

일본의 면 방적 - 유니폼 소재값 10% 인상

일본에서 유니폼 소재를 생산하고 있는 면 방적 기업들이 거의 동시에 원료와 연료 비용이 오른 부분의 일부를 원단값에 반영시키고 있다. 이 원단값의 약 10% 인상에 앞장 선 도요보와 닛신보의 뒤를 이어, 구라보, 유니치카 텍스타일, 시키보도 원단값을 올렸다.

◎ 원료 및 연료값이 크게 올라

면 방적 기업들은, 원면 시세가 최근 안정세를 보이기 시작하였으나 현재 사용 중인 원면은 한창 시세가 오른 시절의 비싼 원면을 사용하고 있어, 오히려 이제부터 비싼 원면 때문에 생산 비용이 오르고 있기 때문이다. 구라보도 공장의 예정 가격이 서서히 오르고 있고, 유니치카 텍스타일도 원면 비용이 급상승하여 심각한 상황인데, 폴리에스터 단섬유 가격도 올라 채산성을 더욱 압박하고 있다고 한다. 면 방적 회사가 생산하고 있는 유니폼 소재의 대부분은 폴리에스터의 혼방률이 큰 소재들이기 때문이다. 폴리에스터 단섬유의 가격은 1년 전과 비교하면 약 30% 올랐다고도 하고 7~9월 이후로 폴리에스터 단섬유 가격이 1kg당 10~20엔 오르고 있다고 하며 면 방적 회사에서는 골치를 앓고 있다.

이렇게 값이 오른 것은 재생이 아니고 신품(新品)인 폴리에스터 단섬유만이 아니고, 에코 마크(ecology mark, 환경 보전 마크) 상품 등에 사용되고 있는 재생 폴리에스터 원료의 가격도 오르고 있다고 한다.

원료 비용이 상승하고 있는데 설상가상으로 공장의 연료인 중유 가격도 2

달 동안에 급상승하였다고 하고, 지난 반년 동안에 10% 이상이 올랐는데, 2004년 7~9월부터 중유값이 또 올라 타격을 받게 되었다고 하고 염색 가공 공장은 연료비가 가공 원가에 적지 않은 비중을 차지하고 있으므로 더 이상 참기 어렵게 되어 비명을 올리고 있다고 하며, 각사가 모두 원유값 인상의 심각성을 호소하고 있다.

닛신보가 해외 생산 거점의 하나로 활용하고 있는 인도네시아 합판 공장의 생산 비용은 인도네시아 고유의 구조적 요인 때문에 오르고 있어 머리가 아프다. 2,3년 전과 비교하면, 인건비는 2배 가까이 올랐고, 전력 비용은 2배 이상으로, 중유 비용은 4배 올랐다고 한다.

◎ 그 동안의 자조 노력도 한계로 소재값 인상 불가피

유니폼을 직원에게 지급해 주고 있는 기관이나 기업은 유니폼을 새로 바꾸기 전에는 같은 유니폼을 계속 구입한다. 그래서 유니폼 제조 도매들은 카탈로그로 소개하는 상품을 대부분 몇 년에 걸쳐 계속 판매하기 때문에 기존 상품보다도 비용 상승분을 올려 신상품을 수요자에게 제시하기도 어려운 것이 현실이다. 그래서 면방 각사는 이제까지 비용 상승분을 직물값에 얹어 판매하기가 어려웠다. 오히려 범용 소재라고 할 수 있는 폴리에스터·면 혼방 34수 쌍사 트윌(twill)이나 폴리에스터·면 혼방 34수 단사 버버리(burberry)따위는 지난 10년 동안에 20% 이상 값이 떨어져, 견딜 수 있는 한계를 넘긴 지 이미 오래다는 말도 있다. 이번의 비용 상승분을 직물의 생산 비용에 얹으려는 움직임에 대하여는 상승분을 엮는다고 보다는 그 동안 직물이 어쩔 수 없이 비용을 삭감해 왔던 것을 조금이나마 회복해 보려는 배경이 있다.

구라보는 주문이 반복되는 ‘리피트(repeat)’ 상품이라 값을 올리기가 아주 어려운 사정을 충분히 알고 있지만, 기업이 스스로 할 수 있는 자조 노력의

한계를 넘었다고 볼 수 있으므로 10% 정도의 인상을 요청하게 되었다고 한다.

유니치카 텍스타일도 시장의 표준 거래 상품을 중심으로 평균 10% 정도의 인상을 단행하였다. 시키보도 적어도 폴리에스터·면 혼방 34수 쌍사 트월이나 34수 단사 버버리에 대하여는 값을 올릴 필요가 있어 10%를 웃돌 정도로 값을 올리게 됐다.

면방 회사들은 다함께 2004년 10월 춘하절분의 유니폼 소재에 대하여 값을 올리기로 하였다. 우연히 면방 각사가 다함께 2004년 10월 출하분부터 값을 올리기로 합심한 것은 면 방직 각사의 회계 년도에 대하여는, 4월부터 상반기가 시작되어 면 방직 회사들은 10월부터 하반기로 들어간다. 그러한 10월은 유니폼 제조 도매 상품 기획 스케줄로 봐도 하나의 전환점이라고 할 수 있다.

유니폼 제조 도매는 매년, 그 해의 춘하절 상품의 판매가 끝나는 7월에 일단 재고 정리를 하여 재고 수준을 확인하고, 이를 감안하면서 8월에 다음해 춘하절 상품 판매를 위한 비축 생산 계획을 짜고, 소요되는 천을 주문한다. 면 방직 회사가 이 발주에 따라 천을 출하하기 시작하는 것이 10월이다.

역산해 볼 때, 10월 출하분부터 값을 올리려면 8월부터 책정되는 유니폼 제조 도매의 다음 해 춘하절 생산 계획에 그와 같은 것들이 반영되어 있어야 할 필요가 있다. 현 시점에서 면 방직 회사들이 값 올리기를 일제히 밝힌 것은, 8월까지의 값 인상을 고객과 교섭을 추진해 둘 필요가 있다고 판단하였기 때문이다. 면 방직 회사들이 하반기 예산을 만들기 시작하는 것도 8월 경이며, 이때까지 판매 계획을 작성하기 위한 복안도 있을 것이다. ♣