

# 萩焼と生きる～空間と生活に深川萩焼を取り込む～

A班 甲田亮輔(首都大学東京) 長谷川千紘(筑波大学) 増岡伊織(大分大学) 劉羽佳(首都大学東京)

## 現状の問題点



- ・長門湯本と三ノ瀬が結びついていない
- ・萩焼の魅力が伝わっていない
- ・活かしきれていない
- ・空き家が点在している
- ・飲食店が少ない

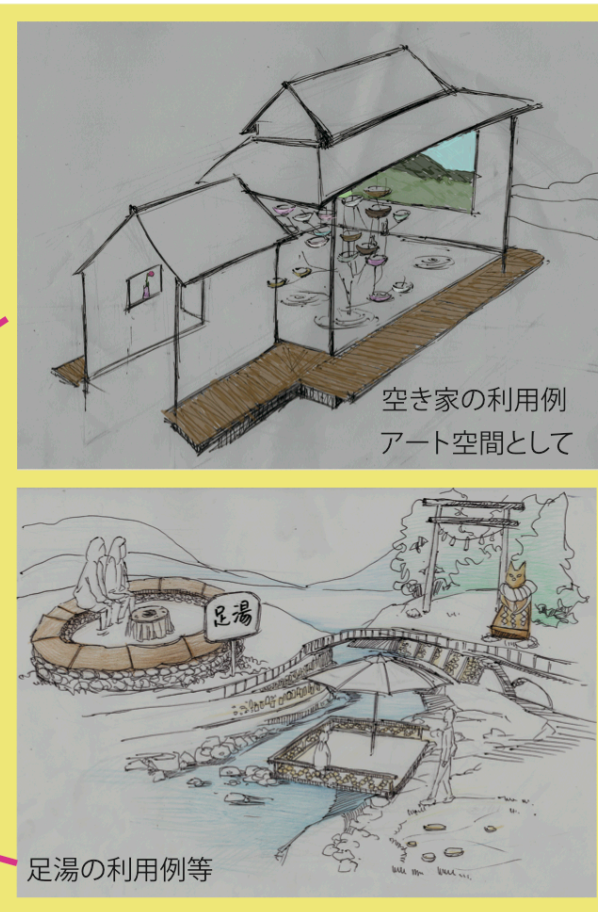
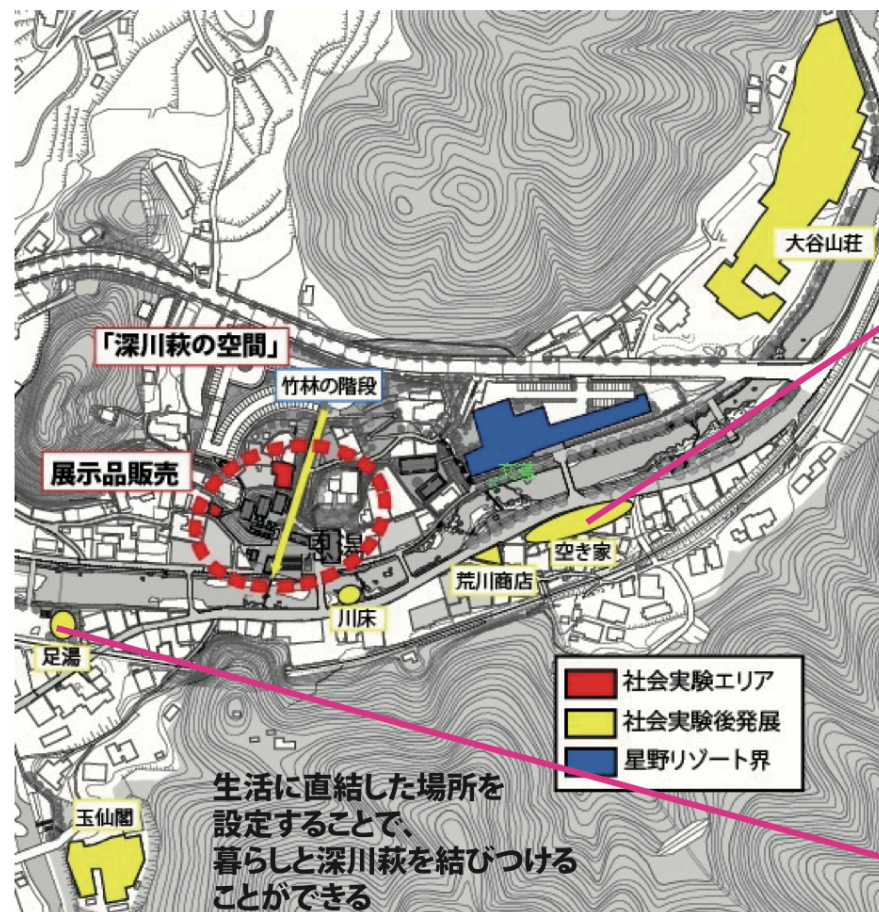
## 将来像「萩焼のある暮らし」

日常・非日常の様々なシーンに取り入れることのできる、深川萩の魅力をもっと最大限に活かし、

- ①長門湯本の暮らしの空間に萩焼を取り入れる
- ②萩焼を購入した人の日常生活に萩焼を取り入れる

「萩焼のある暮らし」を将来のビジョンとして提案する。

目標	長門湯本の空間に萩焼を取り込む
空間	長門湯本一体（＋萩焼購入者の日常生活空間）
事業主体	行政、玉仙閣、荒川商店、大谷山荘による共同出資
利用者	伝統工芸に興味のある、オシャレに敏感な人



## 社会実験

誰が、いつ、誰と、どこで、何を、なぜ、  
どのように、どのくらい、いくらかかる

事業主体→将来的に湯本にプロジェクトを展開する時の関係主体  
実験期間→11:00～21:00など、昼も夜も観れる時間

ターゲット→おしゃれ、伝統工芸に興味のある感度の高い人たち

実験の場所→住吉荘、原田屋旅館裏の空き家＋広場or川床

実験内容→「萩焼のある暮らし」実現に向けたビジョンを提示  
する場としてのショールーム

- ・萩焼ファンの暮らしに萩焼を取り入れるためのショッブ
- ・将来のビジョンへの実験的な広場・川床の活用法提示

なぜやるのか→

- ・「萩焼のある暮らし」を実現するため
- ・購入するためのプロセス評価
- ・持ち帰った後も萩焼に愛着を持ってもらえるのかの評価
- ・購入することが経済効果を生むのかの評価

どのように→

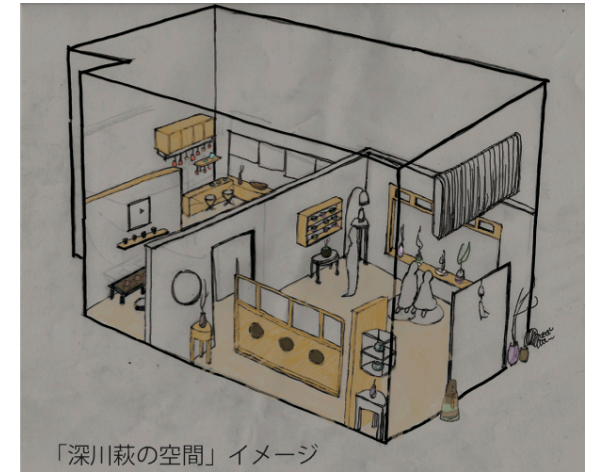
- ・事業主体の人たちが話し合っ詰めた案を若手陶芸家に依頼
- ・ターゲット層と同じようなキャラクターに声をかけて店員を募集

どのくらい

- ・人数は多くなくていいので、興味の強い層が体験をすることを目指す

費用

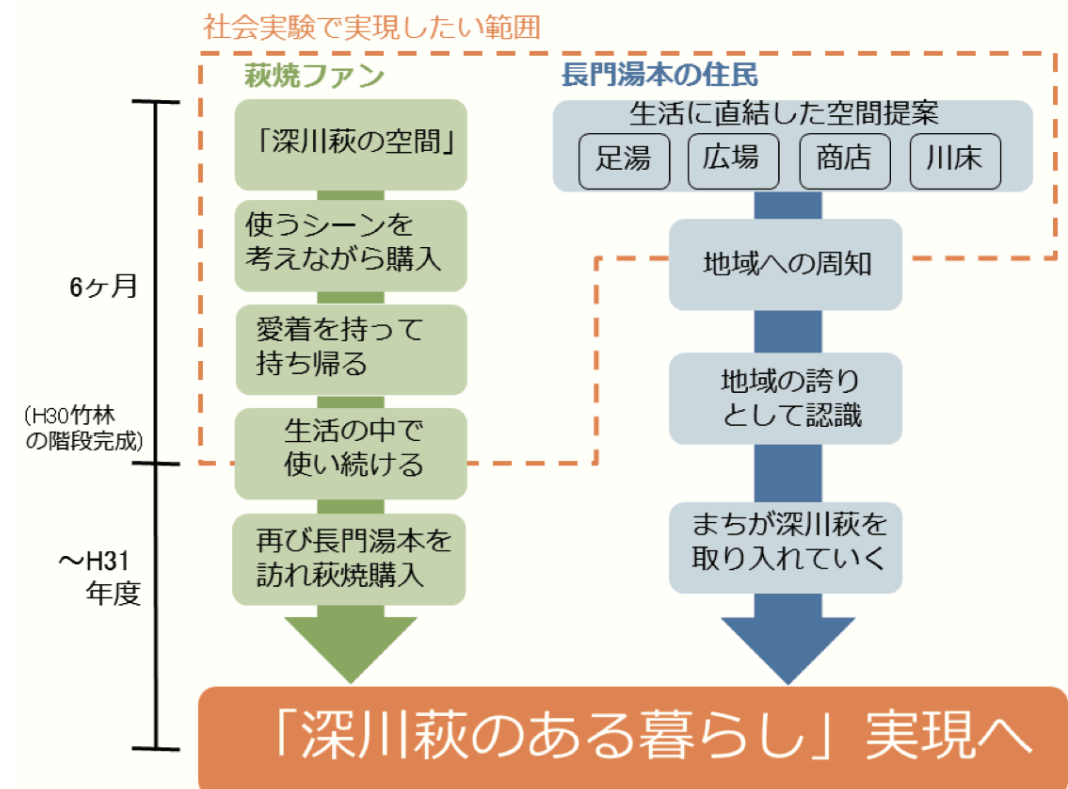
- ・改装費用＋制作費＋人件費



「深川萩の空間」イメージ



展示品販売イメージ





# 深川萩焼の里物語ツアー

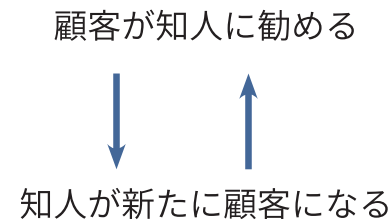
## ～新たな顧客、販売のあり方に向けて

B 班：岩間宏明（首都大学東京）  
田添雄大（山口大学）  
中村優里（首都大学東京）  
吉岡香奈（和歌山大学）

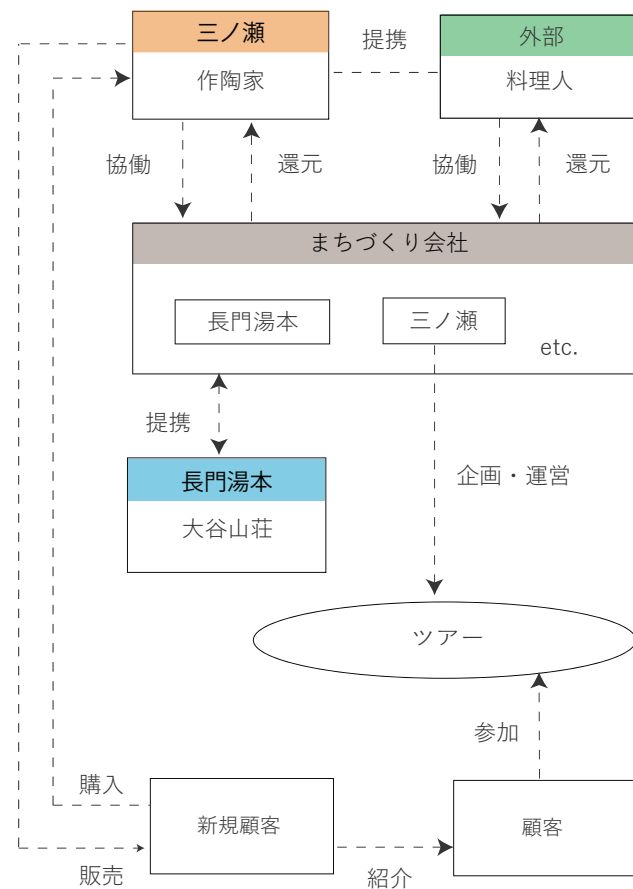
### 1. 目的

深川萩焼に理解・関心があり、深川萩焼の 30 万円～ 50 万円の作品を購入する新規顧客を獲得する

### 2. 手段



### 4. 将来ビジョン



- ・年 2 回で開催する
- ・1 回につきペア 3 組 6 人限定

### 6. 課題解決のための社会実験における実証項目

1. 坂倉さんの既存顧客からスタートさせる
2. 坂倉さんの負担がどの程度か把握する
3. 仮設チームを組織し、運営する

### 3. 動機

- 作陶行程を知ってほしいと思っている
- 30 万～ 50 万のものが買われていること  
→この購買層を増やしたい
- 茶室・苔の景観が優れている
- 観光地化されていない三ノ瀬の雰囲気を見て、萩焼に理解のある人に来て欲しい



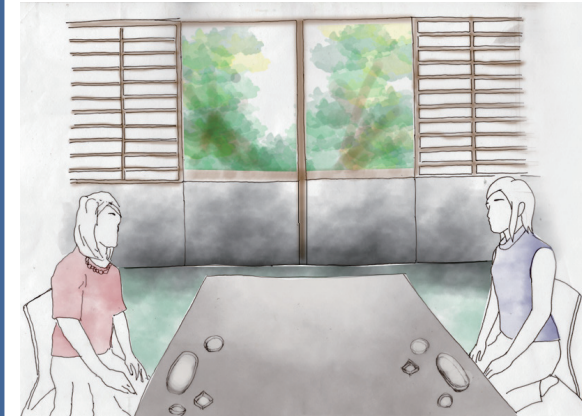
### 5. 課題

1. 顧客の集め方
2. 実施する規模(開催回数、1 回あたりの客数)
3. まちづくり会社の三ノ瀬担当を作ったとして、運営可能かどうか分からない

## 社会実験ツアー

### ツアーいち押し企画 「景観×料理×陶器の五感ランチ」

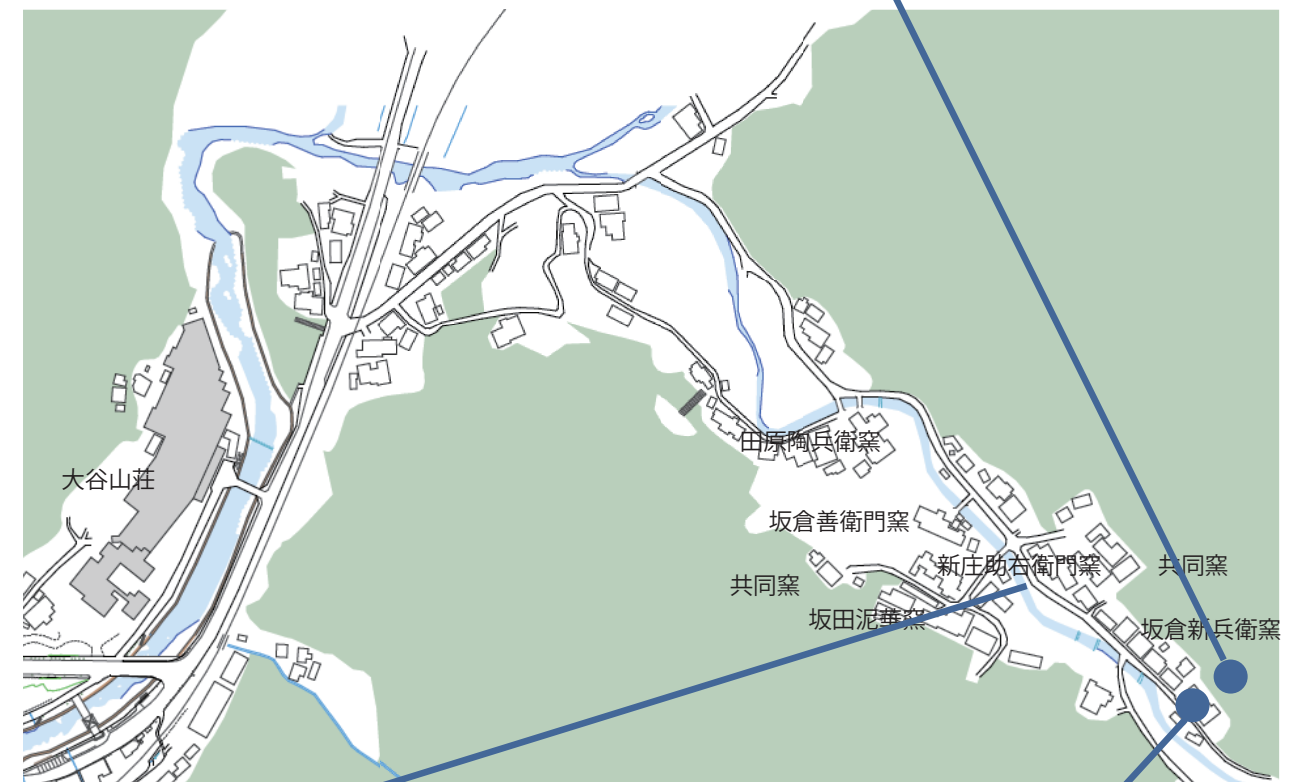
- ・ 伝統ある茶室でお昼ごはんを食べるという貴重で高貴な体験ができる
- ・ 料理人と坂倉さんの料理と陶器を三ノ瀬の景観とともに楽しめる



場所①：お茶室



場所②：苔のお庭



### まち歩き

深川萩焼の歴史だけでなく、三ノ瀬の歴史や長門湯本との関係性など、深川萩焼に関するストーリーが聞ける



### ギャラリー見学

食事に使用した深川萩焼を始め、窯元にある作品を作陶家と会話しながら購入できる



# 長門湯本プロムナードカフェ

～音信川を感じる素敵な朝ライフ～

B 班：岩間 宏明（首都大学東京）  
田添 雄大（山口大学）  
中村 優里（首都大学東京）  
吉岡 香奈（和歌山大学）

## 01 長門湯本の魅力・課題

- ・音信川の透明度が高くて綺麗でせせらぎが心地よい
- ・川沿い歩ける川は珍しい
- ・音信川を中心とした長門の景観が美しい
- ・足湯に入りながらゆっくりしたい

- ・街を歩いている人が少なかった
- ・朝に外で行うアクティビティがない
- ・街に飲食店が少ない

## 02 目的

私たちの願いは…

「もっと街に人が歩いていて欲しい」という  
地元住民の願いを叶えたい！  
プロムナードで心地よい居場所を提供したい！

地元住民と長門湯本の観光客が楽しめる  
朝の長門湯本を堪能できる拠点を作ること

## 03 展開ビジョン

### 社会実験

イベント的に展開し、  
実現可能かどうか検討する

- ① 時間 第 1 回（3 日間）  
6:00 -10:00  
第 2 回（3 日間）  
6:00 -17:00
- ② 形態 仮設
- ③ 運営 湯本街温泉みらい検討会議  
が飲食店へ委託
- ④ 場所 移動式キッチンカー
- ⑤ コンテンツ
  - 足湯：河川公園の足湯を利用
  - 寝床：簡易ベッドを設置
  - ヨガ：外部の事業者へ依頼

### 2019 年（星野リゾート OPEN 予定）

カフェを常設し、  
朝のみオープンし運営する

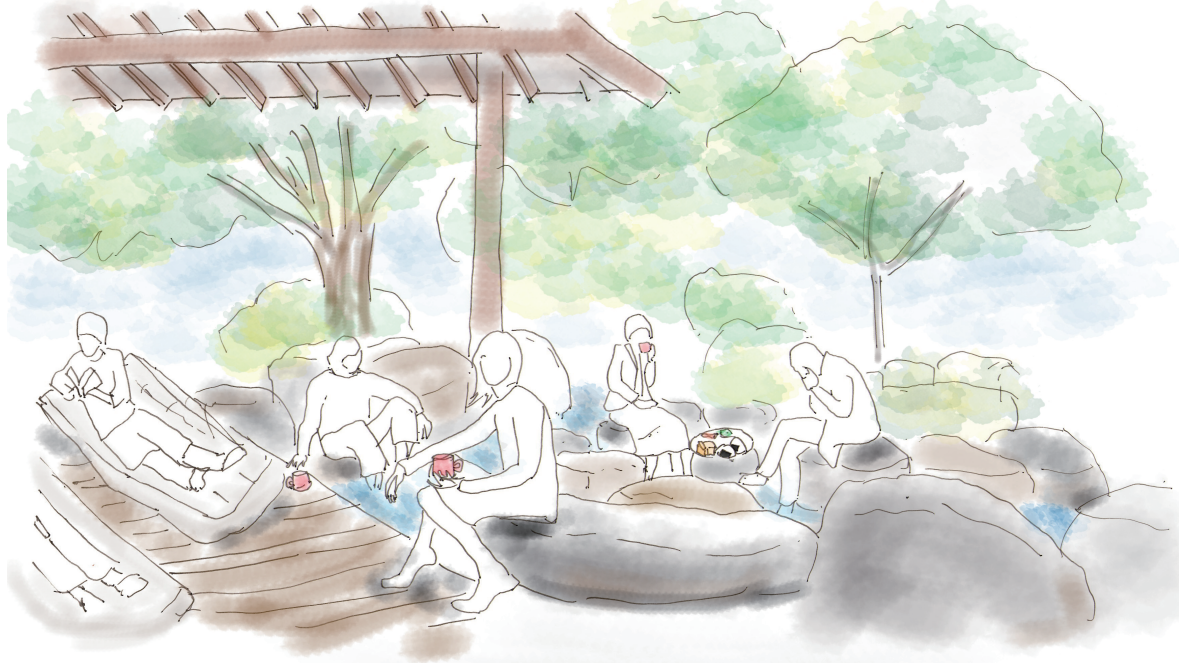
- ① 時間 6:00 -10:00
- ② 形態 常設
- ③ 運営 湯本温泉街みらい検討会議  
が飲食店へ委託
- ④ 場所 河川公園内の新築建造物
- ⑤ コンテンツ
  - 足湯：屋内・屋外に新規設置
  - 寝床：ベッドを設置
  - ヨガ：外部の事業者へ依頼
  - カフェでは深川萩焼の食器で  
軽食を提供

### 2021 年（全体完成予定）

カフェの営業時間を朝から 17 時  
まで拡大し、夜はバーを展開する

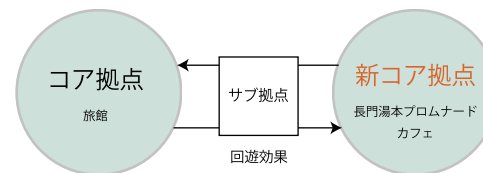
- ① 時間 朝：6:00 -17:00  
夜：18:00 -22:00
- ② 形態 常設
- ③ 運営 飲食店  
（時間帯によって事業者を変える）
- ④ 場所 河川公園内の新築建造物
- ⑤ コンテンツ
  - 足湯・寝床・ヨガは 2019 年  
時点と同じ
  - 朝の時間を 17 時まで延長
  - 夜の時間帯は別の運営者が  
バーを運営

## 04 将来ビジョン（2019 年時点）

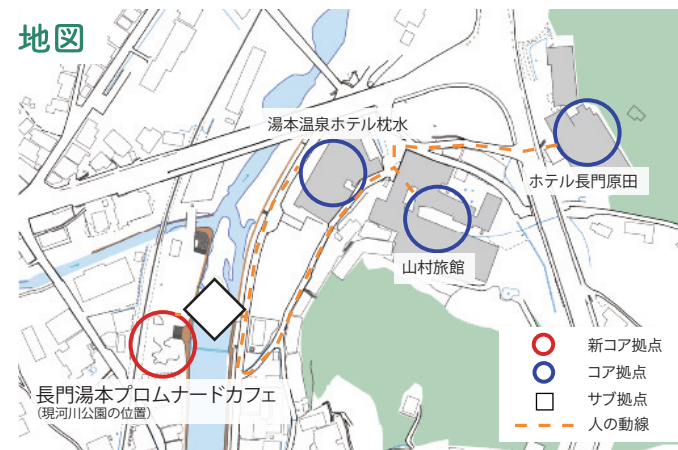


### ダンベル効果

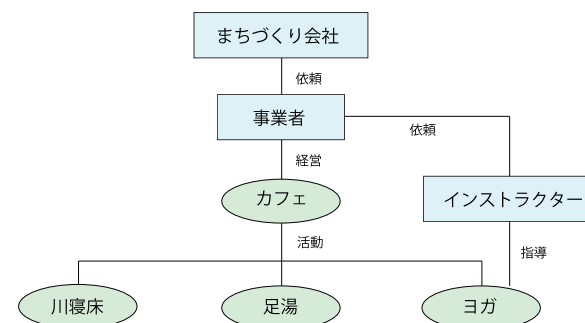
ひとつのコア拠点と、新たに作ったコア拠点とを、  
その間に散りばめたサブ拠点でつなぐことによって  
生み出される回遊効果。



### 地図



### 組織図・運営



## 05 社会実験

社会実験の期間は、金・土・日の週末 3 日間  
で実施する想定。

- 主催、企画：湯本温泉街みらい検討会議
- 朝のみの営業で採算が取れるのか、需要が  
あるのかを実証する。  
第 1 回目では、6:00 ～ 10:00 まで  
第 2 回目では、6:00 ～ 17:00 まで

- カフェ（運営：飲食事業者）  
キッチンカーを河川公園にて展開する  
→屋外・マーケットでの飲食経営があり、湯本への出店を考えている事業者へ依頼  
（もしなければツナグ台所など、おとずれリバーフェスタ参加者に協力を依頼する）
- 足湯（管理：湯本温泉街みらい検討会議）  
河川公園の足湯を利用する  
☆カフェを利用しなくても足湯に入ることにはできる
- 寝床（管理：湯本温泉街みらい検討会議）  
川寄りの東屋で簡易ベッド（自立式ハンモックなど）を設置  
→アウトドアメーカーから協賛していただく
- ヨガ（企画：湯本温泉街みらい検討会議、運営：インストラクター）  
ヨガインストラクター・ナカノエリさん（長門市浄土寺で活動）に講師を依頼  
日曜の朝に河川公園の広場で実施する

### 実現までの課題

- ・本当に朝のみの営業でいいのか
- ・カフェを運営する事業者の選定
- ・寝床（ベッド）の確保
- ・ヨガインストラクターの確保
- ・ヨガの開催日数の設定

### 長門湯本プロムナードカフェ（営業時間：6:00 ～ 10:00）

河川公園の位置に常設する店舗で、コーヒーや紅茶などのカフェメニューや朝ごはんが充実。足湯に  
浸かったり、寝床でくつろぎながら飲食できる。  
また、ここで提供するフードメニューの食器には深川萩焼を用いる。  
一方で、足湯にも深川萩焼を用いることで食器以外の萩焼の使い方も示すことができる。

### 足湯

カフェで購入したものはもち  
ろん、その他の飲食物も持ち  
込み可能。来訪者は自由に脚  
の疲れを癒すことができる。  
屋内での足湯には萩焼の桶を  
用いる。

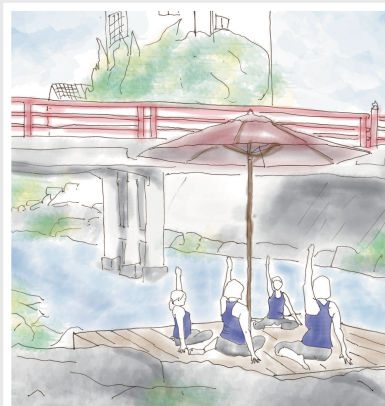
### 川寝床

やわらかいベッドで、飲食や  
読書、お絵描き、うたた寝な  
どに利用できる。  
カフェでブランケットの貸し  
出しもしている。

### 朝ヨガ

- ・観光客向けプログラム  
毎週日曜日の早朝に実施され、  
参加者の対象制限は設けない  
が、観光客向け。  
1 回 1000 円で、参加者には  
カフェでの軽食が付いてくる。  
各旅館のオプションプランと  
しても有効。

- ・地元住民向けプログラム  
月謝制で毎週開かれる教室。  
地元住民を対象としている。



## 06 プロムナードカフェの使われ方の例

	観光客 A 子	観光客 B 男	住民 C 代	住民 D 郎
6 : 00	朝ヨガに参加		朝ヨガに参加	
7 : 00	旅館に戻って 朝ごはん		帰宅して朝ご はん	日課の散歩
7 : 30		カフェで朝 ごはん		
8 : 00		足湯に入りな がらスケッチ		カフェで遅め の朝食
9 : 00	早めのチェッ クアウト、寝 床でのんびり			寝床でゆっく り読書
10 : 00		チェックアウト		



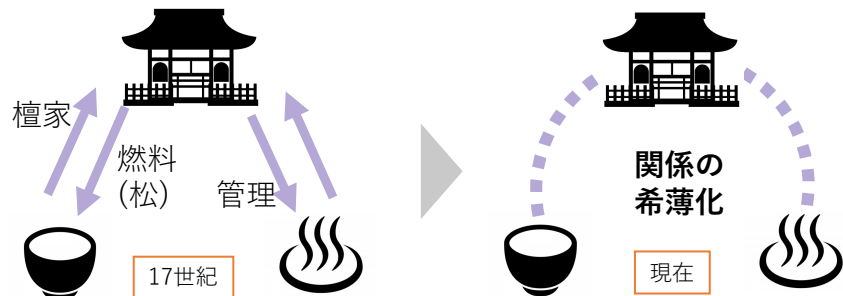
湯本の未来を創る学び場「サロン de 大寧寺」  
～深川五窯作陶家とエース級仲居による観光の創造～

わたしたちのねがい

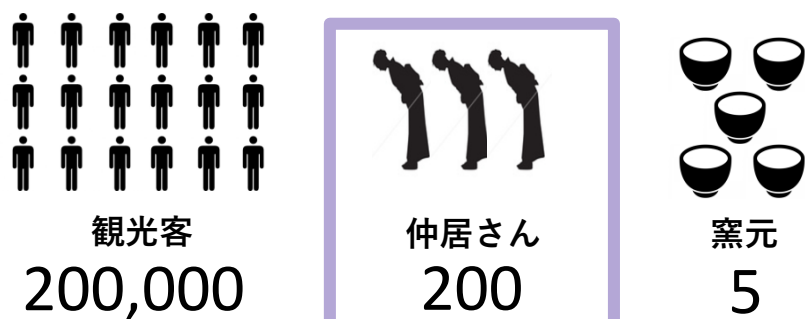
100年後200年後、その先もずっと  
湯本のまちと深川萩焼と一緒に  
未来を創ってほしい。

現状課題

①歴史的にゆるやかにつながっていた関係の希薄化



②消費者への伝道師となる仲居さんと萩焼の関係性が薄い



深川萩焼の消費と生産の橋渡し役になれる立場

C班 芦澤侑哉(首都大)、白井駿介(山口大)、西悠太(大分大)、藤井郁乃(筑波大)

社会実験の目的

- ・大寧寺を中心とした歴史的文脈をもつ地域社会の発展
- ・窯元と観光業関係者の結託による消費活動の喚起

社会実験の提案



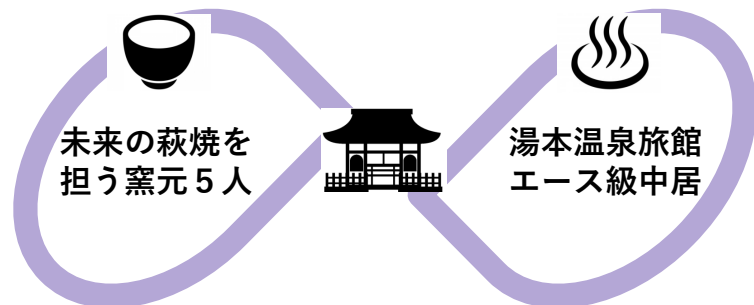
## サロン de 大寧寺

- ・学びの場として使用されていた大寧寺をサロンとして復活
- ・地域住民にとって上下関係のない相互の学び合いの場

社会実験の提案  
第1ターム

参加ターゲット

## 若手作陶家 x 大谷山荘 & 玉仙閣のエース級仲居さん



- ・萩焼の基礎・応用知識を伝授
- ・窯元による作品の違いを啓蒙

- ・支配人による推薦で参加者を決定
- ・お客様や現場の意見を還元

仲居さんが伝道師（萩焼ソムリエ）として  
地域の魅力を消費者に発信→消費行動の喚起

湯本の未来を創る学び場「サロン de 大寧寺」  
～深川五窯作陶家とエース級仲居による観光の創造～

第1ターム表

修了者には萩焼ソムリエバッジの認定

	プログラム	詳細	場所
1	萩焼で空間を演出しよう	5人の作陶家が、それぞれの独自性を大寧寺という空間の中で共有する	大寧寺
2	萩焼の使用シーンを体感しよう	萩焼がより魅力的に伝わる紹介方法とシーンを考える	旅館
3	まちを歩いて萩焼所縁の地を巡ろう	大寧寺の住職に長門湯本のむかし話を聞き、萩焼所縁の地を訪れる	大寧寺
4	次世代の萩焼を考えよう	必要とされている萩焼とはどのようなものか自由な発想で模索する	三ノ瀬

第1ターム  
プログラム1  
イメージ図



C班 芦澤侑哉(首都大)、白井駿介(山口大)、西悠太(大分大)、藤井郁乃(筑波大)

それぞれへのメリット



作陶家

- ・作品の個性を周知
- ・地域住民、観光客の間で深川萩焼の認知度の向上



仲居さん

- ・萩焼の専門性で+αのおもてなし=差別化
- ・「修了バッジ」による仲居さんの自信



- ・萩焼の観光消費の拡大
- ・湯本のおもてなしの差別化の促進



萩焼ソムリエ  
によるPR状況

茶の湯を感じる萩焼空間

自然と寄り添う萩焼空間

日常に溶け込む萩焼空間