

KYO wave

キョーウェーブ

2025 AUTUMN



◆ 巻頭特集

取材録

「丹後産地の現在と未来」

きもの業界経営者インタビュー

第30回京手描友禅作品展

創立75周年記念京友禅競技大会

FASHION CANTATA

from KYOTO 2025

東京キモノショー2025

第8回キモノめーかんえぼく

特集

丹後産地の現在と未来



立岩（京都府京丹後市丹後町間人）

丹後産地の疲弊

2019年、丹後織物産地の生産数量は25万3千反だったが、2020年はコロナ禍の影響で約10万反減らし15万4千反にまで落ち込んだ。そして2024年は13万2千反、コロナ禍よりも生産数量が減っている。この数字を見るだけで、産地の疲弊が想像できる。

産地の疲弊は昨今始まったものではない。

10年前、20年前、いやそれ以前から丹後織物産地から疲弊の声は聞かれていた。

「織り手の高齢化」「織工賃が安すぎる」「機械の老朽化」「燃料コストの上昇が止まらない」「採算が合わない」等々。これらの諸問題は解決することなく、現在進行形にある。

丹後産地を訪れ、現状を取材すると、百聞は一見に如かず、想像とは異なる現状がそこにあった。

取材・文

株式会社信用交換所京都本社 松井敦史

① 丹後300年の節目から5年

5年前に遡る。

2020年、丹後産地は、始祖絹屋佐兵治が西陣で習得したちりめん技術を丹後に伝えてから300年の節目を迎えた。丹後織物工業組合は「丹後ちりめん創業300年」をPRするとともに、「世界最高のテキスタイルクリエーション産地」を目指し、新時代のはじまりの年とすると打ち出した。

しかし、世界がコロナ禍に見舞われた。

きもの市場は、同年3月以降、予定していた催事の中止が相次ぎ、遂には「緊急事態宣言」で商いが止まった。その影響は即座に丹後産地に及んだ。同年4月、5月の生産数量は約定・仕掛かりの関係から15%内外の減少にとどまったが、京都市内の白生地問屋には在庫が積み上がり、新規発注は激減した。夏場の閑散期に入ると例年よりも早く休機に入った先も多く、6月64.0%減、7月60.1%減、8月58.0%減と前年比40%水準の生産量にとどまった。丹後織物工業組合は、中央加工場の組合精練の稼働を半減させた。秋に入っても発注は戻らず、前年比半減の生産水準が続いた。先染織物も生産調整を余儀なくされ、半減以上の減産を強いられる先が目立った。結果、2020年の丹後産地の生産数量は前年比39.1%減の15万4千反、僅か1年で約10万反もの減産となった。

あの緊急事態宣言から5年が過ぎた。

今年4月の丹後産地の生産数量は前年比21.1%減の9550反。この数字は、5年前の20年4月の約半分だ。

丹後産地は、コロナ禍が終わっても回復できず、さらに落ち込みが続いている。昨年の生産数量13万2千反は、前述した2020年の大減産の実績よりも2万2千反少ない。そして今年は1月から6月の上半期で前年同期比18.6%の落ち込み。市場不振、在庫過多、織物値上げなど多様な要因が複合しての結果だが、落ち込みに拍車がかかっている。

丹後は先染め織物の製織地でもあるが、白生地と同様に市場不振・フォーマル不振（西陣織）の影響を受けて仕事量は激減している。特に先染めは出来高制の高齢者の個人零細先がほとんどのため、廃業に至る先も多いと聞く。

「丹後300年」を節目に、「日本から世界への転機」を目指す新時代に入るはずだったが、落ち込みが続けば生産体制の維持さえも困難になる。

果たして、丹後産地の未来はどうなるのか？



② 「マンパワーの問題」 田勇機業

田勇機業（京丹後市網野町）を訪れた。同社の田茂井勇人社長は、丹後織物工業組合の理事長を務める。

田勇機業は1931年創業の老舗で、丹後ちりめんの特徴である「シボ」を生み出す「八丁燃糸」の技術に長ける織物メーカーだ。八丁燃糸は日本独自のシルクの燃糸技術である。生糸に水をかけながら燃りをはける「水燃り」という製法で、生糸を熱湯で煮く（たく）ことにより糸が柔らかくなり、強い燃りをかけることができる。八丁燃糸には1mあたり3千〜4千回燃の強い燃りがかかっている。同社では、この八丁燃糸の工程から、整経、織りと一貫して自社で行い、高付価値の織物を手掛ける。

織りはジャカード織機60台を保有するが、近年は25〜26台の稼働が続いている。仕事量の問題ではない、ここにはマンパワーの問題もある。60台フル稼働していた当時は、12人の織り手が一人当たり5台を動かしていた。現在の織り手は5人。一人5台で25台だ。スポットで大口の仕事が入ることもあるが、マンパワーが足りず対応できないこともあるという。

「じわじわと丹後ちりめん全体の仕事が減るなか、弊社は内機で稼働しているので、安易に人員の補充ができません。人を雇用して育てるには安定した仕事量が必要です。が、まだ丹後ちりめんの底打ちが見えない状況です。マンパワーの問題は弊社のみならず丹後産地全体の問題です」。

出機に跡継ぎがない

丹後産地は丹後ちりめんに加え、先染織物の産地で

もある。先染織物は、西陣織の出機先として稼働する先も多い。

「丹後織物工業組合の組合員数は、年度末で477ですが、その約3分の2が西陣織の出機とみられます。従事者の平均年齢は70歳を超えています。未来の担い手となる40代、50代がほばいない状況です。つまり出機に跡継ぎがいないのです。このようななか高齢化は進行します。このままでは、いずれ丹後で西陣織の生産ができなくなります」。

丹後織物工業組合の令和6年度事業報告書、「先染め織物の概況」には、「丹後産地では織機の老朽化が進行する中、年々部品の調達が困難な状況に直面するとともに、織り手の高齢化問題(男70・4歳、女72・3歳)や後継者問題も深刻な状況が続いており、生産を維持していくことが難しい危機的状況が続いています。産地内では労働力確保を図るための取り組みとして内製化を推進する動きも如実に現われています」とあり、修理部品の入手困難や技術者の高齢化が廃業の引き金となるなど不確実な状況が続いている。足もと、丹後



丹後織物工業組合 田茂井勇人理事長

織物工業組合は、西陣織工業組合と出機の問題等を共有しており、一部の西陣メーカーや親機が内製化に踏み切る動きがある。

「出機は、一越あたりの賃金いわゆる出来高制ですが、賃金を多少上げたところでは人が集まりませんし、この賃金体系が時代に合っていないのでしょう。内機の先は給料制で若い人材も入っています。出機から内機にすれば織物価格が上がるのは必然です」。

市場苦戦が続く、産地の減産も歯止めが掛からない状況にあるが、このままでは数年後、織る人間がいなくなるというのも現実味を帯びてきた。内製化に伴い織物価格は上昇するが、それは次代の担い手を育てることにつながる。

丹後産地固有の問題ではない

丹後織物工業組合理事長として、丹後産地の現状と今後についてどう考えるのか？

「丹後産地は減産に歯止めが掛からない状況にあります。このようななか燃料費や原材料が高騰し、さらには人材の高齢化、機械の老朽化が同時に進んでいます。燃料費や原材料の高騰のみならず、人材確保や機械の補修に伴うコスト増もあり、減産が進むなか、織物価格は上げていかねばならない状況にあります。織物価格が上がればロットが減り、それが減産要因にもなります。それでも従来通りでは次代につなげることができません。丹後産地の問題はもはや丹後産地固有の問題ではありません。国内最大の絹織物産地の衰退が続けば、いずれ市場は新商品の提供ができなくなります。業界全体で、販売の在り方、商慣行の見直し等を含めて検

討し、産地を次代につないでいくことを考えていただきたいし、それが未来の業界の利益になります」。

取材後に田勇機業の工場で織物の生産工程を見学した際、まだ20代と思しき人材が経糸を織機に仕掛けるために整える「整経」を行っていた。

「娘婿です。まずは織物の生産に関わる全工程を身に着けようと頑張ってくれています」。

整経機ひとつみても、枠に巻きとった糸を、一定の張力と長さで整え、織物の全幅に必要な数にし、ワービームに巻き取るための技術がいる。同社にはその技術を教えることができる熟練の人材がいる。だから次代の担い手に教えることができる。



③「コロナ禍を経て増産」村井機業場

丹後産地の白生地生産数量の落ち込みが続くなか、3年前と比較し、生産量を大きく増やした機屋がある。明治20年創業の老舗、村井機業場（京都府与謝郡与謝野町）だ。

村井機業場は明治20年に縮緬業として創業した。昭和37年4月23日、昭和天皇・皇后両陛下が丹後企業を御視察された際、3代目村井義一郎が丹後織物工業組合より依頼を受けて縫取縮緬を献上した。また白生地メーカー竹下利が高品質の白生地ブランド「寿光織」を立ち上げた際の設立メンバーに名を連ね、付加価値の高いものづくりを行ってきた。

「昭和時代、寿光織さんの仕事がまとまっていたときは、紋意匠と襦袢が中心でした。寿光織さんの襦袢が仕事の9割を占めたときもありました」と5代目村井琢也氏は話す。

しかし、昭和後期に丹後の白生地生産がピークアウトし下り坂に入ると、寿光織ブランドの仕事も年々減少した。そして昭和から平成、平成から令和へと同社は扱い品目を大きく変えて、生産を維持してきた。



「今も紋意匠を織っていますが、全体の仕事量の5%ほどです。現在は紗をはじめ、透け感のある織物（夏物）を中心に織っています」と同氏。

出機を増台

そして2022年、5代目は大きな決断をした。機台数を増やしたのだ。

当時、同社は内機4台・出機10台を稼働していたが、地域の織物メーカーの戸田織物が縮小することになり、出機16台を引き継がないかという話があり、引き受けた。内機4台・出機26台の30台体制になり、生産量は一気に増えた。

「戸田織物さんから引き継いだ出機は、弊社がこれまで織ったことのない品目もあり、その技術も教えていただきました。その結果、多品種の織物に対応できるようになりました。ただ、決して順調ともいえません。16台の出機を引き継ぎましたが、この3年で6台減りました。いずれも理由は高齢化に伴う出機さんからの申し出です。なかには87歳の方もありました。現状の出機さんも70代以上が中心でこの先も引退に伴う減少は続くでしょう。対応策として、工場を改装して内機を増やそうと考えています」。

「内機を増やす計画」には、まだまだ丹後織物の可能性を感じる。丹後織物の白生地生産数量の落ち込みが止まらないが、決してすべての品目が一律に減っているわけではない。フォーマル用の無地織物やボリウムゾーンの紋意匠の落ち込みは大きいですが、夏物や変わり織など健闘している商品もある。時代の需要に応じ、織る物（商品）を変えることで、仕事量を増やすことも可能なのだ。

④「ハイブランドを目指す」江原産業

23年10月12日、京都府宮津市にカフェを併設したショールーム「create ebara silk & cafe」がオープンした。入口から右側がカフェでこだわりのコーヒーをはじめランチセットも用意する。左側がシルク100%の商品が並ぶショールームで、シャツ、スカーフ、枕カバー、ルームウェアなどのシルク製品が並び、ショッピングもできる。ショッップ中央には、シルクのジャカード織機が設置され、これはオブジェではなく実際に動かすことができる。

「ジャカードは、織機をボタン式に改良しており、動かすと織柄が織り込まれていく様子を見ることができず。また織機の上ののぼり、織機の構造を見学することが出来ます。織機の体験プランを提供していて、インバウンド人気が高く年末まで予約が入っています」と江原産業株式会社江原英則社長。



産業を生み出す会社

江原産業（京都府与謝郡与謝野町）は、きものの織り柄の型「紋紙」をつくる「江原紋工所」として創業した。織機の導入を機に会社設立し、産業を生み出す会社でありたいと「江原産業」の社名とした。その社名の通り、シルクで新たな産業を生み出す。

「イタリアのハイブランド、ロロ・ピアーナは、高級のカシミアとウールを取り扱う生地メーカーであり、世界でも人気の高級ブランドがその生地を使用しています。一方、ロロ・ピアーナは自社製のスーツなども専門ショップで販売しています。江原産業も目指すところは日本のロロ・ピアーナであり、自社でシルク生地を販売する一方、シルク生地で製品化した自社ブランド商品を販売します」。

近年、江原社長の描くデザインを具現化すべく、デザイナーを採用し、新しい織物のデザインに注力してきた。今年、同社の広幅と小幅織物が京都市のハイクラスマンションのインテリアに採用された。広幅織物はガラスケースに入り、マンションのエントランスに飾られ、小幅織物も各階に飾られている。生産アイテムが多様化し、アパレルやインテリアが伸びるなか、小幅織物ではステンドグラス調の薔薇の柄「ステンドグラスローズ」などファッション性の高いきものにも新たな可能性を見ている。

「当社は80台のジャカード織機がありますが、丹後にあるほぼすべてのタイプのジャカード織機が揃っているのが強みです。紋紙の会社から始まったため、それらを熟知し使いこなすことが出来るので、常に新しいものを創り出すことが出来る。消費者にとって、きものは敷居の高い商品ですが、ファッションであることに変わりありません。

せん。ファッションを楽しむことに、性別、年齢は関係ないですし、ファッション性が優れていれば海外の方にも受け入れてもらえます。これからは、伝統も守りながらファッション性の高いきものを追求していきたい」。

江原産業は、新しい産業を創り出し、ヨーロッパのハイブランドのような位置付けのシルクのハイブランドを目指す。

⑤「新しい織物の開発」柴田織物

6月28日、京都駅ビル特設会場でバーチャルシンガー初音ミクの本格振袖が登場するキモノショーが開催された。初音ミクと、京手描友禰、丹後ちりめん、西陣織、京鹿の子絞りなどの伝統工芸とのコラボレーション作品が披露され、会場は立ち見で周囲が埋まるほどの盛況ぶりだった。初音ミクは音声合成技術により女の子の歌声を作り出すバーチャルシンガーだ。「電子の歌姫」ともいわれ、数々のヒット曲を生み出している。初音ミクのYouTubeチャンネル登録者数は381万人。初音ミクが歌うライブや曲の映像が大人気だ。

このキモノショーの作品制作に柴田織物（京都府与謝郡与謝野町）が参加し、初音ミク振袖の白生地を丹後ちりめんで制作した。

柴田祐史社長は「私が参加するクリエイターチーム『hibaco』に制作依頼をいただきました。hibacoは、西陣織、丹後ちりめん、名古屋黒紋付き染めなど、和装に関わる伝統工芸の若手クリエイター集団です。今回の白生地の製織技法には、縫取（ぬいとり）や唐織（からおり）など格式高い技法を用い、打掛と同様の高度な製織工程にて制作しました」と話す。

ユーザー本位の織物をつくる

このような織物の仕事は舞い込むのは、柴田社長が意匠に定評があるからだ。足もと、柴田社長は多くの注文を抱え、織りに追われていた。かつては縫取縮緬で同社は知られたが、現状、縫取縮緬の注文は年間10反に満たないという。今はメーカーオリジナル商品の注文がほとんどを占める。縫取縮緬で培った意匠力を活かし、新しい織物の提案を続ける。

「自社の織機と自分の技術と自分のネットワーク、材料仕入れの仕方、かなり様々な表情の織物をつくれます。この十年で、きもの市場でもユーザーがきものに詳しくなり、織物でいえば、ユーザーの希望の商品をつくれるメーカーが生き残れると思っています。メーカーが好きな商品を作るメーカー本位から、ユーザー本位に変わったのではないのでしょうか。だから私は、ユーザーの求める織物を常にリサーチしていますし、それが新しい織物の開発につながります」。

新しい織物が、丹後ちりめんの新時代を切り拓く。



「和装業界のこれからを考えるトークセッション」

3月13日、丹後・知恵のもののづくりパーク（京丹後市）で和装製品の製造現場を取り巻く現状の再認識と課題解決をテーマに、京都府内和装三産地において生産から販売までの取組みを進める事業者によるトークイベントが開催された（主催京

令和6年度 京都経営者講座 「和装業界のこれからを考えるトークセッション」

コーディネーター (株)信用交換所京都本社 松井敦史

スピーカー (株)西陣まいづる 代表取締役 舞鶴政之
(西陣産地：フォーマル帯・夏物帯などの製造販売)
(株)秦流舎 代表取締役 野中順子
(西陣産地：御召・夏物御召などの製造販売及び直営店経営)
岡山工芸(株) 代表取締役 岡山摩紀
(京友禅産地：京友禅きもの・帯などの製造販売)
(株)ワタマサ 代表取締役 渡邊正輝
(丹後産地：丹後ちりめん白生地全般・先染め織物製造販売)
柴田織物 代表 柴田祐史
(丹後産地：丹後ちりめん・先染め織物などの製造販売)

都産業21、共催 京都府織物・機械金属振興センター、後援 丹後織物工業組合。

■テーマ① 市場縮小に対する現状と対策について

松井「きもの市場が縮小する現状、メーカーはどのように対応しているのか、また縮小に際してどのような対策を施しているのか教えてください」。

舞鶴「取引のある小売店の店舗減少、あるいは御得意先の問屋さんの段階で採算割れの催事を受けられないようになってきており、当社は小売店での展示会販売に出ています。コロナ前と比較し、年間出向回数は大幅に減り、今年も減少傾向が続いています。コロナ禍を経てフォーマルの略式化の影響が強い上、新規のお客様がつくれずに同じお客様への重ね売りの行き詰まりが売上の低迷につながっているように思います。催事販売が減少する中、さらに、ビッグモーターの問題などもあり、大手信販会社さんの法令遵守・コンプライアンスの視点からきもの販売、特に高額商品販売に影響しています。そのため、経営の見直しを都度せざるを得ない状況です」。

岡山「弊社は創業当時、室町からの受注100%の会社でした。60年余りがたつ現在、状況は一変し、受注製品は2〜3割、残りは自社製品へとシフトしています。先代から受け継いだお取引先様の多くが廃業もしくは縮小されてしまい、売り上げは厳しい状況ですが、今後少しずつ回復するのでは

と思っています。理由としては新規の取引先が増えた事と、新事業への取組みです。この60年間同業他社が次々と内工場を閉じられ、職人さんを外注化されていく中で、弊社は内工場を残し、内製化を進めてきました。その結果、今は若い職人さんが増えていきます。今年は5名が入社、10代2名、20代2名、40代1名、5名中4名が女性という内訳です。高齢化による職人不足をよく耳にしますか、この仕事をしたいと望まれる方は一定数います。自社の適正規模と適正価格を死守できれば今後も手描京友禅を続けていく事はできると考えています」。



柴田「丹後ちりめん、西陣織の工場とも、家が工場というスタイルなので、家に後継者がいない限り工場は消えていく形なので、この形が変わらない限り製造側はどんどん縮小していきます。ワタマサさんのように30数台、従業員のいる工場は継続し、うちのように家族中心の場合は新しい従業員が入り、スキルのある従業員が育たないと消えていく運命にあると考えています。そのような現状の対策として、一番考えているのはやはり人。設備は人がつくったものなので対応策は何かあります。ひとはひとが育てないといけないです。自分たちがしている仕事が良い見えないと仕事をやりたいと思うひとが来ないので、良く見えるように努力しています」。

■テーマ② 新たな取り組み、新たな販路づくりについて

松井「市場が縮小し、産地全体の生産数量が減少するなか、産地メーカーとして新たな取り組み、新たな販路づくりについて教えてください」。

舞鶴「自社工場という観点からは、越数での工賃の換算から、工賃を保証していく方向に切り替えています。弊社の強味であるフォーマルが売れていない状況ではありますが、その裏で、ハイエンドの高額フォーマルは作れるメーカーが限られているため、一定の需要があることが最近わかりました。弊社では、手織りの高額フォーマルも製造していますが、コロナ禍、落ち込んだ高額フォーマルの需要が底堅く、引き合いがあるのも事実で

す。また、最近の温暖化で暑い気候が続いており、弊社では裾（もじ）りの機があるので、薄物、単衣ものの帯を強化しています。自社工場についても強味として、小売店やチェーン店にお越しいただいています」。

野中「温暖化のため、年中単衣でもいいのではと業界で言われるなか、単衣のきものや振りの紋紗が得意商品なので、稼働できる機が少なくなると振りを優先的に織っていきたいと考えています。新規顧客の開拓について、ここでの意味は、すでにきものを着ているような、他の産地との取り合いになる新規顧客ではなく、今まできものに興味の無かった、新しくきものを着る人をつくるという目的で、難ものの端切れなどを使った小物などの販売を積極的に行っています」。

岡山「きものの製造販売が大きな柱ですが、今はその柱が細くなってきました。そこで第2、第3の柱を建てて、大きな柱を支えるというイメージで新しい販路を増やしています。昨年6月に京都市観光協会に入りました。工場の見学と手描友禅の染体験コースを刷新し、京都市さん協力のもとPR活動に力を入れました。その他にも、今まで作ってきた草稿や図案、色見本などデザインを生かした仕事も行っていきます。ホテルのインテリアや、ダイソーさんの折紙の柄の考案などは、ここ数年継続して行っているところです。いつもと違う場所に行って違う仕事をする、今までとは

違うつながりができていきます。小さな事でも積み重ねて新しい取組みにつなげていきたいと考えています」。

■テーマ③ 十年後の三産地について

松井「この10年で産地の生産数量は半減、半減以下の水準になりました。産地の衰退が止まらないなか、産地の後継者の問題、技術伝承の問題、機械の問題は解決することなく、更に難題になりました。10年後、三産地はどうなると考えますか」。

野中「職人さんは皆さんいい方ばかりでしたが、高齢化で、毎年一人辞められる、2台、3台機が止まっている状況が続いています。これは多分、呉業界だけでなく日本全体がそのようななっています。このままいくと三産地は本当に残らないのではと思います。ワタマサさんと柴田さんのように、自社で織りも整経も全部は生き残られ



と思いますが、例えば、そういうところが丹後で2軒、西陣で3軒残ったとしても、それは大きな作家さんの会社が残るだけであって、産地として持続する形とは違うと思います。

私が思う産地というのは、どこかを真似するのは嫌とか、真似されるのは嫌というのではなく、共同コラボで工場をすることか、織屋さん同士何軒かで給料制で工場を雇うとか、例えば1社では給料を払うことができないので3社で一人のひとを雇うとか、また織りだけではなく糸繰りとか整経も含めて共同ということをポイントにしないと産地が残れないのではと思っています」。

渡邊「丹後産地は非常に器用な産地で、他産地で廃業された仕事はコロナ禍前後でも結構ありました。北陸や長浜で機屋が辞めた仕事は丹後に入ってきたり、ほかの産地と比べて落ち幅が少なかったと思います。それが今、他産地も大幅に縮小してきて、そこが辞めて仕事が入ってくるというのがほとんど無いと思っています。ほかの産地と丹後産地が大きく違うのは、精練という事業をしていますので、各組合員さんが加工場のことを思うとか、皆で維持するという一致団結できればそういう部分はクリアできるでしょうし、それをきちつとコストとして反映させて販売できる姿勢、当たり前のことですが、かかった経費をきちつと請求できる体制が各機屋さんでとればなんとか産地を維持できるのではと考えます。ただ、高齢化の波ができており、みなさんも困ってお

られると思いますが、うちも昨年機料屋さんが60代で亡くなられた時は大変困りました。結論としては、いかに今の状態で収益を上げて、それを設備やひとへの投資に向けることで、うちも真つ先にやらなければならぬのは、従業員の確保、技術移転ということ、ここ数年ここがけてやっております。定期昇給というか年数に応じて給料を上げることや、これができるようになればこれだけ上げるとか、なんとかそのような体制をとっている最中です。まだ途中でですけど、継続してきつちり利益を上げられるかが課題です」。

柴田「自社の設備、従業員や産地全体のことをいうならば、家が工場という形態になっている限り、従業員さんを増やして後継者ができていく環境ができれば可能ですが、多くの小さな工場さんはご家族でまわされていて、親族しか継承できない形態がほとんどなので、多くは後継者がいなくなると廃業になることは間違いないです。なので、10年後は工場、機場は半分になっていると思います。自分でできることは流通の構造や、やり方を変えていって、自社を守りながら生産をできる体制をつくるのが課題だと思っています。未来を語るならば明るい未来が待っているわけではないと思いますが、小さくなつて暗いわけではなくて、ものづくりのスタイルだったり、流通だったり、考え方で利益を出せる構造は残っています。製造原価から販売上代までを考えると、和装業界のアイテムはものすごく利益が含まれています。流通の中に利益が落ちていって、自分達の利益が取れな

い構造になっています。この利益が自分達に入りやすい構造のネットワークをつくれれば、自社を守りながら続けていくことができますが、今までのやり方やついていると小さくなつて消滅してしまいます」。

新しい生産流通の構築が不可欠

松井「従来のやり方で、従来の先に売っていても先細るのは目に見えています。きもの業界の催事販売の在り方とか、高く売り過ぎているとか、業界内からも長年問題視されてきた部分があります。

今、業界は40代、50代に世代交代が進んでおり、次世代の経営者は従来のきもの業界の売り方では通用しないことをわかつていて、業界内でなかなか進まなかったメーカー希望価格も進みつつあります。業界の生産流通は、少しずつ状況が変わっていて、自分たちでつくった商品を自分たちで値段を出して売っていくことができるようになってきているので、何か新しいことを始めるには、自分たちがつくった商品に正しい価格をつけていく。その正しい価格とは生産者に正当な対価を支払える価格であり、消費者も納得できる価格ということが広がっていけば、少しずつ業界が変わっていくのではと考えますし、世の商売の流れからそのような方向に進むのが必然かと思えます。このようになか、次世代が新しい生産流通を構築していくことができれば、三産地は10年後につながるはず」。

⑥ 丹後織物産地の未来

今年7月上旬、丹後産地を訪れた。

同地を訪れる前は、生産数量激減に伴う疲弊を想像していたが、百聞は一見に如かず、想像と現実とは異なっていた。内機がフル稼働する先、自社ブランド確立に前進を続ける先、機台数を増やし増産にある先等々、この5年で産地の生産数量が半減したとは思えない現状を目の当たりにした。

それでも2019年から2024年の5年間で丹後産地の生産数量が半減したのは事実だ。だが、個々の織物メーカーや出機が一律に仕事量半減に至ったわけではない。その落ち込みの最たる理由は、今も続く、出機の引退に伴う減少だ。一人の出機がやめれば、100の仕事がゼロになる。

取材で訪れた先は、40代から50代の経営者が中心



だった。出機従事者の平均年齢が70代を超えていることを思えば、まだまだ若手だ。若手経営者は柔軟である。単衣需要が伸びていれば単衣用途を織る。紋意匠が苦戦していると知れば減産する。新しい

意匠の開発にも意欲的で、織るアイテムを柔軟に変えることで生き残りをはかっていた、いや前進していた。

問題はマンパワーだ。

織物技術の伝承は単純なものではない。YouTubeで学べるものではなくれば、説明書があるわけでもない。人から人へ受け継がれるものだ。最前線の織工が超高齢化し、圧倒的に後継技術者が不足するなか、いかに技術を伝えるか？

昨年7月、京丹後市網野町に丹後クリエイティブセンターがオープンした。同所は、西陣織製造卸の塚喜商事あさぎ事業部（京都市下京区）の生産拠点である1800口織ジャガード織機での西陣織生産をメインに、機織りの見学、織物の工程や歴史が学べるスタジオルーム、織り上がった作品の企画展示など、織物を学び、アートを楽しめるオープンファクトリーだ。同社の塚本喜左衛門社長は「目的は産地を支えて頂いた熟練した職人さんが高齢化し、みなとの協力で若い職人を育成するため」と話す。

マンパワーの問題は出機の確保では解決しない。若い職人を育成しなければ、次代につなぐことができない。若い職人を育成するには、これまでの出機の出来高制は通用せず、月給制で内機を稼働せねばならない。それは織物価格の値上げ要因となる。きもの市場の不振が続くなかでの値上げは、更に市場を縮小させる可能性がある。それでも従来型の出機中心の稼働は長くは続かない。出機従事者の後継ぎがいらないからだ。

過去の丹後織物生産数量をみると、2005年の105万反が最後の100万反台となった。それから20年で生産数量は約10分の1になろうとしている。



100万反時代の出機量産型の生産システムが現在に通用しないのは自明であり、変化こそが必然なのだ。すでに丹後産地は生産体制の変化に入っている。次代につなぐために業界全体でこの変化に向き合わねばならない。未来の織り手を育てなければ、流通は取扱商品を失い、小売りは売る商品をなくす。

新時代に向けて

丹後産地の最前線では、丹後ちりめんの技術を活かし、新しい織物への挑戦や時代に合わせた変化に取り組んでいた。特に若手の経営者が十年後、二十年後の未来を見据えて、新しいものづくりに向き合う姿が印象的だった。2020年の丹後ちりめん創業300年に掲げた「世界最高のテキスタイルクリエイション産地を目指す」、その言葉に偽りはなかった。この5年、コロナ禍やきもの市場の苦戦により、出遅れたのは否めない。それでも新時代に向けて歩み出していた。

川上の変化・挑戦に対し、川中、川下が支えになることを願う。

きもの業界 経営者インタビュー

呉服専門店

株式会社 𪛗り善（京都市下京区）

亀井 彬 社長 「就任から4年」

「目指していることは、着物を装う喜びを発信すること、
そしてお客様にとって着物について気軽に相談できる
パートナーであること」。

十日町友禅メーカー

株式会社 関芳（新潟県十日町市）

関口 泰輔 社長 「振袖専門店が伸長」

「コロナ禍がなければ生まれなかったお店ですが、私は自
社の商品を取り扱う店舗をもつことは必然だったようにも
思います」

丹後ちりめん織屋

株式会社 ワタマサ（京都府与謝郡与謝野町）

渡邊 正輝社長 「洗える絹の御召がヒット」

「絹のきものが売れなければ丹後産地は回復できませんし、
浴衣から入ったお客様が木綿のきもので終わるのではな
く、絹につながるような取組みをしていきたい」

＜写真＞ 𪛗り善

取材・文 本誌 松井敦史

「正商でお客様と深く長くお付き合い」

株式会社ゑり善（京都市下京区） 亀井 彬 社長



創業天正12年（1584年）、京都で440年余の歴史をもつ老舗呉服店「ゑり善」。「ゑり善」の屋号は、半襟の「ゑり」と創業者・山崎善助氏の「善」に由来する。創業当初は京染屋で、明治時代から大正にかけては半襟や和装小物を扱う専門店として発展し、半襟専門の職人を抱えていたという。現社長亀井彬氏が社長に就いたのは2021年9月、世の中はコロナ禍の渦中だった。「ニューノーマル（新しい日常）」という言葉の通り世の中が大きく変わる転換期を迎えていた。

亀井彬氏が社長に就いてから、社内の情報共有はデジタル化を進めた。またお客様とのコミュニケーションツールとし

て、HPの更新やLINEやInstagramの活用を開始した。一方で従来型のアナログなツールの活用も続けている。

「着物業には昔ながらの商いが残っています。変化の時代に30代の経営者に替わり、商いが大きく変わったかといえそうですが変わってはいません。私が店に入り、諸先輩方から商いを教わりながら感じたことは、昔からやっていることにはきちんと意味があるということです。通信はメールやSNSの時代ですが、今でもお客様のことを思い浮かべながらお手紙を書きますし、時にはお電話もします。これまで先代や諸先輩が行ってきたことは、なるほどと思うことが多々あり、変化は白から黒に一気に変えるのではなくグラデーションで変わることが望ましいと考えます。ある日突然180度変えてしまつては、今までのお客様や取引先は離れてしまうでしょう。父や祖父の時代から続くお客様との変わらない縁ほどありがたいことはございません。昔から培ってきた商いのアナログな部分も大切にしていきたいです」。

ゑり善の「正商」

ゑり善の企業理念は「正商（せいしょう）」。その言葉通り「正しい商い」を意味する。お客様に心から自信をもっておすすめできる商品を、正しい価格でお届けする。四条通に面するショーウィンドウに陳列するきものや帯には、あえて、仕立て代や裏地などを含まない生地自体のプライスがついており、店内に入らずとも誰でも見ることが出来る。これもゑ



り善の正商の一つ。

「着物の価格はわかりにくいと今も聞きます。わかりやすくするためには、まず誰もが見えるところに価格を表示することが一番です。また価格を出す意味はもう一つあります。四条河原町という中心街に位置することもあり、着物を生み出す職人の方や流通にかかわる方、あるいは毎日お召しになる方など着物のプロが店の前を通られることもございます。ゑり善はどのようなものを、いくらで売っているのだろう」と商品と価格をご覧になることもあるでしょう。それが高すぎたり、安すぎたりは、信頼を損なうでしょう。商品を扱わせていただく小売店という立場である弊社は、着物のプロの方々の厳しい目を通して、適正価格と評価いただけるようにと常に意識して値付けしています」。

ゑり善では、いくら常客でも値引きをしない。

「他のお客様にもこの価格でご提案お届けしております。作り手、買い手をつなぐ専門店として、正しい値段をつけて商売することが、正商なのだ。

これからの専門店

業界の市場縮小が続く、全国的に専門店が減っている。特に近年は、チェーン店の縮小や、地方では店主の高齢化に伴

着付けについて相談できるおばあちゃんのような存在が少なくなっているように感じます。それでも着物を着たい人はいます。これまでご家庭の中におられたご家族のように、優しく温かく丁寧に寄り添って、着物のことを教えてくれる存在の代わりに少しでもなれたら…その役割を私たちが担うことで、お着物を愉しむお方が今日1人増えるかもしれません。まだまだ私たちにできることはあります。糸り善が目指していることは、『着物を装う喜びを発信すること』、そしてお客様にとって『着物について気軽に相談できるパートナーであること』。お客様一人一人のお好みやお声に耳を傾けながら、お着物を通して、お客様と深く、長く、お付き合いをさせていただけることができるのであれば、それは何よりも喜びです。当店の新規のお客様には、店頭にふとお立ち寄りくださるお客様に加えて、SNSやネットを調べたうえでのご来店くださる方、そしてご紹介でお越しくださる方もおられます。



う廃業も増えている。このようなか、これらの専門店の在り方についてどう考えるのか？

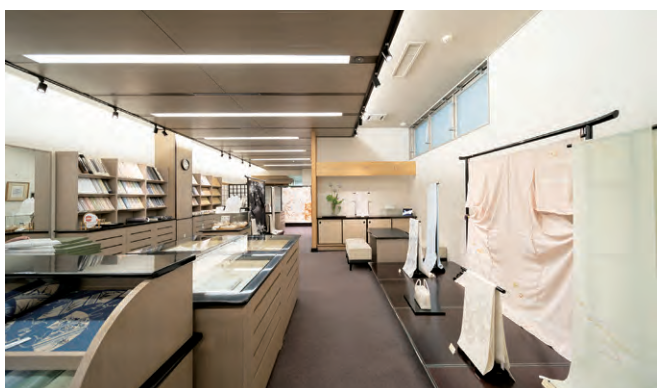
「着物が多くの人にとって何か遠い存在になっているような危機感を覚えています。機会が減っているだけでなく、核家族化が進む中で、着こなしや

ご紹介いただけるお店でありたいし、そうあるべく、真摯にお客様と向き合っています」。

未来の着物業界のために

亀井彬氏は、令和6年度の京都染織青年団体協議会会長を務めた。同協議会は、京都の和装に関連する加工、生産から流通に至る京都織物卸商業組合青年部会と京都呉服青年会の2団体によって構成される。和装という共通の地盤に立ち、研修や自己啓発を行うと共に、和装振興のため可能な具体策を模索している。

同協議会は、今年2月21・22日の2日間、玄想庵（下京区東洞院通仏上ル）で着物業界の仕事を紹介する「令和のきもの仕事展」を開催した。目的は、京都で学ぶ学生の方々をメインターゲットとして、京都の異業種で働く方々や和装



に関心のある方々に対し、和装の魅力を伝えながら着物業界で働くことについて理解を深めてもらうこと。2日間延べ300名を超える来場があり、業界内外から反響があった。

主催者による展示では、着物業界のメーカー、問屋、小売、アフターケア等の業界内の役割についての説明

や、ある人物の1日の仕事の流れ、業界で働く若手の本音トークなど、興味深い内容のパネルが並び、着物の世界で働くことについて多角的に解説された。

「着物というものが遠い存在になる中で、着物の仕事就職の中で選択肢になりづらくなっています。まずは未来の担い手に向けて、私たちがどんな仕事をしているのか知っていただくことから、業界について興味関心を抱いていただければと企画しました。業界で働いている私たちでさえも業態が違えばわからない点があり、この企画を通し、業界内の仕事を理解するいい機会にもなりました」。



「新規事業で振袖専門店をオープン」

株式会社 関芳（新潟県十日町市） 関口泰輔 社長



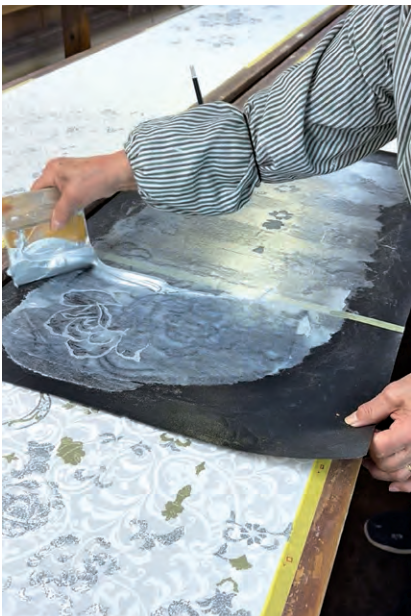
ブライダル衣裳専門店から商売替え

2021年10月、東京や大阪など19の都道府県に出されていた4回目の緊急事態宣言が期限を迎えた後、新潟県十日町市と上越市で振袖専門店が新規オープンした。店名は「ふりそで chic（シック）」。chicはフランス語で「熟練」「技術」が語源、「シックな着こなし」などと使われるように「粋な」「上品な」「おしゃれな」といった意味がある。同店をオープンしたのは、大正3年創業の十日町の着物メーカー関芳。現社長の関口泰輔氏がコロナ禍、事業再構築補助金を活用して始めた新規事業だ。

きっかけはコロナ禍だった。

「元々、十日町と上越の店舗はブライダル衣裳専門店とし

て営業していました。端的に言えば商売替えです。コロナ禍ではブライダルの中止が相次ぎました。ブライダルは半年以上前から予約し準備するものですが、提携式場では先の予約が入らない状況になりました。こうなるとブライダル衣裳の必要性がありません。私どもの店舗もお客様の来店が止まり休業せざるをえなくなり、スタッフともどもこれからどうなるのだろうと不安な日々を過ごしました。またブライダル業界はコロナ禍前も結婚式を挙げる人が減りつつあり、コロナ禍が終わっても大きく持ち直すことは考えにくいことでした。そこで振袖レンタル専門店・写真スタジオへの商売替えを決断しました。記念日のお手伝いという点では、これまで培ってきたノウハウを生かすことができます。ブライダル衣裳と異なり振袖は自社製造商品です。当然ながら商品に対して愛着がわりがあり、自信をもってお客様に勧めることが



できます。お客様の反応が直接得られることから振袖のもののづくりに勤しむ関芳の商いにもプラスになると考えました。コロナ禍店舗休業の中、店舗スタッフの「写真撮影」「きものの着付け」等の教育訓練を行い、事業再構築補助金を活用してオープンに至りました。振り返るとコロナ禍がなければ生まれなかったお店ですが、私は自社の商品を取り扱う店舗をもつことは必然だったようにも思います」。

インスタグラムをフル活用

集客は紙媒体、電話勧誘など一切せず、インスタグラムなどSNSが主体。同店の投稿は新商品の紹介、お客様の振袖姿が混在する。お客様の振袖姿は、お客様の許可を得て掲載している。SNS戦略はオープン前から力を入れてきた。昨年は店舗エリア外の新潟県外からも100名ほどの振袖レンタル受注があったが、ほぼすべてのお客様がインスタグラムきっかけだった。インスタグラムを運営するのは若いスタッフではなく、関口社長だ。

「私の世代（50代）ってSNSをやっている方が少ないじゃないですか。当初はブログ記事で上位検索を狙うSEOに注力していました。しかしお客様とのつながりを感じにくく効率の悪さを感じました。振袖を探しているお客様は、振袖の





写真」を見ていますし、ブログ記事によって検索上位をねらうSEOは広告費をどれだけ投入できるのかといった腕力勝負も必要です。そこでインスタグラムに注力することにしました。振袖マーケットはインスタグラムもお客様の入口になっていることは知っていましたし、店舗の立ち上げと共にゼロから始めました。インスタアカウントのオーガニック運用も大切ですが、集客にはインスタ広告運用が特に大切。広告会社には頼らずメタ広告マネージャーを活用してインハウス（自前）にてインスタ広告を運用してきました。するとインスタDMを通じてお客様から直接反応が得られ、今の時代はこれだと痛感しました。」

インスタにて二十歳の記念日・成人式振袖に興味関心を持たれている方へ、アルゴリズムでオススメに載るようになる。徐々にお客様からの反応が増えていく。北は北海道、南は沖縄から「この振袖気に入りました。」「この振袖はどうすれば見られますか？」とインスタDMが来るようになった。時にインスタグラムのビデオ通話を使いお客様とコンタクトを取る。

「今年の新成人人口が109万人です。女性の半分が成人



式に参加されるとして、27万〜28万人でしょうか。インスタをやっているの体感ですが、そのなかの10人に1人、約2万〜3万人は、こだわり抜いて振袖を探しているように思えます。こだわり抜いてというのは、なにも上等なものや価格のことを言っているわけではありません。自分好みの自分が心から気に入る振袖をSNS等通じて探しているという意味です。全国から私たちのお店にコンタクトしてくれるお客様はこのような方たちです。私たちが自社工場ですぐに作り上げた振袖をお客様自ら探し求めていただけるのは、SNSがある今の時代だからこそです」

同社で人気なのは、染め上がった生地金や銀の箔、金粉等を接着加工する金加工を施した商品。金・銀の粉や箔を使った「関芳の金彩友禅」「商標登録第6830248号」で、型紙の鋭い手彫りの美しさ、金彩箔の輝き、金彩砂子の多彩な光が渾然一体となって豪華に仕上げる。この技法を手がけているところは全国的にも限られる。

「振袖レンタル・写真スタジオ店を始めて、関芳のものづくりにプラスの力が働いています。インスタグラムを通じてお客様からの反応を得られることが大きいですね。反応が得られるところに身を置くことの大切さを改めて実感してお

ります。と同時に、SNS運用主体でアンテナショップの集客が成り立つのは、SNS運用主体の集客の精度というよりは「関芳のものづくりの姿勢があつてこそ」、お客様の共感「はむしろそこにある」と思っております。きものの製造とその振袖を扱うアンテナショップは両輪ですね。私達だからこそできる相乗効果を出していけたらと思っております」

最高賞に十年ぶりの選出

十日町の新作きものを競う十日町きものフェスタ（十日町織物工業協同組合主催）は今年（2025年）、第一回評会从100年を迎えた。今年は15社が振袖、帯などの6部門に81点の新作を出品し業界関係者らが審査した。最高賞の経済産業大臣賞に「晴峰振袖（煌めき）」が10年ぶりに選出。作品は、辻ヶ花文様を立体感が出る絞りと、金箔を用いた金彩加工の2技法で表現した同社が得意とする技術を駆使した振袖だ。流通も含めたお客様から得られる反応を得て「細く尖らず」新しいものづくりに生かされたことが結実した。



晴峰振袖（煌めき）

「オリジナルブランドの新商品がヒット」

株式会社ワタマサ（京都府与謝郡与謝野町） 渡邊正輝 社長



足もと、内機34台フル稼働

7月上旬、創業大正7年の丹後ちりめんの織屋ワタマサを訪れた。まずは内機34台がフル稼働していたことに驚いた。丹後ちりめん産地は、今年に入っても減産が止まらず丹後織物工業組合発表の生産数量は半期（1月～6月）で前年同期比18・6％減、6月は前年同月比21・3％減だった。そんななか同社には仕事が入っていた。

「おかげさまでフル稼働が続いています。よく動いているのは、帯揚、襦袢、先染織物です。取扱い品種が広いことが今の弊社の特長です」。



今から19年前、渡邊正輝社長が問屋修行を経て同社に入社した当時、出機37台、内機16台の計53台が稼働していた。出機37台の生産品の中心は紋意匠だった。

「あのまま紋意匠中心の稼働を続けていたら、大変なことになっていたでしょう。全体の仕事量が減る中、出機さんの高齢化や廃業が続きました。弊社では、安定した生産基盤を作らねばならないと、出機の自然減に対応して内機を強化してきました。結果的に現在では、内機のための稼働になりました。さすがにコロナ禍は仕事が激減しました。機を1週間交替で止めつつの稼働が1年半ぐらい続き、2期連続

で過去最低の売上げとなりました。しかし、コロナ禍が終わる2023年春頃にはフル稼働に戻すことができ、コロナ禍前の売上水準にまで持ち直すことができました。コロナ禍で何が変わったかと言えば、織るアイテムが大きく変わりました。主力の紋意匠はほとんどなくなり、



代わって長襦袢、帯揚、衿、先染め関係の生産が大きく増えました」。

コロナ禍で手掛けた、新ブランド「ワタマサタマサ」の新商品も仕事量の回復に大きく寄与した。

「洗える絹の御召し」がヒット

「ワタマサタマサ」はワタマサが展開するオリジナルブランドだ。業界内外で「ワタマサタマサ」のブランド名が広がったのは、同ブランドで発売した「洗える絹の御召」がヒットしたからに他ならない。洗える絹の御召は、今年6月末時点で販売枚数1280反。上代設定をしているゆえに問屋の扱いはほぼなく、地方専門店中心の直販でこれだけ売れたのは理由がある。

「ワタマサタマサはコロナ禍につくったブランドです。絹の着



物をたくさんの方に着て頂くのが一番の目的です。絹のハードルを下げるために価格設定して安い上代を付けました。私たち織物メーカーが上代を設定することはメーカーが口を出すことではないという理由からもNGとされてきましたが、上代50万円と同じ商品がネットでは5万円出ていたりするのが現実で、これがユーザー離れの二因と考えていました。さすがに「ワタマサ」という名前ですべての上代を設定することはできなかった。弊社の廉価版ブランドというイメージでつくりました。

洗える絹の御召は強撚糸を使い、しなやかでシワになりにくいのが特徴。肌触りの良い、しっとりとした風合いで、特殊な防縮加工を施すことにより、家庭で手洗いできる仕様だ。防縮加工には化学薬品は一切使っていない。柄をよくみると「正」の字が敷き詰められている。「正」の字は正輝氏の「正」であり、創業者（正雄）の代から代々長男に引き継がれた。「正」は数を数える際に用いる字であり、「たくさん」「多い」を意味する。より多くの方に絹の御召しを着てもらいたいという想いも込められているという。

ヒットのきっかけは、あづまやきものひろば（愛知県西尾市、柴川義英社長）がYouTubeで配信する「あづまやてれびじょん」。正輝氏自らが出演し、商品を紹介した。価格は11万円

「あづまやきものひろばのショッピングページからダイレクトに購入できる。同店の商品紹介ページには、柴川社長が絹の御召を洗うシーンを紹介した「洗い方」の動画があり、わかりやすい。

「あづまやさんのYouTubeがきっかけで、数百反のご注文をいただきました。新作を追加することで洗える絹の御召の販売を継続いただいているので、まだ売れ続けています。」

商品には、一点、一点、リアルナンバーが付いている。目的は、消費者から「縮み」に対するクレームがあつた際、いつ、どんな加工をしたのか把握するためだ。初期の生産商品は実際に手洗いで2%弱縮んだが、改良を加えて現在は1%の縮みに収まっている。消費者からの反応が商品の改良につながった。

「きもの市場では10年ほど前からカジジュアルきものが見直され、素材では値ごろな木綿や綿麻を好む方が多く、きものサローネをはじめとした消費者イベントに出展しても絹は蚊帳の外という感覚さえありました。理想的には、カジジュアル着物を入口にきもの消費者が増えれば、絹のきもの販売にもつながるはずでした。それがどうして絹につながらないのか？絹のハードルが高いからだと考えました。絹という素材は繊維の女王であり、きもの頂点にあるのですが、綿や麻と比べても取扱いが難しく家庭で洗濯できないというメンテナンスのハードルがあります。そして価格のハードル。絹が家庭で洗濯できず、気軽に着ることができないのなら、家庭で洗濯できるようにし、メンテナンスを容易にすればいい。価格の問題を解決するには、上代設定をして流通の中抜きの部分を埋めることで求めやすくなりました。丹後ちりめんは絹の産地です。業界が多少持ち直したとしても絹のきものが売れなければ丹後産地は回復できませんし、浴衣から入ったお客様が木綿のきもので終わるのではなく、絹につながるよう

な取組みをしていきたい」。

単衣需要にチャンスがある

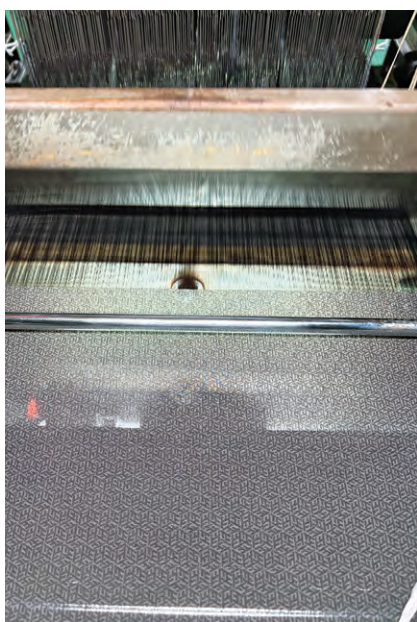
このヒットから「洗える絹の御召」に続き、「洗える紬」を開発した。タテ糸に御召と同じ先染糸、ヨコ糸に紬糸を100%使用、紬独特の柔らかな風合いと絹の光沢を併せ持つ生地だ。

新商品の開発がフル稼働につながっている。

「業界全体が下がるなかで売上げを維持するには、新しいお客様から新しい商品しかない状況で、休眠先や新規先を開拓してきました。そのような中で大きく飛躍したのが単衣需要です。温暖化のため、今まで袷（あわせ）中心に販売されてきた業界ですが、御召関係、先染めの着尺が単衣に向くということが必要がありました。これからの業界を考えると4月から10月までは単衣でいけるので、袷中心から変化していくと考えています。

お客様は古着も着られますが、夏物の古着は一般には売っていないので新しいきものを買う必要があるのです。まだチャンスがあると思います」。

時流に沿った新しいものづくりが、老舗の機屋を次代につなげる。



(株)伊と幸 大阪関西万博 関西パビリオン多目的エリアで

きもの着付けショー×和装ヴァイオリニスト生演奏を開催

株式会社伊と幸（中京区御池通室町東入竜池町448-2 北川幸社長）は5月3日、2025年日本国際博覧会（略称大阪・関西万博、大阪府大阪市夢洲地区）関西パビリオン多目的エリアで、着付師徳田敦子&ヴァイオリニスト雅子姉妹の「装×奏」【Kimono+Violin】着付けパフォーマンスのステージショーを開催した。



国内において絹の原材料である繭生産が壊滅的に衰退し、日本文化の象徴である着物も、99.86%が輸入繭・輸入生糸に依存する中、純国産繭「松岡姫」を使用した白生地を中心に、小室庵（室工房）のロウケツ染めで仕上げたきもの3点を、テンプル大学ジャパンキャンパス京都の外国人学生モデル3人にヴァイオリンと電子ピアノの生演奏をバックに着付け行うパフォーマンスショーを開催した。大阪関西万博2025ならではの国際色豊かな和装着付けショーが、世界からの来場者に日本文化を力強くアピールした。

「装×奏」は、着付師の徳田敦子氏の和「装」と、プロのヴァイオリニストの妹 徳田雅子の演「奏」を掛け合わせたステージショー。今回のステージには着付師の徳田敦子氏とヴァイオリニスト 徳田雅子氏のほか、ピアノに初瀬川未雪氏、和装着装師に川添晶美氏が全て和装姿で登場した。

ショー構成はオープニングのヴァイオリン生演奏に合わせて、LEDスクリーンに、日本の原風景となる桑園、養蚕、繭から、製糸、製織、染色までのショートムービーを投影。曲目「R・ラヴランド/You Raise Me Up」

モデル1人目着付けショーは、丹後ちりめん伊と幸「月下美人」中振袖（濃紫ロウケツ手染「小室庵」）に、銀通し「変わり立涌」帯の個性的な変わり結びの技法をパフォーマンス。モデルは、ザラ・ベリーーさん、アメリカ人学生18才。曲目「B・バルトーク/ルーマニア民族舞曲より



I・II・V・VI
モデル2人目着付けショーは、和の曲調と共に、丹後織物（松岡姫）の襦袢姿でモデルが登場。純国産絹（松岡姫・又昔）の丹後ちりめん紋意匠「菱木立」（空色ロウケツ型染「小室庵」）に、西陣織の帯を結ぶパフォーマンス。モデルは、スカイラー・ベアバーさん、アメリカ人学生19才。曲目「宮城道雄/春の海」

モデル3人目着付けショーは緩急のある生演奏の迫力に合わせて、純国産絹の絹（松岡姫）の夏振袖（折鶴文ロウケツ手染「小室庵」）に、丹後織物の染め袋帯を豪快に結ぶ庄巻のパフォーマンス。モデルは、エラ・トロイアーノさん、アメリカ人学生20才。曲目「V・モンティ/チャルダッシュ」

フィナーレにはリズムカルなヴァイオリンとピアノに合わせて、手に絹扇子を持ったモデルが客席を練り歩き、テンプル大学ジャパンキャンパス京都学生交流コーディネーター、アダム・フランクリン氏よりモデル紹介などが行われた。曲目「葉加瀬太郎/エトピリカ」と「G・ビゼー/カルメン前奏曲」



(一社)日本きもの連盟 大阪・関西万博プロジェクト

6月3日、EXPOホールほかで開催



日本経済新聞社が、6月3日(火) 主催した大阪・関西万博メディア協力事業「THE FUTURE in TRADITION」伝統の中にある未来」がEXPOホール「シャインハット」で行われた(伝統文化未来共創 Project 共催)。このイベントに(一社)日本きもの連盟(京都市下京区高辻通松原入ル東入・スピードビル2階、奥山功会長)も参加協力した。

日本経済新聞社が、6月3日(火) 主催した大阪・関西万博メディア協力事業「THE FUTURE in TRADITION」伝統の中にある未来」がEXPOホール「シャインハット」で行われた(伝統文化未来共創 Project 共催)。このイベントに(一社)日本きもの連盟(京都市下京区高辻通松原入ル東入・スピードビル2階、奥山功会長)も参加協力した。

連盟が主催したイベントは、「きものDAY万博プロジェクト」きもの文化で日本全国・世界を繋ごう」と題し、国内はもとより海外からも大勢の人々が万博会場に集い、外国からの参加者もいけば代表安達暉子氏、ファッションである日本文化を代表する「着物」。その素晴らしい着物





を万博でPRし、きものをもっと盛り上げようと企画した。

午前11時からレセプションが行われ、世界各国要人招待客による開会式が盛大に催され、連盟が認定したきもの大使の平原綾香さん（歌手）も参加してプロジェクトを盛り上げたほか、連盟が推進する「ユネスコ世界無形文化遺産」登録に向けたアピールを行った。その後、人間国宝で小紋大藏流十世宗家・大倉源次郎監修による「きもの姿で高砂を謡う」が行われ、参加者全員が「高砂」大謡堂を合唱し、記念撮影を経て午後12時30分に閉幕した。

続いて、午後1時30分から「令和今昔四季物語絵巻」が行われ（伝統文化未来共創 Project 主催）、事前申し込みによる参加者、招待客が参鑑されたほか、午後3時30分からEXPOホールに隣接する「ギャラリーEAST ポップアップステージ前」に移動して「平原綾香さん交流会と写真撮影会」が行われ、連盟に加盟する呉服小売業者が招待したきものファン（一般消費者）が平原さんと記念撮影を行い、交流を図った。

今回の連盟「きものDAY万博プロジェクト」には、多くの関係者に参加していただき、最も多くの「きもの姿」が集まる特別な一日を作ることができました。きものは世界に誇る日本の民族衣装であり、ファッションの原点でもあります。きもの姿で参加いただいた皆さんの装いが「きもの文化」を世界に広げる力となり、「ユネスコ世界無形文化遺産」登録を目指す活動のアピールになりました。さらに、きもの大使の平原綾香さんにも来場していただき、イベントを大いに盛り上げてくださいました。お陰様で関係者全員の協力で盛況の中イベントを終了することができました（奥山会長）と話す。



第30回 京手描友禅作品展

京都手描友禅協同組合（京都市中京区、荒木康博理事長）は、加盟する手描手描作家らの新作を展示する「京友禅総合展 第30回京手描友禅作品展」を1月28日から2月2日（日）まで、左京区のみやこめっせ地下1階、京都伝統産業ミュージアムで開催した。入賞作品21点を誌上に紹介します。

※今回の展示は作品にスポットライトが当たっているため、不自然な色合いとなっています。

撮影 富島達博



近畿経済産業局長賞
染帯／堤 小夜



経済産業大臣賞
訪問着／木戸源生



経済産業省大臣官房商務・サービス審議官賞
振袖／内田武憲



近畿経済産業局長賞
訪問着／和田全央



近畿経済産業局長賞
訪問着／寺坂ひとみ



経済産業省大臣官房商務・サービス審議官賞
色留袖／山田正三



京都市長賞
訪問着／潮田弘志



京都織物卸商業組合賞
染帯／佐藤樹梨



京都府知事賞
染帯／木戸源生



京都府中小企業団体中央会長賞
留袖／森 光男



伝統の工芸品産業振興協会賞
訪問着／瀧 蒼雲



京都商工会議所会頭賞
訪問着／堤 順三



京都市産業技術研究所理事長賞
訪問着／中井謙次



京友禅協同組合連合会賞
訪問着／山村將嘉



京都新聞賞
訪問着／上村米重



京都市勧業館みやこめっせ賞
振袖／仁保 明



京都手描友禅協同組合優秀技術賞
訪問着／駒井達夫



京都リビング新聞社賞
羽織／石塚文雄



京染会理事長賞
染帯／吉川和志



KBS 京都賞
染帯／川辺 満



NHK 京都放送局長賞
染帯／諸頭 勝

京友禅総合展 京友禅競技大会

創立75周年記念大会を開催

京都友禅協同組合（京都市下京区、山田容永理事長）は3月4日、5日の2日間、京都産業会館ホール（京都市下京区・京都経済センター2階）で京友禅総合展「京都友禅協同組合創立75周年記念京友禅競技大会（共催京友禅協同組合連合会）」を開催した。主な入賞作品21点を誌上に紹介します。

撮影：富島達博



経済産業省
大臣官房商務・サービス審議官賞
安藤染工



経済産業大臣賞
(株)小糸染芸



近畿経済産業局長賞
(株)関谷染色



近畿経済産業局長賞
万葉染織(株)



経済産業省
大臣官房商務・サービス審議官賞
安藤染工



京都府知事賞

京都府知事賞
万葉染織(株)



近畿経済産業局長賞

近畿経済産業局長賞
(株)関谷染色



京都市長賞

京都市長賞
(株)創作きの松華苑



京都府知事賞

京都府知事賞
(株)創作きの松華苑



京都府知事賞

京都府知事賞
安藤染工



京都商工会議所会頭賞

京都商工会議所会頭賞
三好染工(株)



京都市長賞

京都市長賞
(株)創作きの松華苑



京都市長賞

京都市長賞
丸染工(株)



京都府中小企業団体中央会賞
(株)関谷染色



京都商工会議所会頭賞
吉村(株)



京都商工会議所会頭賞
池田染工(株)



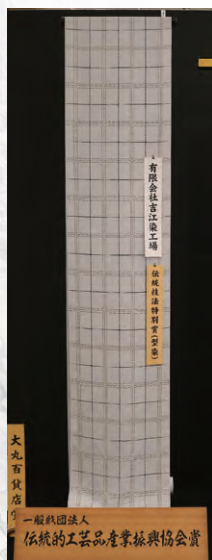
京都府中小企業団体中央会賞
(株)京染せい山



伝統的工芸品産業振興協会賞
吉村(株)



京都府中小企業団体中央会賞
正木染工(株)



伝統的工芸品産業振興協会賞
(有)吉江染工場



京都市産業技術研究所理事長賞
池田染工(株)



伝統的工芸品産業振興協会賞
吉村(株)

第31回 FASHION CANTATA

from KYOTO 2025

情熱のベクトルをテーマに京都劇場で開催

主催：ファッションカンタータ開催委員会、京都商工会議所

提供：JR 西日本、JR 西日本京都駅ビルグループ

出演：水川あさみ、アオイヤマダ、田村幸士

音楽：シンド・カフカ、SOIL & “PIMP” SESSIONS、
Takehiro Kunugi's Tabula Rasa

和装：和田全央、斉藤上太郎、可野浩太郎、津室伸吾、木村むつみ、
青野保夫

洋装：KANSAI YAMAMOTO

ヘアメイク：資生堂ビューティークリエイションセンター

撮影：富島達博



京都の伝統的な和装と最新モードが奏でる美しい舞台を世界に発信するファッションイベント。和装文化と有名ブランドによる先進的な洋装文化との交流・融合を図り、京都から日本の古き良き伝統を広く発信することを基本コンセプトとし、地元とJR 西日本グループが一体となって推進している。

今回のテーマは～情熱のベクトル～。作家たちの作品に対する熱い思い『情熱』がお客様の感受性を刺激して、明日に向けての活力を与えるステージにした。

和装作家は新しい風を舞台に吹き込んでくれた作家6人。そして洋装は派手なパフォーマンスが得意な KANSAI



YAMAMOTO。音楽を提供してくれたシンド・カフカさん(ドラム)とファンキーなミュージックを演奏するSOIL & “PIMP” SESSIONSメンバー全員がKANSAI YAMAMOTOの衣装を身に着けて登場。生演奏をバックに迫力満点のファッションショーを展開した。そしてアオイヤマダさんがデビッドボウイがUSツアーでステージ衣装に使用した「TOKYO POP」で登場。衣装の早変わりも加わって派手な舞台構成は観客の心をわしづかみにした。



FASHION CANTATA

from KYOTO

和田全央

テーマは「情熱の結晶」。アオイヤマダさんが纏って登場した「情熱のベクトル」と名付けたきものはこれまでの和田さんの作品とは一味違うきもの。これまであまり使うことのなかった赤を基調にした作品で情熱を表す。赤に輝く金彩はライトを浴びるとより一層輝きを増した。



齊藤上太郎
Jotaro Saito

テーマは「情熱の炎」。今回は男きもの4点で登場。東京 GINZA SIX にショップを持つ上太郎氏は都会に溶け込むきものを製作する。ゲストの田村幸士さんは JOTARO オリジナルの横菱文様に都会的で大人な印象のレオパード柄をあしらったキモノを着用して会場を大きく盛り上げた。



FASHION CANTATA

from KYOTO

可野浩太郎

テーマは「情熱の夏」。左側の作品、乱れ咲く菊は静けさの中に宿る情熱、牡丹の帯と合わせることで華やかさと格調を表現した。誰かのために着るのではなく、自分のために纏うもの。そしてゲストの水川あさみさんはブルーのきものでステージに花を添えた。



津室伸吾

「室華風」と「小室庵」の両ブランドをプロデュースする津室氏。その技法はろうけつ、手描、絞り、金彩、型染と多くの引き出しを持つ作家。与えられたテーマは「情熱の涙」。振袖「Burning Rose・燃ゆる薔薇」は強く美しい内に秘めたる女性の情熱を真紅の振袖キャンバスに描いた作品。



FASHION CANTATA

from KYOTO

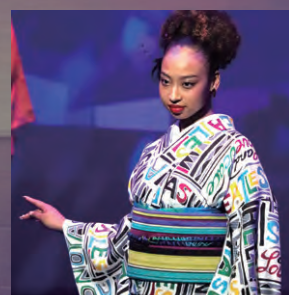
木村むつみ

テーマは「情熱の嵐」。昨年度、
伝統工芸士を取得した木村染匠
の木村むつみさんは江戸、元禄時
代の小袖雛型に魅せられて作り上
げた手描友禅。中でもブルーの振
袖は芯ある女性の生き方と、揺るが
ぬ美しさを映す大人の振袖。優雅に
纏うドレスのように仕上げた作品。



青野保夫

着て楽しい、踊りだしたくなるようなきものを
を創る青野工房を開いて45年。「自分を
表現できるきもの」を作り続けてきた。今
回の代表作「Vector Night」は情熱を
「色の三原色、赤青黄」で、宇宙に浮
かぶ三次元空間を「ステンドグラス」で
デザイン。燃える感情を「お花」で表
現した。水川あさみさんの笑顔満面の
着姿がそれを物語る。



FASHION CANTATA

from KYOTO

KANSAI
YAMAMOTO



東京キモノショー 2025

4月18～20日3日間、20会場で同時開催

一般社団法人きものの未来協議会(中野光太郎代表理事)、東京キモノショー実行委員会(中野光太郎実行委員長)は「東京キモノショー 2025」を4月18日(金)19日(土)20日(日)の3日間、東京日本橋のサンライズビル、綿商会館、田源ビル、ブルーミング中西ビルの4会場をメインに日本橋人形町界隈のサテライト会場15、堀留児童公園「和祭」を加えて16か所、合計20会場で同時開催した。会場を日本橋界隈の各社に広げることで、きもの姿が街中に拡散し、きものと和文化が融合する3日間となった。3日間の来場者数は初日4,461人、2日目5,617人、最終日4,565人の合計14,643人。

東京キモノショーのメインコンテンツ、キモノスタイル展はサンライズビル2階のグリーンホールに134体のトルソーと衣桁にかけられたきものが並んだ。今年テーマ「きものは表現だ!」。数ある衣服の中であえてきものを装う人たちのファッションマインドを共有したい。今年のキモノスタイル展は表現するきものがテーマ。会場には出展者が自己主張するきもの数々が並び来場者はそのコーデ一つに見入っていた。また、台湾の国民的服飾デザイナー、ジャスティン・チョウ氏が東京キモノショーとコラボした作品を出展した。さらに18日のSTAGEで人形制作50周年を迎えた人形師で衣装デザイナーのホリ・ヒロシ氏が人形舞を披露し、終演後に等身大の人形が展示され、人形の持つ圧倒的情熱感や美意識を間近で見る事が出来た。

お茶会はキモノスタイル展と同じサンライズビル2階特設会場で開催。東京キモノショーのお茶会は日替わりのお点前、流派を超えたお茶の世界に触れることが出来る。

和マルシェは綿商会館の3階から6階の4フロアに約100店が出店。昨年に引き続き最大規模の和マルシェ。買物はもちろん各産地の生産者や作家とコミュニケーションが取れる貴重な場でもあり、東京キモノショーが一番賑わう会場でもある。



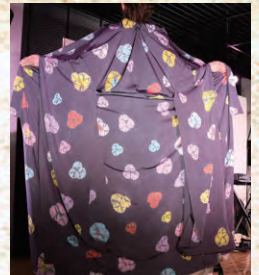
田源ビルではワークショップが開催。参加すれば誰でも簡単に和装小物づくりが出来る。また、カラー診断や着こなしの美しさを身に付けられる講座など体験型のコーナーは物作りから教養まで幅広い体験が出来る。

見て楽しい、参加して楽しいステージイベントはブルーミング中西ビル3階名花館で3日間、各日4ステージの合計12ステージ開催された。初日のメインステージは実行委員長の中野光太郎氏が長野県の工房で絞染を中心に染めたきものを披露するステージ。京都から出展の藤井絞、栗山工房2メジンのファッションショーはきもの購入者がモデルとなってステージをモデルウォークする場面も。そのほかホリ・ヒロシ氏の「人形舞」、野村万之丞氏の狂言、神田伊織氏の講談など様々なステージが開催され、日本橋をきもの姿が彩る3日間となった。



花想容

きもの・リサイクル



藤井絞

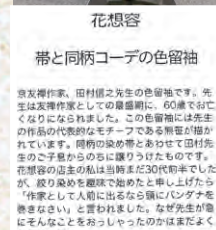
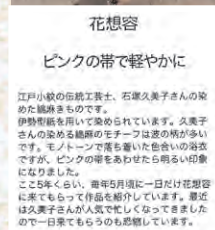
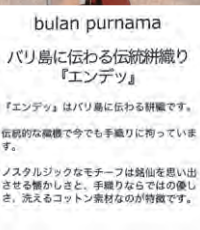
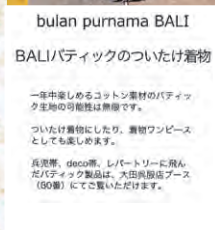
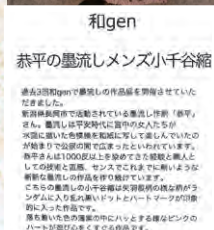
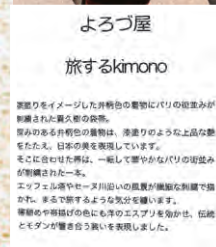
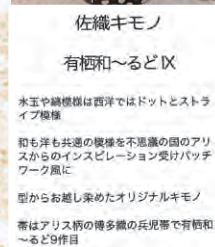
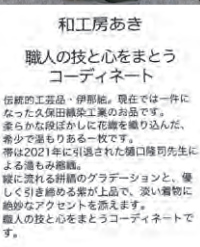
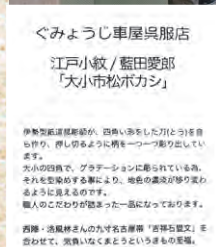
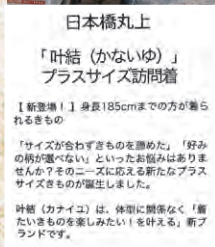
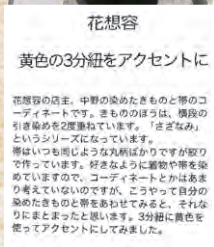
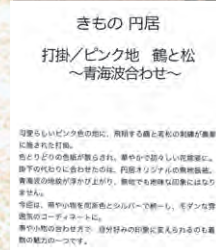
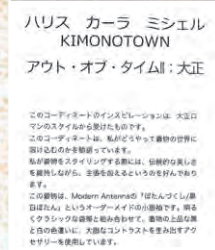
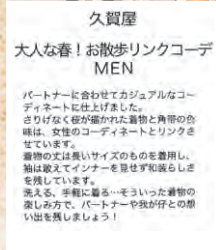
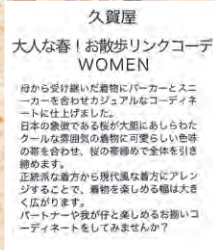
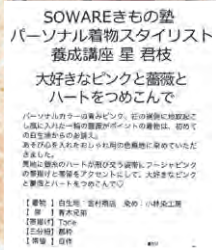
ファッションショウ



栗山工房

ファッションショー





2025

11.1-2 10am ▶ 6pm

会場—東京国際フォーラム E2ホール



きものサロネ2025

つながる、広がる、未来を紡ぐ。

KIMONO SALONE 2025

きものサロネ2025

東京国際フォーラム E2 ホールで

11月1日(土)、2日(日)の2日間開催

きものサロネ実行委員会(柴川義英実行委員長)はきものサロネ2025を11月1日(土)・2日(日)の2日間、東京国際フォーラム E2 ホールで開催する。



13回目を迎えるきものサロネのメインテーマは今回も『アタラシイ』に逢いにいく。同じテーマにした理由は「ブース出展のショップに新しいモノづくりにチャレンジし続けてほしい」という気持ちを込めて4回連続したテーマとしている。100店のブースが出店し、100の『アタラシイ』に出逢うことができる。

東京国際フォーラム会場内は様々なイベントで1日中楽しめる空間が待っている。「きものマルシェ」はきものの大縁日、100店のブランドショップが大集合して自慢の最新きものや帯はもちろん、小物や雑貨に至るまでおしゃれで可愛いアイテムが勢ぞろいする。毎年出展するブースや今回初めて出展のブースまで一つ一つのショップを見て回ると新しい発見が待ち受けている。また、特設ステージで行われるステージイベントはファッションショーやトークショー、邦楽の演奏など多彩なステージを用意している

きものサロネはこのほか様々なコンテンツを用意、「MONOproject」(モノプロジェクト)は入口入ってすぐ。ここにはバッグや草履、和小物、半襟、ショール、羽織など各社がきものサロネに向けて心を込めて創ったアタラシイ「もの」が並ぶ。まずはここをチェックしてブースを訪ねるのがサロネ通。「来場者体験コーナー」は来場者に楽しみを提供してくれるコーナー。昨年好評だったのは会場でお好みのきものを選び(レンタル)プロの着付師と美容師がヘアセットをして会場内を自由に楽しんでもらえるお楽しみ企画(要予約)。「学生きもの優秀作品展」は次世代を担う全国の学校や専門学校が制作、発表した優秀和装作品を一堂に展示する。

検索 きものサロネ2025



入場券は発売中。お得な前売券はきものサロネホームページから購入できる。

入場料は2日間入場できる前売券が1,500円、当日券は2,000円

特別割引券として障害者手帳等をお持ちの方は1,000円、

介助者として同伴される方も1,000円、高校生以下は無料。

第8回

大大阪 キモノ めーかんえぼっく



第8回「大大阪キモノめーかんえぼっく」が4月12日（土）、13日（日）の2日間、大阪市北区中之島5丁目3-51グランキューブ大阪12階特別会議場で行われた。
■主催〓キモノめーかんえぼっく実行委員会（寺本幸司代表）

グランキューブ大阪12階特別会議場で開催





大阪関西万博が開幕し、お祭りムードの大阪で今年もキモノめーかんえぼつく2025春が開催された。コロナ禍の令和2年春から始めて6年目、秋開催を加えると8回目となる。今回はさらなるスケールアップが図られ、入場者数は昨年の1500人を上回る2124人と2000人を超えた。ブランドショップは過去最高の70社（ブランド）が出店。会場には関西のきもの好きが大集合。きもの通に限らず、ビギナーも、きものに初めて触れる人でも終日「和」を楽しむことが出来る特別な空間が用意された。

キモノめーかんえぼつくのもう一つの楽しみはステージイベント。ステージMCはFM802の人気DJ飯室大吾氏が務める。12日



（土）のメインイベントは「キモノ Now & Then 2025 presented by エブソンモノリザ」。デジタル捺染を活用した新たなキモノ・エキシビジョンで、嵯峨美術短期大学の学生がデザインを提案、作品の中からグランプリに江頭梓乃さん製作の「無重力」が、準グランプリには徳島朱莉さんの「和×近未来」が選ばれた。この2作品をエブソンモノリザで染色して仕立て上ったきものがトルソーに着つけられてステージに登場し、完成品は副賞として受賞者にプレゼントされた。

13日は12時30分から出展ブランドが夏先取りのファッションを紹介する「めーかんえぼつくのファッションショー」。ブランド間のコラボ作品を含めて6体の作品が登場した。一番手は京都西陣から月華練「泰流舎、アート裕、川端」の三社が提供するきもの、帯、羽織が登場。次いで新ブランドとしてめーかんえぼつくを発表の場とした「牡丹着物」と会場ではおなじみの「ねこぼん」とコラボしたあつと驚くようなインパクトのあるきもの。3番手は音遊が麻のようなさわやかなポリエステル生地を使って作り上げた二部式きもの。西陣田中伝は花魁と題して虎を立体的に作り上げた帯を前に結んで登場。5番手菱屋カレンプロデュースは京都の岡重で染め上げた黒地に鯛が泳ぎ回る夏きもの。そして最後に実行委員長のトリエ、寺本氏が創業15周年を機に渾身の作品を発表。近江ちぢみを素材に京友禅（手捺染）による夏着物「アンディエンヌく更紗」を発表した。

次いで14時30分から「めーかんえぼつくのさんかく」トークステージ。SNSの総フォロワー数が40万人を超えるさんかくさんがトークイベントに登場、FM802のDJ飯



室大吾さんとの軽快なトークショーに詰めかけた観客は楽しく、興味深く話を聞いていた。この他恒例の「カジュアルお茶席」、パーソナルカラー診断やフォトブースなどが設置され来場者はあちらこちらのブースできもの談議に花を咲かせるなど、楽しい一日を過ごした。

2025 秋のめーかんえぼつく開催

9月27日（土）、28日（日）

OMM（大阪マーチャンダイズ・マートビル）2F

大阪市中央区大手町1-7-31

Rakuten Fashion Week TOKYO

2025-2026

JOTARO SAITO

KIMONO STYLE COLLECTION

DARK Romantic

物憂げな現代のロマンチストたちが新しい
JAPAN STYLE に魅了される。
文化であり伝統的なキモノという
新しいモードの潮流はすぐそこにある。

COLLECTION STAFF

【演出】 伊藤太一・田中成子 (U-Guild)
【ヘア】 INOMATA(&'s Management)
【メイク】 成田幸代 (&'s Management)
【スタイリスト】 吉村登子・羽尻千浩・小笹朋子
【プレス】 佐藤恵子・徳永礼子 (PROSPERE)

MODELS

【メンズ】 岡崎順平・ZOE
【レディース】 魚住光生・Karin・黒田瑞貴・
源崎トモエ・TSUBAME・結花子・玲奈

www.jotaro.net/



