

魅力を「きっかけ」にする
アイデアの提案
～『大堀相馬焼で「飲んでみて」』～



埼玉県立芸術総合高等学校
小曾根蒼

①福島の復興のために

インターネット



図書館



ツアーや体験プログラム



福島について知ることのできる環境は十分にある



今必要なのは福島を知ろうと思う「きっかけ」



その「きっかけ」を **大堀相馬焼** でうみだす

②大堀相馬焼で『飲んでみて』

1

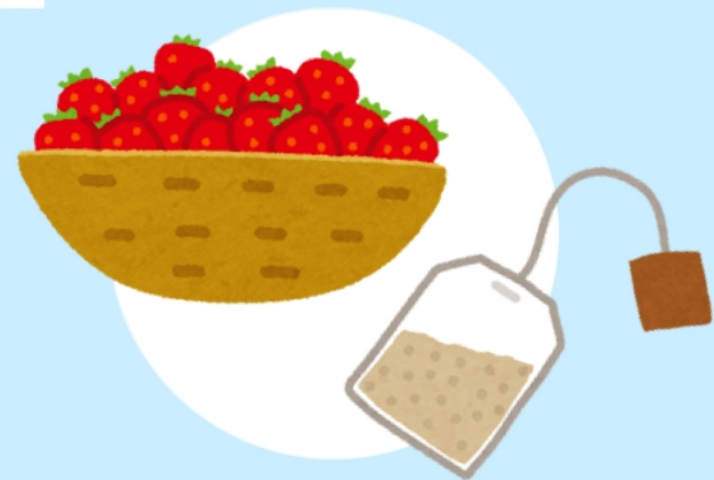
都市部で開催される
ご当地グルメに関する
イベントに出店



大堀相馬焼の湯呑みや
マグカップで飲み物を
提供する

2

飲み物で特産品を
アピール



大熊町のいちごを使った
フルーツティーなど、
復興最中の浜通りの特産品を
使ったメニューを開発

②大堀相馬焼で『飲んでみて』

3 値段は「飲み物分」だけに
設定して提供



飲み終わったらカップ
は返却してもらい、
洗って繰り返し提供

4 試着や試食のような
購入システム



実際に使い心地や
デザインが気に入ったら、
購入することが可能

③私が出会った大堀相馬焼の魅力

以前



「伝統工芸品は古めかしいだけ」

「若者らしいデザインや使い方をすれば存続に繋がるのでは？」

「有名なコンテンツとコラボすれば話題になるのでは？」

福島学カレッジ フィールドワーク

松永窯



陶芸の杜おおぼり



心を奪われる

- ・江戸時代からという想像以上に長い歴史
- ・震災や避難指示を乗り越え、新たにスタートし伝統を繋いでいこうという覚悟
- ・青ひびや二重焼という唯一無二の特徴
- ・大堀相馬焼そのものの美しさと風格



④大堀相馬焼の魅力を受け取って

1. こういったものはむやみに「若者らしさ」
「話題性」を目指して異なる魅力を加えるのでは
なく、ありのままの魅力を伝えるべきものなの
だと感じた。
2. 展示されている大堀相馬焼を見て、この湯呑み
で飲んでみたい！と感じた。
しかし実際に使用できる機会には出会えず、
試し飲みなどができたらいいなと考えた。

⑤体験を提供するということ

より多くの人へ

都市部という多くの人が集まる場所、さらにそこで行われるイベントの中で、「大堀相馬焼で飲んでみる」という体験を提供したい。

大堀相馬焼に関心がなくても、「他にはない提供方法」には、誰もが興味を示すはず。



地域への効果

実際に大堀相馬焼の購入を決めてもらえたら、生産元への収入になり、窯の存続にも繋がる。

購入まではいかなくても、多くの人に大堀相馬焼を知ってもらう、ということに大きな価値がある。

また、飲み物をおいしいと思ってもらえたら、浜通りの食材の「ブランド化」を、よりいっそうPRできる。

⑥ 「きっかけ」に繋げる、繋がる

この取り組みは直接福島への移住に繋がるだとか、問題解決に効果的であるというものではない。

しかし、ほんのわずかだとしても、福島を知る
「きっかけ」にはなるはずだ。

きっかけがあれば、その内容を知り、そこにある問題に触れ、自ら考えることに繋がる。国民一人ひとりが考え、自分の意見を持つということが、福島が抱える問題の解決に大切なことであると私は考える。

