

일본 국내 텍스타일 생산 - 지금이 체질 바꿀 좋은 기회

일본의 면직물 산지에서는 많은 직포 공장의 생산 스페이스(生産 space)가 주문으로 꽉 차 있다. 면을 비롯한 단섬유계의 염색 가공 공장도 스페이스가 다 차 있다. 반슈(播州)를 비롯한 센슈(泉州)나 지다(知多) 등의 산지에서 오랜만에 생산 주문이 왕성해져서 활기를 보이고 있다. 이러한 현상의 주요 원인은 2011년의 춘하절 상품의 중국 봉제 스페이스가 타이트하게 될 것을 내다보고 생지의 일감을 일찍 나누어 받게 한 데에 있다고 보고 있다. 산지에서는 이 활황을 좋은 기회로 보고 이제까지의 가격 경쟁이나, 그동안 언제나 수세 체질이 있던 것에서 벗어나야 한다는 의견을 앞서서 주장하고 있다.

오사카 산지나 센슈 산지에서 광폭 면직물을 생산하고 있는 큰 제직 공장은 요즘과 같은 상황을 ‘이익도 없이 바쁘기만 하다.’고 표현하고 있다. 이들 큰 공장들은 2 ~ 3개월 전부터 생산 스페이스가 꽉 찼다. 원래 중국에서 생산하던 것이 이들 공장으로 밀려온 것 같으며 ‘값이 싸다.’고 한다. 산지 안에는 싼 공임으로 생산 주문을 받는 곳이 있으며 가격 경쟁에 빠져 있는 것이 영향을 주고 있는 것 같다. “모처럼 스페이스가 다 차 있으므로 무기력하게 될 필요는 없다. 이때야말로 산지가 공임에 대하여 강하게 나갈 때이다.”고 강조하고 있다.

반슈에서도 비슷한 현상이 일어나고 있다. 2010년 봄철부터의 생산 수량은 중국으로부터 ‘되돌아옴’에 따라 2009년 봄철과 비교하면 2자리수인 10% 이상 계속 증가하고 있다. 그러나 지나칠 정도로 싸게 주문을 받는 제직 공장과 그렇지 않은 제직 공장과의 격차가 생겼다. 고령자로 연금을 받기 시작한 곳과 젊고 차별화나 자립화하려는 곳과는 손익 분기점이 다르다. 어떤 반슈의 젊은 제직 공장 경영자는 “눈앞의 일도 중요하지만 기계를 돌리는 것만 생각하여 이익이 안 나는 주문까지 받고 있어서는 산지의 장래를 위하여 도움이 안 된다.”라는 견해를 나타냈다.

이제까지 산지의 제직 업계는 주문을 받는 입장이기 때문에 발언권이 약했다. 특히 임직(賃織) 형태에서는 지시받은 것을 그대로 제직해 주는 것만 전념한 결과 산지 내에서 가격 경쟁에 끌려들어가는 경우(case)가 많았다. 발주자 쪽에서도 원리를 잘 활용하여 합

계 견적을 산출하는 방식으로 가격을 낮추어 왔다. 제직 업계에는 기계를 가동한다는 큰 사명감이 있다. 가동하다가 바로 멈추면 손실(loss)이 커서 채산을 맞출 수가 없다. 그러나 일감이 있는 지금의 상황은 다르다. 전체의 공임이 얼마나 오를지는 모르지만 적어도 산지의 소리 즉 요구를 발신하는 좋은 기회임에는 틀림없다.

규모가 큰 판매상 중에는 제직 공장과 같이 일본 국내 염색 공장이 활황을 보이고 있는 현상을 보고, “주문하는 사람인 우리들의 책임이지만 요즈음에는 염색 공장이 좀처럼 가공 스페이스를 채울 수가 없었다. 이번처럼 일거리가 넉넉하게 된 것을 계기로 이익을 낼 수 있는 체질이 된다면 일본의 생산도 밝게 될 것이다.”고 말하며, 염색 공장과는 운명 공동체임을 강조하면서 응원(yell, 應援)을 보내고 있다.

이번의 호황은 일과성(一過性 : 일시적으로 살아났다가 곧 사라지는 성질)이라는 지적도 매우 크다. “중국의 연안부 이외의 생산 기반이 정비되면 조만간에 일본에서의 생산은 원상태로 되돌아 갈 것이다.”고 주장하고 있다. 그렇다 치더라도 것처럼 ‘국산(國産, 日本産을 意味함) 회귀’를 조금이라도 ‘진짜 회귀’가 되도록 하려는 노력은 필요하다. 일본 국내에서 가격 경쟁을 하고 있으면 발전성이 없다. 첫째로는 장래를 내다보고 국산 회귀를 진짜 회귀로 만들자는 의식을 공유하는 것이 필요하다. 그러기 위해서는 산지 내부뿐만 아니라 산지 간의 정보 교환이 더욱 중요도를 늘리게 될 것이다.♣