

# 纺织服装周刊

日本  
纤维  
信息

中国纺织工业联合会会刊 国际标准刊号: ISSN 1674-196X 国内统一刊号: CN11-5472/TS

2018.11.26 | 第44期 | 总第908期



P46  
**合作走向共同发展**

P48  
**日本纺织企业家访谈**

旭化成公司重新装修开放了宾霸里布的常设展厅“宾霸里布 MUSEUM+”。

DAISEN株式会社  
黛森商务咨询(上海)有限公司

电话: 021-62367672 传真: 021-62367670  
http://www.sen-i-news.com.cn



## STYLEM

以时尚商务的卓越供应商为目标

自从1864年创业以来,我们一直引领时代的潮流。  
在果敢的挑战中追求真正满足顾客需求的价值。  
无论时代如何变迁,在其基础上的商业真谛是不会改变的。

我们加强作为供应商的自主性和机动力,  
为了能给顾客带来更高的满足,我们积极应对挑战。

现在,时尚商务迎来了很大转机,  
在此情况下,我们会和顾客一起继续挑战。

OSAKA [总公司]  
邮编 556-0017  
日本大阪府大阪市浪速区深町  
一丁目2-3  
Maruito难波大厦11楼  
T +81 6 4396 6500

TOKYO [东京办事处]  
邮编 150-0001  
日本东京都涩谷区神宫前  
二丁目34-17  
住友不动产原宿大厦1楼  
T +81 3 5770 5250

[厚岸办事处]  
邮编 151-0051  
日本东京都涩谷区千駄谷  
三丁目50-11  
明星大厦8楼

[BIZ厚岸办事处]  
邮编 151-0051  
日本东京都涩谷区千駄谷  
三丁目53-2  
BIZ原宿2楼

[COLLABORATION LABO]  
邮编 151-0051  
日本东京都涩谷区千駄谷  
三丁目53-4  
原宿Grand Hills 2楼

时代梦株式会社

http://cn.stylem.co.jp





## 第八届中国韩日纤维产业合作会议举行 合作走向共同发展

今年的中韩日纤维产业合作会议于11月5日在中国西安举行。该会议从2010年开始轮流在三国举行，本次是第八届。在报告了各国纺织产业现状后，就纺织产业的通商问题、可持续发展、时尚与技术三个主题交换了意见，签订了合作协议书。下一届将于明年11月在韩国举行。本期介绍会议中各国代表团团长的致辞（概要）。



## 推动纤维产业发挥更大作用



孙瑞琪  
中国纺织工业联合会会长

首先，我代表中国纺织工业联合会欢迎大家来到西安，参加第八届中国韩日纤维产业合作会议。西安是古代丝绸之路的起点，从这里出发，一根丝线绵延千年，将世界不同地区的利益与情感紧密联系在一起，绘就了人类发展史上一条重要的文明轴线。这次会议，我们齐聚古都，共襄盛会，目的就是要推动纤维产业在促进经济发展、强化区域合作中发挥更大的作用。

中韩日纤维产业合作研讨机制自2010年建立以来，始终坚持顺应全球化发展潮流，聚焦产业核心关切。八年来，在我们三方的共同努力下，会议议题不断丰富，产业共识不断夯实，区域合作不断深入。三方在贸易、可持续发展、时尚、科技等领域，提出了许多富有价值的行业方案，推动了许多卓有成效的行业实践，为纤维

产业的繁荣发展做出了杰出贡献。

当前，世界正在经历百年未有之大变局，世界多极化、经济全球化深入发展。一方面，在技术创新与贸易合作的推动下，要素资源加速流动，全球产业链、价值链、创新链紧密交织；另一方面，不同要素间的相对重要性、不同国家间的资源禀赋优势在发生明显变化，全球分工体系出现结构性调整，世界经济关系日趋复杂。增强不同国家产业间的理解与互信、促进商贸与创新合作正变得日渐重要。而一些国家由于对变化的不适应，着眼短期利益，不顾国际规则，实行单边主义、保护主义和经济霸权主义，在世界范围内频繁挑起贸易冲突，全球供应链的完整性因此受到破坏，全球经济发展的下行压力在不断加大。同时，受市场预期等因素影响，全球股市、债市、货币市场、大宗商品市场震荡也在加剧，一些负债水平较高的新兴经济体风险不断累积。这些都使得全球经济发展的不稳定性与不确定性在显著增强。在此背景下，举办中韩日纤维产业合作会议，对于增进三方纺织行业理解互信与贸易往来，促进大家共同应对发展中的不确定性具有重要的现实意义。

事实上，身处贸易摩擦风口的中国，一直在积极作为，以更加开放的姿态推进经济健康发展。从下调包括服装鞋帽在内的日用消费品关税，到发布《关于扩大进口促进对外贸易平衡发展的意见》，再到在上海举办的首届中国国际进口博览会，中国政府扩大开放、扩大进口的措施力度在不断加大。这为世界纤维产业提供了巨大的发展机遇。

从市场需求看，中国市场正在发生趋势性变化，消费升级已成为当前消费的主旋律，三四线城市消费、农村消费表现尤为明显，新经济的繁荣进一步释放了消费潜能，中国市场对于优质的国外产品与服务有着越来越大的需求。

从行业看，中国纺织工业已经进入高质量发展的新阶段，以“科技、时尚、绿色”为着力点，正在加快转型升级步伐。由于规模大、体系全、发展程度差别大，中国纺织行业的转型对不同层次、不同品类的技术、产品、服务都有非常大的需求，合作空间广阔。我们热切希望能与各国纺织业界加强合作，共享市场与发展红利。

今年是中国改革开放40周年。四十年来，中国纺织工业取得了全方位、开创性的发展，发生了深层次、根本性的变化。这个过程中，中国与日本、韩国纺织产业的合作发挥了积极作用。而日本、韩国的纺织业界与人民也从中获益良多。合作中实现共赢，这其间蕴含的是中日韩三方非常宝贵的合作经验与深厚的行业情谊。当前中国纺织工业进入了高质量发展的新阶段，创新驱动的科技产业、文化引领的时尚产业和责任导向的绿色产业已成为行业发展的新标签、新定位。在落实这一定位过程中，中日韩纺织产业合作拥有更大的空间、更多的可能。借此机会，我想就三方纺织业的未来合作谈几点期望：

一是希望三方能围绕价值培养良好的经贸生态。树立产业命运共同体意识，强化产业在多边框架内的合作。以自身发展带动他人发展，以协调联动最大限度发挥各自优势。积极推动产业贸易及通商，促进企业跨国经营和供应链上的合作。加强投资与贸易交流，促进优质产业资源在彼此间的高效配置。

二是希望三方能围绕创新打造区域协同优势。依托各自禀赋，围绕行业发展的共同关切与核心利益，强化行业科技交流合作。完善合作创新机制，推进行业技术创新、产品创新和模式创新。加快产业创新体系对接，促进人才交流合作。以创意设计、时尚推广、品牌建设为重点领域，提升区域的时尚话语权。

三是希望三方能围绕责任共同推进产业可持续发展。提高责任发展意识，树立绿色发展理念。为利益相关方负责，共同履行好行业的人本责任、环境责任和市场责任。关注环境与产品安全，促进彼此在纤维制造、印染技术、管理经验等方面的务实合作。

本次会议将围绕中日韩纺织业现状、贸易及通商、可持续发展、时尚科技等议题展开。非常期待大家的观点分享与智慧交流。相信通过本次会议，中日韩纺织业界在繁荣区域经济、改善人民生活、促进行业发展方面将会达成更多共识、形成更多成果。

## 在探索中展现深层合作关系



成青鹤  
韩国纤维产业联合会会长

举办第八届中韩日纤维产业合作会议是超越国与国之间的竞争关系，面向长远的愿景建立的合作机制，共同探讨当今时下产业的热门议题，为寻求韩中日三国纺织产业的发展，扮演着桥梁的角色。

目前世界经济摆脱了2016年的不景气，2017年呈现明显的恢复局面，2018年则平稳地维持发展趋势。

然而，国际油价正在攀升、中美贸易摩擦的长期化趋势、美联储加息，以及美国 and 主要新兴国家之间的纠纷，导致新兴国家的货币贬值。欧盟也因英国脱欧面临着诸多困扰，当今全球经济的不确定性正在加速。

尤其中美贸易摩擦为与中国贸易有着良性循环的韩国与日本带来了不少影响。

与此同时，在WTO的体制下，大区域主义的CPTPP以及日本与欧盟所签署的自贸协定等贸易自由化浪潮正稳定地进行。

韩国自去年新政府上台以来，实施“收入主导型增长政策”，试图通过扩大收入，促进消费，最终拉动经济增长；不过近来因最低月薪上涨等劳动环境的急剧变化带来了诸多挑战。

韩国纺织产业的生产与投资均下滑，加上进口增幅大于出口，贸易赤字正逐渐扩大。值得欣慰的是韩国与中美洲五国签署了自贸

## 携手共进，引领世界纤维产业



镰原正直  
日本纤维产业联盟会长

这次举行的日中韩纤维产业合作会议已经是第八届了，这次会议中相互共享对事业环境的看法，日中韩三国对发展纤维产业和扩大贸易中遇到的课题及合作举措等大家关心的问题进行了坦率的交流和议论，对同属纤维产业发达国家的日中韩三国纤维产业的发展有着非常重要的意义。

今年，不仅是日本，世界各地都深受暴雨、台风、地震等自然灾害的影响。在此对受灾群众表示衷心的慰问，同时祝愿他们尽早重建家园。世界经济不断增长，为了能持续增长，我认为必须找到能促进贸易持续增长的协调性解决方案。

另一方面，引进并利用IoT或者AI，标志着企业经营变革的“第四次工业革命”成为世界的潮流。为了推高日本经济的增长率，我认为推动改革的重要性不容置疑。

虽然处在这样的环境，但是在贸易领域区域经济合作谈判取得了突破，我们将它视为进一步扩大面向全球市场的商流，创造需求的绝佳机会。

希望本次会议也要开展坦率而高水平的意见交流，包括当前所处的事业环境在内，我要讲述本届会议的意义和今天的议事内容。

第一是贸易问题。世界各地快速推动广域经济联合，但同时保

护主义也在抬头。日中韩三国必须强烈意识到我们是世界纤维产业

发达国家以及世界最大的纤维产业集聚地这一优势，由我们纤维产业自行验证FTA/EPA的意义和效果，并且积极地推动谈判进程。

从这次开始，将主题定为“贸易问题”，期待大家和上次一样，积极交换日中韩纤维产业界共同关心的主题——海外投资的信息。

第二，鉴于全世界对包括纤维产品市场的环境和安全隐患在内的可持续发展兴趣浓厚的现实，三国的纤维行业必须携手加以应对。我坚信只有我们日中韩三国的纤维行业鼎力合作满足消费者的严格要求，才能促进纤维产业的今后发展。希望从这次开始，在“可持续发展”的专题会议上，务必站在上述观点上积极交换信息和交流意见。

第三，讨论“Fashion Tech”，时装和技术。目前全世界都在关注经济高速发展的亚洲市场，必须在时装成衣的供应链上凭借最新的技术构建商业模式。希望在这项专题会议上，就今后的合作事业模式积极交换意见。

我坚信日中韩三国的纤维产业是伙伴，为了能够共同成长和发展，我们应当携手共进，保持引领世界纤维产业的气概，强化相互间的信赖关系。

### 协议书

（摘要）

1. 【纺织产业的通商问题】中日韩纺织行业就贸易动向及海外投资进行了信息交换，就加深三国之间的合作进行了讨论。就加强中日韩纺织行业的信息交流与共享、推动相关领域的研究达成协议。中日韩纺织行业再次确认，RCEP及中日韩FTA早日生效以进一步推进亚洲高层次的

自由化，对于三国的纺织产业是十分有益的。

2. 【可持续发展】可持续的开发这一潮流已经在世界普及，对可持续性的关注也极高，因此，中日韩纺织行业对纺织产业的可持续发展力图实现共通理解，建立牢固的合作关系，促进需要报告的信息的共享，共同推进中日韩纺织产业的交

流和加强供应链的企业治理。

3. 【时尚科技】中日韩纺织行业介绍了时尚及技术领域的最新动向，就聚焦于数码技术的努力作了报告，同时对未来的动向进行了讨论。今后将通过推进信息交流，放眼未来探索合作的可能性。



## “可持续发展”变得更为重要 东丽专务纤维事业本部长 大矢光雄



东丽公司专务纤维事业本部长大矢光雄指出“从中长期来看，纺织产业的可持续发展这一课题会越来越重要”。纤维事业本部也将进一步加强循环再生及再生原料的努力。

**问：**请问什么问题会给纺织事业带来很大的冲击呢？

**大矢：**世界的人口在增长，纤维消费量也在持续扩大。因此从世界上来看纺织也是成长产业，这是大前提。在此之上有短期的问题和中长期的问题。短期问题有合纤的粗原料等石化原料的价格在上涨。另外，从产业中游来看，染料价格上涨等成本在不断上升。

这些问题都有结构因素，因此必须建立能应对变化的事业结构。

另一个因素是特朗普政权的“美国第一主义”，纺织产业也有供应链变化的可能。在新的供应链中，考验能否建立更高品质且有成本竞争力的网点。

作为中长期的课题，“可持续发展”变得越来越重要。例如对于微塑料的问题，需要提高合纤的单丝强度使之不易产生微塑料，或者开发过滤材料等技术性的解决方法。为此还需要与家电厂商等进行合作，并且进一步扩大再生循环也很重要。本公司过去致力于普及植物原料，现在对再生原料也提高了宣传力度。需要开展构建回收系统及用再生涤纶制造高性能材料等技术革新。技术传承也是长期的课题，需要行业整体进行努力对待。另外，作为东丽集团要如何培养国际化人才，如果不能实现的话，在海外就无法制造品质、功能和日本一样的商品。在中国的东丽纤维研究所（中国）公司（TFRC）培养当地职员取得了成果。这样的努力还将拓展到东南亚的网点。

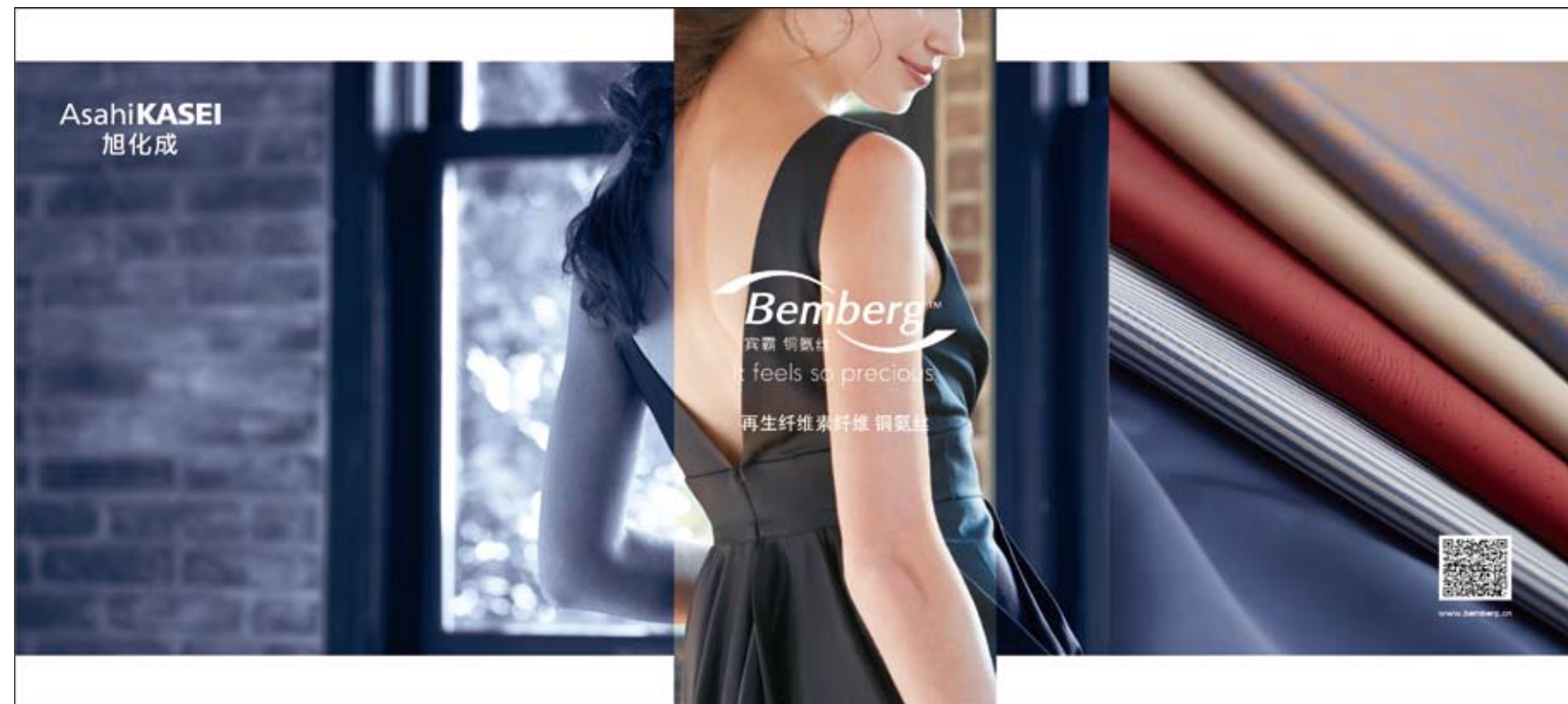
购买结构的变化也不可忽视。近年来电商及F2C（工厂到消费者）等的存在感都在提高。关键是培养和普及国际化品牌。为此公司内建立了纤维BRAND委员会，加强以融入事业战略的形式开展品牌战略。

**问：**2018 上半财年（4～9月）纺织事业情况如何？

**大矢：**纺织事业确保了预计的利润水准。上半财年以针对秋冬用途的生产为中心，由于去年冬季的严寒，使得流通库存减少，成衣厂商、流通渠道都积极推动生产，拉动了业绩。但在日本，服装在店铺中的销售情况不佳。另一方面，资材用途的卫生材料及汽车相关等都情况良好。

**问：**今后的课题是什么？

**大矢：**2019 财年是中期经营课题“PROJECT AP-G2019”的最终年度，因此将全力以赴实现目标。另外还要把原料涨价部分转嫁到销售价格中。但这些问题经常会产生时间间隔，因此重要的是能以什么程度实施“PROJECT AP-G2019”中提出的TC（加强整体成本竞争力）项目。另外，面向下一个中期课题，还将努力使创造新事业的动向具体化。



## 向越南、印度尼西亚发展 旭化成上席执行役員纤维事业本部长 工藤幸四郎



旭化成集团迎来中期经营计划的最终年度。现在正在制定从2019财年开始的新中期经营计划，将扩大人工皮革事业、增加“宾霸”的生产能力、加快在越南等地的海外战略。

**问：**您认为今后什么因素会给纺织行业带来影响呢？

**工藤：**应该是地缘政治风险吧，为了把地缘政治风险抑制在最小，重要的是构建新的供应链，还有虽然不知道能否称为冲击，最近行业之间的障壁在消除。像本公司这样历史悠久的纺织企业和具有竞争力的顾客有很强的联系。但最近有新兴势力加入进来，产生了竞争。今后还必须考虑和新兴势力如何合作。幸好本公司所有的纺织事业都在满负荷生产。考虑到下一阶段，将通过增设或合资提升生产能力。增设的话要花费费用，此后的资金回收也很辛苦。但看SC的话，应该会有更有效进行的方法。这就是考验智慧的地方。现在正面临着这样的局面。

**问：**如何应对地缘政治风险？

**工藤：**本公司在泰国有很多网点，纺粘无纺布及氨纶。旭化成贸易公司的纱线加工等。这对于本公司来说是很重要的资产。从泰国出发也容易向越南、印度尼西亚发展。从BCP（事业继续计划）的角度，今后会在泰国增设生产设备的同时，致力于在越南、印度尼西亚发展。从2019财年开始的下个中期经营计划中加入在越南采取的措施。就个人来说，不仅是越南，还希望考虑印度尼西亚。而印度从现状来说还比较困难。

**问：**各个事业的情况如何？

**工藤：**人工皮革“Lamous”以汽车座椅为中心情况良好。下一财年将尽早以增设的设备开展生产，希望有好的开端。铜氨丝长纤维无纺布“Bemliese”也以美容面膜用途为中心保持良好业绩。氨纶“ROICA”的销售量和利润都在增长，但原料价格高涨，未能获得预期的利润。氨纶无纺布销售数量增长，但受到原燃料价格高涨的影响，利润方面情况不佳。尼龙66纤维“LEONA”也受到了原燃料价格高涨的直接影响。“宾霸”依然是生产量持续不足的状态。对无法充分满足顾客需求的现状有深刻认识，在新中期经营计划中准备采取每年数百吨规模的增产措施。

**问：**下半财年的课题是什么？

**工藤：**由于日本国内的工厂都变得陈旧，将推动生产基础的再次构建。“宾霸”希望在2022财年起实现1000～2000吨的增设。另外，还要提高市场营销的水平，发挥与收购的美国Sage Automotive Interior公司的相乘效果。我认为本公司的DNA是不管对什么事都积极挑战。不能惧怕失败，如果不能怀有不断挑战的气概，就无法胜出。在推进年轻人才的培养、录用的同时，要使不断挑战的气概深入人心。

## 加强对可持续的应对 泷定大阪社长兼 STYLEM 会长 泷隆太



泷定大阪公司开展的面料内销业务呈增长势头。在日本国内，合作型业务增加，出口方面对中国销售特别好。在日本国内的成衣厂商中，该公司的面料占有率很高，但受到少子高龄化的影响，很难描绘针对日本国内的成长战略。因此，成长对象是海外事业，将加强生产和销售两方面的海外开展。

**问：**对行业和贵公司来说，世界上什么趋势会带来最大的影响？

**泷：**从长期来看是超高龄化社会。人口减少对于行业来说是很大的冲击，由于是逐渐进展的，所以很容易被忽视，这也十分危险。此外，还会影响到拉动时装行业发展的那一代人的交替、产地企业后继无人等课题。

服装购买方式的变化也造成很大影响。在线销售兴起，租赁及分享等新的服务也不断出现。对于制作新商品并销售的现有事业来说，这些新服务是对立的存在。今后也许会有各种修正，但必须关注这些趋势发展。大量生产、大量消费、大量废弃的问题也是重视的主题。有令人无法相信的大量服装正在被废弃，这是不可无视的问题。

**问：**可持续性这一词汇也急剧被广泛使用。

**泷：**发源是欧洲的品牌吧，消费者的意识也在提高。环保需要花费费用，事业上也有困难的地方。但本公司已经在加强对可持续性可追踪性的应对，还有很多可以做的和必须做的事情。要以供应链整体进行设计，我认为像我们这样的企划生产商可以做到这一点。

**问：**在9月的“PREMIERE VISION (PV) FABRIC”中，STYLEM公司获得了PV奖之一。

**泷：**即使想参加PV，但由于不是厂家，长期以来未能参展。不断强调我们企划面料并切实开展生产的主张，终于能够参展，在此之上获奖，令人感慨，也非常高兴。

**问：**上半财年（2018年2～7月）业绩情况如何？

**泷：**日本国内的面料销售持平，出口持续增长。出口方面，针对中国的销售尤为旺盛。

**问：**今后的重点战略是什么？

**泷：**和过去一样，最重要的课题是在合适地点建立合适商品的生产体系。这并不意味着把日本国内的生产制造转移到海外去。而是在维持日本国内生产的基础上，和海外的各个网点合作，开拓生产地，加强这一生产体系建设。

**问：**确保人才也明显变得困难了。

**泷：**本公司现在还没有大的问题发生，作为企业整体来说，对优秀人才的获取竞争无疑变得激烈了。本公司寻求有干劲、有突破力的人才。希望能通过展示企业愿景、传递企业魅力录用这样的人才。

## 在可穿戴设备领域积极投资 帝人富瑞特社长 日光信二



世界上对SDGs（可持续发展目标）及ESG（环境、社会、企业治理）的关心意识高涨，日光信二社长称，“帝人集团很早就基于这样的主题开展经营，推动技术开发”。今后重视环境的经营将变得更为重要。

**问：**会给今后的纺织产业带来冲击的要素是什么？

**日光：**一是C2C市场及分享经济会如何发展。这样的趋势不仅限于服装及日用品，早晚会上扩大到汽车等领域。这样的话，像现在这样购买新生产商品的需求就有可能降低。

另一个是“Sustainability”（可持续性）的课题。

现在世界上各企业都在认真考虑基于SDGs及ESG的事业运营。帝人集团从很早就重视这样的课题，尤其是重视“环保”进行技术开发。现在是从各个角度要求开展重视环境的经营的时代，因此本公司也重新作为企业愿景推进环境经营。

**问：**2018 上半财年（4～9月）业绩情况如何？

**日光：**和去年同期相比销售额、营业利润都在增长。服装领域业绩良好，运动服装面料向大型品牌的销售在扩大，对SPA的销售也在增长。休闲服装成衣的销售也扩大了。另外，PTT纤维“SOLOTEX”在各个用途受到好评，这3年里以每年30%的速度扩大销售。

产业资材领域也超过了去年同期。汽车相关尤其是中国和泰国的需求持续增长。在泰国生产的轮胎帘正式出货，安全气囊布也考虑下一步增产阶段。汽车座椅方面于8月底完成了对德国Ziegler公司的收购，能开发利用极细纤维的吸音材料等，对今后十分期待。帝人集团还拥有美国的汽车用复合材料成形厂家Continental Structural Plastics公司（CFP），也可以合作开展车体外部材料等的事业。另外，产业资材用途的涤纶短纤维对过滤材料及卫生材料用途销售顺利增长。

**问：**2018 下半财年的课题是什么？

**日光：**2019财年是中期经营计划的最终年度，从2018下半年开始是实现中期经营计划目标的重要时期。中期经营计划中提出了“环境价值Solution”、“放心·安全·防灾Solution”、“少子高龄化·健康Solution”为重点领域。因此，扩大上述的环保型纺织产品十分重要。对于少子高龄化·健康领域，“未病”的领域会变得重要，能把可穿戴设备等纺织的新技术应用到这一领域中。现在已经开始销售心电图可穿戴电极布，今后还将推出其他身体信息检测商品。利用这些商品，能在发生疾病前就持续观察人体健康状态。还和利用人工智能开展健康护理的风险企业FINC公司合作进行关于睡眠的共同研究。取得的成果将运用于床上用品用途纤维及产品。通过利用这样的技术，从“产品”和“服务”两方面提供价值的事业变得愈加重要，为此将积极进行投资。





## 不可松懈对 Society5.0 的应对

丰岛社长 丰岛半七



丰岛半七社长指出今后最大的冲击是“Society5.0”，强调“研究、对策、实际工作都不能松懈”。除了通过 Corporate-Venture Capital (CVC) 的事业投资外，还以向东京大学生产技术研究所捐赠的形式新成立了“丰岛 Lifestyle 寄付研究部门”。

**问：**您认为今后对纺织产业最大的冲击是什么？

**丰岛：**最大的冲击是“Society 5.0”（通过网络空间与现实空间的融合，实现经济发展、解决社会课题的以人类为中心的社会）吧。听了这个词好像有先行的感觉，但如果不重视就会遭遇挫折。对 Society 5.0 的研究、对策、实际工作都不能松懈。

**问：**通过向东京大学生产技术研究所（东京都目黑区）捐赠成立“丰岛 Lifestyle 寄付研究部门”也是应对措施之一吧。

**丰岛：**丰岛 Lifestyle 寄付研究部门以生产技术研究所的野城智也教授作为特聘教授。不仅是时装行业，还捕捉医疗、护理、健康等生活方式相关的市场需求，把与 Society 5.0 相联系的技术种子孵化到事业阶段，由此创造新的事业。时间为三年，如果有获得进展的案例，还考虑进一步的投资或捐赠。另外，通过 CVC 的事业投资也是同样。向从事化学再生的日本环境设计公司（东京都千代田区）、开发智能服装的 Xenoma 公司（东京都大田区）、印度尼西亚最大级别的电商网站 VIP PLAZA International 公司等进行了投资，还在研究新的投资案例。

**问：**2017 财年（2017 年 7 月至 2018 年 6 月）的业绩情况如何？

**丰岛：**纺织原料销售增长但利润减少。棉花继上一财年后通过扩大东南亚的三国间贸易增加了销售数量，同时棉花价格上扬也带来帮助。棉纱的三国间贸易及产业资材用途销售减少，但原毛价格高涨及销售数量增长，使整体的原纱销售获得增长。坯布、加工面料的面料出口减少，对职业装用途及零售的销售增长，对企划生产商的常规面料销售所占份额提高。但和原纱一样，利润方面由于成本上升，低于上年水平。纺织产品也是销售增长利润减少。其中电商市场在急剧扩大，因此加强对电商市场的应对，此外，还通过公司自有开发面料实现差异化及促进向其他领域行业的销售，通过 CVC 向 Fashion Tech 出资为基础的高附加值商品也为销售增长作出贡献。但品质不良及交货期等问题变多，成本上涨部分无法完全转嫁到商品价格中，使得利润减少。

**问：**对本财年轻业绩预期如何？

**丰岛：**严峻的情况在持续，第一季度业绩也不好，但仍然希望实现当初的目标。为此将加强材料推广力、采购力，扩大主力商品的市场份额，扩大产业资材、合纤领域，扩大海外销售的商流，并推动成衣 OEM·ODM 的进化，在此之上通过 CVC 或者 M&A 开发新的商品，并利用 IT 技术开拓市场。

## 以少子高龄化为机遇

田村驹社长 植木博行



田村驹公司从 2018 财年（2018 年 4 月～2019 年 3 月）开始实施第 10 次中期经营计划。提出了开拓产业下游顾客、扩大非纺织事业、加强海外生产、销售战略等基本方针。除了女装以外，还开拓男装、职业装等用途领域，力争财年实现销售额和利润增长。

**问：**在事业运营方面，尤其重视什么趋势呢？

**植木：**是少子高龄化，去年新成年的人口为 94 万人，持续减少趋势。就算不与超过 1700 万人的中国相比，这一数字仍然太少。无法期待日本国内市场的增长，因此要扩大海外事业及周边事业。本公司不仅经营女装为主的材料及成衣，还致力于男装、运动

休闲服装、职业装等领域。

**问：**人口的减少给市场带来影响。

**植木：**但同时也是机遇。过去是 55 岁退休，后来是 60 岁，现在到 65 岁还能工作，还有人认为会推迟到 70 岁。床上用品、家居用品的常规商品出现减少趋势，但由于高龄人群的健康意愿提高，和睡眠相关的枕头及床垫等销售很好。今后也必须开发具有功能性或便利性的商品。

在地方城市，购物中心及百货店等正在逐渐消失。另一方面电商在扩大。生产方面中国由于环保限制的加强等使得生产制造的难度上升，但在基础设施及材料采购方面，中国仍然具有优势。由于成衣市场的单价很难提高，所以现在正是咬牙坚持的状态。

**问：**服装部门最近的业绩如何？

**植木：**8～9 月情况很困难。受到台风的影响还给进货产生了影响。海外生产方面，孟加拉、柬埔寨、缅甸等较远地区的低成本操作还发生了预期外的事情。在越南中部有黑色正装专用生产线，从日本运去材料，生产从高级到大众的商品。在印度尼西亚也缝制西服。

**问：**家居、资材事业如何？

**植木：**情况良好。常规的家居用品与去年持平，生活相关资材部门略微增长。由于是蓬松的商品，如果不压缩捆包的话，物流费就会很高。住宅相关资材部门销售略增，家电相关资材及杂货也略微增长。中国的生产基地有向内陆地区转移的趋势，保持严格的品质管理十分重要。

**问：**2018 财年是新中期经营计划的首年度。

**植木：**为实现 2020 财年销售额 1300 亿日元、经常利润 35 亿日元，首年度就必须要实现销售额和利润的增长。利润方面，在 8～9 月发生了预期外的事情，将对此进行检查和应对。生产地向东南亚转移，作为基础设施将增加生产、品质管理的人员。

## 扩大环保型的商品及事业

东洋纺取缔役执行役員

东洋纺 STC 社长 西山重雄



东洋纺 STC 公司西山重雄社长（兼任东洋纺公司纤维·机能材部门统括、纤维·商事本部长）指出“重视 SDGs(可持续发展目标)的经营变得更加重要”。“本公司很早就开发环保型的商品，将重新推广这些商品”。

**问：**今后对纺织行业来说会成为巨大冲击的要素是什么？

**西山：**应该是“环境”吧。近年来社会进一步要求重视 SDGs 的经营。另外，实际事业中袋式过滤器等环保相关产品在扩大。切实捕捉这样的趋势变得越来越重要。在这一点上本公司很早就开发了很多重视

环保的商品，作为“Eco Partners System”进行推广。不仅是功能材料或纤维，还包括薄膜等。另外，还有“服装内气候”等为减轻环境负担做贡献的技术。重新推广这些商品并努力扩大，这十分重要。

**问：**上半财年（4～9 月）纤维、机能材部门的业绩情况如何？

**西山：**功能材料事业的销售额增长，但受到原燃料价格高涨的很大影响，利润方面情况严峻。服装纤维也受到了原料涨价的影响。但东洋纺 STC 公司整体来说，薄膜等产品的销售旺盛，弥补了功能材料和纤维的利润减少。功能材料中纺粘无纺布销售良好。车厘盖布等新用途顺利扩大，重金属捕捉垫及导电性无纺布等功能性无纺布的销售扩大。安全气囊布的销售数量也按计划推移。超级纤维中高强度聚乙烯纤维“TSUNOOGA”对手套用途销售良好。2019 财年计划增加产能，因此正努力扩大销售。另一种高强度聚乙烯纤维“IZANAS”的钓鱼线用途销售略差，但 PBO 纤维“ZYLON”开拓了新用途。服装用途方面，中东民族服装用途织物的市场情况依然低迷，现在终于感觉触底了。运动服装用途由于东京奥运会需求开始抬头，销售良好。内衣也和中国相关企业合作顺利，销售旺盛。

**问：**9 月敦贺事业所曾发生了火灾。

**西山：**很遗憾，安全气囊用尼龙 66 及服装用尼龙 6 的纺丝设备等烧毁了。安全气囊用原丝将改用集团企业 PHP 公司的产品，正和顾客进行商谈，基本上已经确立。

**问：**今后的重点课题是什么？

**西山：**目前的课题是针对原料涨价，修改产品价格。另外，还将推进物联网技术的运用。近年来传感器及照相机等的价格也在降低，因此富山事业所将积极实施配色的自动化等小的改良措施。另外，作为中长期的课题，推进功能材料事业和服装纤维事业的融合。首先从 10 月开始统合了两个事业的技术部门，现在富山事业所生产的产品有约 30% 是功能材料相关产品，将进一步提高其比例。

## 全力推广化学再生

尤尼吉可贸易社长 竹岁宽和



竹岁宽和社长认为今后对环保的应对将比过去更为重要，要想生存下去，“环保和再生是必不可缺的”。把今后战略的重点放在推出化学再生的商品群、并努力和独自的生产制造连接起来。对 2018 上半财年（4～9 月）的业绩、下半财年（10 月～2019 年 3 月）以后的课题进行了采访。

**问：**如果有今后能左右行业变化的因素，您认为会是什么呢？

**竹岁：**也许会是环境问题吧。不久之前有成衣厂商把卖剩下的商品大量废弃而受到批评，但废弃卖剩下商品的并不只是那一个品牌。日本每年约有 40 亿件成衣商品在流通，以正价销售的约为其中的 47～48%，然后在奥特莱斯及打折销售占 27～28%，剩下的 25%，也就是约 10 亿件是向海外出口或者废弃的。

如果想把这废弃的 10 亿件的数量减少一半，那面料的投入量也会大幅度减少。对社会上这样的趋势是不能抵挡的，必须改变过去那种大量生产大量销售的事业模式。

**问：**如何推进环保和再生事业？

**竹岁：**从 2018 上半财年起在冈崎工厂开始以化学再生生产涤纶。现在正与日本的顾客商谈，顺利的话将从 2019 春夏季的运动服装及制服用途开始销售。

领先其他公司率先推出能成业界的标准。因此在现场也要求尽力领先其他企业半步。合纤行业要想生存下去，环保和再生不可或缺的时代已经近在眼前了。

**问：**上半财年的业绩情况如何？

**竹岁：**制服方面企业的定制制服情况良好。或许是因为各企业的业绩都很好吧，还有更改款式的大型项目。另一方面，女装及运动服装则情况不佳。服装整体来说情况严峻。但也有普通店铺中销售增长的用途领域。和 Maker's shirt KAMAKURA 公司的合作很顺利。贞末良雄会长称，本公司的叠层结构纱线“PALPA”比纯棉的液氨加工纱线更具有棉的风格。

对带电风扇工作用途的销售也很顺利，获得了久违的令人吃惊的大订单。

**问：**下半财年的课题是什么？

**竹岁：**要竭力推出充分发挥本公司特点的商品。要是被顾客说这样的商品别的公司也有，就无法从竞争中胜出了。重点是利用化学再生材料的生产制造、“PALPA”的高水准化。另外，生产方面还将把海外生产的比例提高一点。北陆生产的生产周期太长。光是依赖日本生产的话也许会错失商机。

**TOYOSHIMA**  
豊島株式会社

丰岛国际（上海）有限公司  
TOYOSHIMA INTERNATIONAL (SHANGHAI) CO., LTD.  
中国上海市长宁区延安西路2201号 上海国际贸易中心1513室  
TEL 021-6209-8181 FAX 021-6219-0081

热情

EVER-CHANGING

不断谋求变化  
追求创新, 永不止步

10th Anniversary

TOYOBO  
TOYOBO STC CO.,LTD.

<http://www.stc.toyobo.co.jp> 感恩的 10 年



## 运用中日越三地的网点 可乐丽贸易社长 村井研三



在围绕纺织产业的环境发生激烈变化的情况下，可乐丽贸易公司社长村井研三指出“变化就是机遇。重要的是速度不能落后于变化”。该公司致力于对环境保护等重要主题的应对，另外，加强中国、日本、越南三地组成的生产体系。

**问：**今后会给纺织产业带来很大影响的因素是什么？

**村井：**纺织产业过去也曾面临过各种各样的变化。但现在受到关注的IT、环境、地缘政治风险等都以过去无法比较的速度进行变化。而且随着国际化，这些变化会带来复合的相互影响。另一方面“变化也是机遇”，重要的是应对的速度不能落后于变化。

**问：**今后的大主题会是环境吗？

**村井：**随着地球温暖化带来的异常气候及海洋塑料污染等正成为深刻问题。不仅是生产低环境负担的商品，生产工序中也要努力减少环境负担。例如本公司有低温可染涤纶“PYUAS”，能削减染色加工时的能源消费量。再生相关方面有使用旧纺织产品为燃料进行化学再生的“ECOTALK”系统受到了关注。新型水溶性纤维“MINTVAL”也处于同样的原因扩大了销售。多被用于无捻纱的制造工序，和通常的水溶性维尼纶相比能减少废水处理的环境负担。

**问：**2018财年(1~12月)业绩预测如何？

**村井：**到9月为止，销售额和利润基本保持增长势头。本公司的化学品销售额占整体的65%，以亚洲市场为中心对化学品的需求非常活跃。纤维销售同比持平。特别在运动服装用途方面需求旺盛。学生用体育运动服装销售持续增长，针对运动服及户外服装专业厂商的销售情况也很好。面向职业装用途销售同比持平，进一步扩大了到缝制品的一条龙生产体系。另外，中东民族服装用织物因市况恶化而陷入苦战中。

**问：**2019财年的课题是什么？

**村井：**一是继续扩大独有材料的销售，并扩大在越南的缝制。现在缝制品生产的70%是在越南、25%在中国、5%在日本。从商品领域来看，运动服装、职业装的10%是在越南缝制的，将提高到20~30%。为此还将扩大面料的当地生产。常规原丝在海外采购，差别化纱线则从日本运去，要建立最优化的生产体系。以最合适的方式把中国、日本、越南三地的生产组合起来，目标是扩大从原丝、面料到缝制品的一条龙事业。

**问：**创造新事业也是从今年开始的新中期经营计划的重要主题。

**村井：**例如，可穿戴设备相关的开发及事业化，光靠我们公司自己很难实现，需要和运动服装成衣厂商等进行合作。还必须努力创造可应对电商等流通结构变化的事业。在这一点上，不仅是材料，还需要生产最终产品。对此研究如何开展事业也是重要的主题。

## 上半财年销售额和利润增长 旭化成贸易 取缔役专务执行役員纤维本部长 西泽明



旭化成贸易公司正在制定从2019财年至2021财年的中期经营三年计划。在进一步提高旭化成公司产品附加值的同时，一起研究如何在开拓新领域中发挥更大的作用。

**问：**会给今后纺织产业带来冲击的因素是什么？

**西泽：**我认为有两个，一是中美贸易摩擦带来的影响，另一点是美国利率上调使得东南亚货币价值降低。由于中美贸易摩擦，9月关税上调，明年1月开始将第二次上调关税。2005年采取紧急进口限制措施，无法从中国向美国出口时，事业发展停滞了。这次也发生了同样的事，担心出口会暂时停止。另外，如果亚洲再像过去那样遇到货币危机的话，经济会再次下滑。货币的流通趋势无法抵抗，但必须密切观察事态的进展。

**问：**2018上半年纺织事业业绩情况如何？

**西泽：**总的说来，纺织事业不管是和上一年相比还是和预期相比，业绩都超出。外衣用途面料以铜氨丝纤维“宾霸”为中心销售最好。里布对用量较大的大衣用途及选择订做用途的色织布销售旺盛。内衣方面，宾霸被某国际品牌针对外国游客销售的商品所采用，销售良好。厚裤袜用途也得到外国游客购买的推动，业绩超过了去年，但连裤袜用途销售不佳。其他公司情况也许差不多，运动服装方面由于中国生产的减速，来自海外的订单回归日本国内工厂，因此销售良好。产业资材情况也不错，用于暖宝宝的纺粘无纺布销售增长。安全气囊包覆材料也按计划进展。安全气囊包覆材料过去在泰国生产，从年底到明年年初开始还将在中国生产。

**问：**2018下半年财年的重点方针是什么？

**西泽：**本公司是统合了旭化成 Intertextiles 公司、旭化成商事公司、旭化成 Commerce 公司三家企业诞生的，到现在为止，物流及销售管理等系统都是分散的。将在2019上半年财年进行统合，并和旭化成公司本体的系统连接起来。

**问：**纺织事业将采取什么战略呢？

**西泽：**正在增长的用途将继续致力发展。加强耐燃纤维“LASTAN”的防护用品用途的销售，还期待无纺布及无纺布与其他材料的复合材料的过滤器用膜支撑体用途的销售。服装用途方面，进一步提高本公司优势面料的水平。充实宾霸及人造丝、再生尼龙等环保材料的商品制造、企划提案。加强植物原料的PTT纤维的开发。

**问：**预计下半年业绩情况会如何呢？

**西泽：**预计基本上和上半年财年没什么大的变化。现在正在制定从2019财年开始的中期经营计划。我们将继续参与旭化成集团进入的新领域，努力保持成长路线。

## 加快结构性改革，提高企业利润 富士纺控股会长兼社长 中野光雄



富士纺控股公司董事长兼社长中野光雄指出新兴国家生产的纺织产品与日本产品产生竞争是“纺织产业的根本问题”。“为寻求廉价劳动力而转移生产地的经营模式已经到了极限”，企业将以成衣为轴心向高利润率方向进行改革。

**问：**请问对今后的纺织业最具有冲击的事情是什么？

**中野：**在工资低廉的外国也能生产高品质的商品。新兴国家正在生产不逊色于发达国家的商品并大量进入发达国家。日本国内的生产制造被迫与这样的商品进行竞争，这样的结构已经持续了几十年。这一现象是纺织产业的根本问题。转移生产地的劳动密集型模式已经走到了极限。

**问：**为了改变这样的模式，需要进行怎样的应对？

**中野：**生产的话要生产只有日本才能制作的商品。或者重新调整销售形态。在服装供应过剩的情况下，从纤维到纱线、面料，有各种各样的企业参与，最终制成服装，批发给量贩店销售给消费者，这样的销售方式是无法产生利润的方式。电商销售的市场在急剧扩大，应对这样的消费变化，我们改变销售方式也是十分自然的。

本公司纺织事业销售额的约七成是成衣事业贡献的，在利润中的贡献度也很高，下半年起将加强电商销售，除了BVD的男装外，进一步扩大女装的销售等。

**问：**今后的经营方针和课题是什么？

**中野：**纺织事业在上一财年结束了结构性改革，原计划从本财年开始进入反攻阶段，但由于环境的巨变，收益恶化，被迫重新进行改革。集中了产生利润的事业，把经营资源转移到这些事业中，缩小不盈利的事业，加快选择与集中的速度。

关于纺织产品的高附加值化，不论在纺纱阶段如何提高价值，其价值在商品售价中不会得到认可。因为这对于消费者来说并不是附加值。服装用途再怎样开发高附加值商品，其他企业也会进行研究，马上就追赶上来，这样的情况不断重复的话，事业就无法延续。因此要制作产业用途或特殊用途的数量少但高价值的产品，以缩小均衡的方针提高利润，我认为这样才符合时代的进展。没有利润就没有事业，这是我的想法。

**问：**在事业重整的过程中有什么问题？

**中野：**是改变工作人员的思考方式。虽然不盈利，但这是迄今为止几十年来一直在做的工作，谁都不愿放弃。在这一事业领域中有作为专家积累的经验 and 知识，这些积累的生产管理及营业经验的原理原则，即使改变事业领域也能发挥作用。只是把经营的产品变为可盈利的产品而已。不仅是事业的结构，工作人员的思考方式也有必要进行改革。

## 省人工化的投资十分重要 KOMATSU MATERE 社长 池田哲夫



2018年10月，小松精练公司在迎来创业75周年之际将公司名称变更为“KOMATSU MATERE（小松美特利）公司”。根据现在的情况，“如果还维持以往的做法，就会被淹没”，公司名称变更的背景就是这样的危机感。

**问：**如果有对行业带来重大冲击的要因，您认为是为什么呢？

**池田：**到今年春天为止，我一直认为人才不足问题和本公司没有关系。往年都有质量很高的大学毕业生来应聘，事先录取后也几乎没有被拒绝的例子。即使是聘用高中毕业生，由于本公司是当地的大型企业，高中老师都会送来优秀的人才，但今年情况发生了变化。

我担心纺织产业会持久性的无法获取人才。本公司虽然不是3K（脏、危险、辛苦）企业，但工厂内夏季炎热冬季寒冷，也不能说是舒适的环境。从这一点来说使劳动环境变得舒适的设备投资，或者更进一步的省人工化投资都变得非常必要了。

**问：**公司从10月开始把名称变更为KOMATSU MATERE公司？

**池田：**这对于本公司也是很大的冲击。这是自创业以来，76年里第二次变更公司名称。而第一次改名只是把小松织物精练染工公司缩短为小松精练公司而已。

本公司把摆脱承包商作为目标已经有30多年，进行了各种各样的努力。这次伴随着公司名称变更，还进行了大规模的人员调动。并下决心录用了有干劲的年轻人才。在考虑今后的成长战略时，必须考虑如何有效利用有限的经营资源。

**问：**将采取怎样的扩大战略呢？

**池田：**染色厂家的本公司重视的是“横向承包”。不是化纤厂家的承包商，而是与他们及其他同行业企业合作开展横向承包。就算不进行资本合作，也可以进行开展很多形式的合作。“原来可以与KOMATSU MATERE公司在这些方面进行合作啊”，这样的案例有好几件。将从下一财年正式开展起来。要从染色加工承包商彻底进化，成为名副其实的生产厂家，这次变更公司名称也向公司内外表明了这样的决心。

**问：**自销的比例会提高吗？

**池田：**按数量计算现在的比例将近40%，会逐渐提高。要想维持和扩大每年2亿平方米的生产规模，光靠日本国内销售很困难，必须加快在海外的开展速度。

**问：**中国网点小松精练（苏州）有限公司的情况如何？

**池田：**在第一季度已经实现了盈利，上半财年(1~6月)销售额和利润都大幅度增长。即使生产精细的产品并以大量生产产品两倍的价格销售，但如果生产效率只有50%的话就毫无意义。可也不能光生产常规商品，要考虑产品品种的平衡。

**kuraray**

连结人·心·产品 连结未来

**可乐丽贸易株式会社**  
大阪 +81-6-7635-1600 东京 +81-3-6701-2000  
<http://www.kuraray-trading.co.jp>

迈进下一个崭新的100年。

**FUJIBO**  
The Focus on Innovation

以百年厂家的DNA坚持技术创新  
——FUJIBO HOLDINGS

自从1896年创业以来已有一百多年历史的富士纺集团不仅开展内衣、纱线、梭织、针织等纺织事业，还应用纤维加工技术在IT技术领域创办精密加工用研磨材料事业，已经获得了较高级的评价。此外，还致力于以生物技术领域的农药、医药中间体为中心的化学工业品事业，非纤维事业也作为骨干产业正在飞跃性的发展。以此三个事业为核心，富士纺集团以新的技术和产品开发为目标，重新推出象征集团综合实力的“F”标识，同时把企业色彩从原来的蓝色改为富有挑战性和热情的色彩“FUJIBO RED”。为了实现更高的飞跃和创新，富士纺集团在“The Focus on Innovation”的口号下迈出创新的一步。

富士纺集团刷新“面孔”。

**FUJIBO Holdings, Inc.** / 富士纺(上海)商贸有限公司 上海市静安区陕西北路66号科恩国际中心大厦1706室 电话: 021-6445-0116 <http://www.fujibo.co.jp/>



## ITMA ASIA + CITME 2018 回顾：

## 对节能、节省人工的关注持续升温

“2018中国国际纺织机械展览会暨ITMA 亚洲展览会(ITMA ASIA+CITME 2018)”，于10月15～19日在中国上海市举行。由于明年将举行“ITMA 巴塞罗那”，因此与介绍新技术相比，应该更重视符合市场需求的提案。本期回顾一下2018年展会的情况。

本届展会上尤其受到关注的是省人工化或节能等技术。以各国纺织产业人工费用上涨及人手不足为背景，对省人工化的需求急剧增长，各工序都对自动化技术十分关注。

岛精机制作所公司展出“WHOLEGARMENT”(WG)横编机、3D设计系统“SDS-ONE APEX3”、以物联网技术连接设备和基干系统的“SHIMA KNIT PLM”等。推出了从市场营销到产品企划、生产、销售全流程“都节约不必要的损耗、以自动化进行”的提案。例如通过APEX3提高样品制作的效率等都受到极大关注。在实现省人工化同时追求高性能的需求也很高，WG展示了2针床结构的“MACH2S”和4针床“MACH2XS”，性能更高的“XS”更具有人气。

福原产业贸易公司推出采用了自动化技术的电子提花圆编机。自动化技术包括供纱装置的皮带马达化、只供给设定纱线的自动控制；用传感器探测供纱张力并保持一定张力；生产结束的面料自动运出、移向下一步生产等功能。不仅是省人工化，保持稳定品质及缩短机械停滞时间等特点也受到关注。“中国对自动化的需求增长”（福原正则专务），因此今后将在配合各用户需求的同时促进自动化技术的进化。

展会中床垫用的高性能机也受到关注。是双面选针的高针距（28G）机型，以多路喂纱口可高速生产具有梭织面料般外观的圆编面料。针对明年的ITMA 巴塞罗那，还在开发新型的床垫用圆编机。

STAUBLI公司除了在安全气囊用途需求很高的大型电子提花（10240口）及多臂机外，还致力于推广制织准备工序的自动化技术。自动穿经机“SAFIA”系列可应对12/16根穿综杆，标准型的穿经数为每分钟200根（以往型号为100根）。SAFIA的销售很旺盛，在中

国每年销售90台，日本今年也预订交货5台。

该公司并以视频介绍了新产品“BEAMPRO”，这是色织面料生产的省人工化设备，设置于浆纱机和经轴之间，把经过经轴染色的多色色纱自动色经排序。在排花梳处对经纱分色通常由2～4人花费数小时机型，而该机型能自动排花，还能缩短浆纱机的停机时间等。经轴上的经纱顺序准确，并且交叉经纱较少，能提高面料品质，因此还被色织面料以外的企业所关注。

## 节能技术更加进化

与省人工化相并列，对节能的关注也在升温。中国与东南亚各国加强环境规划也推动了节能的进展，很多参展企业称“用户比起生产效率来更重视每单位的能源消耗量了”。

村田机械公司首次展示自动络筒机“PROCESS CORNER II”的新商品“QPRO EX”、“FPRO EX”。两种机型和以往产品相比都实现了5%以上的节能，同时提高了品质等，产品性能提高。涡流纺纱机“VORTEX”作为进一步省人工化、节能的技术，发布了可以连条1 pass纺纱的“IDF+1 VORTEX”是与TRUETZSCHLER公司合作开发的。VORTEX可以以一台机械进行粗纱、细纱、卷绕三个工序，这次的产品进一步缩短了前置工序，提高了用户的便利性。

TMT机械公司介绍了拉伸丝（FDY）用途和产业器材用碳纤维制罗拉。是与子公司CFC设计公司共同开发的，通过用碳纤维制作拉伸的热罗拉，实现了轻量化，消耗电量比以往减少约10%。并且可以实现过去很难的长尺寸化，以多头化提高生产效率。

现在主力的中国市场上，除了涤纶外，尼龙也在增设，销售良好。本次展会上以重视面向未来的提案的形



村田机械公司展位。

式，还展出了与集团企业TMT神津公司共同开发的合纤长纤维用高速返卷机。今后将致力于“自动化”的开发，以视频介绍了新的自动化工厂的设想。

津田驹工业公司推出了喷气织机(AJL)“ZAX9200i”及喷水织机(WJL)“ZW8100”等。除了高生产效率，还实现了节能化。喷气织机采用了“DSD-II DIRECT SUBNOZLE SYSTEM”，削减了10%的空气消耗量。喷水织机采用新型喷嘴等提高了10%的生产效率，同时削减了5%的耗电量和10%的用水量。在今后的开发中，除了高生产效率和节能外，自动化也成为重要主题。

织机部件等重视环保的开发也获得进展。南海工业公司（大阪府泉佐野市）的棕框“NEW LIGHT”推出以铝和碳纤维为材质、实现了高强度、轻量化的“COLLABO III”。也有100%碳纤维制品，这次着力介绍与铝复合以降低成本的商品。重复上下剧烈运动的棕框除了应对环保的轻量化，还需要有能承受织机高速化的耐久性。强度和轻量很难同时兼具，该公司通过材质及设计等各方面的努力，为织机的进化不断做出贡献。

## 通过合作找出综合性解决方案

各国都在加强环保规制，染色加工领域尤其受到关注。液流染色机以进一步低浴比以减少用水量，此外喷墨印花机也引起人们的关注。

日阪制作所公司带来液流染色机“CIRCULAR”的“CUT-CJ”型。改变整理区间的结构，在占地面积与以往机型相同的情况下实现了1.5倍的大容量，提高生产效率，实现低浴比。今后还将采用自动控制技术，提高生产效率和加工品质的同时致力于应对环保和节省人工。

这次展会的特点之一是日本企业的合作。日阪制作所公司和SEIREN电子公司的展位采用内部连通的一体形式，日阪制作所公司展位内还有日华化学公司、仓敷纺绩公司、山东铁工所公司以展板形式展出等，成为染色加工综合提案的第一步。在环保应对、品质提高、高附加值化等顾客需求越来越高度化的情况下，综合各企业优势进行提案。

喷墨印花机以5号馆为中心，集中了中国、日本、欧洲的厂家。由于明年6月将举行“ITMA 巴塞罗那”，因此新产品及新技术的发布较少，“观众人数比上一届有所减少”，尽管这样但仍然有新的提案受到了关注。

日本各厂家认为中国市场将继续扩大，今后的课题是在品质、画质、服务等各方面实现与其他企业的差别化。本次展会中SEIKO EPSON公司的中国法人首次在中国展出喷墨印花机“Monna Lisa”系列的最新机型。MIMAKI ENGINEERING公司展出升华转印用喷墨印花机“TS55-1800”、高速喷墨印花机“Tiger-1800 MkII”、前处理机“TR300-1850C”。另外，东伸工业公司展出结合了喷墨印花和丝网印花的混合印花机，获得高度关注。这是去年在上海TEX展上发布的机型，在中国已经获得了两台订单。

此外还有实现高生产效率的single pass方式机型，KONICA MINOLTA公司在展会开幕前成功向广东省销售了采用该方式的“NASSENGER SP1”。高速机型“NASSENGER 10”也受到瞩目，在展会期间获得了3台订单。

## 纺织机械部件继续升级

在纺织产业高度化发展中国，对更高水平产品的需求进一步增长。核心的纺织机械部件也需要有更优秀的商品。

丰田自动织机公司的中国内销以沿海地区（衬衫及下装面料等）为中心订单持续增长，本财年比去年增长20～30%。近年来除了高生产效率、节能及省人工等高效率化外，对通用性的需求也在加强。努力实现差别化的企业为领先其他企业推出高附加值商品，希望能以1台织机生产各种各样的商品。本次展会上实际演示了喷气织机主力机型“JAT 810”，可高速生产复杂织物的独创电子开口装置“E-Shed”等技术也受到了关注。

与纱线品质直接相关的纺丝喷丝板方面，日本的精致技术也受到瞩目。化纤喷丝板公司以展板带来了擅长的复合纺丝用及无纺布用等各种喷丝板。这次追加了新形状的喷丝板，尤其是追加了附加值的商品受到关注。在生产极细纤维的海岛型中，异形横截面机型受到好评，芯鞘型中三角形及连丝型等商品受到好评。还有应对环保的商品，公司把海岛纤维的比例从以往的7比3改良为9比1，减少了溶解部分的喷丝板。

日本喷丝板公司介绍复合纺丝用及无纺布用等各种喷丝板。高性能纤维用途喷丝板等拉动了中国销售，工厂保持满负荷生产。在8月已经接完了本财年（截至2019年3月）的订单，本次展会上把重点放在推广面向未来的产品上。

作为新的产品，刷子综合厂家KOWA公司（爱知县AMA市）推出了无纺布卷。特点是把浸透了无纺布的液体以泵吸取并排出。目前被用于汽车产业去除油污等用途，为扩大销售渠道而与日本喷丝板公司合作，加大向无纺布厂家等的推广力度，除了提高生产效率外，还能改善产品的风格等，获得用户的好评。

## 产业资材用途产品需求扩大

在发达国家的纺织产业中，产业资材用途的重要性日趋提高，碳纤维及芳纶纤维、玻璃纤维等高性能纤维的市场也在扩大。尤其是玻璃纤维随着高速大容量通信的发展，保持迅猛发展势头，近年来还出现了BC300（单丝4微米×50根）等，向高支数不断发展。在此之中，出现了捻纱及织布时的毛羽及生产效率难以提高等问题。玻璃布用的织机是丰田自动织机公司的优势领域，机械部件方面日本厂家的技术也有很高的存在感。

金井重要工业公司在广泛展示钢丝圈、钢领、针布等商品的同时，还致力于介绍核心技术。现在在中国内销旺盛，起毛加工用的针布及玻璃纤维捻纱工序使用的钢丝圈、钢领等保持良好销售。

相应需求的开发也是销售扩大的要因之一，在本届展会中公司推出了密度为以往两倍的起毛加工用针布等商品。另外，随着玻璃纤维的高支数化，需要钢丝圈及钢领等进一步提高稳定性和高速性，该公司开发了保持耐磨损性的同时重量为以往产品一半以下的尼龙钢丝圈等。今后将进一步加快各商品的开发速度，“推进符合市场需求的开发”，社长金井宏彰说。

IZUMI INTERNATIONAL公司（大阪市北区）展示了玻璃纤维的张力控制装置。纱线越细张力就越低，控制变得困难，该公司显示了应对此问题的技术实力。该公司的优势是针对玻璃纤维特化的技术开发，一般是以电压变化调整各个纱锭，而该公司从20年前就引进了数码控制，推出只要在操作盘上输入设定数值就能调整各个纱锭的商品。目前中低支数用途的需求旺盛，针对将来将加快应对高支数的产品开发。

高山钢箔公司（金泽市）展示了喷气织机用的钢箔及副喷嘴的保养装置等。近年来随着织机的高速化及产业资材市场的扩大，耐磨损性成为钢箔开发的关键之一。本次展会上介绍以硬质碳覆膜提高耐久性的“SUPER DLC”等，玻璃纤维及安全气囊用途方面有作为毛羽对策对纤维表面施光光滑加工的商品等。

汤浅丝道工业公司（名古屋市天白区）推出纺丝机及假捻、织机、针织机使用的纱道及内跑道等以纱道为核心的商品。现在对中国的销售为直接销售，占40%，以陶瓷制品及硬质电镀品为两个支柱，销售顺利增长。

该公司的特点是细致满足顾客需求的开发，近年来以进一步提高纱线品质及应对高性能纤维、应对环保需求等为出发点加快开发速度。本次展会上公司展出通过形状设计实现节能的内跑道、极力减少摩擦以提高生产效率的纱道等，还有改变表面材质以应对碳纤维及玻璃纤维生产需求的商品。今后将针对长寿命化和节能加快开发。

ITMA ASIA+CITME 2018于10月19日闭幕，下一届将在2020年举行。中国市场除了中期来看生产地向东南亚转移外，目前还有中美贸易摩擦的影响等令人担心的因素，但在日本企业中，“目前仍然是重要的市场”的看法占绝大多数。

ITMA 展每四年在欧洲举行，众多机械厂家将发布新的技术，而ITMA ASIA+CITME 2020在此后一年举行，在欧洲发布的新技术将在中国这一巨大的市场上亮相，期待下届展会能呈现更繁荣的盛况。



福原集团企业是一间跨国公司。在日本不仅拥有研究和生产针织圆机的基地；且独自拥有制作圆机用织针、沉降片的专业工厂。数十年来，产品一直顺畅销往包括中国，欧洲，美国在内的世界各国。我们将一如既往地继续向福原圆机用户提供安心和满意的服务。

**M-LEC7DSI**

双面、多路、上下两面选针电脑提花圆机

该寸数	：	36”	38”
给纱口数	：	80F (1G)	84F (1G)
针距	：	18G	~ 28G
花型制作装置	：	针筒 3功位选针 / 针盘 2功位选针	



★中国同系列机构★

福原技术服务(香港)有限公司  
香港新界荃湾皇廷大道98号五方集团中心17字楼  
TEL: (852)2408-9106 FAX: (852)2407-6097

福原圆机(上海)贸易有限公司  
中国上海市长宁区延安西路2087号1901-1902室  
TEL: (86)021-6278-9656 FAX: (86)021-6278-9661

福原(东莞)贸易有限公司  
中国东莞市虎门镇虎门大道96号黄河中心大厦东方时代广场1806  
TEL: (86)0769-82888207 FAX: (86)0769-82888184

福原圆机(上海)贸易有限公司 青岛分公司  
中国山东省青岛市城阳区正阳中路192号  
国贸大厦6楼636号室  
TEL: (86)532-5555-0285 FAX: (86)532-5555-0281

**2018年4月30日田村驹股份公司迎来了100周年生日(创业124周年)**



自2018年4月起公司开始实施第10次中期经营计划

《新口号》  
~Innovation Group TAMURAKOMA~  
~把握时代的变化迈向下一个新台阶~

**田村驹株式会社**



Tamurakoma & Co.,Ltd. 541-8580 大阪市中央区安土町 3-3-9 TEL.481-6-6268-7000 东京总公司: 150-0001 东京都涩谷区神宫前 1-3-10 TEL.481-3-5771-1700 <http://www.tamurakoma.co.jp>



北陆 YARN FAIR 2018 回顾：

# 合纤展现替代天然和可持续性趋势



北陆 YARN FAIR 2018 在 2 天内有 2010 名观众入场，显示了人们对北陆产地的关注。

不管是服装还是产业资材、床上用品、室内纺织品等非服装领域，要想制作针梭织面料，作为基础的纱线至关重要。就算只有一根纱线是不良品也会对针梭织面料品质造成很大影响。10月中旬在石川县产业展示馆1号馆（金泽市）举行了“北陆 YARN FAIR 2018”纱线展示会，从本届开始展会变为石川县纤维协会、福井县纤维协会主办的体制。该展会中替代天然纤维的合纤纱及应对可持续性的提案十分突出。今后这两个特点或将成为短期和长期的纱线流行趋势。

## 可再生合纤纱引人注目

该展会中替代天然纤维的合纤纱引人注目。以羊毛价格高起等为背景，一些企业认为“日本国内工厂化消费能够争夺内衣等领域的天然纤维的市场”。

东丽公司继续以“OVER THE NATURAL”为主题，推出可替代棉、羊毛、麻等天然纤维的涤纶长纤维。纱线加工厂家也呈现同样的倾向。生产加工纱线的山越公司（石川县 KAHOKU 市）推出梳毛风格的纱线“Tentel”，纱线加工厂家 SHIMOMURA 公司（石川县小松市）推出棉风格纱线“Amossa CL”，Kawabo Textured 公司（岐阜县羽岛市）以新品牌“尾丝（BEAT）”推出羊毛替代纱线等，各公司均称“人们对天然纤维替代纱线十分关注”。

另一方面，很多合纤厂家及商社聚焦于可持续性，介绍再生涤纶及部分生物原料纱线等，这些发祥于欧洲，然后成为日本及世界的趋势。当然，这些厂家和商社也在国际市场上开展事业。

旭化成公司推出用废弃纱线为原料制成的再生氨纶“ROICA EF”。帝人公司不仅展示使用部分生物原料的聚对苯二甲酸丙二醇酯（PTT）纤维“SOLOTEX”长纤维，还推出其短纤维产品。

宝特瓶再生纤维方面，可丽贸易公司使用从事涤纶产品化学再生事业的日本环境设计公司（东京都千代田区）制造的树脂生产涤纶长纤维。尤尼吉可公司将用

过的宝特瓶制造的再生颗粒解聚合制成化学再生长纤维“Unicolor”。此外，还有大型商社有蝶理公司的原材料再生纱线“ECOBLUE”、伊藤商事公司带来的美国材料再生长短纤维大型企业 Unifi 公司的“Repreve”。

不仅是大型企业，生产金银纱的泉工业公司（京都府城市）展出了 100% 纤维素纤维的生降解金银纱，纱线商社北洞公司（京都市）展出了生物涤纶。重视可持续性的商品提案“变得十分必要，日本起步较晚，现在以运动服装率先采用，并向时装普及”。

## 参展、参观人数为上届两倍

该展会参展企业数和上届相比约为两倍，有 44 家企业、团体参展。观众人数也是上届展会的约两倍，有 2010 人入场参观。这也表现了对与其他纺织产地相比规模较大、情况较好的北陆产地的期待。

该展会于 10 月 17 ~ 18 日在金泽市举行，和实际上由蝶理公司负责运营的上两届展会不同，这次改由石川县纤维协会、福井县纤维协会共同主办。参展企业增加到约两倍，除了福井大学、福井县工业技术中心、石川县工业试验场、福井县捻纱工业组合 4 个团体外还有 40 家企业参展，其中 21 家是首次参展，占一半以上。表现出业界对该展会和北陆产地的关注。

首次参展的有合纤厂家及其子公司、棉纺、麻纺、综合商社、专业商社、纱线商社、纱线加工、纱线染色、机械厂家、部件厂家、软件开发、机械专业商社等，范围十分广泛，各参展商都获得了不错的反响。纱线商社北洞公司称，“观众人数很多，无法完全接待，参展效果很好”。开发设计软件的 TOYOSHIMA BUSINESS SYSTEM 公司（名古屋市中区）也分析“如预期般的盛况，观众都持明确的目的参观展会”。

生产纱道的大型企业汤浅纱道工业公司（名古屋市天白区）称，“也参加过汽车相关的展会，但本展会更加热闹。在对观众进行说明的时候还不断有新观众进入展位”。机械专业商社极东贸易公司（东京都千代田区）



首次参展的北洞公司展位中观众络绎不绝。



尤尼吉可贸易公司推出用再生颗粒解聚合制成的差别化纱线。

也认为“不仅观众很多，还有实际的询价委托”，表示还与实际贸易联系起来。

使用 4 个展位展出、参展商中展位规模最大的 Kaji 集团（金泽市）也是首次参展。由加工纱线的 Kaji Nylon 公司和生产机械的梶制作所公司（石川县 KAHOKU 市）构成展位。“还以为会太空旷，结果反而感觉拥挤”，展会期间观众络绎不绝。

不仅是首次参展的企业，其他参展企业的观众人数也很多。第二天上午观众略微减少，到下午又恢复了。两天里参展商都忙于接待观众。当然，并不是马上就能开展实际交易，所以“展会后的跟进十分重要”（汤浅纱道工业公司），展会成为与新顾客产生接点的契机。

在展会第一天晚上举行的交流会上，代表主办方致辞的福井县纤维协会会长、广捻公司社长藤原宏一称，“希望成为使观众感到满意的展会”。并提出“目标是持续 5 年、10 年，同时希望海外的纱线厂家参展，来自海外的观众参观，成为北陆国际 YARN FAIR”。从活跃进行的商谈场面来看，观众们也都大有收获。



福井县纤维协会会长藤原致辞。

## 东丽：纺织销售额预计达 1 万亿日元

东丽公司的纺织事业预计将达到年销售额 1 万亿日元的大关。纱线原棉、织物、制品一条龙型事业及针对产业用途的材料销售等顺利增长，预计 2018 财年（截至 2019 年 3 月）纺织事业合并销售额将达到 1 万亿日元，纺织事业营业利润预计为史上最高的 810 亿日元。

2018 上半年财年（4 ~ 9 月），由于去年冬季严寒，商品库存一扫而空，该公司纺织部的缝制品及面料

销售因此扩大。海外的汽车相关用途销售也总体良好。上半年财年销售额为 5030 亿日元（同比增长 19%），营业利润 417 亿日元（同比增长 17.5%）。

10 月以后一条龙型产业及汽车相关用途、纺粘无纺布等将继续扩大。预计下半年财年（2018 年 10 月 ~ 2019 年 3 月）业绩为销售额 4969 亿日元，营业利润 392 亿日元，销售额和利润都比去年同期增长。

## 三越伊势丹控股：以电商赢得新顾客

三越伊势丹控股公司为了今后实现持续增长，力争成为“运用 IT、店铺、人才的新时代平台的百货店”，对事业模式进行革新。社长杉江俊彦称，“在通过电商获得新顾客的同时，公司无缝开展 O2O（online to offline）以实现成长”。

在加强电商方面，以伊势丹新宿总店为首，将店铺中所有商品都放在电商网站上，使其也能从地方城市店铺购买。“正推进与已经有公司自己电商网站的商家共享商品信息和库存信息”。明年 4 月公司将把 Park city 伊势丹 1、2 改装成集电商摄影、测量尺寸、制作原稿于一体的大规模“SASAGE 工作室”，“花费相当大的精力，但竭力完成”，显示了开展电商的决心。

明年 2 月，公司将把今年 10 月进行了第一期改装开业的三越日本桥总店开展的个人接待作为接待 APP 发布。加强包括从接待预约到横跨楼层的顾客信息共享、售后服务为止的个人接待，力图扩大销售。

在线上开展的新事业方面，从明年春季将正式开展个人造型业务和新化妆网站业务。两个业务都希望获得认为“百货店档次太高了”的年轻人及“想购买百货店的高档商品但由于没有时间而选择网购”的白领女性等新顾客。另外“分享业务也绝对不能忽视”，正加紧研究。

未来将利用通过这些数码化业务积累的信息，朝链接集团外企业与顾客的 B2B2C 方向发展。

## 工装秋冬季商品订单从 10 月开始活跃

各工装厂家秋冬季商品的销售在 9 月与去年同期相比情况较差，但 10 月以后情况恢复，获得旺盛的订单。

附带电动风扇的服装到 8 月为止订单都比去年多，但到了 9 月，整体的销售显得低迷，由于下雨天较多，因此去店铺购买的顾客减少了。

从 10 月开始气温终于开始降低，订单随之增加。“9 月销售不佳，但 10 月（和去年同期比）有了两位数百分比的增长”（BURTLE 公司大崎一社长），“9 月商品准备不齐，感觉很差，10 月作为秋季的开端感觉良好”，藤和公司社长藤原洋明说：“9 月订单低迷，10 月恢复了”，XEBEC 公司董事长后藤升说。

但即使是这样的 10 月，东京的平均气温比去年高 2.3 摄氏度，全国也较暖，一部分企业受到了影响。“9 月情况很好，但 10 月变差了，气温不降低，因此就没有追加订单”，TAKAYA 商事公司执行役員谷口太志说：“9、10 月的秋冬季商品销售都不好”，KURODARUMA 公司社长平谦介说：“10 月销售良好，但下半年增长乏力”，旭蝶纤维公司社长儿玉贤士说。

背心及罩衫等轻防寒服装的销售变得旺盛了，重防寒服装的销售将从现在开始。由于去年比往年更加寒冷，今年各公司都积极推出很多防水防寒的新商品，为了避免去年那样发生库存不足的情况，因此都准备了较多的库存。尽管也有人担心气温不会进一步降低，但面临冬季的正式到来，各公司都期待能获得旺盛的订单。

### ADVANCE 船长知道全世界的宝物。

支撑旭化成集团的价值链。跨越海洋，跨越领域，跨越极限。

纤维资材

树脂

化学品

衣料

车辆资材

建材

保健・AED

**AsahiKASEI**

**旭化成貿易株式会社**  
ASAHI KASEI ADVANCE CORPORATION

东京总公司 +81-3-5404-5030 大阪分公司 +81-6-7636-3911 北陆分公司 +81-776-22-0120  
网址 <https://www.asahi-kasei.co.jp/advance/cn>





山田 CEO (左一) 和外籍应届毕业生职员合影。

## Mercari 公开入职说明会 接受全世界 IT 人才

运营跳蚤市场 APP 的大型企业 Mercari 公司近日向媒体公开了该公司最大规模的人职说明会，其中包括 42 名外国国籍的应届毕业生职员。这次共录用了印度、中国、美国、新加坡等 9 个国家和地区的工程师等 IT 人才。包括非应届生在内，这次共录用 118 人入职。

以年轻人为中心的 IT 人才在世界上也处于不足状态，企业之间的人才争夺变得十分激烈。在说明会开始致辞的会长兼 CEO 山田进太郎称，“为了成为国际化的企业，集中了外国国籍的高能力人才。今后公司内的文件、材料都要以英文书写，建立便于外籍人才工作的办公环境。已经成立了操作部门，将由该部门进行支援”。

说明会在该公司的东京办公室（东京都港区）举行，并宣布将以不同文化的交流、加深对消除差异化的努力。

从应届生职员的组成来看，毕业于印度工科大学等院校的印度人才最多，为 32 人，其次是 6 名日本人、5 名中国人、2 名美国人。“为了显示作为技术公司的优势，今后也将对人才进行投资”，CEO 山田说。

## airCloset : 推出在目的地归还衣服的服务

从事时装租赁服务的 airCloset 公司（东京都港区）开始推出能从旅行目的地归还所借服装的活动。还介绍与目的地风景相配的搭配款式，使顾客能轻松享受旅行乐趣。

活动对象是 10 月 31 日之前新注册 airCloset 普通会员的顾客。第一次除了按通常租赁费用提供的三件日常服装外，还追加三件推荐的旅行服装。事先听取旅行目的地及个人喜好，由造型师挑选适合旅行目的地风景的色彩及使用便于活动的面料的服装。

在旅行目的地穿过的服装可装入专用的袋子从酒店或旅馆用快递归还。响应了消费者“由于旅游纪念品等行李增加，所以希望能方便归还服装”的呼声。根据利用情况，还研究可延长租赁期间。

该公司今年 4 月企划过能在飞机机内放松穿着的搭配及与旅行目的地搭配的服装组合，这次是第二次开展此类服务。新服务还在全日本空输（ANA）运营的旅行共享服务网站上进行介绍。

## 2018 年 1 ~ 9 月 日本从中国进口服装统计

	数量 (千件)	去年同期比	金额 (百万日元)	去年同期比
针织类				
外套大衣类	7117	113%	11627	114%
西装类	43	57%	190	69%
套装类	4049	151%	4323	183%
夹克衫类	2980	87%	6891	87%
裤类	115497	101%	62155	98%
裙类	32270	100%	27878	102%
毛线上衣类	223314	95%	184594	95%
衬衫类	332093	97%	161030	98%
运动服装类	9379	107%	7137	104%
其他外衣	70747	94%	24876	94%
外衣小计	797489	97%	490701	97%
衬裤类	223692	93%	36399	89%
睡衣类	24148	104%	18500	105%
T恤类	155359	96%	43241	94%
其他内衣	15172	104%	3890	102%
内衣小计	421371	95%	102030	94%
针织服装总计	1218860	96%	592731	97%
梭织类				
男式外套大衣类	22494	112%	48318	120%
男式西服套装类	2892	96%	25327	103%
男式套装类	1064	85%	823	83%
男式夹克衫类	4170	100%	13845	99%
男裤	62705	98%	65329	99%
其他男式外衣	20513	100%	29481	97%
男式外衣小计	113838	101%	183123	104%
女式外套大衣类	29563	119%	64062	124%
女式西服套装类	495	109%	1247	106%
女式套装类	1202	77%	1235	70%
女式夹克衫类	5854	89%	13349	93%
连衣裙类	31663	118%	41163	113%
女裙类	39576	117%	41088	118%
女裤类	99278	95%	93125	93%
女衬衫类	90133	100%	73420	97%
其他女式外衣	145412	98%	43717	93%
女式外衣小计	443176	101%	372406	103%
男式内衣类	36916	96%	36351	95%
男衬裤类	33058	90%	5635	92%
男睡衣类	5010	91%	4122	91%
其他男式内衣	873	94%	215	95%
男式内衣小计	75857	93%	46323	95%
女衬裙类	719	125%	267	110%
女睡衣类	7535	112%	7275	110%
女式内衣类	99	198%	97	226%
其他女式内衣	1183	78%	276	70%
女式内衣小计	9536	107%	7915	109%
梭织服装总计	642407	100%	609767	102%
针梭织总计	1861267	98%	1202498	100%

(数据来源: 由日本纤维输入组合根据日本国财务省贸易统计制成)

小松纤维股份有限公司 日本国大阪府大阪市北区梅田2-22 HERBIS ENT OFFICE TOWER 8F  
大阪营业所国际营业部 TEL:+81-6-6344-4163 / FAX:+81-6-6344-4160 https://www.komatsumatere.co.jp/

**TORAY 东丽**  
Innovation by Chemistry



本作品由奥司维®制作  
北京服装学院  
服装与服饰专业(运动服装设计方向)  
2018届本科毕业生  
李风华 设计

东丽株式会社  
东丽(中国)投资有限公司

上海市静安区南京西路1601号 越洋广场8楼  
电话:+86(21)32518558 传真:+86(21)32518668  
URL http://www.toray.cn

**ultrasuede® 奥司维®**  
Beautiful Possibilities



化学之力  
蕴育大千世界。



“怎样才能让更多的梦想得以实现？”  
“如何才能让世界变得更加丰富多彩？”  
这些缤纷满溢的畅想和心愿，  
推动三菱化学不断前行。  
为了打造人与社会、地球环境之间，  
更为和谐美好的关系，  
我们  
责无旁贷，任重道远。  
瞄准更高目标，  
追逐从未到达过的境界，  
三菱化学愿持化学之力，  
精心蕴育大千世界。