

# 纺织服装周刊

日本  
纤维  
信息

中国纺织工业联合会会刊 国际标准刊号：ISSN 1674-196X 国内统一刊号：CN11-5472/TS

2026.6.22 | 第22期 | 总第1270期



P31

## 日本化纤企业领导访谈

2026Intertextile 大湾区国际纺织面料及辅料博览会中的日本展厅。

更加自由  
更加快乐  
装点每一天  
设计新生活

我也在日复一日地成长  
与不断进化的丰岛同行。

丰岛  
TOYOSHIMA  
生活方式提案商社



©2026 TOYOSHIMA & CO.,LTD.

# 日本无纺布产量与进口量发生逆转

日本无纺布产量的下降仍未止住。根据经济产业省的生产动态统计，2025 年日本无纺布产量连续第 8 年低于上年同期，较上年减少 4.9%，降至 256991 吨。其原因在于，以合成纤维厂家为中心的大型企业正在推进业务调整。另一方面，中小企业的存在感正在增强。日本无纺布产业正迎来重大转折期。

从 2025 年无纺布产量的用途分类来看，规模较小、对整体影响不大的服装用增长 10.2%，农业园艺用增长 29.8%，均实现两位数增长；但数量规模较大的生活相关用途下降 7.2%，医疗与卫生材料用途下降 7.5%。生活相关用途已连续 8 年减产，医疗与卫生材料用途则连续 5 年减产。另一方面，仅次于生活相关、医疗与卫生材料的大型用途——车辆用无纺布增长 2.4%，转为增产。

日本无纺布产量的峰值出现在 2017 年，此后产量持续低于上一年，8 年间减少了约 86000 吨。最大因素是医疗与卫生材料用途的减少。该用途在 2013 年至 2016 年间年产量曾超过 10 万吨，但到 2025 年降至 61995 吨，与 2017 年相比减少 37%，约减少 36000 吨。

其背景之一是纸尿裤等卫生材料在日本国内生产下滑；另一项背景则是新冠疫情期间因特殊需求而增长的口罩需求已经结束。这些因素导致以合纤厂家为主力的聚丙烯纺粘无纺布（SB）产量下降。在这一过程中，三井化学公司和旭化成公司两家日本国内大型企业成立了合资公司“三井化学旭生活材料公司”，同时着手推进结构改革。10 年前起持续在海外基地扩大投资的东丽公司，也将聚丙烯 SB 业务列入“特定事业及公司的结构改革”（Darwin Project）对象，并在韩国、中国子公司实施了生产规模缩小。

生活相关用途方面，2025 年产量为 67403 吨，8 年间减少 23%，减少超过 19000 吨。这主要被认为是水刺无纺布（SL）的下滑所致。其背景是来自中国的进口急增，以及与海外生产产品之间的竞争加剧。在合成纤维厂家中，可乐

丽公司退出了 SL 业务；在棉纺企业中，日清纺 Textile 公司也退出了 SL 业务。此外，与 SL 用途相近、全球唯一的湿式短纤维粘法纤维素无纺布“TCF”，也由 Futamura Chemical 公司于 3 月底停止生产。

仅医疗与卫生材料、生活相关这两个用途，8 年间的产量减少就超过 56000 吨，占整体减少量的 65%。也就是说，日本无纺布产量下降，很大程度上是由于以合成纤维厂家为中心的大型企业正在缩小或退出大量生产型的 SB、SL 业务。

另一方面，无纺布进口量仍在增加。2025 年日本无纺布进口量较上年增长 3.9%，达到 261513 吨。进口量在 2021 年至 2023 年期间曾低于上一年，但自 2024 年起转为增加。2025 年恢复到与 2020 年相当的高水平。由此，日本无纺布产量与进口量首次发生逆转。

拉动进口增长的是人造丝短纤维无纺布。2025 年该类产品进口量较上年增长 5.8%，达到 68122 吨。2005 年时仅为 6570 吨，如今已增加到 10 倍以上。其主要被认为是 SL，当然，也有不少情况是日资企业从海外基地进口。

不过，虽然日本无纺布产量呈下降趋势，但占无纺布产业大多数的中小企业并未发生重大变化。无纺布产业原本就是由中小企业支撑起来的。之后，以合成纤维厂家为代表的大企业进入该领域，在服装用纤维下滑的背景下，无纺布在纤维业务中的重要性提高。再加上卫生材料等需求增加，产业规模逐步扩大。

然而，与服装用纤维一样，随着进口无纺布的竞争加剧、海外生产的无纺布产品增加，以及日本国内需求下滑，局面发生了彻底变化。近来，

重视 ROIC（投入资本回报率）的经营方式不断加强，大型企业因此推进了低收益无纺布业务的结构改革。

在这一过程中，中小企业的存在感增强。不过，中小企业同样面临人手不足、设备更新资金困难等课题。此外，中小企业较多生产的短纤维无纺布，其原料——合成纤维短纤维在日本的产量正在下降，这一点也令人担忧。有些企业过去通过使用日本国产的特殊合成纤维短纤维来提升附加值，但如今这类原料正变得难以获得。

据日本化学纤维协会汇总，2025 年度日本国内聚酯短纤维产量较上一年度减少 7.3%，为 52743 吨。与 2017 年相比，减少了 57%，减少近 4 万吨。如果无法在国内获得，就只能从海外采购，但这会面临品质和批量方面的问题。要维持品质，并进一步提高附加值，中小企业如今被要求具备不能仅依赖原料的加工技术开发能力。近来，由于中东局势变化，原油价格高涨，这一点也成为令人担忧的因素。无纺布的原料占比较高，因此也必须采取相应对策。



东丽社长大矢光雄：

## 收获既有投资成果与完成结构改革，力图实现销售收入3万亿日元

东丽公司启动了以 2026 财年（截至 2027 年 3 月）为首年度的新中期经营课题“IGNITION 2028”。该计划被定位为面向 2035 年的中期经营方针和 2050 年愿景、迈向下一阶段增长的三年。到最终年度，公司设定了销售收入 3 万亿日元、事业利润 2300 亿日元的目标。社长大矢光雄强调：“我们将加速收获截至上一轮中期经营计划期间所实施投资的成果，同时提高完成结构改革的质量和确定性。”与此同时，公司也将为未来播种。



大矢光雄

1980 年进入东丽公司，2009 年起担任产业资材、服装材料事业部门长，2012 年起担任取缔役纤维事业本部副本部长，2014 年起担任东丽国际贸易公司社长，2016 年起担任东丽公司专务纤维事业本部长，2020 年起担任代表取缔役副社长执行役員，2023 年 6 月起担任代表取缔役社长。

**问：**2026 财年最期待的领域是什么？

**大矢：**日本政府所设定的“17 个战略领域”，与本公司中长期力求实现增长的业务和领域有许多契合之处。本公司积极参与这些领域，将有助于解决地球和社会课题，也与我们的经营理念相契合。关键在于我们能在这 17 个战略领域中发现多少机会。

**问：**2025 财年已经结束。那是怎样的一年？

**大矢：**这一年是在评估美国特朗普关税影响的背景下开始的。我们在预期特朗普关税将对整体经济形成下行压力的前提下，制定了事业利润达 1500 亿日元的计划。虽然不同业务之间存在差异，但正如第三季度财报所显示的那样，公司整体正朝着目标稳步前进。不过，今年 2 月以来中东局势紧张是意料之外的事件。沙特阿拉伯的工厂能够继续运转，但来自亚洲和日本的民族服饰面料无法出货，造成了影响。最终，中东业务能够恢复到何种程度，将成为焦点。年初备受关注的特朗普关税，其直接影响全年约为 50 亿日元。通过价格转嫁以及运营方式的调整等措施，我们将影响控制在了最低水平。

特朗普关税已被美国联邦最高法院判定违宪，今后替代性关税会带来怎样的影响尚不可知，但我们将通过价格转嫁和运营调整来尽量降低影响。与价值相匹配、获取合理价格的战略定价也按计划推进。另一方面，针对特定业务与公司的收益改善项目“DARWIN 项目”，在大丝束碳纤维以及聚丙烯纺粘无纺布（SB）等领域仍有未完成的课题，对业绩的贡献较 2023 财年仅约为 270 亿日元。纤维板块在 2025 财年实现销售收入超过 1 万亿日元，继续保持增收；事业利润方面，也以从服装用纱线、短纤到纺织品、缝制品的一贯型业务为核心，实现了稳健增长。产业资材用途方面，则以汽车用人工皮革为主，未能达到原先设定的目标。

**问：**新财年已经开始。围绕业务的环境如何？

**大矢：**眼下，原料采购成为一大课题。即使早期得到解决，物流成本的上升预计仍会持续一段时间。与制定本财年预算时相比，原料价格和设备稼动方面的风险有所上升。关键在于通过自身努力，

对冲这些下行风险。从全球景气走势来看，作为成长型产业的 AI 将继续发挥牵引作用，带动经济温和复苏。我们认为中国经济也将走向恢复，但内需实现大幅回升恐怕仍有难度。相较之下，印度的增长前景更值得期待。此前在安全气囊布、SB 以及工程塑料等领域所进行的前期投资，计划实现高于 GDP 增长率的增长。

**问：**新中期经营计划的课题是什么？

**大矢：**归根结底，就是要加快收获上一轮中期经营计划中实施的投资成果，并提升完成结构改革的质量与确定性。通过这些举措，我们将推动业务结构向长期增长方向转型，并夯实经营基础。同时，我们还会为未来播种，例如加强开拓 AI 数据中心、AI 半导体、分离膜相关领域，以及航天、氢能等下一代市场。在提升质量和确定性方面，我们设定了四项标准：成长性、盈利性、竞争力和时间轴，并明确各项业务在核心成长、下一代、结构改革、稳定收益等类别中的定位。在业务组合的调整方面，我们会持续审视相关业务能否纳入公司的价值创造模式，以及我们是否是该业务的最佳所有者。与此同时，到 2028 财年为止，我们计划将结构改革对象业务群的投入资本比率从目前的略高于 20% 降至不足 10%。

**问：**纤维业务的基本方针是什么？

**大矢：**纤维业务也将以增长战略与结构改革为两大支柱同步推进。推进增长战略是服装纤维领域的一贯型业务；在产业资材方面，则由人工皮革和安全气囊布担当主力。服装纤维的一贯型业务，将充分发挥技术和人才的优势，对东南亚基地的原丝和面料进行再工程化。此外，还将以印度为中心扩大供应链。在结构改革方面，将针对投入资本较大的类鹿皮人造革制造子公司——意大利 Alcantara 公司实施。由于战略已经在一定程度上制定出来，关键在于切实执行。涤纶与棉复合织物业务也将继续推进结构改革。过去数年中，我们已持续推进业务规模的适正化等举措，预计将在 2028 财年完成。



帝人社长内川哲茂：

## 完善竞争体制，恢复基础盈利能力 2026 财年起开展面向增长的投资

帝人公司在 2025 财年(截至 2026 年 3 月)结束了为期两年的中期经营计划。在上一期中计中,公司通过事业组合改革,着力完善可应对竞争的经营体制,并恢复基础盈利能力,主营业务利润也按计划达成了目标。内川哲茂社长表示:“**确实在触底后实现了稳健的反弹。对市场作出的承诺也都兑现了。**”自 2026 财年起,公司将切换路线,开始进行着眼于增长的投资。



内川哲茂

1990 年帝人入社,2017 年帝人集团执行董事材料事业统辖助理兼纤维、产品事业组组长助理,2020 年复合成形材料事业总部长,2021 年 4 月帝人集团常务执行董事兼材料事业统辖,同年 6 月取缔役常务执行董事,2022 年 4 月代表取缔役社长执行董事。

**问：**2026 财年最为期待的领域是什么？

**内川：**我最期待的是防护领域,但是否应该对这一领域抱有期待,心情其实相当复杂。毕竟,我更希望世界保持和平,被需要的产业得以繁荣,带动经济良性循环。

**问：**2025 财年已经结束。请回顾一下当期的业绩表现。

**内川：**由于子公司在糖尿病药物方面发生减值损失,以及芳纶纸业务的出售进度延迟,我们下调了 2025 财年的最终损益,但主营业务的利润仍按计划水平得以确保。虽然我们推进的措施十分艰难严苛,但整体业绩确实得到了稳步改善。我认为,期初设定的任务基本都已落实到位。我们最重视的是,向公司内外展示我们能够稳定创造基础盈利能力。业绩不振、事故频发,让员工感到不安,市场上也曾有人质疑我们的承诺能力。但在 2025 财年,我们成功展现了员工的努力成果以及企业兑现承诺的形象。当然也有一些推进得不够理想的部分,但我们稳步推进生产的稳定化。同时,我们也非常重视 Resilient(强韧且具备柔性)。即使事先制定了各种预案,仍然会发生意料之外的情况。因此我们希望成为一家在突发状况下能够迅速应对的企业。

**问：**2026 财年已经开始。您如何看待当前的业务环境？

**内川：**我已经不再对业务环境做出预测了。业务环境恶化带来的影响,对所有企业来说都是一样的。关键是要像竹子那样具备韧性,即便被压倒也能重新站起来。新冠疫情让我们深刻认识到,意想不到的事情随时都有可能发生。因此,无论发生什么,都必须保持随时可以迅速采取对策的临战状态。现在受到关注的,不再是传统的 BCP(事业连续性计划),而是全灾害型的 BCP。过去的 BCP 多以地震为核心来制定受灾情景,但如今水灾、传染病等地震以外的非常事态也必须纳入范围。对于供应链而言,同样需要构建全灾害型的 BCP 体系。

**问：**本财年您将从哪些方向推进业务？

**内川：**在过去两年里,我们对业务组合进行了梳

理,着手构建能够应对竞争的体制,并恢复基础盈利能力。业务组合改革虽然尚未完成,但包括帝人富瑞特公司与旭化成贸易公司的整合在内,我认为已经明确了今后的方向。基础盈利能力也在业务利润方面按计划实现了目标。虽然还不能称为 V 字型反弹,但确实在触底后出现了明显的回升。在此基础上,我们有两个主要方向。对于材料业务来说,我们已经认识到,仅靠单一材料产品来获取利润的时代已经过去,因此将向帝人富瑞特公司的业务模式靠拢。帝人富瑞特公司的模式不仅包括我们自主开发的产品,也包括从外部采购并向客户提供,只要能让客户满意,就是价值所在。材料业务整体也将朝这个方向转变。另一个重点方向是医药医疗领域。我们将把重心放在居家医疗上,但并非从事居家医疗设备的租赁业务,而是提供真正能够支撑居家医疗的服务,推进上门式的居家医疗模式。

**问：**这可以理解成一种全新的居家医疗模式吗？

**内川：**以往的居家医疗是以患者前往医院为前提,根据医生的诊疗指示提供支援的外来型模式。然而,许多罕见疾病患者需要在家自行注射。我们所推进的是面向必须在家中进行治疗行为的患者提供护理服务,实现从外来型居家医疗向上门式居家医疗的转变。这确实意味着我们将进入比以往更具挑战性的领域,但本公司一直以来不仅为病情较重的患者提供护理服务,在灾害发生时主动开展安否确认、提供氧气瓶等其他公司通常不提供的支援工作。这些工作目前确实只有我们能够承担。也正因为如此,我切身感受到患者与医疗机构对上门式居家医疗的期待很高。

**问：**帝人富瑞特公司与旭化成贸易公司整合后成立的新公司将如何运作？

**内川：**旭化成贸易公司拥有帝人富瑞特公司所不具备的尼龙长纤维织物、铜氨纤维“宾霸”的纱线、短纤与面料。两家公司的优势并不重叠,这正是此次整合的特点之一。我认为,仅凭交叉销售就能够产生明显的协同效应。新公司可以在 2030 年前后实现 5000 亿日元的销售收入为目标,而我达成这一目标充满信心。

旭化成社长工藤幸四郎：

## 加速成长投资与结构改革, 上一财年营业利润创历史新高

旭化成公司从 2025 财年(截至 2026 年 3 月)起正式启动中期经营计划。工藤幸四郎社长就首年度的 2025 财年表示,“**在成长投资与事业结构改革两方面同步推进的结果下,整体进展十分顺利,**”并称“**总体来说,我是满意的。**”2026 财年的业务环境充满前所未有的不确定性,在“**完全无法预知未来**”的情况下,公司计划进一步加快成长投资与结构改革的步伐。



工藤幸四郎

1982 年加入旭化成工业(现旭化成)公司,2013 年任旭化成纺织公司执行官兼企划管理部部长,2016 年任旭化成高级执行官兼纤维事业本部企划管理部部长,2017 年任高级执行官兼纤维事业本部长兼大阪分公司总经理,2019 年任常务执行官兼功能性产品事业本部长,2021 年任董事兼常务执行官,2022 年 4 月任法定代表人总经理兼总经理执行官。

**问：**2026 财年最为期待的领域是什么？

**工藤：**半导体与人工智能(AI)相关业务是最值得关注的领域之一。我认为这些业务在 2026 财年仍将保持增长势头。本公司电子领域的需求持续高涨,甚至已经到了必须在 2026 财年至 2027 财年考虑追加投资的程度。关键在于与客户深化沟通,并以更高的速度响应市场需求。另一个重点领域是健康领域。我们在 2024 财年收购了瑞典的制药企业,并于今年 2 月宣布收购德国的制药企业。制药业务方面,我们将继续推动全球化扩张。开展急救医疗业务的 ZOLL Medical 公司在新冠疫情期间一度陷入停滞,但目前已呈现稳步回升的态势。半导体与医疗健康相关企业确实迎来了有利环境,但我并不认为所有企业都会在同一时间实现增长,也不一定都能推动企业价值或股价的提升。技术实力与高端市场的切入能力将决定企业增长的差距。

**问：**2025 财年已经结束,请回顾一下当期的业绩表现。

**工藤：**2025 财年,我们在结构改革与成长投资两方面同步推进。结构改革方面,实施了业务出售、撤出、经营整合以及石脑油裂解装置的整合等举措。虽然部分项目出现了一些延迟,但整体仍在预期范围内。从数值来看,上一个中计的最终年度(2024 财年)实现了历史最高的营业利润。尽管 2025 财年中也有部分业务面临严峻挑战,但公司仍然实现了历史最高的营业利润。在医药领域,2024 财年中收购的瑞典制药企业在 2025 财年开始显现成效。半导体业务也受顺风环境推动。凭借现场的努力,一些业务也实现了回升。

**问：**纤维业务的现状如何？

**工藤：**各业务与领域的表现有所分化,整体环境依然严峻。旭化成贸易公司表现稳健,但人工皮革“Dinamica”受汽车相关需求低迷影响,铜氨纤维“宾霸”在印度与巴基斯坦市场则受到中国产品涌入的冲击。高端弹性纤维“Roica”在纸尿裤用途上表现不振。另一方面,美国子公司 Sage Automotive Interiors 公司则表现稳健。汽车相关

业务同样表现乏力,但通过推进组合改革与工厂成本削减等举措,公司仍然较 2024 财年实现了增长。

**问：**2026 财年是中计第二年。如何看待当前的业务环境？

**工藤：**可以说当前的不确定性前所未有,几乎无法预判。现在的最重要课题是确保石脑油的采购,以维持工厂运转。尽管石脑油的现货价格持续高企,但为了保持生产,只能继续采购。在这种情况下,如何应对成本上升就成了关键课题。自身努力固然重要,但价格转嫁恐怕已难以避免。价格转嫁在 BtoB 领域相对容易推进,但在 BtoC 领域则更为困难。上游业务的业绩只要工厂保持运转,基本不会出现大幅下滑,但我对中游与下游的走势仍然感到担忧。

**问：**在这样的环境下,您将采取哪些举措？

**工藤：**在不确定的时代,更需要能够承受这种不确定性的经营。外界常说本公司因三大领域经营而保持稳定,但带来稳定的并非三领域本身,而是在推进三领域经营的过程中持续推动必要的组合变革。我认为,通过持续推进这些举措,就能够渡过这种不确定的时代。但仍需保持警惕,灵活应对变化,并持续追求改善,这将成为 2026 财年至 2027 财年的核心要点。同时,比任何人更快地把握市场需求并及时响应也同样重要。

**问：**是否认为公司今后也会继续沿着成长轨道前进？

**工藤：**2024 财年至 2025 财年连续实施投资,我认为其成果将在今后逐步显现。成长投资并不会就此结束,与结构改革一样,我们不会放松推进的力度。不过,这两方面都需要快速判断。为此,我们必须进一步提升信息收集的能力。在纤维领域,“Dinamica”正从平台期走出,寻求在汽车相关领域实现进一步增长的可能性。“宾霸”预计将在本年度基本完成火灾事故后的复原工作。关于旭化成贸易公司与帝人富瑞特公司的经营整合,两家公司将步调一致地提供支援,以便尽早发挥协同效应。

可乐丽社长川原仁：

## 期待环境领域，投入经营资源 压缩通用品，从各方面实现差异化

可乐丽公司将于今年6月迎来创立100周年这一重要节点。社长川原仁表示：“从创始人原孙三郎先生那里传承下来的挑战精神，造就了今天的可乐丽公司。”他强调：“我们要把勇于挑战的心态和坚韧不拔的姿态传递到下一个100年。”2026财年（截至2026年12月）是公司自2022年起推进的五年中期经营计划的最终年度。尽管中东局势紧张等因素使经营环境严峻，但公司将着眼于下一期中期经营计划，稳步推进各项工作。



川原仁

1984年进入可乐丽公司，2016年担任执行役員，2018年担任常务执行役員 President of Vinyl Acetate Resin Company，2019年担任取缔役，2021年1月担任代表取缔役社长。

**问：**2026财年最期待的领域是什么？

**川原：**环境解决方案是重点之一。活性炭能够通过净化水和空气对环境作出贡献，我们对此寄予厚望。美国针对饮用水中PFAS（有机氟化合物）的监管正向工业用水延伸，未来也将扩展至欧洲和日本。本财年我们将投入资源，为未来的增长与扩展奠定基础。我们也期待具备高阻隔性能的树脂“EVAL”，它被用于食品包装材料等各种领域，我认为全球需求将会增长。在生物相关领域，我们以自主技术开发了细胞培养载体。该产品具有透明性、便于观察、不易破损等特点，目前正在面向全球研究机构等推进样品级销售。半导体领域也采用了本公司的多种材料和产品。例如功能性树脂、耐热性聚酰胺树脂“Genestar”，以及用于排水等制造工艺的各类膜材料。包括周边领域在内，我们都与半导体产业有关联，希望稳步扩大相关业务。

**问：**当前的事业环境如何？

**川原：**中东局势紧张，我们担心它不会轻易平息。霍尔木兹海峡的封锁使全球经济陷入难以预测的局面，原料价格也随之急剧上涨。本公司以12月为决算期，但第一、第二季度的前提条件已与制定计划时不同，因此业务推进难以完全按照原先设想进行。日本政府已经宣布将确保石油供应，从数量上看可以在一定程度上确保，但质量和成本问题依然存在，中间产品也存在问题。据说供应链已经受到损害，即使日本单方面有石油也无法解决问题。情况几乎每天都在变化，要对未来进行模拟并不容易。霍尔木兹海峡封锁的走向目前完全无法判断，即使封锁解除，其影响也可能持续一段时间。要对所有情况进行高精度预测，确实非常困难。

**问：**原本是怎样的预想？

**川原：**2025财年，异戊二烯化学业务和弹性体业务中计提了大额减值。除此之外，我们还进行了业务缩小和退出等举措，处于推动业务组合高度化的过渡期。再加上美国的关税政策，那一年确实十分严峻。但我们原本预计2026财年各国的贸易政策会逐步趋稳，并从下半年开始回升。现在不得

不重新审视这一前提。不过，本公司的优势并没有改变。

**问：**2026财年是中期经营计划的最终年度。开局的1至3月情况如何？

**川原：**虽然存在原料短缺，但我们确保了产品库存。因此，销售数量并没有受到明显影响。另一方面，由于生产主原料的上游企业开工率下降，以及副原料采购困难导致的开工率下降，预计今后会带来较大影响，包括销售在内都可能受到冲击。纤维业务也处于同样状况。我们将推进涨价的实施或相关准备工作。

**问：**将推进哪些措施？

**川原：**关键在于能否扎实完成中期经营计划中的各项措施，实现良好的收尾。从业绩来看，截至2024财年，我们一直超过了中期经营计划的目标；但2025财年受美国关税以及异戊二烯化学业务减值等因素影响，业绩出现下滑。2026财年将有所恢复，但要达到上调后的目标，形势依然严峻。醋酸乙烯相关业务将维持全球供应链，并进一步推进高附加值化。可乐丽贸易公司将依托与客户之间的紧密合作，力争维持并扩大缝制品业务。人工皮革“Clarino”方面，此前陷入苦战的奢侈品用途已经出现部分恢复。这适用于所有业务：包括中国在内的竞争对手正在加速追赶。我们必须压缩通用品，并从各个方面实现差异化。此外，今年还要进一步加快开拓新用途和新地区。

**问：**6月将迎来创立100周年。

**川原：**公司从创立当时属于尖端材料的人造丝起步，后来又实现了日本国产首个合成纤维“Vinylon”的事业化，一直以来，我们始终坚持不懈地挑战各种课题。另一方面，我们也经历过退出人造丝和干式无纺布等业务，因此这100年绝不是一路轻松。从创始人原孙三郎先生那里一脉相承的挑战精神，造就了今天的本公司。勇于挑战的精神和坚持不懈的态度非常重要。“为了社会、为了人们，去做别人做不到的事情”这一使命，我们也希望传递到未来的100年。

东洋纺社长竹内郁夫：

## 让积极投资的成果切实显现， 纤维业务以利润为先，提高资产效率

东洋纺公司自2026财年（截至2027年3月）起，启动了新的五年中期经营计划。社长竹内郁夫表示：“尽管中东局势变化带来了前景的不确定性，但我们将把上一轮中期经营计划中围绕薄膜和生命科学持续推进的积极投资成果切实展现出来。”纤维业务的收益改善也在稳步推进。公司将继续提高投入资本回报率，并以能够发挥自身优势的领域和品类为中心，力争扩大收益。同时，也将积极推进相关投资。



竹内郁夫

1985年进入东洋纺绩公司（现东洋纺公司），2018年任执行役員机膜·环境本部长，2020年任常务执行役員，同年6月任取缔役兼常务执行役員企划部门统括、Kaeru Project推进部负责人，2021年4月任代表取缔役社长。

**问：**今后特别值得期待的领域是什么？

**竹内：**关于日本政府提出的“17个战略领域”，要限定某些领域来谈其实有些困难，但我们认为本公司能够在广泛领域作出贡献。我们特别关注的是AI和半导体领域。在工业用薄膜等方面仍有发挥技术优势的空间。

除此之外，合成生物学、生物技术以及新药研发、尖端医疗等，都是我们在生物业务和生命科学业务中长期重点投入的领域；而航空、航天、防灾与国土强韧化、防卫产业等，也是我们能够通过高性能纤维和无纺布等产品发挥作用的领域。比较出人意料的是，食品科技领域也具备潜力，因为我们在生物农药等方面已有布局。在海洋领域，例如在稀土回收方面，膜技术能够发挥作用。因此，我们也有望在更广泛的领域作出贡献，公司也将为此加大投入。

**问：**2025财年是中期经营计划的最终年度，如何评价当期业绩？

**竹内：**虽然未能达到目标数字，但从具体内容来看，整体呈现出改善趋势。即便从EBITDA（息税折旧摊销前利润）来看，也已经恢复到新冠疫情前的水平，“盈利能力”正在逐步回升。

另一方面，生命科学领域的下滑仍是一个课题。虽然我们围绕薄膜和生命科学持续进行了积极投资，但项目推进有所延迟，目前尚未取得足够的成果。不过，如果问现在还能否进行那样规模的投资，答案是“恐怕很难”。考虑到各类成本不断上升，即使想进行同等内容的投资，所需金额也会进一步膨胀。从这个角度看，提前完成投资反而成为今后的优势。

在作为根基的安全、防灾、品质管理方面，相关基础设施建设也已得到加强。上一轮中期经营计划启动前，公司曾发生工厂火灾等事故，给各方带来困扰，但现在已经建立起防止类似事件再次发生的体制。人才和组织文化改革也取得了进展。这些都是难以直接反映在数字上的成果。

**问：**业务组合的重组也取得了进展。

**竹内：**我们保持了工业用薄膜的优势，以东洋纺MC公司为核心，环境与功能材料业务实现了改善。

东洋纺MC公司的销售额虽然没有达到当初设想的规模，但营业利润正在接近目标数字。安全气囊布业务也通过向泰国集约生产，使投入资本更加紧凑，已经看到了实现盈利的眉目。另一方面，无纺布和包装薄膜的收益出现了下滑。

**问：**从2026财年开始，新的五年中期经营计划已经启动，您如何看待发展前景？

**竹内：**由于伊朗局势等因素，前景愈发难以判断。特别是石化来源的原料，不仅面临价格飙升的问题，更存在能否确保所需数量的风险。此外，随着原油和石脑油价格的飙升，包括本公司在内的各家公司都在加快推进涨价。第一季度（4月至6月）期间，整个行业的价格体系可能会发生较大变化。我们需要密切关注其影响。

在此基础上，新的中期经营计划将以彻底落实安心、防灾、品质为大前提，主题是让此前积极投资的成果显现出来。此外，顺应新的价格体系，切实进行价格修订也非常重要。并且，继续提高资产效率不可或缺。由于利率也在上升，有必要压缩营运资金。不确定性正在增强，因此短期内投资也不得不趋于谨慎。即便如此，通过运用AI等推进DX，也就是我们公司所称的TX（Toyobo Transformation），已经进入实际落地阶段。

**问：**纤维业务表现如何？

**竹内：**以服装纤维业务为主的东洋纺Textile公司，将进一步聚焦重点领域，着力推进中东民族服饰用织物等具有优势的品类，以及顺应近年来不断增强的针织化趋势开展产品开发与销售。

安全气囊布业务方面，我们出售了中国子公司，将以泰国基地为中心，使使用资本更加紧凑地运营业务。生产腈纶短纤维的Japan Exlan公司，将缩减通用品生产，继续推进向包括材料用途在内的功能性产品转型，为此也将进行投资。

纤维业务即使销售额保持横向稳定，也要力争扎实创造利润，并进一步提高资产效率。

**问：**环境与功能材料业务如何？

**竹内：**我们将继续以东洋纺MC公司为核心，推进以资产效率为重心的经营。

丰岛社长丰岛晋一：

## 将新价值的创造运用于业务



丰岛公司正推进与不同业务企业的协作、与初创企业的合作，以及参加不同业务相关展会。社长丰岛晋一表示，公司希望借此“创造新的价值”。这些新的价值、视角和启发，将进一步用于开拓新客户、拓宽业务范围、深耕既有客户，并推动更为多样化的提案。

**问：**2025 财年(截至 2026 年 6 月)商况如何？

**丰岛：**从全公司来看，整体表现较为稳健，各部门之间存在差异。材料部门预计将出现减收，

利润则大致持平。面向产地的业务，例如纱线和坯布销售等表现不佳。另一方面，产品部门预计将实现增收增益。以高附加值商品为核心推进销售取得了成效。健康管理、工作服、杂货等也有所增长。特别是空调风扇服和佩尔帖式服装表现良好。物流效率也得到改善，抑制了成本上升，对利润作出了贡献。出口方面，面向中国的业务在运动领域有所增长，但受景气下行影响，整体表现低迷。面向欧美的出口中，经过日本染整加工的加工布受到支持，日本独有的制造能力获得了评价。产品出口方面，以高附加值商品为中心，部分业务取得进展。

**问：**中东局势持续不安，对公司业务带来哪些影响？

**丰岛：**不确定性很强，今后可能会出现各种影响。原油价格上涨导致运输成本上升，合成纤维原料涨价，供应变得不稳定，以及霍尔木兹海峡封锁导致海运混乱等，都可能对整个供应链造成影响。

**问：**公司如何推进与不同业务的合作？

**丰岛：**我们以创造新价值为主题，持续推进与多元不同业务的合作。由此会产生各种视角、新课题和新的启发。我们将利用这些成果，开拓新客户并扩大业务。新的视角也可以波及既有业务。这也与本公司提出的“生活方式提案型商社”定位相连。发挥本公司的优势，挑战各种领域非常重要。

**问：**AI 业务的进展如何？

**丰岛：**2024 年开发的 AI 自动量体装置，正在与客户推进实证实验，以实现服务正式化。我们正在构建如何在业务现场运用测量数据等方案。让 AI 学习多种类型的商品也非常重要。通过生成式 AI 让三维模型试穿服装系统，与使用生成式 AI 制作花纹图案系统联动，应用场景正在扩大。

**问：**今后重点投入的方向是什么？

**丰岛：**为生活方式提案型商社，我们始终追求附加价值，这取决于如何创造新的价值。今后将继续推进与异业的协作及与初创企业的联动。通过参加异业交流展会“Messe Nagoya”拓展与新客户的接点同样重要。

帝人富瑞特社长镰田进：

## 以基础收益 150 亿日元为目标



帝人富瑞特公司从 2026 财年(截至 2027 年 3 月)启动了新的中期经营计划。公司计划将于 10 月与旭化成贸易公司进行经营整合。社长镰田进强调：“我们将着力提升收益能力。”公司计划把不受外部因素影响、能够稳定确保的基础收益提高至 150 亿日元。

**问：**请回顾一下 2025 财年的业绩表现。

**镰田：**2025 财年我们原本预期会受到 2024 财年业绩强劲所带来的反作用影响，但实际上滑幅度小于预期，整体表现稳健。最终结果与预测值基本一致。从业务和据点来看，表现有所起伏。其中，中国子公司南通帝人公司以及人工皮革业务表现坚挺。越南的缝制品业务也进展顺利。产业资材方面，汽车相关业务在亚洲和日本表现乏力。生活产品方面，受夏季延长与酷暑影响，遮阳伞、窗帘等暑热对策商品销售良好，但除湿剂等产品的销售未能达到期待的增长。

**问：**如何看待 2026 财年的业务环境？

**镰田：**2026 财年我们仍将力争扩大业绩，但也感受到中东局势等因素带来的严峻性。服装纤维方面，面向欧美和中国的高附加值面料是本公司的优势。及时提出高附加值产品方案，是日本纤维产业得以延续的关键。在强化这一点的同时，我们也将以产品为中心，推动从“量”向“质”的转变。我们会加深与合作，稳步推进。汽车和基础设施相关业务的扩大也将是重点。汽车方面，从中长期来看，电动汽车预计将持续增加。由于电动车车身更重，对轮胎刚性要求更高，因此高性能纤维的应用有望随之增加。安全气囊方面，去年我们收购了东洋纺公司的中国子公司。由于该公司拥有面向中国本地整车厂和一级供应商的销售渠道，与我们现有子公司的客户群不同，因此期待能够产生良好效果。预计进行经营整合的旭化成贸易公司在越南等地拥有缝制据点，这将扩大安全气囊业务的供应链。旭化成贸易公司在印度拥有的安全气囊包装材料据点也值得关注，可能成为扩大印度业务的立足点。

**问：**与旭化成贸易公司的协同效应如何？

**镰田：**服装纤维方面，本公司以涤纶为主，而旭化成贸易公司销售尼龙织物和铜氨纤维，仅交叉销售就能发挥协同效果。我们力争在 2030 年前后实现 5000 亿日元的销售收入目标，但将以重视收益的方针来推进。本公司一直致力于提升基础收益能力。上一轮中期经营计划中，基础收益能力目标为 100 亿日元，而在新的中期经营计划中，我们将目标提高到 150 亿日元。届时也会计入旭化成贸易公司的利润贡献。

旭化成贸易社长春见惠司：

## 积累利润，迈向新体制



旭化成贸易公司将在 2026 财年(截至 2027 年 3 月)致力于稳步扩大利润。公司计划于 10 月与帝人富瑞特公司进行经营整合。社长春见惠司表示，将按照“面向新体制过渡的计划”，收获此前投资的成果，稳步提升利润。

**问：**2025 财年业务表现如何？

**春见：**纤维业务的利润超过了上一财年。运动、户外领域表现良好，铜氨纤维“宾霸”的里布在部分停产产品号恢复生产后也进展顺利。二醋酸纤维受趋势变化等因素影响，未能达到计划；无纺布方面，面向北美的出口受到特朗普关税的影响。纤维以外的业务中，废塑料回收未达计划；建材方面，高品质隔热材料的销售虽有扩大，但整体未达到预算。表现相对顺利的是环境资材事业部销售的布制模板“Fabriform”，以九州地区为中心成功获得了订单。从全公司来看，销售总利润较上一财年有所增加，但由于固定费用同步上升，营业利润最终与上年基本持平。2024 财年曾创下历史最高利润，原本计划进一步刷新这一纪录，但由于中东局势变化，前景变得难以判断。面向中东的出口也受到航运取消等因素的影响。

**问：**进入 2026 财年后，如何看待事业环境？

**春见：**中东局势使不确定性进一步增加。如果局势在一定程度上趋于稳定，我们认为自 2025 财年起推进的越南安全气囊缝制业务，以及印度安全气囊包装材料业务，都将有望对利润作出贡献。安全气囊包装材料的生产已于今年 3 月启动，第一批交付也已经开始。随着安全气囊包装材料业务在印度全面展开，我们对当地潜力充满期待。除安全气囊包装材料以外，汽车相关业务、医药品原料、电池材料等其他领域也值得期待。

**问：**今年 10 月将迎来经营整合。

**春见：**本公司擅长运动、户外领域，而通过利用帝人富瑞特公司的销售渠道，我们认为仍有很大的扩大销售空间。安全气囊相关业务也同样存在这种可能性。如何构建整体供应链完整性将成为关键。本公司一直与旭化成公司进行功能分工，并在此基础上加入自有产品，开展中游和下游业务。与旭化成公司的关系是我们最大的优势，这一点在经营整合、新公司成立之后也将保持不变。

**问：**到 10 月为止的半年里，重点是什么？

**春见：**预算并不是按半年制定，而是按全年制定。营业利润预计与 2025 财年基本持平，但计划刷新历史最高利润。当前最重要的是扎实推进预算执行，为迎接新体制做好准备。

东洋纺 Textile 社社长尾贵庸：

## 在擅长且具独特性领域发力



东洋纺 Textile 公司从 2026 财年(截至 2027 年 3 月)起将组织架构由 7 个事业部重组为 5 个事业部 1 个小组。在以往市场导向型提案的基础上，公司将强化产品导向型的开发和提案。社长尾贵庸强调：“必须在擅长且具有独特性的领域发力。”

**问：**今后值得期待的领域有哪些？

**长尾：**本公司在东洋纺集团中主要负责服装用纤维业务。通过此前持续推进结构改革，公司从 2023 财年开始实现盈利，2025 财年也实现了增收增益。过去的经营重心在于夯实防守、避免失分。但从 2026 财年开始，东洋纺集团的新中期经营计划正式启动，其中，纤维业务的一个重要课题是提高利润率。整体战略方向没有大的变化，但我们将重新加强开发能力，并充分地活用海外据点。在这一过程中，我期待本公司能够发挥优势的擅长领域，中东民族服饰用织物就是其中之一，这是一个非常特殊的市场。产业资材方面，我们也有涂膜防水材料、屋面防水材料等虽属小众但具备优势的领域。也就是说，要在“擅长且具有独特性”的领域发力。

**问：**请回顾一下 2025 财年的业务表现。

**长尾：**由于设定了较高目标，业绩略低于计划，但与上一财年相比实现了增益。此前持续亏损的运动相关业务也成功扭亏为盈。主力的出口织物业务方面，在日元贬值的助推下，中东民族服饰用织物继续保持良好表现。原丝销售也表现稳健。校服相关业务则面临挑战，由于流通库存增加，服装企业开始进行生产调整，此前表现良好的定制制服业务未能拿下大额订单，表现不甚理想。

**问：**2026 财年的课题和战略是什么？

**长尾：**我们将此前的 7 个事业部体制重组为 5 个事业部 1 个小组体制。具体来说，将运动事业部与制服事业部整合为制服·运动事业部，并将功能资材事业部与工业材料事业部整合为产业资材事业部。此外，在营业本部直属下新设针织纺织品小组。以往的 7 个事业部体制是基于市场导向型思维的组织结构；此次重组的目的，是强化产品导向型的开发和提案。针织纺织品小组也是其中之一。近年来，针织化趋势在各类产品中不断加速，而本公司较早就顺应了这一趋势，在针织衬衫、针织学生服面料方面已积累了扎实的业绩。

**帝人集团**

Comfort beyond words

# SOLOTEX™

Soft & Smooth

突出的柔软性  
舒适的顺滑感

Form Stability

持久美丽的轮廓

Comfortable Stretch

具有舒适的伸展性  
消除穿着时的不适感

Harmonize

与其他纤维的协调性好，  
可进一步扩大可能性

Rebound

蓬松而富有弹性，  
具极好的缓冲性

Deep & Rich Color

保持鲜艳明亮的颜色，  
持久不褪色

Ecology

来源于植物的原料，  
有助于地球环境保护

**帝人富瑞特株式会社**

<https://www.solotex.net/chinese/>

THS26080

**If you can dream it, you can create it.**  
**能够梦见，就能创造**

**TOYOBO 东洋纺TEXTILE株式会社**

THS26080

NIKKE 社长长冈丰：

## 以纤维为核心培育新支柱产业



NIKKE 公司将在 2025 财年（截至 2026 年 11 月）迎来中长期愿景“RN130”的最终年度，同时也将迎来创业 130 周年这一重要节点。社长长冈丰表示：“这是收获此前成长投资成果，并连接至下一期愿景的关键一年。”

**问：**请回顾一下上财年的业绩表现。

**长冈：**产业机材和生活流通业务的利润有所扩大，实现了连续五期的销售额与营业利润双增长。各项利润指标也刷新了历史最高纪录。

**问：**本期的方针是什么？

**长冈：**作为现行中期计划的收官之年，我们将把迄今为止实施的战略与举措的成果切实转化为收益，目标是实现销售额 1300 亿日元、营业利润 130 亿日元。尽管国际局势紧张、原材料价格高涨、能源成本上升以及汇率波动等不确定性依然存在，但各事业部门必须以高度敏感度识别风险与机遇，并灵活应对。同时，我们将着力强化面向 2036 年 11 月期最终年度的下一期中长期愿景的成长基础。在进一步提升现有业务盈利能力的同时，加速培育新的收益支柱。具体而言，将把无纺布确立为第三大收益支柱，并将医疗、工厂自动化（FA）等未来成长领域培育为第四、第五支柱。

海外战略仍将是重要主题。我们将致力于扩大欧洲高端品牌用面料的销售，并推动向美国市场的高附加值面料业务。无纺布业务方面，将加强对亚洲市场的布局，同时开拓美国汽车领域的销售渠道，以进一步强化海外销售。

大和纺绩社长野间靖雅：

## 进一步深化 Fiber 战略



大和纺绩公司自 2026 财年（截至 2027 年 3 月）起启动新的五年中期经营计划。以纤维材料为核心，通过跨事业部与集团企业的协同提案，进一步深化 Fiber 战略。社长野间靖雅表示：“我们将由营业与研发一体化，与客户共同推进合作型提案。”

**问：**请回顾一下上一财年的业绩表现。

**野间：**受原燃料价格高涨与日元贬值等因素叠加影响，过去一年相当严峻，但除臭湿巾、面膜用材料以及滤芯用过滤材料带动了业绩增长。另一方面，服装相关业务表现艰难。虽然推进了价格转嫁，但我感觉已接近可接受价格区间的上限，因此差异化产品的重要性进一步凸显。受纸张需求下降影响，帆布业务增长乏力，土木材料也未达到预期，各部门之间的表现出现了明显差异。

**问：**本期的方针是什么？

**野间：**本期原本是三年中期计划的最终年度，但我们对计划进行了调整，并从 4 月起启动新的五年计划。全公司的核心方针是推进“Fiber 战略的深化”。我们将坚持使用自家纤维，如聚丙烯短纤维、人造丝短纤维，并强化跨事业部与集团公司的协同提案。例如，将 Daiwabo Rayon 公司的纤维应用于面膜用无纺布，或将聚丙烯短纤维用于卡车篷布以实现轻量化等，推进结合集团优势的开发。同时，我们也将提高纤维与无纺布的出口比例，以海外销售比率 20% 为基准，并力争进一步提升。

SHIKIBO 社长铃木睦人：

## 推动新体制加速成长



SHIKIBO 公司自 2026 年 4 月起启动了纺织部门的新体制。通过与承继的尤尼吉可贸易公司的服装纤维业务融合，充分利用国内外的生产与销售据点，加速海外拓展。社长铃木睦人表示：“希望通过提升一体感，推动创新。”

**问：**请回顾一下上财年（截至 2026 年 3 月）的市场状况。

**铃木：**纺织业务在中东民族服饰用面料出口的带动下表现良好。虽然中东局势恶化带来短期影响，但随着当地库存消化，我们预计订单将出现反弹，因此会在密切关注形势的同时灵活应对。产业资材方面受到纸张需求下降的影响，但整体仍保持稳健，过滤布在政府及公共机构需求方面也表现坚挺。食品与化工品业务因新工厂取得食品相关认证花费时间，进度一度延迟，但从下半年起已按计划推进。复合材料业务方面，已引进航空发动机零部件的量产设备，预计本期将正式进入量产阶段。布草供应业务原本担心中国游客减少会带来影响，但实际上下滑幅度低于预期，整体保持稳健。

**问：**纺织业务的新体制已经启动。

**铃木：**1—3 月仍按旧体制运作，但我们对制服等销售对象重叠的领域进行了梳理，并从 4 月起正式以与原尤尼吉可贸易公司融合的新体制运行。本期将全面反映承继业务的销售额。为实现中期计划中提出的“提升盈利能力”，我们将横向贯通销售网络推进业务。面向海外市场，特别能够产生显著协同效应的领域，我们将进一步扩大布局。纺织以外的业务也将加速海外拓展。

可丽丽贸易社长山田武司：

## 提高自主业务的比重



可丽丽贸易公司社长山田武司表示：“我们将通过从原丝到加工各环节的创新，扩大提升附加值的自主业务。”他强调，在日本运动与户外品牌的全球人气不断上升的背景下，“必须开展与之相匹配的产品制造”。

**问：**请回顾一下 2025 财年（截至 2025 年 12 月）的业绩表现。

**山田：**虽然整体处理量略低于 2024 财年，但销售收入、营业利润、经常利润和净利润均超过上一财年。由于中国经济压力加大，化学品在中国的销售量有所减少，但纺织业务的良好表现弥补了这一部分。尤其是以成衣为主的运动与户外领域表现强劲，成为主要增长动力。

**问：**2026 财年第一季度（1—3 月）表现如何？

**山田：**1—3 月表现虽然顺利，但目前受到中东局势恶化等因素影响，成本正急剧上升。纺织业务从原丝到成衣掌握了整个供应链，因此原材料和燃料价格的高涨需要全链条共同承担，同时也受到人工费和物流费上涨的显著冲击。最终仍只能通过涨价来转嫁成本上升部分。本公司虽是可丽丽的销售公司，但将提高自主业务的比重。服装纤维领域的自主业务比例已经相当高，今后化学品领域也将增加可丽丽材料以外的商品。今年 12 月底将退出涤纶长纤维的自有生产，转为委托生产，并向委托方派遣人员，将技术诀窍一并移交。通过这种方式，今后仍能从原丝阶段开展创新型产品开发。作为制造商系商社，本公司在开发与品质方面绝不妥协。

# 来自街角

2026 年 4—5 月东京流行趋势

**原宿** 融合多样化的款式，不受常识束缚的时尚。



26 岁·美发师。白色卫衣外搭牛仔束身上衣式细节，下身配以蓝色花卉图案半裙，整体轻盈又和谐，银色平底鞋成为静雅点缀。



22 岁·学生。动漫印花 T 恤外叠穿波点透视上衣，下搭百褶裙与黑色连裤袜，呈现 Y2K 风的少女系街头造型。

**涩谷** 敏锐反应新文化，能了解到日本年轻人的“现在”。



24 岁·设计师。波点棒球帽搭配大翻领淡紫色上衣，以豹纹五分裤将甜美元素转化为街头气息，黑色袜子与运动鞋让整体更显利落。



26 岁·婚礼策划师。黑色夹克搭配水洗阔腿牛仔裤，呈现极简颓废风，长发进一步凸显冷峻的氛围。

**表参道** 高端品牌店铺云集，洗练现代的流行感觉。



31 岁·内容创作者。紫色渐变罗纹拉链针织衫搭配花卉印花牛仔裤，呈现如艺术作品般丰富的色彩表现，金属配饰为造型注入一丝未来感。



22 岁·服装店员。黑色夹克内搭满版印花衬衫，下搭阔腿裤与贝雷帽，演绎经典摩登风格，克制的配色散发都市气息。

**代官山** 不轻易追随流行的沉稳街区，普通人与设计师的距离感很近。



26 岁·咖啡师。海军蓝天鹅绒上衣叠加围裙式荷叶边，卷边牛仔裤与蕾丝袜营造浪漫而微妙的反差，链条包为整体注入精致气息。



23 岁·公司职员。荷叶边衬衫外搭短款马甲，拼接格纹半裙展现哥特式浪漫，报童帽与系带短靴进一步强化造型的故事感。

**银座** 奢侈品品牌的包和手表是必需品，最近与快时尚的混搭也很普遍。



30 岁·买手。连帽黑色大衣搭配皮革长裤，打造全黑造型，柔和的垂坠感与皮革光泽营造静谧而紧绷的气质。



27 岁·设计师。以斜挎包为宽松衬衫勾勒腰线，搭配深色系长裙，以极简手法构筑造型。兼具清爽与摩登气息。



## 纺检品质评价机构成为“被未来选择”的存在



吉田泰教

纺检品质评价机构（纺检）正推动自身转型，摆脱以交货前检测为中心的传统型检测机构定位，转向作为“与客户共同进行品质保证的合作伙伴”的第三方试验机构。理事长吉田泰教表示，在社会对品质、环境和人权的要求不断提高的背景下，纺检提出重构“值得信赖的BOKEN品牌”，并强化体制建设，以便在适当的时机，将必要服务提供给真正需要的对象。

2025财年（截至2026年3月），集团整体实现增收增益。日本国内方面，纤维行业向东京集中的趋势加速，“东高西低”的倾向进一步增强。海外方面，中国业务表现良好。虽然向东盟地区转移的趋势仍在推进，但中国企业为了弥补面向美国生产减少的部分，积极获取订单，也对业绩作出了贡献。2025年9月，现Boken Garmentec公司加入集团。由此，除了面料试验之外，基于人体生理测定的产品试验也得到扩充，业务领域进一步扩大。2026财年，纺检将提升组织运营的透明性与公平性，推动健康组织风气的建设。公司方针是在强大的现场能力基础上，培育为社会与客户持续挑战的企业文化。

在业务方面，公司将发挥高度专业技术，扩大品质、环境、人权相关服务，并重点推进DX与自动化。在品质支援业务方面，将开始提供LCA、GHG排放量计算支援等初级咨询服务，并重启CSR审计支援。同时，还将强化旨在提升制造品质的专题研讨会。在认证分析业务方面，将以化妆品、食品卫生、Outgassing释气试验等既有领域的可靠性为基础，强化收益结构。公司还加入了以确保Cannabidiol，即CBD产品安全性为目的的Cannabinoid检测机构联络协议会，并开展CBD含量测定。在可持续发展领域方面，将把FEM第三方验证、ZDHC分析、生物降解性评价等作为重点领域加以扩大。公司也将对应海洋环境中的生物降解性试验，并已成为塑料使用产品设计认定的指定调查机构。此外，还将取得GHG验证机构认证。在功能性业务方面，将推进功能性标示与功能性诉求相关的咨询服务，并开发细菌、霉菌、虫害等卫生相关服务。公司还将活用Boken Garmentec公司的人体生理测定功能，推进新评价方法的开发。在生活产业资材业务方面，将与行业团体合作，扩大目标市场，包括办公家具、福祉用品、婴幼儿和儿童用品等。在纤维业务方面，将强化与主要客户的关系，并通过SEO对策（搜索引擎优化）等营销活动扩大订单。同时，价格调整也将成为重要课题。在海外业务方面，公司将快速响应客户需求，提高竞争力，通过与合作检测机构协作，强化在越南、柬埔寨、缅甸等地的服务能力。



2025年9月加入集团的Boken Garmentec公司，也开展有关促进血液循环功能的试验。

### 面向被未来选择的品质合作伙伴

在高品的每一个流程中，BOKEN都为客户提供支持

海外销售支援 | 品质评价试验 | 认证/分析 | 共同研究开发 | 品质支援 | 可持续发展支援 | 教育支援

面向被未来选择的 BOKEN  
一般财团法人 BOKEN 品质评价机构

〒135-0001 东京都江东区毛织1丁目12番1号 03-5669-1380  
〒952-0021 大阪中津区筑港1丁目6番24号 06-6577-0200 <https://www.boken.or.jp>

## 化检检验机构：做贴近客户的合作伙伴

化检检验机构（化检）将从2026财年（截至2027年3月）起启动全新的中期经营计划，并制定了一项以2028年创立80周年为重要节点、以2030年为目标年份的五年计划。在2025财年（截至2026年3月），国内外业务均表现稳健，伴随天气酷热化，用于防晒、防UV等“守护人身安全”的检测需求有所增加，与人权尽职调查（Due Diligence）相关的审计业务也为收益做出了贡献。此外，东京事务所及海外据点的业务均进展顺利。

在上期中期经营计划中，公司秉持重视客户、员工及社会的方针，开设了东京北参道办公室，并推出了“KAKEN Academy”等举措。在全新的中期经营计划中，公司将以扩大收益、推进数字化转型（DX）、促进女性参与以及创造学习机会为核心支柱，力争在2030年前实现新业务销售额达到5亿日元、女性管理层比例提升至35%以上的目标。公司致力于成长为能够与客户共同思考未来课题的合作伙伴型企业。

## QTEC：回归试验技术的原点

日本纤维制品品质技术中心（QTEC）2026财年（截至2027年3月）是中期经营计划的第二年。首年度的业绩超过上一年度，本期也将按照设定的九个任务小组稳步推进。2026财年将重点回归试验技术的原点、强化沟通，并加大海外业务的力度。2026财年的基本方针是回归试验技术的原点，重新审视并提升试验技术的可靠性、再现性、准确性与精度。第二项重点是推进销售能力与综合能力的提升。第三项是强化海外业务，通过提升当地员工的能力并加强设备投入。今年将在无锡试验中心引进遮热性试验，在南通试验中心引进吸湿发热试验。

## 毛检试验认证中心：认证业务将进一步扩充

毛检试验认证中心（毛检）在2025财年（截至2026年3月），针对注重环境保护等伦理性的纺织品所开展的“Textile Exchange（TE）”认证件数较上财年增长至约230%。在开拓海外市场过程中，越来越多的企业关注“GRS”和“RCS”，除TE外，可持续羊绒的认证制度“SFA”也在逐步增加。2026财年将重点推进认证业务的进一步扩展。毛检正着手准备成为有机纺织品国际认证“GOTS”的认证机构。除“TE”和“SFA”外，毛检同时也是“BCI”的认证机构，未来能够满足包括“GOTS”在内的更多认证需求。在此基础上，毛检还将利用积累的专业经验，加强自主开展的CSR审核。在检测业务方面，为了稳步满足遮热等功能性测试的需求，也将推进设备的扩充。

## 尼森肯品质评价中心：中国业务发展势头良好

尼森肯品质评价中心（Nissenken）在2025财年（截至2026年3月），中国业务保持良好势头，整体实现了同比增收增益。尽管中国的生产基地一度向东盟地区和南亚转移，但由于多品种、小批量、短周期的需求不断增加，出现了生产回流中国的趋势，从而带动了检测委托数量的增长。日本市场虽然面临严峻环境，但通过重新审视收益结构以及扩大可应对项目等举措，收益有所改善。在“OEKO-TEX”方面，新取得认证的企业数量增加，持续与更新认证的企业也有所增长。

展望2026财年（截至2027年3月），将通过运用DX（数字化转型）和AI，在保持检测精度的同时推进省人化与效率化。海外业务进一步强化。

## Levi's：以日本制造吸引成熟消费群体

美国品牌Levi's正通过主要采用日本制造的牛仔面料与缝制工艺的“Bluetab”系列，积极开拓高时尚敏感度的成熟消费群体。2026秋冬季，该系列除推出面向成熟消费者的精致着装单品外，还采用高品质意大利产牛仔面料及德国产灯芯绒面料。

在直营店渠道，Bluetab的销售表现持续强劲，并被定位为品牌最高端的高级系列。女装方面，中度靛蓝色牛仔裤以及采用丝绸混纺人造丝面料制成的短袖衬衫成为畅销款式；男装方面，日本制造的宽松版型牛仔裤、阔腿牛仔裤及工装夹克表现亮眼。采用轻量赤耳牛仔布的款式也持续受到青睐。

自去年2月推出以来，Bluetab在欧美等全球市场持续保持良好的增长势头。在日本市场，该系列以售价3万至6万日元区间的牛仔裤与Trucker Jacket为主力商品。Levi Strauss Japan相关负责人表示：“消费者对日本制造抱有高度信赖，同时也获得了访日游客的支持，尤其深受成熟消费群体的青睐。”

无论是牛仔面料品质，还是精细的后整理工艺，Bluetab都充分展现出区别于面向年轻消费群体产品的匠心工艺。2026秋冬季以“空中之旅”为主题，推出优雅的宽褶牛仔裤、皮夹克以及牛仔短外套等单品。女装方面，裙装与衬衫款式进一步扩充，持续强化其作为“Dress-up Denim”的市场定位。作为品牌的最高端系列，未来也将以日本制造为核心构建产品体系。

在常规系列“Redtab”方面，首次推出的“501 Loose”销售表现持续良好。该款式以经典501直筒版型为基础，从臀部、大腿到裤脚均采用宽松剪裁。鉴于市场反响良好，公司决定在2026秋冬季继续销售该款产品。

虽然“501 Loose”主要面向男装市场，但喜爱街头风格的年轻女性消费者也会购买。随着宽松风格持续流行，品牌将新增更宽大的Baggy Wide Leg款式。在非牛仔产品方面，还将推出Baggy灯芯绒长裤以及具有放松感的休闲卡其裤。

女装领域将同时保留修身版型与Baggy宽松版型的并行发展。由于欧美市场已出现向修身风格回归的趋势，品牌计划逐步增加贴身剪裁牛仔褲的比例。修身款采用含有Tencel纤维的弹性混纺面料，在提升舒适性的同时，也有助于打造更佳的身形效果。

在上装方面，品牌将重点推出具有复古风格的西部衬衫、毛绒夹克以及短款Trucker Jacket。将宽松廓形单品与Preppy风格（源自美国东海岸的学院派时尚）相结合的“Loose Prep”，将成为2026秋冬季的核心主题。



“Bluetab”系列造型展示。

## 小松Matere：投资逾300亿日元推进工厂重组

小松Matere公司为迎接2043年创业100周年，启动了国内工厂重组项目“factoRE100”。该项目以日本国内所有生产工厂为对象，推进向新一代工厂群转型重组，总投资预计超过300亿日元。

公司将通过开发下一代材料、推进环保型生产、省人化与自动化，以及推动利用数字技术实现企业变革的DX（数字化转型），构建兼顾生产效率与环境价值的可持续工厂群。在保留现有厂房的基础上，公司将根据各工厂的业务特性和功能定位推进改造升级。专务董事米谷俊泰表示，“改造一座工厂需要3至5年时间”，因此计划在2043年前后完成整体重组。

该项目并非单纯的更新设备或工厂替换，而是围绕未来发展愿景重构生产体系。随着企业长期运营，设备老化、生产体系日益复杂，以及劳动力短缺等问题逐渐凸显，这些因素也成为推动此次重组的重要背景。

在建设新一代工厂群方面，公司提出五大重点方向：一是对应Spiber的结构蛋白材料“Brewed Protein”、Bioworks的聚乳酸（PLA）纤维“PlaX”等新材料，以及天然来源再生纤维和天然纤维，打造能够与北陆地区以外产地实现技术融合的生产基地；二是从品质、交期和成本等角度重新设计生产流程，建设兼具高生产效率与高收益能力的高效工厂；三是建设包括成品染色在内、能够节水节能的环保型工厂；四是强化母工厂（Mother Factory）功能；五是推进相关技术的开发与产品化。

项目将首先从历史最悠久的原第7制造部厂房着手，同时改造第二物流中心建成前曾作为坯布仓库使用的区域。

## 东丽合纤Cluster：2025财年出货额达190亿日元

东丽合纤Cluster会长、福井经编兴业会社社长高木义秀在6月5日的定期会员大会结束后表示：“在加强信息发布、人才培养、推进DX（数字化转型）、新材料开发等方面，已取得稳步成果。”并对2025财年的活动进行了总结。2026财年，将进一步推进垂直与水平协作，加强客户需求与开发成果相结合的产品开发及市场营销，进一步激活集群活动。



高木义秀（左）和野村健太。

2025财年，Cluster围绕“强化全球化活动”“推动多元化协作（垂直+水平）”“深化和拓展应用领域”“加强将客户需求与研发成果相结合的产品开发与市场营销”“活跃组织内部沟通并强化对外信息发布”等方针推进各项工作。在信息发布方面，除继续在日本国内举办综合展会外，还恢复了单独参加Milano Unica（MU）展会。此次是自2018年以来首次单独参展，在东丽公司的支持下，也成功推动了销售渠道的拓展。

2025财年，东丽合纤Cluster成员企业产品出货额为190亿日元，较创下历史最高纪录的上一财年减少10亿日元。主要原因是出口减少，其中欧美市场下滑尤为明显。

本财年，Cluster将进一步强化将市场需求与研发成果相结合的产品开发与市场营销，力争扩大业务规模。东丽公司支持团队负责人、纺织事业部负责人野村健太表示：“今后将比以往更加积极地开展支持工作，推动东丽合纤Cluster的产品销售。”他认为，将客户反馈融入下一阶段开发等需求与成果相结合的开发工作正稳步推进，并对盛夏产品等需求增长领域寄予期待。

在DX方面，东丽公司石川工厂已与会员企业丸井织物公司（石川县中能登町）、小松Matere公司启动数据联动。2026财年，数据联动将进一步扩大至东丽Textile公司（爱知县稻泽市）、富士经编公司（福井县鯖江市）、Sakai nagoya公司（爱知县稻泽市）等更多企业。未来还将把数字产品护照及环境认证等要求纳入视野，并研究配合日本经济产业省推进信息流通平台建设的相关举措。

### 针织的“真舒适” 源自材质本源与匠心工艺

依托日本本社，深度联动产地工厂，为您呈现高附加值的匠心面料。诚邀亲临现场，领略精湛工艺。

YAGI PROGRESS

谱洛革时（上海）贸易有限公司  
上海市长宁区仙霞路99号尚嘉中心2505A TEL: 021-51086777

株式会社YAGI 八木贸易（深圳）有限公司

## 川岛织物 SELKON：窗帘边角料再生为新型循环材料

川岛织物 SELKON 公司已构建起新系统“f-RECYCLED”，用于回收并再资源化窗帘生产过程中产生的边角料和剩余纱线。该系统在 6 月 2 日至 4 日举行的办公空间与家具国际展览会“ORGATEC TOKYO 2026”上首次亮相，受到设计师和建筑师的高度关注。

过去，公司在织造、缝制以及物流仓储等环节产生的边角料，多被作为工业废弃物焚烧处理。新系统则对这些废料进行分类回收，并送往日本国内的循环利用工厂进行再资源化。据介绍，与焚烧相比，该系统可将温室气体排放量削减至约十分之一，同时还能降低处理成本。

该系统的核心是将纤维重新开松还原为棉状的反毛技术。由再生反毛棉制成的反毛毡，目前主要作为河岸堤坡等的加固材料使用。未来，公司计划将这些反毛毡重新应用于自家室内装饰产品中，实现废弃纤维重新回归生活空间的循环模式。

在 ORGATEC TOKYO 2026 展会上，公司展示了利用 2—20 毫米厚的反毛毡，通过激光切割加工而成的高设计感装饰面板、蜂窝状纺织结构以及榻榻米式地材的缓冲层等产品，展现了其在多样化用途上的可能性。公司也在探索其作为建筑与室内领域新材料的应用前景。

自 1999 年取得 ISO14001 认证以来，川岛织物 SELKON 公司持续强化环保举措，其中包括废旧地材回收项目“e-RECYCLED”。该项目已成功实现铺装式 PVC 地砖的再资源化，而此次“f-RECYCLED”的推进可视为其循环体系的延伸。公司还计划在纺织品领域实现“零焚烧”。



在 ORGATEC TOKYO 2026 上首次亮相的“f-RECYCLED”。

## Yamashin-Filter 与信州大学：开发新材料，力争 2030 年实现应用

Yamashin-Filter 公司与信州大学联合启动了以纳米纤维为核心、致力于开发并实现下一代功能材料社会化应用的“SHIN-PROJECT”。双方将围绕“环境与资源风险”“超老龄化与劳动力短缺”“应对下一代基础设施技术”三大领域开展联合研究，目标是在 2030 年实现社会化应用。

在此次合作研究中，Yamashin-Filter 公司在工业过滤材料开发及纳米纤维技术方面的优势，将与信州大学在纤维与材料研究领域的专业知识相结合。双方希望借此开发出能够解决电动汽车（EV）、无人机、医疗器械等有望成为 2030 年代核心产业相关课题的新型材料。

在环境与资源风险领域，双方将推进生物气凝胶以及无 PFAS-Free 的拒水材料的开发。在超老龄化与劳动力短缺领域，将重点推进自发电传感器和气体检测技术的研发。在面向下一代基础设施技术方面，则着眼于电磁波屏蔽等方向。

在开发过程中，将充分利用 Yamashin-Filter 公司以自主熔喷法所建立的纳米纤维技术。通过在纳米纤维表面进行金属涂层处理，或赋予气体反应性物质等方式，实现其功能化。双方共设立六项研究课题，即使是周期较长的项目，也计划在三年内完成研究并进入社会实施阶段。

双方于 5 月 26 日在东京举行记者会。Yamashin-Filter 公司社长山崎敦彦表示：“通过与信州大学的共同研究，将加速开发进程。在随后的销售阶段，也会考虑与新的合作伙伴进行合作。”信州大学纤维学部卓越教授金翼水表示：“希望将这一项目打造为兼具人才培养功能的技术平台。”



山崎敦彦（左）与金翼水。



浅野捻线公司社长浅野雅己（左）与 Stylem 泷定大阪公司社长泷隆太。

## 浅野捻线 × Stylem 泷定大阪：携手战略伙伴，将捻线与面料推向全球

浅野捻线公司与 Stylem 泷定大阪公司宣布，双方已签署以自主捻线及面料开发为核心的战略合作伙伴协议。双方将以共同开发的面料品牌“SORAITO”为中心，不仅面向日本国内市场，也将加强对海外高端时装品牌的推广力度。

双方以“全日本制造、打造世界级产品”为口号，推进时尚面料供应及与之匹配的自主捻线开发。浅野捻线公司此前曾与 5 家公司建立以毛巾用捻线供应为主的合作关系，但此次战略合作性质有所不同，双方不仅将合作开展捻线供应，还将共同推进时尚领域的材料与产品开发，并携手开拓海外市场。

浅野捻线公司将提供采用自主技术开发、兼具蓬松感与柔软手感的定制捻线。Stylem 泷定大阪则凭借其从原料开始的企划开发能力，以及对市场的精准分析优势，充分发挥日本国内面料制造与染整企业的技术与网络资源。双方将把各自优势凝聚于原创面料“SORAITO”上，在进行备货销售的同时，也将把服装产品的 OEM 代工与成品企划纳入未来发展方向。

战略合作发布会在浅野捻线公司双叶事业所（福岛县双叶町）举行。该事业所使用由在东北大地震中遭受重创的双叶町生产的捻线产品，也寄托了对当地重建的深切期望。浅野捻线公司社长浅野雅己表示：“仿佛梦想成真的一天终于到来了。”在谈及此次合作时，他进一步表示：“这种合作模式将为日本纺织产业带来新的刺激。我希望证明日本纺织产业依然具备迎战全球市场的实力。”

Stylem 泷定大阪公司社长泷隆太表示：“浅野捻线能够在双叶町运营如此规模的捻线工厂，本身就是一项非凡的挑战。”他对此表达了深深的敬意，并表示：“今后希望汇聚全日本的技术力量，将其打造为具有国际竞争力的高附加值产品，推向全球市场。”

作为自主面料品牌进行推广的“SORAITO”，将充分发挥日本各产地在面料制造与染整加工方面的技术优势。产品主要采用羊毛、棉、铜氨纤维及涤纶短纤维，并将启动面料的备货销售。同时，也积极承接采用“SORAITO”面料的服装产品 OEM 订单。

“SORAITO”目前储备销售天竺、迷你毛圈布、毛圈布等 4 种棉针织面料，均由和歌山县的企业负责编织。此外，双方也在推进采用自主捻线技术加工的美利奴羊毛罗纹与天竺面料的开发。

梭织面料的开发与销售也在同步推进。生产将主要由日本棉织物产地泉州和远州地区的企业负责，同时也将把西胁地区的生产纳入考量。所有捻线产品在赋予蓬松感的同时，也具备适用于服装用途的耐久性与抗起球性能。

主导此次开发的 Stylem 泷定大阪公司副部长金岛一裕表示：“因为妻子一直在使用浅野捻线的毛巾，亲身感受到其品质之优，因此萌生了推动合作开发的想法。”未来，双方将在时尚领域的基础上，进一步拓展融合运动元素的相关市场。



“SORAITO”的针织面料样布。

## 第 15 届亚洲化纤产业会议：纤维到纤维社会化应用面临多项挑战

汇聚亚洲化学纤维行业代表的“第 15 届亚洲化纤产业联盟（ACFIF）会议”于 5 月 14—15 日在马来西亚槟城举行。会议以“供应链绿色化”为主题展开报告与讨论，与会各方一致认为，推动纤维到纤维（T2T）循环再利用的实现社会化应用具有重要意义。

来自 ACFIF 联盟的 9 个国家和地区的约 150 名代表出席会议，包括日本化学纤维协会、中国化学纤维工业协会、印度合成纤维工业协会、印度尼西亚纺织与长丝制造商协会、韩国化学纤维协会、巴基斯坦聚酯短纤维制造商组织、马来西亚纺织制造商协会等机构。

与 2024 年上届会议相同，纺织资源循环利用依然是本届会议的核心议题。尤其是如何应对由欧洲主导的环境法规成为讨论焦点。为此，欧洲人造纤维协会（CIRFS）秘书长 Frederic Van Hout 受邀出席，并就欧盟工业排放指令（IED）、数字产品护照（DPP）等环境法规的实施进展作了报告。

来自各国和地区代表还就透明化倡议、循环经济模式、可持续制造技术以及供应链协同与整合等议题进行了交流。与会者普遍认同推进 T2T 循环再利用的社会化应用具有重要意义，但同时也指出，实现循环利用与可追溯体系所需成本由谁承担，已成为新的关注焦点。

日本化学纤维协会会长、帝人公司社长内川哲茂以“可持续化纤维供应链的未来规划”为题发表报告，介绍了日本推进纺织品可持续发展的路线图，并重点介绍了多家纤维企业联合成立的、推动 T2T 循环利用的“Consortium for Fiber to Fiber（CFT2）”的相关举措。

在报告中，内川哲茂指出，T2T 循环利用实现产业化面临的最大挑战在于回收与分拣环节。目前，全球基于“生产者责任延伸制度（EPR）”理念，要求生产企业承担回收及循环利用成本的呼声不断增强。然而，内川哲茂表示：“仅靠生产者责任延伸制度恐怕难以解决问题。使用者（消费者）也应承担相应责任，只有这样才能克服成本难题，推动 T2T 循环利用进一步扩大。”

与会代表还提出了“认证疲劳”问题。为了满足欧洲环境法规的要求，企业需要取得大量第三方认证，但认证和审核成本已成为不可忽视的负担。目前，全球约 90% 的化学纤维产能集中在亚洲，而国际认证机构却主要分布于欧美，这导致亚洲企业不得向欧美支付高额认证与审核费用。这种结构性的不平衡正引发越来越多的不满。

针对这一问题，会议提出由 ACFIF 建立认证矩阵，对各类认证进行梳理和筛选等建议。与会者认为，如果亚洲能够制定统一标准，凭借其占全球化纤产量 90% 的优势，将有望在国际规则制定中获得更强的话语权。

会议最后确认了构建兼顾环境友好、技术先进和地缘政治韧性的供应链这一共同目标，并通过联合公报，承诺未来十年将持续加强区域合作、推动创新发展、深化可持续发展倡议，以应对监管、环境及经济等方面的挑战。



第 15 届亚洲化纤产业联盟（ACFIF）会议在马来西亚槟城举行。



工厂外观以红砖墙设计为特色。

## 长谷虎纺绩：面向航天需求的捻线工厂正式投产

长谷虎纺绩公司已完成此前建设的高性能纤维（Novoloid Fiber）“Kynol”专用捻线工厂，并于近日正式投产。通过将捻线工序内制化，公司得以提升供给能力，以满足航天等领域不断增长的需求。新工厂以“Knowledge Manufacturing（知识制造）”命名，被定位为公司的制造基地。

新工厂位于总部厂区内，为钢结构单层建筑，建筑面积 235 平方米。公司从已停业的外协工厂迁入两台双捻机，每台配备 180 锭。工厂自 4 月 6 日起正式投产，月产能达到 12 吨，除双股纱外，也可生产三股捻纱。

具有优异耐化学品性能和耐热性能的 Kynol 纱线，已被应用于国产火箭等航天产业以及国防产业等领域，市场需求旺盛。通过将捻线工序内制化，公司在内部构建从纺纱开始的一贯生产体系，以应对旺盛的市场需求，并实现品质稳定和交期缩短。

新工厂被命名为“Knowledge Manufacturing Innovation Hub”。公司从事 Kynol 纱线生产已有半个世纪历史。社长长谷享治表示：“正因为前辈们长期积累的知识与经验，我们才能走到今天。”他进一步指出，希望以该基地为核心，将这些知识加以应用，打造一个向日本国内外传播材料、技术与制造能力的平台。

工厂另一大特点是具有极高的隔热性能和气密性能。建筑内部采用隔热材料，天花板和墙体均为双层结构。按照建筑气密性指标衡量，其性能远高于传统工厂。无论季节变化如何，均可维持稳定的温度与湿度环境，不仅改善员工工作舒适度，也有助于提升生产难度较高的 Kynol 产品品质。

明年将迎来创业 140 周年的长谷虎纺绩，其创始事业为生丝制造。新工厂设计灵感来自于曾推动日本近代化进程的富冈丝厂（群馬县富冈市），因此建筑外墙采用了红砖瓷砖装饰。此外，由于富冈丝厂曾通过扩大窗户打造明亮的工作空间、改善员工的工作环境，因此新工厂也在周边设置了照明。

公司还致力于打造向社区开放的工厂。在新工厂旁设有铺设本公司人造草坪的广场“Weaving Terrace（纺织之庭）”，作为当地居民可自由使用的社区空间，用于举办活动和交流。

此次新工厂是公司“知识制造创新枢纽”的首个项目。对于今后的发展，长谷享治表示：“希望利用总部旁的空置空间，与创业企业、本地企业以及大学等开展合作，打造新的制造平台。”

**'TORAY' 东丽**  
Innovation by Chemistry



作品名称《FLY ME TO THE CARTON》  
本作品使用东丽®制作  
中国美术学院  
服装设计专业 学士学位  
麻理琦 设计 & 制作

东丽株式会社  
东丽(中国)投资有限公司

上海市静安区南京西路1601号 越洋广场8楼  
电话: +86(21)32518558 传真: +86(21)32518668  
URL: www.toray.cn

**ultrasuede® 奥司维**  
Beautiful Possibilities

