선진국형으로의 후지보 텍스타일 방적 사업 전략

- 제품 사업과 수출 적극 추진

후지보 텍스타일은 지주 회사 체제로 바뀐 지 반년 동안에 경영층의 의식이 새롭게 고쳐지는 등 그 효과가 나타나고 있다. 다른 한편으로는 개선하여야 할 점이 추가로 발견되어 2007년에는 고쳐나가야 한다. 개선하여야 할 중요한 부분은 직물과 니트 사이의 울타리를 없애버린다는 것이다. 인재(人材)면뿐만 아니라, 공장에서도 이제까지 니트 생산의 중심체였던 와카야마(和歌山) 공장의 가공 시설로 직물도 가공하는 등의 유연한 생산 체제를 만들어낸다는 것이다. 또한 중국과 베트남의 봉제 거점을 적극적으로 활용할 수 있도록 정비할 것이다.

◎ 직물과 니트의 울타리 없앤다.

2006년 초기의 상황을 보면, 연속 머서화 가공은 계획에 따라 순조롭게 잘 가동되고 있다. 춘하절용 상품들은 면ㆍ실크, 면ㆍ마, 렉셀 혼방 등으로 상품의 폭을 넓히고 있는데, 순조롭게 잘 팔리고 있다. 일본 내의 상품은 시세가 오르고 있으며, 수출도 늘고 있다.

직물은 그저 그런 정도이며, 이제까지 남성용이나 셔츠만이 잘 나갔었는데, 지금은 중간 두께 소재까지 잘 나가고 있다. 고야마(小山) 공장은 체제를 정비한 후로 좋아지는 방향이며, 셔츠도 공을 들여 가공할 수 있게 되었다.

니트 분야는 숙녀용 중급의 볼륨 존 생산을 해외로 옮긴데 따라, 일본 내에서는 절대량을 확보할 수 없게 되었다. 그런 부분을 해외 생산품으로 커버

하고 있는데, 똑같은 수량을 확보하여도 단가 문제로 판매고는 전년 수준을 밑도는 상태가 된다.

지주 회사 체제로 옮긴지 약 반년이 지났는데, 이제까지는 잘 되어가고 있다고 본다. 먼저 경영층의 의식을 바꿔나가고 있는데, 설사 나쁜 일이 생겨도 다음 조치를 어떻게 할 것인지가 특히 개선되었으며, 앞으로는 효과가 나타날 것으로 본다.

어떤 일이 생겼을 때 좋은 점과 나쁜 점이 분명하게 구별되므로, 개선도 분명하게 된다. 지금은 아직 공장 단위의 조직이므로 직물과 니트가 떨어져 있는데, 이를 텍스타일 하나로 묶는 것이 좋은 측면이 있다. 또한 제품으로 사업을 추진하는 것도 효율이 나쁘게 된 부분이 있으므로, 2006년도 4월 이후에는 가장 적절하게 조직을 개편하려고 한다. 또한 생산도 이 공장에서는 이것 밖에 만들 수가 없는 것이 아니라 선택지를 넓힐 필요가 있다.

이제부터는 직물과 니트의 경계선이 없어지므로 직물도 니트도 만들 줄 아는 인재를 키우지 않으면 안된다. 이것은 공장까지도 같으며, 이미 와카야마 공장에서도 직물을 가공하기 시작하였다. 신소재 개발도 다른 관점에서 볼 수 있으므로, 서로 활발히 교류할 것이다.

2006년의 시황을 보면, 전체로는 경기가 향상되고 있다. 지난 겨울에는 전처럼 바겐 세일을 기다려서 구입하는 것이 아니라, 바겐 세일 전부터 구매하는 경향도 보였다. 다만 외환율의 엔화 절하나 중유 가격 인상과 같은 어려운 상황도 있지만, 모든 것이 어려운 것도 아닌데, 계속 시황은 어려울 것으로 보고 조치하고 있다.

2006년도의 과제는 면사의 연속 머서화 가공으로 한국이나 중국 등의 해

외 수출을 늘릴 것이며, 현재의 수출 비율은 40%를 약간 밑돌지만 50%로 끌어 올릴 것이다. 면사의 타래 머서화 가공보다도 품질면에서 우수한 점을 살려 가공의 기술 지도로 애프터 서비스를 하면서 판매를 늘려 나갈 것이다.

코스트 문제에 대하여는 일본 국내와 성수기가 일본과 다른 수출을 확대하여 연중 생산을 평준화함으로써 코스트를 낮출 수 있을 것이다.

◎ 제품 사업을 50%로 끌어 올려

텍스타일은 일본 내 시장만으로는 한계가 있으므로, 직물과 니트도 홍콩 시장을 중심으로 구미 시장으로의 수출을 늘리는 데 주력할 것이다. 직물ㆍ니트 모두 가공으로 다양한 촉감을 만들어 내는 설비와 노하우를 살려 새로운 소재를 고객에게 제안할 것이다.

제품 사업은 중국 제성 후지보가 3년 후에는 월 100t 가공을 계획하고 있는데, 여기서는 특히 숙녀용 소재를 늘릴 수 있다고 보고 있다. 현재는 숙녀용을 높은 수준으로 봉제할 수 있는 공장이 산둥성에는 별로 없으므로 상하이로 원단을 보내어 봉제하고 있다. 그런데 역시 자기 공장에서 봉제하는 것이 바람직하므로, 앞으로는 합판 상태인 산셸 그룹의 공장을 이용하도록 한다. 기술력을 올리기 위하여, 이미 외부의 봉제 전문 스태프를 파견하였다.

또한 베트남에서는 내의를 중심으로 생산하고 있는데, 2006년도에는 200만매 체제로 확대한다. 여기서는 손이 많이 가는 상품을 소로트 생산하고 있다. 현재는 협력 공장을 사용하고 있는데, 자기 공장을 만드는 방향으로 검토하고 있다. 판매고 중에서 제품 사업의 비중은 30~35%이나 앞으로는 40~50%까지 확대할 것이다.♣