

일본의 글로벌 리치 탑(GNT)기업 육성 전략

- 일본 경제산업성이 특정 제품이나 기술에 강점을 가지고 높은 세계시장점유율을 확보하고 있는 GNT 기업의 성장과 육성을 위한 정책을 실시
- 인구감소와 산업공동화로, 내수에 의존해 온 중소기업체들의 생존전략이 글로벌화에 있다고 판단, 이를 지원하기 위한 것임

* GNT(Global Niche Top)

1. GNT 기업에 대한 정책적 지원

□ 배경

- 일본정부는 인구감소와 산업공동화로 내수에 의존해온 중소기업체들의 장래 전망이 어두워지고 있어, 성장을 지속하기 위해서는 글로벌화가 필요하다고 판단
- 경제산업성은 세계 틈새시장에서 수요를 개발하려는, 해외시장개척 잠재력이 큰 중견·중소기업들을 지원할 방침임
- 경제산업성은 금년 3월에 특정 제품이나 기술에 강점을 가지고 높은 세계시장점유율을 확보하고 있는 GNT기업 100개사를 선정했는데, 이 중 94개사를 영흥정기 등 중견·중소기업이 차지했음

□ 지원 내용

1) GNT 기업 성장을 위한 지원

① GNT 기업의 요건

- 대기업
 - 세계시장규모 100억엔~1,000억엔, 세계시장점유율 20% 이상
- 중견·중소기업
 - * 중견기업 : 대기업 중 매출액이 1,000억엔 이하
 - 세계시장규모 100억엔~1,000억엔, 세계시장점유율 10% 이상

② 중요 포인트

- 시장점유율 뿐만 아니라 이익도 확보
- 특정 서플라이체인에 의존하지 않고, 보다 많은 기업과 국가에 의존
- GNT 제품을 확대
- 시장점유율이 지속성을 유지

③ 선정 결과

- 공모한 281개 기업 중 100개 기업 선정
 - 대기업 6개사, 중견기업 25개사, 대기업 69개사
 - 기계·가공 관련 52개사, 소재·화학 관련 20개사, 전기·전자관련 15개사, 소비재·기타 관련 13개사

④ 지원방법

- 연구개발 지원
 - 오픈 이노베이션 촉진
 - 산총연(일본산업기술종합연구소)과의 공동연구 조성
 - 대학, 공설시험연구기관 등과의 연대 촉진
- 생산 지원
 - 설비투자 지원 : 모노즈쿠리 지원
- 판로개척 지원
 - JETRO에 의한 해외판로개척 지원
 - 상담지원을 위한 전문가 파견
 - GNT지원대출제도(상공조합중앙금고)
 - 각국의 무역장벽철폐를 위해 지재권 침해, 송금규제 등에 대응

2) 장래 GNT 기업이 될 수 있는 기업에 대한 지원

- 현장의 생산성 향상 지원
 - 기업의 OB 등을 개선지도자로 육성, 지방기업의 생산성 향상을 지원(모노즈쿠리 개선 국민운동)
- 코디네이션 기능 강화
 - 프로젝트 매니저, 지방국 직원에 의한 기술 시즈매칭(seeds matching), 기업간 연대촉진, 판로개척 지원 등
- JETRO, 중소기업기반정비기구에 의한 해외 판로개척 지원
 - 지금까지 중소기업에 한정되어 있던 전문가에 의한 상담지원 등의 지원책을 신규 중견기업에도 확대
 - 중소기업기반정비기구를 통하여 해외 판로개척을 위한 F/S조사, 외국어HP 작성 및 해외거래에 관한 결제·물류 정비를 지원
 - 해외원스톱창구(「중소기업해외전개 현지지원 플랫폼」)를 순차적으로 설치 : 2014년 7월 현재 11개소)
 - JAPAN 통일 브랜드마크 창설
 - 전시회 및 박람회에서의 범국가적 대응을 어필하기 위한 japan 통일 브랜드마크 창설을 일본 정부내에서 검토중(현재는 jetro-japan 로고마크, 일본관광청의 벚꽃마크 등 몇몇 마크가 존재)

2. GNT 기업의 전략 사례

□ 독자기술로 세계 틈새시장을 개척하는 중견·중소기업

- 독자적인 기술 등 자사의 강점을 살려 세계시장에 도전하는 움직임이 일본의 중견·중소기업들 사이에서 확산되고 있음
- 글로벌 성장시장에 진출하거나 단독으로는 어렵더라도 다수의 기업들이 공동으로 수주를 목표로 하고 있음
- 자사의 강점으로 세계시장에 도전하여 수요를 개척하거나, 공동수주, 타사와 연대하여 활로를 모색하고 있는 기업들의 사례를 보면 다음과 같음

<# 사례 1 : 영흥전기>

- 동사는 분광방사계로 태양광발전 관련 시장을 개척하고 있는 기업임
- 기상계측기기 제조를 전문으로 하고 있는 동사는 약 10년전 세계 태양전지 시장에 전천후 대응형 분광방사계를 거의 전량 공급하는 기업으로 진화
 - 분광방사계는 태양광의 다양한 파장별로 에너지를 측정하는 기기인데, 태양전지는 패널의 재질별로 상성이 좋은 파장이 있어 패널 성능을 평가하거나 그 장소에 적합한 전지를 판정하는 데 도움이 됨
- 동사는 일조시간을 조사하는 일조계와 일광 에너지를 조사하는 일사계를 생산, 전국에 있는 기상청의 무인관측시설 「아메다스」에도 기기를 제공해왔음
- 기존 일사계의 기술에 옥외에 분광장치를 기능시키는 설계 노하우 등을 추가하여 약 5년 걸려 2000년대 초에 개발
- 국내외 태양전지업체 외에 구미와 중동의 연구기관으로부터도 수주하고 있음
- 분광방사계 분야에 진출하기 전에는 거의 제로에 가까웠던 해외매출액이 연간 수 억엔 규모로 확대, 전체 매출액도 27억엔으로 배증
- 앞으로는 기기의 단가 100만~200엔의 저가격화를 추진하고 보급 속도를 높일 계획임

<# 사례 2 : 요도카와 휴테크>

- 동사는 TV에 사용되는 대형액정제조용 편광판 부착기 분야에서 세계시장점유율 70%이상 수지를 자유자재로 성형할 수 있는 기술이 강점으로, 액정의 유리기관을 반송할 때 사용하는 플라스틱제 카세트를 샤프 등과 거래
- 반송용 카세트와 부착기를 결합하여 제조라인을 개선하는 한편, 1996년 경영이 부진했던 오사카의 편광판 부착기 제조회사를 매수하고, 롤러를 회전시켜 편광판을 접착시키는 새로운 방식을 개발하여 한국 삼성전자 등에 납품

<# 사례 3 : 아마테라스>

- 공동수주는 중소기업들이 해외수요를 개척하는데 유력한 선택수단임

- 항공기부품 시장에서 성과를 올리고 있는 기업이 바로 아마테라스사로서, 동경 등지에 10개사가 모여 2011년에 미국의 항공기부품업체들과 직접 거래를 개시, 수주 품목을 늘리고 있음
- 절삭가공이나 레이저 가공, 열처리 등 각 공정의 전문가가 기술 및 품질관리를 통합하여 부품의 일관수주, 생산체제를 확립

<# 사례 4 : 스타전자 등 타마지구의 15개 기업>

- 미국 실리콘밸리에서 공동으로 수주활동을 전개, IT 관련 시제품을 수탁
- 고주파·광전기술을 전문으로 하는 스타전자 등 계측기기와 재료기술에 강점을 지닌 타마지구 15개 기업들이 미국 실리콘밸리에 TAMA브랜드를 공동으로 판매하기 시작
- IT 기기와 환경기기, 의료기기를 개발하는 신흥기업들로부터 제품 평가와 시제 수탁 수요를 개척, 2015년에는 현지에서 공동거점을 운영할 계획
- 실리콘밸리는 인터넷 관련 기업들이 모여 있다는 인상이 강하여 일본의 다마 지구와는 인연이 없다고 생각되고 있음
 - 작년 실시한 조사에서 현지 벤처기업은 모노즈쿠리까지 시야가 넓어, 중국이나 한국, 베트남 기업에 의뢰하고 있는 시제품에 만족하고 있지 않고 있다는 것도 알게 됨
- TAMA협회는 일본 국내 대기업과의 거래로 향상된 기술력을 활용할 뿐만 아니라, 세계적인 기술혁신의 발신원에서 새로운 개발의 씨를 발견할 것으로 기대하고 있음

3. 시사점

- 생산연령 인구가 감소하게 되면 국내 BtoC시장이 축소하기 마련이지만 일반적으로는 BtoB 사업도 축소경향
- 이에 중소기업이 성공하기 위한 비결의 하나가 틈새시장인데, 틈새시장 자체도 성장하지 않으면 언젠가는 시장이 포화상태에 이르고 수익 확대가 어렵게 됨
- GNT 기업이 세계 틈새시장을 키우면서 성장하기 위해서는 차별화를 가능케 하는 only one기술·노하우·부품·제품이 최소한 필요조건임
- 필요충분조건이 되려면 이와같은 필요조건에 성공적인 해외판로개척이 추가되어야 함

- 해외판로개척의 기본은 철저한 사전정보와 분석, 적은 리스크로 확실성이 높은 판매망 구축과, 보다 효과적인 정보발신·광고·선전의 실행에 있음
- 최근 GNT 기업에 대한 일본 경제산업성의 지원은 바로 위와같은 점에 초점을 맞춘 것으로써, 지원유형을 GNT기업이 더욱 성장하기 위한 지원과, GNT기업으로 육성하기 위한 지원으로 나누어 실시하고 있는 점이 주목됨

<참고자료>

경제산업성, 『제조업을 둘러싼 현황과 과제에 대한 대응』 (2014.8.22)
닛케이신문(2014.7.14)