

시키보의 중국 전략

- 식물·침구 등의 중국·구미 수출 확대

◎ 아시아 시장으로의 식물 수출 적극 추진

시키보는 2008년까지 달성하여야 할 시키보의 비전을 준비하고, 이 비전을 달성하기 위하여 2004년도부터 시작되는 2개년 경영 계획을 결정하였다. 그동안 2004년 4월에 의류 제1사업부에서 개편된 유니폼 사업부는 2개년 계획의 마지막 해인 2005년도에, 2003년도와 비교하여 수입은 크게 늘지는 못하지만 이익은 증가시키는 미증수증익(微增收增益)의 목표를 책정하고 있다. 여러 사업 중에서도 중국 시장으로 식물 수출을 확대하려는 사업 계획은 2008년도까지의 경영 목표를 달성하는 데 중요한 비중을 차지하고 있다.

의류용 식물 사업을 담당하고 있는 유니폼 사업부에서는 “아제크”나 “코트라이브” 등의 식물을 재수입하지 않는 중국으로의 순수출 실적을 갖고 있다. 중국의 어패럴 회사에서는, 일본 시장에서 유통되고 있는 규격품을 거래하고 있었는데, “아제크”가 호평을 받고 있음을 알게 되자 관심을 갖게 된 것이 중국으로 “아제크”를 수출하게 된 동기가 되었으며, 수출 규모는 2003년도에 20만m에 이른다. 이 사업부에서는 한국에도 20만m를 수출하고 있어, 이들 수출 실적을 합치면 아시아 시장에 40만m를 수출하였으며, 이 수출 규모를 2년 후에는 2배가 되는 80만m로 늘릴 계획이다. 계획하고 있는 수출국은 이들 두 나라뿐만 아니라 아시아의 다른 나라에도 수출 시장을 넓힐 방침이다.

수출을 촉진할 거점은 홍콩 사무소와 머지않아 개설될 상하이 사무소가

될 것이다. 상하이 사무소에는 현지에서 판매 촉진 요원을 채용하는 것도 검토하고 있고, 매달 일본의 영업원을 파견할 계획이며 중국에 팸플릿도 준비하였다.

2003년 6월에 중국 정부와 홍콩 특별 행정구 정부가 경제 무역 긴밀화 협정을 체결하였으므로, 홍콩으로부터 중국으로 공급되는 제품용 소재로 시키보의 소재도 적극적으로 판매하게 될 것이다. 이 협정에 따라 273 세목(稅目)의 홍콩 제품 중 홍콩에서 30% 이상의 가치를 부가한 제품은 중국 측에서 관세를 부과하지 않게 되었다. 이로써 홍콩에서 중국으로 공급되는 제품이 증가할 것으로 보고 있다. 시키보는 상하이와 홍콩의 두 거점에서 중국 시장을 개척하게 된다.

유니폼 사업부는 중국을 선염 셔츠 소재의 생산 거점 가운데 하나로 보고 있으며, 사업에서부터 제직, 정리 가공 할 수 있는 설비를 갖고 현지 자본 기업 2개사와 제휴하고 있다. 이들 중 한 회사는 현지에서 생산된 실로 직물을 위탁 생산하고 있으며, 또 한 회사는 시키보가 일본에서 보내준 실을 사용하여 직물을 위탁 생산하고 있다. 이렇게 위탁 생산한 소재는 중국에 있는 일본계 봉제 공장에 공급해 주고 있다. 앞으로는 비즈니스 유니폼 소재나 서비스 유니폼 소재도 이 두 공장을 활용하여 중국에서 생산하게 된다.

◎ 침구의 일관 생산으로 침실용품 토털 제안 활성화

2003년 6월에, 시키보의 자회사인 시키보 리빙이 70%, 나머지 30%를 중국의 국유 기업인 상하이 행복방직인염(上海幸福紡織印染 : 행복)이 출자하여 침구(寢具) 소재를 날염할 “상하이·시키시마 복방직품(上海敷島福紡織品 :

‘시키시마 복’)을 설립하고 시키보의 생활 자재 사업 부장이 합판 기업의 동사장(董事長)과 총경리(總經理)를 겸무하고 있다.

“시키보 복”은 스크린(screen) 날염기가 1대 있어 월간 날염 능력은 35만m이며, 일본에서 폐업한 날염 회사 기술자의 기술 지도로 2004년에는 일본 시장에서 판매할 상품을 생산하기 시작하였다.

시키보가 이 합판 기업을 설립할 목적은 방직에서 봉제까지의 침실용품을 일관 생산할 수 있는 체제를 중국에 갖추는 데 있었다. 방직에 대하여는 10년도 넘게 거래 관계가 있는 중국 자본의 방직 공장에 시키보가 전용(專用)할 수 있는 생산 라인을 확보하고 있었으며, 봉제에 대하여는 시키보 리빙이 전액 출자한 상하이 시키시마 가용방직(家用紡織)이 있으며, 이번에 합판 회사를 설립함으로써 부족하였던 날염 거점도 갖추게 되었다.

시키보의 생활 자재 사업부에서는 방직으로부터 봉제까지의 모든 생산 거점을 갖추게 됨으로써 침실용품을 토털 제안하고 있다. 이 사업부는 이제까지 이불감 시장에 크게 의존해 왔는데, 이 시장은 이불감만으로 더 이상 사업을 확장하기가 쉽지 않아서 침실용품의 토털 제안으로 이 사업을 활성화하려 하였으나, 분업이 잘 되어 있는 일본 내 공장을 활용한 토털 제안은 쉽지 않았다. 이번에 봉제 공장을 추가하게 되어 그 동안 소원하던 일관 생산 체제를 중국에서 갖추게 되자 토털 제안을 할 수 있게 되었다.

“시키보 복” 공장은 합판 파트너인 “행복”의 공장 부지 안에 설립되었다. 시키보에 의한 “시키보 복”의 운명을 바로 옆에서 본 “행복”은, 그 관리 수법을 “행복” 공장에서도 기술 지도를 받을 수 있게 시키보에 총경리의 파견을 요청하였다. 시키보는 일본에서 폐업한 날염 회사의 책임자를 총경리로 추천하여 경영을 위임하였다. “행복”은 로터리(rotary) 날염기 2대, 스크린 날

염기 3대로 월간 150만m를 날염할 수 있는 능력을 갖고 있다. 설비는 모두 280cm의 광폭이며, 월간 50만m의 침염 능력도 갖고 있다.

침실용품의 토털 제안을 추진하려는 시키보에게는 해외 시장을 확보하는 것이 중요한 과제가 된다. 일본 시장만을 대상으로 사업을 펴나가면 판매가 부진할 때 재고품을 처분하여 생기는 손해가 커질 염려가 있기 때문이다. “행복”과의 관계가 깊어짐으로써 그러한 염려가 있기 때문이다. “행복”의 모(母)회사인 “민광 집단(民光集團)”이나, 이 “민광”의 모회사인 “드라곤 집단”도 행복이 생산한 소재로 만든 침구를, 구미나 중국 내에 판매할 것을 원하고 있다. 시키보는 이러한 동향에 연결되어, 시키보가 기획한 소재를 구미나 중국 시장에서 판매할 수 있기를 원하고 있다. 시키보는 이러한 동향을 살려, 시키보가 기획한 여러 소재들을 구미 시장이나 중국 내수 시장으로 판매를 확대할 계획이다. ♣