

高岡の漆器

【産地の特色】

高岡漆器は、加賀前田家二代目当主、前田利長公の産業振興策のひとつとして始まった。当初は、箆筥^{たんす}、長持^{ながもち}、針箱^{はりばこ}、膳^{ぜん}などの生活用品や家具が主であったが、その後明和年間（1764～1772）に中国風の様式が取り入れられ、明治初期までに現在の高岡漆器の特徴である「彫刻塗^{ちようこくぬり}」「勇助塗^{ゆうすけぬり}」「青貝塗^{あおがいぬり}」の3技法が確立され、産地の名声を内外に高めることとなった。

これらの技は歴代の名工によって伝えられ、多くの名作が作られるとともに、国の重要有形・無形民俗文化財に指定されている高岡御車山^{みくるまやま}に凝縮されており、高岡の文化として今日に継承されている。昭和50年9月に伝統的工芸品として国の産地指定を受けている。

産地の特徴としては、高岡銅器と同様に工程別の分業体制が確立されており、事業所規模が小さいことが挙げられる。

【動向】

令和4年度の販売額は、約2億6千万円であり、対令和2年度比12.5%増加した。新型コロナウイルス感染症により行動制限が最も厳しかった令和2年度に対して、令和4年度は、行動制限が緩和され、経済活動も徐々に再開されたことが主な増加要因と推察される。

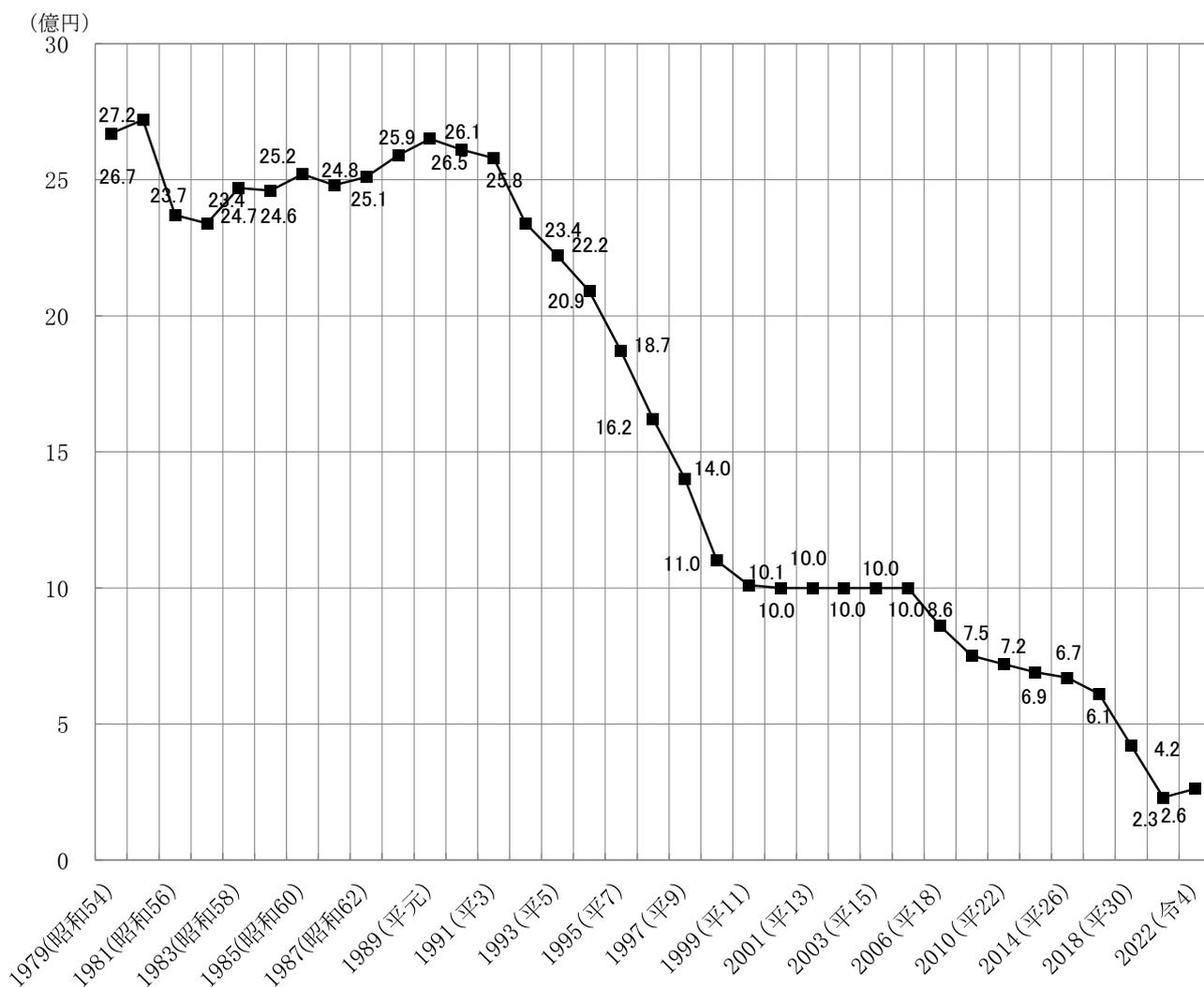
品種別の販売額の割合については、高岡漆器の伝統的製品である「盆類」や「箱類」の割合が減少傾向にある一方、「盛器、食器等」の割合が増加傾向にある。業種別の販売先割合については、小売店・デパート向けが31.2%と前回調査から24.2%増加しており、このことから経済活動が徐々に再開していることが推察できる。加工業従事者数を年齢構成別に見ると、60歳以上の割合が全体の60%以上を占めている。また後継者候補がない事業者の割合も7割を超えており、後継者の確保と技術継承が大きな課題となっている。

このような状況のもと、行政や伝統工芸高岡漆器協同組合等関係機関が連携し、次世代へ高岡漆器の伝統の技と魅力を伝えるための各種事業を進めている。

高岡の漆器

【販売額の推移】(単位:千円、%)

年	販売額	前回比
2014(平26)	670,871	-
2016(平28)	618,313	92.2
2018(平30)	416,116	67.3
2020(令2)	232,553	55.9
2022(令4)	261,593	112.5



高岡の漆器

【品種別販売額及び割合の推移】

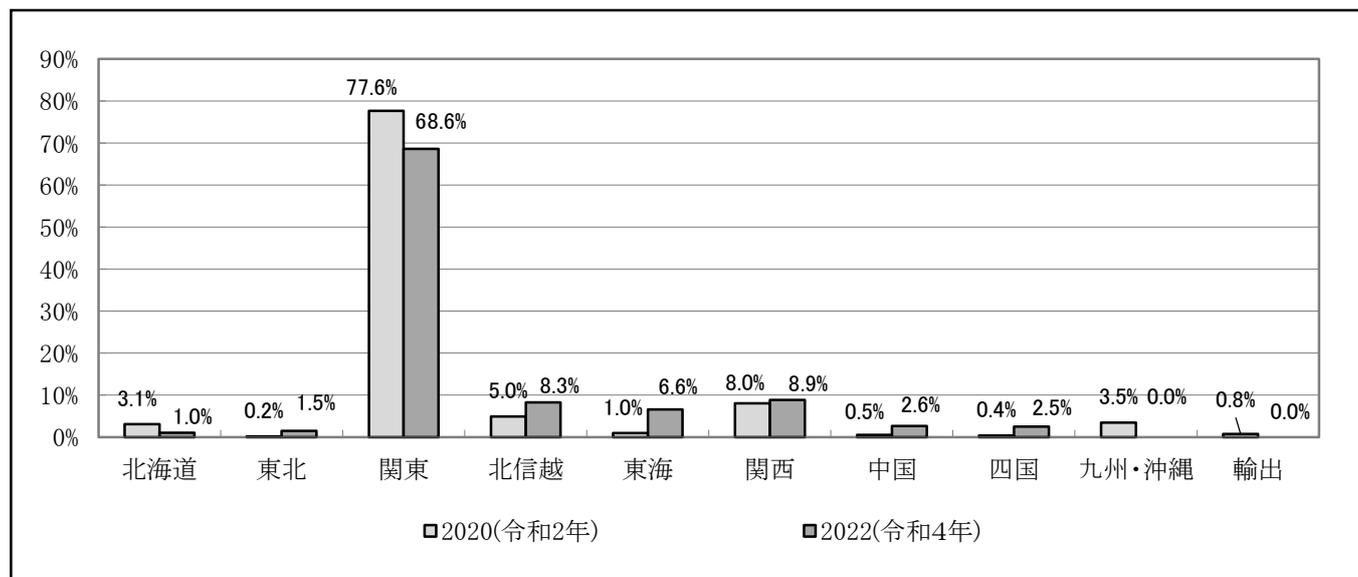
(単位:千円)

品種	2022(令和4年)		2020(令和2年)		2018(平成30年)		2016(平成28年)		2014(平成26年)	
	販売額	構成比	販売額	構成比	販売額	構成比	販売額	構成比	販売額	構成比
盆・膳類	32,586	12.5%	40,882	17.6%	82,561	19.8%	139,429	22.5%	235,238	35.1%
箱類	28,679	11.0%	32,064	13.8%	56,107	13.5%	75,300	12.2%	53,212	7.9%
室内調度品	9,371	3.6%	16,557	7.1%	45,377	10.9%	68,247	11.0%	61,523	9.2%
茶道具	9,371	3.6%	15,273	6.6%	10,332	2.5%	14,362	2.3%	21,822	3.3%
盛器・食器等	37,146	14.2%	21,185	9.1%	-	-	-	-	-	-
その他	144,440	55.2%	106,591	45.8%	221,738	53.3%	320,975	51.9%	299,076	44.6%
計	261,593	100.0%	232,553	100.0%	416,116	100.0%	618,313	100.0%	670,871	100.0%

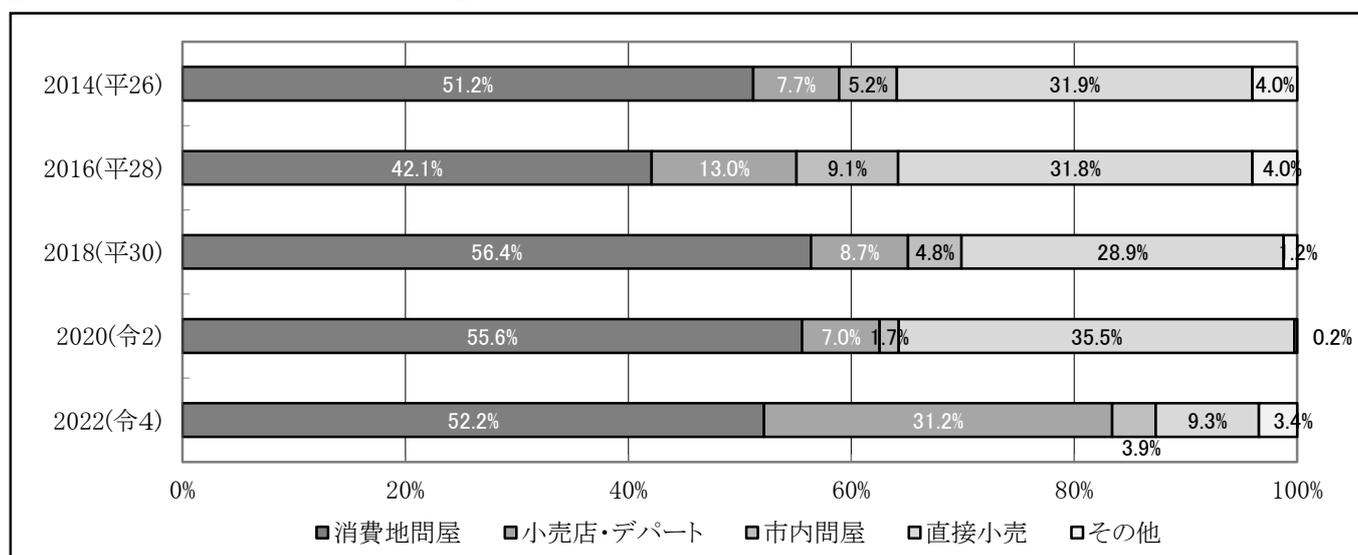
※盛器・食器等・・・盛器、食器、酒器(平成30年以前はその他に含む)

※その他・・・アクセサリ、産業観光、修理修復、日用品等

【地域別販売割合】



【販売先の業種別割合の推移】

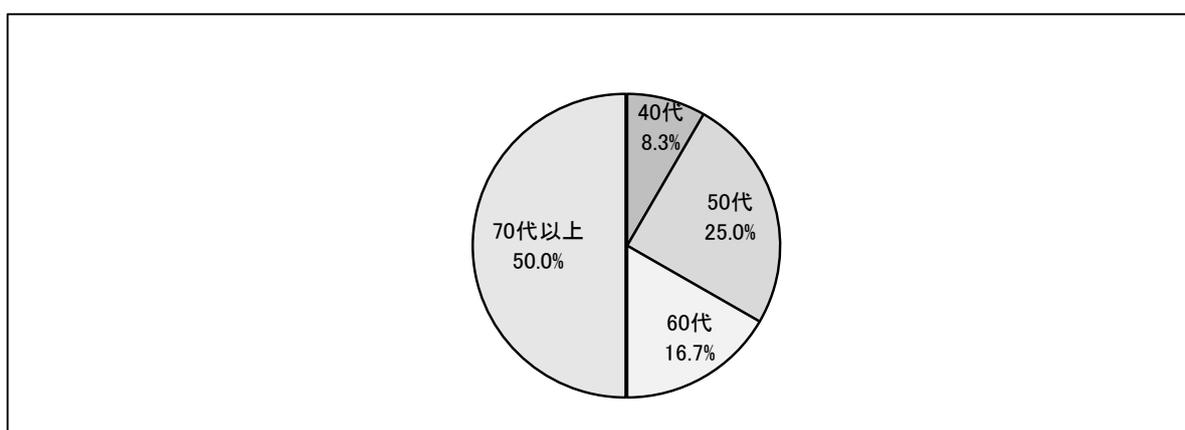


高岡の漆器

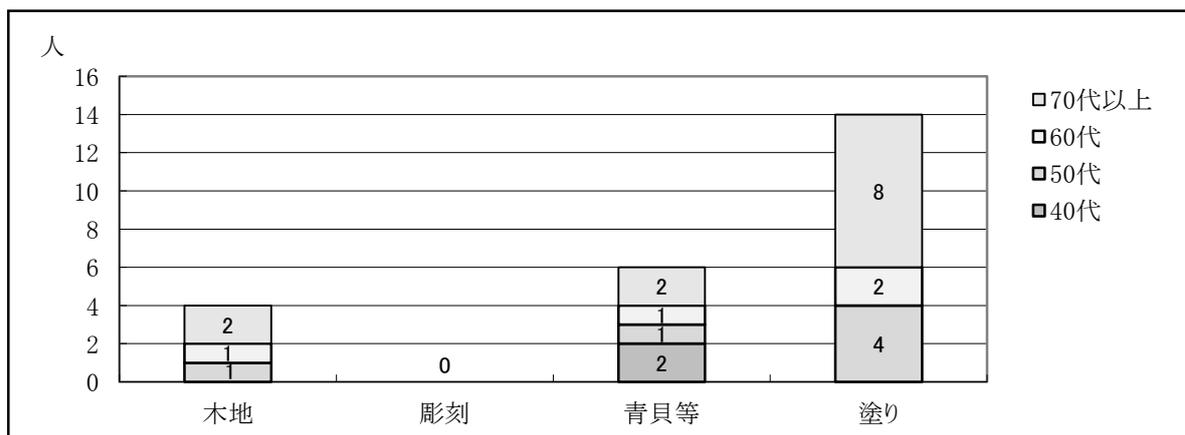
【事業所数と従事者数】

業種	2022(令和4年)		2020(令和2年)		前回比(%)		
	事業所数	従事者数	事業所数	従事者数	事業所数	従事者数	
問屋	8	40	8	40	100.0	100.0	
加工	木地	2	4	2	4	100.0	100.0
	彫刻	0	0	0	0	-	-
	青貝等	2	6	2	5	100.0	120.0
	塗り	9	14	8	12	112.5	116.7
計	21	64	20	61	105.0	104.9	

【加工従事者の年齢構成割合】



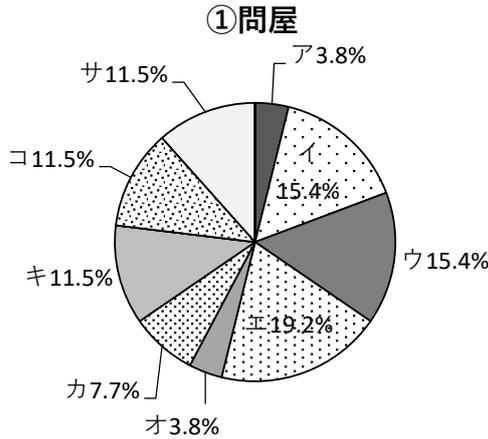
【加工従事者の年齢構成(製法別の内訳)】



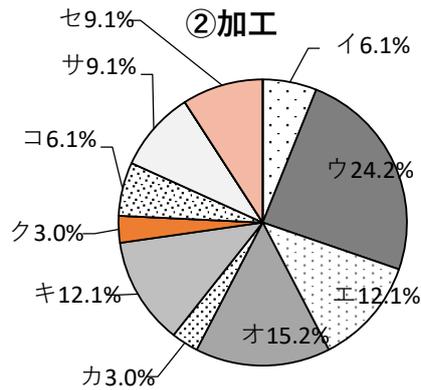
高岡の漆器

【意識調査について】

1 今後の方向性



- ア 新技術の導入
- ウ 新商品の開発
- オ 工房見学・体験などの産業観光の受け入れ
- キ 文化財などの修理事業
- ケ IoT等を活用した工程等の改善
- サ 新分野への参入
- ス 脱炭素に向けた取組
- ソ その他

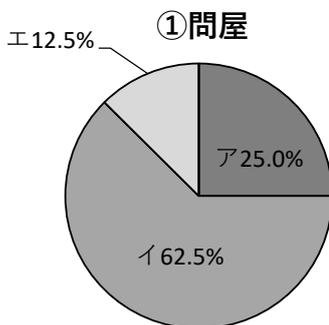


- イ 異素材の活用
- エ 国内の販路開拓
- カ 海外の販路開拓
- ク 事業の効率化による経営改善
- コ 技術継承などの後継者育成
- シ 多品種小ロットへの対応
- セ 現状のままでよい

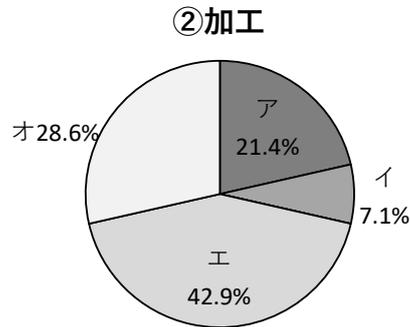
注: グラフにない項目は回答者なし

問屋は「国内の販路開拓(19.2%)」が最も高く、次に「異素材の活用(15.4%)」、「新商品の開発(15.4%)」と続いている。加工では「新商品の開発(24.2%)」が最も高く、「工房見学・体験などの産業観光の受け入れ(15.2%)」が続いている。問屋、加工それぞれの事業内容によって求める方向性に若干の違いはあるが、これまでの伝統的な技術を活かしつつ、新たな挑戦への意識が高まっている。

2 後継者について



- ア 後継者または後継者候補がいて、このまま仕事を継ぐ予定
- イ 後継者候補がいるが、このまま仕事を継ぐか未定
- ウ 後継者候補はいないが、誰かに会社を継いでほしい
- エ 後継者候補がないので、自分の代で廃業してもよい
- オ 後継者候補がないので、自分の代で廃業してもよいが、事業、技術は誰かに継承してほしい



注: グラフにない項目は回答者なし

問屋は、「後継者が継ぐ予定(25.0%)」、「後継者候補がいるが継ぐか未定(62.5%)」が大部分を占めるのに対し、加工は「自分の代で廃業してもよい(42.9%)」が大部分を占めている。高岡漆器の製作工程を支える職人の後継者確保と育成が求められる。