

홍콩

- 아시아의 사령탑으로서 섬유 생산 공급 소스를 컨트롤

미국에서 발단이 된 세계적인 불경기는 아시아의 섬유 생산국에 큰 영향을 미쳤다. 그 중에서도 중국의 구미로의 수출이 급격히 줄어 그 파문이 크게 번져나가고 있다. 그런 상황에서 중국에의 생산 일극 집중(生産 一極 集中)으로부터 아시아 여러 나라로 공급 소스(供給 source)를 분산시키는 움직임이 강해지고 있다. 그러한 컨트롤 타워(control tower)로서 홍콩의 위치는 더욱 중요해졌다. 홍콩을 중심으로 한 섬유 어패럴 비즈니스의 근황을 차이나 플러스 원(China plus one)의 움직임과 함께 알아봤다.

◎ 홍콩의 상사들 - 생지와 제품 함께 제안하면서 방글라데시 주목하고 있어

프로미넌트 어패럴(Prominent Apparel)은, 3개국 사이에서 어패럴 무역의 사령탑 역할을 하면서 동시에 아시아 시장 내에서의 판매를 강화하고 있다. 2009년기부터 국제 축구 연맹(國際 蹴球 聯盟 : Federation International de Foot-ball Association - FIFA) 브랜드의 어패럴을 취급하기 시작하여 2008년기 이상으로 해외 비율이 높아질 전망이다, 베트남(Viet Nam), 방글라데시(Bangladesh) 생산을 중심으로 구미 시장을 뚫고 들어갈 체제를 확충하고 있다. 동시에 이도추 상사 본사(伊藤忠 商事 本社)의 브랜드 마케팅 부문(brand marketing 部門)과 제휴하여 라이선스(licence)를 갖고 있는 브랜드의 아시아 시장에서 직접 판매하고 있다.

2009년 4월 1일자로 새로 발족한 마루베니 홍콩(丸紅 香港), 화난 회사(華南 會社) 라이프 스타일부(life style 部)는 섬유 원료, 직·편물(織·編物), 산업 자재, 2차 제품을 취급하고 있다. 전통의 섬유 원료를 취급할 뿐만 아니라 일본 및 구주에 대하여 어패럴을 판매하고 있다. 특히 힘을 쏟고 있는 것이 방글라데시의 생산을 확충하는 것이다. 2009년 4월에 방글라데시의 수도인 다카(Dacca)에 주재원(駐在員)을 늘렸는데 2009년 10월에 다시 증원하여, 주재원 체제를 3명 모두 방글라데시 사람으로 하여 일본·구주로 수출하는 생산 거점

으로서 충실하게 만들었다.

광둥성(廣東省)과 베트남을 생산 거점으로 하고 있는 NI 데이진 상사 홍콩(NI 帝人 商事 香港)은 계속 구미로 판매하고 있다. 이제는 미국으로부터 오더가 부활하였고 구주도 비교적 착실하게 늘고 있으며, 자신이 있는 스포츠 캐주얼웨어(sports casual-wear)가 늘고 있다. 특히 구주로의 수출은 텍스타일 제안과 어패럴 제품 조립을 합친 기획 제안으로 참여하고 있다. 이를 위해 스태프(staff)의 레벨을 올려 품질·생산 관리 기능을 확충하고 있다.

◎ 중국의 산지간의 경쟁에서 홍콩이 앞서

일본계 기업인 도요지마 아시아(豊島 Asia)는 캐주얼의 SPA(Specialty store retailer of private label apparel : 어패럴 製造 小賣業)를 주로 하는 일본으로의 수출이 꾸준히 유지되고 있다. 광둥성 둥관(東莞)을 중심으로 주력이 되는 3개 공장의 니터 그룹이 공을 들인 보람이 있어 화베이(華北) 지구와 화둥(華東) 지구 등과의 산지 간 경쟁에서 우위를 차지할 수 있었다고 한다. 둥관 지구는 구미로의 수출이 막혀, 공장의 생산 스페이스에 세워져 있는 시설들이 보이며 그 중에는 도산하는 사례도 볼 수 있었다. 이 회사는 큰 니터(knitter) 밑에 있는 여러 공장 중에서 우량 공장과 협력 관계를 맺는 등 계속 그룹을 만들고 있다.

트레이더 패션의 2009년도 거래량은 2008년과 비교하여 약간 줄었는데, ‘① 베트남, 캄보디아(Cambodia) 등의 인도차이나(Indochina : 아시아 대륙의 남동부, 태평양과 인도양 사이에 돌출하고 있는 대양도, 보통 베트남, 라오스, 캄보디아의 세 나라를 말하며, 廣義로는 태국과 미얀마도 包含함)에서의 생산 거점을 크게 늘리고 ② 소재로부터 일관된 OEM 강화 ③ 잡화의 확충 ④ 일본계 SPA의 해외 진출의 지원’ 등을 추진하고 있다.

초리 홍콩(蝶理 香港)은 2009년도에 ‘① 중국 어패럴용 텍스타일 판매 ② 중국 봉제 합판(中國 縫製 合辦)을 활용하여 구미와 어패럴 무역’ 등을 추진해 왔는데, 하반기에는 홍콩에 있는 구미 구매 오피스(歐美 buying office)에 대하여 적극적으로 제안하고 있다.

스포츠 웨어와 여성용 수트(女性用 suit)를 주도하면서, 텍스타일을 제안하면서 어프로치(approach)하고 있다.

◎ 도레이 홍콩 - 기능성 신상품 앞장서서 어필

도레이 홍콩(Toray 香港)은 2009년도 하반기에 ‘① 봉제품·생지·원사의 각 단계에서의 개발과 제휴 강화 ② 중국에 있는 도레이 그룹 기업(Toray group 企業)과의 제휴로 중국 시장 개척, ③ 봉제품에서의 글로벌한 고객 개척’ 등을 기본으로 수익력을 강화하고 있다.

이 회사는 실, 생지(生地), 봉제품의 여러 방향으로부터 시장을 개척하고 궤도(軌道)에 올랐으며, 이너웨어(inner-wear) 및 아웃도어 웨어(outdoor wear) 분야에서 기능성을 앞세워 어필(appeal)하는 방식이 공(功)들인 보람을 나타내고 있다.

예를 들자면 중국 동리 섬유 연구소(中國 東麗 纖維 研究所)에 연구를 위탁함으로써, 물성면(物性面)에서 기준을 전부 클리어(clear)한 실을, 같은 중국의 그룹 기업에서 스포츠 이너웨어(sports inner-wear)로서 상품화하여, 일본, 구주(歐洲)의 스포츠나 아웃도어 웨어 메이커(outdoor-wear maker)에 팔아넘기는 방식이다.

중국 국내 판매(中國 國內 販賣)에서는 홍콩 회사의 자회사인 동리 광저우 상업 무역(東麗 廣州 商業 貿易)에 주재원을 배치하고, 그룹 기업(group 企業)이 생산하는 유니폼(uniform) 및 스포츠 웨어용 소재를 중심으로 먼저 생지 판매부터 넓혀 나간다.

2009년 1 ~ 6월의 섬유 취급량은 원사·텍스타일이 2008년과 비교하거나 또는 2009년도 사업 계획과 비교하여도 모두 약간 밀돌기는 하였다. 일본으로의 수출을 중심으로 한 봉제품이 꾸준히 잘 나가고 있어 전체로서는 전년 실적이나 2009년 계획을 모두 웃도는 실적을 보였다. 2009년 7월부터는 고전하던 드레스 셔츠지(dress shirts地)가 미국으로 수출할 아시아 봉제로 수주가 회복하여, 아크릴(acryl)·모(毛) 혼방(混紡) 등의 중국에서의 스웨터용 원사 판매도 바닥을 치고 떠오르는 등 실·생지도 회복되는 분위기였으며, 착실하게 잘 나가고 있는 봉제품과 합쳐 1년기(1年期)로도 전년 실적과 2009년 계획을 모두 웃돌게 될 것이다.♣