

今後の蚕糸業対策の展開方向（案）

蚕糸業の現状

繭生産の激減

	H元年	H13年	H18年	(元年比)	(13年比)
・養蚕農家数	57千戸	2.7千戸	1.3千戸	(2%)	(49%)
・繭生産量	27千トン	1千トン	0.5千トン	(2%)	(49%)
・養蚕農家の高齢化	平均年齢69歳				

製糸業の衰退

	H元年	H18年
・製糸工場数	53工場	2工場
・生糸生産量	101千俵	2千俵

負のスパイラル

価格の低迷

・繭・生糸の激減による価格形成力の喪失

	H6年	H18年
国産糸価格	7,426円	3,771円
輸入糸価格	4,049円	4,032円

・二次製品輸入量の増加

	H元年	H17年
	94千俵	175千俵(+86%)

現行対策

取引指導繭価
1,518円/kg
基準繭価
100円/kg

このまま継続

一層の衰退・「自然死」へ

養蚕農家・繭生産量はさらに減少

製糸工場の安定稼働は困難

和装・絹文化の基盤消滅

負のスパイラルからの脱却！

新たな蚕糸対策へ移行

蚕糸業の持続的発展

品質の高い「純国産絹製品」ブランドの確立

国産繭・生糸の特長を活かし、需要に対応した安定的な原料供給体制の確立

川上・川下提携システムの下で、養蚕農家・製糸業への適切な収益配分

国産繭・生糸の希少性・特長のPR

国産原料を評価してくれる川下事業者との川上・川下提携システムの形成促進

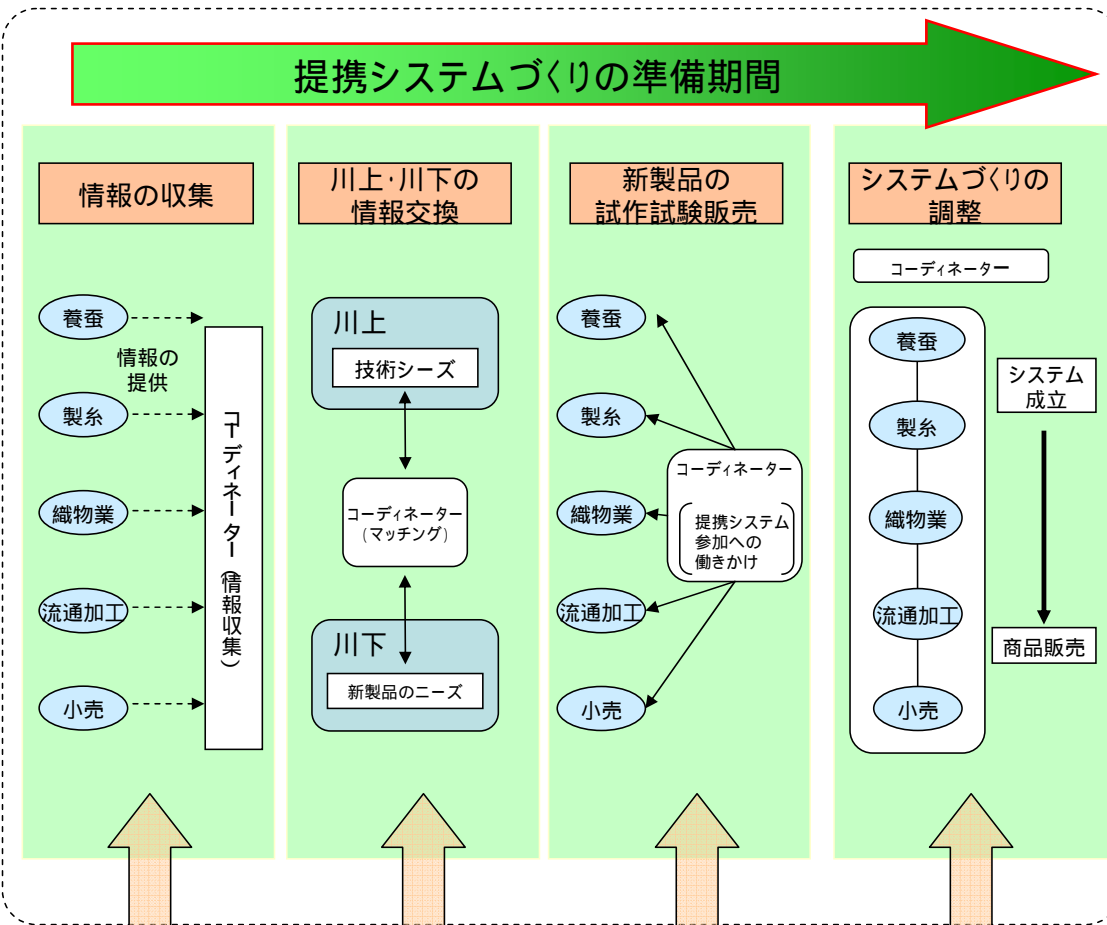
輸入糸利用製品と差別化できる純国産絹製品の生産・供給活動の推進

「今後の蚕糸業のあり方に関する検討会」
(座長: 林良博 東京大学大学院教授)
(委員: 業界関係者(養蚕、製糸、流通、絹業)消費者、学識経験者等10名)

最終報告(平成19年3月)

川上・川下提携システムの形成とコーディネーターの役割(案)

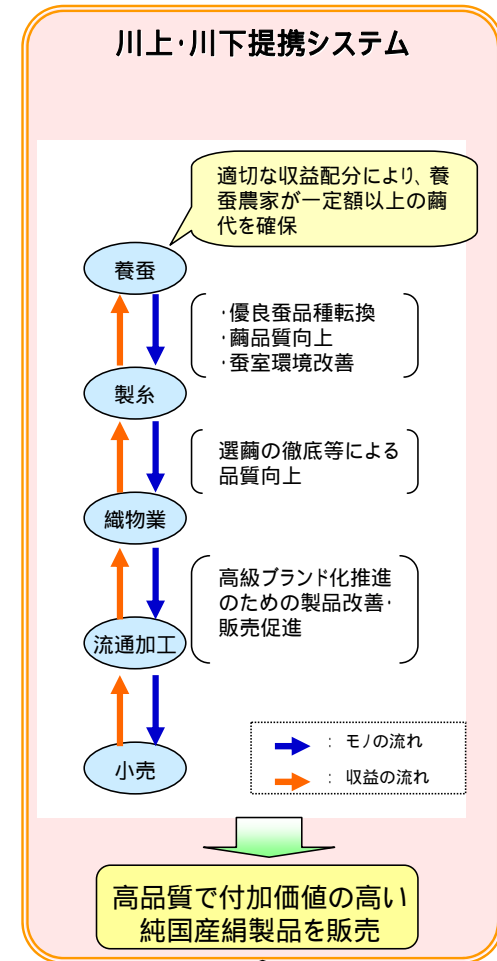
提携システムづくりの準備期間



提携システムづくりに向けた支援

- ・ コーディネーターが万全の態勢で各事業者の調整等の活動を行いうる環境づくり
- ・ 国産繭・生糸の希少性や特長について消費者・川下事業者への理解の醸成
- ・ 関係機関の連携による新規参入者等に対する指導、相談、研修等の人材育成

川上・川下提携システム



提携システム確立への支援

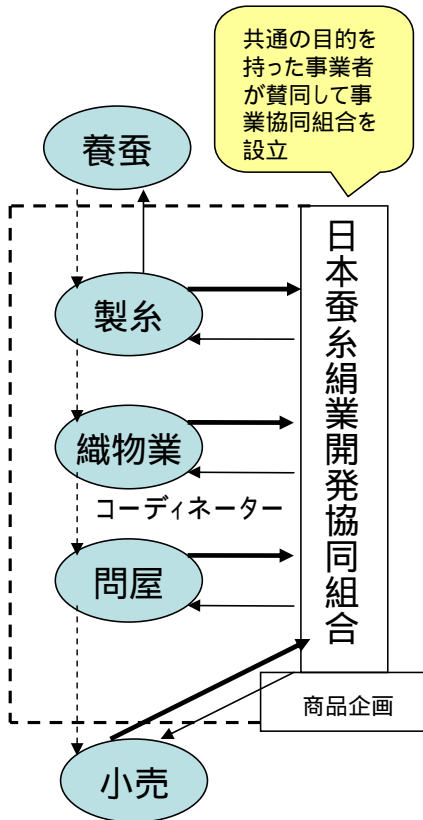
高品質な純国産絹製品の安定的な生産・供給への取組の促進

想定される提携システムの事例

パターンA (事業協同組合型)

例: 日本蚕糸絹業開発協同組合
(絹小沢「白生地・裏絹」)

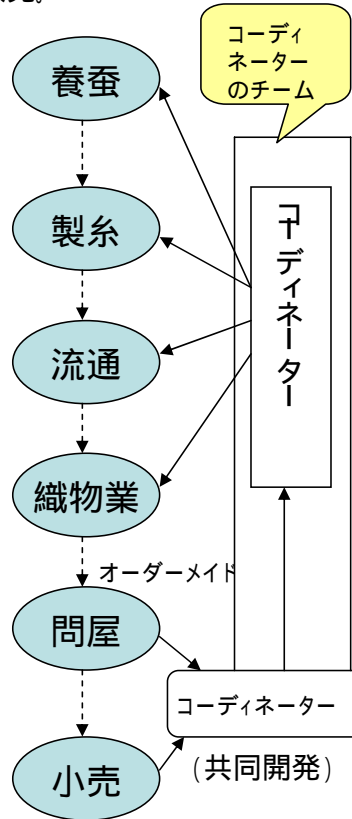
問屋の呼びかけにより、製糸、製織事業者等を加えた日本蚕糸絹業開発協同組合を設立し、同組合で生産・販売。



パターンB (小売主導型)

例: (株)高島屋「誰が袖好み」

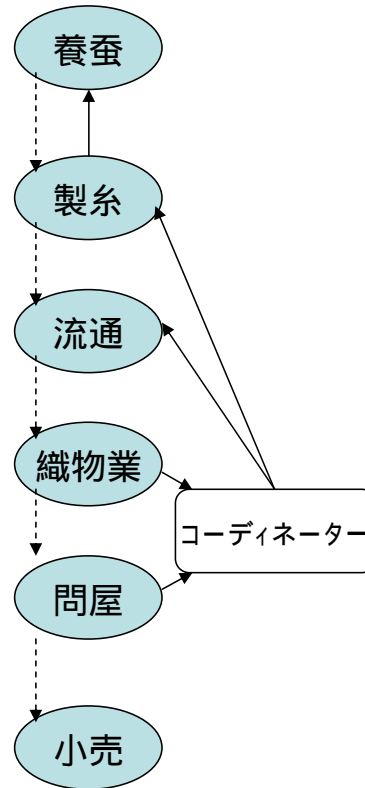
問屋、百貨店に加え糸商が協力してコーディネーターとして、製品を企画し、生産販売。



パターンC (流通業者主導型)

例: 河芳織物「松岡姫」

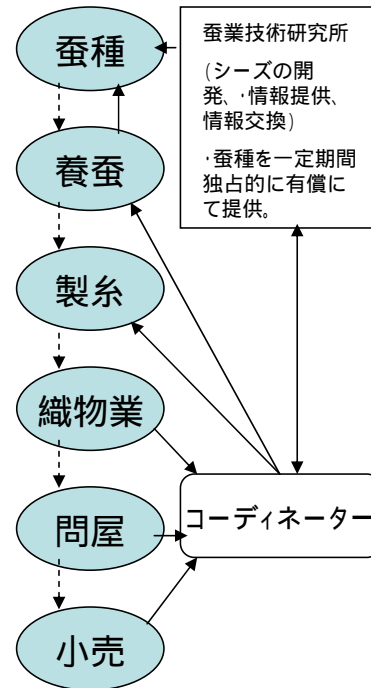
織物業と問屋がコーディネーターとして高級和装を企画し、生産販売。



パターンC (シーズ開発・流通業者主導型)

例: 銀座もとじ
「プラチナボーイ」

新しい蚕品種の開発の情報提供があり、染漬問屋と小売業者がコーディネーターとして、新品種の特徴である高品質の生糸を使い、男物の着物を企画し、生産販売。



パターンD (工房・ワンマン型)

例: 多摩シルク21

組織の代表者がコーディネーターとして、養蚕、製糸、染織に至る絹業までの一連の連携の調整を実施。

