

다이이찌방적의 방적사업 전략

- 제품사업의 수익개선이 첫째 과제

다이이찌방적은 중국에서 제품사업의 수익력(收益力)을 개선하는 것이 2007년도의 첫째 과제로 되어 있다. 원재료(原材料)값이 오르고 엔화가 떨어져 채산성(採算性)이 떨어졌기 때문이다. 수익력을 개선하기 위한 여러 방안 중 하나로서 다이이찌방적의 특징인 결속방(結束紡)을 중심으로 한 차별화 실과 연결시켜 중국에서 봉제품의 부가가치를 올리려는 방침을 보이고 있다. 동시에, 이제까지의 이너(inner) 중심에만 머물지 않고 신규 용도도 본격적으로 개척할 것이다.

2006년도 섬유사업의 실적을 보면, 전반적으로 상황(商況)이 어려웠으며, 특히 당사(堂社)가 주력(主力)으로 하는 이너 등 실용의료(實用衣料)는 판매가 부진(不振)하였다.

그러한 상황 속에서 섬유사업은 대체로 전년수준을 유지하면서, 어려운 상황 속에서 건투(健鬪)하고 있지만 수익면으로는 고전하고 있다. 물론 흑자를 확보하고는 있지만 감익(減益)이 되겠다.

어려운 환경에서 안정수익체제(安定收益體制)가 확립되어 있지만, 에너지코스트나 원재료비의 인상, 외환시장의 엔저(円低) 등과 같은 외부요인의 영향을 받고 있는데, 그것을 자조노력(自助努力)으로 커버하여 흑자를 유지하였다고 본다.

생지(生地)나 제품의 상황을 보면 이너를 중심으로 하는 편지(編地)는 코스

트가 올라 감익이 되었는데, 차별화소재를 확충함으로써 편지 판매는 건투하였다. 스포츠·캐주얼 등의 새로운 상권(商權)이나 새 고객 등을 계속 개척해 온 것이 성과를 올리고 있다. 오히려 중국봉제에 의한 제품사업이 고전하고 있다. 코스트가 오른 만큼 제품에 전가(轉嫁)하지 못하고 있기 때문이다.

중국에서 봉제한 제품사업은 피크(peak)일 때 연간 2,000만매의 실적을 올렸는데, 현재는 1,500만매 규모로 되어 있어, 이를 회복시키고 채산을 개선하는 것이 주요 업무가 되겠다. 협력상대인 중국기업과의 사업추진을 강화할 것이다. 어디까지나 상품기획(商品企劃)과 개발은 당사가 책임지지만, 품질의 안정화나 납기대응은 협력공장이 책임을 져야 하므로 서로의 제휴도 강화하여야 할 것이다.

또한 종전보다 많은 실을 중국으로 수출하여, 이 실로 제품화하여 수입하는 가공무역(加工貿易)을 늘릴 것이다. 상품내용도 레벨업(level-up)하여, 정번품(定番品) 수준에서 부가가치품으로 바뀌나갈 것이다.

현재 가공무역의 비율은 약 50%인데 더욱 늘릴 것이다. 정번품은 중국기업의 품질이 올라, 이미 소매점(小賣店)들이 직접 구입하고 있다. 당사와 같은 큰 제조업이 이들 거래에 끼어들 여지는 점점 작아지고 있다. 그럴수록 제조업으로서는 고유기술력을 살리는 것이 중요하다.

판매면에서는 도오쿄오시장을 강화할 것이다. 최근 도오쿄오지점을 옮기고 확충하였다. 인원도 점차 증강(增強)하여 판매촉진 활동을 강화할 것이다.

새로 개척하고 있는 캐주얼 이너 등은 도오쿄오의 어패럴 판매처가 많아, 제안을 늘려 나가지 않으면 장사가 되지 않는다. 제품사업에서 거래가 있는 소매상도 관동(關東)지방이 압도적으로 많다는 점도 있다.

또한 제품사업의 판매촉진 활동을 강화하고자 기구를 개혁하여, 제판일체(製販一體)로 만드는 것을 서둘러 기획제안력(企畫提案力)을 높일 것이다.

캐주얼 이너 이외의 신규시장으로서는 침장 리빙(寢裝 living)이나 스포츠웨어 등도 강화할 것이다. 침장 리빙에서는 실(絲)판매가 중심인데, 릴랙스웨어(relax-wear) 등은 생지를 판매하고 있다. 모두 이너처럼 직접 피부에 닿는 것들이다. 또한 아직 시작에 불과하지만 네트(net) 판매를 충실하게 하는 것도 과제이다.

구마모도(熊本)현에 있는 규우슈우(九州)사업소에는 방기(紡機), 편기(編機), 염색가공시설 등을 순차적으로 투자하고 있다. 방기는 2007년 5월에 결속방기(結束紡機) IPX 1대를 증설하여 7대 체제로 만든다. 이 설비는 최신형이며, 코어얀 등 장단복합사(長短複合絲)를 생산할 수 있는 것이다. 새로운 IPX품으로서 확대해 나갈 계획이다. 또한 “디누우보”도 그 중의 하나이다. 편성된 그대로의 스판덱스 평편(平編)포의 결점을 해결한 것으로 점차 조금씩 찾는 사람이 나오고 있다. 이와 관련된 설비도 늘려나갈 것이다.

이외에 공장에서는 경쟁력을 강화하기 위하여 외부의 컨설턴트(consultant)를 받아들여, 리드타임(lead time)의 단축, 생산성을 향상시키는 등의 활동을 실시하고 있으며, 그 성과도 나오고 있다.

IPX 최신예기를 새로 도입함으로써 결속방의 생산능력이 커지는데, 한쪽으로는 링정방기를 1/3정도 줄이고 차별화실의 효율을 향상시켜 생산하는 등 공장을 개혁하고 있어, 생산량은 그대로 유지할 수 있을 것으로 생각하고 있다.

일본 내의 방적업은 계속 줄고 있는 경향이며, 그런 전제(前提)로 제품사업

이 방적 각사의 공통된 전략이므로 당사로서는 당사만의 특징인 결속방을
전면적으로 살려나갈 것이다. ♣