

◆概況

○一昨年秋口に起こった『リーマン・ショック』の影響は日本にも大きく波及し、日本経済はデフレ基調に陥り、景気の悪化が消費者心理を急速に冷え込ませている。

○和装業界では、販売低迷から催事・小売店舗の減少・縮小が進み、生産・在庫調整が盛んに行われた。また、高・中級品の販売不振、上代の下落、委託の蔓延、原料高・製品安、更に昨年12月からはローン規制も強化されるなど、『産地メーカー』『流通』『小売』の全ての段階において、売上・利益確保の両面で大苦戦することとなった。

○しかしながら、昨年秋以降、減産の影響等により現物が市場から無くなるといった現象が生じ、品薄感から価格が上昇する商品(四丈物の三越など)も出てきた。また、ここにきて、百貨店・大手スーパー売上の前年同月比のマイナス幅も縮小してきている。更に各種経済関連報告等でも「景気は持ち直し傾向にある」としている。和装業界関係者の中にも、「業界の淘汰も進み、和装市況も底打ちしたように感じる」「量的には下げ止まり、踊り場にあるのではないか」といった声も聞かれた。

○現在、和装商材は物販とレンタルに二分化され、物販では高級品と値頃品(量販品)に二極化している。業界規模が縮小し、動く商品数量も大幅に減るとなれば、流通も粗くなり、各段階とも従来どおりの業態では立ち行かなくなりつつある。

○今後の展望・展開等について経営者の方に向ったところ、「従来の専門(繊維関連)にこだわらず、多角的に、かつ前への販売に力を入れていきたい」「今後は、国内産地を包括するようなグローバルなグループ化が必要ではないか」「和装振興には着物のメンテナンスが不可欠であり、そのためには作業内容の基準や価格の均一化を図るなど、安心して依頼してもらえるような体制づくりが求められる」といった意見があった。

◆流通・販売

○景気悪化やローン規制強化等の影響を受け、高額品は売れず、値頃品中心の動きとなっている。

○川下では、委託9、買取1の割合で流れている。

○着物愛好家は『タンスに無い商品』を求めているが、減産や在庫調整、生産基盤の脆弱化等によって多品種ではなく小品種化してきており、適確品を揃え難い状況にもなっている。

○前売筋には、小売から「良い品を低価格でほしい」「良い品を貸してくれ、売り方を教えて」との声が寄せられているが、一方で小売にも提案力や和装センスが求められるところである。

○販促経費削減は、どの会社でも経営課題の一つである。そこで、あまりお金をかけずに商品の露出度を高めるようと、テレビ番組に衣装を提供するといった、言わば『マスコミ利用戦略』に取り組む企業もある。

◆生産・商品

○振袖は、成人人口の減少やレンタルへの移行、またインクジェットでの作り過ぎの感も否めず、物販は数量・価格とも昨年以上に厳しくなりそうである。なお、18歳成人制が検討されているが、実現するとなれば、和装業界には大きな痛手となるだろう。この年齢は、大学受験や就職活動に忙しく、振袖にまでなかなか頭が回らない。

○値頃な振袖・訪問着のセット物では、製織(精練は国内)・染色・縫製を海外で行うなど、価格対応を図った物も多い。

○インクジェットの商品には、後加工として刺繍や手描、金彩加工等を附加した商品も見られる。

○古典柄には国産生地を、ハデ柄には輸入生地を使うといった傾向が見られる。また、絹100%といった『こだわり』は薄らいでいる。つまり、消費者が求める、市場ニーズに合致する『ものづくり』が求められてきている。

○昨年来、生糸価が1,000円/kg程度値上がりしている。価格転嫁は、『無地』では十分ではないものの一定反映されてきているが、『紋生地』は厳しい状況にある。また、新しい企画物ほど糸価を反映し易く、定番品(レギュラー品)は難しい。

○丹後産地に対しては、「地紋など、白生地にこだわった“ものづくり”を続けてほしい」「染屋の腕が活かせる白生地を残してほしい」といった要望や、「白生地の究極の課題としては、①“シワにならないこと”、②“縮まないこと”」を再度求められた。

◆西陣メーカー

○平成21年(1～12月)の西陣帯地推定出荷数量は74万6,500本で前年比86.1%、推定出荷金額は184億6,000万円で同91.6%となった。帯地生産は、昭和50年の862万本をピークに、平成10年には200万本を割り込み、以来11年間で4割以下にまで減少することとなった。

○商況は着尺と同様に高額品が苦戦する中、荷動きの中心は値頃品である。特に、振袖セット用値頃帯では供給できる機業も限られ品薄感も出るなど、市況悪の中にあっても健闘する機業が一部に見られる。

○上代は、用途(フォーマル、カジュアル)、品格(値頃～高級品)にかかわらず、総体的に下落傾向が続いている。

○西陣親機では、採算確保に苦慮しており、販促経費の抑制や在庫負担軽減のため一部商品を見切り処分したり、また浮割合を高めるといった対応を迫られるなど、その経営環境は非常に厳しい。

○生産面においては、販売不振による生産調整に加え、織手の高齢化や後継者難が顕著である。また、機料品の枯渇が懸念され、関連業種の転廃業等も相次いでいる。産地の縮小が進む中、将来の『ものづくり体制』の維持・確保が、不安視されてきている。

調査機関：(財)京都産業21北部支援センター
調査日：平成22年3月5・18・19日

