다이와보 - 쿼터 프리에 대비한 새 중국 전략

다이와보는 1994년에 최초의 합판 사업으로 쑤저우 다이와 침직복장(蘇州大和針織服裝)을 설립하고 니트 제품을 편성하여 가공, 봉제까지 하는 일관 생산을 시작하였다. 그리고 일본 시장에서 판매할 수 있는 제품을 생산하고자 다품종、소로트 생산 체제로 출발하였다. 1996년에는 코트의 봉제도 착수하였으나, 1999년부터는 T-셔츠를 주된 제품으로 하고, 중국의 실정에 알맞은 소품종、대로트 생산 체제로 바꾸고, 2004년 5월까지 T-셔츠의 생산 능력을 15% 높이는 설비 투자를 끝냈다.

다이와보는 그 동안 면 방적 사업에 치중하고 있었으나, 앞으로는 모든 분야의 섬유 제품도 생산할 수 있는 섬유 회사로 변신하기로 하고, 쓰저우 다이와는 인도네시아의 봉제 공장 다야니 가먼트와 함께 2대 해외 봉제 거점의 하나가 되었다.

다만 쓰저우 다이와의 경우, 그 동안 대부분의 생산 제품은 소재를 일본에서 생산하고 손이 많이 가는 봉제 완성은 중국에서 담당하여 일본 시장으로 다시 들여오는 것을 원칙으로 하고 있었으나, 2005년 1월부터 쿼터 프리(quota free)로 무역이 자유화한다는 것에 대비할 전략이 시급하였다. 그리하여 현지 법인인 상하이 사무소(上海事務所)를 맨 먼저 설립하였다. 그리고 이제까지 쑤저우시(蘇州市)에 있던 캔버스(canvas) 사무소의 업무도 상하이 사무소로 합치고, 그룹 기업도 망라한 올(all) 다이와보로 통합하여 운영하는 체제를 짰다. 상하이 사무소는 당분간 쓰저우 다이와 침직복장 총경리(總經理)가 소장직을 겸하고 직원 2명의 3명 체제로 업무를 시작한다.

다이와보의 새로운 중국 전략은 방적사, 텍스타일의 고감도 개발 소재 및 봉제품, 생활 자재, 산업 자재까지 포함한 섬유 회사로서 중국 시장으로의 판매를 확대할 수 있는 체제를 구축하고, 기본 목표는 쿼터 프리를 염두에 두고 일본 및 유럽、미국 등 국제 시장에 수출하는 기업이 되는 것이다.

구체적으로 원사(原絲)에서는 ① 2층 구조사 ② 기능 가공 원사 ③ 특수 혼방 소재 등을 텍스타일 메이커에게 공급해 주고, 텍스타일에서는 ① 고밀도 선염 직물 ② 고밀도 중간 두께 직물 ③ 원사부터의 차별화 직물 ④ 기능 가공 직물 등을 어패럴에 공급해 준다. 이와 같은 전략의 개념은 중국에 없는 상품, 중국에서 잘 만들 수 없는 상품을 개발하여 세계의 섬유 시장에 진출하는 것이다.

상하이 사무소에서는 다이와보가 그 동안 개발한 소재 1,000점 이상의 샘플이나 리플릿(leaflet : 상품 안내), 판촉 맵(map)을 언제나 준비하고 시장이나 고객에 관한 정보 수집, 판로나 판매 제휴의 모색, 판촉 및 기술 서비스를 강화한다.

또한, 산업 자재와 생활 자재를 중심으로 담당할 제2사업부에서는 앞으로 캔버스는 물론이고, 고무 자재는 공업용 스펀지(sponge), 산업 자재에서는 카트리지 필터, 합섬 분야에서는 특수 부직포 등 차별화 상품을 각기 중국 시장에 판매한다.

다이와보는 상하이 사무소를 개설하면서 중국에 진출한 지 10주년만에 그룹 기업과의 긴밀한 사업 제휴로 섬유 비즈니스를 더욱 확대하기 위하여 중국을 전략 거점으로 삼겠다는 의지를 밝혔다. 또한, 이 사무소의 기획실이나 샘플실에는 항상 신선한 개발 소재나 정보를 풍부하게 준비하여 비즈니스에 유익한 자료를 갖추고 있어 거래선과의 제휴를 강화할 것을 강조하고 있다.