

일본의 3대 면방 기업 - 2006년도부터 신 중기 계획 스타트

일본의 면방 업계 중 닛신보, 다이와보, 시키보 등 3대 기업이 새로운 중기 경영 계획을 시작하였다. 섬유 사업에서 중기 계획의 중점은 제조와 판매를 하나로 묶어주는 구조 조정이나 신상품을 개발함으로써 신시장을 개척하는 중요성을 다시 새롭게 인식하고 제품 사업이나 수출을 크게 늘리는 것을 목표로 하고 있는 것이 특징이 되겠다.

닛신보는 “경영 3개년 계획 2008”에서 최종 년도인 2008년도에 연결 판매고가 3,600억 엔, 영업 이익은 250억 엔을 목표로 하고 있다. 특히 수입을 크게 증가시킬 것으로 기대되는 신닛뽀 무선(新日本無線)이 자회사로 가입한 일렉트로닉스 사업이 돋보이며, 섬유 사업도 최종 년도에는 판매고가 전년 중기 계획(2005년도) 실적보다도 96억 엔 증가한 910억 엔을 신중기 계획의 최종 년도인 2008년도 판매 목표로 계획하고, 영업 이익도 2005년도의 실적보다도 20억 엔이 증가한 31억 엔을 2008년도 영업 이익의 목표액으로 계획하고 있다.

섬유의 주요 사업은 ① 범용품은 해외로 생산을 옮긴다 ② 일본 내 공장에서는 개발품、QR(quick response) 대응품으로 특화하여 국제 경쟁력을 강화한다 ③ 이제까지는 텍스타일을 중심으로 해왔는데, 앞으로는 2차 제품을 중심으로 한 사업으로 바꾼다는 것이 골자가 되어 있다.

수입을 늘리는 방안의 하나인 수출의 확대에서는 텍스타일 수출뿐만 아니라 2차 제품의 수출을 늘린다. 텍스타일 수출을 담당하는 직물 무역과는 이제까지 주력이던 얇은 천 외에 캐주얼의 중 두께 소재나 중동 수출을 확대

한다.

그룹 내의 제휴 강화로는 적극적으로 M&A를 추진하여 섬유 세그먼트 사업의 크기를 확충할 방침이다.

다이와보는 최종 년도인 2008년도에 다이와보 노이, 다이와보 폴리텍, 다이와보 프로그레스를 포함한 전사(全社)의 판매고는 2005년도 실적보다도 20% 증가한 750억 엔을 목표로 하였으며, 경상 이익은 전사의 경상 이익이 2005년도 실적의 약 두 배가 증가한 40억 엔을 계획하고 있다. 신중기 계획의 기본 경영 방침은 ① 일본 내의 제조 거점들이 갖고 있는 우수한 생산 기술을 살린 기간 부문의 수입 증가 ② 지구 환경·건강·안전을 테마로 한 기술 전략과 고기능 제품으로 새로운 사업 영역을 확대 ③ 지주 회사에 의한 매니지먼트를 개혁하여 경영 자원을 최적 분배하고 캐시 플로를 중요시한 글로벌 전개로 되어 있다.

다이와보 노이의 제품, 다이와보 폴리텍의 부직포, 다이와보 프로그레스의 제지용 관련을 중점 분야로 한다. 기간 부문의 판매고는 다이와보 폴리텍이 2006년도 계획보다도 약 20%를 증가하고 다이와보 프로그레스는 2006년도 계획보다도 10%를 웃도는 판매 증가를 계획하고 있다. 다이와보 노이는 성형 이너 등의 제품 사업이나 브랜드 판매로 2006년도 계획보다 약 15%의 수입 증가를 계획하고 있다.

시키보는 최종 년도인 2008년도 판매 계획이 2005년 실적보다 25억 엔 증가한 550억 엔을 계획하고, 2008년도 경상 이익은 2005년 실적보다 13억 엔 증가한 35억 엔으로 확대할 계획이다. 전번 중기 계획에서 복배(復配)를 달성하였는데, 새로운 중기 계획에서는 성장을 중요시한 내용으로 되어 있다. 특히 확대를 담당할 산업 자재와 부동산·서비스 분야에서는 판매 구성비를

50%까지 올릴 방침이다.

의류용 섬유에서는 “선택과 집중”으로 사업 구조를 개혁한다. 구조적으로는 먼저 인도네시아의 멀텍스를 적극적으로 개선하고자 방적·가공 등 각 단계에서 최적의 사업 형태를 검토한다. 또한 의류용 섬유 사업 전체에서는 캐주얼화·고부가가치화를 목표로 초점을 집중시켜 투자한다. ♣