

令和 8 年度 第 2 回京都市伝統産業活性化推進審議会 摘録

1. 日時

令和 8 年 6 月 8 日（月）午前 10 時～正午

2. 場所

京都市役所本庁舎 4 階 正庁の間

3. 出席者（五十音順、敬称略）

会長	大野木 啓人	京都芸術大学 常任理事・教授
副会長	米原 有二	京都精華大学 伝統産業イノベーションセンター長・人文学部 准教授
副会長	若林 靖永	北海道科学大学 未来デザイン学部 人間社会学科 教授
	今井 珠加	株式会社ビジネスガイド社 大阪支社長
	北川 淑恵	株式会社季縁 代表取締役
	田中 冬一郎	市民委員
	田中 栄人	京の伝統産業わかば会 会長
	田中 雅一	京都伝統工芸協議会 会長、京都府仏具協同組合 理事長 (公財) 京都伝統産業交流センター 理事長
	谷 明音	市民委員
	畑 利和	京の伝統産業春秋会 会長
	廣岡 青央	地方独立行政法人京都市産業技術研究所 研究室 副室長・共創推進センター長
※欠席	金井 善彦	独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ） 京都貿易情報センター所長
	小林 啓治	京都府立大学 名誉教授
	小山 汀奈	Pieces of Japan 株式会社 代表取締役 CEO
	栄井 奈々子	株式会社グランビスタ ホテル&リゾート 広報・PR 課
	竹口 尚樹	京都信用金庫 常任理事・経営管理本部長
	永田 宙郷	合同会社ててて協働組合 代表社員

4. 内容

(1)京都市（後藤伝統産業振興担当部長）挨拶

(2)大野木会長冒頭挨拶

この審議会において、長きにわたって会長を務めた、若林先生が仕事の都合で京都を離れたこともあり、会長の命を受けた。会長という重責を務めるので、皆さまの協力をお願い

いしたい。

今の伝統産業界は難しい状況にある。その中で、今年度は第3期計画のまとめと第4期計画の策定に向けて議論をする非常に大事な1年だと思う。第4期の計画に向けた話を中心に議論していきたい。

(3)事務局説明

資料に沿って説明

(4)審議

<米原有二副会長>

事務局から2つの説明があり、1つは現状のデータについて、もう1つはそれを踏まえた今後の第4期計画の方向性について。まずは、伝統産業の現状についてご意見いただきたい。

<田中雅一委員>

京都の仏壇・仏具の業界の状況は厳しく、右肩下がりになっている。経済センサスの「宗教用具製造業」としては横ばいかもしれないが、非常に厳しい状況が続いている。

祭壇や棺桶などは仏壇・仏具の商圏のものではないので、仏壇・仏具の実態を表す資料としては適していないと思う。

<畑利和委員>

私どもの薫香業界はインバウンドのおかげで売上の確保はできている。お香や匂い袋だけでなく、最近は「かける」という、クローゼットにハンガーと同じように吊るすものも若い世代から好評だ。

近年、大学を卒業した方が事務職ではなく、工場でお香を作りたいと入社してきた。現在のAIの目覚ましい発展により事務職ではなくて、自分で技術を身に付けたいという若い方も増えてくるのではないかと感じている。ただ、そのような若者がいかに定着してくれるか。伝統産業の現実を見据えた上でどうやって売り上げを上げていくか考える上で、人材の定着は一番大事である。

<田中栄人委員>

私は京都市の伝統産業事業者の45歳以下の職人が集まる会である「京の伝統産業わかば会」（以下、わかば会）の会長をしている。

私自身は京友禅の金彩をやっているが、コロナ禍もあり京友禅の業界はかなり衰退している。売上が戻るのは難しい業界と思う。

第3期計画の後半期5年での取組で、ビジョンを考えるうえでの4つのポイントとし

て「持続可能なものづくり」「暮らしの中に伝統産業製品を」「選ばれる商品づくり」「つくり手・買い手・使い手のコミュニケーション活性化」とあげていただいている。私のような分業が非常に細かい業界ではかなり難しい課題だと思う。最終製品を作る事業者には合うのかと思った。

今、金彩の技術を他に転用する形で新しい仕事を増やしている。一例として、ゴルフヘッドに金彩を施している。これを始めるにあたって、自分の技術は根本的に何なのかという分解をしてみた。定着剤を使って金を施す加工が根本であると考え、下請けというスタイルは変えず、取引先を変えることで仕事を増やしていった。

京都の伝統産業には分業が進んでいる業界も多い。分業制で最終製品を作っていない方々に、まずは自社の特徴は何なのか考えるきっかけを作ることは必要かと思う。新たに最終製品を作るのは難しい。下請けの立場をうまく活かして製品に関わるというのも良いと考える。

<米原有二副会長>

ご指摘いただいた通り、非常に分業が進んだ分野もある。京都市の伝統産業を一括りにして議論の俎上にあげているが、74品目の状況はそれぞれ異なる。中には分業構造が非常に進んでいて、最終製品を作らない方々が大半を占めるような業界もある。また、生活に近いもの、祭礼、宗教に関わるものなど、売上や出荷額という観点だけで分析しても見えてこないものもある。第4期計画では状況に応じた支援を目指していきたいところである。

<田中雅一委員>

京都府仏具協同組合では廃業が続いている。いかにそれをなくすか考えなければならぬ。工芸分野の専攻のある大学などを卒業した方々がどういったところに就職されているのか、また、その方々を受け入れる力があるのかということは大事。

第4期の方向性の話になるが、「事業拡大に意欲がある事業者」と「課題を抱えており、その存続が京都の文化等へ大きく影響する事業者」という区分けがわかりにくい。事業者は皆日々意欲をもって仕事をやっておられる。

<米原有二副会長>

この審議会資料は素案なので、表現は検討する必要がある。

先般、第4期計画の策定部会を開催した。その場では人材に関しての話がたくさん出た。後継者の育成と言っても、最終的には伝統産業事業者の売上が上がれば後継者が増えるという話もあった。

<田中冬一郎委員>

私は銀行で国際部門を担当しており、他には NPO の代表も 10 年くらいやっている。お示しいただいた資料では、京都市内の先進事例でインバウンド市場の余地があるということから販路拡大の話を取り上げている。一方で、他都市の先進事例では海外展開より効率化の話などが中心。他都市でもインバウンド展開でうまくいっている事例があれば資料に説得力が増すのではないかな。

<事務局>

京都市外の事例は海外展開の事例についても充実させて、皆さまに還元できるようにしたい。

<今井珠加委員>

ヒアリング調査を実施する事業者の中にはすでに活躍されている方も多く見受ける。この調査をまとめたらとても参考になると思うので、調査を進めて展開していただきたい。

データを見ていると、仏具や分業が必要な品目の出荷額が下がっている傾向にあると思う。

着物全体を売りたい気持ちはあるが、普通の着物を着るのはハードルが高いと感じる。着物ドレスなどファッションとして取り入れたものなら受け入れられやすくなる。

一方で、個人的には仏壇・仏具は難しい分野と考える。弊社の展示会では陶磁器などは作りやすく、売れやすい印象があるが、仏具業界ではお飾りでアクセサリーを作るケースは見受けるが、本来の仏具の技を活かしていないように感じられ、残念に思う。昨今は仏壇のある家も少なくなっており、まずは素晴らしい技術を広めるのは大事だと思う。

先日、就職を考えている方を集めて織物産業で働く方の声を聞く企画を行った。企業にエントリーする前に仕事内容ややりたいことを整理する場所を提供するのは大切と感じた。仕事への理解度を高めることは重要と思う。

<北川淑恵委員>

私は着物のアップサイクルの仕事をしている。昨今、円安が進んでいて、海外展開すれば、ドル建てで儲かるというのは定説だったと思う。ただ、今はそういう現状ではない。会場代、人件費、輸送代などすべてドル建てで請求があり、とてもコストがかかる。今から海外で販売して稼ぐのは難しいと思う。

また、仏壇・仏具の業界の需要を伸ばすお手伝いをできたらと考えている。我々が詳しく知らないといけないし、そのうえで何かお繋ぎできることがあるかもしれない。

<田中雅一委員>

技術を承継することはとても手間のかかる仕事。産業で生き残るためには安いものを作って販売することも必要で、相反することをしないといけない。良いものを作ったからといって売れない時代になっている。

<米原有二副会長>

次期の第 4 期計画につながる話が出たので、方向性について意見をいただきたい。現在大きく方向性を固めて進めているということではない。今回の審議会は方向性を確認するものであり、今までの慣習にとらわれない考え方で議論を進めていきたい。

<廣岡青央委員>

今井委員も仰っていたが伝統産業 74 品目全部まとめて考えるのは無理があると思う。私も企業を訪問していて話を伺うと、結構明確に良いところ、悪いところが分かれる印象がある。厳しい状況の染織や仏具は何とかしないといけない。強弱をつけた支援は必要と思う。

我々として DX や AI の活用で省人化を図ることも検討するが、一方で伝統工芸としての工芸品は人がモノを作ることに価値を見出している。DX や AI の一部活用は必要だと思うが、すべてを代替するのは違うと思う。今後どうやって人材を育てて、どの部分を DX や AI といった新しい技術で代替するか明確にしていけば良いと思う。

<米原有二副会長>

京都市産業技術研究所は人材育成に関すること事業の中で続けてきており、商品開発的なところもサポートしている。

根本的な取組として、DX や AI の活用で省力化できる部分はあってもその職人らしさ、伝統産業らしさを奪うことにもつながりかねない、あるいはそういった線引きをどう考えるかという新しい問題もあがってくると思う。

<谷明音委員>

私は大学生で第 3 期に開催されていた「京もの担い手育成事業」に参加した経験がある。その中で伝統産業に興味を持っている大学生との会話では、就職を考えるにあたり、入口が少ないという話題があがる。実際にものづくりしたいと思ってもどうやって就職すれば良いのか分からないのが第一関門となっている。インターネットに出ている情報も少なく、ハードルが高く感じて、他のところに就職してしまう。そのため、就職につなげてくれる窓口があれば良いと思う。また、伝統産業業界に就職したとしても、京都市には 74 品目あり、その中でも有名なところに入ってしまう。興味を持たないと調べる機会や知る機会もない。

また、担い手や使い手の育成も大事だが、その間の伝え手を育成することも重要だと思う。どれだけ良いものを作ってもそれを伝える人がおらず、結局調べられないまま終わっていくのはもったいない。

<米原有二副会長>

後継者は伝統産業側で考えることが多く、伝統産業業界に入ろうと考える人達の視点は貴重だが、これまであまり着目されていなかった。就職は人生の一つの選択肢で仕事のやりがいや伝統的価値や技術継承以外の要素もある。仕事の充実と収入面の比例も難しいと感じるところである。

また、流通に関する伝え手について、策定部会における意見でも編集者という例えがあった。問屋さんなどの作る人ではない、伝え手の立場の方も一緒に考える必要はある。

<今井珠加委員>

展示会で組合や自治体がブースを出してはいるが、伝え手は一番大事である。職人の方は、技術はあるが、受注を取って商売にするのは得意ではないことがある。そのあたりの部分を伝え手の人が分業ですするという意味かと思う。職人の方はものづくりだけに専念し、京都のことを理解した方が伝え手になれば、様々な職人の方に仕事を発注できるのではないか。伝統産業事業者をつなぐことができるような人材を登録制のようにして、育成を行いながら、一方で、伝統産業事業者の技術を登録してもらい、ニーズとシーズがマッチングできるプラットフォームがあれば広い意味で仕事が生まれると思う。

<米原有二副会長>

第3期計画の時に始まった「京都市伝統産業未来構築事業」（以下、未来構築事業）は、伝統産業の従事者の方々が新しい取り組みにチャレンジすることを支援する事業で、意欲的な成功事例も少しずつ出てきている。

一生懸命ものを作っているのを誰にどう売るか分からない、難しいと悩んでいる事業者が多く見受けられる。このあたりの支援や京都市が行うべきことについて意見をいただきたい。

<田中栄人委員>

職人の仕事だけをしていたので、営業の発想が足りていないと感じる。例えば、展示会であった方にお礼のメールを送ることや、仕事で近場に行ったときに訪問に行くこと。他の方に教えていただき自分で動くようになったら、接点を持った先から仕事をもらう機会もできた。

第4期計画に向けての方向性として、例えば、「東京インターナショナル・ギフト・ショー」で行政からブースを出すことがある。職人側の視点として一つのブースが非常に小

さくなる印象がある。行政側として数多くの事業者を出展するように配慮してもらっていると思うが、少し競わせることも必要かと思う。

例えば、出展者を半分程度に減らす代わりに大きいブースで出展できるようにする。手厚い支援をする代わりに厳しい審査を行い選出する。こういうことが資料に書かれている事業拡大に意欲がある事業者に注力していくという意味かと解釈する。

今、伝統産業ミュージアムで「京都クラフト&デザインコンペティション」をやっている。我々若い世代から見ていると非常に面白く、賞金がほしいと思う。切磋琢磨するような環境作りがあっても良いかと思う。

<米原有二副会長>

「京都クラフト&デザインコンペティション」は他府県からも多く応募があり、学生部門も多く応募がある。ここから新たなニーズや新たな使い手が出たら良いと思う。京都伝統産業ミュージアムは、京都市の伝統産業について行政が考える上でとても良い場所である。未来構築事業の支援やコンペティションの企画運営も行っている。

<畑利和委員>

私は伝統産業技術功労者で組織する「京の伝統産業春秋会」の代表であり、毎年3月に展示会を行っている。これとは別に展示販売会を4月に3日間、みやこめっせの地下で実施した。インバウンド客を中心にある程度売上があった。職人自ら説明し、手で作ったものの良さや価値を理解してもらった上で販売した。みやこめっせを活用して伝統産業を広める機会を協調して作って行けたらと思う。

<田中冬一郎委員>

谷委員の伝え手、マッチングの必要性はとても理解できる。全体的には産学官でミクロなことをやる必要もある。金融機関としてはマッチングや伝統産業の育成を支援していく必要があると考えている。

私はNPOを運営している中で若い方と対話をする機会が多い。その中で、偏見かもしれないが若い方は本を読まない一方、YoutuberやVtuberの影響を強く受けている人をよく見受けられる。若い方が見ているメディアとコラボレーションしていくことも必要と思う。

<米原有二副会長>

若い方向けの支援はやり方がまだまだあると感じる。私も普段大学で学生と接していて、各大学のキャリアセンターやハローワークでも情報が少なく、興味はあっても入りづらいと感じているようだ。若い方に目を向けてもらうためには採用状況を見える化していく必要があると思う。また、伝統産業側でも採用にあたっての条件や情報の整備は必要

かと思われる。

<北川淑恵委員>

京都では皆さまの仰るとおり分業制が多いが、職人の方の中には消費者の方とつながりを持っていない人が多いと感じる。

丹後の織物職人の方と接していると、最終製品を作っている事業者では若い職人が多い印象があった。若い方が就職を考える時にホームページや最終製品を見ることで興味を持つのではないかな。

先ほどの田中（冬一郎）委員が仰った若者向けのメディアを活用して職人の方にフォーカスした SNS 発信は必要と思う。SNS を発信する方々はキーワードを見つけるのが得意な方や新たな着目点を見つけることが得意な方が多い印象がある。このような方が伝え手として発信できるような形があれば良いと思う。

<米原有二副会長>

配布資料には事務局で進めていくヒアリング調査の資料がある。事業者の方に原材料に関する話や販路の客層、少し踏み込んで後継者の話などを基礎調査として行っていく予定である。

先日の計画策定部会ではヒアリング調査内容で漠然と何か支援を求めるかという質問ではなく、これまでの経験で手応えのあった成功体験を情報収集するのはどうかという意見があった。この手法は良いと感じており、成功事例や失敗事例を集めることは大切だと思う。

未来構築事業では毎年 2、30 件の応募がある中からプレゼン審査の上、支援を行っている。成功事例も増えて来ている一方、うまくいかなかったことも蓄積するようにしている。事業者が今後も同じ轍を踏まないように情報の蓄積は大切だと思う。

<田中栄人委員>

以前、わかば会で未来構築事業の支援を受けた。中間加工業を担う職人の方々と「東京インターナショナル・ギフト・ショー」内の催し「SOZAI 展」に出展した。ここでは商品を展示して販売するのではなく、技術を見せて技術を買っていただくような展示会となっている。実演とワークショップを行ったら、他業種の方から受注をもらえた。

ただ、他業種からの受注では以前失敗したことがある。本業での単価をもとに受注額を考えてしまい、安請け合いするケースがあった。今回の出展では相手の予算を伺いながら逆算して仕事を受けることで自分たちの技術が正当な付加価値として値決め出来た。販路開拓するために新たな先と取引を始めるとなると、価格交渉のやり方を教えていただく機会があれば良いと感じた。

<米原有二副会長>

京都の伝統産業では、わかば会のように業種が異なっても共有できる集まりがあることで成功事例や失敗事例が共有し合うことができるのは良いと思う。

今後、新たなチャレンジに支援をしていく必要があると思う一方、すべての伝統産業事業者がチャレンジできる状況にないと理解している。企業として残るためには販路拡大している場合ではないというケースもあると思う。

これまで伝統産業支援において、売上高や出荷額に着目して支援していたこともあるが、第4期計画ではそれ以外の部分にも着目して支援をしていくことが今のところの大きな方向性とする。

<若林靖永副会長>

第4期計画を作るにあたっての大事なポイントとして、目標の議論とそれを実現するための方法・手段や施策の方向性の議論と思っている。目標を議論するためには現状の理解とビジョンの策定が必要と思う。

この20年、伝統産業に関わってきていて、市場が衰退、縮小していき、従事者数や事業者数の減少も止まらない。コロナ禍もあってさらに厳しくなった面もあると思う。

職人の方は高齢化が進んでいるが、若手や中堅の方が入ってこないと市場規模の維持はできない。ただ、今日の議論でもあった通り、若手や中堅の方が希望を持って仕事し、定着してもらわないと従事者数や出荷額は大幅に減少する可能性もある。厳しい現状をもう少し丁寧に議論しながら目標を考える必要がある。

これからの10年間の計画策定にあたって、伝統産業として伝統をどこまでこだわり、伝統を活かしながら新たなチャレンジをしていくか整理する必要がある。

持続可能な後継者も育てながら、正当な付加価値で販売できるようになっていく必要がある。そのためにも、使い手の方々が大切になってくる。また、その使い手をつなぐ伝え手の方とクラスターを形成しながら発展していく必要がある。

そのためには、この第4期計画で何を目指し、どういう状態に近づくのが良いか、イメージやビジョンを明確にして議論をしていく必要がある。

<大野木啓人会長>

まず、谷委員の意見だが、私も学生相手に仕事をしているので感じるが、若い方の伝統産業に対する反応は薄い印象がある。一部の方は伝統産業や工芸に非常に強い関心を持っていただいている。ただ、人生をかけてその業界に入ってくるだけの勇気を持っている方は少ない印象がある。若い方には伝統産業界のあり方に不安を感じているのかと思う。

私は全体を見た時に需要と供給のバランスが取れていないのに頑張って生産しても右肩下がりになるのは否めないと思う。ただ、今がちょうどよい節目とも考えている。AIの急激な変化で人間の存在意義まで揺らいでいる気もする。このタイミングで的確にとら

えて戦略を立てると、我々にとって良い形で需要と供給のバランスが取れる状況が生まれるかもしれないと期待している。なぜ期待しているかというと、京都で行ってきた工芸、ものづくりの精神性の部分が大きい。世界的に AI が浸透した中で価値観が戻った時でも対応できる唯一の街になるのではないかと考えている。

第 3 期計画で行ってきた調査はとても優れたものとする。それをもとに第 4 期計画の策定をしていくわけだが、支援する柱としてチャレンジしていく事業者と、文化を守る事業者、この 2 本の柱をもとにこれからの審議会を進めていくのが良いと思う。