
2018 한일 자동차부품 상담회 & 구매전략세미나 개최결과 보고서

1. 사업 개요

- 목적 : 일본 완성차업체인 미쓰비시자동차 관계자를 초청, 구매 상담회 및 구매전략세미나 개최를 통해 우리나라 자동차 부품의 대일 수출확대를 도모

- 기간 : 2018년 9월 18일(화)~20일(목) * 상담회 19일(수)

- 장소 : 경기도 고양시 KINTEX 제2전시장
 - 상담회 : Hall 6B / 세미나 : 306호

- 주최 및 협력
 - 주최 : 산업통상자원부
 - 주관 : (사)한일경제협회, (재)한일산업·기술협력재단
 - 협력 : 조일무역(주), 미쓰비시자동차공업(주)

- 규모 :計 73명
 - 한국 : 자동차부품업체 관계자 68명
 - 상담회 : 25명 / 세미나 : 43명
 - 일본 : 미쓰비시자동차공업(주) 관계자 5명
 - 요시다 토모오(吉田 知夫) 조달관리본부 본부장
 - 이토 도시히로(伊藤 俊宏) 조달관리본부 조달기획부 담당매니저
 - 가토 유우(加藤 優) 조달커뮤니케이션본부 재료·새시·스탬핑부품조달부 주임
 - 료고쿠 요시유키(両國 義幸) 조달커뮤니케이션본부 차체/전장부품조달부 사원
 - 미치키 야스유키(道木 康之) 조달관리본부 파워트레인부품조달부 사원

2. 주요 성과

□ 미쓰비시자동차 구매총괄부서 관계자와의 1:1 비즈니스상담회를 개최, 우수한 우리나라 중소기업 제품에 대해 해외조달을 계속 확대해 나갈 수 있도록 분위기를 조성

- 미쓰비시측에서 사전요청한 품목을 대상으로 총 11건의 상담이 이루어졌으며, 약 5,700만달러 규모의 상담이 진행

한국참가기업 수	일본참가기업 수	상담건수	상담금액	비고
11개사	1개사	11건	\$5,700만	환율 \$1=¥110 기준

- 우리나라 제품의 일본 자동차시장(미쓰비시자동차, 르노닛산) 진출 확대 계기 마련
- 미쓰비시자동차에서 생산을 강화하고 있는 신형 SUV 및 전기 자동차 부품 수요의 증가가 기대됨

□ 조달관리본부 본부장이 미쓰비시자동차의 르노닛산과의 구매부서 협력현황과 조달방침 및 중점시책 등을 직접 설명함으로써, 우리나라 자동차부품기업의 중장기적인 對 미쓰비시자동차 수출계획 수립에 도움을 줌

- 기본방침 : 가격경쟁력 강화, 문제발생 미연방지활동 강화
- 한국기업에의 요청사항 :
 - 신형차 생산준비단계에서의 품질육성활동 강화
 - 설비·치공구 maintenance를 포함한 공정관리상황의 자주점검
 - 해외진출 중인 한국기업의 현지조달 기대 등

□ 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(주)	<ul style="list-style-type: none"> -주로 현대기아자동차에 Gas Spring을 납품 중 -미쓰비시에서 현재 채용 중인 Gas Spring은 물의 침투 등 불량률이 다발하고 있는 상황 -한국의 경우 도장공정 시 고객사 요구에 맞춰 튜브조립의 전후에 공정을 달리하며, 경동정공의 경우 한 번도 물의 침투 등으로 인한 불량은 발생한 적이 없음을 설명 -긍정적으로 검토 예정이며 추가 문의사항 및 RFQ 메일로 발송 	Gas Spring
2	(주)대승정밀	<ul style="list-style-type: none"> -미쓰비시자동차측의 기존 거래처이나, 현재 미쓰비시측의 엔진부품 조달이 부족한 상황으로 신속한 조달을 요청 -신형 자동차용 부품 등 기존의 사양과 다른 사양일 경우 금형제작부터 초품 납입까지 최소 3개월 소요되며, 소재 부터 검토를 시작하면 최소 5개월 -일본 귀국 후 신형 자동차용 부품의 사양을 메일로 송부 -대승정밀에서 추가적으로 래더프레임도 생산하고 있으므로 미쓰비시측에서 추가검토 하기로 함 	Bearing Cap
3	대영정공(주)	<ul style="list-style-type: none"> -미쓰비시자동차측에서 FCD Bearing Cap의 생산의 가능 여부 문의 -현재 대영정공에서 생산하고 있는 Bearing Cap의 80%가 FCD임 -소재는 외주(4개사)를 주고 있으며, 이 중 2개사는 생산에 역력이 있어 긴급발주 등에도 대응이 가능 -미쓰비시측에서 RFQ 요청 예정이며 공정 과정에 따라 견적가가 상이하므로 여러 케이스에 따른 견적 내기로 함 	Bearing Cap
4	동남정밀(주)	<ul style="list-style-type: none"> -도면상 생산중인 Ladder Frame은 저압주조·중력주조로만 생산이 가능, 고압주조로 생산이 가능한지 문의 -고압주조 가능여부 파악 후 연락하기로 함 -미쓰비시자동차는 동남정밀에서 생산 중인 실린더블록도 수량이 부족한 상태이므로 실린더블록 사양도 함께 송부 -동남정밀은 주조가 메인, 가공에는 한계가 있을 것임 	Ladder Frame
5	(주)상아프론테크	<ul style="list-style-type: none"> -상아프론테크 제품은 연료호스라기보다는 불소수지 튜브에 가까움 -국내업체가 다루는 소재는 연료튜브 성형이 어려우며 가격 자체가 높아 진행이 불가 	연료튜브

NO	기업명	상담내용	비고
6	서진오토모티브(주)	<ul style="list-style-type: none"> -서진오토모티브는 수동변속기 클러치가 주생산품이지만 Fly Wheel은 매출액의 7% -Fly Wheel의 주거래처는 현대기아차. 설계와 개발도 자체 가능(다이내모 테스트기 소유) -주문이 들어가면 최소 5만개부터 시작하는 물품 -추후 미쓰비시자동차측에서 RFQ 진행 예정. 서진측 도면 검토. 기술적인 면과 생산여력 등 함께 검토 예정 	Fly Wheel
7	(주)서진캠	<ul style="list-style-type: none"> -서진캠과 서진오토모티브는 동일 계열사 -미쓰비시자동차는 자체적으로 생산을 하고 있으나 물량이 부족하여 한국업체를 컨택하고 있으며, Cam Shaft 중에서도 주물 Cam Shaft를 찾고 있음 -현재 서진캠은 머시닝센터 20대를 보유 중이며, 미쓰비시측의 물량을 어느정도 맞출 수 있을지, 가공 리드타임이 어느정도 되는지 확인이 필요 -상기 문의사항의 답변에 따라 RFQ 요청 여부 결정 	Cam Shaft
8	유성기업(주)	<ul style="list-style-type: none"> -유성에서는 일본업체와 기술제휴를 체결하여 HLA 유압식 카펫, 메탈베어링, 스파크플러그 등의 제품을 생산 중 -월 15만개 정도의 Cam Shaft를 생산 중이며 주거래처는 현대기아차, 르노삼성 등 -미쓰비시측에서는 Cam Shaft의 가공 또한 가능한 기업을 찾고 있는데 유성은 소재만 생산하고 있어 거래가능성이 낮아 보임 	Cam Shaft
9	유라코포레이션(주)	<ul style="list-style-type: none"> -현재 유라코포레이션에서는 현대기아차 고전압 제품의 90%를 납품 중이며, 제품의 설계에서 테스트, 납품까지 컨트롤이 가능 -국내 EV시장의 성장 여부에 따라 Capa 확대 예정 -EV 관련 부품이 추가 필요 시 메일로 연락 예정 	고전압 Wire Harness
10	(주)인팩	<ul style="list-style-type: none"> -미쓰비시측에서 고전압(300~500V) 대응이 가능한 Cable의 생산이 가능한지 문의 -현재 200V까지 가능하며 고전압 Cable 개발 중이라 답변 -Battery Pack Housing은 전기자동차 10만대, 하이브리드 12만대 대응이 가능하여 2020년까지 2배로 Capa 증설을 예정하고 있음을 인팩측에서 설명 	Cable Battery Housing Actuator
11	(주)평화홀딩스	<ul style="list-style-type: none"> -평화홀딩스는 현대기아차에 연료튜브의 80%를 납품중이며 계열사를 통해 원소재, 테스트, 생산, 연구개발, 조립까지 일원화 중임을 설명 -연료튜브 공정이미지와 라인의 Capacity를 메일로 송부 	연료튜브

: RFQ(견적의뢰) 요청 예정 기업

□ 바이어 만족도(설문조사 결과)

가. 향후 거래가능성

- 상담성립 0사 (0%)
- 거래가능성 높음 0사 (0%)
- 네트워크 구축·유지 및 발전 9사 (82.0%)
- 거래가능성 희박 2사 (18.0%)

나. 상담평가

- 대단히 만족 1사 (9.0%)
- 만족 3사 (27.3%)
- 보통 7사 (63.7%)
- 만족하지 않음 0명 (0%)

□ 상담회 및 구매전략세미나 진행 모습



<상담회 전경 ①>



<상담회 전경 ②>



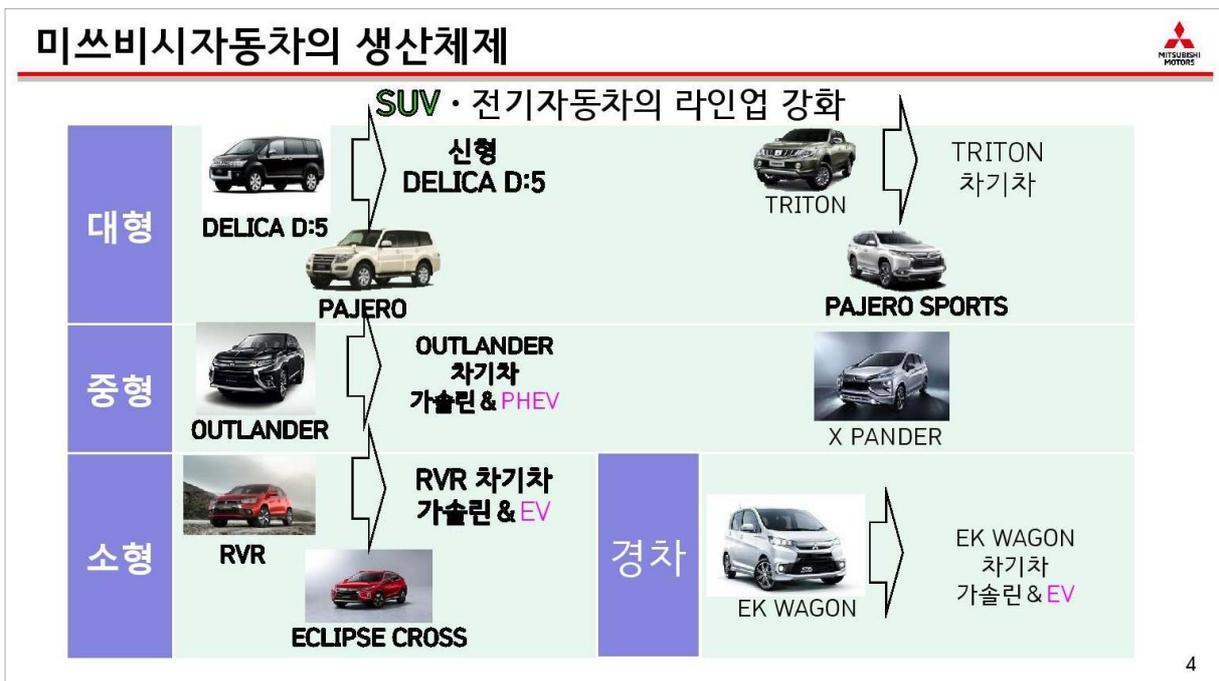
<세미나 전경 ①>



<세미나 전경 ②>

4. 미쓰비시자동차 구매전략 세미나

- 미쓰비시자동차의 구매조달부문 책임자(조달본부장, 이사)에 의한 향후 미쓰비시 및 르노닛산자동차의 구매전략을 설명하는 세미나 개최
- 미쓰비시자동차 구매부문의 르노닛산과의 협력현황과 조달방침 및 중점시책 등 중장기적 성장전략을 설명
- 설명회 주요 내용
 - 미쓰비시자동차(이하 MMC)는 러시아, 인도네시아, 중국, 태국, 필리핀에 해외공장을 설립하고 운영 중임
 - 대형·중형·소형·경차별로 생산체제를 강화하고 있는 라인업에 대해 설명

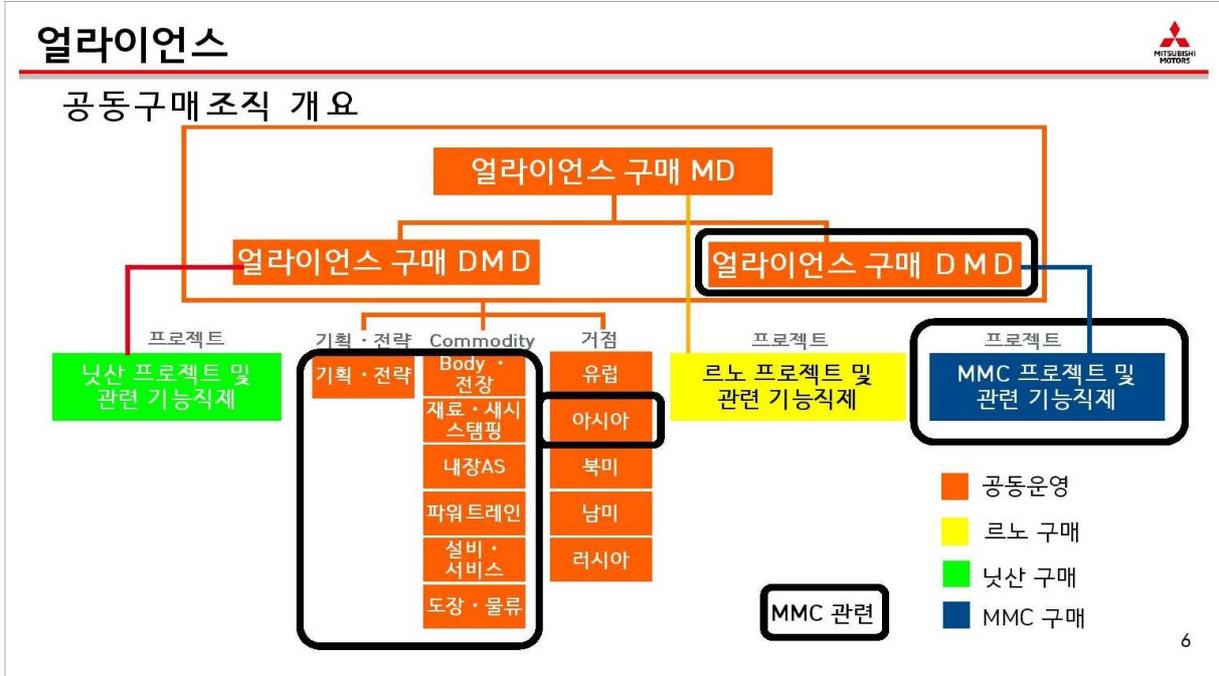


- 르노·닛산과의 얼라이언스 구축

① 구매기능의 통합

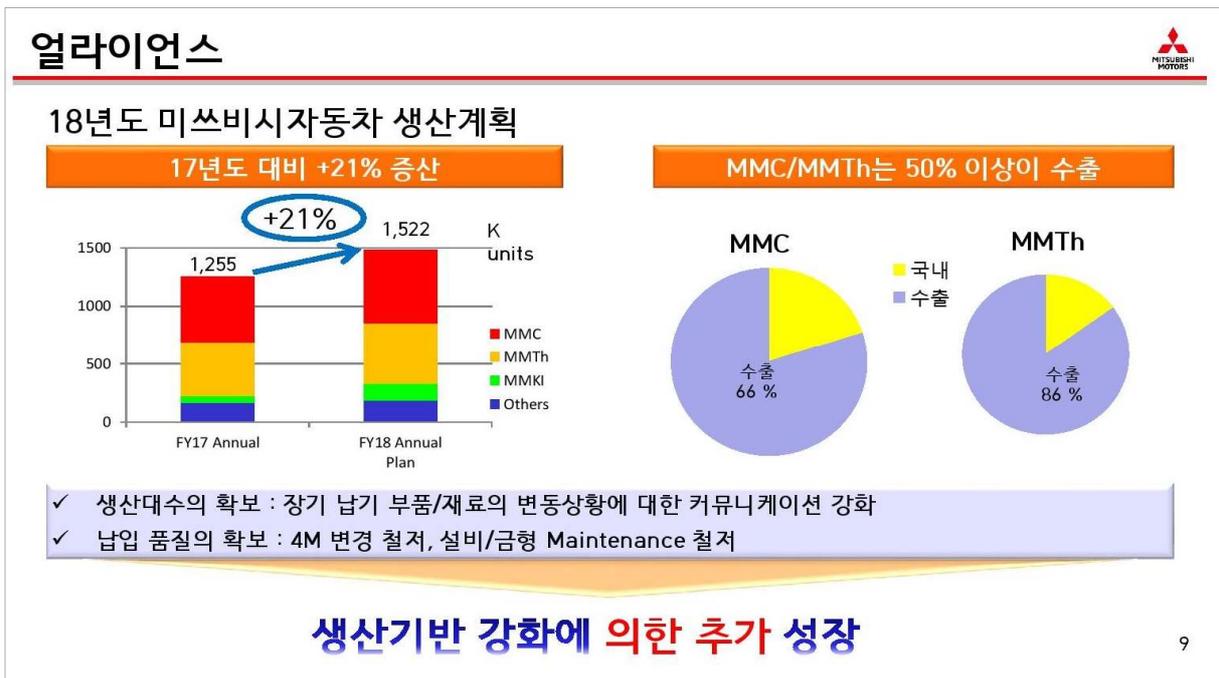
- 2018.04.01로부터 RNPO(르노&닛산 공동구매조직)와 MMC 구매기능을 통합
(조직명 : APO, Alliance Purchasing Organization)

- 목적 : 르노&닛산과 함께 최적의 서플라이어 매니지먼트 시스템 구축
- 원칙 : 공통프로세스, 일괄관리체제, 서플라이어 베이스 공동 관리, 서플라이어를 향한 일관된 정보발신



② 얼라이언스의 성장

- 얼라이언스 스케일을 활용하여 최적화를 촉진, 성장 지속
- 르노·닛산·MMC 합해 2017년도 1,060만대를 생산, 2022년 1,400만대 생산을 목표



③ 중장기 경영·생산계획

- 2019년도까지 '매출 및 판매대수 30% 증가', '영업이익율 6% 증가', 'Cash Flow 흑자화'라는 3대 계획을 수립
- 2018년도 생산계획은 2017년 대비 21% 증가한 152만대이며 이 중 50% 이상이 수출용

- 향후 조달방침과 중점시책

① 가격경쟁력 강화

- 연구개발비, 생산설비 투자비를 증대시키면서 총생산비용을 절감

② 품질향상(안정적 품질 유지 및 생산능력 확보)

- APO 공통 품질평가에 의거, 거래처로의 One Voice를 통한 품질향상 활동 전개
- 2020년까지 전차종 라인업을 완성하여 최종목표인 “고객님의 기대를 뛰어넘는” 제품을 선보일 예정

③ 글로벌조달의 촉진

- 한국의 협력사를 적극 채용하여 경쟁력 있는 부품을 MMC 각 거점에 조달
- MMC 해외거점 현지에 진출해 있는 한국 협력사 적극 채용

- MMC 생산블룸 증대에 따라 공급선 확보가 급선무인 부품이 있음. 상담회 참가 등을 통해 효율적인 활동을 지속 전개 예정

5. 평 가

- 일본 완성차업체인 미쓰비시자동차공업(주) 조달부문 본부장 등 관계자를 초청, 1:1 비즈니스상담회를 통해 미쓰비시자동차와의 협력 네트워크 구축은 물론 우리나라 자동차부품업체의 일본수출 확대에 기여하는 매우 유익한 상담회가 되었다는 평가임

- 미쓰비시자동차가 해외부품조달을 희망하는 품목과 상담기업을 사전 선정하여 11개사 11건 상담 실시
- 총 상담금액 \$5,700만

□ 특히, 국내 및 해외 자동차 메이커 등과 거래 실적 및 대일 수출 실적이 있는 국내 중소기업을 중심으로 참가 업체를 선발(11개사), 상담회를 개최한 결과 향후 거래가능성이 높은 기업이 많아 바이어 측에서도 만족함

- 11개사 중 3개사에 RFQ(견적의뢰) 진행예정

□ 참가기업에서도 수출 등으로 실적이 나타나지 않더라도 중소기업 입장에서 만나기 쉽지 않은 일본 대기업 구매담당자와 직접 만나 회사소개와 어필할 수 있었던 점이 굉장히 만족스러웠다는 평가임

[별 첨]

1. 미쓰비시자동차공업(주)의 한국 조달부품 및 납품기업 현황 1부.
2. 2018 한일 자동차부품 상담회 일정 1부.
3. 한국측 상담회 참가기업 명단 각 1부.
4. 미쓰비시자동차공업(주) 구매조달 설명회 자료 1부. 끝.

<별첨 1>

미쓰비시자동차의 한국 조달기업 및 부품 현황

*제공기업 요청으로 대외 비공개 요망(2017 기준)

	회사명	공급 부품	비고	비즈니스 현황
1	현대모비스	Head Lamp, Brake, Navigation	외장부품 구동부품 샤시부품	Head Lamp 양산공급 중 Brake, Navigation 신규개발 중
2	포스코	Steel	일반소재	양산공급 중
3	대성전기	Switch Room Lamp	내장부품	Switch 양산공급 중 Room Lamp 신규개발 중
4	넥센타이어	Tire	샤시부품	양산공급 중
5	AMS	Fog Lamp	외장부품	양산공급 중
6	화신	Lateral Rod	샤시부품	양산공급 중
7	ASA	Alumi Wheel	샤시부품	양산공급 중 일부차종 신규개발 중
8	삼기산업	Jack	샤시부품	양산공급 중
9	풍강	Wheel Nut	샤시부품	양산공급 중
10	에코플라스틱	Radiator Grille Cover	외장부품	양산공급 중
11	DTR	Diff. Mount	샤시부품	양산공급 중
12	씨와이뮤텍	Synchronizer Ring	구동부품	신규개발 중
13	KWC	Alumi Wheel	샤시부품	신규개발 상담 중
14	명화공업	Oil Pump, Water Pump	엔진부품	양산공급 중
15	대승	Bearing Cap	엔진부품	양산공급 중
16	동양피스톤	Piston	엔진부품	양산공급 중
17	한주금속	Support EGR Valve	엔진부품	양산공급 중
18	평화오일씰	Oil Seal	엔진부품	양산공급 중

<별첨 2>

2018 한일 자동차부품 상담회 & 세미나 일정

일 자	시 간	주 요 일 정
9.18(화)	13:40 ~ 15:40	미쓰비시자동차 관계자 입국 및 수속 (나고야→인천, KE742) - 영접 : 한일경제협회, 조일무역
	16:10 ~ 17:40	이동 (인천공항→엠블호텔킨텍스)
	17:40 ~ 18:00	체크인
	18:30 ~ 20:30	상담회 및 세미나 관련 업무협의
9.19(수)	08:30 ~ 09:30	구매상담회 & 세미나 준비 - 상담회 : 2전시장 2층 Hall 6B - 세미나 : 2전시장 3층 306호
	09:30 ~ 10:30	페어 개회식·표창식 참가 (장소 : 2전시장 2층 Hall 6B)
	10:30 ~ 12:20	구매상담회① (KINTEX 2전시장 2층 Hall 6B, 4개 업체) * 2개 업체씩 입장(나머지 업체 대기) * 한 업체당 50분씩 상담, 10분 휴식, 통역 배치
	12:00 ~ 13:00	VIP 오찬 (차이흥) - 한일경제협회, 미쓰비시자동차, 조일무역
	12:20 ~ 13:20	중식 (KINTEX 내)
	13:30 ~ 17:30	구매상담회② (KINTEX 2전시장 2층 Hall 6B, 6개 업체) * 2개 업체씩 입장(나머지 업체 대기) * 한 업체당 50분씩 상담, 10분 휴식, 통역 배치
	15:30 ~ 16:20	미쓰비시자동차공업 구매전략 세미나 (KINTEX 2전시장 3층 306호, 약 50명 참가)
	19:30 ~ 21:30	만찬간담회(장소 미정)
9.20(목)	07:30 ~	호텔 체크아웃
	07:30 ~ 09:00	이동 (엠블호텔킨텍스→인천공항)
	10:40 ~ 12:30	미쓰비시자동차 관계자 출국(인천→나고야, KE741)

<별첨 3>**한국측 상담회 참가기업 명단**

□ 상담회 참가기업 명단

NO	기업명	거래처	주요생산제품	상담품목
1	DAESEUNG	1) HKMC 2) GM	1) CONNECTING ROD 2) BEARING CAP	CONNECTING ROD BEARING CAP
2	DAEYOUNG AUTOMOTIVE	1) HYUNDAI-KIA 2) HYUNDAI WIA	1) BEARING CAP 2) REAR AXLE SHAFT	BEARING CAP
3	DONGNAM PRECISION	1) HYUNDAI 2) ZF	1) CYLINDER BLOCK 2) SHOCK TOWER	CYLINDER BLOCK
4	INFAC	1) HYUNDAI-KIA 2) MAZDA	1) CONTROL CABLE 2) HORN	CONTROL CABLE
5	KYUNGDONG PRECISION	1) HYUNDAI-KIA 2) SUZUKI	1) GAS SPRING 2) OIL DAMPER	GAS SPRING
6	PYUNGHWA HOLDINGS	1) HYUNDAI-KIA 2) NISSAN	1) ANTI-VIBRATION 2) HOSE	HOSE
7	SANG-A FRONTEC	1) MOBIS 2) KYOCERA	1) PTFE TUBE 2) PFA/FRP TUBE	PTFE TUBE
8	SEOJIN AUTOMOTIVE	1) MOBIS 2) NISSAN	1) CLUTCH COVER DISC 2) FLYWHEEL	CLUTCH COVER DISC
9	SEOJINCAM	1) HYUNDAI-KIA 2) GM	1) CAMSHAFT	CAM SHAFT
10	YOOSUNG ENTERPRISE	1) HYUNDAI-KIA 2) NEMAK	1) CYLINDER LINER 2) SWITCH	CYLINDER LINER
11	YOOSUNG ENTERPRISE	1) HYUNDAI-KIA 2) NEMAK	1) CYLINDER LINER 2) SWITCH	CYLINDER LINER



미쓰비시자동차의 생산체제 & 조달방침

2018년 9월 19일

미쓰비시자동차공업(주) 조달관리본부장

요시다 토모오(吉田 知夫)

1

목차



1. 미쓰비시자동차의 생산체제
2. 얼라이언스
3. 조달방침 · 중점시책
4. 글로벌조달에 대한 방침

2

미쓰비시자동차의 생산체제



미쓰비시자동차의 생산체제



얼라이언스



구매기능 통합
 4월 1일부터 RNP0(르노·닛산 공동구매조직)과 MMC 구매 기능을 통합
新 조직명 : Alliance Purchasing Organization (약칭 : APO)

목적	<ul style="list-style-type: none"> · 닛산·르노와 함께 최적의 서플라이어 매니지먼트 · 각 서플라이어의 성장과 대수 규모의 활용 · 얼라이언스 멤버 각사의 경쟁력 확보
주요 활용 아이템	<ul style="list-style-type: none"> · 공통 플랫폼, 부품, 기술, 설비 · 규모의 Merit · 연구개발, 생산, 기타 기능의 활용
주요 원칙	<ul style="list-style-type: none"> · 공통 프로세스 · 일괄 관리체제 · 서플라이어 베이스의 공동관리 · 서플라이어를 향한 일관된 정보발신(One Voice)

얼라이언스



공동구매조직 개요

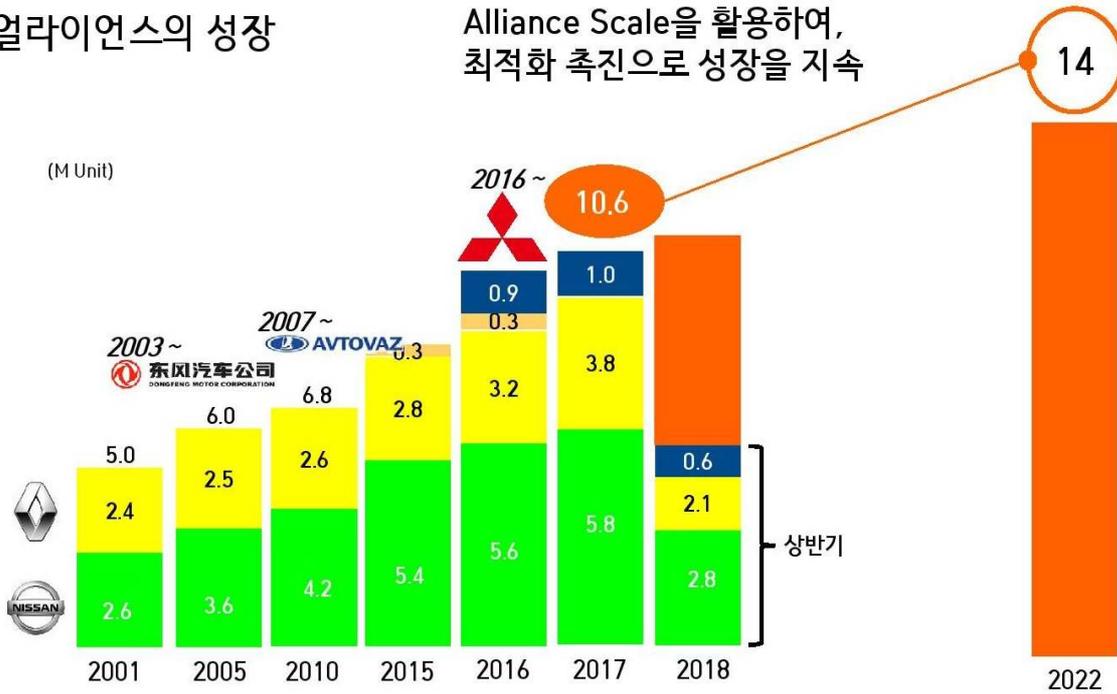


얼라이언스



얼라이언스의 성장

Alliance Scale을 활용하여, 최적화 촉진으로 성장을 지속



얼라이언스



중장기 경영계획 2017년도 ~ 2019년도



DRIVE FOR GROWTH
2017-2019年度

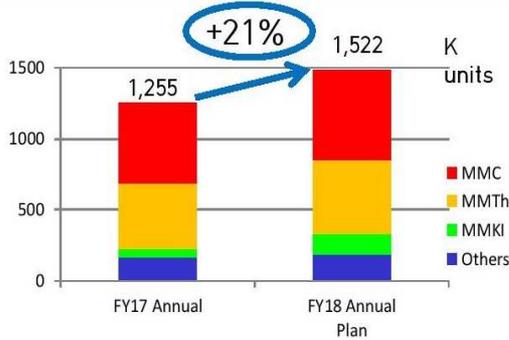
매출/대수	이익	잉여현금흐름
+30%	6%	>0
매출 : 2조 5,000억엔 소매대수 : 130만대	영업이익율 : 6% 이상	잉여현금흐름 흑자화
상품의 쇄신	매출성장 실현	비용 최적화
지속성장을 위한 기반 정비		



18년도 미쓰비시자동차 생산계획

17년도 대비 +21% 증산

MMC/MMTh는 50% 이상이 수출



- ✓ 생산대수의 확보 : 장기 납기 부품/재료의 변동상황에 대한 커뮤니케이션 강화
- ✓ 납입 품질의 확보 : 4M 변경 철저, 설비/금형 Maintenance 철저

생산기반 강화에 의한 추가 성장

조달방침 · 중점시책

기본방침

1. 가격 경쟁력 강화
(글로벌조달의 촉진)

2. 품질향상
(안정적인 품질을 유지하며
생산능력 확보)

중점시책

조달방침 · 중점시책



미쓰비시자동차를 둘러싼 환경

리스크에 대한 신속한 대응

기회의 최대화

리스크	기회
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 엔고 달러약세의 환율 경향 ✓ 재료가격의 양등 ✓ 신기술 탑재를 위한 투자 증가 ✓ 규제강화에 따른 비용 증가 ✓ 생산대수 확대를 위한 설비투자 증가 ✓ 생산대수 확대에 따른 부품공급능력 부족 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 얼라이언스 활용 <ul style="list-style-type: none"> · 공용 플랫폼 · 공용 스펙 확대 · 르노 · 닛산과의 새로운 시너지 ✓ 신기술에 의한 상품성 향상 <ul style="list-style-type: none"> · 환경규제에 따른 전동화 · 자율주행 · Connected Car의 실현 ✓ 보완/OEM생산에 의한 대수 증가 ✓ 해외조달에 의한 경쟁력 · 공급처 확보

생산대수를 더욱 확대하기 위한 경쟁력 개선

11

조달방침 · 중점시책



1. 가격 경쟁력(TdC) 강화

- 연구개발비, 생산설비 투자비를 증대하면서 총생산비용을 절감



12

2. 품질향상의 추진

대응 방침 : 문제발생의 미연방지활동 강화

■ APO 공통 품질평가방법에 의거, 거래처로의 One Voice를 통한 품질향상 활동

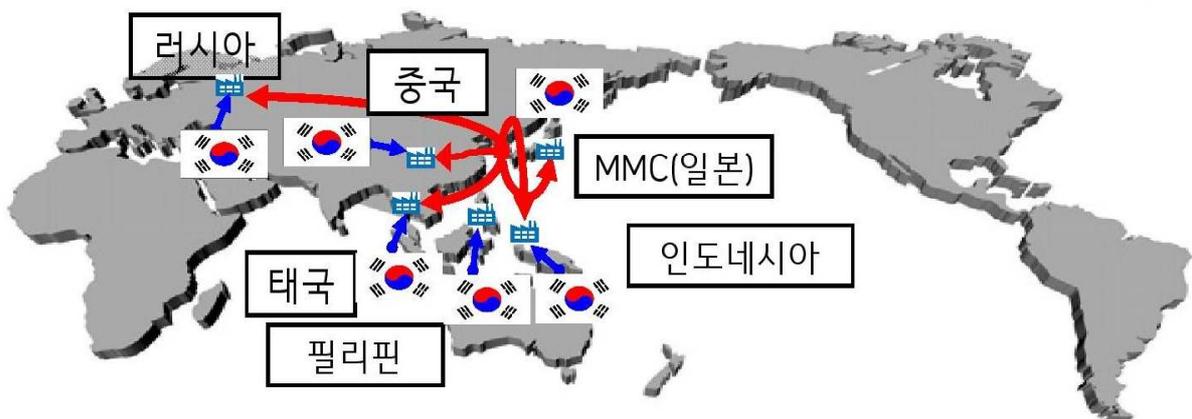
- 신차 소싱에 있어서의 명확한 품질판단(Quality File, ASES, PESES)
- 신차개발·생산준비에 있어서의 품질리스크 배제(P-FMEA 합동검증, 공정검증)
- 품질 스코어카드(SSC) 개정 < PPM(불량발생률)과 3MIS(신차 생산 후 3개월간 시장 클레임 건수) >

협력사로의 요청사항

- ✓ 서플라이어 품질 스코어카드의 랭크업을 향한 활동계획의 작성 및 실행
- ✓ 신형차 (신형 DELICA, 경차, OUTLANDER) 의 생산준비단계에서의 품질육성활동 추진
- ✓ 설비·치공구 Maintenance를 포함한 공정관리상황의 자주점검

글로벌 조달의 촉진

한국의 거래처로부터 글로벌 조달을 기대



한국의 협력사 채용 ⇒ 경쟁력 있는 부품을 MMC 각 거점에 조달

경쟁력 있는 한국부품의 조달을 계속 추진

- ▶가격
- ▶개발·신기술
- ▶품질

상담회 등을 통해 효율적인 활동을 계속 전개

생산 VOL 증대에 따라
공급선 확보가
급선무인 부품이 있음

여러분으로부터의 제안을 기다리고 있습니다.

- 한국 → 일본
- 한국 → 태국, 인도네시아, 필리핀, 러시아
- 해외진출 한국 메이커로부터의 부품 구입

< MMC 한국 조달창구 >
조일무역주식회사
이장원 대표이사
TEL:02-6002-5182