繊維ニュース
中国繊維情報10月23日(金)

瀧定大阪

上海で単独商談会

顧客は人民元決算を歓迎

インターテキスタイルやプルミエール・ヴィジョンの会場から来た客も目立った

【上海支局】瀧定大阪は21日から23日まで上海市浦東新区のホテルで10秋冬向け商談会を開いている。開会まもなく商談コーナーが満席になるなど活況を呈している。

04年からインターテキスタイルに日程を合わせ、春に北京、秋に上海で開催しており、単価10㌦前後で毎回1万数千疋の成約実績がある。今回からバイヤーの要望にこたえて毎日、トレンドセミナーを併催。製品部門から3つの課が初めて参加した。

服地、プリント服地部門からは約20の課が参加。これまでは輸出での販売が主だったが、11月の現地法人営業開始により人民元決済が可能になることを歓迎するバイヤーが多いという。

「ライクラ・スポーツ・ファブリック」インビスタ、中国で発表

【上海支局】インビスタは21日、上海市浦東新区の源深体育センター・バドミントン館で「ライクラ・スポーツ・ファブリック」の発表会を開いた。7月に米国で発表しており、アジア・太平洋地域では今回が初めての発表になる。業界や報道関係者約100人が出席した。

激しい運動に対応

発表会では、サイクリング、アクロバットダンス、バスケットボールを使った演技、トランポリンなどの激しい動きを伴う実演を通じて機能性をアピールした。続いて、インビスタやユーザーからのあいさつ、説明があった。

ライクラ・スポーツ・ファブリックは、アスリートやスポーツ活動を行う上級者を支援するために設計された高性能ファブリックに対するブランド。軽量性、通気性、筋肉サポート、動きやすさが求められるスポーツ活動を対象に同社は設計した。伸張性、フィット性、回復力に関する厳しい基準を設け、承認試験を実施している。

英国、ブラジル、米国、ドイツ、中国の2000人を超す男女消費者に対する調査でも、ライクラ・スポーツ・ファブリックは高い評価を得たという。

1000平方メートル超す レンチング・サテライト急拡大

【上海支局】「インターテキスタイル上海」でレンチング・ファイバーズ〈上海〉は、1054・5平方㍍の展示面積を占める「レンチング・サテライト」を西3号館に設けた。追って急速に拡大してきた。昨年は828平方㍍・37パートナーだった。今回、各10%、27%増えた。

レンチング・ファイバーズ〈上海〉は、今回、「テンセル」による子供服シリーズを提案。また、中国市場への最適素材として、テンセル50%、綿50%も提案している。

デザイナーコラボレーションの説明を受ける太田企画官

「世界輸出の第一歩に」 経産省・太田企画官

経済産業省・繊維課の太田秀幸繊維企画官は21日、日本館を訪れた。JFW—JCのゾーンではデザイナーコラボレーションについて説明を受けるなど、日本企業のインターテキスタイル上海での活動を視察した。

太田企画官は、「インターテキスタイル上海への企業出展は、日本のテキスタイルを世界へ輸出する第一歩になる。日本の生地の優位性を理解してもらい、海外展開につなげてほしい。また、展示会後の営業フォローアップも期待する」と語った。世界不況とはいえ、イタリアなど海外勢が国の支援を得て従来通りのブースを構えていることについては、「統一感のあるブースで、イメージを伝えやすい」とコメント。中小企業の海外進出には、国の支援の必要性があることを認識していた。

JFW—JCに杜会長も視察

中国紡織工業協会の杜鈺洲会長が22日、JFW—JCを視察した。エクションなどの説明を受けた。

杜会長（右）

中国余話

CSRを積極推進

勝正事務所長（写真）。

「足が宙に浮いたような生活だった」と振り返るのは、3年間の駐在を24日に終えて日本へ帰任する**東洋紡中国事務所〈上海〉の山本**時が止まっているような欧州と対照的に、上海ではいつ表がこの3年間で積極的に進めてきたのはCSR（企業の社会的責任）。環境・省エネルギー事業を中心に据えて、「製品を通してのCSR」を展開してきた。

その活動を訴求するために同事務所と東洋紡双方のウェブサイトを中国語で立ち上げ、「どんどん更新して、オンタイムに情報を流せた」。

26日からは東洋紡のスーパー繊維事業部で勤務。後任は伊藤隆次氏。

インターテキスタイル上海 2009

上海

ケミカルレース好調 浙江嘉興露香紡織

【上海支局】浙江嘉興露香紡織は、ケミカルレースや綿絡みのレース、ファンシー関係が人気という。「日本市場に比べて、中国の方が活気がある。欧米向けにしても、中国の方が広がりがある。最近は商社を通さず、ダイレクトに工場と商売するアパレルも増えた。価格対応が原因か」とみる。

極細ウール展示 山東如意集団

【上海支局】山東如意集団はウール紡織の大手で、アパレル、綿紡織、ニット、デニムなども生産する。08年度の営業収入額は80・8億元（約1077億円）に達し、2万6000人規模の工場を持つ。同社ブースでは、極細ウールの「如意紡」シリーズを中心に展示した。今展では「中国国内での知名度は、すでに定着した」と判断し、取引先開拓よりも、国内の既存客とのミーティングを重視。既存の海外顧客とは、すでに確立した製造工程や流通システムの再確認に取り組む。

ベンのロゴ見て来場 寧波宜陽賓覇紡織品

ベンベルグを前面に紳士服裏地を確立

【上海支局】寧波宜陽賓覇紡織品は、旭化成せんいとは別にW5号館に出展した。「裏地を販売するには、資材関係が集まる5号館と考えて出展したが、正解だった」とは、旭化成せんい・森晃一ライニング営業部長。「婦人服用もあるが、まず紳士を確立する」という考えだ。

北京でも行っている「ベンベルグ」の販促活動が奏功し、会場ではベンベルグのロゴを見て訪問するバイヤーも多いようだ。出品は紳士服向けの裏地で、は紳士服向けの裏地で、

光物を好む 前多

【上海支局】前多はスパッタリング加工の素材が好評だ。「中国は光物が好まれると思った。トレンドでもあるが、日本のような落ち着いた光物がどこまで受け入れるかを見たかった」という。同社を訪れる中国のアパレルの店頭価格は、2000～3000元と高額品。日本館に来るバイヤーは価格が中国品よりも高いことを前提にしている。

中国内販を強化

スーパーシレ重点に 南通帝人

【上海支局】帝人グループの南通帝人は、スポーツ・カジュアル素材に狙いを定めて、西4号館に出展している。今年から展示面積を拡大し、同時に従来の開放的な展示方法も改め、ブースを囲んで独立させた。確実な来客に絞り込むためだ。

今年の重点は、表面にスーパーシレ（光沢）加工した素材で、ダウンウエアなどの中わた衣類やウインドブレーカー類を対象とする。マイクロファイバー使いなど軽量な生地に加工している。表面へのシレ加工は品質コントロールが難しく、中国では同社などごく少数に限定される。

併せて、循環型リサイクルシステム「エコサークル」をアピールしている。

情報共有する4拠点 島田商事

【上海支局】島田商事（上海）は副資材関連のW5号館に出展。12小間と大きなスペースを設け、中央はすべて商談席である。「不況とはいえ、来場者はそこそこ。現地アパレルや欧米アパレルをターゲットにしている。当社の強みは副資材を総合的に扱えること。上海、北京、日本、香港のネットワークの中で、情報共有できる。中国ではコストで勝つつもりはないが、商品では負けない」という。

韓国会社開設で対応 西村レース

活気あふれる西村レース

【上海支局】西村レースは8月、韓国に「西村レースコリア」を開設した。中国では3年前に会社を設立していたが、世界不況で低価格化が進むとみて、韓国でも価格対応できる工場を作った。「会場を訪れる欧州アパレルは安い商品を探している。当分はこの流れに耐えるしかない」と西村政起社長。日本、韓国、中国のレースを提案した。

積極的に企画提案 魯泰紡織股份

提案力を強化する魯泰紡織股份

【上海支局】魯泰紡織股份は、国内市場開拓をベースに、高品質、高付加価値路線の企画提案に力を入れる。今回は、新疆超長綿の新種「豊海綿」使いのテキスタイルを打ち出した。繊維長が40㍉と、通常の新疆綿より2～3㍉ほど長く、強度や光沢性など品質全体を向上させた。

同社の展示生地の大部分は、自社の中国人デザイナーが手掛けたもの。イタリア人デザイナーに従事した中国人チームによる生地は、ブースを訪れた顧客からの評価も高い。

「数年前までは、顧客の要求に合わせた製造のみの対応だった。近年は、中国人デザイナーの実力も上がりつつあるので、積極的な企画提案も可能になった」という。