

시끼보의 섬유사업전략 - 새로운 사업들 개발을 중요시

시끼보는 2006년도 상반기에 섬유사업의 계속 되어온 감수(減收)에 제동(制動)이 걸렸다. 새로운 상류(商流)를 만들어내는 것을 중요시하면서, 제품판매를 확대함으로써 종전과 같은 영업의 결손(缺損)을 카버(cover)한 결과가 되었다. 앞으로는 각 사업마다, 중국에서의 제조·판매체제를 확립하는 것을 중점방침의 하나로 잡고 있다. 산업자재(資材)분야에서는 중국의 무석(無錫)에 설립한 공장이 2006년 내에 시운전을 끝내고, 2007년 봄에는 가동을 시작할 예정이다. 또한 의료(衣料)섬유에서는 생산면뿐만 아니라 판매면의 추진도 중요시하고 시끼시마무역<상하이>(敷島貿易<上海>)를 활용한 중국 내 판매망을 만드는 데 주력할 것이다.

2006년도 상반기는 전체적으로는 대체로 계획대로 추진되었다. 의료용(衣料用) 섬유는 계속 감수되던 것이 제동이 걸려, 2005년 동기(同期)와 비교하여 증수(增收)가 되었다. 종전과 같은 방법의 영업은 감수하는 경향이지만, 새로운 상류(商流)가 만들어졌다. 또한 생산배경(背景)을 재검토함으로써 공장의 조업률이 올라, 이익을 올리는 데 이바지하였다. 산업자재분야에 대하여는 대체로 2005년 동기와 같은 수준의 실적을 보였다.

종래와 같은 텍스타일 판매는 감수에 제동이 걸렸다고 할 수는 없지만, 2차제품의 판매 등의 새로운 판매방식으로 감수를 카버하고 있다. 제품사업은 니트, 침장(寢裝) 모두 확대하고 있다. 직물은 전반적으로 호조라고 하기는 어려우나 유니폼 등은 순조롭게 판매되고 있다. 종래와 같은 장사는 시장의 환경이 어려운 상황이라서, 필사적(必死的)으로 막으려하기보다는 새로운 사

업들을 만들어가려는 것을 중요하게 보고 있다.

현재의 시장환경은, 일본경제 전체가 회복기조에 있어, 구매력(購買力)에 대하여도 이전보다는 좋아졌다고 말할 수 있다. 다만 생활자체가 변하고 있다는 것을 고려하여야 한다. 소비자의 생활관, 생활스타일이 변해 가고 있는 상황에서 그런 사람들의 감성(感性)에 맞는 상품을 내놓을 것이 필요하다. 그렇게 맞추지 못하면 상품은 팔리지 않는다. 현재의 가치관에 맞는 상품을 시장에 제안해 나가는 것이 중요하다.

2006년 하반기의 의료섬유사업의 과제는 흑자를 정착(定着)시키는 것이다. 그러기 위하여는 제품판매를 확대하거나 직물의 캐주얼화 등과 같은 중점방침을 더욱 발전시키는 것이 필요하다. 또한 상반기에 제한해 온 전략소재가 구체적으로 성과를 올리게 하거나 각 분야에서 사업영역을 확대하고 깊이 파고 들어가는 것도 중점과제가 된다.

의료섬유사업의 큰 과제로서는 인도네시아의 ‘머어메이드 텍스타일 인터스 트리 인도네시아(멜텍스)’를 개혁하여야 한다. 멜텍스는 2008년도에는 흑자화할 계획으로 투자효과를 잘 확인하면서 개혁을 추진할 것이다. 또한 일본과의 연계도 강화할 예정이다. 여기서는 중점분야를 만들 필요가 있다. 판매고는 확대하려는 것이 아니고, 중점분야에 집중하여 채산이 안맞는 분야는 축소하는 방식으로 사업을 재구축할 것이다.

중점분야는 방적을 중심으로 구조조정을 하고 있다. 멜텍스는 실생산에 자신이 있으며, 품질은 어디서나 통하는 것이므로 실의 품질을 더욱 개량하기 위하여 설비투자 등도 계획하고 있다.

2006년 하반기에는 산업자재분야의 과제로서 “드라이어 캔버스(dryer

canvas)”도 “필터 클로스(filter cloth)”도 일본 내 시장은 성숙(成熟)되어 있어, 앞으로 큰 성장을 바랄 수 없는 시장이기는 하지만, 앞으로도 계속 개발력(開發力), 생산력(生産力), 판매력(販賣力)을 여러 면에서 더욱 강화함으로써 고객의 만족도를 높여나가는 것이 가장 중요한 과제라고 생각한다. 다른 한편으로는 해외시장에서 판매를 꾸준히 확대하는 것을 목표로 하고 있다. 특히 중국시장의 판로를 확대해 나갈 계획이다.

중국에서는 여러 사업의 제조와 판매의 체제를 만드는 것이 중요한 방침의 하나로 되어 있다. 일본 내 고객이 중국에 생산거점을 만들고 있고, 앞으로도 새로운 건설계획이 있다. 이러한 흐름 속에서, 이제까지는 일본에서 생산한 제품을 중국으로 갖고 가서 현지의 수요에 대응하고 있었는데, 앞으로는 현지에서 생산하여 대응할 것이다.

중국에서의 산업자재사업에 있어서는, 제조면에서는 무석(無錫)에 설립한 ‘시끼시마공업직물<무석>(敷島工業織物<無錫>)’은 건물이 거의 완성되어 기계설치공사를 추진하고 있다. 2006년 내에는 시운전을 끝내고 2007년 봄에는 조업을 시작할 예정이다. 여기서는 일본생산품과 동등한 고품질제품을 생산하고, 이를 어떻게 중국시장에서 판매할 것인가가 과제가 되겠다.

앞으로 의료섬유사업에서 제품판매를 확대하기 위하여 해외봉제거점인 상하이시끼보(上海敷紡)에 미싱 100대를 증설할 계획이다. 중국에는 침장(寢装) 분야의 ‘상하이시끼시마가용방직(家用紡織)’도 있는데, 앞으로 사업을 적극 확대하기 위하여는 모두 현지의 협력공장을 더 많이 활용하는 방안도 고려하고 있다.

중국생산에 대하여는 인건비가 오르고, 인민위안(元)도 오르고 있고, 중국으로의 일극집중(一極集中)을 피하기 위하여도 “차이나 플러스 원(China plus

one)”의 의견도 있는데, 인프라(infrastructure) 등의 문제를 고려하면, 바로 다른 나라로 옮기는 것은 그리 쉬운 일이 아니다. 인민위안이 오르고, 증치세 환부율(增值稅還付率)의 인하와 같은 코스트 상승요인이 있는데, 그러한 상황에서도 이익을 볼 수 있는 상품을 판매하는 것이 중요하다.

중국의 침장분야에 있어서는 상류(商流)가 크게 바뀌고 있는데, 중국에 프린트 공장 ‘상하이복방직품(福紡織品)’을 갖고 있는 것이 강점으로 되어 있다. 현지의 일본계 기업으로부터의 니이즈(needs)가 높아 풀가동하고 있다. 현재는 스크린 프린트(screen print)가 1대 있는데, 1대 더 늘리는 것도 검토하고 있다.

중국시장에의 판매에 있어서는 의료섬유는 생산면에서의 사업추진을 중심으로 일찍부터 국제화를 추진해 왔는데, 앞으로는 판매면에서의 국제화도 추진하는 것이 과제로 되어 있다. 중국시장에서는 2005년 12월에 인가(認可)를 받은 ‘시끼보무역<상하이>(敷紡貿易<上海>)’를 통하여 중국 내 판매를 확대하기 위한 조직을 짜고 있다. ♣