

31H 森 駿介 32H 多田 祥大 33H 井上 朝陽
 34H 永滝 一花 34H 荒邦 早紀 36H 原田 ありさ

■課題
 石川県能登の工芸品の魅力が伝わっておらず、コロナ禍後に石川県に観光に来てもらえるような宣伝方法がない。

■解決策
 工芸品の格式の高さを解消することで、能登の工芸品に親しみをってもらい、コロナ禍後に能登に来てもらえるようにする。
 ・サブスクリプションを利用して、工芸品の魅力を伝える。
 ・能登に興味を持ってもらい、能登を訪れる観光客の増加につなげる。

■現状（課題の背景）
 能登には数多くの伝統的工芸品が存在するが、その生産額は減少傾向にある。（図1）

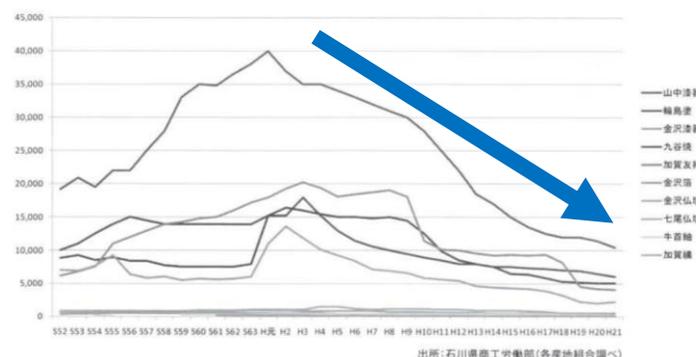


図1: 石川県の伝統工芸品産地（国指定）の生産額の推移（百万円）

そのため私たちは新たなアイデアをもって悪い流れを改善し、コロナ終息後の発展を導きたい。

■具体的内容
 コロナ禍では『サブスク』で伝統工芸品の知名度を高め、コロナ終息後に観光客を増加させる。

コラボ

コラボ先がすでに獲得している顧客の、工芸品への認知や親しみを持たせる（写真1）



（写真1）九谷焼のドラえもん

コラボにより新たな客層を取り込み、サブスクリプションの利用客増加につなげる

サブスクリプション：定額を払うことで一定期間サービスが受けられる仕組み。例（写真2）
 手が届きにくい金額でなくなるので、ユーザーを獲得しやすい。
 →売り切り型だった時より、売上を上げる企業がある。



（写真2）LINE MUSIC

作り手で直接販売をすることで、
 ・中間業者のコストが抑えられる
 ・個人の直接販売の店においては、利益を多くできる
 →能登の工芸品は個人の直営店で売られていることが多い。個人の直販において重要なのは需要を見つけることであり、コラボをすることでコラボ相手のファンの需要を獲得することができる。

継続した利用、能登の魅力の認知につながる！

コロナ禍
 →和ろうそくの作成体験キット（匂い付きの木蠟と和紙）
 オンラインビデオ通話で生産者が直接作り方を教える
コロナ終息後
 →能登の旅館利用時に使用できるクーポン券を配布



（写真3）七尾の和ろうそく

■まとめ
 ① 有名なアニメやブランドとコラボする
 ② 『サブスク』によって、商品を作り手から直接販売し、コストを抑える
 ③ コロナ禍であっても、能登の工芸品の魅力を伝えられる
 ④ コロナ終息後に利用できるクーポン券を配布する
 この4つにより、能登の工芸品の魅力を伝え、コロナ禍後に観光客を増加させられる。

■参考文献
 販売方法
<http://www.77ch.info/individual.html>