

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27年11月25日、26日
聞き取り先	白生地問屋、染加工製造者、帯製造者、和装小物製造者、前売問屋 6社		

平成27年11月、(公財)京都産業21北部支援センターでは、和装業界の景況や動向を把握するため、京都室町・西陣の和装事業者6社を訪問。現在の状況や直面する課題、今後の展望等について聞きました。

《市況の悪さ、初めての経験レベル》

●市場規模の縮小と増え続ける在庫量

⇒昨年最悪と感じたが、今年は去年の流通量の7~8割程度といった感がある。初めて経験するほどの苦戦状況。

⇒着物離れに底打ち感はあるものの、少子化やレンタルの拡大等によって、呉服市場の規模縮小が依然として進んでおり、在庫量は増え続けている。

⇒特に、訪問着、小紋が悪い。在庫減らしのために安売りに走ると、更なる危険に陥る。

⇒海外産の流入と市場規模全体の縮小が、国内産地の生産力減少を上回っており、現時点では国内供給力の不足を感じることはない。

●観光客の「着て歩き」シルクには恩恵届かず

⇒外国人観光客を中心に、京都の町を着物で歩く取組が好評だが、中国産のポリエステル製品が殆どであり、正絹和装にはその恩恵が届いていない。

《業界の「苦悩」と各社の「努力」》

●悪循環をもたらす委託販売

⇒買い手市場が続く中、小売の力が非常に強くなり、商品の売れた分のみを支払う「委託販売」が主流。

⇒小売サイドに在庫リスクがない分、「売るための努力」、「消費者ニーズの把握・対応力」が落ち、これが更なる市場縮小と川上・川中(生産~問屋)の在庫リスクにつながり、悪循環をもたらしている。

⇒この悪循環の中で、現金取引が困難になると更なる窮地に追い込まれていく。

●課題は山積み

⇒「生産コストの高騰を上代に転嫁できない」状況が続き、それぞれの流通段階が少ない利幅の中で値上げ努力しているが、根本的解決には至らない。

⇒「織工賃の引上げ改定から1年」での賃上げ実施は、高齢織り手の自重要因もあり、まだ半分程度ではないか。(丹後地区のアンケート調査も同様の結果)

⇒機屋、染屋、縫製工場など生産サイドの技術者の高齢化と衰退に歯止めがかからない。

●苦しい中でも、それぞれが努力

⇒国内産へのこだわり、品質保持と検品・検針の徹底、信頼できる取引先とのタグ強化で、今後も頑張る。

⇒ユーザー目線に立った営業力の強化に向けて、女性社員の採用・登用に力を入れた。

⇒今年4月から使用規制された「アゾ染料」について、和装品は除外されたが、自発的に使用をやめた。

《流通の変革、「思い」から「行動」へ》

●ノウハウ生かし、より良い方向へ

⇒産地(機屋)と室町(生地屋、染屋、問屋)の「ピラミッド構造」が流通を支えているとの自負はあるが、今はそれだけでは語れない。

⇒丹後産地での完成品づくりと小売直結だけでなく、室町でも生地屋、染屋、染作家、問屋のそれぞれが流通の変革へと模索・行動をしている。

⇒行き先、落ち着き先は別として、各段階それぞれが培った技術力、ノウハウ等を最大限に生かし、より良い方向へ持っていくことが大切であろう。

《丹後産地への思いと期待》

●若い力に期待

⇒丹後産地があつての呉服業界。若い力も育ってきており、期待している。

⇒培ってきた技術力を武器にして、ユーザーズにあったオリジナル商品の開発など、新しい取組に期待したい。その中で、丹後と京都がタッグを組みたい。

●内機の充実が道筋

⇒若い後継者を中心に、「内機」の生産力・技術力を高めながら、可能な限り「出機」を守り抱えていくというのが、一つの道筋であろう。

⇒新たな織り手の確保に向けて、その人材をシルバー退職者に求めていくのも一つではないか。

《今後の展望》

●すべてを受け入れ、新たなスタート

⇒少子化と人口減少、海外産原料・製品の潮流、小売の委託販売、レンタル需要の拡大、リサイクル商売の出現、技術者の高齢化と減少、インクジェットプリントの増大、生産コストの増大…。和装業界を取り巻く環境は厳しくなるばかり。

⇒しかし、これらを嘆いていても何も始まらない。こうした現状をすべて受け入れて、これからのを考え、新しいスタートを切らなくてはいけない。

=感想=

「初めての経験」と言わせるまでの厳しい状況の中、前述の《今後の展望》でまとめた聞き取り内容が、今回の「聞きある記」のすべてを表している。

今あるすべてを受け入れ、これからの生き残りを考え実行していく。丹後産地も巻き込みながら、業界再編の大きなうねりが巻き起こるのでないかと感じた。

これほど生産が落ちても、今なお供給不足を感じないという和装市場。しかし、市場規模が縮小し続けても、生産力の減少がそれを上回る時が確実にやって来る。そのときに初めて、生産サイドと販売サイドの正常な関係が再構築されるのではと感じた。

(以上)