

播州先染織物産地の構造変化に関する調査の集計結果

大 田 康 博

構 成

I 調査の目的

II 集計結果

- 1 有効回答を得た業者の性格
- 2 事業活動の概要に関する質問
- 3 取引関係、提案、多品種小ロット・短納期化に関する質問
- 4 経営、技術・技能および労働に関する質問

I 調査の目的

筆者は、兵庫県西脇市を中心に広がる播州先染織物産地の織布業者を対象とした、郵送によるアンケート調査を行った。以下では、その簡単な集計結果をまとめ、若干の解説を行う。

従来の播州先染織物業の研究は、産地組合による組合史、統計、ビジョン等を主に用いて行われてきた。しかし、賃加工の実態等、これまで指摘されてきた点は必ずしもデータに裏づけられていないことが少なくなかった。また、筆者が主たる関心をもっている1985年のプラザ合意以降をカバーしている組合史はなく、統計やビジョン等で得られる情報は十分なものではなかった。筆者は、これらの資料を活用しつつ聞き取り調査を行ってきたが、当産

地では600を超える織布業者があり、この方法で調査できる織布業者の数には限界があった。そこで、一層多くの織布業者の情報を収集し、より包括的なデータに基づいて織布業の全体像を描き出そうという考えから、このアンケート調査を実施することにした。

質問票の作成にあたっては、受注減少下での多品種小ロット化および短納期化、工賃下落、取引先との関係、商品開発への関わり方、革新織機導入の効果、後継者問題等に関して、多くの質問を設けた。質問票は紙の両面に印刷したが、裏に記入がないものが少なくなかったため、裏に印刷された質問の回答率が低くなった。

調査対象者は、兵庫県織物協同組合連合会傘下4組合（播州織構造改善工業組合、野間織物構造改善工業組合、北播織構造改善工業組合、加西織構造改善工業組合）の組合員である。640名の組合員を対象に調査を実施し、総回答数は249件（回答率38.9%）であったが、廃業2件、休業が4件、織布事業からの撤退が1件あり、有効回答数は242件（有効回答率37.8%）となった。

質問票は1998年5月中旬に発送し、6月10日を締め切りとしたが、7月上旬までに受け取った若干の回答は集計対象に含めた。

なお、本稿でのパーセント数値は、特に断らない限りアンケートの有効回答数242件に占める当該回答数の割合である。無効回答および空欄の多い質問については、各回答が有効回答に占める割合を並記した。

II 集計結果

1 有効回答を得た織布業者の性格

調査票では、最初にフェース・シートで回答者の企業名、所在地、電話・FAX番号、記入者、経営者の年齢と何代目か、創業年、法人化した年、資本金について質問している。

まず、創業年は、1955年～64年と65～72年が最も多く、それぞれ45件

(18.6%)、42件(17.4%)を占めている(表1)。1945から55年の間に創業した業者は14.9%(36件)あった。他方、1973年以降の創業は9.1%と少なく、特に1985年以降の創業は4件(1.7%)にすぎない。

代表者については、初代が117件が48.3%と約半数を占め、次いで2代目が80件(33.1%)、3代目が19件(7.9%)となっている(表2)。代表者の年齢は、50代が31.0%、60代が32.6%、70歳以上が12.0%であった(表3)。

事業組織の形態は、個人企業が143件(59.1%)、有限会社が51件(21.1%)、株式会社が37件(15.3%)と個人企業の比率が高い(表4)。

表1 創業年

	件数	全回答に占める割合
1944年以前	24	9.9%
1945～55年	36	14.9%
1955～64年	45	18.6%
1965～72年	42	17.4%
1973～84年	18	7.4%
1985年以降	4	1.7%
空欄	73	30.2%
合計	242	100.0%

表2 代表者

	件数	全回答に占める割合
初代	117	48.3%
2代目	80	33.1%
3代目	19	7.9%
4代目	2	0.8%
5代目	1	0.4%
6代目	1	0.4%
無効	1	0.4%
空欄	21	8.7%
合計	242	100.0%

表3 代表者の年齢

	件数	全回答に占める割合
30代以下	9	3.7%
40代	36	14.9%
50代	75	31.0%
60代	79	32.6%
70代	27	11.2%
80代	2	0.8%
空欄	14	5.8%
合計	242	100.0%

表4 現時点における事業組織形態は

	件数	全回答に占める割合
個人企業	143	59.1%
合名会社	0	0.0%
合資会社	2	0.8%
有限会社	51	21.1%
株式会社	37	15.3%
その他	1	0.4%
空欄	8	3.3%
合計	242	100.0%

表5 資 本 金

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
500万円未満	57	23.6%	47.1%
500万円以上1千万円未満	9	3.7%	7.4%
1千万円以上2千万円未満	38	15.7%	31.4%
2千万円以上3千万円未満	6	2.5%	5.0%
3千万円以上5千万円未満	6	2.5%	5.0%
5千万円以上1億円未満	1	0.4%	0.8%
1億円以上	4	1.7%	3.3%
有効回答	121	50.0%	100.0%
空欄	121	50.0%	—
合計	242	100.0%	—

表6 従業者規模

	件数	全回答に占める割合
1～4人	176	72.7%
1人	10	4.1%
2人	84	34.7%
3人	47	19.4%
4人	35	14.5%
5～9人	23	9.5%
11～14人	2	0.8%
15～20人	2	0.8%
20～25人	1	0.4%
25人以上	1	0.4%
空欄	37	15.3%
合計	242	100.0%

織布業者の規模については、資本金500万円未満が57件で、23.6%（有効回答の47.1%）を占め、うち300万円との回答が40件（16.5%、有効回答の33.1%）であった（表5）。従業者数で見れば、1～4人が72.7%（176件）と大半を占めている（表6）。特に従業者2人の業者が84件（34.7%）で最も多い。

2 貴社の事業活動の概要に関する質問

(1)業務・工程

行っている業務・工程についての質問では、まず、工程については94.6%の業者が「織布」を選択している（表7）。これは調査対象の性格からして当然であろう。他には、設備投資が比較的少額の「管巻き」（145件、59.9%）と「巻きつなぎ」（139件、57.4%）を手掛けている業者の割合が高い。他方、同じ織布の準備工程でも労働集約的な「経通し」（70件、28.9%）、「畦取り」（48件、19.8%）は回答が少なく、多額の設備投資を要する「糊付け」（サイジング）を行っている業者はわずか2.9%（7件）であった。織布

表7 貴社で行っている業務・工程
すべてに○をつけて下さい。

	件数	全回答に占める割合
デザイン	4	1.7%
縞割表の作成	13	5.4%
指図書作成	11	4.5%
撚糸	1	0.4%
染色	2	0.8%
糊付け	7	2.9%
畦取り	48	19.8%
経通し	70	28.9%
管巻き	145	59.9%
巻つなぎ	139	57.4%
試織	95	39.3%
先発見本	140	57.9%
織布	229	94.6%
整理加工	2	0.8%
紋紙作成	5	2.1%
ジャガード吊り込み	3	1.2%
縫製	5	2.1%
その他	12	5.0%
空欄	5	2.1%
合計	242	100.0%

表8 最終製品は何ですか（売上高が多い順に3つ）。

	件数	全回答に占める割合
紳士用シャツ	182	75.2%
婦人用ブラウス	87	36.0%
外衣	32	13.2%
下着	34	14.0%
寝装品	48	19.8%
その他衣料品	72	29.8%
テーブルクロス	15	6.2%
ハンカチ	26	10.7%
その他家庭用品	4	1.7%
産業用資材	7	2.9%
その他繊維製品	16	6.6%
わからない	5	2.1%
空欄	6	2.5%
合計	242	100.0%

に関する業務のうち、縞割表や指図書を作成する業者は少なく、試織、先発見本はそれぞれ39.3%（95件）、57.9%（140件）の業者が行っている。撚糸、染色、整理加工、縫製は、ほとんどの業者が手掛けていない。

(2)最終製品

最終製品について、売上高に占める割合の高いものから3つまでを回答させる形式で質問した。しかし、選択肢に印をつけているだけの回答もあったため、今回は順位を区別せず集計した。75.2%の業者が紳士用シャツ地の生産を手がけており、次いで婦人用ブラウス地が36.0%となっている（表8）。他の製品の比重は大きくはないが、その他衣料品、寝装品、下着（トランクが多いと思われる）、外衣、ハンカチが10%以上を占めている。かつて播

州産地の主要製品のひとつであったテーブルクロスは、6.2%と業者数でみれば多くない。

(3)織機の種類と台数

表9は、織機の種類と台数に関する質問への回答の集計結果である。開口装置別にみれば、平（タペット）では有杼織機の比率は22.0%（361台）と低く、レピア織機とエア・ジェット織機がそれぞれ46.9%（771台）、30.4%（499台）を占めている（表9）。エア・ジェット織機の92.4%は、タペット装置付きのエア・ジェット織機である。より複雑な組織の織物を生産できるドビー織機では、エア・ジェット織機は4.6%しかなく、レピア織機が62.9%（547台）、有杼織機が31.3%（272台）を占めている。ジャガード織機では、有杼織機の比率がさらに高く60.8%（396台）、次いでレピア織機が37.3%（243台）で、エア・ジェット織機は0.2%（1台）にすぎなかった。

(4)従業者の数と構成

従業者の構成についての質問では、正社員の54.6%（474人）が男性であり、パート従業者の77.0%（47人）が女性であった。パート従業者が全従業者に占める比率は、6.5%であった（表10）。

従業者の平均年齢が40歳未満の業者は1件にすぎず、40歳以上50歳未満が50件（20.7%）、50歳以上が158件（65.3%）、うち60歳以上が18.2%（44件）を占めた（表11）。

過去5年間の従業者数の推移は、横這いが67.8%（164件）となっている

表9 織機の内容について教えてください。

	平(タペット)		ドビー		ジャガード		うち電子ジャガード		合計	
	台数	構成比	台数	構成比	台数	構成比	台数	構成比	台数	構成比
有杼織機	361	22.0%	272	31.3%	396	60.8%	0	0.0%	1,029	32.5%
エア・ジェット	499	30.4%	40	4.6%	1	0.2%	1	4.5%	540	17.1%
レピア	771	46.9%	547	62.9%	243	37.3%	21	95.5%	1,561	49.3%
スルーザー	12	0.7%	3	0.3%	1	0.2%	0	0.0%	16	0.5%
その他	0	0.0%	8	0.9%	10	1.5%	0	0.0%	18	0.6%
合計	1,643	100.0%	870	100.0%	651	100.0%	22	100.0%	3,164	100.0%

表10 貴社の従業者数およびその推移について教えてください。

	男 性		女 性		合 計	
	人 数	構 成 比	人 数	構 成 比	人 数	構 成 比
正 社 員	474	54.6 %	394	45.4 %	868	100.0 %
パ ー ト	14	23.0 %	47	77.0 %	61	100.0 %
合 計	492	52.5 %	446	47.5 %	938	100.0 %

表11 従業者の平均年齢は

	件 数	全 回 答 に 占める割合	有 効 回 答 に 占める割合
40歳未満	1	0.4 %	0.5 %
40歳以上50歳未満	50	20.7 %	23.9 %
50歳以上60歳未満	114	47.1 %	54.5 %
60歳以上	44	18.2 %	21.1 %
有効回答	209	86.4 %	100.0 %
空 欄	33	13.6 %	—
合 計	242	100.0 %	—

表12 過去5年間、従業者数は

	件 数	全 回 答 に 占める割合
大きく増加	0	0.0 %
やや増加	4	1.7 %
横 這 い	164	67.8 %
やや減少	8	3.3 %
大きく減少	26	10.7 %
無 効	1	0.4 %
空 欄	39	16.1 %
合 計	242	100.0 %

(表12)。「大きく増加」が0件、「やや増加」が4件(1.7%)、「やや減少」が8件(3.3%)、「大きく減少」が26件(10.7%)であり、従業者数が変化した業者では、減少した業者、特に大きく減少した業者が多い。

(5)売上高利益率、国内向け比率、賃加工比率

売上高、経常利益、国内向け生産の比率、賃加工生産の比率について質問した。しかし、売上高と経常利益の質問では、月間と年間の区別について説明していなかった。このため、経営者の収入が経常利益に含まれている可能性がある個人企業の回答を除き、売上高経常利益率を算出して集計し表13を作成した。赤字は4件(有効回答の4.2%)、損益なしが11件(同11.6%)で、最も多かったのは5%未満の黒字で28件(同29.5%)、次いで10%以上20%未満の26件(同27.4%)であった。

国内向け生産の比率については、80%以上が国内向けと回答した業者が全

表13 売上高経常利益率

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
赤字	4	1.7%	4.2%
損益なし	11	4.5%	11.6%
5%未満の黒字	28	11.6%	29.5%
5%以上10%未満	16	6.6%	16.8%
10%以上20%未満	26	10.7%	27.4%
20%以上30%未満	4	1.7%	4.2%
30%以上	6	2.5%	6.3%
有効回答	95	39.3%	100.0%
無効	145	59.9%	—
空欄	2	0.8%	—
合計	242	100.0%	—

表14 国内向け比率

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
20%未満	3	1.2%	1.9%
20%以上40%未満	9	3.7%	5.8%
40%以上60%未満	22	9.1%	14.1%
60%以上80%未満	26	10.7%	16.7%
80%以上100%未満	49	20.2%	31.4%
100%	47	19.4%	30.1%
有効回答	156	64.5%	100.0%
無効	1	0.4%	—
空欄	85	35.1%	—
合計	242	100.0%	—

体の39.6% (96件)

を占めている(表14)。他方、40%未満との回答は4.9% (12件) にすぎず、輸出向け生産に特化している業者は少ない。

賃加工生産の比率は、空欄を除くとほとんどの業者が100%であった(表15)。

表15 賃加工比率

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
20%未満	6	2.5%	3.4%
20%以上40%未満	3	1.2%	1.7%
40%以上60%未満	2	0.8%	1.1%
60%以上80%未満	2	0.8%	1.1%
80%以上100%未満	3	1.2%	1.7%
100%	161	66.5%	91.0%
有効回答	177	73.1%	100.0%
空欄	65	26.9%	—
合計	242	100.0%	—

過去5年間の売上高、経常利益の推移について質問したところ、「横這い」が売上高で有効回答の42.5% (74件)、経常利益で同42.7% (64件) と最多であった(表16)。売上高が増加した業者は47件(有効回答の27.0%)、減少した業者は42件(同24.1%)、経常利益が増加した業者は33件(同22.0%)、減少した業者は32件(同21.3%)となっており、売上高、経常利益が増加し

表16 過去5年間の売上高，経常利益額は

	売上高			経常利益		
	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
30%以上増加	6	2.5%	3.4%	5	2.1%	3.3%
20%以上30%未満増加	13	5.4%	7.5%	10	4.1%	6.7%
10%以上20%未満増加	28	11.6%	16.1%	18	7.4%	12.0%
横這い（±10%未満）	74	30.6%	42.5%	64	26.4%	42.7%
10%以上20%未満減少	18	7.4%	10.3%	16	6.6%	10.7%
20%以上30%未満減少	9	3.7%	5.2%	7	2.9%	4.7%
30%以上減少	15	6.2%	8.6%	9	3.7%	6.0%
不安定	11	4.5%	6.3%	21	8.7%	14.0%
有効回答	174	71.9%	100.0%	150	62.0%	100.0%
空欄	44	18.2%	—	66	27.3%	—
無効	24	9.9%	—	26	10.7%	—
合計	242	100.0%	—	242	100.0%	—

た業者とそれらが減少した業者はほぼ同じ割合を占めている。

3 取引関係，提案，多品種小ロット・短納期化に関する質問

(1)取引先の構成と数

取引先の構成についての質問では，232件（95.9%）が産元商社と取引している（表17）。織布業者からの受注がある業者は19件（7.9%）であった。かつて播州散地において強大な影響力を誇った原糸メーカー，総合商社と取引している織布業者はそれぞれ10件（4.1%），9件（3.7%）と少ないが，これは直接取引に関する質問ということが一つの理由であろう。

(2)取引先の数，最大の取引先との関係

①取引先数

取引先数は，横這いと回答した業者が153件（63.2%）と大きな変化はみられない（表18）。増加した業者29件（12.0%：「大きく増加」1件と「やや増加」28件の合計）に対して減少した業者は38件（15.7%：「大きく減少」16件と「やや減少」22件の合計）であり，減少した業者の方が多い。また，

表17 貴社の取引先の構成について教えてください。企業数が多い場合は、概数でも結構です。

	回 答 数		取 引 企 業 数				
	件数	全回答に占める割合	1社	2~5社	6~10社	11社以上	無効
産地内の産元商社	232	95.9%	55	146	28	3	0
産地内の織布業者	19	7.9%	9	5	0	5	0
他産地の企業	12	5.0%	6	5	0	1	0
原糸メーカー	10	4.1%	5	4	0	1	0
総合商社	9	3.7%	5	3	1	1	0
問屋, 専門商社	9	3.7%	0	4	3	2	0
アパレル企業	5	2.1%	2	2	0	1	0
その他	1	0.4%	0	0	0	0	1
空欄	3	1.2%	-	-	-	-	-
合計	242	100.0%	-	-	-	-	-

表18 取引先数

	件数	全回答に占める割合
大きく増加	1	0.4%
やや増加	28	11.6%
横這い	153	63.2%
やや減少	22	9.1%
大きく減少	16	6.6%
不安定	15	6.2%
無効	2	0.8%
空欄	5	2.1%
合計	242	100.0%

表19 最大の取引先は

	件数	全回答に占める割合
産元商社	223	92.1%
織布業者	6	2.5%
原糸メーカー	1	0.4%
総合商社	1	0.4%
問屋, 専門商社	7	2.9%
アパレル企業	2	0.8%
その他	1	0.4%
無効	1	0.4%
合計	242	100.0%

15 (6.2%) の業者が「不安定」と回答した。

②最大の取引先との関係

最大の取引先は、産元商社が223件と92.1%を占めている(表19)。産元商社には生産活動をおこなっている業者も含まれていると思われる。「織布業者」との回答は6件にすぎず、他の業者の回答も少ない。

表20 最大の取引先への売上依存度は

	件数	全回答に占める割合
100 %	48	19.8 %
80%以上100%未満	32	13.2 %
60%以上80%未満	50	20.7 %
40%以上60%未満	44	18.2 %
20%以上40%未満	13	5.4 %
20%未満	2	0.8 %
無効	46	19.0 %
空欄	7	2.9 %
合計	242	100.0 %

表21 最大の取引先との取引期間は

	件数	全回答に占める割合
5年未満	9	3.7 %
5年以上10年未満	43	17.8 %
10年以上15年未満	46	19.0 %
15年以上20年未満	37	15.3 %
20年以上	85	35.1 %
空欄	22	9.1 %
合計	242	100.0 %

最大の取引先との関係については、まず、売上依存度は「100%」が48件、「80%以上100%未満」が32件あり、両者で32.8%になる(表20)¹)。他の選択肢では、「60%以上80%未満」、「40%以上60%未満」がそれぞれ50件(20.7%)、44件(18.2%)と、回答にかなりのばらつきがある。取引期間は、20年以上が35.1%と最多であるが、5年

表22 過去5年間、最大の取引先への売上依存度の推移は

	件数	全回答に占める割合
大きく上昇	15	6.2 %
やや上昇	26	10.7 %
横這い	97	40.1 %
やや低下	43	17.8 %
大きく低下	20	8.3 %
不安定	13	5.4 %
空欄	28	11.6 %
合計	242	100.0 %

以上20年未満の間でも一定の割合を占め、幅広く分布している(表21)。過去5年間の売上依存度は、「横這い」が97件(40.1%)と最多である点は、取引先数の質問と同様である(表22)。ただし、「横這い」が占める割合は売上依存度についての質問の方がより低く、全体としては取引先数よりも売上依存度においてより大きな変化がみられる。また、依存度の変化は、上昇した業者(16.9%)よりも低下した業者(26.0%)の方が多い。

注1) なお、複数の取引先をもちつつ最大の取引先への売上依存度を100%と回答した業者は、取引先数の回答を有効回答に、売上依存度の回答を無効に分類した。

表23 産地外の企業への売上依存度は

	件数	全回答に占める割合
0%	166	68.6%
0%以上20%未満	11	4.5%
20%以上40%未満	4	1.7%
40%以上60%未満	2	0.8%
60%以上80%未満	3	1.2%
80%以上100%未満	5	2.1%
100%	1	0.4%
空欄	50	20.7%
合計	242	100.0%

表24 取引先数を

	件数	全回答に占める割合
減らす	5	2.1%
現状維持	158	65.3%
増やす	33	13.6%
未定	20	8.3%
空欄	26	10.7%
合計	242	100.0%

表25 1社への売上依存度を

	件数	全回答に占める割合
高める	18	7.4%
現状維持	143	59.1%
低める	23	9.5%
未定	26	10.7%
空欄	32	13.2%
合計	242	100.0%

表26 産地外の企業への売上依存度を

	件数	全回答に占める割合
高める	11	4.5%
現状維持	46	19.0%
低める	3	1.2%
未定	121	50.0%
無効	1	0.4%
空欄	60	24.8%
合計	242	100.0%

③産地外企業との関係

産地外企業への売上依存度は、「0%」が166件（68.6%）である（表23）。また、空欄が50件と前後の質問に比べて多い。産地外企業との取引がある業者は26件（10.7%）あり、うち売上依存度20%以下の業者が11件あった。

④今後の取引方針

今後の取引方針に関する質問では、まず、取引先数と1社への売上依存度は、「現状維持」と回答した業者がそれぞれ158件（65.3%）、143件（59.1%）と多い（表24、表25）。しかし、産地外企業への売上依存度については、「現状維持」は46件（19.0%）と少なく、「未定」が121件（50.0%）と高い割合を占めている（表26）。取引先との関係を変える最大の理由は、空欄、「特に

ない」が各94件（38.8%）、62件（25.6%）となっている（表27）。明確な理由としては、「売上高を維持・拡大する」が51件（21.1%）で最も多い。

(3)織物開発への関わり方

織物の開発への関わり方について質問したが、全体として、自社商品の開発、サンプルの作成、提案といった形で織物開発に関わっている業者は少なかった（表28）。比較的行われているのは、「自主的な提案ではなく提示されたサンプルの模倣またはそのアレンジ等の取引先の要望に対応する」の92件（38.0%：「よく行う」32件、「時々行う」60件の合計）と、「使用原糸や織物組織等の織物の仕様に関する提案」の83件（34.3%：「よく行う」18件、「時々行う」65件の合計）であった。

表27 取引先との関係を変える最大の理由は

	件数	全回答に占める割合
売上高を維持・拡大する	51	21.1%
積極的に提案する	8	3.3%
多品種小ロット化・短納期化に対応する	19	7.9%
特にない	62	25.6%
その他	6	2.5%
無効	2	0.8%
空欄	94	38.8%
合計	242	100.0%

表28 貴社では自社商品（生地を含む）の販売または自社サンプルの作成や提案を取引先に行いますか。

	よく行う (A)	時々行う (B)	$\frac{(A)+(B)}{(D)}$	全く行わない (C)	$\frac{(C)}{(D)}$	空欄	合計 (D)
自社商品の販売	7	22	12.0%	154	63.6%	59	242
複数の取引先向けの自社サンプルの作成	6	17	9.5%	149	61.6%	70	242
特定の取引先向けの自社サンプルの作成	9	24	13.6%	139	57.4%	70	242
デザインに関する提案	7	27	14.0%	135	55.8%	73	242
使用原糸や織物組織等の織物の仕様に関する提案	18	65	34.3%	98	40.5%	61	242
その他の提案	3	7	4.1%	102	42.1%	130	242
自主的な提案ではなく提示されたサンプルの模倣またはそのアレンジ等の取引先の要望に対応する	32	60	38.0%	73	30.2%	77	242

表29 意図している取引先への貢献は(表28で「よく行う」「時々行う」と答えた回答者)

	非常に重視		やや重視		重視していない		空欄		合計	
	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合
デザインの魅力向上	17	7.0%	26	10.7%	13	5.4%	186	76.9%	242	100.0%
生産技術面での新しさ	27	11.2%	38	15.7%	6	2.5%	171	70.7%	242	100.0%
取引先の商品の幅を拡充する	23	9.5%	34	14.0%	9	3.7%	176	72.7%	242	100.0%
他社の売れ筋情報の提供	17	7.0%	28	11.6%	15	6.2%	182	75.2%	242	100.0%
小ロット対応	25	10.3%	30	12.4%	10	4.1%	177	73.1%	242	100.0%
納期短縮	25	10.3%	28	11.6%	7	2.9%	182	75.2%	242	100.0%
コスト削減	21	8.7%	24	9.9%	10	4.1%	187	77.3%	242	100.0%
その他	6	2.5%	1	0.4%	5	2.1%	230	95.0%	242	100.0%

自社商品の開発や提案を行っている織布業者が意図している取引先への貢献について質問したところ、すべての質問において空欄が170件(70.2%)を上回った。「非常に重視」と「やや重視」と回答した業者の合計でみると、「生産技術面の新しさ」での件数が65(26.9%、有効回答の90.3%)と最多である(表29)。このほか、「納期短縮」(53件、有効回答の86.9%)、「取引先の商品の幅を拡充する」(57件、同85.1%)、「小ロット対応」(55件、同83.3%)の割合が比較的高い。

自社サンプルの作成や提案を行わない理由に関する質問でも、空欄が94件(38.8%)、無効が14件(5.8%)あり、サンプル数に乏しかった(表30)。有効回答では、「提案しなくても経営を維持できる」が最多で41件(16.9%、有効回答の30.6%)であった。このほか、「受注確保や工賃水準の向上につながらない」が17件(7.0%、同12.7%)、「取引先が提案を求めない」が16件(6.6%、同11.9%)、「資金力がない」が15件(6.2%、同11.2%)、「時間的なゆとりがない」が13件(5.4%、同9.7%)と比較的高い割合を占めた。無効は、複数回答によるものである。

(4)メインの取引先の評価

メインの取引先の評価について、筆者が設定した評価基準の重要性和満足

表30 自社商品の販売や提案をしない理由は（表28で「全く行わない」と答えた回答者）

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
市場の情報が入らない	5	2.1%	3.7%
取引先が提案を求めない	16	6.6%	11.9%
織物の設計（縞割表の作成等）ができない	4	1.7%	3.0%
関連工程のメーカーとのつながりがない	7	2.9%	5.2%
資金力がない	15	6.2%	11.2%
時間的なゆとりがない	13	5.4%	9.7%
受注確保や工賃水準の向上につながらない	17	7.0%	12.7%
提案を真似される	1	0.4%	0.7%
返品・クレーム処理に対応できない	1	0.4%	0.7%
提案しなくても経営を維持できる	41	16.9%	30.6%
事業を継続する意志がない	10	4.1%	7.5%
その他	4	1.7%	3.0%
有効回答	134	55.4%	100.0%
無効	14	5.8%	—
空欄	94	38.8%	—
合計	242	100.0%	—

の度合いの二つの尺度を用いて質問した（表31）。特に重視している項目は、「発注量の安定性」、「工賃の決定方法の公正さ」、「クレーム処理の公正さ」、「発注情報の確実性」であり、特に発注量の安定性、工賃の決定方法、クレーム処理では不満をもっている業者（「大変不満」と「やや不満」の合計）がそれぞれ26.9%（有効回答の39.9%）、22.7%（同33.3%）、21.1%（同32.1%）と比較的多い。発注量の安定性については、満足している業者が20.2%（同30.1%）あり評価が分かれている。工賃の決定方法に満足している業者（「大変満足」と「やや満足」の合計）は14.5%（同21.2%）と少なく、クレーム処理については15.7%（同23.9%）が満足している。発注情報の確実性は、重視されてはいるが、メインの取引先の評価は「普通」が35.1%と多かった。貴社の提案の受け入れや最終製品に関する情報提供については、「大変重要」を選択した業者が比較的少なく、メインの取引先の評価では「普

表31 貴社のメインの取引先（最も販売額の大きい取引先）との関係に
インの取引先を5段階で評価し、該当番号に○を付けてください。

		貴社の提案の 受 入 れ		最 終 製 品 に 関する情報提供	
		件数	全 回 答 に 占める割合	件数	全 回 答 に 占める割合
重 要 性	大変重要	29	12.0%	39	16.1%
	やや重要	60	24.8%	70	28.9%
	重要ではない	48	19.8%	31	12.8%
	有効回答	137	56.6%	140	57.9%
	空 欄	105	43.4%	102	42.1%
メ イ ン の 取 引 先 の 評 価	大変不満	7	2.9%	9	3.7%
	やや不満	16	6.6%	22	9.1%
	普 通	86	35.5%	87	36.0%
	やや満足	35	14.5%	25	10.3%
	大変満足	7	2.9%	6	2.5%
	空 欄	91	37.6%	93	38.4%
合 計		242	100.0%	242	100.0%

注) 質問表には、次のような注を付した。

〔注1〕『最終製品に関する情報』とは、織物の最終用途や商品のコンセプト等

〔注2〕『発注情報の確実性』とはロット、納期、工賃に関する取引先の情報が

通」がそれぞれ35.5%、36.0%を占めた。

(5)受注数量、ロット、納期、工賃

年間の受注数量、ロット、納期、織物1m当たりの工賃について、具体的な数値を記入させる形で質問した。まず、年間の受注数量に関する質問では、10万～25万mが52件（有効回答の32.7%）、25万～50万mが43件（同27.0%）あった（表32）。次いで多かったのは5万m未満であり、有効回答の14.5%（23件）を占めた。

受注ロットは、5,000m未満が120件と有効回答の91.6%を占めた（表33）。うち、2,000m未満が有効回答の57.3%（75件）と過半数を占めている。

納期と工賃については、行っている業務・工程が業者によって異なるので、単純集計によって有益な情報を得ることは難しい。特に納期の記入欄では単位を「日」にしていたため、30日以下の回答では、1カ月のうちの特定の日

において、次の各項目の重要性を3段階で評価して下さい。また各項目についてメ

発注量の安定性		工賃決定方法の公正さ		クレーム処理の公正さ		発注情報の確実性	
件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合
106	43.8%	110	45.5%	96	39.7%	88	36.4%
38	15.7%	35	14.5%	35	14.5%	49	20.2%
3	1.2%	3	1.2%	6	2.5%	3	1.2%
147	60.7%	148	61.2%	137	56.6%	140	57.9%
95	39.3%	94	38.8%	105	43.4%	102	42.1%
20	8.3%	19	7.9%	13	5.4%	10	4.1%
45	18.6%	36	14.9%	38	15.7%	28	11.6%
48	19.8%	74	30.6%	69	28.5%	85	35.1%
37	15.3%	24	9.9%	25	10.3%	28	11.6%
12	5.0%	11	4.5%	13	5.4%	7	2.9%
80	33.1%	78	32.2%	84	34.7%	84	34.7%
242	100.0%	242	100.0%	242	100.0%	242	100.0%

を指します。」

「確実かどうかを意味します。」

表32 受注数量

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
5万m未満	23	9.5%	14.5%
5万m以上10万m未満	10	4.1%	6.3%
10万m以上25万m未満	52	21.5%	32.7%
25万m以上50万m未満	43	17.8%	27.0%
50万m以上100万m未満	22	9.1%	13.8%
100万m以上500万m未満	8	3.3%	5.0%
500万m以上	1	0.4%	0.6%
有効回答	159	65.7%	100.0%
無効	2	0.8%	—
空欄	81	33.5%	—
合計	242	100.0%	—

表33 ロ ッ ト

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
1,000m未満	9	3.7%	6.9%
1,000m以上2,000m未満	66	27.3%	50.4%
2,000m以上3,000m未満	27	11.2%	20.6%
3,000m以上5,000m未満	18	7.4%	13.7%
5,000m以上10,000m未満	4	1.7%	3.1%
10,000m以上50,000m未満	7	2.9%	5.3%
有効回答	131	54.1%	100.0%
無効	24	9.9%	—
空欄	87	36.0%	—
合計	242	100.0%	—

を納期としている場合

表34 納 期

の回答と、日数での回答とを判別できなかった。実際に、「月末」や「毎月〇日」という回答がいくつかあった。集計結果をみると、15日以内の回答は有効回答のわずか4.1%であり、16日以上30日以内が79件（有効回答の

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
15日以内	6	2.5%	4.1%
16日以上30日以内	79	32.6%	54.5%
31日以上45日以内	14	5.8%	9.7%
46日以上60日以内	37	15.3%	25.5%
61日以上75日以内	4	1.7%	2.8%
76日以上90日以内	5	2.1%	3.4%
有効回答	145	59.9%	100.0%
無効	14	5.8%	—
空欄	83	34.3%	—
合計	242	100.0%	—

54.5%)を占めている(表34)。1カ月を上回る納期を回答した業者が60(41.4%)あり、60日以内が有効回答の35.2%(51件)を占めている。なお、工賃は、50円以上60円未満が41件(有効回答の30.1%)と最多であるが、90円以上110円未満の業者が30件(同22.1%)あった(表35)。

(6)取引先からの要求の変化

取引先からの要求が変化した時期に関する質問への回答が表36である。空

表35 織物1メートル当たりの工賃

	件 数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
50円未満	15	6.2%	11.0%
50円以上60円未満	41	16.9%	30.1%
60円以上70円未満	15	6.2%	11.0%
70円以上80円未満	16	6.6%	11.8%
80円以上90円未満	5	2.1%	3.7%
90円以上100円未満	17	7.0%	12.5%
100円以上110円未満	13	5.4%	9.6%
110円以上120円未満	2	0.8%	1.5%
120円以上130円未満	2	0.8%	1.5%
130円以上140円未満	3	1.2%	2.2%
140円以上150円未満	0	0.0%	0.0%
150円以上	7	2.9%	5.1%
有効回答	136	56.2%	100.0%
無 効	24	9.9%	—
空 欄	82	33.9%	—
合 計	242	100.0%	—

欄が多いのでサンプルが少ないが、次のことは確認できる。まず、いずれの項目も、1990年のバブル崩壊が最も大きな変化であった点では共通していることである。また、項目ごとの違いをみると、「受注数量の減少」と「工賃の下落」が1973年の第一次オイル・ショックをきっかけとして生じたとする回答が他の項目よりも多く、受注数量減少と工賃下落は比較的長期的な傾向であり、「多品種小ロット化」と「短納期化」は、1985年、特に90年以降急速に進んだことがわかる。提案の要望に関しては、変化した時期が特にないと回答が64件（26.4%）と他に比べて多かった。

(7) 工賃の決定方法

織布業者の織物開発への関わり方が工賃の決定方法にどのような影響を与えるのかについて質問した。自社商品と提案した製品については有効回答数が少ないため判断が難しいが、これらの商品を手掛けている業者では、取引先が工賃を提示するだけでなく、織布業者側から見積をしたり、織布業者の言い値が通る割合が完全な取引先企画の商品よりも若干多い（表37）。取引

表36 「こういう織物はできないか」といった取引先からの要望が増えてきた時になった出来事1つに○を付けて下さい。

	提 案 の 要 望			受 注 数 量 の 減 少		
	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
高度成長期(1955~72年)	5	2.1%	4.3%	0	0.0%	0.0%
1973年の第一次石油危機	1	0.4%	0.9%	10	4.1%	7.0%
1979年の第二次石油危機	2	0.8%	1.7%	13	5.4%	9.1%
1985年のプラザ合意	11	4.5%	9.6%	16	6.6%	11.2%
1990年のバブル崩壊	25	10.3%	21.7%	61	25.2%	42.7%
特にない	64	26.4%	55.7%	39	16.1%	27.3%
その他	7	2.9%	6.1%	4	1.7%	2.8%
有効回答	115	47.5%	100.0%	143	59.1%	100.0%
無効	4	1.7%	—	10	4.1%	—
空欄	123	50.8%	—	89	36.8%	—
合 計	242	100.0%	—	242	100.0%	—

表37 自社商品、提案した製品、完全な取引先企画の商品の

	自 社 商 品		
	件数	全回答に占める割合	手掛けている企業に占める割合
手掛けている業者	28	11.6%	100.0%
取引先の指し値による	5	2.1%	17.9%
取引先が工賃を提示し話し合いで調整	6	2.5%	21.4%
複数の企業に相見積を行い最も安い企業に発注	0	0.0%	0.0%
貴社だけの見積をもとに話し合いで調整	6	2.5%	21.4%
貴社の言い値が通る	3	1.2%	10.7%
場合によって変わる	5	2.1%	17.9%
その他	3	1.2%	10.7%
手掛けていない	145	59.9%	—
無効	0	0.0%	—
空欄	69	28.5%	—
合 計	242	100.0%	—

1998年12月 大田康博：播州先染織物産地の構造変化に関する調査の集計結果

期や、受注数量の減少、多品種小ロット化、短納期化、工賃下落のきっかけと

多品種小ロット化			短納期化			工賃下落		
件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
1	0.4%	0.7%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
1	0.4%	0.7%	1	0.4%	0.7%	12	5.0%	8.5%
9	3.7%	6.3%	6	2.5%	4.3%	21	8.7%	14.8%
18	7.4%	12.7%	15	6.2%	10.6%	29	12.0%	20.4%
82	33.9%	57.7%	89	36.8%	63.1%	48	19.8%	33.8%
29	12.0%	20.4%	29	12.0%	20.6%	29	12.0%	20.4%
2	0.8%	1.4%	1	0.4%	0.7%	3	1.2%	2.1%
142	58.7%	100.0%	141	58.3%	100.0%	142	58.7%	100.0%
4	1.7%	—	4	1.7%	—	14	5.8%	—
96	39.7%	—	97	40.1%	—	86	35.5%	—
242	100.0%	—	242	100.0%	—	242	100.0%	—

工賃は、それぞれどのようにして決定されますか。

提案した製品			完全な取引先企画の商品		
件数	全回答に占める割合	手掛けている企業に占める割合	件数	全回答に占める割合	手掛けている企業に占める割合
41	16.9%	100.0%	151	62.4%	100.0%
6	2.5%	14.6%	49	20.2%	32.5%
16	6.6%	39.0%	81	33.5%	53.6%
0	0.0%	0.0%	2	0.8%	1.3%
11	4.5%	26.8%	3	1.2%	2.0%
2	0.8%	4.9%	9	3.7%	6.0%
4	1.7%	9.8%	6	2.5%	4.0%
2	0.8%	4.9%	1	0.4%	0.7%
92	38.0%	—	4	1.7%	—
2	0.8%	—	9	3.7%	—
107	44.2%	—	78	32.2%	—
242	100.0%	—	242	100.0%	—

表38 どういう場合に仕事を同業者同士で融通しますか。

	件数	全回答に占める割合
ロットが大きく量的に対応できない受注の場合	39	16.1%
貴社が技術的に得意でない受注の場合	4	1.7%
貴社では採算が合わない受注の場合	0	0.0%
同業者が受注減少で困っている場合	27	11.2%
仕事の融通はしていない	102	42.1%
その他	10	4.1%
無効	4	1.7%
空欄	56	23.1%
合計	242	100.0%

先が企画した商品では、取引先が工賃を提示して話し合いで調整する場合と取引先の指し値による場合が、それぞれ81件（手掛けている業者の53.6%）、49件（同32.5%）と高い割合であった。

(8)同業者間の仕事の融通

同業者間での仕事の融通に関しては、「仕事の融通はしていない」と回答した業者が102件で42.1%を占めた（表38）。融通する業者では「ロットが大きく量的に対応できない受注の場合」が39件（16.1%）と最多で、「同業者が受注減少で困っている場合」にも11.2%（27件）の企業が仕事を融通することがあるという。「貴社が技術的に得意でない受注の場合」や「貴社では採算が合わない受注の場合」を選択した業者は、それぞれ4社、0社と少なかった。

(9)外注している業務・工程とその工賃

外注している業務・工程についての質問では、「畦取り」、「経通し」、「巻きつなぎ」がそれぞれ66.1%、63.6%、50.4%であり、内製化率の低い織布の準備工程を外注している業者が多かった（表39）。管巻きを選んだ業者は少なく、2.5%であった。また、デザイン（6.6%）や試織（4.1%）といった企画関連の業務や原糸作りに関連した工程である撚糸（5.4%）との関係は薄い。「染色」は21.1%、「整理加工」は17.8%の業者が外注している。

表39 貴社が外注する業務・工程すべてに○をつけ、外注する企業数を記入して下さい。

	回答数	全回答に占める割合	企業数	全回答に占める割合
デザイン	16	6.6%	29	12.0%
撚糸	13	5.4%	36	14.9%
染色	51	21.1%	155	64.0%
糊付け	54	22.3%	124	51.2%
畦取り	160	66.1%	359	148.3%
経通し	154	63.6%	249	102.9%
管巻き	6	2.5%	2	0.8%
巻つなぎ	122	50.4%	147	60.7%
試織	10	4.1%	21	8.7%
織布	17	7.0%	273	112.8%
整理加工	43	17.8%	122	50.4%
紋紙作成	37	15.3%	53	21.9%
ジャガード吊り込み	36	14.9%	41	16.9%
縫製	11	4.5%	56	23.1%
その他	9	3.7%	14	5.8%
空欄	21	8.7%	—	—
合計	242	100.0%	242	100.0%

外注工賃は、上昇した業者が43.4% (105件：「大きく上昇」12件と「やや上昇」93件の合計)、「横這い」が40.5% (98件)である(表40)。工賃変化の理由の質問への回答は、105件の空欄以外では、「外注先の減少」が59件(24.4%)と最多であり、織布業者の工賃上昇によるものは25件(10.3%)にすぎない(表41)。

表40 外注工賃は

	件数	全回答に占める割合
大きく上昇	12	5.0%
やや上昇	93	38.4%
横這い	98	40.5%
やや低下	2	0.8%
大きく低下	4	1.7%
不安定	5	2.1%
無効	1	0.4%
空欄	27	11.2%
合計	242	100.0%

表41 工賃変化の理由

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
貴社の工賃の上昇	14	5.8%	10.3%
貴社の工賃の下落	25	10.3%	18.4%
外注先の増加	4	1.7%	2.9%
外注先の減少	59	24.4%	43.4%
外注工程の技術変化	5	2.1%	3.7%
外注工程の混雑	8	3.3%	5.9%
外注内容の高度化	7	2.9%	5.1%
外注内容の単純化	6	2.5%	4.4%
その他	8	3.3%	5.9%
有効回答	136	56.2%	100.0%
無効	3	1.2%	—
空欄	103	42.6%	—
合計	242	100.0%	—

表42 織布業が家計収入に占める割合および他の収入源について教えて下さい。

	件数	全回答に占める割合
100%	164	67.8%
80%以上100%未満	31	12.8%
60%以上80%未満	8	3.3%
40%以上60%未満	3	1.2%
20%以上40%未満	4	1.7%
20%未満	3	1.2%
無効	1	0.4%
空欄	28	11.6%
合計	242	100.0%

4 経営、技術・技能および労働に関する質問

(1)代表者の家計収入に占める織布業の比重

織布業が家計収入に占める割合は、67.8% (164件) の業者が「100%」と回答した (表42)。織布業以外の家計収入があると回答した業者は49件で、全体の20.2%、うち31件が織布業による収入が80%以上100%未満を占めていると回答している。

(2)労働時間

過去5年間の労働時間の推移は、「変わらない」が105件（43.4%）、「長くなった」と「やや長くなった」がそれぞれ24件、27件、合計で21.1%（51件）を占めた（表43）。他方、「やや短くなった」は43件、「短くなった」は17件で、合計60件、全体の24.8%となった。「不規則になった」は10件である。労働時間が変化した理由としては、空欄92件、「特にない」26件を除いては、「工賃の下落、設備の償却負担の増大」の31件、「受注数量の減少」の26件、「革新織機化による作業負担の減少」の21件が比較的多い（表44）。

表43 労働時間は（過去5年間）

	件数	全回答に占める割合
長くなった	24	9.9%
やや長くなった	27	11.2%
変わらない	105	43.4%
やや短くなった	43	17.8%
短くなった	17	7.0%
不規則になった（労働時間の長さの変化が大きくなった）	10	4.1%
無効	1	0.4%
空欄	15	6.2%
合計	242	100.0%

表44 労働時間が変化した理由をお答え下さい。

	件数	全回答に占める割合	有効回答に占める割合
受注数量の増加	6	2.5%	4.1%
受注数量の減少	26	10.7%	17.8%
期近発注やリピート発注の増加	20	8.3%	13.7%
工賃の上昇	0	0.0%	0.0%
工賃の下落、設備の償却負担の増大	31	12.8%	21.2%
革新織機化による作業負担の減少	21	8.7%	14.4%
特にない	26	10.7%	17.8%
その他	16	6.6%	11.0%
有効回答	146	60.3%	100.0%
無効	4	1.7%	—
空欄	92	38.0%	—
合計	242	100.0%	—

表45 以下の各項目について

	多様な商品が製織できた		品質が均一になった	
	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合
そう思う	94	38.8%	103	42.6%
ややそう思う	40	16.5%	42	17.4%
どちらでもない	14	5.8%	14	5.8%
あまりそう思わない	11	4.5%	10	4.1%
そう思わない	14	5.8%	3	1.2%
わからない	1	0.4%	3	1.2%
有効回答	174	71.9%	175	72.3%
空欄	68	28.1%	67	27.7%
合計	242	100.0%	242	100.0%

なお、「その他」には、週40時間制への移行に関連した回答が3件、経営者や従業員の高齢化による体力の低下に関連した回答が6件あった。

(3)革新織機導入の効果

革新織機導入の効果は、「品質が均一になった」、「織機の監視が楽になった」、「多様な商品が製織できた」の3項目において「そう思う」、「ややそう思う」の合計がそれぞれ145件（有効回答の81.5%）、142件（同79.8%）、134件（同77.0%）と多い（表45）。「織物の風合いが向上した」と「段取り替えが容易になった」については、「あまりそう思わない」や「そう思わない」の合計の比率がそれぞれ70件（同41.2%）、66件（38.6%）で比較的高く、特定の選択肢への偏りが顕著ではなかった。「織機の修理が楽になった」は、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が109件（同61.6%）を占めた。なお、レピア織機とエア・ジェット織機とでは回答が異なるということを指摘した回答者もあり、織機内容とのクロス集計や聞き取り調査が必要なようである。

(4)設備投資

過去5年間のまたは今後行う予定の設備投資について質問し、3つまで選択可能とした。「設備投資はしない」が96件と最多で、次いで「品質の向上」

て、革新織機導入の効果を教えて下さい。

織物の風合いが向上した		段取り替えが容易になった		織機の監視が楽になった		織機の修理が楽になった	
件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合
45	18.6%	36	14.9%	90	37.2%	68	28.1%
25	10.3%	30	12.4%	52	21.5%	41	16.9%
49	20.2%	24	9.9%	14	5.8%	21	8.7%
23	9.5%	39	16.1%	15	6.2%	24	9.9%
25	10.3%	39	16.1%	5	2.1%	22	9.1%
3	1.2%	3	1.2%	2	0.8%	1	0.4%
170	70.2%	171	70.7%	178	73.6%	177	73.1%
72	29.8%	71	29.3%	64	26.4%	65	26.9%
242	100.0%	242	100.0%	242	100.0%	242	100.0%

表46 過去5年間に行った設備投資または今後行う予定の設備投資の目的は（3つまで）

	件 数	全回答に占める割合
多品種小ロット化	34	14.0%
高速化	69	28.5%
広幅化	15	6.2%
省人化	44	18.2%
品質の向上	95	39.3%
商品企画力の強化	16	6.6%
工程管理の徹底	15	6.2%
受発注処理の効率化	22	9.1%
設備投資はしない	96	39.7%
その他	6	2.5%
無効	1	0.4%
空欄	39	16.1%
合 計	242	100.0%

95件（39.3%）、「高速化」69件（28.5%）、「省人化」44件（18.2%）、「多品種小ロット化」34件（14.0%）となった（表46）。「受発注処理の効率化」、「商品企画力の強化」、「工程管理の徹底」はそれぞれ22件、16件、15件と低

表47 以下の項目に関する情報・知

	デザイン		原 糸	
	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合
とても重要になった	60	24.8%	110	45.5%
やや重要になった	29	12.0%	35	14.5%
変わらない	85	35.1%	45	18.6%
やや重要でなくなった	2	0.8%	2	0.8%
ほとんど重要でなくなった	5	2.1%	1	0.4%
無効	0	0.0%	1	0.4%
空欄	61	25.2%	48	19.8%
合 計	242	100.0%	242	100.0%

水準にとどまった。

(5)重要な情報・知識

重要になった情報・知識の内容については、「経営」、「原糸」、「織機の調整・保全」が重要になったとした回答が多かった(表47)。また、商品開発、織機の操作・調整・保全、業界動向に関する情報・知識の源泉については、商品開発は122(50.4%)の業者が「産元商社」と回答し、織機の操作・調整・保全は「機械メーカー・卸」との回答が87件(36.0%)、「独学」、「他の織布業者」、「繊維工業指導所」がそれぞれ48件、29件、13件あった(表48)。業界動向は、「産元商社」の110件(45.5%)が多く、「他の織布業者」の30件(12.4%)が続いた。

(6)経営課題

経営課題に関しては、「品質の向上」が最も多く150件(62.0%)あり、35.5%(86件)の業者が「多品種小ロット・短納期生産の徹底」と回答した(表49)。次いで多いのは「準備業者の確保」であり、42件と17.4%にも達している。このほか、「生産品目の絞り込み」、「後継者の確保」(各30件、12.4%)、「設備資金の確保」(27件、11.2%)で10%を上回ったが、目立った回答はなかった。

1998年12月 大田康博：播州先染織物産地の構造変化に関する調査の集計結果

識の重要性はどのように変わりましたか。

織物組織		織機の操作		織機の調整・保全		経営	
件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合
59	24.4%	68	28.1%	109	45.0%	115	47.5%
36	14.9%	39	16.1%	43	17.8%	31	12.8%
88	36.4%	73	30.2%	49	20.2%	49	20.2%
1	0.4%	8	3.3%	4	1.7%	0	0.0%
1	0.4%	7	2.9%	3	1.2%	2	0.8%
0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
57	23.6%	47	19.4%	34	14.0%	45	18.6%
242	100.0%	242	100.0%	242	100.0%	242	100.0%

表48 以下の項目に関する情報・知識の源泉は何ですか。

	商品開発に関する知識		織機の操作・調整・保全		業界動向	
	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合	件数	全回答に占める割合
紡績企業	5	2.1%	1	0.4%	2	0.8%
総合・専門商社	5	2.1%	0	0.0%	7	2.9%
アパレル企業	12	5.0%	0	0.0%	5	2.1%
糸商	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
産元商社	122	50.4%	9	3.7%	110	45.5%
他の織布業者	12	5.0%	29	12.0%	30	12.4%
機械メーカー・卸	0	0.0%	87	36.0%	0	0.0%
繊維工業指導所	9	3.7%	13	5.4%	1	0.4%
独学	9	3.7%	48	19.8%	7	2.9%
その他	6	2.5%	6	2.5%	13	5.4%
無効	3	1.2%	5	2.1%	11	4.5%
空欄	59	24.4%	44	18.2%	56	23.1%
合計	242	100.0%	242	100.0%	242	100.0%

表49 貴社の経営課題について3つまでお答え下さい。

	件数	全回答に占める割合
自社商品の開発	22	9.1%
提案力の強化	24	9.9%
多品種小ロット・短納期生産の徹底	86	35.5%
生産品目の拡大	20	8.3%
生産品目の絞り込み	30	12.4%
品質の向上	150	62.0%
人員削減	12	5.0%
受発注業務のオンライン化	9	3.7%
商品企画担当者の確保	0	0.0%
熟練技能者の確保	13	5.4%
生産従事者の確保	23	9.5%
その他の従業者の確保	2	0.8%
後継者の確保	30	12.4%
準備業者の確保	42	17.4%
設備資金の調達	27	11.2%
運転資金の調達	23	9.5%
特 に ない	37	15.3%
そ の 他	3	1.2%
空 欄	17	7.0%
回 答 企 業 数	242	100.0%

表50 事業の後継についてどのようにお考えですか。

	件数	全回答に占める割合
後継者、従業者ともに確保している	26	10.7%
後継者はいるが従業者の確保には不安がある	44	18.2%
事業を継がせる家族・従業者がおらず後継は未定	80	33.1%
廃業を決めている	64	26.4%
そ の 他	16	6.6%
無 効	2	0.8%
空 欄	10	4.1%
合 計	242	100.0%

(7)事業の後継

事業の後継に関する質問では、26.4% (64件) の業者が「廃業を決めている」と回答した (表50)。このほかに「後継者はいるが従業者の確保に不安

1998年12月 大田康博：播州先染織物産地の構造変化に関する調査の集計結果

がある」と「事業を継がせる家族・従業員がおらず後継は未定」をそれぞれ44（18.2%）、80（33.1%）の業者が選択しており、合計51.2%の業者では後継について人材面での不安を抱えていることが明らかになった。「後継者、従業員ともに確保している」は、わずか26件、10.7%である。

（付記）

この調査は、1997、98年度徳山大学総合経済研究所客員教授研究助成制度による成果の一部である。調査の実施にあたっては、兵庫県織物協同組合連合会理事足立保雄氏から便宜を図っていただいた。また、質問票の発送および回答の入力作業については、矢頭彩子、是枝俊浩、松平輝久、若松祐亮氏からの協力を得た。ここに記して改めて感謝申し上げます。