다이와보노이의 셔츠제품 - 서비스유니폼용 신규개척으로 판매 안정화

다이와보노이는 셔츠제품을 판매하는 데 있어 서비스유니폼(service uniform)용을 중심으로 새로운 거래선(去來先)을 개척하고 있다. 새로 거래선을 개척함으로써 연간 생산이 안정화되어, 연 50만벌 판매를 계획하고 있다.

셔츠봉제는 직물로 만든 제품의 주력 봉제거점인 '다야니가먼트(garment)인도네시아'에서 담당하고 있다. 보통 12월에는 한창 바쁠 때로서 월간 3만~4만벌을 생산하고 있는데, 춘하절용 상품중심이므로 5월부터는 생산이 떨어지는 경향이 있다. 판매를 확대하기 위하여 새로 로드 사이드(road side, 대로변)의 가두점에서 드레스, 캐주얼셔츠 등의 판매가 시작되었는데, 이제까지 별로 없었던 서비스용 상품을 중점적으로 개척하고 있다.

연간 판매할 수 있는 서비스용 제품을 개척하여 5월 이후의 판매감소를 줄여 월 5만벌 정도를 안정적으로 생산함으로써 연간 50만벌을 판매목표로 하고 있다.

서비스용에서는 소비자가 "형태안정+방오가공" 등의 기능성을 원하도록 제안하고 있다. 소재는 인도네시아제 등이 사용되고 있다.♣