

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

2018.6.25 | 第23期 | 总第887期

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>

面料涨价趋势增强 P46
无纺布企业相继增产、增设 P47

由设计师山本宽斋(左五)策划的大型活动“日本元气 PROJECT”在东京六本木 HILLS 举行。

TOYOBO
Ideas & Chemistry

Catalyzing the Unimagined
超出想像的化学反应。

www.toyobo.co.jp/

这是鱼? 还是香蕉?
其真相就在这里!

原材料价格高企，物流费用上升

面料涨价趋势增强



在之前举行的 PTJ 展会上也听到各公司对价格的商谈。

以棉花等原材料费用及物流费用的上涨为背景，产地企业及面料商社等试图提高面料价格的趋势变强了。美国纽约市场上棉花价格时隔4年出现了每磅90美分的高价，此外羊毛、麻、生丝、原油等价格纷纷高涨，材料厂家等大型企业的涨价接连不断。过去也曾出现过多次这样反映了“原材料费用上涨”的涨价，这次再加上人手不足为背景物流费用上涨，因此令人感觉这次涨价并不是暂时现象。

人手不足使得运输驾驶员招募变难，另一方面由于网络市场的急剧扩大，货物增加了。这样的供需失衡产生了物流费用的高涨。和物流企业涨价相联动，啤酒行业及化学品行业已经相继提价。

纺织行业首先是大型材料厂家等宣布修改各商品的价格。令人关注的是中小规模的企业会如何修改价格，会获得什么成果。播州织产地的产地商社称“来自物流企业的提价要求强烈，令人头疼。而自助努力也达到了极限，只能把成本上涨的部分加到面料价格中去”。但问题是其他同行企业的动向。

众所周知，成衣店销售不佳已经越来越明显，日本国内面料销售行业正在逐渐缩小的蛋糕中争夺份额，在这样的情况下，要想提高面料价格“风险相当大”（多家面料商社及产地企业）。如果判断或时机错误的话，公司经营马上就会变得岌岌可危。中小规模的纺织企业的烦恼和拥有丰富资金或其他公司无

法模仿的“杀手锏商品”的大型企业完全不同。

还有交易形态的问题。面料销售大致可以分为现货销售和接单生产，而必须修改价格的是现货销售。接单销售由于每次都和对方商谈确定数量和价格，所以还有交涉的余地。而现货销售的价格已经确定，要想提高价格就会引起购买方的反对，而且“对顾客多次重复购买的商品很难提价”，即使强行提价，要等其效果显现出来也会有时间差。

某面料商社透露道“对现货销售的商品修改了价格，然后销量就减少了”。虽然修改价格和销量下滑之间并不一定有100%的因果关系，但很容易想象会有一些用户“从其他没有提价的面料企业购买相似的面料”。受到原材料费用和物流费用上涨的影响，位于纺织产业中游的面料生产销售企业的烦恼还将持续一段时间。

棉花国际价格 达到时隔四年的最高价

棉花的国际价格在持续上涨。5月29日纽约市场的期货价格比上一天上涨4美分，引起交易限制。达到了每磅(454克)价格93.21美分的高价。这是自2014年6月18日以来时隔3年11个月再次超过90美分。

这次涨价的背景原因是5月中旬中国政府推出了增加从美国进口农产品的方针。农作物中包括了棉花，预计今后中

国的进口将会增加，因此投机者从三连休后在纽约市场开始大量买进，成为涨价要因之一。多家棉花商社都这样认为。

美国和中国部分棉花产地的气候不良也是涨价要因。尤其是中国新疆维吾尔自治区的低气温使得棉花成长迟缓，强风等天气原因使得收获量减少，因此纽约市场的棉花价格也随之上涨。

商社相关人士称“2018/2019棉花年度的消费以新兴国家为中心切实增长，另一方面，生产、库存都预计会减少，找不到降价的动力”，“是每磅价格有可能超过1美元的状态”。

澳洲羊毛市场 也达到时隔八年的最高价

澳洲羊毛市场价格每公斤突破了20澳元。5月第5周作为指标的东部市场价格(EMI)比结束前上涨了44澳分，达到20澳元27澳分。按美元计算为上涨了32美分的15美元33美分，是自2011年6月30日以来时隔7年11个月再次超过15美元。

出售量为3万439俵(1俵=60公斤)，2万9729俵被购买。不符买家喊价而未被购买的比例仅为2.3%的极低水准，反映出销售的旺盛。最大的消费国中国的需求依然十分活跃。精通羊毛市场的相关人士称“随着中国中收入人群的增加，需求在今后还会增长”，“占人口1成的高收入人群也青睐天然纤维，因此看不到今后降价的要因”。

受中国加强环保规制推动

无纺布企业相继增产、增设

无纺布相关需求以亚洲地区为中心不断扩大。尤其是卫生材料及汽车相关用途，以旺盛的需求为背景拉动了无纺布的生产。过滤材料用途等也受到中国等新兴国家加强环保规制的推动，需求出现增长。因此在日本国内外各公司无纺布相关事业相继增产、增设。

无纺布相关的设备投资中尤其有冲击力的是用于卫生材料的聚丙烯纺粘无纺布(PPSB)。以亚洲市场纸尿裤需求增长为背景，日本厂家东丽公司、旭化成公司、三井化学公司都多次增设，这一趋势持续到现在。

例如东丽公司2017年11月在中国广东省佛山市成立了东丽高新聚合(佛山)有限公司(计划2019年投产)，此后2018年2月决定在印度的Andhra Pradesh邦建设新的生产网点，并已经获得了用地(计划2020年投产)。在纸尿裤相关领域，用于气流无纺布的复合纤维生产也持续扩大。Daiwabo Polytec公司加强播磨工厂的生产能力，今年4月完成了设备的安装。

以无纺布为基材的人工皮革也相继增设。旭化成公司决定在Lamous工厂(宫崎县延冈市)增加人工皮革“Lamous”的生产设备(计划2019上半年投产)。东丽公司决定加强滋贺工厂(滋贺县大津市)和岐阜工厂(岐阜县神户町)的“Ultrasuede”的生产能力(计划2019年9月投产)。这是由于汽车内饰材料用途的需求增长，加上家电产品及机油过滤材料等新需求也在扩大。

汽车相关方面以海外为中心，用于内饰的绒地毯需求旺盛。为此基布的涤纶纺粘无纺布的大型企业德国Freudenberg集团决定在中国台湾增加设备。拼块地毯的需求旺盛也是决定增设的原因之一。

中国等地加强环保规制也推动了无纺布需求。使用无纺布的袋式过滤器就是其中之一。AMBIC公司中国子公司江阴安碧克特种纺织品有限公司正在建设新工厂，争取在2022年投入生产。江阴安碧克特种纺织品有限公司生产使用聚四氟乙烯(PTFE)纤维的复合无

纺织，并由合作工厂缝制袋式过滤器。中国子公司的安碧克(上海)贸易有限公司则计划向垃圾焚烧厂的集尘过滤器用途开展销售。

仓敷纤维公司集团的仓敷纤维加工公司的中国加工网点佛山仓敷纤维加工有限公司在2017年投入生产。以空气清洁剂过滤材料为中心开拓市场，还开拓其他用途。并计划加强日本国内静冈工厂(静冈县挂川市)的加工设备。除了汽车用过滤材料及绝缘材料、车顶材料等用途外，还扩大向吸音材料等新用途的销售。

纺织行业中持续成长的无纺布领域，发展势头将越来越迅猛。



MAZDA“ATENZA”的内饰材料使用了东丽公司的“ultrasuede nu”。

“ANEX 2018”时隔12年在日本举行

亚洲国际无纺布产业综合展览会暨研讨会“ANEX 2018”于6月6日~8日在东京BIG SIGHT(东京都江东区)举行。主办方亚洲无纺布协会的黄青山会长在第一天的致辞中称“世界无纺布产业发展的中心是亚洲，而其中日本的技术开发能力处于领先地位，每公斤单价也是最高，反映出高度的技术开发力。ANEX是时隔12年在日本举行，观众们能获得各种收获”。

本次展会有747家企业(日本44%、海外企业56%)参展，是世界规模的无纺布展。和2006年相比是其3倍的规模。日本参展企业为了响应对其高度的商品开发力的期待，发布了新商品。

金井重要工业公司(大阪市北区)展出以聚酰亚胺为原料的耐热性针刺无纺布(NP)、碳纤维无纺布的成型基材。还新推出使用缝合线等所用原料制成的隔离物，在用放射线治疗癌症时遮挡患部以外部位使

之不受放射线照射。

仓敷纤维加工公司(大阪市中央区)在主力的过滤材料用途中，推出针对各种用途的抗菌或除臭等各种功能加工。同时介绍2017年7月投产的中国加工子公司佛山仓敷纤维加工有限公司进行的各种加工。



“ANEX 2018”开幕式。

灿日泉 (上海) 贸易有限公司
一卷起订,按客户要求将货送到指定地点。

SUNWELL

SUNWELL CO.,LTD.

上海展厅 SHANGHAI SHOWROOM
上海市長寧區延安西路2299号上海世贸商城5F C88
5F-C88 SHANGHAI MART Yan An Sai Rd. 2299, Changning Qu, SHANGHAI, CHINA 200336
TEL: 021-62363618 / FAX: 021-62363628

北京办事处 BEIJING OFFICE
北京市朝阳区东三环中路39号建外SOHO西区11号楼2102室
Room 2102 Building No.11, Jiemai SOHO No.39 Middle Road of East Third Ring Road, Chaoyang District, Beijing 100022
TEL: 010-59002751 / FAX: 010-59002755

深圳分公司 SHENZHEN BRANCH
深圳市福田区沙头街道深南大道6007号 安徽大厦2806-2807
Room 2806-2807 Anhui Building, futian Area, Shenzhen
TEL: 0755-8273-2060 / FAX: 0755-8278-7674

kuraray

即使在气候干燥的冬季
不会发 **劈啪** 劈啪 静电,

人体接触感非常适宜

已经得到了证实
通过脱衣实验
根据可乘纤维的评价方法已经得到了证实。

使用“Clacarbo”可以大大减轻衣服所带静电给人的不快感，并能减少灰尘的粘附。

- “Clacarbo”由含有能抑制静电发生的炭素的纤维所织成。
- “Clacarbo”抗拉强度高、耐热性能好。
- “Clacarbo”的优秀功能来自于其基本要素的纤维，经久耐用、功能持久。
- “Clacarbo”少量使用于面料便可达到发挥其功能之效果。

静电气带电抑制素材
Clacarbo

可乘纤维(上海)有限公司 上海市虹口区四川路2206号 电话:021-6407-8182 传真:021-6407-8051
●可乘纤维开设了内容丰富的网站: http://www.kuraray.co.jp/
●有关可乘纤维产品的详细介绍,可访问“e-next”网站: http://www.e-next-kuraray.com/

利用人工智能实现极致高效率 纺织继续扩大一条龙型业务

访东丽社长日觉昭广

东丽公司正在实施中期经营课题“PROJECT AP-G 2019”，扩大国际化事业等，2018 财年也将切实推进商业发展。但和商业环境相对良好的 2017 年相比，由于原料价格及物流费用高涨等，预计商业环境将会变得严峻。东丽社长日觉昭广称，“并不期待能摆脱通货紧缩趋势，因此必须以自身努力降低成本”，推进利用人工智能以提高效率等。纺织方面推进涤棉混纺业的重整，建立更为强力的体系。



日觉昭广

1971 年毕业于东京大学工学部，1973 年完成东京大学大学院工学系研究科产业机械工学硕士课程，进入东丽公司。2004 年任常务工程部门长，2006 年任专务水处理事业本部长兼工程部门长，2009 年任代表取締役副社长水处理·环境事业本部整体负责人兼经营企画室长，2010 年任代表取締役社长。

问：现在越来越多的人谈到第四次产业革命，那么实际上有怎样的进展呢？

日觉：第四次产业革命也就是 Industry 4.0，是德国为提高制造业的生产效率而提倡推进数码化及电脑化的运动，但并没有听到“顺利获得成功”的案例。光是把现有的部分连接起来并不能提高效率，如果材料或部件没有具有新的附加值或者革新的产品出现，我认为并不会会有巨大的变化。

把目光投向日本企业，可以说在所有的领域效率化都获得很大进展，但横跨企业的数码化、电脑化由于企业各自的经验不同，现在还很难。从这一点来说的话，第四次产业革命的效果很小，还没有出现明显的成果。

问：东丽集团的商业情况如何？

日觉：我们的 IT 化可以说是“Industry 4.2”的阶段，领先了不少。例如功能内衣“HEATTECH”需要正确生产 1 亿件以上。在日本工厂生产原纱，在中国制成面料，在越南或孟加拉缝制等，为了能及时控制这样的操作，需要有高度的 IT 化体系。

在工厂的生产管理上也配置了传感器以实现生产的稳定。海外各公司也能在当天就在智能手机上掌握生产量及销售额、利润等。在上个中期经营计划“PROJECT AP-G 2016”中，把马来西亚的 PENFABRIC 公司、中国的东丽酒伊织染（南通）公司等 IT 化成果在整个公司应用，这是从几年前就开始做的。

今后想推动的是人工智能，在运用方面最关注的是终端用户信息的反馈、分析。对于我们来说是 Materials Informatics，通过收集各种各样的数据，提高开发的速度。虽然并不会由此诞生革新的开发产品，但效率应该会得到提高。

问：人工智能的运用在纺织领域和塑料等领域都是同样进展的吗？

日觉：由于纺织和塑料的工艺不同，所以不能一概而论。纺织事业比较容易采用人工智能，在提高效率的意义上预计这个中期经营课题中将会有很大进展。如果能有效利用人工智能的话，有可能实现极致的高效率，

不仅是本公司，很多企业都在加强这方面的努力。

除了纺织外，美国的薄膜工厂也在推进人工智能的运用。另一方面，碳纤维一旦受到飞机等用途的认证指定，就不能轻易改变生产工序。由于顾客及规格都非常集中，所以可以说很难运用人工智能。

问：2017 财年是中期经营课题“PROJECT AP-G 2019”的首年，请问情况如何？

日觉：2017 财年虽然下半年财年汇率的影响变得明显，但事业环境本身基本还不错。尽管有原料价格高涨的不利因素，这也通过供应商的独占化，容易宣称是 Force Majeure（不可抗力），中国的环保規制等也支撑了事业。另一方面，末端产品的价格没有上调，中间厂商必须自助努力吸收成本上升部分。

即使如此，我们也推进 Green Innovation 事业等，该做的事情在切实完成，关于降低成本，到第三季度为止获得了确切的成果。

问：2018 财年的商业环境如何？

日觉：还有中美贸易摩擦等隐患因素，但韩国的纺粘无纺布、墨西哥的安全气囊事业建成等，销售额会稳定扩大。另一方面利润有可能变得严峻。不能期待摆脱通货紧缩的局面，日本国内末端产品的价格上涨很困难。考虑到这些情况，如何以效率化降低成本成为了关键。

纺织事业将重新调整涤棉混纺业。其中之一是转让东丽即发（青岛）染织公司的经营。中国的企业也在进入东盟地区，中国国内的成本在上升，东丽集团要把涤棉混纺业的经营资源集中到具有竞争力的国家和地区，加快纱线、原棉、面料、缝制品的一条龙事业发展。考虑到 PENFABRIC 公司的成功事例，涤棉混纺业的总部将会放在马来西亚吧。

还有一个新闻是决定获取荷兰碳纤维复合材料厂家 TCAC 公司的所有股份。该公司是在欧美拥有主要生产网点的预浸料厂家，也是使用热可塑性树脂的基材的国际领先企业。通过发挥两家公司的相乘效果，能以更广范围的商品结构开展推介提案。

加强物联网等应用 中期经营计划为未来奠定基础

访旭化成社长小堀秀毅

2017 财年是旭化成公司中期经营计划“Cs·FOR·TOMORROW 2018 (CT2018)”的第二年，销售额首次超过 2 万亿日元，并提前实现了最终财年的营业利润目标。但关于现行中期经营计划，旭化成社长小堀秀毅强调道，在实现数值目标的同时，为实现 2025 年该公司成为“高收益附加值型事业集合体”的愿景而奠定基础。加强对今后成长有很大影响的物联网等的应用。



小堀秀毅

1978 年毕业于神户大学经营学部，进入旭化成工业公司（现旭化成公司）。2010 年任旭化成微电子有限公司代表取締役社长兼社长执行役員。2012 年任旭化成公司取締役兼常务执行役員，2014 年任旭化成公司代表取締役兼专务执行役員，2016 年 4 月 1 日任旭化成公司代表取締役社长兼社长执行役員。

问：第四次产业革命正在逐渐进展，请问对此有什么实际感受？

小堀：能否切实把握应用物联网、人工智能、大数据、机器人技术等潮流，将极大影响今后 10 年的成长，本公司也在加强这些措施。

不是以往产业的延长，越过障壁，还有新的成长领域。过去在汽车领域，汽车产业享受了绝大多数价值，而现在 IT 产业也将分享其价值。

尽管本公司将坚持厂家这一市场定位，但如果不应用物联网及人工智能，开展有效组合了服务及解决方案的事业，就会无法追上世界中的潮流。光是供应材料的话无法看到市场的动向，必须到能亲自感受市场动向的地方。

问：请介绍一下具体的情况。

小堀：在德国开始以离子交换膜技术为基础的氢生产系统的实际验证，不仅是膜，还要提供生产系统整体，并从事运营。另外，为了以不同形式开展通过成套设备的修缮而积累的马达故障诊断算法，和商船三井公司开始实施预知检测船舶异常的实验项目。我们还在从事这样的服务性的事业。

关于纺织，我们提供的纤维、面料的品质会被成衣厂商如何维持等，要在供应链中进行考虑。在公司内利用数码技术以提高生产的效率。例如纺粘无纺布的分散性，过去以目测检查，而现在则获取图像数据，量化后进行预测，提高了收率，从而使生产效率得到提高。

另外，去年成立了物联网推进部，以生产技术本部为中心，与生产相关、研究开发相关、事业相关部署合作，全公司团结一起开展有效利用数码数据的努力。以研究开发部门和知识财产部门为中心，在触媒及制药的开发中，向人工智能输入过去的的数据，以提高开发速度。知识财产也将论文及专利数据化后进行加工、编辑，制作技术的鸟瞰图，加强知识财产战略和核心事业。

问：请回顾一下 2017 财年的情况。

小堀：汇率和原燃料价格的稳定、世界经济出现缓慢增长趋势，是近年来少见的良好环境。在这样的情况中，凭借竞争优势成为核心的事业，例如汽车领域的产品、纺织的生活·卫生材料相关产品等的数量扩大了。

加上工厂的成本削减、石油化学的常规品的行情坚挺上升，预计销售额将首次超过 2 万亿日元。各利润项目也实现历史最高，以 2018 财年为目标的营业利润数值在 2017 财年提前实现了。

纺织在海外和产业资材事业情况良好，海外方面，“宾霸”对印度纱丽用途销售非常好。在中国，铜氨丝长纤维无纺布“Bemliese”、用于安全气囊的“LEONA”销售良好。

问：2018 财年的情况和经营课题是什么？

小堀：美国的关税保护政策、朝鲜半岛局势、汇率的日元升值趋势、美国长期利率上调等，前景比去年更不明朗。

本公司力图加强尼龙 66“LEONA”、人工皮革“Lamous”等的生产能力，但效果要等到 2019 上半财年才显现出来。为此，2018 年不期待销售数量有大的增长，加上考虑到汇率及原燃料价格的上涨、2017 年还有石化的特殊因素等，我认为和 2017 年相比情况会显得严峻。

关于纺织，把通过结构改善以加强的事业集中到四个。今后的课题是使用纺织的技术，创造出新的事业。

问：2018 财年是中期经营计划的最终年度，将考验获得怎样的成果。

小堀：首先是不管汇率的变动，要切实达成数值目标。但不仅是要达成数值目标，本公司集团要在 2025 年实现成为“高收益的附加值型事业集合体”的愿景，为此巩固基础也是这三年的重要主题。基础之一是贯彻企业治理，二是为事业活动高度化而建立基础，第三是经营战略和人财战略的一体化与联动。

贯彻企业治理方面，重新制订集团的行动基准，并渗透到全世界的职员中。事业活动高度化则成立了物联网推进部和革新战略部，力图实现公司内部和外部的合作。

经营战略和人财战略的一体化与联动将重新调整高度专业职位制度，推进新体制的建立，未来将以强力的管理把多彩的高度专业职位集中起来实现公司的战略与目标。这样的努力在这一年里获得切实进展，将持续到下一个中期经营计划。

以 IT 业务支撑两个支柱 朝着长期目标推进变革

访帝人社长铃木纯

帝人公司于 6 月迎来了创业 100 周年，该公司描绘了以 IT 事业支撑医药医疗业务和材料业务两个支柱以实现持续成长的蓝图。帝人社长铃木纯称，现在正在推进的中期经营计划 2017–2019 “ALWAYS EVOLVING”，将朝着实现长期蓝图的目标，成为“改变产品结构和思考方式的三年”。由于首年度的设备投资和 M&A 并没有获得预期的业绩，因此 2018 财年是实现目标的重要关头。



铃木纯

1981 年毕业于东京大学理学部，1983 年完成东京大学大学院理学系研究科动物学专攻硕士课程，进入帝人公司。2011 年任帝人集团驻欧洲总代表兼 Teijin Holdings Netherlands B.V. 社长。2012 年任帝人集团执行役員，2013 年 4 月任帝人集团常務执行役員，同年 6 月任取締役常務执行役員，2014 年任代表取締役社长兼执行董事 CEO。

问：第四次产业革命正在逐渐推进，请问有什么实际感受？

铃木：普遍正在产生巨大的变革。人工智能受到很大关注，如果想使用人工智能的话谁都可以使用，但要想有效利用的话就必须收集高质量的数据。现在正成为拥有数据的人掌握世界的时代，由此为获得数据而产生竞争。

为了对抗数据集中到美国和中国的大型电商企业，欧盟从 5 月开始实施一般数据保护规则“GDPR”，对于把个人信息转移到欧盟境外的手续作出了规定，本公司对此也采取了相应的措施。但光是拥有数据也是无法形成事业的，必须和实体事业结合起来。

本公司一直以来就认为医药医疗业务和材料业务是两个支柱，而撑着两个支柱的则是 IT 业务。认为所有的业务如果没有 IT 就无法顺利开展，事实也是如此。

问：请介绍一下具体情况。

铃木：关于经营管理，引进了 RPA（由机器人进行的工作自动化）。帝人富瑞特公司率先引进，在会计、财务领域有很大进展。通过引进 RPA，已证明可以减少日常业务的失误，提高效率，因此还准备扩大应用范围。

在材料业务领域，在新工厂中利用 IT，获得了比以往更多的数据，利用这些数据提高了成产率。

医药医疗领域的家庭医疗业务和 IT 有很深的联系，例如自动传送数据等。由于是个人数据，所以采用阻塞模式把它传送到本公司的数据中心，加工后再传送给医生。在地区整体护理事业中，还构建了包括患者脉搏及血压等生物测量信息在内，由相关人员共享的系统，该系统已经在运行中了。

关于纺织产业，要把这些 IT 的应用扩大到供应链中，这是很大的课题。

问：2017 财年是现行中期经营计划的首年，请问如何评价？

铃木：刚刚及格。把 2017 ~ 2019 财年定位于朝着实现“支撑未来社会的企业”这一长期愿景，改变企业、改变产品结构和思考方式的三年。

作为第一年，成功的是对 2016 财年收购的美国汽车

复合材料成型厂家 Continental Structural Plastics(CSP) 公司进行了精密的审查，没有什么不良的地方，统合也顺利进展。从 2014 年开始实施的结构改革在 2017 财年基本完成了。

不好的因素是设备投资和 M&A 原本预计三年内投入 3 千亿日元，但 2017 财年的大型投资仅止于碳纤维事业的美国新工厂建设和三岛事业所的扩建。芳纶纤维也在投资计划内，但决定实施的只有一部分。

原计划的 M&A，虽然有数家企业候选，但 1 件都未能实施。因此给 2017 财年给出了刚刚及格的评价。

问：CSP 公司是幸运的谈判吗？

铃木：在进行大型的投资时，需要考虑好的剧本、不好的剧本、中间的剧本这三种走向。关于 CSP 公司，没有发现不好的剧本，而更大的可能是向好的方向发展。

该公司在切实开展事业，和顾客的关系也十分良好，业务具有 5 ~ 10 年的前瞻性。在美国也只有一部分汽车厂家使用复合材料，因此按现在的做法应该还有很大的发展空间。

问题是该公司事业还停留在美国国内。通过收购，CSP 公司希望可以开拓在海外发展的道路，我认为的确如此。

问：2017 财年的业绩情况如何？

铃木：材料业务领域行业整体的情况都不错，所以虽然不是拥有大量期货的公司，但可以说业绩很好。医药医疗业务情况良好，预算中没有计划的认知障碍药的候补物质畅销，作为临时收入获得了约 30 亿日元。高尿酸血症、痛风治疗剂“Febuxostat”也获得了超出预期的增长。

问：对东京奥运会后也就是所谓的后 2020 时代，有什么看法？

铃木：日本必须成为过了奥运会以后也能成长、成熟的国家。在高龄人口增加、劳动者减少的现实情况中，需要考虑如何才能提高生产力的同时实现更高品质的生活。例如需要把可以委托给机械的工作委托给机械。如果能实现这样的国家治理，我认为日本可以成为模范国家。

企业带领十分重要 开始实施“KAERU 项目”

访东洋纺社长榎原诚慈

东洋纺公司社长榎原诚慈指出，“为了应用和实用化全新的技术，重要的是不带有先入为主的观念进行思考”。为了运用人工智能及物联网等新的技术潮流，在公司内以技术人员出身的干部为中心组织了研究会。“不是从上往下传递，而是企业带领讨论的姿态十分重要”。另一方面，不仅是技术，公司风气也努力进行改革，开始实施“KAERU 项目”。“东洋纺公司的工作人员有很多优秀的地方。要建立能发挥这些优点的企业风格”。



榎原诚慈

1980 年毕业于东京大学法学部，进入九州电力公司，1988 年进入东洋纺绩公司（现东洋纺公司），2006 年任财务经理部长，2009 年任财务部长，2010 年任执行役員，同年任经营企划室长，2011 年 6 月任取締役兼执行役員，从 2012 年起兼任 GLOBAL 推进本部长，2014 年 4 月任社长。

问：人工智能及物联网等新的技术潮流正在兴起，被认为会给纤维等制造业整体带来巨大的变化。

榎原：我认为在各个领域会发生很大的变化。要从生产和销售两方面捕捉这一变化，实际上有各种各样的益处。一是提高生产及销售的基础。利用人工智能及物联网能提高各个业务的精度。例如本公司有薄膜事业，薄膜要控制分子的配向性及保持厚度的均匀性是很困难的，为了确保品质，不少部分要依赖于专业技术人员、操作人员的“职人技术”。纺织方面为了提高生产、库存管理也需要高精度的预测。过去这些很多是靠专业职员经验和直觉，现在则有可能由人工智能负责进行。

另外本公司的生物、医疗事业经营临床检查仪器，在这领域中人工智能也很有效。例如让人工智能对图像识别的数据进行判断。当然，最终判断由医生进行，但前阶段的显示由人工智能进行的话，能提高检查的精度。

为了探讨各种各样的可能性，在公司内成立了以技术出身的干部为中心的研究会。对于这些问题要抛弃先入为主的看法进行思考。这才是“如果有能实现任何愿望的神，那么应该许什么愿呢”，从这样的角度出发进行思考。对于思考中诞生的想法，作为企业有必要进行先行投资。这时需要的不是从上往下的判断，而是需要“企业带领”的姿态。

问：不仅是企业内，对于超越企业范围的信息共享、统合有什么看法？

榎原：通过连接供应链整体的信息，提高生产、销售的效率，这在技术上是可行的。但作为各个企业的判断，就有可以信息可以公开到什么程度的问题。例如通过信息的共享及统合，提高了效率，那么利润应该如何是在供应链中分配呢？但是在品质管理等方面，统合管理供应链整体有很大的益处。实际上在薄膜事业等领域中，顾客能访问厂家部分数据，而这样的结构正在逐渐扩大。

问：请问 2017 财年情况如何？

榎原：2017 财年是受到原料价格波动很大影响的一年。本公司的薄膜生产规模相当大，但由于原料价格的上升，使得收益降低。另外，用于液晶的超双折射薄膜“COSMOSHINE SRF”及泰国的安全气囊布生产等新建部分也很辛苦，损耗较多。服装纤维有上半财年把部分库存进行减损处理的影响。腈纶纤维“EXLAN”也由于中国的反倾销征税措施等陷入苦战。但纺织事业已经大幅度瘦身，向能发挥优势的领域进行特化。例如职业装等能发挥东洋纺公司特点的用途领域。

也有令人高兴的话题。一是美国关于 PBO 纤维“ZYLON”的诉讼，本公司以否认原告的所有主张、不承认法律责任的形式获得了和解。另外，1 月信用评级机构对本公司的信用评级上升到了 A。本公司一直被认为财务基础薄弱，而这一评级消除了对此的不安。

问：2018 财年的课题和方针是什么？

榎原：最重要的是“COSMOSHINE SRF”、安全气囊布、印度尼西亚的薄膜事业、敦贺事业所生产的高耐热薄膜“XENOMAX”等新的商品和事业能切实起步发展。2017 财年是上个中期经营计划的最终年度，目标是营业利润 300 亿日元，并为未来营业利润 500 亿日元指出方向，但最终并未达成目标。因此重新以营业利润 500 亿日元为目标，在技术方面进行先行投资。

另外，结构改革持续了很长时间，公司内形成了习惯于忍耐的风潮。因此推进所有役員、所有职工参加的“KAERU PROJECT”，进行企业风气的改革。公司内的结构及工作方式是否适应时代的变化，由所有役員和职工进行讨论和改变，目标是建立新的企业风气。已经实施了说明会及问卷调查、企业风气诊断调查等。东洋纺公司的职工有非常多的优点，要建立能发挥这些优点且更进一步的企业风气，使东洋纺公司成为更强大的企业。

对数码的理解不可或缺 着手应对技术革新

访可乐丽社长伊藤正明

可乐丽公司的上一个中期经营计划以 2017 财年为最终年度，其间收购了世界最大的活性炭企业、签订异戊二烯事业合资合同等，遵循经营战略实施了各种措施。在现行中期经营计划“PROUD2020”中，以这些措施为基础，力图构建稳定的产品事业结构。另一方面，在新的生产制造不断进展的情况下，可乐丽社长伊藤正明认为，“化学行业如果不理解数码的话就无法发展”，因此新成立了数码战略统括部。朝着 2026 年创业 100 周年迈进，还开始实施成立新研究所的项目。



伊藤正明

1980 年毕业于大阪大学基础工学部，进入可乐丽公司。2002 年担任南通可乐托蕾服装公司总经理，2004 年担任可乐丽贸易公司经营企划部长，2007 年担任可乐丽冈山事业所维尼纶·K-11 生产·技术开发部长，2012 年担任执行役員，2013 年担任常务执行役員，2014 年担任取締役，2015 年担任代表取締役社长。

问：第四次产业革命正在逐渐进展，请问对此有什么实际感受？

伊藤：看到现在正在兴起的各种动向，我感到有些焦急，但必须一步一步切实发展。

本公司在技术本部中新成立了数码战略统括部，开始研究我们能做什么。根据技术的使用方法，能判明故障的产生原因，这已经得到了实际验证。例如仓敷事业所的锅炉发生故障的时候，通过原因的分析，发现是流动地板的沙流出现了偏差。

由于搭载了很多传感器，所以数据非常丰富。但人类无法有效使用这些信息。通过使用新的技术，能以较低的成本处理这些极为庞大的信息量。由于过去价格较高无法购买的传感器也变得便宜了，因此能收集比以往更加多样的数据。

而困难的地方并不是电脑能自动分析所有的这些数据。把哪些数据如何组合，例如是使用逐次数据呢还是每隔 5 秒平均抽取集中的数据呢，这就需要人类的经验。因此化学行业中如果没有很多精通数码技术的人就无法向前发展。

在营销活动中，过去各个人都有手工制作的信息，而现在则是团队共享。这样的潮流不会停止。幸好本公司也有很多积极挑战新技术及努力的职员，从能够做到的地方开始起步，本公司对这些努力也不惜投入资金。

问：2017 财年情况如何？

伊藤：我认为应该做的事情都做了。碳纤维材料事业方面完成了对世界最大的活性炭厂商美国 Calgon Carbon 公司的收购。异戊二烯事业关于泰国的丁二烯诱导品的制造签订了合资协议。还决定增设仓敷事业所的光学用聚乙烯醇薄膜生产设备。

另外，虽然在中期经营计划中没有提出，但要考虑集团企业如何发展，解散了 KURARAY LIVING 公司。KURARAY CHEMICAL 公司也为要想扩大事业应该由可乐丽公司本体进行经营，因此将该公司吸收合并，由此也带来了 Calgon Carbon 公司的收购。

问：新中期经营计划已经开始实施，对市场环境有什么看法？

伊藤：预计基本将保持缓慢的成长。但考虑到美国的情况，不能说这三年里不会发生暂时性信用收缩的情况，因此手头上需要有雄厚的资金。为此，在收购 Calgon Carbon 公司时借入了不足的部分，对泰国的投资也准备以同样形式进行。

问：新中期经营计划的重点是什么？

伊藤：水溶性聚乙烯醇薄膜及“EVAL”还有继续增长的能力，将努力扩大事业。PVB 在韩国的增设工程结束，准备在 5 月举行竣工仪式。

作为下一个支柱，将是异戊二烯和碳材料。关于异戊二烯进行最终的投资判断，实施设备投资，预计在 2021 年以后完成，需要花费一些时间。设备投资的资金是逐步投入，在下一个中期经营计划中需要完工的资金，在投产初期 1 ~ 2 年资金方面压力会很大。

Calgon Carbon 公司在第 1 ~ 2 年也会产生临时性费用。因此这个和下一个中期经营计划是在资金方面必须忍耐的时期，要有必须克服这些困难的认知。

问：纺织业将朝着什么方向发展？

伊藤：不要盲目增加销售额，而是要认真考虑事业内容，切实提高利润。维尼纶已经发现了新的用途，熔喷无纺布也是满负荷生产。生产现场有新建成套设备、或者进行设备投资的意向，但必须仔细考虑事业的内容。

问：朝着 2026 年创立 100 周年迈进，有什么打算？

伊藤：关于研究开发设施有正在考虑的事情，在创业地仓敷市酒津有土地空着，另一方面在稍微离开一点的山上有仓敷研究中心，今年是该中心成立 50 周年，包括设备更新在内，需要考虑重新建设。但由于地处法定风景区，还有防护林等，不能重建，因此决定在酒津建造新的研究所。

但仓敷研究中心的建筑本身是仓敷市的地标建筑，因此将保留下来，作为研修设施使用。从今年开始实施项目，希望能在 100 周年时完成。

剑指未来，加强开发 领先其他公司引进新技术

访尤尼吉可社长注连浩行

尤尼吉可集团 2017 财报的销售额为 1283 亿日元，比上一年增长 1.7%，纯利润为 80 亿日元，增长 9.4%，销售额和利润都获得增长。结构改革到上一财年为止结束，重心向成长战略转移，在这样的情况下，中期经营计划的首年度利润就超出了当初计划。2018 财年由于原燃料价格上升等事业环境变得严峻，通过调整价格及削减成本以吸收成本上升部分，同时朝着下一财年以后积极进行开发。



注连浩行

1975 年毕业于关西学院大学，进入尤尼吉可公司，2003 年担任经营企划本部长，同年担任执行役員，2005 年担任常务执行役員，2006 年担任上席执行役員，2008 年担任取締役上席执行役員，2012 年担任取締役常务执行役員，2014 年 6 月起担任社长执行役員。

问：人工智能及物联网等新的技术潮流正在兴起，给纺织等制造业整体带来很大变化，对此有什么看法？

注连：随着新技术的诞生，世界上变化的速度越来越快。本公司及纺织行业也必须加以应对以跟上变化。关键有两个，一是如何沿着潮流扩大事业，另一个是把新技术作为手段如何加以应用。在事业方面，由于人工智能及物联网等受到关注，所以出现了传感器相关等新的需求。相关公司有生产传感器结构部件及开展光学部件的精密射出成形加工的 COSOF 公司，封止成形事业出现扩大趋势。设备满负荷运转，因此还需要考虑下一步投资。此外薄膜相关及树脂相关、玻璃纤维的 IC Cloth 等有很大的商机。

作为手段应用新技术，各公司有各自的做法，本公司从以前就在高分子事业的制造工序中运用了新技术，还在考虑新的应用。其中之一是为了实现稳定生产，积累以往的生产数据并加以利用，已经开始实施了。另外，一部分事业现在能从日本控制在海外的生产制造。在日本能及时检查海外生产线的情况，发生问题时或即将发生问题时在日本采取应对措施。从几年前开始在一部分事业中应用，验证效果后准备推广到其他事业中。今后国际化的事业开展会进一步深化，另一方面会出现生产的管理水平不稳定的风险。作为避免风险的手段，需要研究引进新的技术。对数据的有效利用在向海外转移技术及人才培养方面也很有效，今后将在各个领域加以运用。

问：2017 财年情况如何？

注连：是中期经营计划的第一年，获得了还不错的业绩。利润超过了当初的预期，在数值方面合格了。但观察事业内容，则还有进展迟缓的部分，我在公司内部说过实际上现在的状态还不能算是合格。本公司结束了过去三年的结构改革，把重心移向成长战略。在这样的情况下，销售额离当初计划还差一点。这里面有事业环境的问题，也有该做的事情进展迟缓的原因。对于落后的部分，需要在今后两年里切实补上。

问：请问进展迟缓的部分是指什么？

注连：一是 Thai Unitika Spunbond 公司。涤纶纺

粘无纺布增设部分为满足规格所花费的时间比预期长，比计划晚了 1 年。还有一个是树脂事业，“ARROWBASE”及“XecoT”等独创商品的扩大没有获得当初预期的进展。

问：纺织业情况如何？

注连：纺织的销售额下降了，但这只是暂时性的，预计今后销售额和利润都会恢复。尤其是产业纤维情况良好，已经决定进行设备投资。服装纤维中制服用途销售良好，牛仔布的出口也恢复了。运动服装相关情况有些困难，但在严峻的市场环境中已经十分努力了。

问：2018 财年的关键是什么？

注连：课题是原燃料价格及物流费用等成本上升因素如何通过修改价格及降低成本加以吸收。尤其是价格修改，需要加快速度，必须在上半财年推进。

还有一点是通过加强针对 2019 财年、2020 财年以后的开发，最终能有多少着眼于未来的开发获得成功。所有的事业都加强开发，并增加中央研究所的研究开发投资。

问：对于设备投资有什么看法？

注连：尼龙薄膜事业已经决定增加产能，此外还有很多想法。下一步投资的候选会是汽车、电子相关事业吧。不管哪个事业，设备投资都不会引进和过去一样的设备。设备投资分为制作过去没有的的商品的投资和加强生产能力的投资，加强生产能力时要比过去进一步提高生产效率、能赋予产品新机能等，进行具有新技术的投资。对尼龙薄膜的投资也大幅度提高了每台机械的生产效率，单位成本获得了改善。要领先其他公司尝试新技术，从而在竞争中胜出。

问：贵公司还在积极扩大国际化商业，进展情况如何？

注连：除了薄膜及无纺布等在海外的生产外，还努力扩大日本产品向亚洲、欧洲、美国的出口。新的案子也在逐渐增加，以高分子、功能材料、纺织等事业进行加强。去年在纽约成立了办事处，推进市场营销。在欧洲也设有办事处，希望欧洲、美国的办事处今后都能成为当地法人开展事业。

贴近电商 纺织业潜力日趋增大

访三菱化学常务执行役員福居雄一

三菱化学公司、三菱丽阳公司、三菱树脂公司三家化学类公司统组成三菱化学公司已经过了1年，呈现出了相乘效果，起步顺利。三菱化学常务执行役員福居雄一称，“经营材料的范围变得广泛了。通过加深合作和联动，纺织业的发展可能性比以往更为扩大”。2018财年以“实施进一步的改革和速度”为关键词推进事业战略，作为拥有众多差别化材料的厂家，在日本国内外市场发挥存在感。



福居雄一

1982年进入三菱丽阳公司（现三菱化学公司）。2005年任丰桥复材工厂厂长，2009年参与经营企划室，2012年任碳纤维·复合材料技术统括室长，2013年任执行役員丰桥事业所长。2016年任取締役兼常务执行役員碳纤维·复合材料BLOC负责役員。2017年4月任三菱化学公司常务执行役員高性能成形材料部门副部长兼碳纤维复合材料本部长兼纤维本部长。2018年1月任三菱化学公司常务执行役員高性能成形材料部门副部长兼纤维本部长。

问：第四次产业革命正在进展，请问有什么实感？

福居：确实感到物联网及人工智能正在向技术的特异点加速发展。汽车领域的自动驾驶可以说是其象征。从几年前开始进行研究，现在取得了令人惊讶的快速进展。

另一方面是健康护理领域，三菱化学控股集团正在推进“KAITEKI 健康经营”，为了深化开拓，开始推动健康支援系统“i2 Healthcare”。发给职员可穿戴设备，能掌握活动量及睡眠数据等。在生产制造方面，3D打印机开始被用于飞机的核心部件。第四次产业革命还只是站在门口，但今后5年、10年将以过去无法预料的速度飞速发展吧。

问：三菱化学公司的纺织业务有可能引进这些技术吗？

福居：从纺织产业整体来看，首先可以看到从店铺销售向电商销售的变化。从2016年的数字来看，日本国内的成衣市场中电商销售为15000亿日元，比上年增长10.5%，所占比例超过了10%。再使用及再生利用、租赁市场也扩大了，商流的确发生了变化。这样的趋势无疑也给我们厂家带来了很大的变化，重要的是有效利用这样的变化。如果顾客和成衣厂商、产地、纺织厂家共享数据的话就可以提高效率。已经有一部分成衣厂商开始和顾客开展这样的合作。

本公司也将把这些新技术用于提高生产制造的水平。例如在改善很长的生产工时，过去是整理出各个工序的因素进行改善，而通过数据的一元化管理对整体进行分析，能一口气对整个工序进行改善。

除了生产制造以外，还要贴近电商销售。对顾客来说需要比以往更具魅力的材料，要加深与重要用户、拥有技术力的产地的合作。由此提高材料的产品实力并进行推广。

问：在开始采取这些措施的情况下，2017财年的业绩如何？

福居：腈纶纤维由于中国市场的需求低迷及丙烯酸腈价格上涨，事业环境有严峻的一面。但对中国以外的国家的销售由于对本公司差别化产品的评价很高，所以虽然事业环境严峻，但和2016财年相比正朝改善的方向进展。三醋酸纤维“SOALON”在针织领域的天鹅绒用途销售良好，对中国和欧洲的出口旺盛，整体的销售增长了10%左右。

此外，聚丙烯纤维由于东京奥运会即将举行，对基础设施用途及资材用途等的销售扩大。家用地毯用途销售增长乏力，但对酒店及办公室用途的销售良好。具有防虫功能的新商品等今年新上市的商品也顺利起步。

问：自2017年4月三菱化学公司成立以来经过了1年，三家公司统合的效果显现出来了吗？

福居：我认为已经出现了相乘效果。例如腈纶的极细纤维，现在知道作为汽车的吸音材料能发挥很高的效果，现在正和三菱化学控股集团的汽车相关事业推进中心合作进行市场营销，比起新公司成立以前，合作关系更为牢固。

另外，现在拥有广范围的商品材料，也使顾客对这一点更加了解了。关于材料的复合和混合也感到寄予了很高的期望，正成为我们的一大优势。通过材料的复合或混合，拓展了高性能纤维在资材用途领域的可能性。

问：请问对2018财年经济情况的看法和事业方针是什么？

福居：从去年年底开始经济局势显示了稳步发展趋势。虽然还有贸易及政治问题、地域风险等必须重视的因素，但预计目前会稳步推移。在这样的情况下，以实施进一步的变革和速度为主题力图改善收益。

腈纶纤维还有丙烯酸腈价格高腾不下的影响，但作为特殊腈纶厂家，致力于加强差别化原棉的推介等。“SOALON”通过发挥可持续性的提案以提高材料价值，另外还要加强与产地的合作。

深圳国际纺织面料及辅料博览会即将举办

12家日企参加并组成日本展团

深圳国际纺织面料及辅料博览会将于7月5~7日在深圳会展中心举行。去年有来自7个国家和地区的721家企业参展，吸引了超过1.5万买家前来参观。在对中国华南地区关注升温的情况下，今年参展企业继续增加，期待能迎来新的盛况。这次有12家日本企业参展，STYLEM公司、SUNWELL公司、宇仁纤维公司、KOKKA公司等代表日本面料行业的企业连续参展。除了向中国华南地区推广独具个性的品牌外，也向以香港为基地的欧美成衣厂商采购企业推广，对展会也寄予厚望。这次还组成日本展团，展出从天然纤维到化学纤维的范围广泛的日本特有面料。



STYLEM (HALL9-B09)

推广各种独创面料

STYLEM公司这次是第二次参展。推广使用各种原料的独创开发面料。

这次准备了很多高性价比的独创面料。化学纤维有涤纶、粘胶纤维、铜氨丝、尼龙、三醋酸纤维等，天然纤维则有使用棉、麻等的面料，有平纹及斜纹等各种面料。印花面料及花边也有很多高性价比的独创商品。

STYLEM集团的海外销售额去年超过了100亿日元，正顺利增长。其中中

国是拉动增长的动力之一。

深圳当地法人时代梦商贸（深圳）公司去年进行了搬迁和扩大，努力扩大在华南地区的销售。除了以百货店销售为中心的高级品牌，还致力于开拓其他的新顾客。今后将着重加强对互联网销售、批发、ODM企业等的推介。为此将进一步加强合适品种的现货储存及物流系统等，建立能快速满足顾客需求的体系。

宇仁纤维集团 (HALL9-C06)

加强独家开发的提花面料销售

宇仁纤维集团的这次参展主题是“SGOIQP(Go Go Jacquard Project)”。在对多样化、差别化、优质化的需求不断提高的情况下，推介与西脇产地及北陆产地企业合作开发的原创提花面料。具有传统的京都印花面料，除了过去的自动丝网印花面料以外还介绍数据印花面料。

本次展会重点推荐的商品有：(1) 独自开发的不是棉纱而是涤纶纱的具有优雅纹理的提花面料(KYC848、75%涤纶 25%棉)；(2) 公司拿手的涤纶提花面料(KKF4194、100%涤纶) 图案种类得到进一步丰富，有人气花朵纹样的提花面料也是其中之一；(3) 具有柔软风

格，表现了乳白色的半透明的蝉翼纱点特征的Frocky (KF4004、100%涤纶—Frocky 是50%尼龙·50%人造丝)。

宇仁纤维集团储备有日本制造面料，共达3万5000种以上，可以应对小批量·短交货期订单。本次展会上有小纹工房贸易(北京)公司及上海、来自日本的公司人员参展，集结宇仁纤维集团的综合力量，以中国北方市场和华南市场为目标，力争扩大销售。在上海，过去由小纹贸易(上海)公司开展销售，而现在工作人员独立以代理店的方式进行销售。作为据点，继续维持上海事务所，开始了新的体制。

SUNWELL (HALL9-B17)

1500个品种实现现货销售

SUNWELL公司这次是第8次参展。目的是通过持续参展，建立与中国华南地区成衣企业的接点。日本SUNWELL公司有1300个品种、中国SUNWELL公司有200个品种，另外还有日本生产的三醋酸纤维常规面料及接单生产面料。不仅是2019春夏季，对2018秋冬季和2019秋冬季的采购方案也能以全方位加以应对。

本次展会中的重点面料有：① 88% 尼龙、12% 聚氨酯的纵横双向伸缩性2WAY 织物；② 70% 三醋酸纤维、30% 涤纶的双面缎等。前者是最适于上下装

套装的不易起皱的面料，后者的具有优异的显色性和丰富多彩的风格，适用于长裙、连衣裙。

该公司可以销售样衣面料。对现货储备商品不设最低起订量，三醋酸纤维面料从300米开始接单销售。“华南地区有很多对中国全境有影响力的成衣企业”，积极满足顾客的需求，加强在该地区的销售。

另外，针对从百货店到购物中心、从专卖店到网络销售，各渠道都飞速发展的中国国内市场，该公司展示通过现货储备销售机能的服务和开发实力。

KOKKA (HALL9-C12)

天然材料的柔软肌理

KOKKA公司这次是第3次参展，目的是开拓华南地区的新顾客。

本次展会上展出以蓝色为轴心的天然材料的柔软风格加工面料、妈妈与孩子的配套商品企划、水彩风格的手绘型纹样面料等产品。

主要展出商品有饱满柔和肌肤触感优异的纯棉双层纱布，此外还有纯棉细棉布的高密度衬衫面料、纯棉盐缩加工面料等。

该公司除了印花面料外还追加能与

之搭配的紫色、色织面料，介绍各种面料组合而成的企划提案。分析认为中国市场“推出独创企划的成衣企业增加了”，开拓以中收入层以上的女装、对海外时装感兴趣的20岁年龄层男女为对象的成衣企业，还有以手工艺品市场为对象的顾客企业。

为此，通过在日本的材料开发建立了超过200种纹样的现货销售系统。另外，还通过中国职员开展销售、库存确认的快速应对。



以羽绒夹克等外衣为中心进行销售。

小松精练 与 GFT ENTERPRISE 就缅甸加工进行合作

小松精练公司和从事男女装生产等的 GFT ENTERPRISE 公司（岐阜县瑞穗市）合作开展新的事业。运用小松精练公司的高附加值面料和 GFT ENTERPRISE 公司的缅甸缝制网点推出服装企划，中心商品是羽绒服等外衣。从 2019 秋冬季商品开始正式销售。

GFT ENTERPRISE 公司在缅甸的仰光近郊拥有两家缝制工厂。以外衣及羽绒夹克等为主力，每年生产约 200 万件，产品的六成向日本市场销售，四成向欧洲市场销售。从 1 年前开始加深与小松精练公司的合作。

关于正式开展合作，小松精练公司称“能加快公司的高附加值面料及高性能面料的成衣交货操作”，GFT ENTERPRISE 公司也称“不是等待工作找上门来，而是以面料为武器积极向顾客提案”。两家公司都认为“对双方都有很大的益处”。

面料除了日本以外，还从中国的小松精练（苏州）有限公司供应。也可以用白面料缝制，再用小松精练公司“染料役者”进行成衣染色。染料役者是可实现手染风格的新世代成衣染色，能进一步提高商品价值。向日本和海外的顾客进行提案。

小松精练公司于 5 月在东京都内举行的 2019 春夏展示会上向顾客展示，“很多成衣厂商对此感兴趣”（小松精练公司）。展会上还介绍了独创的绒面革面料“KOMASUEDE”、新感觉合纤面料“Karl Karl-KS”等。

新的外国人技能实习制度令人困惑

新的外国人技能实习制度从 2017 年 11 月在日本开始实施，经过了半年多，监理团体及接受企业对新制度的困惑不断扩大。除了制度改变期间的混乱、申请手续的繁杂化及认定工作的迟缓，使得人员难以募集，有些企业被迫调整了生产计划。在人手不足的情况下，缝制业依赖于实习生作为宝贵的劳动力，因此受到了很大的影响。

为了从违法加班及恶劣的劳动环境中保护实习生的人权，新制度增加了工资待遇与日本人同等的证明及实施技能实习的理由等申请材料，所需材料达到约 60 种，是过去的 3 倍以上。过去在接受多名实习生时统一提交的材料，现在也要单独提交。由于都赶在制度变更前进行了申请，所以新制度的实习生接受人数还很少，但基于新制度的到期实习生更新申请工作也变得很繁杂，成为很大的问题。

在纺织行业，由企业组合作为监理团体，旗下企业接受实习生的团体监理型比较多。旗下有很多针织面料衫缝制企业的关西某企业组合相关人士称“今后除了建立起了组织的团体，其他企业要想接受实习生很困难”。已经有其他地区的团体“希望能代理进行还未被批准的申请”，“如果这样的代理委托过多的话就算是优良团体也吃不消”，对此感到不安。

此外还有其他的不安因素，代替长期以来负责认定的国际研修协力机构，由新成立的外国人技能实习机构负责新制度的认定工作，但积累的经验没有能继承下来，因此认定工作基于严格的材料审查。福岛县的建筑业让实习生从事市内去除核污染的事情曝光后，对所有行业都要求提交不让实习生从事去除核污染的宣誓书。

认定的迟缓也变得常态化。上述组合提交了 8 家公司的第三年的实习生更新申请，“虽然入国管理局已经发了在留许可，但申请后认定需要等待两个月。就算事务工作在 1 年里能够



国际研修协力机构发行了制作申请材料的手册，缓和了申请难度。

重建，但认定迟缓的话就没办法了”。

新制度中对于优良监理团体、接受企业，提供最长两年的实习期间延长及增加接受人数等优待措施。但在旧制度中最简单的更新申请现在也很困难，不仅是“不能只看到新制度的优点”，很多人担心在今年秋季正式在新制度下开展实习生接受后，情况会变得更加复杂。

某针织面料衫缝制企业配合最长三年回国的实习生的周期，每年补充上限三名实习生，以和日本工人相同的待遇接受实习生，于 2017 年 10 月在新制度下选拔了 5 名实习生，原计划今年 4 月可以接受，但一直延迟到现在。缝制生产线上出现了空档，有可能完不成本季的订单。“如果是公司自有工厂的话还能采取对策，而小规模的外包对象企业如果出现这样的情况，说不定事业就无法继续开展”。

制度的宗旨并不是确保劳动力，而是提高实习生个人的技能水平和向实习生出身国家转移技术。毫无疑问需要确保实习生的人权，而纺织行业违反实习制度的案件数也是最多的，这样的事实并不光彩。但对脱离实际的制度严格化的有效性产生怀疑也可以理解。对于宗旨和实际的表里不一，也有人认为“要改变利用实习制度接受外国人劳动者的做法”。期待能有切实可行的“良币驱逐劣币”的制度运用及改善措施出现。

SHIMAMURA 扩大床上用品、室内纺织品市场

休闲服装大型企业 SHIMAMURA 公司正在扩大床上用品、室内纺织品领域。5 月开设了首家针对床上用品、室内纺织品特化的“SHIMAMURA 床上用品、室内纺织品馆神户西店”（神户市西区）。今后几年将开设约 5 家店铺，在走上正轨后大力开展。

SHIMAMURA 公司主力业态“时装中心 SHIMAMURA”的销售中，床上用品、室内纺织品所占比例为 15%。床上用品 2014 财年的销售额是 460 亿日元（比上年增长 1.8%）、2015 财年为 464 亿日元（增长 0.9%）、2016 财年为 489 亿日元（增长 5.4%）。2017 财年（截至 2018 年 2 月）减少了 7.4%，为 452 亿日元，但毛利率上升了。室内纺织品为 251 亿日元，增长 2.2%，“绝不是弱势部门”该公司表示。

但在时装中心 SHIMAMURA 中，和服装一起销售，卖场空间有限，还有很多未能开拓的部分。2017 年“睡眠负债”引起话题，人们对睡眠的关注升温，因此采取了“把床上用品、室内纺织品独立出来单独开店”的战略。

床上用品、室内纺织品专卖的 1 号店神户西店，是由未能盈利的鞋子专卖店“Divalo 神户西店”改变业态重新开店的。并同时设置了休闲服装和鞋子的专卖店“Avail”。店铺面积为 330 平方米，面积约为标准的时装中心 SHIMAMURA 床上用品、室内纺织品卖场的 1.4 倍。

店内销售枕头、床垫、垫床单、被套、靠垫、地毯、座椅、拖鞋等。自有品牌比例和过去一样。虽然商品数量和时装中心 SHIMAMURA



5 月开张的 SHIMAMURA 床上用品、室内纺织品馆神户西店。

相比并没有大幅度增加，但羽绒被从过去的 19800 日元提高到 29800 日元，枕头从 1500 日元提高到 4900 日元，提高了价格带。除了低价商品外，还准备了高性能商品以提高专业性。

同时还增加了库存，过去曾有家庭想买同样花纹的商品，但因库存没有而未配齐商品的情况，现在能切实应对这样的需求。

该店的目标顾客和时装中心 SHIMAMURA 一样为 20 ~ 50 岁年龄层，商圈在周围 3 公里圈内有约 20 万人，计划年销售额为 1 亿 5 千万日元。

今后几年将通过替代未盈利店铺及开设新店，开设 5 家店铺。除了准备把店铺面积扩大到 1000 平方米，还将根据顾客的反响，研究销售家具或沙发等。

该公司注意到在全国连锁开设的床上用品专卖店很少，大多是当地的专卖店，判断以低价商品及形象授权商品为武器，还有很大的进入余地。但在床上用品、室内纺织品领域，NITORI 公司的存在有很大的影响力，低价商品也很强，因此人们对 SHIMAMURA 公司今后如何实现差别化十分关注。



“令人上瘾”的 Wacoal 公司“Pants Holic”产品。

男士内衣和袜子 诞生新的爆款商品

男士内衣的市场规模据推测为 2600 亿日元左右，虽然和内衣相比较为稳定，但仍然无法抵抗下跌趋势。某内衣厂家指出，“原因是在吸湿发热所代表的功能性内衣后，没有热销商品诞生”。在期待热销商品诞生的同时，重新出现了重视穿着感受及品质的动向，这对日本国内厂家来说是个良机。能否创造出促进市场活性化商品，正考验着各公司的本领。

向某企业询问日本国内男士内衣市场的现状，回答称“勉强维持了与去年持平”。其中也有服装需求本身不断低迷等各种因素，但各厂家分析认为“继功能性内衣后没有能创造出热销商品，这一影响很大”。

从长期来看男士内衣无疑是下跌趋势，和近年来最高的 2011 年的 2750 亿日元相比，市场规模缩小了约 150 亿日元。

同时对购买场所的变化也不可忽视，“10 年前男士内衣的购买场所中量贩店占 50% 以上，而现在专卖店超过了一半”（厂家），电商的销售也在增长。

但对于很多企业来说量贩店依然是主战场，需要再次巩固基础。在市场不断缩小的情况下，要想确保销售额就需要提高市场份额，厂家之间的竞争变得比以往更加激烈。预计和零售业的共同开发也将加快速度。

还需要开拓新的销售渠道，各公司把视线投向了药妆店。女装领域的丝袜等已经在药妆店普及，而男士内衣的普及还仅限于一小部分。和药妆批发行业的合作还有很多课题，正在采用紧凑包装等进行准备。还在推进家居品中心等位于量贩店和专卖店中间的零售业的开拓。

另一方面，也感觉到了潮流的变化，除臭及吸汗速干、保暖等功能性继续被重视，同时还开始关注舒适性等穿着感受。男性对时装的意识发生变化，在内衣领域也出现本人购买增加的动向，对于日本企业来说商机正在变大。

聚焦于舒适或无压力的企划也很显眼。拉动这样潮流的是 GUNZE 公司的差异化技术“cut off”。该公司主力品牌“YG”和“BODY WILD”中积极推出使用该技术的商品，并扩大了销售。2018 秋冬季也将全力推广该商品，努力“扩大 cut off 的商品领域”。

Wacoal 公司在“BROS”品牌中推出“Pants Holic”产品。是用一个尺寸就能完美应对从 S 到 L 码的新商品，特点是“令人上瘾”的穿着感受。

男袜市场也无法从缩小趋势中挣脱。和往年相比低温日较多的 2017 秋冬季防寒用的室内袜子等部分商品销售良好，但没有能支撑市场整体的冲击力。但受到流行趋势变化的推动，也有销售旺盛的商品。

其中之一是功能性，并不是除臭等常规的功能，而是聚焦于保湿这一从女装领域延伸过来的功能。另外还有用稀少编织机生产的商品等重视设计方面的动向。日本 Sports Agency 也在推动“FUN + WALK PROJECT”，对男袜市场的推动作用正在加强。

东丽 开发防止“积累臭”的涤纶

东丽公司此前开发了能抑制涤纶纤维令人不快气味的脂肪污垢等积累的“积累臭”防臭材料，向运动服装领域等开展销售。在欧美对涤纶有很顽固的嫌弃感，该产品作为克服这一观念的材料加以推出。

涤纶在合成纤维中亲油性很高。因此涤纶的服装重复穿着的话即使经过洗涤也会有微量的脂肪污垢等残留，积累后会产生被称为积累臭的令人不快的气味。尤其是在对体味很敏感的欧美各国，被认为是消费者嫌弃涤纶的原因之一。

针对这一问题，东丽公司此前开发了防臭材料，用防污性树脂把纤维一根根包裹起来，以防止臭味产生原因的脂肪污垢等的积累。再施加特殊抗菌加工，抑制以脂肪等为养分的产生恶臭成分的细菌增殖，成功防止积累臭的产生。

首先向运动服装用途推介。东丽公司铃木一弘运动、服装器材事业部部长称“欧美不喜欢涤纶的理由之一是积累臭，希望通过解决这一问题，在欧美也扩大涤纶运动面料的市场份额”。

小紋工房

J=QUALITY 获得认证
缝制工厂 认证号 W0101100123
染整工厂 认证号 W0102150091
裁断工厂 认证号 W0101100004

intertextile Pavilion
展位号: HALL9-C06

彩ふ

日本国内生产
日本原创
日本本土、独家生产

适应时代的需求，提供周到的服务
速度与服务
追加订单、染色品3天、印花品7天可发货

展出35000多种畅销产品样布
小批量·多品种·短交期
1吨起可发货

在世界各地举行展览会
全球化
针对世界市场开展事业

小紋貿易（上海）有限公司
Uni Textile Shanghai Co., Ltd.

小紋工房貿易（北京）有限公司
Uni Textile Beijing Co., Ltd.

宇仁テキスタイル株式会社
Uni Textile Inc.

宇仁繊維ファッション株式会社
Uni Fashion Co., Ltd.

宇仁繊維株式会社
Uni Textile Co., Ltd.

（邮编：200336）上海市延安西路2299号 上海世茂商城9F-627
TEL 021-6226-0616 FAX 021-6226-7616

（邮编：100026）北京市朝阳区光华路4号 东方城地王中心C座505单元
TEL 010-8559-7716 FAX 010-8559-7701

（邮编：541-0054）大塚市中央区南本町2-6-12 NBF 13F
TEL 06-6252-6011 FAX 06-6252-6012

（邮编：541-0054）大塚市中央区南本町2-6-12 NBF 12F
TEL 06-6253-7315 FAX 06-6235-7316

（邮编：541-0054）大塚市中央区南本町2-6-12 NBF 13F
TEL 06-6253-7311（代碼） FAX 06-6253-7312

学事例、长知识！ 中日纺织服装商贸必携册书！

发行：纤维流通研究会
价格：5300日元（其中包括运费1100日元）
语言：中文、日文
装订：A5 387页
内容：第1章 成衣素材（主材料）
第2章 附属材料
第3章 产品的企画—设计—生产
第4章 成衣制品的事故事例及其对策
第5章 在中国国内进行服装商品销售业务时需要遵守的有关规定及要求
第6章 机能性原材料的评价方法

咨询、购买请联系以下邮箱地址或传真号码。并请填写您的公司名称、姓名、工作所属部门、邮寄地址、邮政编码、电话·传真号码、您要购买的书籍名称及数量。

DAISEN Ltd. FAX: +81-6-6226-0106
cnp@sen-i-news.co.jp



有 108 人参加的“CSR & 企业合规国际论坛 2018”

世界以 CSR 采购为主流 出现对“技能实习奴隶制”的谴责

此前在东京都内举行的“CSR & 企业合规国际论坛 2018”上，经济产业省生活制品课长杉山真指出，企业的社会责任、法令遵守有落后情况，“在外国人技能实习生的人权侵害等问题中，缝制业占了其中的约一半。必须加以纠正”。注重环保、社会、经济等的可持续性是企业不可或缺

的要素，这样的时代已经到来。在该论坛上，adidas Japan 公司的合规经理奈良朋美称，“日本不重视人权问题，海外有人谴责外国人技能实习生制度是现代奴隶”。

Adidas 公司在 1990 年代后期由于在足球生产中使用童工而受到谴责，开始实施 CSR 采购，并公开了供应商名单。2010 年修改了 Work place standard guideline (劳务、安全卫生、环保)，提出有害物质零排放的目标。2016 年发布可持续发展战略，推动从劳动扩展到环保问题的 CSR 采购。

日本 ethical 推进协议会于 7 月 4 ~ 6 日在东京都内举行 ethical 峰会“ethical 2018”，东京大学名誉教授、峰会实行委员长山本良一指出了在日本 ethical 消费

进展迟缓的风险。对于企业来说，会发生风评变差、品牌价值受损、供应链停滞、被投资者忌讳等问题。作为社会风险，则担心对日本社会及日本人的评价恶化、在不知不觉间成为“加害者”、失去国际竞争力等。

在日本，以注重动物及环境、人、社会的工序及流通环节生产的商品普及缓慢。背景原因是对有机产品的关注度很低，没有把公正交易像慈善活动那样作为 CSR 的基础，和欧美相比公正交易认证标志产品还很少，社会整体的意识追赶不上世界上动物福利的潮流等。

日本时装产业协议会的“J ∞ QUALITY”认证事业除了是纯国产表示制度，另一方面企业认证还以“安心、安全、合规”为条件，对企业进行检查。检查的结果是“获得认证的 303 家缝制企业中，没有发生技能实习生的权益侵害问题”，事务局称。

2012 年的伦敦奥运会采用公正交易作为采购基准，2020 年的东京奥运会从可持续这一角度也受到关注，纺织行业不能无视这样的社会潮流。

2018 年 1 ~ 4 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	1216	107%	2032	106%
西装类	22	76%	98	101%
套装类	881	70%	726	62%
夹克衫类	1615	91%	3402	89%
裤类	52279	99%	26476	91%
裙类	12895	86%	10312	85%
毛线上衣类	84831	92%	65635	88%
衬衫类	167742	94%	77576	93%
运动服装类	6342	107%	4393	104%
其他外衣	31997	96%	10231	94%
外衣小计	359820	94%	200881	91%
衬裤类	98268	94%	15839	87%
睡衣类	11394	104%	7345	101%
T恤类	80071	98%	21911	95%
其他内衣	5978	103%	1416	98%
内衣小计	195711	96%	46061	93%
针织服装总计	555531	95%	246942	91%
梭织类				
男式外套大衣类	5338	113%	9847	115%
男式西服套装类	1285	93%	10842	97%
男式套装类	514	79%	371	75%
男式夹克衫类	2283	99%	7172	94%
男裤	30721	98%	30922	97%
其他男式外衣	9510	100%	13033	97%
男式外衣小计	49651	99%	72187	98%
女式外套大衣类	8695	97%	15017	94%
女式西服套装类	223	102%	566	95%
女式套装类	656	73%	645	64%
女式夹克衫类	3310	90%	7205	94%
连衣裙类	13622	109%	18050	103%
女裙类	17205	117%	17824	115%
女裤类	46943	99%	43398	96%
女衬衫类	43177	106%	35923	101%
其他女式外衣	59901	97%	19513	89%
女式外衣小计	193632	102%	158141	98%
男式内衣类	17902	91%	17268	84%
男衬裤类	15223	93%	2731	95%
男睡衣类	2739	93%	2173	92%
其他男式内衣	613	89%	146	86%
男式内衣小计	36477	92%	22318	88%
女衬裤类	336	130%	109	95%
女睡衣类	3531	123%	3298	123%
女式内衣类	51	134%	46	148%
其他女式内衣	543	73%	142	75%
女式内衣小计	4461	114%	3595	119%
梭织服装总计	284221	100%	256241	98%
针梭织总计	839752	97%	503183	94%

(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)

纺织知识系列连载

染色加工篇

111 关于产品颜色的投诉

来自消费者的投诉的原因中有大部分是可以由 JISL0801 ~ 0890 规定的试验再现，但其中也有无法再现的。

(1) 变黄：羊毛、丝绸等蛋白质纤维受热量、碱性、光线的影响，尼龙纤维受光线的影响，会出现变黄现象。这是人们早就知道的。但近年来经常成为问题的是聚丙烯、聚氨酯等合成树脂及松紧带所含有的酚类稳定剂 BHT (丁基化羟基甲苯) 造成 BHT 变黄现象。例如，BHT 从包装材料的聚丙烯薄膜升华并吸附在纤维上，接触 NOx 气体后，在纤维上产生黄色物质。这种变黄现象可以用酸性液体消色，但碰到碱性恢复原色。

(2) 白化：染色、印花加工面料的表面色彩逐渐消失，看起来很白。这种现象特别在印花面料方面是很常见的。例如因摩擦而出现的针梭织物的移动、反转变白的反转现象等。针对这种现象的试验方法有 JISL1901。颜料印花面料在干洗时会因粘合剂的脱落而引起的白化现象。此外还有表面因原纤化或起毛而看上去很白等的现象。

(3) 因水滴、雨水而引起的变色：人造丝等在碰到水滴、干燥后会产生斑点 (变色)。还有被酸性雨淋湿变色也是众所周知的。这些现象可以参考水滴下试验 (JISL0851) 或酸滴下试验 (JISL0853)。详情请参照日本衣料管理协会的“纤维制品苦情处理技术指南 - 关于颜色的投诉”。



此外还有“关于损伤·形态变化等的投诉”、“关于缝制、辅料、安全卫生的投诉”，可以综合把握关于纺织产品的投诉的实际情况。

112 染色加工与环境问题

日本 DAISEN 公司销售《必须了解：纤维的知识 524》一书。该书由 Japan Textile Consulting Center (JTCC) 执笔、监修，能从中学到材料、织物、染色加工、成衣等关于纤维的知识，包括从基础到最新的动向。在日本，该书已经成为在时装、纺织产业工作的人以及学习时装、纺织产业的人的必备书。《日本纤维信息》从该书中选取介绍在中国纺织产业中十分重要的染色加工工序的“染色加工篇”进行翻译和刊登。

从原料的天然纤维或合成纤维到服装等成品的很长的工序中，染色加工工序对环境的负荷最大。这是因为除了染色工序中产生的油污负荷以外，还需要去除天然纤维含有的杂质、油剂、胶水等从前工序带来的所有物质。此外，在染色、印花时，为固着而需要热处理的工序，还因为反复进行湿润处理及干燥，所以热量消费也很大，每平米的消费量以石油换算约为 0.2 公升。

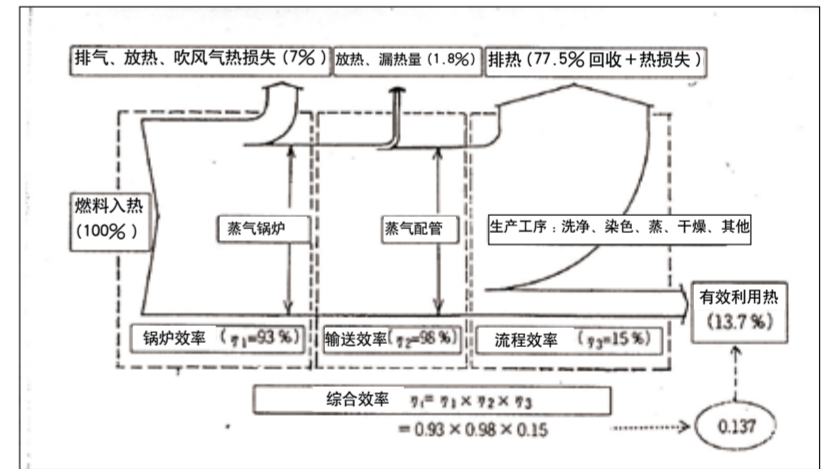
而且随着消费者需求的多样化，从连续染色变成分批染色，每分批加工量也逐渐减少，同时在日本随着复合材料及功能加工等的增加，出现了能源单价反而增长的态度。

环境对策在大气、水质方面得到一定的进展，但大气及排水方面留下 VOC (挥发性有机物质) 和着色问题。环境问题也可以说是能源问题。关于加工工厂的节能措施，除了排热回收、低浴比染色机、高效率洗涤装置、小型锅炉等设备的采用以外，还有充实传感器及计测设备，实现能源的使用优化等在硬件 (设备) 方面的措施取得了一定的进展。

今后的课题是把重点放在软件方面，同时运行复数工序，彻底重整加工流程，充实纤维加工前的预备检查，加强工序管理工作，消灭再加工 (提高一次成功率)，由此削减能源消耗量。

加工全过程中的热量流动与热量消耗的概念图

(热量有效利用率为 13.7%)



出处：学振版染色机能加工要论 (色染社) p362(2003)

您要在日本提高对贵公司的认知度，请让我们来帮助您！


日文版《纖維ニュース(Seni News)》欢迎刊登广告！

尊敬的《日本纤维信息》的读者！有计划扩大向日本出口或与日本企业进行合作、合资的您，为了在日本提高对贵公司的认知度，《纖維ニュース(Seni News)》刊登广告能有效地提高贵公司在日本市场上的认知度。《纖維ニュース(Seni News)》创刊于1950年，是发行量约6万8000份的日报。大纤株式会社还发行季刊《atb》(英文)等杂志。请随时与我们联系。



联系方式：DAISEN Ltd.
电邮：cnp@sen-i-news.co.jp

《纖維ニュース(Seni News)》概要
编辑宗旨 以正确、及时、公正为原则，全面分析报道纤维·纺织·服装业界信息。
特色 本刊是为纤维·纺织·服装企业、团体、个人等，提供多方面业界信息的综合性日报。
创刊 1950年4月27日
发行形式 日报(除周六、周日及日本法定休息日外)
版型 小报
使用语言 日语
发行份数 68,000份 (2017年4月现在)
读者构成 (按行业分类)
流通·服装企业 32%
纤维厂家·纺纱厂家·贸易商社 23%
织布厂家 18%
织物批发商 10%
印染·纺织机械厂家 7%
团体·其它 10%
*据本公司调查



日本DAISEN株式会社创业于1955年，发行纺织专业日报《纖維ニュース》，及时报道日本纺织行业动态。

现已推出微信公众号服务，介绍日本纺织企业的面料新作及动态，以更好地发挥中日纺织产业桥梁的作用。敬请关注！

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