

# 常滑焼卸業4社が連携、中国大手メーカーと代理店契約締結！ (代表会社:株式会社 まるふく)

## 会社概要(平成23年12月現在)

- 所在地:愛知県常滑市原松町6丁目66-1
- 代表者:代表取締役 清水 幸太郎
- 資本金:1,000万円
- 売上高:非公表
- 従業員数:15名
- URL:<http://www.e-marufuku.net/>

## ①事業概要

### <常滑焼急須、香炉製造・販売>

常滑焼の卸・販売、その他産地の卸・陶磁器の販売のほか、陶芸教室、作家陶展・ギャラリーセピカを運営。

## ②海外展開概要

### <中国への輸出>

陶磁器産業は、国内需要の構造的低迷により、輸出産業への転換を模索してきた。

平成22年度地域企業立地促進事業費補助金を活用して海外展開へと踏み出した。

中国市場の潜在性に目をつけ、健康・癒しをテーマにして、「中国(北京)国際建築装飾及材料展」へ卸組合で出展した。常滑焼ブランドの陶器浴槽、手洗い鉢、急須、香炉、招き猫などを展示した。特に急須については、展示ブース内にて茶の実演を行い、使用シーンをアピールした。

北京展示会をきっかけとして、北京でショールームを展開する中国茶具メーカーから、急須と香炉を中心に取り扱いたいと打診があった。

中国の伝統的茶具に、常滑焼の急須を組み合わせた先進的な販売方法の提案を受け、また中国の茶文化創造への貢献ができるという理念のもと卸業4社が連携して取引契約を締結した。

契約締結まで3週間の決断が要求された。契約締結後、中国福建省本社へ訪問し、また日本へも招聘し、継続的な受注を発展している。

## ③取組の重点(活用した支援策を含む)

展示会後も、中国へ何度も足を運んで、パートナーとの直接の信頼関係を構築することで、契約が継続できている。

中国パートナーからは日本の陶器製品について、厳しい品質基準を求められている。中国富裕層は日本の良いものに対する評価は高いが、見る目も厳しい。卸売業4社での連携が大事であり、課題に対して早い結論を出すことが必要。

中国側が要望する発注量が多く、特に高額な手づくり品について、生産や納期などの対応も苦労しているが、販売力の強い現地パートナーと組んだことで、今後の拡大が期待できると実感している。

## ④今後の事業展開について

卸売業のメリットを生かして、常滑産地以外の日本製陶器製品の取引提案もスタートした。

すでに九谷焼、京焼、信楽焼の取引が開始した。日本の陶器輸出の先鞭として、中国パートナーとともに継続的に努力していきたいと言う。



(平成23年12月現在)

データ出所:中部経済産業局