2018年
11月 1日（木）

購読のお申し込み 06-6201-5012(代)
hanbai@sen-i-news.co.jp

発行所 ダイセン株式会社
大阪本社 〒541-0051 大阪市中央区備後町 3-4-9 輸出繊維会館 8 階
TEL(06)6201-5012 Fax: (06) 6226-0106
E-mail: webmaster@sen-i-news.co.jp
東京本社 〒101－0036 東京都千代田区神田北乗物町 11 乗物町中央ビル 4 階
TEL(03) 5289-7003 Fax: (03) 5289-7233
中部・北陸支社 TEL(052)451-3850/ 中国・四国支社 TEL(086)224-0250
上海支局 TEL86-21-6236-7675/ 黛森商務諮詢（上海）有限公司 TEL86-21-6236-7672

繊維
ニュース
www.sen-i-news.co.jp

top interview

澤村

澤村の清水民生社長は売り上げ100億円返り咲きにこだわる。2011年末に社長に就任して以降、力を注いできたのは利益だったが、不採算事業からの撤退や事業の再構築を進めて結果を出した。そして、「利益重視とはいえ、一定の売り上げにはこだわる必要がある」とし、100億円をその指標とする。そのために来期取り組むのが組織変更と新規事業創出、新規販路開拓だ。

中国の動向は注視必要

社長 清水 民生 氏

――貴社や業界にとって最もインパクトを与えるであろう出来事は何でしょう。

やはり中国の動向ではないでしょうか。繊維業界にとって良い形にはなっていませんよね。これまで日本の繊維産業は安価な労働力を探して海外生産を拡大していき、その最大の対象が中国でした。「安く作る」という点では同国の魅力が徐々に薄れてきていますし、その代替先である東南アジアもキャパシティーに限界がある。どこで作るのか、という点で中国の動向は注視しなければいけません。

――貴社事業にも影響が出ていますか。

当社の事業領域にはまだ直接的な影響はあまりありません。しかし当社の中国事業は生地の内販を軸にここ数年伸びていますし、影響が出てくるのは必至でしょう。中国の大手有力企業とタッグを組んで、一緒に東南アジアに進出するといった策も今後必要になるかもしれません。自主的にできることは、ODM路線の強化やコスト削減などでしょうか。

売上高100億円にこだわる

――2018年9月期が終わりました。

詳細は未確定ですが、単体決算は売上高が前期比微増の97億～98億円となり、経常利益は同微減の2億円弱となる見込みです。目標としていた売り上げ100億円に届きませんでしたし、全体としてあまり良い年とは言えません。

良かったのは、中国向けと東南アジア向けの生地輸出と内販です。ラミネート加工生地の採用がスポーツウエアの裏地などで増えました。近年のヒット商品と言えるトリコットのシャツ地も堅調でした。

悪かったのは、インナー製品製造小売り子会社であるプレジャージーン向けのインナー製品です。想定していた以上に悪かったですね。店舗戦略にこだわりすぎたかもしれません。ネット販売の台頭によって売れ筋が見極めにくくなっている上、消費不振による店頭の低迷が続いています。詳細はまだ明かせませんが、立て直しが急務です。

――海外法人は。

上海法人は好調です。17年12月期は3期連続の増収増益で、今期も堅調です。製品OEMから生地内販にシフトしたことが奏功しました。けん引役はラミネート加工の生地です。今12月期で累積損失を一掃できる予定ですので、来期からが本当の勝負になります。

タイ法人の6月期は少し赤字が残りました。売り上げは伸びているのですが、利益が伴いません。品質クレームが頻発しており、生産コストがもはや安くはない同国でのモノ作りや顧客との取り組み方を修正していく必要があります。価格以外の価値を作っていくイメージですね。

――トリコットのシャツ地は伸びています。

北陸産地の生産スペースがタイトになっていることもあり、海外生産を本格化します。アパレルの要望を受けたもので、対象はベトナム。もちろん北陸産地の仕事をそのままベトナムに持って行くわけではなく、産地の生産を維持した上での話です。

――関係の深い北陸産地の現状をどう見ていますか。

全体として稼働は好調を持続していますよね。スペースが足りないため当社も早め早めに発注するようにしています。中国からの回帰でもあるためしばらくこの流れは続くでしょう。ただ、まだ当社事業に関しては機会損失にまでは至っていないものの、工場の人手不足の問題は頭の痛い問題です。

――テレビ通販にも力を入れています。

インナー製品をテレビショッピングで販売しており、堅調です。以前よりも品数は減ったのですが、中身は良くなってきました。

――三越伊勢丹グループで各種アパレル製品の店舗を展開するマミーナを買収しました。

8店舗を承継しましたが、開発や店舗運営などのシナジー発現は来期以降になると思います。

――19年9月期の重点戦略は。

まず、売り上げは100億円にこだわりたい。そのために組織も変更します。部門を細分化し、それぞれの事業を少しずつ大きくし、全体の増収につなげるイメージです。若手の登用も進めます。

新規事業としては通販での化粧品販売にトライし、インナー製品ではシニア向けの商品開発に力を入れます。生地販売ではインビスタの高強力ナイロン「コーデュラ」のトリコットの対米輸出を強化するほか、ユニフォーム地としてのトリコットを伸ばす計画です。

〔略歴〕 （しみず・たみお） 1970年伊藤忠商事入社。アパレル第一部長、福井支店長などを経て2008年3月退職。4月澤村入社。12月取締役、09年常務、11年から現職。

私のお気に入り

野球好きの清水さんは、昔ながらのファンである巨人戦の観戦をお気に入りに挙げる。大学時代の4年間は神宮球場での東京六大学野球の応援、観戦に明け暮れ、後楽園の巨人戦にもよく足を運んだ。好きな選手はと問うと、「やっぱり長嶋茂雄が好き」である。野球の魅力とはと聞くと、「意外性のあるスポーツであり、何が起こるか分からないところ」との回答。確かに、番狂わせの多いスポーツだろう。そんな清水さんの悩みは、昨年、今年の巨人の弱さ。「見るのがつらい」。

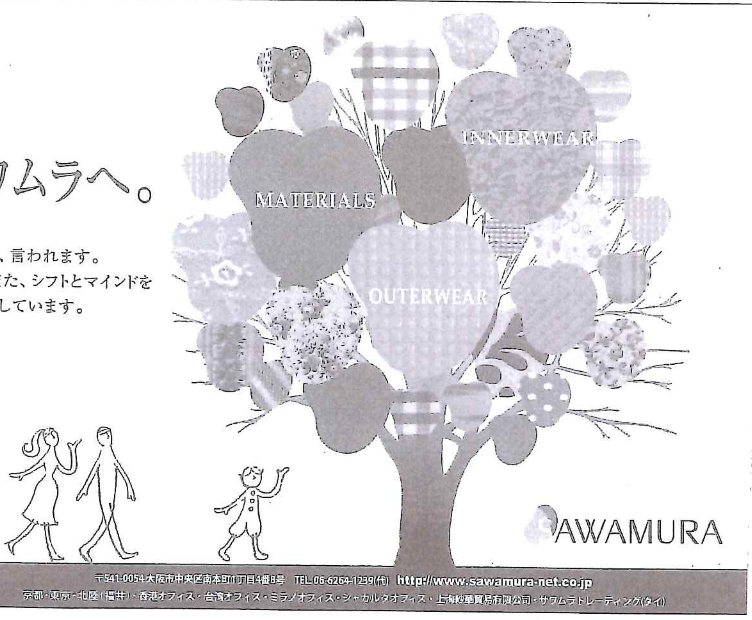
読売巨人軍に魅せられて

変革へ、シフト。

変化は進化。
もっと役立つサワムラへ。

「最近、たしかに、どこか、変わったね」と、言われます。
変革を重ね成長してきたサワムラは、今また、シフトとマインドを
一新し、さらなる顧客価値の向上に挑戦しています。

Business Field
◎繊維資材事業部：高機能・高付加価値の繊維専業資材全般の企画・開発及び販売。顧客用途に応じたオーダーメイド素材の提案・企画・開発。
◎インナー事業部：インナー・ファンデーションの企画・製造及び販売。レース・生地・付属品の企画・製造及び販売
◎アパレル部：アパレル、ニットウェアの企画・製造及び販売



澤村株式会社
〒541-0054 大阪市中央区南本町1丁目4番8号 TEL 06-6264-1239(代) http://www.sawamura-net.co.jp
京都・東京・北陸（福井）・香港オフィス・台湾オフィス・ミラノオフィス・ジャカルタオフィス・上海紗華貿易有限公司・サワムラトレーディング(タイ)