

면방적의 편성포사업 - 특수원면, 차별화 실로 신상품 개발

일본 면방적기업들의 편성포사업은 일본내에서 대부분의 편성포생산이 불가능한 상태에 빠지자 중국을 비롯한 해외생산으로의 전환이 붐을 이루더니, 거의 일단 마무리되어 일본내에서 생산된 제품은 더욱 부가가치를 올린 소재로 바뀌고 있다. 그런데 일반적으로 부가가치소재라고 하면 후가공(後加工)으로 기능을 부여하는 것이 대부분이었는데, “일본 면방적기업들은 그들만의 강점”을 살리기 위하여 편성포사업에서도 소재메이커답게 원면이나 원사단계에서부터 원하는 제품에 따라 차별화한 소재를 개발하여 편성포를 생산하고 있다.

어패럴분야에서 요구되는 품질이나 특성에 따라 일본내 생산과 해외생산이 구분되어 상품기획이 추진되는 상황에서 “일본의 면방적이 일본내에서 생산되는 편성포는 어딘지 다르다”하는 것을 파고 들어가면, 물론 여러 가지 문제가 있지만 결론은 당연히 “원사”문제로 돌아가고 만다. 특히 면방기업들과의 경쟁은 원사 편성포사업의 승부를 결정한다고 볼 수 있다. 이런 점에서 일본의 면방적은 2003년 춘하절부터 원면·원사에 정성을 들여 새로운 편성포를 만들어 내는 경향이 뚜렷해지고 있다. 이런 점이 바로 면방적의 강점이라고 할 수 있겠다.

일본 면방적의 편성포사업이 원면이나 원사에서부터 차별화하려는 노력에는 두 가지 이유가 있다.

하나는 그 동안 일본내에서는 도저히 경쟁할 수 없을 정도로 저렴한 코스트와 파도와 같이 밀고 들어오는 거대한 물량으로 일본의 섬유시장을 휩쓸

어간 중국제품과의 차별화이고, 또 하나는 섬유제품 중에서도 가장 까다로워 시장개척이 어렵다고 하는 여성복분야를 강화하기 위한 대책 때문이다.

이미 면제품의 수입비율이 90%를 넘고 있어, 중국품과 분명한 차이가 없으면 일본의 면방적이 생산한 편성포를 구입하여야 할 까닭이 없다. 뿐만 아니라 이제까지 후가공으로 기능을 갖던 것도 점차 중국에서 가공할 수 있게 되어 일본 면방적이 독점할 수도 어렵게 되었다. 그래서 일본의 면방적은 첫 번째 대책으로 고급원면의 사용이나 특수한 원사를 사용하여 정성껏 제품을 만들어 내려고 노력하게 되었다.

면방적의 편성포사업에서 그 동안 태반을 차지하고 있던 남성용 캐주얼·스포츠분야는 아직도 큰 비중을 차지하고 있는 기업이 일부 있지만, 여성복은 상당부분 중국을 비롯한 해외에서 생산하고 있다. 그런데 여성복분야는 보다 더 섬세하고 새로운 고급품을 선호하는 경향이 강하여, 일본에서 생산된 제품이 좋게 인정을 받고 있다고 볼 수 있다. 특히 주부는 이런 경향이 뚜렷하므로 고객의 기호에 맞추기 위하여는 원면·원사로부터 차별화하지 않으면 안된다.

여성복분야는 항상 새롭고 차별화되어야 한다. 그런 점에서는 원면이나 원사의 특징을 비롯하여 고객들이 분명히 식별할 수 있고 신선한 감을 줄 수 있는 편성포를 제시할 수 있어야만 이러한 어패럴도 신선한 감을 고객에게 줄 수 있다. 그러나 이것만으로는 면방적이 원하는 편성포사업의 판매고를 유지하기는 쉽지 않다. 그래서 면방 각사는 시장의 거래량이 큰 규격상품도 일부 취급하고 있지만 수요의 일부는 시중에서 면사나 생면포도 구입하고 있으며, 후가공으로 제품 OEM방식의 판매도 하고 있다.

편성포로 부가가치를 만들어내기 어려운 부분은 제품으로 만들어 판매하

고 있지만, 이러한 제품 OEM의 경우에도 원면이나 원사로 차별화된 편성포를 사용하는 경우가 많아지고 있다. 규격번수의 면사나 규격 면생지들은 규모가 큰 상사(商社)들의 몫으로 되어 있어 이런 상품으로는 면방적으로서의 장점을 살리기가 쉽지 않다. 따라서 면방적의 편성포사업은 면방적의 능력에 적합한 방식으로 만들어지고 있다. 일본내에서 생산하려면, 규격화된 소재로서 대량생산하고 있는 중국에서 생산할 수 없는 다품종 소로트 단납기 생산도 가능하다.

제품 OEM도 생산하고 있는 나고야(名古屋)방은, 폴리에스터·면 혼방, 셀룰로스섬유 혼방, 이색연사(異色撚絲, grandrelle yarn), 얼룩실, 카티온(cation)화 면사, 코어얀(core yarn), 기타 각종 방적사 등을 사용한 편성포판매뿐만 아니라, 단납기(短納期)대응에 가장 중점을 두고 있는 영업전략을 추진하고 있으며, 이를 위하여 생산체제를 조정하고, 코스트도 삭감하고 있다.

이와 같은 각 기업들의 전략은 착실한 성과를 보이고 있어, 후지보에서는 2003년도 상반기 계획을 달성하였으며, 다이와보는 전년도보다도 많은 이익을 올렸고, 유니티카텍스타일은 계획에는 미달하였지만 전년도보다는 많은 수입에 많은 이익을 올리는 업적을 보이고 있다. 일기가 불순하여 2004년 춘하절의 시황은 어려운 상태였지만, 중국에서 만들 수 없는 상품을 개발할 수 있는 능력이 있는 한, 일본 면방적의 편성포사업은 밝은 미래의 가능성이 있을 것이다. ♣