

일본 면방적의 면사 판매 사업

- 면사 부족에도 각사의 개성 잘 나타나

면사가 갑자기 부족해지자 일본에서 방적 회사의 면사 판매 사업에 대한 주목이 커졌다. 요 근래에 들어본 일이 없는 면사 공급 부족이라는 ‘뜻밖의 현상’으로 이익을 챙기고 있지 않을까 하였더니 다 그런 것도 아닌 것 같다.

KB 쓰즈키의 11만 5천 스피들(spindle, 錐)을 돌리고 있는 이즈모(出雲) 공장은 타월용 20수 단사를 중심으로 생산하고 있는데, 2009년 2월에는 주력라인의 생산을 한 달 동안 세우지 않으면 안 될 정도로 생산을 줄여야 했었다. 그러나 다행히 2009년 4월부터 80 ~ 90%의 가동률로 되돌아갔고 2010년 2월부터는 풀가동 상태로 되었다. 생산 스페이스는 이미 2010년 9월까지 짝차 있다.

문제는 원료 코스트가 오른 것이다. 2009년 12월기의 이 회사 실(yarn) 판매 사업은 영업 적자를 보였다. 2010년 상반기도 계속 영업 적자를 보였다. 그동안 적자 요인을 판매 값에 전가토록 노력해 왔다. 2010년 1 ~ 3월에는 4,000 엔을 더 올렸다. 그러나 그래도 원료 코스트가 오르는 것을 따라갈 수 없어 상반기에도 어쩔 수 없어 영업 적자를 내고 말았다.

2010년 7 ~ 9월에 값을 1만 엔 올린 결과, 겨우 수지가 엇비슷하게 되었다. 다만 창고에 보관하고 있던 면화는 9월 생산분(生産分)까지로 재고가 바닥이 났으며 10월 생산분부터는 새로운 면화를 구입하여야 했다. 타월용 20수 단사를 가장 많이 공급하고 있다고 자각(自覺)하고 있어, 고객들의 혼란을 피하

기 위하여 조심스럽게 값을 올리고는 있지만 “지금의 이 상태로는 2010년에도 적자가 나겠다.”고 이 회사에서는 말하고 있다. 그래서 10 ~ 12월 출하분에 대하여는 6만 5천 엔 수준으로 오퍼(offer)하고 있다.

후지보 텍스타일은 오이다(大分) 공장에 2만 9,000 스펀들(spindle, 錐)을 갖고 있는데, 실 판매 사업의 2010년 3월기 영업 손익은 수지가 엇비슷하였다. 2010년기부터는 매월 흑자를 보이고 있다.

이 회사의 오이다 공장의 월 생산 능력은 설비 면으로 보면 600 짝(bale, 고리, 梱)이지만 450 짝 이상 생산하면 이익을 낼 수 있게 하기 위해서 인원을 줄였기 때문에 실제로는 500 짝밖에 생산이 안 된다. 2010년 4월부터는 500 짝을 풀 조업 상태로 계속 돌리고 있다. 이미 8월의 생산 스페이스도 다 차 있다.

이 회사는 생산량의 70%를 실로만 팔고 있다. 그동안 실 판매는 대부분이 ‘불특정 다수’에게 말하자면 시판해 왔는데, 2년 전부터는 특정 고객의 주문 규격에 의한 실 판매를 늘리는 방침을 정하고 일본 전국의 산지에 제안하고 있다. 다른 한편으로 시판이 줄었기 때문에 별도 주문(別途 注文) 규모가 시판과 균형을 이루게 되었다. 이와 같은 경향이 더 진행되면 지금까지와는 다른 경영으로 될 것 같다.

구라보는 안조(安城), 마루가메(丸龜), 호쥔(北條)의 3개 공장에서 10만 스펀들(spindle, 錐) 넘게 돌리고 있는데 생산량의 40%를 실로만 판매하고 있다. 이 실 판매 전부가 소위 별도 주문으로 되어 있다. 따라서 불특정 다수를 위한 시판은 제로(zero)이다. 당연하겠지만 이러한 판매 형태라면 시판사의 세계에서 볼 수 있는 실 부족 현상은 구라보의 영업에 전혀 영향을 주지 않는다고 말할 수 있다. 이 말대로 2010년 4 ~ 6월의 사업 실적은 2009년 동기 수

준이었다.

각 방적은 각각의 개성을 분명히 보이면서 앞으로도 실 판매 사업을 계속 지킬 수 있는 길을 찾아 왔었다. 이번의 실 공급 부족은 각사마다의 개성 차이를 다시 새롭게 보여 주었다.♣