

구라보(Kurabo) 섬유사업

- 신 중기계획으로 급변하는 시대에 따라 전술 변경

구라보의 섬유사업부장은, 2007년부터 시작한 새로운 중기 3개년 계획 ‘GE 09’에 대하여 “기본 전략은 전혀 변화가 없으나 생각보다도 주변환경이 빠르게 변하고 있어, 시대에 알맞게 따라가기 위하여 전술을 바꿀 필요가 있다.”는 인식을 보였으며, 동시에 ‘니즈(needs)에서 시즈(seeds : 種子)’를 테마로 개발력을 강화할 생각을 보였다.

섬유사업부장은 “지난번 중기계획에서 3년 동안에 제조·판매일체라는 의식으로 많이 개혁되었다.”고 평가하면서 “앞으로는 기술력으로 뒷받침하고 있는 시즈를 중요시하며, 타사에 없는 것을 만들어 낸다.”는 방침을 내놓았다. 이 사업은 2006년 봄부터 시작된 것인데, 이미 생체모방재료 ‘에어 플레이크(air flake)’ 등의 신상품을 개발하고 있다. 2007년 하반기에도 기술부의 멤버 몇 사람으로 짜인 개발팀을 중심으로 신상품 개발에 투입할 계획이다.

이번 중기계획에서는 ‘4S : 심플(simple), 스피드(speed), 새티스펙션(satisfaction), 서프라이즈(surprise)’를 기본방침으로 하고, 기업의 사업용량을 확대할 것이며, 섬유사업 중기계획 최종년도 판매고는 2006년도 실적보다도 126억엔이 늘어난 1,000억엔을 목표로 하고 있다.

2007년은 사업용량을 크게 늘리기 위하여 기초를 만드는 해로 정하고, 사업내용을 재검토하기 시작하였다. 전술을 수정하고자 검토할 부분으로 수입 영향을 받아 고전하고 있는 니트사업에 대하여 앞으로 사업 발전성을 철저

히 검토하게 될 것이다.

동사에서 최근 제품사업을 늘리고 있는데, 섬유사업부장은 어디까지나 텍스타일 판매가 중심임을 강조하고 있다. 다만 고객들이 제품 납입을 많이 요망하고 있어 중국, 인도네시아의 자가 봉제공장이나 중국이나 인도차이나 반도의 협력공장을 활용하도록 노력하고 있다. 지금으로서는 자본을 투하(投下)하면서까지 새로운 봉제공장을 설립할 계획은 없다.

수출사업에서는 데님과 캐주얼로 맡은 일을 잘 해내고 있으며, 중동으로의 수출도 계속 증가하는 경향을 나타내고 있다. 특히 큰 업적을 예정하고 있는 것이 없으나, ‘커패시티 오버(capacity over) 상태’로 되어 있는 도쿠시마(徳島) 공장에서는 보틀넥(bottleneck : 애로)을 해결해 주면서 고기능화함으로서 능력을 늘려나갈 것을 목표로 하고 있다.

현 중기계획에서 확대시킬 분야에 들어 있는 섬유자재는 “2007년 중에 연구·검토를 끝내어 크게 확대시킬 것이다.”고 밝혔다.♣