

새로운 사업 구조 짜려는 일본 면 방적

- 생산 체제도 다시 구축

일본의 면 방적은 2006년 상반기에 판매고가 꾸준히 줄고 있는 기본 흐름이 이런 흐름에서 벗어난 기업도 있기는 하나, 수익면에서 대체로 고전을 겪어야 했던 것 같다. 면화 가격이 오르기도 하고, 엔화의 외환율이 떨어졌고, 연료 코스트가 올랐을 뿐만 아니라, 소로트화가 더욱 심해지는 등 제조 원가는 어느 회사든 모두 올랐다. 운송 코스트, 포장 자재 코스트 등도 오르고 있는데도, 면사의 판매 가격은 억눌려 오르지 못하고 있었다. 그런 상황 속에서, 어려움을 극복하고 앞으로 나갈 새로운 사업 구조를 만들고 있다.

종래와 같은 방식의 장사로는 매우 어려운 환경 속에서, 새로운 사업 구조 만들기가 중요시되고 있다. 그 방향성은 제품화의 확대, 새로운 사업 영역로의 도전, 생산 거점의 재구축 등이 되겠다.

구라보는 차기 중기 계획에 대하여 이번 중기 계획의 최종 연도에 활력을 잃고 있는 요인을 분석하여, 다음 계획에 이어줘야 한다고 말하고 있다. 여기서 고객을 기점으로 하는 상품 개발이라는 방침을 계속하면서 이익뿐만 아니라 판매도 중요시할 생각이다. 판매고는 같은 것을 같은 곳에서만 파고 있으면 늘지 않는다고 하여, 새로운 사업 추진을 중요시 한다. 산업 자재, 수출 확대 외에도 브랜드 사업 등도 그 중의 하나이다.

닛신보는 제품 사업을 확대함으로써 사업 구조를 바꾸고 있다. 사장은 힘을 쏟을 곳은 다운 스트림이라고 말하고 있다. 아이템은 데님이나 셔츠로서

어느 정도의 가능성이 있다고 할까? FS의 단계에 들어있다고 한다. “Choya”나 “나이가이 셔츠” 등 관련 회사의 통신 판매 사업 “솔리트”, “컴포트 프로포잘 (Comfort Proposal)” 등의 사업 추진이 키가 된다.

다이와보는 방직 사업에서 제품화, 합섬·레이온 사업에서는 기능 원료의 확대 등으로 수익 구조를 바꿔 나갈 방침이다. 또한 면 방직, 합섬, 산업 자재에서의 폭 넓은 사업 추진은 특징의 하나인데, 이들의 제휴로 상승 효과를 찾아내려 하고 있다. 좀 더 복합화한 사업 추진이나 짝 짓기를 바꿈으로써 가능한 것들을 고려하겠다고 생각하고 있다.

시키보는 2006년 상반기에 증수증익(增收増益)이 된 것 같은데, 이는 제품 사업 등의 종래형 텍스타일 판매와는 다른 새로운 상류를 만들기도 하였고, 방직, 가공 설비를 축소하는 데 따라 가동률이 향상하였기 때문이기도 하다. 시키보에게는 인도네시아 자회사인 멜텍스를 재정비하는 것도 중점 과제의 하나이다. 실에 초점을 맞추고 재구축을 추진할 생각으로 실의 품질 개량을 위한 설비도 투자할 계획이다. 시키보는 중점 분야가 필요하며, 그런 시점에서 사업을 추진한다. 한편 채산이 안맞는 부분은 축소한다고 하며, 2008년도에는 흑자화하도록 생각하고 있다.

후지보 홀딩스는 섬유 산업의 체질을 강화하는 데 있어서, 후지보 텍스타일을 흑자화할 것을 중요시하고 있다. 여기서는 특히 직물의 재구축이 과제라 하며, 가공 부문의 재구축 등과 함께 생산 거점의 재편도 검토 대상에 넣고 있다. ♣