

일본 유력소재 메이커의 “워킹웨어”소재사업 크게 회복

그 동안 불황으로 고전하고 있던 유력소재 메이커들의 유니폼(uniform)소재
시황은 2002년 후반부터 워킹웨어(working-wear, 작업복)소재를 중심으로 회
복하기 시작하였다. 이 분야는 2001년 가을부터 경기가 크게 나빠지면서
2002년 전반(前半)까지 그 동안 볼 수 없을 만큼 경기가 침체되었다. 다행히
2002년 후반부터 서서히 불황이 풀리기 시작하더니, 2003년 전반에는 업계일
부에서 공급이 주문을 못 따라갈 정도로 경기가 회복되었다. 그러면서 겨우
그 동안 불황으로 인한 긴장감이 어느 정도 풀어졌지만, 아직도 오피스웨어
(office-wear, 사무복) 분야는 판매가 부진한 상태이다. 유력한 소재 메이커들
에게 앞으로의 이들 시장에 대한 대처구상을 알아본다.

◎ 닛신보 - 워킹웨어소재가 2년 전 수준으로 회복

닛신보의 워킹웨어 소재판매는, 2001년 수준으로 크게 회복되었다. 워킹웨
어는 2002년 11월경부터 주문이 증가하기 시작하여 2003년 상반기에는 주문
이 넘쳐 생산공장은 완전가동 상태가 되었으며, 전년 동기(同期)의 판매와 비
교하면 20% 정도 증가하였다. 그러나 이러한 현상은 2002년도의 경기가 너
무 나빴으므로 2003년에는 그 반동으로 회복되면서 2001년 수준의 판매실적
을 보였을 뿐이라고 보고 있다.

워킹웨어용 소재는 2002년도 경기가 바닥상황이 되어 어패럴업체나 유통
단계에서 재고량을 조정하게 되어 2003년에는 그 반동으로 판매가 증가하였
다고 업계에서는 보고 있다. 그러나 그 동안 오름세를 보이고 있던 흰색 가

운(gown) 등과 같은 병원 등의 서비스웨어용 소재는 새로이 시장에 뛰어든 업자가 늘어나 경쟁이 심해진 탓인지 2 3개월 동안 시세가 호전되지 못하고 있다.

해외의 생산거점을 활용한 대응은, 인도네시아의 “니까와 텍스타일”이 2002년 가을부터 완전가동 상태이며, 2003년도에도 이 상태는 계속되고 있다. 닛신보의 워킹웨어 소재사업은 일본내 생산과 해외거점의 생산이 반반 정도로 되어 있으며, 당분간 이러한 비율은 계속될 것이다.

2003년도 하반기에는 “그 동안 계속되어온 가격경쟁은 끝나고 점차 품질이나 상품가치가 중요시되는 경향이 있다”고 보고 있으면서도 “2003년도 가을철에도 계속 춘하절과 같은 오더(order)가 들어올지는 확실치 않다”고 조심성 있게 보고 있다.

◎ 구라보 - 신규 수요개척을 적극 추진

구라보의 유니폼과(課)에서는 2002년 후반부터 워킹웨어소재의 판매가 호조를 보여, 비축(備蓄)이나 직수(直需) 오더가 회복하여, 2003년 춘하절용 소재는 2002년보다도 20% 증가의 호조를 보이고 있다. 2003년 4 6월에도 판매가 순조로워, 일반적으로 판매가 뜸해진다는 8월에도 오더가 그런 대로 조금씩 들어오는 상태였다.

구라보는 주력 상품인 워킹웨어소재 외에도 새로 개척한 서비스웨어(service-wear)용이나 고령자 간호복용 소재도 호평을 받고 있으며, 일본식 식당 등을 대상으로 한 각종 스타일의 서비스웨어가 비축(備蓄)대상 어패럴로 채용되는 등 순조로운 출발을 보였다.

구라보는 유니폼소재중 워킹웨어소재가 80%, 서비스웨어·노인 간호복용

소재가 20%를 차지하고 있다. 구라보는 적극적으로 고령자 보호용이나 간호용 프로젝트를 설치하고 서비스웨어나 노인 간호복 등을 개척하고 있다. 이 시장은 앞으로도 계속 수요가 증가할 것이며, 신규분야로서 유니폼메이커에게 제안하고 있다.

2004년 춘하절용으로는 “구라레”와 3년째 공동개발하고 있는 소재 “아퀴쿨”을 개선하여 크게 키울 예정이며, 겨울 상품은 따스하고 가벼운 차별화 소재를 개발하고 있다. 2003년도에는 유니폼소재 사업전체의 판매실적을 20% 증가시킬 계획이다.

◎ 도요보

도요보는 2002년 4월부터 회사의 기구를 개혁하여 단섬유제품과 장섬유제품을 통합한 유니폼소재를 판매하고 있는데, 2003년도 상반기의 판매상황은 분야에 따라 차이가 크게 나고 있다.

유니폼의 2003년 상반기 거래상황은 장섬유제품과 단섬유제품을 합치면 2002년 동기실적을 웃돌기는 하지만 유니폼의 용도에 따라 판매상황이 고르지 못하다. 병원용 흰색 가운을 비롯한 흰색 작업복소재의 판매는 꾸준히 순조롭게 늘어나고 있어, 워킹웨어용 규격품소재 등이 회복되었는데, 오피스웨어용 소재는 판매가 떨어졌으며, 특히 금융기관용 사무복의 특별주문이 악화하였다.

그런데 춘하절용 소재를 중심으로 하는 단섬유제품에 장섬유제품이 추가되어 일년간을 기준으로 보면 계절에 따라 소재도 균형이 잡히게 되었다고 볼 수 있다. 2003년도 추동상품부터는 워킹웨어분야에서 아크릴레이트(acrylate)계 섬유의 흡습발열(吸濕發熱)섬유 “엑스”를 본격적으로 판매하고 있

다. 또한 재생 폴리에스터를 사용한 “에콜클럽(Ecol-club)”은 유니폼의 합섬소재로 50%를 차지할 정도로 확대하였고, 단섬유로도 50%를 초과할 정도로 판매가 증가하고 있다.

앞으로의 중점과제는 흰색 작업복의 수요를 더욱 확대하고, 특별주문분야의 수요에 대한 대응방안도 다시 구축할 계획이다. 일년간의 업적으로는 유니폼소재는 수량기준으로 10 15%의 판매증가를 목표로 하고 있다. 앞으로 판매를 촉진하여야할 소재로써는, 장섬유제품에서는 “엑스”를 확대 강화할 것이며, 단섬유제품에서는 2004년 춘하절 상품부터 액체 암모니아 가공으로 차별화한 소재를 다시 강화하여야 한다. 또한 해외 오퍼레이션(operation, 시장조작)은 앞으로 계속 증가할 것인데, 흰색 작업복 등을 중심으로 단골 손님과의 거래를 확대해 나갈 예정이다. ♣