

第 1 2 回 和装振興協議会 事務局説明資料

令和 6 年 2 月 2 1 日
製造産業局
生活製品課 伝統的工芸品産業室

1. 商慣行改善の取組について

2. 和装振興への取組について

1. 「きもの」の商慣行に係るこれまでの取組について

- 2017年5月、和装振興協議会において、「和装の持続的発展のための商慣行のあり方について」の報告書を取りまとめ、和装の持続的発展に向けた「和装業界の商慣行に関する指針」を定めた。その後、2017年11月、2018年11月にフォローアップを実施
- 和装業界においては、2018年11月に「きもの安全・安心宣言」を取りまとめ、2019年11月に「きもの安全・安心推進会議」を設立した。（現在登録数242社）

「和装の持続的発展のための商慣行のあり方について（和装業界の商慣行に関する指針）」

和装業界が自主的に実施することが望ましいと考えられる商慣行上の諸原則を示すもの

第1 事業者間取引

- サプライチェーン全体での付加価値の向上
- 取引対価の決定
- 取引の書面化
- 代金の支払、
- 歩引き取引・延べ払いの廃止
- 不当なコスト負担】【販売方式の決定

第2 消費者との取引

- 消費者本位の商品・サービスの提供
- 消費者にふさわしい商品の販売
- 消費者に分かりやすい説明
- 産地等の明瞭な表示価格の適切な表示
- 適切な販売手法

「きもの安全・安心宣言」

1. 買取比率を上げサプライチェーン全体で産地への利益配分を増やす。
2. 全ての取引について契約書、発注書、請求書、納品書等により書面化する。
3. 長期手形、延べ払い、歩引きを順次廃止する。
4. 委託販売、販売員派遣を含めた販売コストをそれぞれが応分に負担する。
5. お客様に対し、わかりやすい価格・品質表示を徹底する。
6. お客様に対し、根拠のない二重価格表示をしない。
7. お客様に対し、販売意図を隠した勧誘をしない。
8. お客様に対し、お客様が強引と思ったり、圧力を感じる販売をしない。
9. お客様にとって、安全・安心でない不適切な業者・コンサルタントとは取引しない。（不適切とは、和装商慣行改善17条に背く行為を続けることを指す）

2. 経産省における適正取引の推進に向けた対応

- 令和6年1月22日、和装を含む繊維関連団体に「適正取引の推進に向けた対応について」の要請文を、中小企業庁と製造産業局の連名で発出。

○適正取引の推進に向けた対応について（抜粋）

1. 価格転嫁について

国内の繊維企業が、原材料価格やエネルギーコストのみならず、必要な人材を確保に向けた賃上げ原資を確保するためにも、繊維産業のサプライチェーンの各工程において、適切な価格転嫁による適正な価格設定を定着させ、適正な利潤を確保していくことが重要です。

貴団体におかれましては、（略）**円滑な価格交渉、転嫁が行われるよう、会員に対して周知徹底いただくことを要請**いたします。

2. 歩引きについて

下請代金について、**「歩引き」を行うことは、下請法において、「下請代金の減額」に該当する違法な行為**として禁止されており、これまでも公正取引委員会が勧告をし、事業者名及びその内容の公表等を行っています。また、公正取引委員会は「繊維製品に係る取引の適正化について」（平成13年9月28日）の中で、あらかじめ定められた代金の減額要請は、**下請け取引でなくとも、独占禁止法上問題が生じうるとしています。**

3. 手形等のサイトの短縮について

業界において90日のサイトを越える長期の手形により支払いを行っている事例が確認されたことを踏まえ、令和5年2月22日付けで、中小企業庁及び公正取引委員会から親事業者（繊維産業を含む全業種約5000社）に対して**「手形等のサイトの短縮について」を発出しています。**

4. 契約書等の書面化について

（略）日本繊維産業連盟、繊維産業流通構造改革推進協議会にて策定する「自主行動計画」において、「取引に係る数量、納期、価格等の条件について、当該事業者間での責任の明確化が図られるよう、取引先と十分に協議を行った上で、契約書等の書面化を徹底する。」ことが求められております。

貴団体におかれましては、**下請取引等に関する法令順守並びに適正な取引の推進を通じたサプライチェーン全体の改善の必要性をご理解の上、上記の取組について、会員に対して周知徹底いただくことを、要請**いたします。

3. 関連団体等へのヒアリングの概要（商慣行関係）

- 経産省にて、和装関連団体等へヒアリングを実施。
- 長く続く商慣行の定着化や、作り手と売り手のパワーバランスに関する声などが上げられた。

<取引関係>

- ・仕入れ時の歩引きは、大手チェーン店以外の小売りではほとんど行われていない。
一方、問屋とメーカーの間では、一部残っている。
- ・歩引きなど、なぜそういう価格なのか、商慣習なのかについては、背景を踏まえて議論すべき。
- ・和装関係の慣行は、特に作り手が発言することは相当ハードルが高い。
- ・手形について、メーカーから卸、卸から小売りの双方でなくすことが必要だが、簡単なことではない。
- ・販売店への貸し代がとれない（委託販売）。卸又はメーカーが商品在庫リスクを追う事になり経営を圧迫。
- ・メーカーの人手不足は深刻。

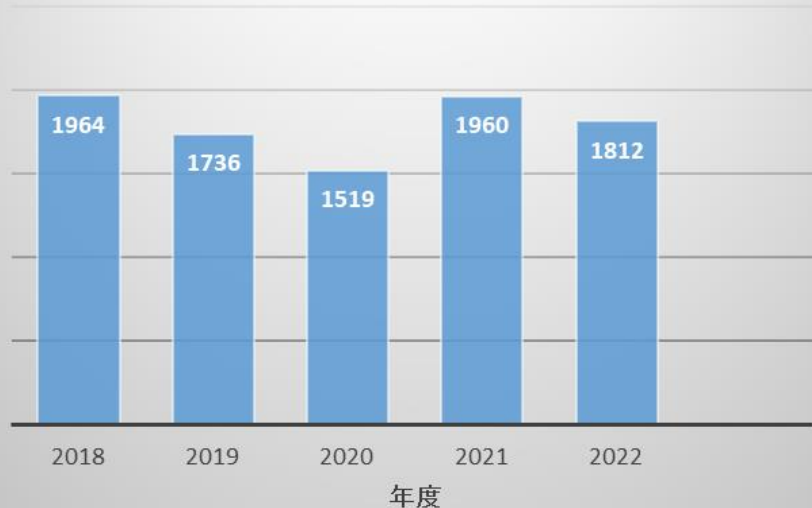
<販売関係>

- ・薄利多売の時代から高級品一点集中になったものの、価格設定が不透明。短期間で変動する。
- ・百貨店等の販売会に無償でかり出される。呉服店が設定した販売価格を製造者が説明するいびつ構造。
- ・商品が売れた際の、呉服店・小売店の取り分が大きい。
- ・都内における和装専門店の減少は問題。
- ・催事販売にかかるコストを卸・メーカーに負担させている。
- ・かつてのキャンセルトラブルにより、着物の与信が厳しくなり、購入機会の損失を招いている。

4. 和服に関する苦情相談件数（PIO-NET：全国消費者生活情報ネットワークシステム）

- 全国消費者生活情報ネットワークシステムによる和服に関する苦情相談件数については、2022年は、1,812件であり、コロナ前の2018年と比しても同レベルとなっている。引き続き多くの苦情相談がある状況。

'和服に関する相談件数'



（出典：全国消費者生活情報ネットワークシステム）

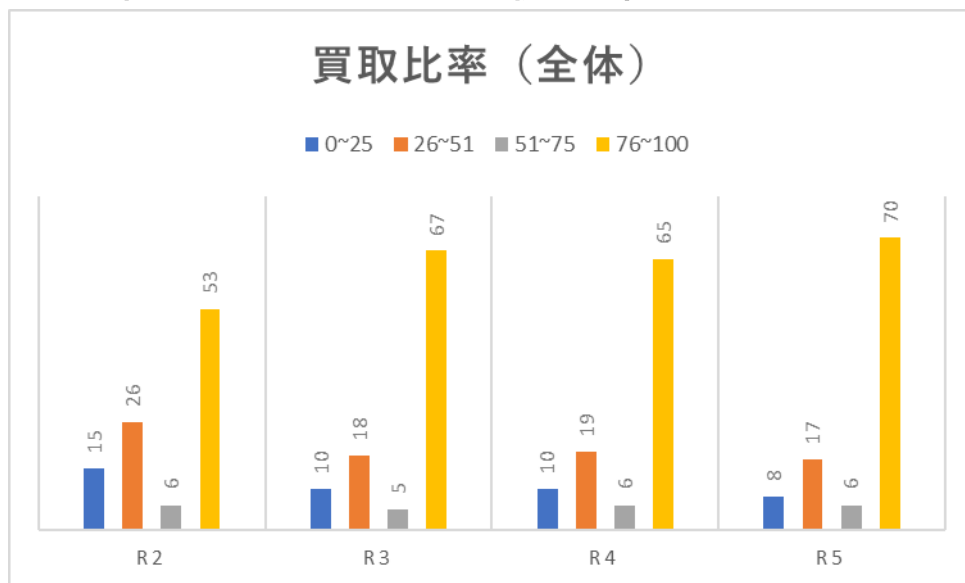
【相談事例】

- ・娘の振袖を購入して以来、次々と着物を勧められ支払いが滞納になり困っている。
- ・着物店で購入した帯が、インターネット上では10分の1の値段で販売されていた。不当性を問えないか。
- ・娘の成人式用の振袖をレンタルしようと店に見に行ったら、予算より高い着物を購入してしまったが、断ることはできるか。
- ・破格の着物に釣られて入店し高額の着物類を契約した。キャンセルを受付けると言われたが撤回され納得できない。
- ・娘の成人式用の足袋が安く購入できると勧誘され呉服店で長時間勧誘を受け着物等の高額契約をした。クーリング・オフしたい。
- ・母が長年付き合いのある呉服店から指輪や着物、磁気ネックレス等の購入を続け支払困難。対処法を知りたい。
- ・ダイレクトハガキで草履の特売を知って着物店に出向いた。店員から勧められた着物を断り切れずに購入したが不要なので返品したい。
- ・80代女性が呉服店で着物等を買って分割払い中だ。今回3ヶ月後の一括返済を希望したら拒否された。店にどう話したらいいか。
- ・妻あてに呉服店から電話があり帯と着物を契約したことがわかった。妻自身覚えてない契約でありキャンセルできないか。

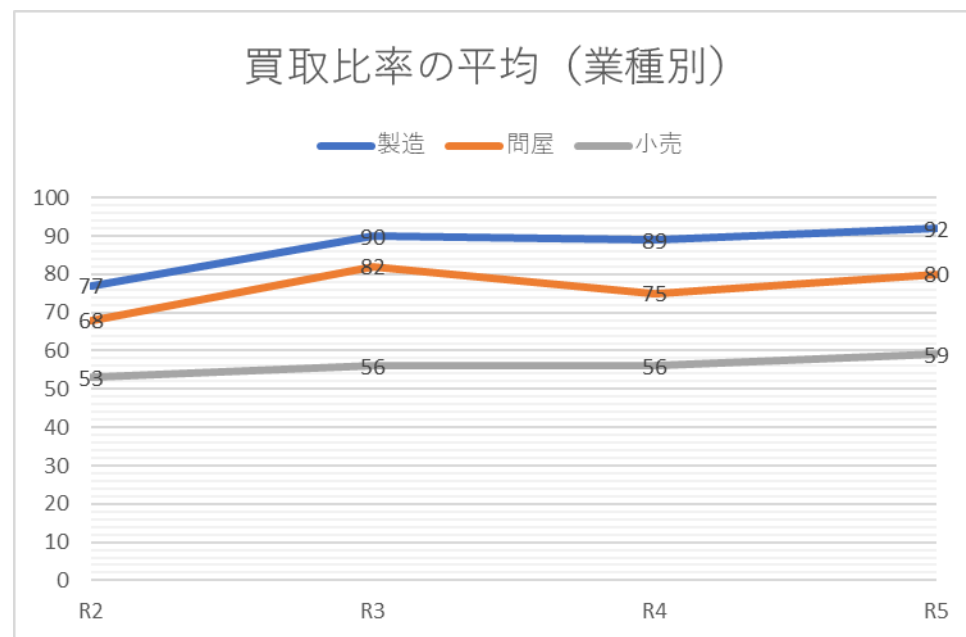
5. きもの安全・安心推進会議における商慣行改善自己診断アンケート 集計結果に基づく検証

- ・きもの安全・安心推進会議は、令和元年11月の設立以降、毎年、「きもの安全・安心宣言」の実行状況を把握するためのアンケート調査を実施し、集計結果報告を会員に提供
- ・今年度は10月24日の年次大会で過去4年分の結果を報告

1. 仕入れにかかる買取比率

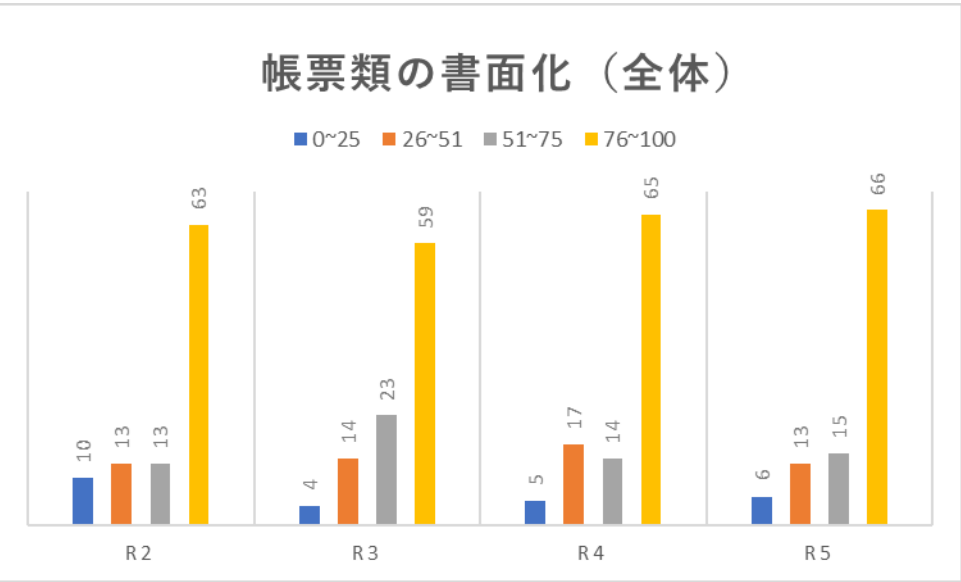


・買取比率が75%を超える事業者が7割に達し、サプライチェーンにおける利益の適時配分が進んでいるといえるが、1/4の事業者は未だ50%未満であり、改善が必要

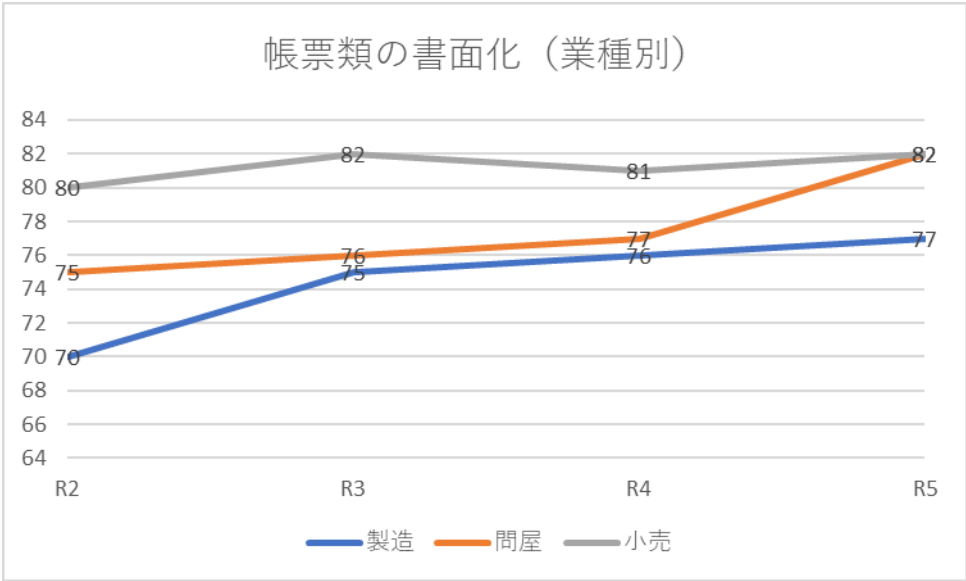


・製造メーカーにおける材料の仕入れ、問屋における製造製品の仕入れについては、買取比率が上昇し、作り手に対する利益配分の適正化に進捗が見えるものの、小売りが、問屋から仕入れる際の買取比率は60%未満であり、さらなる販売形態の改善が必要

2. 取引帳票類の書面化



・書面化が25%以下の事業者は、当初より多少減少したが、全体としては、足踏み状態で改善したとはいえない。



・書面化の進捗は、製造部門の平均値がやや低いことから、書面化の進んでいない事業者との取引が存在していることがうかがえる

3. 支払実態

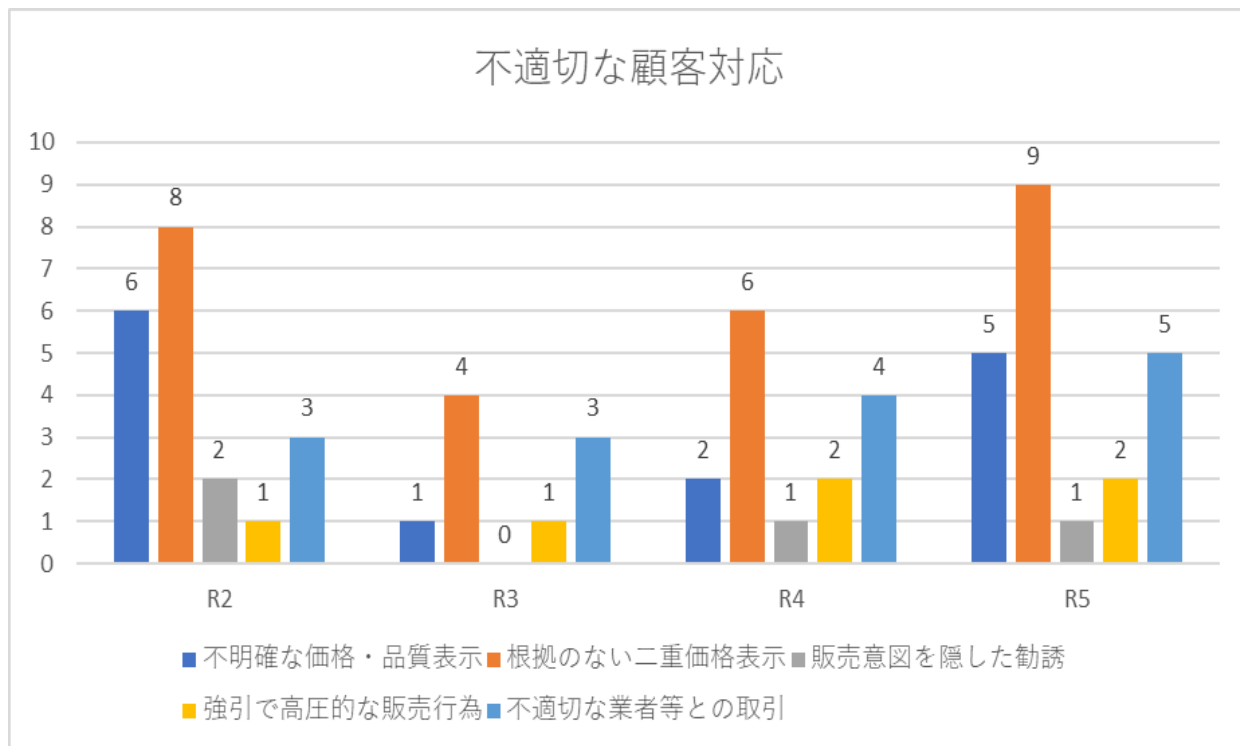
①長期手形				
		R3	R4	R5
製造	仕入れ	5	5	4
	販売	18	20	17
問屋	仕入れ	16	18	15
	販売	20	22	15
小売り	仕入れ	11	7	9

②延べ払い				
		R3	R4	R5
製造	仕入れ	5	4	3
	販売	21	19	20
問屋	仕入れ	11	10	7
	販売	30	26	20
小売り	仕入れ	5	4	7

③歩引き				
		R3	R4	R5
製造	仕入れ	8	7	7
	販売	27	34	35
問屋	仕入れ	25	20	19
	販売	22	16	14
小売り	仕入れ	8	5	9

- ①長期手形については、製造と問屋間で未だ15%超の利用があり、270日や240日という超長期の利用が残っている。
- ②延べ払いは、製造と問屋、問屋と問屋の取引については、20%の利用があり、改善が見られない。
- ③歩引きは、特に製造の販売時に35%行われており、作り手への適時利益配分がなされていないと考えられる。

4. 不適切な顧客対応



- ・元値・売値の差に根拠がない二重価格表示や認識できない価格提示・品質表示が一部行われており、一向に改善が見られない。
- ・接客についても、一部不適切なものが残っており、外部事業者の監督が行き届いていない点もうかがえる。

見守り新鮮情報

知人に「呉服店に行けば何かもらえる」と誘われ、出向いたところ、6人くらいの店員に囲まれて反物を体に合わせられた。着物はほとんど着ないので断ったが、「セットで買うと20万円値引きする」と言われた。さらに断ると別室に案内され、「お金が無い」と言っても、「ローンを組める」などとしつこく勧められた。3時間以上も勧誘され、仕方なく約60万円の着物セットを20回の分割払いで購入してしまった。(70歳代 女性)

安易な気持ちで行かないで着物の強引な勧誘に注意

ひとこと助言

- 親しい人からの誘いでも、行った先で強引な勧誘を受けることがあります。安易な気持ちで行くのは要注意です。
- 「お金が支払えない」と断ると、借金や分割クレジット払いを持ちかけられ、断る理由を封じられてしまうことがあります。望まない契約ならば、「いいえ」「やめます」とだけ伝え、きっぱりと断りましょう。
- それでも契約してしまった場合やトラブルに遭ってしまったときは、早めにお住まいの自治体の消費生活センター等にご相談ください(消費生活ホットライン 188)。

見守るくん

本文イラスト：藤崎 文

見守り新鮮情報 第362号（2020年3月17日）発行：独立行政法人国民生活センター

消費者庁の啓発用チラシ

6. 本日は議論いただきたいこと①

- 和装業界における商慣行改善の取組は、2017年の「和装業界の商慣行に関する指針」の策定、業界による「きもの安全・安心宣言」、令和元年11月には、宣言を実行する「きもの安全・安心推進会議」が設立され、業界の商慣行は改善されたとの声もある一方、まだ改善がされていないとの声もある。
 - (1) 和装業界を支えるメーカー、卸、小売り、それぞれに対し適正な取引を実現するために必要な改善策とは何か。
 - (2) 消費者に信頼される業界となるためには、今後どのような取組が必要か。

1. 商慣行改善の取組について

2. 和装振興への取組について

1. 関連団体等へのヒアリングの概要（和装振興関係）

- 経産省が行った関連団体等へのヒアリングでは、コロナ禍の活動量の変化による需要への影響のみならず、消費者側の意識の変化もあるとの声。
- 振興策の方向性として、エンドユーザーの利点や、若年層も含めた知識の醸成についてのコメント。

<需要側の意識変化>

- ・コロナ禍は他の出費イベントがないため高い振袖を購入する人が多かったが、コロナ後は人々の活動活発化のため他に需要が向いてしまっている。その上、冠婚葬祭の開催が少なくなっている。
- ・数が減っただけでなく、洋装化へのシフトが顕著。
- ・男性ユーザーの増加。

<振興策の方向性>

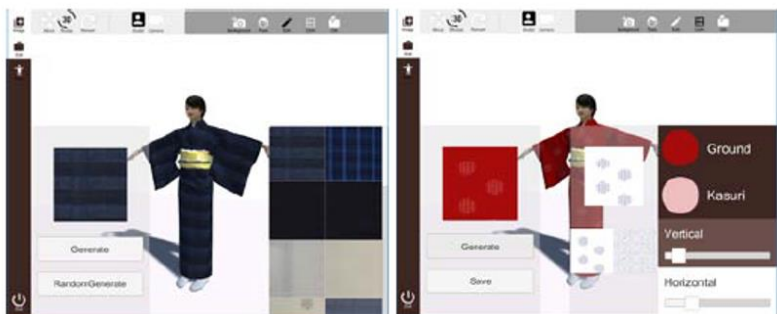
- ・店の「押し活」。この店の着物がいいと思って買うような人もいる。エンドユーザーから見た利点を明確に。
- ・着る機会を増やしたい。日本を代表する人に着物を着てもらうようにしたい。
ただし、カジュアルになりすぎても、売れない。
- ・牛首紬など高価なものを親から引き継いでも、初心者には着られない。
着慣れていき、知識が重なってくことで、だんだんとよいものに手を伸ばすもの。
- ・若手の意見も積極的に聞いていくことが必要。
- ・洋服のファッション誌でも着物を取り上げて欲しい。

2. 国による和装振興の取組み

- 関連省庁において、和装を産業・文化双方の面で捉え、普及啓発等に関する取組みを実施。

経済産業省

- ・和装振興協議会開催日に合わせた省内職員のきもの着用
- ・ロビー展示による和装文化に触れる機会の創出（次世代技術との融合）



（引用）宇都宮大学 森研究室

農林水産省

- ・和装文化を支える蚕糸業・絹業への理解を深める観点で、シンポジウム開催。
合わせて蚕糸業・絹業に関する展示。



（参考）

https://www.maff.go.jp/j/seisan/tokusan/sanshi_sympo2023.html

文部科学省

- ・こどもたちに和装を含む伝統文化等を体験・修得する機会を提供（伝統文化親子教室事業）



（引用）伝統文化親子教室事業実施事例（日本舞踊「さくら会」）

3. 産地（事業者）の和装振興の取組

- COOL JAPANとのコラボレーションにより、新たな顧客層の拡大を実現。
キャラクターをイメージしたデザインを伝統技術を用いて再現した。

いしかわ伝統工芸フェア2024に出展決定！
加賀友禅ブースで、赤城と三笠のコラボ加賀友禅の展示やコラボグッズの再販、ノベルティのクリアファイルを配布予定！



ノベルティクリアファイル

開催日 ✨ 2024年2月16日(金)、17日(土)、18日(日)
会場 ✨ 東京国際フォーラム B1Fロビーギャラリー

※ノベルティのクリアファイルはなくなり次第配布終了です。ご了承ください。
©2017 Manjun & Yongshi ©20 加賀友禅

加賀友禅×アズールレーン（スマホゲーム）

西陣織×機動戦士ガンダム（アニメ）

「西陣織×機動戦士ガンダム」

N180 

1979年に放送が開始した『機動戦士ガンダム』は、今なお続く人気コンテンツです。私達、N180（ニシジン・ワンエイティ）では『日本のアニメ史の中でも幅広い年齢層から支持され続ける『機動戦士ガンダム』とコラボレーションすることで、多くの方に『西陣織』の魅力を伝えようという想いから『西陣織×機動戦士ガンダム』をこの度制作いたしました。

きものと帯のデザインにする際にはキャラクターをそのまま入れ込むというのではなく、『機動戦士ガンダム』の名シーンをきものの形状や着用するTPOに適したデザインにするべくバランスに重きを置いて制作いたしました。

写真上：女性用着物と袋帯 写真下：男性用着物と帯 全て絹100%（金銀糸を除く）



レンタル料金（男女共に） 11000円（税込）

© 創通・サンライズ

4. 和装の新たな装い

- 着物をファッションの一つとして、普段から自由なデザインやコーディネートを楽しむ人も増加
- アニメ、ゲームのキャラクターのコスプレで和装でのイベントに海外からの出席者も



雑誌「KIMONO an ne.」より抜粋

宝塚月組推しで黄色を選択。
好きなアイドルのロゴのワッペンをつける。
足下は、好きな歌手とおそろいのコンバース。
帯留めにバンドオフィシャル缶バッチ。
自分の推しに合わせたコーディネートでファンミーティングやコンサートに出かける。着物を着る機会はそれぞれ。



ワープステーション江戸で写真撮影を楽しむコスプレイヤーたち=つくばみらい市南太田 (Ibarakishimbun)

サブカルチャーイベントでは、和装のコスプレイヤーも多く見られる。アニメ、舞台、戦国ゲーム等を通して、日本の伝統文化に魅力を感じ、イベントを目的として来日する外国人観光客も増加している。

思い思いにポーズ、コスプレ撮影 アニメやゲームのキャラ 茨城・つくばみらいのワープステーション江戸

5. 本日は議論いただきたいこと②

- 和装・着物の需要拡大のためには、国内外を問わない新規顧客の開拓、冠婚葬祭及び日常においても着物を着るという機運の造成などの振興策が重要だと思うが、今後の和装関係者が取り組むべきこと、観光、宿泊業等共に取り組める業界、国や自治体への要望など、その効果を踏まえて、ご意見を伺いたい。