

丹後織物業の景況・動向調査結果

調査対象	丹後地区内の織物事業者（「丹後織物工業組合」に加入する親機事業者）	
調査期間	平成 26 年 12 月～平成 27 年 2 月	
調査方法	アンケート調査	郵送：203 事業者 ⇒ 回答：85 事業者(41.9%)
	聞き取り調査	訪問：8 事業者（白生地 3、帯地 2、その他 3）
回答者の概要	市町別	*京丹後市:45% *与謝野町:53% *宮津市:2%
	従業者数	*1～4 人:74% *5～9 人:14% *10 人以上:12%
	生産形態	*内機・外機ともあり:49% *内機のみ:21% *外機のみ:30%
	生産品目	*白生地:42% *帯地:31% *その他(服地・小物・その他):26%
	後継者	*いる:29% *いない:46% *まだ分からない:25%

調査機関：公益財団法人 京都産業 21 北部支援センター

《はじめに》

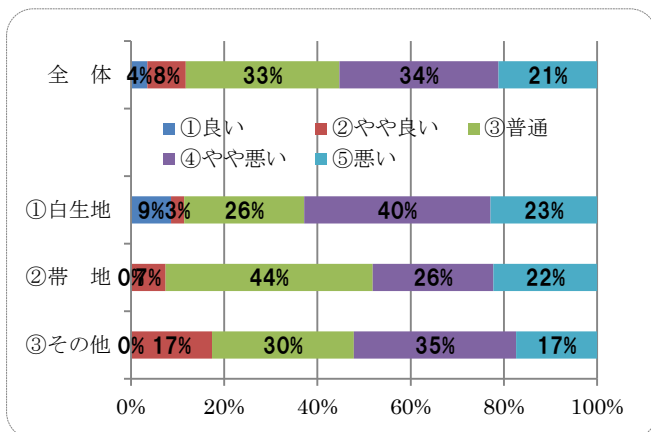
- 昔 2 兆円産業といわれた和装産業は、生活スタイルの変化による需要そのものの減少、加えてレンタルの増加や生糸価格の高騰などにより、今では最盛期の 10 分の 1 まで縮小している。
- このように、構造的な低迷状態が続く中で、京友禅や西陣織を支えてきた丹後の織物業は、その存続自体が大きな課題となっている。
- 今回の調査結果は、アンケートへの回答を「アンケート結果」として、アンケート自由記述及び訪問による聞き取り結果を「聞きある記」としてまとめた。

《アンケート結果》

1 景況感

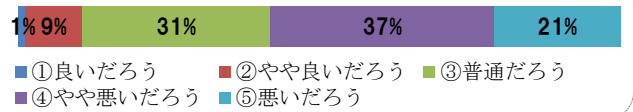
①平成 26 年の景況感

- 1 年間の景況感は、「良い」「やや良い」を合わせて 12%にとどまる中で、「やや悪い」「悪い」を合わせると 55%にのぼり、非常に厳しい状況が浮き彫りとなった。
- 生産品目別にみると、「やや悪い」「悪い」の回答は、白生地が 63%と最も高かった。



②平成 27 年の景況見通し

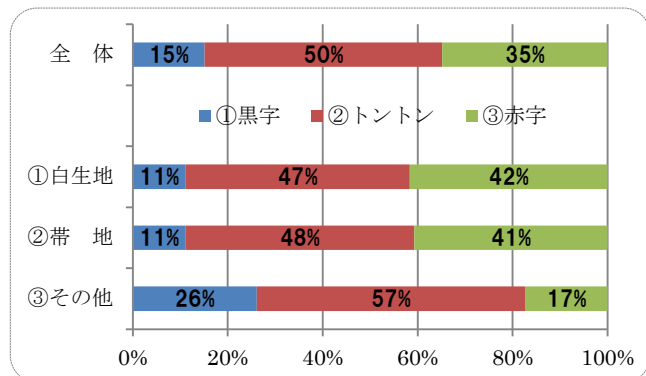
- 景況見通しについては、「良い」「やや良い」が 10%・前年比-2 ポイント、「やや悪い」「悪い」が 58%・前年比+3 ポイントと明るい見通しは得られなかった。



2 採算状況と生産受注

①平成 26 年の採算状況

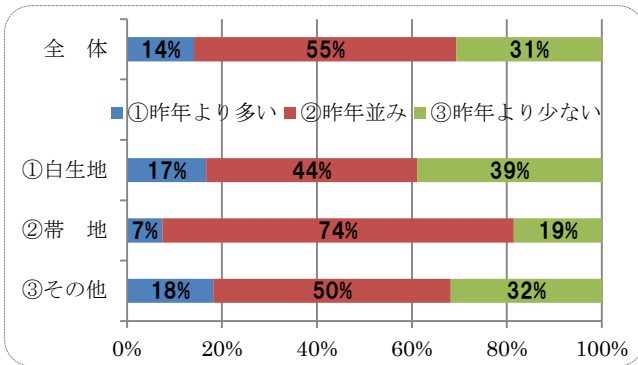
- 採算状況は、全体で「黒字」が 15%、「トントン」が 50%、「赤字」が 35%であった。
- 生産品目別では、白生地と帯地が「黒字」約 10%、「赤字」約 40%とほぼ同じ状況であったが、その他(服地・小物等)については、「黒字」26%、「赤字」17%と他に比して堅調な状況が窺われた。



②平成 26 年の生産・受注

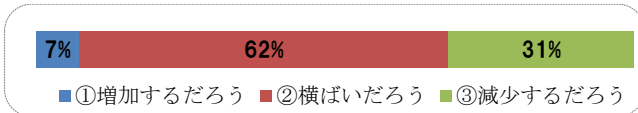
- 生産・受注量は、全体で「昨年より多い」が 14%、「昨年並み」が 55%、「昨年より少ない」が 31%であった。

●生産品目別でも大きな差異は見られなかったが、帯地では「昨年より少ない」が19%と低い割合であった。



③平成27年の生産・受注見通し

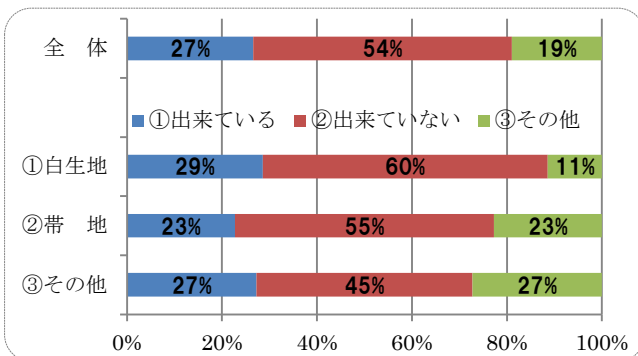
●生産・受注見通しについては、「増加するだろう」が7%にとどまり、「横ばいだろう」が約60%、「減少するだろう」が約30%であった。



3 原料高の製品転嫁・資金繰り

①原料高の製品転嫁

●全体では、「出来ている」が27%、「出来ていない」が54%、中でも白生地では「出来ていない」が60%を占め、生糸等の原料高を販売額に転嫁できていない状況が表れた。



②平成26年の資金繰り

●1年を通じて、資金繰りの「悪化」が全体の1/3を超えた。



4 内機・外機の従業員数等の状況

①内機内の従業員の状況

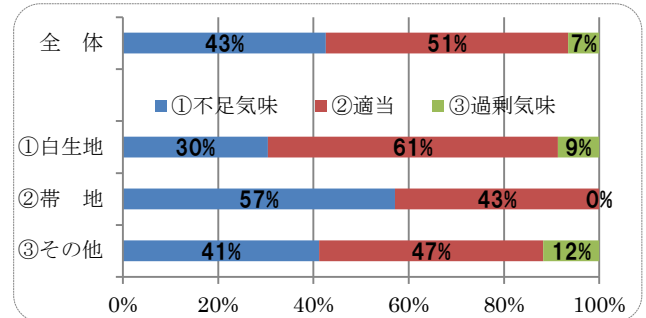
●全体で、「不足気味」が29%、「適当」が66%で、「過剰気味」は5%とほとんどなかった。



※「不足気味」との回答者のうち、「新しく確保したい」が50%、「現状で頑張る」が38%、「生産を縮小する」は6%とわずかであった。

②外機の軒数の状況

●全体では、「不足気味」が43%、「適当」が51%であったが、西陣との取引が中心の帯地では「不足気味」が57%を占めた。

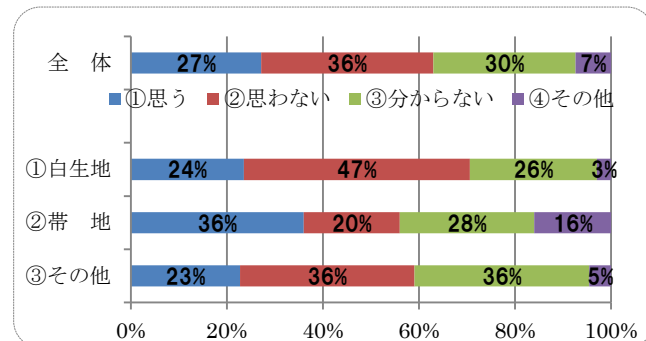


※「不足気味」との回答者のうち、「新しく確保したい」が48%、「現状で頑張る」が36%で、ここでもこの2項目が大半を占めた。

5 最低工賃アップ・事業継続見込み

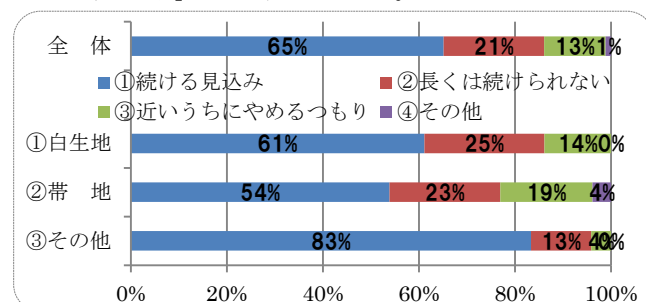
①最低工賃アップの活性化への寄与

●全体では、寄与すると「思う」が27%、「思わない」が36%、「分からない」が30%と概ね1/3ずつに分かれた。なかでも、帯地では「寄与すると思う」が36%を占め、織工賃が重要なウエイトを持つことが表れた。



②事業の継続見込み

●全体では、「続ける見込み(5年以上)」が2/3を占めた。なかでも、「その他(小物等)」では「続ける見込み」が80%を超えた。



《聞きある記》

1 現状・課題等

①白生地

●価格転嫁できない原料高

近年の円安による原料高（生糸価格の高騰）を販売価格に転嫁できない状況が続いている。このことが、白生地事業者にとって最大の厳しさであると共通して語られた。

⇒変わらぬ上代と生産コスト高騰のしわ寄せは、生産の各段階（織り・染め等）に生じている。

●業界全体の悪循環

振袖のレンタル増加、訪問着の売れ行き低調等による需要の総量減の中で、業界全体が悪循環になっている。

⇒小売りが、買い取り方式でなく、売れて初めて支払いとなるストック方式をとるため、全体の資金繰りが困難になっている。

⇒出機の高齢化による縮小・廃業で、生産が減少しているにもかかわらず、需要（生産注文）の不足感が届いてこない。

●とどまらない出機の減少

出機は、高齢化と機械老朽化による修繕料の負担増で、確実に減少していく。

⇒この先 10 年程度は何とかしのげるかも知れないが、その先は見通せない。

⇒出機対応の方が経費面でやりやすいが、内機対応に移行しなければ存続は困難であろう。

⇒織工賃アップは、後継者のあるところには効果があると思われるが、後継者のない高齢者には大きなインパクトにならない。

⇒技術力のある出機は、受注先からの指名もあり、その技術力の有無も大きく影響する。

●小ロット生産と新しい取引

5 反～10 反単位の小ロット・多品種型に移行していく流れにある。

⇒500～1000 反の大ロット商品は、安くしないと売れないので厳しい。

⇒小ロットの製品はコストもかかるが、流通のコミュニケーションを深めて直接取引を構築することで、利益率も高くなる。

⇒流通の殆どが室町生地問屋への卸販売だが、全体のパイ縮小と原料高騰の中で、その前へ行く中抜き取引も増えてきた。

⇒こうした流れは、ガラス張りの了承事項であり、そのバランスをどのようにとるかで、双方の生き残りにつなげていく。

※生地問屋との信頼関係から、中抜き取引は行わないという事業者もあった。

②帯地

●織り手不足が最も深刻

帯業界では、今後の織り手（出機）減少の流れが最も深刻な問題。特に、聞き取り先の代行店では、現在の景況の悪さに加えて、非常に厳しい状況が語られた。

⇒出機の高齢化による廃業の増加で、受注生産が予定どおり進まない。技術力が低下してきており、高級品が織れなくなっている。

⇒織機の故障も多く、修理費用との関係で廃業を判断する人も増えている。

⇒資金面で助けたいが、厳しいのが現状。機械と人への投資とその回収を考えると、新しい織り手の育成はハードルが非常に高い。

●内工場拡充の動き

出機の高齢化、技術力の低下等に対応するため、内工場の充実に取り組む事業者も現れている。

⇒織機の増設は、丹後の廃業機械で対応。

⇒I ターン等の若い従業員を確保。

⇒簡単なもの・大ロット商品を外機（出機）で、小ロットの高度なものを内機で対応。

⇒一部の西陣メーカーとの取引形態を、工賃方式から 1 台・1 月いくらの定額方式に改めたことにより、給料の安定化につながり、若い従業員の育成がしやすくなったとの声も聞かれた。

③その他（服地、風呂敷、ネクタイほか）

●それぞれに厳しい状況の声

服地、風呂敷、ネクタイ、着尺等の事業者からも、それぞれに厳しい状況が語られた。

⇒織手の高齢化が進み、若い織手が不足。織機老朽化による故障も問題。新しい技術に対応するためにも、後継者育成が大きな課題。これまでの 50 年間と同じ工賃では、後継者は出来ない。

⇒付加価値の高い品物は、販売量が限定される。海外向けの商品製造では、利益が確保できない。

⇒織物製品の単価が、小売りの段階で先に確定して、それから逆に生産サイドの額が決まってくるような状態では、良くなるとは思えない。

●厳しさの中でもチャレンジ

[訪問先3事業者の取組を紹介]

①服地製造事業者

- ⇒ポリエステル婦人服に加えて、ふすま、壁張り資材や綿織物（高級シャツ地）も新しく展開している。
- ⇒海外（フランス）への高級シルク商品の販売も着手したが、まだまだこれから。
- ⇒平織では北陸の量産型に太刀打ちできないため、強撚・小ロットものに移行していく。

②風呂敷製造事業者

- ⇒風呂敷白生地3~4割。風呂敷完成品6~7割。
- ⇒約20年前の会社危機状態のときに、インターネット販売を導入。
- ⇒サンプル作成・注文販売の流れの中、経費・手数もかかり薄利。販売量も少なく大変だが、企画会社、デザイン会社、生協等「BtoB取引」にウエイトを置きチャレンジしていく。

③ネクタイ製造事業者

- ⇒先代が、西陣賃機からネクタイ生地製造へ転換。現後継者が、数年前からネクタイ製品製造まで行うようになった。
- ⇒高速織機の導入により、1月2~2.5万本製造。
- ⇒企画・検品・織手等25人（平均年齢35歳前後）の従業員を抱えるまでに至った。
- ⇒大手洋服店と取引、流通経路・生産コストを最小限に抑え、納期、品質管理により信頼取引に心がける。
- ⇒糸購入から製品出荷まで約2か月間を要するため、その在庫金額は7~8千万円にのぼり、資金繰りはじめ余裕のない経営状態。
- ⇒ネクタイ市場の減少と競争激化をかいぐくっていくため、常に一歩先を見据えて、従業員と一緒に努力をしていきたい。

2 今後への思い・期待等

●和装はゼロにはならない

- ⇒和装需要は今後も確実に減るだろうが、ゼロになることはない。観光で伸びる要素もあり、どこかでとどまるだろう。
- ⇒一方で、海外産織物が縮小（中国産減少、ベトナム産増加）しており、北陸等の産地も縮小・廃止の流れにある。
- ⇒丹後も減っていくのは明らかだが、他産地の縮小の流れを見れば、現在の丹後産白生地40万反でも供給の不足感が生じるのでないか。
- ⇒そのときになって初めて、儲かる商売となり、後継者も現れてくるのでないか。

●後継者の育成確保がカギ

- ⇒出機廃業によって、丹後の白生地生産は、10年後

には現在の半分程度まで減るのでないか。

- ⇒出機の減少分は、親機が自社生産を増やし、自前で人材（技術者）を育成する必要がある。
- ⇒数年は赤字が続く厳しいだろうが、今後の生き残りはこの方法しかないだろう。
- ⇒トライアル雇用を通じて、若い従業員を育成確保する方法もある。募集すれば応募はある。

●下請けから開拓へ

- ⇒丹後には、技術力がある。京都の下請け時代から自ら開拓する時代に転換し、丹後産地のプライドを持って取り組んでいく必要がある。
- ⇒作る商品、売り方、得意先、これらの違いによって格差が生じてくる。
- ⇒新しい商品開発が必要。着尺、帯を問わず、完成品化して付加価値を付けることが必要。
- ⇒若い後継者は、そうした前へ行く取組が出てきており、産地にとっては良い方向である。
- ⇒従来型の流通と新しい流通のバランスで、京都と産地の関係を保っていく。
- ⇒丹後は、生産力と技術力を維持・充実していく。そして、丹後がなくなれば京都もなくなるという思いの中で、頑張っていきたい。

●「オール丹後」のチーム力

- ⇒個々事業者の「我がとこ意識」から、同業者間の「タイアップ意識」への移行。丹後が全体でタッグを組んでニーズに応じていくという「オール丹後」の取組が必要。
- ⇒大量の受注・求めがあれば、丹後全体でまとめて分担して対応していく。そのためには、丹後織物工業組合が要となる必要がある。
- ⇒丹後産地の生き残りの作戦として、実現すれば大きな成果につながるだろう。
- ※全国の産地とタッグを組むオールジャパンの対応も必要。

●行政等への期待

- ⇒若手後継者・技術者の育成確保への支援策として、「丹後・知恵のものづくりパーク」で、求職者又は新規採用者への「織物基礎技術習得訓練」を実施してほしい。
- ⇒織機の更新等にかかる京都府の助成制度を継続してほしい。
- ⇒丹後織物工業組合が経営する精練工場（中央加工場、岩滝加工場）の事業存続と効率運営を期待したい。

(以上)