

岐阜県の伝統工芸品に携わる皆様へ／



バイヤーと実践者が語る 「売れる」工芸品の裏側

～なぜあの工芸品は選ばれるのか？～

百貨店バイヤーが見た
「売れるコツ」を学べる！

催事出展から販路拡大に
繋げるポイントが学べる！

職人さんのリアルな
成功事例を知れる！

開催日

10月19日(月) 14:00～16:00

<第一部>

百貨店バイヤーと語り合う、
今、売れる工芸品とは？

登壇者

聞き手：ニッポン手仕事図鑑

阪急うめだ本店 企画担当
リビング趣味雑貨営業統括部リビング商品部
バイヤー

山野 美和氏

1929年に世界初のターミナルデパートとして開業し、西日本最大の売上高を誇る日本を代表する百貨店。「劇場型百貨店」という独自のコンセプトのもと、単なるモノの販売にとどまらず、新しい文化発信や体験を提案。圧倒的な企画力を生かした催事など、常に時代の先を行く新しい価値を発信し続けている。

第一部では、伝統工芸や手仕事の商品を多く取り扱い、作り手・使い手の様子なども日頃から見られている百貨店の「バイヤー」さんをゲストにお呼びし、今、伝統工芸品に求められているニーズや売れている工芸品のポイントなど、売上アップにつながるヒントをお伝えします。

<第二部>

きっかけを『売上』に変える！
商品開発と催事出展が広げた
新たな可能性とは？

登壇者

聞き手：ニッポン手仕事図鑑

久留米絣 池田絣織物（福岡県）
池田 大悟氏

福岡県筑後市で、藍染手織りの久留米絣を100年以上織り続けてきた織元の4代目。大学卒業後は一般企業に就職したのち、家業に従事。伝統的な久留米絣の布を次世代に残していくべく、福岡県庁とともに後継者育成に取り組み、他工房とともに催事への出店などにも積極的に取り組んでいる。

肥後象嵌（熊本県）
稲田 憲太郎氏

人間国宝・故米光太平光正の孫弟子にあたり、28年肥後金工にたずさわる。SNSでの作品の発信で国内外から多くの注文を受け、肥後象嵌のベルトのバックルやブローチなどオーダーメイドの制作を中心に手掛けている。2024年度に熊本市の事業で学生とともに商品開発に挑戦、阪急うめだ本店でテストマーケティングを行い、反響を得た。

申込締切

10月16日(金)

開催場所

オンライン(zoom)開催

※後日メールにて、参加のURLをお送りいたします。

参加対象者

岐阜県内の伝統的工芸品・郷土工芸品に関わる製造業者、
または販売業者、それに関わる方等

申込方法

FAX または申込フォーム
(QRコード)にてお申込み下さい。

FAX 03-6805-3096

申込はこちら

