

備前焼振興事業：新しい地方経済・生活環境創生交付金（第2世代交付金）

○伝統産業会館改修（備前市美術館別館プロジェクト）令和7～8年度

備前焼伝統産業会館（JR伊部駅）を2025年に開館した備前市美術館の『別館』として改修し、JR伊部駅周辺を美術展示エリアとし、文化・芸術の発展に寄与する施設を目指す。また、外国人を含む観光客の受入体制や情報発信体制を充実させ、集客力を向上させる。

R7年度計画：約11億円 → 計画修正により約9億円へと変更し、3月下旬に契約予定

○伝統工芸美術品「備前☆」の継承・活用による地域振興事業 令和5年度～9年度

瀬戸内市の刀剣と連携した販路開拓と観光誘致を行い、伝統工芸の存続と地域振興を実現する。

当初、地域商社を立ち上げて運営 → 既存の団体でその役割を担っていただく方向へ変更

R5：約36,223千円、R6：約69,264千円、R7：41,000千円（見込み）、R8：48,000千円（予定）、R9：42,500千円（予定）

これまでの事業と今後の方針

【過去の課題】

「広く浅く」の限界（R5～R6）



アプローチ：大規模展示会への出展、一般客へのPR

結果と分析：来場者数は多いが、購入単価が低い。
本質的なファンに届きにくい。

結論：一般客を集める大規模展示よりも、「目利き」を通じた販路が効率的。

【現在の成果】

「信頼」が「高額消費」を生む（R7）



シンガポール
ギャラリストへの
備前焼作家紹介

事業費99万円
→ 売上約130万円
(黒字化)

★象徴的事例：
「紹介」による高額作品の成約



海外富裕層へ160万円の作品販売が成立。
コスト：0円（事業費持ち出しなし）。
意義：行政が作った「きっかけ」が「民間の自走（紹介の連鎖）」へ繋がり始めた。

信頼と
ネットワーク
が資産に

【未来への投資】

「自走」に向けた仕組みづくり（R8～R9）



陶友会



連携事業者

目指す姿：補助金終了後も、海外から
自動的に買い付けが入る仕組み



？【論点① 組織】
陶友会（地域商社）が
「ギャラリーとの窓口」
機能をどう持つか？



？【論点② ツール】
備前焼・刀剣等を
パッケージ化し、海外
バイヤーが選びやすい
「越境EC・カタログ」
の整備。