

시키보 - “특정 고객 전용사” 개발 강화

시키보의 방적 사업부는 특정 고객만이 전적으로 사용할 실을 그 고객의 요구 조건에 따라 개발하는 주문 생산을 강화하기 시작하였다.

시키보의 도미야마(富山) 공장에서는 8년 전부터 개발과(開發課)의 기술자 중에서 두 사람의 원사 영업 기술 리더를 뽑아, 한 사람은 시키보의 최대 시장 가운데 하나인 “니시와키 산지(西脇産地)”를, 또 한 사람은 하마마쓰(浜松)와 나고야(名古屋) 산지를 매달 1번씩 고객을 순회하여, 시키보가 공급하고 있는 소재들에 대하여 기술적 에프터 서비스를 하면서, 사용 원면이나 번수, 꼬임, 품위 등에 관한 고객의 요구나 의견을 들어 마이너 체인지(minor change)와 같은 요망도 개선해 주고 있었다.

이번에는 서로 협력하여 신상품을 개발할 수 있는 기존 고객과 함께, 그 고객이 원하는 전용사의 주문도 적극적으로 받기 위하여, 도미야마 공장의 개발과 기술자 한 명이 니시와키 산지에서 신소재를 개발하려면 원사로부터 차별화할 것을 권장하고 있었는데, 니시와키 산지의 오래 전부터 거래가 있는 이름 있는 중간 거래인 산모도(産元)로부터 “전용사를 개발하고 싶은데, 장기적으로 기술을 지원해 주면 좋겠다”는 의뢰가 있어, 2003년 12월부터 원사 영업 기술 리더 한 명을 상주시키게 되었는데, 상주 체제는 적어도 반 년에서 1년간 실시해 보고 그 후의 대책을 고려해 볼 것이다. ♣