

テキスタイル製造卸 トップに聞く

生地、製品の両輪で

— 21年度（22年3月期）の状況は。

21年度は攻めの時期として全社的に営業攻勢をかけました。そもそもとターゲットが百貨店販路主力のアパレル以外だったこともあり、従来顧客の回復に加え、アウトドアやスポーツ、インフルエンサー系、EC主力のアパレルなどが業績を押し上げました。

22年3月期の売上高は29億円と創業以来過去最高で、増益を達成する見通しです。21年4月～22年1月の10ヶ月では昨年同期比30%増、コロナ禍前の19年度と比べても24%増になりました。特に売り上げの6割強を占める製品OEM（相手先

ブランドによる生産）が40%増と大きく伸びており、テキスタイルも16%増と順調に推移しています。

— 好調だった背景は。

部内や各事業間、拠点間、管理と営業といつた様々な場面での連携連帯をテーマに掲げてお

り、テキスタイルと製品のOE M、二つの事業部で一緒に営業に行くなどしたことが成果につながりました。たくさんの方々が黒字を確保、支店を構えるロンドンと上海が好調でした。口

の中で安全に製品にできる安心感が評価され、新規顧客獲得に貢献。既存顧客の受注も増えました。

海外輸出もコロナ禍前の2倍にまで伸び、全売上高の7%から15%にまで増えました。ベトナムはロックダウン（都市封鎖）があり、今期苦戦しました。ロード

が増したように感じますし、それが輸出の拡大にもつながったのではないか。この間

ではないでしょうか。この間

時間が選択制を導入したほか、テレワークも活用し、労働生産性が向上。海外拠点とはリモート会議などを積極的に開くこと

で以前よりコミュニケーション

が強化されました。顧客に納得してもらえたなど、顧客に納得してもらえたなどの作りをしていきます。

組織の強みは、社員の年代が幅広く、3年離職率はほぼゼロという人材定着率の高さが強みだと思います。

ロンドンやベトナムの拠点開設についても、そこで仕事をしたい

というボトムアップ型の意見から表現したものですし、「社員がやりたい仕事をしてもらう」というのが一番のポイントではないでしょうか。

もちろん上がって来た意見を

やみくもに実現するわけではありませんが、1回断るとそし

たボトムアップが無くなりかね

ないので、断るにしても理由を

説明して理解してもらうよう

ています。これからもボトム

アップの風土を大切にしていき

たいですね。

ボトムアップを大切に



川越政社長 川越浩治氏

事業間連携など奏功し增收

中国現地カジュアルアパレルから尾州など日本製テキスタイルの要望が強まっています。顧客層を持つアパレルなど継続的ないビジネス先との取り組みを

— 来期の方針は。

予算縮小し選択と集中

でこの数字を達成できたことに手応えを感じています。

来期は守りの時期として予算を縮小し、広がった商機の選択と集中に取り組む方針。幅広い顧客層を持つアパレルなど継続的ないビジネス先との取り組みを

レギュラーティング 付加価値型ビジネス強化

若手、中堅の人材育成

東南アジアで樹脂・化成品拡大

乗合

局

2022年(令和4年)3月10日

木曜日

する役割への期待もあり、これまで行っているクラシカルな出向口、リテーションを織維事業で本格化させる方針。社内及びグループ内の連携もさらに強化する。今年からクロスディビジョナルチーム(CDT)を専任1人、兼任3人でスタートし、衣料織維や樹脂化成品といった分野を超えたシンジケートを追求する。「トレーディングの顧客との接点を生かす。西条工場の差別化糸とベトナム縫製の強みを融合し、昇華ポータフオリオ改革を加速し、昇華織品やスマートウェアといった高付加価値品をさらに伸ばす。西洋紡の台頭も見据え、営業の足場固めをします。

・ベトナム両拠点が連携して顧客開拓を進める構え。さらに5～10年後にはベトナム地場企業の台頭も見据え、営業の足場固めをします。

東洋紡、米バイオベンチャーエンタープライズ(DMCバイオテクノロジーズ)に出資

・東洋紡は、米国のバイオベンチャーエンタープライズ(DMCバイオテクノロジーズ)に出資した。微生物発酵による化

学品生産技術の知見をバイオ製品に活用していく狙い。

同社は14年創業で、微生物の発酵による化成品の開発をしてい

る。一般バイオ化成品は製品

が生まれるところが主な

ところだ。

大学生向け
体験イ