



4月18日 水曜日

京都新聞社 The Kyoto Shimbun Co., Ltd.

発行所 〒604-8577 京都市中京区烏丸通夷川上ル

業界再生へ改革に挑戦



熟練の職人が白生地に繊細な色柄を表現する京手描友禅に、不釣り合いなQRコード入りの商品タグがぶら下がる。スマートフォンで読み取ると、15〜20にわたる工程の一部を担当した職人の名前や顔写真がずらりと表示される。職人をつくる京都手描友禅協同組合が昨夏、和装業界で初めて取り入れたトレーサビリティ（生産・加工履歴）システムだ。

友禅の手法は、手描き以外にも型染めやインクジェットなどさまざま。それぞれに長所があり、価格も違うが、消費者に説明されず売られることも多い。加えて、着物には定価がなく、多くは呉服店が価格を決める。通常は問屋の卸値の2〜4倍とされるが、時には10倍以上の場合もある。値段に見合う価値があるのかどうかわかりにくいことが、消費者の不信感につながっていた。

① 根深い商慣行

買ってもらえる。消費者と直接つながれば、変な売り方はできない。一つ一つの工程を重ねていると広めれば、職人を守るにつながる」と説明する。今春の新作展示会では、職人が適正と考える参考価格も提示した。

和装の市場規模は昭和50年代の1兆8千億円を頂点に低迷が続ぎ、今や3千億円を切る。一方、経済産業省の調



京手描友禅に付けられているタグ。QRコードをスマートフォンで読み取ると工程を担当した職人が分かる（京都市石京区嵯峨 撮影・熊谷修）

査では、着物を着た経験のある女性の多くが「今後も着物を着たい」と考えており、中でも20代は8割に上る。こうした消費者のニーズをつかみきれていないのは、「前近代的」と評される独特の商慣行も大きな要因とされる。

「今の日本でこんな時代錯誤の考えがあるのか」。昨年11月、東京・霞が関の経産省。和装関連団体のトップらが顔をそろえ、業界の活性化策を話し合う和装振興協議会で、着物姿の女性が声を上げた。

発言の主は、同協議会の委員で着物愛好家として知られるエッセイストきくちいままさん（44）。ある団体代表が「（着物の価格は）北は北海道から南は沖縄まで、小売店全てで異なる」と会議で主張したのに対し、我慢ならなかった。

きくちいままさんは、22歳のころに高級織物といわれて20万円で買った着物が、ポリエステルだった苦い経験がある。今でも、根拠のない二重価格などの景品表示法に抵触しかねない価格表示や、消費者の知識不足につけこみ販売手法が一部に残る。きくちいままさんは「売りが昔のままだ」と憤る。和装振興協議会は、商慣行の見直し

が和装の持続的発展には不可欠と結論づけた。支払いまでの期間が長い手形、発注業者が一方的に代金を減額する歩引き、根拠のない通常価格を提示した後の値引き、圧迫販売……。これらの問題点を挙げて改善を促す指針を昨年5月に策定した。

その後も、業界に向けられる視線は厳しさを増している。今年1月には、横浜市の振り袖販売・レンタル業者が事業を突然停止し、新成人が晴れ着を着られなくなる「はれのひ問題」が起き、消費者保護という新たな課題を突きつけた。

改革の必要性で一致した産地から小売までの各団体トップは2月、自主組織の和装商慣行改善協議会を設立。声明でこううたった。「（和装振興協議会の）指針に沿い、自由競争の原則を維持しつつ、必要な改善を積極的に推進していく」。言葉に伴う実行力が今、問われている。（今口規子）

西陣織の帯や京友禅の着物に代表される京都の和装産業が、需要縮小で苦境にあえいで久しい。だが、近年はレンタル着物が訪日客や若者の人気を集め、新たな担い手が現れるなど光も見える。西陣や丹後などの産地、室町の問屋や小売などを訪ねて現状の課題や未来に続く道筋を探った。

2回目から地元経営

11面に続く

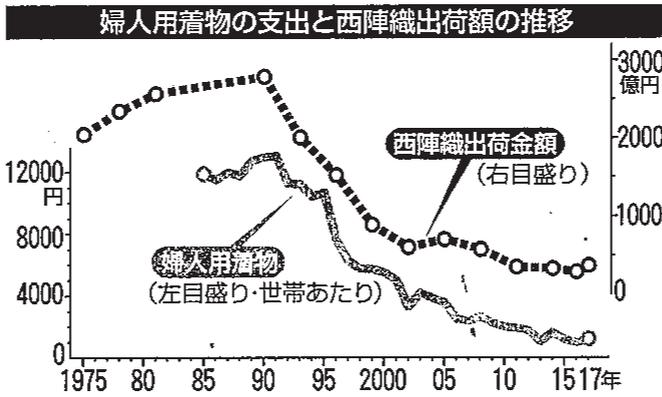


1面から続く

和装市場は、いまだに底が見えない長期低迷の中にある。矢野経済研究所（東京）の調査によると、2017年の呉服小売の市場規模は2710億円で、08年の4065億円から3割以上も減った。ピーク時のわずか15%だ。

産地の現状も厳しい。西陣織工業組合の17年の出荷額は371億7700万円で、最盛期だった1990年の2794億6200万円から9割近く縮小。京友禅京小紋生産量（京友禅協同組合連合会調べ）に至っては、71年の1652万4684反をピークに昨年は36万4302反と2%にまで落ち込んだ。丹後織物工業組合も同様で、丹後ちりめんの昨年の生産量は73年の3%でしかない。今につながる苦境のきっかけは、戦後になって急速

① 根深い商慣行



産地で進む取引改善

に進んだ洋装化にある。和装業界は高級化やフォーマル化を進めることで生き残りを図ったが、バブル経済崩壊でそのビジネスモデルが厳しくなると、負の連鎖に歯止めがきかなくなつた。

広がる委託販売

市場が縮小し始めたところから増えたのが、生産者や問屋から商品を借りて売る

委託販売だ。問屋や小売の業者にとっては、資本が十分でなくても売れ残りのリスクを負わずに多様な商品をそろえられ、産地にとつても過剰在庫を売り上げにつなげられる利点があつた。今も取引の中心は委託だ。

ある問屋の経営者は「委託販売が行き過ぎると、業界全体の首を絞めることはみんな分かっているが、企

と懐疑的な意見も漏れる。ただ、生産者に厳しい商慣行は今や限界に近い。着物を作る以上は糸代や工賃がかかるが、委託販売や手形では収入になるのが遅い。そのしわ寄せは、職人に支払われる工賃に及んでいる。2015年の丹後織物工業組合の調査では、先染織物従事者の約82%、後染織物の約41%が自身の工賃を「最低工賃以下」と答

陣織工業組合は昨年10月、和装振興協議会の指針策定を受け、独自にモデル契約書を策定。生産者にとつて大きな負担となる長期の手形払いや、請求額を一方的に減額する「歩引き」、書面を交わさない契約などの改善に切り込んだ。

えた。委託販売はまた、問屋や小売の商品に対する知識や目利き力の低下、販売力の弱体化などの副作用をもたらすとも指摘される。長く和装業界を取材してきた民間調査機関、信用交換所京都本社（京都市中京区）の松井敦史記者は「商慣行の改善と、委託販売に依存しない体制をつくらなければ、業界に未来はない」と訴える。

京都府内のある絹織物製造業者も、社長交代を機に手形や歩引きをなくすよう問屋に要請した。現社長は「ものづくりには費用が必要なのにお金が入るのが遅く、資金繰りに苦労していた。現金決済が増え、若い織り手を雇えるようになった」と話す。

問屋や小売の中にも、手形の支払い期間を短くしたり、買取比率を高めたりする業者が増えつつある。西陣織工業組合の辻本泰弘専務理事は「この流れが生産者から問屋、小売にまで及べば、応分の報酬と適正な価格が実現できるはず。そうならば、和装は必ず再興できる」と期待を寄せる。

（今口規子）

業規模を維持するためにはせざるを得ない。生産者から委託を頼まれる場合も多い」と実情を打ち明ける。国の和装振興協議会が昨年5月に策定した商慣行の改善指針に対しても、京都の問屋や小売の経営者からは「取引を改善しても着物が実際に売れるとは限らず、和装振興にはつながらないのでは」

独自に契約書 変化も生まれ始めた。西

きものサミット 9年ぶりに京で

9月「商慣行の改善」テーマ



全国の和装業界の関係者が集まり、着物産業の振興策を話し合う「きものサミット in 京都2018」が9月5日、京都市で9年ぶりに開かれる。3日までに概要が固まり、国の和装振興協議会が昨年5月に打ち出した「旧態依然とした商慣行の改善」を大きなテ-

マと定めた。着物の需要が落ち込む中、具体的な改善策や和装再生への道筋を示せるかが注目される。

(8面に3者座談会)

きものサミットは1996年、当時の京都商工会議所会頭だった稲盛和夫京セラ名誉会長の提唱で始まり、全国の織物産地などで開かれている。今回が16回目で、西陣織や京友禅、丹後ちりめんなど和装最大の集積地である京都での開催は7回目。京商や京都和装産業振興財団などでつくる

委員会が主催する。

会場はホテルグランヴィア京都(下京区)で、当日は全国から産地や流通、小売の団体トップら約300人が集まる。協議テーマは、商慣行のあり方をはじめ、民法改正で成人年齢が18歳に引き下げられた場合、成人式での着物需要が減る懸念への対応▽東京五輪の開催を生かした着物文化のPR▽和装の国連教育科学文化機関(ユネスコ)無形文化遺産登録に向けた活動など。基調講演やパネルデ

イスカッションなどがあり、サミット宣言で和装振興をPRする。

開催委の初回会合が京都市内でこのほど開かれ、会長に京商の立石義雄会頭が就任。京都の業界団体トップらが趣旨を確認した。呼び掛け人の野瀬兼治郎副会頭(京都織物卸商業組合理事長)は「消費者に支持されない販売が長年あったのは事実。関係者が一堂に会する機会に商慣行改善についてしっかりと協議する。疲弊する産地に対し、業界全体でどう応援できるのかも大きなテーマだ」と述べた。(今口規子)

4月18～22日に掲載した連載「和を紡ぐ 着物産業の今、未来」では、和装産業が抱える課題や将来像を、産地や問屋、小売などの取材を通して探った。記事で取り上げた商慣行の問題や産地の疲弊に業界はどう向き合うのか。いずれも国の和装振興協議会の委員で、産地を代表する西陣織工業組合の渡辺隆

夫理事長、卸会社でつくる京都織物卸商業組合の野瀬兼治郎理事長、和装小売最大手やまと（東京都）の矢嶋孝敏会長の3者に、具体策や京都で今秋開かれる「きものサミット」をテーマに議論してもらった。（聞き手・高野英明、今口規子、今野麦）

＝3回掲載します



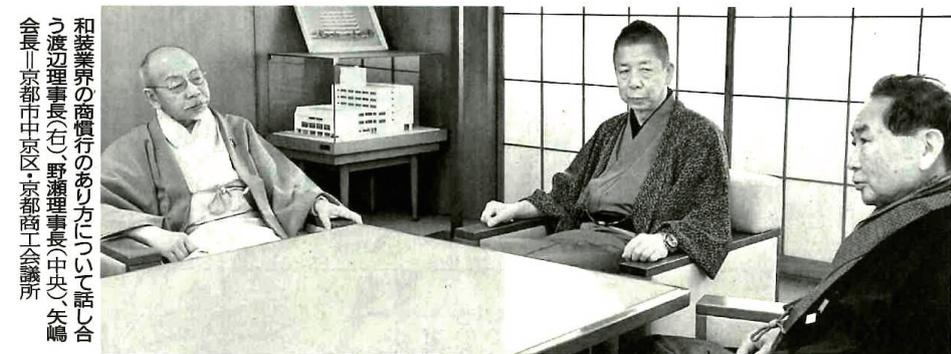
産地・卸・小売 一体で改革

3者座談会

① 商慣行の改善

和装振興協議会の指針について現状や課題を聞きたい。西陣織工業組合は指針を受けてモデル契約書を作り、組合員に利用を呼び掛けている。

渡辺（商慣行の）一番の問題は、呉服屋や問屋が商品を買わず、借りて商売する委託販売が基本になったことにある。支払いも期日を先延ばししたり、手形にしたりすることで、店舗拡張などに資金を回している。いわば、物や金を産地が貸しているのと同じ状態だ。このままでは産地がなくなるとの危機感を背景に始まったのが、和装振興協議会だと認識している。西陣では契約書を交わす取引がもともとなかったため、商慣行の改善に向けて組合で文書確認をしようとなった。個別業者間の取引はまだまだ難しいので、まずは関係する組合間で推進できるよう取り組んでいる。全国の産地にも声を掛けている。



和装業界の商慣行のあり方について話し合う渡辺理事長（左）、野瀬理事長（中）、矢嶋会長（京都府中京区・京都商工会議所）

矢嶋 孝敏氏（やじま・たかとし）早稲田大政治経済学部卒。やまと会長。和装振興協議会商慣行分科会座長、全日本きもの振興会副会長、一般財団法人きもの森理事長。東京都出身。68歳。

野瀬 兼治郎氏（のせ・かねじろう）同志社大経済学部卒。啓明商事会長。2015年、京都織物卸商業組合理事長に就任。京都商工会議所副会頭、全日本きもの振興会長。京都市出身。64歳。

渡辺 隆夫氏（わたなべ・たかお）同志社大経済学部卒。渡文社長。1996年から西陣織工業組合理事長。日本絹人織織物工業会長、京都府中小企業団体中央会長。京都市出身。78歳。

野瀬 業界の常識は世間の非常識といわれる部分もある。指針は当然やるべきこと、消費者から見ると不自然な

ことは改善すべきだ。流通で大切なのは、小売やメーカーをサポートし、作り手の考え方や思いを壊さずに消費者に届け、また流行などの現場の

情報を川上（産地）に流す役割を果たすこと。少なくとも今回示された指針から目を背けない、踏み出せる会社は一歩でも前へ進む、という姿勢だ。川上も川中（流通）も川下（小売）も一歩ずつでも前進することで、業界にとって必ずプラスになる。この10、15年で小売も含め、明らかに長い手形は減少し、現金支払いに変わってきている。在庫が残らない委託販売があるから、資金回収が早くなったともいえる。もちろん委託販売も今後の課題だ。

矢嶋 すべてが当然やるべきこと。指針は業界内の取引と、消費者に安心できる市場づくりという二つのテーマがある。いずれにおいても、正常化と近代化を進めねばならない。われわれ団塊の世代の経営者にとって、最後の仕事は商慣行の改善。次の世代に合理的で効率的な取引と、消費者が安心し、満足できる着物市場をつくるべく、責任がある。消費者に対して適正な価格や的確なサービスを実現するためには、委託販売でなく、買い取りの比率を高めていくべきだ。

契約の書面化を促進

渡辺氏

「業界の常識」変える

野瀬氏

次代に安心な市場を

矢嶋氏

和装振興協議会の指針昨年5月、和装業界の持続的發展を目指して同協議会が策定した。下請け法や景品表示法などに抵触しかねない古い商慣行の改善を強く促す内容。発注側が一方的に代金を値引きする歩引き取引の廃止や二重価格の禁止、契約書の書面化の原則などを定めた。



—和装産地では職人が高齢化し、分業を維持するのが難しくなっている。産地の代表として西陣織工業組合の渡辺隆夫理事長に背景要因を聞きたい。

渡辺 産地が厳しいのは、物が売れないために量産できないことにある。今は消費者に作った者の思いを伝えないと売れないといわれる。問屋を通して小売の手伝いをしたり、直接販売をしたりしているが、若い人を育てるには安定した収入が第一条件。量産化による収入増を考えないといけない。

—やまどの矢嶋孝敏会長は、産地振興には何が必要と考えるか。

矢嶋 職人が生活できるためには、利益分配の仕方を見直さなければいけない。川上(産地)から川中



渡辺隆夫氏

職人育成 工夫凝らせ

3者座談会

④ 産地の疲弊

(問屋、川下(小売)をサプライチェーンで一貫して組み立てることで、量と質の確保や時間の無駄排除に結びつけ、産地側には利益をもっと分配し、消費者には今よりも合理的な価格を提示できる。委託から買い取りにすることを含め、小売業者が自分で産地の物を販売できるだけの力を、社員教育や社員定着でつくるべきだ。技術の承継に関しても明るい話題がある。

例えば、石川県の加賀友禅では5人の若手作家が一気に

に誕生する可能性がある。ものづくりへの関心が若い世代を中心に戻っている。足りないのは収入増だ。昔ほど量産できなくなっているのは事実。多品種少量生産で結果的に量を確保するという発想と仕組みの転換が必要になる。

—京都織物卸商業組合の野瀬兼治理事長は、問屋の立場から産地の現状をどう見ているか。

野瀬 着物を着るのがかっこいい、作るのがかっこいい人が、西陣でも京友禅でもいる。もちろん生活ができるのが前提だが、大概のある若手も出てきている。オール京都で支える体制に

持っていくべきだし、またそれができるのは京都の良さでもある。

—着物の売買は消費者に専門知識が求められるが、小売の現場では、根拠のない「通常価格」を示した後で「値引き」するといった二重価格などの問題がある。

矢嶋 小売業として、まずやらなければならないのは、分かりやすい価格と品質表示の徹底だ。2番目は二重価格の廃止。明らかに景品表示法違反だ。3番目は販売意図を隠した勧誘の禁止。消費者契約法に違反している。4番目に強引な販売の禁止がある。小売業者がそれらを消費

者に約束できない限り、消費者の着物市場への不安感払拭されないとと思う。

—問屋としてどう関わっていくか。

野瀬 消費者に不利益な販売をする小売とは、おのずと付き合いつらくなる。過去への反省もある。「はれのひ問題」もそうだが、会社の姿勢や経営者の資質が問われている。他人事ではなく、業界全体がえりをただして考えねばならない。

—産地は消費者にどうアピールすべきか。

渡辺 西陣という産地には、衣食住や芸舞妓の文化まで含めて町全体に魅力があることを知ってほしい。着物は面倒だが、文化や伝統はむしろ素晴らしいものだ。合理性との距離感をむしろ楽しんでほしい。着物や着付けはいつあるべきと考えると楽しさがなくなる。それでは、文化として定着しないと思う。

安定収入が第一条件 利益分配見直し必要 オール京都で支援を

渡辺氏

矢嶋氏

野瀬氏



矢嶋孝敏氏



野瀬兼治郎氏

「はれのひ」問題 今年1月、振り袖の販売・レンタル業「はれのひ」(横浜)が営業を突然停止し、多くの新成人が成人式で晴れ着を着られなくなる被害が起きた。式の2年前から晴れ着の予約を受け付ける独特の商慣行が目され、消費者保護という課題を業界に突きつけた。



「きものサミット」が9月、9年ぶりに京都で開かれる。主催団体のメンバーでもある京都織物卸商業組合の野瀬兼治郎理事長、小売最大手やまこの矢嶋孝敏会長、西陣織工業組合の渡辺夫理事長は、どんな機会にすべきと考えるか。

野瀬 京都は京友禅や西陣織を中心とした日本で一番大きな着物産地であり、全国の着物の一番大きな集散地としての機能も持つだけに、和装振興に果たす役割は大きい。全国から和装の産地、流通の業者が集まり、商慣行の改善に向けて、まずは業界全体として同じ方向を見ることに意義がある。東京五輪・パラリンピックでの着物の提案、国連教育科学文化機関（ユネスコ）無形文化遺産の登録への活動、11月15日の「きもの日」での着物着用のPR、成人年齢の引き下げに伴う新たな成人式の提案など、業界の問題点と未来に向けた発信をしていきたい。

京都の役割 振興の鍵に

3者座談会

① きものサミット

矢嶋 産地と問屋、小売はこれまで、互いのことに手出しできない感じがあった。サミットが3者の垣根を越え、商慣行の改善に向けて国の和装振興協議会が策定した指針について合意を形成する場になれば画期的だ。

渡辺 産地の魅力や、伝統文化とは何かを考える機会になつたらいい。(商慣行改善に)特効薬はないが、指針を継続的に推進する先に(和装産業の)発展がある。取引において優位な立場を利用し、相手方に不利益を与える「優越的地位の乱用」を防ぐことも、サミットで議論すべきではないか。
― 着物を未来につなげるためにはどうすべきか。

矢嶋 必要条件は、商慣行を改善し、取引と市場の正常化と近代化を推進すること。十分条件は、客が着たいと思うような商品開発だ。具体的には、洗濯できる絹や合繊、綿などの扱いやすい素材の開発と、買いやすい価格の設定が挙げられる。きれいなシルエツト



今秋のきものサミットに向けて開かれた開催委員会の初会合。和装振興に向けてどのようなメッセージを打ち出すかが注目される。(京都市中京区・京都商工会議所)

きものサミット 全国の和装業界の関係者が集まり、着物産業の振興策を議論する会議。1996年、当時の京都商工会議所会頭の稲盛和夫京セラ名誉会長の呼び掛けで始まった。16回目の今年は、9月5日にホテルグランヴィア京都(京都市下京区)で開催。商慣行の改善などがテーマとなる。主催は京商などでつくる開催委員会。

渡辺 西陣でも、かつてはそういったものを試みたことがある。

矢嶋 若い人が着物に強い関心を持ち始めた今こそ、それが求められるのではないか。

野瀬 着物を着ることがカッコいいと思わせること。作り手の思いが壊れずに消費者に伝わるような流通システムを作ることが必要だ。

渡辺 イメージでいうと産地振興。課題は山積しており、特に分業生産体制の再構築が重要で、地域全体で産業を支える地域組合作用に乗り出している。産地には魅力がある。消費者が着物を見て訪れるよう産地ならではの文化や魅力を発信したい。西陣が50年間は続いてきたのは、ほかではまねできない技術やセンスがあったからこそだ。

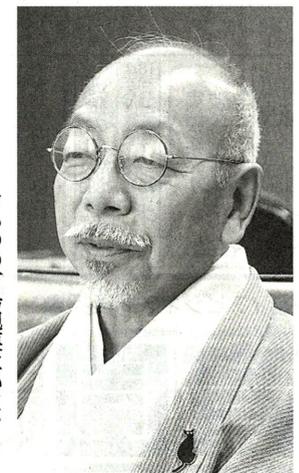
矢嶋 小売も問屋も、日本中の産地を競わせて安いコピー品を作らせるような時代は終わった。和装業界は変わってきている。そこに未来がある。

作り手の思い届ける 野瀬氏
「アパレル化」目指す 矢嶋氏
産地らしい魅力発信 渡辺氏

きもの産業 これからも

ニッポンの宿題

高い着にくい 古い商慣習



1950年生まれ。きもの小売りチェーンの「やまと」社長を経て、2010年から現職。著書に「きもの森」。

計画の中に入ったからです。先を見通した長い計画ですから、多少高くても許される。特別な美しさがあるけど高額で、庶民には高嶺の花だった絹のきものに手が出せるようになったという側面もあります。そのころ登場したクレジット、月賦というしくみも購買を助けてきました。これを、私は最盛期の年代から「77年型成功モデル」と名づけています。

長くて続いた商慣習を改善しよう、私も加わった経済産業省の協議会が昨年5月、適正な代金を支払うなどを求める17条の指針を公表しました。業界に呼びかけている中で、成人式の振り袖が着られない「はれの心」事件が起こった。委託取引が非常に増えている状況が背景にあります。責任意識を欠く業者には商品を流さないモラルが必要です。

近ごろ東京の花火大会では、若い女性の8割がゆかたを着ています。安くて、一人で着られて、手入れが簡単。難点への対策が全部入っています。ここ数年は若い男性が着る比率も上がりました。機能的で着やすい洋服だけではつまらないのかもしれない。若い人は、いつもの自分と違う自分に出会える非日常性を、求めているのだらうと思います。

もともと、きもの自体にも難点があります。値段が高い、一人で着られない、手入れが大変。それらに対応し、お客さまの数を増やして市場を拡大することを私は経営方針としてきました。具体的に、絹以外の手入れしやすい素材を使いカジュアルにし、値段を下

ただ、国内のきもの産地は中小・零細企業が多く、危機的な状況が続いています。十数カ所になった産地が消滅したら、きものを売る私の会社もなくなってしまう。いま、全国の産地で人を育てようと動いています。まず約10年かけて後継者を育成し、その後、産地ごとに技術者養成の支援を始めました。ものづくりをしない国が栄えたためにはほい。私の信念でもあります。

和服を着ることはありますか。成人式の女性は振り袖が大多数で、花火大会ではゆかた姿もよく見かけます。しかし、布地の産地はどこも縮小しています。美意識のゆりかごだった日本のきもの。伝統的な文化を手がける産業を、この先も残す手だてを考えます。

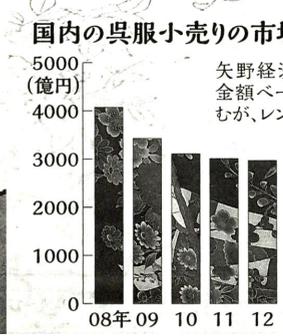
江戸時代以来、約300年の伝統をもつ手描き京友禪を製造販売しています。京友禪は白生地に染料で模様を染める技法で、色彩が豊かなため、きものになると女性を華やかに見せる力があります。きものは日本の民族衣装ですが、この時代に着ていただくには私たちが変わらなければなりません。次の世代に新しい形で受け継いでいくために、伝統的な図柄を生かしながらも新しい配色や構図を取り入れ、素材の研究やITの導入も進めています。

会社は、伝統工芸士である父母が50年前に立ち上げました。母・武子の作品が一つの柱ですが、リーズナブルな価格のもので、幅広く製造しています。絹だけでなく、ポリエステルにも染色できる

しかし、70年代後半から世の中が大きく変わります。低価格、パソコンの方向に進みました。電卓の価格が下がり、使い捨てライターが出て、ウォークマンが発売されました。服の世界ではジーンズとスポーツウエアが流行し、イージー化が始まります。ところがきものはこうした流れに乗らず、高額のままでしたから、需要を下げたまま。ホームランの夢が忘れられなかったのでしょうか。下り坂で在庫がたぶつくさか、古い商慣習も足を引っ張ったと思います。私は88年に父を継いで社長になるまでは、子ども服のチェ

十年工賃は下がり続けています。不明確な利益配分や過剰な経費負担などの古い商慣習は見直し、業界全体で次世代を育てる環境を整えなければなりません。こういう状況で社業をシステム化するため、ITを導入しました。最初は、お客さまが希望されるデザインイメージをCGでつくるところから始めました。5年ほど前からは、工程管理にも利用し、作業の効率を上げ、コスト削減につながっています。

京友禪には手描きのほか、模様の彫られた型を使って染める型友禪や、機械で印刷するインクジェット方式もあります。お手ごろな価格になるインクジェットの導入も検討しましたが、機械の進歩が速く、より良い機械の導入競争になってしまふ。手描きの味わい、温かさという得意なところを伸ばそうと考え直しました。



手描き京友禪「岡山工芸」社長
おかやま まき
岡山 摩紀さん

工場を50年続けるのは、大変です。約20人の職人のほか、意匠部や営業部もあり、総勢30人ほどで年に約1万反(1万着分)を製造しています。

また、手描き友禪の良さをより身近に感じてもらえるように、和装小物も扱っています。

一般的にきものへの関心は上がっていると感じます。うちの工場への見学も増えました。昔はこのきものにはこの帯とか決まりがありました。今は自由でいいんです。ふだんは洋服でも、何かのときはきものを選択肢に入れていただきたいと思いますね。(聞き手・客さまの「もちよつと」に、様



1968年生まれ。大学卒業後約2年間IT企業に勤め、実家の岡山工芸へ。意匠・営業を担当。2013年から現職。

複雑な工程 ITで効率よく

ITの導入も進めています。

また、50年間描きためた1万8千の図案をスキャンしてデータベース化し、再利用しています。それまで図案は箱に入れて積んでいましたが、下にある昔の箱は出しづらく、見るのは上にある最近の箱ばかり。良いものがあるのに生かせていなかった。ただ、量が多すぎて入力が終わっていません。

