

平成27年度 経済建設委員会と伝統的工芸品に係る 地元関係者との意見交換会報告

経済建設委員会では、「伝統的工芸品の振興について」をテーマに、以下のとおり、地域で県民の皆さんの生の声をお聴きする意見交換会を開催しました。

1 開催日

平成28年2月24日(水)

2 場 所

(公財)高岡地域地場産業センター(高岡市開発本町1-1)

3 参加者

県議会側

経済建設委員長	瘡師	富士夫
” 副委員長	平木	柳太郎
” 委員	横山	栄
” 委員	高野	行雄
” 委員	矢後	肇
” 委員	山上	正隆
” 委員	吉田	勉
地元議員	向	栄一郎
”	井加田	まり
”	川島	国

関係者

伝統工芸高岡銅器振興協同組合 理事長、副理事長、専務理事
伝統工芸高岡漆器協同組合 理事長、副理事長、専務理事、理事
計12名

4 テーマ

伝統的工芸品の振興について

5 意 見

(1) 販路の拡大について

伝統工芸高岡銅器振興協同組合

Y 市場規模がピーク時の360億円から130億円へ縮小し、販売額の50%を占める
仏具関連品の市場シェアは85%であるが、客単価の低下と共に、家族葬などの

拡大によりその販売拡大は見込めないと感じている。このような中、鋳物関連の中でスズ製品は十数億円市場となっている。

Y 直近の取り組みとして、東京オリンピックや北陸新幹線開業などを活用したいと考えている。また、法隆寺釈迦三尊像の復元を東京藝術大学と共同で行っている。

Y 富山県はPR下手と言われるが、技術力をいかして新しく製作したモノを紹介する場の創出が難しい。展示販売会であるギフトショー等への出展料は高額であり、インターネット販売では付加価値を乗せにくいほか、インターネット販売自体を嫌う作家もいるなど、販売における課題が多いと考えている。

伝統工芸高岡漆器協同組合

Y 海外からの伝統的工芸品に対する関心は高く、世界の消費者を見据えた産地PRや商品開発に努めたいと考えており、直近では、上海にて「第1回日本工芸展 上海 高岡漆器 2016」を（公財）日中友好会館と開催予定であり、220品目を出品予定。

Y 販売における課題としては、石川県、福井県と比べ、富山県のバックアップが弱いこと、昔は技術力の高いモノだけで売れたが、今は技術だけではなくパッケージを含めたデザイン性が重視されており、ブランディング・コーディネータとの連携が必要であること、インターネット販売への対応には熟練の技術力も重要だが、若い世代の意見も必要であることを感じている。

経済建設委員

Y 富山県は石川県、福井県よりもバックアップが弱いと言われたが、それはどのようなことか

○ 伝統工芸高岡漆器協同組合

○ インターナショナル・ギフト・ショーは、年2回（9月/12月）、東京ビックサイトで開催され、1回当たり20万人の来場者（国内外から小売、卸、バイヤーの他、一般客も多い）がある。前回は、地場産業センターが開設したブースに組合員として出店した。これに対して、石川県、福井県は県のブースが大きく、県としての力の入れようの違いを感じている。

（2）担い手の育成について

伝統工芸高岡銅器振興協同組合

Y 若手の技術習得に力を入れており、伝統工芸士は、3年前の18人から現在46人へ増加している（伝統工芸士の若手は40代前半（受験には12年以上の実務経験を要する））。

- Y 伝統産業の特性として、同じことを根気良く続けることが必要なため、事業者としては、育成に時間のかかる若い人を雇用するよりも定年した人を再雇用するほうが良い面もあり、年長者の雇用を支えているともいえる。
- Y 若手を採用したいが、求職者が少ない。高岡には若い作家志望はいるが、仕事として定着し従事してもらえるか、趣味の延長ではないかの見極めが難しい。また、ポリテクセンターから鋳物鋳造コースがなくなったことにより、技術を習得できる場所がないことが課題だと考えている。
- Y 産業としての魅力と将来性がないと、若手も業界に入っていない。

伝統工芸高岡漆器協同組合

- Y 漆器製作は、工程（木地、塗り、加飾）及び塗りの技法（青貝塗、彫刻塗、勇助塗）ごとに職人がおり、分業化されている。工程ごとの職人育成が求められるが、独り立ちには時間がかかるため、県の育成事業は是非続けてほしいと考えている。

経済建設委員

- Y 各地方にいろいろな伝統工芸品産地があり、年収にならないので若手が育っていないという課題があるが、海外からたくさんの観光客が日本を訪れるようになり、日本の伝統工芸品を高く販売できるようになれば、当然、若い人たちも育っていくことですので、連携した施策の実現に向けて、我々もしっかり勉強させていただき、進めていきたいと改めて思った。
- Y 後継者の問題も、市場の需要が一番大きな問題ではないかと思う。漆器も銅器も魅力は結構あるが、用途の変化への対応が必要ではないかと思う。例えば、魚津市に1軒だけある漆器店にスピーカーがある。魚津の別のところで作られたスピーカーであるが、全部漆器でできており非常に好評。今までの器などだけではなく、スピーカーなどに使うことによって、漆器の良さで新しい需要を生み出すことができるのではないか。銅器でも、違った面での用途も考えてみるべきではないかと思う。それがやはり根本ではないかと思うし、後継者の問題等も、若い人が業界の将来に魅力を感じる中で、ならば技術を磨いていきたいと思わせることも私は非常に大切だろうと思う。
- Y 県など行政に支援を求めても、結局行政も素人だから、本当の意味でよくわからないと思う。用途の変化によって、いかにして需要を高めていくかは、非常に大きな課題ではないかと強く感じたので、ぜひともそういう努力も必要ではないか。

(4) その他

伝統工芸高岡銅器振興協同組合

- Y 我々は分業の工程が長く、ものすごく分業化されている。分業という体制は、業界内で競い合う意味では非常に効果的だったが、個々の事業所が小さいことは、いろいろな展示会に出展することへのリスクが大きくなる。
- しかも、ただテーブルにどんと並べれば見てもらえる時代ではなく、例えば、こういう市場をつくりたいとか、市場をつくるための大きな仕掛けを考えながら、我々の食器、オブジェ、置物をこういうシーンで使う、和室だけではない、コーヒーを飲みながらこういうテーブルウエアで、と今の生活様式で若い夫婦がちょっと一輪差しを差す、そのようなシーンを見せる仕掛けや物語をつくる意味では、一零細企業が仕掛けをつくっていくことは、大変なリスクである。福井県や石川県は、我々は市場をつくっていくという意気込みがある。
- Y 私が30代のときには、ものすごく意欲があり、競い合って、1級技能士とか国家検定はみんな取った。商品開発をするためには、いろいろなことを知っていなければならず、例えば、アルミ、鉄と材料が変わるだけで、金属の性質がガラッと変わる。白銅、あるいはアルミ青銅という、我々のおやじがやっていた頃にはなかったものを、1級技能検定や国家検定の取得の過程でいろいろな金属に関する情報、加工、全てが勉強できた。当時は国の職業訓練校にたくさんの指導者と設備があった。現在のポリテクセンターには、我々業界の指導者はゼロ、設備もゼロであり、今の若い人が学びたい時には大学へ行くなど、自分でやるしかない。教育機関も絶対欲しい。国がやってくれないのだったら、県や市でやってくださいとお願いしたい。

経済建設委員長

- ・ 今日皆さんからいただいた貴重なご意見は、県当局に伝えさせていただく。
- ・ 貴重なご意見を踏まえ、政策立案にいかしていきたいと考えている。

