

引き続き最高益

—23年度(24年3月期)

の状況は。売上高は34億円の見通しで、昨年に続き過去最高です。海外の展示会に参加し、欧州などで新規の取引先が拡大。中国、ベトナムも現地拠点で開拓を進めています。国内は既存の取引先が伸びました。円安でインポート生地が使いにくいアパレルメーカーが、国内の高級生地を目をつけています。例えば尾州で生産するリネン織物など、他にない風合いが評価され、レディスの高級ゾーンなどで採用されています。逆にOEM(相手先ブランドによる生産)は輸入などで、円安で環境は厳しい。ただ、海外拠点にスタッフがいるという安心感で、既存顧客からの受注が増えています。

テキスタイル製造卸トップに聞く

川越政社長

川越浩治氏



潜在能力を引き出し成長

弊社は人材定着率が高く、トータル対応にも慣れていまして、バスケットボール向けも伸びました。ワールドカップの影響かもしれない。登山のギアやウェア向けも好調です。今後伸びていくと見込んでいます。

根幹は人材重視

—今年度の取り組みは。新年度のテーマは「潜在力の喚起」。社員の中には営業の成績が伸びた人がいれば横ばいの人もいます。「なぜ伸びなかったか」を追求し、潜在

力を引き出していきます。少人数で効果を上げるために労働生産性を強化していく必要があるでしょう。コロナが落ち着き、海外拠点にいる社員も集め、社員旅行や忘年会などで交流を深めました。イベントをするこ

体感が生まれますからね。私の社内ブログも続けています。社員からのコメントもあり、コミュニケーションツールの一つになっています。4月にはベトナム人を含む5人の新人が入りました。子育て中のテレワークなど、多様な雇用形態を用意しています。根幹の「人材重視」を揺るがさないように、採用に力を入れます。

商流の循環を目指す

—海外展示会にも積極的に出ている。海外に向けては拠点を強化しています。今期はテキスタイル輸出が25%と大きく伸び、間接的なものも入れると、売り上げの2割ほどを占めています。特に欧州やベトナム向けで、機能性のある合繊素材などが伸びています。各拠点には現地スタッフを配置しており、中国、ベトナムでは東アジアを、ロンドンでは欧州全域と広い範囲を見えています。欧州や中国での生地展示会にも積極的に参加していきます。

今期売上高260億円へ

震災被害も輸出拡大に期待

ツ・アウトドアの展示会に出展、20軒ほどの商談案件もあり、手応えを得ている。8月には中国のインターテキスタイル上海にも初出展する。同展には日本品中心に出展する。欧米や韓国向けも含め、今後も輸出拡大へ向けた取り組みを強める。

1月1日の能登半島地震で被災したが、2日朝には

事で生産を再開したが、本格的な復旧へ向けた工事などはしばらく続く。震災被害は工事関係で3億円ほど、糸の損傷なども加える

ナチュラルを重視

瀧定名古屋25年 春夏婦人服地

シアーには光沢

ちなウール調案する。

麻調合織はさやストレッした。太さの異合わせ、深み出したサマーを訴求する。



昇華転写 販路開拓 ホームファアルテホームファ卸のアルテモは、昇華転写したテキスタイルストラン向展に出るなどを越えて開拓昇華転写プ