

平成29年度「丹後織物業の景況・動向調査」報告書

調査対象	丹後地区内の織物事業者：173事業者（「丹後織物工業組合」に加入する親機事業者）	
調査期間	平成29年12月～平成30年2月	
調査方法	アンケート調査	対象：173事業者 ⇒ 回答：82事業者(回答率:47.4%)
	聞き取り調査	訪問：10事業者
回答者の属性	市町別	*京丹後市:49% *与謝野町:50% *宮津市:1%
	年代別	*49歳以下:13% *50～64歳:38% *65歳以上:49%
	生産品目別	*白生地:46% *帯地:25% *その他(服地、小物、その他):29%

[平成30年3月：公益財団法人 京都産業21 北部支援センター]

《はじめに》

- (公財)京都産業21 北部支援センターでは、丹後地域の織物業の景況や動向等を把握するため、平成29年12月から平成30年2月にかけて「アンケート調査」と「聞き取り調査」を行いました。
- 丹後産地の平成29年白生地生産量は約29.5万反(前年比△5%)と減少率が若干鈍化(過去2年連続△12%)。今回の「アンケート調査」でも、調査開始(平成26年)以来、最も良い景況感となりました。
- また、「聞き取り調査」では、10人の事業者の方々を訪問。それぞれの強みを生かした様々な取組やチャレンジ、丹後産地への思いなどをお聞きました。
- その結果を、平成29年度「丹後織物業の景況・動向調査」報告書として、以下のとおり2部構成(「第1部：アンケート結果」、「第2部：聞きある記」)でまとめました。

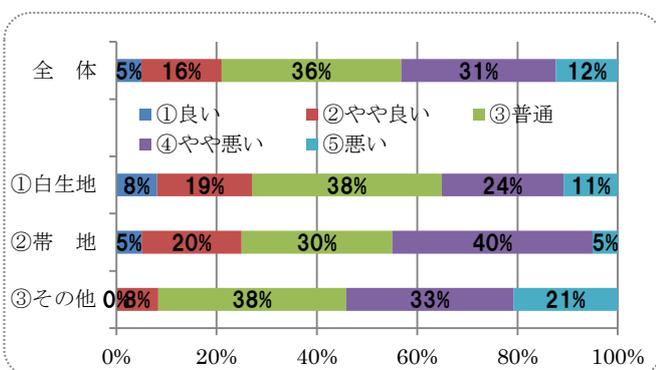
《第1部：アンケート結果》

I 景況調査

1 平成29年の景況感

=DI値-22も、調査開始以来「最良」=

- 平成29年の景況感は、全体で「良い・やや良い」が21%(前年比+9PT)、「やや悪い・悪い」が43%(前年比-23PT)。その結果DI値は-22となり、前年値より大幅に好転(+32PT)した。これは、本調査開始(H26)以来、最も良い景況感。
- 生産品目別に「良い・やや良い・普通」の比率を見ると、白生地が65%で最も高く前年の40%を25PT上回った。一方、帯地は55%、小物等その他は46%であったが、いずれも前年を上回った。

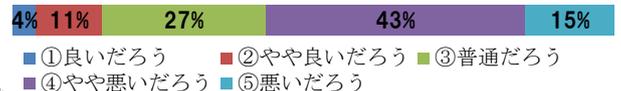


2 平成30年の景況見通し

=今の良さ「そのままは続かない」との推測=

- 全体で「良いだろう・やや良いだろう」が15%、「やや悪いだろう・悪いだろう」が58%、DI値は

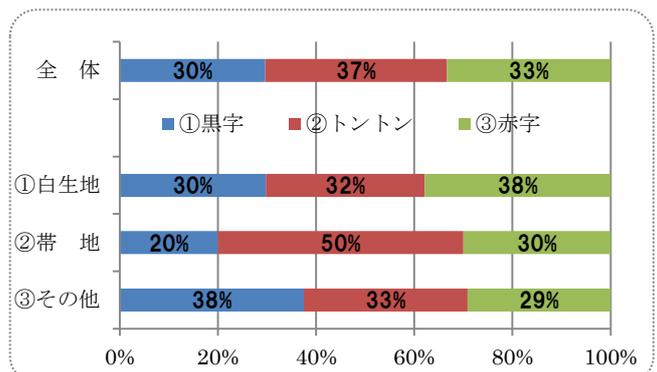
-43の見通し。ここでも、前年値より12PT好転したが、平成29年との景況感比では-21PTとなった。これは「今の景況感がそのままは続かない」という思いの表れかと推察される。



3 平成29年の採算状況

=過去4年間で、黒字率最大、赤字率最小=

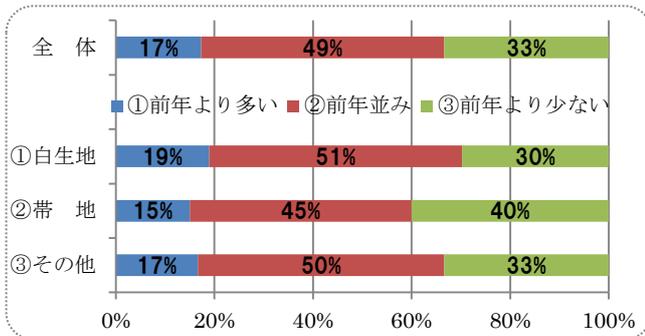
- 採算状況は、全体で「黒字」が30%(前年比+13PT)、「トントン」が37%(前年比-9PT)、「赤字」は33%(前年比-4PT)。調査を行った過去4年間で、黒字率は最大、赤字率は最小の結果となった。
- 生産品目別に「黒字・トントン」の比率を見ると、その他71%、帯地70%、白生地62%の順となったが、大きな差異は見られなかった。



4 平成 29 年の生産受注

=ここでも「前年より多い」が過去最高=

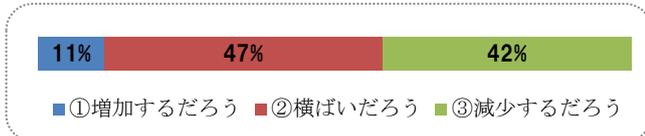
- 生産・受注量は、全体で「前年より多い」が17%（前年比+9PT）、「前年並み」が49%（前年比+8PT）、「前年より少ない」が33%（前年比-18PT）。ここでも「前年より多い」が過去4年間で最高となり、好転の状況が表れた。
- 生産品目別では、大きな差異は見られなかったが、帯地で「前年より少ない」が40%を占め、前年を5PT上回った。



5 平成 30 年の生産受注見通し

=H29 結果比較では「減少傾向」へブレ=

- 生産・受注見通しについては、「増加するだろう」が11%（前年比+1PT）、「横ばいだろう」が47%（前年比+3PT）、「減少するだろう」が42%（前年比-4PT）となり、前年比では若干好転したが、平成29年の増減結果と比べると減少傾向への回答率が増加した。

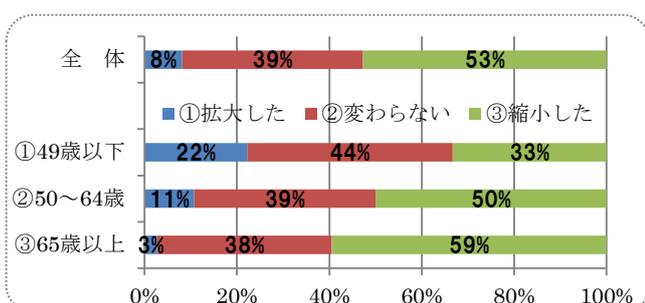


II 経営調査

1 近年の経営規模の変化

=半数が「縮小」、年代別で「差異」=

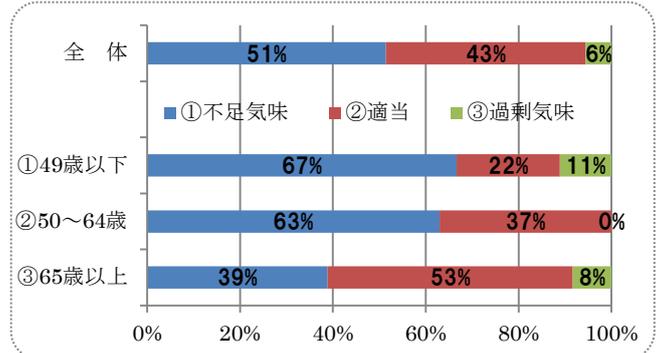
- 全体では、「拡大した」が8%、「変わらない」が39%、「縮小した」は53%と約半数を占め、経年変化は殆ど見られなかった。
- 年代別では、若い層の「拡大傾向」と高齢者層の「縮小傾向」の差異が、数字として表れた。
- 生産品目別では、大きな差異は見られなかったが、帯地の「縮小」が60%に至り、他品目に比べ縮小傾向の高さが表れた。（※グラフ省略）



2 従事者の状況

=若い層の不足感顕著=

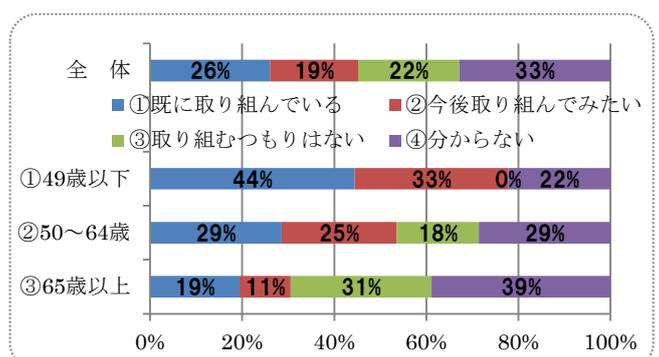
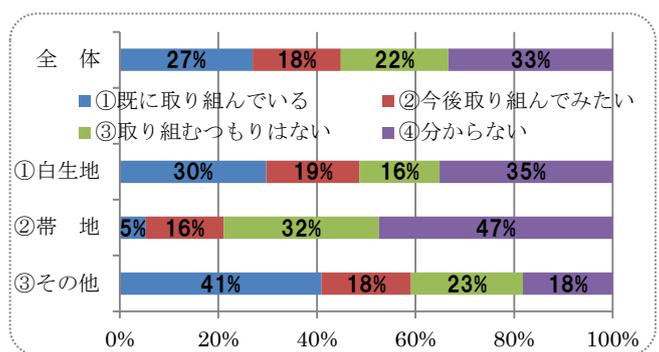
- 「不足気味」との回答は全体で51%。ここでも若い層では「不足気味」とする答えが6割を超え、65歳以上では4割を切った。
- 生産品目別では、大きな差異は見られなかった。（※グラフ省略）
- 「不足気味との回答者」にその対応を尋ねたところ、全体で「新しく確保したい」が46%、「現状で頑張る」が41%、「縮小せざるを得ない」が13%となった。また、年代別では、64歳以下の「新規確保希望」は65%を占めた。（※グラフ省略）



3 新しい取組への対応

=「若い層」、「白生地・小物等」積極的=

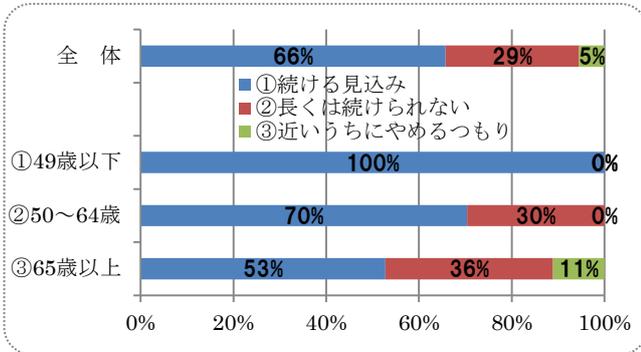
- 全体では、「既に取り組んでいる」が27%、「今後取り組んでみたい」が18%と、積極回答が45%となった。
- 生産品目別の積極回答は、小物等その他が63%、次いで白生地が49%、賃加工が多くを占める帯地では21%であった。
- 年代別の積極回答は、49歳以下が77%、50～64歳が54%、65歳以上が30%となり、ここでも若い層の積極姿勢が表れた。



4 事業継続見込

=「続ける見込み」2/3、若い層ほど高く=

- 全体で「続ける見込み」が66%を占め、「近いうちにやめるつもり」は5%にとどまった。また、年代別では、若い層ほど継続意欲が高かった。
- 生産品目別では、小物等その他の「続ける見込み」が78%と高く、白生地と帯地は60%弱で同程度であった。(※グラフ省略)

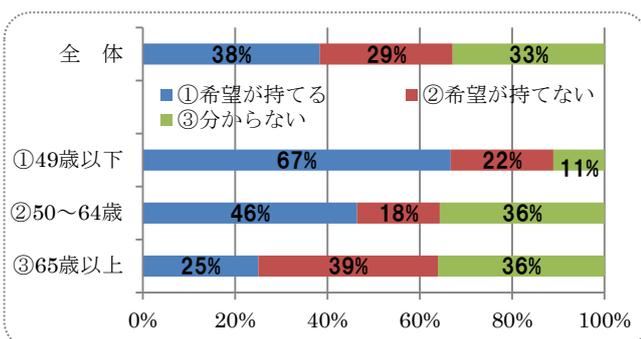
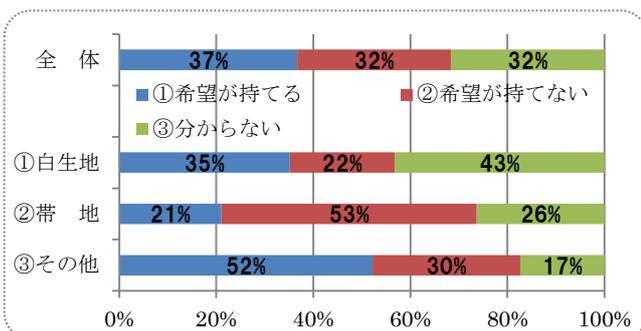


Ⅲ産地調査

1 丹後産地の将来展望

=約4割「希望持てる」、若い層では6割超=

- 今回の調査では、初めて「丹後産地の将来展望」について、「希望が持てる」、「希望が持てない」、「分からない」の3択形式で尋ねた。
- その結果全体では、「希望が持てる」が37%、「希望が持てない」、「分からない」が各32%となった。
- 生産品目別では、小物等その他で「希望が持てる」が半数以上の52%を占め、「希望が持てない」は帯地で半数以上の53%となり、織工賃主体の展望の厳しさが窺われた。
- 年代別では、若い層ほど「将来に希望を持つ」という傾向が数字(49歳以下67%)として表れた。



※年代不詳分の回答を除いたため、全体割合に差異があります。

◀「希望が持てる」理由(自由記述から抜粋)

- ・ものが作れる産地は強い。強くなければダメ。
- ・丹後の素晴らしい技術力+アイデア・新商品開発・流通変革等で、「シルクのまち丹後」として大きく広がる可能性を持っている。
- ・若い世代が頑張っており、絹織物産地としての知名度、ブランド力も見えてきた。生産者間の横の連携も強くなってきた。
- ・国内生産量の減少と海外からの輸入減等で、需給バランスが合ってきた。「言い値が通る」時代になる、時代にしていく。
- ・希望を持たなくては続けられない。 など。

◀「希望が持てない」理由(自由記述から抜粋)

- ・織り手の高齢化と後継者不足。
- ・工賃が安過ぎて、若い人ではやれない。
- ・織機や部品の老朽化対応と修理費負担が多大。
- ・和装需要そのものの減少。
- ・生糸輸入の先行き不安。 など。

◀行政・関係機関への要望(自由記述等から抜粋)

- ・京都府と市町連携の「伝統産業生産基盤支援事業費補助金」による支援の継続。
- ・織り技術継承のための人材育成支援。
- ・整経等技術者・技術力の確保サポート。
- ・廃業による織機、部品等のリユース支援。
- ・新しい市場開拓へのサポート。
- ・「世界一の絹織物産地」の発信支援。
- ・「シルク資料館」の建設。 など。

◀第1部 終▶

◀第2部：聞きある記▶

I 各取組を紹介します(訪問順)

= 10人の皆さん それぞれが得意・強みを生かし「常に前進」 =

①絢和 竿山 幸司さん(与謝野町)

2年前、約20年間勤めていた生糸関係の問屋を退社。それまで会社が丹後で行っていた業務の一部をそのまま受け継ぎ、室町取引先をベースに紋織物製造販売を開始。取引先の商品コンセプトをしっかりと表現出来るよう「紋様の細部までこだわって作り込んでいる」、その秘訣は「お客様や加工先、紋紙屋とのコミュニケーションに尽きる」とのこと。

今後に向けては、「ご縁をいただいているお客様との生産・取引のベース」に寄り添う。その一方で「お客様の目線も変わってきた」、「和装・洋装問わず丹後の同業者との情報交換」を大事にしながら「新たな展開も模索したい」と話されました。

②(株)吉村商店 吉岡 均さん(京丹後市)

天保元年に峰山町で創業以来190年間、白生地製造販売のスタイルを変えることなく展開。現在は京

都市内に本社を置き、本店では仕入販売部門、峰山支店では生産販売部門を、関連製織会社とも連携しながら、それぞれ独立採算で運営しています。

峰山支店では、紋織物等の白生地生産が7割、ほか特殊指定品の買戻しやフリー仕入が3割。丹後の生産が減る中「注文に追いつかないほど忙しい」、生糸価格の高騰に対しては「製品価格に転嫁しなければますます生産が減る。その意味では今はチャンス」。今後は「直通化やオリジナル染にも力を入れ、地力ある経営を継続したい」と話されました。

③中久織物(株) 中西 啓一さん(京丹後市)

20年ほど前に「生活が出来る織物屋」を目指して、西陣帯地メーカーの下請け製造からの脱却を決意。自分が帯メーカーとなり「糸を買って、染めて、織る」、そして「出来るだけ小売りに近い所と取り引きする」という経営に転換されました。

現在は、「企画」「作る」「売る」の三者連携の取組を中心に「作り手」の立ち位置を確立、「これが生産の7割を占めるようになった」とのこと。「西陣メーカーとの取引もあるが、低い工賃では引き受けない」、「10軒の出機さんと一緒になって、良いものを織る」、そして「みんなが生活出来る機織りに向けて頑張っている」と話されました。

④松田織物(有) 松田 忍さん(京丹後市)

西陣での修業を経て、25歳のときに帰郷。帯代行店として140台を動かしていた家業を継がれました。そのときに考えたことが「このまま続けても5年持つかどうか」、それなら「残すのではなく、新しく始めよう」、そのためには「能力のある出機さんに投資して、自社ブランドを」という気持ちで行動。

以来17年間、現在は「出機20軒・40台をベースに、振袖用帯に特化」、デザインも配色も自分で行う「自社ブランド帯が6割以上」になった。モットーは「データや情報収集で先を読む」、そして「出機さんとの気持ちを一つにし、家業として成り立つ工賃確保に心がけている」と話されました。

⑤(株)二条丸八 坪倉 良夫さん(京丹後市)

同社は「和装婚礼衣装」に特化して、「自社ブランドの製造・卸売」、「リ・レンタル(貸衣装店・ホテル等へのレンタル)」、再生・クリーニング等の「メンテナンス」までを行う総合企業です。

これまで、丹後工場として「主力商品の製織管理」を担当する中で、3年前に出機の高齢化に対応して「自社工場」を建設。新たに若手デザイナーや織り手を採用し、京都府の研修等で人材育成に努めているとのこと。今年1月からは「丹後織物研究所」として改称、名前だけでなく「デザイン力もブランド力も高めたい」、そして「地元の方とも協力し合って、丹後を伸ばしていきたい」と話されました。

⑥(株)アシヨネ 足達 明さん(京丹後市)

創業2百年近い歴史。変わり無地、紋意匠等の白生地を主体に、撚糸から整経までを自社で行う一貫

生産が強み。出機の廃業に伴い約10年前に内工場のみ経営に。現在は、近年譲った後継者と従事者12人、織機48台で「しっかりした生産体制・市場調査・取引先」をモットーに頑張っておられます。

取引は、室町の間屋1社を柱に「商品開発も一緒に考え合うなど、がっぷり四つの付き合い」とのこと。先代からの「隆盛時にこそ、おごらず普通の生活を」という教訓が「今に生き残ってきた一つの糧」。これからは「従業員や丹後産地、地域社会への恩返しを、より考えていきたい」と話されました。

⑦谷勝織物工場 谷口 能啓さん(京丹後市)

大学卒業後、京都で4年間修業、12年前に帰ってきて父親と一緒に頑張っておられます。経営の特徴は、自前の八丁撚糸を使った無地白生地生産。その「風合いの良さ」が得意・強みとなり、近年は「取引先からも注目」を受け、受注量も「全体として、安定から上がり傾向にある」とのこと。

現在は内機と出機での生産ですが、「出機の廃業は避けられない課題。現実的な選択として自社工場充実が迫られる」。また、今後は「経営者と職人の両方の立場を大切に」、「若い人の働く場として、声かけられる会社」を目標に、少しプレッシャーはあるが「信用と腕を磨きたい」と話されました。

⑧(有)梅徳機業場 梅田 幸夫さん(与謝野町)

4代目として36年前にこの仕事に就き、「和装小物の白生地生産一筋」でやってこられました。この間、風呂敷はショール地に、兵児帯はショール裏地などへと変遷、現在では無地帯揚げが全体の9割以上。帯揚げには「経糸に金糸や紬を入れるなど工夫もしている」、「輸入と国内生産の減少で、近年やっと商売になってきた。在庫も殆どない」とのこと。

強みは「小回りのきくものづくり」。培った「技術力」と家族3代夫婦・従業員で行う「自前の撚糸・整経・織」とで、「得意先と即決のやり取りが出来る」、また「近年帰ってきた息子夫婦が一生懸命。描いてきた夢が現実になりそう」と話されました。

⑨芝井(株) 芝井 公二郎さん(与謝野町)

平成元年に勤めていた織物会社を辞めて独立。以来30年間、いろいろなチャレンジや失敗も経験しながら現在に。ピーク時は白生地生産で出機100台を動かしたが、今の出機7軒・織機42台が一定落ち着いたところ。昨年4月からは、東京で修業していた息子さんが一緒に頑張っているとのこと。

取引先は、室町主体に十日町、東京など。「出機の技術力をベース」に「勝手に作って売り込む」という「提案型の取組」を展開。また、息子さんには「東京の作家とのタグなど新取組を一任」、将来は「従来取引と直取引のミックスバランス」で「需給の波や諸情勢を見極めて進む」と話されました。

⑩堀井織物工場 堀井 滋之さん(与謝野町)

「35年前、先代から3代目を受け継いだ」、「今は、4代目になる息子も一緒にやってくれている」。

この間、出機の高齢廃業に伴う「完全内工場化への転換」、さらには室町取引先からの声かけを受けての「無地白生地から夏物（紋紗）への転換」と変遷してきました。「夏物を扱っているところが少ないこともあり、近年はずっと忙しい」とのこと。

現在は、女性のパートさん4人が、1日2交代で織機15台をフル稼働。「何かトラブルがあれば家の者で対応するが、みんな本当に良くやってくれている」、今後は、息子さんと一緒に「広幅織機でボリュームゾーンもやっていきたい」と話されました。

II 共通の話題・思いを紹介します

10人の方々の聞き取りの中では、全体に通じる話題や思いについてお話しがありました。

これらを寄せ集めて、お聞きした方々の言葉としてご紹介します。

=生糸価格の高騰と製品価格への転嫁=

- 昨年の夏以降、生糸の輸入価格が急騰している。要因の一つは、中国の急速な経済発展によるマユ生産農家の減少。二つは、中国国内の需要（布団・ブラウス等）の増大。三つは、インドへの輸出の増大。これらに加えて、日本の手間がかかる注文内容を嫌がる傾向が絡んでのことだろう。
- これまでも人件費高騰等で値上がりしてきたが、今回の要因は構造的な事柄で、長期化する懸念がある。生産基地だけでなく、和装業界全体にとって大きな課題である。
- いずれにしても、産地としては、原料のアップ分を「製品価格に上乘せ」すべき。特に、品薄感のある今は「それが言える状態」、また「言わなければダメ」である。

=景況感の好転には「三つの要因」？=

（「景況感好転」のアンケート結果に対して）

- 一つは、昨年夏以降の「生糸価格急騰に上げ止まりが見えにくい」状況を受けての「仮需要」の発生があるのだろう。
- 二つは、中国の白生地生産の撤退による「輸入量の減少」と、高齢化と後継者不足で歯止めのかからない「国内生産量の減少」が重なり、品物が需要に追いつかない流れになりつつある。このことからの「実需要」の発生もあるのだろう。
- さらに、生糸価格の右肩上がりが続くときの「タイムラグ」から生じる利益感もあるのでないか。（※製品販売時点の生糸相場と実際の生糸仕入価格の差異から生じる一時的な利益感）
- これらが、互いに絡み合って、近年で最も良い景況感を生んでいるのだろう。
- いずれにしても「仮需」や「タイムラグ利益感」に惑わされることなく、地に足つけてしっかりと対応していく必要がある。

=自社工場化への流れと行政支援=

- 出機の高齢廃業はまだ続く。歯止めには、若い人が生活出来るレベルの工賃が必須。それでも、ゼロからでは、建物・機械等の初期投資は大変。
- これからの道筋は、自社工場化を考えていくしかないだろう。そのときには、行政等の支援制度を活用したい。
- 行政支援は「守りの補助」だけでなく、「攻めの取組への補助」も充実してほしい。具体的には、自社工場化へのハード支援、新規雇用者人材育成へのソフト支援、この両輪の支援充実を望む。
- ただし、経営者が何かにはチャレンジをするとき「補助金があるから」でなく、向かうべき姿をしっかりと描いた上での「補助エンジンとしての活用」でなくてはならない。

=丹後産地にチャンス到来=

- 和装需要低迷の最大要因は生活スタイルの変化、加えて「レンタルの出現」も主因の一つと言われてきた。しかし今では、レンタルがなければ成り立たないほど生産が落ち込んでいる。
- 国内生産量の減少と海外からの輸入量の減少で「ものを作るところの重要性」はますます高まっている。これは、低迷の一途をたどってきた丹後産地にとって大きなチャンス。
- 10年来「求評会」をじっくり見てきたが、「さすがに生き残ってきた機屋だけはあるな」とその技術力に感心している。
- 帯の世界でも「西陣と丹後の関係」は改善してくだろう。
- これからは担う「若い人が大いに力を発揮出来る流れ」になってきた。今の我々が「これからどのように対応していくか」にかかっている。
- それぞれが「自分の強み」を生かして「良いもの」を作り、足腰が強く、生活が出来る「シルクのまち丹後」を確立していくべき。
- これからは、和装業界全体の流通革命も進んでいくだろう。
- 丹後には「京都は親分」という気持ちが染みついてきたが、これからは「対等の関係」。「京都との共存共栄」と、丹後自前の着物・帯・小物セットの「丹後発ブランド」でやっていけたら。

《第2部 終》

=====
平成30年(2018)3月
《調査・編集・発行》
公益財団法人京都産業21北部支援センター
〒627-0004
京都府京丹後市峰山町荒山225
丹後・知恵のものづくりパーク内
TEL：0772-69-3675 FAX：0772-69-3880
E-mail：hokubu@ki21.jp
=====