

일본 섬유기업, 아시아 중심 사업전략의 “키워드”

- 현지의 “파트너” <1/3>

이상할 정도로 원료값이 높이 오르고, 중국에서는 인건비가 계속 오를 뿐만 아니라 노동력이 부족하게 되어, 일본의 섬유산업이 전제로 해온 생산체제가 크게 바뀌지 않으면 안되는 시점에 다다랐다. 다른 한편으로, 일본내 섬유제품 시황은, 여전히 “디플레이션” 상태이다. 생산비용은 오르고 제품가격은 낮은 수준에서 머물고 있는, 심한 수급의 불균형상태에서 섬유메이커의 사업전략도 근본적으로 개혁되지 않으면 안되는 상황에 몰려 있다. 새로운 제조와 판매의 체제를 어떻게 구축할 것인가를 섬유부문 소재메이커에게 알아봤다.

“소재메이커”들은 “중국에서 생산하면서 저가만을 대하던 시대는 확실히 끝났다.”고 모두들 말하고 있다. 인건비는 오르고 노동력은 부족하게 되었으며, 2010년부터는 원료값까지 놀랄 만큼 올랐다. 현재 면사 등 섬유원료는 중국에서 가장 비싸게 매매되는 상황이 계속되고 있다. 중국은 구미로의 수출 뿐 아니라 내수가 왕성하게 되어, 중국의 섬유제조업은 자세를 근본적으로 바꿨다. 중국 입장에서 보면 일본으로 부터의 오더는 로트가 작고, 품질 면에서의 요구는 까다로우며, 무엇보다도 성수기에 압박하여 주문하므로, 아주 매력이 없는 것으로 되어버렸다.

이와 같은 상황은 특히 봉제에서 뚜렷하다. 중국에서의 CMT(봉제부자재 포함 가공비용)은 계속 급격한 상승커브를 그리고 있다. 그래서 소재메이커의 제품사업도 큰 손해를 입었다. 중국에서 봉제하는 것이 갈수록 어려워지고 있는 상황에서 새로 주목을 받고 있는 것이, 인도네시아, 태국, 미얀마, 베트남 등의 아세안(ASEAN) 여러 나라와 방글라데시가 되겠다.

아세안 여러 나라가 새로운 봉제거점으로서 다시 평가받게 된 배경에는 일본의 소재메

이커가 계속 충실하게 인프라를 정비해온 것이 축적되어 왔기 때문이다. 특히 인도네시아와 타이는 방적부터 직포, 염색가공까지 관계회사가 있으며, 소재배경이 튼튼하다는 점이 있다. 다년간에 걸친 실적으로 현지에서의 일본계 섬유기업에 대한 평가가 높다.

또 하나는, 동남아시아가 주목을 받는 요인은 환전이 가능하다는 것이다. 또한 세계적으로 원료값이 크게 오르는 상황에서 인건비가 오르는 것도 신흥국에서는 공통된 현상인데, 중국의 경우는 “인민폐(위안화)”도 오르고 있다. 특히 인도네시아 화폐인 “루피아”가 비교적 싸다. 어떤 방적의 제품사업 담당자는 “인도네시아의 루피아, 태국의 바트, 베트남의 동 통화 등 현지통화의 외환율을 고려할 때, 동남아시아에서의 봉제비용은 엔환산(円換算)이나 달러환산에서는 중국과 크게 차이가 나지 않는 수준이다.”고 말하고 있다. 적어도 앞으로 계속 오르는 것이 확실한 인민위안과 비교하면 아직도 엔고와의 상쇄효과를 기대할 수 있다.

이와 같은 상황을 배경으로, 섬유메이커는 동남아시아의 봉제를 더욱 빠르게 늘려나가고 있다. “다이와보노이”는 인도네시아의 중부 “자와”지구에 새로운 봉제 자회사를 설립하기로 하였다. “후지보 홀딩스”는 주력인 이너브랜드인 “BVD”로 중국협력공장에서 생산하던 것의 일부를 “태국”으로 옮겼다. “구라보”는 태국, 인도네시아의 자회사를 중심으로 인도네시아, 태국, 베트남, 미얀마 등 동남아시아지역에서의 봉제지점을 정비하고 있다. 이 회사는 “방글라데시”의 합판봉제회사에서 공장을 건설하고 있다. “시키보”도 베트남에서 니트 봉제를 급속도로 늘리고 있다. 적어도 생산 면에서는 일본과 동남아시아가 일체화함으로써 더욱 강해지는 것이 확실하다. 일본·아세안이 “포괄적 경제 연휴협정”도 순풍으로 잘 추진되고 있다.♣