중국에서 늘고 있는 재봉사의 수요, 특히 진즈용이 급증

중국에 있는 일본계 재봉사 메이커는 중국 시장에서 판매를 늘리고 있다. 후가공에 적합한 진즈용 재봉사나 단염색(段染色 ; 천이나 실에 여러 색으로 가로 방향의 단을 이루게 한 염색) 재봉사 등이 있는데, 현지 메이커 제품과의 가격차를 차별화로 메우면서 서비스 향상으로 신규 고객을 개척하고 있다.

재봉사의 시장 동향은 해마다 움직임이 느려지는 경향이 있으며, 출하의 피크는 2004년에는 4월에, 2005년에는 5월에 2006년에는 6월로 점점 밀리고 있다. 후직스의 중국 내판(內販) 회사인 상하이 신후지 극제선(新福士克製線)의 일본인 부사장은 재봉사의 수요는 발등에 불이 떨어져야만 서둘러 구입하려는 경향이 점차 심해지고 있다는 것이 해마다 재봉사의 출하 시기가 늦어지는 원인으로 지적하고 있다.

각 재봉 공장이 납기 관리를 엄격하게 지켜야만 하는 상황에서, 재봉사 메이커가 이러한 긴박한 상황에 대응하는 능력도 문제가 되고 있다. 금년(2006년) 5월에 오사카의 삼산(三山)은 상하이 사무소를 현지 법인화하고 수출입권, 중국 내 판매권의 인가(認可)를 받은 중국 판매 회사인 삼산 중국 상무(三山中國商貿)는 판매량의 90%가 봉제 공장으로 직접 판매되며, 새로 동완(東莞)에 창고를 만들어 판매망을 늘리고 있다. 창고를 만든 동완에서는 재고 코스트면에서 문제가 있어 판매 파트너와의 제휴로 새로운 시장을 개척하려는 방안을 찾고 있다.

상하이 신후지 극제선은 2004년 5월부터 매주 토요일에도 영업을 하여 납

기를 철저하게 맞춰줌으로써 그 효과가 있어 현지 어패럴에 대한 판매도 조금씩 늘어나고 있다. 현재의 판로는 일본계 실 상사(絲商社)、부자재 도매상, 현지 실 상사 등이 80%를 차지하는데, 봉제 공장으로의 직접 판매도 늘고 있다. 신후지 극제선의 부사장은 중국 어패럴 중에도 품질이 좋은 부자재를 사용하려는 경향이 있다고 하며, 시장이 점차 넓어지기를 기대하고 있다.

다만 현지 메이커와의 가격차는 크지만 경쟁은 심해지고 있다. 일본계 군제(郡是)의 공업용 재봉사 생산 거점인 상하이 군제통홍섬유(上海郡是通紅纖維)의 부사장은 가격 경쟁은 넘어가지 않으면 안되는 하나의 과제라고 지적하면서도 원료나 연료의 값이 올랐고, 인건비도 올라 코스트가 오르고 있는데, 허들(hurdle)이 너무 높다고 말하고 있다. 가격 차를 메우기 위하여 서비스를 향상시키고 소재의 차별화도 다양하게 하고 있다.

상하이 군제통홍섬유의 경우 하이멀티(hy-multi) 원사를 사용한 폴리에스터 장섬유사인 “파인뮤”와 폴리에스터 울리(woollie)사인 “폴리나”는 많이 사용되는 섬도의 사종(絲種)인 경우 보통 다른 기업은 400색 정도로 구색을 갖추고 있는데, 1,000가지 색으로 판매하고 있다. 중국이 독자적으로 기획한 재봉사에서 236가지 색을 갖춘 나일론 66사인 “링링(玲玲)”도 색을 링크(link)시켜 미묘한 컬러도 대응하고 있다고 하며, 사용하기 좋은 점이 좋은 평가를 받아 판매량을 올리고 있다. 후직스는 2006년부터 단염색사인 “킹 칼러드”나 생분해성 폴리에스터를 사용한 “바이오 재봉사”를 중국 시장에서 판매하고 있다.

특히 진즈용 재봉사의 수요가 빠르게 늘어나고 있다. 삼산 중국 상무는 전년보다도 두 배로 판매량이 늘었다고 말하고 상하이 군제통홍섬유도 순조롭게 늘고 있다며 좋아하고 있다. 6월에 상하이에서 열린 중국직업장박람회(中國職業裝博覽會)에 출품한 도쿄의 아즈마의 자회사인 아사마 국제무역 상하

이(阿絲馬國際貿易上海)는 진즈용 재봉사인 금마 코어(金馬 core)를 전시하여, 중국인 바이어의 주목을 받았는데 재봉사는 태번수일수록 품질 문제가 극도로 까다로워진다고 지적하며, 현지 메이커 제품에서 일본계 메이커 제품으로 바꾸는 경우가 많아지고 있다고 하여 이 사업이 더 커질 가능성은 아직도 크다고 제품 판매를 확대하는데 공세를 강화하고 있다.

자재(資材)용으로도 조금씩 개척하고 있다. 삼산 중국 상무는 가죽용의 태번수 특수 폴리에스터 100% 재봉사인 쉐어의 20%를 차지하고 있다는 영국 "코츠"사를 비롯한 구미 메이커나 현지 메이커에게 대항해 나가기 위하여도 품질, 관리를 철저히 하여 단납기를 반드시 지켜야 한다고 후직스는 주장한다. 진즈 등으로 갑자기 커진 시장으로 판로를 넓힘과 동시에 자동차 관련 등의 산업자재용으로의 판매 확장이 앞으로의 과제라 할 수 있다.♣