

「輪島塗の若手人材の養成施設の整備等 に関する基本構想」（概要版）

石 川 県

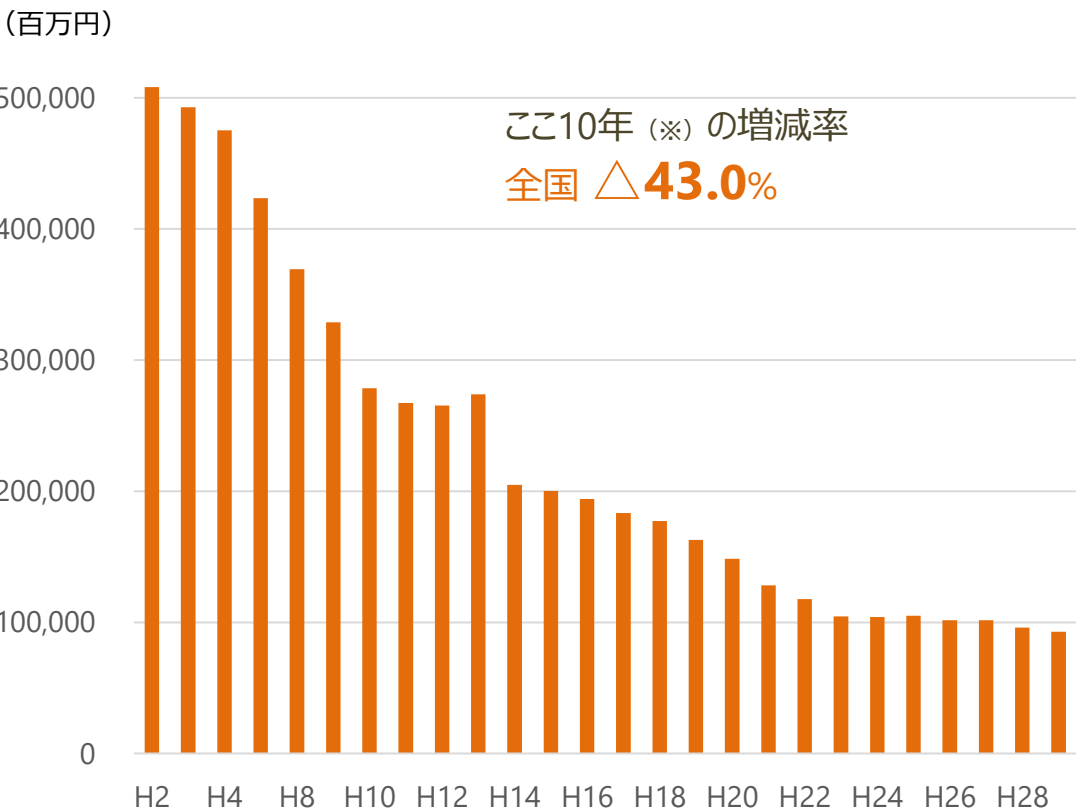
- 1 輪島塗産業の現状と課題
- 2 プロジェクトのコンセプト
- 3 建設候補地
- 4 施設計画
- 5 運営主体・運営方法
- 6 カリキュラム
- 7 今後の取り組み

1. 輪島塗産業の現状と課題①

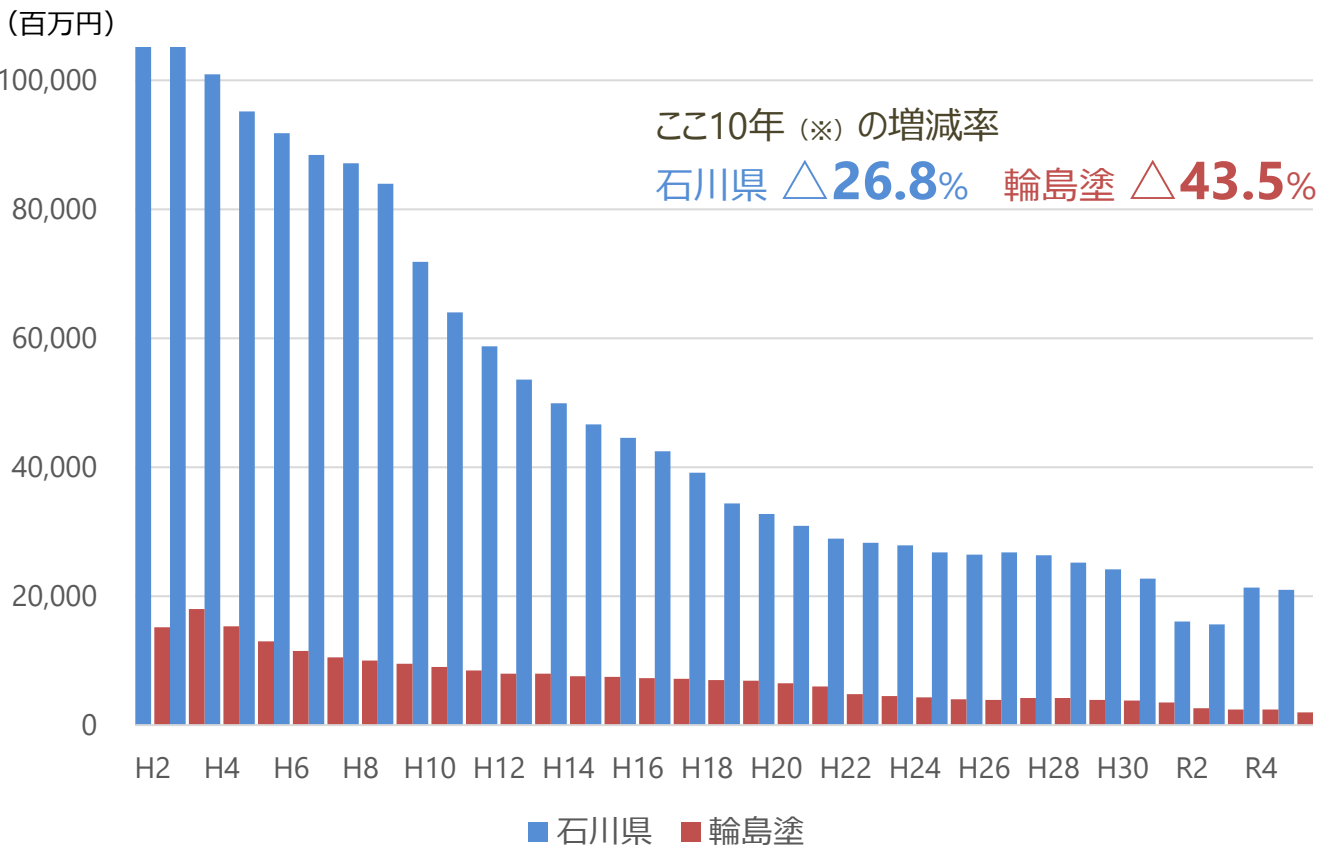
- 生活様式の変化に伴う需要の減少等により、全国の伝統的工芸品の生産額は、平成以降、減少している。
- 本県も同様、平成2年の1,067億円をピークに減少を続けている。

※「全国」の生産額が把握されているH19～H29を比較

■ 全国の伝統的工芸品の生産額の推移



■ 石川県の伝統的工芸品及び輪島塗の生産額の推移

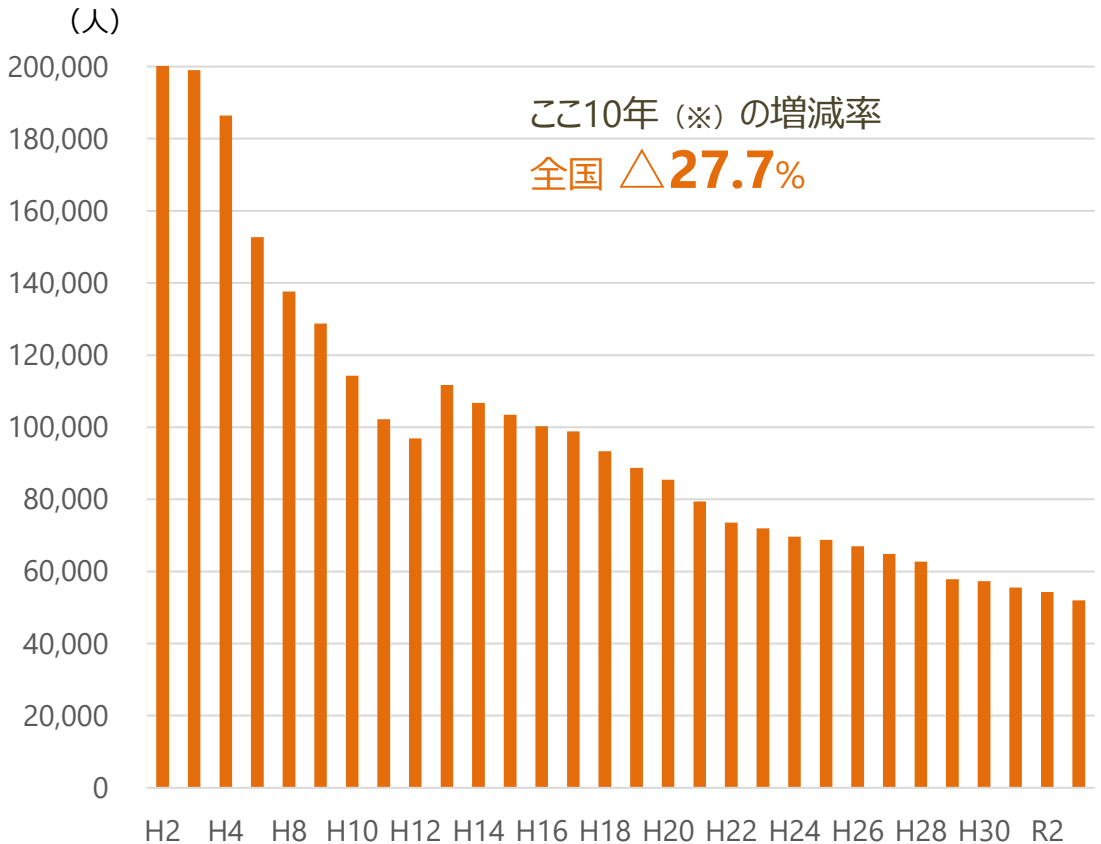


1. 輪島塗産業の現状と課題②

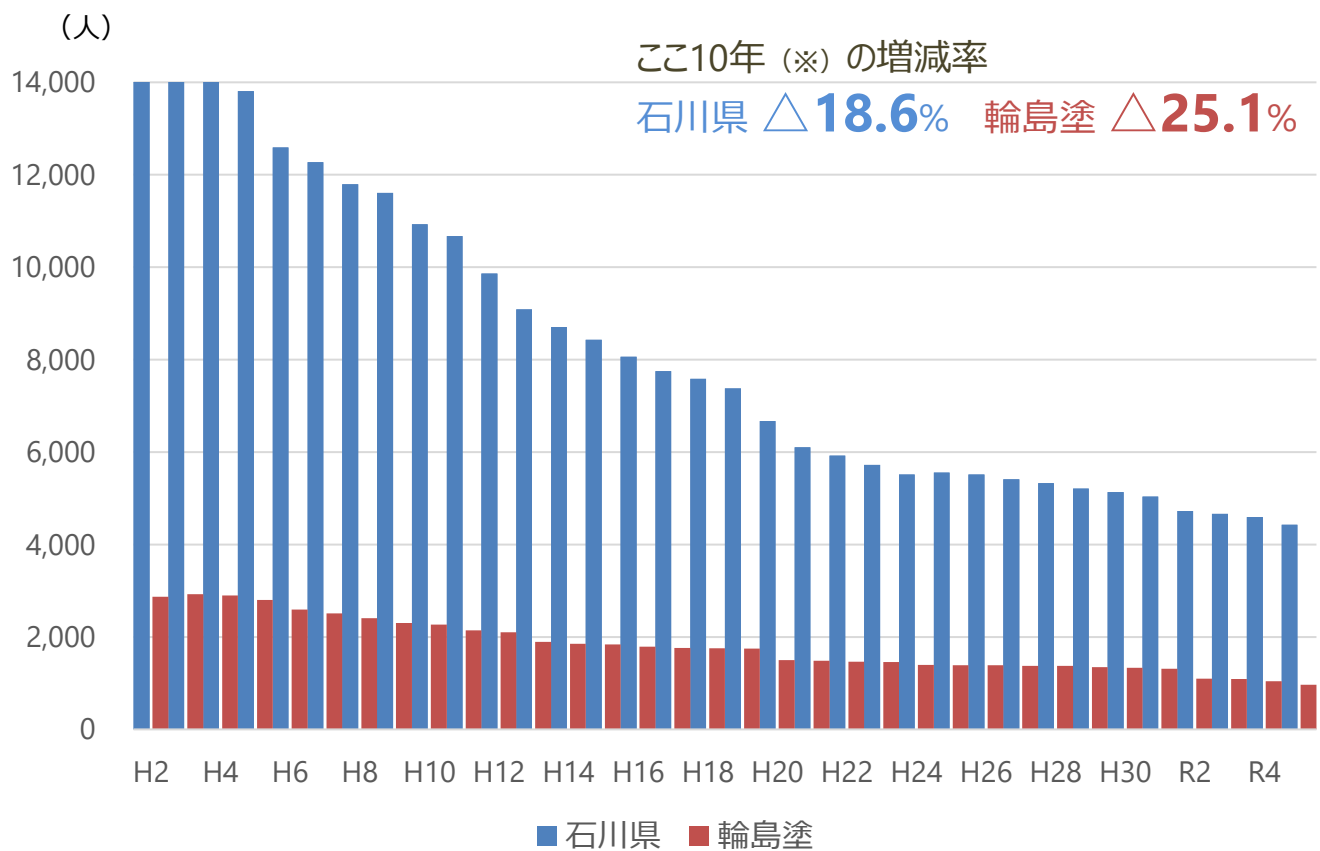
○ 生産額の減少に伴い従事者数についても減少傾向が継続している。

※「全国」の従事者数が把握されているH23～R3を比較

■ 全国の伝統的工芸品産業の従事者数の推移



■ 石川県の伝統的工芸品及び輪島塗の従事者数の推移



出展：一般財団法人伝統的工芸品産業振興協会、石川県伝統的工芸品生産額等調査

1. 輪島塗産業の現状と課題③



■ 輪島塗の現状

生産基盤の危機

- 令和6年能登半島地震及び奥能登豪雨の二重災害により、輪島塗産地は甚大な被害
- 事業者の多くが事業所や設備が損壊する等の被害を受けたほか、原材料調達の困難化、観光客の激減による販路の縮小など産業基盤が大きく揺らいでいる

生産額・従事者数の減少

- 生活様式の変化や国内市場の縮小等により生産額が減少。それに伴い、従事者数も減少

人材の流出・高齢化

- 輪島塗の従事者が高齢化しているなか、震災後は若い世代の作り手が将来に不安を感じ、産地を離れることを考えている者も多い

後継者不足

- 従来の「年季」修業を行う塗師屋も減少し、若手の育成機能が著しく低下している

伝統工芸産地としての地位

- 輪島塗は日本を代表する伝統的工芸品であり、120を超える工程を分業で担う高度な技術体系を持ち、国内外で高い評価

1. 輪島塗産業の現状と課題④



■ 現 状

- ・生産基盤の危機
- ・人材の流出・高齢化

- ・生産額・従事者数の減少

- ・伝統工芸産地としての地位
- ・後継者不足



■ 課 題

後継者確保

- ・産地の若手流出と高齢化により、技術や知識の継承が危機的状況。若手が安心して学び、働き、定着できる環境整備が急務

市場開拓

- ・現代の生活様式に合った新商品開発や海外市場の開拓ができる、企画・デザイン・マーケティング力を備えた人材の育成が必要

魅力発信

- ・輪島塗の魅力を国内外に発信し、産業観光や体験型プログラムを通じてブランド価値を高め、担い手や観光客を呼び込む取り組みが必要

2. プロジェクトのコンセプト（全体）

官民と産地が共同して、輪島塗の産地を支える**若手人材を育成**することで、国内外から**若者を呼び込み**、海外への**市場開拓**や**魅力発信**につなげていく。

後継者確保

【養成施設（創設）】

- 輪島塗の製作技術を習得した人材
- 現代の生活様式に合った新商品開発、海外市場の開拓ができる人材
- 地元定着の促進



輪島漆芸技術
研修所

若手人材が、産地の**塗師屋**や**漆芸家**と連携し、
市場開拓や**魅力発信**に取り組み、
輪島塗の新たな世界を切り拓く

市場開拓

【海外販路開拓】※輪島市「輪島塗世界ブランド化推進事業」と連携

- 海外展示会や国内の国際工芸展への出展を通じた海外バイヤー・デザイナー等とのネットワーク構築
※バイヤー・顧客リストの作成（DM・問合せ対応）等
- 海外での展示販売、ワークショップの開催
※石川県の海外アンテナショップ、海外駐在員（パリ、シンガポール、上海）と連携
- 海外の若手の作り手との共同制作など、交流を図り、輪島塗の新たな価値を創出

魅力発信

【産業観光】

- 養成施設には生徒の作品展示や観光客が製作体験できるワークショップスペースの設置
- 精漆工場や地の粉工場を併設するほか、輪島塗の製造工程を見える化 ※生徒の工房（作業室）も活用
- 漆芸美術館、輪島塗会館、工房長屋等の施設や工房と連携した、輪島塗の魅力発信イベントの実施

2. プロジェクトのコンセプト（漆芸の聖地）

輪島塗に関わる機関と連携して魅力を発信することで、国内外から人を輪島に呼び込み、
輪島塗の作り手や観光客が集う

「漆芸の聖地」を目指す

漆芸美術館

世界で唯一の漆芸専門美術館。
養成施設や漆芸研修所の卒業生による
合同作品展覧会の開催検討



©石川県輪島漆芸美術館

漆芸技術研修所

漆芸研修所や養成施設の在校生や卒業生が、
製作した作品を紹介する合同展示会の開催検討



©石川県輪島漆芸技術研修所

養成施設

仮設工房

自立支援工房
の見学



輪島塗を施した
キリコの展示



©石川県観光連盟

キリコ会館

工房長屋

輪島塗の職人や
漆芸家の工房視察



©石川県観光連盟

輪島塗会館

130工程に及ぶ輪島塗の製造
工程の展示、製品の販売



©石川県観光連盟

3. 施設計画①

施設整備の方向性

- 「若手人材の養成施設」のほか、「精漆工場」及び「地の粉工場」の3つの機能を付与する
→「精漆工場」及び「地の粉工場」は地震による被害を受けたため、建て替えを検討
- 輪島塗の製造工程ごとに作業室及び設備・備品を確保するとともに、生徒が祭事用具の修復等の自己研鑽に取り組むことを想定し、大型の祭事用具も保管可能な倉庫も確保する
- 産業観光の観点から、工場も含めて見学者を常時受け入れることを想定し、輪島塗をはじめとした工芸技術を施設の内装等に活用するほか、廊下を広くし、廊下側壁面に大きな窓を設置する等、見学しやすい設計とする
- あわせて、輪島塗の製造工程の展示（見える化）や、生徒による作品展示、工芸品の製作体験ができるワークショップの実施等ができるスペースのほか、ショップや飲食可のフリースペースも設ける
- 確保できる土地の広さや立地を勘案し、候補地①には産業観光機能を、候補地②には人材養成機能及び各工場を配置する（候補地③は、交渉状況に応じて、候補地①・②とあわせて活用を検討）

施設規模

- 「若手人材の養成施設」と各工場、産業観光等の機能を全て合わせて
2,300m² 程度を想定

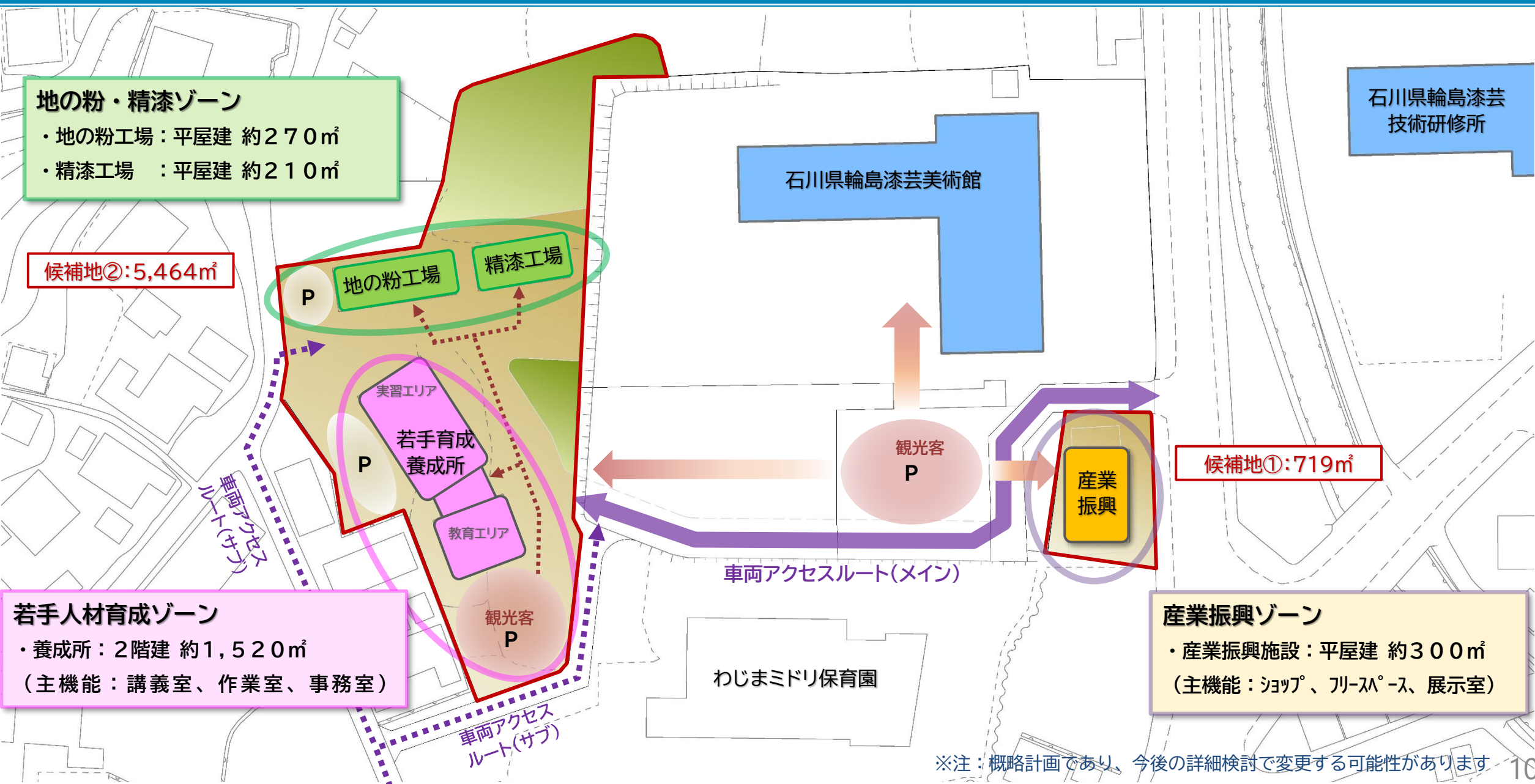




3. 施設計画②（施設の仕様）

機能	施設	主な機能・役割	主な設備・備品等	面積	
養成施設	作業室①：下地・研物	下地・研物の作業	机・椅子、水屋、棚	50㎡	750㎡
	作業室②：研磨	研磨の作業	換気扇、研磨機、集塵機、水屋	50㎡	
	作業室③：中・上塗り	中・上塗りの作業	回転風呂×2、上げ風呂、湿メ風呂	100㎡	
	作業室④：中・上塗り	中・上塗りの作業	回転風呂×2、上げ風呂、湿メ風呂	100㎡	
	作業室⑤：加飾	蒔絵・沈金・呂色の作業	机・椅子、水屋、棚	50㎡	
	作業室⑥：加飾	蒔絵・沈金・呂色の作業	机・椅子、水屋、棚	50㎡	
	作業室⑦：予備	共用作業室	机・椅子 ※木地は木地職人の工房での作業を想定	50㎡	
	講義室（50㎡×2）	座学	机・椅子、プロジェクタ・スクリーン、無線LAN	100㎡	
	談話室（応接室）	来賓対応	机・椅子、応接セット	50㎡	
	倉庫（50㎡×2）	資材や祭用具の保管	道具、資材、半製品	100㎡	
	事務室	事務員の作業部屋	机・椅子、パソコン、ロッカー	50㎡	
精漆工場		漆の精製・貯蔵等	窯、貯蔵庫、段ボール加工設備	210㎡	210㎡
地の粉工場		地の粉の乾燥等	粉碎機械、炉、計量機械	270㎡	270㎡
産業観光	ショップ	生徒が携わった製品の販売	展示台	50㎡	300㎡
	フリースペース（共用部分含む）	飲食やイベント等	水屋	150㎡	
	展示室（50㎡×2室）	作品展示・ワークショップ	展示棚、体験用机・椅子	100㎡	
共用スペース	共用部分	玄関・ホール・廊下・トイレ	下足棚、男女トイレ、給湯設備	770㎡	770㎡
計				2,300㎡	2,300㎡

3. 施設計画③（建設予定地・平面配置イメージ）

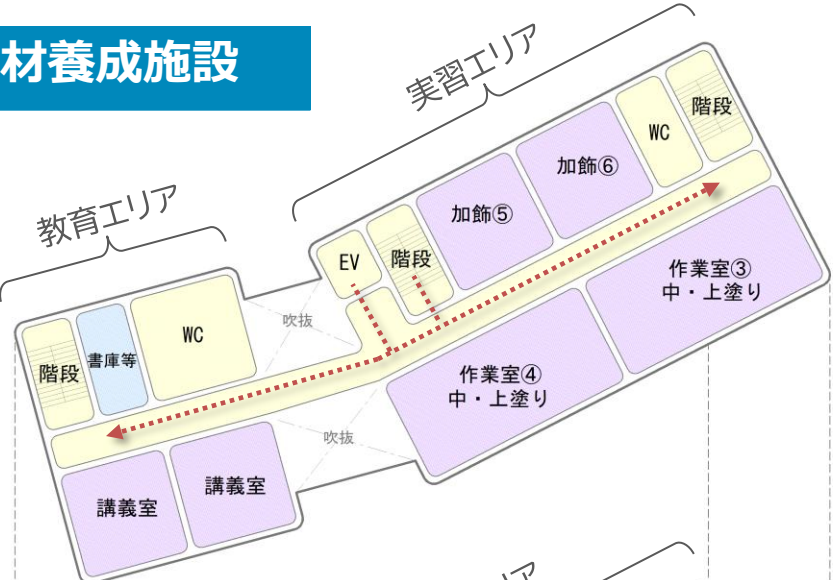


※注：概略計画であり、今後の詳細検討で変更する可能性があります

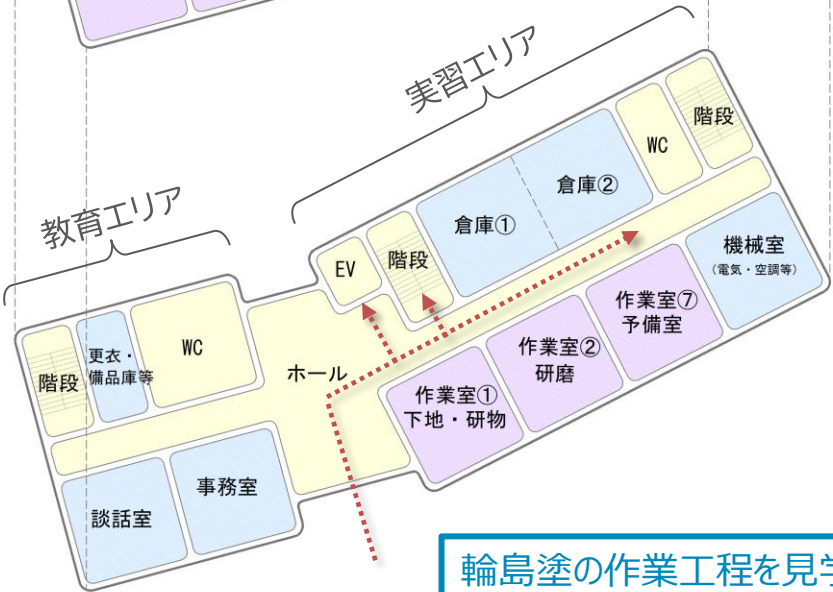
4. 施設計画④（平面レイアウトイメージ）

若手人材養成施設

2F イメージ

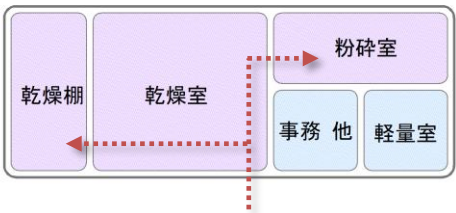


1F イメージ

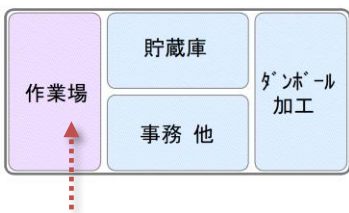


輪島塗の作業工程を見学できる

地の粉工場

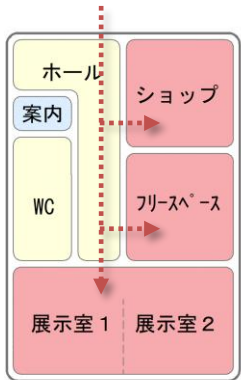


精漆工場



輪島塗に欠かせない「地の粉」や「漆」の製造工程が見学できる

【産業振興施設】



[凡 例]

- 産業振興
- 育成・見学
- 管理
- 共用
- 観光動線

輪島塗のショップや展示などを楽しめる

※注：本レイアウトイメージは一例であり、今後の詳細検討で大きく変更する可能性があります

4. 施設イメージ⑤（外観）



教育エリア

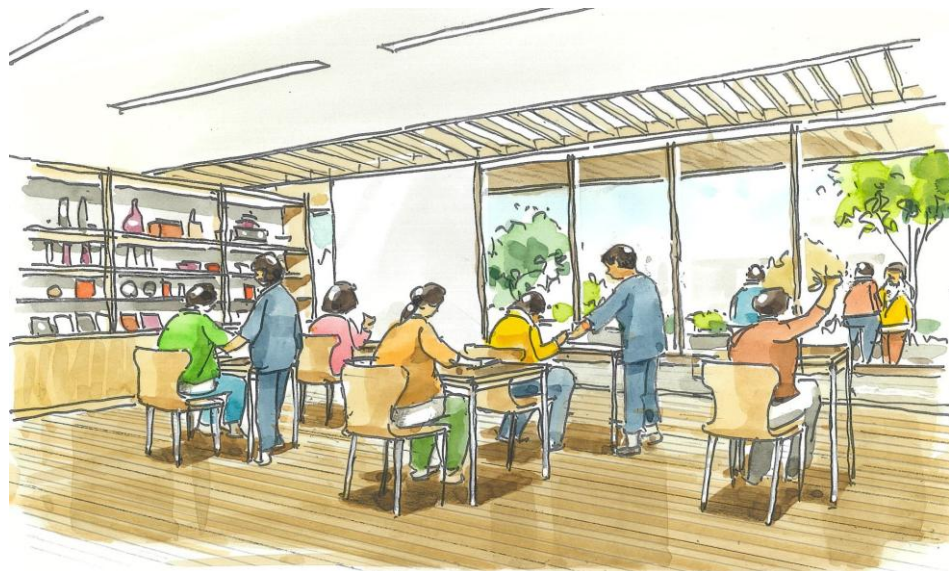


実習エリア



4. 施設イメージ⑥（内観）

講義風景



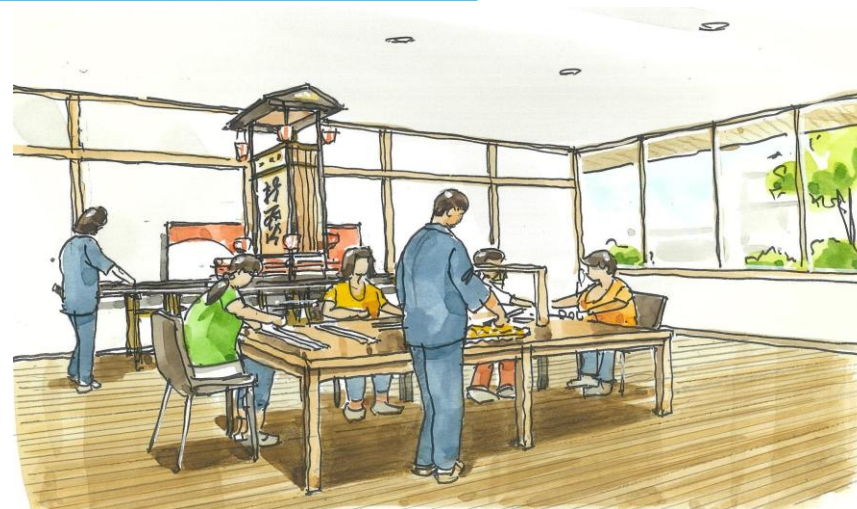
クラフト体験



展示・販売



作業風景（キリコ修繕）



○ 柔軟な収益事業の実施、基本財産が不要であることを勘案し、「一般社団法人」を想定

- ## 組織形態



6. カリキュラム①



基本的な考え方

- 年5人を2年間養成することを想定。入所要件は高校卒業程度
- 生徒は公募し、応募段階で、「木地」や「下地」等の専門科目から1つを選択する。なお、専門科目の選択に迷う入学希望者については、入学前年に2,3か月かけて、工房見学やオープンキャンパス等を実施し、各工程を体験する機会を設ける
 - ※初年度は、全ての専門科を対象に募集（定員5名）を行うが、2年目からは、産地が必要とする作り手の状況も踏まえて、専門科目ごとに定員を定めて、計5名の範囲内で募集
- 輪島塗の技術の習得に加え、現代の生活様式に合った新商品開発、海外市場の開拓ができる人材を養成
- 国内のみならず海外に市場を開拓していくためには、海外市場に精通した専門家（海外で販路開拓の実績のあるデザイナー等）や、海外のバイヤー等による講義を実施。講義には、養成施設の生徒だけではなく、輪島漆芸技術研修所の研修生や輪島塗事業者等も参加できる形とする
- 養成施設では、輪島塗の技術を講師等から直接学ぶ「研修事業」のほか、卒業後の独り立ちを見据え、技術を磨くための反復（数量をこなす）作業や、責任感を養うための商材に触れる作業を行うための「自己研鑽事業」も実施する
- 養成施設と輪島漆芸技術研修所は、相互に補完しあう関係にある

6. カリキュラム②



研修事業

1 指導科目

専門科目：「木地」「下地」「研物」「きゅう漆」「沈金」「蒔絵」「呂色」から1つを選択

共通科目：輪島塗の基礎知識や経営マネジメントに加え、現代生活様式に合った商品開発や海外市場の開拓といったマーケティング面の教養等

2 講師陣

専門科目：ベテラン職人・元職人を基本とする

共通科目：輪島塗事業者、海外バイヤー、新商品開発に実績のあるデザイナー等を想定

※バイヤーやデザイナー等の招へいには、ワーキンググループ参画機関のネットワークを活用

- 輪島漆芸技術研修所との重複、連携については今後検討する
- 「木地」については、ある程度の大きなスペースを確保する必要があることから、木地職人の工房の協力をいただくことも想定

自己研鑽事業

- 養成施設に、**コーディネーターを配置して**、全国から祭事用具等の修復案件を集めたり、市場と生徒が共同でモノづくりができる機会を獲得するなど、**生徒の自己研鑽をサポート**

→養成施設の生徒による修復作業や作品の製作において、生徒だけで対応できない工程等の作業が発生することから、コーディネーターは、養成施設の職員だけでなく、組合の職員も兼務することで対応できない工程作業等を、組合にフォローアップしてもらう

<自己研鑽の取り組み例>

- ・ **祭事用具等の修復**：コーディネーターが、全国から修復が必要な祭事用具等を集め、修復対応
- ・ **工芸体験**：養成施設だけでなく、国内外に出張してワークショップ
- ・ **自己製作品の展示販売**：養成校だけでなく、各所へ出向いて展示販売



(催事用具の修復等)

6. カリキュラム③

国際的なプロジェクト型学習

- 養成施設の在校生と海外学生や若手工芸家との交流の検討
 - ・ 海外学生や若手工芸家を、アーティストインレジデンスとして輪島に滞在してもらい、養成校の在校生と交流しながら、**共同で作品の制作**を検討。アート分野への応用例を学び、コラボレーションの実践力を養うとともに、グローバルな視点で輪島塗の新たな価値を創出する

輪島塗の輪島塗事業者（塗師屋の若手経営者等）を対象に、輪島塗の海外販路開拓を支援していくが、今回の養成施設の卒業生や在校生も加えて、グローバル市場で活躍できる人材を育てていく

県や市の海外展開支援策との連携

- 海外展示会・公募展への出展 ※輪島市の「輪島塗世界ブランド化推進事業」等との連携
 - ・ 養成施設の卒業生や在校生が、産地の塗師屋や漆芸家と連携して、ミラノ、パリ、ニューヨークなど**世界的な展示会やアートフェアへの出展を実際に経験**
出展準備から現地での接客、商談、アフターフォローまで一貫して学ぶ
出展後は現地の反応をフィードバックし、商品やPR方法の改善に活かす
 - ・ **海外バイヤー・デザイナー等のネットワーク構築**、バイヤー・顧客リストの作成（DM・問い合わせ対応）等
- 海外現地でのワークショップ・展示販売 ※県のアンテナショップ等との連携
 - ・ 例えば、県のシンガポール、香港、フランスのアンテナショップ等でのワークショップの開催やトライアル販売を実施

6. カリキュラム④

寄宿舍の確保

- 養成施設の生徒が、輪島で、安心して学ぶことができるよう、寄宿舍を借り上げて確保

養成施設の卒業生の雇用と賃金の確保

- 養成施設を卒業した生徒が従事する輪島塗事業者や卒業生等に対して、一定額を3年間交付ことを検討

卒業後ただちに独立する卒業生には、直接、奨励金を交付することを検討

自立支援工房の確保

- 養成施設の卒業生が制作活動が行えるよう、製作活動ができる工房を低額で貸与

輪島漆芸技術研修所、輪島漆芸美術館、輪島塗会館と連携した支援

- 輪島漆芸技術研修所や養成施設の在校生や卒業生が、製作した作品を紹介する展示会を、合同で開催することを検討
- 輪島漆芸美術館で、養成施設や輪島漆芸技術研修所の卒業生による作品の展示会を検討
- 輪島塗会館で、養成施設や輪島漆芸技術研修所の在校生が、輪島塗事業者と共同で制作した商品を販売するコーナーの設置を検討
- 施設は、市場開拓等を重視しつつ輪島漆芸技術研修所と連携していく

7. 今後の取り組み

- 基本構想策定後、**養成施設の基本設計等に着手**するとともに、**児童生徒への輪島塗の魅力発信**や**県民を対象としたプロジェクトの情報発信**、**海外展開に関する勉強会**などを順次実施していく
- 「基本構想策定委員会」を、「**基本構想実行委員会**」として、引き続き、**構想の実現に向けてご意見いただく**

養成施設の整備に向けた建物の基本設計等（後継者確保）

● 建設工事に係る基本設計

- ・ 施設の建設に向けた基本設計

● 土地の造成に向けた測量・設計

- ・ 造成されていない予定地の造成に向けた測量・設計

＜想定スケジュール（具体は設計段階で検討）＞

令和7年度	基本設計等
令和8年度	実施設計等（予定）
令和9年度以降	建設工事（予定）
令和10年度以降	養成施設開校（予定）

地元への魅力発信・プロジェクトの機運醸成

● 児童生徒を対象とした魅力発信

- ・ 地元児童生徒等を対象とした製作体験や工房見学等の実施

● 県民を対象としたフォーラム

- ・ 広く県民を対象としたプロジェクトの情報発信、産地の状況や復興に向けた取り組みの紹介等を実施

海外展開に向けた取り組み

● 海外市場に精通した専門家を招いての勉強会

- ・ 海外で活躍しているデザイナー・キュレーター・美術商等を講師に迎え、輪島塗関係者を対象として、海外市場の動向、新商品開発や販路開拓、海外とのネットワークづくり等の勉強会を実施

プロジェクトの推進に当たっては、石川県・輪島市に加え、引き続き、経済産業省・文化庁も連携して支援

<参考> 第1回基本構想策定委員会（4月10日）での主なご意見

<プロジェクト全体>

- このプロジェクトは能登の創造的復興の一環となる非常に重要な取り組み。

<市場開拓>

- 輪島塗の復興を実現するには海外展開が重要。
- 輪島塗の高い技術力はこれからも承継する必要があるが、市場変化に対応し、新たな市場開拓を行うことも必要。そのためにもマーケティングやプロモーション、原価管理等、アンテナを広く持った人材を育てていくことが非常に大事。
- 世界では、銀行が美術品の海外展開を支援してきた例があり、日本でもメガバンクによる海外進出への支援も重要。
- 人間国宝だけでなく伝統的工芸品の価値はヨーロッパでは十分に知られていない。工芸にはまだ大きな潜在力がある。
- 輪島塗には、富裕層向けの作品や商品を提供できる力がある。そのため、国内外の富裕層が来場するような展示会等で発表することが重要。
- 漆は他のものとコラボしやすい。輪島塗を核として色んな展開が可能。海外展開がしっかりできれば、ここ輪島が、輪島塗を核とした世界的な工芸都市になり得る。

<魅力発信>

- 工芸と観光の結びつきを強化し、広く理解されていくと輪島塗そのものがディスティネーションの目的地になる。
- 輪島塗の海外展開も重要だが、地場産業としても大事にしなければならない。若者が輪島の地で輪島塗に携わろうと思えるよう、輪島や輪島塗、漆の素晴らしさを伝えていくことも重要な観点。

<後継者確保>

- 養成施設の卒業後の経済的な不安を解消する仕組みが必要。

<参考> 第2回基本構想策定委員会（7月7日）での主なご意見

<プロジェクト全体>

- 産地の作り手は、震災前から高齢化が進んでおり、その中で、能登半島地震と奥能登豪雨で大きな被害を受けたが、輪島塗の産地にとって作り手は産地の宝であるため、産地全体でその育成に取り組まなければならない。合わせて、海外展開や産業観光にも取り組むことで、創造的復興を果たしたい。

<市場開拓>

- 海外展開にはバイヤーとのネットワークが作りが重要。作り手のみでは難しいので、海外展開をプロデュースしてくれる存在が必要。若手の塗師屋が海外へ出て行く勉強をしっかりと、取り組むことで、作り手の育成にもつながるのではないかな。
- 輪島塗の伝統の継承と海外市場の開拓の両立を図る必要がある。養成施設ができるのを待つだけではなく、今の段階から、海外展開の勉強会を開催してはどうか。そうしたことが輪島の味方の創出にもつながる。
- インバウンド需要が伸びているなか、インバウンドに向けて買ってもらえるような取り組みも重要。作り手と観光客がコミュニケーションを取れる場を設けるなど、インバウンド需要の獲得に成功しつつある産地も出てきている。

<魅力発信>

- 輪島塗の作り手など関係者を増やすには、学校教育の場など、地元に対する魅力発信の取り組みが重要。
- 将来的には、山中漆器や九谷焼など、他の産地との連携も重要。石川県には36品目もの伝統的工芸品が集積しており、それを強みとして発信していく取り組みも重要。

<後継者確保>

- 職人一人ひとりや個々の事業者のみで人材養成をしていくことは厳しい。産地全体として取り組んでいく必要がある。また、輪島漆芸技術研修所等の他の機関と相乗効果が生まれるような連携した取り組みも重要。

- 第1回基本構想策定委員会（4月10日）以降、
輪島漆器商工業協同組合、輪島漆芸技術研修所の関係者の他、六職組合（※）、漆芸家等から
聞き取りした主な意見

※木工組合・椀木地組合・朴木地・曲物組合・沈金組合・蒔絵組合・呂色組合

<輪島塗産業の現状と課題>

- ・職人の加工賃が、その手間に比べてあまりに低いことが職人が減った要因のひとつ。そのような状況だと、職人は自分の子どもに後継ぎさせないし、やめてしまう。そのため、塗師屋が輪島塗を高く売って、その利益が職人に波及するような仕組みが必要。
- ・国内の需要が減少しており、海外展開に取り組む必要がある。箸のような比較的安価な輪島塗ではなく、100万円のお椀でも買ってくれるような富裕層やマーケットを開拓するためにも、若手の塗師屋が海外展開に取り組んでいけるよう、若い世代を育成していくことも大事。
- ・「木地」については、特に、椀木地、曲げ物では、若手に教えることができる人が少なくなっている。輪島より木地加工が安い産地へ流れてしまった経緯もある。
- ・令和6年能登半島地震による復興需要もなくなりつつある。
- ・若い人もベテランも同じ金額をもらうが仕上がり高でどの程度時間かけたかは関係ない。そのため、若い人はベテランよりも量産技術が低く、製作できる量が限られるため、収入が低くなる。

<プロジェクトの方向性>

- 輪島塗の個々の事業者ではなく、産地全体で担い手育成に取り組まなければならない。今回のプロジェクトを成功に導かなければ、今後の輪島はない。また、地元である輪島市と組合がタッグを組まないと上手くいかない。
- 作り手を養成することが第一で、その作り手を活かすのは、産地。生徒がモノづくりに向き合っ、そのモノづくりの技術を武器に産地が世界を目指していく。
- そのため、特に輪島塗の若手経営者が海外展開について学ばなければならない。輪島塗を支える土台を作るには、まずは世界を目指すプロジェクトに仕上げていく必要がある。輪島塗業界を運営していく上で、産地としての海外展開が必要。
- これまでの海外展開は、あくまで個社での展開にとどまってお、また海外見本市の出展も単発的だった。海外見本市に出展するにしても、今ある素材をかき集めて海外の展示会で並べるだけだと次につながらない。そうした課題を踏まえ取り組む必要がある。また、情報発信素材の作成等、輪島塗の海外での認知度が高まる取り組みも必要。
- 海外で販路を開拓するためには、現地のキーマンが必要。海外のコーディネーター（有力なギャラリー経営者等）、アドバイザーの伝手でデザイナーを紹介してもらうなど、海外で長けている人のネットワークを使いながら継続的にやっていく必要がある。
- 海外展開は、輪島市の世界ブランド化推進事業とも連携した取り組みが必要。
- 産業観光について、これまで産地としてあまり取り組んでこなかった。養成施設だけでなく、漆芸美術館や輪島塗会館など輪島市内の輪島塗に関する施設と連動が重要。
- 輪島市の海外事業やこのプロジェクトのほか、輪島塗に関して様々な事業が動いていることから、今後、輪島市が、情報共有する場を設ける予定。

<施設計画（仕様・規模）>

- 養成施設には、産業観光の観点から、ショップ機能やカフェ機能のほか、輪島塗の製造工程が見える機能があると良い。ただし、カフェは、将来の需要を考えると空きテナントになる可能性があるため、飲食可のフリースペースとする。
- 輪島市の世界ブランド化推進事業と連携し、海外からの観光客の利用も検討。
- 塗工程の作業部屋について、あえて中塗りと上塗りを分けて作業室を設けることは不要。
- 呂色も専門科目に加える。呂色は加飾の中に組み込んで、蒔絵・沈金・呂色で2部屋用意する。
- 生徒の専攻に応じて、作業室をフレキシブルに活用できるようにする。

<施設計画（整備予定地）>

- 交渉中の候補地については、候補地①は最大面積は719㎡。候補地②は最大面積は3,886㎡。候補地③は最大面積1,645㎡。面積を考慮すると、道路に面した候補地①や③をギャラリー等の観光客向けの機能とし、学校機能は候補地②とする考え方もある。

<カリキュラム（研修事業・自己研鑽事業）>

- 入学前に工房見学やオープンキャンパス等を実施し、数か月かけていくつか工房を見学して、輪島の実情を知った上で専門科目を選択する形とし、生徒が専門的な訓練に充てる期間を長くできるようにする。
- 養成施設では、「輪島塗の技術の習得」がメインとするが、市場開拓もできる作り手となるための海外展開やマーケティング面での指導も必要。
- 木地職人の養成について、山中挽物轆轤技術研修所の卒業生を輪島に呼び込むという考え方もあるが、山中と輪島とでは挽き方も異なることもあり、輪島で木地職人を育てていく必要がある。土地や地域は大切。
- ベテランの作り手は、椀100個を何か月で仕上げるか、数をこなすことで量産技術を身につけた。

<カリキュラム（その他の支援）>

- 若手就業者に対する奨励金について、以前、輪島市が実施していた。今回のプロジェクトでも同様のことをするのであれば、卒業生（若手就業者）のためになるように、以前の制度の見直しも必要。
- 卒業生の雇用を担保し、卒業生が輪島に残って活動できるようにするという趣旨から、少なくとも輪島塗事業者(塗師屋)への交付が必要だが、それに加えて、卒業後ただちに独立する者へも交付できるようにしたらい。

<養成施設と漆芸技術研修所>

- 養成施設と輪島漆芸技術研修所の両者が共存・共栄できるように取り組んでいく必要がある。