

伝統工芸文化継承・ 産業振興プログラム

(令和 7 年度～9 年度)

令和 7 年 3 月
富山県伝統的工芸品産業振興協議会
(事務局：富山県商工労働部伝統産業支援課)



目 次

I	これまでの取組状況	
1	伝統工芸文化継承・産業振興プログラムの策定	3
2	伝統工芸文化継承・産業振興プログラム概要と取組内容	3
3	富山県伝統的工芸品産業振興協議会の設置と伝統工芸文化継承・産業振興プログラムの改訂に向けた検討	5
4	伝統工芸文化継承・産業振興プログラム改訂の方向性	7
II	伝統工芸文化継承・産業振興プログラム（令和6年度改訂版）	
1	富山県の伝統的工芸品産業の現状と課題	8
2	未来像	13
3	支援策	15
III	支援機関による主な支援内容	32

I これまでの取組状況

1 伝統工芸文化継承・産業振興プログラムの策定

本県には、高岡銅器、井波彫刻、高岡漆器、庄川挽物木地、越中和紙、越中福岡の菅笠の6つの国指定伝統的工芸品がある。また、越中瀬戸焼、高岡鉄器、高岡仏壇、とやま土人形、富山木象嵌の5つの県指定伝統工芸品がある。

県内で育まれてきた優れた伝統工芸品は、長い歴史と伝統、高度な技術・技法が使われ、魅力ある工芸品を数多く生みだしてきたが、景気の動向や生活様式の変化、安価な輸入品の増加等により、全国的にも売上げが減少し、県内においては販売額・従事者数がピーク時から大きく減少するなど、厳しい局面を迎えている。

このため、令和3年6月に県内6つの国指定伝統的工芸品の産地組合や各産地の伝統工芸事業者、関係団体、支援機関等の関係者が集まる「K O G E I ミライ会議」を設置し伝統工芸振興の支援策を議論し、令和4年3月に「伝統工芸文化継承・産業振興プログラム」を取りまとめた。

2 伝統工芸文化継承・産業振興プログラムの概要と取組内容

(1) 計画期間 令和4年度～6年度（3か年）

(2) 未来像

伝統工芸技術が活用された商品やサービスが、多くの関係者で生産・提供され、県内はもとより国内外で広がっている。

(3) 主な取組内容・成果と課題

①人材育成・技術継承

・産地事業者等の企画・提案力の向上

企画力・プロデュース力向上の実践的な研修（R4：10事業者・グループ）

・伝統工芸品や職人の魅力発信、若年層の体験機会の確保

富山県伝統的工芸品展 製作体験（R5：390人、R4：290人）

P R動画の制作・配信

・高度な技術・技法の後世への継承

「伝統工芸の匠」の認定 累計23名 受講者72名

研修所等での技術習得支援（庄川挽物木地：石川県轆轤技術研修所）

富山大学との連携による先端技術を活用した技術継承効率化実証事業（高岡銅器）

取組の成果・課題等

○若手職人の新規加入

○産業観光の促進・ものづくりの関係人口創出をめざす「ツギノテ実行委員会」の設立と活動の活性化

△従事者数の減少傾向継続、職人の高齢化・廃業（技術継承が困難）

△人材育成に長時間費やす余裕がない

⇒ 全産地において人材育成、希少技術の継承に向けて支援の継続が必要

②新商品開発

- ・ 企業・産地組合等が連携した新ブランドの創出
高岡鉄瓶リブランディング、産地連携による装飾制作
- ・ 事業者や産地組合が取り組む新商品開発の資金的支援
とやま中小企業チャレンジファンド事業の活用による新商品開発
- ・ 総合デザインセンター等による技術的・専門的助言、共同研究
総合デザインセンターの商品化支援
美容メーカーのヘアブラシ開発、楽器の開発等

取組の成果・課題等

- 産地連携による新商品開発
- 新ブランドの創出
- 生産額の回復傾向
- △県内産地全体への波及
- ⇒ 異業種等との連携による商品開発の活性化のため支援の継続が必要

③販路開拓・魅力発信

- ・ 大都市圏でのマッチング支援や首都圏バイヤーとのネットワーク構築
首都圏・大都市圏での販路開拓支援（日本橋とやま館、百貨店等）
- ・ E C市場参入のためのセミナー開催、オンラインコンテンツの制作支援
中国向けE Cサイト「ワンドウ」富山館開設
- ・ 海外市場での販路展開
北京での展示会（R5.1～3月：来場者延べ 約83,000人）
「富山 week in London」
- ・ 伝統工芸品や職人の動画配信、海外インフルエンサーによる配信
P R動画制作・配信など
- ・ 国内外の見本市への出展支援や伝統工芸品展の開催
クレア事業への出展支援
とやま中小企業チャレンジファンド事業を活用した見本市出展・販路開拓
富山県伝統的工芸品展の開催

取組の成果・課題等

- E C市場での売上増加
- S N Sを活用した情報発信
- 寿司店でのテストマーケティング・活用の動き
- △国内外での認知度不足
- △首都圏・大都市圏での消費回復
- ⇒ 販路開拓活性化のため各支援メニューの活用推進と支援の継続が必要

3 富山県伝統的工芸品産業振興協議会の設置とプログラムの改訂に向けた検討

県内の国指定伝統的工芸品産地組合、関係自治体・商工団体、関係機関等の関係者が定期的に意見交換を行う「富山県伝統的工芸品産業振興協議会」を令和6年8月に設置。伝統工芸品産業の現状に関する課題の共有、各関係者の取り組みの紹介に加え、伝統工芸文化継承・産業振興プログラムの改訂に向けた意見交換を行った。

富山県伝統的工芸品産業振興協議会 構成団体一覧

	団体名	全体 会議	銅器 部会	彫刻 部会	漆器 部会	挽物 部会	和紙 部会	菅笠 部会
産地組合	伝統工芸高岡銅器振興協同組合	○	○					
	井波彫刻協同組合	○		○				
	伝統工芸高岡漆器協同組合	○			○			
	庄川木工挽物会	○				○		
	富山県和紙協同組合	○					○	
	越中福岡の菅笠振興会	○						○
地元自治体	富山市	○					○	
	高岡市（産業企画課）	○	○		○			
	高岡市（地域振興交流課）	○						○
	砺波市	○				○		
	南砺市	○		○			○	
	朝日町	○					○	
商工団体	富山市八尾山田商工会	○					○	
	高岡商工会議所	○	○		○			
	高岡市商工会	○						○
	庄川町商工会	○				○		
	南砺市商工会	○		○			○	
関係機関	高岡地域地場産業センター	○	○	○	○	○	○	○
	高岡市デザイン・工芸センター	○	○		○			○
	富山県総合デザインセンター	○	○	○	○	○	○	○
県	伝統産業支援課	○	○	○	○	○	○	○

（参考）富山県伝統的工芸品産業振興協議会等の開催実績

年月日	会議	場所
令和6年8月5日	第1回全体会議	御旅屋セリオ
随時	産地組合との意見交換会	県内各産地
令和6年11月5日～ 12月3日	部会（国指定6産地）	県内各産地
令和7年2月17日	第2回全体会議	富山県防災危機管理センター

産地組合との意見交換会で出された主な意見・課題

	人材育成・技術継承	新商品開発・販路開拓	その他
高岡銅器	・職人の高齢化が進んでおり高い技術の継承が課題	・現代のニーズに沿った商品開発が必要 ・国内外の販路開拓に支援が必要	・産地の生産額 100 億円からの増加を目指す
井波彫刻	・職人の高齢化・減少 ・仕事が減っており弟子を受け入れられない ・彫刻塾は大好評で県内外受講者が集っている	・バイヤー、デザイナー、建築家など他業種とつながりたい ・国内最大の木彫刻職人の集積地であり、寺社仏閣や文化財の修復に活路を見出したい	・木彫刻の町、井波の認知度を一層高めるとともに、インバウンド等の受入体制を整えたい
高岡漆器	・各工程の職人の高齢化、減少（技術継承が喫緊の課題） ・職人を志したい人が来ても仕事が少なく雇えない	・若手の職人や作家に材料費の補助などをお願いしたい。 ・主要な消費地である大都市圏や海外での販路拡大に支援が必要	・作品や商品の素材や原材料の正しい情報発信が大事
庄川挽物 木地	・職人の高齢化・減少 ・後継者育成が喫緊の課題だが職人が忙しく教える余裕がない	・漆器産地の下請け以外の高額商品の販売割合を増やすなど高収益化が必要 ・販売箇所が限定的であり、ECサイトを含めた販路開拓が必要	・活動、販売、魅力発信の拠点となる場所の確保・維持が課題
越中和紙	・職人の高齢化が進んでおり技術の継承が課題	・新たなデザインを採用した商品開発や販路拡大に取り組んでおり引き続き支援が必要	・悠久紙は文化財や美術品修復に活路を見出したい
越中福岡 の菅笠	・スゲ生産、問屋、笠骨、縫いの全工程の職人の高齢化が進み従事者が急減	・菅笠の販売価格の適正化が必要（原材料や人件費の実態に即した値上げ） ・大都市圏での販売拡大に支援いただきたい	・近年は原材料のスゲの生産・確保が課題

4 伝統工芸文化継承・産業振興プログラムの改訂の方向性

(1) 計画期間

R 7～R 9年の3か年とする

(2) 施策の柱

支援策の3つの柱「人材育成・技術継承」、「新商品開発」、「販路開拓・魅力発信」については継続し、支援内容についてはアップデートする。

(3) 産地毎の課題や目指す姿を明記

生産規模や事業所数、従事者数、販売体制等が産地によって大きく異なっていることから、改訂にあたり、産地毎に課題、評価、未来像をまとめ、必要な支援策については各産地の実情に応じ、きめ細やかに対応する。

Ⅱ 伝統工芸文化継承・産業振興プログラム（改訂版、令和7年度～9年度）

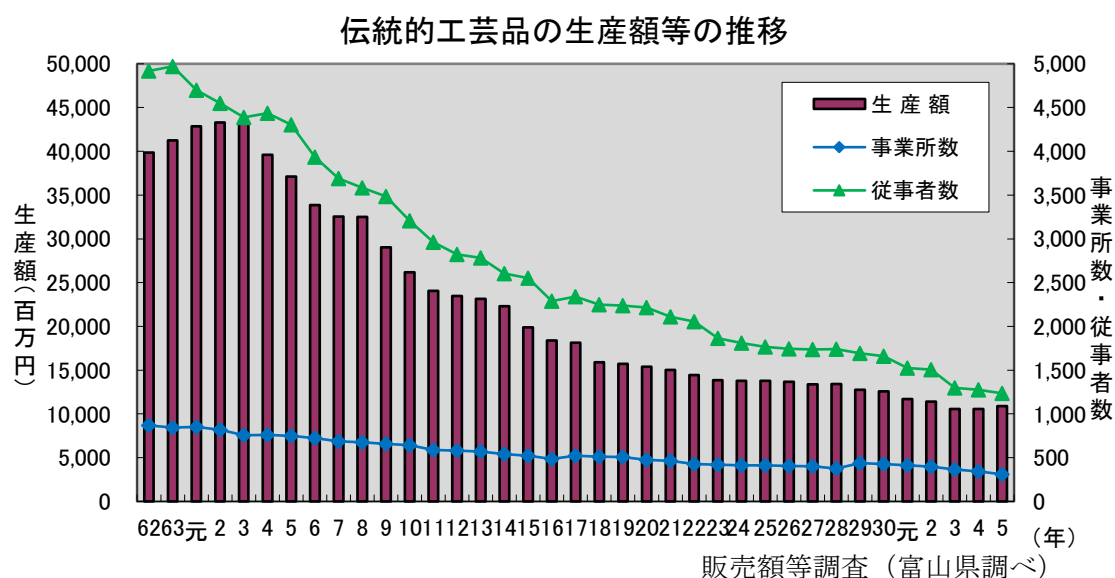
1 富山県の伝統的工芸品産業の現状と課題

（1）伝統的工芸品の販売額等の推移

伝統工芸品産業については、近年の経済動向や生活様式の変化、安価な輸入品の増加等により、全国的に売上げが低迷している。

本県においても、伝統的工芸品の販売額は、平成2年度の433億円をピークに、令和5年度には109億円となり、3割以下の水準に減少している。

また、事業所数は昭和62年度の868から令和5年度は274に、従事者数についても昭和63年度の4,971人から令和5年度は1,199人にいずれもピーク時の3割以下の水準に減少している。



一方で、直近の動き（令和3年度と令和5年度）を比較すると、生産額の持ち直しが見られるなど一部で改善傾向が見られる。

富山県の伝統工芸品産業の生産額等（令和5年度）

産地	生産額(百万円)			従業員数(人)		
	R3	R5	R3比	R3	R5	R3比
高岡銅器	9,586	9,925	339(104%)	986	967	▲19(98%)
井波彫刻	500	500	0(100%)	107	100	▲7(93%)
高岡漆器	250	260	10(104%)	89	79	▲10(89%)
庄川挽物	100	70	▲30(70%)	11	10	▲1(91%)
越中和紙	119	154	35(129%)	42	43	1(102%)
菅 笠	14	16	2(114%)	61	36	▲25(59%)
合 計	10,569	10,925	356(103%)	1,296	1,235	▲61(95%)

富山県調べ

(2) 人材育成や新商品開発、販路開拓等の各段階における現状と課題

①人材育成・技術継承

○ 商品開発、販路開拓のノウハウが不足

職人の技術育成に対して、市や県の補助事業等があるが、新商品企画・開発や販路開拓などに資する人材育成の取組みは一部の産地に限って実施されている。伝統工芸が革新を続けていくためには、職人の技術力の向上だけでなく、各産地で新たな消費者ニーズを捉えた商品の企画力や販路開拓に向けた営業・発信力を有する人材を育成する必要がある、外部のプロデューサー、デザイナー、アドバイザー等とのネットワークを構築・強化する取組みが求められている。なお、外部の人材と協力関係の構築にあたっては、本県の伝統工芸に関する特徴や技術への十分な理解のもとで進める必要がある。

○ 若者への魅力発信、就業前の体験機会の確保

伝統工芸に関わる人材の確保のためには、若者への魅力発信が必要であるが、地元にどのような伝統工芸品があるのか認識されていないケースもある。若者に伝統工芸の魅力を感じていただくための体験や情報発信が必要である。さらに、伝統工芸に魅力を感じた若者が体験・学習できる機会や就業を希望する人がインターンシップや移住などで一定期間試行的に体験できる環境も必要である。

○ 技術習得までの負担

伝統工芸の技術は高度で習得が難しいため、一人前になるまでに数年の期間を要する。新たな雇用は技術を習得するまでの給与負担や高度な技術を有する職人による長時間に及ぶ技術指導など、事業者・職人側の負担が大きいことが課題であることから、一連の技術継承・人材育成の取組みに対しての支援が引き続き求められている。

また、後継者不足の根本的な解消には、売上げの増加が不可欠であり、新商品開発や国内外の販路開拓への支援、日常生活のより多くの機会に伝統工芸品が取り入れられるための魅力発信への取組みなどが求められている。

○ 就業・職場環境の改善

手工業的であることは伝統工芸の重要な要素であるが、働き方の多様化やワーク・ライフ・バランス志向が強まるなか、一部工程の効率化のための機械導入や三次元測定機や3Dプリンター等の先端設備の活用などにより、労働環境の改善や、生産性向上を図ることも必要である。

産地組合との意見交換会等での主な意見

- ① 職人の高齢化と従事者数の激減により高い技術の継承が喫緊の課題
- ② 仕事が減っており弟子を受け入れる余裕が無い
- ③ 仕事が忙しく人材育成に長時間割く余裕が無い

KOGE I ミライ会議での委員の主な意見

- ① 若者に魅力的な職場環境や仕事でない限り業界に新たな人材は入らない
- ② 売上が伸びないと新しい人材を雇えない
- ③ 新しい商品や売り方などを提案できるディレクターや問屋を育てるプログラムがあれば良い

②新商品開発

○ 従来の主力商品の需要低迷

生活様式の変化や人口減少により、従来の主力商品であった仏具や茶道具、欄間等の需要は減少している。また、百貨店を中心とした記念品、贈答品需要も減少している。こうした状況を改善し産地を活性化するため、消費者ニーズに沿った新商品開発や販路開拓などへの取組みへの継続的な支援が求められている。

○ 消費者ニーズにあった商品開発が不十分

これまでにデザイナーとの連携や異素材を組み合わせた新商品開発に取り組んでいるが、消費者ニーズや販路を見据えた商品開発ができていないなどの要因により、販売増に結び付かなかった事例も多い。こうしたことから、経験・知見を有する外部人材（専門家）の招聘により各産地との人的ネットワークを構築するとともに、産地の基礎体力強化に資するプロデューサー人材の育成が求められている。

○ 異業種・異分野との連携等、新たな付加価値の創造

近年は、雑貨や小物だけではなく、建築分野など伝統工芸の異分野への採用が進んでいる。また、体験型商品を開発し、何度も産地に足を運んでもらい、関係人口を増加するような取組みも行われている。このような事例を多く創出していくため、伝統産業と異業種とのコラボレーションをさらに活性化させ、新商品開発や販路開拓へとつなげていくことが求められている。

産地組合との意見交換会等での主な意見

- ① 現代のニーズに沿った商品開発が必要
- ② 他業種とのコネクションがない（バイヤー、デザイナー、建築士等とつながりたい）
- ③ 商品の高付加価値化による高収益化が必要
- ④ 販売価格の適正化が必要（原材料や人件費の実態に即した値上げ）

KOGE I ミライ会議での委員の主な意見

- ① かつての主力製品が売れなくなり売上げが低迷している
- ② 県産業技術研究開発センターとの共同研究で新素材を開発でき、現在の需要にマッチする新たなデザインの商品開発が進んでいる
- ③ 現代のニーズに合った商品開発が課題となっている
- ④ 新商品開発や販路開拓は大事だが、職人が携わると生産にかかる時間が無くなってしまうため産地に寄り添えるプロデューサー人材・ディレクターの育成、人的ネットワークの構築が大事だ。

③販路開拓・魅力発信

○ 新たな販路開拓の模索

伝統工芸品は記念品需要の減少や人口減少、冠婚葬祭の行事の減少など、従来の販路での売上げは低迷しており、増加しているインバウンド向けや海外販路開拓などへの支援が求められている。

また、産地や事業者によっては、作る技術はあるものの、何を作ってどのように販売していけばよいかというノウハウも依然として不十分な状態となっており、販売の専門家との人的ネットワーク構築や産地の人材育成など、新たな販路開拓や魅力発信への支援が求められている。

○ ECでの販路開拓

新たな販路開拓において、国内外からの受注が期待できるEC市場の存在感が高まっているが関係者の高齢化など個別で対応できず、十分に対応できない事例も発生している。

○ 海外展開へのノウハウ不足

海外への販路開拓にあたり、言語や煩雑な手続き、費用負担、現地情報の把握など課題が多く、継続的な取組みが困難な状況となっている。このため、専門家などの支援を受けられる地域の支援プラットフォームの構築やノウハウを有する関係

機関・企業等との連携による販路開拓支援が必要である。また、海外バイヤーは、販路開拓だけではなく海外の生活様式のニーズにあった商品開発にも有効であり有効なネットワークの構築が求められている。

○ 魅力発信の方法

高岡伝統産業青年会等ではY o u T u b eでの動画配信等を通じて魅力を発信し、伝統工芸産業や職人のファンづくりに取り組んでおり、販路開拓に限らず、新たな従事者確保にも有効な手段となっている。

○ ブランディング

伝統工芸を生業として従事する人材を増やすためには、工賃、商品価格の適正化が不可欠であり、適正価格の設定に向けた関係者との調査・研究が求められる。

高岡銅器や高岡漆器、井波彫刻、絵中和紙が取り組んでいる文化財の復元や修理には高度な技法や厳選された素材が用いられており、いずれも今後の復元・修復に際して必要不可欠であることから、県外からの受注の拡大に向けて関係機関等とのネットワーク構築や技術力の全国発信等に一層取り組んでいくことが必要である。

産地組合との意見交換会等での主な意見

- ① 主要な消費地である大都市圏や海外での販路開拓に注力したい
- ② 県全体での知名度向上に向けて富山市での魅力発信に力を入れたい
- ③ 寺社仏閣や文化財の修復に活路を見出したい
- ④ 販売箇所が限定的であり、E Cサイトを含めた販路開拓が必要

K O G E I ミライ会議での委員の主な意見

- ① 対面販売からネット販売への移行や海外販路開拓が必要
- ② S N Sの活用など魅力発信、販路開拓の取組みが不十分
- ③ E Cサイトを通じて国内外からの受注・問合せが増加している
- ④ 新商品開発や販路開拓は大事だが、職人が携わると生産にかかる時間が無くなってしまうため産地に寄り添えるプロデューサー人材・ディレクターの育成、人的ネットワークの構築が大事だ。

2 未来像

新商品開発や販路開拓の取り組みがより一層進められ、生産額の維持・回復を図ることにより伝統工芸産業が活性化され、持続的に高度で希少な技術が継承されている。

①人材育成・技術継承

- ・職人希望者や後継者が増えている。
- ・商品の企画・提案力の高い人材が育成され、産地の活性化に寄与する。
- ・知見・経験を有する専門家とのネットワークが構築され、産地に最新のトレンドやノウハウが常にアップデートされる体制が整う。

②新商品開発

- ・消費者ニーズに合った新たな商品やブランドが開発され売上が向上する。
- ・異業種との連携や異分野への進出の動きが一層活発になり、伝統工芸品や伝統技術の活用範囲が広がっている。

③販路開拓・魅力発信

- ・実店舗、ECサイト、海外市場、異業種の事業者など、多様な販路を獲得し、特に市場規模の大きい実店舗やECサイトで取り扱われている。
- ・県民や国内外の消費者に認知され愛用されている。
- ・伝統工芸品の生産現場を見学・体験できる産業観光の受入環境整備が促進され、県内各地の産地が多くの観光客で賑わっている。

④産地組合毎の未来像

高岡銅器	・これまで以上に顧客ニーズに合った新商品開発や産業観光等に取り組み産地を活性化させる。 ・産地を牽引するリーディングカンパニーを育てる。 ・産地全体の生産額を増加させる。 R 5 9 9 億円 → R 9 1 0 5 億円（毎年＋2%を目指す）
井波彫刻	・全国最大の木彫刻技術の集積地として、国内で知名度が向上し、社寺仏閣彫刻制作や文化財修復の実績を重ね、産地が活性化し、持続可能な状態で技術継承が行われている。 ・伝統的な技法を守りつつ、現代の生活様式・ニーズに合った新商品開発に取り組む。 ・「木彫刻のまち井波」に国内外から多くの人が滞在型観光を目的に訪問し地域全体が賑わっている。
高岡漆器	・伝統的な技法を守りつつ、現代の生活様式・ニーズに合わせた商品開発に重点的に取り組み、生産額が回復する。 ・長年にわたり受け継がれてきた高岡漆器独自の高度な技術を持続可能な形で伝承されるよう産地が活性化されている。 ・産業観光に積極的に取り組み、新規顧客の獲得・販売促進に繋げる。
庄川挽物 木地	・全国の漆器の産地を支える国内有数の規模を誇る挽物木地産地であり、生産体制が維持されるための後継者育成、産地活性化が図られている。 ・挽物木地の魅力が県内外に広く発信され、地域の貴重な伝統工芸を守る機運が醸成される。 ・新商品開発、販路開拓、産業観光に取り組み、高付加価値商品の販売ウエイトを高める。
越中和紙	・デザイナー、著名作家、コンテンツなど様々な分野とコラボレーションによる新商品開発、販路開拓に取り組み、生産額の増加傾向が維持される。 ・産地が活性化し、持続可能な状態で技術継承が図られる。 ・悠久紙の稀少性・歴史・価値を広く発信し国内外に認知が進み、文化財補修等を中心に活用が図られる。
越中福岡 の菅笠	・各工程で後継者の育成が進められる（笠骨・笠縫工程）。 ・関係者が連携し産地全体で高付加価値な新商品を開発し、生産体制を確立する。 ・適正な販売価格設定に向けて各工程の原価を調査し、生業として菅笠に携われる環境を整備する。 ・スゲ栽培のマニュアル化・効率化などに取り組み、産地全体で必要な原材料が調達できる体制が確立される。

3 支援策

令和7年度の主な支援策

区分	取組内容
人材育成・ 技術継承	【新】伝統工芸産地人材育成支援事業 ・とやま伝統産業プロデューサー人材育成プログラムの開催 ・伝統工芸「匠の技術」継承支援・発信 (各産地の優れた職人による技術継承を支援) ・伝統工芸技術継承支援補助金 (継承者育成計画を策定し専門機関で育成する際の受講料等を支援) ・伝統工芸産地支援員の配置 (各産地の抱える課題を集約・相談体制の充実) ・伝統工芸品産業支援事業補助金を活用した人材育成事業
新商品開発	【新】伝統工芸異業種コラボレーション推進事業 ・伝統工芸と食との連携プロモーション事業 (県内寿司店と伝統工芸品のマッチング) ・民間企業等との連携による新商品開発・販路開拓支援 ・県総合デザインセンターや産業技術研究開発センターによる新商品開発支援 ・とやま中小企業チャレンジファンド事業を活用した新商品開発 ・伝統工芸品産業支援補助金を活用した新商品開発
販路開拓・ 魅力発信	【新】伝統工芸異業種コラボレーション推進事業 ・民間企業との連携による新商品開発・販路開拓支援 ・伝統工芸と食とのプロモーション事業 ・アンテナショップでの伝統工芸品魅力発信 【新】大阪・関西万博出展事業 (万博会場及びアンテナショップHOKURIKU+での魅力発信) 【新】中国バイヤーとの商談成功事例創出事業 ・国外での観光プロモーション事業での魅力発信 ・【新】官民連携観光物産展開催事業 ・持続可能な観光地域づくり支援事業 ・伝統工芸品産業支援事業補助金を活用した販路開拓 ・県伝統的工芸品展開催・各工芸品展出版負担 ・とやま中小企業チャレンジファンド事業を活用した販路開拓

①人材育成・技術継承

○ 産地事業者等の企画・提案力の向上（プロデューサー人材の育成）

伝統工芸産業における人手不足の解消や時代のニーズに求められる売れ筋商品の開発・販売による産地振興を図るため、商品企画・販売促進に関するプロデュース力の向上を目的とした人材育成事業を実施する。

○ 伝統工芸品や職人の魅力発信、青少年の学習や体験機会の確保

県内外で伝統工芸産業の魅力発信に取り組み、継承者や人材の確保につなげる。また、青少年が伝統工芸に親しみ学ぶ場の充実、富山県伝統的工芸品展での実演や製作体験などを通じ、伝統工芸品への愛着や誇りを育む。

伝統工芸産業に関心を示す者が短期間移住し就業体験できるマッチングツアーを開催するなど人材確保に取り組む。

○ 高度な技術・技法の後世への継承支援

失われる恐れのある高度な技術や希少な技法を後世に継承していくため、引き続き、認定した「伝統工芸の匠」による少人数指導に係る経費を支援する。

また、富山県事業承継・引継ぎ支援センターを中心に、商工団体、金融機関等と連携を図りながら、事業者の事業承継に対する情報提供や相談を行うとともに、承継に要する経費の一部を支援するなど、事業者の事業承継を後押しする。

○ 伝統工芸産地支援員の配置など組織・相談体制の充実

定期的な産地訪問による後継者育成や技術継承など、産地が抱えている様々な課題を集約化する伝統工芸産地支援員を配置するほか、県伝統産業支援課の担当制導入や富山県伝統的工芸品産業振興協議会での定期的な意見交換・情報共有の場の設定など組織・相談体制の充実を図る。

○ 就業・職場環境の改善支援

県産業技術研究開発センターや県総合デザインセンター等の先端技術の試験的・本格的活用、生産工程の効率化や働き方改革に結び付く機器の導入支援を行い伝統工芸産業の事業所の就業環境の改善を支援する。また、働き方改革に取り組もうとする事業者や団体に対し講師派遣し、就業・職場環境の改善を支援する。

【主な支援施策】

○伝統工芸産地人材育成支援事業（とやま伝統産業プロデューサー人材育成プログラムの開催）（伝統産業支援課 R⑦ 350万円）

伝統産業における人手不足の解消、時代のニーズに求められる売れ筋商品の開発・販売による産地振興を図るため、商品企画・販売促進に関するプロデュース力向上

に向けた人材育成プログラムを開催するもの。

○富山県伝統的工芸品展の開催（伝統産業支援課 R⑦ 150 万円）

県内の国指定・県指定伝統工芸品が一堂に会する展示会を開催し、展示・職人による実演・製作体験を実施し伝統工芸産業の魅力を発信するもの。

〔事業主体〕 富山県伝統的工芸品展運営委員会（事務局：県伝統産業支援課）

○伝統的工芸品ふれあい教室開催への補助（伝統産業支援課 R⑦ 48 万円）

伝統工芸に対する理解を深めるため、県内の国指定伝統的工芸品産地組合が行う、小・中学生を対象とした体験教室の開催を支援するもの。

〔事業主体〕 富山県伝統産業協議会（事務局：高岡地域地場産業センター）

○とやまマッチングセミナー（地方創生・移住交流課 R⑦ 900 万円）

県外の移住検討者を対象にオンラインセミナーを開催するもの。

○とやまマッチングツアー（地方創生・移住交流課 R⑦ 400 万円）

県外の移住検討者を対象に1～2週間程度の「働きながら暮らす」体験を提供。農業や伝統産業等の産業体験希望者と事業者をマッチングするもの。

○クリエイティブ人材教育・活用促進事業（商工企画課 R⑦ 440 万円）

県内外のデザイン系大学と連携したワークショップ等により、県内企業と学生のマッチングを支援するもの。

○きらめきエンジニア事業（商工企画課 R⑦ 46 万円）

富山県立大学、富山大学や県立試験研究機関並びに企業等の研究者が講師として県内の小学校、中学校、義務教育学校、高等学校に出向き、児童・生徒を対象に科学の実験・観察や講義を行うもの。

○伝統工芸「匠の技術」継続支援・発信事業（伝統産業支援課 R⑦ 420 万円）

伝統工芸の後継者を育成するため、高い技術や希少な技法を伝承する意志のある職人を「伝統工芸の匠」に認定し、「伝統工芸の匠」による少人数指導による技術・技法の継承活動を支援するもの。

〔事業主体〕 国・県指定伝統工芸品の組合

○伝統工芸産地支援員の配置（伝統産業支援課 R⑦ 200 万円）

県総合センター内に伝統工芸産地支援員を配置、産地に日常的に訪問し、各産地

の現状や様々な課題を把握・集約するなど、相談体制の充実を図るもの。

○伝統工芸技術継承支援補助金（伝統産業支援課 R⑦ 60 万円）

伝統工芸産業の継承者の技術習得を支援するため、産地組合が継承者の育成計画を策定した場合に必要な経費を支援するもの。

○事業承継つなぐサポート事業（経営支援課 R⑦ 1,100 万円）

県内中小企業者等の事業承継の取組みを支援するとともに、事業承継知識の向上を図るセミナーを開催するもの。

〔対象者〕 県内中小企業者、創業希望者

〔対象経費〕 計画策定等事業承継に要する経費（1/2、上限 50 万円）

○「越中福岡の菅笠製作技術」伝承・活用等事業（生涯学習・文化財室 R⑦ 200 万円）

重要無形民俗文化財「越中福岡の菅笠製作技術」の技術継承のための菅笠技術後継者育成講座や体験講座を実施するもの。

○中小企業トランスフォーメーション補助金（経営支援課 R⑥11 補正 5 億円）

県内中小企業者等がDXやGXを通して業務プロセスや事業構造の変革による生産性の向上を図る取組みを支援するもの。

○企業と従業員のウェルビーイング創出事業（少子化対策・働き方改革推進課 R⑦ 297 万円）

企業における働き方改革や女性活躍の取組みを促進するため、開催時期やテーマなど経済・業界団体の希望に応じて県が専門の講師を派遣し、自主的なセミナーやワークショップの開催を支援するもの。

○ウェルビーイング経営推進事業（経営支援課 R⑦ 100 万円）

県民のウェルビーイング向上につなげるため、県内企業の経営者等を対象にウェルビーイング経営セミナーを開催するもの。

○賃上げサポート補助金（労働政策課 R⑥11 補正 2,300 万円）

県内中小企業の持続的な賃上げのため、国の「業務改善助成金」への上乗せ補助により賃上げと設備投資の取組みを支援するもの。

〔対象者〕 国の業務改善助成金の支給決定を受けた従業員 30 人未満の県内事業者

〔助成率〕 1/10（国業務改善助成金 9/10）

②新商品開発（新分野参入、異業種連携等）

- 伝統工芸と異業種とのコラボレーションによる新商品開発・新ブランドの創出
県内の伝統工芸事業者と異業種の企業とのコラボレーションによる新商品開発や新ブランド創出を後押し必要経費の一部を支援する。
- 事業者や産地組合が取り組む新商品開発の資金的支援
各事業者が取り組む消費者ニーズに合致した付加価値ある新商品開発や新分野進出に必要な経費の一部を支援する。
- 県総合デザインセンター等による技術的・専門的助言、共同研究
県総合デザインセンター、県産業技術研究開発センター等の関係機関の活用を促進し、専門的・技術的な支援や共同研究により、新商品開発を支援する。

【主な支援施策】

○伝統工芸異業種コラボレーション推進事業（民間企業等との連携による伝統工芸品新商品開発・販路開拓支援補助金）（伝統産業支援課 R⑦ 450 万円）

民間企業等が国・県指定の伝統工芸産地組合等と連携し新商品開発・販路開拓を行う際に必要な経費を補助するもの。

○ものづくり研究開発支援事業（とやま中小企業チャレンジファンド）

新商品・新技術の研究開発等による競争力強化の取組みを支援

〔対象者〕 中小企業者及び中小企業者のグループ

〔対象経費〕 研究開発費、謝金・旅費、その他経費

〔助成率〕 1/2 上限 200 万円（工具器具・備品費の助成額は上限 100 万円）

○地域資源活用事業（とやま中小企業チャレンジファンド）

富山県が指定する地域資源を活用して行う新商品・新サービス開発、販路開拓事業に助成するもの。

〔対象者〕 中小企業者及び中小企業者のグループ

〔対象経費〕 研究開発費、謝金・旅費、見本市等出展経費、その他経費

〔助成率〕 1/2 上限 300 万円（工具器具・備品費の助成額は上限 100 万円）

○小さな元気企業応援事業（とやま中小企業チャレンジファンド）

小規模企業者における販路開拓事業、新商品・新技術の研究開発に係る事業、人材育成事業に助成するもの。

〔対象者〕 小規模企業者及び小規模企業者のグループ

〔対象経費〕設備整備費、研究開発費、謝金・旅費、見本市等出展経費ほか
〔助成率〕1/2 上限 50 万円

○伝統工芸異業種コラボレーション推進事業（伝統工芸と食との連携プロモーション事業）（伝統産業支援課 R⑦ 338 万円）（再掲）

「寿司と言えば、富山」のブランディング戦略の一環として、県内寿司店と伝統工芸事業者とのマッチングによりテーブルウェア・カトラリーやインテリアなどの新商品を開発し、伝統工芸産業への寿司ブランディング戦略の浸透と食分野への伝統工芸品の普及を図るもの。

○産業技術研究開発センターの技術相談等（商工企画課 R⑦274,501 万円の一部）
県内中小企業の新製品・新技術開発や生産の合理化を行う際に生じる技術上の問題を解決するため、研究員による技術相談・技術指導を随時実施するもの。

○富山版「プロフェッショナル・副業兼業人材確保プロジェクト」実施事業
（労働政策課 R⑦ 7,810 万円）

県の「プロフェッショナル人材戦略本部」を拠点に、県内金融機関等と連携し、県内企業のプロフェッショナル人材や副業・兼業人材の活用を支援するもの。

- ①県内企業とプロフェッショナル人材とのマッチングを支援
- ②県内企業と副業・兼業人材とのマッチングを支援
- ③副業・兼業人材の人材紹介手数料等を補助

〔補助率〕(1)従来コース（補助率）1/2 （上限額）8.8 万円/人

(2)新コース※（補助率）8/10 （上限額）50 万円/人

※(2)は副業・兼業人材を初めて活用する企業のみ対象とし、人材紹介手数料に加え、報酬や交通費等も補助

③販路開拓・魅力発信（見本市出展、海外展開・輸出促進）

○ 大都市でのマッチング支援や国内外のバイヤーとのネットワーク構築

従来の販路での売上げが減少していることから、これまでの販路に加え大都市圏でのマッチング事業や、国内外のバイヤーと県内事業者をつなぐネットワークの構築などによる新たな販路開拓を支援する。

○ 首都圏等での魅力発信

観光プロモーション事業やアンテナショップでの魅力発信を行うほか、県内事業者や産地組合が首都圏等で実施する販路開拓・魅力発信事業を支援する。

○ **他分野（食等）との連携による販路開拓**

伝統工芸と食など、他分野との連携による新たな商品開発や販路開拓を実施し、伝統工芸品の他分野への普及を図る。

○ **E C市場での販路拡充**

国内外で需要が高まっているE C市場への参入に必要なノウハウの提供、必要経費の支援を支援する。

○ **伝統工芸品や職人の動画配信、海外インフルエンサーによる配信**

伝統工芸品（商品）だけでなく職人の技術、製作工程、歴史や文化など伝統工芸品に関するストーリーをSNS等の活用により発信する。また、海外のインフルエンサーによる配信など、国内外でのプロモーションを一層強化する。

○ **国内外での見本市への出展支援や伝統工芸品展の開催等**

国内外での見本市や展示会への出展に必要な費用を支援する。

また、「県内で伝統工芸品を紹介するイベントの開催」や、「全国の伝統的工芸品イベントへの出展協力」、「県が主催する式典等の記念品や来賓等への贈答品」、「県有施設での伝統工芸品や伝統工芸技術の積極的な活用」などにより国内外に富山県の伝統工芸品の魅力を発信する。

○ **産業観光の目的地として国内外観光客の受入体制の強化**

国内外から伝統工芸産業の工房や工場などの製造現場を訪問し、製造工程の見学や職人からの説明、ものづくり体験ができる場所を増やすため必要な経費の支援を行う。また、産業観光の取組みや成果を共有する意見交換会や先進事例のセミナーを開催する。

【主な支援施策】

○ **販路開拓挑戦応援事業（とやま中小企業チャレンジファンド）**

県外・国外の展示会・見本市への出展及び商談会参加に要する経費を助成するもの。

〔対象者〕 中小企業者及び中小企業者のグループ

〔対象経費〕 見本市等出展経費、謝金・旅費、その他経費

〔助成率〕 1／3 上限：県外 25 万円（首都圏 35 万円）、国外 50 万円

○ **地域資源活用事業（とやま中小企業チャレンジファンド）【再掲】**

富山県が指定する地域資源を活用して行う新商品・新サービス開発、販路開拓事業に助成するもの。

〔対象者〕 中小企業者及び中小企業者のグループ

〔対象経費〕 研究開発費、謝金・旅費、見本市等出展経費、その他経費
〔助成率〕 1/2 上限 300 万円（工具器具・備品費の助成額は上限 100 万円）

○小さな元気企業応援事業（とやま中小企業チャレンジファンド）【再掲】

小規模企業者における販路開拓事業、新商品・新技術の研究開発に係る事業、人材育成事業に助成するもの。

〔対象者〕 小規模企業者及び小規模企業者のグループ

〔対象経費〕 設備整備費、研究開発費、謝金・旅費、見本市等出展経費ほか

〔助成率〕 1/2 上限 50 万円

○中国バイヤーとの商談成功事例創出事業（立地通商課 R⑦ 600 万円）

中国からバイヤーを招聘し、商談成約の可能性が高い県内企業とのマッチング・商談を支援するもの。

○富山県伝統的工芸品産地組合販路拡大補助金（伝統産業支援課 R⑦ 32 万円）

国指定伝統的工芸品産地組合が行う県外展示会等のアテンド経費を助成するもの。

○伝統的工芸品展WAZAへの出展（伝統産業支援課 R⑦ 227 万円）

伝統的工芸品産業振興協会が東京で開催する伝統的工芸品展WAZAへの国指定伝統的工芸品産地組合と県指定伝統工芸品産地組合の出展を支援するもの。

○伝統的工芸品月間事業等の開催支援（伝統産業支援課 R⑦43 万円）

伝統的工芸品産業振興協会等が開催する全国規模の伝統的工芸品展の開催を支援するもの。

○富山県伝統工芸品産業支援事業費補助金（伝統産業支援課 R⑦ 650 万円）

国指定伝統的工芸品産地組合等による販路拡大・人材育成事業に係る次の取組みを支援するもの。

①展示会の開催又は見本市への参加

国内外において行う販路開拓のための展示会等への参加

②販路開拓指導等

ア 専門コンサルタントの委嘱等により行う販路開拓に関する調査及び指導

イ 新商品等の販路開拓等のための広報事業

ウ 品質表示事業（品質保証表示等を行う事業を含む。）

③販路開拓等を支援するための情報収集・分析及びその情報提供等を行う事業

④後継者育成のための体験型授業や講習会等の開催

⑤若者の定着を促進するための就職フォーラムの開催

⑥人材情報等の情報収集・分析及びその情報提供を行う事業 など

〔対象者〕国・県指定伝統工芸産地組合、団体、産地組合に属する複数事業者等

〔補助率〕1/2 上限 300 万円

○伝統工芸異業種コラボレーション推進事業（伝統工芸と食との連携プロモーション事業）（伝統産業支援課 R⑦ 338 万円）（再掲）

「寿司と言えば、富山」のブランディング戦略の一環として、県内寿司店と伝統工芸事業者とのマッチングによりテーブルウェア・カトラリーやインテリアなどの新商品を開発し、伝統工芸産業への寿司ブランディング戦略の浸透と食分野への伝統工芸品の普及を図るもの。

○アンテナショップでの伝統工芸品魅力発信事業（伝統産業支援課 R⑦ 12 万円）

富山県の伝統工芸品の認知度向上・魅力発信・新規顧客開拓を図るため職人等を派遣するもの。

○大阪・関西万博出展事業（成長戦略室 R⑦ 7,580 万円）

2025 日本国際博覧会（大阪・関西万博）のテーマウィーク「健康とウェルビーイング」に出展し富山県の自然や食、文化、伝統工芸品等の魅力を発信するもの。

○官民連携観光物産展開催事業

（観光振興室 R⑦ 550 万円の一部）

北陸三県等との合同物産展や包括連携企業等と連携した物産展において、富山の食や伝統工芸品等を販売する他、観光に精通したスタッフを派遣し産業観光などの誘客促進を図るもの。

○国外での観光プロモーション事業での魅力発信

（観光振興室 R⑦ 欧米豪観光 PR イベント開催事業 4,300 万円の一部）

国外で開催する富山県の観光プロモーション事業において、富山県の食や伝統工芸品、観光の魅力を紹介するもの。

○とやまKOGEI 魅力発信事業（文化振興室 R⑦ 100 万円）

特設ウェブサイトで富山の若手工芸作家の活動や工芸の魅力を発信するもの。

○持続可能な観光地域づくり支援事業（観光振興室 R⑦3,000 万円の一部）

富山ならではの多彩な観光資源（伝統工芸等）を活用した新たな旅行商品や観光

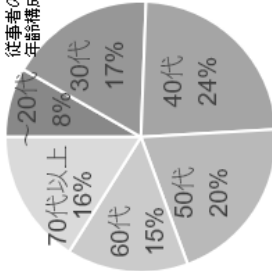
コンテンツの造成・磨き上げ、産業観光やインバウンド等に対応した受入整備環境を支援するもの。

○富山型高性能住宅推進事業（建築住宅課 R⑦ 5,530 万円）

住宅分野でのカーボンニュートラルの実現やウェルビーイングの向上に向け、ZEH水準を上回る富山県独自基準を満たす高性能住宅の工事費等に対する支援及び普及啓発（基本項目「富山らしさ」を満たす要件の一つに「住宅の装飾等への伝統技術活用」を設定）

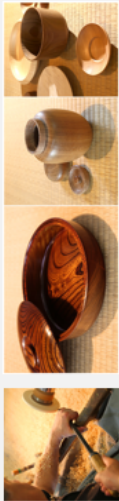
伝統工芸文化継承・産業振興プログラム（令和7年度～9年度）				
未来像 商品開発や販路開拓の取り組みをより一層進め、生産額の回復を図り、持続的に高度で希少な技術が継承されている。				
区分	現状・課題	支援策		未来像
		R7	R8	R9
①人材育成 技術継承	・事業所 582:888 ⇒ R3:365⇒R5:274 ・従業員 583:4,971⇒R3:1,296⇒R5:1,235 ・企画力・販売力向上のノウハウが不足 ・伝統工芸産業の認知度が低い ・技術習得までの時間・費用の負担が大きい ・職場環境が今の時代に対応していない	◆ 産地事業者等の企画・提案力の向上(プロデューサー人材の育成) ◆ 伝統工芸品や職人の魅力発信、青少年の学習や体験の機会の確保 ◆ 高度な技術・技法の後世への継承支援 ◆ 伝統工芸産地支援員の配置など組織・相談体制の充実 ◆ 就業・職場環境の改善支援		・職人希望者や後継者が増加 ・商品の企画・提案力が高い人材が育成され産地の活性化に寄与する ・知見・経験を有する専門家とのネットワークが構築され産地に最新のトレンドやノウハウが常にアップデートされる体制が整う
②新商品開発	・販売額 H2:433⇒ R3:105⇒R5:109億円 ・従来の主力商品の需要低迷 ・消費者ニーズに合った商品開発が不十分 ・異業種・異分野への進出の動きあり	◆ 伝統工芸と異業種とのコラボレーションによる新商品開発・新ブランド創出 ◆ 事業者や産地組合が取組む新商品開発の資金的支援 ◆ 県総合デザインセンター等による技術的・専門的助言、共同研究		・消費者ニーズに合った新たな商品やブランドが開発され売上が向上する ・異業種との連携や異分野への進出の動きが一層活発になり、伝統工芸品や伝統技術の活用範囲が広がる
③販路開拓 魅力発信	・記念品・贈答品需要の低迷 ・新たな販路チャネルの獲得が必要 ・ECサイトでの売上が増加傾向 ・EC市場や海外展開のノウハウが不足 ・伝統工芸の魅力発信が不十分	◆ 大都市でのマッチング支援や、国内外ハイヤーとのネットワークの構築 ◆ 首都圏等での魅力発信 ◆ 他の分野(食等)との連携による販路開拓 ◆ EC市場での販路開拓支援 ◆ 伝統工芸品や職人の動画配信、海外インフルエンサーによる配信 ◆ 国内外での見本市への出展支援や伝統工芸品展の開催等 ◆ 伝統工芸品の生産現場を見学・体験できる産業観光の受入環境整備の促進		・実店舗、ECサイト、海外市場、異業種の事業者など多様な販路を獲得し、特に市場規模の大きい実店舗やECサイトで取り扱われている ・県民や国内外の消費者に認知され愛用されている ・産業観光の環境整備により、県内各地の産地が多くの観光客で賑わっている

高岡銅器の「現状・課題」・「支援策」・「未来像」・「評価」

現状・課題		未来像
生産額 約375億円(H2) → 約99億円(R5) 事業所数 511(S62) → 143(R5) 従事者数 4,000人(S63) → 967人(R5) ・原型づくり → 鑄造 → 彫刻仕上げ → 着色 の分業制により職人は技術に専念し、問屋が新商品開発・販路開拓を担うことで産地として機能し発展を遂げる ・近年は生活様式や雇用環境の変化などを受けて従来の分業体制の維持が困難となり、おり、新商品開発・販路開拓、後継者確保・育成の課題への対応や、多様な伝統技法・技術を継承していくための新たな体制構築が急務の状況	生産者の年齢構成 	・能登半島地震 円安による原材料高の影響を受けているが、インバウンド需要は急激に伸びている。 ・アメリカ大統領夫人への贈呈品に高岡銅器の商品が選定されるなど、注目度が高まっているのを追い風に、今後、これまで以上に顧客ニーズに合わせた商品開発や産業観光等の新事業の開拓に取り組む。 ・産地を牽引するリーディングカンパニーを育てる。 ・産地全体の生産額を増加させる。 (R5)99億円 → (R9)105億円(毎年+2% → 3か年 +6%)
支援策		産地組合等の取組状況
技術継承 ・「匠の技術」継承支援事業 匠認定6名 指導を受けた後継者数22名 ・AI技術を活用した伝統的工芸品の技術継承事業(～R5) ・「ベテラン職人の思考を再現する人口知能(AI)」の活用により、技術継承を言語化して効率化する取組みを高岡銅器(着色工程)で試行的に実施 新商品開発 ・伝統工芸ミライ創出事業 - 大越工芸品製造(株)グループ「高岡鉄瓶の中国市場でのブランディング」 - 高岡伝統産業青年会「新しいかたちのオープンファクトリーの企画」 ・とやま中小企業チャレンジファンド R4～R5 新商品開発・販路開拓 6件支援 販路開拓 ・MUUホテル北京 R5 展示会:14社 商談会:7社 講演・制作体験 ・松屋銀座販売会 ・東京ギフトショー ・伝統工芸青山スクエア 作品展示・制作体験	評価 【希少技術の継承・活用に向けて継続的な支援が必要】 ・彫金・着色工程の技術継承・人材育成のさらなる支援が必要 ・「高岡漆物」の職人技の文化的観点からの継承・発信が必要(県美術館の活用) 【商品開発活性化のため継続的な支援が必要】 ・高岡鉄瓶のブランド化の継続的な支援 ・県デザインセンターの活用促進 (ex.一部の事業者しか有効活用できていない) 【販路開拓活性化に向けて継続的な支援が必要】 ・富山市内での常設展示販売が必要 ・首都圏展示会の出展のさらなる支援 ・海外販路開拓は伝統工芸への特化、ターゲットの明確化が必要	＜組合＞ ・「ものづくり・デザイン科」 - 高岡市内の小中学生の制作体験 ・高岡銅像マッププロジェクト ・展示・販売会への出展(JTCW 2023、東京ギフト・ショー、松屋銀座など) ＜高岡市＞ ・伝統工芸産業人材養成スクール(H8～)(延べ約1,100人) ・新クラフト産業・デザイン育成事業(H11～)(延べ100社以上が素材研究や新製品開発) ・クラフトコンベンション(S61～36回開催) ・高岡イノベーション推進事業 ・地域おこし協力隊 (伝統産業の持続化に向けて)

井波彫刻の「現状・課題」・「未来像」・「支援策」・「評価」			
現状・課題		未来像	
・生産額 約21億円(H2) → 約5億円(R5) ・事業所数 186(S62) → 94(R5) ・従事者数 297人(S63) → 100人(R5) ・高度な木彫技術を持つ全国最大の産地で、多くの職人を全国に輩出しているが、職人の高齢化が進み、組合退会者が増えているなど後継者への技術継承が急務となっている。 ・主要な販路であった欄間の需要が減少するなど既存の顧客販売では限界があり、新分野開拓が必要である。		・全国最大の木彫刻技術の集積地として、国内で知名度が向上し、社寺仏閣彫刻制作や文化財修復の実績を重ね、産地が活性化し持続可能な状態で技術継承が行われている。 ・伝統的な技法を守りつつ、現代の生活様式・ニーズに合った新商品開発に取り組む。(売れ筋や市場のニーズを把握し、力を入れるべき分野の発見が求められる。) ・「木彫刻のまち井波」井波に国内外から多くの人が滞在型観光を目的に訪問し地域全体が賑わっている。	
			
支援策		組合の取り組み	
・「匠の技術」継承支援事業 匠認定2名 指導を受けた後継者数5名 参考 県全体 24名の匠を認定 73名の後継者に指導 ・伝統工芸ミライ創造事業 R4～R5 井波彫刻協同組合「産地を横断した室内装飾品開発プロジェクト」 ・日本橋とやま館、松屋銀座、東京ギフトショー、HOKURIKU+ 等 ・中国北京展示会 ・マスメディアを通じて魅力発信		- 後継者育成事業 ・井波彫刻塾 - 技術等継承改善事業 ・井波彫刻総合会館企画展 - 需要開拓事業 ・井波彫刻まつり ・Craft Valley Fair(クラフトバレーフェア) ・井波彫刻師による東本願寺の彫刻アイデアツアー ・展示・販売会への出席 (JTCW 2023、ギフト・ショー、松屋銀座など)	
技術継承		評価	
		高い技術を持つ職人の高齢化が進むなか、国内で唯一の木彫刻技術を有する産地の後継者育成・技術継承は喫緊の課題であり、さらなる対策・支援が必要	
新商品開発		欄間や木像彫刻等の技術を保持しつつ、現代の生活スタイルに採用される新たな商品開発が必要(建築メーカー、デザイナーなど他業種とのマッチングなど)	
販路開拓		国内での販路開拓が必要 社寺仏閣、木像、文化財修復等の受注体制の構築(専門家、専門機関との連携による受注体制の構築)	

高岡漆器の「現状・課題」・「未来像」・「支援策」・「評価」				
現状・課題		未来像		
・生産額 約26億円(H2) → 約2.6億円(R5) ・事業所数 125(S62) → 22(R5) ・従事者数 453人(S63) → 79人(R5) ・生活様式の変化により、漆器製品の販売額が減少している。直近の状況としては、新型コロナウイルス感染症による行動制限の緩和と経済活動の再開により若干持ち直している。 ・売上の減少に比例する形で従事者数が減少するとともに高齢化が進んでおり、分業制度で受け継がれてきた高い技術の継承が課題となっている。	  	・伝統的な技法を守りつつ、現代の生活様式・ニーズに合わせた商品開発に重点的に取り組み生産額が回復する。 ・長年にわたり受け継がれてきた高岡漆器独自の高度な技術を持続可能な形で伝承されるよう産地が活性化されている。 ・産業観光に積極的に取り組み、新規顧客の獲得・販売促進に繋げる。		
		組合の取組み		
技術継承	・「匠の技術」継承支援事業 匠認定6名 指導を受けた後継者数12名	＜組合＞ ・(財)のづくい・デザイン科 ・高岡市内の小中学生を対象とした製作体験 ・制作体験(高岡地域漆器産業センターなど) ・展示・販売会への出展 (東京ギフトショー、松屋銀座、日本橋とやま館、HOKURIKU+ など)		
新商品開発	・伝統工芸ミライ創造事業 R4～5 伝統工芸高岡漆器協同組合「地域PRと掛け合わせた「高岡漆器」の認知拡大」 ・とやま中小企業チャレンジファンド R4～R5 新商品開発・販路開拓 1件支援 ITを活用しユーザー加工した漆器開発とテーブルウェア商品の拡充、販路開拓	近年は盛器、食器、酒器等の販売額が増加しているものの、全体的な減少傾向が続いており、<u>新商品開発に対する更なる支援が必要。</u> 海外観光客は本物志向であり 木製品・漆塗に関心が高い。(環境問題への意識が高い) デザイン性よりも製品・作品の材質やバックグラウンドの表示が大切である。		
販路開拓	・MUJIホテル北京 R5 展示会:3社 講演・制作体験 ・松屋銀座 ・東京ギフトショー ・伝統工芸青山スクエア 作品展示・制作体験	従来からの大消費地(関東圏、東海、北信越、関西圏)での販売回復や海外輸出拡大に向けた支援が必要。 日本らしさを継承した漆芸文化を正しく情報発信する必要がある(原点回帰)		
		＜高岡市＞ ・伝統工芸産業人材養成スクール(H8～) (延べ約100人)※他産地を含む ・新クラフト産業・デザイン育成事業(H11～) (延べ100社以上が素材研究や新製品開発) ※他産地を含む ・クラフトコンベンション(S61～36回開催) ・高岡インベーション推進事業 ・地域おこし協力隊(伝統産業の持続化に向けて)		

庄川挽物木地の「現状・課題」・「未来像」・「評価」・「支援策」・「評価」・「未来像」			
現状・課題		未来像	
技術継承 新商品開発 販路開拓	・生産額 約7億円(H2) → 約1億円(R4) ・事業所数 38(S62) → 10(R4) ・従事者数 136人(S63) → 12人(R4) ①後継者問題 1980年代に70人ほどいた職人は、現在9名まで減少。そのほとんどが70歳以上。若手の担い手はごくわずか。年々、廃業者が出ている。 ②組合の活動拠点が無い 庄川木工挽物会の拠点を庄川水記念公園に置いていたが、建物の耐震補強工事が決まり、退去。組合員が集まる活動拠点が無い。 ③展示販売場所の減少 砺波市庄川町で唯一残っている庄川ウッドプラザでの販売も近々終了予定。地元庄川地域で気軽に購入できない状態になりつつある。	・全国の漆器の産地を支える国内有数の規模を誇る挽物木地産地であり、生産体制が維持されるための後継者育成、産地の活性化が図られている。 ・挽物木地の魅力が県内外に広く発信され、地域の貴重な伝統工芸を守る機運が醸成される。 ・新商品開発、販路開拓、産業観光に取り組み、高付加価値商品の販売ウエイを高める。	
		産地全体で従事者が激減。高齢化が進んでおり、全国有数の規模を誇る挽物木地の産地として生き残りを図るためには、技術継承・人材育成は喫緊かつ最大の課題であり、引き続き支援が必要。 全国の漆器の産地から挽物木地の受注が集中するなか、(かつてのサラボールのような)ヒット商品、高付加価値商品の開発・販売による産地活性化が必要であり、引き続き支援が必要。 高付加価値商品の販売に結び付けるため、既取扱店のほか、ECサイトでの販路拡大などに取組むなど、引き続き支援が必要。	
	・伝統工芸技術継承支援補助金 R5 継承者の技術習得にかかる経費の助成(振興料、道具代) ・伝統工芸ミライ創造事業、とやま中小企業チャレンジファンデ等…活用実績なし (多くの職人は、漆器の半製品の請負業務で多忙な日々を送っており、新商品開発を行っている余裕が少ないため)	＜組合＞ ・小・中学生等への指導 ・全国大会 ＜砺波市＞ ・どなみブランドフェア ・どなみのめぐみフェア ・高岡地域地場産業センター(ZIBA)での販売支援 ＜庄川町商工会＞ ・BIG庄川なんでも市	
	・日本橋とやま館 ・伝統工芸青山スクエア ・東京ギフトショー ・HOKURIKU+	組合の取り組み	

越中和紙の「現状・課題」・「未来像」・「支援策」・「評価」			
現状・課題		未来像	
・生産額 約4億円(H2) → 約1.5億円(R5) ・事業所数 8(S62) → 6(R5) ・従事者数 85人(S63) → 43人(R5) ・生産額や従事者数はピーク時に比べ1/2程度に減少しているが、近年は横ばいで推移している。 ・独自ブランドの展開、新商品開発に取り組むなど、各産地の取組みが売り上げ維持に結び付いている。 ・全国の和紙産地のなかでも若い後継者が育っており、新たな工芸和紙や加工品、観光土産品等の商品開発に積極的に取り組んでいる。 ・事業者毎に抱えている課題が異なっており、個々の事情に応じた対応が求められる。		・デザイナー、著名作家、コンテンツなど様々な分野とコラボレーションによる新商品開発、販路開拓に取り組む、生産額の増加傾向が維持される。 ・産地が活性化し、持続可能な状態で技術継承が図られる。 ・悠久紙の稀少性・歴史・価値を広く発信し国内外に認知が進み、文化財補修等を中心に活用が図られる。	
技術継承	支援策	評価	組合の取組み
・富山県「匠の技術」継承支援事業…実績なし	・富山県総合デザインセンターとの連携による新商品開発	支援メニューの活用実績はないが、事業者の多くが職人の高齢化の問題を抱えており、技術継承に向けた協力が求められている。	・インターンシップの受け入れ ・展示・販売会への出展 (JTCW 2023、ギフト・ショー、松屋銀座など) ・海外への輸出実績 (デンマーク、イタリア、ロンドンなど)
・中国北京展示会 ・伝統的工芸品産地組合販路拡大補助金 ・日本橋とやま館 ・松屋銀座 ・東京ギフトショー ・HOKURIKU+		各事業者が独自に新商品開発に取り組んでいるが、新たなニーズの把握やデザイナーとのマッチングなど、関係機関等との連携による新商品開発への支援が求められている。 大都市圏での展示会への出展支援が販売増や産地の知名度向上に結び付いており、引き続き支援が求められている。	
販路開拓			

越中福岡の菅笠の「現状・課題」・「未来像」・「支援策」・「評価」・「評価」			
現状・課題		未来像	
・生産額 約4,000万円(H28) → 約1,600万円(R4) ・事業所数・従事者数 77(H28) → 36(R5) ・原材料の栽培から制作、出荷までを一貫して担える国内最大の産地であり、全国の9割のシェア ・農作業の笠の需要拡大に伴い発展してきたが、農作業様式の変化や安価な海外輸入品との競争により激減 ・農家の副業という歴史的背景もあり、1人あたりの生産額は約44万円であり、産業として菅笠の継承を図るには適正価格の設定(原材料や人件費の実態に即した値上げ)が必要不可欠 ・現在は祭事等の需要が大きな割合(約8割)を占めており、祭事の再開に合わせた販路拡大のほか菅笠のブランド化(高付加価値化)や菅笠以外の商品開発、販路開拓など新たな取り組みが重要 ・原材料のスゲの生産量が大幅に減少		・各工程の後継者の育成が進められる。(笠骨:4年間で4人 笠縫:4年間で7人) ・関係者が連携し産地全体で高付加価値な新商品を開発し、生産体制を確立する。 ・適正な販売価格設定に向けて各工程の原価を調査し、生業として菅笠に携われる環境を整備する。	
支援策		評価	
・「匠の技術」継承支援事業 匠認定2名 指導を受けた後継者数9名 ・伝統的工芸品産地振興補助金 ※国「伝統的工芸品産業支援補助金」の事業者負担分を支援 ・後継者育成のため「笠縫・笠骨教室」やT.OOULでの展示会の開催 ・国・県・市等によるスゲ生産支援(産地交付金の活用、技術指導、講習会等) ・県産業技術研究開発センター生活工学研究所との共同研究による染色スゲの開発 ・伝統工芸ミライ創造事業 - 高岡民芸(株)「伝統工芸職人によるカルチャースクールの企画」		【一定の成果があるものの後継者育成に向けて支援が必要】 ・少数ながら後継者育成に関して一定の成果が得られている ・スゲの生産については、引き続き関係機関の連携協力が必要	
技術継承		組合の取り組み	
新商品開発 		＜高岡市＞ ・笠骨作りマニユアル制作 ・菅田面積調査 ・菅笠作り後継者育成講座	
販路開拓		評価	
・東京ギフトショー ・T.OOUL(高岡イオン)での展示会 ・日本橋とやま館での「越中福岡の菅笠展」 ・HOKURIKU+での販売、展示会		【高付加価値な商品開発のさらなる支援が必要】 ・染色スゲを活用した新商品開発や、高価格の伝統的な菅笠や新分野の商品開発が一定程度進んでいるが、高付加価値な商品開発に向けてさらなる支援が必要 【売上減少を止める抜本的な対策が早急に必要】 ・祭事等の菅笠の需要が売上の9割を占める。産業として維持していくためには、菅笠の価格の適正化と菅笠以外の新商品の販路開拓・拡大などの取り組みが必要。	

Ⅲ 支援機関による主な支援内容

1 富山県総合デザインセンター

県内中小企業の新商品開発や販路の開拓、PRなどの課題についてデザイン相談を実施（相談無料）。

また、3DプリンターやVR技術等を活用したデジタルデザイン検証装置等、デザイン開発設備が有料で利用できる。

富山県総合デザインセンター 電話：0766-62-0510 <https://toyamadesign.jp/>

2 富山県産業技術研究開発センター

県内中小企業の新製品・新技術開発や生産の合理化のための技術上の様々な問題を解決するため、技術相談・技術指導を実施（相談無料）。

また、県内企業の商品開発・検査等に必要な施設・設備が有料で利用できる。

ものづくり研究開発センター 電話：0766-21-2121

生活工学研究所 電話：0763-22-2141

機械電子研究所 電話：076-433-5466

県産業技術研究開発センターウェブサイト

技術相談 <http://www.itc.pref.toyama.jp/consult/soudan/soudan-top.html>

施設利用 <http://www.itc.pref.toyama.jp/consult/setsubi/setubiriyou-top.html>

3 公益財団法人富山県新世紀産業機構

①富山県よろず支援拠点（経営・創業に関する無料相談所）

様々な経営の悩みに対応できるよう多岐にわたる専門分野のコーディネーターが事業者の相談に応じ経営課題を分析。課題解決に向けた総合的・先進的経営アドバイスを行うほか、各支援機関との連携、課題ごとの適切なチーム支援など、環境の変化や事業の成長段階に応じた支援を継続的に実施。

対象：中小企業・小規模事業者、NPO法人・一般社団法人・社会福祉法人等

の中小企業・小規模事業者に類する者、創業予定者

（公財）富山県新世紀産業機構（経済産業省委託事業）

<https://toyama-yorozushien.go.jp/>

電話での相談予約：076-444-5605（富山県新世紀産業機構 内）

お申し込みフォーム、FAXでの相談予約はウェブサイトを参照

②専門家派遣事業

創業者や経営の向上を図る中小企業者が抱える経営、技術、情報化等に関する種々の問題を解決し、中小企業の順調な発展・成長を促進するため、適切な診断・助言・アドバイスを行う専門家を派遣。

派遣回数：最大8回まで（1事業年度内において1事業者あたり1案件まで）

派遣費用：派遣1回につき10,000円及び専門家の旅費の1／3を自己負担

（公財）富山県新世紀産業機構 中小企業支援センター

経営支援課 支援マネージャーグループ 電話：076-444-5605

<https://www.tonio.or.jp/info/senmonka/> （（独）中小機構事業）

③富山県事業承継・引継ぎ支援センター

親族内承継、従業員・役員承継、第三者承継（M&A）の事業承継全般について情報提供や相談への助言を行うほか、「後継者人材バンク」や全国本部のデータベースと連携したマッチング支援等を実施。

富山県事業承継・引継ぎ支援センター（富山県新世紀産業機構内）

電話番号：076-444-5625

<https://toyama-jigyoshoukei.go.jp/> （経済産業省委託事業）

4 ジェトロ富山（海外販路開拓支援）

貿易投資相談サービス（無料）のほか、海外販路開拓に係る各種情報や支援サービスを提供。

<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/toyama/>

電話での相談：076-415-7971

オンラインでのお申込みはウェブサイトを参照

富山県伝統的工芸品産業振興協議会構成団体 名簿（令和7年2月現在）

（敬称略）

	所 属 名	氏 名
産地組合	伝統工芸高岡銅器振興協同組合理事長	竹中 伸行
〃	井波彫刻協同組合理事長	花嶋 弘一
〃	伝統工芸高岡漆器協同組合理事長	柴田 治之
〃	庄川木工挽物会会長	島田 昭
〃	富山県和紙協同組合理事長	吉田 泰樹
〃	越中福岡の菅笠振興会会長	川堰 正治
地元自治体	富山市商工労働部コンベンション・薬業物産課長	岡地 睦美
〃	高岡市産業振興部産業企画課長	今方 順哉
〃	高岡市産業振興部地域振興交流課長	有栖 友広
〃	砺波市商工農林部商工観光課長	高畑 元昭
〃	南砺市ブランド戦略部商工企業立地課長	西井 有年
〃	朝日町商工観光課長	大谷 和哉
地元商工団体	富山市八尾山田商工会事務局長	田代 忠之
〃	高岡商工会議所地域振興部商工観光課係長	宮腰 恒
〃	高岡市商工会福岡支所長	加賀見政和
〃	庄川町商工会事務局長	土井 浩
〃	南砺市商工会井波事務所長	古木 元也
関係機関	（公財）高岡地域地場産業センター専務理事	末坂 進
〃	高岡市デザイン・工芸センター所長	日野 利
〃	富山県総合デザインセンター統括研究員	窪 英明
富山県	商工労働部長	山室 芳剛
〃	商工労働部次長・地域産業振興室長	今井 義昭
〃	商工労働部地域産業振興室伝統産業支援課長	川淵 貴