일본 면방적의 끊임없는 구조개혁

- 글로벌 관점에서 해외 거점의 역할 재검토

일본의 면방적 사업을 둘러싸고 있는 환경이 어려울 정도로 빠르게 변하고 있다. 일본내의 면사나 텍스타일 등 소재 수요가 줄고 있고, 해외봉제거점에서 소요되는 소재를 현지에서 조달하는 양이 늘어나고 있으며, 제2차 제품에 의한 공급 등 대응해야 할 과제가 많기 때문에, 생산면이나 판매면을 모두 글로벌 관점에서 파악하는 사업전략이 중요하게 되었다. 이러한 상황 속에서 일본내나 해외가 모두 같은 수준의 상품을 생산할 수 있는 상태로 만들어 적지생산(適地生産), 적지판매(適地販賣)를 추진하려는 움직임 등이 나타나고 있다.

지난 일년은 새삼스럽게 생산거점을 재검토하였다. 일본내의 소재시장은 축소되는 경향이며 앞으로의 전망은 불투명하다. 해외방적의 기술수준도 올라 이제까지 일본방적의 영역이던 상품까지 해외제품으로 바뀌게 되었다. 이와 같은 외부환경 변화에 따라 일본섬유산업의 수익구조를 새로 바꿀 필요성이 생기게 되었다.

생산시설의 적정규모를 다시 검토하는 움직임은 일본뿐만 아니라 해외의 생산거점에도 필요하다. 2006년에 인도네시아에서 그러한 움직임이 있었다, 시키보(Shikibo)가 봉제의 '머메이드 가먼트 인도네시아'를, 도요보(Toyobo)는 방직가공 관련회사인 '유니론'의 조업을 정지하였다. 또한 '다이와보노이(Diwabo Neu)'는 '다야니 가먼트 인도네시아'에서 하고 있던 이불잇의 봉제를 중국으로 옮기는 등 적지생산, 적지판매로 전략을 고쳐짜는 케이스도 보였다.

인도네시아의 외환율, 인건비, 에너지 코스트 등이 일본계 제조업에게는 어려운 상황이 되고 있다. 이들에 대응하고자 석탄 보일러의 도입, 설비의 교체 등이 추진되고 있을 뿐만 아니라 생산 품종도 바뀌고 있다.

시키보의 섬유사업에 있어서 '멜텍스'의 재건은 중요 과제의 하나로 되어 있다. 이제까지는 여러 가지 품종을 생산하고 있었는데, 조상(祖上)으로부터 가업으로 되어 있는 P/C 혼방으로 특화하는 방향에서 수익을 개선하려 하고 있다. 일본내 생산제품은 자사의 강점을 살릴 수 있는 상품으로 집중하는 전략을 강화하고 있으며, 인도네시아 생산품에 대하여도 같은 방향으로 추진되고 있다.

또한 중국에서의 리스크를 분산시키기 위하여 한편으로는 '중국 플러스 원'의 가능성을 찾으면서 또한 중국 시장에 깊이 파고들어가는 방향을 택하는 경향과, 인건비의 상승, 인민위안고(高), 세제 개혁 등으로 제조 코스트가 올라가게 될 요인이 많기 때문에, 기존상품은 앞으로 더욱 수익이 어려워질 가능성도 있다. 산동성(山東省)에서 봉제하고 있는 어떤 기업은 "보험 등까지 합치면 인건비는 5년 사이에 두배로 올랐다"고 한다. 다른 한편으로는 판매선(販賣先)인 어패럴이 소매가격을 바꾸지 않고 원가율(原價率)을 낮춰 이익을 확보하려는 경향이 강해지고 있다. 소재에서의 아이디어, 새로운 판매대상이나 용도의 개척 등으로 수익 개선을 위한 대응이 시급하게 되어 있다.

성장을 계속하고 있는 중국시장을 파고들려는 움직임도 있다. 후지보(Fujibo) 홀딩스는 '제성후지보(諸城當士紡)'를 더욱 적극적으로 활용하려 하고 있다. 합판(合辦) 상대인 '선 셀 그룹'이 갖고 있는 거점을 활용하면 실부터 제 2차 제품까지의 사업추진이 가능하다고 보고 있다. '제성 후지보'의 사업폭을 넓힐 뿐만 아니라 현지에서의 판매확대도 이루려고 한다.♣