면방 최고 경영자와의 인터뷰 요약 (9)

다이이치보 - "신생"의 "온리 원" 기업 목표로 다시 스타트

결속 방적사 등과 같은 독자성이 강한 개발 소재를 내놓고 있는 다이이치보는 2004년 3월에 갱생채무(更生債務)를 완제(完濟 ; 완전히 정리)함으로써 2004년 4월부터 "쌍일"의 100% 자회사로서 새로 스타트하였다. 방적에서 편성, 염색 가공까지의 기능을 갖고 있는 아라오(荒尾) 공장의 개발력을 무기로 판매를 확대하며 신규 사업을 구축하기 시작하였다.

◎ 곤경 속에서도 건투하여 수지 개선

섬유 부문의 업적은 시장 안에서의 경쟁이 아주 힘들었으나 씩씩하게 건투하여 잘 판매하였다고 본다. 전년 동기와 비교해 보면 판매고는 비슷한 수준이나 경상 이익은 약간 웃돌고 있다. 실, 텍스타일, 제품 분야마다 각기 전년 실적과 비교해 보면 대체로 비슷한 수준을 유지하고 있다.

2002년부터 판매하기 시작한 신예 정방기 "IPX"로 생산한 결속 방적사 "타프코트"를 본격적으로 판매하기 시작하였다. 구마모토(熊本)의 아라오 공장에는 결속 정방기가 시방기까지 합쳐 IPX가 5대 있다. IPX로 생산한 원사는, 어느 쪽이냐 하면 춘하절용이라고 할 수 있으며, 본격적인 성수기를 맞으면서 완전 가동 상태이며, 가급적 빨리 증설을 추진할 것이다.

텍스타일에서는 "니치멘 패션"과 함께 생산하는 "반세트" 니트가 호조를 보이며, 판매고도 작년 실적의 배로 증가하였다. "반세트"는 1필이라도 즉석에서 대응하여야 하므로 미리 생산하여 비축해 두는 상품이며, 그 수준의 아

우터용뿐만 아니라 모자나 구두의 안감 등 여러 용도로 사용되기 시작하고 있다. 실, 텍스타일은 모두 이너용이 압도적으로 많지만, 아우터뿐만 아니라 침장 등의 용도로도 개척하고 있다. 가공 염색기나 200대의 편기도 수시로 구기는 개조하거나 부품을 교체하고 있다.

제품 사업은 차별화 소재로 만든 흰색 내의가 잘 판매되고 있다. 판매고 중에서 제품화율은 60%를 차지하고 있다. 후가공에서는 "서모브레인(thermo-brain)"은 특수 폴리머가 들어 있는 마이크로캡슐을 천에 고착시킨 온도 조정 가공으로, 수시로 바뀌는 생활 속에서 생기는 기온의 변화에 따른 온도의 상승이나 강하에 따라 액상과 기상이 가역적으로 바뀌는 물질, PCM이라는 특수 폴리머가 작용하여, 옷 속의 온도 변화를 억제함으로써 쾌적한 상태를 유지해 준다. 이 외에도 나노 기술(nano-technology)에 의한 소프트 가공, 세포 내에 보수성이 큰 점질물(粘質物)이 들어 있어 이를 천에 고착시킨 오쿠라 가공 외에도 소취 가공, 항균 가공 등이 있다. 다이이치보의 핵심이라고 할 방적면에서는 기술 지도를 하고 있는데, 그 외의 기술 이전은 안하고 있다. 현재 중국에는 방적에서 봉제까지의 일관 생산 거점이 3개 있다. 이들이 생산하는 제품의 30%는 일본에서 가져온 실이나 원단을 사용하고 있는데, 점차 이 비율을 높여나갈 것이다.

일본의 방적 기업은 대기업도 포함하여 각기의 장기 분야로 특화하고 있어 차별화라는 뜻에서 방향성은 같지만, 방법에 있어서는 모두 다르다. 다이이치보는 결속 방적사의 최고 권위를 자부하고 있어, "차별화의 이치보", "개발의 이치보"로서 개발에 주력해 왔다. 경쟁력을 유지하는 비책으로서 개발에는 "온리 원(only one)"답게 앞으로 더욱 주력할 작정이다.

◎ "쌍일"과의 제휴 강화

2004년 하반기에는 전년과 비교하여 약간 수입이 증가하고 증익이 되었다. 차별화 소재의 비율이 커지고 있으며, 원면 코스트도 안정되었기 때문으로 보고 있다. 다만 염색 가공면에서는 원유값이 급등한 것이 염려스러운 요인이다. 중유는 2003년에는 1리터에 27엔 정도 하던 것이 2004년에는 40엔이 되었다. 고객에게 가격 전가하는 방안도 있으나 새로운 차별화 소재의 비율을 올림으로써, 중유가가 오른 분을 흡수할 수 있을 것이다.

이제는 쌍일이 모기업이 되었으므로 쌍일의 섬유 부분과의 사업 추진은 컬래버레이션(collaboration)이 중요한 과제로 되고 있다. 어차피 쌍일의 네트워크를 이용하여 쌍일의 판매력과 다이이치보의 기술력이 협조함으로써 해외로 판로를 넓혀 나갈 것을 기대하고 있다. 쌍일의 "팔텍스" 부분과는 차별화 실의 여러 가지 용도에의 점전개(點展開)나 중국으로의 컷소(cut-sew), 직물 등의 텍스타일 전개를, 또한 쌍일의 어패럴 부문과의 제품 전개면에서 협조하고 있다. 쌍일의 각 부문과는 정기적으로 회합을 갖고, 모든 사업을 협조하여 추진하기 위하여 준비하고 있다.

기타 과제로서는 다이이치보의 세 기둥은 섬유、쇼핑 센터 부문、물류 부문인데, 과거의 도산이라는 뼈아픈 실패를 되돌아보면, 다시는 그러한 차질을 되풀이 하지 않는 견실 경영을 해나가야 한다. 그렇게 생각할수록 회사의 기둥이 되는 사업을 늘리지 않으면 안된다. 현재 SE(System Engineer ; 컴퓨터의 시스템 설계자)를 쌍일에 파견하여 섬유로 특화한 SCM(Supply Chain Management)의 시스템을 구축하기 위하여 소프트웨어를 개발하고 있다. 개발한 소프트웨어는 판매하여 수익사업이 되면 좋겠다고 생각한다.

성장 전략을 본업인 섬유 사업에만 국한하는 것은 어렵다고 본다. 그렇다고 성장 전략이 없을 수도 없으므로 쌍일과의 컬래버레이션을 통하여 견실

경영을 잘 추진하여 착실히 업적을 키워나가야 할 것이다.♣