

닛신보 - 중국 생산거점에 컴팩트 정방기 등 생산시설 강화

닛신보는 섬유사업에 있어 중국 합판회사의 생산능력을 강화하고, 봉제품의 생산도 강화할 계획이다. 또한 일본에서 생산된 소재로 중국에서 봉제한 제품을 중국시장에서 판매하는 방안도 연구할 방침을 밝혔다.

◎ 3월기 결산, 수입은 감소, 이익은 큰 폭으로 증가

닛신보는 2004년 3월기 단체(單位)결산에서 수입은 3.5% 감소하였으나, 이익은 영업단계에서 47%, 경상(經常)단계에서 73% 증익(增益)으로 나타났다. 연결(連結)에서도 이익이 0.6% 감소하였으나, 영업단계에서 54%, 경상단계에서 86%의 증익을 보였다. 섬유사업의 연결영업이익도 당초에 예상하던 7억 엔은 확보할 수 있었다.

◎ 해외 거래액, 53억엔으로 확대

섬유사업에 있어서 인도네시아의 “니카와 텍스타일”과 “기스텍스 & 닛신보”의 두 합판(合辦)회사와, 중국의 “상주명력(常州名力)”과 “항주일면(杭州一綿)”, 베켄집단의 “영파유과면방직(寧波維科綿紡織)”, 양거집단의 “영파일중방직인염(寧波日中紡織印染)” 등의 네 합판회사 등 6개 기업이 닛신보 본체(本體)와 거래한 금액은 2002년도에 30억엔 규모였는데 2003년도에는 77%가 증가한 53억엔으로 확대되었다. 해외연결 자(子)회사인 인도네시아의 “니카와 텍스타일”과 “기스텍스 & 닛신보”, 브라질의 “NDB”, 중국의 “상하이 닛신보”의 판매고 합계는 2002년도에 88억엔이던 것이 2003년도에는 20% 증가하여 106억엔으로 확대되었고, 2005년도에는 130억엔으로 확대될 것으로 전망

된다.

◎ 중국에서는 생산시설 등 증설

방직합판의 “상주명력”은 2003년도에 수입은 증가하였으나 이익은 감소하였고, 방·직·편·가공 합판의 “항주일면”은 원면가격이 많이 올랐고, 니트나 직물의 가공의뢰가 기대에 못미쳐 적자가 되었다. “항주일면”은 앞으로 10억엔 규모로 투자하여 설비를 교체하게 될 것이며, 컴팩트 정방기도 1만추 도입할 계획이다.

베켄그룹과의 합판방적회사인 “영파유과면방직”은 2003년 5월에 본격적으로 생산을 시작하였으며, 닛신보로부터의 주문도 점차 증가하고 있다. 앞으로 3만추 규모의 제4공장을 증설할 계획이며, 그 중 1만추 정도는 컴팩트 정방기를 도입하게 될 것이다.

양거그룹과의 합판회사인 “영파일중방직인염”은 선염직물 제조공장으로서 2003년 10월부터 본격적으로 가동되기 시작하였으며, 선염(先染)직물의 주문은 순조롭게 늘어나고 있다. 닛신보도 일본계 섬유공장이나 홍콩의 셔츠·어패럴 공장용 천을 주문하기 시작하였다. 이 합판회사는 현재 월산(月産) 150만yd의 생산능력을 배로 늘릴 것을 검토하고 있다.

상하이 닛신보는 2003년도에 “항주일면”의 니트제품을 주로 판매하였는데, 2004년도에는 실, 직물도 판매하게 된다. 2004년도의 판매고는 15억엔 정도로 계획하고 있으며, 머지않아 50억엔으로 판매가 증가할 것이다.

인도네시아의 방직합판인 “니카와 텍스타일”은 2003년도에 증산체제를 만들고, 생산품을 부가가치가 높은 제품으로 바꾸어 수입이 증가하고 이익도 증가함으로써 흑자경영으로 바뀌었다. 직·가공합판의 G&N은 적자를 내고

있는데, 코스트를 크게 삭감함으로써 2003년도 하반기의 이익은 개선되었다. 2004년 3월에는 석탄보일러를 도입하여 에너지 코스트를 삭감하여 흑자화하려고 하고 있다.

◎ 중국시장의 제품판매도 검토

관련회사인 “나이가이 셔츠”나 닛신보가 제1주주로 되어 있는 Choya와 합동으로 OEM방식의 제품판매를 적극적으로 추진할 계획이다. 섬유사업본부의 봉제품 판매고는 현재 연30억엔인데, 그 중 20억엔은 통신판매사업인 “컴포트 프로포절(Comfort Proposal)”의 실적이며, 이 통관실적 중 6억엔은 셔츠나 손수건 등이고, 4억엔은 니트제품의 OEM공급판매실적이다.

일본에서 생산된 천으로 중국에서 봉제한 제품을 중국시장에서 판매하는 것과 판매를 다른 기업에게 위임하는 방안을 검토하고 있는데, 영거그룹이 신사복을 중심으로 하는 소매점을 많이 관리하고 있어, 이 그룹의 활용도 검토하고 있는 것 같다. ♣