시끼보오의 방적사업전략

- 전략소재 확충하고, 토털경쟁력 강화

시끼보오는 전략소재를 초점(焦點)으로 집약(集約)함으로써 “시끼보오라 하면 바로 이것”이라고 시끼보오의 상징을 명확히 보여주는 제안을 강화하고 있다. 2006년도의 하반기에는 그런 성과가 나타나고 있으며, 앞으로 시끼보오다운 강한 상품, 강한 생산구조를 중심으로 질적인 개선(改善)을 추진할 방침이다. 또한 구조개선을 계획하고 있는 멜텍스는 폴리에스터ㆍ면혼(混)소재로 특화할 것이다. 그 중에서 “멜텍스만이 만들 수 있는...”라고 할 만한 전략소재를 명확히 만들어 낼 것이다.

2006년도의 상황은 시끼보오가 강점으로 하는 상품을 중심으로 하여 섬유사업을 질적으로 바꿔왔는데, 상당히 좋아졌다는 반응을 받고 있다. 섬유부문 전체의 판매는 대체로 전년수준을 유지하고 있으나, 내용이 바뀌었으며 수익률(收益率)이 커지고 있다. 자가(自家)의 독자적인 실에 전념(專念)해 온 전략소재도 시장개척까지 잘 키우고 있다. 이에 따라 자가공장이 활성화하여 도야마(富山)공장도 조업률이 올랐다. 또한 니트와 직물을 합쳐 수요자에게 제안할 수 있도록 의료소재부(衣料素材部)를 조직하였는데 효과가 나타나고 있다.

전략소재의 육성에서는, 지금은 과거와 같은 방법으로 일할 수 없는 상황이므로, 원점(原點)으로 돌아가서 시끼보오다운 강한 상품, 강한 생산구조에 초점을 맞춰 제안할 필요가 있다. 그러한 방향성을 분명하게 한 것이 직물과 니트가 2006년 9월에 합동으로 개최한 전시회였다. 거기에서는 실부터의 스

토리(story)를 보이고자 하였으며, 전시상품을 “로얄사라”와 “듀얼액션”의 두 점으로 집중시켰다. 대단히 종류가 적은 제안이 되었는데, 거래선으로부터는 알기 쉽다는 호평을 받았다. 전략소재는 계속 “로얄사라”와 “듀얼액션”이 되었는데, 배리에이션(variation)을 확충하도록 하였다.

앞으로는 캐주얼, 유니폼, 중동시장의 3분야를 중점분야로 정하고 있다. 캐주얼의 시장은 전환기에 있으며, 소재가 과거로 되돌아가는 흐름이 나타나고 있다. 이것을 중점영역(重點領域)으로 정하고 “시끼보오하면 바로 이것”이라고 할 전략소재를 중심으로 확대하려고 한다. 또한 이제까지의 분야 중에서는 유니폼을 중점분야로 정하고 조직적으로 강화하고 있는데, 성과도 오르고 있다. 여기서는 머메이드텍스타일인더스트리인도네시아(멜텍스)와의 제휴를 강화하면서 시끼보오토털(total)로서의 경쟁력을 강화하여 주력(主力)고객을 깊이 파고 들어갈 것이다.

호조를 보이고 있는 중동시장에서는 지명도(知名度)가 높은 “셀그린”, “W듀엣”이라는 독자적인 상재(商材)를 활용하면서 볼륨존(bolume zone)에서의 차별화품을 판매해 나갈 것이다. 일본 내뿐만 아니라 멜텍스와의 제휴를 강화하면서 폴리에스터ㆍ면혼(混)을 중심으로 차별화할 것이다.

제품사업에 있어서는 총판매고 중에서 제품의 비율이 2005년도에는 23%였는데, 2006년 상반기에는 25%가 되었고 2006년 하반기에는 30% 정도로 보고 있다. 판매고에서는 중기계획의 목표를 달성하게 되는 것이다. 앞으로는 전략소재를 많이 사용함으로써 내용을 충실하게 할 것이다.

멜텍스의 구조조정방안은 시끼보오 본체가 직접 통괄관리(統括管理)하는 방식으로 운영해 나갈 것이다. 이제까지는 니트, 직물, 실의 담당자가 따로 관리해 왔는데, 2006년 하반기부터 멜텍스는 생산을 통괄하는 담당자가 생기

게 된다. 인도네시아는 노무비(勞務費)나 에너지코스트가 올라 사업의 환경이 나빠지고 있는데, 호전할 가능성도 없다. 그런 상황에서 혼자 버티어보려고 해도 어려워, 현재는 시끼보오 본체로부터의 주문이 40%를 차지하며, 앞으로는 50% 이상으로 올라갈 것이다.

멜텍스는 생산품종에 있어서 창업(創業)때부터 폴리에스터·면혼소재를 중심으로 생산해 왔는데, 지금은 생산품종을 다양화하고 있으나 앞으로는 처음부터 이어받은 폴리에스터·면혼만으로 특화하겠다. 그리고 상품개발, 시장개척을 포함하여 본체와의 제휴를 강화하면서 "멜텍스만이 만들 수 있는..."의 전략소재를 만들어내는 것이 필요하다. 이러한 사업추진으로 토털경쟁력(total競爭力)을 높여, 주요 거래선이나 구매선과의 파이프(pipe)를 굵게 만들어 중기 3개년계획 내에 흑자화하도록 할 것이다.

멜텍스의 생산에 대하여는 실과 생직물(grey fabric)을 강화하겠는데, 가공에 대하여는 규모를 줄이게 될 것이며, 가공을 없애는 일은 없겠지만 합리적으로 판단하여 불채산(不採算)분야에서는 빠져나올 것이다. 축소하면 주로 로컬(local)시장 상대가 될 것이다. 또한 이제까지는 가공직물의 판매가 중심이었는데, 앞으로는 본체와의 제휴로 실, 생직물로도 판매할 것이다.

에너지코스트가 올라서 중유(重油)보일러를 석탄(石炭)보일러로 바꾸고 있다. 2007년 2월부터 시험조업(試驗操業)을 시작하였고, 3~4월부터 본격적으로 가동할 예정이다. 이에 따라 에너지코스트를 약 30% 삭감할 수 있을 것으로 보고 있다.♣