

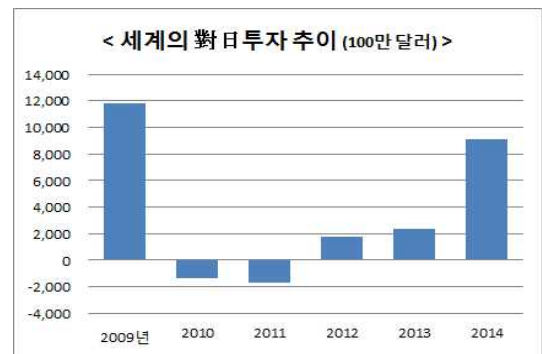
## 급증하는 對日 직접투자

- 외국기업들이 일본의 강점을 활용하기 위해 對日 직접투자를 확대
- 성숙 사회로의 진입에 따른 부정적인 요소로 인식되었던 사회적 과제도 새로운 비즈니스 기회가 될 수 있으므로 유연한 시각으로 자원을 발굴할 필요

### □ 對日 직접투자 증가

- 최근 외국기업의 對日투자가 증가, 재팬 패싱(passing)에서 재팬 러싱(rushing)으로 변화

- 일본경제는 인구 감소와 고령화가 급속히 진행, 국가부채도 세계 2위를 기록하는 등 부정적인 이미지
- '12년 이후 해외 대기업들이 일본에 연구개발 거점을 신설하거나 대학·벤처기업과 연계하는 등 對日투자가 급증



자료 : JETRO

- \* 애플은 아시아 최대 기술개발 거점을 요코하마에 신설, 패녹스 벤처캐피탈은 향후 3년간 일본기업에 200억 엔을 투자할 계획
- 3M(미국)은 본사와의 신속한 의사결정, 연구개발 성과 공유를 위해 '14년 900억 엔을 투자해 스미토모전기공업과의 합작이었던 일본 법인을 완전 자회사화

### < 최근 외국기업의 對日투자동향 >

애플	요코하마에 기술개발 거점	BASF(독일)	전지재료 회사 설립
구글	로봇 벤처기업 인수	플라잉타이거(덴마크)	잡화점 전개
테슬라 모터스	충전망 확대	하이얼(중국)	연구개발 거점 신설
제너럴일렉트릭	히로사키대학과 연계	춘추항공(중국)	일본 노선 확대
존슨앤존슨	연구개발 거점 신설	중국신탁산업은행(대만)	도쿄스타은행 매수

- 일본은 성숙국가이지만 외국기업들은 이것을 비즈니스 기회로 간주하고 매력적으로 인식하고 있기 때문인 것으로 분석

## ① 사회적 과제가 비즈니스 기회

### ① 일본인의 낮은 어학능력, 영어 콤플렉스 ⇒ 높은 외국어 학습 의욕

- 글로벌화로 영어 능력이 요구되고 있으며 일본에서도 외국어 학습자 증가, 온라인 영어 학습 소프트·시스템 개발 기업에게는 비즈니스 기회
- ‘20년 도쿄 올림픽이 결정되어 영어 교재에 대한 수요가 확대
- 야노경제연구소 조사에 따르면 일본의 ‘14년 어학 비즈니스 시장은 전년도 대비 2.1% 증가한 8,259억 엔 규모

### ② 인구 감소, 고령화 ⇒ 의료기기, 주택 시장의 활성화

- ‘14년 일본의 고령자(65세 이상) 인구는 3,296만 명, 8명에 1명이 75세 이상
- 제너럴일렉트릭 헬스케어·재팬은 CT스캐너, 초소형 초음파진단장치 등 히트 상품을 일본에서 개발
- 고령자 니즈에 따라 리모델링 주택이 확대, 인구 감소로 인해 늘어난 빈집의 재활용 등 주택 시장에도 비즈니스 기회
- 경작을 포기한 농지에 외국의 농업법인이 진출, 규슈 지방에는 뉴질랜드의 대기업이 진출, 키위 재배를 추진 중

### ③ 지진, 태풍, 토사 사태 등 자연재해가 많음 ⇒ 거대한 방재대책 시장의 존재

- 에어버스·헬리콥터즈(프랑스)는 최근 일본에서 사업 기반을 강화, ‘12년에는 약 50억 엔을 투자하여 고베공항에 새로운 거점을 구축
- 6,000개 이상의 섬이 있는 일본은 물자 운반, 구조 활동 등으로 헬리콥터를 운용할 수 있는 기회가 많음
- 최근 경찰, 소방서뿐만 아니라 의료기관에서 닥터헬리콥터의 수요도 확대

## ② 제품개발에 최적인 인프라와 까다로운 소비자

### ① 까다로운 소비자의 판단 ⇒ 일본에서 성공하면 다른 국가에서도 성공

- 일본의 까다로운 소비자를 활용, 품질과 서비스 수준을 향상

- 질 높은 상품·서비스를 당연하다고 생각하는 일본 소비자들이 인정하면 어느 나라에서도 높은 평가를 받을 수 있기 때문에 일본 진출은 좋은 경험이 됨

## ② 복잡한 도시 구조 ⇒ 도쿄에서 통하면 세계 대도시에서도 통용

- ‘15.2월에 NTT도코모와 차세대 초고속통신 5G의 통신실험에 성공한 에릭슨(스웨덴)은 도쿄를 핸드폰용 지상고정설비 품질 개선의 실험장으로 간주
- 인구가 많고 통신이 혼잡한 환경에서 시행착오를 통해 통신기술의 품질 향상에 노력

## ③ 소비 불황 ⇒ 획기적인 판매 방식의 시도가 가능

- 아베노믹스 효과로 경기가 조금씩 회복되고 있지만 소비자들은 아직 주머니를 열지 않는 상황
- 이런 상황에서도 팔릴 마케팅 방법을 모색하면 어느 나라에서 영업을 해도 성과를 낼 수 있음
- 가전제품 대기업·다이슨(영국)은 ‘15.4월 세계 최초로 도쿄에 직영점을 출점, 소매업체에 대한 자세한 상품 설명과 사용방법을 실제로 보여줌으로 고객을 확보

## ③ 파이가 큰 니치(niche) 시장

### ① 에스닉 패스트푸드 ⇒ 외식 산업도 유망한 성장 분야

- ‘15.4월 멕시코 푸드 체인점·타코벨(미국)이 20년 만에 일본에 재진출, 오픈 첫날은 200명 이상이 줄을 섰을 정도로 화제
- 20년간 일본 소비자의 니즈가 변화, 새로운 것을 적극적으로 받아들이는 경향
- 일본의 패스트푸드 시장 규모는 약 4조 6,600억 엔(‘14), 햄버거나 샌드위치가 아닌 ‘기타 패스트푸드’는 약 7,000억 엔으로 향후 더욱 확대 추세

### ② 특수 가전 ⇒ 부가가치가 높은 제품을 구매하는 소비자

- ‘14년 일본 냉장고 시장은 488만대(전년대비 -4%), 에어컨 시장 830만대(-9%), 세탁기 시장 532만대(+1%)로 성숙해버린 가전 시장이지만 청소기는 931만대(+6%)로 호조
- 특히 침구 청소기는 수량·금액 모두 전년대비 2배 이상의 판매를 기록, 한국 제품인 레이캉은 누계 판매 300만 대 돌파

## ③ 고급 조리기구 ⇒ 건강 지향의 유행으로 니즈 확대

- 고급 조리기구도 호조, 필립스(네덜란드)의 기름을 사용하지 않는 튀김요리기구·논 프라이어(Non Fryer)는 1년간에 20만대를 판매
- 바이타믹스(미국)의 믹서기는 8만 엔 이상으로 다른 제품에 비해 약 3배 비싸지만 강력한 분쇄 능력을 평가 받아 연간 5만 대를 판매
- 일본은 1억 2,000만 명의 인구와 높은 GDP로 국민 1인당 구매력이 세계 톱 수준으로 니치 제품도 시장이 크고, 高가격 제품에 돈을 쓰는 것을 마다하지 않는 소비자가 많음

## ④ 풍부하고 우수한 인재

## ① 간병 인재 ⇒ 중국 등 고령화 국가에서 헤드헌팅

- 중국은 1가구 1자녀 정책으로 인해 저출산·고령화가 급속히 진행, ‘26년에는 고령화 사회로 진입할 전망이지만 공적 간병보험제도가 없어 간병 인재가 부족
- 일본은 자격 있는 간병 인재가 약 130만 명 있으나 저임금, 가혹한 노동 환경 등으로 실제로 일하고 있는 사람은 약 60%
- 중국의 헤드헌터들은 일본 간병사의 평균 급여의 2배 이상을 제시, 생활비도 제공하는 조건으로 인재 확보를 추진

## ② 연구자 수, 국제특허 신청 수가 세계 톱 수준

- 일본은 대학을 중심으로 연구자의 수준이 높고, 특히 iPS 세포로 대표되는 의약이나 바이오테크놀로지 분야가 주목받고 있음
- 최근 대학에 산관학 연계 전문 조직이 설립되는 사례가 증가, 외국기업들이 대학 연구에 접근하기 용이한 환경을 제공

&lt; 100 1만 명당 연구자 수 &gt; &lt; 국제특허 출원 수 ('14) &gt;

<b>일본</b>	<b>50.8명</b>	<b>미국</b>	61,492건
<b>미국</b>	46.8명	<b>일본</b>	<b>42,459건</b>
<b>캐나다</b>	43.7명	<b>중국</b>	25,539건
<b>영국</b>	41.8명	<b>독일</b>	18,008건
<b>독일</b>	40.1명	<b>한국</b>	13,151건
<b>프랑스</b>	37.0명	<b>프랑스</b>	8,919건
<b>러시아</b>	31.3명	<b>영국</b>	5,282건
<b>이탈리아</b>	17.6명	<b>네덜란드</b>	4,218건

자료 : JETRO

자료 : 세계지적소유권기구

## □ 시사점

- 신흥국 시장 진출이나 새로운 비즈니스 모델 도입도 중요하지만 ‘등잔 밑이 어둡다’는 속담처럼 일본에는 아직 활용되지 않는 자원이 풍부함
  - 레이캅의 성공사례처럼 한국기업들도 일본의 틈새시장에 진출하면 얼마든지 성공할 수 있는 기회가 있으므로 전략적으로 일본시장을 공략할 필요
- 일본의 사회적 과제는 조만간 한국도 직면할 가능성이 높으므로 우리나라도 외국자본을 유치할 때에 이러한 과제들이 비즈니스에서 기회가 있다는 점을 강조해 나갈 필요
  - 한국은 내수 시장이 작다는 주장도 있지만 우리나라도 결코 일본에 뒤지지 않는 매력과 수요가 있으므로 이를 적극적으로 발굴하여 서비스 산업을 활성화시키는데 연계할 필요

## <참고자료>

넷케이비즈니스(2015.5.25)