

第12回 和装振興協議会 議事要旨

1. 日 時：令和6年2月21日（水）14：00～16：00
2. 場 所：経済産業省 第3特別会議室（経済産業省本館17階）
3. 議 事：
 - （1）開会
 - （2）協議会及び配付資料等の公開について
 - （3）商慣行改善の取組について
 - （4）和装振興について
 - （5）委員からのご報告
 - （6）その他
 - （7）閉会

【配布資料】

- （資料1）和装振興協議会名簿
- （資料2）協議会・資料等の公開について
- （資料3）事務局説明資料
- ・ 房本委員席上配付資料
- （資料4）令和5年度きもの安全・安心推進会議 報告
- （資料5）第4回商慣行改善自己診断アンケート集計結果報告

※議場投影のみ

- ・ きくち委員席上配付資料
- （資料6）きものの着方英訳資料

※議場配布のみ：東京キモノショー2024パンフレット

和装振興協議会 委員名簿

(※五十音順、敬称略)

氏名	所属・役職	出欠
デービッド・アトキンソン	(株) 小西美術工藝社 代表取締役社長	オンライン
奥山 功	日本きもの連盟 会長理事	オンライン
きくち いま	エッセイスト、イラストレーター	
近藤 尚子 (座長)	文化学園大学服装学部 教授 ／和装文化研究所 所長	
五月女 利光	全国染色協同組合連合会 理事長 (代理) 金田 朝政 理事	
佐々木 ベジ	(公社) 全日本きものコンサルタント協会 会長	欠
内藤 邦男	(一財) 大日本蚕糸会 会頭	
野瀬 兼治郎	(一社) 全日本きもの振興会 会長	オンライン
房本 伸也	きもの安全・安心推進会議 議長	
舞鶴 一雄	(一社) 日本絹人繊維物工業会 会長	
又吉 直樹 (ピース)	吉本興業 (株)	欠
丸山 伸彦	武蔵大学人文学部日本・東アジア文化学科 教授	欠
村田 善郎	日本百貨店協会 会長	欠
矢嶋 孝行	(一財) きものの森 理事長 (代理) 乃一 勝美 同 専務理事	オンライン
吉田 満梨	神戸大学大学院経営学研究科 准教授	欠

【議事要旨】

（１）開会

○司会挨拶、資料の確認

○開会挨拶（橋本大臣官房審議官）

委員の皆様にはご多用の中参加いただき感謝。和装産業は作り手の減少、後継者不足など、大変厳しい状況。関係者の皆さんが商慣行改善や振興活動に取り組んでいただいている事は承知している。和装は日本の民族衣装、後世に伝えると共に国内外の関心を高めていきたい。

本日は経産省でも職員が着物で業務をし、本館ロビーで結城紬等バーチャル試着システム等の展示も行っている。

本日は、委員の皆様に忌憚のない意見をいただきたい。

○出席委員の紹介及び欠席委員の報告（資料１）

○本協議会の位置付け（和装振興に係る情報共有・議論を行う経済産業省製造産業局長の私的研究会）

【ここからの進行を座長に引き継ぎ】

○近藤座長挨拶

大学でも、コロナ中から通常のプログラムに回復しつつあり、タイの学生とのコラボも復活。本協議会も12回目で、パンチのあることができないかと考えている。

（２）協議会及び配付資料等の公開について（資料２）

○塚本伝統的工芸品産業室長

本協議会は、原則として公開。議事録については、議事要旨を事務局の責任において公開する。

配付資料の取扱いについては、資料の内容を踏まえ、事務局が資料提出者と相談し、対応を決定する。

（３）商慣行改善の取組について（資料３）

○事務局資料説明（塚本室長）

- ・2017年5月の商慣行の指針策定後、フォローアップを実施、業界の、「きもの安全・安心推進会議」を設立などの動きについて説明。
- ・経産省として、2024年1月、経産省から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」という要請文を、中小企業庁と、製造産業局の連名で発出。具体的には、適正な価格転嫁、歩引きの問題、手形サイトの短縮、契約の書面化等について業界に対し要請。

- ・協議会開催にあたり、業界ヒアリングを実施、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あったことを紹介。
- ・きもの安全・安心推進会議の商慣行改善の自己診断アンケートについて説明。
- ・和服販売に関する苦情相談、きもの安全・安心推進会議の自己診断アンケート結果の分析を説明。
- ・本日の会議では、（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。について御議論いただきたい旨説明。

<委員からのご意見>

○房本委員（資料４，５）

- ・アンケートは令和２年から５年まで４回実施。「帳票類」については、納品書と請求書については、ほぼ100%に近いが、特に契約書という部分が４回目で48%となかなか浸透しておらず「支払いの実態」も、まだ改善はなかなかできていない。４番目の「不適切な顧客対応」については、全体の回答数が減っていることもあり、数字だけ見るよりも大きくは変わっておらず、不適切なところが多いということではないと捉えている。「強引な販売」の実例はあり一部問題だが、ほとんどのところは、問題はないと考えている。
- ・会議としてはB to Cについては自助努力でやっていく考えで、B to Bでは歩引き等の取引の改善について議論している。会議は５年目に入っているものの、なかなか実際の動きができていないのが実態。西陣や京都和装財団でも過去に取り組んだが、改善できなかった。すぐに効果はなかなか出ないが、西陣織工業組合、日本きものシステム協同組合、京友禅協同組合連合会でも取引改善の発信をしており、また総会時のプレゼンでは、歩引きを全部廃止した会社の事例の話などもあり、そうした機運を高めていかないといけない。

○きくち委員

- ・勧められて買ってしまったきものを、クーリングオフ、キャンセルするということは、つまり気に入らなかったということだが、その理由は何かを考えてほしい。買う気がないのに（展示会に）行ったけれども、やっぱり欲しくなったというのが、一番望ましいこと。その気になって、じゃあ着

てみよう、じゃあやってみようという気持ちになってくれる、その気持ちをキープさせ続ける、夢を持たせることを、先までフォローすることが重要で、売りっ放しみたいになると不満が出てくるのかなと思う。初心者や積極的ではない方に、着るチャンスを積極的に提案して、売っただけではない何かを、与えること。また、ユーザーをちゃんと知らなければいけない、どんなテイストが人気など、作る側も売る側も研究、勉強をするなど、やり続けなければいけないと思う。

○内藤委員

- ・ 9 ページの消費者庁のチラシには、要は安易な気持ちで呉服店に行かないでと言われている、呉服店って怖いところなんだと消費者庁が言っているように見える。クーリングオフの啓発等なら良いのだが、これに対して、業界の方は何の反発もないし、気楽に呉服店に行けないということを自ら認めているようなものでいいのか、違和感を感じないのか。

<違和感あり、の声>

○奥山委員

- ・ 小売に関して、相談事例についての話があったが、お客様は多様。理解して買物する方もいれば、気分が変わって返品をしたいという方もいる。ここにあるような、返品を受け付けないというような事例は小売の同業者中ではあり得ない。具体的にどこなのかわからない。先ほど J K S（日本きものシステム協同組合）の話があったが、毎月 1 回集まり、いろいろなトラブルの相談、解決をしているが、ここに書いているような問題は、全く上がってきていない。
- ・ クーリングオフをできなかったなど、その他の相談事例そのものが、地方で、信用を尽くしてやっているお店からすれば、お店を続けられなくなるような事例であり、こうした場合に、どう指導して改善してもらったらいいいのかということは、我々の大きな問題にもなっている。
- ・ 小売屋さんも、家族経営もあれば、全国展開、地域に密着など千差万別で、こういう現実の問題の実態を把握するようなことはなかなかできにくい業界であることは課題だが、きもの連盟ではきちんと対処してきており、クーリングオフは受けないとか、無理やり買わされたとか、こういう前近代的なことが、今でもこうやって取り上げられていること自体、非常に残念だなと感じている。

○金田委員（五月女委員代理）

- ・ 歩引きの問題等、確かに改善された部分もあるし、そういうが続いている業界はまずいよねと

いうふうなことが協議会によって知れ渡ったのではないかなと思う。生産者としては、年々、作るだけではなく、商品在庫(の管理)、販売の現場に行く、といったことが非常に増えてきたのが現実。作り手への利益配分が少なすぎるのが現実で、このままではやっていけない。

- ・小売、問屋、メーカー、製造職人と、それぞれの利益・リスク配分が適正でないと、継続していけない。また、ひどいのは3～4ヶ月たってからの返品もあるが、弱い立場としては断れない場合が多い。
- ・こうした段階毎の利益配分に関しても、ある程度こういうものが適当ではないかというようなものを、示していただけたらありがたい。

○房本委員

- ・今の利益配分の問題とか、経費負担の問題も同じように安全・安心推進会議で議論はしている。ただ優先順位をつけると歩引き問題から、となっている。アンケートには、買取比率や販売員の販売コストの問題も設けており、最近の価格転嫁の流れもある。まだまだこれからと思う。

○金田委員（五月女委員代理）

- ・製造者として、加工賃、技術料をいただくが、なかなか金額は大きくならない。買い取り比率は確かに上がっているが、後から販売手伝いに来いと言われると、非常にきつい。また、本業以外の商売でなんとかしのいでおり、本業だけで食べているのは10軒中4軒しかない。
- ・後継者が気持ちよく仕事が継続できる業界にしたい。川上から川下までが参加し、いろいろなディスカッションができればよいし、そういう場が早めに行えることを望んでいる。

○近藤座長 分科会などで検討したい。

○野瀬委員

- ・一つはクレームの問題、一つは労力の問題と、2つの問題点がある。
- ・消費者には、時間がたってからのキャンセルなどもあるが、最初にきちんと契約を交わすことが重要。ここははっきりと言った方がよい。もう一点は、労力の問題。本来、ものづくりをされている方が販売現場に行かれるというのはおかしい。小売店が、その商品を十分理解し、販売力を持って販売されることが当たり前だが、全般的に過去よりは劣ってきている。要因は、委託販売では商品

知識がいないこと、また、商品がまわりになくなっていくから、十分勉強する時間が少ないということ。小売も問屋も勉強してメーカーに頼らなくていいようにすることが重要。メーカーが喜ばれるのは、消費者にもものづくりを伝え、その感動が販売につながっていく面もある。メーカーもはっきりと、だめなことはだめ、できることはできるとはっきり伝えること、問屋側も、しっかり聞く耳を持ってやっていくことが重要。

○奥山委員

- ・小売店は、大きな店と、年商1億円から3億円ぐらいが中心。問屋さんとの力関係というのは、今オープンだと思うが、非常に力のある大型店が何かを言えば、どうしても何でも通ってしまうようなところがある。
- ・販売現場にメーカーの方に来てもらおうと、消費者は直接話が聞けたと喜ぶし、つながりもできる。連盟ではそういったことの解決に努力していることを知ってほしい。

○舞鶴委員

- ・小売店も、家業店として、地域の信用、信頼というのを大切にされているお店と、デパートの看板という信用・信頼というのを大事にされているところと、大手のチェーン店さん系で、それぞれかなり差があるように感じる。
- ・大手の一部のチェーン店系の売上が大きく、その要求は飲まざるを得なかったりする。例えば価格帯も、家業店は非常に良心的な価格で提供されているが、その3倍、4倍の高い値段で売られている店もある。通常、安いほうが売れるのだが、我々の業界は、商品価値が消費者の方には分かりにくいというところで、実は高い上代のほうが売れるという現実もある。
- ・一方では、ローン会社が、今コンプライアンスを守らないところとは取引をやめていくということで、ある一定の自浄作用が進み、非常に苦戦をしている要因になっており、それぞれの産地は、存続の危機に立たされているという、功罪両面がある。
- ・みんなが、この業界を残していこう、日本人の民族衣装あるいは日本人の伝統文化を残そうというような気持ちで取り組まないと、どこからか破綻をしていく。それが小売の段階なのか、流通の段階なのか、メーカーの段階なのか分からないが、自分のところだけでは変わらないという、そういう形で悶々とされているのではないのかなと思う。

○きくち委員

- ・ネット上でも、今、行ってはいけないお店というのが、結構出ている。それを、指摘できるといい。
イベントで、職人さんがいるとやはり話が聞けるのはうれしいが、販売の人と、職人さんに聞きたいことは違う。職人さんと呼ぶのであれば、職人さんにギャラを出してほしい。
- ・協議会メンバーに百貨店の会長さんがいるが、代理で呉服担当の部長さんに出席してもらってはどうか。

(4) 和装振興について(資料3)

○事務局より資料説明(久保田補佐)

- ・ヒアリングの概要、関係省庁の取組、産地の取組等を紹介。
- ・きものに触れる機会創出として、今年は宇都宮大学と東京染小紋の協会の皆様に御協力を得てロビーでの展示をしているので、是非お寄りいただきたい。
- ・和装・着物の需要拡大のため、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醸成などの振興策が重要。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。

○きくち委員

- ・浴衣の着方の英語版を作成(資料6)。日本語バージョンを中学生向けに、年に1回、ボランティアで地元の中学校で「浴衣の着方教室」をやっており、これを英語バージョンにしてネットでフリーで公開しており、機会があれば、皆さんにも使ってもらいたい。
- ・着物の雑誌ではなく、洋服用のファッション誌に、毎号見開きで着物の特集が欲しい。コーディネート、着ていく機会、イベント紹介、何でもいいので、各ファッション誌に着物の特集が欲しい。
- ・いかに着る人を増やすか、目が届くところに着物があるような状態にしていくためには何ができるかというのを話し合っ、て、どんどん進めていきたい。
- ・着物で泊まれるホテルがほしい。鏡ひとつとっても、裾まで見えるか等のチェックポイントがあり、どんどん着物向けのものを増やしてほしい。ぜひ分科会の設定をお願いしたい。

○近藤座長

- ・ユーザー目線の、いろいろな戦略、アイデア、そういうものを発信していけたらよい。

○きくち委員

- ・ビジネス着物について、一般の人も着物で仕事ができる、スーツの隣にビジネス着物があるというような感じの流れを作っていきたい。華やかな着物だけではなく、スーツっぽく格好いい、男性は特に、前の京都市長さんのようにどんなところでも着物で行く、スーツ代わりに着物を着るような、ビジネスシーンで着ていこうというような流れができないか。

○奥山委員

- ・せんだって、国会の予算委員会の中で、齊藤アレックスさんを通して、我々の抱えている問題を、予算委員会で、岸田首相に質問をしていただけるチャンスがあった。議員も、一部の会員が直接話した内容に非常に興味を持たれた。作り手が、今非常に困っていること、日本文化のために和装職人をぜひ残していかなければならないということ、それについて、政府から何か協力をもらえないかというような話をしている。
- ・今日、川上の方が問題を言っておられたが、連盟としては、職人さんの子どもたちが、今のような状況を見ていたら、親の職業を継ぎたくないのではないかと、それはおかしい、守っていかなければいけないことは、政府も興味を持って臨んでほしい。
- ・首相に一番最初に「最近着物を着たことがあるか」質問し、首相は、「今の立場になってから着たことはない」と回答していたが、最後には、「これは日本の大切な文化だから、応援していきたい」ということであった。
- ・経産省、文科省で、子どもの教育について、ということがあるが、今、私どもでやっているのはほとんどボランティアで、中学校で浴衣の着付け教室に参加している。文科省では義務化という形になっていて、予算もあるはずだが、御年配の方が、かわいい孫のために着付けを教えに行っているのが現実。せっかくそういうチャンスがあるので、何らかの支援をと、要望も出している。

○房本委員

- ・「需要拡大のために、国内外を問わない新規顧客の開拓」というのは私も同感で、一番大事ではないかと思う。
- ・先日、50台の女性が初めて着物をつくられとても喜ばれていた。ターゲットは若い人だけでなくその辺の年代の方でも、金銭的に余裕があっても着物を買っていない方が結構いるのではと思う。呉

服業界は、一部の方しかお相手してなく、何とか広げることができれば、まだまだ成長する余地があるのではないかと思う。

○アトキンソン委員

- ・新しい需要の話が幾つか出ているが、自分としてはかなり難しい話と思う。
- ・その理由は2つ。コロナを機にお茶をやめた人が多いが新たな人はそう簡単に入ってこない。伝統的な衣装だから残すというだけでなく、需要がどこまであるのか疑問。人口減少や着る機会の減少のなかで、ものは余っている。また、職人にお金が行かない仕組みになっていて、それではやっていけない。
- ・一方、着物に使う反物の輸出が今はほとんどないが、生地を使ってインテリアにしたりは、欧州、米国の富裕層で一定の需要がありポテンシャルがあると考えている。絹で美しい織物をつくるのが得意で、伝統的な美しい柄・デザインを持っている日本は、優位にたてると考えるがそういったものがないのは不思議である。生活文化が違う前提で、発想を変え、相手に合わせた新しい需要を取りに行くことを、もう少し真剣に考えたほうがいいのではないか。

○舞鶴委員

- ・最近だが西陣も海外市場を視野に入れて動き出している。昨年、西陣織組合と丹後織物協同組合がイタリアのテキスタイル見本市ミラノ・ユニカに出展し、かなりの商談ができた。京友禅では2年前から、インドのサリーを京友禅で作る展示会をインド本国でも2回、日本でも実施、インド大使館から全面的な支援がある。このように素材、インテリアをターゲットに動き出そうとしている。
- ・残念ながら、今まで我々の業界が良過ぎたために、こういったことをしてこなかったために今、大変厳しくなってきたが、組合としても積極的に攻め出している。
- ・和装の振興については、4年前からきもの連盟の奥山会長、流通の京都織商の野瀬理事長、産地を代表して私とで議論し、マーケットを作りだそうと、3月3日を「きもので祝う女性の日」を制定し、活動を始めている。
- ・11月15日の「きもの日」は、京都市主体だが、まず着物に興味を持ってもらうきっかけづくり、次に、着ることの問題を解決し、着る機会づくりを、個々の小売屋、流通、メーカーがやっていることを面にしていく取組、日本着物株式会社ではないが、みんなが力を合わせて和装を振興するきつ

かけづくりを、この和装振興協議会から発信をしていただけたらなと思っている。

○アトキンソン委員

- ・日本は人口減少でどんどん消費量が減っていつている。伝統工芸でも、すごい技術があるが、需要に沿ったものづくりができていくかというところではないと考える。ものの需要とデザイン/センスを的確につかめれば拡大はできる。

○近藤座長

- ・和装とはちょっと離れてしまうことについても、振興ということで、今日いただいたいろいろなアイデア、御意見をこちらでまとめて、今後の展開につなげていきたい。

(5) 委員からのご報告

○乃一委員（矢嶋委員代理）

- ・最初の『商慣行改善への取り組み』についてだが、当社は当初より関わらせて頂いているが、『今のままでよいのか？』と感じる。

和装振興協議会発足時は、改善に向けては各社の事情より『期限は決めない。罰則規定を設けない』としスタートした。しかしながら5年が経過し、『歩引きや長いサイトの手形』に関しては『改善してきているね』というレベルではいかなものかと考える。

そろそろ期限を明確にする時期ではないか？現在のサプライチェーン枠組みが成り立たなくなってしまうと思われる。

- ・『きものの海外マーケット』について。

昨年の10月（株）やまとは、『YAMATO FRANCE』という会社を立ち上げた。期間限定ですが、店舗を構え、着物や素材の可能性を探っていく初めての取り組みとなる。

海外の方に、どのような形で受け入れられるのか？着物の可能性を信じ、現地で経験を積み上げていきたいと考えている。業界、特に産地の皆さんに情報共有出来たらと思っている。

また、個人的に感じているのは、この業界の方々が、本当に着物の魅力、可能性を信じているか？です。今、世の中、きものを愛する方々から問われてきていると感じる。

○近藤座長

商慣行に関しても、また幾つかの課題が見えてきたので、今後につなげていきたい。

本日は非常に活発な御意見、たくさんアイデアをいただきまして、誠にありがとうございました

【ここから進行を事務局へ】

(7) 閉会

○次回開催の連絡等

以上