일본의 면방 - 한층 더 “기획ㆍ제안형” 경영으로 변화

일본 면 방적은 캐주얼 상품을 위한 텍스타일의 판매가, 중국으로부터의 2차 제품 수입 공세와 소비자의 구매 의욕이 주춤한 상황이 겹쳐 어려움을 겪고 있다. 그러나 시키보에서는 “이러한 상황일수록 개발이 가장 중요한 시기”라는 강한 인식을 갖고 있으며, 방적 각사도 고부가 가치 소재의 개발에 박차를 가하고 있다. 또 한편으로는 기술자와 영업 사원이 수직 방향으로 연계함으로써 하나가 되어, 고객의 요망을 더욱 충실하게 응해 주는 영업 스타일로 변화가 보이기 시작하였다.

수년 전부터 어패럴 기업의 기획력이 부족하다는 말들이 돌고 있다. 최근에 와서는 계절의 변화에 따라 상품을 바꿔줄 시기가 되어서야 부랴부랴 뛰어와서 새 상품을 주문하는 사례가 많아졌으며, 이에 따라 부득이 정번적(定番的)인 소재 중에서 새 상품의 소재를 고르게 되는 악순환을 겪고 있다. 그러나 시장의 상황이 침체되어 소매 가격이 떨어져 있어, 새로운 기획으로 자유롭게 신상품을 만들 수 없는 사정도 있다. 이러한 상황에서 어쩔 수 없이 닥치게 되는 가격 경쟁을 하게 되며, 예전에는 소극적인 방적 각사들은 뼈를 깎는 가격 경쟁에 말려들지 않을 수 없었다. 그러나 최근에는 면방 기업들이 이러한 자세를 바꾸어 기획ㆍ제안형 영업으로 바뀌고 있다.

닛신보는 2004년 5월부터 미아이(美合) 공장 안에 있는 상품 개발 센터의 기술자를 한 명 오사카에 상주시켜, 고객의 니즈를 잘 아는 영업원과 소재의 특성을 잘 아는 기술자가 함께 고객과 상담을 하게 하였더니, 캐주얼부에서는 2005년 춘하절용 소재의 상담이 순조롭게 잘 진행되고 있다고 평가하고

있다.

면방 공장이 어패럴에 제시하는 춘하절용 소재들에는 방적 기업만이 보여줄 수 있는 강점을 표면에 내세운 매력적인 상품들이 많다. 다이와보가 어패럴 업계에 제안하고 있는 OE 방적사 “에어 컴팩트(Air compact)”로 제직한 직물은 천의 표면에 잔털이 적어서 판매가 호조를 보이고 있으며, 2004년 하반기에는 600곤(梱)을 증산하였다. 다이와보는 고객의 용도와 가공이나 세탁의 노하우, 그리고 다이와보가 개발한 용도가 서로 조화롭게 하나가 됨으로써 새로운 아우터 소재를 개척할 수 있었다.

후지보는 세번수의 얇은 직물 생산이 장기로 되어 있는데, 보텀이나 재킷용의 두께가 중간 정도 되는 소재의 판매를 확산시키고 있다. 남성 이너용으로 “도레”와 공동으로 중공(中空) 나일론ㆍ면 혼방사를 개발하고 있는데, 머지않아 아우터용으로도 제안하게 될 것으로 보고 있다. 후지보는 중국에서 본격적으로 생산하게 될 원사를 개발하기 위하여 도요하마(豊浜) 공장에 신예 “MVS” 정방기의 시방기를 도입하는 등 개발 사업을 적극 추진하고 있다.

구라보의 면ㆍ합섬 사업부는 진즈와 캐주얼의 소재 시장이 통합되고 있는 상황에서 캐주얼과(課)와 진즈과(課)를 2004년 4월에 통합하였다. 진즈ㆍ캐주얼과에서는 ‘데님을 취급하는 고객에게도 캐주얼 소재를 제안할 수 있다’고 하여, 영업 효율이 좋아지기도 하였고 고객의 아이디어도 2가지 상품에 살릴 수 있다는 효과가 서서히 나오기 시작하는 것을 실제로 느낄 수가 있다고 한다.

구라보는 3기둥의 소재를 중심으로 하여 판매하고 있다. 캐주얼용의 경우에는 ① “컴팩트”사와 ② “T-400” 코어 얀의 2-웨이(way), ③ 진즈 라이크(jeans-like)의 중추적인 “페뎀스” 가공의 3가지를 조화시켜 고객에게 알맞은

상품을 개발하고 있다.

‘트렌드보다도 항상 한 걸음이나 적어도 반 걸음이나마 앞서 간다’는 구라보는 트렌드의 움직임에 따라 즉시 적합한 아이디어를 낼 수 있는 구상력과 이를 구체화할 수 있는 기술력과 이와 같은 개발품을 판매할 수 있는 전개력의 셋이 어떻게 융화할 수 있느냐가 방적으로서 추진하여야 할 전략이라고 생각하고 있다. 분명히 섬유 산업은 디자인이나 기획력과 같은 소프트면이 큰 영향을 미치는 소규모 투하 자본(投下資本)의 산업이다. 새로 개발된 상품은 모방되기 전에 승부를 결정해 버려야 한다. 기술력과 영업력을 총동원하여 적극적으로 미드 스트림(mid-stream)과 다운 스트림(down-stream)에 적극적으로 제안하는 새로운 방적 기업이 나타나기 시작하였다.♣