

닛신보 - 설비도 갱신하여 특정 고객용 차별화 실 확대

닛신보의 원사부에서는 특정 고객과 함께 원사 개발을 적극적으로 추진하고 있다. 원사 판매고 중에서 특정 고객 전용사의 비중이 2004년 초에는 20% 수준이던 것이 30%로 커졌다. 원면 가격 상승이나 외환 시세에 영향을 받지 않는 차별화 원사의 판매 비율을 높여나갈 방침이다.

원사부가 공급하고 있는 원사는 자체 회사 내 텍스타일용이 70%를 차지하고 나머지 30%는 외부 고객용 차별화 실과 정번사로서 시판하고 있다. 2004년 상반기에는 2003년에 SARS 등의 영향을 받아 수출이 크게 떨어졌던 직물 산지에서의 원사 판매가 회복되어 10% 이상을 증수하였다. 그러나 원면은 2003년 말에 시세가 많이 올랐을 때 구입한 것을 처분하고 있어, 큰 증익은 올리지 못하였다.

이러한 일들을 돌이켜보면서 매사(賣絲) 자체가 수년 동안을 검토해 보면 원사의 시황이 서서히 떨어지고 있다고 볼 수 있어, 원사에 대한 정보를 시장에 발신하여 불특정 다수에게 원사를 판매하기 보다는, 비록 규모는 작더라도 고객을 위하여 원사를 판매하는 방향으로 점차 바꾸어왔다.

합섬이나 수모 등을 특수 원면과 섞어 뽑은 혼방사 등과 같이 이제까지의 설비로는 방적할 수 없는 것이 증가하고 있으므로 이를 위하여 설비 등도 적극적으로 갱신하고 있다. 앞으로 실 단계에서 부가 가치를 높이기 위한 대책을 더 철저히 세울 방침이다. ♣