

◆概要

○安倍政権の経済政策「アベノミクス」がもたらした円安や株価の効果は大都市や大企業の景況感を向上させたが、地域経済や中小企業の実感とは大きな開きがある。日常の生活の中で和装品が一番不必要な物であり、明るい材料が見つからない。生糸価格は高止まりの状態に加えて、円安に伴う原材料など仕入れコスト上昇が経営を圧迫している。

○消費税率を来年4月から3%引き上げると、消費者の財布の紐はますます堅くなるのが懸念される。安倍政権が描く賃金が上昇して、家計に広く恩恵が行き渡るまで和装業界が残れるかどうか不安視する声が聞かれた。

○そうした中で、和装業界の衰退を止めるには、同業者同士手を繋いでものづくりと販売をしていく必要がある。価値の見直しを行い、産地との繋がりを大切に作り手の顔の見える商いが大切である。共存共栄のビジョンを作り上げたいとしている。

◆流通・販売

○NCや量販店を主とする白生地問屋では、先の荷動きが悪い中で、製品価格は頭打ちの状態が続いている。白生地の仕入れは、当用買いと先物まちまちだが、平しを掛けて痛み分けをお願いしている。糸価と生地値は連動していない。

誂えを主とする問屋でも9月商戦から流れが悪い。小売りなど先で数字が作れていない。しかし、盆後から9月にかけて一時的ではあったが、株価の上昇や円安効果で高額品は良かったが、ここに来て陰りが見えだした。

○染め潰し問屋では、前売りの買い控えで物が動かない。9月の催事も前年対比で9掛け程度であった。小売りから直接取引をしたいとの動きもあるが「物貸し」「人貸し」「金貸し」の状態でリスクを持った商いをしない。大手NCは、値上げを求めても聞く耳持たないの状況で、他社があるとの態度であるため自社の利益率は落ちている。

○前売りでは9月、10月は催事が多いが、回数、規模共に縮小している。得意先の軒数も減少している。商談結果はそこそこ売上ができたと思っているが、どこに基準を持つかである。小売りの状況は悪い。8月の呉服の売り上げ指数もマイナス4ポイント落ちている。売上の現状は西低東高であり、地価、株価を見ても東京市場が良い。多くはないが高額品が出る。振袖商戦もスタートするがレンタルで行くか買うかは景気動向に関係すると思っている。

◆生産・商品

○生糸価格の高騰に加え、電気・石油も上がり加工料や薬剤等も上がる中で商品の原価が上がっている。機場が減り、良質の生糸の入手が難しくなった。良い物を作るために何ができるかが大きな課題としている。

駒無地など一反の製織に10時間以上かかる織物は、止め段が発生しやすい。織工賃や作業時間の改善からも8時間で織れる方法や商品の開発ができないか。産地として研究する必要がある。規格にとらわれない新しい発想の取組をお願いしたい。

○染屋の現場が減少している。染屋の取り合い、板場職人の取り合いが起きている。染め出しするところが集中し、商品が納期までに上がってこないなど商品揃えが難しくなっている。発注量は少ない中で、発注後はすぐに上げてくれの状態のため事故品の発生も多い。

○振袖用の生地の多くは、ベトナム産が使用されている。品質に何ら問題はない。仕立てて売る物には丹後

の印は必要ない。価格は、フルセットで上代が28万円、38万円となると下代が決まる。生地代、染代のコストをどこまで下げられるかである。振袖は儲からないが安定した需要はある。

○訪問着は、ユーザーが生地の生い立ちを求めめるため、丸巻きで丹後産が必要である。柄はあるが生地の変化などメニュー不足を感じる。

昨年から紋紗など夏物が求められている。五泉の生産が減少したためであるが、一重と両方に行ける物、塵よけコートにも使える。擬紗の生地も動いているが長続きはしないと思う。

○大島や結城など洒落物は求められるが生産が減少している。防染糸やタッサ、ムガ蚕など今日までにない生地や柄作りが必要だ。生地に付加価値を付けることで他社との差別化を図りたい。

○丹後のものづくりの対応が遅くなった。タイムリーに出してほしい。20日程度できていたものが1ヶ月から40日となっている。

◆西陣メーカー

○市況はますます厳しさの度合いが強まっている。前売りの催事の状況が悪い。実需期に入っているが秋物は全体に厳しく、着実にマイナス傾向である。しかし、全体が沈むわけではなく、お客様目線で物づくりができるところは売り上げを伸ばしている。

○振袖用帯の値頃品の80%はセット用で、織元からの出し値が1万円以下のは苦戦していると思う。しかし高額品については数は少ないが動き出している。

○今日までは売れ行きを心配していたが、織手、ダイレクトジャガード等の機料品、円安に伴う生糸価格の高騰、金銀糸など特殊な糸の色数の減少や廃盤など数えれば何十苦となっており、さらにもものづくりの深刻度が増してきた。こうしたものづくりの厳しい状況は、中間在庫が多いことから小売店には伝わっていない。しかし、目利きの小売店では買う物がない状況が起きている。

○最近、品質表示や価格面、店舗の創業などメーカーへの不信感の内容で消費生活センターや西工への問い合わせが多いと聞く。ソーシャルネットワークの利用により、消費者はいろいろな情報を簡単に得ることができる。良心的でないところはネット上に固有名詞が書き込まれ叩かれる。良いところはさらに良い結果となっている。ネットでの書き込みの影響は大きい。正直な商いがいかに大切かがわかる。

○新規な機場の確保は困難な状況にある。そこで、内機体制の生産基盤を作ろうとする動きが数社ある。

最低工賃については、賃機の生活を守る面から適正な工賃が必要だ。安い仕事は「受けない」「出さない」を再認識して業界内でのルール作りが必要だ。

また、一定の年齢制限を設け、定年後は技術の伝承役として助成金を出し生産活動はやめてもらうなど将来を見据えたインフラの整備をする。

こうした取組に行政が加わることで進めやすくなり、さらに産地のまとまりが必要としている。

○新規な織機の製造が計画されている。大手織機メーカー傘下の工場に10台の発注があれば、小幅12丁で300万円と割高であるが全てを新規に作成する。これにより鋳型がない状態から脱却できるなど、生産設備の再構築が進んでいる。

調査機関：(公財)京都産業21北部支援センター

調査日：平成25年10月7、8日