

第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画

令和4年3月

沖 縄 県

第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画 目 次

第1章 総説

1. 計画策定の意義	1
2. 計画の性格	1
3. 計画の期間	1
4. 計画の目標（成果指標）	2

第2章 伝統工芸産業の現状と課題

1. 伝統工芸産業の現状	3
①伝統工芸産業生産額の推移	4
②1人あたりの生産額	5
③伝統工芸産業従事者数の推移	6
④伝統工芸産業事業所数の推移	7
2. 伝統工芸産業の課題	8
各工芸品の現状と課題	11

第3章 計画の基本方向

1. 伝統的な技術・技法の継承と発展	17
2. 伝統工芸を活用した感性に働きかける魅力的な工芸産業の振興	17
3. おきなわ工芸の杜を拠点とした工芸産業施策の推進	18
4. 首里城復興基本計画と連動した取り組み	18

第4章 主要施策の推進方針 (伝統工芸産業振興に向けた施策の展開)

施策1 伝統的な技術・技法の継承と発展	19
1. 人材の確保・育成	19
2. 原材料の安定確保	20
3. 工芸的価値の強化	21
施策2 伝統工芸を活用した感性に働きかける魅力的な工芸産業の振興	22
1. 「稼ぐ力」の強化	22
2. 経営力の強化	24
3. 沖縄工芸の面としての展開	25
施策3 おきなわ工芸の杜を拠点とした工芸産業施策の推進	27
1. 商品開発、人材育成、起業促進の拠点づくり	27
2. 技術指導体制の強化及び共同研究等による課題解決、商品開発等	27
3. 工芸関連情報の集約・発信	28

4. 工芸従事者及び異業種等とのネットワーク構築	28
施策4 首里城復興と連動した琉球文化のルネサンス	29
1. 多様性・独自性をもつ琉球文化の再認識	29
2. 琉球文化を活用した産業振興	29

第5章 伝統工芸産業振興の推進体制のあり方

1. 工芸従事者	30
2. 異分野・異業種等の専門的人材	30
3. 国、県、市町村及び支援機関	31
4. 県民	31

(付表) 第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画主要施策事業	32
-----------------------------	----

(参考資料)

1. 沖縄県工芸産業振興審議会委員名簿	37
2. 第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画策定に関する審議経緯	38

第1章 総説

1 計画策定の意義

本県の伝統工芸産業の振興については、これまで8次にわたる沖縄県伝統工芸産業振興計画に基づき、諸施策が講じられ、工芸従事者はじめ国・市町村の努力と相まって、一定の成果を上げてきた。

しかし、本県の伝統工芸産業は、生活様式の変化や廉価で使い勝手の良い生活用品の浸透、生産従事者の後継者の確保難、原材料価格の高騰や良質な原材料の入手難などを背景に、生産額や従事者数は最盛期に比べて減少しており、なお厳しい状況が続いている。

本県の伝統工芸産業は、製造業全体に占める割合は小さいものの、県内全域に歴史をもつ産地が点在し、さらに新たな工芸品目や産地が創出されるなど、地域経済の活性化や観光産業の振興に重要な役割を果たしている。また、伝統的な技術・技法を活用し現代の生活空間・生活様式・生活文化で日常的に愛用される工芸品の広がりや県外ファンを多く抱える工芸作家の出現など、伝統工芸産業は新たな成長段階にあると言える。

伝統工芸品は、海外から染料や技法などが移入された歴史を持ち、地域で手に入る身近な自然素材を主な原材料として創意工夫しながら技を磨き、庶民や上流階級の日常生活及び国外への贈答用として活用されてきたものである。沖縄の気候風土や生活文化に根ざした原材料や技法、活用様式など、長い年月を経てこの土地で生まれ愛用され続けてきた地域が誇る宝であると言える。

伝統的な技術・技法を活用しひとつひとつが丹精に手仕事で作られる伝統工芸品は、「ゆとり」や「手作りのぬくもり」など、生活に豊かさと潤いを与えるものである。また沖縄の独自の歴史や文化、豊かな自然環境を反映しており、まさに沖縄のソフトパワーを活かした産業であり、昔ながらの伝統工芸品のみならず、観光土産品や生活必需品、ファッション、インテリアなど幅広い分野において、大きな発展可能性を有している。そのため、本県では、新たな沖縄振興計画において、地理的・歴史的経緯から育まれてきた地域の魅力的な文化資源や長い歴史・風土の中で培われてきた伝統工芸の技術・技法を継承するとともに、これら資源を活用し、魅力的なものづくりを図ることとしている。

以上のことを踏まえ、これまでの8次にわたる沖縄県伝統工芸産業振興計画の成果と課題を受け継ぎ、今後とも伝統工芸産業の振興発展を図るため、引き続き第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画を策定し、種々の振興策を推進する。

2 計画の性格

この計画は、沖縄県伝統工芸産業振興条例に基づき、本県伝統工芸産業振興を図るために必要な基本となるべき計画を策定するものである。

県においてはその施策の基本となるものであり、業界や市町村においては、活動の方向性を示すものである。

3 計画の期間

この計画の期間は、令和4年度から令和8年度までの5か年とする。

4 計画の目標

この計画は、長い歴史・風土の中で培われてきた伝統工芸のソフトパワーを生かし、技術・技法の継承や原材料の安定確保、市場ニーズに対応した商品の開発、おきなわ工芸の杜等を活用したネットワーク強化等の諸施策に取り組み、伝統工芸産業のさらなる活性化を図ることを目標とする。

・ 5年後の目指す姿 工芸産業生産額 3, 363, 318千円

※ 本計画での使用用語について

本計画でいう「伝統工芸品」とは、沖縄県内で生産される「伝統的工芸品」「伝統工芸製品」「その他工芸品」を含めた全工芸品のこととする。

第2章 伝統工芸産業の現状と課題

1 伝統工芸産業の現状

(1) 県内の状況

本県の伝統工芸品には、令和4年3月時点において、伝統的工芸品産業の振興に関する法律（以下「伝産法」という。）に基づき経済産業大臣の指定を受けた伝統的工芸品が5種16品目、沖縄県伝統工芸産業振興条例（以下「条例」という。）に基づき指定された伝統工芸製品が6種26品目、伝産法及び条例指定外のその他工芸品として、木竹工、金細工、ウージ染め等のその他染織物等がある。

これら伝統工芸品を製造する伝統工芸産業については、その伝統性や文化性を尊重し、技術・技法を将来にわたって保持するとともに、産業として維持・発展させる観点からこれまで各種振興事業が実施されてきた。

令和元年度における本県伝統工芸産業の生産額は、36億5,666万円となっており、第8次沖縄県伝統工芸産業振興計画の開始時の平成28年度との対比では8.9ポイント（3億5,813万円）減少している。令和元年度生産額の工芸品別シェアでは、織物が最も多く34%、陶器28.5%、ガラス17.3%、小木工7.2%、びんがた6.2%となっている。

生産額は、昭和57年度の57億5,500万円をピークに増減を繰り返しながらも、漸減傾向にあり、現在は、ピーク時の約6割まで縮小している。その中でも染織と漆器は昭和57年度の5割以下に減少している。

また、令和元年度における伝統工芸産業従事者数は1,661人、事業所数は728事業所となっており、平成28年度との対比では、従事者数は8.3ポイント（151人）の減少、事業所数は4.8ポイント（37事業所）の減少となっている。従事者数のピークは昭和56年度の3,570人、事業所数のピークは昭和59年度の1,446事業所となっており、現在はそれぞれピーク時の半数程度である。

生産額については、品目や年度による多少の増減はあるものの、長期的には減少傾向にある。

従事者については、年齢別では高齢層の割合が増加しており、従事者の経験年数別割合では5年未満の割合が減少していることから、若手従事者の確保と定着不足が懸念される。

伝統工芸産業の生産額・従事者数・事業所数等の推移

①業種別・年度別生産額

(単位:千円)

品名		27年度	28年度	29年度	30年度	R1年度	対30年度比	対27年度比		
伝 統 工 芸	染	芭蕉布	87,165	60,447	70,651	60,140	68,979	114.7%	79.1%	
		読谷山花織 ・ミンサー	36,305	26,814	26,390	25,589	25,435	99.4%	70.1%	
	織	首里織	37,703	38,521	38,763	39,876	35,146	88.1%	93.2%	
		琉球緋	146,065	152,016	165,370	171,989	146,836	85.4%	100.5%	
		久米島紬	74,300	73,147	74,831	66,124	46,292	70.0%	62.3%	
		宮古上布	26,227	24,400	52,686	50,156	42,656	85.0%	162.6%	
		八重山上布 ・ミンサー	733,010	720,551	757,380	687,385	844,174	122.8%	115.2%	
	物	竹富織物	6,545	6,126	6,069	7,071	6,379	90.2%	97.5%	
		与那国織	29,427	24,777	19,209	21,532	27,701	128.7%	94.1%	
		知花花織	13,379	26,643	20,384	18,597	12,114	65.1%	90.5%	
		小計	1,190,126	1,153,442	1,231,733	1,148,459	1,225,712	106.7%	103.0%	
	芸	染物	びんがた	226,318	245,807	268,396	245,984	226,331	92.0%	100.0%
		小計	1,416,444	1,399,249	1,500,129	1,394,443	1,452,043	104.1%	102.5%	
品	漆器	101,700	107,300	74,718	80,983	72,850	90.0%	71.6%		
	陶器	1,040,480	1,104,059	1,072,191	1,139,234	1,043,375	91.6%	100.3%		
	琉球ガラス	824,214	793,567	783,828	702,543	634,008	90.2%	76.9%		
	三線	76,721	107,040	90,070	93,661	94,334	100.7%	123.0%		
	合計	3,459,559	3,511,215	3,520,936	3,410,864	3,326,610	97.5%	96.2%		
そ の 他	ウージ染め・ その他染織物	88,305	78,413	93,183	82,615	67,611	81.8%	76.6%		
	小木工	415,299	425,168	404,794	400,718	262,442	65.5%	63.2%		
	小計	503,604	503,581	497,977	483,333	330,053	68.3%	65.5%		
総合計		3,963,163	4,014,796	4,018,913	3,894,197	3,656,663	93.9%	92.3%		

注1：工芸産業実態調査からの抜粋である。

ここでは「伝統工芸産業」と表記する。

以下 ②、③、④ の表も同様である。

②一人あたりの生産額(生産額/従事者数)

(単位:千円)

品名		27年度	28年度	29年度	30年度	R1年度	対30年度比	対27年度比	
伝 統 工 芸 品	染織物	芭蕉布	2,421	2,084	2,617	2,227	2,555	114.7%	105.5%
		読谷山花織 ・ミンサー	491	372	367	351	348	99.1%	70.9%
		首里織	661	727	615	604	689	114.1%	104.2%
		琉球紜	891	938	967	1,024	906	88.5%	101.7%
		久米島紬	714	754	756	703	472	67.1%	66.1%
		宮古上布	656	581	1,145	1,166	1,293	110.9%	197.1%
		八重山上布 ・ミンサー	4,470	3,448	3,624	3,777	5,554	147.0%	124.3%
		竹富織物	468	383	357	354	319	68.2%	170.4%
		与那国織	774	826	711	742	1,319	177.8%	170.4%
		知花花織	285	522	351	315	209	66.3%	73.3%
		小計	1,613	1,561	1,561	1,509	1,807	119.7%	112.0%
	染物	びんがた	2,663	2,255	2,485	2,703	2,515	93.0%	94.4%
	小計	4,276	3,816	4,046	4,212	4,322	102.6%	101.1%	
漆器 陶器 琉球ガラス 三線	漆器	2,906	2,104	1,779	1,975	1,917	97.1%	66.0%	
	陶器	2,775	2,706	2,785	2,785	2,490	89.4%	89.7%	
	琉球ガラス	2,775	2,804	2,958	2,382	2,272	95.4%	81.9%	
	三線	2,074	2,184	2,309	2,129	2,419	113.6%	116.6%	
	合計	2,208	2,114	2,163	2,079	2,132	102.5%	96.6%	
その他	ウージ染め・ その他染織物	1,077	933	941	1,233	1,470	119.2%	136.5%	
	小木工	6,019	6,346	6,325	6,463	4,772	73.8%	79.3%	
	小計	3,335	3,335	3,055	3,747	3,268	87.2%	98.0%	
総合計		2,307	2,216	2,244	2,200	2,201	100.0%	95.4%	

③業種別・年度別従事者数

(単位:人)

品名		27年度	28年度	29年度	30年度	R1年度	対30年度比	対27年度比	
伝 統 工 芸 品	染織物	芭蕉布	36	29	27	27	27	100.0%	75.0%
		読谷山花織 ・ミンサー	74	72	72	73	73	100.0%	98.6%
	織物	首里織	57	53	63	66	51	77.3%	89.5%
		琉球絣	164	162	171	168	162	96.4%	98.8%
		久米島紬	104	97	99	94	98	104.3%	94.2%
		宮古上布	40	42	46	43	33	76.7%	82.5%
		八重山上布 ・ミンサー	164	209	209	182	152	83.5%	92.7%
		竹富織物	14	16	17	20	20	100.0%	142.9%
		与那国織	38	30	27	29	21	72.4%	55.3%
	知花花織	47	51	58	59	58	98.3%	123.4%	
	小計	738	761	789	761	695	91.3%	94.2%	
	染物	びんがた	85	109	108	91	90	98.9%	105.9%
	小計	823	870	897	852	785	92.1%	95.4%	
漆器 陶器 琉球ガラス 三線	漆器	35	51	42	41	38	92.7%	108.6%	
	陶器	375	408	385	409	419	102.4%	111.7%	
	琉球ガラス	297	283	265	295	279	94.6%	93.9%	
	三線	37	49	39	44	39	88.6%	105.4%	
	合計	1,567	1,661	1,628	1,641	1,560	95.1%	99.6%	
その他	ウージ染め・ その他染織物	82	84	99	67	46	68.7%	56.1%	
	小木工	69	67	64	62	55	88.7%	79.7%	
	小計	151	151	163	129	101	78.3%	66.9%	
総合計		1,718	1,812	1,791	1,770	1,661	93.8%	96.7%	

④業種別・年度別事業所数

単位:事業所

品名		27年度	28年度	29年度	30年度	R1年度	対30年度比	対27年度比	
伝 統 工 芸	織 物	芭蕉布	21	15	14	14	16	114.3%	76.2%
		読谷山花織 ・ミンサー	74	72	72	73	73	100.0%	98.6%
		首里織	48	43	54	56	42	75.0%	87.5%
		琉球絣	46	48	50	48	46	95.8%	100.0%
		久米島紬	101	94	96	91	95	104.4%	94.1%
		宮古上布	14	21	23	26	15	57.7%	107.1%
		八重山上布 ・ミンサー	96	91	92	85	75	88.2%	78.1%
		竹富織物	13	14	15	18	18	100.0%	138.5%
		与那国織	35	27	24	26	19	73.1%	54.3%
		知花花織	47	47	52	59	58	98.3%	123.4%
	小計	495	472	492	496	457	92.1%	92.3%	
	染物	びんがた	31	34	31	32	30	93.8%	96.8%
	小計	526	506	523	528	487	92.2%	92.6%	
品	漆器	5	8	10	11	9	81.8%	180.0%	
	陶器	129	142	133	136	142	104.4%	110.1%	
	琉球ガラス	16	18	18	20	18	90.0%	112.5%	
	三線	23	29	25	25	24	96.0%	104.3%	
	合計	699	703	709	720	680	94.4%	97.3%	
その他	ウージ染め・ その他染織物	42	42	38	35	25	71.4%	59.5%	
	小木工	21	20	20	21	23	109.5%	109.5%	
	小計	63	62	58	56	48	85.7%	76.2%	
総合計		762	765	767	776	728	93.8%	95.5%	

(2) 全国の状況

全国には、伝産法に基づき経済産業大臣の指定を受けた伝統的工芸品が、令和3年1月時点で236品目あり、平成29年度における生産額は927億円、従事者数は5万7千人となっている。

また、全国の伝統的工芸品の生産額と従事者数の推移は、生産額のピークであった昭和58年度の5,405億6,400万円に比べ平成29年度は82.8ポイントの減少、従事者数のピークであった昭和54年度の28万7,956人に比べ同79.9ポイントの減少と、現在は何れもピーク時の1/4以下の大幅な減少となっている。

一方、本県の伝統工芸品は、ピーク時と令和元年度の比較において、生産額で36.5%、従事者数で53.5%減少となっており、全国の推移に比べ減少率は緩やかとなっている。全国の危機的状況と比較して本県生産額の減少率が比較的緩やかとなっている原因は、一部工芸品が観光消費を取り込んできたためだと考えられる。

2 伝統工芸産業の課題

(1) 市場ニーズへの対応

国内の伝統工芸品を取り巻く環境は、戦後の復興から高度経済成長を経る過程で、居住形態、産業構造、生活様式等の変化により、市場の縮小を余儀なくされてきた。本県でも同様に、戦後及び復帰後を経て、大量生産される手頃な価格の食器や容器、外国製造の衣類の浸透、家庭における伝統的な行事の衰退、伝統工芸品愛好家の減少等により、伝統工芸品は、生産額、従事者数、事業所数のいずれも最盛期と比べ減少している。一方で、土産品や体験商品などで観光客需要を取り込んできた工芸品や、現代の生活様式にも馴染みやすくデザインの自由度も高い工芸品などは、大きな減少を免れている。

消費者嗜好の多様化はますます進み、それに合わせて流通形態の多様化も進展しており、本県の伝統工芸産業を振興するためには、工芸従事者が市場の変化を的確に把握・分析し、それぞれの特色を生かした製品開発や市場展開、販路の開拓を行うことが理想である。しかし、多くの工芸従事者は、直接消費者に接する機会や業界の動向を把握する機会が少ないため、市場環境の変化を感じ取りにくく、新たなニーズに合致する商品製作に結びつきにくい。さらに、新たなターゲット客層に合わせた販路を自ら開拓することは製作技術とは全く異なる知識・技術であり、工芸従事者にとって高い障壁となっている。

(2) 人材の確保と育成

生活様式の変化だけではなく、産業構造や雇用環境も変化しており、伝統工芸産業の就労環境も大きく変化した。伝統工芸産業においては、従事者の後継者不足が続いており、市場の縮小もあいまって、工芸従事者の確保が産業として持続的発展を目指す上での大きな課題となっている。伝統工芸品は、熟練した職人の手作業により生産されることが魅力であり、技術を継承し、高度化するためには、後継者を確保し、育成することが不可欠である。

そのため本県においては後継者育成事業や人材育成事業などにより、人材の育成に取り組んでいるものの、技術・技法の習得に長期間を要することや低収入などの理由により、定着しない場合も多い。また、需要の減少により雇用を継続できないなどの課題を抱えている事業者もある。

また、工芸事業者が、生産性の向上やコスト低減、市場ニーズに対応した新たな商品開発等により収益を確保するには、製造技術のみならず工房経営や消費市場に関する知識や感覚も重要となっている。

(3) 原材料の安定確保

伝統工芸品の原材料は、伝統的に使用されてきた天然の原材料が主として用いられ、伝統工芸品の持つ独特の味わいを醸し出す重要な役割を果たしている。

これら天然原材料の中には、従事者の高齢化や後継者不足などによる生産量の不足や品質の不安定化等の傾向が見られ、良質の原材料（芭蕉糸、苧麻糸、琉球藍、陶土、漆器素地材など）が入手困難となっているものも少なくない。

特に、芭蕉糸や苧麻手績糸では、手績み従事者の減少により良質な手績糸の生産が減少するなど、産地事業者や市場が求める品質の原材料が不足しており、原材料製造事業者における後継者の確保と育成が課題となっている。そのため、芭蕉糸、苧麻糸や琉球藍の良質な原材料確保の試験研究や人材育成に取り組んできたが、原材料植物の栽培研究や、製造技術・技法の習得に長期間を要することから引き続き中長期的に取り組む必要がある。

また、移入・輸入原材料を中心に仕入れ価格が高騰しており、工芸従事者の収益を圧迫しているため、良質・安価で安定確保が可能な代替原材料の開発や利用促進が求められている。

(4) 経営力の強化

本県の工芸事業者は1名から数名規模の工房が多く、法人形態をとる事業者は非常に少ない。工芸事業者のほとんどが零細な体制で事業を展開しており、経営基盤の脆弱性という従来からの課題は依然として解決されていない。工芸事業者は、個々では信用力が弱く、事業活動に支障を来すことも少なくないため、例えば、産地組合では中小企業等協働組合法に基づく事業協同組合を設立し、各種共同事業を通してコスト低減を図っている。工芸事業者の産地組合加入率は工芸品によりばらつきがある。

また、工芸従事者は製作者として伝統技術・技法を学んできているが、多くは、財務や労務など事業所運営の知識はほとんど学ぶ機会がないまま工房等を経営しており、利益率やコスト計算などが十分にできているとは言いがたい状況にある。さらに新たな市場ニーズに対応した商品開発や販路開拓などに関する知識を習得する機会もほとんどなく、収益力の向上が意識されにくいことも課題である。

(5) 販売力の強化と販路開拓

本県の入域観光客数が増加している一方で工芸産業生産額は減少傾向にある。これは、多くの工芸従事者は製作活動が本業であり、零細なために市場調査や営業等の外注も困難な状況にあることから、観光市場向けの販路を開拓する体制が弱く、一部を除き観光需要を充分に取り込むことができなくなったことが原因であると考えられる。

近年、県内でも、現代の生活様式に合致する伝統工芸品や人気工芸作家の商品を取り扱うセレクトショップや卸等の流通事業者が成長しており、また県外から、工芸事業所に直接買い付けに来る流通事業者もいる。このような流通事業者は顧客を抱えるなど消費者ニーズを把握しやすい立場におり、工芸事業者に顧客の嗜好傾向を還元したり、売れ筋に沿った新商品製作・商品改善を依頼することも多く、販路の拡大のみならず、消費者と工芸従事者とのギャップを埋める貴重な存在となっている。

各染織物については、県外の着物市場を販路先として生産が飛躍的に拡大したが、現在は着物市場の縮小とともに本県生産額も減少している。染織物は本県伝統工芸産業生産額の中でも大きなシェアを占める工芸品であり、着物市場の動向はそのまま本県生産額に影響している。着物市場における沖縄県伝統工芸品のシェア拡大のために引き続き販売力の強化を図るとともに、特定の市場や販路に依存せずリスク分散を図ることも必要である。

(6) ブランド力の向上

伝統工芸品はひとつひとつ手作業で製作することから、生産量も少なく高価格となっている。低価格帯の生活用品等が市場に多く出回っているなかで、高価な伝統工芸品の購入意欲を刺激するためには、商品そのものの魅力のみならず、沖縄工芸品としてのブランド力向上は不可欠である。

本県の伝統工芸品は、気候風土や観光などに対する全国的な関心の高まりから、各種メディア等への露出機会も多く、入域観光客数も増加しており、消費者の認知度を高める機会や購入機会に恵まれているものの、一部工芸品を除いて認知度及び購入経験率は低い状態である。長い歴史の中で育まれた地域特性や素材、作り手、丁寧な製作プロセス等、本県伝統工芸品の付加価値と魅力を消費者に対して効果的に情報発信していくことが必要である。

さらに、モノとしての価値だけではなく、新分野展開によって新たなブランド価値の創造に取り組み、収益の選択肢を広げることも必要である。

(7) 経済的・社会的危機等への対応力

新型コロナウイルス感染症の拡大は、世界規模で未曾有のパンデミックとなり、世界経済及び社会生活に深刻な影響をもたらしている。消費行動や企業の経済活動等も大きな影響を受けており、本県においても、入域観光客の激減により観光客を対象としていた観光土産品や体験商品の売上減、展示販売会等イベントの中止・縮小、高額商品の購入控えなどが問題となっている。

このような状況において、いち早くSNSの充実やインターネット販売強化に取り組み、新たな商品やサービス、新たな顧客を獲得した事業者もある一方で、既存の販路先の縮小を受けても何らかの行動を起こせずにいる事業者も多い。経済的・社会的危機等の際にも、臨機応変に新たな情報発信方法や新たなサービスを開発するなどの対策、事業存続のための資金や収益の確保など、経営感覚が求められている。

各工芸品の現状と課題

品名	現 状	課 題
喜如嘉の芭蕉布	<p>生産額、従事者数ともにほぼ横ばいで推移している。製品は、着尺、帯地が中心である。</p> <p>組合では、糸作りから織りまでの一連の工程を体験するワークショップを実施している。後継者育成事業は休止中。喜如嘉の芭蕉布保存会が文化庁の補助により伝承者養成事業で年1～3人の後継者を育成しており、北部地域で人材確保を行っている状況である。</p> <p>国指定重要無形文化財保持者がおり織物の中でも知名度が高く、メディア露出も多い。</p>	<p>組合においては、若手従事者の確保が課題となっており、生産額の増加が見込めない状況である。特に、原材料である着尺用糸の入手難のため、生産にも影響している。</p> <p>良質な手績み糸の確保のため取り組んでいるものの、依然技術者育成が課題であり、芭蕉の栽培・管理や芭蕉手績みによる採織、糸にする技術の継承が必要である。</p> <p>一方で、後継者育成事業及び伝承者養成事業修了者の状況を調査しつつ、業界全体の生産状況等を把握する必要がある。</p>
読谷山花織・読谷山ミンサー	<p>ミンサーの半幅帯が人気だが、品薄で充分に対応できていない。着尺と帯の売上も、それほど落ちていない。</p> <p>組合では、新商品開発のために委員会を立ち上げるなど小物の商品開発に取り組んでいる。</p> <p>認知度を向上させるため、組合と村が協力して情報発信を行っている。</p>	<p>原材料である糸の品質（色ムラ、太さ）が一定しない、価格の上昇などの課題がある。</p> <p>花織とミンサーの技法が違うため、ミンサーの織り手の確保が必要である。</p> <p>インターネットの活用等、時代に合わせた取組や対応が課題である。</p>
首里織	<p>販売は、着尺・帯や小物が中心である。特に価格が手頃な半幅帯が人気だが、品薄で充分に対応できていない。小物は、かりゆしウェアやテーブルウェア等の需要が多い。</p> <p>組合員が自主的にグループを組んで製品開発を行い、ブランドを立ち上げ売り出している。</p>	<p>琉球びんがた組合と共同で整備する新しい拠点施設の運営のため、更なる商品開発等収益確保が課題であり、集客等の新しい取組も求められることとなる。</p> <p>Eコマースサイトの必要性は感じているが、資金や人材の確保が困難であるため、対応できていない。</p>

各工芸品の現状と課題

品名	現状	課題
琉球絣・南風 原花織	<p>分業で生産しており、工房・組合ともに生産規模の大きい産地である。着尺を中心に、名刺入れ、ネクタイ、かりゆしウェアなどの小物の販売で、売上は横ばい状況を維持している。</p> <p>組合商品である琉球びんがたとのコラボ商品は好評で、組合の収入確保という点でもよい取組となっている。</p>	<p>原材料（糸、染料）の価格が上がっているが、問屋への出荷価格に反映できていない。</p> <p>後継者育成事業では、括りの研修を一旦終了したが、これまで学んできた研修生が、後輩に指導していけるかが課題である。特にデザイン括りの技術継承が難しい。</p>
久米島紬	<p>生産規模・売上規模が大きく、組合体制も充実している。</p> <p>販売は、帯より着尺が主流である。</p> <p>さらに県や町の事業を活用して、ユイマール館で販売する新商品開発を行っている。</p> <p>ユイマール館への観光誘客とあわせて久米島紬の歴史背景に触れる観光コースを組合独自でも検討している。</p>	<p>原材料（絹糸）の価格が高騰し、確保も困難になってきている。</p> <p>後継者育成事業の応募者が少なく、確保が困難である。また、研修修了後、十分に収入が得られず、約半分が離職し、人材の定着が図れない。</p> <p>ユイマール館での物販・体験による収益増を図るため、観光事業者等とも連携して観光誘客と販売促進に取り組んでいく必要がある。</p>
宮古上布	<p>宮古上布十字絣はニーズが高いが、上布用の細い苧麻糸を手績みできる人材が少なくなっており、生産反数が減少し、供給が追いついてない。</p> <p>市場では高級品として高額で販売されているとはいえ、複雑で高度な技術と労力を要することと、販売を大きく問屋に依存しており出荷価格が低く労力に応じた収入にはなっていないことから、宮古上布制作に係る技術者の経済的な負担が大きい。</p>	<p>上布用の上質な苧麻糸の手績み技術者の確保、後継者育成が課題である。宮古苧麻績み保存会の伝承者養成事業への文化庁や市の補助により従事者の拡大を図るとともに、取引価格に関連する流通構造の課題解決に取り組む必要がある。</p> <p>草木染めの宮古上布は、ニーズがあるが、デザイン性の向上に課題がある。製品開発等、販路開拓に向けた取組を行っていく必要がある。</p>

各工芸品の現状と課題

品名	現 状	課 題
八重山上布・ミンサー	<p>売上は安定していて、ほぼ横ばい状況を維持している。着尺・帯は問屋へ卸し、小物はお土産店やホテル等で販売している。特に八重山ミンサーは認知度も高く、商品も多く、売上を伸ばしてきた。</p> <p>上布着尺用の上質な苧麻糸を績める人材が少なく、八重山上布の生産が減少している。</p> <p>竹富産地は、八重山ミンサー半幅帯を中心に生産している。全て問屋へ卸しており、売上は横ばいの状況である。</p>	<p>上布は、着尺用の上質な苧麻糸の確保及び糸績みの技術者育成、後継者確保が課題である。また、タテ糸の手績み技術の復活の取り組みが十分に進んでいない。</p> <p>糸績み人材確保のためには苧麻糸の買い取り価格を上げることが必要だが、帯・着尺の問屋への出荷価格が低いという流通構造の課題がある。</p> <p>竹富産地については、休職中の組合員が多いことから注文数に対応できていない部分があり、生産体制にも課題がある。</p>
与那国織	<p>ほぼすべてが問屋への出荷。売れ筋は絹の着尺（花織）。</p> <p>伝統工芸館はガイドブックにも掲載されており、まれに着物が好きな観光客が来ることもある。</p> <p>織り手が少なく、実働しているのは組合員の半数程度で、生産反数も減少傾向。織り手は初心者と熟練者しかおらず、中間層がない。後継者育成事業は休止中。</p>	<p>後継者確保含め組合の組織力が弱く、伝統工芸館での販売促進等の新しい取り組みをしようにも体制が脆弱で実施が不可能となっている。</p> <p>町の協力も得つつ、まずは組織体制の強化を図る必要がある。</p>
琉球びんがた	<p>認知度が高く、小物類はプリントも含め観光土産品店等にも多く取り扱われている。</p> <p>紅型の伝統的なデザインを活用した新しい取組をコンソーシアム等で展開している。</p> <p>組合は、長年の課題であった共同作業場を備えた新しい拠点施設を首里織と共同して整備している。</p> <p>世代交代の時期であり、若手の組合員の確保が課題である。</p>	<p>組合への加入率が低く、組合の共同事業が十分に展開できていない。組合内外の交流等を促進するなど、特に若い世代が業界に関与できる体制を確保する必要がある。</p> <p>那覇伝統織物組合と共同で整備する新しい拠点施設の運営のため、商品開発等収益確保が課題であり、集客等の新しい取組も求められることとなる。</p>

各工芸品の現状と課題

品名	現 状	課 題
知花花織	<p>平成31年4月に知花花織検査所を設置した。受注生産が主で、帯地がよく売れている。地元企業からの記念品需要も多い。</p> <p>かりゆしウェアや洋装地の注文もあるため、対応する人材の確保が課題となっている。</p> <p>地元イベントのインターネット配信で知花花織が紹介されたことを機に、インターネット販売での注文も入るようになってきている。</p>	<p>地元の愛好者が多く、地元企業や行政からの厚い支持を得られている。今後はさらに地元以外の県内・県外での認知度を上げていく必要がある。</p> <p>後継者育成の研修修了後、組合の織機が使えなくなることで離職する場合があります。作業場の確保と人材の定着が課題であり、組合は拠点施設整備を要望している。</p>
琉球漆器	<p>生活様式の変化等により、ピーク時に比べて危機的に生産額が落ち込んでいる。</p> <p>組合では、漆器まつりや共同販売等を行っていたが、近年はほとんど活動ができていない。原材料の木地づくりを行う人材も減っている。</p> <p>琉球漆器普及事業の取組や、首里城再建で琉球漆器が注目されている。</p>	<p>組合は、原材料確保や後継者育成等の業界の取組が十分にできていない状況にある。</p> <p>漆器の売上拡大のためには、市場ニーズに合致した新商品開発や、魅力を知ってもらうイベント等の取り組みが必要である。</p> <p>一方で、若手従事者等によるネットワークもできており、それぞれがデザイン性の高い新商品開発等を行っている。</p>
壺屋焼	<p>陶器全般は「やちむん」の呼び名で親しまれ、県外ファンも多く、工芸品の中でも生産規模2位のシェアがある。</p> <p>壺屋焼については、多様化するニーズに応え、壺屋焼の技術、技法を駆使し、コロナ禍においても精力的に製造に取り組み、オンラインでの販売力も高めている。</p> <p>組合では、陶器まつりや若手による展示会を開催し、「壺屋焼」の認知度向上に取り組んでいる。</p>	<p>県産陶土の確保が年々厳しくなっており、原材料の価格も高騰している。製土工場の機器の老朽化による修繕費や買い換えの費用負担が懸念される。</p> <p>組合加入率が低く、若手の組合員の確保が課題である。後継者を育成し、次世代へ継承する必要がある。</p> <p>認知度向上を図るためにも、情報通信技術力を高めることが課題である。</p>

各工芸品の現状と課題

品名	現状	課題
琉球ガラス	<p>観光客をターゲットとした商品展開により、県内観光土産店への卸しや観光施設での製作体験などを行い、成長する観光需要を取り込んできた。</p> <p>コロナ禍で観光需要が落ち込み、ガラス溶解炉の燃料費がかかるため炉を止めざるを得ない状況であった。観光客の回復が見通せない中、県内需要の取り込みやインターネット販売による販路拡大に力を入れている。</p>	<p>観光市場だけでなく、テーブルウェアや建材、インテリアなどの新たな市場開拓が継続的に必要である。そのため、各事業所が異業種との連携や商品開発に取り組んでいく必要がある。</p> <p>インターネット販売の売上を上げるため、適切なターゲットの設定やプロモーションが課題である。</p>
三線	<p>原材料の黒檀が稀少で生産数が増えていないため、三線の単価が上がっている。海外産の安い三線や、県外でも三線が作られており、県内三線職人の収入は厳しい状況である。</p> <p>組合では、音楽イベント等を通して県外の沖縄民謡ファンに対する三線愛好者拡大と三線購入促進を図っている。インターネット活用のほか、企業連携などに意欲的に取り組み、県産三線の普及を促進している。</p>	<p>黒檀の生産数の増とともに、代替材の研究や実用化が課題である。</p> <p>県外、海外産との差別化をはかり、県産三線の魅力を発信する必要がある。</p> <p>県外や国外でも三線愛好家は増えているが、県産三線の情報発信の場が少なく、様々な機会をとらえた更なる普及啓発が課題となっている。</p>
ウージ染め	<p>指定伝統工芸品ではないが、組合を組織するなど精力的に取り組む、商品開発が進んでいる。小物類の中でも高額な商品が売れ始めている。優良県産品やデザイン賞など、地元の特産品としても認知度が上がってきている。</p> <p>販売は、直営店以外にも、観光施設やお土産店、ホテル等でも行っており、県外でも定期的に展示販売会を行っている。</p>	<p>技術力向上と上質な商品の開発が課題である。高額商品の商品展開やマーケットを模索しているところである。</p> <p>インターネット販売で発信できる新商品の開発も必要である。</p>

各工芸品の現状と課題

品名	現状	課題
小木工	<p>指定伝統工芸品ではないが、漆器生地 of 供給など漆工とも親和性の高い工芸品でもあり、工芸振興センター研修修了後に個人工房を立ち上げ活動する従事者が多い。</p> <p>工芸品目の中でも生産額は4位のシェアを占めているが、平成17年度ピーク時と比較すると2割以下に落ち込んでいる。</p>	<p>販路開拓面では、生産から流通まで工房独自で行うため、流通システムの改善が課題である。</p> <p>消費者に対して、量産工業製品との違いや魅力を効果的にPRする手法の導入が必要である。</p>
金細工	<p>指定伝統工芸品ではないが、琉球王国時代は多くの金細工職人が守礼門近くで工房を構えていた歴史ある伝統工芸品である。</p> <p>工芸振興センターでも、ジューファー、結び指輪、房指輪等伝統的な技術・技法の研修を行っており、修了生はアクセサリー作家として活躍している従事者も多い。</p>	<p>結び指輪・房指輪の現代版アレンジや琉球王国時代の古典柄のモチーフ、その他沖縄独自の素材等を題材にしたアクセサリー等が数多く製作されており、現代の生活様式や消費者ニーズに合致しやすく、購入しやすい価格帯であることから、販売チャネルも拡大している。</p> <p>作りやすい一方で、沖縄工芸としての付加価値をどう付けるかが課題となる。</p>
工芸縫製	<p>指定伝統工芸品ではないが、工芸振興センターにおいて染織の二次加工促進のために技術研修が実施されており、修了生の多くは個人工房を立ち上げて活動している。</p> <p>染織の二次加工品は市場ニーズが少ないために製作の主は革縫製となっはいるが、伝統工芸を活用したデザイン性の高い二次加工品も製作している。</p>	<p>現代の生活様式や消費者ニーズに合致しやすい上に、デザイン性も高く、今後とも成長が見込まれる。</p> <p>配布用記念品等のニーズはあるが、大量生産体制が無く対応しきれないことが課題となっている。複数事業者で製造を分担する体制や製造ライン化等、生産効率を高める対策が必要となっている。</p>

第3章 計画の基本方向

本県伝統工芸品は、沖縄の独自の歴史や文化、豊かな自然環境の中で生み出され、熟達した職人により継承・発展してきた。染織物、陶器、漆器、ガラス、三線など多彩な品目があり、産地も県内各地に点在し、まさに地域に根ざした沖縄のソフトパワーを生かした産業として地域経済の原動力となっている。

今後とも持続的な発展を図るためには、長年の歴史の中で培われた伝統的な技術・技法を継承することは沖縄の独自性やブランド価値を維持するために重要であるとともに、消費者の感性に働きかける魅力ある商品の開発や新たな市場を切り開くことも必要である。

また、循環型社会への貢献性に注目した情報発信や観光産業との連携や他分野との交流により、新しい消費者層の獲得及び新たな価値の付与などが期待される。このような連携によって、異分野・異業種も巻き込んで裾野の広い産業の振興を目指していく。

そのため、令和4年3月に開館する「おきなわ工芸の杜」を沖縄工芸の拠点施設として、工芸従事者や、流通事業者、教育機関、工芸振興センター等支援機関などが連携を強化し、伝統工芸産業の振興発展と魅力ある産地の形成のため、次の基本方向のもとに、効果的な施策、事業展開に取り組むこととする。

1 伝統的な技術・技法の継承と発展

本県の長い歴史と風土の中で生まれ、熟達した職人により継承・発展してきた伝統工芸は、沖縄伝統文化の中心でもあり、本県の誇る宝である。

染織物、陶器、漆器、ガラス、三線など多彩な伝統工芸は、県内各地に点在し、地域の特性を反映した魅力に溢れ、本県産業のブランド化に寄与するとともに、地域文化の中心、地域経済発展の原動力となっている。長年の歴史の中で培われた伝統的な技術・技法を継承することは沖縄の独自性やブランド価値を維持するためにも重要である。

これらの伝統工芸の持続的な発展のため、その担い手となる後継者等の人材を育成するとともに、原材料の安定供給、工芸的価値や品質の認証等により、地域特性を反映した魅力溢れる伝統工芸の技術・技法の継承・発展に取り組む。

2 伝統工芸を活用した感性に働きかける魅力的な工芸産業の振興

伝統工芸産業は、生活様式の変化や、廉価な生活用品の浸透等により市場が縮小している。本県伝統工芸産業の振興発展のためには、伝統工芸品の持つ特色や伝統性を活かすなどその魅力を維持しつつ、時代とともに変化する市場ニーズに適切に対応し、消費者に受け入れられる商品開発及び新規の販路開拓を絶え間なく続けていく必要がある。また、伝統工芸品は高価格であることも購入に結びつきにくい要因となっているが、ブランド価値を上げることによって高価格に見合った価値あるものとして認知を広げることも有効である。

市場ニーズに対応した商品開発や販路開拓や経営力の充実強化については以前から提唱され続けている。工芸従事者向け人材育成においては、製作技術に関する内容に加え、市場ニーズに応じた商品開発や販路開拓、工房経営に関する知識を学ぶ機会を作る必要がある。また工芸従事者は製作が主たる活動であり市場調査や営業・販売促進活動まで直接実施できるとは限らないため、商品開発・デザイン・ICT・営業・販売等の人材が関わっていくことも有効である。

さらに、伝統工芸品は、モノとしての価値のみならず文化的価値も認識されていることから、他業種や他分野との連携を進めることにより、新しい客層が工芸品に触れる機会のみならず、既存商品・サービス等に新たな付加価値を付与することにつながることを期待される。このような連携によって、伝統工芸文化・観光産業の重要な資源としても、裾野の広い産業の振興を目指していく。

3 おきなわ工芸の杜を拠点とした工芸産業施策の推進

令和4年3月に開館する「おきなわ工芸の杜」では、展示室、共同工房、体験工房、貸し工房等が整備され、工芸振興センターが入居し、情報発信、人材育成、交流、商品開発などの機能が集約される。

工芸従事者向けセミナー・研修等の人材育成、貸し工房等の起業支援、貸し工房による商品開発支援、関係機関・他業種とのネットワーク構築促進等、伝統工芸に関するさまざまな段階に応じた支援機能を有する施設となる。

また、これまでは、一部認知度の高い工芸品は観光土産品店、有名作家の小物・食器・アクセサリ等はセレクトショップ等でも購入できるが、各地域に点在する伝統工芸品の多くは産地組合のショップや市町村イベント等が、消費者が触れることができる数少ない機会となっている。「おきなわ工芸の杜」において県内各地の伝統工芸品を一堂に展示できることにより、観光客はじめ多くの消費者が本県の伝統工芸の豊かさや魅力を体感できるものとして期待されている。

4 首里城復興と連動した琉球文化のルネサンス

本県伝統工芸品の多くは、琉球王国時代から培われてきた技術・技法を継承し、今の時代にも生き生きと伝えてきた貴重な文化資源でもある。令和元年10月に火災で焼失した首里城を再建するにあたり策定された「首里城復興基本計画」においては、首里城復元にかかる伝統技術の活用と継承や、琉球文化の復興と新たな文化の創出による産業振興を図る基本施策を一体的に取り組んでいく役割として位置づけられている。

さらに、首里城復元のみならず、首里城の焼失によって改めて価値が再認識された沖縄独自の文化について、琉球文化のルネサンスとして、伝統芸能や伝統工芸などの魅力を世界へ発信していくこととしている。首里城復興を契機に、沖縄が誇る伝統文化に携わる人々が連携を深め、また異分野の人々との交流を通して、新たな文化の創出を図り、本県伝統工芸産業のさらなる発展につなげていく。

第4章 主要施策の推進方針

本県伝統工芸産業の現状と課題及び本計画の基本方向を踏まえ、今後の主要施策を以下の通り展開する。主要施策の実施に当たっては、工芸従事者や関係機関等との連携を図り、効果的な施策推進に取り組むこととする。

施策1 伝統的な技術・技法の継承と発展

1 人材の確保・育成

伝統工芸産業は手作業を中心とした伝統的な技術・技法によって生産されており、高度な技術を保持する従事者の確保が必要である。一部工芸品を除いて若手の従事者の参入が少なく、研修修了生の定着不足も課題となっている。この要因としては、伝統工芸品の製造技術の習得に長期間を要することと、低収入であることなどが挙げられている。根本的な対策としては商品開発や高付加価値化等による収益増を図ることが重要ではあるが、伝統工芸品の価値の源のひとつは歴史と風土によって育まれた伝統的な技術・技法であることから、技術・技法の人材育成は重要である。

経済・社会情勢の変化に対応しながら伝統工芸産業の振興に向けた多様な人材の育成に取り組む必要があり、工芸振興センターや教育機関等との連携による工芸従事者の確保に努めるとともに、産地組合の後継者研修の充実に努める。

(1) 工芸従事者の確保と育成

現在、各産地組合が実施している後継者育成事業や工芸振興センターが実施する人材育成事業では、例年一定程度の応募があり工芸従事者を目指す人材はいるものの、十分な人材確保に至っていない。そのため、引き続き後継者育成事業への支援及び高度人材育成事業の充実化に取り組むとともに、収益増に繋がる施策展開とあわせて、工芸従事者が生きがいをもって活動できるよう、人材の確保・育成を図る。

- ・事業修了後の定着率の向上
- ・後継者(作り手、原材料製造)育成事業の実施
- ・高度人材育成事業の充実化
- ・工芸従事者の就労環境の向上

(2) 工芸従事者の技術の向上

本県の伝統工芸には多様な技術や技法があり、それらを習熟するためには数年から十数年程度の長期間を要している。また、市場ニーズの変化に対応した新商品の製作や改良器械の操作方法、効率的な原材料栽培方法など、新たな技術や技法の習得も必要である。

現在、各産地組合では組合員を対象とした技術や知識の向上を図る講習会等、工芸振興センターにおいては技術研究や工芸従事者に対する技術指導が実施されており、引き続き取り組んでいく。

- ・工芸振興センターにおける技術指導の拡充

- ・技術指導や講習会等における外部専門家等の活用
- ・工芸士認定制度
- ・先進技術の情報収集及び導入促進

(3) 教育機関等と工芸事業者の連携強化

県立芸術大学や工芸振興センターをはじめ、専門学校・各種学校等からも毎年多くの工芸関係の人材が輩出されている。特に学生にとっては工芸従事者として活動していくイメージや実体験をする機会が少なく、教育機関・人材育成機関等との連携を強化し、持続的に円滑な人材の確保と育成ができる仕組みの構築に努める。

また、県内の博物館や美術館、研究機関等の知見も活用し、技術・技法の研究や習得に活かしていくことも重要である。

- ・教育機関等と工芸事業者、関係機関等との連携体制の構築
- ・教育機関等と工芸事業者との共同製作等の促進
- ・体験学習の受入拡充促進
- ・学生や工芸従事希望者に対するセミナー・情報発信等

(4) 工房経営等に関する知識習得

工芸事業者が継続的に収益を確保するためには、工芸技術・技法の習得だけでなく、変化する市場環境に応じた商品開発や新たなブランディング等により収入増加を図り、さらにコスト計算や生産管理、取引先との条件交渉、財務や労務も含め、事業主として経営的な知識を学ぶことが求められる。

既存の人材育成研修等において工房経営に関する知識習得の充実化を図るとともに、起業支援やセミナーにおいて工房経営に関する情報を補足することも有効だと考えられる。また、様々な産業支援機関により開催されている商品開発セミナー・経営セミナー等の周知を図る。

- ・工房経営等に関する研修内容の充実化
- ・産業支援機関によるセミナー等の活用

2 原材料の安定確保

伝統的に使用されてきた原材料は、沖縄の気候風土だからこそ手に入れることができたものであり、伝統工芸品の独特な味わいを醸し出す重要な役割を果たしている。しかしながら、天然原材料の中には、生産従事者の後継者不足、資源枯渇化等により、入手困難となっている原材料（芭蕉糸、苧麻糸、琉球藍、陶土、漆器素地材、黒檀など）も少なくない。原材料の栽培技術の調査研究、原材料製造技術の改善及び関係者間の情報交換の場の提供等により安定供給を図る。

(1) 原材料生産従事者の確保・育成

芭蕉及び苧麻については、手続き糸や製造者の減少等から原材料の供給が充分に行えないうえ、栽培から糸績みまでの工程の従事者不足により高品質の手績糸が生産・供給困難になっている。琉球藍についても、栽培から製造まで対応できる技術者が減少し、琉球藍供給に支障をきたしている。

そのため、引き続き文化財保護施策等とも連携しつつ原材料生産従事者の確

保及び育成を図ることが必要である。

- ・ 原材料生産における後継者育成・確保の促進
- ・ 原材料生産技術の改善による品質の向上
- ・ 原材料供給における分業化、外注の導入促進

(2) 安定確保に向けた取組

計画的な原材料供給体制を図るためには、植林・栽培の段階から原材料製造まで計画的に取組むことで、安定生産・安定供給を図る必要がある。

また、関係機関等と連携し、原材料に関する情報が迅速に把握できるネットワークの形成など、安定確保の仕組み作りを支援する。

- ・ 原材料の必要量、賦存状況の把握
- ・ 原材料の栽培、植林等の推進
- ・ 伝統工芸事業者と関係機関とのネットワーク構築

(3) 代替原材料の開発と利用の促進

資源の枯渇化や原材料価格の高騰といった問題に対し、伝統工芸品の品質や量の維持・改善につながる代替原材料の開発が求められている。

これまで、工芸振興センターや工業技術センターで実施している代替原材料等に関する試験研究・製品開発事業などを継続して実施するとともに、試験製作や検証など工芸従事者の協力も得ながら、代替原材料利用促進に取り組む。

- ・ 代替原材料に関する試験研究・製品開発の実施
- ・ 代替原材料の情報提供及び利用促進

3 工芸的価値の強化

伝統工芸品はひとつひとつ手作業で製作されるため高価格となっているが、特に高価格商品の品質の悪化やばらつき、模倣品の流通等は消費者の信頼を失う危険性があり、品質の維持・向上、知的財産制度の活用促進を図る必要がある。

(1) 品質の維持・向上

品質の悪化やばらつきは消費者の信頼を失う危険性があり、伝統工芸品に限らず、どの分野でも高価格商品の品質保証は必須である。伝統工芸品の愛用者拡大や固定客獲得のためには消費者が求める品質を確保し、維持することが重要である。

現在、染織物については、品質の維持・向上のための県営検査制度を実施しており、市場での信頼を獲得している。その他、琉球ガラス、陶器、三線では、独自の検査に基づき、品質の維持・向上が取り組まれている。伝統的工芸品産業振興協会が発行する伝産マークや県証紙など品質の認証制度をはじめ、安心

- ・ 安全な製品を提供できる体制を構築する。
- ・ 県営検査制度の徹底と拡充
- ・ 各産地組合における検査制度確立への支援
- ・ 検査制度に関する情報発信の強化

(2) 知的財産制度の活用促進

本県伝統工芸品の認知度やブランド力が向上するのに伴い、模倣品への対策

が求められている。伝統的な技術・技法に基づかない模造品等が低価格かつ伝統工芸品と誤認されるような表示で販売されてしまうと、伝統工芸品の価格破壊が発生するのみならず、消費者の信頼を失う危険性がある。模倣品への対策としては、地域団体商標、意匠権等の知的財産権の取得が有効であることから、伝統工芸事業者や組合への普及・啓発に努める。

また、染織物については、県の染織物検査制度に基づき、検査に合格したのものには県証紙を貼付しており、この証紙は流通事業者には浸透しているものの、消費者の認知度は低い状況にある。そのため、検査制度の徹底と拡充及び県証紙の認知度向上に取り組む。

- ・ 模倣品の流入実態の把握
- ・ 知的産業財産制度の普及・啓発と活用促進
- ・ 県検査制度の徹底と拡充及び県証紙に関する情報発信の促進

施策2 伝統工芸を活用した感性に働きかける魅力的な工芸産業の振興

1 「稼ぐ力」の強化

後継者不足や経営基盤の脆弱さ等の課題についても、まずは収益を確保することが根本的な解決方法であり、「稼ぐ力」の強化は、本県の伝統工芸産業の持続的な発展を図るうえで重要である。沖縄の独自性でもある伝統的な技術・技法を活用し、これらを発展させ、市場ニーズに対応した商品開発やブランド力の向上、ICT（インターネット等の情報通信技術）の活用、販売力の強化等に取り組むことにより、「稼ぐ力」の強化を図る。

(1) 市場ニーズに対応した商品開発・新分野展開

伝統工芸品は、伝統の技術・技法を活用するなどその魅力を維持しつつ、時代とともに変化する市場環境やターゲット客層に対応し、収益につながる商品やデザイン開発、ブランディングが求められる。また、インテリアや建築資材などの新分野への用途展開、現代の生活様式にも馴染みやすい二次加工品の開発、デザイン活用による新事業展開、新素材による新しい工芸品の開発など、既存の伝統工芸愛好家だけではなく、様々な消費者層を取り込むための市場開拓と商品開発が重要となっている。

そのためには、工芸従事者が市場情報や新商品等に触れる機会を創出するとともに、商品開発・デザイン・ICT・営業・販売・金融・観光等の専門的人材と出会う機会が重要であり、異分野・異業種とのコラボレーションが生まれやすい環境を作っていく必要がある。

- ・ 市場情報に関する情報発信、セミナー・研修
- ・ 商品開発補助金
- ・ 新たな製品開発を支える技術・技法の開発
- ・ 商品開発・デザイン・ICT・営業・金融・販売等の人材とのネットワーク構築

(2) ブランド力の向上と情報発信の強化

本県の伝統工芸品は、テレビや雑誌等での紹介や観光客など消費者の認知度を高める機会や購入機会に恵まれているものの、一部工芸品を除いて認知度は低い状態である。また、伝統工芸品は、高度な伝統的技術・技法を用いひとつひとつ手作業で製作されるなど生産コストがかかるため高価格帯となっているものが多く、市場には廉価な大量生産の商品が浸透している中で、本県工芸品の魅力やブランド価値について認知を広めることが重要である。

伝統工芸品の歴史や特性・原材料・技法のみならず、ターゲット層毎に合致した媒体や手法、素材を用いるなど戦略的な情報発信を行い、工芸品の認知度向上を図る。さらに、伝統工芸品は本来、自然と共生する素材と技法で製作されるものであり、循環型社会の実現を目指す中で、自然との共生という点が工芸品の新たな価値として再評価されつつある。このように時代とともに加わる新たな価値も戦略的に情報発信していくことにより、さらなるブランド力の向上を図る。

- ・歴史や特性、原材料、技法などストーリー性のある魅力の表現
- ・情報発信の強化と認知度向上
- ・ICT活用などによる県内外への情報発信の強化
- ・条例や伝産法に基づく伝統工芸品の指定促進
- ・検査制度の充実など品質の維持・向上に向けた取り組みへの支援

(3) ICT活用

ICT（インターネット等の情報通信技術）は、経済活動やコミュニケーションだけではなく、人々の働き方やライフスタイルにまで影響を与えている。インターネット販売等により購買様式が変わったこともそうだが、生活で利用される製品の用途やデザイン、商品や情報に対する価値観にも影響を与えている。

工芸従事者の中でも若い世代は、ウェブ上でのブランド紹介ページ作成やSNSでの情報発信、インターネット販売サイト構築に取り組んでいる人も多い。一方で、高年齢層や工芸産地組合等はICT技術の担い手が不足していることから、ICT導入及び活用が進んでいない。商品ブランディングや消費者コミュニケーションツールとしても重要であるため、ICT活用メリットの周知や基礎的なICT技術の浸透を図る。

さらに、ICTを活用したデザイン開発、顧客サービス、新分野展開など、様々な可能性が期待できる。

- ・ICT活用に関する情報発信、セミナー・研修
- ・おきなわ工芸の杜 ホームページにおける工芸関連情報のプラットフォーム

(4) 販売力の強化と販路開拓

工芸従事者の多くは製作が主たる活動ではあるが、増加する観光客やインターネット販売など、販売機会を捉えることが、収益増のためには重要である。直接販路開拓に従事しなくとも、常に市場動向に注意し即座に対応できる知識習得は重要であると言える。

また、県内外のセレクトショップや卸等の流通事業者は、自ら工芸従事者の工房等を訪問して商品を買付けたり、消費者ニーズに合致する新商品製作を依頼することも多く、販路拡大に繋げる重要な役割を担っている。このような流通事業者の活躍を強化することにより販売力の強化と販路開拓を図ってい

く。

- ・市場ニーズに応じた商品開発・販路開拓や工房経営等に関する研修内容の充実化
- ・インターネット等を活用した販売システムの構築促進
- ・流通事業者と連携した販路拡大・販売促進の促進
- ・販売促進支援補助金（仮）

2 経営力の強化

本県伝統工芸産業が抱える経営基盤の脆弱性という従来からの課題の克服に向け、工房経営等に関する知識習得や外部専門家の活用により収益力の向上を図り、安定的な事業運営基盤構築のための取り組みを支援する。工芸事業者の経営力強化により、伝統工芸産業が自立的に成長・発展していくことが期待される。

(1) 経営感覚に基づいた事業運営・工房経営

工芸事業者は製作者として高度な伝統技術・技法は学んできているが、事業所運営のための経営的な知識をほとんど学ぶ機会がないまま起業し、工房を営んでいることが多い。コスト計算、生産管理、販売計画、収益の意識、資金管理、労務管理など、長期的な事業所経営のための知識習得機会が必要である。

また、工芸事業者の収益確保のうえでは市場ニーズに応じた商品開発等が重要であり、業界の動向や支援情報など県内外の情報提供を図る。

- ・工房経営等に関する研修内容の充実化
- ・産業支援機関によるセミナー等の活用
- ・中小企業診断士や経営コンサルタント等の活用促進
- ・おきなわ工芸の杜ホームページにおける工芸関連情報のプラットフォーム

(2) 各分野の人材との協働体制

経営感覚や市場ニーズに応じた商品開発・販路開拓等の知識が重要とはいえ、工芸従事者は製作を得意とする技術者であり、市場調査や営業・販売促進のプロフェッショナルではなく、商品製作の時間を確保する必要がある。

そこで、流通事業者からの市場情報、デザイナーとのコラボレーションによる新商品開発、観光事業者とのツアー造成、金融機関から取引先紹介など、商品開発・デザイン・ICT・営業・販売・金融・観光等に秀でた専門的人材と協働体制を組むことにより、お互いの得意分野を活かしたビジネス展開が図れることとなる。

- ・流通事業者と連携した商品開発・販路開拓体制
- ・工芸振興センター及びおきなわ工芸の杜を活用したネットワーク構築
- ・異分野・異業種とのマッチング
- ・外部資金獲得、活用にむけたノウハウの蓄積

(3) 収益力の向上と経営基盤の強化

工芸事業者は、零細で財政・経営基盤が脆弱であることから、戦略的な事業運営を行うため、収益力の向上と経営基盤の強化を図る必要がある。

そのため、中小企業診断士や経営コンサルタント等の専門家や外部機関等の

活用、税制、金融、産地診断及び経営指導等、中小企業施策の活用により、経営基盤の整備を促進する。

- ・中小企業診断士や経営コンサルタント等の活用促進
- ・中小企業施策の利活用促進
- ・事業体制のICT化の促進

(4) 組合機能の充実

産地組合について、工芸事業者の零細性などを補うため、事業協働組合を設立し各種共同事業を実施しているものの、各産地で、流通機能の有無、事業内容や組合員の利用割合、規模等が異なるほか、組合によって組合への加入率も異なる状況にある。

伝統工芸産業の振興にあたっては産地組合の充実・強化が重要であることから、共同購入や共同販売、後継者育成、流通やデザイン等の技術向上のための講習会の実施などを通して組合の機能を強化するとともに、組合員の福利厚生の上昇など、組合への加入促進及び定着に向けた取り組みを実施する必要がある。そのため、組合における安定的な事業運営基盤構築のための取り組みを支援する。

- ・組合運営機能の強化
- ・中小企業団体中央会による組合向けセミナー、各種補助金等の活用
- ・共同事業及び講習会等の拡充
- ・組合員の福利厚生改善
- ・産地組合における社会保険制度導入の促進

3 沖縄工芸の面としての展開

伝統工芸品は地域の歴史や風土に生まれ、伝統文化的な価値も有するため、モノとしてのみならず、情緒的かつ文化的な要素まで波及させる可能性を有している。

これまでも一部工芸品は、観光土産品として商品開発され定着し、観光客の工芸体験メニューとして人気である。また、リゾートウエディング、MICEなどの新たな観光産業分野が成長するに伴い、伝統工芸の魅力を生かしたウエディング衣装や引き出物、食の演出、記念品・景品等が生まれてきた。新規の高級ホテル開業に伴い、内装や調度品に工芸品が活用される事例も増加している。さらに、モノとしての価値だけではなく、コトと組み合わせること、例えば、産地を訪れ、職人とふれあい、製作工程を学び、地域に根付く工芸品の歴史を感じることで感動につながり、工芸品の新たなブランド価値を生むこととなる。

さらに、観光分野以外においても、伝統工芸品は、他業種や他分野との連携を進めることにより、新しい客層が工芸品に触れる機会だけではなく他分野において文化的価値を付与することにつながることで期待される。このような連携によって、伝統工芸文化・観光産業の重要な資源としても、裾野の広い産業の振興を目指していく。

(1) 観光産業との連携、観光需要の取り込み

伝統工芸は独自の歴史や風土に生まれ、地域らしい魅力あふれるコンテンツ

でもある。

しかし、本県入域観光客数が増加している一方で工芸産業生産額は減少傾向にあり、一部の工芸品を除いては、本県の伝統工芸産業は観光需要を充分に取り込みきれていない。

観光分野とは、特に伝統文化に関心がある層をターゲットに、観光客ニーズに対応した商品開発及び販路開拓、経験豊富な観光客でも楽しんで満足する新しい工芸体験、普段経験できない特別感のある観光ツアー、ホテルやMICE等の商品提案と商品開発など、多くの展開が期待できる。このように伝統的・文化的要素が加わることによって、観光商品にブランド価値と地域らしい魅力を付与することにつながる効果がある。

さらに、観光分野での商品開発等を進め、観光プロモーション等での露出や観光関連施設での販売等、タッチポイントを増やすことによって、伝統工芸品の認知度を高め、新たな工芸ファンの拡大に繋げることが期待できる。

- ・観光市場向けの様々な新商品・サービス開発
- ・観光プロモーションにおける伝統工芸品活用
- ・ターゲット客層毎に対応するPR素材等の整備
- ・観光関連事業者との連携体制構築
- ・消費客向け(製作体験、観光土産品、贈答用商品など)のプロモーション強化への支援

(2) 文化芸能等他分野との連携

伝統工芸と伝統芸能・文化はともに独自の歴史や風土に培われてきた。例えば、琉球舞踊が衣装や小道具と、三線が演奏と不可分であるように、もともと一体的に育まれてきたもので、親和性が非常に高い。伝統芸能・文化の関係者は、もともと伝統工芸への造詣が深く、身近な存在となっていることも多い。

また、伝統工芸と伝統芸能は愛好家も共通していると考えられ、歴史性・伝統性の高いものについては、伝統工芸と伝統芸能等が連携することによって相互に付加価値が高まることが期待できる。

- ・歴史・文化施設等との相互連携
- ・相互の客層・愛好家向けに、魅力の情報発信
- ・若手同士の異分野・異業種交流による次世代育成
- ・未利用資源を活用した新たなビジネスモデルの創出

(3) 沖縄のソフトパワーを生かした工芸産業の活性化

伝統工芸品は、モノとしての価値のみならず、沖縄の地域特性、伝統文化性なども併せ持つため、連携によって異分野・異業種において「沖縄らしさ」や文化的価値を付与することが期待される。

また、伝統工芸品そのものだけでなく、伝統工芸デザインを活用した二次的な商品や工芸技術を活用した建築素材、新しい教育学習メニュー、産地を訪れ歴史風土を感じる工芸ツアーなど、幅広い連携の広がりが想定できる。

伝統工芸が工芸品として評価されるだけではなく、工芸分野と異業種・異分野とコラボレーションすることにより新事業展開を促進し、伝統工芸の新たな価値を創造していくことが重要である。

- ・他分野と連携した様々な新商品・サービス開発

- ・異業種間ネットワークによる新商品開発・新分野展開の促進

施策3 おきなわ工芸の杜を拠点とした工芸産業施策の推進

一部認知度の高い工芸品は観光土産品店等でも販売されているが、各地域に点在する伝統工芸品の多くは観光客や消費者の目に触れる機会があまりなく、産地組合施設まで行かないと見ることができない工芸品も多かった。おきなわ工芸の杜において県内各地の伝統工芸品が一堂に展示され、共同工房や貸し工房の作業風景の見学が可能になることにより、多くの消費者が本県の伝統工芸の豊かさや魅力を体感できるものとして期待されている。

おきなわ工芸の杜は、伝統工芸産業の人材育成、情報発信、交流の拠点として、伝統工芸事業者、流通事業者、消費者、関係機関等の有機的なネットワークの構築に取り組むとともに、本章の主要施策の着実な推進を図るため、工芸従事者に対し効果的な支援を行っていく。

また、隣接する沖縄空手会館及び豊見城城址のほか、近隣にある海軍壕公園、その他観光施設等を管理する関係機関等が連携を図り、沖縄観光の振興や伝統文化の発信に資する新たな交流拠点の形成に取り組む。

1 商品開発、人材育成、起業促進の拠点づくり

おきなわ工芸の杜には工芸振興センターが入居することから、各種研修事業や技術支援、機械類の利用、試験研究のみならず、広く開かれた当施設を活用した新たな研修機会や交流機会が期待されている。

また、創業間もない工芸事業者等の事業が安定するまでの起業支援インキュベータースペースとしての貸し工房、工芸従事者の生産活動や研修のための各工芸品別共同工房も整備されており、起業・商品開発等が促進されるものと期待される。

- ・工芸振興センターによる研修事業、技術支援、試験研究等
- ・工芸従事者等の集積
- ・貸し工房等による起業支援
- ・共同工房等による商品開発促進
- ・情報の集約と発信機能の充実

2 技術指導体制の強化及び共同研究等による課題解決、商品開発等

本県伝統工芸産業の技術的底上げを図るためには、工芸振興センター等の試験研究・製品開発機能の充実を図り、伝統的な技術・技法を基本に、新たな技術導入等により、技術・技法の向上と改善に取り組むとともに、新しい原材料の開発や消費者動向を的確に把握したデザイン及び製品開発、生産性の向上に向けた技術・技法の開発などに取り組む必要がある。

工芸振興センターは総合的な工芸産業技術支援機関として、人材育成、技術支援及び試験研究等を実施している。おきなわ工芸の杜の貸し工房入居者や共同工房利用者を始め、工芸従事者との接点がさらに増加し、今まで以上に技術指導業務が重要になる。

おきなわ工芸の杜には工芸振興センターや工房が入居し、工芸従事者相互の連携及び工芸振興センター等との密な連携が促進され、伝統工芸品の課題解決のための共同研究や新たな商品開発が期待される。

- ・試験研究・製品開発、技術支援体制の強化
- ・専門技術員の支援ノウハウ力等の向上
- ・他の公設試験研究機関との連携強化
- ・工芸振興センター等によるコーディネート機能
- ・伝統工芸事業者等による共同研究の促進

3 工芸関連情報の集約・発信

多くの工芸事業者及び流通事業者等が工芸品展示会やポップアップ販売等の情報をSNS等で個別に情報発信している。多くは工芸従事者やショップ等に関心が高い人同士では共有されているが、初心者や観光客にはそれら情報に行き着くことが難しい。また、工芸従事者は産業支援の存在を知らないまま起業に至ることが多く、起業・商品開発・経営等に関するセミナーや補助金情報を入手することが困難となっている。

これら展示会や販売イベント情報、セミナー・補助金等支援情報を一元的におきなわ工芸の杜ホームページにおいてプラットフォーム化し、ここを見れば消費者も工芸従事者もワンストップで工芸関連情報を得ることができる、というような体制を構築する。さらに、工芸従事者が必要な支援や情報を判別できるように、工芸従事者同士のコミュニティへのわかりやすい情報伝達やアプローチ方法も工夫が必要である。

- ・おきなわ工芸の杜ホームページの充実化
- ・消費者・観光客向け工芸イベント等情報発信の拡大
- ・工芸従事者向け支援情報の一元化

4 工芸従事者及び異業種等とのネットワーク構築

市場ニーズの多様化に伴い、これまでの伝統工芸品アイテムに留まらず工芸品の面としての広がりを目指していくには、工芸従事者単独では難しく、異分野・異業種との協働体制が重要なポイントとなる。

おきなわ工芸の杜に入居する工芸振興センターは工芸指導所として開所してから長い歴史をもち、修了生も突出して多く、修了生同士の自然発生的なグループ活動も行われており、工芸従事者ネットワークや交流の要となっている。

工芸産業が面として広がるためには、人材育成機関や研究機関をはじめ商品開発・デザイン・ICT・営業・販売・金融・観光等を専門とする人材と工芸従事者が出会う機会が重要であり、さらに各役割分担のバランス良く構成されたチームができあがり、チームで新商品開発や新分野展開を進めることで、新たな「稼ぐ力」となるとともに、工芸の新たなステージが切り開かれていく。おきなわ工芸の杜には、情報が集まり、異分野・異業種人材も出入りしやすく多くのコラボレーションが生まれやすい環境を作っていく必要がある。

- ・工芸振興センターによるコーディネート機能

- ・ 伝統工芸事業者、研究機関等との共同研究の促進
- ・ 新たな支援体制の構築
- ・ 新ビジネスや新商品のシーズの事業化
- ・ 異分野・異業種とのマッチング
- ・ 外部資金獲得、活用にむけたノウハウの蓄積

施策4 首里城復興と連動した琉球文化ルネサンス

首里城は、まさに琉球王国の伝統技術が活かされた場所であり、現在、最高の技術を結集させて再建されようとしている。首里城そのものが最高級の伝統工芸品でもあり、復元に携わる技術者のみならず伝統工芸に携わる人々の誇りとなっている。

火災で焼失した首里城を再建するにあたり策定された「首里城復興基本計画」においては、首里城復元にかかる漆工等の伝統技術の活用と継承が位置づけられているが、加えて、沖縄独自の文化を、琉球文化のルネサンスとして、伝統芸能や伝統工芸などの魅力を再認識し、自信と誇りを持ち、その価値を将来に向けて高め、世界へ発信していくこととしている。

伝統工芸についても、沖縄の気候風土や生活文化に根ざし長い年月を経て生まれ愛され続けてきた地域が誇る宝であり、琉球ルネサンスの取り組みは、その普遍的価値が再認識される機会となる。さらにはこれら文化資源を有効活用した新たなビジネス創出や新商品開発など、本県伝統工芸産業のさらなる発展につなげていく。

1 多様性・独自性をもつ琉球文化の再認識

「首里城復興基本計画」においては、沖縄の伝統文化の多様性・独自性への認識を広げるために、首里城及び周辺エリアでの文化イベント、デジタル技術等を活用した理解促進、しまくとぅばの普及啓発など、伝統芸能や伝統工芸等に触れる機会を提供することとしている。

伝統工芸については、特色ある工芸品に触れる機会等を通して工芸品の特色や魅力を感じてもらい、伝統工芸への興味を喚起していく。

- ・ おきなわ工芸の杜における、展示、情報発信、工芸体験
- ・ 本県工芸に関する情報発信の強化
- ・ 工芸フェア出展等、工芸に触れる機会の創出

2 琉球文化を活用した産業振興

「首里城復興基本計画」においては、多様性・独自性を持つ本県文化資源を有効活用し、文化振興と産業振興の両面から相乗効果を生み出すよう、異分野・異業種間の連携を促進し、新たなビジネスモデルの創出や新商品開発を推進することとしている。

工芸分野はまさに異分野・異業種連携による商品開発の成功に結びつきやすい分野であり、これまでもさまざまな新商品が開発されてきた。このような取り組

みを推進することにより、工芸品のさらなる魅力や価値を高めていく。

- ・他分野と連携した様々な新商品・サービス開発
- ・異業種間ネットワークによる新商品開発の促進

第5章 工芸産業振興の推進体制のあり方

伝統工芸の産業振興施策は、伝統工芸の歴史的・文化的背景を踏まえつつも、産業としての自立的発展を目指して実施されてきた。

そのため、伝統工芸産業の振興に当たっては、工芸事業者の主体的取り組みに対して、県や市町村、国などが側面的な支援を行うことが望まれる。

また、伝統工芸産業は、地域で育まれてきた産業であり、県民一人一人が積極的に伝統工芸に触れ、日常生活の中で愛用していくことが工芸振興にも繋がっていく。時代とともに用途やデザインは変化していくが、その変わらない魅力と価値を共有し、次世代に伝えていくことも重要である。

1 工芸従事者

伝統工芸産業の担い手であり、伝統的な技術・技法を伝え育む貴重な技術保持者である。伝統工芸は長年の歴史の中で育まれた地域の宝であり、将来にわたって存続・発展することが望まれている。

課題となっている後継者不足や原材料不足は、収益が少ないために従事者が減っていることが要因のひとつであり、経営力の強化等による「稼ぐ力」を付けることも必要である。しかし、工芸従事者単独の取り組みには限界があることから、異分野・異業種人材との協働による機能の相互補完や新しい価値の創出が重要となっている。また、業界動向の情報や支援情報等を収集しやすい体制を作り、新商品開発やブランディングに役立てることも重要である。

2 異分野・異業種等の専門的人材

工芸品の魅力と可能性を十分に引き出すためには、工芸分野のみならず、異分野・異業種とのコラボレーション等による新商品開発や新分野展開が鍵となる。流通事業者からの市場情報還元やプロデュース、デザイナーとのコラボレーションによるデザイン開発、観光事業者とのツアー造成、金融機関からの融資、取引先紹介など、商品開発・デザイン・ICT・営業・販売・金融・観光等の専門的人材と協働体制を組むことにより、お互いの得意分野を活かしたビジネス展開が図れることとなる。

3 国、県、市町村及び支援機関

伝統工芸産業の自立的発展を目指すためには、施策は保護・保存のみを目的とするのではなく、稼ぐ力を高め産業として持続的に発展していくための支援が重要である。

国、県、市町村及び支援機関は、工芸事業者の熱意や主体的取り組みを常に把握し課題を共有し、持続的発展に繋がるよう、連携して工芸産業振興施策に取り組む必要がある。さらに、県民が誇りを持って日常生活の中で伝統工芸品の利活用が図られるよう環境整備に努めることが重要である。

4 県民

本来工芸品とは、生活空間・生活様式・生活文化の中で日常的に活用されてこそ存在価値を高めていくものである。県民にとっての存在感が薄れてしまうと、実態のない過去のものになってしまう危険性がある。

伝統工芸品は高価格なため購入や活用が促進されにくいことが課題ではあるが、伝統工芸品は、地域の資源、歴史、風土に生まれ、今日に受け継がれた文化的価値を有する重要な県産品である。また、物が乏しい時代に身近な自然素材で製作されてきた伝統工芸品は、すべて自然に還っていく循環型の商品として近年では再評価されている。例えば、地域の学校において、地元の自然素材で丁寧に製作される伝統工芸品製作体験、歴史文化施設での学習など、伝統工芸品に親しみ、その価値を学ぶ機会になると考えられる。

デザイン性に優れたものや素材のぬくもりに安らぐもの、食卓に深みを増すもの、気の利いた仕事グッズなど、さまざまな現代の生活様式に合致した工芸品が開発されている。工芸品を身近に取り入れることで生活が豊かになると感じる人も多く、工芸品が地元の人たちに愛され続け次世代に繋がっていくよう、県民一人一人が魅力的な工芸品に出会い続けられる環境を作っていくことが必要である。

第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画主要施策事業

推進方針	施策	事業・事業内容	事業主体	
施策1 1. 人材の確保・育成	(1) 工芸従事者の確保と育成	事業終了後の定着率の向上	国、県、市町村、組合等	
		後継者（作り手、原材料製造）育成事業の実施	国、県、市町村、組合等	
		高度人材育成事業の充実化	県	
		工芸従事者の就労環境の向上	組合、工芸事業者	
	(2) 工芸従事者の技術向上	工芸振興センターにおける技術指導の拡充	県	
		技術指導や講習会等における外部専門家等の活用	県、組合等	
		工芸士認定制度	県	
		先進技術の情報収集及び導入促進	県、工芸事業者	
	(3) 教育機関等と工芸事業者の連携強化	教育機関等と工芸事業者、関係機関等との連携体制の構築	関係機関、工芸事業者	
		教育機関等と工芸事業者との共同製作等の促進	関係機関、工芸事業者	
		体験学習の受入拡充促進	工芸事業者	
		学生や工芸従事希望者に対するセミナー・情報発信等	県、関係機関等	
	(4) 工房経営等に関する知識習得	工房経営等に関する研修内容の充実化	県	
		産業支援機関によるセミナー等の活用	工芸事業者	
	施策1 2. 原材料の安定確保	(1) 原材料生産従事者の確保・育成	原材料生産における後継者育成・確保の促進	県、原材料製造事業者
			原材料生産技術の改善による品質の向上	原材料製造事業者
原材料供給における分業化、外注の導入促進			原材料製造事業者	
(2) 安定確保に向けた取組		原材料の必要量、賦存状況の把握	原材料製造事業者、工芸事業者	
		原材料の栽培、植林等の推進	原材料製造事業者、工芸事業者	

推進方針	施策	事業・事業内容	事業主体
施策1 2. 原材料の 安定確保		伝統工芸事業者と関係機関とのネットワーク構築	県、関係機関、 工芸事業者
	(3) 代替原材料の 開発と利用の促進	代替原材料に関する試験研究・製品開発の実施	県、関係機関等
		代替原材料の情報提供及び利用促進	県、関係機関、 工芸事業者
施策1 3. 工芸的価値の 強化	(1) 品質の維持・ 向上	安全な製品を提供できる体制の構築	県、工芸事業者
		県営検査制度の徹底と拡充	県、組合等
		各産地組合における検査制度確立への支援	県、組合等
		検査制度に関する情報発信の強化	県、組合等
	(2) 知的財産 制度の活用促進	模倣品の流入実態の把握	県、組合等
		知的産業財産制度の普及・啓発と活用促進	国、県、工芸事業者
		県検査制度の徹底と拡充及び県証紙に関する情報発信の促進	県、組合等
施策2 1. 「稼ぐ力」 の強化	(1) 市場ニーズ に対応した商品開発・ 新分野展開	市場情報に関する情報発信、セミナー・研修	県、関係機関等
		商品開発補助金	県、関係機関等
		新たな製品開発を支える技術・技法の開発	県
		商品開発・デザイン・ICT・営業・金融・販売等の人材とのネットワーク構築	県、関係機関、 工芸事業者
	(2) ブランド力の 向上と情報発信の 強化	歴史や特性、原材料、技法などストーリー性のある魅力の表現	工芸事業者
		情報発信の強化と認知度向上	県、市町村、 工芸事業者
		ICT活用などによる県内外への情報発信の強化	県、工芸事業者
		条例や伝産法に基づく伝統工芸品の指定促進	県
	(3) ICT活用	検査制度の充実など品質の維持・向上に向けた取り組みへの支援	県、組合等
		ICT活用に関する情報発信、セミナー・研修	県、関係機関等

推進方針	施策	事業・事業内容	事業主体
施策2 1. 「稼ぐ力」 の強化		おきなわ工芸の杜 ホームページにおける工芸関連情報のプラットフォーム	県
	(4) 販売力の強化と販路開拓	市場ニーズに応じた商品開発・販路開拓や工房経営等に関する研修内容の充実化	県、関係機関等
		インターネット等を活用した販売システムの構築促進	県、関係機関、工芸事業者
		流通事業者と連携した販路拡大・販売促進の促進	県、工芸事業者
		販売促進支援補助金（仮）	県
施策2 2. 経営力の強化	(1) 経営感覚に基づいた事業運営・工房経営	工房経営等に関する研修内容の充実化	県、関係機関等
		産業支援機関によるセミナー等の活用	工芸事業者
		中小企業診断士や経営コンサルタント等の活用促進	工芸事業者
		おきなわ工芸の杜ホームページにおける工芸関連情報のプラットフォーム	県
	(2) 各分野の人材との協働体制	流通事業者と連携した商品開発・販路開拓体制	県、関係機関、工芸事業者
		工芸振興センター及びおきなわ工芸の杜を活用したネットワーク構築	県、関係機関、工芸事業者
		異分野・異業種とのマッチング	県、関係機関、工芸事業者
		外部資金獲得、活用に向けたノウハウの蓄積	県、関係機関、工芸事業者
	(3) 収益力の向上と経営基盤の強化	中小企業診断士や経営コンサルタント等の活用促進	工芸事業者
		中小企業施策の利活用促進	工芸事業者
		事業体制のICT化の促進	県、工芸事業者
	(4) 組合機能の充実	組合運営機能の強化	県、市町村、組合等
		中小企業団体中央会による組合向けセミナー、各種補助金等の活用	組合等
		共同事業及び講習会等の拡充	組合等
		組合員の福利厚生改善	組合等

推進方針	施策	事業・事業内容	事業主体
施策2 3. 沖縄工芸 の面として の展開		産地組合における社会保険制度導入の促進	組合等
	(1) 観光産業 との連携、観 光需要の取り 込み	観光市場向けの様々な新商品・サービス開発	工芸事業者
		観光プロモーションにおける伝統工芸品活用	県、関係機関等
		ターゲット客層毎に対応するPR素材等の整備	県、関係機関等
		観光関連事業者との連携体制構築	県、関係機関、 工芸事業者
		消費客向け(製作体験、観光土産品、贈答用商品 など)のプロモーション強化への支援	県、工芸事業者
	(2) 文化芸能 等他分野との 連携	歴史・文化施設等との相互連携	県、関係機関
		相互の客層・愛好家向けに、魅力の情報発信	県、関係機関
		若手同士の異分野・異業種交流による次世代育成	県、関係機関、 工芸事業者
		未利用資源を活用した新たなビジネスモデルの創 出	県、関係機関、 工芸事業者
	(3) 沖縄のソ フトパワーを 生かした工芸 産業の活性化	他分野と連携した様々な新商品・サービス開発	県、関係機関、 工芸事業者
		異業種間ネットワークによる新商品開発・新分野 展開の促進	県、関係機関、 工芸事業者
	施策3 1. 商品開発、人材育成、起 業促進の拠点づくり	工芸振興センターによる研修事業、技術支援、試 験研究等	県
		工芸従事者等の集積	県
貸し工房等による起業支援		県	
共同工房等による商品開発促進		県	
情報の集約と発信機能の充実		県	
施策3 2. 技術指導体制の強化及び 共同研究等による課題解 決、商品開発等	試験研究・製品開発、技術支援体制の強化	県	
	専門技術員の支援ノウハウ力等の向上	県	
	他の公設試験研究機関との連携強化	県、関係機関	

推進方針	事業・事業内容	事業主体
施策3 2. 技術指導体制の強化及び 共同研究等による課題解 決、商品開発等	工芸振興センター等によるコーディネート機能	県
	伝統工芸事業者等による共同研究の促進	県、工芸事業者
施策3 3. 工芸関連情報の集約・発 信	おきなわ工芸の杜ホームページの充実化	県
	消費者・観光客向け工芸イベント等情報発信の拡 大	県
	工芸従事者向け支援情報の一元化	県
施策3 4. 工芸従事者及び異業種等 とのネットワーク構築	工芸振興センターによるコーディネート機能	県
	伝統工芸事業者、研究機関等との共同研究の促進	県、関係機関、 工芸事業者
	新たな支援体制の構築	県、関係機関
	新ビジネスや新商品のシーズの事業化	県、関係機関、 工芸事業者
	異分野・異業種とのマッチング	県、関係機関、 工芸事業者
	外部資金獲得、活用に向けたノウハウの蓄積	県、関係機関、 工芸事業者
施策4 1. 多様性・独自性をもつ琉 球文化の再認識	おきなわ工芸の杜における、展示、情報発信、工 芸体験	県
	本県工芸に関する情報発信の強化	県
	工芸フェア出展等、工芸に触れる機会の創出	県
施策4 2. 琉球文化を活用した産業 振興	他分野と連携した様々な新商品・サービス開発	県、関係機関、 工芸事業者
	異業種間ネットワークによる新商品開発の促進	県、関係機関、 工芸事業者

1. 沖縄県工芸産業振興審議会委員名簿

(任期: 令和3年3月29日から2年間)

No	氏名	代表区分	現職名	備考
1	宮里 正子	学識経験者	浦添市美術館 館長	3期
2	林 優子	学識経験者	名桜大学国際学群 教授	3期
3	宮城 奈々	学識経験者	一般財団法人美ら島財団	2期
4	赤嶺 真澄	関係業界	那覇伝統織物事業協同組合 理事長	新
5	小渡 晋治	関係業界	琉球びんがた事業協同組合 特別顧問	新
6	松田 英吉	関係業界	琉球ガラス製造事業協同組合 理事長	新
7	大城 亮子	関係業界	沖縄デザインセンターゼロ 主宰	2期
8	大谷 哲生	関係業界	ファッションデザイナークラブ琉球 代表理事	2期
9	鈴木 修司	関係業界	ゆいまーる沖縄(株) 代表取締役社長	2期
10	佐久本 和代	関係業界	沖縄県中小企業団体中央会総務部長	新
11	渡慶次 憲夫	消費者代表	(株) スーパーリンペイ 代表取締役	新
12	大田 定 大城 弘文	関係行政機関	内閣府沖縄総合事務局経済産業部地域経済課長 ※前任者定年退職によりR3. 7. 29より委嘱	※新

R3. 7. 29時点

2.第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画策定に係る審議経過

期 日	会 議 等 (場 所)	審 議 内 容
令和3年 3月29日	第1回審議会 (県庁6階第2特別会議室)	・第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画の策定に係る諮問 ・第8次沖縄県伝統工芸産業振興計画の実績 ・第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画(骨子案)
令和3年 7月29日	第2回審議会 (オンライン)	・第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画(素案) ・各工芸品の現状と課題
令和3年 11月29日	第2回審議会 (県庁14階商工労働部会議室)	・第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画(素案) ・工芸従事者と異業種・異分野専門家とのネットワーク構築について
令和4年 1月5日～ 2月10日	県ホームページ等	・県民意見公募の実施 ・意見集約、最終案の修正
令和4年 3月31日	答申 (商工労働部部長室)	・第9次沖縄県伝統工芸産業振興計画の策定に係る答申

【織物部会】織物検査規格の見直し

期 日	会議等	審議内容
令和3年 3月29日	第1回織物部会	見直し案概要
6月9日	第2回織物部会	産地組合ヒアリング(南風原・読谷)
8月6日	第3回織物部会	産地組合ヒアリング(久米島・首里・喜如嘉芭蕉布・知花)
10月5日	第4回織物部会	産地組合ヒアリング(宮古・石垣)
10月6日	第5回織物部会	産地組合現地確認(南風原)
10月7日	第6回織物部会	産地組合現地確認(読谷)
11月9日	第7回織物部会	最終審議