구라보 - 중공 면사 등의 해외 고객 서비스로 원사 수출 확대

구라보의 면 합섬 사업부 원료ㆍ원사과는 중공사 “스핀 에어”를 주축으로 원사의 수출 비율을 25~30%로 확대하고 있다. 그리고 해외 고객에게 두 달에 한 번씩 판매한 원사의 품질 등에 대한 상세한 정보를 실은 영어판 “구라보 얀 뉴스”를 발간하는 등 해외 고객과의 관계를 향상시키느라 노력하고 있다.

원료ㆍ원사과에 의하면 순수출과 일본으로 되돌아오는 수출까지 포함한 수출 비율은 2003년도에 10%이던 것이, 2004년에는 20%까지 늘어났다. 특히 수출의 주상품인 “스핀 에어”는 2004년 일본 내외를 망라한 판매량이 2003년과 비교하여 1.2배로 증가하였다. “스핀 에어” 다음으로 수출이 늘어난 무연사 “파논”의 판매량은 전년과 비교하여 1.5배였고, 면ㆍ울 2층 구조사 “루나파”는 전년과 비교하면 약간 증가하는 등 판매 분야는 호조를 보였다.

2005년 9월에는 상하이의 “스핀 엑스포”와 파리의 “엑스포 필” 전시회에 모두 참가하여, “스핀 에어”, “파논”, “루나파”를 관객에게 어필하여 수출을 확대시키려 노력하고 있다.

이번의 “얀 뉴스” 발간은 미국의 스웨터 용도와 유럽의 타월 용도로 수출이 늘어나고 있는데도 일본 내 고객보다도 해외 고객과의 접촉이 적다는 의견이 있어 해외에서의 서비스를 일본 내 수준으로 충실하게 하는 것이 목표이다. 전시회 정보 등도 게재하여, 첫 번째는 “스핀 에어”를 중심으로 하여,

이 실로 만들 상품을 기획하고 있는 유럽의 큰 타월 메이커에게 비즈니스 리포트나 방적 기술을 소개하고 있다. 비즈니스 리포트에서는 구미 기업뿐만 아니라 일본 내 기업이 구라보의 원사를 사용하고 있는 사례도 게재할 예정이다.

이를 뉴스의 배포는 주로 단골 고객이 수백 명이 되며, 일본 내의 고객 중에도 희망자가 있으면 배포하고 있다. 일본 내 고객과 상담하는 수준에서 정보를 전한다고 하며 해외 고객과의 관계도 알차게 할 생각이다.

그 동안 구라보는 중공사 "스핀 에어"를 개량하여 종전보다도 낮은 온도에서 녹는 "구라론 K-Ⅱ"로 개량함으로써 더 사용하기 쉽게 만들었다. 이미 2005년 4월부터 개량된 "스핀 에어"로 완전히 바꾸고 있다.

"스핀 에어"는 PVA계 섬유 "구라론 K-Ⅱ"를 심으로 하고 면으로 커버링한 2층 구조사이다. 보통은 "구라론 K-Ⅱ"가 들어있는 상태로 판매되며, 고객이 제품 단계에서 심을 녹여냄으로써 상품의 최대 특징인 가볍다는 것을 나타내게 된다.

종전의 "스핀 에어"는 90℃에서 "구라론 K-Ⅱ"가 용해되는데, 새로운 것은 60℃의 낮은 온도에서 용해되므로, 용해될 때 일어나는 수축이나 경화와 같은 품질을 떨어뜨리는 원인을 줄였다.

이 실은 직물 이외에서 넓은 용도를 보여 이너, 아우터, 스웨터, 타월 소재 등에 판매를 넓히고 있다. 팸플릿도 새로 만들어 일부 고객에게는 "스핀 에어"의 기능성, 용해 방법, 염색 방법 등의 자상한 정보가 담겨 있는 설명서와 함께 판매를 촉진하는 데 활용하고 있다.♣