구라보 - 실 판매하는 데 신상품 개발로 수익 개선

구라보의 면 합섬 사업부는 실 판매로 수익을 개선하는 방안으로 ① 신상품 개발 ② 국내외 공장의 밸런스가 맞는 조업 ③ 구미로의 수출 강화 등을 추진하고 있다.

면 합섬 사업부의 섬유 소재부는 유력한 고객과 함께 사업을 추진하면서 독창성이 있고, 사용하는 데 부담이 없는 가격의 실을 일본이나 해외 생산 거점을 활용하면서 공급하고 있다고 하며, 끝없이 신상품을 열심히 개발하는 것이 수익을 개선하는 기본이 된다고 강조하고 있다.

구라보의 주력 상품인 면 중공사 “스핀에어(Spin-air)” 등과 같이 이미 잘 알려져 있는 소재로 배리에이션을 늘려 나가고 있다. 오스트리아 렌징사의 정제 셀룰로스 섬유 “텐셀” 타입을 새로 개발하여, 실 판매 전문인 미야마(三山)가 2005년 10월말부터 72가지의 실로 되어 있는 컬러 북을 만들어 관련 업계에 나누어 주고 있다.

한편 영업 면에서는 각 공장으로의 주문 생산에 밸런스가 잡히게 생산 계획을 만들고 있다. 구라보는 일본 내 공장이나 해외 공장에서도 품질이 같은 실을 생산할 수 있도록 어느 정도 자유도(自由度)가 있는 생산 체제로 되어 있다. 그러나 영업 측의 주문이 한쪽으로 쏠리는 경우가 있으므로 조업률이 떨어지는 공장도 생긴다. 이를 위하여 각 공장의 조업을 고려한 계획적인 생산 주문 체제를 다시 편성할 생각이다.

수출은 중국으로의 수출이 전체의 30%를 차지할 만큼 커지고 있는데, 아

직 몇 % 밖에 안되는 유럽이나 미국으로의 수출을 늘리도록 노력하고 있다. 그러한 노력의 하나로서 국제적인 실 전시회인 엑스포필(Expo-fill)에도 계속 출품하고 있다.

그 동안 끊임없이 출품한 효과도 서서히 나타나고 있으며, 2005년도 구미로의 실 판매는 해외 자회사로부터의 공급도 포함하여 전년과 비교하여 30~40% 증가하여 400t으로 실적으로 커질 것 같다.♣