일본의 면방직회사들 - 수출 시스템 재구축중

일본에서 면방직회사의 수출이라고 하면, 대부분의 사람들은 미국이나 유럽으로 드레스셔츠감이나 데님 등의 천을 판매하는 것을 연상할 것이다. 현재는 과거 한창 때만큼의 규모로 수출을 못하고 있지만, 몇몇 면방직회사는 지금도 계속 수출하고 있다. 그러나 면방직회사의 수출도 변하고 있어, 일부 면방직회사는 과거와는 다른 독자적인 수출 시스템을 재구축하고 있다.

구라보는 면합섬사업부에서 2001년도에 캐주얼 의류용 후염(後染)천의 순(純)수출을 중점적으로 증가시키고자 프로젝트팀을 조직하고 활동을 시작하였는데, 2003년도의 수출규모는 2002년도 실적을 기준으로 하여 두 배의 수출을 목표로 책정하였다.

팀원들은 여성복을 거래하는 미국기업을 방문하여, 가격은 높지만 고품질의 상품을 위한 고급소재를 채택하도록 교섭하였다. 그 결과 팬츠의 경우에는 70 100달러의 상품을 웃도는 후염 천이 새로운 소재로 채택되었다. 2002년에는 전년도 실적보다 배가(倍加)된 목표로 수출하기 위하여 적극 노력한 결과, 수출목표에 약간 미달된 실적을 보였었다. 2003년도에는 SARS의 유행으로 많은 미국기업들이 동양으로부터의 수입을 꺼려하는 분위기가 되어, 일본으로부터의 신소재도 바이어와의 접촉이 멀어져 구라보도 수출목표 달성이 어렵게 되었다. 그러나 수출에 대한 의지는 살아있어, 2004년도의 수출증대를 위한 전략을 작성하고 있다.

닛신보는 세계 최대의 액체암모니아 처리능력을 갖고 있는 강점을 살려, 세계의 여성복시장을 개척하고 있다. 면은 액체암모니아로 처리하면 여러 특성이 생기는데, 그 중에서도 순면의 천에 상당한 신축성이 생겨, 이러한 장점을 살린 면편포(綿編布)를 2004년 춘하절용 중 · 장년(中 · 長年) 여성복감으

로 채택하게 되었다.

미국이나 유럽의 여성복시장에서는 폴리우레탄을 심(芯)으로 한 코어 얀(core yarn)과 순면사의 교직(交織)소재가 스튜어디스의 제복소재로 채택되었으며, 일반 여성복으로서도 상품화되어 2002년부터는 일반 점포에서도 이들 상품이 판매되고 있다. 또한 금년에는 액체암모니아 처리로 직물의 밀도를 치밀하게 한 직물도 여성용 블라우스 소재 등으로 채택되기도 하였다.

후지보의 패션 텍스타일 센터(FTC)는 섬세한 감도의 선염직물을 소 로트(lot)도 공급해 주는 것으로 잘 알려져 있으며, 평균 생산 로트의 크기는 한 가지 색에 300m라고 한다.

후지보는 FTC의 소량생산 기능을 미국기업도 활용하도록 소개하여, 고급 브랜드를 개발하는 데 주력하고 있는 유럽의 소재 제조업자와 경합하게 되었다. 후지보는 소재 생산업자로서 고객이 원하는 소재를 신속하게 기획하여, 소 로트로 공급하는 일본만의 방식을 살려 미국이나 유럽기업의 시장에 뚫고 들어가고 있어, 이미 한두개의 미국기업으로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

중국의 어패럴 회사는 시끼보가 일본에서 생산한 소재로 드레스셔츠를 만들어, 중국시장에서 판매하여 호평을 받고 있다. 이 소재가 일본시장에서 히트를 치고 있는 것을 보고, 중국 어패럴 회사의 요청으로 거래를 시작하게 되었으며, 시끼보가 이 어패럴 회사에 공급해주고 있는 양은 2002년도에 40만m에 달하였다. 시끼보는 지금 중국의 새로운 고객 1 2개사와 교섭하여 중국으로의 수출을 연간 50 60만m로 확대하고자 노력중이다.

2005년부터 섬유쿼터가 철폐되면 중국의 대미수출이 증가할 것으로 보고, 중국에서 생산할 수 없는 차별화 실의 수요가 증가할 것을 예견한 다이와보는, 중국 기업에게 차별화 실이나 천을 수출할 방침으로 상하이에 관리거점을 만들고 중국 기업에의 판매루트, 판매상품과 판매가능성 등을 조사할 예

정이다.