

糸燃後備 自販、売上高の5割めざす 和紙系で提案型企業へ

糸燃加工業の備後糸燃系（広島県福山市）は今期（2020年3月期）、和紙を使った糸燃系「備和（びんわ）」を中心に自販の比率を売上高の40～50%にまで高める。自販系をベースに取引先の要望に沿

ったオリジナル系も供給でき、光成明浩社長は「提案型の糸燃系企業として脱委託加工を進める」と話す。前期は、備和の販売が前同期比で5割増と大幅に伸び、売上高に占める

割合は3割となった。全体の売上高も3割ほど増えた。

2017年から3年連続で「ジャパン・ヤーン・フェア（JY）」に出展し、取引先を拡大。今年度のJYでも約20社からサンプル見本の依頼があり、新たな取引先の開拓が進んだことで増収となった。和紙とポリエステル

定番系をベースに、ポリエステルをインビスタの吸水速乾素材「クールマックス」や再生ポリエステルに置き換えるなどのバイオオーダーにも対応。「丸編みでもかかりやすい糸が供給できる」といった、生産面にも考慮し「使いやすい」糸の供給が「少しずつ評価されつつある」と言う。

委託加工でも20番手の太番手までであればインディゴ系の糸燃系への対応も可能で受注が増加。インディゴ系は設備が汚れやすく、他社が敬遠しがちだが「できるだけ取引

先の要望に「応える」。新たな糸燃系を打ち出しながら「糸燃の楽しさを提案する会社」として市場での知名度を高める。