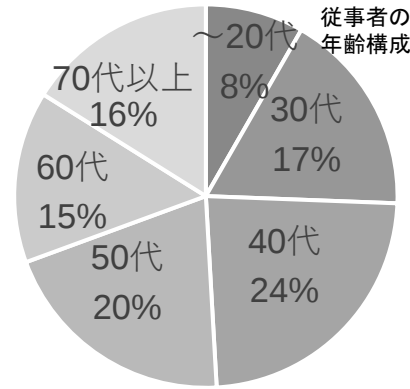
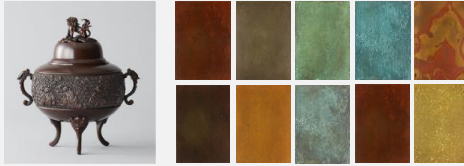


高岡銅器の「現状・課題」・「未来像」・「支援策」・「評価」

生産額は約96億円(R4)から回復

現状・課題

- ・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 → 鋳造 → 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っており、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態



未来像

- ・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

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

- ・伝統工芸ミライ創造事業
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

- ・MUJI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
- ・「高岡鋳物」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

産地組合等の取組状況

＜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)
- ・クラフトコンペティション(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

- ・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。



未来像

- ・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々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

技術継承

- ・「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

新商品開発

- ・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」



販路開拓

- ・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た魅力発信

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

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になど)

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)

組合の取組み

- 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ガイドツアー
・展示・販売会への出展
(JTCW 2023、ギフト・ショー、松屋銀座など)



高岡漆器の「現状・課題」 ・ 「未来像」 ・ 「支援策」 ・ 「評価」

現状・課題

- ・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。

未来像

・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。

支援策

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

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を活用しレ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

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

評価

高岡漆器の特色である彫刻塗の従事者は少人数となったほか、他の部門の職人も高齢化が進むなど後継者育成は喫緊の課題。
更なる対策・支援が必要。

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、新商品開発に対する更なる支援が必要。
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。

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)

組合の取組み

＜組合＞

- ・「ものづくり・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(高岡地域地場産業センターなど)
- ・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)

＜高岡市＞

- ・伝統工芸産業人材養成スクール(H8～)
(延べ約1,100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
- ・クラフトコンペティション(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)

庄川挽物木地の「現状・課題」 ・ 「未来像」 ・ 「支援策」 ・ 「評価」

現状・課題

- ・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。

未来像

- ・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トを高める。

支援策

技術継承

- ・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(授業料、道具代)

新商品開発

- ・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ド等・・・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)

販路開拓

- ・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+



評価

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、(かつてのサラダボールのような)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。

組合の取組み

＜組合＞

- ・小・中学生等への指導
- ・全国大会

＜砺波市＞

- ・となみブランドフェア
- ・と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

越中和紙の「現状・課題」 ・ 「未来像」 ・ 「支援策」 ・ 「評価」

現状・課題

- ・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。

未来像

- ・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。

支援策

技術継承

- ・富山県「匠の技術」継承支援事業・・・実績なし

新商品開発

- ・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

販路開拓

- ・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+

評価

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。

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。

組合の取組み

- ・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)

越中福岡の菅笠の「現状・課題」 ・ 「未来像」 ・ 「支援策」 ・ 「評価」

現状・課題

- ・生産額 約4,000万円(H29) → 約1,600万円(R4)
- ・事業所数・従事者数 77(H29) → 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9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組みが重要
- ・原材料のスゲの生産量が大幅に減少

未来像

- ・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

技術継承

- ・「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.OCUL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)

新商品開発

- ・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」



販路開拓

- ・東京ギフトショー
- ・T.OCUL(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

評価

【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

【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・拡大などの取組みが必要。

組合の取組み

- ＜高岡市＞
- ・笠骨作りマニュアル制作
 - ・菅田面積調査
 - ・菅笠作り後継者育成講座