일본의 면 방적 - 산지가 제안하는 실 개발이 많아져

일본의 섬유 시장에서 텍스타일의 판매전이 열기가 식어 면사의 판매가 활기를 잃은 상황에서도 개성적인 실이 잘 팔리고 있다.

상사에서 실 판매를 맡고 있는 담당자의 말을 들어보면, 2004년 10월에서 2005년 3월까지의 반년 동안에 면사의 판매량이 전년 동기보다도 20~25% 줄고 있다.

이러한 상황 속에서도 텍스타일 메이커나 컨버터들은 실부터의 차별화를 강조하고 있다. 이러한 흐름의 일부로서 방적이 산지에 직접 파고 들어가서 산지 내 도매 업자(産元)가 요구하는 실을 적극적으로 찾아내어 개발하려는 움직임이 커지고 있다.

대표적인 예로서 다이쇼(大正) 방적이 하마마쓰(浜松) 지구에서 다나카(田中) 직물 등 5~6개 제직 업자들이 원하는 독자적인 실을 개발해 주고 있다.

신나이가이멘은 50kg 이상이면 시방(試紡)을 해주고 있는데, 신나이가이멘의 빠른 얀(하야이얀) 시스템에 의한 단납기 수주는 미카와(三河)나 하마마쓰의 산지 내 도매 업자와 열심히 컬래버(collaboration ; 공동 개발)를 추진하고 있다.

방적사 도매상인 베니야(紅屋)는 하마마쓰에 주재원을 상주시켜, 미카와나 엔슈(遠州) 산지를 정성껏 지원하고 있다.

이러한 분위기에서 상사의 매사 부문도 산지 내 도매 업자나 제직 공장과의 공동 개발로 특화사나 특연사 등을 열심히 만들어 내고 있다.

산지의 수요자들은 단지 실을 사기만 하는 것이 아니라 방적 공장에게 새로운 실을 개발하도록 하고 있다. 이러한 시대가 되었으므로 상사의 매사 부문에 원사 소재 개발 부서를 만들어 방적-방사-산지 공장을 연결함으로써 새로운 원사 개발을 제안하는 경향이 늘어나고 있다.♣