

확대되는 일본기업의 한국 투자

일본 기업의 한국진출은 소극적이었으나, 한국의 유리한 입지조건, 수요 대기업의 존재 등으로 최근 소재기업을 중심으로 한국진출이 확대되고 있음.

이런 움직임을 활용하여 우리나라의 입지요건 등 강점을 살린, 투자유치 활동을 전개해 나간다면 일본 기업의 한국진출은 늘어날 것으로 기대됨

□ 한국진출을 확대하는 일본기업

○ 일본 소재기업들이 한국에 투자를 확대

- 테이진(帝人), 도레이(東レ), 이비덴, 스미토모화학 등 일본을 대표하는 소재기업들의 對韓 투자가 활발해지고 있음
- 일본소재기업들의 한국진출이 주목받고 있는 것은 리튬이온전지, 탄소섬유 등 일본이 경쟁력을 갖고 있는 분야라는 점임
- 닛케이비즈니스(2012.3.12)에 의하면, 일본소재기업의 한국진출 배경에는 일본이 안고 있는 「6重苦」 회피 수단이 아니라 “한국의 고객과 시장이 존재” 하고 있기 때문인 것으로 분석
- 「6重苦: 엔고, 높은 법인세, 전기 요금 및 공급계약, 환경규제, FTA지연, 엄격한 노동규제 등」 문제보다 삼성, LG, 현대차 등 대기업의 수요가 일본기업의 對韓투자를 유인한 것으로 해석

〈최근 일본소재기업의 대규모 투자 사례〉

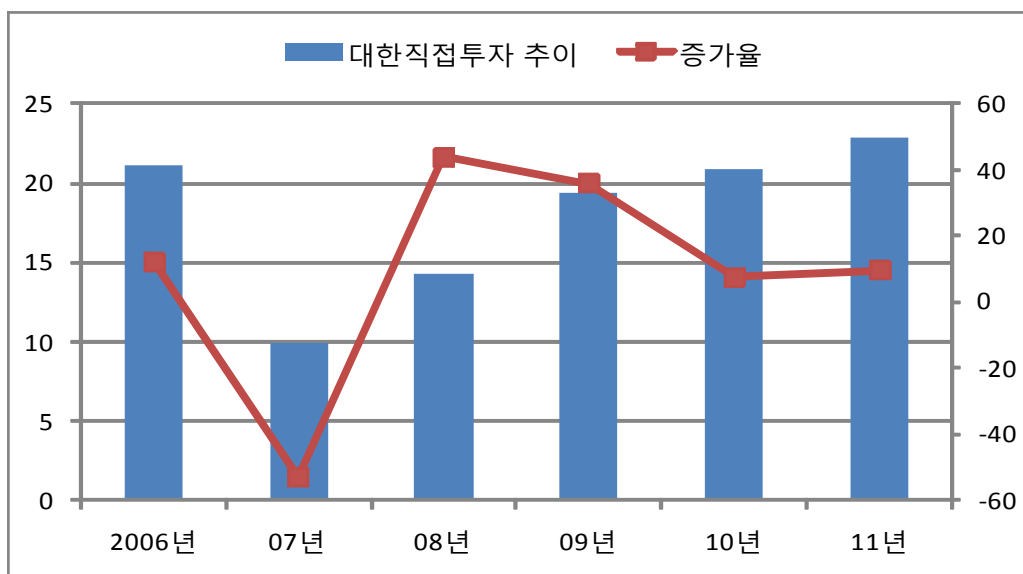
기업명	개요
테이진	· 리튬이온전지용 분리막을 한국에서 생산. 5억엔 투자
도레이	· 탄소섬유 생산공장 설립. 생산능력 2200만톤
아사히카세이	· 아크릴로니트륨(AN)중산. 2013년 가동
미쓰비시화학	· POSCO와 합작. 프리미엄 침상코크스 제조
이비덴	· 특수탄소제품 생산. 2013년 가동. 150억엔 투자
스미토모화학	· 스마트폰 터치패널 양산. 180억엔 투자
우베코산	· 삼성과 합작으로 폴리이미드 생산
JX닛코닛세키에너지	· SK와 세계최대 파라자일렌 생산설비 건설
도쿄일렉트론	· 반도체장치 연구센터 2012년 4월 설치

자료 : 닛케이 비즈니스

□ 통계로 본 일본기업의 對韓투자

- 지경부에 의하면, 2011년 일본의 對韓투자(신고기준)는 전년대비 9.6% 증가한 22억 8400만달러를 기록
- 일본의 증가율은 전체 증가율(4.6%)보다 높고, 엔고를 배경으로 투자가 증가한 것으로 예상되며, 리먼 쇼크 이후 최고를 기록

〈일본의 대한투자 추이〉



(자료) 지식경제부

- 업종별로는 화공(73%↑), 수송용 기계(717%↑) 등 제조업이 소폭 증가(2.8%↑)하였고, 금융보험(43%↑), 유통(43%↑) 등 서비스업 분야(16.4%↑)가 늘어난 것이 특징

□ 한국에 진출한 일본소재기업의 사례

#1 테이진(帝人): 리튬이온전지의 소재인 분리막을 한국에서 양산

- 테이진은 한국의 필름가공업체인 CNF와 공동출자 형식으로 충남 아산에 분리막 생산공장을 설립, 6월부터 생산라인을 가동할 계획
- 테이진은 ‘아라미드’라는 내열성이 높은 재료를 개발하였으며, 이 재료의 특징은 고온 환경에서 사용해도 안전이나 내구성이 높다는 점. 2020년까지 200억엔의 연간매출을 목표
- 서울에 100% 출자한 판매법인을 설립, 1월부터 영업을 개시하고 한국을 중심으로 중국시장까지 개척할 방침
- 테이진 오야마(小山) 신기능소재개발부장은 “리튬이온전지 생산은 한국과 중국에서 눈에 띄게 확대되고 있으며, 수요처와 가까운 곳에 공급기지를 설치할 메리트는 크다”고 언급

#2 도레이: 개발부터 생산까지 일관체제 구축

- 도레이는 2013년 1월 가동을 목표로 한국에 최첨단 탄소섬유공장을 건설 중에 있으며, 연구개발 거점도 설립할 계획
- 탄소섬유는 일본이 세계시장점유율 70%를 확보하고 있는 주력 제품이지만, 도레이는 한국에서 생산을 확대하기 위해 토지를 미리 확보해 두는 등 생산 거점을 구축

- 도레이는 탄소섬유와 전자재료 분야에 2013년부터 향후 10년에 걸쳐 총액 1조 3,000억원을 투자할 방침
- 도레이는 구미 3공장에 탄소섬유 생산공장을 건설하는 것을 비롯, 한국을 세계 최대 차세대소재 생산거점으로 육성하겠다는 구체적인 계획을 발표
- 닛카쿠 도레이사장은 “한국에는 삼성전자, 현대자동차 등 세계적인 기업과 SK케미컬, 한국카본 등 관련업체들이 많기 때문에 산업용 탄소섬유의 저변이 넓다” 면서 “이런 기업들과 함께 공동개발을 추진한다면, 한국이 아시아를 넘어 세계 최대 탄소섬유 생산거점이 될 것” 이라고 언급

□ 왜 한국에 진출하는가?

○ 일본의 「6重苦」 부담, 한국진출로 대부분 해결

- 일본의 열악한 입지조건으로 표현되는 「6重苦」 부담은, 한국에 진출하면 대부분 해결된다고 보는 견해가 많음
- 엔고, 높은 법인세, 전기 요금 및 공급계약, 환경대책 규제, FTA 지연, 엄격한 노동규제 등 일본기업의 경쟁력에 타격을 줄 것으로 보이는 변수들은 한국진출로 대부분 해결할 수 있게 됨
- 일본종합연구소 후지이(藤井)이사는 “한국에 이전하면 부담이 되었던 6중고 문제는 대부분 해소가 가능하다” 라고 언급

〈한·일 입지조건 비교〉

한 국		일 본
환율(對달러, '07년대비)	17% 하락	37%상승
법인세(실효세율)	24.20%	40.69%
전력요금(1kW당, '09년)	0.058달러	0.158달러
무역자유화	對EU의 FTA가 '11년 발효. 미국과의 FTA는 3월 발효	TPP(환태평양경제연계협정)의 협상참가를 둘러싸고 협의 중
평균임금('10년)	2만 6538달러	4만 7398달러

자료 : 닛케이 비즈니스

○ 한국의 수요 대기업 니즈를 겨냥

- 한국 대기업을 비롯한 수요처 존재는 일본의 열악한 입지조건을 해결할 수 있는 대안으로 한국에 투자하는 제일 요건이라고 할 수 있음
- 한국에는 일본보다 많은 고객과 일본소재에 대한 니즈가 존재하고 있어, 일본이 시장으로서 매력을 상실한 지금은 한국에 진출하는 것은 당연한 현상
- JETRO 모모모토(百本) 해외조사부 주사는 “무엇보다 고객, 시장의 존재가 일본기업의 한국 시프트를 촉진시키고 있다” 고 설명
- 스미토모화학이 2500억원을 투자한 스마트폰 터치패널 공장에서 생산된 제품은 삼성모바일디스플레이(SDM)에 납품 예정
- 도레이도 현대자동차나 삼성전자 등 탄소섬유 니즈가 있는 기업에 공급하기 위해, 공동기술개발을 통해 니즈에 맞는 제품을 출시할 계획
- 삼성모바일디스플레이(SDM)와 합작한 우베코산, 알박, 도쿄일렉트론 등도 한국에 진출한 배경은 비슷하고, 최근에는 연구개발센터까지 한국에 설립하는 사례도 눈에 뜨기 시작했음

□ 시사점

- 한국이 일본의 입지요건보다 비교 우위가 있고, 일본의 소재에 대한 최대 고객이 존재한다는 점 등을 고려하면, 일본소재기업의 한국 진출은 향후에도 지속될 것으로 전망
 - 일본도 경산성을 중심으로 법인세 인하 등을 통해 주요산업이 해외로 진출하는 것을 막아보려고 하고 있으나, 일본에서의 수요가 축소되는 상황에서 정책을 추진하는데 한계가 있는 것으로 보여짐
- 우리는 일본시장 매력 상실, 수요 대기업의 고객 존재 등의 조건을 십분 활용하여 일본은 물론 외국기업의 투자유치를 적극 추진할 필요가 있음
 - 고객과 시장의 존재한다는 것은 외국기업을 유치하는데 최대 강점 이므로 이를 활용한 △대기업을 비롯한 고객주도형 유치전략 수립, △한국진출 일본 기업에 대한 인센티브 지원 강화, △일본이 우려하는 노사투쟁문화가 없는 특구 설치 등 투자유치 전략을 재검토해 볼 필요가 있음

<참고자료>

日経ビジネス「日本企業、止まらぬ韓国投資」(2012.3.12)

지경부「2011년 외국인직접투자 동향」(2012.1)

한일산업기술협력재단 「일본서플라이체인 변화와 한일협력」(2012.2.29)