

● 「Conceria Nathalie」  
Paolo Bendinelliさんの  
コメント

オリジナルで要望に  
応えている

「サンタクローチェの状況は相変わらず悪い。しかし、我々は悲観的にはなっていない。新しい機械を導入し、毎シーズン、オリジナルの革をお客さんに提供しており、サンプル帳も全種類そろえてお客さんの要望に応えるようにしている。こういった努力の影で、簡単に我々の作ったものをコピーするところに憤りを感じる。最近では中国でのコピーが非常に多い」。



NATHALIEで企画販売しているPaoloさん

ソールに関しては、今回もさまざまな趣向をこらしたソールが提案されていたが、注目されたのは、モード・デザインにスポーツタイプのソールを使う手法。メンズシューズに加え、最近ではレディースでもその傾向が顕著に現れている。エレガントなデザインにスポーツタイプのソールを使ったものが、秋冬シーズンはさらに広がりそうだ。

来秋冬シーズンは木型が短くヒールは高いというフォルム。12cmほどの高寸でも今回はプラット使いが多いので、そう高さを感じさせない。ファッションヒール・メーカーのCMCでは、シーズンに関係なくさまざまな色のプラスチックヒールを用意しており、普段はパソコンの画面上で多方面からヒールを見ることが出来るソフトを活用し、クライアントとのオーダーに対応している。

エレガントなフォルム、根強く続く高寸



CMCペイントはすべてハンドメイド



VIBRAMレディスの需要が増えてきた

Non Leather

ノン・レザーはトレンドとしての大きな変化はなく、プリントは型押し、70年代、アンティーク調と前回からの継続が多い。秋冬素材ということでベロア、ウール、キルティ

新しさはナイロンをプラスした加工



FONTANELLA秋冬はウールが定番

● 世界市場に進出するアフリカ・タンナー

10カ国から出展、2年ごとの展示会も主催

リネアペッレ会場の一角に、通常のバビリオンとは違ったブースで革を展示しているところがあった。ロシアやアラブなど普段なじみの薄い国が多く、その中で、スタンドの数が一番多かったアフリカのタンナーをのぞいてみた。今回、アフリカからは10カ国のタンナーが出展していた。

ウガンダの革をハイドはすべて中国に、ゴートとシープはイタリアに輸出販売しているアリさんは、「中国との商売は銀行の問題があり、香港の代理店を通して。お客さんの顔がわからないので出来ればダイレクトに商売をしたいのだが。もちろん日本とも商売をしたい」と語っていた。

アフリカでは98年から2年置きにレザーフェアが各国持ち回りで開催している。南アフリカ、モロッコ、チュニジアに続き、04年は10月2～6日の日程でエチオピアで開催される。各国にタンナーはあり、主なところではエチオピア21社、ケニア14社、ウガンダ3社という。



革の輸出販売をしているケニアのヤッシンさん(左)とウガンダのアリさん(右)

## ●日本人来場者の反応

### ユーロ高とロットの問題で扱いにくい

この展示会に来場している日本人は多いが、ほとんどが情報収集で買い付け目的という業者は年々少なくなっている。その背景には、“価格の問題”が非常に大きい。

「ユーロに移行してから価格が高くなっており、4年前は1デシ日本円で50円だった革が、今は80円、90円、物によっては倍以上になっている。展示会で発注した時点から、相場が変わって利益どころかマイナスになってしまうケースもある。インポートを定番で流せるものは少

なく、変わったものはまとまらないので、だんだんインポートレザーを扱うのが難しくなっている」と、ある日本の革卸業者はコメントしている。



ANTIBAよりやわらかく仕上げられた型押しレザー

こういった状況であれば、逆に日本のタンナーはチャンスだといえる。イタリアのタンナーに劣らない企画力があれば、充分ビジネスになるはずなのだが。



インポート商品は仕上げが違う

ングが多く出ており、新しさとしては生地表面にナイロンを張ってデザイン加工したもの。色は、マロン、ブラック、ボルドー、グリーンと落ち着いている。



FONTANELLA表面にナイロンを張っている