

KB 쓰즈키 - 어패럴 사업부 신설하고,

수집된 정보는 소재사업에 살려

‘KB 쓰즈키(都築)’는 원래 ‘쓰즈키보’가 ‘가네보(鍾紡) 스피닝’을 흡수하여 만들어졌는데, 2007년 4월 1일자로 어패럴 사업부를 신설하였다. 그리고 어패럴 전문가 8명을 채용함과 동시에 ‘미나미 아오야마(南青山)’에 어패럴 사업 사무소를 만들었다. 판매계획은 초년도에 5억엔, 3년후에는 10억엔으로 세우고, 이곳에서 얻은 정보는 소재사업에도 전해주기로 하였다.

어패럴 사업은 부사장이 주관하고, 제안형 OEM으로 운영하며, 2007년 추동절용 상품부터 시작한다. 새로운 유통에 대한 원활한 대응을 테마의 하나로 정하고 TV 쇼핑이나 네트 판매(net 販賣)도 추진할 생각이다. 또한 어패럴 OEM 등도 주문을 받을 계획이다.

새로운 어패럴 사업 인재를 영업, 기획, 디자이너, 패터너(patterner) 등 8명을 채용하였으며, 4월 중순부터 미나미 아오야마 사무소에서 활동이 시작되었다.

사업 아이템은 부인용 아우터(ladies outer)가 중심이며, 코트 재킷 등을 생산한다. 좋은 상품을 적절한 값으로 사주기 바라는 생각으로 있으며, 중심가격대는 코트가 5만엔, 재킷은 2만~3만엔 정도이며 봉제는 중국의 상하이 근교와 일본에서 담당하려고 한다. 처음에는 자사 이외의 소재가 주체가 되겠지만 ‘장차는 자사의 실이나 생지를 사용하는 것이 테마로 될 것이다.’고 말하고 있다.

또한 당사에서는 ‘효율적으로 전략을 추진하기 위하여 섬유의 하류(下流 ; downstream)나 소비자 정보가 매우 중요하다.’고 하여 어패럴 사업에서 얻은 정보를 소재사업에서 살리는 것을 목표의 하나로 들고 있다. 수집된 정보는 ‘고치(高知)’ 공장 등에서 소재개발로 이어나갈 뿐만 아니라 레이디스 아우터 중심으로 일본 내외에서 가공단(加工段)을 판매할 소재 영업부문 제 2그룹과의 상승효과도 목표로 하고 있다.

어패럴 사업에서는 ‘구(舊) KB 스피닝’이 갖고 있던 노하우도 살릴 것이다. ‘KB 스피닝’에서는 통신판매를 대상으로 이차제품사업을 시작해 보려고 했던 일이 있었는데, 일부는 2007년 춘하절 상품부터 판매가 시작되고 있다. 또한 어패럴사업을 주관하고 있는 부사장은 ‘가네보 섬유’ 시절에 ‘컷 소(cut sew)’, ‘레이디스 의료(ladies 衣料)’, ‘수트(suit : 상하가 같은 투피스)’ 등의 사업을 해본 경험이 있다.♣