

일본 섬유 산업의 미래를 개척하려는 젊은 섬유인들 <1/2>

일본 섬유 산업이 저가격 경쟁으로 심각할 정도로 위축되면서 많은 기업들이 도산하기도 하고, 해외로 이전도 하였다. 이에 따라 숙달된 기술자까지도 실업하게 되자, 이들 우수 기술자들이 품고 있는 고급 기술을 계승할 젊은이를 찾는 상황에서 일본의 앞날을 개척해 나갈 일부 젊은 기술자들의 믿음직한 활동 상황을 찾아서 소개해 본다.

◎ 다쓰다 방적의 다쓰다 겐타로 씨(氏)

- 소재의 깊은 속을 처음으로 알게 돼 -

2003년에 산코세이코 패션 서비스(三共生興 fashion service)에 입사하였고, 2007년 5월에 다쓰다(龍田) 방적에 입사하고 현재는 다쓰다 방적의 오사카 영업소 소속으로 텍스타일 영업부에서 근무하고 있다. 당년(當年) 29세.

산코세이코 패션 서비스에서 근무한 다음, 2007년부터 다쓰다 방적에서 니트 텍스타일營業을 담당하고 있다. “어패럴營業으로부터 텍스타일 비즈니스까지 담당 업무 내용이 크게 바뀌어 상품 만들기가 얼마나 어려우며, 소재의 깊은 속을 처음으로 알게 되었다.”고 말하고 있다.

다쓰다씨는 산코세이코 패션 서비스에서 근무할 때 ‘레오나르(Leonard)’의營業을 담당하고 있었는데 다쓰다 방적으로 옮기고는, “처음에는 전혀 다른 세상 같아서 크게 당황하였다.”고도 하였다. 특히 느낀 것은 상품 만드는 것이었다.

어패럴 업계는, 소재에 관하여 면, 폴리에스터와 같은 기본적인 지식 밖에

없다. 그런데 텍스타일에서는, 그야말로 변수 · 혼용률에서 편조직에 이르기까지 방대한 지식이 필요하다. “상품 만들기가 얼마나 어려운지 실감함과 동시에 새롭게 소재의 가치를 인식하게 되었다.”고 말하고 있다.

텍스타일 비즈니스의 재미도 실감하고 있다. 방적의 니트 텍스타일로서 “원사로부터 고객의 요망을 맞춰 줄 수 있다. 그런데 요구를 받기만 하지 말고, 이쪽으로부터 수요자에게 적극적으로 제안할 수 있게 되고 싶다.”고 말한다. 특히 점포의 진열대에서 다쓰다 방적의 소재로 만든 제품을 보면 즐거움이나 충실감을 느낀다고 한다.

세계적인 불황으로 텍스타일 비즈니스와 관련된 환경은 한층 더 어려워졌다. 게다가 의류 제품 시장은 몽땅 저가격 전략뿐이다. “갈수록 가격과 미니멈 로트의 요구가 더 심하게 되었다.”고 하는 것이 현장에 있는 영업 담당자로서의 솔직한 인상이다.

해외로의 생산 시프트(shift)도 빨라지고 있다. 그런데 중국 등도 언제까지나 값싼 소재를 계속 생산하는 것이 어렵게 될 것이다. 화제의 패스트(日本에서는 fast와 first를 같게 표기) 패션도 언제까지 소비자의 기분을 맞춰줄 수 있는지 모르겠다. “반대로 경기가 회복하면 일본에서 생산된 생지의 수요도 회복할 것이다. 그 때에는 새로 ‘메이드 인 저팬’을 만들어 내겠다.”고 젊은 이답게 어디까지나 진취적이었다.

◎ 니시무라 직포 공장의 니시무라 마사시 사장

– 부친이 좋아하시던 도전 이어 받아 –

니시무라(西村) 직포 공장의 니시무라(西村正志) 사장은 1991년에 처음으로 오미(近江) 직물 공장에 입사하여 현장 실무를 배운 다음 1996년에 니시무라

직포 공장에 입사하여 13년만인 2008년에 사장에 취임하였다. 당년 41세.

니시무라 사장은 이번에 아라미드(aramid : 耐熱性이 강한 polyamide계 纖維)·단섬유 100%로 신축성이 있는 직물을 자기 힘으로 개발하였다. 파단 신도는 300%나 늘어나서 끊어지는 것부터, 적당하게 늘린 것까지 조절이 가능하다. 또한 경(經)방향과 위(緯)방향의 투웨이(two-way)와 경방향이나 위방향의 어느 한쪽으로만 늘어나는 원 웨이(one-way)를 생산할 수 있다.

다카시마(高島) 산지에서 산업 자재를 직접 생산하는 제직 업자는 한 때 위탁 가공이 안정적으로 계속하던 때도 있었는데, 크레이프(Crepe)와 같은 연사(撚絲) 직물을 직접 생산하는 경포(輕布) 제직 업자와도 달리, 니시무라 직포와 같이 직접 기획 개발하는 데는 별로 없다.

니시무라 사장은 “도전을 좋아하는 것은 부친으로부터 이어받은 것”이라고 한다. 또한 법학부를 졸업하였으며, 섬유를 전문으로 공부한 바가 없다. 그런데 “부친도 면 100%의 스트레치(stretch) 직물 등을 개발하셨다.”고 한다.

이번의 개발은 벨트 메이커(belt maker)로부터 신도가 있는 벨트 기포(基布)가 필요하다는 요망을 받고서 이 소재의 개발이 시작되었다. 다카시마 공업 기술 센터(高島 工業 技術 center)에 있는 시작용(試作用) 의장 연사기(意匠 撚絲機)를 사용하여 개발을 추진하였다. 크레이프의 강연 기술을 응용한 것인데, 어느 공장에서도나 필요한 특수한 기술로서 현재 특허를 신청 중이다.

자동차 메이커의 생산 조정 영향으로 다카시마 산지의 산업 자재 제직업(産業資材 製織業)도 2009년에는 주문이 크게 줄고 있다. 이제 겨우 회복될 것 같은데, 그렇다고 한때의 상당한 수준까지 주문이 회복되리라고 예상하는 낙관론은 전혀 들려오지 않는다.

니시무라 사장은 “벨트 기포나 범포와 같이 그 동안의 일반적 상품은 생산이 해외로 옮겨가고 있다. 그러므로 이제까지의 것으로는 살아남기 어렵다.”고 신상품의 개발이나 신규 분야의 개척에 의욕을 불태우고 있다.

앞으로의 사업은 “벨트 메이커가 좋게 평가해 주더라도 한층 더 높은 자동차 메이커의 심사를 받아 좋은 평가를 받아야만 한다. 실제로 소재가 채용되는 데까지는 시간이 걸린다.”고 손쉽게 내다보고 있지는 않았다.

이외에도 ISO의 지정을 받는 등 아직도 넘어야 할 장애물(hurdle)이 나타날 지도 모른다.

그러나 “한번 스펙 인(specification - in : 시방서에 소재명이 지명되어 오름)이 되면 의류 분야보다도 오랜 기간의 수요를 기대할 수 있다.”고 앞을 내다보면서 가업(家業)에 힘을 쏟고 있는 모습도 또한 부친으로부터 이어받았다고 할 수 있다.♣