

## 닛신보의 사업 전략

### - 2009년기에는 생산 체제 재편하고 해외 사업 확대

2008년기부터 새로운 체제로 시작한 닛신보의 섬유 사업 본부(纖維 事業本部)는 2009년기부터는 지주 회사제(持株 會社制)로 바뀌고, 닛신보 텍스타일로 분사화(分社化)한다. 사업 환경은 점점 더 어려워지고 있는데, 분사화하여 안정된 수익 체제를 구축함으로써 사업의 구조를 개혁하고 있다. 2008년 8월에는 미아이(美合) 사업소와 시마다 사업소를 재편하였다. 다른 한편으로 혁신 소재를 개발하여 글로벌 사업을 적극 추진하고 있다.

2008년 4월부터 새로운 체제로 스타트하여, 데님과 셔츠를 주력으로 정하고 사업을 추진해 왔는데, 경영 상황은 대단히 어렵다. 데님은 잘 아는 바와 같이, 세계적인 불황에서 회복하지 못하였고, 셔츠는 주력 판로인 백화점이나 양판점의 판매 상황이 아주 좋지 않은 영향이 매우 크다. 어패럴 자회사인 CHOYA는 계속 고전하고 있어, 근본적인 대책이 필요한 상태이다. 면부직포 ‘오이코수’도 수요에 한계가 있어 어려운 상황이 계속되고 있다. 액체 암모니아 가공은 당사의 독자적인 소재로 평가 받고 있다. 또한 스판덱스 ‘모비론’도 착실하게 잘 나가고 있는데, 이것은 EU 대상으로 신규 고객을 개척하고 있다.

데님은 과거에도 주기적으로 호황과 불황의 기복이 있었는데, 이번의 불황은 종전과 같은 주기적인 문제가 아니라고 인식하고 있다. 그래서 이런 것을 전제로 새로운 방식을 생각해 내지 않으면 안 된다. 우선 앞으로는 양(量)을 기대하기가 어렵다는 것이다. 그러한 방향으로 현재, 혁신적인 신상품을

개발하고 있다. 앞으로는 소신껏 개발한 신상품을 넘으로서, 가급적 프리미엄(premium)에 가까운 존(zone)에서 NB(national brand)에 제안하려고 힘쓰고 있다. 이런 방향성은, 데님뿐만 아니라 텍스타일 전체에 대해서나 셔츠에 대하여도 생각할 수 있다.

미아이 사업소는 당초에는 석탄 보일러(石炭 boiler)에 의한 자가 발전이라는 우위성을 살릴 생각이었다. 다만, 석탄 보일러는 증기 발생량이 크므로, 어느 정도의 가공량은 유지할 필요가 있다. 여기서부터 당초 계획인 월산(月産) 350만 m라는 숫자가 나왔는데, 2008년에 석탄 가격이 크게 올라 계획의 전제가 완전히 바뀌었다. 그래서 LNG(liquid natural gas : 液化 天然 가스)로 바꾸기로 결정하였는데, 그렇게 되니까 채산 베이스(採算 base)가 되는 가공량도 플렉시블(flexible)하게 대응할 수 있게 되었다. 그래서 2008년 8월에는 연속 가공을 2010년도 이내에 현재의 250만 m에서 100만 m로까지 축소하고, 그 후에도 단계적으로 축소는 계획을 정해 놓고 있었다. 그런데 바로 그 후에, 미아이 사업소가 극심한 집중 호우로 침수되어, 연속 염색 설비가 큰 피해를 입었는데, 원상태로 보수하려면 상당한 비용이 들어갈 것으로 판단되었다. 그래서 결심하여, 2008년부터 연속 염색은 중지하고 무지 염색(無地 染色)은 완전히 철회하기로 결정하게 되었다.

그 대신은 아니지만, 새로 액류 염색기를 도입하여 2009년 2월부터 가동하고 있다. 이로 인해 가공 베리에이션(variation)을 늘리면서 동시에 소 로트 가공으로 소량도 가공할 수 있는 체제를 만들었다. 앞으로도 개발을 가장 중요시할 것이다. 이를 위해서는, 마더 공장(mother 工場)으로서 일본 국내에 적절한 설비도 없으면 안 된다. 그런 뜻에서도 미아이 사업소는 차별화 제품 가공과 소재 개발의 중요한 거점이다.

미아이 사업소를 재편하고 나면 니트 염색이 월 10 톤, 표백 가공이 40만 ~ 100만 m, 데님의 액체 암모니아 가공이 50만 ~ 70만 m, 기타가 150만 m가 될 것이다.

무지 염색에 있어서, 유니폼 소재 등은, 이미 협력 공장에 위탁 가공으로 대응하고 있다. 물론 닛신보로서의 품질을 확보하고자 기술 스태프(staff)를 위탁 공장에 파견하고 있고, 데이터 노하우(data knowhow)는 이제까지 문외불출(門外不出 : 문밖으로는 절대로 내보내지 않음)로 되어 있었지만 모든 자료를 제공하였다. 또한 해외의 가공 거점도 증강할 것이다. 인도네시아의 기스텍스 닛신보 인도네시아(G&N)의 설비를 크게 개조하여, 월간 250만 m 규모까지 가공 능력을 증강할 계획이며, 장차는 액체 암모니아 가공 등도 기술 이관할 것을 검토하고 있다.

방적에 대하여는 여러 가지 용도에 사용될 수 있는 범용사(汎用絲) 주력 생산 공장이었던 시마다 사업소의 제 1공장은 폐쇄하기로 결정하였다. 남은 시마다 제 2공장은 세(細)번수 순면사(純綿絲) 공장이다. 그래서 셔츠 사업에는 중요한 거점이다. 후지에다(藤枝) 사업소는 제 1공장이 혼방사 등 특수사를 생산하고, 제 2공장과 제 3공장은 데님사 생산에 특화하게 될 것이다.

2009년기부터 지주 회사로 되는 닛신보 텍스타일로서는 안정된 수익 체질을 만드는 것이 목표이다. 그래서, 여러 가지 일에도 불구하고 2009년 3월까지 사업 내용을 완전히 정비하였다. 그리고 셔츠들은 일본 국내 수요가 커지기를 기대하기 어려우므로, 해외 판매가 대단히 중요하다. 그러기 위하여 이미 여러 조치를 취하고 있다. 예컨대, 현재 아시아 지역에서 새로운 생산 거점을 확보하기 시작하였다. 2008년 이내에 구체적인 윤곽(輪廓)이 정해졌지만, 최종적으로는, 세계로 당사의 상품을 판매하는 것이 목표이다. 그래서 닛신

보 텍스타일로 시작한 2009년기부터는 해외 전략이 단숨에 확대될 것이다.  
어디까지나 현재의 이미지이지만, 닛신보 텍스타일로서는 연결 베이스로 판  
매고 600억 엔에서 700억 엔 규모로 스타트하는 것이 될 것이다.♣