

# 室町・西陣 和装市況 「聞きある記」

調査機関	(公財) 京都産業 21 北部支援センター		調査日	平成 26 年 10 月 22 日、23 日
聞き取り先	室町	白生地問屋 2 社	染漬し問屋 1 社	前売問屋 1 社
	西陣	帯地等製織メーカー 2 社		

## 《景況全般》

- 昔 2 兆円産業と言われた和装産業が、近年その 10 分の 1 に縮小する中、今年はムード的にも特に悪い。  
⇒例年秋は活発になるものだが、全く動かない状況。  
⇒消費税アップは、この業界には余り関係ないと思っていたが、今の状況は 3 月の駆け込み需要の反動と思われ、やはりその影響は大きかったと実感している。  
⇒根本的な低迷の要因は、需要の減少とレンタルの増加。特に、中所得階層はレンタル利用が圧倒的。  
⇒一定量の在庫は必要だが、現在はそれ以上の在庫となっており、無理（値下げ）をしても売らざるを得ない状況にある。  
⇒丹後では 6～9 月に生産が忙しかったと聞が、本年 10 月 1 日からの織工賃引上げ前の駆け込み受注があったのではないかと思う。

## 《室町の状況》

### 1 全般

- 京友禅の生産ピラミッド構造 [糸屋→機屋→白生地問屋→染漬し問屋→前売問屋] の各部門で、マーケットの縮小や高齢化等によって、廃業が同じスピードで進んでおり、今後も減り続けるだろう。  
⇒染め職人、染め屋（板場）の減少でインクジェット染が増加。振袖だけでなく訪問着、小紋にも広がり、見栄えも良くなっているが、伝統の染めがすたれる寂しさも感じている。
- 各部門の事業者をみると、良いところと悪いところの 2 極化が進んでいる。  
⇒業界が低迷するほど、現金決済による取引が重要。  
⇒各部門の同業者がこれ以上減ると業界全体がダメになる。足の引っ張り合いでなく、残ったものが一緒に頑張っていくという流れになるべき。
- 今よく売れているのは、低価格素材の商品で、それが 6 割近いのでないか。透け感のある「紋」と「紗」も売れ筋（夏物着物+3 シーズンコート）。

### 2 流通・販売

- 専門店、百貨店、写真館、レンタル等、販売間口が広がっている。  
⇒染加工問屋等が、展示会等を直接開催するケースも出てきた。オリジナル商品づくりに向けて、白生地屋からの直接買い取りも増えてきた。
- 今後は、大ロット素材に加えて、小ロットのオリジナル製品を増やしていく必要があるだろう。  
⇒いろいろな新しい取組も、価格と量につながらないと苦しいが、成功例を積み重ねることが大事。
- 「続けられる」「儲かる」という夢・基盤をいかに

つくれるかが課題。

⇒大筋の将来ビジョンは立てられるが、明確で具体的な先行き方向を示せないのが現状。

### 3 製造原価と価格転嫁

#### (生地問屋・染め問屋)

- 糸生価格は、中国の人件費・物価高騰と円安による為替の影響で上がる一方。  
⇒製造原価が上がる中で、川下の小売価格に転嫁できておらず、川上の商い（丹後産地、白生地問屋）は厳しくなるばかり。各部門がどこで折り合いをつけるかになるが、今の業界のあえぎが流通の飛ばしにつながっている。

#### (前売問屋)

- 糸価、消費税、工賃アップ等の関係で、機屋、生地屋、染め屋それぞれが値上げを求めているのは分かるが、同じものを値上げしたら売れないだけの話。上代は一定していて動かせない。  
⇒末端価格を上げるためには、従来の焼き増しでなく、それなりの新しいもの、新しい提案が必要。

#### (最低工賃の引き上げ)

- 織工賃の引き上げから 3 週間経過した中で、まだ仕組みがきっちり働いていない。どちらにしても、アップ分が親機から出機に支払わなければダメ。  
⇒親機から出機への工賃アップのため、生地屋に値上げ要請を受けるが、なかなか応えることができない。双方が生き残るために、折り合いをどのようにつけていくかだ。

### 4 丹後産地との関係・期待

- 輸入白生地（裏モノ中心）も取り扱うが、丹後の白生地（表地中心）は質的な面で欠かせない。  
⇒従来どおり年間 40 万反の生産量が確保できないと、和装業界全体が立ち行かなくなる。オール織物体制の中で、丹後の生産基地を守っていく。
- 丹後でも、紬や先染などで新製品のチャレンジや新しい販売ルート開拓の取組も生まれてきた。  
⇒すべて成功するとは限らないが、夢を持つことは大事。例えば織機 5 台に 1 台の遊び分を持って、新分野（例：新シルク糸の開発等）にチャレンジをしてくれれば、我々も一緒になってやっていく。  
⇒あくまでも、これまでの流通ルートが本流のベースであるということを前提に、新ルートの開拓も認め合うようにしていきたい。  
⇒そのためには、生地屋（リード役）と染め屋、機屋が互いに腹を割って話し合うことが最優先。  
⇒丹後産地との関係も、買い続けることで互いの信頼関係が築ける。売れないのに買い続けるしんどさはあるが、前を向いて売っていきたい。

- 丹後産地の後継者づくりに向けての提案
  - ⇒親から子へと引き継がれることが一番で、後継者同士のブレンづくりも大切。
  - ⇒加えて、都会からの移住者と丹後機業をつなぐという取組も有効ではないか。
  - \*住むための空き家はある。
  - \*織機は余っている。
  - \*教える技術者も今のうちならいる。
  - \*技術習得から収入につながるまでの仕組みづくりやこれに係る行政支援等が必要となるが、丹後産地継続への大きな戦略になると思う。
  - ※今のままでは、5~10年後には丹後の職人も激減し、衰退の一途をたどるだろう。

## 5 和装需要の拡大

- 京都で着物を着て楽しんでもらう「着物パスポート」（入場料、食事代 20%オフ等）は、効果的な取組だ。
- 和装の「世界遺産」も、実現すれば効果絶大だ。

## ≪西陣の状況≫

### 1 全般

- 現在は、生産過多の状況にある。
  - ⇒仕入れ量に対して半分程度の販売量となっており、約3か月分の在庫を抱えているという声もあった。
  - ⇒資金力のあるところは辛抱してその後の戦略につなぎ得るが、ないところは無理（安売）しても売らざるを得ない状況におかれている。
  - ⇒和装が日本の文化である限り「この業界は大丈夫」という思いの中で、消費者の心をつかんでいく取組が大切。

### 2 流通・販売・経営理念

- 展示会での販売割合が一番大きく、全体の約 1/3 を占めている。
  - ⇒問屋が本来の流通役割を果たさなくなっており、展示会でのメーカー負担が大きくなっている。
  - ⇒流通がもっとしっかりして、ものづくりのこだわりとお客さんの気持ちを近づける努力をしてほしい。
- 西陣は、生産の各部門（図案、紋織意匠、撚糸、糸染、整経、製織等）に優れた技術屋がいて分業制で成り立っていたが、今はそれがアキレス腱となっている。
  - ⇒各分野の後継者不足・レベルの低下等で、需要が増えても対応できないという状況が表れている。
  - ⇒ただし、一社で一貫生産を行うことは無理であり、できることから統合等を図っていききたい。
- こだわりのものづくりを基本に、従来の「問屋卸」に加えて、「小売店・地方専門店との直接取引」など、販路を多角化している。（1社の経営姿勢）
  - ⇒マーケティングリサーチをしっかり行うこと、仕入・販売・金融の相手先を変えずに互いの信頼関係を構築することが大事。
  - ⇒目先の利益を追わないこと、投機的なものに走らないこと、一時的な行政補助に頼り切らないことなど、恒常的な経営を目指していくことが大事。
  - ⇒新しいチャレンジの成功は、20 に一つある程度。

すぐに答えを出すのではなく、一定のスパンをかけてやっていくことが大事。

- 現在の帯生産は、少量多品種に移行しており、これに対応していく必要がある。
  - ⇒昔は一つの柄タイプで 100 本程度織ったが、今は 40~50 本程度。フロッピー1 枚で 3 万柄は対応できるが、このフロッピーがなくなるという話の中で、丹後産地では U S B 対応への変換等に新たな投資が必要と聞いている。
- 需要拡大のためには、お客さんの着物へのネック（一人で着られない、手入れが大変等）を解いていく取組（着付教室、着物検定等）も大事。
- 需給バランスの中で、残るところは残っていく。今後は、組合頼りだけでなく、作る能力のあるところを育て、そういうところや若手同業者と手を組んでいきたい。川上の職人を大切にしていきたい。

### 3 製造原価と価格転嫁

- 糸価は、この3ヶ月で 20%アップの状況（3年前と比べて約 2 倍）。10 年ほど前は、中国価格に比べてベトナムは 1/2 程度であったが、今は殆ど変わらなくなっている。
- 10 月からの織工賃の改定関係
  - ⇒「守るか」「守らないか」という問題。この改定で、帯 1 本あたり約 3 千円のアップになる。
  - ⇒今までの在庫分は値上げするわけにはいかないが、アップ後の仕入れ分については、その分をオンして販売していく必要があると考えている。
  - ⇒丹後の代行店は、昔は中間媒体だけでなく、出機の面倒をみるという役割も果たしていたが、今はそこまで出来ていないように感じる。

### 4 丹後産地との関係・期待

- 室町の白生地は海外依存が高くなっているが、西陣の帯は丹後頼みでやっている。
  - ⇒西陣は、丹後での 40 万本の生産（出機 700 軒・1,400 台）の維持が必須。
  - ⇒そのためには、「丹後が食べていける」ようにすることが根本で、織工賃の担保は最重要課題。
- 西陣の先染（帯地等）は、丹後の生産と西陣内の分業制で成り立っており、これの維持と前へ行く取組のバランスをどのようにとるかにかかっている。
  - ⇒若い後継者がいるところは、変わろうとしている。
  - ⇒若くて技術力のあるところの引き抜き合戦状態になっている。
- 西陣と丹後の「今後の連携維持方策」
  - （1社）…必要性の認識
    - ⇒丹後の技術の良いところを内工場的に抱えていく必要がある。丹後は月給制で、1 台につき月 10 万円程度。1 人 3 台で 30 万円程度。
    - ⇒そのためには、売値を上げる必要があるが、産地を残すにはこれしかないと思う。ただし、すべてのパーツを自社で抱えることは無理。
  - （1社）…実際の取組着手
    - ⇒自社工場、自社機械化を目指しての半内工場的な新しい取組を始めており、現在 2 軒 4 台に増えた。当面の予定は 3 軒で 6 台。その後の目標としてはあと 6 台増やしたい。

（以上）