

糸燃後備 提案型、自販が売上高の35%超へ

脱受託が進む

糸燃業の備後燃糸（広島県福山市）は今期（2020年3月期）、売上高に占める提案型の燃糸や和紙糸「備和」など自販糸の販売が35%超になりそうだと、「紡績では難しいが、当社なら数キからオリジナルの糸を作ることができる」（光成明浩社長）点をアピールしながら「脱受託」の方向を見据える。

3～4年前から自販糸の販売が増えつつあり、自販糸の売上高が19年3月期は前期比50%増、今期も30%増になる見通し。一方で受託加工は減る傾向にあるが、自販糸

の販売増から今期は全社でも増収を確保しそうだ。紡績段階でオリジナル糸を作るのは難しくなりつつあるが、同社では数キから提案が可能。「糸の切り替えの際に設備の掃除が大変だが、なるべく要望に応えたい」（光成社長）と、細かい注文に對しても前向きな姿勢を見せてきたことで取引先を増やしてきた。

社内についても「社員が燃糸を作る楽しみが分かるような環境」を形成。長繊維糸と短繊維糸の複合をはじめ、さまざまな燃糸を提案できる素地が整ってきた。中小企業庁

による「経営革新計画」の承認も取得し、より一層の商品開発の強化や糸の巻き替え設備の更新なども検討する。

17年から出展してきた「ジャパン・ヤーン・フェア（JY）」については「かなりの新規取引先ができた」ものの、和紙糸の原料確保が追い付いていないことから、既存の取引先への供給に専念するため今年には出展を見送る。既存取引先への関係を深めながら自販と受託の比率を将来的には「半々にする」方針を掲げる。