

다이와보노이 - 제품사업을 확대하고자 소재개발 가장 중요시

다이와보노이는 제품사업을 확대시키기 위하여 소재개발을 가장 중요한 과제로 정하고 염(染)공장과 굳게 제휴하여 적극적으로 개발하고 있다. 또한 새로운 봉제거점으로 베트남이나 미얀마를 대상으로 조사활동을 추진하고 있다.

종래형(從來型)의 제품OEM과 관련된 여러 환경은 아주 어려운 상황으로 각사마다 원료비·연료비가 올랐고, 외환시세의 엔화인하 경향 등을 배경으로 채산성이 나빠지는 추세이다. 당사(當社)는 소재부터 차별화함으로써 종래의 OEM에서 벗어나려는 생각으로 무엇보다도 개발이 가장 중요하므로, 개발을 큰 테마로 하여 QR(quick response)이나 생산효율을 올릴 수 있는 적정수량(適正數量) 확보라는 문제에 대응하는 것이 중요하다고 정하고 있다.

개발에서는 실부터 편성·제직·염색가공까지 모두 떼어낼 수 없다고 하며, 자가공장에서의 실이나 그레이(grey)천의 개발 외에도 염공장과 제휴를 굳게 하여 개발을 추진할 방침이다. 주력(主力)이 되고 있는 다이와센꼬오(大和染工), 야마도가와(大和川)센꼬오와의 공동개발을 더욱 강화할 뿐만 아니라 고마쓰세이렌(小松精練)이나 도오카이센꼬오(東海染工)와의 제휴도 굳게 하고 있다.

고마쓰세이렌과의 공동개발은 장(長)섬유의 가공기술을 살려 소재를 개발하는 것이 목적이다. 캐주얼분야가 중심인데, 앞으로는 스포츠관련에서도 공동개발이 추진될 것 같다. 장차 스포츠의료(衣料)를 제조하려고 하는 다이와보공업<소주(蘇州)>와 사업을 연결시키려는 생각으로 고마쓰세이렌<소주>와

의 공동개발도 고려하고 있다고 한다. 도오까이센꼬오와의 공동개발은 하마쓰공장을 중심으로 하여 장단복합소재(長短複合素材)를 확충하고 있다. 또한 가격을 의식하여 생산이 필요한 상품에서는 청도즉발용인염직(靑島卽髮龍仁染織) 등의 기능을 살릴 것이다. 동시에 일본 국내나 해외의 유력 합섬메이커와의 제휴도 고려하여 “적정한 원료를 적정한 나라로부터 사들이면서 차별화한다” 이 외에 일본 국내뿐만 아니라 해외시장을 목표로 한 사업추진도 중요하므로 상사(商社)와의 제휴를 강화할 예정이다.

현재 제품판매가 차지하는 비율은 55%인데, 이를 더욱 높일 것이다. 앞으로 봉제능력을 강화하는 데 반하여 중국에서는 인민위안화가 오르고 인건비가 오른 것 외에도 섬유사업에서의 자금차용(借用)도 어렵게 되었다. 앞으로는 중국의 독무대라고 말하기 어려워 중국 이외의 나라도 고려대상으로 보지 않을 수 없다. 현재 봉제거점을 설립하기 위한 조사활동을 베트남에서 다시 시작하였을 뿐만 아니라 미얀마에서도 조사하고 있다. 또한 인도네시아를 다시 검토할 필요가 생길 수도 있다고 하면서 넓게 가능성을 찾아볼 것이다.

♣