

はじめに

今では、きもの大黒柱商品ともなっている「振袖」。この成人式の女性の晴れ着・振袖を巡って、今年初に大きな社会的な問題が惹起しました。横浜の振袖レンタル業者が、成人式当日、店頭で「廃業のお知らせ」の貼り紙で営業停止を知らせたのです。この店で振袖を予約していた娘さんは、楽しみにしていた成人式直前の事態の急変に驚くばかり。あまりにも無責任な店の対応に非難が殺到して、大きな社会的ニュースとなりました。業界側の対応では、被害に遭った娘さんに振袖の無料貸し出しを実施したり、振袖成人式を別途に挙行するなど、素早い対応も見られました。

このようなトラブルは言語道断の出来事ですが、このニュースの裏側の、振袖ニーズの強さにも注目しないわけにはいきません。今年の新成人は、123万人。男女半々として、成人式出席者の割合は全国平均約60%で、その式出席者の90%以上の女性が振袖を着るとみると、振袖のマーケットは約33万枚と算出されます。更に、その着用内訳では、家族や親せき、その他からの振袖を着る人の割合を30%として、残り70%は販売かレンタルかのどちらかの購入となります。計算すると23万枚が純粋マーケットということになります。

問題を起こした先の例のように、振袖は最近では“買う”より“借りる”方が優勢で、振袖＝レンタルの図式すら出来上がっているようです。レンタルといっても、(前撮り)写真から着付け、ヘアやメイクセットまで含んだトータルセット販売が通常で、その価格は30万円というところが目安。一般に30万円という高額なレンタル商品は他に見当たりませんが、さすがに最近では10万円台のレンタルも出ているようです。

それにしても、これらの数字を通じて言えるのは、振袖マーケットは全国の新成人人口(女性)に対して、約40%の比率を獲得しているということです。それも10～30万円の高額マーケットなのです。成人式振袖のこれほどの浸透ぶりは、言葉を変えて言えば、「成人式に振袖を着ることは国民的行事」ともなっていることを表します。それだけに、前述の横浜の業者の行為は本当に罪深いこと、と断罪しないわけにはいきません。

きもの市場に、“通過儀礼着”の要素は欠かせませんが、この振袖の例のように、“二十歳のメモリアル”という通過儀礼への強い賛同を得ると、大きな、そして高額なマーケットが獲得できることを示しています。こうした例は、「ゆかた」にも当てはまります。「青春のページ」を飾る特別な衣装と広く認識された結果としてのゆかたは、根強く大きなマーケットを獲得しました。彼女たちは(彼氏も)、花火大会や盆踊り、夏のデートなどのシーンを彩る“晴れ着”としてゆかたを着ていくのだと理解して間違いないでしょう。また、最近ぐっと増えた街角のレンタルきもの姿にも同じことが言えます。観光やデート、仲間との語らいなど特別な日のメモリアルな衣装として、日ごろ遠い存在のきものを着る場を見つけ出しているとみられます。

これらのケースを見ていくと、“きもの離れ”といった現象より、いまのマーケットのウォンツは、(納得して)きものを着ていく場を求めている、その願いと合致すれば、そこには予測していなかったほどの大きなマーケットが出現する——ということではないでしょうか。きものマーケットの新たな創出に、知恵と力を結集する必要があります。

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13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 事業計画（案）

1 知識普及事業

- (1)「第13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
- (5)21世紀の和装教育を考える—和装教育への5つの提言の実現化の研究事業

2 宣伝啓発事業

- (1)「きものの女王大会（地区）」事業への助成と支援
- (2)共催・後援・協賛
- (3)「和装振興協議会」への参画
- (4)「KIMONO ROBOT0」への参画
- (5)「きもの日」のきもの着用の呼びかけ
- (6)クールジャパンきものムーブメント
- (7)「ユネスコ無形文化遺産」登録への協力

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 組織の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