

■ 特集 「第3回JY最終報告」



「次回も出展したい」 100%

「次回も来場したい」 94%

「人と人の出会い」、「人と新しいヤーンとの出会い」で、新商品を開発してニュービジネスの構築を——というコンセプトで開催されたわが国唯一の糸総合展「ジャパン・ヤーン・フェア（JY）」《主催（財）一宮地場産業ファッションデザインセンター＝FDC》が2月7～9日行われ、2,927名の来場者で賑わった。今回の出展者は41社（内1社は海外イベント紹介ブース）で、各ブースでは熱心な商談が行われた。3回目を数える今回の展示会は新聞各紙での報道に加えてNHKテレビでも放映されるなど、大きな関心と広がりを見せ、全国のほとんどの繊維産地から来場者が詰め掛けた。以下は第3回JYの最終報告。

1都2府32県、海外から2,927名

1、来場者分析

1) 来場者数

受付（名刺）ベースの来場者は3日間合計で、2,927名。

1日目＝ 724名

2日目＝1,041名

3日目＝1,162名

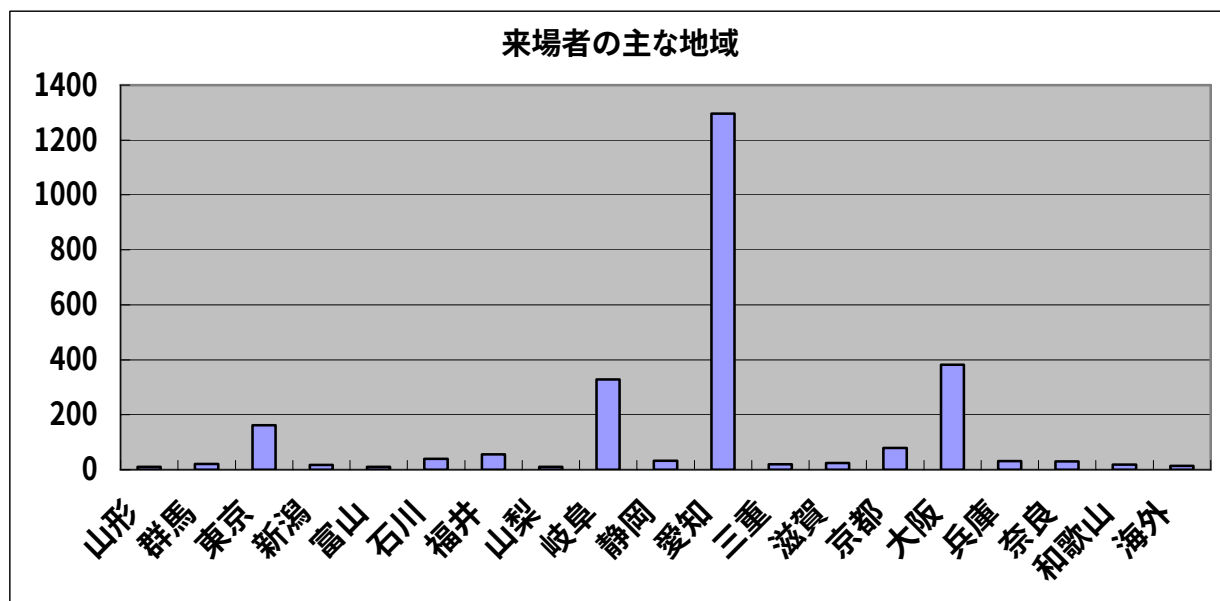
と日を迫うごとに増大したが、連日訪れた来場者もあり、実質的には3,000名を超える来場者数となった。

JYの基本コンセプトは尾州産地のテキスタイルメーカーの糸確保への便宜を図り、併せて企画力の向上、差別化素材作りを側面



的に支援しようというものであるが、来場者の44%は愛知県からであり、その目標は達成されている。

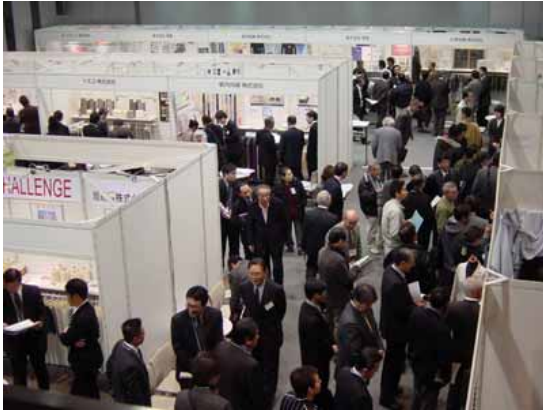
来場範囲は1都2府32県に及んでおり、



JYが国内イベントとして定着した側面も見せた。隣接県・岐阜県の329名は当然にせよ、それを上回る大阪の382名は13%にも達するもので注目される。また東京の1

62名も5.5%に相当し、「アパレルと尾州産地の結合」という図式が浮かびあがってきた。海外からは14名の来場があった。

2) 業種別来場者数



当然のことながらテキスタイル・ニットメーカーが最も多く1,277名で、44%を占めた。JYは尾州産地のテキスタイルメーカーの商品企画と糸仕入れの便宜を目的に開催しているもので、当然の結果だが、そのテキスタイルの範囲は拡大しており、全国産地のテキスタイルメーカーが来場した。

次いで多かったのが商社・問屋の567名、19%。商社は糸の販売という点では出展者であり、会場を訪れるテキスタイル・ニットメーカーは顧客になる。問屋（服地）は「糸からの商品企画による差別化」を迫られてお

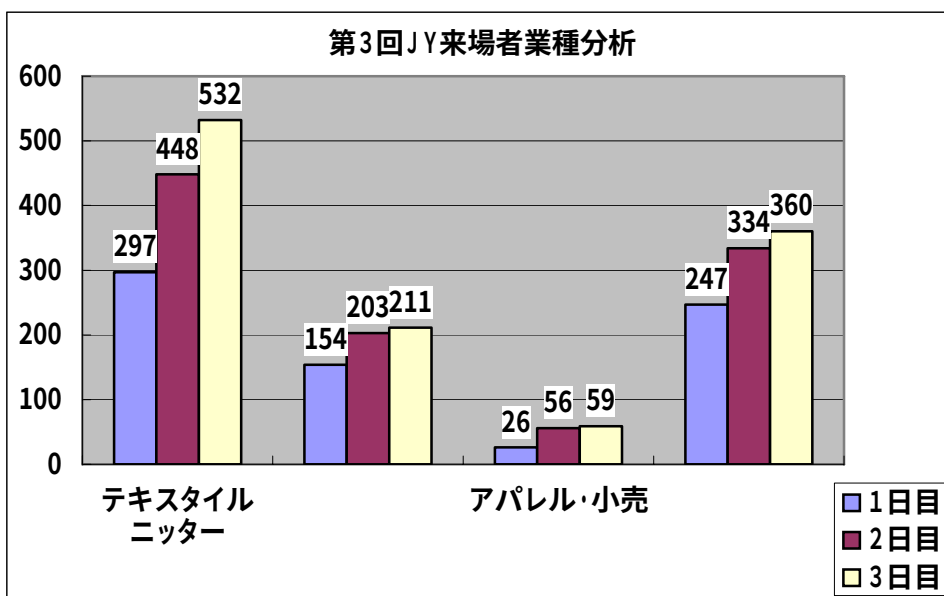
り、来場者のテキスタイル・ニットメーカーは仕入れ先になる。共同して差別化商品を企画するという意味でもJYは「必見」だ。

アパレル・小売の来場者は141名で、5%だった。この数字の評価は分かれるが、来場したアパレル・小売は店頭でのアパレル製品の均一化、同質化を避けて糸からオリジナル商品の開発をしようというマインドの高いところであり、高く評価できよう。特に目立ったのがレッグニットSPAのダンで、同社は3日目に10数名の企画担当者がニッターを伴って来場、各デザイナーは担当用途（ブランド）の靴下原糸をチョイスしていた。

またあるセレクトショップの担当者は「テキスタイルメーカーから素材の提案を受けているが、どうしても数に限界がある。ここ（JY）では様々な糸を駆使した素材企画ができる。セレクトショップである当社の性格にあった糸を使った企画を組み立てたい」と熱心にブース巡りをしていた。こうした商談

をとらえてある来場者は「プロの展示会になった」と語っていた。

プレスを含むその他は941名、32%だった。その内容は紡績、撚糸、染色・整理、インテリア、縫製、行政・団体などであるが、この中では紡績と撚糸、染色・整理が多かった。（この項来場者アンケートから分析）



紡績や撚糸は出展業種でもあり、今回出展していない各社としてはJYでの提案素材の把握は自社の商品の参考になる。ある撚糸業

3) 来場目的

「企画の参考に」が57%で過半数を占めた。テキスタイルやニットは言うまでもなく糸を原料としている。次シーズンの商品企画でどのような糸を使うか、は極めて重要なポイント。これから商品企画するテキスタイル・ニットメーカーにとっては糸のトレンド把握ができるJYは「打って付け」の場である。

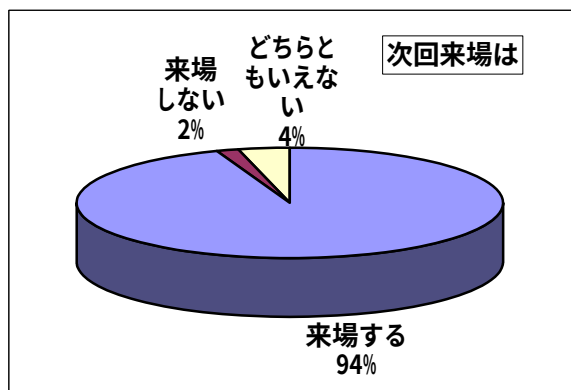
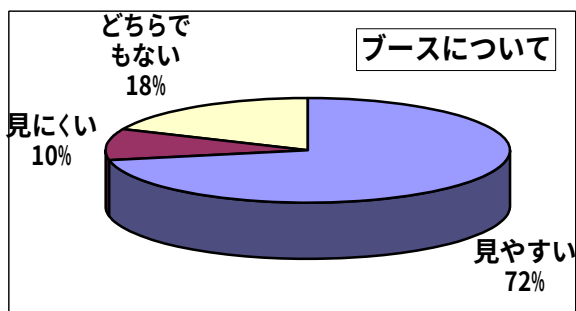
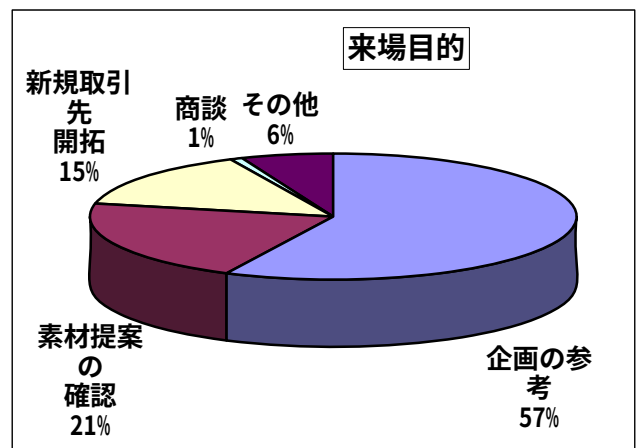
同様に「提案素材の確認」は21%を占めた。「企画の参考に」が次シーズンのトレンド把握であるのに対して「提案素材の確認」は現在進行中のテキスタイル企画の確認であるが、JYには先行ヤーンも現物ヤーンもあり、出展ブース展示商品や出展者との情報交換はまさに提案素材の確認につながる。

加えて、更なる新素材の確保という意味での「新規取引先開拓」は15%となった。本来、新規取引先は販売先がおこなう業務であるが、JYでは仕入れ先も同じマインドを持っていることになる。それだけ均一化、同質

者は「当社は受注生産の会社だが、トレンドは把握しておきたい」と来場目的を語っていた。

化から脱皮して、付加価値商品を開発したい、という熱い思いがあるわけだ。まさにJYは販売先、仕入れ先が同じ土俵に立っていることになる。

商談目的は1%だった。1年ないし1年半先に使用する糸であり当然の結果だが、しかし、アンケートでは相当数の商談（主にサンプル請求）が伺われる。この点は出展者の受注状況で分析したい。

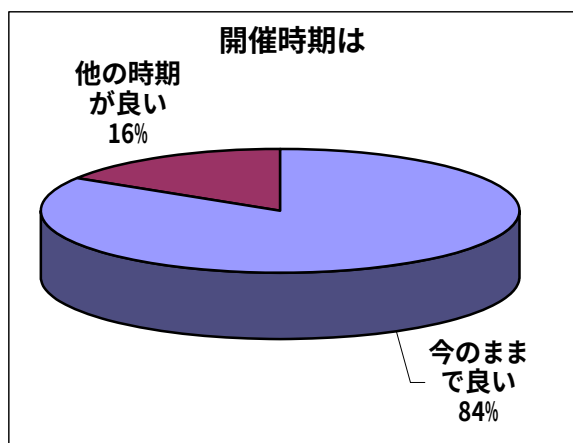


4) ブース、次回来場、開催時期

ブースについて72%は「見やすい」と回答した。「同一のスペースで見やすい」という来場者の声もあった。

また、94%が次回も「来場する」と回答





しているが、恐らく繊維イベントでこれだけのリピート回答のあるイベントはそんなに多くはない。顧客ニーズに合致しているというわけだ。

開催時期については84%が「今のままで良い」と回答している。「他の時期が良い」の中には複数開催というものもあった。

2、出展者分析

累計では2万人が各社ブースを訪問

1) ブースへの来場者

実際にビジネスを行った40社のブースへの来場者数は平均509名（カウント回答社集計）だった。40ブース合計では20,360名になる。複数の出展者が「多すぎてカウントできなかった」と回答しているところもあるが、最大は1,500名、最小は80名である。766名ときちんとチェックしている出展者もある。

2) 商談数

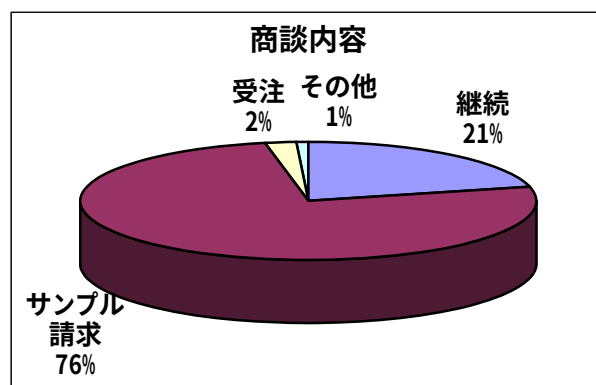
40社の平均商談件数は56件、全体では2,240件の商談が進んだことになる。この内「商談がまとまりそうな案件」は平均で27件、全体では1,080件に達することが想定される。

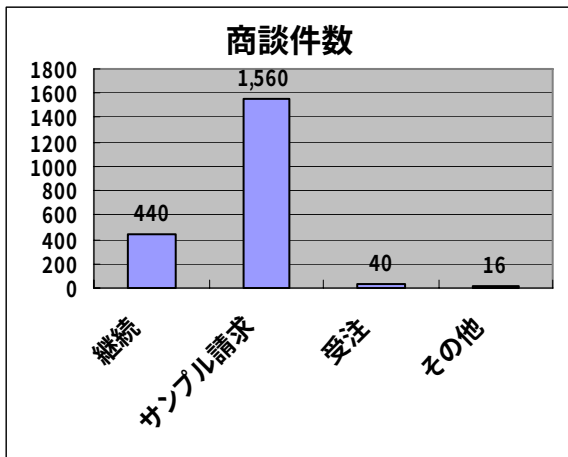
3) 商談内容

出展各社は自社ブースで商談を進めたが、

なかには「多数」と記載したところもあり、正確な数字の把握はできない。しかし、具体的な数字を回答した出展者の商談内容は「サンプル請求（リクエスト）」が76%と最も多かった。1年ないし1年半以上先のシーズンのことであり、サンプル中心の商談は当然予想の範囲内だが、従来からの「継続」が21%、具体的な「受注」が2%あった。1社平均では継続商談11件、サンプル請求39件、発注1件となった。ビジネス本位のJYといえよう。

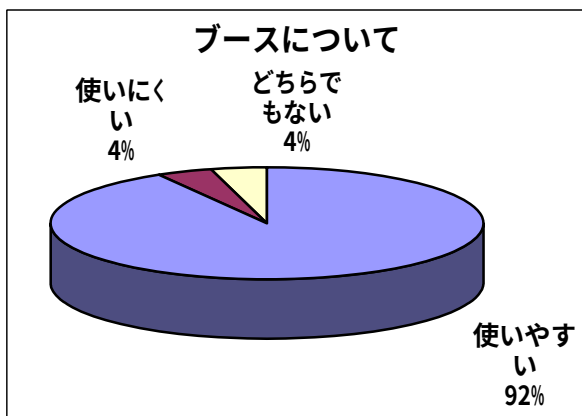
1社平均を出展40社に単純スライドすると、今回のJYでは1,560件のサンプル請求、440件の継続商談、40件の現物受注が契約されたことになる。ただし「多数」という回答もあり、実際は上方になるものと推測される。





4) ブースについて

92%が「使いやすい」と回答したが、一部「壊れそうな感じがした」との意見もあった。



5) JY展について

主な意見は「大変価値ある展示会で、尾州産地をアピールする機会にもなる」、「他社の商品も見られて参考になる」、「提案する場として最適」、「大変良いプロモーションの場である」、「より具体的で、効率が良い」、「ヤーンの総合展が他になく有意義だ」、「多数の会社が小さなエリアに集まっていて、商談しやすい」、「テキスタイルの商談も糸の商談もできて良い」など有意義とする意見が大半を占めた。

6) 次回も参加したいか？

「参加する」が100%で、「しない」は皆無だった。その理由は「糸商との商談やプレゼンができる」、「出展することで、前向きな企業ととらえられる。PR効果も高い」、「この展示会に向けて開発商品の確認がで

きる」、「的を絞った提案ができる。ニーズが把握しやすい」、「ヤーン総合展としてまとまっている」、「試作したものの評価が直接聞けるし、尾州産地の活性化につながる」、「引き続き第三の繊維である紙糸紡績のプロモーションを行いたい」、「未開拓の産地を開発したい」、「実践型展示会である」、「プレゼンがまとめてできる」、「集客力に期待している」、「地元の人が多い」、「販路拡大のきっかけになる」、「産地を越えて商談ができる」、「通常コンタクトのない機屋との商談ができる」
ともあれ、第3回JYは成功裏に幕を閉じたが、今後の商品開発とニュービジネスへの直結が期待される。



繊維産業製造中核人材育成セミナー

日時：3月1日(水) 14時～16時
場所：一宮市三岸節子記念美術館
講義室

基調講演

「繊維産業への人材育成の提言
～真の自立化のために～」

講師：IFIビジネススクール
学長 尾原 蓉子 さん

パネルディスカッション

「尾州テキスタイル産地に求められる人材育成とは・・・」

FDC特別セミナー

07春夏ヨーロッパ素材展緊急報告
日時：3月27日(月) 15時30分～
場所：FDC 4F 視聴覚室
講師：ファッションコーディネーター
諸橋 利枝 さん

上記セミナーのお問合せ、お申し込みは

FDC 0586-46-1361 まで