태국의 섬유산업 - 고부가가치화로 경쟁력강화,

중국과는 사업분담 관계

2006년의 태국 경제는 실질 국내총생산(GDP) 신장률이 5%로 전년의 4.5%를 웃돌았다. 바트(baht : 태국의 통화 단위)고(高)에 호조(好調)를 보이고 있는 수출이 주춤하고 있는 내수경기를 커버하였다. 섬유 의료(衣料) 수출액은 2005년에 비해 2.1% 증가한 68억 4천만 달러였으며, 수입액은 0.6% 증가한 25억 5천만 달러였다.

그러나 바트고로 인해 수출 신장률(伸長率)은 떨어졌으며, 인건비 증가, 금리고(金利高), 원·연료고(原·燃料高)나 베트남과의 경쟁 등으로 앞으로 태국 섬유산업은 결코 낙관시할 수 없는 상황이 계속될 것이다.

◎ 바트고 등 4중고로 수익 악화

태국 섬유산업도 일본을 비롯한 여러 나라들과 함께 세계의 공장이라고 하는 중국과 경쟁을 피할 수 없게 되었다. 태국의 특징은 ①소재에서 제품까지 일관생산이 가능하고, ②최근 특히 태국산 소재의 질이 향상되었으며, ③구미(歐美)로의 섬유수출 쿼터가 없다는 점 등인데, 인건비 코스트나 대일 리드 타임(對日 lead time)과 같은 점에서는 중국보다 매우 불리하다. 태국 섬유산업은 이들 여러 요인들을 배경으로 중국은 적(敵)이 아니라 서로 일을 분담해야 할 상대라는 시각이 공통된 전략이다.

사업을 분담하기 위하여는 중국에서는 할 수 없는 것을 맡아서 할 필요가 있다. 이런 점에서 2006년은 태국에 주재하는 일본계 섬유기업에게 큰 전환

기가 되었다. 바트가 급격히 올랐고 수출 경쟁력이 크게 떨어져, 각사에 채산이 맞지 않는 상황이 발생하였다. 인건비도 높이 올랐고, 금리고 및 원·연료고와 함께 소위 말하는 4중고(四重苦)가 태국에 있는 일본계 섬유기업의 수익을 압박하고 있다.

1달러당 35바트 정도의 환율을 보이고 있는데, 이는 2006년 동기와 비교하여 약 15% 상승한 것이 된다. 일반적으로 섬유업계의 정번품(定番品)은 1달러가 38바트가 되면 채산이 맞지 않는다고 말하고 있다. 부가가치 제품을 포함하여도 1달러가 35~36바트가 되면 수출사업이 무너진다고 하며, 바트가 높이 올라가면 수출을 중심 사업으로 해 온 태국 섬유산업에 주는 타격이 매우 크다. 참고로 전자업계는 1달러가 31~32바트에서, 자동차업계는 1달러가 28바트에서 무너진다고 하는데, 여기서도 섬유산업이 얼마나 허약한 산업구조로 되어 있는지를 알 수 있다. 섬유산업으로서는 바트고의 시정(是正)을 위한 국책(國策)에 기대를 걸고 싶은데, 전체로서 무역수지가 흑자이기 때문에, '나라가 좀 더 열심히 해주지 않는다'는 것이 현재의 상황인 것 같다.

이 외에도 전세계 공통의 문제이기는 하지만, 원유고(原油高)를 배경으로 한 원·연료고의 문제나 인건비 고등(高騰) 및 금리의 상승이 서로 엉켜, 태국에 주재하는 일본계 섬유기업을 둘러싼 환경은 더욱 어려워지고 있다.

◎ 호조 계속되는 자동차 관련 섬유제품 - 연달아 설비 증강

태국에서는 자동차 관련 산업이 계속 융성하고 있어, 현재 태국에 있는 일본계 섬유산업에도 몇 안되는 밝은 화제 중 하나이다. 2006년의 태국제 자동차 부품수출액은 전년에 비해 15.5%가 증가한 3,432억 8천만 바트이며, 완성차 수출은 22.3% 증가한 53만 9천대였다. 또한 태국내 자동차 생산대수는 승용차가 2005년보다 7.6% 증가한 29만 8,819대이고, 트럭이 4.9% 증가한 88만

8,938대이며, 전체로는 5.6% 증가한 118만 8,044대였다. 생산대수의 신장률은 둔화되고 있으나, 큰 성장산업임에는 틀림이 없다.

태국의 자동차 산업은 아시아의 디트로이트(Detroit :미국의 자동차 공업 도시)를 목표로 하고 있다. 이 분야에 어떻게 뚫고 들어가느냐가 태국에 있는 일본계 섬유기업의 큰 과제로 되어 있다. 'NI 데이진(Teijin ; 帝人) 상사 타일랜드'에서는 자동차용 산업자재가 급성장하고 있다. 2006년에는 이 분야 거래액이 전년과 비교하여 30% 증가한 10억 바트가 되어, 4년전의 5배 규모로까지 성장하였다. 동사는 "당사(當社)가 일본에서 오래전부터 잘 해오던 분야이며, 그러한 노하우를 태국으로 갖고 온 것이 성공할 수 있었다.고 하며, 앞으로도 카시트(car seat)용 기포(基布), 시트벨트(seat belt)용 원사 및 V-벨트용 코드(cord) 등의 판매를 더욱 넓혀나갈 방침이다.

'TTL 인더스트리'도 자동차분야의 판매를 더욱 확대하려 하고 있다. 카시트의 수요 트렌드가 모켓(Moquette : 의자용 경 pile 직물)에서 니트(knit)로, 그 다음에는 직물로 바뀌고 있어, 직물로서 이 분야를 개척하려고 한다. 코스트 경쟁력과 품질을 강점으로 하여 현재 2008년에 대비하여 착실하게 상담을 추진하고 있는 단계이다.

데이진 그룹의 폴리에스터섬유 메이커인 '데이진 폴리에스터 타일랜드(TPL)'와 '데이진 타일랜드 (TJT)'는 2005년말부터 개시한 카시트용 원사를 다시 개발하려 하고 있다. 사내에 8명으로 되어 있는 프로젝트 팀을 만들어, 설비를 증강하고 품질을 유지 향상토록 노력하고 있다. TPL은 "'데이진 파이버 재팬(TFJ)'과의 제휴가 중요하며, TFJ의 영업력이 있어야 가능한 사업"임을 강조하고 있다. 2008년도 말까지는 2005년도 말의 3배의 판매를 목표로 하고 있는데, 현재는 계획대로 추진 중이다.

이외에 TJT에서는 카매트(car mat)나 천정재(天井材)용 안솜 원료를 월간 400톤 생산하고 있어, 현재의 2계열 체제에서 3계열 체제로 늘릴 예정이다. 시트벨트용 원사의 생산을 확대하는 것도 순조롭게 추진되고 있다.

도레이(Toray) 그룹에서도 자동차 관련 사업이 모두 호조를 보이고 있다. '타이 도레이 신세틱스(TTS)'는 앞으로 산업자재가 메인(main) 사업이 된다고 생각하고 있으며, 이제까지 실 판매가 주로 되어 있던 에어백용에서 생지를 그룹 차원에서 적극적으로 판매할 방침이다. 2006년 10월에 시트벨트용의 설비를 증가한 것 외에 앞으로는 재봉사 설비에서도 의료용(衣料用)에서 산업자재용으로 바꾸려고 한다.

'럭키 텍스'에서는 에어백용 기포(基布)를 시급히 확대하고 있어 동사의 '4번째 사업의 기둥'으로 발전하였다. '타이 도레이 텍스타일 밀즈(TTTM)'에서도 카시트의 차량 내장재 사업이 크게 발전하였다. 직물, 환편포 및 트리코트의 3종을 생산하고 있는 것이 강점이 되었다.

'이도추(Itochu) 타일랜드'는 계속해서 자동차 관련은 중점분야라고 정하고, 에어백이나 내장재로 메이커와의 협조를 강화하면서 상품개발을 추진하고 있다.

◎ 사업구조의 재구축으로 중국과는 사업 분담

사업을 하다가 수익이 급격히 나빠지면 크게 봐서 두 가지 선택 방법이 있는데, 하나는 완전철퇴(完全撤退)라는 최후의 선택이고, 또 하나는 고부가가치 노선으로의 재구축이다. 아직은 전자를 택하는 태국의 일본계 섬유기업은 보이지 않는다. 모든 기업들이 원하는 것은 중국과의 사업 분담이며, 코스트 업에 밀리지 않는 강한 근육질의 기업체로 바뀌는 것이다. 각 메이커들

이 사업구조를 바꾸어 나가고 있는 상황을 살펴본다.

‘타이 구라보(Kurabo)’는 2007년을 사업재구축의 해로 정하고, 차별화 상품의 개발에 전념하고 있다. 사내에 팀을 편성하여 관계회사인 염색기업 ‘타이 텍스타일 디벨로프먼트 앤드 피니싱(TTDF)’과 매달 한번 상품개발회의를 열고 있어, 방적, 직포 및 염색가공의 각단계에서 차별화를 추진할 방침이다. 설비투자는 2005~2006년에 일단 마무리지었기 때문에 2007년은 상황 판단만 하고 있다. 또한 ‘발신력(發信力)의 강화’를 추진할 예정이며, 상사와의 협조 등을 통하여 ‘타이 구라보’ 상품을 수요자에게 어필하는 데 힘을 쏟고 있다.

‘타이 구라보’와 같은 방직기업인 ‘에라완 텍스타일’도 사중고(四重苦)를 겪으면서 사업구조를 전환하고 있는데, 구체적으로는 차별화품(差別花品)의 비율 향상, 원료조달 합리화 및 생산효율 향상 등이다. 동사의 사업 내용은 간접수출도 포함하면 100%가 수출사업이다. “바트가 올라가는데 따른 피해가 커서, 새로운 비즈니스 모델로 빠져나가는 것이 급무(急務)로 되어 있다. 특히 가공품 비즈니스를 확대할 생각으로 같은 마루베니(丸紅)계의 ‘타이 도카이(東海) TTDF’의 가공과 ‘에라완’ 생지를 짜맞춰서 차별화하려 하고 있다. ‘에라완’은 “바트가 크게 오른 것을 계기로 큰 전환기를 맞았다”고 하며, 탈정번(脫定番)의 차별화로 살아남기 위해 모든 힘을 다 쏟고 있다.

데이진(帝人) 그룹의 폴리에스터 장섬유 직포·염색 회사인 ‘타이 남시리 인터텍스(TNI)’는 사업의 70%가 수출이므로 2006년도에 바트고(高)의 영향을 정면으로 받아 원·연료고(原·燃料高)로도 고생하였는데, 판매량 그 자체는 거의 평년 수준으로 오름세를 보였다. 2006년 11월에는 보일러 연료인 중유를 천연가스로 바꾸었다.

또한 ‘의료용(衣料用)에서는 폴리에스터 100%가 반드시 주된 소재는 아니

다’라는 판단으로, 2006년에 새로 장단교직(長短交織) 직물을 생산하기 시작하였는데, 이미 구미에서는 호평을 받고 있어, 남성용 팬츠(pants)나 유니폼 분야에서 판매를 확대하는 데 한 몫을 할 것 같다.

동사에서는 현재 의료(衣料)가 100%를 차지하고 있는데, 앞으로는 자동차 관련 등 산업자재를 적극적으로 검토해 나가겠다는 생각이다.

같은 데이진 그룹의 TPL, TJT는 2006년은 변환 준비의 해였고, 2007년 중에 이 변환 작업을 끝낼 예정이다. 2006년은 원료가격이 크게 동요되었고, 연료고로 고생하였다. 2007년에도 TJT는 기능화로 변화하고, TPL은 코어얀(core-yarn)용 원사 생산을 확대해 나갈 것이다.

‘패션에서 기능(function)으로’를 표어로 하고, 중기 경영계획 최종년도인 2008년도를 향하여 기능용도의 비율(생산수량기준)을, 폴리에스터 장섬유는 현재 44%에서 58%로 폴리에스터 단섬유는 23%에서 40%로 끌어올렸다. 폴리에스터 장섬유는 공업용 태섬도사(太纖度絲), 코어얀용원사, 분섬사(分纖絲), 카시트용 원사, 고품위 하이멀티(high-multi)사, 혼섬사(混纖絲) 등이 중심이며, 특히 카시트용 원사와 코어얀 원사를 확대할 것이다. 폴리에스터 단섬유에서는 방적 용도를 줄이고, 이방냉각솜(異方冷却솜 : 中空立体捲縮안솜)이나 안솜원료 등의 비방적(非紡績) 용도를 확대해 나갈 계획이다.

도레이(Toray) 그룹의 ‘럭키 텍스 타일랜드’에서는, P/C 혼방직물, 태피터(Taffeta), 데님과 같은 이제까지의 세 기둥에 에어백용 기포가 호조를 보이면서 가세(加勢)하여, 산업자재 분야가 갑자기 확대되고 있어 사업구조가 변화되고 있다.

TTTM은 바트고로 타격을 받았는데, 2007년 6월에 중유를 석탄 보일러로

바꾸어 이에 따라 크게 코스트 삭감 효과가 있을 것이며, 2005년부터 호조를 보이고 있는 카시트 사업을 확대시켜 어려운 상황을 뚫고 나갈 태세를 갖추고 있다.

'TTL 인더스트리'는 수출이 50~60%를 차지하고 있기 때문에, 바트고의 영향을 받아 수익이 압박을 받았다. 원·연료고의 대책으로서 2006년 4월에 보일러 연료를 중유에서 천연가스로 바꿔 코스트를 줄이도록 하였는데, 2006년 9월에는 두 기(期) 연속으로 적자결산이 되었다.

그러나 2006년 하반기는 코스트 삭감이나 사업구조를 바꾼 것이 성과를 보여 흑자가 되었으며, 2007년에도 현재는 흑자로 추진되고 있다. 이러한 동향을 더욱 강화하기 위하여 이익률이 높은 상품으로 바꾸고 있다. 중근동(中近東 : 유럽기준의 근동 중동 극동아시아 중 근동과 중동으로서 지중해연안을 포함한 서남아시아 지역)으로 수출하는 폴리에스터/레이온 혼방 직물이 가격경쟁 때문에 고전하고 있으며, 앞으로는 세번수 고밀도 직물을 개발하여 판매하는데 노력하려 하고 있다. 또한 장단복합(長短複合)에 의한 하이브리드(hybrid)화나 염색가공 사업이 갖고 있는 우위성을 살려, 일본계의 '워킹 유니폼(作業服)'과 '오피스 유니폼(事務服)'용으로 확대해 나갈 것이다.

◎ 염색가공장의 의식개혁

TTDF는 2007년에 ①코스트 삭감, ②생산력 향상, ③상품개발이라는 3가지 요점에 힘을 쏟을 것이다. 코스트 삭감에서는 전력과 수도 등의 유틸리티(utility) 코스트를 삭감하고, C단(段) 발생률을 20% 줄이고, 원재료비의 억제 등으로 다양하게 추진하고 있다. 생산력 향상이라는 점에서는 2006년보다 생산속도를 5% 올리도록 하며, 상품개발면에서는 독자적인 가공을 늘려 나갈 것이다. 또한 "앞으로는 수동적인 태도에서 벗어나 '타이 구라보'나 '에라완

텍스타일’에도 적극적으로 제안할 것이다”는 방침을 추진하고, 이를 위하여 로컬 스탭(local staff : 현지인 간부)의 의식을 개혁코자 하고 있다.

‘타이 도카이(東海)’도 종업원의 의식개혁이 2007년의 최대 테마로서 개선이 아니라 개혁을 추진할 것을 강조하고, 의식개혁으로 생산력을 향상시키려 하고 있다. 동사의 사업내용은 간접수출도 포함하여 판매의 약 70%가 수출이다. 염색공장이기 때문에 원·연료 가격이 크게 올라서 피해가 크지만, 스탭의 의식개혁으로 생산성을 향상시키고 설비투자, 상품개발에 의한 자동판매사업의 재구축, 유니폼 분야를 늘리는 등으로, 수익을 개선토록 전력을 다하고 있다.♣