

はじめに

既存の和装ビジネスモデルは、昭和の成長期、平成の成熟期を経て、令和の現在は大きな転換期を迎えている。

今年（2026年/令和8年）は「丙午」の年にあたる。60年前の丙午（1966年/昭和41年）には、出生数が前年の182万人から136万人へと46万人減少し、約25%の大幅な減少が見られた。これは、「丙午の女性は気性が激しい」といった俗信が背景にあったとされ、社会的にも大きな影響を及ぼした。

では、60年後の現在はどうか。昨年（2025年/令和7年）の出生数は66.5万人と、70万人を下回る水準となり、60年前と比べても約半数以下にまで少子化が進んでいる。一方で、当時の和装産業に目を向けると、京友禅や西陣帯、丹後ちりめんなどが相次いで生産のピークを迎え、1966年前後は京都の和装産業・流通が最も活気に満ちていた時期だった。

それから60年を経た現在、出生数の減少とともに、和装産地の生産規模はピーク時の1~3%台にまで縮小し、関連企業の数や事業規模も大きく減少している。かつての隆盛は、今では過去の姿となりつつある。

しかしながら、決して悲観的な側面だけではない。長い歴史の中で培われてきた意匠柄は「伝統意匠」として国内外から高く評価されており、熟練の職人による染織技術も高い水準を維持している。春秋の褒章や重要無形文化財保持者（人間国宝）といった形で、その価値は今なお広く認められている。また、決算書には現れにくい不動産などの資産価値も、各企業の強みの一つといえるだろう。

さらに、きものの活用場も広がりを見せている。フォーマル分野では、結婚式や成人式、七五三などにおける写真スタジオの利用が定着し、異業種の参入も進んでいる。日常着の分野でも、カジュアルな装いやレンタルきものの普及により、特に若い世代を中心に新たな需要が生まれている。こうした動きの中で、きものビジネスは着実に多様化している。

今後の業界動向としては、企業間の統合や組織再編（M&A）、さらには淘汰の流れが、生産・流通・小売の各段階で引き続き進んでいくと予想される。そのような変化の中で、新たなビジネスモデルの模索が進み、これまでにない和装ビジネスが生まれていくことが期待される。

基本方針

1. 既存事業を見直し、効果的な振興事業を模索する。
2. 「第21回きもの文化検定」の受験者の拡大と効率的運営に努める。
3. 組織の充実に努める。
4. 事務局機能の強化と運営の効率化に努める。

I 事業

1 知識普及事業

- (1) 「第 21 回きもの文化検定」の実施
- (2) 「きもの学」の開講
- 3) 学校教育和服着装事業
- (4) 「きものコンサルタント」育成事業

2 宣伝啓発事業

- (1) きものの女王大会（地区）への支援
- (2) 共催・後援・協賛
- (3) 「和装振興協議会」への参画
- (4) 「きもの日」、「きものウィーク」のきもの着用の呼びかけ
- (5) 「3月3日きもので祝う女性の日」への協力
- (6) 「ユネスコ無形文化遺産」登録への協力
- (7) 事務受託

3 調査広報事業

- (1) 調査事業
- (2) 広報事業

4 会員対策事業

- (1) 組織強化活動
- (2) 表彰
- (3) 慶弔

Ⅱ 組織拡大と財政基盤の確立

1 組織の拡大

- (1) 会員募集と組織の充実
- (2) 支部の設置と活動支援
- (3) きもの振興団体との事業協力及び組織統合への取り組み

2 財政基盤の確立

- (1) 正会員と会費
- (2) 賛助会員と会費

Ⅲ 運営・管理

「きもの文化検定」事業の定着に伴い当会の活動は一定の方向が見えつつある。しかし、これを含む知識の普及事業と啓発宣伝事業を一層充実し、効率的・効果的に実施するためには会員の皆様の叡智を結集した更なる改革が必要である。又、中心事業である「きもの文化検定」を発展させるには、実務運営の充実が不可欠となっている。会員及び関係行政並びに関連団体との情報交流を密にし、円滑で効率的な組織運営に努める。