

일본의 면 방직 기업들 - 아시아 전략으로 판매도 글로벌화

일본의 면 방직 회사들은 비교도 안될 정도로 싼 노무비로 뒷받침이 되어 있는 이웃 여러 나라에서 생산된 섬유품에 일본 시장을 빼앗기고 있는 상황에서 극심한 어려움을 극복하기 위한 방안으로 그 동안 생산의 글로벌화가 추진되어 왔다. 이러한 방안이 지금은 판매 분야에서도 글로벌화가 추진되고 있다.

◎ 해외 합판과의 거래가 증가

자본으로 참가하는 아시아의 합판 제조 회사를 자신의 원단 생산 거점으로도 활용하려는 일본 면 방직 회사의 전략은 하나의 사업 형태를 갖추어 가고 있다.

닛신보는 현재 인도네시아의 제조 합판 2개사와 중국의 제조 합판 4개사의 해외 6개사를 자신의 제조 거점으로 활용하고 있다. 6개사가 생산한 상품 중 닛신보가 취급하는 양은 금액으로 2005년 3월기에 45억엔에 이르고 있다.

구라보는 중국의 데님 제조 자회사가 생산한 원단을 구라보 본사의 컨트롤에 따라 홍콩 영업소에서 판매하고 있다. 이러한 비즈니스 모델은 구라보의 수익원 가운데 하나가 되고 있다. 또한 이전부터 제조 합판인 타이 구라보와 제휴하고 있을 뿐만 아니라 인도네시아의 제조 합판 구라보마농갈텍스타일(구마텍스)과의 제휴도 깊어지고 있다. 구마텍스는 2004년 12월기에 구라보가 사용할 특수사의 생산을 늘림으로써 15%가 증수되었다.

시키보도 인도네시아의 제조 합판 머메이드텍스타일인더스트리인도네시아

(멜텍스)와의 합동 사업을 늘려나가고 있다. 멜텍스는 예전에 방적으로부터 가공까지 일관 생산할 수 있는 공정을 활용하여 가공단만을 판매하고 있었는데, 현재는 방적사나 생직물도 판매하고 있으며, 이들 중 매사의 90%와 생직물 판매의 60%는 시키보 몫으로 되어 있다. 멜텍스는 2005년 2월에 시키보 몫의 생직물 공급을 더욱 늘리기 위하여 직기를 증설하였다.

요 몇 해 사이에는 면 방적 기업들이 염색·날염 거점을 중국에 갖고 있으려는 움직임도 눈에 띈다. 시키보는 2003년에, 상하이행복방직인염(上海幸福紡織印染)과의 합판으로 날염 회사인 상하이시키시마복방직품(上海敷島福紡織品)을 설립하고, 침구 소재의 생산 거점으로 활용하고 있다. 후지보도 2003년 산둥산셀 그룹(山東桑莎集團)과의 합판으로 편포의 염색 가공장 제성후지보의료(諸成富士紡衣料)를 설립하였다.

후지보는 2005년도부터 제성후지보를 본격적으로 활용하고 있다. 제성후지보의 가공 능력은 월간 360t이며, 이 중에서 1/3을 후지보가 활용할 방침이다. 이에 따라 후지보는 편포 생산량의 30~40%가 제성후지보에서 가공한 것이 될 것이다. 후지보는 또한 실 단계로부터 고부가 가치화하기 위하여 산셀 그룹이 보유하고 있는 방적 공장의 기술 지도도 추진하고 있다. 이 방적 공장을 활용하여 고부가 가치사를 생산하여 제성후지보에서 가공하는 생직물의 소재로서 사용할 뿐만 아니라 일부를 일본 시장에 실로서 판매할 방침이다.

◎ 중국의 내수 판매 강화

원단 생산의 글로벌화로 일정한 목표가 잡힌 면 방적 회사들은 다음 과제로서 판매의 글로벌화를 추진하고 있다. 대부분의 경우, 그 공격의 목표는 세계의 공장이 된 중국이 되고 있다.

닛신보는 중국에 판매 자회사인 닛신보상하이로 갖고 있는데, 2004년도에 이 자회사의 연간 판매액이 6억엔이었는데 2005년도에는 24억~25억엔으로 단숨에 4배로 확대할 것을 목표로 하였다. 이 판매 자회사는 이제까지 중국의 방직·가공 합판의 항저우일면(杭州一綿)에서 생산한 편포를 중국의 일본계 어패럴에 판매하는 것을 주업무로 하고 있었다. 앞으로는 방직합판의 창저우명력(常州名力)에서 생산한 생직물을 항저우일면에서 염색하여 일본계 어패럴에 판매하고, 방직합판의 닝보유과면방직(寧波維科綿紡織)이 생산한 실크도 판매한다.

시키보도 상하이시키시마복방직품에서 생산한 침구 소재 등을 중국의 일본계 봉제 기지에 공급할 목적으로, 2005년도에 가급적 빠른 시기에 판매 회사를 중국에 설립한다. 후지보도 제성후지보에서 생산한 원단을 판매할 거점을 중국에 만들려고 하고 있다.

중국의 합판 회사에서 생산한 원단을 중국의 일본계 봉제 거점에 판매하려는 움직임 외에도, 수입 제한 제도가 철폐되는 데 따른 움직임의 하나로 중국이 유럽이나 미국에 수출하려는 봉제품에 일본에서 생산된 원단을 사용하도록 유도하려는 시도가 보이고 있다.

다이와보는 2004년에 상하이에 사무소를 개설하고, 2005년 중에 이 사무소를 법인화하여 구미로의 수출을 확대하려는 중국의 봉제 회사에게 일본에서 생산된 원단을 적극적으로 제안하고 있다. 2003년에 개설한 뉴욕 사무소를 통하여도 중국 봉제 회사의 고객인 미국 어패럴에게 이 회사의 소재를 채용하도록 권유한다.

면 방직 회사 중 유일하게 수출 전문의 과(課)를 남겨, 구미로의 수출을 계속 주력해 온 닛신보도 구미로 수출될 제품을 생산하는 중국의 봉제 회사에

게 적극적으로 원단을 제안할 예정이다.

◎ 봉제 거점도 글로벌화

일본의 면방은 생산의 거점뿐만 아니라 봉제 거점도 글로벌화하고 있다.

다이와보는 인도네시아의 봉제 합판 다야니가먼트에서 트렁크스, 파자마, 이불잇(이불 솜을 담기 전의 반제품), 드레스 셔츠 등을 일본 시장용으로 생산하고 있으며, 트렁크스나 드레스 셔츠는 미국으로도 수출하고 있다. 중국에서도 봉제 합판의 쭈저우다이와침직복장(蘇州大和針織服裝)에서 T-셔츠, 내의, 코트, 재킷을 생산하고 있으며, 2004년 12월에 파자마 생산도 개시하였다. 뿐만 아니라 침구의 봉제 거점도 중국에 만들 계획이다. 해외의 어느 나라가 될지는 미정이지만 보텀스(bottoms)의 봉제 거점을 만드는 것도 검토하고 있다.

후지보는 제조 판매권을 갖고 있는 “BVD” 상표의 내의 생산량 가운데 50%를 2004년도까지 해외에서 생산할 수 있게 한다는 목표를 달성하였다. 현재 해외 생산분의 50%를 봉제 관리 합판의 진타나후지보가 타이에서의 모든 봉제 업무를 관리하고 있으며, 30%는 중국의 봉제 자회사인 후지보창저우복장(富士紡常州服裝)에서 생산하고, 20%는 중국의 염색 합판의 파트너인 산셀 그룹에서 봉제하고 있다. 판매도 국제화하고 있어 이미 BVD 판매량 중 10% 넘게 한국, 대만, 홍콩, 중국 시장으로 수출하고 있다.

유니치카텍스타일은 중국 자본이면서도 당사에 전속된 OEM 관련 실무 위탁 상대인 베이징선라이즈와 손을 잡고 유니폼을 중국에서 봉제하고 있다. 이 회사와의 합판으로 2003년에 봉제 회사인 베이징유니치카복장도 설립하였다. ♣