

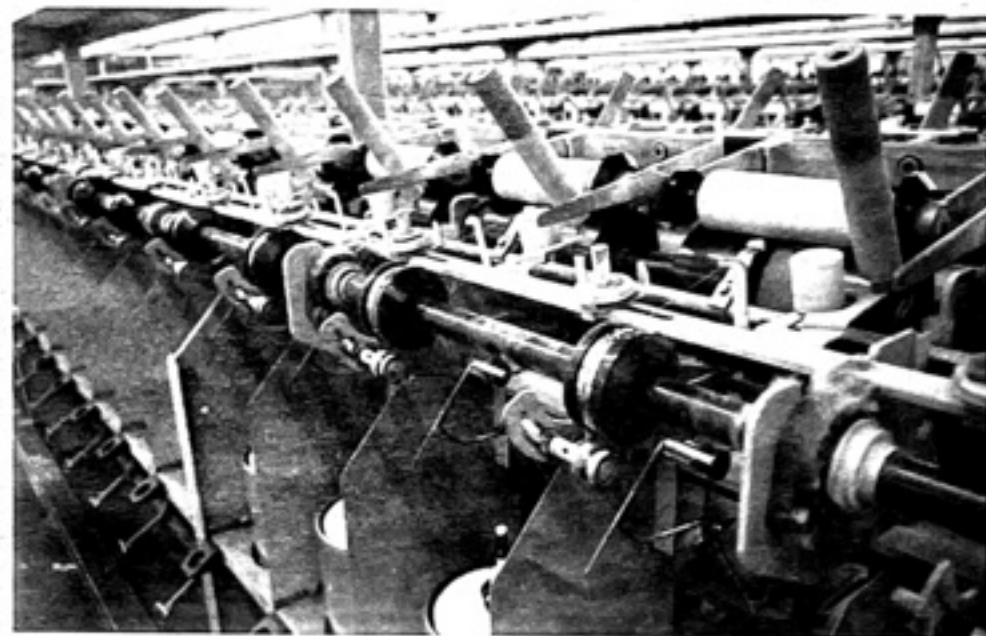
B2B主体のビジネスから脱却を目指す動きが、三備産地の燃糸業者にも広がる。新型コロナウイルス禍の中、素材や用途自体の見直しが進み、新たな燃糸技術に挑戦する。

(小野亨)

## 三備産地の燃糸業者

燃糸業界ではこの20、30年、アパレル向けを中心に需要が大きく減少し、廃業が相次いでいる。三備産地も受託加工中心の企業が多く、昨年は新型コロナウイルス禍が追い打ちをかけて受注が「3〜5割減少した」との声もある。

同社は2009年から和紙系「備和」で自販を強化しており、直近1年の自販の比率は35%から50%まで拡大。21年3月期売上高は前期比微減ながら増益を見込む。最近では燃糸の素材や用途自体を見直し、抗菌作



各社は燃糸業者ならではの取り組みを模索

用に入れる。最近では、ポリウレタン被膜銅線を芯糸に用いて電源コードそのものとして使える「糸電線」を開発、特許を取得し商標登録も行った。カバリングの技術を活用したもので、LEDが付いた風船のコードなど企業の販促用途を想定。「繊維業界内外からの受注獲得を目指す」(岡本嘉晴社長)。

が、年明けから受注が持ち直し、1月の8億円超(海外自社の「金属同士のカバリングなど難しい依頼もあり、極力制限を設けず挑戦する」(岡本泰三専務)とで巻き返りを図る。仕向け先は、巻糸の異

# 新たな燃糸技術への挑戦

この状況  
下、長年の

課題である独自技術の開発が進む。紡績でオリジナルの糸を作るのは難しくなりつつあるが、燃糸は原料、本数、燃り回数など無数の組み合わせがあり、各社は模索を続ける。

途自体を見直し、抗菌作用が見込める銅線系の提案を開始。「銅の光沢感をあえて見せるか、綿の柔らかさを見せるか、切り口は多い」(光成社長)と考え、壁紙や防護服など多方面で新規開拓を図る。

型コロナ禍でも20年10月期売上高は前の期比横ばいの8億円超(海外自社の「金属同士のカバリングなど難しい依頼もあり、極力制限を設けず挑戦する」(岡本泰三専務)とで巻き返りを図る。仕向け先は、巻糸の異

新たな糸を燃糸する際は糸の切り替えに大変な手数がかかり、場合によっては設備の故障も懸念される。それでも各社は「数日から提案できる」(備後燃糸の光成明浩社長)体制を整えるなど、新規開拓に励む。

素材や用途自体を見直し、抗菌作用が見込める銅線系の提案を開始。「銅の光沢感をあえて見せるか、綿の柔らかさを見せるか、切り口は多い」(光成社長)と考え、壁紙や防護服など多方面で新規開拓を図る。

が、年明けから受注が持ち直し、1月の8億円超(海外自社の「金属同士のカバリングなど難しい依頼もあり、極力制限を設けず挑戦する」(岡本泰三専務)とで巻き返りを図る。仕向け先は、巻糸の異

新たな糸を燃糸する際は糸の切り替えに大変な手数がかかり、場合によっては設備の故障も懸念される。それでも各社は「数日から提案できる」(備後燃糸の光成明浩社長)体制を整えるなど、新規開拓に励む。

素材や用途自体を見直し、抗菌作用が見込める銅線系の提案を開始。「銅の光沢感をあえて見せるか、綿の柔らかさを見せるか、切り口は多い」(光成社長)と考え、壁紙や防護服など多方面で新規開拓を図る。

が、年明けから受注が持ち直し、1月の8億円超(海外自社の「金属同士のカバリングなど難しい依頼もあり、極力制限を設けず挑戦する」(岡本泰三専務)とで巻き返りを図る。仕向け先は、巻糸の異