

Yori-Aizu

～会津漆器から始まるクリエイティブ空間～

法政大学法学部 廣瀬・土山ゼミナール

指導教員 廣瀬 克哉 土山 希実枝

代表者 鈴木日菜子

発表者 鈴木日菜子 原田桃花 小林知世 平野悠真 太田摂

参加者 古川勝也 小沼慈英 西原虎一 辻本美夢 渡部夏輝 毛塚雅人 野田桃子

澤田瑞季 CHUA ZHIHAN 吉原綾音 後藤駿貴 高橋優太 秋元秀仁 松崎琥太郎

新倉央 川島里奈 中川晴一 天野泰心 望月海璃 木村飛雄

目次

梗概

はじめに

第1章 会津若松市の現状

第1節 人口と産業について

第2節 会津漆器の現状・特徴

第3節 人口動態と若者について

第4節 政策資源としての空き家

第2章 事業提案

第1節 Yori-Aizu について

第2節 Yori-Aizu 加入の対象

第3節 運営方法

第4節 収入について

第5節 必要資材の調達方法

第3章 アトリエ・販売方法・宣伝方法

第1節 アトリエについて

第2節 販売方法

第3節 宣伝方法

第4章 効果・今後の展望

第1節 効果

第2節 本稿における「未来の会津若松市」の姿

第5章 資金調達の方法

総括

梗概

私たち廣瀬・土山ゼミナールは、会津若松市に若手のアーティストを呼び込み、市内全域に会津漆器を軸とした芸術溢れる街並みを作ることを目指し、提案を行う。本稿でメインターゲットとする対象は、会津漆器を本業として芸術活動に挑戦する若者と設定する。本稿では会津漆器が有する美術的価値とその可能性に着目し、伝統工芸に興味のある若手アーティストに向けた芸術活動及び職業支援プロジェクトを提案する。前提として、会津若松市内には未使用かつ個人所有の会津漆器にまつわる地域資源、空き家が存在する。それらの地域リソースを元に、漆器文化に興味を持つ若者が会津漆器を軸とした芸術活動ができる環境づくりの整備を目指す。本事業を実行する団体として「Yori-Aizu」を設立する。そして主な支援内容としては、安価なアトリエの提供、会津漆器を製作する道具の調達から始まり、仕事の斡旋、アーティスト同士のコミュニティ、国内外への広報を想定している。

製作以外の環境整備に重点を置く本事業は、若者の創作活動を妨げる要因である収入面、会津漆器を始める際にかかる初期投資の面を支援することで、幅広い層の若者が会津漆器文化に挑戦する土壌を作ることとしている。また会津漆器の可能性を再発見するうえで、今までにない新奇な視点を有する若者の存在は有効であり、若者が新たな風を呼び込むことが期待される。伝統工芸文化と現代美術が融合する創作スペースやクリエイティブな拠点を整えることで、会津若松市の伝統工芸文化を盛り立てるとともに、新たなビジネス・人材が集積するクリティカルマスが生まれる契機となるだろう。世代を超えてつながる歴史と芸術の街、そして会津漆器を軸に新たな挑戦に挑める街こそが、私たちが考える「若者に選ばれるまち」会津若松市の構想となる。

はじめに

私たちは若者が挑戦しやすい環境を整えることが「若者に選ばれるまち」会津若松市につながると考えた。そのため、会津若松市の地域資源を大切にしながら、それを現代において若者の目に魅力的に映る仕組みを政策的につくることを目指した。その時に注目した地域資源が、歴史を色濃く残す町のたたずまいと、そこに今も息づく漆器産業を代表とする伝統工芸の厚い蓄積である。会津若松市は重要無形文化財にも指定される会津漆器を有し、伝統と技術が地域経済に大きな影響を与えていた。しかし、近年漆器産業は他産業と比較すると雇用力が低く、産業規模も縮小傾向にある。一方で、漆器産業は移出産業としての側面が強く、地域外から稼ぐ力が強いという特徴を持つ¹。そのため、この産業の復活は会津若松市の経済的な繁栄に貢

¹ RESAS Portal『福島県会津若松市』 https://resas-portal.go.jp/medias/4Wh2Dgx44neusz9TrTyKan/6cc2fa9e20a37075984979d2a70d86d4/2017_ai

献する可能性を秘めている。また、会津漆器が比較的新しいものを取り入れていくことに寛容であり、アートに関心を持つクリエイター思考の若者にとって魅力的であることに着目し、この政策提言をする。

第1章 会津若松市の現状

第1節 人口と産業について

会津若松市は、福島県西部の会津地方に位置する市で、人口は約11万人、面積は約383平方キロメートルである²。歴史と文化が色濃く残る地域として知られている。会津若松市中心部には会津戦争の舞台となった鶴ヶ城があり、1868年の戊辰戦争で激しい戦闘が行われた場所でもある³。また会津藩の精神を象徴する「義と信」にあった文化の影響が、地元の人々の生活や行動規範に強く反映されている。

産業面では、会津若松市は農業と伝統工芸が発展しており、特に米、野菜、果物の生産が盛んである。会津塗や赤べこなどの伝統工芸品も有名であり、多くの観光客が引きつけられている。さらに、会津特有の文化資源である「漆」と文化芸術「アート」をかけあわせた「あいづまちなかアートプロジェクト」も市の政策として開催されている。これらの観光地や伝統の要素によって、会津若松の地域経済が支えられていると言える。

加えて近年では、人口減少や少子高齢化の進行に伴う人口に関する課題や空き家問題への対処なども重要な政策となっている。

第2節 会津漆器の現状・特徴

会津漆器は、会津地方の伝統的工芸品であり古い歴史がある。会津漆器は、江戸が主な消費地であり、日用品として利用するために量産化が目指されてきた⁴。そのため、漆器の中でも比較

[zuwakamatsu07.pdf](#) (2024年10月23日最終確認)

² 会津若松市情報統計課 統計グループ『一目で見る会津若松市の統計2024』

³ 会津若松観光ナビ『会津の歴史を知る』 <https://www.aizukanko.com/feature/history/top> (2024年10月24日最終確認)

⁴ 東北経済産業局、「東北の伝統的工芸品」

https://www.tohoku.meti.go.jp/s_densan/fukusima_01.html (2024年10月15日最終確認)

的安価であり、消費者が手に取りやすいといった特徴がある。

次に会津漆器業界の現状について述べる。会津若松市『主要地場産業（製造業）の現状』より、漆産業の年間出荷額等の項目を合計すると 2001 年には 46 億 9863 万円であったが、2014 年には 25 億 6565 万円と減少している⁵。会津漆器の産業規模が緩やかに縮小しており、産業が衰退していることが分かる。

こうした現状を受けて、会津若松市はもとより会津漆器の技術後継者の育成及び会津漆器の PR・販路拡大を図り、地場産業の振興を狙っている。しかし、現在、会津若松市に設けられている会津漆器技術後継者訓練校(以後訓練校と表記する。)の受け入れ人数は 3 名程度にとどまっている⁶。これは会津漆器の教育人材の確保が難しいことと関係している。訓練校は、アーティスト間のコミュニティの形成に大きく貢献しているため、訓練校に通っていない人が参加できるコミュニティが必要である。

以上に述べたように様々な課題を抱えている会津漆器だが、会津地方の伝統文化としての歴史的、柔軟な美術的価値を持っている。前述した量産化の歴史から、会津漆器はデザインに関して寛容という特徴がある。例えば、北欧を題材としたデザイン⁷やガラス・磁器と漆を掛け合わせたもの⁸など、伝統的でありながら新しいテーマとの親和性が高く、アーティストらは多様な表現を行うことができる。また会津若松市としても会津漆器が保有する価値に重きを置いて支援している現状から、会津漆器文化を保全しより発展させる為の土壌は整っていると言える。

第 3 節 人口動態と若者について

会津若松市の『地方創生と人口ビジョン及び総合戦略』の推計によれば、2040 年には人口が 10 万人を下回ると予想されている⁹。若者に注目すると、2015 年時点の 15～19 歳の人口と比較して 2020 年の 20～24 歳の人口は約 1,500 人減少しており、この 5 年間の全体減少数の約半数

⁵ 会津若松市、商工課『主要地場産業（製造業）の状況』（2024 年 10 月 24 日最終確認）

⁶ 会津漆器協同組合『令和 7 年度 会津漆器技術後継者訓練校 研修生募集要項』

⁷ ほくるし堂『ほくるし堂』 <https://hokurushido.mystrikingly.com/>（2024 年 10 月 15 日最終確認）

⁸ BITOWA FROM AIZU 『BITOWA FROM AIZU』

<http://bitowa-from-aizu.jp/>（2024 年 10 月 24 日最終確認）

⁹ 会津若松市『第 2 期会津若松市まち・ひと・しごと創生人口ビジョン 第 2 期会津若松市まち・ひと・しごと創生総合戦略概要』

を占める。会津若松市を若者に選んでもらうためには、減少傾向にある若者の可能性を引き出し、地域の特性を十分に活かした活躍の場を作る必要があるだろう。そのため会津若松市に根付いた伝統や文化を活用し、地域固有の新しい価値を発掘、創出することが重要であり、ここでしか得られない独自の意義を感じられる場を構築することが今後の政策課題として求められる。

第4節 政策資源としての空き家

老朽化による危険や治安・景観の悪化などの多くの問題を抱える空き家だが、適切に活用すれば、有効な政策資源となる力を秘めている。例えば、大手不動産サイトに500万円未満の価格で売り出されている住宅が現時点で34件掲載されていることが確認できた。それはすぐに利用可能な安価な家屋がそれほど存在しているということであり、豊富な地域資源として幅広く活用できる恣意性があるということでもある。

第2章 事業提案

第1節 Yori-Aizu について

この章で私たちはYori-Aizu(以後YAと表記する。)とそのアトリエの設立を提案する。

YA は所属するアーティスト(以後加入者と表記する。)を支援する団体である。YA が加入者に対して行う支援事業は以下の4点だ。①資材の調達・提供②アトリエの貸出③仕事の斡旋④広報・作品販売である。①ではYAが資材を集め、加入者へ部分的に提供する。②ではYAが設立するアトリエの貸出を行う。アトリエは加入者の漆器作品の製作などを行う場所となる。③では一部の加入者へ仕事を紹介する。④では加入者の広報活動や加入者作品の国内外への販売を行う。またYA、加入者と既存の会津漆器コミュニティとをつなぐ役割も担う。加入者はこの団体に加入し、オリジナル作品の作成を主に行う。

YAの目標は会津漆器を始めやすい環境を創出することである。若手の会津漆器作家の方への取材を通じ、漆器を始める上で課題として、コミュニティへの参加方法、資材の調達方法、アトリエの確保などに着目した。特に漆器職人コミュニティへの参加は、技術の向上の観点はもちろん、資材入手などの観点においても重要である。しかし、コミュニティへの参加は世襲の漆器職人や訓練校の卒業生でない限り厳しい状況にある。またオリジナル作品の販売に関しては、業者を介した場合の手数料の負担が大きい一方で、個人での販売に必要な仕事が、漆器職人の作業時間を圧迫している状況だ。

このような状況下で①～④の事業によるYAの支援によって、加入者のあらゆる負担が軽減

され、会津漆器を始めやすい環境を整えることができる。

第2節 Yori-Aizu 加入者の対象

YA の加入対象者は、訓練校の卒業生と全国各地の漆器技術を学んだアーティストの2つだ。会津漆器の伝統性を尊重し、YA は加入者と現役職人をつなぐなど、既存のコミュニティを利用しながら技術習得の機会を設ける。YA の主導で若いアーティストを積極的に輩出し、会津漆器の伝統を継承しつつ新しい可能性を追求していく。

第3節 運営方法

続いて、YA の運営主体に関して述べる。具体的な人員募集方法としては、地域おこし協力隊の制度を利用することを考えている。現状で会津若松市内には伝統工芸品分野に関わる地域おこし協力隊がないため、伝統工芸品の支援を目的とする新規の地域おこし協力隊の設置することも目的に含まれる。本制度の利用により、隊員一人につき報償費として年間 200～250 万円、活動費として年間 150～200 万円を上限として総務省から地方交付税措置を受けることが可能である¹⁰。本支援制度により、YA で発生する人件費の負担の軽減ができる。また YA で働く地域おこし協力隊は、組織運営の経験と、会津漆器という伝統工芸品に触れ合うことができ、仕事を介して会津らしい生活ができる。

第4節 収入について

加入者の収入は、加入者がアトリエで独自に製作するオリジナル作品による収益と加入者がオリジナル作品の製作以外で任意に行う請負案件の2点である。請負案件は企業が他の漆器業者への依頼を断られた場合に YA が代わりに仕事を請け負い、希望する加入者がいた場合に割り当てる。

YA の収益としては、①アトリエで働くことになる加入者たちからアトリエのテナント料を徴収する。②加入者らがアトリエで製作したオリジナル作品の販売により、得られた利益からオリジナル商品の材料費を後から回収する。加入者がアトリエで作品を製作する際に必要となる材料費などは、YA がまとめて買い入れ、後払いで回収する。加入者数×テナント料と④によっ

¹⁰ 総務省地域力創造グループ地域自立応援課『地域おこし協力隊の受け入れに関する手引き(第5版)』

て得ることができた収益と合わせて YA の収入とする。

第 5 節 必要資材の調達方法

必要な道具、材料の調達方法は以下譲渡と購入の 2 つの方法が考えられる。

譲渡について、事前調査から漆器の材料を所有していながら漆器産業の衰退により、未活用の資材の存在があり、これらの資材を活用したいとの声があることが分かった。そこで YA は使われていない資材の所有者に譲渡していただけるように交渉を行う。

購入について、会津漆器職人は世襲制ではないこと、ある漆器作家さんの話を伺い、産業の衰退を理由に作家自体も子に継がせる意思がない人がいるという情報を得た。会津漆器職人の引退後、漆器関連の道具や材料は使われなくなる。そこで YA が交渉して、元会津漆器職人から購入する。また道具、材料を専門店などで個人購入するよりも YA 全体でまとめて購入することで、費用を抑えて購入する。

いずれの方法に関しても、人がある一定の場所に集まる仕組みであるからこそ、加入者同士、YA 外の会津漆器アーティストの横のつながりが生まれ、情報の共有ができる。そして資材について個人で行うよりも網羅的に把握することができることが、YA のメリットである。

第 3 章 アトリエ・販売方法・宣伝方法

第 1 節 アトリエについて

会津漆器を仕事としたいアーティストが、道具や資材の調達をすることなく漆器製作を始められる場、そしてアーティストのコミュニティを作ることができる場として、会津若松市内にアトリエを創設する。具体的には加入者 10 人程度の製作スペース、アトリエの運営を行う事務所を確保することができる広さの空き家を市が買い上げ、提供する。

第 2 節 販売方法

私たちは、加入者がアトリエで製作した作品の販売をオンライン販売と現地販売の 2 通りの方法で展開することを計画している。

YA ではオンライン販売をメインとして、オリジナルのオンラインサイトを開設することで、国内外の幅広い顧客層へのアプローチを目指す。海外の顧客に向けて、本サイトは多言語対応を想定している。オンライン販売を採用して YA がサイトの運営から販売まで担うことで、問

屋を介さないことによる手数料の削減や加入者が製作に専念することが可能となる。本サイトのリンクは、地域の観光情報を掲載している関連サイトに掲載依頼をすることを考えている。これにより、観光物産品の一環としてサイトにアクセスしやすくなると予想される。

現地販売については販売を兼ねた個展の開催を不定期で行い、その際には公共施設の利用を検討している。

いずれの方法においても、販売価格は作品を製作した加入者自身が自由に設定できる仕組みにする。さらに各作品に製作者の名前を明記することで、加入者自身の独自性や個性を尊重した販売ができるようにする。

第3節 宣伝方法

アトリエを使うアーティスト向け、漆器を買う人向け、YAの職員向けと対象を分けた宣伝方法を3つ挙げる。

1つ目のアトリエを使うアーティスト向けの宣伝方法は、訓練校や工芸・漆芸を学べる専門学校、美術大学にYAの制度を紹介するチラシを掲示してもらう。そして、専門学校や美大のキャリアセンターにYAについて学生たちに紹介してもらう。アトリエの様子を手軽に知ってもらうためにInstagramを使って情報発信する。

2つ目の漆器を買う人向けの宣伝方法は、主にInstagramを使用する。上記のアトリエの内容や様子を紹介するYAの「日常アカウント」とは別に、「商品専用アカウント」を作る。そのアカウントでは、YAが作品の写真と作成者の名前、作品のおすすめポイントを書き投稿する。より会津漆器に興味を持ちそうな人とYAを結びつけるために2つのアカウントを使い、更新間隔が空きすぎないようにする。また、SNS以外の方法として、国内外の飲食店においてもらうことにより、漆器の魅力を知ってもらう機会を増やす。

3つ目のYAの職員向けの宣伝方法は、以下の2つを考えている。本稿で募集する地域おこし協力隊やその他職員に対しては、市のホームページなどで募集することを検討している。

第4章 効果・今後の展望

第1節 効果

私たちが提案する政策の効果について述べる。

本稿における効果は、直接的な効果として3点、発展的な効果として2点挙げられる。

始めに、YA によって若手アーティストの活動環境を整えることで得られる直接的な効果について述べる。1 つ目は、若いアーティストが自ら空き家を購入する又は賃貸でアトリエを借りる場合よりも、市が空き家を確保し、安価で提供の方が経済的負担を軽減できる点だ。2 つ目は、アーティスト同士のコミュニティ創設の場としての機能だ。異なる背景や経験を持つアーティスト同士が交流することで、互いに良い刺激を与え合うことが期待される。3 つ目に、漆器業者の人手不足などを理由に対応できなかった案件を YA を通じて請け負い、これまで応えきれなかった需要に対応できる点が挙げられる。その結果として、地域全体の漆器業界の発展を促進できる。

次に発展的な効果として2点挙げられる。1 つ目は販売者と購入者のつながりが創出されることだ。作品の販売イベントがあることで、アーティストと顧客のコミュニケーションの場が生まれる。直接話す機会が生まれることで、購入者はオンラインショッピングと異なり、作品に込められた想いや苦勞を知ることができる。2 つ目は幅広い人が会津漆器を製作できる環境が形成されることだ。本稿の対象は主に訓練校の在学者や卒業生、全国各地の漆器を学んだことがある人である。本業としてではなく副業や趣味として伝統工芸品をしてみたい漆器経験者なども、会津漆器の活用の柔軟性やその気軽さから YA 加入するようになることが期待できる。

第2節 本稿における「未来の会津若松市」の姿

本稿の政策で目指す、今後の会津若松市の展望について長期的な視点で述べる。

今後の会津若松市の展望として私たちは、会津漆器を始点として様々な文化やアート、そして今まで会津若松市に縁のなかった人々や新たなビジネスが集まるクリエイティブなまちとなることを描いている。

このような展望にたどり着く流れを以下に述べる。上記で述べたように現状の会津若松市には漆器産業の衰退により未活用の漆器にまつわる資材がある。この未活用の資材を活かし会津若松市を漆器の町として確立させるために、YA を設立し、会津漆器を仕事として始めやすい環境を整える。YA が漆器を仕事にする上で障壁になっている道具の調達や広報などを担うことで、アーティストが創作に集中できる環境を作り出す。また1つのアトリエで製作活動を行うことでアーティスト同士のコミュニティが生まれる。そして漆器に興味のある若いアーティストが会津若松市を訪れ、今までの会津若松市にはなかった新たなコミュニティが広がる。それにより、漆器のまちとしての会津若松市が確立し、会津漆器産業の規模が大きくなる。これに加え YA での活動が成功すれば、個人でアトリエを所有したいと考える若いアーティストがアトリエ兼住居を購入する流れが増えるだろう。これにより空き家の買い手が増えることで、会津若松市の空き家問題の解消にも寄与すると考えられる。

以上の流れを経て、会津漆器を軸に新たな挑戦に挑める会津若松市に惹かれた新たなビジネスを展開したいと考える人材や、漆器を活用したアート活動を展開する人材など幅広く集まるまちとなるだろう。

第5章 資金調達の方法

YA の運営に当たっては、人件費、ネットショップ運営費、広告料など少くない費用を要する。しかし本稿の政策には、会津漆器という地域に深く根差した文化を守り、会津若松市に人が来るきっかけになるという意義がある。

本事業の財源として、「伝統的工芸品産業支援補助金」¹¹、地域おこし協力隊派遣による特別交付税措置、そしてクラウドファンディングを提案する。まず YA は「伝統的工芸品産業支援補助金」の補助対象事業（活性化事業における需要開拓事業）に該当すると考えられ、事業費の2/3が補助される。次に、YA 職員として地域おこし協力隊の派遣を想定しており、特別交付税措置が適用され、1,200,000 円の交付金を確保できる。

次にクラウドファンディングについて述べる。私たちは READYFOR¹²というクラウドファンディングプラットフォームを活用し、会津漆器の販売や事業支援を募ることが可能であるとする。クラウドファンディングを提案する理由は以下2つである。第一に、このプラットフォームによって、2019 年に実施された会津漆器にまつわるキャンペーンでは目標金額 300 万円を上回る約 350 万円を集めた、という成功事例がある。第二に、会津若松市民のみならず、日本全国の人に情報を発信し、YA を知ってもらうことができる。このつながりにより、YA の実施状況や今後の展開などの発信を可能とし、YA の仲間を増やし、ネットワークの形成ができる。

総括

本稿で提示した会津漆器を中心に「アートを核としたクリエイティブ空間」は、地域資源である伝統工芸を現代文化と結びつけることで、地域経済の再生と若者の定住を促進することを目指している。特に会津漆器という伝統文化と現代アートとの融合を図ることで、地域内外のアーティストやクリエイターに新しい表現の場を提供することができる。このような試みは単なる文化活動にとどまらず、地域全体の経済的、社会的な活性化に大きく貢献する可能性を秘

¹¹ 経済産業省『令和6年度「伝統的工芸品産業支援補助金」の公募について』

¹² READYFOR <https://readyfor.jp/projects/urushiyui> (2024 年 10 月 17 日最終確認)

めている。

伝統工芸はこれまで地域に根付いた職人たちによって守られてきたが、現代においてその価値を再発見し、広く発信するためには、新しい形での展開が必要である。会津漆器の持つ文化的価値と現代のアートやデザインとの融合は、若者が創造的な活動を通して地域に根付くきっかけを提供するだけでなく、外部の人間が訪れたいと感じる魅力を生み出す。そして会津若松市全域に会津漆器を中心とした新たな市場が誕生することで、多くの若者やビジネスが集積するクリティカルマスとしての場が形成され、更なる会津若松市の発展へとつながる。今ある会津漆器文化の基盤を軸に若者が挑戦しやすい環境をもたらすことこそが、「若者に選ばれる街」会津若松市につながる取り組みであると信じて疑わない。