

## 第5回「今後の蚕糸業のあり方に関する検討会」議事録

1 日 時：平成18年7月7日（金） 15：00～17：00

2 場 所：蚕糸会館会議室

3 出席者

検討会委員：安藤委員、兜委員、高木委員、高村委員、林委員（座長）、棚町委員、樋口委員、吉國委員、森委員代理、渡邊委員

事務局：吉田大臣官房審議官、松島特産振興課長

オブザーバー：経済産業省製造産業局 木下課長補佐

4 議事概要

冒頭、座長開会宣言の後、吉田委員の代理として出席する森氏を紹介。

（座長）

それでは議事に入ることとする。最初に、「川上・川下の連携システム」について、高木委員より資料の提出があるとのことなので、高木委員より説明をお願いしたい。

（高木委員）

（財）大日本蚕糸会として、「川上・川下提携システム」に対して支援しており、それに関して情報収集しながら、このシステムは全体としてどうなっているのか、体系的に整理してみた。座長のお許しがあれば、直接実務を担当してきた常務理事の草野より資料の説明をさせたいと思う。

（座長）

説明者席を用意しているので、そちらへどうぞ。

（草野常務）

当財団では、17年から繊維協定が撤廃された中で輸入絹糸・絹織物に対抗していくには、国産生糸は既に国内で消費される生糸・絹糸の数パーセントになっており、国産繭からの生糸を使ったシルク製品に希少価値を見だして、純国産をアピールして差別化していくことが重要と考え、17年度には、そのようなシルク製品は川上と川下が提携したシステムで作っていくことが有効であることから、このような提携システムの構築を支援するソフト事業を実施した。18年度からは蚕糸絹文化活性化事業を立ち上げ、提携システムへの取組に対する支援を拡充・強化したところである。

この作業の過程で、提携システムに関する多くの情報を得たので、これらを体系的に整理したものを報告する。

それでは、大日本蚕糸会提出の資料1～3に基づいて説明していきたいと思う。まず、資料3の1ページをご覧いただきたい。この資料は以前に、この検討会の場に農林水産省から提出された資料の一部を、私の方で若干修正したもので、蚕糸絹業全体の流れを示したものである。これまでの我が国のシルク産業は、この資料の矢印のように、生産物は川上の養蚕、製糸側から川下の織物、染漬・前売問屋等の川下側へと、やや一方的に流れていく、プロダクトアウトのスタイルになっている。この中で、行き先の定まっていない生糸は、商品取引所へ渡されることもある。こうした流れの中で、「川上・川下連携システム」というのは、養蚕から小売まで1つのチームをつかって、川下からのニーズを踏まえながら、チーム全体で物作りをやっていこうということであり、このような取組は従来から行われてきてはいるが、特別な生糸を使うなど、例外的なケースであった。

次に、資料1をご覧いただきたい。これは川上・川下連携による取組を体系的に整理したものである。縦軸に、システムづくりの主な動機を整理して、①蚕品種の特長訴求型、②繭産地や織物産地等を関連させ、地域特産品としての面を強調した地域特産訴求型、③高級生糸、ハイブリッドシルクなど、生糸の特長を利用したもの、④こだわりのあるシルク製品を生産するシルク工房型、⑤繭まで遡って国産であることをトレースできることをアピールするトレサビリィティ訴求型の5つに分類してみた。横軸には、時間の推移を置き、①先駆的事例、②最近的事例、③今後期待される事例の3つに分類した。

最初に、先駆的事例についてみると、昭和50年代末から60年代初めにかけて、日本人のきもの需要が減少し、それに伴い生糸需要も減少してきたので、それを洋装分野に振り向けようと、国や当時の蚕糸砂糖類価格安定事業団・県等が支援して、洋装品の製品化に取り組む集団の育成に力を注いだ時期があった。この時期は研究開発陣も、洋装に合う新しい生糸の開発に力を入れ、例えば、スパンロウシルクのように、洗濯ができる、嵩高性がある等の洋装用原糸としての機能をもった生糸や、ハイブリッドシルクのように、ナイロンに生糸を絡ませた、細くて伸縮性のあるこれまでとは全く異なる生糸で、パンストの原糸になるようなものも開発され、それらを使用した製品づくりが、提携システム的なものを形成しながら行われてきた。これがⅢの2のような、特殊生糸を用いた連携システムづくりで、この時期の特徴である。このような動きに続き、細織度の繭からの生糸は品質が高く良い織物が織れることから、ハイブリッドシルクにも使われた細織度蚕品種「あけぼの」で高級織物を開発しようとする提携システムが出てきた。さらに、Ⅲの1のように、品種を統一したり、産地や蚕期等を指定して生産した高品質繭を使って、いわゆる「ブランド生糸」というものを生産し、これらを実証した物づくりを、やや川上側主導の提携システムで行うタイプも出てきた。このような動きと前後して、養蚕をめぐる状況が非常に厳しいという認識のもと、行政主導型で地域の特産である繭をブランド化し、ブランド生糸に結

びつけようとする取組が出てきた。農水省の平成8年か9年の調査では41件のシステム作りの事例が出てきたと聞いているが、これは、川下の需要と直接結びつくものは少なく、まず糸を作り消費してもらおうとする、典型的なプロダクトアウトタイプであり、現在はあまり残っていない。こだわりのあるものを作ろうとする工房型は以前からあったが、このころ方々に登場し、地域の養蚕と結びつきながらシステム作りが進められていった。例として「多摩シルクライフ21」等の取組がある。

最近の動向としては、純国産であることをアピールするには蚕種から示すのが分りやすいこともあって、蚕品種の特長を訴求する取組が多い。皇室が飼育しているのと同じ品種の小石丸が最近話題を集めた。それから「プラチナボーイ」のように雄だけの蚕を用いて男物のきものを製作する等の取組もある。行政主導型となりやすい地域特産訴求型の取組は、川下への販売にリンクしていくことが大変で、事例は少ない。また、生糸の特長を訴求点としているものは引き続き行われている。これは、研究サイドでも新しい形質を持つ生糸を成果として出すよう日々努力していることもあり、それをうまく使用しながら川下の要望とマッチングさせることで、提携システムができて物作りが進められている。シルク工房型は、前回説明があったように多摩シルクライフ21などの取組がある。最後に、最近登場してきたのが、トレーサビリティ訴求型の取組である。養蚕農家の指定や蚕期・地域・品種なりを限定して良い品質の繭・生糸・織物を作り、染色等を経て繭から各段階の生産者を特定できる商品に仕上げ、それをアピールして特定の百貨店等が販売する。前回の会合で説明のあった高島屋がこの例で、小売で初めて「日本の絹」マークも取得している。どんな繭がどこでとれて、これをどこで繰糸し、どこの機屋で織り、どこが染加工をしてきものにしたのか、企画・販売は高島屋が責任を持って行っているといったことを、「日本の絹」マークに追加表示している。これを高島屋の高級ブランド振袖「誰が袖好み」に付けて販売している。

今後、期待される事例について説明すると、蚕品種訴求型では群馬県ブランド蚕品種「蚕太」から太織度の糸をとりニット製品を作ったり、「又昔」という古い品種に着目した取組が行われつつある。地域特産訴求型では、地元でとれた繭と関連させて織物産地の特長を出していこうとする動きがある。例えば、福島県の川俣の織物を、川俣地域でとれた繭からの生糸を使って織る事例、久米島でとれた繭を自ら生糸にし、それを使って久米島紬を織る事例等である。それから、特殊生糸を利用したものについては、大日本蚕糸会の蚕糸科学研究所が太織度低張力糸を使った商品開発チームを立ち上げようとしている。トレーサビリティ訴求型では、従来からの品種を見直したり、新しい品種の特長を生かしながら、それを使用した製品を純国産としてアピールして販売していこうとする取組が期待される。

2枚目以降に添付されている資料は、これまで説明してきたことを図式化したものであり後ほど見ていただければと思うが、注目していただきたい点を申し上げます、二重線で囲ったコーディネーターについてである。以前に比べ、川下側の染漬・前売問屋や小売業者が、その役割を担うケースが多くなってきたことである。消費者によ

り近くにいる者が中心になることは、提携システムの成功の確率を高めるからである。

そして、今までの説明をまとめたものが資料2である。最初に、提携システム構築の契機についてであるが、1点目として、シーズ展開型があり、新しい技術が川上から示され、それに川下側が反応するというもの。例えば、繭品質に特長がある蚕品種や魅力的な形質を持つ原系の開発を川上側が示し、川下側がそれを利用して製品をつくっていくというものである。2点目として、ニーズ展開型。川下側の絹製品メーカーが中心になって、場合によっては小売と共同して、ストーリー性など、消費者にアピール性のある新しい切り口の商品企画をし、それに川上側が積極的に対応するというものである。3点目として、行政誘導型。行政が地域振興の観点から、主に川上関係者に働きかけ、特徴ある繭、生糸等を生産する組織を作り、川下側にアプローチするというものである。このタイプは役所等の公表時にマスコミ等で一時的に取り上げられるが、典型的なプロダクトアウト型であり、これまで多くの事例があるが、一部の例、例えば山形の松岡姫、愛媛のシルク博物館、埼玉県のいろどり等を除いては川下側との結びつきが弱く、長く続かない場合が多い。

次に、最近はどのような特徴が見られるのかというと、①蚕品種の特長を訴求するタイプが多いこと、②先ほども言ったが、川下側がコーディネーターとなるケースが多くなっていることである。どちらのケースでも、コンセプトとして純国産を指向しており、特に高級きものを生産する老舗の染漬・前売問屋や高級きものを販売する百貨店の動きがめだっている。また、最初に申し上げたが、17年度から大日本蚕糸会では、提携システムを構築するための活動費への助成をしている。額としては少額であるが、それが関係者の活動を活発化させるのに役立つことが多く、提携システムの中心となって動いているコーディネーターへの支援になっている。

次に、このような取組の継続性についていうと、いかに有力な取組でも長く継続させるのは難しいと考えた方がよい。2～3年もすると新鮮味も薄れ、販売の中止又は減少が余儀なくされる。このような事態に対しては、常に話題を提供するような商品開発をして提携システムの活性化を図ることが重要だ。また、新しいシーズを中断なく川下側に提供していくことも不可欠である。川下側の要望を常に把握しながら、それらにに応じていく研究開発の推進と同時に、この成果を川下側に広く知ってもらうことが重要であり、双方の情報をマッチングさせるための仕組みも必要になってくる。

現在洋装分野への取組も見られるが、競争相手が欧州を中心としたブランド品であり、長く継続している事例は少ない。今後も提携システムの主力分野は、得意分野でもあり単価も高い「きもの」が有力になるのではないか。この際に、付加価値をつける手段として有力なのは、国産であること証明するトレーサビリティだと思われる。

新しい蚕品種の特長をアピールすることを訴求点とした製品の開発を目指してシステム構築する例が多いが、この場合、品種の安定が重要である。その品種がつぶれると、それを活用した提携システム自体がつぶれることになる。

また、生糸流通業者が中心となってやっているケースは、目立たないがかなりの長期間続いている。生糸流通のリスクを吸収し、白生地問屋の役割を果たしていること

も多く、製糸と機屋さんの間に立って、素材のリスクを吸収しているといってもよい。製糸と機屋を限定し、複数の限定したきものメーカーとつながった小型の提携システムのタイプが多い。これまで継続してきているケースは、製糸との取引は建値契約になっていることが多く、このことが取引の安定につながっていると思われる。

(棚町委員)

シルク工房型のところで「紅会」が挙げられているが、何をしている団体か。

(草野常務)

「紅会」は、以前から世界的に刺繍の普及をしている組織で、千葉県東金市に活動拠点がある。彼らは、最近の生糸から作られる刺繍糸は昔と違って固いと主張しており、紅会の中で繭を飼い、自ら生糸をつくり、それから刺繍糸をつくらうという活動を始めている。量的には多くないだろうが、このような工房型はとても原料にこだわりをもっており、支援をするのは今後重要になってくるのではないかと。

(高木委員)

資料1「Ⅲ 生糸の特長の太織度低張力糸」のところで、今後の期待される事例の説明でニット製品が挙げられたが、その他に何かあるのか。

(草野常務)

資料3の2枚目、太織度低張力の製品化について説明する。明治以降の生糸生産は細く一定で、能率の良い繰糸機械で生産性の高い生糸を作ることで進んできた。今では、中国やブラジルでも、このような生糸をつくることができるようになった。また、自動繰糸機だとせいぜい60中ぐらいの太さのまでの糸しかできなく、それ以上太い糸は、張力をかけて合糸し燃糸しなければならない。

最近の動きとして、最初から太く、張力のかかっていない糸が欲しいという要望が多くなっている。そこで、研究を重ねた結果、洗濯機のような物の中に繭を入れて水を回してみると、繭同士がぶつかり自然に緒糸がでてきて、上で支えてあげると更に糸が出てくることが分かり、さらに、繭の量とか回転の速さとかお湯の温度とかをコンピューター制御して、織る人の要望にあう糸ができるようになった。また、従来は生糸に節をつくらないことが重要であったが、今は計算して合目的的に節をつくることもできるようになった。これらのような糸を商品化するために、現在6つ前後の商品化チームを作りつつある。和装用として、紬用の糸や帯の材料、洋装用として、ニット、紳士服等への展開を期待している。

また、最近ではセリシンが残った糸が欲しいという要望も多い。アルカリ処理をすると全部抜けてしまうのだが、ビーティングマシンで一かせを4,000回から8,000回たたくとアルカリ処理をしたのと同様に精練したような糸で、セリシンが残った糸ができる。たたき方によってもいろいろな糸ができる。糸加工の面でも、新しく開発された

生糸に合った新しい加工技術が開発されつつある。

(座長)

ビーティングマシンについてだが、昔は手で、今は機械でたたいているらしいが、特許はとっているのか。

(草野常務)

ビーティングマシンも繭糸交絡攪拌繰糸機も特許出願している。

(渡邊委員)

このような提携システムの取組を進めていくのことは、私も同じ考えをもっている。こういう方向に向かわなければ、国産の生糸は限りなくゼロになってしまうだろう。資料1の(B)最近の事例の部分で使用されている生糸の量はどのくらいなのか。

(草野常務)

全体の量は把握していないし、個々の取組についての生糸の量に関しては相手方のことがあり、伏せている部分がある。高島屋の取組は樋口委員が詳しい。

(樋口委員)

高島屋の事例についていうと、私のところで生糸を全部供給しているので量は把握している。春繭から9俵、秋繭から13俵で、合計22俵である。他の百貨店でもこのような取組が始まれば、当然のことながらもっと増えるだろう。

(吉國委員)

とてもよく整理されているペーパーだと思う。このような提携システムの取組を、日本の生糸供給の姿にどのように結びつけていくかが重要となってくる。特殊繭や群馬県のブランド繭の繭生産全体に占める割合はあまり高くない。次々に特殊繭等を生み出すことはできない。だから、蚕品種の特殊性、ブランド性以外の要素で特長を打ち出すタイプのものも必要であり、その1つが履歴の明確化であろう。一方で、特殊繭、ブランド繭の特長などを打ち出して消費者に説明しても時間が経てば陳腐化してしまうということもある。養蚕農家や製糸業者の経営安定を考慮しつつ、川下側のニーズにも応えながら、特殊・ブランド繭をどのように供給していくのか、大量に生産する普通繭をどのように供給していくのか、それぞれを全体の生糸供給の中で考えていかなければならないと思う。

(松島特産振興課長)

(参考資料)のP16をご覧ください。平成17年の特殊繭の生産量は131

tで、全体の2割程度となっている。12年と比較すると、全体の繭生産量は半分になっているが、特殊繭の場合は横ばいで推移している。

(座長)

提携システムの中心となるコーディネーターの存在はとても大きい。ここを支援するようなソフト事業は重要だと考えている。コーディネーターの発掘はどのようにしているのか、また、話題性のある商品開発を担う人をどのように確保しているのか。

(草野)

コーディネーターは、最近は川下側のメーカーや小売関係者が多い。消費者により近い人になる方がうまくいくと思う。相談が寄せられた時などは、いろいろ話を聞いて先ほどの事業で、額は少額だが、できるだけ支援するようにしている。また、商品開発を担う人材はやはり、機屋や着物メーカーが中心になる。なお、川下側から製品化などに対する要望が寄せられた時に、川上側の研究成果とマッチングさせるような仕組みが必要になってくるのではないかと。

(座長)

よろしいでしょうか。それでは次に「蚕糸に関する制度について」及び前回検討会までの議論を整理した「繭・生糸の生産流通の課題と検討方向」について事務局より資料が提出されているので説明願いたい。

(松島特産振興課長)

(資料1、2に基づき説明)

(座長)

それでは資料1に関して何か質問、意見等はあるか。

(吉國委員)

1点要望がある。資料によると、近く蚕糸業に対する助成財源が枯渇してしまうようだが、財源がないと蚕糸業の維持が困難になる。将来に向けての改革に取り組むとしても助成なしでは改革への努力もおぼつかない。新たに財源の注入が必要ではないか。

(座長)

厳しい財政事情ではあるが、ここは重要なところだ。

(森委員代理)

群馬県は全国の繭生産量の45%を生産しているが、これを維持するためにも取引

指導繭価 1, 518円/生繭kgの維持をお願いしたい。

(渡邊委員)

財源が約3年後に枯渇してしまうということだが、絹業は輸入系調整金に大きな関心を持っている。今後WTOの進捗状況いかにによって変わってくると思うが、絹燃系は無税で、生糸は暫定無税だが輸入系調整金が徴収される。P3の輸入実績をみると、絹燃系に流れていることがいえる。今後、調整金制度はどのようなのか。

(松島特産振興課長)

これまで輸入生糸に負担を課し、結果として製品価格との間に差が生じてしまい、調整金を削減してほしいという要望は理解できる。調整金制度に関しては、これからの新しい蚕糸制度をどうするのか、といった全体的な枠組みの中で一緒に議論されるべきものであり、今後検討していくものである。

(吉國委員)

機屋さんに対して要望がある。5年後には生糸生産の規模は、すう勢としては1,000俵前後になってしまう。輸入生糸と輸入絹糸あわせて50,000俵ぐらいある織物向けの需要の2%にすぎない。調整金制度により薄く広く負担してもらって輸入品との共存を図りながら最小限の蚕糸業を維持することは、国産絹製品への消費者の信頼を確保するための証としても大切であると考えます。絹業も国際競争にさらされており、蚕糸絹業は同じ船にのっている状態であるので、どのようにして沈没から免れるか、業としての衰退を防ぐかが重要となる。お互いに伝統産業を守るという観点から、一緒になって意識して取組を行っていただけるようお願いしたい。

(渡辺委員)

それは十分に承知している。ただ、やはり丹後地域の中でも輸入生糸を使用している機屋が大部分なので、考慮していただきたいということである。

(安藤委員)

養蚕側の立場から言わせていただくと、繭代補てんという支援がなくなると繭生産は困難になる。支援がなくなり、製糸支払繭代だけになると、これはもう繭生産をやめろと言うのに等しい。機屋が求める繭をどのように作り、提携システムにのせていくかが当面の課題である。5年後の生糸生産1,000俵の中にどのくらい特徴ある繭を使用した生糸を組み込むことができるかである。人件費も海外と比較すると高いし、全体の中で生き延びる形がなくてはならない。

(座長)

次に資料2について、何か意見、質問等はあるか。これは中間報告の原案になるも

のである。

(高村委員)

ブランド品種を使用した製品がでたときに、我々はそれぞれシールを貼付し、その上に判を押して出荷するのだが、一方で、業者はその判を押したシール1枚だけをもって、それを印刷して製品に貼り対応することがある。そうすると、我々がつくった製品以外にも、その印刷したシールが貼られた製品が出回る可能性があるということを指摘しておきたい。

(座長)

それは、ブランド物がでると偽の製品がでてくるもので、信用を失ってしまうことか。

(高村委員)

そういうこともありうる。業者が判子が押されたシールを印刷して、我々がつくった製品以外にもたくさん使用され出回っているという状況で、苦情もきているところである。例えば、京都で新小石丸を使用した生糸が出回っていると聞いているが、そのような糸は出回っていない。印刷ではなく、それぞれシール毎に判子が押されているので、その部分を見てほしい。

(座長)

問題となっているのは、ブランドの付け方が本当に繭・生糸から国産になっているかどうか、差別化というより、私は差異化と呼んでいるのだが、これからこういうことをきちんとしていこうと、ペーパーにも記載されているとおりである。昔、鹿児島黒豚がたくさん市場に出回っているという話があり、事実そうであったが、それと同じようなことが新小石丸でも起きているということか。

(高木委員)

そうである。

(座長)

ブランド化の取組は今後いたる所で見られる。ブランド化には偽物ブランドがついて回るものなので、どのように対策を講じていくかは重要なことである。

(高木委員)

資料2の整理自体はこれでいいと思うが、中間報告を作成する際にはシーズの開発、をどうするか、コーディネーターの発掘をどうするかという具体論が大変重要になると思う。

(座長)

今日説明していただいた「川上・川下連携システム」の資料は、検討に当たり核心をついたものであると理解している。

(渡辺委員)

先程の高村委員の話に関連して、1割から5割ぐらい小石丸を入れただけで、これは小石丸を使用していると主張するのをたくさん見てきた。全く小石丸を使わずにそう言うのは駄目である。今DNA鑑定とかの手法が出てきているが、小石丸をどのくらい使用しているかなどを調べることは可能か。また、特殊繭と普通繭とでは農家の手取りにどのくらいの差がでてくるのか。

(安藤委員)

小石丸についていうと、純粋小石丸については6～8%、普通繭は18%から20%の糸歩がある。純粋小石丸は3分の1程度の糸量しかないが、普通繭が2,000円としたら繭代はもう少し高いものになる。農家の取り分としては、同じ量を飼育しても、繭が小さいので同じ作業をしても入ってくる収入は多くない。普通繭と同等ぐらいである。だから、農家としては蚕が飼いやすいかどうかにかかってくる。実際、普通の繭より少しは高いのかもしれないが、農家の実感としては決して高くない。専門外で申し訳ないが、それと比べて生糸はずっと高くなってきている。生糸の生産段階で大変な作業が伴うので付加価値がついてくると思う。推定だが、そこより先の価格が適正なのかどうか問題なのではないか。

(高村委員)

小石丸についていうと、繭代は一般繭より農家には高く払っている。機屋が高く買ってくれているから、多く繭代を支払っているのだと農家に説明している。

(渡辺委員)

ブランド化を進める中で、生産する人たちの中に収入に対する不満があってはいけない。機屋の購入価格は普通生糸の3～4倍になっているが、もう少し養蚕農家にも補填をするなどしてそれなりの手取りを与え生産性をあげていく、そうしないと農家としても生産を続けていくことができないし、そういうような施策をお願いしたい。

(座長)

過去5年で養蚕農家は半分になった。松島課長にも説明していただいたが、資料にもあるとおり、支援を続けていてもそのような状況である。提携システムの中で川上でも川下でも業として行えるような収入を確保することが重要である。新たな養蚕農家の参入すら必要になってくると思うのだが、そのためにはどのくらいの所得が必要

なのか、その所得が最終製品の差異化、ブランド化により評価が高まり、高く購入してもらった一部が川上の農家まで含めてしっかり配分されることが必要になる。そのためにどういう中間報告ができるか、ということだ。

(高木委員)

座長のおっしゃるとおりで、具体的な手法が必要だ。提携システムの構築にしても、今の段階では、養蚕農家、製糸の収入の確保という視点が必ずしも十分ではない。新たに提携システムを構築する中で所得面も含めて関係者同士合意しシステムを構築していくことが重要だ。

(座長)

それでは17時になったので議論はこのあたりにして、事務局から今後のスケジュール等について説明願いたい。

(松島特産振興課長)

(資料4に基づき説明)

(座長)

それでは次回の検討会については、7月24日(月)午後2時30分より三番町共用会議所大会議室にて開催することとする。次回、中間報告案の原案を用意したいと思うが、作成については座長と事務局に一任願いたい。

(異議なしの声)

(座長)

また、中間報告案に盛り込むべき事項があったら7月19日までに事務局宛提出していただければ、次回の検討会に配布し、議論していきたいと思う。

本日はこの辺りで終了させていただくが、本日提出された資料は農林水産省ホームページにて直ちに公表され、議事録については委員の皆様を確認していただいた後、発言者の名前とともに公表したいと思う。

それでは、これにて閉会とする。

以 上