

文化審議会文化財分科会企画調査会（第5回）

令和8年7月13日

1. 日 時 令和8年7月13日（月）10：00 - 12：00

2. 場 所 文化庁京都庁舎4号館3階特別会議室（オンライン併用）

3. 出席者 委 員 根立会長、奥委員、北山委員、鶴岡委員、豊城委員（オンライン）、
山梨委員、山本委員

有識者 友井様[公益社団法人全国社寺等屋根工事技術保存会]、池原様[琉
球藍製造技術保存会]、根津様 [桐箆笥・桐製品専門店 桐匠根
津]、国土交通省住宅局（オンライン）、経済産業省サービスグル
ープ文化創造産業課（オンライン）

文化庁 小林次長（オンライン）、松坂審議官、山下鑑査官（オンライン）、
武藤参事官、三輪文化資源政策・記念物課長、田中建造物課長、
建石美術学芸課長、高橋文化資源政策・記念物課課長補佐

4. 議 題 （1）有識者・関係省庁からのヒアリング
（2）その他

5. 議 事

【根立会長】 定刻となりましたので、ただいまより文化審議会文化財分科会企画調査会を開催いたします。委員の皆様におかれましては、本日はお忙しい中、お集まりくださり誠にありがとうございます。また、本日の議事は公開ということであり、事前に登録のあった傍聴者の方には公開しておりますので、御承知おきください。

それでは早速議事を進めたいと思います。議事（1）有識者・関係省庁からのヒアリングです。質疑はヒアリング後にまとめて行えればと思います。まず、本日のヒアリングの趣旨につき、事務局より説明をお願いいたします。

【高橋文化資源政策・記念物課課長補佐】 事務局、高橋です。

本日のヒアリングでは、取りまとめで様々課題等があったと思うんですけれども、そのうち需要確保や仕事量の確保を主なキーワードとしまして、選定保存技術の保存団体のお立場から、あるいは原材料の生産者・加工者のお立場から、そして関係省庁のお立場から、それぞれお話を伺いできればと思っております。よろしくお願いいたします。

【根立会長】 ありがとうございます。それではお一人目、公益社団法人全国社寺等屋根工事技術保存会会長、友井辰哉さん、よろしくお願いいたします。

【友井様（全国社寺等屋根工事技術保存会）】 おはようございます。公益社団法人全国社寺等屋根工事技術保存会の会長をしております友井といいます。今日はこういった場を頂きまして本当にありがとうございます。どうぞよろしくお願いいたします。

お手元の資料でお話しさせていただきます。まず、めくっていただいて、私たちの団体の説明、下になるんですけれども、当会は昭和34年結成の全日本檜皮・柿葺工事事業組合を前身として、昭和44年、全日本社寺等屋根工事業組合、それから昭和54年に社団法人となり、平成22年より公益社団法人全国社寺等屋根工事技術保存会としての活動しております。檜皮葺、柿葺、茅葺をはじめとする植物性屋根の伝統技術を用いた建造物の維持と保存に努めるとともに、その技術を次世代へと正しく伝承することを目的とする団体です。令和2年には、ユネスコの「木造建造物を受け継ぐための伝統技術」として登録されております。

こういった団体ですが、ここ近年、約五、六年の間ですけれども、非常にコロナの影響もあってか、文化財、国宝・重要文化財の工事施工量がかなり少なくなっており、業界としても非常に逼迫した状態となっております。

その点で過去5年間のアンケート調査を実施しまして、肌感では仕事は少ないと言っておりますけれども、実際どのぐらいの施工数量になっているのかをアンケートとして集計しましたので、その御報告と今後のお願い、並びに新しい提案等をさせてもらえたらと思います。

まず3ページですが、こちらが過去、令和3年から令和7年度までの施工数量のアンケートになります。細目は省きますけれども、一番下の欄を見ていただいて、檜皮葺が国宝・重文実績平均で1,796平米、柿葺が1,111平米、土居葺が1,540平米、茅葺は差茅を省いて3,213平米となっております。

その右側、業界団体としての年間希望面積ですけれども、これは県指定、国宝・重要文化財、未指定を含めての数字になりますけれども、檜皮葺ですと6,200平米、柿葺ですと

3,512平米、土居葺ですと2,701平米、茅葺ですと8,350平米が団体として希望が出てきております。

その右側、年間平均推奨施工数量とありますけれども、これは令和3年3月に文化庁発表の「文化財保存修理用資材（植物性屋根）の長期需要予測」の数字になっております。檜皮葺ですと約33年周期、柿葺ですと30年周期、土居葺は記載がありませんが、茅葺ですと30年周期という形で工事が行われることが適正とされた数値であります。

まず檜皮葺にいきますと4,328平米、それに対して年間5年間の平均実績が1,796平米と、約2.5分の1、3分の1に近いような施工数量となっております。また柿葺に関しましても2,932平米が理想とされる中で1,111平米、土居葺はありませんが、茅葺になりますと5,045平米の理想に対しまして実際には3,213平米という形で、どの要素にしましても、かなり平均どころか半分以下のような数値となっております。

それをもう少し見ていただくために次の4ページになります。1です。令和3年から7年度の年間平均面積の実績と希望という形で、国宝・重文、県、市町指定、未指定を含むとしまして、実績年間平均面積と概算金額というところで、檜皮葺が3,365平米、柿葺が2,317平米、土居葺が2,369平米、茅葺が7,878平米となっております。これは全体、未指定も含む数字になります。

それで金額のほうは、5年間の当会が出しております積算資料の平均単価を掛けます。右側の表の過去5年の積算書の平均単価とあるんですけれども、それを掛けていきますと、檜皮葺が7億5,600万円ほど、柿葺が2億8,900万、土居葺が9,100万、茅葺が6億7,300万ということで、合計しましたら18億1,000万ほどの年間施工金額となっております。

それから、実際に当会の会員さんが希望する面積を合計したものとしましては、年間で檜皮葺ですと6,200平米は行いたい、柿葺に関しては3,512平米、土居葺に関しては2,701平米、茅葺に関しては8,350平米ということで、こちらのほうは令和7年度の当団体の積算単価を掛けていきますと、合計しますと26億5,000万、当団体としましては26億5,000万規模の施工数量、施工金額、売上げを希望していることになります。

それを表したのが下のグラフですけれども、まず左から、檜皮葺の面積合計です。グラフの緑色が過去5年の平均面積ですけれども、希望の数量が6,200に対しまして、実際には3,300しかできていないところです。柿葺に関しても緑色が平均となりますので、かなり希望とはかけ離れております。土居葺に関しましては割と平均的には近いところにいっております。また、茅葺もこのグラフで見る限りは平均値が希望とする施工数量に近いところ

にはいっております。ただこの茅葺も、会員さんに聞きますと、前回25年前にもそういった状況がありまして、今はその過渡期というか一番忙しい時期であるだけで、今後また二、三年後にはかなり少なくなっていくと言われております。

続きまして5ページをお願いします。2番としまして、令和3年から7年度の国宝・重要文化財の年間平均面積の実績と希望です。まず青のところですけども、全体工事における国宝・重要文化財割合というところで、業界としましては、檜皮葺は53%が国宝・重文に依存していることになります。県指定割合がそれに対しまして12%、市指定割合が5%、未指定割合は30%です。柿葺に関しては48%を国宝・重要文化財に依存しており、県指定割合は15%、市指定の場合は9%、未指定の場合は28%。土居葺は国宝・重文が65%と大きく依存しておりますが、県指定割合にしましては5%、市指定も5%、民間・未指定は25%です。茅葺は、逆に国宝・重文割合は41%ですが、県指定割合は17%、市指定割合は15%、未指定の割合は27%となっております。

ここで出てくるのは、右側にも書いておりますけれども、指定物件総棟数、未指定を含まない棟数ですけども、国指定重要文化財が5,597棟、都道府県指定文化財が4,591棟、市町村指定文化財が1万3,295棟であり、県指定割合・市指定割合のそれぞれのパーセンテージは、本当は国宝・重要文化財よりも2倍から3倍ぐらいの施工数量が出てこないとな全国の文化財の維持管理ができないことになるんですが、実際にはその部分が遠く及んでいないところも見えてきました。

このことにより、下にも書いておりますけれども、地方指定はなかなか修理が行われず放置され、消失の危機に瀕していると予測されます。

続きまして6ページになります。2-2としまして、国宝・重要文化財の年間平均面積の実績と希望であります。まず、国宝・重要文化財の割合がやはり当団体はかなり大きいので、そのところです。まず真ん中、檜皮葺で3,309平米と出ておりますけれども、こちらは全体数量に割合、先ほどの依存率53%を掛けまして3,309平米。それから柿葺は1,684平米、土居葺は1,756平米、茅葺が3,406平米を出していただきたいところであります。

長期需要予測を上げておりますけれども、やはり檜皮葺もまだ1,000平米程度届いておらず、柿葺に関しましては1,300平米ほど、土居葺は飛びますけれども、茅葺に関しましては1,600平米ほど、まだ修理が足りていないことになります。

そのところをグラフに表したのが下になってきます。グラフの緑色のところが、まず左から檜皮葺、文化庁の長期予測が緑色の横線になるんですけども、それに対してそこま

では希望しませんが、保存会としては3,300平米ぐらいを何とか平均的に出してもらいたいいところでは。茅葺に関しましても、長期需要予測からいきますとやはり遠く離れているところが見えます。土居葺等は瓦の工事が行われた際の下葺工事になりますので、なかなかその出るタイミングとか、年間を通して平均してということは難しいかもしれませんが、平均するならば出していただきたいところでは。それから茅葺になりましたら、5,045平米やっついていかないと潤沢に埋まらない部分に対して、保存会の希望としては最低でも3,400平米ぐらいをさせていただきたいという、そういった見方のグラフになっております。

続きまして3番、7ページになりますけれども、令和3年から7年度の国宝・重文の実績と希望金額、細目は別にして平葺きのみで考えております。まず左から実績と年平均とありますけれども、過去5年の積算書の平均単価を掛けていく部分です。労務単価に諸費26%を含んでおります。平均売上額が4億300万というところですが、これを1人当たりを考えますと、1人当たりの売上げは519万となります。柿、土居葺も同様です。茅葺は1平米に対して職人1人前が0.8人と手元が入りますので、0.57で計算しまして、茅葺は580万ほどの1人当たりの売上げとなります。

それに対しまして希望としましては、売上金額は8億3,000万、2億3,000万等々ありますが、やはり1人当たりの売上げは1,100万辺りをクリアしないとなかなか維持していくのは厳しいこととなります。

実績値の人数としましては、過去5年間では、檜・柿は146人、茅葺が34人。しかしながら現在の希望としてですけれども、現在の人数では檜皮葺・柿葺が132人、茅葺が31名と、人数も減少しております。

上記の希望の金額もですけれども、実際は希望単価よりも10%から20%ぐらい減で施工しているため、1人当たりの平均売上金額もさらに厳しくなることとなります。また、今後棟数が増えず、未指定等、市指定、県指定等々の格上げ指定が増えることが予測されるために、国宝・重要文化財への依存率はますます高くなることが予想されます。

続きまして8ページになります。これも参考資料ですけれども、現当会の平均年齢が48歳ぐらいになっております。ただ、単純に人工単価1日3万円としまして、それを月数20日間としまして12か月を掛けますと、720万円ぐらいの総支給ということになります。これはもちろん賞与等も含まれた金額になっております。

この金額ですけれども、その右側、参考情報としまして、国交省から出ております大工の労務単価と雇用に伴う必要経費で、令和6年2月16日に出ている分ですけれども、労務単

価が2万7,721円に対して、法定福利費15%、労務管理費8%、現場作業経費、安全管理費等も含めましたら、1人当たりの必要経費並びに賃金は3万9,088円ということが出てきます。

これを基に、左側に戻りますけれども、丸の2つ目ですけれども、労務単価プラス雇用に伴う必要経費としまして、まず上記の720万に対しまして、やはり法定福利費が15%、労務管理費等が8%、現場作業経費が18%、これらを掛けて合計していきますとやはり1,015万円ぐらい、1人当たりでは必要経費がかかることになります。

下の米印ですけれども、1人当たりの必要経費1,015万2,000円掛ける、現団体数ですと163名、これに対して、人件費だけで16億5,400万円ほどあるんですが、それに材料費等約7億を合計しますと、やはり年間23億円ぐらいの施工金額、施工売上げが必要になってくることが見えてきます。うち、国宝・重要文化財比率で、檜皮・柿・土居・茅を合わせた合計14億8,000万ほどは平滑的に施工数量を出していただきたいところをお願いであります。

長くなりますけれどももう少しです。9ページになります。4番、檜皮葺・柿葺、土居葺、茅葺の施工数量における必要人数を出しております。まず檜皮葺になりますと、1平米当たり原皮師、材料拵、葺師といたしまして4.66人かかってきます。柿葺は合計1.4人、土居葺は0.45人、茅葺に関しましては1.4人かかってきます。

これを、下の左側、文化庁の長期需要予測の面積に掛けていきます。檜皮葺ですと4,328平米に対しまして4.66人ですので、年間約240日働いたとしまして84人の職人が必要ということになります。同様に柿葺ですと17人、土居葺は出ておりませんので飛ばしますが、茅葺ですと29人ということで、国宝・重要文化財をする職人数としましては130人、プラス土居葺人数が最低必要となります。

また当会希望の施工数量、右側にいきますと、これは未指定の物件、民間も含めますので、約6,200平米としております。これに対しまして4.66人を掛けますと120人、柿葺に関しましては20名、土居葺に関しましては5名、茅葺に関しましては48名ということで、約193人の職人が必要となっております。

上記の計算には軒付及びその他の付帯工事は含んでいないですので、実際の施工の必要人数はまだこれより2割ほどは必要かと思われます。当会としましても、未指定も含めて、現総棟数の建造物・文化財を維持していくためには、230人から250人程度の確保が必要と考えております。

別表の次のページですけれども、会員数の推移表より、減少に歯止めをかけ、人材確保が急務であると考えております。10ページになりますけれども、正・準会員の年代別割合

としましても、平均が46.5となりまして、特に10代・20代の合計数が、一番多い40代、それから50代、30代のあたりと比べましたらやっぱり少ないところで、ここからも、あと15年20年もすれば一気に職人の数は激減することが見えてきます。

11ページのグラフも、2015年あたりをピークに職人数はずっと減少してきております。

それから、これら集計結果を基に、12ページにあるところを見ていただけたらと思うんですが、当保存会からの要望としましては、やはり業界を継続していくために必要な施工希望数量の中で、特に檜皮葺に関しては施工数量、実績が少なく、今のところ本当に各社在庫過多となっており、厳しい状況が続いております。業界の安定と次世代の若手を育成するためにも、年間の施工数量を希望に近い数値になるように平滑化していただきたいという要望です。

また、集計2のほうですけれども、国宝・重要文化財における植物性屋根工事のみの発注面積を以下のようにしていただきたい。国宝・重要文化財に関しましては、檜皮葺が約3,300平米、柿葺が1,600から1,700、土居葺も1,700、茅葺も3,400平米を国宝・重要文化財で何とか確保していただきたいところです。

それから3番、集計グラフ、6ページよりですけれども、文化庁発表の長期需要予測にしまして、この数字も、今後はまた今の未指定なり市指定が格上げして新指定されるものと思われまので、今後もそれに対応するようにしっかりと予算の増額を行っていただきたいと思います。

4番は集計表から、希望施工数量から各工事の付帯工事は含まずの金額、施工金額を積算単価で合計しますと14億7,000万となるんですけれども、実績からは9億8,500万と、5億近く少ない、それだけ仕事が厳しい状況であるということですから、となっております。また、正会員・準会員の考察でも163名、先ほどのように1,000万というところを見ましても、本当は16億3,000万ぐらいの規模でないと駄目なんです、それにも遠く及ばない状態がこの5年間続いているところで、ある意味、国の援助とか協力が本当に必要不可欠となっております。

5番は会員数の推移ですけれども、平成26年の240名をピークに、令和8年度4月現在163名ということで、3分の1の職人が離れていったところが見えてきております。また今後、高齢化と新人入社や若手の職人不足が一層懸念されております。

最後になりますけれども、6としまして、新しい取組の構築ができないかというところで一つ御提案です。国宝・重要文化財以外の地方指定及び未指定の植物性屋根建造物におい

て、維持保存と有効活用を一体的に進める仕組みの構築を提案させていただきます。

具体的には、これら修理現場を伝統技術の研修の場として機能させるとともに、実施中は現場を一般公開し、これにより、伝統技術の普及啓発と認知度向上、及び文化継承に対する社会的理解の深化を図りたい。一人前の職人育成には10年の経験を要すると一くくりに言いますが、実際、実務を経験できる現場は減少の一途にあります。地方の未指定の物件でしたら檜皮葺でも銅板葺に変わったりとか、鉄板葺に変わったりとか、そもそも村で維持できなくなると、社殿を本宮へお返しし、なくしてしまう、そういったお話も出ております。非常に危機的な状況です。この危機的状況を打破するために、本補助金を出していただきまして、活用させていただいて、当会が主導する技術研鑽の場を確保・拡充したいと思っております。修理現場と連動した実践的な研修を行うことにより、これは若手・中堅職人の確実なスキルアップを促し、未来への技術継承に寄与できるものと考えております。

というところで長くなりましたけれども、あとは最後のページ、正会員からの意見・要望ということで、これは各社からアンケートのときに要望として出てきた意見とかを載せております。またお目通しください。

以上で発表を終わらせていただきます。ありがとうございました。

【根立会長】 ありがとうございました。次に琉球藍製造技術保存会事務局長、池原幹人さん、よろしくお願いいたします。

【池原様（琉球藍製造技術保存会）】 御紹介にあずかりました琉球藍製造技術保存会事務局長の池原と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

本スライドは、まず丸1の団体概要、丸2の琉球藍の作業工程、丸3の活動概要、丸4の現状と課題、丸5のまとめの5部構成となっております。

初めに、ページ2の団体概要について。弊会の活動拠点でもある本部町伊豆味は那覇空港から車で1時間半ほどの場所に位置し、周辺には年間来場者数が300万人を超える美ら海水族館をはじめ、世界遺産の今帰仁城址、今話題のジャングリアなど、有数の観光スポットがあり、小さな町ではございますが、年間を通して観光客が多く訪れる場所となっております。

令和8年度現在の会員数は監査2名、顧問1名を含め13名に加えて、準会員1名、賛助会員1名となっております。団体設立は平成10年、平成14年に選定保存技術の団体認定を受け、伝承者養成研修や普及啓発活動を軸に活動を行っております。

次に、ページ3の琉球藍の作業工程について。琉球藍の作業工程は大きく分けて、栽培、製藍、藍染の3つに分かれます。

栽培工程に関しましてはほかの農作物と変わりませんが、種をつけない琉球藍は、苗を直接畑に植える挿し穂、挿し木という言い方もするんですけれども、挿し穂という方法で行います。また、琉球藍は日に弱いため、11月から3月の涼しい時期にかけて植付け作業を行います。植付け準備に始まり、挿し穂の採取、植付けと続き、植え付け終わった後は、遮光の管理や水やり、施肥や除草など、8か月程度の日頃の管理を行い、刈取りを迎えます。

刈り取った後は加工の工程と続くのですが、栽培から染料を製造する工程を製藍と呼びます。収穫した藍葉を水に浸し、二、三日ほどかけて葉を発酵させながら色素を抽出したら、葉を取り除き、残った抽出液に消石灰を加えて一気に攪拌を行い、藍色素を生成させた後、ペースト状になるまで余分な水分を切って、藍染料の完成となります。この一連の製藍工程は沈殿法と呼ばれ、完成した藍染料は一般に沈殿藍と呼びますが、形状が泥状であることから、沖縄では泥藍と呼ばれています。

もう一つ藍の有名な産地に、弊会と同じ選定保存技術の団体認定を受ける徳島県の阿波藍があります。阿波藍とは、使う植物と藍葉ごと堆肥化させて染料とする製藍方法に大きな違いがあります。

染料を製造した後は藍染の工程になりますが、弊会が保存団体として認定されている選定保存技術「琉球藍製造」の技術の範囲はここまで説明した栽培と製藍となっており、この工程を年間を通して研修しております。お配りしたA3、2つ折りのパンフレットに作業工程等が載っていますので、よかったら目を通していただきたいと思います。

次に、ページ4の活動概要について。弊会では、年間を通して補助事業、委託事業、自主事業の3つを軸に活動を行っております。

まず、ページ5の補助事業について。補助事業では、メインの伝承者養成研修、伝承者養成研修で製造した藍染料を活用した普及・啓発活動、栽培技術の向上と安定を目的とした原材料・用具確保を行っています。

ページ6の伝承者養成研修では、補助事業の要である製藍研修を2製造所、各40日、それぞれ講師1名、研修生1名で研修を行っております。次に、製藍研修を行う上で欠かせない栽培研修ですが、先ほどの製藍研修と合わせて年間40日ですので、各製造所で年間のスケジュールを調整しながら、年間を通して研修を行っております。

次にページ8の普及・啓発活動について。先ほど御説明した伝承者養成研修で製造した藍

染料の半分は美ら海水族館のある海洋博公園にて毎年8月に一般向けの藍染体験を開催しており、夏休みの自由研究を行う地元の子供から観光客まで、毎年多くの方々に御参加いただいております。こちら小さい水色のA4、2つ折りのパンフレット、こちらを藍染体験と一緒に配付して、自由研究等で使っていただけるような取組をしております。

残りの半分は、ページ9の、使い手との意見交換や、需要拡大を目的に沖縄県内の染織作家や染織産地へ提供を行っております。使い手の皆様の貴重な御意見を頂きながら、藍染料の品質向上に向けて取り組んでおります。

次にページ10です。原材料・用具確保について。昨年度から新たに取り組んでいる栽培マニュアル作成を見据えた外部講師との連携になります。外部講師には国立科学博物館の村井先生をお呼びし、村井先生は筑波実験植物園で研究員を務める傍ら、大学の非常勤講師も行っており、栽培環境や色素合成が専門でいらっしゃいます。環境測定器や自動カメラの設置等によるデータ分析の視点からアドバイスを頂いております。

次に、ページ11の委託事業について。委託事業では、藍葉の確保と生育環境の調査を行っております。

ページ12の藍葉の確保では、新規農家の確保に向けて毎年一般公募を行い、琉球藍を栽培する上で最低限必要な苗や資材、肥料、100坪分の提供を行っております。

次に、13ページの生育環境調査について。ページ10の外部講師の植物研究員との連携と少し重なる部分もありますが、もともと補助事業で外部植物研究員との連携に取り組み始め、委託事業が採択できたので、いつでも畑の状況確認を依頼でき、畑を見ながら指導を受けられるようにと、委託事業では県内の植物研究員に協力を依頼しております。美ら島財団の砂川先生は土壌分析と肥料設計の視点からアドバイスを頂いており、肥料を変えた20区画を用意して栽培実験を行い、月に1度、生育記録も行っております。

次に、ページ14の自主事業について。自主事業は弊会が独自に行う事業となっており、活動拠点の整備、団体向けの藍染体験の受入れ、教育機関の受入れを行っております。これまで補助事業を活用した伝承者養成研修を行うことが弊会の主な活動でしたが、ページ8の一般向けの藍染体験会の実施や、ページ9の染織産地への成果品の提供を行う中で、年間を通して活動の窓口となる活動拠点の必要性を感じていたところ、現在の拠点である本部町伊豆味区内の「みかんの里」という施設の利用許可を頂き、クラウドファンディングや本部町補助金などを活用して整備資金を募り、昨年9月より受入れを開始いたしました。

ページ15の新拠点では、作業工程のパネルや琉球藍の年表に加えて、藍染体験の設備や

事務局機能も備えており、一度に20名から30名程度が受け入れられる大型の施設となっております。こちらは小さい細長いパンフレットが自主事業のパンフレットになりますので、よろしければそちらに目を通していただけたらと思います。

続きましてページ16、団体受入れの様子になります。個人工房とお客様の奪い合いにならないようにとの考えから、弊会では基本5名以上の団体様を対象に藍染体験の受入れを行っております。昨年9月に受入れを開始して、昨年度は伊豆味区内の子供会や婦人会、県内外からの染織関係の方々の受入れを行いました。また、先月末にはフランスから1週間の琉球藍ツアーの受入れも行い、通常の藍染体験に加えて生葉染めや染料作りなど、濃密なツアーを行いました。少しずつではございますが、受入れの対象や体験内容も充実してきております。

次に、17ページの教育機関の受入れについてです。数年前から私個人として毎年地元小学校の受入れを行ってききましたが、保存会事務所が整ったことにより、保存会として受入れが可能になりました。藍畑の見学から作業工程の説明、子供たちが自分たちで蚕を育て、糸を作って藍染を行い、最後は発表までと、とても小学生とは思えないような内容で、私も驚きました。今後もこのような取組を増やせるよう、もう少し積極的に町内の他の学校にもアプローチしていきたいと思っております。

続きまして、ページ18の現状と課題についてです。

まず、ページ19の現状について。琉球藍は重要無形文化財をはじめとする沖縄の染織工芸には欠かすことのできない主染料です。琉球藍を主に使用する宮古上布を筆頭に、喜如嘉の芭蕉布や久米島紬など県内の各染織産地で古くから重宝され、現在も確実な需要となっております。

選定保存技術の保存団体の認定を受ける弊会は、上記の需要に対して安定供給することが不可欠ではございますが、現状は若干の需要過多となっております。加えて、サステナブルやエシカル、SDGsといった昨今の時流に起因する染織工芸以外の新たな需要も高まっており、増産が急務となっております。しかしながら、無計画な増産は品質の低下や需要と供給のバランスを崩すおそれがあるため、弊会では増産に向けて段階的に取り組んでおります。

次に、20ページの課題2、藍栽培農家の減少について。まず課題としては、製造所ごとの藍染料の品質の違いが挙げられます。

次に、藍建ての違いによる手法の違い、あとは藍染液の日々の管理の難しさが課題とし

て挙げられます。ちょっと戻っていただきまして、ページ3の琉球藍の作業工程で、製藍の後に藍建てと記載されていると思うんですけども、一旦染料にしたものを藍染ができる状況にする工程を藍建てというんですけども、その藍建ての方法にも幾つか方法があるのと、我々染料を製造している事業者によっても品質が違うため、その辺の難しさですね、藍建ての難しさがまず挙げられます。どういう藍建てをするかによって手法が変わりますので、その違い。あとは、藍を建てた後の日々の管理。発酵建てを行う場合は微生物の生育環境をずっと適正に保たなければいけないので、発酵の管理についてなど、日々の管理の難しさがあります。

現在行っている対策としては、まず県内の染織作家・産地への研修成果品の提供を行い、いろんな製造所の藍染料を使ってもらっております。もう一つは、沖縄県内の染織作家・産地との意見交換会や視察受入れの実施を行い、定期的に藍の扱いについて話し合う機会を持っております。あと、作り手と使い手が気軽に連絡・連携が取り合えるネットワークを構築し、積極的に情報の共有を行っております。

今後に向けてとして、弊社会員の中でも知識量に差がありますので、会員に向けた藍染料の製造・扱い方についての指導強化を行う必要があります。もう一点、染織家に向けた藍染料の扱い方についての講習会の実施を強化する必要があると考えております。

続きまして、ページ21の藍栽培農家の減少。すいません、先ほど私、お題を間違えてしまいました。ページ21が藍栽培農家の減少ですね。課題が、藍葉の買取り価格の安さ、次に資材・肥料等の物価高の影響による農業経費の高騰、あとは温暖化や台風など外的要因の影響による藍栽培の難しさが挙げられます。

現在行っている対策として、伝承者養成研修で使用する藍葉購入価格の引上げ、ページ12で御説明した委託事業を活用した新規の栽培農家の募集及び資材の提供、ページ10・ページ13で御説明した外部有識者・外部講師と連携しての栽培調査などを行っております。

今後に向けて、初めて藍栽培に取り組む方でも安定して栽培ができるような栽培方法の確立、もう一点は、外部講師と連携した栽培マニュアルの作成が重要であると考えております。

次に、ページ22の課題丸3、事務局機能の安定。まず会を運営する上で、会をまとめるコミュニケーション力です。もう一点は資料作成等を行うためのパソコンスキル。来客や問合せに対応する必要最低限の藍に関する知識の習得。補助事業内で勤務日数が限られているため、限られた日数で運営から会計まで責任が大きく、多くの業務をこなす必要がある。

このような点が課題になっております。

現在行っている対策として、藍染体験等の自主事業を強化し、補助事業以外でも給与が払えるような仕組みづくりに向けて現在取り組んでいる最中でございます。

今後に向けて、安定して事業を行うには事務局が重要であるため、琉球藍製造同様に事務局の人材育成も必須であります。上記の課題を満たすにはハードルが高い状況であります。現在は生産者である私が事務局を担っておりますが、活動の拡大に伴い、業務は煩雑となり、実際の自分の事業との両立が困難となっております。今後は博物館や観光協会を含む町内の自治体との連携も重要であると考えております。

最後にページ23のまとめになります。これまで解説したとおり、現在は補助事業・委託事業・自主事業の3つの事業を軸に、年間を通して活動を行っております。3つの事業をうまく連動させることで活動の幅も大きく広がり、栽培マニュアル作成に向けた外部講師との連携や、新規農家の確保、県内外からの団体客の受入れなど多くのことが可能となりました。

一方で、3つの事業を円滑に運営することは容易ではなく、事務局機能の安定が必須であり、伝承者養成研修同様に事務局体制の強化も行っていく必要があると考えております。

以上となります。ありがとうございました。

【根立会長】 ありがとうございました。次に桐匠さんですかね、根津安臣さん、よろしく願いいたします。

【根津様（桐匠根津）】 よろしく申し上げます。私からは「桐が、いま動き出している」というテーマでお話をさせていただければと思います。

まず簡単に私たちですけれども、群馬県みなかみ町で今年で創業110年を迎える、家族で経営している小さな桐箆笥屋なんですけれども、群馬で最後の1軒の桐箆笥屋となっております。群馬県には平成元年頃には30軒から40軒ぐらい桐箆笥屋さん、桐屋さんがいたんですけれども、時代とともに廃れていってしまっていて、今残っているのは群馬県では私たち桐匠根津1軒となってしまいました。

創業時からずっと国産の桐のみを使い続けております。今回お話しさせていただくのは、中国桐などいろんな桐がこの世にありますけれども、国産桐に絞ってお話しさせていただければと思います。福島県や新潟県の桐を主に使用して、小さな小物であるとか、本当に300円ぐらいのようじ立てとか、何百万もする桐箆笥まで、幅広くお客様の要望や希望に合わせていろんな桐製品を作っております。未来に国産桐を残すためにということで、国産

桐を将来確保するために自分たちでもう植えるしかないということで、地元の畑などを借りて桐を植える活動もしております。

次の2ページに行ってください、どうして「桐だけ」では続かないと思ったかということをお話ししたいと思います。桐屋の息子として生まれてこの家業を継いだときに、最初はやっぱり百貨店の売り場などで桐箆笥や桐箱、桐製品などを売っていました。桐屋である以上、桐箆笥屋である以上は、やっぱり桐箆笥を売らなければいけないと思って、最初はすごく無理やり走っていたんですね。とにかく桐箆笥、桐箆笥だと思って。

でも、だんだんそういうことをしていたら、売ろうと頑張るほどに誰も買いもしない、全然。私がやっていたことは誰もいないところにボールを投げ続けていたんだなというところに、ある時、気づきました。誰もいないところにボールを投げていてもただ落ちるだけで、誰も拾ってくれない、投げ返してもくれない。そういうことに途中で気づきまして、これではいけないと思って、新たな桐の道を模索することにしました。

次、3ページを見ていただいて、大きく「2%」と書かせていただいたんですけれども、今この国には米びつや桐箆笥、まないたとか、いろんな桐製品が流通しています。桐材とか原木の丸太も含めですけれども、今国内に流通している全桐製品のうちの国産桐の割合は2%しかありません。今この国に流通している桐製品、日本の桐を使ってある桐製品は2%にとどまってしまっております。このままでは2035年頃にはもう1%を切ってしまうのではないかとされているぐらい、今、国産桐は手にするのがとても難しい製品となってしまいました。

桐の生産自体も行っているのは、林野庁の統計調査があるんですけれども、群馬県と福島県の2軒だけです。本当に数本、数十本単位で小さく植栽しているところはいろいろな箇所にあるんですけれども、私たちは今、群馬県みなかみ町に大体1,400本の桐を植えています。毎年300本ペースで増やしています。それと同じぐらいの規模でやっているのは福島県の桐屋さんと群馬県の私たちの2軒しか今いなくなっていました。

次に4ページをお願いします。でもそれはとても悲観することではなくて、今はもう新たな動きとして進み出していることをお話しさせていただければと思うんですけれども。桐は保存しなければということで守るだけではなくて、作り手の質とか技術も大事なんですけれども、製品がとにかく売れなければ、もう産地は、箆笥業界ごともうどんどん静かに減んでいくと思っています。なので、桐は桐箆笥、桐は桐箱という、「材料の檻」と書かせていただいたんですけれども、もう縛られたその固定概念から外に出すことに、私は今、

取り組んでおります。

さっき植栽をしていると言ったんですけれども、その植栽を通して、同じ桐材屋さんの新たな仲間と出会うきっかけにもなりました。将来国産桐がなくなってきてしまうということで、今はあるものを食い潰しているだけなんですね、国産桐というのは。将来なくなってしまう。それって、自分たちが将来使う材料がなくなっちゃうじゃんとか、私、今3歳と1歳の息子がいるんですけれども、もし子供たちがお父さんの後を継いで俺も桐がやりたいと言ってくれたときに、子供たちに材料を残してやれない。材料がないって私は今すごく困っているところなんですけれども、同じ苦勞を次の世代にさせたくないと思って、この材料がない、国産桐がないという今この業界の課題は私の代でもう決着をつけようと思って、今、植栽の活動をしております。

この植栽の活動をするに当たって、地元の耕作放棄地、遊休農地を活用しようということにしました。お年寄りとかがもう草刈りとか管理ができなくなってしまうって草ぼうぼうに荒れ果ててしまった畑とか、そういうところを今借りて、そこに桐を植えて、今1,400本ぐらいを管理しております。何も宣伝していないんですけれども、どうやら根津さんが桐を植えてくれるらしいよというのが勝手に地元で口コミになって、うちの畑も使ってくれ、草を刈ってくれるだけでいいから使ってくれというふうに、頼んでいないのに勝手に畑が集まってくる状態になっております。

その植栽のノウハウ、植え方、技術を学ぶために、ここにも書かせていただいたんですけれども、福島県の会津若松に齋藤桐材さんというところがあります。その齋藤さんも国産桐を扱っておりまして、そのすばらしい材料作りに圧倒されまして、改めて桐のすごいポテンシャルに気づきました。自分たちもそのすばらしい桐材を様々な製品にして消費者の人に届けたい、本物の国産桐は本当にこんなに美しいんだぞということをみんなに分かってもらいたいと思って、齋藤桐材さんと連携するようになりました。

次の5ページで、この齋藤さんの……、齋藤さん齋藤さんと言っているんですけれども、国産桐、この「光る桐」ということを今回お話しさせていただきたいんですけれども。ちょっとしゃべっている間に、皆さんの手元にあると思うんですが、それをちょっと回しながら見ていただくと「光る桐」がどういうものなのかが分かると思います。ちかちかときれいな光沢が出るんですけれども、とっても時間をかけて熟成された桐材なんです。この「光る桐」、国産桐を作るのは、伐採して丸太で3年、製材して板にして、厚みにもよるんですけれども7年から15年、今度は雨・風・雪の当たらない室内に入れて約5年、

物によってはもう切ってから使うまで20年ぐらいかかります。そういう圧倒的な材料を作ってくださっているのがこの齋藤桐材さんというところで、重要無形文化財「木工芸」の保持者（いわゆる人間国宝）でもある須田賢司さんなど、人間国宝の方も桐材を使うときはこの齋藤さんの桐しか使いません。

素材のポテンシャルということでは、この「光る桐」というふうに桐に名前をつけたことで、業界の中でしか齋藤さんの桐ってすごいよねと言われていなかったものが、いろんな世界にも、外に伝わるようになりました。もう素材そのものにそれだけの力があるんだなということに気づきまして、そのポテンシャルを製品にして世の中に出す。私の役割は商品開発であったり、その製造であったりもそうなんですけれども、このすばらしい材料をプロダクトにして世の皆さんに伝えていくことが私の役割だと思っています。

次の6ページを見ていただきたいんですけども、その「光る桐」、桐を使って、ふだん私が作っているんですけども、コーヒーキャニスターとか、ブレッドケースとか、まないた、米びつであるとか。

桐って、桐箆笥とか桐箱みたいな高級で高いみたいなイメージがあると思うんですけども、なかなか一般の方が手に取らない、手を出さないですよ。桐って高級だから、桐って高いからということで。そのイメージを取っばらって、こういう日用品、生活の中で使う道具にこの桐を作り変えていくことで、もう皆さんの生活の中に自然に桐が入っていくような、溶け込むようなものを今作っております。

本当にいろんなものがありまして、こういうかばんを作ってみたり、アタッシュケースを作ってみたり、これはパソコンを載せるスタンドなんですけれども、こういうものを作ってみたり。無機質なテーブルの上にもこういう日本の木の良さを、ぬくもりというか優しさを載せられるように、もう無理やり桐をねじ込もうと思っっているものを作っております。

7ページをお願いします。先ほどから話しているんですけども、その桐の固定概念をリセットする。桐といえば桐箆笥、桐箱。そんな「材料の檻」と表現しておりますが、そこから出す、とにかく出すことをテーマにやっております。この桐業界というタコつぼですね、タコつぼから飛び出すということで、桐という本当に小さな業界のくくりからタコつぼを飛び出して、本当に新たな桐の将来性を形にするということで、今、業種の越境ですね、桐屋とか木工業界とかそういうものではなくて、もう全然違う業種、そういう業種を越境することで、素材に新しい買手を連れてくるように、いろんなところに訴求できるよ

うに、今活動しております。

常々思っているんですけども、チャンスを与えるのは本当に仲間ではなく、全然他人、他業種の人だと思っております。仲間内だと、もう桐ってこういうものだよねっていう固定概念がついてしまって、そこから抜け出せなくなってしまうんですよね。なので、周りから違う人を連れてきたりとか、自分からタコつぼを出ているんな他業種のところに飛び込んでいったりとか、それって、新たな素材の価値を見いだしてくれるのは必ず他人や他業種の人たちだと思っております。

次の8ページに行っていたきたいんですけども、業界の、業種の越境の事例として、ちょっとそこにも置いてあるんですけども、桐のスノーボードを製作しております。桐の木の特徴として、日本で一番軽い国産材です。世界でも2番目に軽い木です。なので、最先端のスポーツの道具、やっぱり軽いのはかなりの武器になりますので、そういうものであるとか、工芸のものづくりを外に持ち出したまづ象徴的なプロトタイプになる一枚、この写真にあるものが一枚なんですね。残念ながらこの写真のスノーボードは、今プロライダーの方がニュージーランドに持って行ってしまって、ここにはないんですけども、同じ国産の桐で作ったスノーボードとかもあるので、よかったら時間があれば後で触ってみたりしてみてください。

日本の伝統をこの一枚に詰め込みました。これは齋藤さんの「光る桐」をウッドコアに使って、サイドウォール、横の縁の白いところですね、そこは竹。分からないんですけども、このトップシートの下に会津型という、渦巻きの和紙を挟み込んであって、中心に扇子の形の座り金具という桐箆笥の金具を埋め込んであります。なので素材に価値を見いだしてくれる仲間の存在がとても大事だなと思っております、このスノーボードは、前橋のHT. Craftさんという株式会社堀田さんというところでスノーボードのプロディレクターでもある西田洋介さんというライダーの方がデザインして、企画して、誕生したスノーボードです。

次のページに行っていたきたいんですけども、先ほどのものは本当に象徴的な一枚ですけども、これはもう販売までたどり着いた商品紹介となります。この「伝統工芸×〇〇」という商品のコラボって結構あると思うんですけども、実際に販売までしているところはあまりないと思うんですね。

本格的な販売に向けて、プロライダーによる本格試乗、修正などを行い、桐のコア材を使ったスノーボードを正式な商品ラインナップとして、TJブランドさんというところがあ

るんですけれども、みなかみ町の谷川岳という雪深い山、谷川岳をメインフィールドに板を作っている変態的メーカーがあるんですね。そこと提携して、谷川岳、地元みなかみ町でみなかみ町の職人が作って、自分たちの作ったスノーボードで谷川岳、みなかみ町のフィールドを滑りたいという思いがすごく強いメーカーさんで、そのスノーボードのコア材としてのポテンシャルを見いだしていただいて、国産桐の軽いのに粘りや反発があるというところで、コア材にぴったりだろうということでスノーボードを作らせていただいて、これは販売しております。今も受注も受け付けております。今期も多くのオーダーを頂いております。

次の方の手元にあり、まず売るにはやっぱり価値を伝える人の存在がとても大事ななと思っておりまして、工芸やものづくり、素材の価値を引き出し、発信・認知させてくれる人たちの存在、これがとても大きくなってくるとしております。SNSなどのメディアを通して価値を伝えるということで、PRや発信、SNSなど今どの職人さんも皆さん力を入れていると思うんですけれども、やはりプロの集団の方の発信と、自分たちで一生懸命インスタを更新したりとか、そういうところで技術、ノウハウとかにやっぱりすごい差が出ておりまして、ふだん製作しているとSNS更新とかもなかなかできないんですよ、忙しくて。誰でもいいわけではなくて、しっかりと素材とか、作り手の感情とかに寄り添ってくれるメディアの方がとても大切だなと思っております。

今回紹介させていただくのがこのYesterday Japanさんというところなんですけれども、こちらは後でInstagramとかホームページを見ていただくと分かるんですけれども、とにかくオンラインは一切しない。オフラインで沖縄から北海道まで自分たちで行って、自分たちで撮影して、自分たちでインタビューして、その製作者さん・生産者さんの声を直接撮影して、インタビュー形式でメディアに載せる活動をされている方です。オンラインの取材は一切しませんと言っている人たちなんですね。現地に行くという。

そのYesterday Japanさんがやっているのが、日本人が思っている以上に日本にはすごい価値のあるものがある、価値があるものが知らぬ間に失われていくことは日本にとって損失である、だからなくなってしまう前に早く伝えなきゃいけない、その役割を担いたいと思って活動してくださっている方です。こういった方々のおかげで、今こうして桐を発信して、製品の販売とかにつなげることができています。

次の11ページに行っていただきたいんですけれども、数字から見てくる共感の輪ということで、桐業界も大変だから助けてくださいとかではなくて、この業界は面白いから一

緒にやろうぜということで、共感を生むとやっぱり人が動くなということをととても感じております。

クラウドファンディングとかも何回かやらせていただいたんですけれども、昨年行ったクラウドファンディングで目標300万円に対して542万円。ちょうど333人の御支援・応援を頂きまして、桐製品をより多くの方に届けることができました。このクラウドファンディングが支援者の方々とともに作って育むことをテーマにしたものになっておりまして、ただ自分たちで植えるとか、そういうことだけでなく、どうせ植えるならみんなでお祭りみたいにやろうよということで、ファミリーであるとか、関心のある方々を広く募集して、一緒にやりましょうということで植樹祭という形を取って、みんなで植えてみんなで育てというふうに、面白いから一緒にやろうぜというところでこの植栽活動をやっております。

子供たちが自分が植えた桐を毎年見に来たり、こんなに大きくなったのといって、報告書みたいなものを勝手に書いてくれたりとか、絵を描いてくれて持ってきてくれたりとか、すごく温かい活動になっているなど実感しております。

やはりこういうことは、入り口が面白そうだからやっぱり人は関わるのかなと思っておりまして、悲壮感とかお涙頂戴みたいなことでは絶対人が乗ってきてくれません。楽しそう、面白そうで人を巻き込む、それがこの桐の活動、桐製品を広めることの燃料だと思っております。

12ページを見ていただきたいんですけれども、これは今まで現在の、桐製品に限らず、ものづくりの流れです。素材から販売に至るまで全てが一本でつながっております。川上、素材が一番市場から遠いですが、ものづくりの一番の根幹、大切なところは素材作りです。人や物が集まらない、認知されることが難しいのが素材となっています。素材はやっぱり市場から一番遠くて、様々なお客様の声も届きにくく、一番タコつぼに入ってしまう、そんなところだと思っております。やっぱり現状、材料だから安くしてよと買ったたかれやすく、認知もされにくく、やっぱり一番最初に枯れてしまう、なくなってしまうのが素材だと思っております。

次のページですけれども、我々が今行っているのは逆流です。自分たちが動く、クラウドファンディングなどをやって動くことで、それを見たYesterday Japanさんなどのメディアが取り上げてくれて、売手ですね、ECなどで販売も行っていていただいております。昨年だけで、今11月から米びつの販売とかも始めて、半年ちょっとで現在800個ぐらいの米びつを

売っていただいたりとか、そういう、生産者からの流れではなくて、買手から逆方向に流れていくこの流れがとても大事だと思っております。

たくさん発注が来るとうちだけではとてもさばけないので、仲間の、ちょっと何か仕事はないかいと困っている同業者の方々に仕事を振ったりして、自分たちはさばけないけれどもその人なら作れるということで、もう業界の中で仕事を回したりとか、そういうふう

に仲間と一緒につくり上げて、今こうして桐も素材として「光る桐」などのブランドになっています。

14ページになります。桐工芸や素材を未来に残していくためにお願いしたいことでもあるんですけども、やっぱり越境の動きですね。使い道を広げるこの追い風をやっぱり大事にしたいなと思っていて、具体的な支援などなかなか難しいところではあるんですけども、やっぱり応援してほしいなというところがあります。

素材はピンからキリまで全体を売り続けなければいけません。桐箱・桐箆笥が一番いいものだけしか使えません。その残った9割の桐をどうするのか、そういうところで米びつや日用品などを作ったりして、大事な国産桐をいろんなところに回せるようにしたいと思っております。

最後、多様なプレーヤー、多様な売り方につなぐということで、経営の課題解決に対して前向きに捉えていただくことが新しい文化継承になると思っております。いろんな方につないでいただけたらということですね。

すいません、ちょっと押してしまったんですが、15ページ、最後。タコつぼを出した先に見える、そして工芸の未来ということで、工芸はただ守るものではなく、今を生きて変わり続ける生き物だと思っております。技術や素材など保存する全てのものは本当にものづくりの土台になります。それを失ってはいけないと思っております。ここが揺るがないからこそ、それをベースにして工芸は先に進むことができます。そして、今生まれている新しい試みやデザインが未来の文化財を作っていると思っております。

悲壮感や業界の将来を憂いて助けてくださいという懇願ではなく、楽しそう、面白そうで人は動くと思っています。なので、これからの工芸の未来を業界の中に閉じ込めるのではなくて、時代に合わせて工芸はもっと自由であってほしいなと思っております。

最後に、桐箆笥屋として心より応援をお願いしたいと思います。すいません、ありがとうございました。

【根立会長】 ありがとうございました。続いて、国土交通省木造住宅振興室長の大島

敦仁さん、よろしくお願いいたします。

【大島室長（国土交通省）】 国土交通省の大島と申します。よろしくお願いいたします。

まず、国交省での「和の住まい」の取組を簡単に御紹介させていただきます。必ずしも文化財に限った話ということではなくて、むしろもうちょっと広く、建築物あるいは伝統的な住宅についてのお話になりますけれども、先ほどからお話を伺っている際に、例えば担い手など共通する課題もございますので、少し参考になればという趣旨で簡単に御紹介させていただきます。

そうしましたら、1ページおめくりください。まず、国交省として「和の住まい推進関係省庁連絡会議」ということで、文化庁さんをはじめとして関係省庁と連絡会議をつくっておりまして、その中で「日本の住文化の良さの再発見・普及」ということで、「和の住まい」を推進させていただいております。「和の住まい」の要素は様々ございますけれども、ここにあるような、写真に載っているような和の住まいをPRしていくということで、一つはホームページを通じた情報提供、もう一つは毎年リレーシンポジウムということで、「和の住まい」に関する魅力を発見していただくためのシンポジウムの開催もさせていただいております。

2ページをお願いします。今回、令和8年3月に新たな「住生活基本計画」を改定させていただきました。その中で目標はたくさんあるんですけれども、その中に基本的な施策として、畳や瓦などの地域の自然素材を利用する「和の住まい」の推進を基本的な施策として位置づけをしていることと、あと下のほうに「住生活リテラシーの向上」とございまして、失われつつある伝統的な住文化の良さなどを再認識できる機会の創出が必要であることも、この計画の中で記載させていただいているところです。

そうした計画も踏まえて、3ページになりますけれども、「和の住まい」の情報発信の強化に今後取り組んでいきたいと考えておりまして、今年、熊本県で住生活月間が開催されますけれども、住生活月間の関連イベントにおいても「和の住まい」の魅力を発信するシンポジウムの開催を予定しておりますし、来年3月から横浜GREEN EXPOが開催されます。これはグリーン技術の見本市になりますけれども、その中でも「和の住まい」に関する幅広い情報の発信を考えていきたいと考えております。

次の4ページをお願いいたします。昨年4月から建築物省エネ法に基づきまして、全ての住宅・建築物について省エネ基準への適合が義務化されておりますけれども、我が国の伝統的な住宅の中で、今回この建築物省エネ法の中で省エネ基準のうち断熱性能に関する基

準の適用が除外されるような「気候風土適応住宅」を位置づけることができるようになっていきます。これは国が定める要件だけではなくて、地方公共団体による独自基準もつくることができる形になっておりまして、関連するシンポジウムを開催したり、あるいは自治体と連携して活動するような建築関係団体の取組への支援なども行っておりまして、右側の表にありますように、これまで熊本県、宮崎県、埼玉県、最近だと徳島県など、独自基準の策定も少しずつ進んできております。もう一つ、令和8年度の税制改正の中で、住宅ローン減税の適用対象にこの「気候風土適応住宅」も追加されている状況になってございます。

5ページをお願いします。様々な建築基準の中で伝統的な住宅ができるだけ建てやすくとか、ちゃんと対応できるようにということで、もともと伝統的な工法で一部の構造の仕様規定を満たせない場合には構造計算の適合性判定を受ける必要があったということでございますけれども、ここについても例えば昨年4月に施行した中で、構造計算の一定の条件を満たす場合には構造適判を不要とするような措置も設けておりますし、次のページでございまして、例えば自然排煙口の不燃化措置を考えたときに、これまではアルミサッシなどの不燃材料としなければいけなかったところについて、例えば昔ながらの風合いを生かせるような木サッシも一部、自然排煙を行う場合には活用可能にしてあげるような基準の合理化も進めております。

7ページをお願いします。既存の住宅ストックの活用、建築物ストックの活用ということで、特に古いストックについては省エネ性能などが低いケースが多いので、これを国と地方公共団体が合わせて支援するような補助制度を設けておりますけれども、その中で今年度から、一番下に「特定課題対応リフォーム」とありますけれども、様々な地方公共団体が抱える課題について、地方公共団体の策定する住生活基本計画に位置づけた課題に対応する改修工事についても支援の対象としましょうという対応を始めているところでございます。

具体的には次の8ページに記載がございまして、レジリエンスの確保ですとか、あるいは雪害対策、防犯対策などに加えて、気候風土への適応を考えたリフォームなどについても対象の例になり得るということで、地方公共団体さんにも情報提供をさせていただいているところです。

9ページはその具体的な気候風土適応ということで、どんなことが考えられるのかということをお知らせさせていただいているものになります。

最後に10ページ、11ページです。まず10ページですけれども、やはり文化財だけに限らず、建築物・住宅といった場合に例えば大工さんをとってみますと、2000年から2020年にかけて大工さんの人数が30万人に減ってきている。20年間で半減というような状況になってございます。高齢化率も建設・土木作業従事者全体と比べても高い状況になってございまして、今後住宅を支える担い手の確保はより一層しっかり考えていく必要があるということで、11ページでございすけれども、住宅分野における建設技能者の持続的な確保に関する懇談会を開かせていただいております。課題は右上に掲げられているように、例えば技能の継承の難しさと教え手の不足であったり、あるいは中小の個社による雇用や教育体制の確保の難しさなど、いろんな御意見を頂いているところです。

これを踏まえて、下に検討の方向性を書かせていただいておりますけれども、例えば視点1で、社員大工化といったことも含めて、選ばれる業界・職場への変革を促していくとか、あるいは視点2で、業界団体あるいは教育機関が連携して育成の仕組みをちゃんと考えていくとか、あるいは3、4のように、担い手の裾野を拡大したりとか、あるいはそういったことを業界全体としてマネジメントを強化しつつ、そういった担い手の育成などにつながるような生産性の向上などについても考えていくといったことについて、今後、令和8年度中に住宅分野の担い手の中長期のビジョンを策定していこうと取り組んでいるところでございます。

私からは以上でございす。どうもありがとうございました。

【根立会長】 ありがとうございました。続いて、経済産業省伝統的工芸品産業室長の木下宏一さん、よろしくお願いします。

【木下室長（経済産業省）】 経済産業省伝統的工芸品産業室の木下と申します。よろしくお願いします。

本日は、経済産業省が伝統的工芸品産業に対する支援を行っているその取組の内容について説明させていただきます。

次のページをお願いします。「伝統的工芸品」とは、伝統的工芸品産業の振興に関する法律、伝産法と呼んでおりますが、これに基づいて経済産業大臣が指定した工芸品となります。こちらは伝統的工芸品産業の振興を目的としまして昭和49年に公布された法律となりまして、超党派の議員によって設けられた法律となっております。

こちらは現在全国で244品目の伝統的工芸品が指定されておりました、指定の要件としてはこちらの法律に規定されておりました、まず、主として日常生活の用に供されるもので

あること。2つ目が、その製造過程の主要部分が手工業的であること。3つ目が、伝統的な技術または技法により製造されるものであること。4つ目が、伝統的に使用されてきた原材料が主たる原材料として用いられ、製造されるものであること。5つ目が、一定の地域において少なくない数の者がその製造を行い、またはその製造に従事しているものであること、となっております。

具体的にその伝統的の期間の定義ですが、大体100年以上の歴史を有していること、そしてその100年以上の歴史を有していることが何らかの客観的な資料として残っていることが条件となっております。

こちらは全国で244品目、これは令和7年10月時点の数字ですけれども、このようになっています。

次のページをお願いします。こちらは、次のページとあと次のページを見ていただけると、伝統的工芸品のどの品目が指定されているかという一覧となっております。

そうしましたら、伝統的工芸品産業の現状のページまで移動してくださるようお願いいたします。伝統的工芸品の生産額は平成28年度に1,000億円を下回って以降、漸減傾向が続いております。また、従業員数も緩やかな減少傾向にありまして、令和4年度は4.8万人となっております。伝統工芸品産業における従事者の年齢構成は50歳以上が63.6%と半数超になっておりまして、特に70歳以上は18%と、20歳代の6.0%よりも相当多い数値となっております。高齡化が進んでいることが読み取れます。

それからあと、左下の生産額で令和4年度に少し上昇しているんですが、こちらはコロナ後の反動ではないかといったようなことで、一時的なものである可能性がございます。

次のページをお願いします。こちらは伝統的工芸品という法律に基づいた定義の品目ではないですが、一応世界的には手工芸品といった市場は拡大傾向にあることになっておりまして、年平均8%前後での継続した成長が予測されているということです。

次のページをお願いします。伝統的工芸品産業のポテンシャルとしましては、今まさに我々のほうでもインバウンドの需要が高いのは事実でございまして、それからあとコンテンツとの連携、それから食との連携、こういったものとの連携でさらにそのポテンシャルが高められると考えております。食との連携ですと例えばお酒と陶磁器とか漆器、こういった組合せは非常に親和性が高いのではないかと考えておりまして、それからコンテンツで言いますと、アニメと伝統的工芸品のコラボとかを一部の産地ではやったりしております。売上げも、受注してから3分後に売り切れるといったこともあったと聞いております。

次のページをお願いします。それから経済産業省の伝統的工芸品産業に対する支援策としましては2つございまして、まず伝統的工芸品産業支援補助金3.6億円、2番目に伝統的工芸品産業振興補助金7.2億円となっております。

1つ目が、これは産地組合や事業者、こちらの方が国の認定を受けた計画を作成しまして、それに基づいて後継者育成、原材料確保、新商品開発などの事業を実施する取組に対する補助金となっております。こちらの内容は今年度の件数ベースでいきますと、やはり需要開拓、それから後継者育成、こういったものでその採択件数の大体6割ぐらいを占めておりまして、原材料確保が7%ぐらいとなっております。

こちらの1番目は組合とか個社に対する支援となっております、2番目の振興補助金、こちらのほうは一般財団法人の伝統的工芸品産業振興協会という組織がございまして、こちら向けに補助金を出しまして、そちらから伝統工芸士の認定であったりとか、産地横断的な展示販売会や海外マーケティングリサーチ、それから原材料の調査などの支援をしております。

大体2つ合わせて10.8億円の支援となっております。

次のページをお願いします。こちらが各産地に直接補助をしている支援補助金になっております。こちらの事業の目的としまして、我が国の伝統的工芸品産業の振興を図るため、個々の産地の実情・特性に応じた事業計画に沿った需要開拓、人材育成・確保等に対する支援、または個別産地では対応が困難あるいは非効率となる全国規模の事業への支援を通じ、同産業の活性化及び地域経済の発展に寄与することを目的とするとなっております。

こちらは産地組合であったり、民間の企業であったりが、自分たちで3年間の事業計画を立てまして、その中で需要開拓とか人材育成とか、もちろん1つの事業でもいいんですが、需要開拓と人材育成を一緒にやったりとか、あと需要開拓と商品開発、それからいろんな製法の保存とか記録、そういったものをやったりとか、組み合わせて産地の実情に応じて取組ができるようになっております。

次のページをお願いします。それからこちらが支援補助金の例としまして、産地組合、事業者等が行う事業の実例を掲載しております。人材育成ですと、博多織はデベロップメントカレッジというものを開講しまして、そちらで人材育成を行っている。こちらは現在も継続しております。

それから原材料確保の例としましては、木曾漆器で漆林の保全のための技術を継承するための研修などを行っております。

それから需要開拓の例としては大館の曲げわっぱ。こちらはイタリアのフォーリサローネに出展して、セミナーやカンファレンスへの参加、製作実演といったものを行いまして、海外市場向けにPRしております。それから備前焼とのコラボレーションによる照明器具なども展示して、他産地と連携しながらやるといった実例もございます。

それからもう一つは、産地プロデューサー事業としまして、こちらは産地をプロデュースしてくれる民間事業者、こちらはコンサルティング企業とかになるんですが、そういったところが東北の6県6産地の伝統的工芸品産業を支援しまして、新商品開発とか展示会、それからクリエイターとの結びつきを取り持つといった事業を行っております。

次のページをお願いします。こちらが振興補助金で、伝産協会が行っている事業ですが、1つ目は青山スクエアといって、こちらは青山に指定産品を一堂に集めた展示スペースを設けておりまして、そちらで実演会とかセミナーもやったりしていて、かなりインバウンドのお客さんが半分ぐらいを占めるといったことになっております。

それから国内外への発信としまして、こちらは伝統工芸品の製造過程、それから産地の風景といったものをまとめた「TEWAZA」といった映像をユーチューブで公開しております。こちらは現在109産地まで作成しております。

次のページをお願いします。それから伝統的工芸品産業災害復興事業費としまして、令和6年1月に能登半島地震により被害を受けた産地向けの補助金を活用して、産地の回復ですとか発展を支援しております。

次のページをお願いします。こちらが能登半島地震の被災地支援施策になりまして、補助上限額が1,000万円、補助率4分の3以内といったことで、こちらはかなり輪島とかその周辺がダメージを受けたということで、伝統的工芸品産業の製造を再開するために必要な設備、こちらの支援とか修繕費、原材料の購入費の支援をしております。発災以降7回の公募を実施しまして、現在で392件を採択しております。

それからこちらの輪島は皆さん御存じだと思うんですが、常設展示として「夜の地球儀 Earth at Night」を展示して、輪島のPRをしたりしております。

次のページをお願いします。それから原材料・道具等に対する取組としましては、現状調査を伝産協会で行っておりまして、入手困難な原材料・道具に対する調査を実施しております。今年度は複数産地で不足が見られる道具・原材料、こちらの原材料は生糸・木材が中心になるんですが、そちらの調査と専門機関との情報共有を行っていく予定です。

次のページをお願いします。それから原材料・道具等に関する取組に関しては、産地間

での情報共有も行っております。例えば一般財団法人「技の環」と伝産協会による、伝統工芸品の製作や文化財の保存修復に必要な道具を作る全国の鍛冶職人や刃物産地の後継者育成、原材料調達の面から支援するプラットフォームということで、「鍛冶サポ」というものを運営しております。こちらは全国の関係者と情報を共有して、産地を超えたつながりをつくることで、技術継承や課題解決を目指しております。

それから最後のページですが、こちらも原材料・道具等に関する取組と、あと後継者育成といったことで、大学などの高等教育機関の学生向けに産地留学を実施しておりまして、こちらは左側の下の「次世代開拓サポート」産地留学事業といったものがあるんですが、こちらはもう産地を超えて、それぞれの産地に行って、どういうふうに作っているのかとか、どうやって原材料を調達しているとか、そういったことを見て体験しながら意見交換を行うといったことでして、これで各産地、原材料不足とか高齢者不足は自分たちだけではなくて、ほかの産地も困っていることを皆さん認識したといった意見が出ておりまして、産地を超えて原材料不足、後継者育成を解決しようという取組につながることを期待しております。

経済産業省からは以上になります。

【根立会長】 ありがとうございます。ここまでの御発表に関して何か御質問、御意見等がございましたら御発言をお願いします。どなたからでも結構ですけれども。では鶴岡委員。

【鶴岡委員】 鶴岡です。

一番最初に発表いただいた全国社寺等屋根工事技術保存会について少し質問をさせていただきます。文化財の中で特に建造物では檜皮葺、柿葺は伝統建築の中でも非常に代表的な建物であると思うんですが、具体的な数字を見せていただくと非常によく分かりまして、非常にもう人材育成が危機的な状況にあるのは理解できました。保存会としては、国庫補助事業の安定的な事業展開を要望されているところですが、やっぱり所有者あつての事業ということで、この辺の費用バランスとかもあると思います。

今回は職人について少し質問したいんですけども、現在減少傾向にある中で、その理由として、希望者が減っているのか、あるいは雇用の困難さから減少せざるを得ないのか、その辺の実態をもう少し詳しく教えていただけますか。

【友井様（全国社寺等屋根工事技術保存会）】 ありがとうございます。実態としましては、やはりここ数年の間、先ほど言いましたけれども、高校卒であるとか、大学卒である

とか、新人の職人さんの希望として、やっぱり業界としては入ってきていないことはあります。今現在も研修生としまして19、20歳の人3名を研修国庫補助事業で研さんに励んでおるんですけども、はっきり言いまして、次年度以降、50年続いてきた研修制度もいつか停止するのではないかなと。新しい方がちょっと入ってくる見込みがないのが今現状になっております。

それからやはり職人数の減少につきましては、もうこのアンケートの結果に出ておるとおりで、やっぱり仕事量が少なくなってくると在庫が過多になってくる。過多になるとやはりなかなか各社、各事業者の経営的なところも苦しくなります。そうすると、一般の民間のほうではベースアップとか賃金のアップとか言っておりますけれども、とてもそういうほうに今のところ賃金を上げたりすることもできない状況が続いておる。まして、職人は昔から一人前になってこそその技術でありますので、なかなか入ってすぐの新人さんに今の一流企業でありますような25万、27万、30万というような、そういった初任給はとても出せないような状況が現実であります。

以上のところですよ。

【鶴岡委員】 ありがとうございます。これから仕事をしようとする若者が、やっぱり魅力がないとなかなか来る人もないと。将来的な希望、そういうところも非常に大事で、そこへ向けた取組といたしますか、そこが重要で、そういう意味ではもう逼迫してちょっと八方塞がりの、今の業者さんの実態としてはもうどうしようもない状態までいっているのは、このデータからよく分かりました。何か若者に向けてもっと魅力のあるような展開をしていかないと、現状では難しいなということは理解できたところです。

取りあえず、ありがとうございました。

【根立会長】 山本さん。

【山本委員】 国宝修理装飾師連盟の山本です。

社寺屋根さんの内容と、鶴岡先生からの御発言の内容からですが、私ども、8ページにある価格、1人当たりで1,000万ぐらいというものを目標にしています。これは売上げということで、収益ではないです。ここに書いてあるとおりに労務単価などを含む全部です。特に材料費が、社寺屋根さんもですが、装飾文化財修理でも非常にかかる部分になります。

そうすると、例えば10人いる会社であれば、1億という売り上げを目標にしていますが、達成している会社は装飾ではほとんどないと思います。また、その会社を運営するのには技術者だけではなくて、それを支える事務方も必要です。職員10人とした場合に、1億の売

り上げがあれば、将来に対しての人材育成、社員への保証も安定した継続ができます。でもそこには達成しておりません。国宝装演師連盟では、国宝・重要文化財、県指定のような指定品だけでそれを賄えていません。民間のものまで幅広く営業していかないと安定した経営が出来ません。

以下のことは何度かここでも申し上げていますが、装演師連盟、選定保存技術団体に入っていない裾野となる美術品や美術表装などの技術者・職人、単独の方がいらっしゃいます。人を育てていくこと、良い用具・材料の需要を守る為には、その裾野の営みも大切です。その為には選定を受けている団体が指定品の仕事だけでほぼ運営できる、技術者にお金が払えるようになりたい。入札などで裾野を含む同業者と争うことが無いようになってほしいと思っています。

幸い、装演師連盟加盟会社への就職を希望してくる若い人は減っていません。逆に、それは希望者全員を雇えないということです。結局、各社としての財政の問題と安全な作業場所です。装演の場合は運び込んで仕事をする場合が多いので、その為の場所が必要となります。

装演師連盟においては、加盟している会社には、装演師連盟で示す基準賃金を目標にしてほしいという考えから、各技術者のレベルに応じた基準賃金を出しています。一般的な賃金と照らし合わせて、強要はしていませんが初任給からそういう段階が踏めるような基準賃金を表にして各社に示しています。人件費はなかなか上げられなくて、4年5年据え置きになることもあります。

やはり、賃金とか将来性があるメジャーな職業ということが見えないと、技術者もですが、事務方も来ません。生活の将来性がないと、この仕事が「好きだ、やりたい」という人が来ても、残念ながら継続が難しくなってくる。それを保証するためには仕事量です。指定関係の文化財・美術館・博物館などの仕事は増やしていただきたいと考えております。

質問ではなく補足のようになりましたが、以上です。

【根立会長】 今のは御意見というか、自らの立場からの御発言でしたけれども。ほかに御意見、御質問はございますか。奥さん。

【奥委員】 奥でございます。

今日お話しいただいた方々それぞれのお立場で大変興味深いというか、勉強になる話ばかりで、改めてお礼を申し上げます。

それで、特に国交省と経産省の方から、外部、文化庁からは外部であり、かつ関係の深

い分野からのお話を頂いて、それでそれぞれのお立場で、文化財としてのその取組について、逆にどう見えるかということでコメントを頂ければ、私たちのやっていることも相対化できるんじゃないかなという気が致しまして。

と申しますのは、文化財保護と文化振興の垣根がだんだん曖昧になってきたところがあって、しかも利益を生むことが文化財側に求められている現状もありますもので、そういう中で、今回お話しいただいた大島さん、木下さんのお二人に、文化財の取組に関しての感想みたいなことをお話しいただけると良いかなと思いました。よろしくお願いします。

【根立会長】 すいません、それではまず大島さん、何かございますでしょうか。

【大島室長（国土交通省）】 御質問ありがとうございます。なかなか難しいところではあるんですけども、今お話を伺っていて、共通する部分とそれからちょっとここは違いがあるなという部分、両方あるかなと思っています。

まず共通の部分というのは、我々、担い手が、先ほど申し上げたとおり大工さんとかが減ってきている中で、いかに効率的にやっていくかが大事である一方で、昔から引き継いでいるような例えば手刻みなどの伝統的な技術をどう引き継いでいくか、継承していくかも同時に課題になっているところでございまして。そうすると、そういうより技術の継承、技能の継承に時間のかかるものについては、よっぽど工夫してやっていかないといけないなというところがあります。

我々は文化財と違って一般的な住宅を対象としていることもあり、国としていきなり直接的に支援するツールがなかなかありません。こうした中で、例えば我々が実施しているのは、災害時に地域の工務店さん、地域の住まいを造る担い手さんがいなくなってしまうと困るので、そういった観点から最低限、例えば研修訓練であったり事前準備というような観点で支援をさせていただいている形で取り組んでいます。

違いというところでは、先ほどお話があったのは、文化財は直接的に割とこのぐらいの分量は指定してください、このぐらいの分量を実際にやっていきましょうみたいなところが明確にあって、その中でちゃんと産業として、あるいはそれに必要な担い手をちゃんと確保していきましょうみたいな議論だと受け取りました。住宅一般については、国として指定している文化財とは異なるので、その辺はちょっと違いとしてあるのかなと受け取りました。

参考になるか分かりませんが、私からは以上です。ありがとうございます。

【根立会長】 どうもありがとうございました。それでは経産省の木下さん、よろしく

お願いします。

【木下室長（経済産業省）】 文化庁さんの原材料の確保というところは非常に我々も難しいと感じているところで、原材料の、例えば前ほどお話もあった桐を植えたりとか、そういうところまではなかなか補助金では支援できないところで、苦しいところがあるかなということがございまして。

それから経済産業省の伝統的工芸品の場合は、法律にもあるように、日常生活の用に供される製品であることと書かれているとおり、伝統的工芸品のその文化的価値を認めながら、高い存在として捉えていながらも、産業として維持発展していくことが基本的なコンセプトになっております。

なので、文化庁さんの事業を実施するその職人さんとか企業がなかなか利益を出せないといったことでお悩みとのことで、我々のほうも、なかなか利益を出せないところをどうやって利益を出すような事業者・産地になってもらうかということが大きな課題のところでした、そこは共通している悩みだなと考えております。

私どもは以上です。

【根立会長】 どうもありがとうございました。ほかに御意見、御質問。どうぞ北山さん。

【北山委員】 北山と申します。今日はいろんな側面からの発表があって非常に勉強になりました。ありがとうございます。

なかなか伝統技術であったりとか原材料であったりとか、そういったものの確保が難しいという非常に課題がたくさんある中で、一方で今日は若い担い手の方々による非常に未来を感じさせる報告が非常に印象的に残りました。

やっぱりこういう制度だったり枠組みをつくっていかうとすると、先ほど支援のやり方自体が難しい、直接的な支援が難しいところもあったかと思いますが、支援をしようとするとなつぱり団体だったりとか産地を限定したりとか、そういったところが足かせになってくるのかなと思った一方で、先ほどの桐の生産であれば、もう県をまたいでいろんな業種の方々が連携されて新しい活路を開いていくようなところは非常に新しいし、支援の在り方がもっと横断的でないといけないのかなと思った次第です。

今現場で、そういう文化財よりも、もう本当に自分の家の家業であったりとか、地域というものを守っていく中で、こういう伝統工芸であったり文化財という少し広い目で見たいような取組とか支援がどんなふうに見えているとか、ちょっと関わりづらいなと思ってい

るとか、あるいはこの側面では使いやすいんだけどここまでは難しいなとか、日常的にいわゆる伝統工芸とか文化財とか、こういう行政的な支援に対して何となく思っていることとか、もし何かこんなことがあればいいなと思っていることがあれば、藍と桐のお二方にお伺いできればと思いました。

【根立会長】 どうですか。お三人の方々に特に発言を。

【北山委員】 どちらからでも。

【根立会長】 どうぞ。

【池原様（琉球藍製造技術保存会）】 琉球藍製造技術保存会の池原です。

私の場合は、まず個人で藍がやりたくてスタートしたという経緯がありまして、もともとずっと自分で藍の栽培から染料作り、染料の販売、商品を作って販売するみたいなことをしていた中で、令和3年度から事務局をすることになったという、ちょっと変わった経緯がありまして。

やっぱり個人でやる中でのいい面・悪い面はもちろんあって、個人だとやっぱり自分の、何ていうんですかね、考えだけで仕事を選択できる、自分の思い一つでできる・できないということは判断ができるので、精神的にとか気持ち的には楽だし、制限もなく自由なことができるメリットがある一方で、もちろん1人でやっていたので、できる範囲が絞られるデメリットもある。

一方で、保存会の事務局をやってみて、もちろんみんな個人事業の集まりなので、会社としてやっているわけではなくて個人事業の集まりなので、それぞれの考え方とかやり方があって、それをまとめる意味では、その落としどころを探るのはやっぱりなかなか大変だなという思いがあります。言いたくないこともやっぱり言わないといけない場合があったり、そういう精神的にしんどい部分もあるんですけども、一方で保存会として、先ほども話した外部講師との連携であったり、近くの美ら島財団、海洋博公園さんでの藍染体験であったり、そういう個人ではできないちょっと大きい仕事ができるメリットもあるので、一概にどっちがいい・悪いということはないなと実感しているんですけども。両立ができなくなってきたのは個人的にはちょっと苦しいというか、自分の仕事と保存会の事務局の両立が難しくなってきたなということが今ちょっと僕の課題ではありますね。

以上です。答えになっていますか、大丈夫ですか。

【北山委員】 ありがとうございます。

【池原様（琉球藍製造技術保存会）】 ありがとうございます。

【根立会長】 どうぞ。

【根津様（桐匠根津）】 根津です。今日はありがとうございました。

かなりかぶるところがあるかもしれないですけども、うちもやっぱり個人でやっておりまして、経産省の支援であるとかそういうものは、地域であるとか、産地であるとか、そういう団体であるとかの支援はあるんですけども、その辺の支援はもううちの場合は正直無理だと。申請したりとかお願いしたりするのも、金銭的なところであっても、それはもう無理だなと思って、ある意味諦めています。なので、自分たちで何とかするしかないと思って、今まで走ってきたんですけども。

やっぱりやっていて思うのは、自分たちはやっぱり個人の職人さん・生産者さんが多くて、今、国産桐ネットワークをつくろうと、会津の齋藤桐材の方と話していきまして、国産桐を扱う仲間たちを集めてチームをつくって、それで日本各地に桐を植えたりとか、そういう活動をしていこうと思って団体を立ち上げようと思っているんですけども。

そういうチーム、仲間をつくったりして、そういうところに支援していただいたりとか、活動を支援していただいたりとか、そういう産地の枠組みを超えて、いろんな地域で手を挙げた仲間たちがまとまってできた団体とかにも、産地とか地域限定とかではなくて、そういうところに支援していただけるような、具体的にどういう支援ということは今はまだあまり考えていないですけども、そういうふうに幅を広げていただいたりとか。

あとちょっといろいろ取引の関係で、商談とかをするときに結構切実に思ったことが、ちょっと事務的な感じかもしれないですけども、取引をするときに、例えば文化庁さんであるとか、そういう政府関係の公的な機関からちゃんと、林野庁さんでもどこでもあれなんですけれども、ちゃんと正式な機関から発表されている桐の特性はこうですよという公式な資料を出してくださいと言われることが結構あったりするんですね。

取引で桐の特性をまとめてこういうものと提出しても、それはあなた個人が出したものでしょうとかそういうことが多くて、これは認められませんといって取引からはじかれることとかがあって、産業試験センターとかでしっかりエビデンスを取って資料をまとめるので、それをうまく公的資料として認めてくれる制度とか支援があったら、すごく取引とかの幅が広がったりとか、いろんなところに出していけるなということがあって。そういうものを政府関係のこういう公的機関が認めてくれというのも難しいかもしれないですけども、そういう、これは桐のちゃんとした特性をまとめた資料ですよという公的機

関のお墨つきみたいなものが欲しいなみたいな、そういう要望はちょっとあったりします。

すいません、以上です。

【北山委員】 ありがとうございます。非常に参考になる御意見をありがとうございます。
した。

【根立会長】 今の発言はちょっと事務局にもお聞きしたいことがあるんですけども、
ちょっと時間を過ぎてしまいましたので、大変申し訳ありませんけれども、それでは時間
も参りましたので、最後に事務局から事務連絡がございましたらお願いいたします。

【高橋文化資源政策・記念物課課長補佐】 皆様、ありがとうございました。

次回の会議ですけれども、7月30日、木曜日、15時から17時で予定しております。また対
面とオンラインでのハイブリッド開催となっておりますので、どうぞよろしくお願いいた
します。

以上です。

【根立会長】 ありがとうございました。ちょっと時間が足りなくて申し訳ありません
でした。追加で御意見がございましたら、事務局まで御連絡ください。

これにて第5回企画調査会を終わります。ありがとうございました。

— 了 —