시키보 - 3개 시책으로 매사 사업을 지원

시키보는 그 동안 부진한 상태인 매사 사업을 ① 원사를 어패럴에게 직접 판매 ② 실의 수출을 적극 추진 ③ 횡편 용도로 판로 개척과 같은 방법으로 지원하기로 하였다. 해마다 텍스타일 산지에서 실의 소비가 줄고 있는데, 2006년은 수입도 줄고 이익도 줄고 있지만, 수입이나 이익을 향상시키기 위하여 실 판매의 규모를 늘리려 하지 않고 실의 질을 올리는 방향으로 노력하고 있다.

이들 3개 시책은, 이제까지 매사 부문이 텍스타일 산지에 영업 활동을 해온 것과는 다르게 추진하려는 것이다. 어패럴과의 상담을 늘리려는 배경에는 다른 동업자와의 동질화를 피하고 어패럴은 업스트림과 직접 거래하기를 원하는 상황이라고 설명하고 있다. 면 100%의 특수 방적사 등을 주력 상재(商材)로 하여 어패럴과 직접 상담함으로써 그 기업의 전용사를 많이 늘려나갈 것이다.

수출은 시키보 홍콩에서 중국 내에 실을 판매할 뿐만 아니라, 뉴욕 주재원을 활용하여 구미 시장으로의 수출을 늘린다. 현재 실의 수출은 거의 없는 상황이지만, 2007년 중에는 전체의 10%로 판매율을 올릴 계획이다. 중국 내의 판매는 홍콩의 실 판매상과 제휴하는 방식으로 컬러 스톡(color stock) 판매를 시작하려고 준비 중이다. 중점 상재는 “피스코”, “트리페라”, “치코리노” 등의 복층 구조사 등이 되겠다.

횡편용은 면 100%의 특수 방적사로부터 시작하였는데, 앞으로는 합섬 혼방과 같은 복합사까지 수요를 개발할 것이다. 이제까지 거의 판매되지 않은

분야이지만, 지금까지는 일본으로의 수출 등으로 판매 실적을 올리고 있다. 이것도 2007년에는 전체의 10%를 차지할 수 있는 양으로 늘릴 것이다.♣