유니치카 텍스타일의 방적 사업 전략 (6)

3개년 중기 경영 계획 달성

유니치카 그룹은 2005년도로서 마무리하게 될 3개년 중기 경영 계획 “비상(飛翔) 05”를 추진해 오고 있다. 이 계획의 한 부분을 받치고 있는 유니치카 텍스타일의 2005년도 사업 목표는 280억엔, 영업 이익 8억엔인데, 2004년도에는 2003년과 비교하여 판매고는 같은 수준이 되겠으나 이익은 증가할 것이다. “비상” 계획의 최종년도인 2005년도에는 말할 것도 없이 중기 계획을 달성할 것이 최대 과제가 되어 있어, 편포로 만든 봉제품 OEM 등을 확대하여 증수증익으로 계획 목표를 달성할 것이다.

◎ 2005년 3월기 업적은 계획 달성

중기 계획의 제2년째인 2005년 3월기 업적은 판매고가 전년 수준이나 이익은 약간 흑자가 되겠다.

침장은 상품 구성이 바뀌어 부가 가치가 높은 상품의 구성비가 올라갔고, 코스트 삭감 효과가 서서히 나타나서 미증수 미증익(微增收微增益)이 되었다.

오리털 이불잇을 중국에서 프린트 염색을 해보고 있는데, 좋은 결과가 나오지 않아 중국에서의 프린트 사업은 추진할 수 없을 것 같고, 역시 프린트는 일본에서 해야 할 것 같다. 유니폼은 수입은 약간 증가하였으나 이익은 전년도 수준을 유지하고 있다.

워킹웨어와 오피스 제복은 주력 사업으로 되어 있는데, 2004년 4월에 마케팅부를 신설하고 서비스업복도 추가하고 시장을 개척하기 시작하여 미증수

의 실적을 보이고 있다. 니트 관련의 판매고는 전년 수준이나 미증익이며, 당사의 니트 소재는 여성 관계가 중심인데, 여전히 컨버터와 함께 추진하고 있으며, 지금도 컨버터가 추진하는 양이 크다. 이것이 타사와는 다른 점이겠다.

◎ 니트의 OEM 사업 적극 추진

니트 사업은 다른 사업보다도 많이 뒤떨어져 있어 이것이 당사로서는 최대 과제가 되고 있다. 그런데 본업은 텍스타일 메이커이므로 텍스타일의 연장선에서 제품을 취급할 수는 있지만 제품 사업이 주가 되어서는 안되는데, 그렇다 치더라도 제품 사업은 타사보다도 뒤지고 있다.

당사는 텍스타일 메이커로서 방적 공장은 물론, 염색 가공에 오사카센코(大阪染工)가 있고, 편성(編成)에도 유니에이트라는 자회사가 있어 텍스타일에만 전념해 온 것 같은데, 봉제 분야에는 다이니치고교(大日興業)라는 자회사도 있다.

오사카센코는 2004년도 상반기도 흑자이고, 통기로도 흑자를 보이고 있다. 봉제는 다이니치고교를 비롯하여 2005년에는 중국의 협력 공장에서도 추진할 구상이다. 제품 사업은 학교 체육 의류의 제조 도매 자회사인 유니치카메이트와 연결하여 추진하며 유니치카메이트에서는 텍스타일의 제안뿐만 아니라 제품 제안도 요청하고 있어 앞으로는 자연히 달라질 것이다.

2005년도는 3개년 중기 계획의 마지막 해이므로 유니치카로서도 복배(復配)를 할당할 수 있도록 계획의 목표를 달성하여야 한다. 목표를 달성하려면 증수도 좀 필요하기 때문에 니트의 제품 비율을 올려야만 목표를 달성할 수 있게 된다.

◎ 쿼터 프리로 구미 시장에의 수출 가능성 조사

해외로의 수출을 확대하기 위하여는 쿼터 프리에 따른 상황이 변화를 확인하는 것이 중요하다. 당사는 생지 수출이 많지 않은데 앞으로 수출을 늘리기 위하여 시장을 조사하고 있다. 마케팅부는 2004년 12월에 해외 시장 개척 그룹을 만들고 중국ㆍ구미 시장에의 수출 가능성을 조사하고 있다.

당사도 많지는 않았으나 수출은 해오고 있어, 수출 테마를 주면 즉시 수출이 가능해지지만 해외를 포함한 자사 그룹의 원단을 수출할 수 있는 가능성을 조사하고 있다. 어디까지나 유니치카 그룹의 소재를 어떻게 활용할 수 있는지를 조사하고 있다.

또한 중국 내 판매도 가능한지를 조사하는 것도 중요하다. “유니클린” 소재로 만든 의사용 가운 등의 백의는 이미 유니폼 사업으로 제휴한 “베이징 선라이즈”가, 아무나 들어가 살 수 없는 베이징의 일등지(一等地)에 안테나 숍(antenna shop)을 만들었다. 전에 SARS 사건이 생겼을 때 유니클린의 백의 가운을 무상으로 제공한 것이 현지 신문에 보도되어, 그 백의가 좋다는 것이 잘 알려져 그 지역으로 무사히 손쉽게 진출할 수 있었다. 월 판매고가 5만위엔이었는데 이제는 판매장도 커지고 하여 잘 팔리고 있다.

베이징 선라이즈를 경유한 봉제 합판의 베이징 유니치카복장은 유니폼 소재를 제품화하는 데 있어서 키 스테이션(key station)으로 사업을 추진하는 비즈니스 모델이 되고 있으며, 베이징 유니치카복장의 주변에 있는 협력 공장에서도 봉제하고 있다. 베이징 유니치카복장은 당연히 풀가동하고 있으며, 앞으로 2~3 봉제 라인을 증설하여야 주문량을 소화할 수 있는 상황이다. 그러므로 지금은 협력 공장의 생산량이 더 많은 상황이며, 그만큼 주문량이 많다는 것이므로 이러한 상황을 검토하고 있다. 문제는 전력이나 인프라

(infrastructure : 도료, 상하수도, 전력, 통신 등의 산업 기반 시설)면이 어떤지 조사 검토 중이다.♣