



みづほ興業(株) インパナ(Impanna)事業部を立ち上げる



毛織物、合繊織物、ニットの染色整理に新規事業としてデジタルプリントを企業化している「みづほ興業(尾西市起)」が、今度はインパナ事業を3月に立ち上げた。これはイタリアのプ

ラートで職業としている製品企画、サンプル作成を各生産者に依頼し注文をとり工程ごとの専門業者を組織化して生産を委託し出来上がった製品を販売するコンバータで、わが国で初めての取組みとして注目されている。この趣旨について水谷常夫社長は以下の2点をあげている。

第一は「わが国の繊維産業は長引く消費不況と輸入製品の増大から、各段階で多くの在庫を抱えており、それを放置すればデッドストックになり、企業の経営を圧迫するのみならず、資源の無駄遣いに繋がる。当社はその在庫を再生して、商品化する」

第二は「当社は53年間、染色整理業を営んできたが、輸入製品の増大に反比例した生産加工数量の減少の中で、現状では将来に展望を見出せず、この際下請け的委託加工から脱却して、自社販売を始める。その手法としてインパナ事業に乗り出す。」具体的には、全国各産地のテキスタイルメーカーの要望に応じて、在庫となっている生地同社の技術と企画力を駆使して再加工を施して商品として再生、受託先テキスタイルメーカーから国内のアパレルメーカーに再提案する。この際、競合しない範囲で同社からアパレルメーカーに提案、販売も行うし、海外アパレルへの販売(輸出)も視野に入れていく。

さらに商品(加工)の幅を確保するため、京都起毛株式会社とコラボレーションを組み、今後、提携加工場を全国産地(各産地1社)に広げるが、当面は、尾州、桐生、湖東、北陸、新潟のテキスタイル産地と連動して、それら

の産地の在庫生地を高付加価値商品に再加工して、受託先テキスタイルメーカーに納品するが、同時に同社は自社で生地を企画、提案型加工販売を進める。販売はインターネット「サイバーテックスジャパン」上でも行い、当然小ロットにも対応していく。

今年3月に立ち上げたが、すでに①北陸産地のベルベットの在庫をアパレルメーカーの「ベルベット加工場ではできない内容で再加工して」という要請に基づいて、同社で再加工、販売する②北陸産地のレース在庫を「更に変化させて」という要望に応じて、同社で再加工、販売する③シルク産地の在庫品を再加工等して国内外に販売する④韓国のテキスタイルメーカーの在庫生地を再加工で変化させ、国内外で販売する、など軌道に乗せている。

また、脱・委託加工100%のため、インパナ事業部では在庫生地の再生に加えて、独自の素材開発・販売や見本生産の合理化にも取り組む。

これは産地の企画サポートとして尾州産地の閑散期対策(春夏物)に貢献するため、社内に生地企画機能を具備して、同社がサンプルの糸を購入、見本を作成してアパレルメーカー、大手小売店に提案、産地への還元をはかる。また北陸などへはウール混の秋冬物の企画を提案し、商品の年間化に寄与する。この際、テキスタイルメーカーの販売代行も行う。

見本作成の効率化では、アパレルメーカーとの話し合いを行い、染色整理が“本業”でカラー精度を高め、テキスタイルメーカーの見本作成コストの軽減に寄与し、加えて同社の加工技術の粋を集めた70~80品目の特殊加工(商品)をあらかじめアパレルメーカーに提示し、それに色・柄を付けてもらうことでコストを削減する。

水谷常夫社長はインパナ事業について「お役に立つことで、自社の業績もあげていく」と話している。