



平成 21 年度新事業創出・販路開拓ネットワーク整備・活用等事業

2010 年 1 月 19 日発行

## 展示会・見本市レポート第 45 号

発行：全国商工会連合会

編集：(財)日本立地センター

協力：全国イノベーション推進機関ネットワーク

### 東京ファッション産業機器展 (FISMA TOKYO)

信頼の証明 = NIPPON・スペック

～ 安心、安全、そして信頼 ～

会 期	2009年12月2日(水)・3日(木)
会 場	東京ビッグサイト
主 催	東京都・東京都ミシン商工業協同組合
後 援	関東経済産業局、全国ミシン商工業協同組合連合会、日本縫製機械工業 会、全日本特殊ミシン工業会、アパレル業界新聞各社
事 務 局	( <a href="http://www.a-tex.co.jp">http://www.a-tex.co.jp</a> )
出展者数	69社
小 間 数	150小間
小 間 料	(3m×3m)241,500円(税込み)
募集期間	2009年6月～9月
来場者数	12,772名
出展業種	工業用ミシン等の縫製機器メーカー、縫製機器部品メーカー、工業用ミシン 販売会社、素材メーカー、アパレル産業、ファッション産業、染み抜き薬剤メ ーカー、特殊糸メーカー 等
来場者の職業	アパレル産業、ファッション産業、デザイナー、衣料品店、バイヤー、皮革製 品製造業 等
次回開催予定	未定

発行：全国商工会連合会 企業支援部 市場開拓支援課 03-3503-1256

編集・問い合わせ：(財)日本立地センター 新事業支援部 03-3518-8964

## 時流商流

### ファッション産業に活路拓く縫製機器

縫製機器産業をはじめとする繊維関連産業は、発展途上国の追い上げを最も受けてきた産業である。しかもこの影響は、年を追うごとに厳しさを増している。

ここ数年の動きをみても、アパレル製品の低価格化に伴う収益の悪化や受注減で、新たな活路が模索されてきた。成長著しいファッション産業は、その意味で縫製関連機器市場を底上げする可能性の高い新規分野だ。

同展も縫製機器産業の変遷の歴史を映して、名称とコンセプトの変化を遂げてきた。1959年に「国産工業用ミシン編機総合展」と銘打った第1回開催の後、「国産ミシン総合展示会」に名称変更。

そして、1998年の第40回という節目の開催から、「東京ファッション産業機器展」と名実共に装いを新たにした。アパレルに依存した展示会ではなく、広くファッション産業を網羅したビジネスステージを提供しようとの願いを込めてのことだ。



### 地方の出展会社に知恵と工夫の数々

ファッション産業は、アニメ、ゲームソフトとともに、日本経済の次代を担う産業として高い評価を得ている。しかし、一見華やかに見えるファッション産業とはいえ、大量生産されている衣料品やファッション性を追及した衣料品にしても、システム機器から多種多様な縫製機器に至るまで、「ものづくり」が支えていることはいうまでもない。

展示会では、テーマに「信頼の証明 = NIPPON・スペック」を掲げている。テーマには、ファッション産業を支えている縫製機器は世界一品質が信頼されている 品質向上に向けた努力に、業界の将来がかかっているとのメッセージが籠められている。

地方から参加した出展者にも、会社の生き残りをかけた知恵と工夫の数々が読み取れるのである。

次頁からは、本展示会の中でもユニークな取り組みを行っている地域のブースを紹介する。



## ブース細見

### 光る素材のブーム再来に期待感

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格: 「スパンコールシート」(600mm×100m) = 50,000円(税別)から

京都府城陽市の泉工業 (<http://www.izumi-kingin.com>) は、ファッション用オリジナル素材「スパンコールシート」の販路を開拓。

同社は、着物の帯などに使われる金銀系の生産量日本一を誇る城陽市に本社のある創業45年の会社。レインボー光彩を放つ縫製用、皮革・ゴム用の「ラメ糸」、平常金銀系「エンプライ」を製造・販売する。スパンコールは3年前に開発した商品で、ファッション性を重視する衣料品が主な用途。

金銀・ラメ糸などの光る素材の需要は、2007年にピークを迎えたが、福永均社長は「2010年は“光る”、と思う」と、ブームの再来に期待を寄せている。



### 流行の大きな縫い目追い風に販路開拓

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格: 「2本針本縫い総合送りポストベットマシン BBWP-28BL-BTFL」(頭部のみ) = 56万円(税別)

千葉県船橋市のセイコーマシン (<http://www.seiko-sewing.co.jp>) は、厚物用工業ミシンの販路を開拓。革製品、カバン、靴、カーシートなど、厚物を得意とする特殊マシンメーカーで、厚物分野では業界トップクラス。輸出比率が90%に達していたが、円高や中国メーカーの台頭などを背景に、70%にまで減少した。

縫い目を大きくするデザインが流行となっているため、太い糸に適した同社のマシンには追い風となる。品質管理の面で海外生産のメリットは薄いため、国内でのものづくりに徹し、販路開拓を図る。

### 勤務先の縫製会社倒産の顧客相手に起業

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格:「紳士服用前端割バキューム台」= 65万円(税別)

静岡県沼津市の富士プレスアクト(電話055-921-9593)は、縫製用プレス機の販路を開拓。

同社は、正井潔社長が勤務していた創業90数年になる縫製用プレス機メーカーが6年前に倒産したため、3人の元社員で設立。かつての顧客からメンテナンスの要望が強かったことが起業のキッカケ。

3人の元社員のうち同社がプレス機の生産、残り2人がそれぞれメンテナンスを担当するサービス会社を立ち上げた。

勤務先だった会社の倒産の原因は、縫製業界の不振。しかし、正井社長によると「縫製業界がある限り、プレス機の需要とメンテナンス市場はある」と、一定の市場獲得に自信を示している。



### 家庭でTシャツにプリントできるプリンタ用紙PR

出 展 目 的 : 販路開拓

代表商品の価格:「抜ける転写シートMPプラスタータイプD」= 500円(税込み)

福井市のクイックアート(<http://www.quick-art.com>)は、家庭用のアイロンでTシャツ、カーテンなどにプリントできる「インクジェットプリンタ用紙」の販路を開拓。

同社は、飛山達哉社長が約10年前に起業。家庭用のインクジェットプリンタとアイロンによる転写で簡単にオリジナルなプリントが楽しめる。化繊、ジャンパーや起毛プリントができ、Tシャツなら100回の洗濯にも耐えるという。ローコストで小スペースでも作業できるのが特徴。

家庭用のほか、業務用レーザープリンタ用紙、ほとんどのウェアプリントに対応できる「抜ける転写シート」用熱プレス機も販売する。