとして、有田焼の魅力をお伝えすべく、いかにお客様をお迎えすべきかを考えるとともに、38年の長きにわたり焼きものへの感謝を示す「茶わん供養・有田のちゃわん祭り」の開催を通じ、ものを大切にする心の醸成など、販売だけに終わらない取組にも尽力しています。



有田焼卸地協同組合 理事長 山本幸三

商店街の概要

アリタセラ(Arita Será)は、有田焼の産地として知られる佐賀県有田町の小高い丘の上にある陶磁器専門のショッピングリゾート。有田焼を中心とした陶磁器専門商社が集合している。周辺には九州陶磁文化館をはじめ、泉山磁石場、陶山神社などの名所が存在する。約2万坪の敷地に、日用食器、贈答品、業務用食器、高級美術品などの陶磁器を扱う22の店舗、ギャラリー、ホテル、レストラン、また800台収容可能な駐車場を完備。陶磁器の購入を目的としたレストラン・料亭など外食事業者、国内外からの観光客に加え、近年は一般消費者の来訪が増加している。

所在地 佐賀県西松浦郡有田町赤坂丙
人口 約1.9万人(佐賀県西松浦郡有田町)
電話 0955-43-2288
FAX 0955-43-2289

URL <https://www.arita.gr.jp/>
会員数 21名
店舗数 25店舗(小売業22店、飲食業3店)

商店街の類型 単独型
主な客層 家族連れ(親子)、
高齢者
／50歳代、40歳代