

# 平成28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：180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28年12月～平成29年2月			
調査方法	アンケート調査	対象：180事業者 ⇒ 回答：84事業者(回答率:46.7%)		
	聞き取り調査	訪問：12事業者		
回答者の概要	市町別	*京丹後市:53%	*与謝野町:46%	*宮津市:1%
	生産形態	*内機のみ:33% *出機のみ:26% *内機・出機とも:41%		
	稼働織機	*1～4台:10% *5～9台:19% *10～19台:39% *20台以上:32%		
	生産品目	*白生地:48% *帯地:27% *その他(服地、小物、その他):25%		

[平成29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》

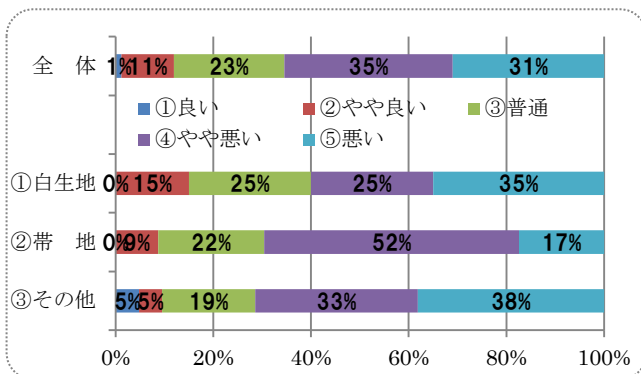
- (公財)京都産業21 北部支援センターでは、丹後地域の織物業の景況や動向等を把握するため、平成28年12月から平成29年2月にかけて「アンケート調査」と「聞き取り調査」を行いました。
- 丹後産地の平成28年白生地生産量は約31万反（前年比約4万反減・2年連続△12%）と依然として厳しい状況が続いていますが、今回の「アンケート調査」では前年調査に比べ景況感等に若干の好転が見られました。
- また「聞き取り調査」では12人の方々を訪問。それぞれの経営特徴を生かした様々な展開やチャレンジ、ブランド力を高める連携取組など、産地の明日への意気込みや努力の様子をお聞きました。
- その結果を、平成28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28年の景況感 =DI値-54も若干好転=

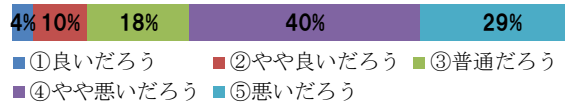
- 平成28年の景況感は、全体で「良い」「やや良い」を合わせて12%（前年比+7PT）、「やや悪い」「悪い」が66%（前年比±0PT）となり、その結果DI値は-54、前年値より7PT好転した。
- 生産品目別に「良い」「やや良い」「普通」を合わせた比率を見ると、白生地が40%と最も高く、昨年の29%を11PT上回った。逆に、帯地は31%と昨年の46%を15PT下回った。



#### 2 平成29年の景況見通 =少し和らぎ感=

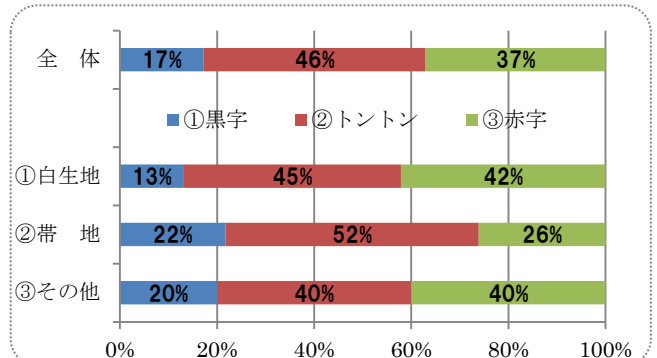
- 全体で「良いだろう」「やや良いだろう」が14%、「やや悪いだろう」「悪いだろう」が69%、DI値

-55の見通しとなったが、ここでも前年値より12PT好転、前年調査での非常に厳しい状況に対して若干の和らぎ感を表した。



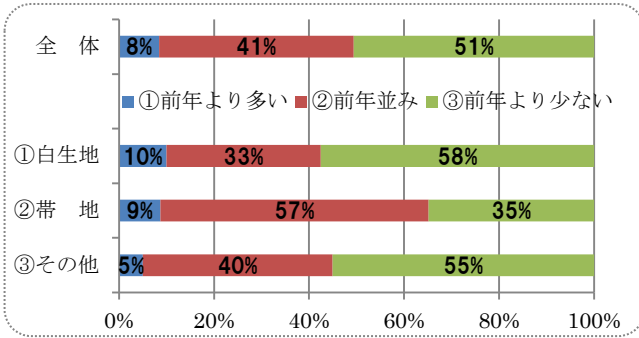
#### 3 平成28年の採算状況 =赤字が6PT減少=

- 採算状況は、全体で「黒字」が17%（前年比+1PT）、「トントン」が46%（前年比+5PT）といずれも増加、「赤字」は37%（前年比-6PT）と減少、赤字が1/3を占めたものの改善傾向が窺えた。
- 生産品目別に「黒字」「トントン」を合わせた比率を見ると、帯地74%、その他60%、白生地58%の順となった。



#### 4 平成 28 年の生産受注 =前年上回る減少傾向=

- 生産・受注量は、全体で「前年より多い」が8%（前年比-3PT）、「前年並み」が41%（前年比-2PT）、「前年より少ない」が51%（前年比+5PT）と、前設問の「景況感」「採算」での好転傾向に対して、前年を上回る減少傾向が表れた。
- こうした中でも、帯地は66%が「前年並み」以上を確保した。



#### 5 平成 29 年の生産受注見通 =半数が減少見込=

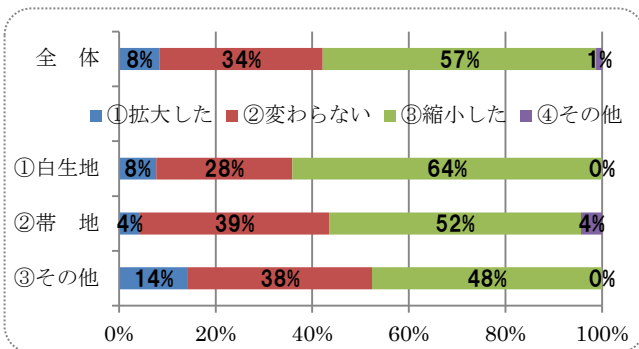
- 生産・受注見通しについては、「増加するだろう」が10%（前年比+5PT）、「横ばいだろう」が44%（前年比+1PT）、「減少するだろう」が46%（前年比-7PT）となり、前年に比して若干好転したが、「減少するとの見通し」が半数近くを占めた。



## II 経営調査

#### 1 近年の経営規模の変化 =過半数が規模縮小=

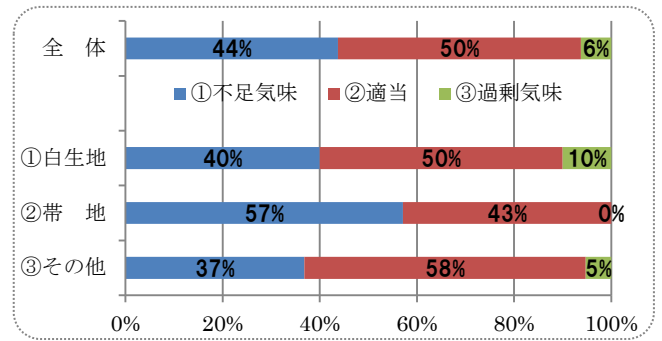
- 全体では、「拡大した」が8%、「変わらない」が34%で、「縮小した」が57%と半数を超えた。
- 生産品目別の「規模縮小率」では、その他が50%を割ったが、白生地は60%を超えた。



#### 2 従事者の状況 =帯地の不足感顕著=

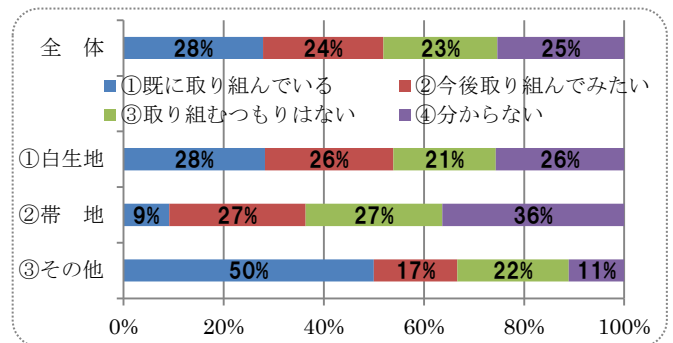
- 「不足気味」との回答は全体で44%、中でも帯地では57%が「不足気味」と答えた。
- 「不足気味」と回答した方にその対応を尋ねたところ、「新しく確保したい」が全体の61%を占め、

特に帯地では75%が「新しく確保したい」と回答した。



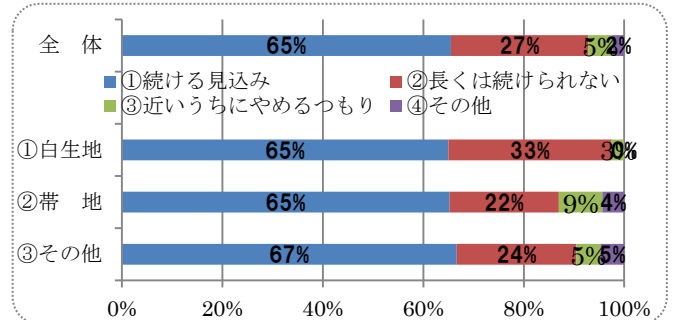
#### 3 新しい取組への対応 =半数以上が積極回答=

- 全体で「既に取り組んでいる」が28%（前年比+3PT）、「今後取り組んでみたい」が24%（前年比+5PT）と積極回答が52%にのぼり、前年を8PT上回った。
- 生産品目別の積極回答を見ると、その他が67%、次いで白生地が54%であった。
- 「最終製品の製作」「新製品の開発」「海外への販路開拓」「百貨店での常設展示」「他業種とのコラボ展開」など多数の具体取組が寄せられた。⇒第2部「聞きあろ記」でご紹介します。



#### 4 事業継続見込 =2/3が「続ける見込み」=

- 全体で「続ける見込み」が65%（前年比+6PT）を占め、「近いうちにやめるつもり」は5%（前年比-3PT）にとどまった。生産品目別では、大きな差異は見られなかった。



### Ⅲ産地調査

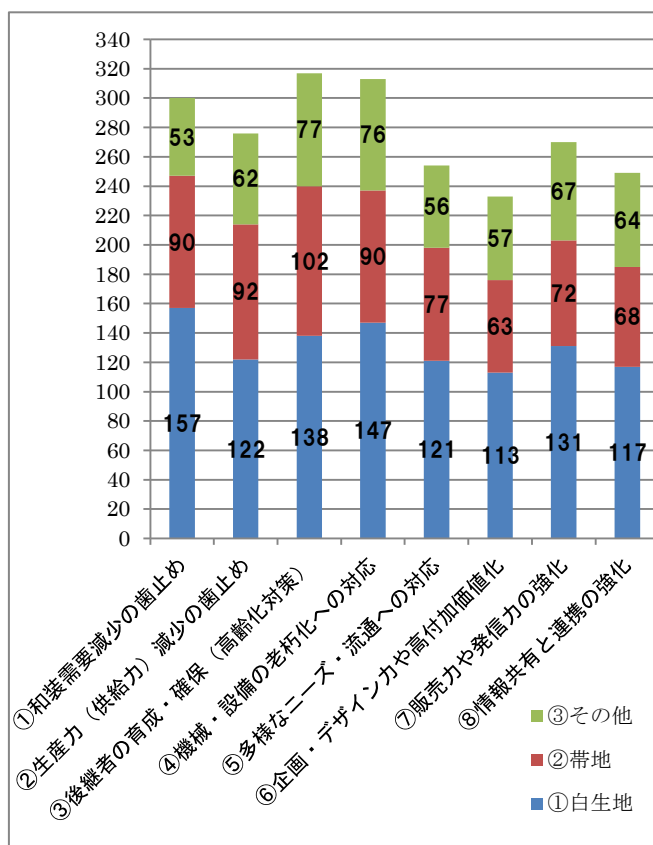
#### 1 今後の課題

##### =「後継者」「機械老朽化」に強い気がかり=

- 今回、丹後産地での次の8つ課題について、「非常に重要・気がかり(5点)」「まあ重要・気がかり(3点)」「それ程でない(1点)」として、それぞれ考えを聞いた。
- ①和装需要減少の歯止め
- ②生産力(供給力)減少の歯止め
- ③後継者の育成・確保(後継者対策)
- ④機械・設備の老朽化への対応
- ⑤多様なニーズ・流通への対応
- ⑥企画・デザイン力や高付加価値化
- ⑦販売力や発信力の強化
- ⑧情報共有と連携の強化
- その結果、全体で重要度点数の最も高かったのは、「後継者の育成・確保」、次いで「機械設備の老朽化への対応」、「和装需要減少の歯止め」の順となった。
- 生産品目別に見ると、白生地では「和装需要減少」、帯地、その他では「後継者確保」が最も高かった。また、帯地で「生産力減少の歯止め」が2番目に高く、白生地、その他で経営戦略面の「販売力・発信力の強化」に高い重要度が表れた。

##### 《8つの課題の重要度点数》

(非常に重要5点・まあ重要3点・それ程でない1点)



#### 2 産地のこれからへ(自由記述から抜粋)

##### (1)活性化への思い・提言

##### =自助努力と連携の強化=

- 和装メーカーなら、着物を着るところからスタートすべきでないか。
- 完成品をつくって小売と直接取引するなど、丹後の生産者はもっと前へ出るべきでないか。
- 技術力の向上と良い製品づくりで、自信を持って言い値を通していくことが大切でないか。
- 織物業と観光業が連携し、消費者を意識した販路開拓をしていくべきでないか。
- 丹後はシルクの生産基地として日本一。このことを行政と事業者が一緒になってアピールすべきでないか。
- 意欲あふれる若者のためにも、行政と関係機関が一緒になって、5~10年後の「丹後産地の未来図」をつくるべきでないか。

##### (2)行政・関係機関への要望

##### =府・市町連携の設備補助に感謝と期待=

- 京都府と関係市町が連携した「伝統産業生産基盤支援事業費補助金」で大変助かっている。是非とも継続してほしい。(※多数から)
- 上記の補助金の対象として、「挑戦するような内容」や「生産管理ソフト対策(施設環境やコンピュータ整備)」も加えてほしい。
- 人的資源の枯渇対策として、特に技術面の人材育成支援を期待する。(※複数から)
- 「展示会場の借上げ費」等ソフト面への助成を考えてほしい。
- 丹後織物工業組合、京都府(織物・機械金属振興センター含む)、市町、商工会等関係機関の連携体制の一層の強化を望む。

《第1部 終》

## 《第2部：聞きある記》

### I それぞれに経営展開

#### =特徴や得意を生かして「常に前進」=

今回は12人の方を訪ね、それぞれの特徴や得意を生かしながら頑張っている状況を聞きました。

お聞きした内容のごく一部となりますが、訪問順にご紹介します。

#### ①エバラテキスタイル 江原 政喜さん(与謝野町)

8年前に帰郷し、家業の法衣店に従事。この間、技術や経営を学ぶ中で、絹織物産地の厳しさを実感し「織物を通して何か新しいタイプのものづくりが出来ないか、そしてそれを今後の事業継承につなげられないか」との思いで、3年前に「エバラテキスタイル」を設立されました。

現在は、ストール、ショール等の生産販売を中心に展開する中、異業種との連携によるシルク織物の質感・意匠性とFRPの強度を生かした「コンポジットプロジェクト」にも取り組まれています。

#### ②山象舎 堤 木象さん(京丹後市)

約30年前、東京での絵描き時代に丹後地区で開催されたアートイベントにスタッフとして参加。その際、この地の山野草木に魅せられ移住を決断。以来、山野に自生する草花を丹後ちりめんの白生地に図案化し、その草花の色素を使って染め上げる「草木染織」の制作スタイルを構築されてきました。

一方で、京都府の特別技術指導員として織物のブランド化指導を務めたり、自らの大手百貨店とのつながりを地域事業者還元するなど「丹後の織物が少しでも良くなるように」と頑張っておられます。

#### ③(株)一色テキスタイル 一色 直樹さん(与謝野町)

和装小物(半衿、帯揚げ、風呂敷等)の白生地生産による室町への問屋卸を主体とする中、約10年前からファッション小物(がま口、ポーチ、メガネケース等)の完成品製作も開始。地元の土産物販売店卸をはじめ百貨店との取引や企業ノベルティ製造請負などで販路開拓に努めておられます。

「現在の売上は全体の10%程度だが、利益率からも今後伸ばしていきたい、またウール着物など使われなくなった着物地と樹脂の複合材料で、リビング用品の製作にも取り組みたい」とのことでした。

#### ④臼井織物(株) 臼井 博路さん(与謝野町)

昭和27年の小幅ちりめん白生地でのスタート以来、第2段階で大手合織メーカーからの出機対応、第3段階はポリエステルちりめん(洋装)の白生地生産、第4段階では洋装染め上げ品(完成品)づくりもスタート。そして現在は、和装ポリエステルちりめんの完成品づくりにもチャレンジされています。

「利益率と業界の隙間を見ながら、6~7割の成功の可能性があれば、常に変革のチャレンジをしてき

た。次は、男物や自前の図案づくりにも踏み込みたい」と前進の意欲をお聞きしました。

#### ⑤柴田織物 柴田 祐史さん(与謝野町)

シルクをベースにラメ糸や色糸で文様を織り込んだ「縫取ちりめん」を売り物として展開する中、近年は先染の着物、洋服、ひな人形、女性用ふんどし等の多種多様な生地やペンケース、ブックカバー等の完成品づくりにも力を入れておられます。

ジャンルを増やした分、いろいろな注文に生産が追いつかない状況。今後は、「自家工場形態を充実し、分業からクロスオーバー作業への転換でスキルと効率アップを図っていきたい。そして、より消費者に近い取引を拡大していきたい」とのことでした。

#### ⑥今井織物(株) 今井 英之さん(与謝野町)

25年前37歳の頃、白生地生産に限界を感じ、完成品づくりに転換。老舗織物工場施設を共同で買い取り「丹後ちりめん歴史館」を開設されました。

現在では、「消費者により近く」をモットーに、スカーフや服地、各種小物を中心として、直販1/3、ネット等通販1/3、観光・土産物卸1/3の売り上げ。売上額も利益率も大幅に上がったとのこと。また、同歴史館のシルクショップには、年間約1千台の観光バスが立ち寄り、丹後地区完成品生産者の新製品アンテナショップとしても貢献されています。

#### ⑦クスカ(株) 楠 泰彦さん(与謝野町)

9年前、30歳のときに帰郷。その後2年間かけて白生地中心経営からの改革プランを練り、7年前に「クスカブランド」を立ち上げられました。

改革の2本柱は「手織に特化した差別化」と「流通のダイレクト化」。ネクタイ等の紳士服飾雑貨から婦人物ショール、バックなど、自社ブランド商品やOEM生産を通じ、クオリティとネームバリューを上げています。取引先の9割は東京の百貨店ですが、関西圏への拡大も意欲的。当初の20年プランの「3合目には到達したかな」とのことでした。

#### ⑧丸仙(株) 安田 博美さん(与謝野町)

風呂敷の白生地づくりが主体でしたが、年々需要が減少。「でも、ちりめんの生地は素晴らしい」「何か生活の中で、その良さを感じ取ってもらえるものを」と、2年前から風呂敷生地をそのまま生かしたボディタオルやパフなどの生産をスタート。

現在は、「ちりめん美人」として商標登録ができ、「これを全国に発信していきたい」との意向です。さらに、ホテル、旅館やいろいろな施設で使われるようなベッドシーツ、カバー等の商品開発に向けても意欲的な言葉をお聞きしました。

#### ⑨田勇機業(株) 田茂井 勇人さん(京丹後市)

あくまでも「ちりめんの白生地主体は外さない」「数がいらぬ時代なので、いいものを作って高く売る」をモットーに、撚糸から自社で行うことで品質を徹底管理して生産。その一方で、浴用タオル、



ストール等の小物雑貨の製作販売も行い、生地布、残糸の有効活用にもつなげられています。

また「和装業界は、丹後で見ても、全国で見ても、運命共同体」という強い思いの中で、展示会への共同出展や異業種とのコラボ試作など、関係事業者間のつながりを大切にしています。

#### ⑩遊絲舎 小石原 将夫さん(京丹後市)

40年程前、宮津市上世屋地区に伝わる「藤布織」を学び、仲間と一緒に保存会を設立。以来、織物の原点として伝承活動を行う中、「経済を伴ってこそ真の伝承」との思いで、20年前から「藤+シルク」という独自の藤布帯の開発・製造に着手。エンドユーザにより近い所だと「遊絲舎」を立ち上げ、百貨店を中心とした小売市場での販売を始められました。

現在は、独自の藤布で、帯だけでなくバッグ等の小物も商品化。テキスタイル国際見本市(パリ開催)への6年連続参加など、国内外に展開されています。

#### ⑪創作工房糸あそび 山本 徹さん(与謝野町)

家業継承後、10年前に生地卸中心から自家商品製作に大幅チェンジし、取引先も新規開拓。「服地は1mから、着物は1反から」の創業以来の社訓のもとに、多品種小ロットの商品を製作されています。

仕事量や軌道に安定が見えてきたのは2年前位から。昨年は、デニムとちりめんのコラボで「デニちり」を東京のデザイナーと一緒に開発。「洋装・和装の各種生地、帯やストール、インテリア関係…。小ロットなら異なる12台の機械を駆使して、どんな注文にも応えたい」と思いを話されました。

#### ⑫安田織物(株) 安田 章二さん(与謝野町)

近年、経営の挽回策として、手間がかかるなどで他の人がしたがる分野に着目。自社が創業時から得意としてきた「夏物絡み織」主体へと転換し、現在では室町からの小ロット・オリジナル製品の受注を中心に、生産の約9割を占めています。

さらに、ムレナイ、感触の良さ等の特色を売りにした「ちりめんマスク」の製作も手がける中で、今年は広幅織機の導入も予定。「内機を充実し、洋装やインテリア関係など生産の多角化と販路の拡大を図っていききたい」とのことでした。

## II 多くの共通の思い

12人の方々のお話しには、ものづくりの内容や考え方にそれぞれの特徴がありましたが、その中でも多くの共通する思いや取組がありました。

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。

### =ひっくるめて丹後ブランド=

- 伝統の白生地ちりめんや先染帯、ポリエステルちりめん・シルク・複合素材の服地、帯揚げ・半衿・風呂敷等の和装小物からネクタイ・ショール・バ

ッグ等のファッション雑貨など、丹後の織物業の裾野は非常に広い。

- それらのすべてが丹後織物であり、丹後ブランド。それぞれが自分の得意・特徴をつくり、磨いて、伸ばして、その上で認め合って、広く外に発信していくことが大切。
- そして、自社対応が難しい問い合わせや注文でも、他に対応できそうなどころがあれば紹介しあうような連携、そんなことの積み重ねで、産地としてのネームバリューも高まるのでないか。

### =内機充実で技術向上と自信づくり=

- 内機は出機に比べて効率性は劣るが、近年の出機の高齢化と今後の維持・継続・発展を考えると、内機を充実していく以外に手はない。
- これをマイナスでなくプラスに捉えて、技術を高める努力を重ね、汎用性やオリジナル性を高めながら、より良い品物をつくっていくことが大切。
- その結果として、「こちらの言い値を通す。言い値が通る」。そんな取引の信用づくりと自信づくりにつなげていきたい。

### =経営の変革は必然から=

- 近年、問屋卸だけでなく、いろいろな最終完成品づくりの取組が広がっており、この方向に完全転換した事業者もあれば、ベースは別においての取組事業者もある。
- この取組の直接的な目的は、より前に行く取引で利益率を高めること。間接的な狙いは、生産した生地や残糸を無駄なく有効に使いきることに。
- こうした取組は「頼まれたものを作っていれば金が入った」という依存的生産から「自らの経営として見つめ直さないとやっていけない」という自立的生産へと変遷した時代背景を受けて、必然的に生まれたものと言える。
- 我々は、そのような状況の中で、生産体制のあり方や既存取引先との共存共栄、新規取引先の開拓といったことを考え合わせながら、経営の舵取りや変革のチャレンジをしている。

### =若手の元気がうれしい=

- 丹後の織物業界では、40~50代はまだまだ若手、60代でやっと中堅の仲間入り。まさに、日本の超高齢化社会を先取りしたような社会構造の中で、みんなが仕事をしている。
- 中堅組と言われる我々は、今日までいろんなチャレンジをしてきたが、今の若手の元気な様子を見たり聞いたりするのが一番うれしく、応援したい。
- 自分たち若手は、情報をオープンにしながら、互いに刺激し合い、切磋琢磨している。そんな中で「40代、50代の顔が明るい」と言われるのがうれしい。更に次の代が「やりたくなる」織物産地につなげたい。

### Ⅲ産地の明日へ「つながり」で

「産地の明日」につながるような連携取組のお話もお聞きしました。関係機関の支援取組の近況と併せてご紹介します。

#### =海外進出に弾みを“パリコレ出品”=

今回の取組に参加した安田織物(株)の安田章二さんにお聞きしました。

- 近年「螺鈿帯」の技術から開発した素材で、ヨーロッパ等の海外展開にも頑張っている民谷共路さん(民谷螺鈿(株))から声をかけてもらったのがきっかけ。
- その中身は、パリのオートクチュール(高級注文服)ブランド「オノラトゥヴェ」から、「パリコレで、現代の日本を題材として、螺鈿織やちりめん等の丹後産生地だけを使った発表をしてみたい」との意向を受けたというもの。
- そうした中で、民谷さん、安田さんをはじめ丹後地区の8社から手が上がり、昨年秋、同ブランドのデザイナー兼マネージャー2人が来丹。各社工場の視察や意見交換を経て、全8社の出品が実現しました。
- 出品素材は、ちりめん白生地をはじめ螺鈿織、藤布織、ポリエステルちりめんなど各社自慢の品。先方からの要請とも調整し、最終決定後は各社とも納期との格闘だったとのこと。
- そして、今年1月、パリコレの一つとしてパリの市役所の1室で「日本の丹後産素材」を前面に出した同ブランドの新作発表会が開催。ジャーナリストやメディア等多くに好評を博しました。
- 「オノラトゥヴェ」は、マドンナさんやレディガガさんが同ブランドのドレスを着用したことで注目を集め、また今回丹後を訪れた2人のデザイナーは、世界最大級のテキスタイルコンペの審査委員長にも抜擢されています。
- 現在は、互いに「次のステップを考えていこう」と話をしているとのこと。今回の取組を通じて、「大きな自信になった。世界の一流クリエイターとの交流をさらに進め、丹後織物のブランド力向上につなげていきたい」と話していただきました。

#### =考え・行動する集団に“TANGO+”=

グループのリーダー役である山象舎の堤木象さんにお聞きしました。

- 10年程前、京都府の技術アドバイザーをされていた堤さんに、府織物・機械金属振興センターから「丹後の若手をつないで引っ張ってほしい」と依頼があり、5~6人の「堤グループ」が誕生。
- その数年後、堤さんの働きかけで、大手百貨店での「展示会」実現の話が本格化し、丹後全体に呼びかけた結果、約20人のグループに拡大。これをきっかけに、みんなで話し合い、平成24年に

「TANGO+」と改称されました。

- そのコンセプトは、「伝統に新しい感性をプラス」「あなたの暮らしに丹後(染織品)をプラス」。丹後の伝統産業を守り、新たなものを提案することで、きものの未来を守り、丹後織物の活性化を目指していくこととされました。
- 現在のメンバーは15人。男性用着物「MISOGI」の製作や大手百貨店での常設展、期間催事への参加等、みんなで相談しながら取り組まれています。
- 今後は、これまでの取組をベースに、丹後の個々の基盤・力をチームとしてつなげ「丹後のブランド力を高めていくための一翼を担いたい」、それに向かって「考え合い、行動する集団でありたい」と話していただきました。

#### =主役が輝くために“関係機関”=

最後に、丹後織物業の主役の皆さんを支援する関係機関の取組の近況をご紹介します。

- 本年1月、3年後2020年の「丹後ちりめん創業300年」に向けて、丹後織物工業組合、丹後地方商工団体連絡協、府丹後広域振興局、丹後2市2町などで構成する実行委員会が設立。現在、具体的な取組事業が検討されています。
- 京都府織物・機械金属振興センターでは、これまでからの新商品開発・販路開拓、依頼試験・機器貸付、技術改善相談・指導等の各種支援の中で、平成28年度から新たに、若手の織技術者を育成する長期研修をスタートさせました。
- 京丹後市では、京都工芸繊維大学と連携し、無菌周年養蚕と高機能性シルクの開発研究に取り組むとともに、京丹後産の繭を活用した事業者の新たな展開を支援することとして、「新シルク産業創造事業」に取り組まれています。
- 与謝野町では、与謝野産シルクの生産体制の構築、シルクを活用したものづくり・新事業の展開、流通の新規チャネルの開拓を目指すこととして、「与謝野ブランド戦略シルクプロジェクト」に取り組まれています。

《第2部 終》

=====  
平成29年(2017)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](mailto:hokubu@ki21.jp)  
=====