

# 沖縄の伝統工芸品「織物」に関する調査

## 調査趣旨

沖縄の伝統工芸品の一種である「織物」については、古くは琉球王朝時代より、県内各地で地域の原材料、技術などを用いながら作られてきた。現在、沖縄の織物については、「伝統的工芸品」として国から11種、「伝統工芸製品」として県から20種が指定されており、全国でも有数の織物が盛んな地域である。平成20年度における全国の伝統的工芸品に占める沖縄県の割合は、生産額、従事者数ともに1.7%と全国の工業統計に占める本県製造品出荷額の割合(0.2%)と従業者数の割合(0.3%)を大幅に上回るなど、伝統工芸産業において重要な位置を占めている。

しかしながら織物を含む伝統工芸産業については、全国(沖縄含む)的に厳しい状況にある。このような中、県内織物組合は、行政の支援策を活用しつつ、併せて高価な商品づくりなどに取り組んだ結果、近年、生産高が回復するなど一定の成果が見受けられる。

そこで今回の調査では、県内織物の生産や販売などの動向、問題点などを始め、織物組合が生産額などの向上に向けた取り組みや今後の方向性などについて調査を行った。



## 【アンケート調査の実施概要】

- (1) 調査期間 平成27年11月20日～12月11日
- (2) 調査対象 県内織物組合(10組合)
- (3) 回答数:9組合(回収率:90%)

## アンケート調査結果概要

### 【織物組合の生産額及び組合の従事者数】

- ① 織物組合の生産額は、平成24年度171.4百万円、平成25年度181.4百万円、平成26年度208.8百万円となっている。平成25年度の対前年度比は10百万円増(5.8%)、平成26年度の対前年度比は27.4百万円増(15.1%)となっている。
- ② 織物組合の従事者数は、平成24年度491名、平成25年度480名、平成26年度530名となっている。平成25年度の対前年度比は11名減(▲2.2%)、平成26年度の対前年度比は50名の増加(10.4%)となっている。

### 【織物の販売先について】

- ・平成26年度の出荷販売額の県内外の割合については、県外が6割(129.6百万円)、県内が約4割(83.1百万円)と、県外出荷の割合が大きい。
- ・前年度比(増減)については、取引先からの需要増などから、県内出荷販売額が増加している組合数が5組合、県外出荷販売額が増加している組合数が2組合、県内外のトータルで5組合が増加となっている。

### 「織物」の販売先

項目	平成26年度 出荷販売額 (割合:%)	前年度比(増減)	備考
県内出荷	83.1百万円 [39.0%]	増加:5組合 横ばい:2組合 減少:1組合	出荷額計:8組合
県外出荷	129.6百万円 [61.0%]	増加:3組合 横ばい:1組合 減少:2組合 ※県外出荷なし:2組合	出荷額計:6組合
計	212.7百万円 [100%]	増加:5組合 横ばい:2組合 減少:1組合	

### 「織物組合」の生産額及び従業者数

項目	平成24年度	平成25年度	平成26年度	前年度比 (H26 / H25)
生産額(百万円)	171.4	181.4	208.8	115.1%
従業者数(人)	491	480	530	110.4%

### 【県内出荷及び県外出荷・販売における卸売、小売、直販の割合】

平成26年度の県内外出荷及び販売額の割合(卸売、小売、直販の割合)については、以下のとおり。

- ・県内出荷の割合は、卸売:7割強、直販:2割強、小売:1割未満
- ・県外出荷の割合は、卸売:9割、小売:1割未満、直販:1割未満
- ・県内外全体で、8割が卸売

#### 〈主な出荷先〉

- 県内:那覇市4件、宮古島市2件、読谷村1件、南風原町1件、糸満市1件
- 県外:京都府6件、東京都2件、滋賀県1件

項目	卸売	小売	直販	計	備考
県内出荷	74.3%	3.6%	22.1%	100.0%	7組合から回答
県外出荷	90.2%	4.3%	5.5%	100.0%	6組合から回答
計	81.6%	3.9%	14.5%	100.0%	

### 【織物の生産等を展開する上での問題点・課題点】

- ① 問題点や課題については、「生産に係る人材(商品企画、デザインなども含む)の確保や育成」が7組合、「原材料の安定確保」が5組合と回答。
- ② 人材育成は、各組合共通の課題であり、また、「組合組織の経営高度化や、経営基盤の強化、組合機能の充実化」も4組合が回答し問題視している。

### 生産等を展開する上での問題点・課題





## 【生産額などの向上に向けた組合の取り組み】

### 1. 生産基盤の確立や安定化に関連すること

各組合とも国が支援する「伝統的工芸品産業支援補助金」や沖縄県が支援する「伝統工芸後継者育成事業」を活用し、事業を実施。なお、実施した結果は、「支援メニューを活用して効果的であった」と高評価。

### 2. 商品力の向上に関連すること

製品の品質向上については、検査に対応するための品質管理を行っているほか、高付加価値化については、原材料を高級なものに変え付加価値を付けるなどの回答がある。また、新たな製品の開発や製品企画・開発力の向上については、織物組合と民間企業とのコラボによる商品企画などを実施しているなどの回答がある。

### 3. 販路の拡大や販売力強化に関連すること

販路拡大や販売力強化については、各組合の関心度は高く、今後取り組んでいきたいと回答。既に取組を行っている組合では、販路拡大などの取り組みは「容易ではない」との回答がある。

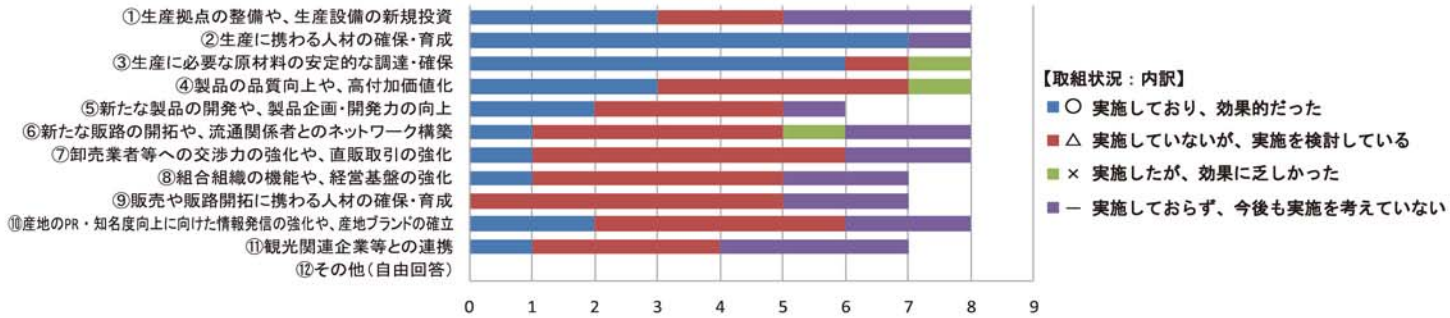
### 4. 組合(事務局)機能の強化に関連すること

多くの組合は専任の事務局長等を置いておらず、生産に従事する組合員が事務局の職務を兼任している場合が多い。

### 5. その他

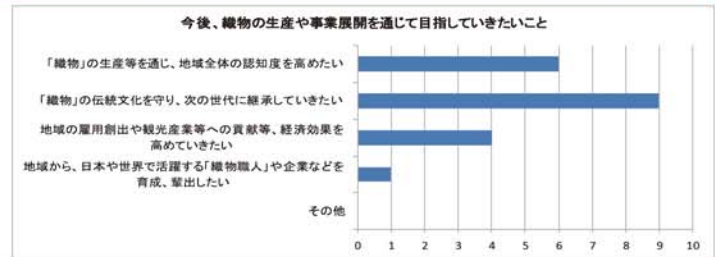
特に「産地のPR・知名度向上に向けた情報発信の強化や、産地ブランドの確立」への関心が高い。また「県外を意識した取組や情報発信が重要」といった回答がある。

各組合における取組状況



## 【今後、事業などで目指していきたいこと】

「今後、織物の生産や事業展開を通じて目指していきたいこと」については、各組合とも「織物」の伝統文化を守り、次の世代に継承していきたい」と回答。「織物」の生産などを通じ、地域全体の認知度を高めたい」とする回答も踏まえ、伝統工芸品である織物の生産事業が、地域の文化的財産の継承という点で重要であるとの認識が強く持たれていると思われる。



## 【ヒアリング調査結果(織物組合&民間事業者)】

### 【織物組合】

#### 1) 事業形態

- ・生産については分業していない組合がある。
- ・生産した織物は、主に仲卸問屋を介して販売。(直販があっても少ない)
- ・問屋からの需要はあるが、織り手不足などで生産に限界。

#### 2) 事業展開における課題など

- ・織物従事者(織り手)の確保が容易でない。(減少傾向)
- ・収入は、熟練でなければ地域の平均賃金水準よりも総じて低い。
- ・原料確保も課題。(一部を織り手経験者に依存)
- ・積極的に販路開拓などを実施。(売上げが増加している)

#### 3) 従事者からみたやりがい等

- ・「地域の宝」である伝統工芸品を継承することや、購入された自作の商品が消費者に喜ばれる事にやりがいなどを感じている。

#### 4) その他

- ・行政が織物の振興に熱心。

### 【民間事業者】

#### 1) 事業形態

- ・かりゆしウェアや、生活雑貨など多様な製品を開発、販売。
- ・織り手は「内職」として委託。
- ・販売は、仲卸問屋を介してするものもあるが、小売店への直販や自社店舗での販売、インターネットによる販売など幅広い。

#### 2) 事業展開における課題

- ・織り手の確保は、織物組合などとの競合になるため工夫する。
- ・生産量が一定しないため、織り手とは給与制で雇用することは難しい。
- ・経験不足、家庭の事情、取引先との価格調整など様々な要因もあり、大半の織り手は低収入。
- ・かりゆしウェアなどに次ぐ商品開発やアジア等外国人観光客を顧客にしていきたい。

#### 3) 織物産業の振興に向けて

- ・織物本来の価値を大切さ、及び市場ニーズに沿う商品が重要。
- ・伝統を守りつつ、今後は販路拡大や他企業との連携(コラボレーションなど)を積極的に打ち出していくことが必要。

## 県内の「織物」の更なる継承・発展に向けて

### ○県内の織物を取り巻く問題点・課題など

- ・人材の高齢化、織り手の後継者などの不足
- ・原材料の調達・確保
- ・組合組織の脆弱な基盤及び販売力に欠ける体制
- ・生産性が低く量産化が困難

### ◎県内の織物業界(産業)を継承、発展させるための取り組み

- ・各種施策を活用した織り手の継続的な人材育成、技術のスキルアップ・強化
- ・原材料の調達を含む生産体制など強化のための工夫(分業化)や体制の改善
- ・経営基盤強化のための人員の確保、組織的な商品開発及びネット販売や直販、営業活動などの販売体制の強化
- ・安定的な組合事業(生産、販売)実現のため、販売力のある企業や商社機能を有する企業などの活用、または連携
- ・織物組合等の「販売活動」などに対する公的機関の支援など
- ・伝統的な技術の継承はもとより、持続可能な「地域の産業」を意識した技術などの継承、人材確保、人材育成及び市場開拓などの創意工夫や改善など

過去の調査物については、こちらからご覧ください。 <http://www.ogb.go.jp/soumu/3094/010099.html>