



社長の浅井洋平さん

## 伝統とモダンが調和する 京焼・清水焼の新スタイル



### 株式会社東五六

(代表者) 浅井 洋平  
(住 所) 京都市東山区五条橋東六丁目539  
(TEL) 075-561-0056  
(URL) <https://www.tohgoro.co.jp/>  
(事業内容) 京焼・清水焼を中心とした陶磁器の企画・販売など

焼き物のまちの  
地域性を生かし  
要望に合う商品を  
コーディネート

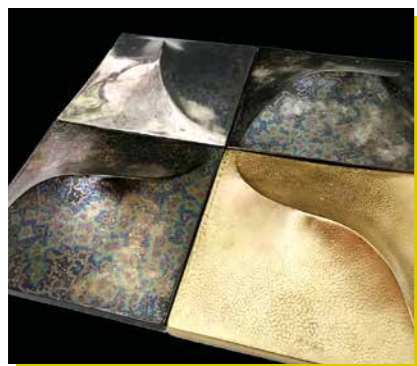
創業以来、地元清水の窯元や作家との関係性を大切にしながら商いを営んでいる。自社で工房を構えているわけではないが、エンドユーザーと直接の窓口となる小売店がお客様のニーズを引き出し、それらを窯元や作家に伝えることで、市場に合った付加価値の高い商品を数多く生み出してきた。「私たちの役割は京焼・清水焼のアカウント営業と考えている」と社長の浅井洋平さん。現在、普段使いの食器から著名な作家がつくった美術工芸品まで、店頭での取扱いは1000点以上にも及ぶ。

また、店頭で紹介できる商品は限られているため、「こんな大きさ、色合いの器はないか……」というニーズがあれば、お客様を近くの窯元まで案内して一緒に目当ての商品を探すこともあるという。地域で唯一の技術を持つ作家と連携し、絵画や写真を美しい釉薬で彩った陶板にして提供するなど、「こんなことできる?」という要望にも積極的に応える。

### 強みを詰め込んだ 商品開発で 異業種のアンテナに届く 情報発信

インバウンドの売上が好調な時期から、「観光客に依存するリスクを懸念していた」という。従来の小売業に加え、数年前から法人向け商品の提案にも取り組んでいる。京商の国内販路開拓支援事業「あたらしきもの京都」に参加し、「デザイナーとコラボして、独特の風合いが魅力のテーブルウェア」「うたげシリーズ」や、艶やかな絵付けが美しい「コーヒーセット」「珈琲美楽」を開発。伝統とモダンが調和した、今までにない京焼・清水焼のアイテムで、ホテルやレストランなどから受注を増やしている。

京都知恵産業フェアなどへの出展をきっかけに、業種がまったく異なるメーカーと共同で新たなプロダクトの試作に関わる機会を得た。今、京都らしさ、日本らしさなど、特徴ある商品が求められる中、「従来の用途にとらわれず、素材としてセラミックが持つ可能性に気づいた」と浅井さん。最近では、住宅メーカー等から外壁や内装材として使えないかという問い合わせが舞い込んでいるという。



素材としてのセラミックの可能性を伝える



デザイナーとコラボした「うたげシリーズ」・「珈琲美楽」



地元清水の窯元や作家との関係性を大切にしながら商いを営む

### 顧客の要望を 速やかに形にする カスタムメイドの体制づくり

今年2月、自社オリジナル商品を企画・提案する法人向けのブランド「Leonic」を立ち上げた。expand(拡大)とceramic(陶磁)を組み合わせた言葉だという。異業種とのものづくり経験を活かし、イメージデータのデジタル処理と3Dプリンターによるデータ

再現といった技術を活用した試作開発を行うなど、メーカーからの注文に迅速にえられるカスタムメイドの仕組みを整える。「今後は、海外企業との連携も視野に入れ、京焼・清水焼の魅力グローバルに発信していきたい」と意気込みを見せる。

清水寺の門前町にも少しずつ賑わいが戻りつつある。コロナ禍のピンチを好機へと転換し、東五六はまた一歩、新たなステージの高みへと足を踏み出す。

### 解説!! 知恵のポイント

#### Point.1 市場ニーズに応える品揃え

多様な技術・センスを持った、京都の窯元や作家を中心とした品揃えで地域の魅力を発信する。顧客と生産者を結ぶ窓口になることで、市場ニーズをスピーディーに取り入れたものづくりを実現。

#### Point.2 新たな売上軸の確立

観光客だけに依存しない、新たなターゲットの開拓。地域の窯元や作家の技術力、意匠性を生かした魅力あるオリジナル商品の提案で、ホテルやレストラン、百貨店など法人向けの需要を掘り起こす。

#### Point.3 用途転換・活用の可能性

セラミックの付加価値に注目し、従来の食器や花器だけでなく、住宅の内装など素材としての新たな使い道を模索する。3Dプリンターなどを駆使したものづくりの体制を整え、メーカーなどから幅広い注文に応える。

応援  
します!

経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談にお応えします。  
【相談無料】TEL.075-341-9781  
中小企業支援部 知恵産業推進課