

◆概況

○内閣府の9月の街角景況によると、2ヶ月連続で悪化している。要因としては、尖閣諸島や竹島の領有権問題が影響して旅行需要などが減少、消費や企業活動の意欲が冷え込み「景気はこのところ弱まっている」との判断である。

○和装市場でも長期の消費低迷と市場の縮小が続いている。室町も西陣も7月～9月の商いができておらず苦戦の状況であり、特に盆後からの和装小売店の倒産の件数が増加している。如何に末端の消費が悪いかを物語っている。

○市況が悪く売れない状況と、物が作れない状況の中でバランスが合ってきて全体が縮小している。同業者の廃業によって競争が無くなる。他社が廃業することで自社が生き残れていると言う複雑な状況である。

○商いの仕方も店頭型から催事型に代わり、メーカーと小売店の直接取引が進んでいる。小売店は在庫を持たない商いで、商品を借りて売り上げを作る、リスクを持たない形へと変わっている。そのためメーカーのリスク負担が大きくなっている。

また、前売りも新しい商品を求めて、産地機業との直接のものづくりに動き出している。そこで、新しい産地ブランドを確立するため、重み付けを求める求評の機会や方法の要望が聞かれた。

◆流通・販売

○きものユーザーが減少する中で、レンタル・低価格品での対応が多くなっているため、小売店は厳しい。

振袖は、例年一定の数量が見込める商材であるが、このシーズン室町の大手数社は大幅な減産となっている。海外生産の工場も閉鎖の動きがある。せめてもの動きとしてレンタル用・スタジオ用がある。しかし、スタジオ用も行き渡った感がある。問屋・小売の在庫は少なくなっている。

○大きな商いはできないが、消費者の中には品質保証が効く良い商品を求めている。そのためには信頼できる機場を確保したい。機場から直に買うことで信頼関係を高めることができる。生産者の顔の見える取組にしたい。

半面、前売問屋は売値を決めているため、リーズナブルな価格を求めてくる。そこで安い生地を使うと染め上がりが悪く、難物も多くなる。デフレの現状の中で、海外の安い生地が出回っているが品質が心配だ。やはり、安心して使える白生地が求められる。

◆生産・商品

○良い品質の白生地が織れる機場を求めている。しかし、10台求めても7台しか確保できない。仕入れ先に悩む時代になってきた。丹後では出機の減少を補うため、自社工場に新たに織機を入れたと聞く。物が作れなくなると注文が来なくなる。生き残るためにはものづくりは必須である。

○最近の消費者は、意匠の説明をしても生地の柄を見てくれる人が少なくなった。そのため、紋紙代や織工賃など生産コストが高い紋意匠が売れにくくなっている。白生地の柄は、小紋・縞・古典などの柄行きが多いが、ここに来て大柄が求められている。

消費者も売る側も世代交代の中で目新しく見えるようだ。

○白生地は、糸価・織工賃・精練加工料など原価が分かりやすい。染め加工は多くの価値を生み出し利益率が高い。今後の生き残り策としては染め屋とどのように組むかである。

○染め加工の現場も職人が不足し、ものづくりができなくなった。従来は1～2ヶ月で上がったものが倍以上の期間が必要であり、商品が仕上がるスピードが遅くなっている。その現状を補うためインクジェットとの割合が多くなった。インクジェットに後加工をプラスすることで高級感やオリジナル性を高めているが、友禅や刷り友禅の技も必要である。蒸し・水洗の業者とも合わせてパートナーシップを取る必要がある。今後10年先に向けて自社専属の職人を持つことを投資と考えている。白生地についても危機感を持っている。丹後との交流を深めるなど多方面でのパイプを太くしたい。

◆西陣メーカー

○6月頃まではまずまずであったが、7～9月が悪い。西陣全体では前年対比10%減になると思う。心配事は、一般の小売店で商いができていない。小売大手(NC)でも来客が少なく淋しい数字の報告となる。生産量はピーク時の20分の1程度となるであろう。

焦って売っても値が通らない。古典柄は流行がないことから在庫が持てる。在庫の持てるメーカーでないと西陣では生き残れない。

○しかし、中には昨年以上の利益で健闘している企業もある。その戦略は、①フォーマルからカジュアル、手織など全ての商品が作れ、催事展開でこぼれを少なくする②問屋は通さず、大手NCなど力のある先と取引する③きもの学園との取り組は、商品展開が継続的にできることなどである。

今後は「新しい織場の確保」「新しい売先」「ものづくり力の強化」が必要としている。西陣の親機はピラミッドの頂点にいる。関連業種の下支えがあって生産が維持できている。この関連業種の存続が大きな鍵となる。今後は分業が困難になる。一貫生産する体制づくりも検討されている。

○織工賃について、ガチャ織は、西陣出しで越単価11～12銭前後だと思う。内2割は代行店が取る。賃機には8～9銭が渡るはずだ。しかし、代行店の管理する織機台数が減っているため、代行店の取り分が多くなっているようだ。6銭では賃機は苦しいだろう。

※今回の調査では、縮小する和装需要の中で、高品質化による品質保証、生産体制の強化、新しいパートナーや販路など室町や西陣の信頼の再構築に取り組む「大きな変革の時」と感じた。過去を振り返るのではなく、前を見て善後策を練るなど機を見て敏に動くことが必要である。