

## はじめに

和装商況のピーク時（1974年～1975年）におよそ1兆8000億円から2兆円とされた呉服小売の市場規模は、オイルショック（1980年）からバブル崩壊とその後のデフレ経済（1990年～）、過量販売と過剰与信が社会問題化した「愛染蔵・たけうちショック」（2006年）、多くの新成人に被害を与えた「はれのひ事件」（2018年）などを経て、直近の2019年は2060億円まで市場規模は縮小している（㈱信用交換所刊行「KYOWAVE2020 春号全国和装小売業者和装売上高ランキング」に基づく（上位150社、百貨店・チェーンストア除く））。

和装産業及び和装流通の既存事業基盤、過去に成功した成長のビジネスモデルが、消費者の衣服に対する嗜好（ニーズ）の変化、製造と流通インフラ等の進展とともに、細分化（分業化）された和装産業特有の構造、仕組みの問題として内在し、ある種の制度疲労を起している。また、分業制により複雑化した流通形態の中で、支払い等に対し根拠や妥当性を欠いた値引きや歩引き、長期の期日（サイト）に及ぶ支払手形など、一部業者の間では現在も恒常的に取り交わされており、業界特有とされる“商慣習”の是正改善が喫緊の課題として指摘される。

一方、縮小が続く和装市場の中でシェアを伸ばしてきたカジュアルきものを中心とするきものレンタル事業は、インバウンド（外国人観光客）や若い年代層を中心にカジュアルきものを低価格で気軽に楽しめるサービスとして定着している。しかし、近年はレンタル業者の増加による顧客競争の激化や新型コロナウイルス感染拡大で観光客激減の影響から、倒産や廃業が始めている。

新成人を迎える20歳の女性を対象にした振袖ビジネス（販売及びレンタル等）は、これまで写真前撮りとレンタルまたは物販をサービスの核に展開する新規業者の参入等で振袖ビジネスは成長を続けてきたが、「はれのひ事件」以降、予約金（前受金）による売り上げを先取りする経営（資金繰り）が問題視されている。また、子供写真専門スタジオが今年から本格的に振袖事業に参入、低価格で高品質のサービス（正絹振袖、前撮撮影、成人式終了まで長期間の貸出し等）を打ち出し、既存の振袖販売業者（小売店、レンタル店、写真館等）との競合激化が今後予想されることは必至である。

振袖問題に関しては、成人年齢を現行の20歳から18歳引き下げる民法改正法案が可決、2022年4月1日の施行が決まっているが、成人式は主に各都道府県の自治体（市町村単位）が主催、対象者（年齢）を20歳にするか、18歳にするかの判断は自治体に委ねられている。現時点（2020年3月末）で50を超える自治体が「20歳での成人式」の継続を表明しており、「18歳での成人式」を表明している自治体は少数である。

また、新型コロナウイルス感染拡大の影響で、各学校が休校に入り、卒業式が中止を余儀なくされていることから、特に大学や短大、専門学校等で袴のレンタルが相次いでキャンセルになる事態が発生している。成人式の振袖に比べると単価的には低いとはいえ、対象が20歳から22歳と成人式対象者（女性約60万人）よりも対象人数が多く、キャンセルによってほとんどの業者が全額返金の対応を取っていることから、経済的な負担（損失額）が大きく、経営に相当のダメージを受けている事業は決して少なくないだろう。

京都では、きものを着装するとさまざまな特典が受けられる「きものパスポート」が毎年発行されている。京都府・京都市・京都商工会議所などで組織する「きものが似合うまち・京都」実行委員会が主催、「観光都市、京都をたくさんのきもの姿で埋め尽くそう」というスローガンの下、行政と民間が協力しながら取り組んできた和装振興事業である。そうした地道な取り組みの甲斐あって、現在は外国人を中心に多くの観光客がきもの姿で京都の街中を散策する姿がごく自然に見られるようになったことは本当に素晴らしいことである。それを支えているのは、観光地を中心に多数出店している「レンタルきもの店」である。数千円台と安価で、気軽に利用できることで、レンタルきもの利用者の増加を後押ししている。利用者は、圧倒的に若い世代の人たちが多く、きものを実際に着る体験ができる点では、きもの初心者、若いビギナーたちにとっては、「入口」として必要不可欠であり、今後も「レンタルきもの店」が果たす役割は決して小さくはない。現在、世界中に感染が拡大している新型コロナウイルスで、京都の街中か

ら観光客の姿は消え、経済、社会活動は停滞し、自粛生活を強いられている状況にある。しかし、「明けない夜はない」と信じながら、新型コロナウイルスが終息し、社会、経済活動が再び動き出し、街中に再び多くのきもの姿の観光客たちが戻ってくることを願って止みません。

昭和の時代は「戦後から高度経済成長にかけて作れば売れる成長の時代」、平成の時代は「昭和の成長が止まり、情報化時代（PC、携帯、スマホ）の中できものあり方が問われた淘汰の時代」だとすると、新しい令和の時代は「きものが産業と流通し、消費者から支持されるための価値が問われる時代」、つまり、変化する社会、経済、生活の中で必要とされるためには、何をしなければならないのか、きものときもの文化、そしてきもの産業がシビアに問われる時代になることは間違いないだろう。

## 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15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。

新型コロナウイルスの感染拡大状況によっては、イベント等の事業の可否を検討せざるを得ない場合が考えられます。中止または延期の場合には、当会ホームページなどで発表するとともに、各イベント等の事業の申込者には、ご連絡申し上げます。

# I 事業計画（案）

## 1 知識普及事業

- (1)「第15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)「きものの日」、「きものウィーク」のきもの着用の呼びかけ
- (5)「ユネスコ無形文化遺産」登録への協力
- (6)「きもの安全・安心推進会議」の事務受託

## 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

### 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。