일본의 불황속 면방적

- 격변하는 경영 환경에 수익 기반 굳히는 것이 우선

세계적인 동시 불황(同時 不況)으로 수요가 크게 감소하여 계속 경영 환경이 어려운 상태에서 일부의 면방적은 이제까지의 경영 구조를 개선함으로써 수익을 개선해 온 기업도 있었는데, 2008년 가을부터 사업 환경이 급변하여 또다시 새로운 국면에 대응하게 되었다. 구라보가 2009년 3월 말에 오카야마(岡山) 공장과 쓰(津) 공장의 조업을 멈추었다고 발표한 것이 한 예가 되었다. 이에 따라 2009년도에는 불황에의 대응책을 모색하면서 "우선 수익 기반을 굳히겠다."는 것이 당면한 움직임이다.

닛신보는 2009년 4월부터 지주 회사제(持株 會社制)로 바뀌어, 닛신보 홀딩스(holdings)로 상호를 바꾸었다. 아직 공표되지 않은 새로운 중기 계획도 시작하였는데, "3년 후의 판매고는 10% 정도 증가하면 된다."고 6월 말에 새로 취임한 사장은 신중한 자세를 보이고 있다.

섬유 사업을 전담한 닛신보 텍스타일은 그동안 적자를 내오던 사업을 흑자화하는 것이 중요한 포인트인데, "너무 비관적으로 보지 말고, 지금 해야 할 일을 잘 해나가는 것이 중요하다."고 강조하고 있다. CHOYA와 나이가이(內外) 셔츠를 포함한 일체 운영을 강화함으로써 셔츠 사업을 다시 일으켜 세우려 하고 있다.

다이와보는 다이와보 정보 시스템(大和紡 情報 system : DIS)과 경영을 통합하였는데, 2009년 6월 말에는 새로운 지주 회사를 설립하였다. 다이와보 사장은 "이제까지 섬유와 IT 인프라(infra : infrastructure) 사업을 통합하는 사례는 없었다."고 말하면서, 지난 4월부터 시작된 새로운 중기 계획에서는 "이 2가지 사업을 어떻게 결합(docking)시키느냐가 핵심이다. 통합 효과를 내는 것이 첫해의 과제이다."라고 말하고 있다. 의류 섬유(衣類 纖維)는 선택과 집중을 더욱 추진할 예정이다.

시키보는 2009년기부터 새로운 중기 경영 계획을 시작하였는데, '2009년도는 현상을 돌

파하는 해'로 정하고 있다. 전번 중기 계획에서는 적자 사업과 자회사를 흑자로 바꾸는 것을 목표로 하였었는데, 경기가 악화하면서 새로운 문제가 생겼다. 2009년기에는 이들을 모두 흑자화하는 것이 가장 중요한 과제라고 말하였다. 시키보 고난은 주문이 감소한 상황에서도 물위에 떠올라 흑자를 낼 수 있는 체질로 바꾸려 하고 있다.

후지보 홀딩스는 5개년 계획에서 '2006~2010년 동안의 변신'을 목표로 4년째 추진하고 있다. 판매보다도 이익을 중요시하는 전략을 추진해 왔는데, 2009년부터의 2년 동안에는 목표를 수정하여, "다음 스텝으로 이어 나가기 위한 조주(助走 : 도움닫기) 기간으로 정하였다."고 하였다. 그래서 총 코스트 삭감(總 cost 削減), 비섬유 사업(非纖維 事業), 어패럴 사업 등의 개혁을 추진하려 하고 있다.

구라보는 두 공장의 조업을 중지하고, 2009년기가 중기 계획 'GE 09'의 마지막 년도인데, "소비가 크게 감소하고 있는 상황에서는 묘수(妙手)나 기수(騎手)는 있을 수 없다."고 사장은 강조하고 있다. 섬유에서는 기본 전략으로 되어 있는 국내외의 밸런스가 잡히게 운영하면서, 또 한편으로는 2008년기에 크게 떨어졌던 데님 사업을 다시 살리는데 온힘을 쏟으려 하고 있다.

도요보 스페셜리즈 트레이딩(specialies trading)에서는 "2009년기가 통합을 완성하는 해로서 시황의 영향을 받는 범용 제품 사업을 꼭 개혁하여야 한다."고 지적하였다.

이번의 불황을 벗어날 때, 세상은 크게 바뀌었을 것으로 보는 이가 많다. 이에 대응하기 위하여도 적자 사업의 대책이 먼저 해결되어야 한다.♣