

일본의 주요 면방적들

국내 공장은 신상품 개발 위주로 바뀌

일본의 면방적 공업은, 일본산업의 다년간 지속된 무역흑자로 인한 국제적인 압력으로 수입제한을 할 수 없게 된 섬유제품이 개도국으로부터 저렴한 생산원가로 밀려들기 시작하자, 생산시설의 폐기, 폐업, 도산이나 시설의 해외이전과 근 20년간에 걸친 구조조정에 따라 2차대전후의 전성기에 1,000만 추를 웃돌던 면방시설이 극심한 어려움을 겪으면서 급격히 줄어 현재는 전성기의 약 20% 수준인 200만추 규모로 줄었으니, 인구가 약 1억2천인 일본의 면방공장은 그 동안 오직 축소의 외길만을 걸어왔다고 할 수도 있다. 이와 같은 시설규모의 축소는, 우리나라도 중국을 비롯한 인건비가 아주 저렴한 개도국으로부터의 수입증가로 불황을 겪게 되면서 한때 인구 4천만에 380만추까지 증가하였던 생산시설이 200만추 규모로 감소한 것과 비교하면 일본의 시설 축소는 우리보다도 훨씬 극심한 상황이라고 볼 수도 있다.

그러나 일본의 경우 생산시설의 규모는 그렇다고 하더라도 일본 면방적 공장의 사업 능력도 그와 같이 위축되었다고 볼 수는 없다. 일본의 주요 면방적 공장들은 사업을 다국적화(多國籍化)함으로써 일본 내에 남아있는 얼마 안 되는 생산공장은, 이익을 올리기보다는 예술적 창작활동이라고도 할 수 있는 신상품 창작활동의 작업장으로 격을 올려 신상품 개발 경쟁에서 승부를 걸어보려는 투지가 드높아지고 있다.

닛신보의 경우를 보면 일찍부터 인도네시아에 하나의 방직 자(子)회사와 브라질에 또 하나의 방직 자회사를 갖고 있으면서 1970년대부터 개도국의 저가품 수입이 급증하기 시작한 어려운 상황속에서도 여러 동업 타사들이

해외진출하고 있는 상황에서 불굴의 의지로 일본 내 생산시설의 가동을 유지해 오던 중 1990년대에 접어들면서 마침내 그 동안 인내로 보류해오던 해외진출을 시작하면서 중국에서 방직합판(合辦)회사와 방직가공합판회사에 투자하였고 또한 내년(2003년) 2월에 조업을 시작하게 될 방직합판회사에도 투자하여 이들 5개사의 방직추수를 출자비율을 감안하여 합산하면 일본 내에 남아있는 생산시설 규모와 비슷한 다국적화가 이루어졌다.

구라보는 태국에 방적자회사와 방직자회사를 하나씩 갖고 있고 브라질에는 방적자회사를 하나 갖고 있어 이들 세 자회사의 방적추수를 합산하면 일본 내 공장의 시설규모와 거의 같은 수준이 되며, 제직 시설은 해외 자회사가 더 많을 정도이다.

이들 두 면방회사뿐만 아니라 일본의 주요 면방적 회사들은 중국은 물론, 태국, 인도네시아, 말레이시아 등의 여러 동남아국에 독자적인 투자회사나, 합판, 합자 등의 부분 투자뿐만 아니라 기술제휴 등의 여러 형태로 사업의 연대(連帶)체제를 만들어, 자본뿐만 아니라 일본의 축적된 고도의 영업기반이나 생산기술 등을 제공해주는 일본 내 공장과 해외공장이 서로 기능이나 역할에 따라 담당·책임을 나누어 갖고 일본 내에 남아 있는 공장은 신상품을 계속 개발해 내고 수요를 개발하여 영업성을 유지할 수 있을 정도의 생산량을 확보할 수 있는 단계가 되면 그런 상품의 생산을 해외공장으로 넘겨줘, 국내공장이 올리지 못한 이익까지 생산원가가 낮은 해외 공장이 책임지고 벌어들이, 동업 다국적기업간의 경쟁에서 이기려는 것이 그들의 전략으로 보인다.

뿐만 아니라 구라보의 경우는 국내의 면방직 공장에서 남녀노소뿐만 아니라 계절이나 유행 등에 따라 생산품종을 수시로 자주 바꿔, 품종이 바뀔 때마다 적지 않은 로스·타임(loss time)이 생기는 캐주얼 옷감을 시장에 상당량

공급하고 있는데, 이들 옷감은 다품종 생산형으로 되어 있어, 근 10년전부터 공장의 가동율이 70~80%정도 밖에 안된다는 전제로 방직공장의 제조원가를 산출해 오고 있었다.

구라보는 이러한 체제로 일본국내 공장을 가동해오고 있었기 때문에 그동안 높은 가동율로 공장을 가동하고 있던 동업 타사의 일본 내 공장들이 가동을 계속하지 못하고 시설을 줄이거나 공장을 닫아 버리는 경우가 많았으나, 구라보는 1996년 이래로 17만추를 약간 밑도는 공장을 낮은 가동율로 계속 돌리고 있다.

다국적형 기업의 일본 내 공장은 이와 같은 형태의 운영으로 다품종·소량·단납기(多品種・少量・短納期) 생산체제로 운영하려면 가동율은 불가피하게 떨어지게 되며, 그럴수록 고단가(高單價) 상품을 개발해내는 방향으로 바꾸어야 할 것이다.

한편 일본 내에만 면방직 공장을 갖고 있는 회사들은 단가가 높은 상품으로서 다품종·소량·단납기 생산 체제를 갖추어 나가고 있다.

규슈(九州)에 있는 다이이찌보(第一紡)는 링정방으로 환산하여 4만추 규모의 방적·편성·염색·봉제까지 갖춘 일관생산(一貫生産)공장으로서 슬라이더 기준으로 10종을 동시에 생산할 수 있는 다품종 생산형 공장으로서, 언제나 생산중의 실과 같은 원료로 뽑을 수 있으면, 특별 주문이면 최소 22.5kg 단위까지 주문을 받을 수 있으며, 50% 가동율이라도 채산만 맞으면 상품 개발을 추진하고 있다.

신나이가이멘(新内外綿)의 자회사인 나이가이텍스타일의 방직공장은 3만추가 안되는 규모로 동시에 21종의 실을 뽑을 수 있는 체제를 갖추고 있다. 원료는 필요한 실의 양에 따라 나누어 생산라인에 공급해 줌으로써 다품종 소로트 생산을 하고 있다.

과거에 높은 조업율로 운영하던 일본내 공장들도 예술작품을 창조하는 작업장 같은 신상품 개발형 공장으로 바뀌고 있고, 이제까지 많은 사람들이 말로는 쉽게 이야기해오고 있었으나, 말처럼 쉽지가 않아 그 누구도 감히 실천하지 못하였던 “다품종·소로트·단납기생산”에서의 경쟁이 점차 치열해질 것으로 보이는데, 경쟁 당사자에게는 큰 시련이 되겠지만, 반면에 이러한 체제가 기반을 잡게 되면 그들의 고객들에게는 환영할만한 현상이라고 할 수도 있으며, 또한 이 길이 방적공장들의 활로가 될 수도 있을 것 같다.