곤도 방적소

– 면사의 불황 QR로 대응하며, 해외 제품 사업 활성화

◎ 면사 계속 판매하며 원면 시세에 대하여 계속 경계 중

곤도 방적소는 2008년의 면사 시황(綿糸 市況)이 매우 어려운 상황이라고 하면서, 단골 고객에 대한 QR(quick response)를 철저하게 지킴으로써 판매량을 지키고 있다. 또한 면화 시세에 대하여도 "면화, 곡물(穀物), 원유(原油)의 시세가 서로 같이 움직이는 새로운 상황으로 바뀌었다."고 하면서 계속 경계를 늦추지 않고 있다.

곤도보에 의하면 2008년 6월까지는 면사의 움직임이 "가수(假需)가 완전히 없어짐으로써 실수(實需)에 따른 양 밖에 움직이지 않는다."고 말하고 있다. 그러면서도 동사의 시판사(市販糸)에 대하여는 "곤도보의 실이 아니면 안 된다 하는 틀림없는 고객이 정해져 있다."고 하여 공장도 풀 가동(full 稼動)을 계속하고 있는 상황이다. 특히 니트사는 극도로 QR이 요구되므로, 수입사보다도 우위성을 지키고 있다고 한다. 그래서 동사에서는 앞으로도 단골 고객에게의 QR을 더욱 철저하게 지킴으로써 셰어를 지킬 작정이다.

다른 한편으로 원료 시세에 관하여는 "오일 머니 유입(oil money 流入)이나 곡물로 경작을 바꾸는 데 따른 면화 작부 면적(綿花 作付 面積)이 줄어드는 등과 같이, 면화와 곡물과 원유의 시세가 서로 따라 움직이는, 아주 새로운 상황이 되었다."고 하면서 계속 철저하게 경계하고 있다. 또한, 세계적으로 면화가 비싸게 되어, 중국을 비롯하여 방적의 채산이 크게 나빠져 "중국도 1

표(俵)에 600 달러 이상이 아니면 채산이 안 맞을 것"이라며, 수입사의 가격이 돌아가는 상황을 주시하면서 판매해 나갈 방침이다.

◎ 칭다오 등화 방직의 제품 사업 - 일본 국내 영업 활성화

곤도 방적소는 2007년 3월에 중국과의 합판인 "칭다오 등화 방직(青島 藤華 紡織)의 주체가 되어 이제까지보다도 더 사업을 적극적으로 운영하고자 출자 비율을 끌어 올렸다."고 말하였다.

칭다오 등화 방직은 곤도 방적소가 80.5%, 이도추 상사(伊藤忠 商事)가 14.5%, 현지 자본이 5% 출자하였었는데 이도추가 갖고 있는 주식을 곤도 방적소에 양도함으로써, 동사가 95% 출자로 되었다. 그러나 자본 관계를 다 넘겨준 이도추와는 "앞으로도 계속 협력하여 같이 사업"을 하기로 하였다.

또한 2008년기부터 칭다오 등화 방직을 통한 제품 사업을 담당하고 있는 텍스타일 사업부를 어패럴 사업부로 고치고, 동시에 니트 텍스타일 사업부를 새로 만들고 오사카에 사무소를 두게 되었는데 "이제까지 칭다오에서 하던 영업 활동을 일본 국내에서도 하게 됨으로써 보다 더 빠르게 새 상품을 제안할 수 있을 것이다."고 말하고 있다.

동사에서는 어패럴 사업부의 제품 OEM 사업과 니트 텍스타일부의 니트 텍스타일 판매의 두 사업을 칭다오 등화 방직이 활용토록 할 생각이다.♣