

마루이 직물 그룹

- 자주 기획 상품 적극 제안으로 새로운 계획 책정

이시카와현(石川縣) 가지마군(鹿島郡)에 있는 마루이 직물 그룹(丸井 織物 group)은 고객을 적극적으로 늘리고, 개발한 소재의 용도를 크게 넓히려는 “증객(增客) 및 용도 확대(用途 擴大) 작전을 테마로 하고, 자주 기획 상품군(自主 企劃 商品群)을 적극적으로 제안하겠다.”는 계획을 만들었다.

이 마루이 직물 그룹에서는 “생산 품종을 과감하게 바꾸고, 주문량의 다소도 가리지 않는 변종 변량 생산으로 시장에서의 적격성(適格性)과 신속성을 꾀하는 체제를 만들고, 코어 기술(core 技術)을 널리 활용하는 비즈니스 모델(business model)을 만드는 것을 목표로 한다.”고 말하며, 이런 조직으로 도레이 합섬 클러스터(Toray 합纖 cluster)를 활용할 필요성도 지적하였다. 이와 동시에 “경영 환경도, 이러한 상황에 이르러 크게 변화하고 있다.”는 의식을 갖고 2008년 11월 중순에는 새로운 경영 계획을 만들게 되었다.

마루이 직물은 같은 고장에 있는 미야요네(宮米) 직물과 중국의 장쑤성(江蘇省) 난통시(南通市)에 있는 마루이 직물 난통(南通)이 마루이 그룹(丸井 group)을 만들었다. 마루이 직물과 미야요네 직물 두 개사의 설치 설비는 다음과 같다. 워터젯(water jet : WJ) 직기는 825대로 이 중에는 미야요네의 것이 174대 들어 있다. 에어 젯(air jet : AJ) 직기 98대 및 연사기(撚絲機) 17대는 모두 미야요네의 것이다. 이 외에 정경기(整經機) 9대, 한 올(一本) 정경기 2대, 한 올 가호기(加糊機) 및 미니 사이저(mini-sizer) 2대, 부분 정경기 2대, 가호기 11대, 전자동 통경기(全自動 通經機) 5대가 있다. 산지 협력 공장 설비(產地 協力 工場 設備)로 WJ 직기 181대가 있으며, 월산(月産) 650만 m 체제(體制)를 갖추고 있다. 2007년도 판매고는 마루이와 미야요네 2개사 합계로 51억 엔을 웃돌고 있다.

마루이 그룹으로서는, 소재에서 유통까지 수직으로 단단히 체류되어 있다. 그룹 기반을 개발 제안형(開發 提案型) 텍스타일 메이커로 굳히고, 스포츠 소재 창조 기업 확립을 목표로 경영 전략을 실천하고 있다.

2008년 12월기의 업적을 보면 “판매고는 2007년 12월기와 거의 비슷한 수준이다. 그런데 경상 이익 베이스(經常 利益 base)로는 원자재(原資材), 중유(重油) 등의 가격 상승 영향이 커져서, 금액이 줄어들고 있다.”고 밝히고 빠져나갈 데가 없는 사업 환경으로 오직 이 길만으로 어려운 현실을 극복하여야 한다는 인식을 나타냈다.

스포츠 소재 판매에서는 “서로 나누어 가질 수익 중에서의 경쟁은 피한다.”는 기본적인 전략에 따라 시즌 오프(season-off : 비성황기) 대책으로 신상품을 철저하게 개발하고 있다. “시즌을 가리지 않는 올·시즌(all-season)형 소재를 제안한 성과가 나타나고 있다.”고 말하고 있다.

이와 같은 새 제안으로 “2008년 3월부터는 초극세로 대응하는 체제를 만들었다. 폴리에스터에 나일론을 포함하여 완성도가 높은 초극세 직물을 궤도에 올렸다.”고 말하고 있다.

또한 안감 용도로는 “수요가 수입품으로 바뀌었다. 또한 안감을 안 쓰는 경향 때문에 고전하고 있다.”고 지적하고 있다. 판매고로는 17%까지 올라가는 양산품의 대체품 개발을 기대하고 있다.

이번의 JFW 저팬 크리에이션 2009 추동전(Japan·Creation 2009 秋冬展)의 비즈니스 존(business-zone)에는 2008 이시카와 섬유 산지전(石川 纖維 產地展)을 마련하였었다. 마루이(丸井) 직물은 처음 출품하며 마루이 그룹 장기(長技) 분야의 새로운 소재들을 제안하면서 발신(發信)하겠다고 열심이였다. “고객과 공동으로 개발한 기능성과 감성이 담긴 소재들을 고객들에게 제안한다.”는 것이 계획이였다.

다른 한편으로 마루이 직물 난통의 근황으로 “에어백과 스포츠 의류 제품의 생산 활동은 확실하게 잘 나가고 있다.”고 말하였다. 또 “중국 국내에서의 판매 경쟁은 갈수록 심해지고 있다.”는 견해를 솔직하게 밝히고, 품질 관리나 주문의 리피트(repeat)성을 원하면서, 고마쓰 세이렌 쉐저우(小松 精練 蔬州), 동리 사카이 직염 난통(東麗 酒伊 織染 南通)과의 제휴로 중국 내수와 구주 시장으로의 판매를 빨리 진행하고 있다. 월산 80만 m 능력을 이어 받아, 2007년도에는 9억 6,600만 엔의 판매고를 올렸다.♣