

1 はじめに

本稿では、輪島市市街地を中心として、能登半島地震後の地域産業における復旧・復興過程を見ていく。

本稿は、過疎高齢化が進む地域において災害後に復旧・復興していく上で何が重要なのかを検討することが主要な目的である。この目的を達成するためには、地域に内在する脆弱性と復元＝回復力をどこから見出せるかという視点が重要である（浦野 2007、浦野 2010）。そこで本稿では、輪島市市街地を例とし、地域に内在する脆弱性と復元＝回復力を探る上で、どのような地域特性や地域の背景に注目すれば良いかを検討していく。

本稿は、地域産業¹の振興が、過疎高齢化が進む地域が災害後に復旧・復興していく上で重要であるという立場を取る。この立場は、宮入（2007）が提示する「三位一体の復興」という概念に依拠している側面が強い。「三位一体の復興」とは、居住を含む生活、なりわいである生業、地域社会における人々の絆である地域コミュニティ、という三つ要素における復興が同時に行われる復興のあり方である。宮入は、生活・生業・地域コミュニティが切り離せないものであることをさらに根拠づけるため、次のように述べている。

商店街を含む中小零細企業こそが地域産業や地場産業の真の担い手であって、かつ労働機会の中心的な提供者でもある。また、中小商工業者の場合には、自宅と工場・店舗などが一体になっているケースも多い。さらに、中小事業者は、地域の祭りや行事、まちづくりの最も積極的な担い手であり、コミュニティ活動の立役者でもある。（2007: 78）

上記のように地域と密接な関係を持つ中小零細企業は、過疎高齢化が進む地域を多く含む、地方（地方都市とその周辺部にあたる農山漁村）において、特に地域の中心的役割を担っている可能性が高い。ゆえに、地域産業の振興が、過疎高齢化が進む地域が災害後に復旧・復興していく上で重要なのである。

2 旧輪島市の歴史的背景

2.1 地勢と気象

旧輪島市は、本州中央部から日本海に突出した能登半島の北端に位置する。金沢市へは約 120km の距離にある。地形は、高州山（標高 567m）を頂点とする山地が市北西部に位置する市街地を東西南から取り囲むように連なっている。土地の地目別面積の割合を見ると、山林が市域の約 60%、田畑が市域の約 28%を占めている。約 50km に及ぶ海岸線は優れた自然景観を有しており、能登半島国定公園に指定されている（1968 年に指定）。市街地の海

¹ 地域の資源を活用するなど地域と密接な関係を持つ企業群を指す。具体的には、商店街における商店業者群、地場産業産地を構成する中小商工業者群、などが含まれる。（金井 1997、伊藤 2003 参照）

岸部には輪島港が拓かれており、近世には北前船の寄港地（「親の湊」と呼ばれた）として栄えた。北方海上には、七ツ島（23km 沖） 舳倉島（48km 沖）が存在する。舳倉島は現在でもアワビ・サザエなどの漁場として用いられることもあり、島には定住者もいる。

年間平均気温は 13 -14 であるが、季節間の温度差が大きい（1 月の月平均気温が 3 前後であるのに対して、8 月の月平均気温は 25 前後である）。年間平均湿度は約 75%、年間降水量は約 2000mm と多雨多湿の地域であるが、毎年の市内最深積雪は 20-30cm ほどであり、積雪量は近隣の日本海地域に比べて少ないと言える。

旧輪島市を文化や主要産業などで大きく分けると二つの地域に分かれる。市街地、山間部、である。は、商業および工業が主要な産業となっている。朝市が開催され旅館・民宿が多いことから、観光地の中心地となってきた地域であると同時に、漆器産業関連業者の多くが住む地域でもある。は、明治以降、農林業が主要な産業となっている。戦前までは林業が主要な産業で、農業は基本的に自給目的であった。南に行けば行くほど山が険しくなり生産できる量が限られるため、畑は自給目的のものとなっていた。戦後、全国的な林業の衰退と輪島市の観光地化の中で、農作物の生産を拡大させて朝市に出品する農家が市街地近郊部の農村を中心に増えた²。現在でも、朝市に出品している農家の多くは、市街地近郊部の農村に在住している。

さらに市街地は、山地に近い近郊部（大屋地区の北東部、河原田地区の北部） 海に近い漁村部（輪島地区の鳳至町の北側、輪島崎町、海士町） 中心地（輪島地区の河井町、鳳至町の南側）に大きく分けられる。では、田畑、新興住宅地（親世代と世帯を分けた核家族が多く住む） 中心地から転出した漆器産業関係者の工房が多く見られる。特に高度経済成長期以降から、新興住宅地が広がり、また漆器産業関係者の工房が多く見られるようになった。この地区の田畑で採れた農作物を朝市に出品している農業従事者もいる。では、江戸時代より漁業が主要な産業となってきた。現在でも、漁業関係者（漁師、海士、鮮魚・海産物の朝市出店者、鮮魚・海産物の市街地内行商者（「振り売り」） 漁船の修理工、など）が多く見られる。では、商店街、民宿・旅館などの宿泊施設、漆器産業関係者、飲食店が多く見られる。朝市も、この地区の商店街内で開かれている（朝市は、図 1 で「朝市通り」と示された通りの周辺で開かれる）。

輪島地区（旧輪島町）内の行政区割を図 1 に示した。また、輪島地区、大屋地区、河原田地区の位置関係を図 1、3 に示した。

² ただし、観光地化する前から交換目的で朝市において農作物を売る農家は市街地近郊部を中心にいた。

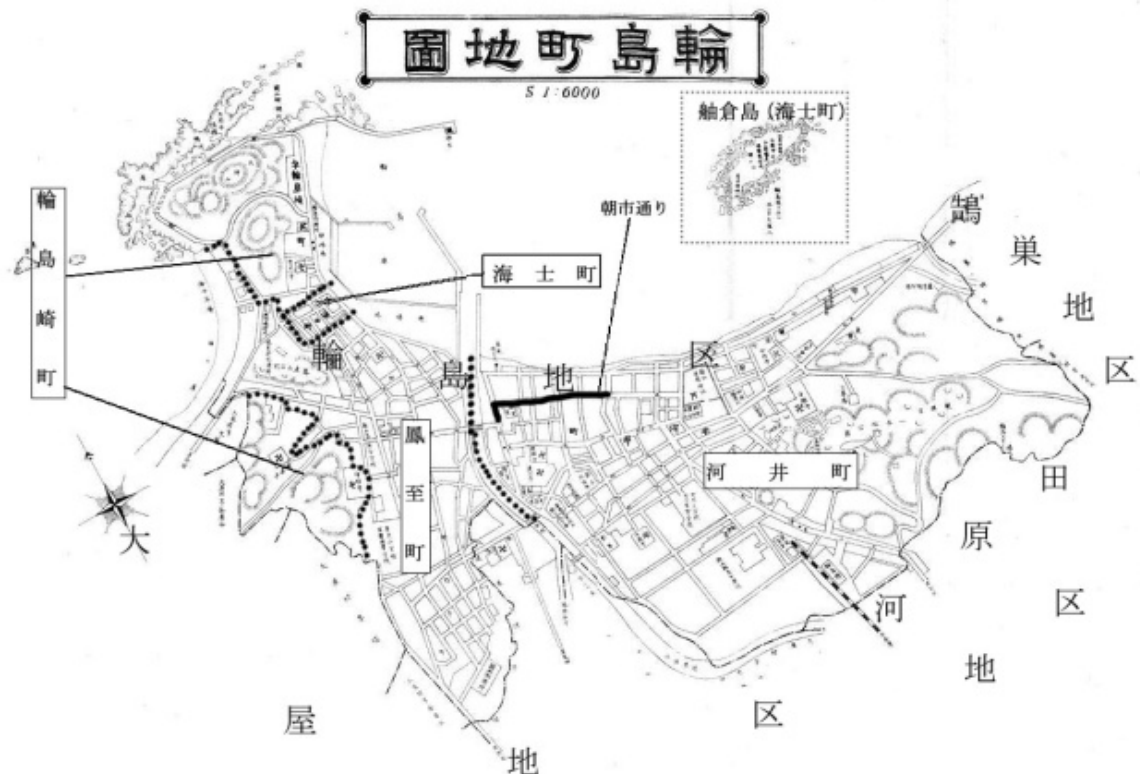


図 1 輪島地区内の行政区割

「七尾古写真アーカイブ」の地図より作成

(1910年時点の輪島町の地図に、現在の輪島地区内の行政区名、現在の輪島地区周辺の地区名、および現在の朝市通りの位置、を書き込んだ)

2.2 行政区・人口の推移

図 2-3 のように、現在の輪島市は明治・昭和・平成の合併を経て、現在の形になっている。

旧輪島市の市街地は、かつての輪島町にあたる。その後、先に見たように市街地の郊外化が進み、市街地部分はかつての河原田村と大屋村の一部に広がりつつある。輪島町は、明治以前の集落を基にして、鳳至町、輪島崎町、海士町、舳倉島、河井町という 5 つの地区に行政上は分けられている。

図 4-5 は鳳至町、輪島崎町、海士町、河井町、河原田地区、大屋地区、それぞれの人口および世帯数の推移をまとめたものである³。図 4-5 から分かるように、地区ごとで差はあるものの、どの地区においても人口減少と高齢化が進んできたことが分かる。

人口減少と高齢化が特に顕著に見られるのは河井町と鳳至町であり、輪島市市街地では中心地で特に人口減少と高齢化が進んでいることが指摘できる。

³ 舳倉島の人口統計は、国勢調査でしか把握されていない。このため、舳倉島の人口の推移および年齢別の人口構成は、手持ちの資料では不明である。舳倉島では、江戸時代の文献でも確認されている定住人口は大正末期より増え始めたが、近年では人口減少と高齢化が進んでいると言われている。

年	M22	M41	S5	S15	S29	S31	H18
町 村 名		輪	島	町	輪島市	輪島市	輪島市
		鵜	巢	村			
		南	志見	村			
		河	原田	村			
		三	井	村			
		西	保	村			
		大屋村	大屋村			門前町	門前町
		鳳至谷村					
		岩倉村	町野村		町野町		
		西町村					
		町野村					
		櫛比村	門前町		門前町		
		黒島村					
		諸岡村					
		本郷村					
		浦上村					
		七浦村					
		劔地村	劔地村			門前町	門前町
		阿岸村					
	仁岸村						

図 2 輪島市の行政区の推移

輪島市（2010）より抜粋

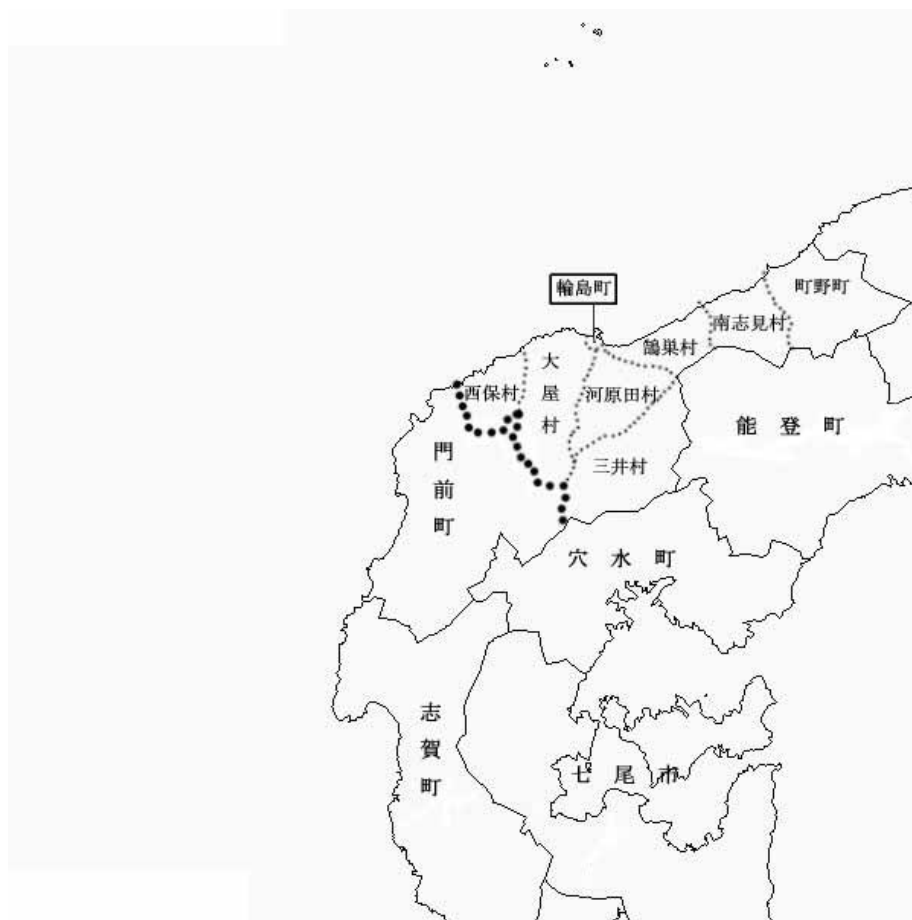


図 3 輪島市の行政区の推移（地図）

国土地理院が作成した石川県の地図に旧市町村の境界と地名を記入

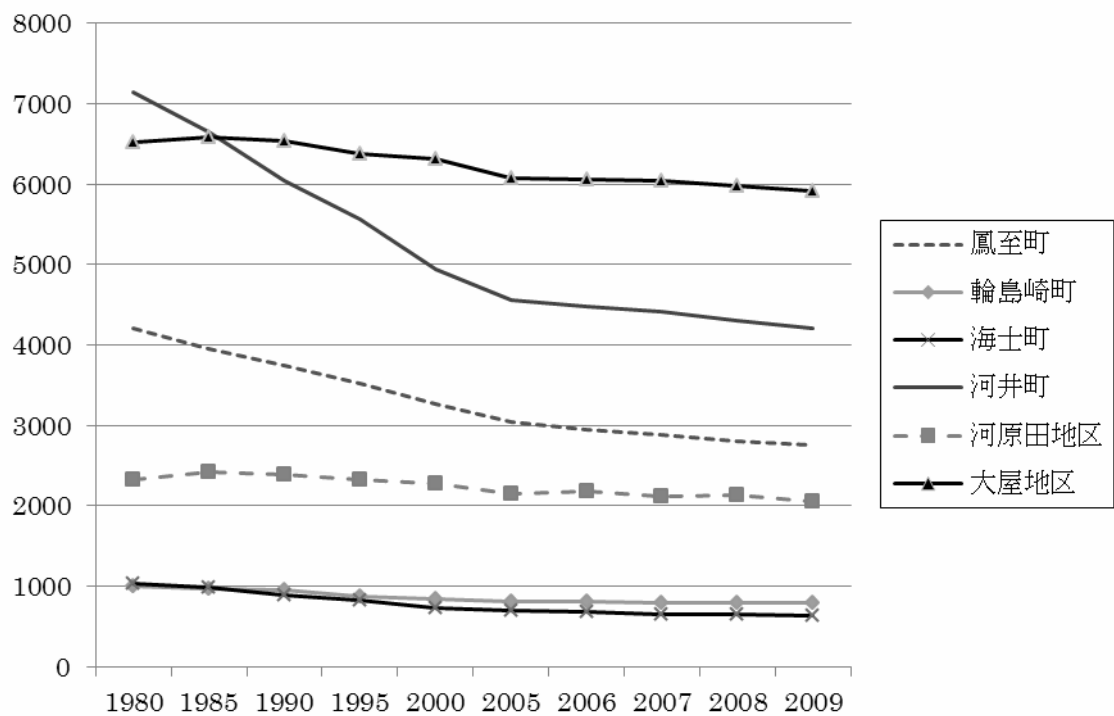


図 4 市街地の住民基本台帳人口の推移（地区別）（単位：人）
輪島市市民課の資料より作成

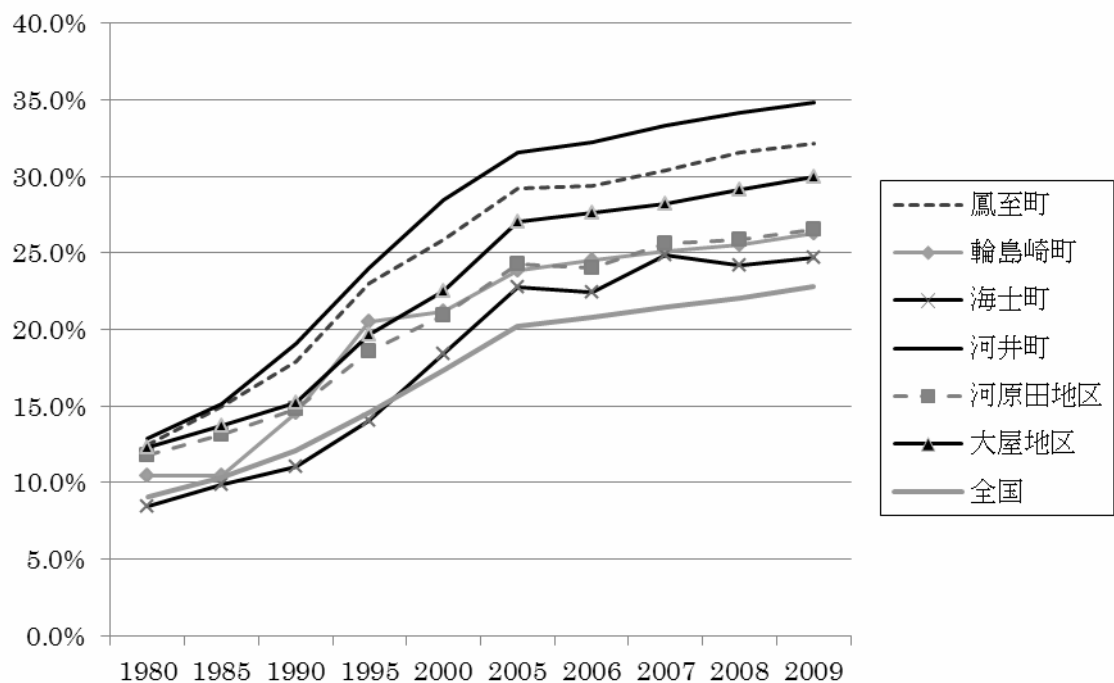


図 5 住民基本台帳人口に占める 65 歳以上の人口の推移（地区別）
輪島市市民課の資料より作成

2.3 地域産業の推移—全国的な推移と比較しつつ—

旧輪島市の主な産業は、飲食業、旅館・民宿業、土産物の卸売・小売業などの観光産業、漆器産業、水産業、である。ただし「輪島市統計書」に書かれているこれらの産業の従事者数を見ると、近年上記の産業の従事者数が減少傾向にあることが分かる。その一方で、建設業の従事者数が平成に入ってから以降増加傾向にあったが、2005 年前後からは減少傾向にある。また、2003 年に開港した能登空港周辺では、市と県が中心となって企業誘致を行う中で、産業団地（主に電子部品を製造している。「臨空工業団地」と呼ばれている）が形成されてきており、統計書に記載されている数値だけを見れば、電子部品製造業が市内の工業においてもっとも多くの従事者を有していることになっている。

後述するように、～ のうち観光産業と漆器産業は、旧輪島市に特有の文化や人々のつながり、人々の生活および地域の政治構造と密接であり、その意味で地域産業と言える。以降では、観光産業と漆器産業に絞って旧輪島市における地域産業の推移を見ていく。水産業も旧輪島市に固有の文化や人々のつながりと非常に密接ではあるが、朝市での小売業など観光産業を通じて政治構造にアクセスしている側面が強い。このため、水産業については観光産業を見ていく中で触れることとする。

2.3.1 観光産業

（１）旧輪島市の観光産業全体の推移

1954（昭和 29）年に輪島町が周辺の町村と合併し輪島市が発足したさいの新市建設の基本方針が、「風光明媚な海岸線と舳倉島及び周辺都市とを結ぶ観光都市の実現を図る」ことであった（輪島市史編纂専門委員会 1976: 610-613）。このことから、1950 年代にはすでに輪島市において観光産業の振興が政策の重点に置かれていたことが分かる。その背景には、テレビがいまだ普及しておらず人々の娯楽が小説や映画に限られていた時代に、能登を舞台にした小説や映画が多数作られたことがある⁴。

1980 年には輪島市における観光産業は最盛期を迎える。輪島市図書館友の会（1996: 377）が作成した年表によると、年間で 270 万 1000 人の観光入込概数があったという。その後、1980 年代前半は観光入込客数が落ち込むが、バブル経済の影響もあってか 1980 年代後半からは観光入込客数が回復し、1991 年には 255 万 8000 人の年間観光入込概数を記録する。しかしその後は、バブル崩壊の影響が急激に観光入込客数が減少し、2000 年代からはおよそ 100 万人から 150 万人の間で年間観光入込概数が推移している（図 6）。宿泊客数も、およそ観光入込概数の推移と同じ傾向で推移している。ただし、観光入込概数に占める宿泊客数の割合を見ると、1980 年代に入るときと 2000 年代に入るときに少し落ち込み、2007 年からは 1970 年代並みに回復している。

⁴ 能登を舞台にした小説や映画の例として、『新・平家物語』（吉川英次作）『忘却の花びら』、『ゼロの焦点』などがある。

(単位：千人)

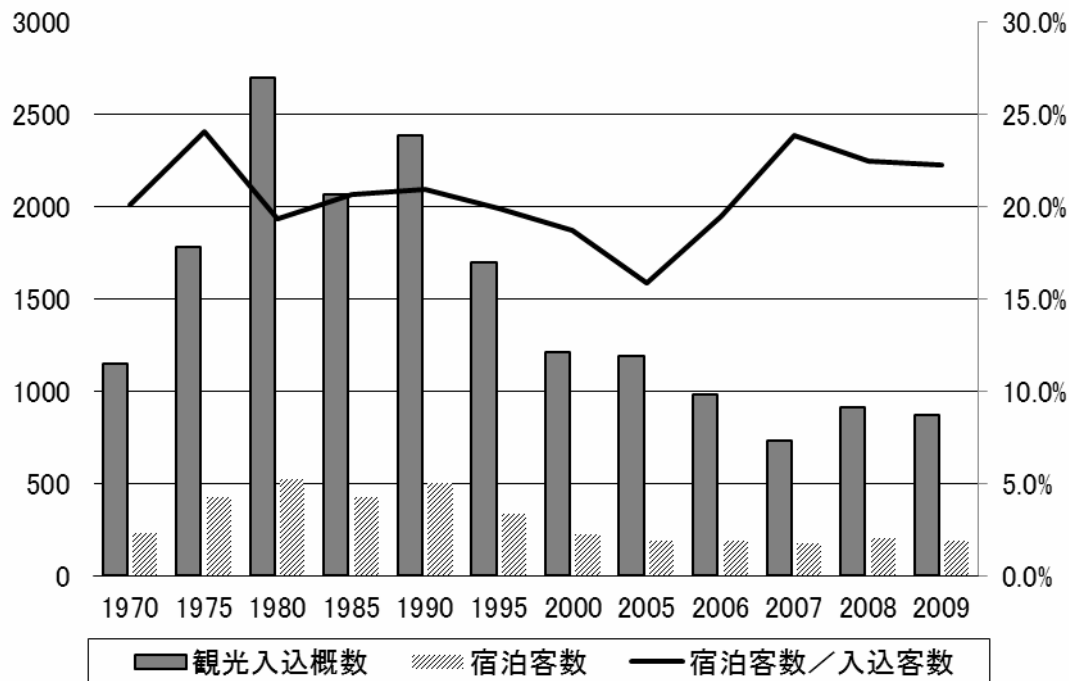


図 6 旧輪島市における観光入込概数と宿泊客数の推移

(2) 観光産業と政治

観光産業振興の事業においては、旅行会社への宣伝・広告などによる集客や観光客案内などのソフト面での活動を輪島市観光協会が中心となって行い、道路の拡張や観光施設の設置などのハード面での活動を輪島市が中心となって行ってきた。しかし現在は、「団体旅行の衰退と少人数旅行の進展」(野坂 2010: 17-18)が生じると同時に、インターネットなど情報技術を利用し観光客が自力で観光地の情報を集めていることが多く、観光事業の担い手としての観光協会の立場を疑問視する民宿経営者も多い。また、現在までにハード面での整備はほぼ完了しており、行政でもソフト面での取り組みが重視されている。近年では、スポーツ合宿などのために団体で宿泊する客の宿泊料金を割引くサービス(コンベンション事業)を行ったり、「観光による商店街活性化企画実行委員会」を立ち上げて観光産業と商店街を結びつけたりするなどの取り組みを、行政が中心となり市内の業界団体が互いに協力する形で行っている。

観光まちづくりではまず、道路の拡張や駐車スペースの確保、公衆トイレの設置、宿泊場所の確保など、観光地の基礎となる部分から取り組みが行われた。1970年代、オイルショックにともないそれまで地域経済振興策において主流だった工場誘致策の問題が露呈すると⁵、行政を中心に内発的地域振興策を掲げ、輪島塗をテーマにしたまちづくりが進められていった。そこでは、石川県輪島漆芸美術館(1991年開館)の建設、景観整備(漆器を

⁵ 全国的な動きについては下平尾(1996: 187-191)を参照。輪島市でも工場誘致策の問題を認識している。たとえば、1987年に策定された「漆の里建設計画」には、「(工場、短大、原発、自衛隊駐屯地などの)施設の誘致は容易ではなく、例え誘致されても一時的には地域経済を潤しても必ずしも地域振興の決め手になっていないのが通例である」と書かれている。

モチーフにした街灯やバス停の設置)などの事業が行われた。ここまで、漆を中心にしたまちづくりが行われた背景には、1974 年ころから 1998 年まで、輪島漆器商工業協同組合(漆器組合)の理事長が商工会議所の会頭となり、その後市長になるという出世コースが常態化していたことがある。その後、漆器産業における仕事の減少と従事者の減少により上記の出世コースが不安定化すると、観光まちづくりの方針が変更された。現在では、漆に限らずあらゆる地域資源を動員して観光まちづくりを進めている(2005 年策定「輪島市観光地魅力創出計画」より)。そこでは、行政が中心となり商工会議所や観光協会といった団体、さらには朝市組合や漆器組合、輪島市観光民宿協同組合、輪島温泉観光旅館組合といった同業者団体が協力して事業を行っている。その中では、メインストリートの整備、観光コースの作成・周知(パンフレット作成、ホームページで告知)や市民ボランティアによる観光ツアーガイドの育成、夕市の再生⁶、夕市と旅館・民宿とのタイアップ(夕市で購入した商品を使って食事を用意してもらう、など)、輪島温泉郷の整備(温泉の掘削、足湯建設、など)、永井豪記念館の建設、食文化の見直しなどが行われている。

(3) 観光資源

では、上記のような観光産業の推移の中で、主にどのような産業が観光資源を提供してきたのであろうか。旧輪島市では、次に挙げる三つの産業が主に観光資源を提供してきた。

漆器産業、 民宿業、 朝市における露店商業・商店業、である。

(3-1) 漆器産業と観光

輪島市において観光が盛んになり出した 1950 年代後半、昭和初期の不況⁷や戦争⁸により疲弊した漆器産業関連の事業所の多くが運転資金不足の状態にあった。このため、輪島市を訪れる観光客が増えたことは、漆器業者にとっては魅力的なものであったはずである。実際熊野は、1962 年における漆器産業と観光との関係について、「市中には従来見られなかった観光客向きの輪島塗の売店が新設され逐次数が多くなってきた。現金販売のため、資金繰りに苦労する漆器業者にとっては魅力的なものとなった」(熊野, 1984: 64)と述べている。また、1964 年における漆器産業と観光業との関係については、「観光客は年を追う毎に増加し、漆器販売所の業績も向上することにより負債の整理も順調に進み、借入金の残額も次第に減少した」(熊野, 1984: 68)と述べている。以上より、戦後における輪島漆器産業の再建は、観光産業の進展によって支えられた面があるといえる。1969 年には、当時もっとも観光客で賑わったある漆器陳列販売所では年間約 80 万人(輪島市全体の年間入込概数の約 8 割)の客が訪れるようになるなど、観光産業の側としても漆器産業を重要な観光資

⁶ 午前中に開かれる朝市に対して、午後 3 時ころから日没まで開かれる市を夕市と言う。鳳至町の住吉神社の境内で開かれる。戦後から開催されるようになり、1950 年代までは朝市とともに市民の台所として賑わっていたが、スーパーマーケットの進出や場所の制限(かつては神社周辺の路地でも店を出していた)により、次第に廃れていった。

⁷ 昭和初期の不況とは、1929 年に発生した世界恐慌に影響を受けた、いわゆる昭和恐慌のことを指す。熊野(1984: 40)によれば、1931 年における輪島漆器の生産額は、前年の生産額の 61%になったという。

⁸ アジア・太平洋戦争中、日本では漆器製品は統制品の一つとされ、その生産と販売を厳しく制限された。

源と位置づけていった（熊野 1984: 72-73）。以上のように、出来上がった漆器が観光資源となってきたことが分かる。

また、輪島塗という伝統的地場産業そのものが観光資源となってもいる。先に見たように、輪島塗は観光まちづくりにおいて重要なテーマの一つとなってきた。それは現在でも変わらない。たとえば、「輪島市中心地市街地活性化事業」（2000 年策定）の一環として、観光客が輪島漆器製作を体験したり、実際に漆器を製造する工程を見学したりできる「輪島工房長屋」が 2003 年に市内に新設されている。また、商工会議所を中心として「工房めぐり」というパンフレットが作成され、アポイントメントを取れば工房見学ができるようになっている。輪島市内の漆器産業では、現在でも輪島塗に特有の生産・販売体制が取られることが多い。そうした生産・販売体制は、伝統的地場産業としての輪島塗に特有の文化や業者間関係に基づいている。観光まちづくりの推移をみる限り、輪島市の観光産業が、出来上がった漆器だけでなく、輪島塗に特有の文化や業者間関係から観光資源を得ていることが分かる。輪島塗に特有の文化や業者間関係や、観光産業が輪島塗に特有の文化や業者間関係にどのような影響を与えたかは、次項で詳しく見る。

（3-2）民宿業と観光

旧輪島市内では民宿が主要な宿泊施設の一つとなってきた。その背景には、1970 年代に全国的に起こったいわゆる民宿ブームと市内観光産業の最盛期が重なったことや、急激な観光客数の増加に対応するために短期間で宿泊施設を整備する必要があった⁹ことがあると考えられる。事実、1968 年の段階で市内に 20-30 軒しかなかった民宿が、1981 年には 157 軒にまで激増している（表 1）。

しかし、表 1 から分かるように、1980 年代後半から旅館数、民宿数はともに減少傾向になる。これまでの聞き取りでは、1980 年代後半からの民宿の減少傾向は世代交代によるものである、1980 年以降から観光客数が減少し始めたことによるものである、交通網の整備¹⁰により宿泊客数が減少したことによるものである、という三つの意見が聞かれた。

については、旧輪島市において観光地化が始まった時期に旅館および民宿を始めた経営者が、高齢化によって旅館および民宿を辞めるケースが多かったというのである。については、特に民宿に限って言えば、旧輪島市で民宿が増え始めたころは経営者のほとんどが女性であり、夫は別の職業に就いているケースが多かったことが背景にある。図 4 から分かるように、1980 年をピークに観光客数が減少し始めたのを受け、供給過多の状態になりつつある民宿を辞める女性経営者がいたというのである。については、交通網の整備により日帰りで輪島を訪れる人々が増加したことが背景にある。旅館および設備投資に力を入れる民宿では、客層に占める観光客の割合が大きかったため宿泊する観光客の減少が影響した。他方、設備投資をあまり行わず細々と経営していた民宿では、客層に占める仕

⁹ これまでの聞き取りより、1960-70 年代には宿泊施設が明らかに不足していたことが分かっている。その頃より朝市通りで商店を営んでいる店主によると、当時は寺社の境内で寝ている人もいたという。また、山間部で農林業を営んできた人によると、当時は山間部にまで宿泊場所を求める人々がやってきたという。

¹⁰ たとえば、1980 年に能登有料道路（当時は能登半島縦貫有料道路という名称だった）が全線開通した。

事などの目的で宿泊する客の割合が大きかったため、そうした客層の宿泊数の減少が影響した。

表 1 旧輪島市における旅館（ホテルは含まない）および民宿の推移

	旅館軒数	旅館収容人員	民宿軒数	民宿収容人員
1955	26	――	――	――
1968	45	約 2500-3000	20-30	約 620
1977	52	4014	151	5170
1981	53	4728	157	5300
1988	46	――	123	――
2001	20	2619	37	1215
2003	20	2619	37	1215
2005	16	1810	37	1135
2006	16	1726	40	1187
2007	16	1726	37	1122
2008	16	1726	36	1051
2009	16	1726	36	1069

輪島市商工会議所（1955、1968、1977、1981、1988）、輪島市史編纂専門委員会（1976）、石川県（2002、2004、2006、2008、2009、2010）より作成

その後、1990年代からは旅館・民宿数が激減する。これまでの聞き取りより、1990年代以降に旅館・民宿数が激減した背景には、いわゆるバブル崩壊と観光ニーズの変化が大きな影響を及ぼしていると考えられる。具体的には、次に挙げる四つの流れの中で旅館・民宿数の減少が生じたと言える。

バブル崩壊→観光客数の減少、企業における出張費の削減による仕事目的の宿泊客の減少

交通網の整備→宿泊客の減少（観光客、仕事などの目的で宿泊する客ともに）

客層・観光ニーズの変化（海水浴客の減少¹¹、歓楽目的の若者から休養目的の家族連れへ、など）→観光地全体の魅力低下により観光客数が減少→設備投資をしてニーズに対応できないところは客数減少により廃業

経営者の高齢化と後継者不足→廃業

については、次のような背景がある。旧輪島市では、1970年代においては一人あるいは少人数グループで観光地を訪れる若者が多かった。そうした人々は比較的安価に泊まれるのであれば、高度なサービスや高級な宿泊環境（個室、テレビ、クーラーがあることな

¹¹ 旧輪島市における観光の年間の最盛期は、現在に至るまでずっと夏（5月～8月）である。ゴールデンウィークや盆休みなどの連休が重なること、および海が近いために海水浴客が多く訪れることが理由である。しかし、輪島市観光課での聞き取りでは、現在では日焼けすることを避ける傾向にあるため、海水浴客が減少していることが観光入込客数の減少につながっているという意見が聞かれた。

ど)は望まなかった。このため、この頃は設備投資を行わなくとも一定数の宿泊客を確保できた。しかしその後、高度経済成長期により人々の生活水準が上昇するとともに、休養目的の家族連れが観光客に占める割合が増えてくると(野坂 2010: 17-19) 設備投資(個室の用意、テレビの設置、クーラーの設置など)を行わなければ宿泊客を確保できなくなった。そうした中で、設備投資を行うことを諦めて廃業するところ、設備投資を行えないまま民宿を続けるが客数減少により廃業するところが現れてきた。特にバブル崩壊以降は、設備投資を行ってもそれが観光ニーズに合致するものでなければ結果的に客数が減少し廃業する民宿が増えたことが予想される。

以上のような推移の中で、旧輪島市の民宿はどのような観光振興策を取ってきたのだろうか。現在、旧輪島市には、輪島市市街地の民宿業者で構成される輪島市観光民宿組合(以降、民宿組合)という組織が存在する。この組織は、観光協会下部組織として位置づけられる。旧輪島市内の観光振興に向けた取り組み(集客、宣伝など)が、基本的には観光協会によって行われてきたことを物語っている。ただ、民宿の経営者たちで行った観光振興事業もかつてあった。これまでの聞き取りから総合すると、次に挙げる二つのことを行ってきたことが分かっている。第一に、伊豆の観光地への研修旅行である。これは、旧輪島市において観光産業が最盛期を迎えたときに行われたという。第二に、民宿組合を挙げての高山への出向宣伝である。これは、いわゆるバブル崩壊以前まで、複数回行われたという。しかし、現在は民宿組合を挙げて具体的な観光振興事業を行うことはなく、集団単位では、観光協会や商工会議所が実施する観光振興事業に参加することがほとんどであるという。

また各民宿単位では、民宿経営を続けていくため、現在までに次のような戦略を取ってきた。 少人数向けのきめ細かいサービスを売りとする。 大人数向けの高級な宿泊施設を提供することを売りとする。 高級な宿泊施設を提供したり高度なサービスを行ったりしないことで宿泊料金を安価にする。 経営の多角化によって後継者や現在の経営者が地域内での居場所や一定の収入を確保する¹²。

旧輪島市の民宿業において特に中心的な役割を担っている民宿は、 、 どちらかの戦略を重視しているあるいは併用している¹³民宿である。こうした民宿の経営者は、旧輪島市の民宿で構成する観光民宿協会において役員となっていることが多いからである¹⁴。この層に分類される民宿には、次のような共通点がある。第一に、民宿業を主な仕事としている

¹² 経営の多角化には、主に次の二つのパターンが見られる。(1) 親世代は民宿を経営し、子世代は観光に関連する仕事(居酒屋、土産物屋、雑貨屋、公務員など)をしつつ民宿を手伝うパターン。子世代には最終的に民宿を継いでもらうことを見越している。(2) 現在の民宿経営者が観光に関連する仕事(釣り船、釣具店、土産物屋など)をしつつ民宿も経営するパターン。(1)は(2)になる前段階とも考えられる。

¹³ 併用の例として、宿泊客が多いときは のみの戦略を取り宿泊客が少ないときは と の戦略両方を取る、食事のときだけは と の戦略両方を取る、などの方法がある。併用できている民宿もあるが、実際は労働力の関係上併用するのが難しい民宿が多い。

¹⁴ 現在、観光民宿協会の役員に選出される基準としては、まず何よりも労力的にも時間的にも役員の仕事を行う余裕のある民宿の経営者であることが重視される。経営を多角化するためには、労力に余裕があることが大前提であり、 の戦略を取っている民宿の経営者が役員に選出されやすいように思えるが、実際は の戦略を取っている民宿の経営者は役員と非役員の両方に見られる。 の戦略を取る民宿の経営者の中には民宿以外の仕事を重視する経営者もいるため、上記の現状となっていると予想される。

（専業民宿）点である。第二に、経営者が若いもしくは次の世代が地元に戻ってきている点である。第三に、常に一定数の宿泊客が入るので廃業しにくいという点である。しかし、民宿業の振興を行う上で考え方に相違点がある。 の戦略を特に重視する民宿では個々の宿泊客とのつながりを重視し、サービスのさらなる充実特に力を注ごうとしている側面が強い。他方、 の戦略を特に重視する民宿では設備投資の減価償却を目指して多くの観光客を呼び込もうと、旅行会社や旅行雑誌を通じた宣伝活動に特に力を注ごうとしている側面が強い。また、 、 の戦略両方を重視する民宿は、サービスのさらなる充実、旅行会社や旅行雑誌を通じた宣伝活動すべてに力を入れている。これまでの観光振興では、旅行会社や旅行雑誌を通じた宣伝活動が主な取り組み方法であり、現在でも、 の戦略を重視する民宿の数の方が の戦略を重視する民宿の数よりも多いようである。また、金銭的な問題と労力的な問題があるため、 、 の戦略両方を重視する民宿は少ない。

、 どちらの戦略も重視していない民宿は、二つに分けられる。第一に、 、 の戦略を併用している民宿のグループである。民宿の数としては、このグループがもっとも少ない。第二に、 の戦略のみを取っている民宿のグループである（ただし、ビジネスホテル程安価ではない）。民宿の数としては、このグループがもっとも多い。第一のグループには、経営者が若いもしくは次の世代が地元に戻ってきている、および常に一定数の宿泊客が入るので廃業しにくいという共通点がある。しかし、一方は（１）民宿業以外の仕事を主な仕事としており、他方は（２）民宿業を主な仕事としているという相違点もある。この相違点は、民宿業の振興を行う上での考え方にも影響を及ぼす。（１）民宿業以外の仕事を主な仕事としている民宿（兼業民宿）は、民宿業以外の仕事における取り組みに力を注ぎその中で民宿へ誘客しようとする場合が多い。他方、（２）民宿業を主な仕事としている民宿（専業民宿）は、先述のような 、 の戦略をそれぞれ特に重視する民宿の中間に位置する考え方をする傾向にある。つまり、サービスの充実をできる範囲で重視しつつ、宣伝活動もできる範囲で重視するのである。第二のグループには、経営者が高齢でかつ次の世代が地元に戻ってきていない、および宿泊客の入りが不安定であるので廃業する危険性が高いという共通点がある。経営者が高齢でかつ後継者がいないことから、労働力が不足がちであるため高度なサービスが行えず、また借金をしてまで設備投資をするモチベーションも低くなる。そして、経営者が高齢でかつ後継者がいないことは、民宿業の振興に向けた取り組みに参加することを難しくさせるだけでなく、取り組み方法を考えることさえも難しくさせる。民宿業の振興に向けた新しい取り組み方法を考えることが困難であるため、これまで主に行われてきた取り組み方法である宣伝活動に賛同はするが、参加はしない傾向にある。

上記のグループに市内の民宿をあえて分類すると、民宿の数としてはおおよそ次の順番に多い。

の戦略のみを取っている民宿 > の戦略を特に重視する民宿 > 、 の戦略両方を重視する民宿 = 、 の戦略を併用している民宿 = の戦略を特に重視する民宿

今後も、市内では廃業する民宿の数が増加していくことが予想される。

以上のように、旧輪島市の民宿はそれぞれが置かれた現状や、その現状の中でそれぞれが選択した戦略によって、異なる立場や思惑を持っていると考えられる。現状では、既存

の観光振興事業のあり方（組合員による出向宣伝など）によって民宿業の振興を行うことは非常に難しいと言える。また、民宿経営者同士が協働することも難しいことが予想される。

（3-3）朝市における露店商業・商店業と観光

まず、朝市の歴史を「輪島朝市の歴史とその変化について」と題される朝市組合の資料を基に概観する。輪島における朝市の始まりは、平安時代にまでさかのぼる。もともとは市姫神社の祭礼日などに生産物を持ち寄って物々交換をし合っていたのだという。室町時代には市が開かれる頻度が増え、四と九のつく日に市が立つようになる。近世には輪島港が北前船の寄港地として栄えたこともあり、地元の生産物に加えて日本海側の諸国から運ばれるものも朝市に並ぶようになる。明治期には街路取締規則が施行された（1887 年）ために道路に物を置くことが禁じられ、市が開けなくなった。しかし翌年には当時の世話方達によって嘆願書が県に提出され、市が再開された。大正期までには毎日市が立つようになり（ただし、正月の三が日と毎月 10 日と 25 日は休み）、住民の生活市としての側面がより強くなっていった。その後、1950 年代後半から旧輪島市が観光地化していく中で、朝市が観光資源として発信されていくようになると、次第に朝市へ買い物に訪れる客層における観光客の割合が増していった。1980 年代に大型ショッピングセンターが市内に進出してくると、地元客が減少していった。その一方、1980 年代以降に交通網が整備されてくると、和倉温泉に泊まった観光客が日帰りで輪島の朝市に訪れる観光コースが一般化し、朝市はさらに観光客で賑わうようになっていった。朝市組合の資料によれば、観光地の最盛期には朝市全体の年商は 40 億円とも 50 億円とも言われていたという。しかし、1990 年代以降に旧輪島市への観光入込客数が減少し始めると、朝市への入込客数も減少し始める（図 5）。だが、現在でもなお朝市は、旧輪島市における重要な観光資源の一つであり続けている。事実、輪島市産業部観光課での聞き取り調査（野坂 2008）からは、いわゆるバブル崩壊以降でも、朝市だけで年間約 25 億円の売上があるということが分かっている。バブル崩壊後の宿泊業の年間売上が 20 億円であることと比較すると、輪島市内においては非常に重要な観光資源であることが分かる。2011 年以降は、観光客数の減少を受け少しでも入込客数を維持しようと、正月の三が日および毎月第二・第四水曜日を定休日としている。

（単位：千人）

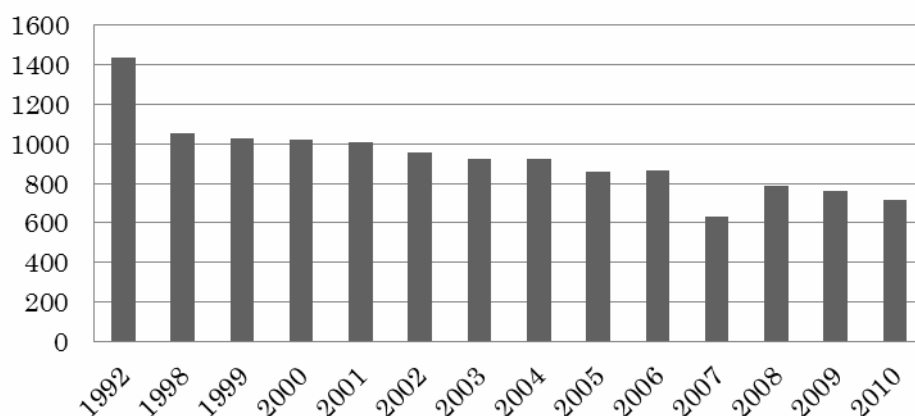


図 7 朝市入込概数の推移

輪島市観光協会の資料より作成

これまでの推移の中で輪島の朝市が地域において果たしてきた役割については、「婦人のレクリエーションの場として機能し、婦人が家庭の煩雑からしばし解放される憩いの場でもあり、情報交換の社交の場でもある」と朝市組合は評価している。現在でも、輪島の女性には働き者という定評があり、共働き世帯数の数値は把握していないが、専業主婦であることを不自然に思う規範がある。こうした規範が朝市を持続可能にしてきたのか、それとも朝市がこうした規範を醸成させたのかは分からないが、朝市は輪島の女性にとって、家計を安定化させる上でも家庭内外での地位を獲得する上でも非常に重要な役割を担ってきたことが指摘できる。実際、これまでの聞き取りからは、「朝市への出店は習慣のようなもの」「地震の後、朝市がないときに働かずに家でじっとしているときがあったけど、その方が疲れる」と答える出店者がいるなど、出店する人々にとって朝市は生活の一部となっていることが分かっている。また、自分の作ったものを朝市に出店し購入客と話すことで、自分の腕を評価されていることに喜びを感じる出店者もいることも分かっている。

ただし、現在のところ、朝市内での出店者同士の関係は、おおよそ近くにいる人同士のものだけであり、朝市を軸にした広範なネットワークは築かれておらず、人々のつながりは浅い。たとえば、これまでの調査では、ある出店者は「隣同士とか（店先を借りている）店の人と売り物を交換することはあるけど、それ以外の人とはほとんど会話しな」と述べている。また、朝市で初めて知り合った人とは、朝市以外の場所で別段交流を持つことは少ないという。

また、少数だが経営意欲の強い出店者はアンテナショップとして朝市を捉えている。たとえば、震災以前から「輪島朝市」というテーマで都市部における物産展を行ってきた出店者は、市内では観光客数が激減していた地震後も都市部の物産展（宣伝・義捐目的のもの）で忙しかったという。

次に、旧輪島市が観光地化してからの朝市の推移をもう少し詳しく見ていく。

旧輪島市が観光地化する中で、朝市では様々な問題が生じてきた。以降では、主要なものを五つ紹介しておく。

第一に、朝市が立つ商店街における商店業者と、それまで朝市に出店していた露店業者との間でトラブルが多発するようになっていたことである。商品の搬入場所と出店場所を巡ってのトラブルである。もともと朝市は午前中のみ開かれていたが、1950年代に観光客が増えてくると、午後も出店する者が増えてきた。このとき、商品の搬入場所が終日確保できない商店側との間でトラブルが生じた。また、観光客の増加にともない、商店業者も朝市への店先出店を行うようになると、出店場所を巡って商店業者と露店業者との間でトラブルが生じた。そうした場所を巡る商店業者と露店業者との間で生じたトラブルを解決するために、商店業者と露店業者が合同で輪島市朝市組合を組織した（1958年）。組合による継続的な交渉の結果、トラブルの発生件数は減少していったが、現在でも場所を巡って商店業者と露店との間でトラブルが発生することが稀にあるという。

第二に、露店業者同士で出店場所を巡るトラブルが発生するようになったことである。朝市に出店する権利と出店場所は、長い歴史の中で次第に世襲制になっていった。その出店場所は、旧輪島市が観光地化するまでは市姫神社参道を中心として三小路分の範囲内に限られていたが、観光客の増加にともないその範囲を超えて出店する者が現れるようになってきた。露店業者同士で出店場所を巡るトラブルが発生することが多かったのは、旧

輪島市の観光地化にともない拡大された範囲においてであった。そこで、朝市組合が中に入り、出店場所の調整を行っていった。その中で、まず非組合員は出店が禁止された。また、拡大された範囲でも世襲的な考え方は生きており、世襲以外に新規に出店を希望する者は、組合内の販売品目種別ごとの同業者間で組織される各部会の中で行われる話し合いの結果で出店できるかどうかが決まることになった。その結果、トラブルの発生件数は減少していった。しかし現在でも、非組合員の割り込みが起こったり、客通りの少ない場所に出店することに不満を持つ出店者がいたりといった問題が残っている。

第三に、「道路交通規正法」の公布（1960年）にともない、自由市場が禁止されたことである。輪島では、1961年に施行された「道路使用許可制」にしたがい、1963年から朝市による道路使用が禁止された。そこで、朝市組合を中心に県議会議員に道路の使用許可を請願し続けた。その結果、1970年から毎日8時から12時までの時間帯で、河井町朝市通り約360mの範囲に限り、車両通行止めの規制を敷き朝市を開催しても良いことになった。現在では、道路使用許可の問題はほとんど解決しているが、使用許可の範囲を超えて出店する者が稀にいるという。

第四に、食品衛生上の規制が強化される中、それへの対応が難しくなっていったことである。輪島の朝市は、保健所ができる前から開かれており、その場での調理や商品表示に対する規制が、現在でも緩やかになりやすい傾向にある¹⁵。しかし、2004年に改正された「食品衛生法」が施行されると、食品衛生上の監視が強化されることになった。たとえば、近年では保健所による抜き打ち検査が定期的に行われるようになったという。そこで朝市組合では、共同調理場を朝市内に設けたり、商品表示シールを作成して組合員に配布したりといった対策を行っている。しかし、組合員の中には共同調理場（屋外）や商品表示シールの利用を徹底していない者もいるという。

第五に、行政からの支援を直接受け取れないことである。輪島の朝市は自然発生的に開かれるようになった市であり、また朝市組合も任意団体であるため、輪島市としては地域振興策の中で直接的に朝市を支援しにくい。観光客が多く訪れていたうちは、道路の整備や共同調理場の設置などを、主に朝市が開かれる本町商店街の振興組合への支援を通じて行うだけで十分であったが、1990年代以降、観光客が減少し地域財政が逼迫してくると、朝市への直接的な支援を考える必要が生じてきた¹⁶。しかし、上記の理由により、輪島市としては地域振興策の中で直接的に朝市を支援しにくいのが現状である。

次に、朝市の現状について見ていく。

出店者の男女比および年齢構成を見ると、輪島の朝市への出店者の多くは女性であり、2010年時点で女性が全出店者の8割以上を占める（しかも残り2割足らずを占める男性の出店者の多くは名義だけである）。2010年1月1日時点で平均年齢は68歳であり、出店者の高齢化が進んでいる。

¹⁵ 長（2004）は、「通常、加工品（特に食品）ならば製造場所、製造元（製造者）の連作先、品質保持期限等を記さなければならないが、朝市の品物には徹底されていない。また、短期間のイベントなどを除いて、屋外での調理・加工は通常許可されないが、朝市では魚の三枚おろしまでは認められている」と述べている。

¹⁶ ただし、本町商店街における商店業者の約8割が朝市組合の会員でもあり、朝市への出店を行っている。このため、商店街と朝市は共存・共栄関係にあると言え、支援を巡って朝市と商店街が争っているわけではない。

旧輪島市が観光地化して以降、朝市では主に、野菜、漬物、海産物（加工品）、鮮魚、菓子、民芸品等を扱ってきた。販売品目ごとの出店数の推移を見ると（表 2）、全体的に出店者が減少傾向にあることが分かる。特に近年、野菜の出店者が激減している。朝市組合への聞き取りで、野菜販売者が高齢化によって出店を辞めるケースが多いことが聞かれたことを踏まえると、出店者の高齢化が特に野菜販売者において顕著であり、しかも後継者がいないことが予想される。現在は、世襲以外に年間 5-6 人ほどの新規出店希望者がいるが、最盛期に比べるとかなり少ないという。出店者の減少と高齢化が大きな問題となっていることが分かる。

現在、輪島の朝市では、市内への入込観光客数の減少にともない、朝市への入込客数も減少していることを受け、地元客をいかに取り戻すかが大きな課題となっている。その中で、朝市組合では、地元客向けの商品（高級でない鮮魚、野菜など）の品揃えが悪いことや、朝市周辺の駐車場が有料であることを問題視している。そこで、夕市を開くなどして地元客の呼び込み方法を模索しているが、効果的な解決方法は見いだせていない。

また、朝市組合では、行政からの支援を受けやすくするために、組合を法人化することを重要課題としている。しかし同時に組合では、法人化すると食品衛生上の問題の監視および罰則を強化しなければならないため、組合員の減少を危惧している。

（単位：店）

表 2 輪島の朝市における販売品目ごとの出店数の推移

	1996 年 7 月	1999 年 7 月	2007 年 3 月	2011 年 3 月
野菜	138	122	121	97
鮮魚	72	68	63	58
海産物	58	56	44	40
民芸品・土産物	50	50	36	31
野菜・海藻混合	19	20	11	7
菓子類	12	12	8	8
果物類	6	6	3	4
漆器・塗箸類	10	10	15	17
生花	6	6	4	3
その他	29	29	23	26
計	400	379	328	291
毎日の平均出店数	約 250-260	約 200-250	約 150-250	

輪島市朝市組合の資料より作成

朝市における振興策を考える上で中心的な役割を担っているのは、商店業者の多くと海産物の出品者の一部であることが多い。この層に分類される出品者には、次のような共通点がある。第一に、一定規模の経営体を有している点である。第二に、出店者が若いもしくは後継者がいる点である。第三に、朝市において積極的に振興策を打ち出している点である。このため、朝市組合の法人化に賛同する傾向にある（ただし同時に、監視と罰則の強化により組合員数が減少することを問題視している）。

海産物の出品者の多くおよび鮮魚の出品者には、次のような共通点がある。第一に、個人で出店するなど経営体の規模が小さい点である。第二に、経営者が若いもしくは後継者がいる点である。第三に、固定客がほとんどいない点である。こうした人々は、朝市に客（観光客、地元客を問わず）を呼び込みたいという意識を持ってはいるが、朝市における振興策を打ち出すことに消極的であり、朝市組合の法人化に反対する傾向にある（法人化する意義を見出せない）。

野菜の出品者および民芸品・土産物の出品者のうち商店業者でない人々には、次のような共通点がある。第一に、個人で出店するなど経営体の規模が小さい点である。第二に、経営者が高齢でかつ後継者がいない点である。第三に、朝市における客入りがほとんどいないという点である。特に二つ目の共通点から、廃業する危険性が高いことが指摘できる。こうした人々は、朝市に客（観光客、地元客を問わず）を呼び込みたいという意識を持ってはいるが、朝市における振興策を打ち出すことに消極的であり、朝市組合の法人化に反対する傾向にある（法人化する意義を見出せない）。

以上のように、朝市への出品者はそれぞれが置かれた現状によって、異なる立場や思惑を持っていると考えられる。現状では、朝市という枠組みで振興策を考えることが非常に難しいことが予想される。朝市組合が危惧しているように、もし中心的な役割を担う層の現状にのみ合致する方向で朝市における振興策を実行していった場合、他の層からの賛同は得難いであろう。しかし、朝市におけるいわゆる「朝市のおばちゃん」イメージを形成しているのは、海産物の出品者の多く、鮮魚の出品者、野菜の出品者および民芸品・土産物の出品者のうち商店業者でない人々であり、そうした人々が出店し続けることは、朝市を振興する上での大前提であろう。

2.3.2 漆器産業

まず、輪島塗の伝統的な生産・販売体制について見る。

現在、輪島塗には11の職種（上塗、下塗、研物、椀木地師、指物木地師、曲物木地師、朴木地師、呂色師、蒔絵師、沈金師、外箱）が存在する。四種の木地師は木地を作り加工する工程を、上塗・下塗・研物は塗り工程を、呂色師・蒔絵師・沈金師は加飾工程を、それぞれ担当する。塗り工程を担当する人々を塗師といい、塗師が経営する工房や事業所を塗師屋と呼ぶ。塗師屋では、塗り工程だけでなく、販売、企画、デザインなども担当しており、その仕事の性質上、旧輪島市における漆器産業の核となってきた。（輪島漆器商工業協同組合 2007 参照）

輪島塗産地における伝統的な生産・販売体制は、塗師屋を中心としたもの（「系列」と呼ばれる）である。塗師屋が輪島塗の注文を受け取ると、まず木地師に木地の作成・加工の仕事が外注される¹⁷。出来上がった木地は塗師屋へと納品され、多くの場合、そこで髹漆（漆を塗ること）が施される。その塗師屋では対応できない専門的な技術が必要であったり、品物の数が多かったりすると、塗り工程も外注される。外注されたものは再び塗師屋へと納品される。加飾が不要な場合、塗師屋が納品されたものを出荷・販売する。加飾が必要な場合は、加飾を施してから出荷・販売することになる。大きな塗師屋になると、加飾工程を担当する職人を従業員として雇っていることがあり、そうした塗師屋では加飾がそこ

¹⁷ 木地の作成・加工は、木屑やほこりが舞いやすいため、ほこりが器に付着することを避けなければならない塗り工程とは、従来異なる場所で行われることが多かったようである。

で施される。小さな塗師では、加飾工程を担当する職人を従業員として雇う余裕がないため、加飾工程を担当する職人に仕事を外注する。そして、出来上がったものが塗師屋にもう一度品され、そこで出荷・販売が行われるのである。

以上のような系列は、生産するものによって若干職人が入れ替わる。塗師屋はどの職人がどのような技術を得意としているかを知っており、生産するものの特性に合った職人を選んでいられると言われている。輪島塗産地にはこのような系列が多数あり、系列ごとに切磋琢磨する中で、技術革新が行われていったという。

以上のような系列において、職人が仕事を外注してもらいやすくするためには、職人が塗師屋に自分が持っている技術を知ってもらい、その腕を塗師屋に買ってもらう必要がある。そのために、職人は多くの仕事をこなさなければならない。理由は二つある。第一に、仕事を多くこなす中で自分の腕を磨くためである。第二に、仕事を多くこなす中で自分が持つ技術が産地内に広く知れ渡らせる必要があるためである。このため、輪島塗産地においては、修業を終えた（年季が明けた）職人は、数年間修業をした工房あるいは事業所で従業員として働かなければならない決まりがある。また、その数年間の勤めの後に独立した後も、かつての親方や兄弟子から定期的に仕事を回してもらうことが一般化していた。このような年季明け後の勤めと独立後の仕事の請負の中で、職人は自分の腕を磨くと同時に塗師屋との取引関係を結び一人の職人として生計を立てる下地を作っていたのである。（須山 2004 参照）

次に、旧輪島市における漆器産業の全体的な推移を見ていく。

先ほど見たように、輪島塗の産地を問わず、日本全国で漆器産業は危機的状況にあった。全国の多くの漆器産地では、プラスチック漆器への転換、機械化による大量生産によって、生産コストを抑え販売価格を下げることで生き残りを図った。これに対して輪島塗は、高級割烹用品を主力製品として産地を形成していたこともあり、プラスチック漆器への転換、機械化による大量生産は行わなかった。その代わり、従来の椀講¹⁸による販売を維持しつつ、新しい顧客層獲得に向け観光客向けの漆器を生産・販売すると同時に、従来の高級品割烹用品に加えパネル（1950-70 年代）やテーブル類（1960-80 年代）などをデパート・百貨店に卸していった。こうした対応の中で、高級ブランドとしての輪島塗イメージが醸成されていった。また産地内では、塗師屋を中心として新しい販路を開拓すると同時に新商品を開発して販売することで、技術革新を次から次へと生む雰囲気と資金が蓄えられていった。

日本では、1970 年代に高度経済成長期における国民所得の増大により消費者が高級品志向を持つようになった。それと同時に、各地の地場産地ではオイルショックにおける在庫過剰により大量生産-大量消費を基礎にした経済のあり方に疑問が生じ始めていた。また、先ほど見たように、国政レベルでは内発的地域振興策が重視されるようになっていた。輪島塗は、こうした 1970 年代以降の国内の傾向に合致することで発展していった。

¹⁸ 行商先で複数の顧客を募って講を組織する販売方法であり、輪島塗産地では、塗師屋（輪島塗の生産・販売体制において販売、販路拡大、生産・販売の計画を行う職）が伝統的にこの方法を取ってきた。たとえば、一つの講を 10 人の顧客で組織する場合、商品の価格の 1/10 を各人が 10 回出資することと定め、商品は抽選順番によって全員に商品がいきわたるまで納品が定期的に続く方法である。顧客にとっては商品を求め易く、塗師屋にとっては安定した需要が見込める。

日本において高級品志向が最高潮に達したのはバブル期(1980年代-90年代前半)である。この時期の輪島塗産地には、塗りや生産企画、営業・販売を担当する塗師屋の他に、デパートや百貨店と産地との仲買だけを行う業者が多く存在していた。それは、商品を作れば作るだけ売れたこの時期に、いかに大量の商品を生産し販売するかを追求した中で生じてきた生産・販売体制だったのであろう。仲買人を中心に、産地では大量生産がひたすら追求され、かつての新商品開発や技術革新を行うという風潮が以前に比べ軽視されていった。

このような状況で、いわゆるバブル崩壊が起こり、全国的に高級品への消費を中心として消費が冷え込むと、旧輪島市における漆器産業は生産額、従業員数ともに減少傾向に入った。現在でも、漆器組合を中心に新商品開発が行われているが、長く多く売れる商品はなかなか開発できず、産業の減退傾向が続いている。

上記の推移は、旧輪島市における漆器産業の生産額、事業所数、従事者数の推移からも読み取れる(図8-10)。

(単位：千円)

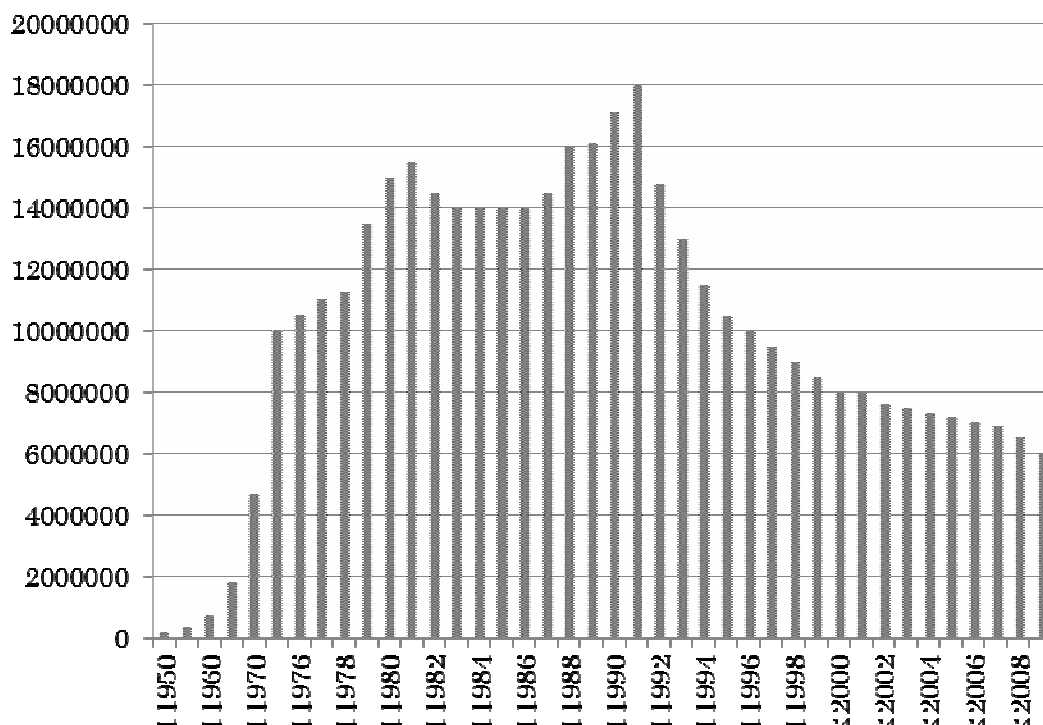


図8 輪島漆器商工業協同組合に加入する全事業所の年間生産額の推移
輪島漆器商工業協同組合の資料より作成

(単位：軒)

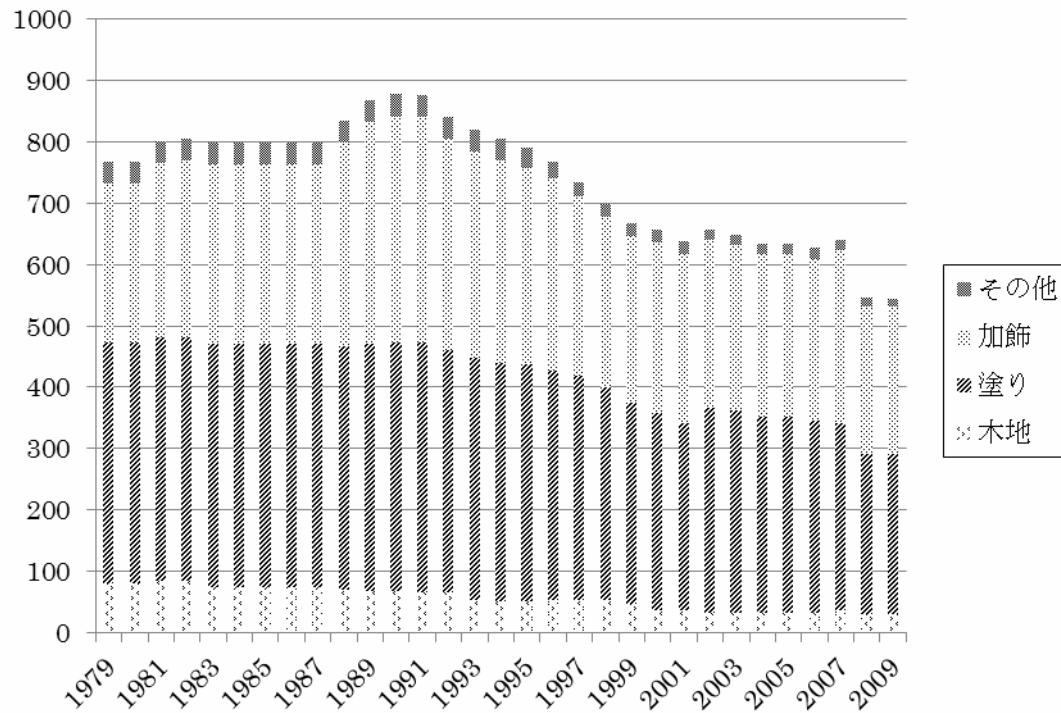


図 9 輪島漆器商工業協同組合に加入する事業所の数の推移（工程別）

輪島漆器商工業協同組合の資料より作成

(単位：人)

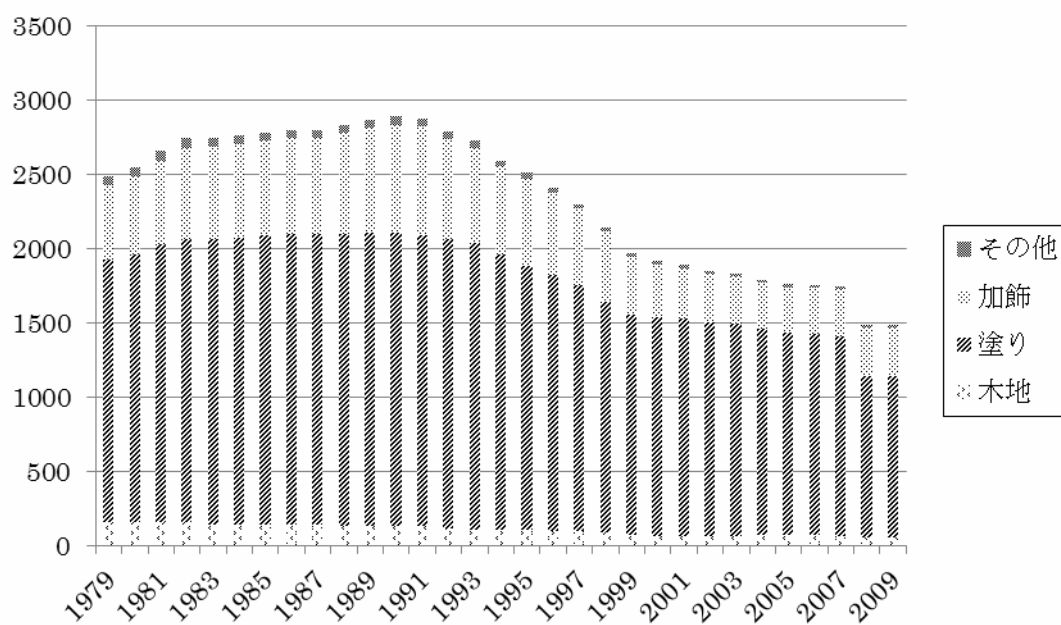


図 10 輪島漆器商工業協同組合に加入する従事者の数の推移（工程別）

次に、旧輪島市における漆器産業の現状をもう少し詳しく見ていく。

先述の系列は、現在でも輪島塗¹⁹の商品を生産するときには維持されている。たとえば、木地師の中には、これまでの塗師屋のように、販売、企画、デザインを行う者もいるが、そうした人々は系列を重視する塗師屋（＝産地内の中心人物）からは異端視される傾向にある。実際、ある木地師が工房に勤める従業員の雇用を維持するために販売、企画、デザインを始めたところ、産地内での外注の仕事が激減したという。定期的に仕事を産地内で回すことができるため、系列を重視する職人や塗師屋も多い。しかし、先述の木地師のように、いわゆるバブル崩壊以降に産地内の仕事が減少し、外注されてくる仕事が不安定化している現状において、従来の系列による生産・販売体制を疑問視する職人も少なからずいる。

こうした職人の不満は、バブル前後で劇的に変化した産地の風潮によって高まっている側面もあると考えられる。ある塗師屋への聞き取りでは、次のような意見が聞かれた。バブル崩壊以降は、全国的な低価格競争の中で、「質を維持しつつどれだけ安く漆器を作ることができるか」が重視されるようになってきているため、外注を受ける職人には厳しい条件を要求してしまっている面もあるという意見である。

また、現在の産地内では後継者不足も深刻な問題となっている。実際、漆器組合が 2009 年に実施した調査によれば、回答のあった 426 人の事業主のうち、79.6%で後継者がいないことが分かっている。後継者がいないことは、家族経営の多い輪島における漆器産業（須山 2004、輪島漆器商工業協同組合の調査より）にとって二つの意味で大きな問題となる。第一に、労働力の不足という問題である。第二に、経営者の体調悪化や業績不振による経営規模の縮小、廃業という問題である。経営規模の縮小、廃業は、産地内の仕事をさらに減少させる恐れがあり、産地内の仕事の減少は、さらなる後継者不足を招く恐れがある。というのも、仕事の減少にともない、先述のような職人が生計を立てていくための下地作りを行う環境を、親方が整えにくくなっていることが背景にあると考えられるからである。塗師屋との取引関係が少ない若手の職人には、独立しても仕事が回って来にくいいため、他の職業（芸術分野への力点のシフト²⁰、漆器とは関連がない職業との兼業、親の仕事の手伝い、など）を兼業しながら細々と漆器産業関連の仕事を続けている人が多いようである。中には、廃業する人もいる。また、地域の若者はそうした現状を認識しているので、漆器関連の仕事には就きたがらない。以上のように、現在の輪島塗産地内では後継者不足が深刻化している。

¹⁹ 「輪島塗」は重要無形文化財に指定されている技術や工程（1977 年指定）およびそれらによって制作される伝統工芸品のことを指し、生産者の間では「職人としてまずこれができないといけない」もっとも根源的なものであるという認識がある。他方、絵付によって制作された美術品や観光土産用の箸などのように、「輪島塗」の技術や工程を一部利用して制作されたものは「輪島塗」として販売せず、「輪島漆器」として販売することになっている。

²⁰ もともと輪島塗産地においては、芸術分野で成功した前例が多数あった。1950-1970 年代にパネルがよく売れたことは、それをよく表している。

こうした状況の中で、各事業所や工房では、主に次のような生き残り戦略を取ってきたあるいは併用してきた。経営規模の縮小、漆器とは関連がない職業との兼業、高所得層に向けて高級品としての輪島塗および輪島漆器を発信、新商品開発への力の傾注、芸術分野（漆芸）への力点のシフト、系列からの離脱（販売、企画、デザインも行う木地師など）という六つの戦略である。

は、産業分野（漆工）で仕事を続けていくことおよび系列の維持を重視する塗師屋や職人のうち、バブル期に経営規模を拡大していた経営者である人々が多く取った戦略である。は、漆工で仕事を続けていくことおよび系列の維持を重視する職人のうち従業員や若年層が多く取った戦略である。は、系列の維持を重視するかどうかに関わりなく漆工で仕事を続けていくことを重視する塗師屋や職人のうち、バブル期に経営規模をあまり拡大していなかった人々が多く取った戦略である。は、系列の維持を重視するかどうかに関わりなく漆工で仕事を続けていくことを重視する塗師屋や職人が多く取った戦略である。

は、系列の維持を重視するかどうかに関わりなく漆工で仕事を続けていくことを重視しない職人（特に蒔絵師と沈金師）が多く取った戦略である。は、漆工で仕事を続けていくことは重視するが系列の維持は重視しない塗師屋や職人が多く取った戦略である。

産地内の漆工分野における中心人物の多くは、 、 、 の戦略を取る傾向が強かったようである。漆工分野において周辺部に位置する人々（従業員や若年層）の多くは、 、 、 の戦略を取る傾向が強かったようである。周辺部に位置する人々のうち、漆工分野で仕事を続けていくことを重視しなかった人々は、 、 の戦略を取り漆芸分野へ仕事の力点を移した人が多かったようである。他方、漆工分野で仕事を続けていくことを重視した人々は、 の戦略を取る人が多かったようである。

以上のように、漆器関連産業の従事者はそれぞれが置かれた現状によって、異なる立場や思惑を持っていると考えられる。もし産地内の中心人物の現状にのみ合致する方向で漆器産業における振興策を実行していった場合、その周辺にいる層からの賛同は得難いであろう。しかし、産地内で後継者を確保していくためには、周辺にいる層への支援も非常に重要であり、旧輪島市において漆器産業における振興策を考えることは非常に難しい問題と言える。

3 能登半島地震後の復旧・復興過程

3.1 能登半地震の概要

能登半島地震は、2007 年 3 月 25 日（日）9 時 41 分頃に発生した。震源は輪島市西南西沖（M6.9）である。局地的激甚災害指定の対象地域は、「能登町」「七尾市」「輪島市」「志賀町」「穴水町」「珠洲市」の 6 市町である。輪島市では、門前町走出と鳳至町において最大震度 6 強を観測した。

県の報告によると、県全体の道路の通行止めは、ピーク時（2007 年 3 月 25 日）で 18 路線 24 ヶ所であった。能登有料道路の徳田大津 IC～穴水 IC 間で一時通行止めとなったが、2007 年 4 月 27 日に迂回路を作って暫定開通し、11 月 30 日に全線復旧した。2009 年 11 月 1 日に一般国道 249 号の八世乃洞門が復旧し、震災復旧工事は完了した。避難所は 3 月 25 日から 5 月 2 日まで、仮設住宅は 5 月 2 日から 2009 年 3 月まで設置されていた。

表 3 は、能登半島地震の被害状況を、他の震災と比較したものである。

表 3 被害状況の比較

	能登半島地震	新潟県中越地震	阪神・淡路大震災
マグニチュード	6.9	6.8	7.3
死者	1 人	68 人	6434 人
負傷者	115 人	4,795 人	約 43,792 人
住宅全壊	503 棟	3175 棟	104,906 棟
住宅半壊・一部損壊	7,679 棟	117,571 棟	390,506 棟
避難所の開設期間	40 日	57 日	216 日
ピーク時の避難者数	2624 人	103,178 人	319,638 人

新潟県（2008） 溝部（2008） 宮入（2007）より作成

3.2 能登半島地震後の復旧・復興過程において行われた産業への主な支援

表 4 は、「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」（以下、「企業復興基金」）によって行われている支援事業の概要である。

「企業復興基金」は、2007 年 8 月に創設された産業支援に特化した基金である。管理団体は、石川県産業創出支援機構（ISICO）である。300 億円の基金を元手に運用益で支援を行っていく。財源は国（中小企業基盤整備機構）による県への無利子貸付金が 8 割、県の一般会計からの無利子貸付金が 2 割である。基本的な運用方法については、図 11 に示す。

この基金が創設された直接的なきっかけは、知事が輪島の現地視察を行った上で、「産業への注目が低い」という意見を持ったことにより、「能登半島地震復興プラン」策定のさいに「能登半島地震復興基金」とは別枠で産業支援向け基金を創設しようとしたことにある。

「企業復興基金」では、次の 3 業種を重点復興支援の対象としている。漆器産業、商店街、酒造業である。本町商店街はにおいて支援の対象となっている。後に、観光業もイベントを開催する上で基金から支援を受けることができた。

支援の対象となった業種や商店街では、業界団体（漆器産業では輪島漆器商工業郷土王組合、本町商店街では輪島市本町商店街振興組合、酒造業では鳳珠酒造組合）が、商工会議所および輪島市とともに復興委員会を組織し、復興計画書および復興実施計画書を作成した。業者からの支援の受付・相談窓口は、漆器産業、商店業、酒造業に関しては輪島市商工業課に置かれ、観光業に関しては輪島市観光課に置かれた。

表 4 から分かるように、漆器産業および商店街に対しては、建物再建への支援とソフト事業への助成が行われている。支援事業および助成事業の詳細は表 5-7 に示す通りである。こうした支援や助成が、実際の復旧・復興過程において利用されていったかは、次項で見る。ここでは、輪島市商工業課への聞き取り内容を基に、基金がどのように運用されていったかを見ていく。

表 4 「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」の支援事業の概要（2008年版）

1 地場産業復興支援事業

激甚災害の地区指定を受けた本市において、特に大きな被害を受けた産業で、放置すれば消滅するおそれのある業種（輪島漆器、輪島市酒造業、商店街）の復旧・復興を図るため、行政、商工会議所・商工会及び関係機関で構成する復興委員会に対して、復興計画の策定、復興計画に基づくハード・ソフトの両事業への助成を行う。

項 目		輪 島 漆 器				商 店 街				酒 造 業			
補 助 対 象		市・商工会議所・輪島漆器商工業協同組合及び漆器関係者で構成する「輪島漆器震災復興支援委員会」で、輪島漆器復興に向けた今後5年間の復興計画を策定し、計画に基づいて取り組む事業所の復旧等のハード事業、及びハード事業と併せて行う復興のためのソフト事業に対して助成。				市・商工会議所又は商工会・半壊以上の店舗が概ね10%以上の商店街で構成する復興委員会、商店街の復興に向けた今後5年間の復興計画を商店街単位で策定し、計画に基づいて取り組むハード事業、及びハード事業と併せて行う復興のためのソフト事業に対して助成。 総持寺通り復興委員会、新橋まちなみ復興委員会、輪島市本町商店街復興委員会、輪島市まんなか商店街復興委員会				市・商工会議所・酒造業界で構成する「輪島市酒造業復興委員会」で、酒造業の復興に向けた今後5年間の復興計画を策定し、計画に基づいて取り組む事業所の復旧等のハード事業、及びハード事業と併せて行う復興のためのソフト事業に対して助成。			
支 援	復興計画策定・復興委員会運営助成	補助限度額	初 年 度 2～5年目	2,000千円／年 1,000千円／年	補助限度額	初 年 度 2～5年目	1,000千円／年 500千円／年	補助限度額	初 年 度 2～5年目	1,000千円／年 500千円／年			
	個別企業の事業用施設・設備復旧費助成	補 助 率	2／3		補 助 率	2／3		補 助 率	2／3				
		補助限度額	全 壊	2,000千円／業者	補助限度額	全 壊	2,000千円／業者	補助限度額	全 壊	2,000千円／業者			
			半 壊	1,000千円／業者	補助限度額	半 壊	1,000千円／業者	補助限度額	半 壊	1,000千円／業者			
			※50,000千円以上の投資 →上記補助金に3,000千円を上乗せ		※50,000千円以上の投資 →上記補助金に3,000千円を上乗せ		※50,000千円以上の投資 →上記補助金に3,000千円を上乗せ						
援	共同施設の整備・復旧費助成	対 象 事 業	精漆工場、漆器会館の修繕		対 象 事 業	コミュニティ施設・共同施設の整備・修繕							
		補 助 率	2／3		補 助 率	2／3							
		補助限度額	30,000千円		補助限度額	3,000千円							
事	商店街仮設店舗設置費助成					補 助 率	3／4						
	保管庫借上費助成	補助限度額	1,000千円／年		補助限度額	1,000千円／年		補助限度額	1,000千円／年				
		助 成 期 間	3年以内		助 成 期 間	3年以内		助 成 期 間	3年以内				
		補助限度額	12,500千円／年		補助限度額	3,000千円／年		補助限度額	3,000千円／年				
	助 成 期 間	5年以内		助 成 期 間	5年以内		助 成 期 間	5年以内					
業	共同ソフト事業助成	※喫緊の課題として早急に取り組むべき事業を行う場合、当該費用を前倒して実施することができる。				※喫緊の課題として早急に取り組むべき事業を行う場合、当該費用を前倒して実施することができる。				※喫緊の課題として早急に取り組むべき事業を行う場合、当該費用を前倒して実施することができる。			
						【特別支援対象外の商店街】 馬場崎商店会、駅前商店会、わいち商店会							
				補助限度額	1,500千円／年								
				助 成 期 間	5年以内								

輪島市商工業課の資料から抜粋

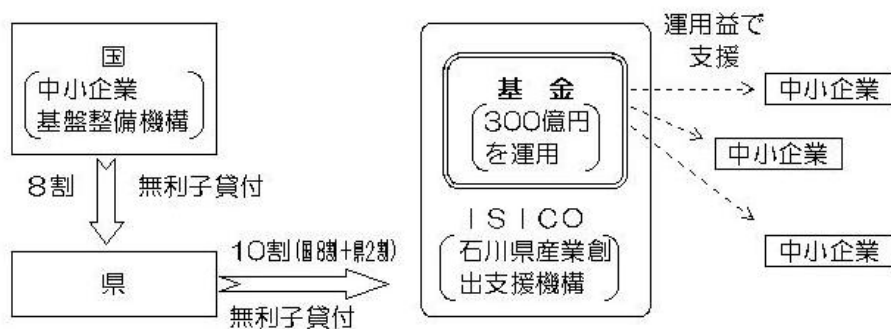


図 11 「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」の運用方法概念図

石川県商工労働部産業政策課の資料より抜粋

運用開始当時、「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」には、次に挙げる 5 点の問題があったが、すべて適宜制度を変更することで問題に対処してきた。第一に、「保管庫借上助成事業」が酒造業にしか使えないことである。漆器産業でも使いたいという声があり、復興委員会の代表者が県を通じて国に要望したところ、認可された。第二に、観光業が重点支援業種に入らないことである。これも要望することによって 2008 年夏から秋にかけて開催された「能登ふるさと博」に基金から支援金が出るようになった。第三に、5 ヶ年計画でも年度ごとにしか支援金がもらえないことである。これも復興委員会が県を通じて要望を出すことで、災害は最初の 1-2 年が肝要であるという観点から、前倒しして支援金を使えるようになった。第四に、重点援助対象に指定されていない商店街にはまったく支援がないことである。これも要望によってすべての商店街がソフト事業のためならば支援金が受け取れるようになった。第五に、一部損壊の被害認定を受けた業者は支援を利用できないということである。これも要望により、「地場産業復興支援事業」と「産業復興販路開拓支援事業」でソフト事業を主な事業として行うのであれば利用できるようになった。

各種要望は、次の二つの組織によって県へ伝えられた。復興委員会である。復興委員会は、あらかじめ各業者からの要望をまとめておき、県への事業結果報告を行うときおよび県の担当者が現場を視察にきたときに要望を伝えていた。県議会である。輪島と門前にそれぞれ 1 名ずつ議員があり、県議会が開かれたさいに業者からの要望や、復興委員会からの要望を県の担当者に伝えていた。

また、後で業者が支援を願い出てくるなどして復興計画書における予算に変更があったとしても、訂正箇所を書いて捺印した書類を提出するだけで計画書の訂正が可能であった。以上のように、「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」では、臨機応変に基準を変えており、柔軟な対応がなされている。このことから、行政による支援制度の運用の仕方に関しては、業者からは高く評価されていることが、これまでの聞き取りから分かっている。しかし、支援制度そのものに関しては、各産業分野において問題となることもあった。その実態については、次項で見ていく。

表 5 「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」の支援事業の概要（2008 年版）

2 能登半島地震対策融資

被災した事業者が復旧・復興のために必要となる金融機関からの借入に対する支援を行う。

特別支援		復 旧 資 金 （ 設 備 資 金 ）		復 興 資 金 （ 運 転 資 金 ）		
激基指定地区での 重点3業種で半壊以 上の事業者 輪島漆器・商店街・ 酒造業	借入限度額	100,000千円		借入限度額	160,000千円	
	期 間	10年以上15年以内(据置2年以内)		期 間	7年以上10年以内(据置2年以内)	
	金 利	10年以内	固定 1%	金 利	7年以内	固定 1%
		10～15年以内	変動 1.65%		7～10年以内	変動 1.65%
		※当初から5年間は無利子(利子補給)			※当初から5年間は無利子(利子補給)	
	保 証 料	全額補助		保 証 料	全額補助	
激基指定地区での3 業種以外の業種で半 壊以上の事業者	借入限度額	100,000千円		借入限度額	80,000千円	
	期 間	10年以内(据置2年以内)		期 間	7年以内	
	金 利	固定 1%	※当初から5年間は無利子(利子補給)	金 利	固定 1%	
	保 証 料	全額補助				
一般分	借入限度額	100,000千円		借入限度額	80,000千円	
	期 間	10年以内(据置2年以内)		期 間	7年以内	
	金 利	固定 1%		金 利	固定 1%	
一部損壊の事業者	期 間	10年以内(据置2年以内)		期 間	7年以内	
	金 利	固定 1%		金 利	固定 1%	

政府系金融機関		国民生活金融公庫		中小企業金融公庫		商工組合中央金庫	
激基指定地区内で 全業種対象	借入限度額	30,000千円	借入限度額	15,000千円	借入限度額	なし	
	期 間	10年(据置2年)	期 間	10年(据置2年)	期 間	10年(据置3年)	
	金 利	固定 2.50%	金 利	固定 2.35%	金 利	固定 2.35%	
		※元本10,000千円を限度に1.4%に低減(期間は3年間)		※元本10,000千円を限度に1.4%に低減(期間は3年間)		※元本10,000千円を限度に1.4%に低減(期間は3年間)	
	※当初から5年間は無利子(利子補給)			※当初から5年間は無利子(利子補給)		※当初から5年間は無利子(利子補給)	

輪島市役所産業部商工業課の資料から抜粋

表 6 「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」の支援事業の概要（2008 年版）

3 産業復興販路開拓等支援事業

各企業が生活の確保・応急の施設復旧といった段階から本格的な施設復旧及び事業の復興の段階に移行しつつあることや、これまでの被災地域からの要望をふまえ、商工会議所・商工会等が実施するソフト事業や中小企業の販路開拓事業等に対する補助制度を創設。

対象者	商工会議所、商工会	組合等 企業組合、協業組合、事業協同組合、事業協同小組合、商工組合、商店街振興組合、酒造組合等	被災した中小企業者及び被災した中小企業者が半数以上を占めるグループ 一部損壊以上のり災証明が必要。グループにおいては半数以上が一部損壊以上であることが条件。
対象事業	地域の伝統的工芸品、食品などの特産品、地域資源を活用した商品等をPRするために自ら開催する産地の復興展や展示会・アンテナショップ等への出展、地元での販売促進イベントなどの販路開拓事業	地域の伝統的工芸品、食品などの特産品、地域資源を活用した商品等をPRするために自ら開催する産地の復興展や展示会・アンテナショップ等への出展、地元での販売促進イベントなどの販路開拓事業	新商品・新サービスの開発、試作品の製作、商品の改良・実験、試作品や商品のデザイン改良、ユーザーニーズ調査、展示会・アンテナショップの開催及び出展等一連の事業
補助限度額	3,000千円／商工会議所、2,000千円／商工会	1,000千円／組合等	500千円／事業者・グループ

4 震災復興1周年事業

震災からの復興を力強くPRするため、各地域の経済団体等が開催する震災復興1周年事業に要する経費に対する補助制度を創設。（平成20年3月から5月末までの事業）

対象者	商工会議所、商工会	組合等 企業組合、協業組合、事業協同組合、事業協同小組合、商工組合、商店街振興組合、酒造組合、任意の商店街 等	被災した中小企業者が半数以上を占めるグループ 半数以上が一部損壊以上であることが条件。
対象事業	震災からの復興1周年を節目に、被災地域が一丸となり、平成20年3月から5月の間に開催する復興イベント等で市内で行うものとする。	震災からの復興1周年を節目に、被災地域が一丸となり、平成20年3月から5月の間に開催する復興イベント等で市内で行うものとする。	震災からの復興1周年を節目に、被災地域が一丸となり、平成20年3月から5月の間に開催する復興イベント等で市内で行うものとする。
補助限度額	3,000千円／商工会議所、2,000千円／商工会	1,000千円／組合等	500千円／グループ

5 能登ふるさと博関連事業

能登ふるさと博と連携し、震災からの復興を力強くPRするための事業に要する経費に対する補助制度を創設。（平成20年6月から11月末までの事業）

対象者	商工会議所、商工会	組合等 企業組合、協業組合、事業協同組合、事業協同小組合、商工組合、商店街振興組合、酒造組合、任意の商店街 等	被災した中小企業者が半数以上を占めるグループ 半数以上が一部損壊以上であることが条件。
対象事業	能登ふるさと博と連携し、概ね平成20年6月から11月の間に開催する復興イベント等で市内で行うものとする。	能登ふるさと博と連携し、概ね平成20年6月から11月の間に開催する復興イベント等で市内で行うものとする。	能登ふるさと博と連携し、概ね平成20年6月から11月の間に開催する復興イベント等で市内で行うものとする。
補助限度額	3,000千円／商工会議所、2,000千円／商工会	1,000千円／組合等	500千円／グループ

輪島市役所産業部商工業課の資料から抜粋

表 7 「能登半島地震被災中小企業復興支援基金」の支援事業の概要（2008 年版）

6 酒蔵見学受入環境整備支援事業

震災により被害を受けた酒造業者において、毎年行われている酒蔵見学を円滑に受け入れるために行う見学の際に必要な設備・備品の整備や多くの人に知ってもらうためのPR事業に要する経費に対する補助制度を創設。（平成20年度単独事業）

対象者	半壊以上の被害を受け、かつ酒蔵見学を実施する酒造業者 合名会社中島酒造店、株式会社清水酒造店、株式会社白藤酒造店、日吉酒造店	輪島市酒造業復興委員会
対象事業	各酒造業者における酒蔵見学を受け入れる際に必要となる備品・設備の整備 例 作業工程を説明したパネル、見学用の階段、スリッパ等	酒蔵見学のPRのための広告宣伝や出版物等での記事掲載等 ※個別ではなく、全体でのPRのものに限る。
補助限度額	500千円／1社	1,000千円

7 商店街空き店舗等入居誘致支援事業

能登半島地震で多大な被害を受け、復興委員会を設置している商店街において、エリア内の空き店舗等に入居者を誘致した場合、その入居者の内装費や家賃に要する経費に対する補助制度を創設。

対象者	半壊以上の被害を受けた会員が10%以上であり復興委員会を設置している商店街 總持寺通り協同組合、新橋まちなみ振興会、輪島市本町商店街振興組合、輪島市まんなか商店街振興組合	
対象事業	内装工事費・備品購入費 原則、内装工事費と主とし、備品購入については家具類、ショーケース等、業務に最低限必要となるものに限る。	店舗に係る家賃 敷金・礼金は除く。 入居時から最大3年間の支援とするが、補助対象期間は平成24年3月31日までとなっている。
補助率	2／3	1／2
補助限度額	500千円／1店舗	1店舗あたり 600千円／年

8 地域共同販売所設置支援事業

能登半島地震からの被災地域の復興への取組を本格化する中で、地域産業の早期復興を図るため、道の駅や商店街等の人の集まる場所での、地元の特産品などを販売する共同販売所の設置に対する補助制度を創設。

対象者	商工会議所、商工会
対象事業	地場産品等の共同販売所を設置する事業及び販売促進に係るPR事業
補助限度額	3,500千円／団体 ※PRに要する経費は500千円が限度

資料出所：輪島市役所産業部商工業課の資料から抜粋

3.3 各産業分野における復旧・復興過程

3.3.1 漆器産業

(1) 地震による影響

まず、建物への影響について見ていく。

漆器関連業者の建物への被害状況は、表 8 に示すとおりである。表 8 から分かるように、輪島漆器産業では、地震による土蔵への被害が大きかった。土蔵は、塗り工程において作業所兼保管庫となる。土蔵は湿気および温度の調整や防塵に適した場所であり、塗り工程において重要な場所となってきた。しかし、土蔵は建物の性質上地震には弱く、倒壊することや外壁が落ちることが多かった。さらに、「NPO 法人輪島土蔵文化研究会」からは、土壁に編み込む縄の量も少なく、締め方も非常に簡易なものであるなど、施工当時から左官技術面での問題があったことが報告されている²¹。また、再建にも多大な費用と時間がかかる。歸山（2008: 20-21）の報告によれば、塗師が使用している蔵（塗師蔵）を一軒再建するには 4000 万円から 5000 万円の費用、のべ 1000 人の人手と二年間の歳月がかかるといわれている。このため、漆器組合への聞き取り調査では、「企業復興基金」により多くの事業所が支援を受けたが、再建への支援金が少ないという意見が組合員の中から出ていることが分かっている。また、輪島市商工業課の担当者によると、複数の蔵を持っている輪島塗の店舗では資金繰りが難しく、当面は店舗や蔵を応急修理するに留めるところもあるという。

表 8 輪島漆器業者の建物への被害（2008 年 12 月時点）

	建物の種類			
	店舗（軒）	作業所（軒）	倉庫（軒）	蔵（軒）
全壊	12	19	10	25
大規模半壊	4	3	2	7
半壊	22	14	2	8
一部損壊	177	170	55	18
計	215	206	69	58

輪島漆器商工業協同組合の資料より作成

輪島市商工業課によれば、2008 年度末時点で 78 件中 43 件（55.1%）が再建済みで、10 件が再建予定であるという。市内の業者では震災を機に 3 件が廃業したという。また、震災以前から副業を行っており輪島漆器産業の業者として再建するかどうか分からないところが 5 件あるという。漆器組合の担当者によれば、蔵が全壊でも再建したところもあったという。再建しようとした業者のほとんどは、現在までに再建のめどが立っているという。

現在では、近代的な防塵・空調設備さえ完備できれば、土蔵は必ずしも必要ではない。しかし、これまで見てきたように、旧輪島市においては輪島塗を地域資源とした観光まちづ

²¹ 2009 年 12 月 5 日、金沢において行われた被災地交流国際シンポジウムで配布された資料（水野雅男「能登半島地震の被災地輪島における土蔵修復 NPO によるまちづくり」）を参照した。

くりが行われてきた背景もあり、漆器産業において用いられてきた土蔵は景観や工房見学などにおいて重要な観光資源となっていくと予想される。このため、土蔵を再建するかどうかは、漆器産業の観点からだけでは判断しにくい側面もある。

次に、経営状況への影響について見ていく。

これまでの聞き取りより、木地師で震災後 6 ヶ月、塗師と蒔絵師で震災後 1 年ほどは、通常よりも明らかに注文数が少ない状態が続いたという意見が聞かれた。震災発生後の風評、不況など、様々な要因が重なったのではないかと漆器組合の担当者や職人たちは考えている。漆器組合では、震災後も通常通りの質で輪島塗を生産できることを PR することで、「震災により輪島塗を生産できない」「現地に行っても良い品がない」といった風評を払拭するための宣伝事業を行った。宣伝事業には、「企業復興基金」からの多額の支援金が出ている。

また、あくまでも参考値であるが、先に挙げた図 9-10 を見ると、震災後に漆器産業関連の事業所数と従事者がこれまで以上に減少している傾向が読み取れる。減少した背景には、前述のように長期的に注文数が減少したこともあるかも知れないが、バブル崩壊以降から続く全国的な長期不況および輪島塗産地内における、「仕事の減少→後継者不足→廃業→仕事の減少→…」という負のスパイラルが顕在化してきたことも大きいと考えられる。ある木地師は、震災後の支援制度の中で地震対策融資が行われたことが、震災から時間が経過しソフト事業への支援や助成に割り当てられるお金が減少してきている現在において、業者の経営不振を生じさせていることを指摘する。震災後に地震対策融資が行われたとき、融資を受けやすくなったこともありソフト事業への支援や助成が得られることを見越して、産地における仕事の減少傾向から予想される今後のあるべき経営規模を超えた融資を申請した業者がいたという。このため、震災からの復興期とは異なりソフト事業への支援や助成が得られにくくなった現在、経営不振に陥る業者がいるのだという。

産業分野で仕事をしていくことを重視している若年層の職人（先述の の戦略を取っている人が多い）からは、震災後しばらくは外注されてくる仕事がまったくなくなった時期があったことが聞かれた。ある職人は、震災以前から続けていた、漆器産業とは関連しない仕事（工事現場での労働）に仕事の重点を移し、現在まで生計を立ててきたという。しかし今後も、たとえ副業であっても漆器産業に関わる仕事を辞めるつもりはないという。そこには、「状況が良くなれば元の仕事（漆器関連の仕事）に戻りたい」という本人の強い意志があり、漆器関連の仕事にやりがいを感じていることが読み取れる。

以上より、建物への影響については、特に土蔵の再建において、再建に必要な人手と金額の問題上、再建が難しくなっている側面もあるが、支援はおおむね行き届いていることが指摘できる。また、経営状況への影響については、震災からしばらく経ち支援事業が縮小していく中で、経営不振が顕在化してきている業者も見られる。その背景には、震災とは直接関係のない、産地内の経営不振を生じさせる様々な要因があることが大きいと考えられるが、震災後に行われた支援事業が、業者の廃業を防げるほど、そうした様々な問題に十分に対応できる仕組みになっていなかったとも言える。そのしわ寄せが若年層の職人に行っている現状もうかがい知れ、後継者不足という問題を考える上では、震災後に行われた支援事業の見直しが重要であることが指摘できる。

(2) 復旧・復興に向けた取り組み

建物の復旧・復興については、先に見たように、「企業復興基金」により多くの事業所が支援を受けた。その中で、特に土蔵の再建において、再建のために多大な人手と資金が必要であるため、再建が難しくなっている事業所もあるが、再建しようとした業者のほとんどは、現在までに再建のめどが立っていることから、支援はおおむね行き届いていることが指摘できる。

人手と資金の面で土蔵の再建が困難になっていた業者の中には、「NPO 法人輪島土蔵文化研究会」のような地域内外のボランティアや NPO の助力の基、土蔵の再建を行っているところもある。地域内外のボランティアや NPO の助力を受けているある塗師屋は、産地外に広い人脈を持つ産地内の木地師からボランティアや NPO を紹介してもらった経緯がある。この経緯からは、産地外に広い人脈を持つ業者が産地内に存在することが重要であることが指摘できる。

経営の復旧・復興については、「企業復興基金」からの支援金により様々なソフト事業が行われた（表 9）。

宣伝活動は、漆器組合と商工会議所が中心的な実施主体となり、地域内の経済団体間での協力（地域を挙げた物産展への出品、など）や各経済団体による上部組織への協力要請（宣伝場所を貸してもらい、など）を通じて、行われていった。旧輪島市内では、地域産業が観光産業と共存・共栄していくという認識が強く、震災以前から上記のような形で宣伝活動が行われてきた経緯があり、震災後には震災以前から協力してきた経験を踏まえて宣伝活動が行われた²²。

また、震災後の新商品研究開発事業は、これまでの新商品研究開発事業とは異なる点が二つあった。第一に、県など上部組織から派遣されるデザイナーやコーディネーターによる事業への参加を断った点である。これまでの新商品研究開発事業では、従来の輪島塗の工程外で注文したデザイナー・マージンが高く、制作物が高額化してしまうケースが多かった。このため、制作物があまり流通せず輪島塗を PR する事業としては問題があることが震災以前から指摘されていた。そこで今回は、産地外のデザイナーやコーディネーターによる事業への参加を断ったのである。このことについては、復興委員会の中ではおおむね賛同を得られたようである。また、生産コストを抑えることに成功したという。第二に、塗師屋があまり事業に関わっていない点である。これまでの新商品研究開発事業では、従来の輪島塗の系列に依拠した生産・販売体制が取られ、系列の維持に批判的な職人の間では利益が十分職人に還元されていないのではないかという批判や、業者間での話し合いが十分になされていないという批判があった。いわゆるバブル崩壊、系列の維持に批判的な職人の声が大きくなってきていたことが、今回のような結果につながったのではないだろうか。上記のような状態で行われた新商品研究開発事業は、事業としては成功したとはいえない。というのも、2009 年度末時点で、開発された新商品がほとんど売れていないか

²² ただし、先に見たような漆器組合の理事長が商工会議所の会頭になるという出世コースが不安定化している現在、漆器組合と商工会議所との間で協力体制を築くことは、必ずしも容易ではなくなっている。実際、「企業復興基金」による支援事業を行う中で組織された漆器産業の復興委員会においては、事業実施の中心となる人物を決定する際に漆器組合と商工会議所が対立する場面が見られることがあったと語る輪島市の職員もいる。

らである。以上のことは、塗師屋が持つマーケティング能力や販売ルートの強さがいかに重要であるかを裏付けている。しかし同時に、従来の生産・販売体制に批判的な職人が少なからずいることも物語っている。事業を成功させるためには、先に述べたような産地内における意見の相違を何らかの形で調整していく必要がありそうである。

塗師屋を中心とする生産・販売体制により、震災後も職人の仕事が安定的に供給し続けられた例もある。市内でも有数の経営規模を持つある塗師屋では、震災後に減少した注文数を補えるだけ、店にストックされていた注文を放出したということが、これまでの聞き取りで分かっている。このため、単純には塗師屋を中心とする生産・販売体制を批判できない。

若年層の職人への支援については、輪島漆器青年会が主体となって実施する事業が策定されるなど、「企業復興基金」における支援制度の中では配慮をしているように見える。しかし、「企業復興基金」における支援制度は、漆器組合と商工会議所が中心となって行っているため、どちらにも加入していない職人は利用しにくい（輪島漆器青年会は、漆器組合の下部組織）。問題なのは、若年層の職人には、仕事の経営基盤が脆弱であることから、漆器組合と商工会議所のどちらにも加入していない者が多いことである。後継者不足の深刻化という問題には、今回の支援制度は上手く対応できていないことが指摘できる。地域内の経済団体と協調し大規模な事業を行いやすいという点で組合を通じた支援も重要であるが、個々の職人（特に若年層）を直接支援できる制度を手厚くすることも重要なのではないだろうか。

表 9 漆器産業に関わるソフト事業の一覧（2008 年度末時点）

事業名	実施年度	構成(事業主体等)	備考
「元気です！輪島」物産展	19年度	輪島商工会議所	
「元気です！輪島」PR事業	19年度	輪島商工会議所	
「元気です！能登半島」能登輪島物産展	19年度	輪島商工会議所	
漆を語る会 第22回夏季セミナー	19年度	漆を語る会、輪島市漆器振興協議会	
ナゴヤドーム「やきものワールド」	19年度	ドーム2007石川コーナー運営グループ	
「元気です！輪島」物産展	20～23年度	輪島商工会議所	東京丸の内 丸ビル
新商品研究開発事業	19～23年度	輪島漆器新商品研究開発事業実行委員会	見本品制作中
輪島塗「復興チラシ」作成事業	20～21年度	輪島商工会議所、輪島市	
使って！「輪島塗」キャンペーン	21年度	輪島商工会議所	塗箸セット
輪島塗新カタログ作成事業	20～21年度	輪島塗新カタログ作成委員会	進行中
輪島塗PR用DVD制作事業	21年度	輪島漆器震災復興支援委員会	
各種陳情活動	19～23年度	輪島漆器商工業協同組合 等	
輪島塗工程見本制作事業	20年度	輪島漆器新商品研究開発事業実行委員会	
地元高校生と漆芸技術研修所との交流事業	20～23年度	輪島漆器商工業協同組合	
世界料理オリンピック日本代表チーム支援事業	20年度	輪島漆器青年会	

輪島漆器商工業協同組合の資料より引用

2.3.2 民宿業

(1) 地震による影響

まず、建物への被害について見ていく。輪島市内の民宿では、震災による建物への被害がそこまで大きなものではなく、半壊以上の被害認定を受けた民宿はなかった。このため、

建物への被害はおおむね軽微であると言える²³。実際、旧輪島市の輪島地区で営業する民宿はすべて、4月14日までには営業を再開していた。地震による影響を見るさいには、他の側面に注目する必要がある。

次に、経営状況への影響を見ていく。聞き取りや新聞記事より、旅館は4軒廃業（すべて2010年に完全廃業）し、民宿は3軒廃業（2008年に2軒廃業、2010年に1軒廃業）し、1軒が開業（2008年）、1軒が移転（2007年）していることが分かっている。4軒の旅館のうち1軒は業績不振によるものであることが分かっている。3軒の民宿のうち1軒は経営者の死去と後継者の不在によるものであることが分かっている。また、2軒は業績不振が続き、経営者の高齢化と後継者不在の中で民宿を辞めようかと思っていたときに地震が起こったので、それを機会に廃業したことによるものであることが分かっている。廃業した民宿はどれも、の戦略のみを取る民宿であったと言える。

現輪島市における震災前後の観光入込概数と宿泊客数の推移を詳しく見ると（図6、12-13）、観光入込客数については、地震発生後11月ころまでは、例年に比べ観光入込客数が減少していたことが分かる。その後、2008年には観光入込客数が回復するが、2006年水準までには回復していない。2008年以降は、いわゆるバブル崩壊以降から続く観光入込客数の漸減傾向に従う形になっている。宿泊客数については、地震発生後から1か月ほどは例年に比べ宿泊客数が少し多かったことが分かる。これは、震災直後にボランティアやライフラインの工事関係者の市内における宿泊による宿泊客数の増加分が、観光目的の宿泊客数の減少分を上回ったことによるものであろう。実際、これまでに聞き取りを行ったすべての民宿において客室がフル稼働の状態であったことが分かっている。しかし、5月からは宿泊客数が減少し、10月ころまでは例年に比べ宿泊客数が減少していたことが分かる。その後、2007年11月以降から2009年3月ころまでは、宿泊客数が例年に比べ多かったことが分かる。義捐目的の旅行が増えたこと、観光イベントによる誘客が行われたこと、および近年の観光入込客数に占める宿泊客数の割合が増していることが背景にあるのではないだろうか。2009年4月以降は、宿泊客数がおおよそ2006年水準に戻り、2010年の4月以降になると、いわゆるバブル崩壊以降から続く観光入込客数の漸減傾向に従ってか、2006年の水準を下回っていることが分かる。

以上より、地震が民宿業に与えた影響において注目すべき箇所は、震災後1か月ほどして顕在化してきた入込客数の長期的な傾向にあると言える。そこで重要となるのは、いわゆる風評被害対策であろう。ただし、の戦略のみを取っている民宿は、震災後約1か月の間は宿泊客数が激増したが、その後は例年並みに戻ったという認識を持っている。また、リピーターが多い民宿（、の戦略を併用している民宿、の戦略を特に重視する民宿）では、震災から1か月以上経った後は、例年に比べ宿泊客数が減っていたものの、経営が危うくなるほどではなかったという認識を持っている。このように、民宿における現状や戦略が異なると地震による影響の現れ方も異なる。こうした状態で、復旧・復興に向けた取り組みはどのように行われていったのであろうか。次項で見ていく。

²³ ただし、水回りへの被害は修復に時間と費用がかかるため、一部損壊の被害認定を受けているからといって、すべての民宿において建物への被害が軽微であったとは言い切れない。

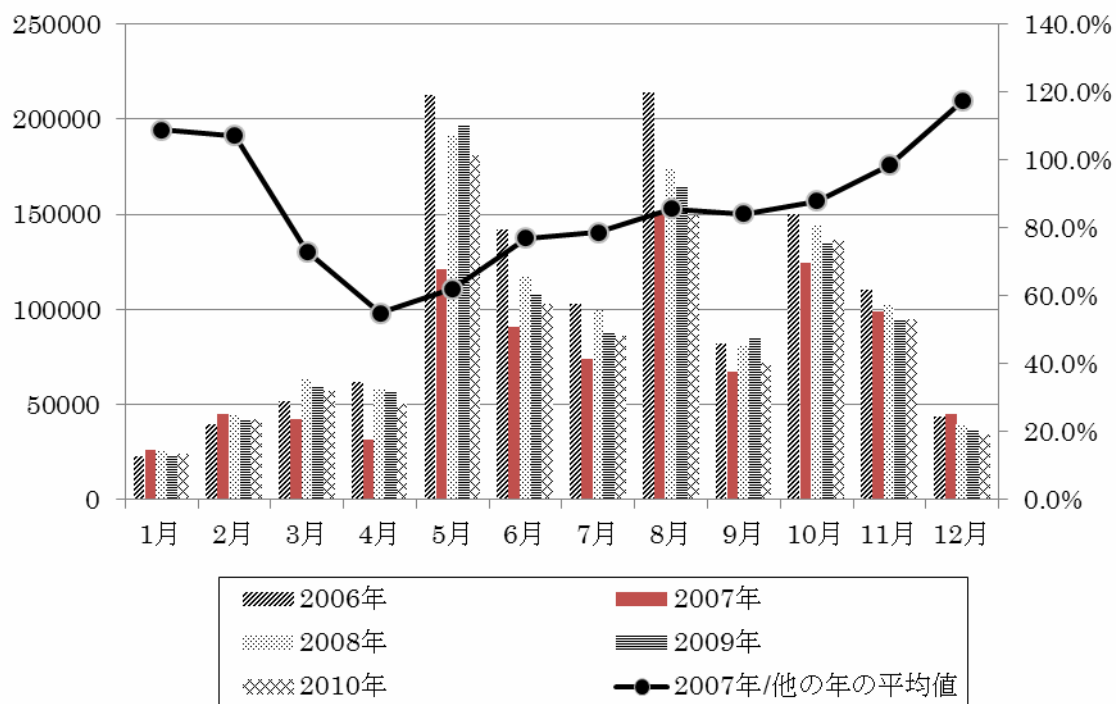


図 12 現輪島市における震災前後の観光入込概数の推移
輪島市観光協会の資料より作成

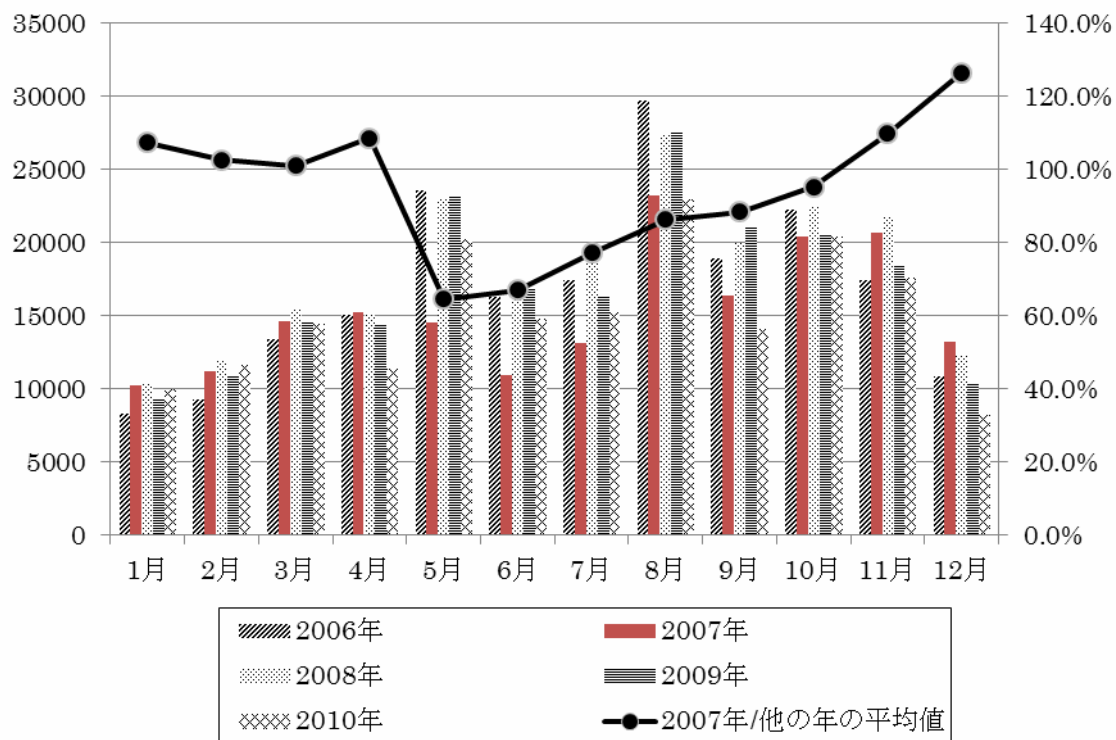


図 13 現輪島市における震災前後の宿泊客数の推移
輪島市観光協会の資料より作成

(2) 復旧・復興に向けた取り組み

民宿業における復旧・復興に向けた取り組みは、主に観光産業振興のためのソフト事業の中でなされた。この事業は主に、「企業復興基金」からの支援金で運営された。事業の多くは、風評被害払拭に向けた宣伝活動やイベント開催を行うものであった(表10)。図10-11を見る限り、こうした事業はそれなりの効果があったのかも知れない。しかし、先に見たように、震災後に旅館が4軒、民宿が3軒(ただし、1軒は経営者の死去によるもの)廃業しているのも事実であり、事業の有効性を判断するのは難しい。

震災後の観光産業振興事業は、震災後に設置された経済団体災害対策本部が中心となって企画されていった。経済団体災害対策本部は、石川県と輪島市の職員、および市内に存在する各業界の経済団体(漆器組合、旅館組合、商店街振興組合、農協、漁協など)によって構成されている。観光産業振興事業は、石川県と輪島市を取りまとめ役、商工会議所と観光協会を事業の主な実施主体とし、各業界の経済団体に所属する業者が労働力や出品物を提供することによって行われていった。こうした取り組みは、地域内の経済団体間での協力(地域を挙げた物産展への出品、など)や各経済団体による上部組織への協力要請(宣伝場所を貸してもらふ、など)を通じて、行われていった。震災後の観光産業振興事業を行う上で、地域の経済団体が協力し合えた背景として、輪島市経済団体協議会のような市内の経済団体を取りまとめる組織があったこと(輪島市経済団体協議会は経済団体災害対策本部の前身である)、および、旧輪島市内においては地域産業が観光産業と共存・共栄していくという認識が強く、震災以前から宣伝活動が行われてきた経緯があったことが挙げられる。

こうした観光産業振興事業の中で、各民宿では「能登ふるさと博」において、宿泊者に「道カード」(能登有料道路における内灘IC-能登空港IC間の片道分の通行料金を払うことができるプリペイドカード)を配布するなどして、地域内のイベントに参加した。しかし、民宿組合単独で観光振興事業を行うことはなく、いわゆるパブル崩壊以降から続く、観光協会や商工会議所が実施する観光振興事業に参加するという形で観光振興を行うのみであった。

ただし現在、震災後の観光産業振興事業に参加する中で、「集団単位で何かやろう」という意識が高まっている民宿組合の役員(特に の戦略を取っている人)がいることも、これまでの聞き取りから分かっている。また、震災以前から、特に の戦略を重視している民宿の経営者や、 と 両方の戦略を重視している民宿の経営者は、「集団単位で何かやろう」という意識が高い。そして、 の戦略のみを取っている民宿の経営者の多くからは、震災後も「(スポーツ合宿向けのコンベンション制度を利用して来てくれる)少年野球チームなどの固定客がいるので、そうした人が来る限り続けていきたい」「生計を立てるためには民宿を続けていかなければならない」といった意見が聞かれる。このように、民宿経営を続けていきたいという意識はどのグループでも共通しているようである。しかし、それぞれの置かれた現状や戦略によって意見の整合性が取れないのが現状であると言える。

個々の民宿における戦略は先に見た通りである。震災前後で戦略が変化した民宿はない。

表 10 震災後の主な観光産業振興事業（2007 年度-2008 年度）

2007 年度	
取り組み	概要
観光施設等の被害状況と復旧状況の情報発信	できるだけ早期に観光客の訪れを取り戻すために被害のない観光施設・宿泊施設が数多くこと、被害施設の復旧状況、およびアクセス道路の被害と復旧状況を輪島市ホームページに掲載し、日々最新情報の更新に努める
マスコミ報道による観光 PR の促進（フィルムコミッション事業）	輪島の取材がよく多くなされるように、取材に対する現地での随行案内、道路調整、資料収集などの取材協力をはじめ、イベント情報などの情報発信を行うフィルムコミッション活動を行う。
復興キャンペーンの実施	千枚田におけるイベント、御陣乗太鼓オープニングイベントおよび朝市復興感謝祭などを実施する。
旅行会社タイアップ事業	各種旅行会社とタイアップを行うことにより、輪島の旅行商品の造成、PR の企画を促し、輪島送客を図る。
復興キャンペーン支援事業	各種団体が行う復興キャンペーンを支援する。
2008 年度	
取り組み	概要
能登ふるさと博の実施	石川県による復興キャンペーンへの協力（市内でのイベント開催など）。
水森かおり「輪島朝市」の応援	楽曲「輪島朝市」の PR を行う（市内でのイベント開催）
輪島市観光協会、輪島商工会議所、輪島市と協調による観光 PR	今まで以上に輪島市観光協会、輪島商工会議所観光部会、輪島市観光課が観光振興に係る活動を協調して行うことで、資金および人員の効率化、事業効果の拡大を図る。
フィルムコミッション活動	前年度からの継続。

輪島市観光課の資料より作成

2.3.3 朝市における商店業・露店商業

（１）地震による影響

まず、建物への影響について見ていく。朝市出店者の多くは露店商業であり、基本的には建物への影響は問題とならない出店者が多かった。しかし、海産物の出品者（特に経営規模が大きいところ）の中には、自宅に海産物を加工するための器具や機械を持っている者もあり、震災後すぐに出店できなかった。また、鮮魚の出品者も、自宅が震源に近くかつ地盤が弱いところに立地しており自宅内で片づけを行う必要があったことや、漁港が一時的に使用不能になったことから仕入れができなかったため、震災後すぐに出店できなかった。そして、商店業者も建物への被害があり（本町商店街全体では 16.7%（8 軒）が半壊以上）、すぐに営業を再開できない者が多かった。しかし、野菜の出品者には比較的地震の影響が少なく、震災当日から食糧支援として野菜を朝市に運んできている者も 5-6 人いたと

いう²⁴。行政内では、産業の復興という観点から観光資源としての朝市を早く再開すべきという意見が出たこともあり、4月11日には朝市は再開された。しかも、その日には震災以前と同じ約200店の出店があった。以上より、地震による建物への影響はあったものの、朝市は早期に再開できたことが指摘できる。このため、朝市における地震による影響を見るさいには、他の側面に注目する必要がある。

次に、経営状況への影響を見ていく。表2を見ると、震災後は、特に野菜の出品者において大幅な減少が見られる。しかし、これまでの聞き取りからは、高齢化によって出店者が減少している側面が強いことが朝市組合で指摘されている。それは、野菜以外の品物を出品する出店者の減少数が少ないことからとも言える。震災前後の朝市入込概数の推移を詳しく見ると(図14)地震発生後11月ころまでは、例年に比べ入込客数が減少していたことが分かる。その後、2008年には観光入込客数が回復するが、2006年水準までには回復していない。2008年以降は、いわゆるバブル崩壊以降から続く入込客数の漸減傾向に従う形になっている。

以上より、地震が朝市における露天商業・商店業に与えた影響において注目すべき箇所は、震災直後から顕在化してきた入込客数の長期的な傾向にあると言える。そこで重要となるのは、いわゆる風評被害対策であろう。しかし、先に見たように、朝市への出品者は、それぞれが置かれた現状によって、異なる立場や思惑を持っていると考えられる。こうした状態で、復旧・復興に向けた取り組みはどのように行われていったのであろうか。次項で見ていく。

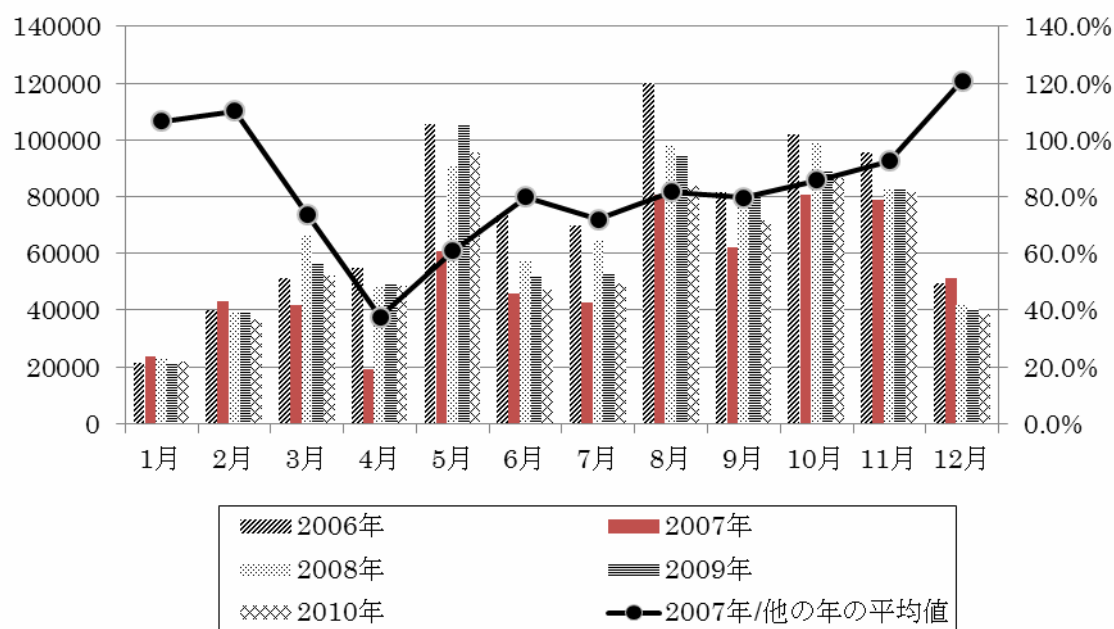


図14 震災前後の朝市入込概数の推移
輪島市朝市組合の資料より作成

²⁴ ただし、朝市組合への聞き取りでは、「震災で大変なときに金儲けのことを考えている」という批判の声もあったという。

(2) 復旧・復興に向けた取り組み

朝市の露天商業・商店業における復旧・復興に向けた取り組みは、建物の復旧については、「企業復興基金」からの支援金で行われた。朝市への出店者の中では、輪島市本町商店街振興組合に加入している商店業者のみが利用できた。

経営の復旧・復興については、主に観光産業振興および商店街振興のためのソフト事業の中でなされた。これらの事業は主に、「企業復興基金」からの支援金で運営された。観光産業振興のためのソフト事業の概要は、民宿業の復旧・復興に向けた取り組みを見る中で確認した。

商店街振興のためのソフト事業には主に、朝市通り周辺で行うPRイベント（午後まで朝市を延長する「午後市」の開催、御陣上太鼓の実演、飲食ブースの設置など）、ポスターの作成やホームページの整備による地域内外に向けた宣伝・広告活動、および朝市への出店者の名簿を用いた朝市マップの作成といったものがあった。基本的には、イベントや広告・宣伝、および観光客にとって朝市を利用しやすいものとすることによる誘客事業によって、風評被害払拭や入込客数の増加を狙う事業である。事業の実施主体は、輪島市本町商店街振興組合であるが、朝市組合に加入している業者も多いことから、朝市の振興に向けた事業が多かった。

図14を見る限り、これらの事業はそれなりの効果があったのかも知れない。

これらの事業の中で、商店業者を除く朝市出店者の多くは、イベントに労働力として参加している。ただし、朝市組合単独で事業を行うことはなかった。朝市組合への聞き取りでは、組合が支援対象となっていないことによる資金不足が大きな理由であるという意見が聞かれた。震災後の復旧・復興期においても、朝市組合は観光振興事業における支援の対象にはならなかったのである。

震災後、振興策を考える上で中心的な役割を担っている人々（商店業者や海産物の出品者）は、朝市への入込客数が激減していた地震後も、震災以前と同じように、都市部で開かれる物産展（出店者側としては宣伝目的、開催者側としては義捐目的）に積極的に参加していたという。特に、海産物の出品者のうち一定の経営規模を有している人々は、震災を通じ、さらなる朝市の振興を行うために組合の法人化を行う必要性を再認識している。

他方、鮮魚や野菜、民芸品（商店業者でない）の出品者は、いわゆるパブル崩壊から続く朝市への入込客数の減少を食い止めたいという意識は持っているが、具体的にどうすれば良いかは考えつかないという人々がほとんどである。これまでの聞き取り内容を総合すると、震災を通じ朝市への入込客数の減少を食い止めたいという意識が特に強くなったというわけでもないようである。その背景には、旧輪島市が観光地化して以降、多くの組合員は個人個人としてはそれなりの経営努力や個別事情のなかで対応してきており、組織運営以外の点では、集団全体として大きな危機状況に陥ったという認識をもってはいなかったということがあるように思われる。

震災を通じ、先に述べたような出店者間での意識の差がさらに大きくなっていることが指摘できる。しかし、先ほど見たように、観光客を呼び込むためには典型的な「朝市のおばちゃん」が出店し続けていくことが重要であり、また地元客を呼び込むためには、野菜や日常的に食べることができる鮮魚を中心に、品揃えを良くする必要がある。出店者間で

の意識の差を度外視し、単純に組合の法人化を進めるだけでは問題の解決にはならないであろう。

4 おわりに

ここまで、旧輪島市の地域産業が持つ歴史的背景と、震災後の状況の推移を見てきた。その中で明らかになったことをまとめると、次の三つである。

- (1) いわゆるバブル期前後、どの地域産業においても大きな状況の変化が生じ、個々の業者が各々の戦略を取っていく中で、もともとあった経営状況や意識の差が広がり、かつ顕在化していったことである。
- (2) (1) の差が、震災を通じて廃業や意見の相違、復興に向けた取り組みの方向性を見出しにくいという形で、短期間のうちに顕在化したことである。
- (3) 経済団体間で観光産業と地域産業が共存・共栄関係にあるという認識を共有しており、観光振興のために協力する傾向が地域の中にはあるということが、震災を通じて明らかになったことである。その背景には、1950年代以降、旧輪島市が観光地化していくにつれて、各業界から観光資源が提示されてきたことがあると言える。

以上からは、(1)のような地域産業の歴史的背景が、能登半島地震という災害過程を通じ、(2)のような地域産業が持つ脆弱性として顕在化してきたことが指摘できる。その一方で、(3)のように、地域内の経済団体間では観光振興を軸として協力体制を組めることが、災害過程を通じて明らかになった。これは、地域産業が持つ復元＝回復力として指摘できるであろう。しかし、(3)から読み取れる復元＝回復力は、(2)から読み取れる脆弱性を克服できるものではない。というのも、(3)から読み取れる復元＝回復力が、経済団体間（産業間）の次元のものであるのに対して、(2)から読み取れる脆弱性は、業者間（産業内）の次元のものであるからである。(3)のような協力体制は、個々の業者に、観光振興に向けて「何かやろう」という意欲を起こさせ、実際に労働力として取り組みに参加させることができるかも知れない。しかし、特に各産業内で周辺部に位置するような業者にとっては、観光振興という目標は、経営戦略上は優先度の低い事柄であろう。従来の宣伝活動（不特定多数への、短期滞在の観光を売りにした宣伝活動）だけによって地域への観光入込客数を増やすことは、各産業内で中心的役割を担っている業者には直接的に利益をもたらすかも知れないが、周辺部に位置する業者には間接的に（おこぼれに近い形で）しか利益をもたらさないからである。これでは、(2)から読み取れる脆弱性を克服することはできない。

では、各産業の周辺部に位置するような業者をすべて切り捨ててしまえば良いかと言うと、そうではない。

漆器産業では、周辺部に位置する業者を包括するような伝統的な生産・販売体制が観光資源になっている面がある。それは、先に挙げたような「工房めぐり」というパンフレットが存在することに如実に表れている。一貫生産を行うために大きな塗師屋が持つ工場や漆芸分野で仕事をする職人の工房があるだけでは、伝統的な生産・販売体制を観光資源として地域外に発信することが難しくなるであろう。

また、先に見た漆工分野での仕事を続けることを重視する若年層の職人のように、漆器関連の仕事だけでは生計が立たなくとも、漆器産業に関わることに生きがいを感じている者もいる。若年層に地域産業内で生きがいを与え続けることは、若年層の地域外への転出を抑制することにつながる。これは、漆器産業の持続可能性を維持する上でも、また地域の過疎・高齢化を食い止める上でも重要なことである。そして、高齢層が生きがいを持って仕事を続けることは、高齢者福祉において重要な要素となる。周辺部に位置する人々が漆器産業に関わり続けることは、過疎・高齢化が進む地域を持続可能にする上で重要なことであろう。

民宿業では、多様な客層を地域内に受け入れる受け皿として、周辺部に位置する業者は重要となる。現在は、多少のお金を払ってでも質の高い施設に宿泊でき、かつ質の高いサービスを受けることを望む短期滞在の観光客が、全国の観光地において主要な客層になっている。しかし、これまでの観光産業の推移を見る限り、観光ニーズには流行り廃れがあることは明らかである（野坂 2010: 16-19）。また、全国的な観光ニーズの傾向に合わせるだけでは、人口減少社会にある日本においては、他の観光地とのパイの奪い合いになる。そこで重要になるのが、多様な客層を地域内に受け入れるキャパシティを、ある程度は維持しておくことである。旧輪島市では、低価格と柔軟なサービスを求めて周辺部に位置する民宿に連泊する客層もいる。たとえば、スポーツ合宿に参加している親子連れの集団、釣り人、舳倉島へバードウォッチングをしに来た人、などである。また山間部では、農業体験を売りにした民宿を、集落を挙げて経営しているところもある。こうした客層は、周辺部に位置する民宿がすべて廃業してしまうと、旧輪島市で宿泊することをためらうようになるであろう。ゆえに、多様な客層を地域内に受け入れるキャパシティを、ある程度は維持し続けることが重要なのである。それを大前提として、地域内の観光資源を掘り起こし地域外に発信していく取り組みが行われるべきである。掘り起こした観光資源が、全国的な観光ニーズの主流に合致しなかったとしても、少数でも常連客を獲得することにつながれば良いのである。というのも、常連客の獲得は、観光産業を持続可能にしていく上では重要だからである。

また、これまでの聞き取りでは、周辺部に位置する民宿の経営者より、「生計を立てるためには民宿を続けていかなければならない」「（スポーツ合宿向けのコンベンション制度を利用して来てくれる）少年野球チームなどの固定客がいるので、そうした人が来る限り続けていきたい」という意見が聞かれた。周辺部に位置する民宿の経営者にとって、民宿業は生計を立てるための手段であると同時に、生きがいにもなっていることが分かる。周辺部に位置する民宿の経営者には、高齢者が多い。高齢者が生計を立てるための手段と生きがいを持ち続けることは、高齢者福祉において重要な要素となる。周辺部に位置する経営者が民宿を続けることは、過疎・高齢化が進む地域を持続可能にする上で重要なことであろう。

朝市における露店商業・商店業では、周辺部に位置する人々が、いわゆる「朝市のおばちゃん」イメージを形成している。このため、そうした人々が朝市に出店し続けられる環境を維持することは、「輪島朝市」という観光資源を維持する上で重要である。また、朝市への観光入込客数が減少傾向にある今日、地元客を呼び込むことは、朝市を続けていく上で重要な課題となっている。地元客を朝市に呼び込むためには、野菜や日常的に食べること

ができる鮮魚を中心に、品揃えを良くする必要がある。そうした商品を出品できるのは、周辺部に位置する人々である。このため、朝市を続けていく上でキーとなるのは、周辺部に位置する人々であると言える。

また、出店者に女性が多いという朝市の特性は、朝市に出店することが個々の家庭において家計の支えとなっていることが予想される。同時に、朝市に出店することは、「輪島の女性は働き者である」という地域内の規範に反しないことによって、地域内および家庭内での地位を維持する役割も持っていることが予想される。そして、これまでの調査で聞かれた、「地震の後、朝市がないときに働かずに家でじっとしているときがあったけど、その方が疲れる」という周辺部に位置する人々が持つ意見からは、そうした人々にとって朝市に出店することが生きがいになっていることがうかがえる。周辺部に位置する出店者には、高齢者が多い。高齢者が生計を立てるための手段を持ち、地域内および家庭内での地位を保ち、また生きがいを持続することは、高齢者福祉において重要な要素となる。周辺部に位置する人々が朝市に出店し続けることは、過疎・高齢化が進む地域を持続可能にする上で重要なことであろう。

以上のように、産业内で周辺部に位置する業者を簡単には切り捨てることはできないのである。

(2) から読み取れる脆弱性を克服するためには、各産業の各業者が置かれているそれぞれの状況に見合った支援策を考える必要があるであろう。先に挙げたような複数の層のそれぞれに見合った支援策を行えと一番良いが、少なくとも、各産業において中心的役割を担う業者と周辺部に位置する業者のそれぞれに向けた支援策を考える必要があるであろう。では、(2) から読み取れる脆弱性を克服することにつなげる支援を行うためには、具体的にどのような部分を対象に、どのような方向で支援すれば良いのであろうか。地域に内在する復元＝回復力の基となる要素を対象に、そうした要素を地域産業の転換期（災害復興期など）において復元＝回復力に転換できるような仕組みを作り上げる方向で支援を行うと良いであろう。以降では、各産業において復元＝回復力として期待できそうな要素を挙げる。

漆器産業においては、塗師屋を中心とする生産・販売関係（「系列」）が、震災後の復旧・復興過程で業者が再建と産業振興を行っていく上でどのようなものとして位置づけられているかが、議論のポイントになるであろう。ここまでの記述を見ると、産地内の職人へ積極的に仕事を外注できる塗師屋は、震災後に生じたかも知れない職人の廃業を防いだ側面があると言える。このことから、塗師屋を中心とした「系列」は、復元＝回復力の基となる要素と言える。しかし同時に、産地内の職人へ厳しい条件で仕事を外注せざるをえなかったり、産地内の職人に積極的に仕事を外注できなかったりする塗師屋は、職人からの批判の対象となっており、系列が、塗師屋と職人が協働して産業振興を行っていくことを妨げている側面を持っていることにも注意が必要である。

そして、系列の外にいたり若年であったりなど周辺部に位置していても、外に広い人脈を持っていたり、高い企画力やデザイン力を持っていたりする人々もまた、復元＝回復力の基となる要素と言える。そうした人々が産地内において活躍できるよう環境を整えていくことは産地が活性化していく上で非常に重要となるであろう。

民宿業においては、観光地内で多様な客層を受け入れることができるよう、価格設定およびサービスの方向性という面で、民宿の多様性をある程度維持しておくことが、復元＝回復力の基となる要素として指摘できる。災害復興期における観光振興は、災害後に減少した客数回復という側面だけではなく、次なる観光振興に向けた観光資源の掘り起こしという側面もある。実際、能登半島地震後の災害復興期における観光振興では、能登ふるさと博において地域特有のものをテーマにして新しく様々なイベントを行うなど、観光資源を掘り起こそうという動きが見られた。こうした動きの中で生じてくる観光ニーズには、様々なものがあるであろう。そうした観光ニーズを受け入れるために、観光地内で民宿の多様性をある程度維持しておくことは重要である。先にも述べたように、民宿間で多様性をある程度維持しておくことは、掘り起こされた観光資源から生じる新たな観光ニーズの受け皿を用意する上で重要だからである。

また、民宿内で宿泊客のニーズや家庭内の状況に応じて価格設定やサービス内容を柔軟に変更できることも、復元＝回復力の基となる要素として指摘できる。民宿内で宿泊客のニーズに応じて価格設定やサービス内容を柔軟に変更できることも、掘り起こされた観光資源から生じる新たな観光ニーズの受け皿を用意する上で重要だからである。また、防災上の観点からすれば、宿泊客のニーズや家庭内の状況に応じて価格設定やサービス内容を変更できる民宿は、工事関係者や災害ボランティアが長期滞在するための拠点となりうる。実際、これまでの記述で見たように、能登半島地震後、民宿は工事関係者や災害ボランティアが長期滞在するための拠点となっていた。その背景には、震災後の後片付けや建物の修理で多忙な時期でも、価格設定やサービス内容を柔軟に変更することで、工事関係者や災害ボランティアを泊めることができたということがある。実際、ある民宿では、十分なサービスができないので4月末まで観光客の宿泊を断っていたが、ライフラインの工事関係者には、価格設定とサービス内容を変更することで宿泊してもらっていたという。地域が早期に復旧するためには、外部の力が不可欠であるが、震災直後の被災地においては外部の人間が拠点を作るスペースは少ない場合が多い。民宿は、こうした問題を解決する重要な役割を担っていると言える。

朝市における露店商業・商店業では、朝市内で商品の多様性（品揃え）を維持しておくことが、復元＝回復力の基となる要素として指摘できる。震災からの復旧・復興期に、朝市への観光入込客数が減少していたことは先に見た（図14）。こうした時期にも、朝市において出店者数や出店者の売り上げを維持するためには、地元客の呼び込みが必要である。それを可能にするためには、野菜や日常的に食べることができる鮮魚を中心に、平素から品揃えを良くしておく必要がある。先ほど見たように、そのための大前提として、朝市において周辺部に位置する出店者をある程度は維持しておかなければならないのである。また、防災上の観点からすれば、平素から地元客向けの商品を出品できるようにしておくことは、震災直後の食糧支援を考える上でも重要である。このことは、震災直後に関わらず、5-6人の農家が、被災者への食糧支援のために朝市に出店していたことから指摘できる。

また、平素から都市部での物産展に積極的に参加しておくことも、復元＝回復力の基となる要素として指摘できる。朝市への観光入込客数が減少していた復旧・復興期においても出店者数や出店者の売り上げを維持するためには、朝市内での固定客の確保や朝市外で出店の場を得ることが重要となる。このことは、震災以前から「輪島朝市」というテーマ

で都市部における物産展を行ってきた出店者が、市内では観光客数が激減していた地震後も都市部の物産展（宣伝・義捐目的のもの）で忙しかったということから指摘できる。

以上、簡単ではあるが、各産業において復元＝回復力として期待できそうな要素を見てきた。今後も、旧輪島市の地域産業が抱える脆弱性と、脆弱性を克服するための復元＝回復力は何であり、それらが現在どのように地域内にストックされているかをより明らかに提示できるよう、さらなる事例の分析と先行研究の検討に努める所存である。

文献

- 石川県, 2002, 『統計からみた石川県の観光（平成 13 年）』。
———, 2003, 『統計からみた石川県の観光（平成 14 年）』。
———, 2004, 『統計からみた石川県の観光（平成 15 年）』。
———, 2006, 『統計からみた石川県の観光（平成 17 年）』。
———, 2008, 『統計からみた石川県の観光（平成 19 年）』。
———, 2009, 『統計からみた石川県の観光（平成 20 年）』。
伊藤正昭, 2003, 『新版 地域産業論—産業尾の地域化を求めて』学文社。
歸山亜紀, 2008, 「輪島塗に与えた影響」溝部明男・轟亮編『能登半島地震の産業等への影響に関する社会調査研究』2007 年度地域課題ゼミナール成果報告書, 溝部研究室: 20-22。
金井一頼, 1997, 「地域企業の戦略」大滝精一・金井一頼・山田英夫・岩田智『経営戦略—創造性と社会性の追求』有斐閣: 239-265。
熊野毅, 1984, 『輪島塗の変遷と漆器組合』。
宮入興一, 2007, 「過疎地域における災害復興の課題と展望—能登半島地震災害を事例として—」愛知大学中部地方産業研究所編『年報・中部の経済と社会』2007: 73-95。
溝部明男, 2008, 「市役所訪問——市役所総務課にて」溝部明男・轟亮編『能登半島地震の産業等への影響に関する社会調査研究』2007 年度地域課題ゼミナール成果報告書, 溝部研究室: 3-8。
「七尾古写真アーカイブ」
（<http://www.nanaoarchive.com/shashindemirunanaonorekishikennaikakuchi.htm#wajima>: 2011/04/02 閲覧）。
新潟県, 2008, 「新潟県中越大震災による被害状況について(第 173 報)」
（http://www.pref.niigata.lg.jp/HTML_Article/173,2.pdf: 2010/01/20 閲覧）。
野坂真, 2008, 「第 2 章: 震災が観光業に与えた影響——風評被害について」溝部明男・轟亮編, 『能登半島地震の産業等への影響に関する社会調査研究』2007 年度地域課題ゼミナール成果報告書, 溝部研究室: 13-20。
野坂真, 2010, 「能登半島地震後の災害復興——輪島市の観光業における問題の背景と問題解決能力」早稲田大学大学院社会学院生研究会『ソシオロジカル・ペーパーズ』19: 13-39。
下平尾勲, 1996, 『地場産業——地域からみた戦後日本経済分析』新評論。
須山聡, 2004, 『在来工業地域論——輪島と井波の存続戦略』古今書院。

長友里恵, 2004, 「輪島朝市および輪島観光の現状と維持・発展」2004 年度金沢大学文学部
史学科地理学研究室卒業論文.

輪島市, 2010, 『平成 22 年版 輪島市統計書』

輪島漆器商工業協同組合, 2007, 『輪島塗ガイドブック』輪島漆器商工業協同組合.

輪島市史編纂専門委員会, 1976, 『輪島市史 通史』石川県輪島市役所.

輪島市商工会議所, 1955, 『輪島商工名鑑 (1955 年版)』輪島市役所商工水産課.

———, 1968, 『輪島商工名鑑 (昭和 43 年版)』輪島市商工会議所.

———, 1977, 『輪島商工名鑑 (1977 年版)』輪島市商工会議所.

———, 1981, 『輪島商工名鑑 (1981 年版)』輪島市商工会議所.

———, 1988, 『輪島商工名鑑 (1988 年版)』輪島市商工会議所.

輪島市図書館友の会編, 1996, 『潮騒——私の五十年史』輪島市図書館友の会.

謝辞

本研究は、鹿島学術振興財団の研究助成を得ております。記して感謝の意を表します。