

시키보 - 중동 수출 직물, 6월에 특화 소재와 볼륨으로 최고 실적

시키보는 중동으로 텍스타일 수출에 있어서 2009년 6월 한 달 실적으로는 과거 최고의 수익을 올리는 등 호조를 보이고 있다. 8월 하순의 이슬람교의 단식월(斷食月)인 라마단(Ramadan)이 시작되기 전까지의 판매량은, 2008년과 비교하여 20% 늘었고, 모달(modal : 高强度·高濕潤 彈性 셀룰로스 섬유)·폴리에스터 단섬유 혼방(混紡)인 ‘셀 그린’ 등의 차별화 소재와 함께 인도네시아의 자회사인 멜텍스를 활용하여 볼륨 존(volume zone) 시장을 열심히 개척하고 있다.

중동 시장은 오일 머니(oil money)에 의한 버블(bubble : 거품)이 붕괴되고, 엔고(円高)로 환경이 어려우며, 2009년 1~3월의 수출이 크게 줄었지만 4월부터 회복하여, 5~6월에는 호조를 보였다. 이제까지의 셀 그린이나 폴리에스터·면 혼방의 특수 2합연사(2合撚絲)를 사용한 ‘더블 듀엣(Double duet)’과 같은 차별화 소재가 꾸준히 잘 팔렸으며, 멜텍스에서 생산하고, 일본에서 가공하는 폴리에스터 단(短)섬유 소재로 시장을 개척하고 있다.

폴리에스터 단섬유로도, 원료나 제직부터 차별화하여, 시키보 고난(江南)이나 외주(外注) 업체인 고마쓰세이렌(小松精練)이나 기센(岐染) 등의 염색 공장을 활용하여 ‘다른 회사의 정변품에도 없는 소재’의 촉감이나 광택감을 만들어내서, 상당히 깨끗하면서 잘 조절된 가격대라는 것이 수익을 크게 올리는 데에 도움을 주었다.

현재로는 아랍 수장국 연방(Arab 首長國 聯邦)의 두바이(Dubai)로의 수출이 70%가 되는데, 앞으로는 사우디아라비아(Saudi Arabia)나 쿠웨이트(Kuwait), 카

타르(Qatar) 등^ㅎ으로 시장을 개척하고 있으며, 이미 인지도가 높은 셀 그린 이외의 브랜드력(brand力)도 높여나갈 예정이다. 라마단이 끝난 후로는 혹시 시장의 경기가 식을 염려를 하고 있으나 “중장기적으로는 예전의 중동 시장으로 되돌아갈 것이다.”는 견해가 있어 적극적인 판매 공세를 계속 밀고나갈 것이다.♣