

일본의 2009년 방적 파이버가 갈 길 <2/2>

시키보의 현장 책임자가 보는 길은 신규 분야 개척

일본의 방적 텍스타일은 유니폼이나 테넨 등이 시황을 이끌고 갔었다. 그러나 이번에 경기가 매우 악화한 배경에는 모든 상품의 시황이 함께 나빠졌기 때문이다. 2009년의 방적 텍스타일의 갈 길에 대하여 시키보의 의류 소재 부장에게 알아보았다.

이제까지는 예컨대, 유니폼 판매가 부진하거나, 과부족 등으로 알맞게 조절하거나 정비하게 되면 중동 수출이 커버해주는 상황이 많았는데, 2009년의 방적 텍스타일은 유니폼, 셔츠, 캐주얼은 물론 중동 수출 등의 모든 시황이 좋지 않아, 적자를 내고 있어도 이를 커버해줄 분야가 없다. 그래서 앞을 내다보기가 매우 어렵다는 것이 솔직한 말이다. 그 중에서도 유니폼이 제일 어렵다. 중동 수출도 엔고(円高)라는 요인과 세계 경제의 악화가 겹쳐 중동의 시황 자체가 대단히 나쁜 상태이다. 방적 텍스타일에게는 유니폼과 중동 수출이 양적으로 밀을 받쳐주었었기 때문에 영향이 크다. 다만 셔츠는 이제까지도 정비를 해왔으므로 타격(damage)은 크지 않다. 캐주얼도 특화 소재가 중심이 되고 있는데, 대미 수출이 완전히 멈춘 것이 문제이다.

현재 시황은 다 식어 차가운데, 회복이 1년 안에 될 수는 없을 것으로 생각된다. 따라서 이 기간에 무엇을 할 것인가가 중요하다. 기본은 메이커 본래의 자세를 끝까지 지키는 수밖에 없다. 개발력이나 상품력, QR(Quick Response) 강화가 중요하다. 동시에 방적의 축소 균형이 한계에 도달하려 하고 있다. 시황이 좋지 않은 속에서도 판매 확대 방안이 요구되고 있다. 예컨대 시키보의 경우 전략 소재 ‘듀얼 액션(Dual Action)’으로 학생복이나, 노로 바이러스 대책 섬유(Noro virus 對策 纖維)인 ‘알곤’으로 고령자 간호복(高齢者 看護服) 등과 같이 이제까지는 거의 판매되지 않던 분야에 제안하여 추진하고 있는데, 이와 같은 신규 판로를 계속 개척하는 수밖에 없다.

또한 볼륨 존(volume zone)을 어떻게 할 것인가도 과제이다. 이대로는 일본 국내 설비를 가동하기도 어렵다. 아세안 EPA(ASEAN Economic Partnership Agreement : 아세안 經濟 連

携 協定)도 있으며, 인도네시아 등에서의 생산이 커질지도 모른다. 그렇게 되면 워킹 웨어(working wear) 등의 염색을 어떻게 하느냐로 각사의 판단이 갈라진다. 그러면서 염색도 해외에서 해도 상관없다는 고객도 늘고 있다. 즉 고객의 요망을 받아주면서 일본 국내 가공과 해외 가공의 밸런스를 잡을 필요가 생길 것이다. 그리고 어패럴도 해외에서의 생산 체제를 다시 구축할 시기이다. 이에 대한 상류(商流)를 소재 메이커도 생각해야 할 것이다. 어찌됐건 2009년은 아무리 어려운 일이 있어도 참고 넘기는 ‘참는 해’가 될 것이며, 세계 경제의 불황이 점차 회복하는 상황이나 회복 방향 등을 관망하고 심사숙고하면서 재건 준비를 게을리 하지 말아야 한다. 그러면서 제조나 판매가 모두 새로운 조직을 만드는 해가 될 것으로 생각한다.♣