

# 2016 한일 자동차부품 상담회 & 미쓰비시자동차 구매전략 세미나 개최결과 보고서

## 1. 사업 개요

□ 목적 : 일본 완성차업체인 미쓰비시자동차 구매총괄부문 핵심관계자를 초청하여 구매상담회 및 구매전략 세미나를 개최, 우리나라 자동차부품의 대일 수출확대를 도모

□ 기간 : 2016년 10월 26일(수)~28일(금)

□ 장소 : 서울특별시 롯데호텔서울(소공동)

\* 상담회 36층 칼톤스위트, 세미나 2층 에메랄드홀

□ 주최 및 협력

- 주최 : (사)한일경제협회, (재)한일산업·기술협력재단

- 협력 : 한국자동차산업협동조합, 조일무역(주)

□ 규모 :計 70명

- 한국 : 자동차부품업체 관계자 66명(상담회+세미나 참가인원)

- 일본 : 미쓰비시자동차공업(주) 관계자 4명

전무이사구매총괄부문부문장

服部 祥博 (Hattori Yukihiro)

글로벌조달추진부메저

高橋 司 (Takahashi Siriji)

차체부품조달부부장보좌

石 敏之 (Ishiguro Toshiyuki)

오제부품조달부주임

指原 伸司 (Saihara Siriji)

## 2. 주요 성과

□ 미쓰비시자동차 구매총괄부문 관계자와의 1:1 비즈니스 상담회를 개최, 현대모비스·현대파워텍·삼보모터스 등 제품 신뢰성이 높은 우수한 한국부품에 대해 해외조달을 계속 확대해 나갈 수 있도록 분위기를 조성

- 미쓰비시측에서 사전 요청한 품목을 대상으로 총 14건의 상담이 이루어졌으며, 약 4,300만달러 규모의 상담이 진행

한국참가기업 수	일본참가기업 수	상담건수	상담금액	비고
14개사	1개사	14건	\$4,300만	견적 7건 요청

- 한국산 부품의 일본 자동차시장(미쓰비시자동차, 닛산) 진출의 계기 마련

- SUV, 전기자동차 수요증가 예상됨

□ 구매총괄본부 부문장이 미쓰비시자동차의 향후 구매전략(가격경쟁력 강화·상품가치향상·해외프로젝트 대응강화·최상급 품질실현) 및 해외조달 방침 등을 직접 설명함으로써, 우리나라 자동차부품기업의 중장기적인 對 미쓰비시 자동차 수출계획 수립에 도움을 줌

- 2015년도 미쓰비시자동차의 해외조달률은 전체 부품조달 중 29%로 매년 증가하고 있으며, 한국에서의 조달률은 22% 수준(약 520억엔)
- 카테고리별 글로벌 최적조달을 실현
  - \* 부품의 집중발주로 총비용의 최소화를 도모
  - \* LCC(Low Cost Country) 조달로 세계에 공급(하네스, 센서, 스위치, 고무 등)
  - \* 부피가 큰 부품은 현지조달
- 2016년 미쓰비시자동차&닛산의 전략적 제휴로, 일부부품 등에 한해 공유되고 있어 미쓰비시측에서 채용하고 있는 부품 중 고품질저비용 제품의 경우 닛산측에 추천도 가능
- 한국→일본, 한국→해외(태국, 인도네시아, 필리핀, 러시아) 및 해외진출한 한국 제도업체로부터의 부품수입 지속 추진
- 엔화환율 변동과 관계없이 우수제품에 대해 구매하겠다는 방침으로, 우수제품 생산기업 발굴이 필요

□ 2014년 한일산업기술페어에서 산업부 장관상 수상을 계기로, 한국과의 비즈니스 상담을 매년 정례화하여 테마별 자동차 부품구입을 실시

- \* 한국과 일본간 무역·기술협력에 공로가 큰기업으로 미쓰비시자동차공업(주), 조일무역(주)에 대해 산업통상자원부 장관상과 한일재단 이사장상을 수여

### 3. 구매상담회 내용

□ 주요 상담내용

\*기업명 가나다순

NO	기업명	상담내용	비고
1	경동정공	-가스스프링의 가장 큰 문제는 녹이 슨다는 점 -현재 가격이 저렴한 외국산을 사용 중이며 480시간동안 녹이 슬지 않는 장점이 있는 제품임 -그 이상의 시간을 유지할 수 있을지가 관건 <b>-관련자료 받은 후 적합하다고 판단 시 견적요구 예정</b>	Gas Spring
2	대성이노텍	-바이어가 잘 모르는 분야이며 담당부서가 별도로 있음 -자료를 해당부서에 전달하고 검토	ECO Car Battery
3	대원단조	-바이어에서 타업체와는 달리 단조+공정 세트로 가능한 단점에 만족 -현대/기아향으로 제작 중이며 일진, 대승 등의 T1을 통해 납품 중 <b>-견적서 요청하였으며 재료비, 이익 등 포함한 내역 요청</b>	Hot Forged Automotive Parts

NO	기업명	상당내용	비고
4	디티알	-바이어측에서 주조(철제) 브라켓 제작가능여부 문의, 국내 업체는 알루미늄 외는 외주를 주고 있으며, 엔진과 차체에 연결되는 각 브라켓을 일체형으로 제작 중이라 브라켓만 공급은 쉽지 않다고 답변 -도면 검토 후 연락하기로 함	Side Bracket
5	레미	-친환경 냉매가스 제조회사 -바이어측은 냉매를 바꿀 여지도 있으며 냉매를 보충하는 기술이 있다면 더욱 좋을 것 같다는 의견 -자료를 해당부서에 전달하고 검토	Air Conditioning
6	삼보모터스	-Gauge 단품과 Ass'y 둘 다 구매 중이며 가능여부 문의, 국내기업은 가능하다고 답변 -바이어측은 단발성+소량주문일 경우도 대응할 수 있는 기업을 찾고 있으며, 국내기업도 대응 가능하다고 답변 <b>-견적 요청</b>	Oil Level Gauge
7	상아프론테크	-국내기업이 당장 Ass'y를 취급하고 있지 않아 거래자체는 성사되지 않으나 단품 자체로의 가격경쟁력과 품질은 좋으므로 미쓰비시 내부적으로 정보를 공유할 계획	PTFE Grommet (Oxygen Sensor)
8	선일다이파스	-바이어측에서 현재까지 볼트를 해외에서 수입한 적이 없어 내부적으로도 해외조달을 검토 중인 사항이라고 함 -자료를 해당부서에 전달하고 검토	Bolt
9	세방전지	-124개국에 1,400만개의 차량용 배터리를 수출 중인 기업 -바이어측은 이전에도 한국산 배터리를 사용한 적이 있어 신뢰할 수 있으나 닛산측과의 협의로 결정되므로 당장에 거래가능 여부는 미지수 -물량확보 가능이라는 전제하에 내부 검토 예정	Lead-acid Battery
10	유라테크	-국내기업 설계~생산 및 자체 내구성테스트까지 가능한단 점을 어필 -Ignition Coil은 현대/기아 전체물량의 70%를 납품 <b>-내부검토 후 견적요청 예정</b>	Ignition Coil Spark Plug
11	인팩	-일본 Mazda사와 연간 5억엔 정도의 거래실적이 있기에 긍정적으로 검토 가능 <b>-견적요청 예정이며 검토 후 연락</b>	Antenna
12	제일전자공업	-현재 바이어측은 Gentech사의 미러를 사용중인데, 미러의 각도를 보니 담당자가 충분히 검토가능한 제품임 <b>-내부검토 후 견적요청 예정</b>	Rear View Mirror
13	현대모비스	-오디오 1.0 현재 양산 중이며 블루투스오디오의 가격을 \$150에 맞추기 위해 노력 중임 -바이어측은 미쓰비시전기의 오디오를 채용 중이나, 내부적으로 맞지 않는 제품이라는 이야기가 많아 타업체 검토중 -DENSO사가 직접 구매를 하게 될 것 같으므로 내용을 전달 예정	Multimedia (IVI)
14	현대파워텍	-현재 전 공장에서 6속변속기 생산 가능하며 곧 8속변속기 생산가능 라인이 도입될 예정이라 함. 생산 가능대수는 年 15만~25만대 가능 -닛산측과의 얼라이언스에 따라 앞으로의 진행활동과 방향 바뀔 가능성이 있어 추후 더 자세히 이야기하기를 원함 <b>**상당 다음 날 바이어측에서 경기도 화성의 공장을 직접 방문. 견적요청</b>	Transmission(A/T)

 : 견적요청 받은 한국기업

□ 참가자 만족도(설문조사 결과)

가. 향후 거래가능성

- 상담성립 0명 ( 0%)
- 거래가능성 높음 5명 (35.8%)
- 네트워크 구축·유지 및 발전 7명 (50.0%)
- 거래가능성 희박 2명 (14.2%)

나. 상담평가

- 대단히 만족 1명 ( 7.1%)
- 만족 11명 (78.6%)
- 보통 2명 (14.3%)
- 만족하지 않음 0명 ( 0%)

## 4. 미쓰비시자동차 구매전략 세미나

□ 미쓰비시자동차 구매조달부문 책임자(구매총괄부부장, 전무이사)에 의한 구매 전략 세미나 개최

□ 미쓰비시자동차의 생산체제(글로벌 거점과 상품), 향후 해외조달 방향·정책과 중장기적 성장전략을 설명

□ 설명회 주요 내용

- 미쓰비시자동차(이하 MMC)는 러시아, 브라질, 인도네시아, 중국, 태국, 말레이시아에 해외공장을 설립하고 운영 중임
- 필리핀과 인도네시아 공장에서는 2017년 생산모델인 미라쥬G4와 미라쥬 생산에 박차를 가하고 있음
- 향후 미쓰비시자동차 생산제품의 방침 :

① MMC가 강점을 가진 SUV제품 라인의 강화

- 최근 시장동향상 가장 성장률이 높음
- 현재 생산중인 대형SUV 외에 2017~2019까지 중소형 SUV제품 출시 및 충실화
- 각국 CO2 규제강화에 맞춰 전기자동차는 향후 크게 성장할 것이라 판단, 이 분야로 개발자원을 집중할 계획

② 생산대수·발주금액 증량 검토

- 글로벌시장에서는 신형 트라이튼, 파제로스포츠 등 대형차종 수요의 증가로 발주금액은 증가할 예정

- 하기 표를 보면 발주금액 증가로 계획을 잡고 있는데, 경차종 연비 조작의 영향과 불안정한 중동정세 등 글로벌시장의 불확실성에 따라 소극적으로 잡은 수치이니만큼, 더 큰 증가가 예상됨



- 2016년도 조달방침과 중점시책

① COST경쟁력 강화

- 중장기전략에 근거, 계획적인 자재비 절감
- 거래처와 공동으로 현장개선활동 지속

② Value up 활동의 강화

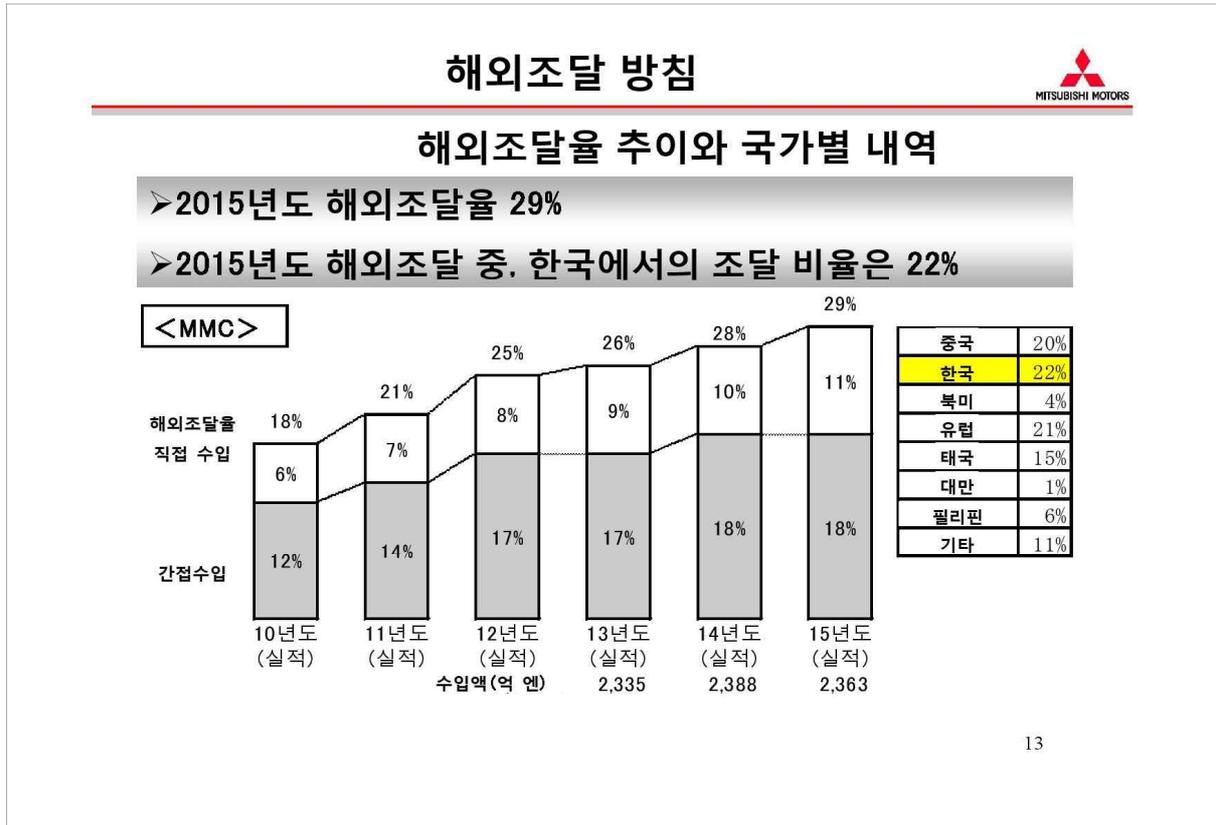
- Cost down만 목표하는 것이 아닌, Cost up을 통해서 고객의 가치를 최우선으로 함
- 2020년까지 전차종 라인업을 완성하여 최종목표인 “고객님의 기대를 뛰어넘는” 제품을 선보일 예정

③ 해외 프로젝트 대응 강화

- 인도네시아, 필리핀, 중국 등에서 생산되는 제품의 목표자재비, 현지 조달률 목표달성과 품질확보에 주력

④ 업계 Top class의 품질을 확보

- 도면품질확인회 추진, 공정검증 강화로 잠재된 불량률 Down, 차량 출하전 확인철저 등



- 향후 MMC 해외조달 방침 등

① 향후 해외조달 촉진

- 기존 해외거래처 발주부품 확대
- 품질완성을 위한 서플라이어 지도 강화
- 환율대책 : 현지에 유리한 통화로 지불

② 카테고리별 글로벌 최적조달 실현

- 글로벌 서플라이어 집중발주로 코스트절감
- LCC조달을 통한 글로벌 공급
- 부품조달의 현지화 : 특히 한국에서의 조달 확대를 기대

③ 한국 서플라이어로부터 글로벌조달 확대를 기대

- 현지조달률의 확대

④ 업계 Top class의 품질을 확보

- 도면품질확인회 추진, 공정검증 강화로 잠재된 불량률 Down, 차량 출하전 확인철저 등

□ 구매상담회 및 세미나 진행 모습



<상담회 전경 ①>



<상담회 전경 ②>



<상담회 전경 ③>



<세미나 전경 ①>



<세미나 전경 ②>



<세미나 전경 ③>

## 5. 평가

- 일본 완성차업체인 미쓰비시자동차공업(주) 구매총괄부문장 등 관계자를 초청, 1:1 비즈니스 상담회를 통해 미쓰비시자동차와의 협력 네트워크 구축은 물론 한국 자동차부품업체의 일본 수출확대에 기여하는 매우 유익한 상담회가 되었다는 평가임
  - 미쓰비시자동차가 해외부품조달을 희망하는 품목과 상담기업을 사전 선정하여 14개사 14건 상담 실시
  - 14개사 중 7개사에 RFI(견적의뢰) 진행예정
- 특히, 국내 및 해외 자동차 메이커 등과 거래 실적 및 대일 수출실적이 있는 국내 중소기업을 중심으로 참가 업체를 선발(14개사), 상담회를 개최한 결과 한국측 참가기업의 만족도(85%)도 높게 나타난 것으로 평가됨
  - '15 상담만족도 만족 9사/11사(82%) → '16 9사/14사(85%)로 향상
  - 참가업체 중 당장 매칭이 되지 않더라도 일본 대기업 담당자와 직접 만나 회사소개와 어필할 수 있었던 점이 굉장히 만족스러우며, 향후에도 협회 주관 상담회가 있다면 적극 참가를 희망한다는 앙케이트 결과(대성이노텍, 상아프론테크)
- 미쓰비시자동차의 구매총괄 책임자에 의한 미쓰비시자동차의 향후 구매전략 및 환율대책 등에 대한 설명회를 개최함으로써, 우리나라 자동차부품 기업의 중장기적인 對 미쓰비시자동차 수출계획 수립에 도움을 줌