

IX. 第 2 分 科 會

1. 韓國側 백그라운드 페이지

「物流서비스업 分野에서의 韓日 企業의 競爭과 協力」



金 仁 珍
(株)韓進 代表理事 社長

I. 한·일 양국의 물류서비스 현황 및 추진방향

1. 한국의 물류규모와 전망

가. 물류비 현황

- 연도별 GDP대비 국가물류비는 1990년대 이후 증가 추세.

연도별	91	92	93	94	95
물류비 비중(%)	14.8	14.8	15.4	15.4	16.3

※ 자료 : 교통개발연구원, 2001

- 주요국의 물류비 비중

	한국	미국	일본
- GDP대비 국가물류비(% , '99)	16.3	10.5	8.7
- 매출액대비 기업물류비(% , '01)	11.1	9.17	5.45

나. 문제점

- 급증하는 물동량에 비해 집배송단지, 화물터미널, 도로·항만·철도 등 물류인프라가 절대적으로 부족
- 물류표준화의 미흡
 - 낮은 표준 파렛트 사용율(2000,%)

<주요국가의 표준파렛트 보급률>

구분	한국	일본	유럽	미국
보급율(%)	27	40	90	55

⇒ 파렛트 보관랙 등 기업마다 다른 규격의 물류기기·설비의 사용으로
환적비용 증가

- 높은 자가물류 의존도에 따른 전문성 부족으로 비효율을 초래
- 물류업체의 영세성

다. 물류혁신 방향

- 기본목표 : 선진국 수준의 기업물류비 절감을 통한 산업경쟁력 제고
산업물류비 절감목표 : 12.5%(2001) → 9%대(2006)

- 추진전략 :

- 체계적인 물류 표준화 사업 적극 추진
- 산업물류 정보화 기반요소 지속적 확충
- 물류공동화를 통한 업종별·지역별 물류 최적화 추진
- 종합물류업 중심의 물류산업 구조 고도화
- 물류업 외국인 투자 촉진
- 물류전문인력의 양성
- 제조업에 상응하는 물류업에 대한 제도적 지원 및 데이터인프라 구축

2. 일본의 물류규모와 전망

가. 물류비 현황

- 연도별 GDP대비 국가물류비는 1990년대 이후 감소추세

연도별	92	93	95	97	99
물류비 비중(%)	9.85	9.57	9.44	9.27	8.74

※ 자료 : 『2001년도 물류 조사보고서』, 일본로지스틱스시스템협회

나. 일본의 물류정책

- 물류정책의 변천사

- 1960년대 : 운송시설 정비이후 기술력을 바탕으로 한 물류의 근대화
- 1970년대 : 자원 등 제약하의 경제적 운영으로의 전환
- 1980년대 : 장기적 전망에 입각한 종합적인 운송정책의 기본방향 설정
- 1990년대 : 정보기술과 국제환경 변화에 따른 에너지절약, 환경중심 정책과 물류거점을 정비

※ 1997년 『종합물류시책대강』을 발표

※ 21세기를 대비한 기술을 바탕으로 차세대 물류시스템 개발 추진

- 규제완화와 효율성을 중시하는 물류산업 정책 추진

- 물류2법, 철도의 구조개혁 등을 통한 규제완화 단행

II. 한·일 양국의 물류산업 협력의 중요성

1. 글로벌화·블록화 현상 대두

가. 통신기술을 비롯한 과학기술의 발전으로 공간적인 극복을 통한 세계의 글로벌화(Globalization), 가상화(Cyber)가 진행되고 있으며, 각지역 - 대륙별 경제권의 블록화(Localization)현상이 대두되고 있음.

○ 동북아 국가간 상호 보완을 통한 세계경제 블록화에 대응

나. 한·일·중 항공협력 강화

○ 미국의 항공자유화 확대 및 유럽 등의 지역블럭화 추세에 대응하여 세계 최대 항공시장의 하나로 부상하고 있는 동북아 3국간 공동협력 방안 모색 필요

○ 동북아 3국간 항공협력 및 자유화 블록 결성을 통하여 세계시장에서 한국의 입지강화 및 항공경쟁력을 제고

○ 국적 항공사와 관계국 항공사간 영업협력 지원 등

2. 중국 등 동북아시아권의 물류시장의 급성장

가. 아시아 지역 국가들이 금융위기를 극복하면서 동북아 컨테이너 물량은 '98년 이후 연간 8.1%씩 급격히 증가(2011년 1억3천7백만TEU 예상)

나. 세계 컨테이너 물동량은 '98년 이후 연간 6.7%씩 증가하여 2011년 4억3천만 TEU로 예상

다. 2020년경에는 GDP기준으로 중국이 미국을 능가할 것으로 예상되며, 15대 경제대국에 아시아국가가 7개국 정도 포함될 전망

라. 경부고속철도, 인천국제공항, 부산·광양항 등 국가기간 교통망의 확충과 시베리아횡단철도(TSR)과 중국횡단철도(TCR) 등 국제철도망과 도로망의 연결을 통한 육상복합운송체계 구축은 물류네트워크 확장으로 유라시아의 실크로드 구축

마. 중국의 급성장

○ 중국의 WTO가입에 동참함으로써 교역규모가 더욱 증대될 전망

○ 전세계 제조공장화 및 최대 소비국화 급속 진행

○ 현재 중국과의 교역은 매년 증가하고 있으며, 일본과는 달리 수입물량보다 수출물량이 많은 수출대상국이라는 점에서 더욱 중요

3. 세계적 초일류 기업의 국경을 초월한 물류시스템의 확대로 물류업의 국제화가 가속화

가. 노키아, 테스코, 월마트 등 세계적 초일류기업은 범세계적인 원료 및 상품의 조달, 생산, 판매물류 체계를 운영하여 경쟁력을 확보하는 추세

나. 국내기업도 해외진출에 따른 물류체계의 국제화가 가시화되고 있는 추세

4. 물류와 국가경쟁력

가. 물류는 인체의 혈액순환

나. 오늘날 물류비용이 국가상업경제에서 차지하는 비중이 높은 수준임.

- 세계적으로 물류활동에 지출한 비용은 전세계 GDP의 11.7%

다. 제조기술의 혁신, 판매전략의 다양화에 이어 물류체계의 합리화를 통한 생산성 향상이 부가가치를 새로이 창출할 수 있는 제3의 이윤원으로 간주
⇒ 효율적 물류체계가 국민경제에 직·간접적으로 미치는 영향이 매우 큼.

III. 한일 기업간 협력부문 제안

1. 양국간 Alliance 혜택 공유

가. 한국 : 대한항공(스카이팀), 아시아나(스타얼라이언스)

나. 일본 : ANA(스타얼라이언스)

다. 양국 항공사간에는 Alliance가 다르더라도 라운지 이용 및 시설공유 등 초보적 단계 협력 추진

2. 화물기 SPACE 이용 확대

가. KAL-JAL 양사간 화물기 SPACE 이용중

○ 동경발 인천행 화물기 2편에 100톤 SPACE 사용

○ 인천발 동경/오사카행 화물기 2편에 50톤 SPACE 사용

※ 공급난을 겪고 있는 노선에 추가 공급 확보 계획

나. 타항공사간 SPACE 이용 확대 기대

3. 양국 물류기업간 전략적 업무 제휴 및 물류파트너쉽 적극 추진

가. 양국간 상대국 물동량 최대 지원

○ 항공/해운포워딩, 택배

나. 상호협력을 통한 3PL 등 신상품 개발

다. 상호투자를 통한 물류시설 인프라 구축

○ 인천공항 관세자유지역(CFZ ; Customs-Free Zone) 창고시설 등

라. 한진의 경우, 일본 후쿠야마통운과 항공/해운포워딩, 택배부문 상호 물동량 지원중이며 지속 확대 계획

4. 다국간 물류사업(Multi Functional Logistics) 추진

가. 양국간 Hub-Port와 Sub-Port의 기능 조정

- 양국간 기능 조정에 따른 국가 및 기업경쟁력 제고로 부가가치 물류(Value Added Logistics) 실현
- 중국, 동남아, 미국 등지에서 일본으로 향하는 수출화물 부산항 집결 → 부산항에서 조립/혼합/부품추가/상표부착/검품/재포장 등 가공 → 일본 각 지역(도쿄/오사카/후쿠오카)으로 수송
- 부산항 이용시, 일본내 항구 이용시 보다 물류비 최고 40% 절감 가능

5. 물류표준화 공동 추진

가. 양국간 표준파렛트 국제표준 공동추진

구분	한국	일본	유럽	미국
보급율	27%	40%	90%	55%
파렛트규격 (단위:mm)	1,100 X 1,100	1,100 X 1,100	800 X 1,200 1,000 X 1,200	1,016 X 1,219

나. 한일간 표준파렛트 규격 동일, 파렛트 이용율이 한국보다 더 저조한 중국에 표준파렛트를 한.일 규격으로 사용토록 적극 추진

다. 한·일·중이 동일 파렛트를 사용하므로써 장기적으로 국제표준 파렛트로 추진

6. 물류기기 개발 협력

가. 한국은 일본에 비해 물류기계화,자동화 미흡

나. 향후 노동력 부족현상 심화, 산업재해 감소를 위한 무인자동화 요구, 환경친화적 물류체계 요구 등으로 물류기술개발 절실

다. 한국은 일본의 차세대 물류기술을 신규 적용할 수 있는 물류기기 수출시장

7. 한일을 중심으로 한 세계적인 물류기업 육성

가. 거대한 인력, 항공기, 차량을 보유한 FedEx, DHL, UPS 같은 Carrier 보단 DANZAS, EXEL, BAX GLOBAL 과 같은 포워딩 및 3PL 업체를 지향

나. 글로벌 경쟁력을 갖추기 전까지 먼저 아시아권에서의 경쟁력 확보 시급

※ FedEx의 아태지역본부는 30개국, 7천명의 인력으로 운영

다. 양국 물류기업간 전략적 업무제휴 및 물류파트너십 적극 추진

IV. 추가 제언

1. 한일 기업간 협력의 저해 요인 해소 및 규제 완화

- 가. 항공시장 구조 및 공항시설 등의 상이성
- 나. 군사적인 이유에서 공역 및 항공시설물에 대한 사용 제약
- 다. 세계 해운시장에서 개별 국가별로 행동하며 미국이나 EU의 영향력 추종
- 라. 냉전구조의 정치적 갈등(중국-대만-한국의 정치적 이해 관계)
- 마. 일본/대만항로에 한국 참여 불가, 한국/일본항로에 대만 참여 불가
- 바. 남북한 항로 해상수송 발전 미흡, 북한/일본 항로도 미 활성화

2. 자유무역협정(FTA ; free trade agreement) 추진

가. 한·일·중 3국의 경제적 위상 (1999년도)

구분	면적 (천km ²)	인구 (백만명)	GDP (십억달러)	수출 (십억달러)	수입 (십억달러)	교역규모 (십억달러)
한·일·중 (점유율)	10,074 (7.5%)	1,440 (24.2%)	5,783 (19.1%)	773 (13.8%)	597 (10.2%)	1,370 (12.0%)
EU (점유율)	3,234 (2.4%)	375 (6.3%)	8,498 (28.0%)	2,132 (38.0%)	2,154 (36.8%)	4,286 (37.4%)
NAFTA (점유율)	20,567 (15.4%)	401 (6.7%)	10,377 (34.2%)	1,047 (18.7%)	1,378 (23.6%)	2,425 (21.2%)
전세계 (점유율)	133,567 (100%)	5,960 (100%)	30,353 (100%)	5,612 (100%)	5,848 (100%)	11,460 (100%)

※ EU (유럽연합 ; European Union),

NAFTA (북미자유무역협정 ; North American Free Trade Agreement)

나. 양국간 관세동맹 및 자유무역협정 조속 체결

○ 양국 산업공동화 심화 대비

- 현재 한국에서 일본으로 직접 수출하는 품목도 김치, 인삼 등 일부 품목에 국한

○ 양국은 지가, 인건비를 제외하면 원산지(주로 중국)가 같기에 일반 잡화, 의류가격은 변하지 않으므로 결국, 한국/일본은 동일한 시장 형성

○ 제한요인의 제거

- 물리적 장벽 : 사람이나 상품이 국경을 통과할 때 세관에서의 검색 및 과세, 여권조사 등을 통하여 가하는 제약
- 기술적 장벽 : 회원국간의 상품 및 서비스 교역, 자본이동 등의 역내거

- 래를 제약하는 제도, 품질표준, 법규, 행정관행 등
- 재정적 장벽 : 상품 및 서비스에 부과되는 간접세 (VAT ; value added tax, 물품세 등)

3. 해저터널 개설 추진

- 가. 영불해협 유로터널과 같은 부산 ↔큐슈간 해저터널 개설
- 나. 현재 한일간 해저 광케이블 부설작업 진행중
- 다. 유럽, 유라시아 대륙을 연결해 주는 장기적 프로젝트로 양국간 심층 검토 필요

2. 日本側 백그라운드 페이지

「製造業 分野에서의 韓日 企業의 競争과 協力」



飯島 英胤 (IIJIMA Hidetane)
東レ(株) 相談役

1. 한일 양국의 경제기반 유사성

한일 양국은 소자원국, 가공무역입국, 산업입국, 기술입국, 인재입국 등 공통된 경제기반 위에 있다는 특징을 지니고 있다.

천연자원이 부족한 양국은 원자재를 수입하여 자국 기술력으로 부가가치를 창출해서 최종제품 혹은 부재를 수출, 이를 통해 외화를 획득하여 국내산업의 발전, 확대 및 국민생활의 안정, 향상 도모를 경제활동의 기초로 삼고 있다.

무역입국을 지탱하는 제조업의 기반은 국제경쟁력을 갖춘 「기술력」이며, 기술력을 지탱하고 있는 것은 교육수준 높고 독창성과 창조력이 풍부한 인재이다. 따라서 학교교육을 포함하여 인재육성이야말로 양국의 백년지대계의 기본이다. 새로운 국제경쟁시대에 걸맞는 바람직한 학교교육의 이상형·방향이 양국내에서도 검토되어 한국은 1997년에 '교육기본법'을 제정, 일본도 바로소 전후 58년이 지난 1947년에 제정된 '교육기본법'의 재검토가 국회에서 심의될 예정이다.

한편, 한일 경제기반의 차이로는 일본의 고비용구조를 들 수 있다. 인건비, 에너지비용, 통신비, 물류비 등 일본이 한국에 비해 비용부담이 크다.

2. 한일 양국의 무역동향 (별지 1, 2, 3, 4 참조)

한일 양국은 전술한 대로 가공무역입국을 기본으로 한 경제활동을 전개하는 가운데 그 중심이 되는 양국의 제조업은 환율변동과 해외시장동향의 영향을 받으면서도 미국, 유럽, 아시아 등 전세계 시장에서 경합관계에 있다.

(1) 양국의 경제수지에 차지하는 무역수지 비율은 2002년의 경우, 일본은 82%인데 비해 한국은 232%로 무역이 차지하는 비율이 매우 크다. 참고로 취업자수를 보면 한일 모두 제조업의 비율이 19 ~ 20%이다.

(2) 양국의 무역추이를 수출국가별로 보면, 일본은 80년대 이후 2002년까지 수출입 모두 지속적으로 상승곡선을 그리고 있으며 특히 수출이 증대하여 1980년을 100(29.3조)이라 하면 2002년은 177%(52.1조)로 확대되었으며 특히 미국, ASEAN, 중국, EU의 비중이 컸다.

한편 한국도 확대경향에 있으며 수출동향을 보면 수출국으로는 아시아, 미국, 유럽의 세 지역이 전체의 90% 가까이를 차지하며 특히 대중(中)수출의 확대가 특징이다.

(3) 한일간 무역추이를 살펴보면, 1980년 이후 2002년까지 수출입 모두 기본적으로 지속 확대되고 있으나 일본의 대한수입(한국의 대일수출)은 일본의 경기침체 영향으로 2000년 2.2조엔을 절정으로 2002년에는 1.9조엔까지 하락, 한일 무역수지는 매년 일본이 약 100억 달러 흑자를 기록하고 있다. 특히 2002년에는 140억달러의 일본 흑자(한국 적자)를 기록했다.

(4) 양국의 전체 무역수지는 흑자(수출초과)경향이 지속되고 있다. 특히 한국은 1997년 외환위기를 극복하여 1998년 이후에는 매년 대폭적인 무역수지 흑자를 유지하고 있으나 한일간을 보면 상기와 같이 일본이 대폭적인 흑자를 기록하고 있다. 이는 한국이 일본으로부터 중간재나 자본재를 수입, 제품으로 가공하여 수출하고 있는 점이 그 요인으로 생각된다.

따라서 양국의 산업구조 특징을 살리면서 국가의 전체적 무역수지 확대를 도모하는 것이 중요하며, 한일간 무역수지 불균형만을 거론하며 문제시 삼는 것은 논쟁의 본질이 어긋날 수 있으므로 그 내용을 충분히 분석할 필요가 있다. 그 후에 한일간 제조업의 수평분업이나 수직분업에 따른 구분을 각론에서 구체화하고 실현하는 것이 바람직하다.

뒤에서도 말씀드리겠지만 한일FTA(or EPA)체결 후엔 국가 단위의 자기완결적 산업구조를 고집하지 말고 양국은 동일시장으로서 양국 제품이나 부재의

특징을 살려 상호이용을 통해 국제경쟁력있는 무역입국으로 가일층 발전을 도모하는 것이 중요하다.

한일양국은 이웃나라이며 지리적으로도 가깝고 정치, 경제, 사회적으로도 공통된 부분이 많으므로 양국기업이 전략적 제휴에 따른 수평, 수직의 다양한 분업체제를 모색한다면 상호협력에 따른 운영은 가능하다고 생각한다.

3. 토오레(東レ)의 한국내 사업제휴, 협력관계 (별지 4, 5 참조)

토오레는 유기합성화학, 고분자화학, 섬유공학 등 당사의 고유기술에 BT, IT, NT 등 새로운 기술을 가미하여 첨단기술, 신제품 개발을 추진 중에 있다. 이를 기반으로 토오레그룹의 세계 19개국 201개사 기업들이 전세계로 성장, 발전하는 것을 경영목표로 삼고 있다.

당사의 해외투자에 대한 기본적인 생각은 저비용을 추구하면서 철새처럼 계속적으로 투자상대국을 바꾸는 일 없이, 장기적 시야에서 투자상대국의 기술개발의 수준향상과 인재육성 등을 통해 사업을 확대, 성장시켜 그 나라의 경제발전에 공헌하는 것이다.

당사의 해외사업 목적은 ① 섬유사업에 대표되는 경영자원(인재, 원료, 비용)이 뛰어난 지역에 생산거점 구축,

② 해외 국가, 지역의 시장수요에 대응하기 위한 해외사업,

③ 국제적 협조, 조화를 유지하기 위한 기술이전을 수반하는 해외사업, 이 세 가지로 나눌 수 있다.

대한투자에 관해서는 약 30년 전의 초기에는 ① 경영자원이 뛰어난 지역에 생산거점 구축이라는 목적으로 시작하였으나 최근에는 ② 시장수요 대응과 ③ 국제적 협조 사업전개라는 성격이 농후해 졌다.

토오레그룹의 대한 직접투자는 지금으로부터 약 30년 전인 1971년, '한국나일론' (1981년에 한국폴리에스텔과 합병, 현재: KOLON) 자본참여부터 시작하였다. 현재는 1999년에 설립한 '토오레새한'을 포함하여 한국의 토오레그룹 관련기업은 7개사가 있으며 종업원수 약 6,100명, 매출액 2조8,000억원 규모이다. 상세한 내용은 별지5에 있으며 섬유관련 3개사, 플라스틱관련 4개사, 정보통신관련 2개사, 정밀기기관련 1개사 등 총 10개사(복수사업을 담당하는 기업 3개사 포함)에 달한다.

이와 같이 과거 30년 간 대한투자는 한일간의 정치관계, 경제관계의 커다란 변화 속에서 우여곡절을 겪었다. 그러나 ① KOLON, 삼성그룹과 같은 훌륭한 파트너를 만난 점, ② 각 합작회사는 당초 50:50으로 시작하여 그 후 주식공개 등을 통해 토오레의 Share는 저하되었으나 오늘날까지 50:50의 동등한 파트너십 정신이 유지되고 있는 점, ③ 30년 가까운 세월을 투자하여 섬유사업분야에 탑 매니

지먼트를 도입해서 상호 신뢰관계를 구축, 그 신뢰를 바탕으로 합섬의 사업을 확대시킴으로서 전반적으로 매우 순조롭게 운영되고 있으며 회사실적도 만족할 만한 성과를 올리고 있다.

또한 한국과 일본은 지리적으로도 가깝기 때문에 한일간에 경계는 없다고 보고 생산, 판매에서 상호보완적이며 일체적 운영을 해야 한다. 예를 들어 폴리에스테필름에 대해서는 자기(磁氣)테이프용을 한국에서 집중생산하고 일부 공업용을 일본에서 생산하는 수평분업체제를 도입하고 있으며, TAB제품에 대해서는 그 소재를 토오레가 수출하여 한국에서 제품화하는 수직연계를 취하고 있다. 이렇게 당사는 한일간에는 실질적으로 경계가 없다고 보고 일체적 제품구분에 의한 사업운영을 하고 있다.

또한 한국의 합작회사 경영에서 특히 유의한 점은 ① 각 회사마다 경영 주체는 한국 측에게 맡기고 있으며, 사장은 모두 한국인이 취임(TSI의 사장은 토오레의 과장연수에도 참여), ②합작계약 등 기본계약을 준수하고 경영정보공개 등 투명성 확보, ③ 사업제휴 외에도 기술개발협력, 인재육성협력, 노사간 교류 등을 통해 장기적, 세계적 시야에서 동등한 파트너십에 근거하여 우호적 제휴관계를 강화해 온 점이다.

4. 향후 한일 제조업 협력

한일 양국은 앞서 말씀드린 대로 경제의 기초는 동일하며 이들 조건을 전제로 양국 기업들은 서로 동등한 파트너십에 근거하여 사업의 수평, 수직분업을 도모하는 한편 양국간 경제발전 향상에 기여함과 동시에 다른 외국, 지역에 대해서는 경쟁력 있는 사업구조를 구축하여 무역, 투자 등의 경제활동 확대를 도모하는 것이 중요하다.

이것이 실효성을 발휘하기 위해서는 민간기업을 중심으로 정부와 정계, 경제계가 하나가 되어 노력해야 한다.

여기서 향후 기업간 협력을 더욱 실효성있는 것으로 만들기 위해 다음과 같은 사항을 말씀드리고 싶다.

첫째, 정부에 대해서는 통상정책으로 작년에 체결한 한일투자협정에 이어 한일 FTA의 조기체결을 강하게 요구한다.

상기투자협정은 양국간 투자확대를 위한 내실있는 협정이다. 예를 들어 설립 전의 최혜국대우(MFN)에 더해 내국민대우(NT)가 추가된 점이나 원칙적으로 스텐드 스틸(SS)과 롤 백(RB)이 적용되는 점, 더욱이 로컬 콘텐츠요구 등 폭 넓은 퍼포먼스요구가 금지된 점, 마지막으로 본 협정을 결실있는 협정으로 만들기 위해 '합동위원회'를 설치한 점 등이다.

이 투자협정을 포함한 FTA의 조기체결을 강력히 요구해야 한다. FTA는 관세

철폐와 같은 좁은 시야가 아니라 비관세장벽 철폐나 투자자유화, 상호인증제도, 인적교류 촉진 등, 한일간의 폭 넓은 경제연계를 추진하는 EPA의 성격을 갖춘 내용으로 해야한다. 상기투자협정에 더하여 FTA체결로 인해 양국간의 투자, 무역확대를 위한 환경을 정비하고 양국의 국내경제 활성화와 해외국가들에 대한 국제경쟁력을 가일층 강화하여 산업의 활성화를 도모해야 한다. 한일FTA 체결 후에는 신속히 중국과 ASEAN, EU, 미국 등과의 체결을 위한 전략적대응이 필요하다.

두 번째로, 상기1의 통상정책을 포함하여 주변여건이 갖추어졌다하더라도 이를 활용하여 양국간 협력관계를 강화, 확대시키기 위해서는 민간기업의 구체적인 행동이 중요하다.

나라가 다르면 경제관리에 대한 생각, 방법이 다른 것은 당연하다. 이 차이를 인정하면서 양국 관계자가 공통된 경영관리기법을 상호 연구하여 확립하는 것이 필요하다. 그 기본은 동등한 파트너십 확립이다. 어느 한쪽이 이기고 어느 한쪽이 지는 Win-Loss의 관계가 아닌, 공존공영의 Win-Win 관계가 바탕이 되어야 한다.

세 번째는, 연계 기업간에서 최고수뇌부로부터 부장/과장직에 이르기까지 인간적인 신뢰관계 구축이다.

이를 위해서는 커뮤니케이션 기회로 탑 회의(종합회의)이나 주제(프로젝트)별 회의 등 대화의 장을 마련하고 일상적인 인제교류, 나아가서는 회식모임, 야외모임 등 비공식적인 회의를 개최하는 등 다양한 방법이 동원되어야 한다.

네 번째는, 구체적인 협력제휴를 추진할 때에는 우선 투자관계의 경우 관련기업의 강점과 약점을 파악하고 상호보완하는 강자연합이어야 한다. 연계방식은 수평분업인지 수직분업인지, 그 성격을 명확히 해서 대응할 필요가 있다. 한일 양국은 지리적으로도 가까워 동일시장의 개념으로 제휴기업의 경영전략, 사업전략을 세울 필요가 있다.

다음으로 협력 차원에서는 투자나 무역과 같은 사업(영업)활동에 그치지 않고 연구개발, 인재육성/교류, 평가처우, 조직이나 이익관리, 노사관계 등 경영 S/W의 연계 와 같이 폭 넓게 추진해야 한다.

다섯 번째로, 세계화(국경없는)시대를 맞이하여 한일 양국기업은 향후 중장기적으로 공동으로 중국, ASEAN, 구미 등에 대한 사업전개를 구상해야 한다.

여섯 번째, 양국간 투자나 무역이 주변여건이 크게 정비되었음에도 불구하고 그다지 신장하고 있지 않다. 그 원인은 무엇인가. 한국은 일본보다 인건비나 에너지, 물류비용 등이 저렴하다. 생활환경도 좋다. 정치, 사회 또한 안정되어 있는데도 불구하고 왜 기대만큼 신장하지 않는가. 여기에는 여러 가지 이유가 있겠으나 일본측이 생각하는 해법은 공통적으로 첫째, 안정된 노사관계 확립과 노사관행 재고를 들 수 있다. 이는 정부에 의한 제도적 대응뿐만 아니라 오히려

민간기업차원의 노사관계에 대한 자세와 대응이 중요하다.

둘째는 투명성 높은 경영이다. 계약 준수는 물론, 경영정보 공개에 따른 투명성 높은 경영은 파트너의 신뢰를 얻기 위한 핵심이다.

5. 공정하고 질서 있는 경쟁을 위해

한일 양국이 앞으로 폭 넓은 경제연계를 추진하여 더욱 자유로운 시장경제 속에서 경쟁하는 경우에도 공정한 일정 규칙 하에서 질서 있는 대응이 요구된다.

첫째는 세이프 가드(긴급수입제한조치)이다.

비용경쟁력과 가격경쟁력을 배경으로 상대국의 시장교란을 초래하는 붓물과 같은 수출증가는 상대국 산업계에 막대한 타격을 가하고 경우에 따라서는 도산 증가를 초래할 수 있다. 급격한 수입증가에 따라 상대국에 중대한 손해를 끼치는 경우는 어쩔 수 없이 세이프 가드를 발동할 수밖에 없다. 따라서 이러한 경제 마찰을 일으키지 않도록 질서 있는 무역이 요구된다.

둘째는 반덤핑이다.

자국산업보호의 의미를 포함하여 부당하게 낮은 가격으로 수출하는 것은 상기 1과 같은 악영향을 상대국 산업에 미치기 때문에 반덤핑규제를 발동할 수밖에 없다. 이러한 일이 없도록 적절한 대응이 필요하다.

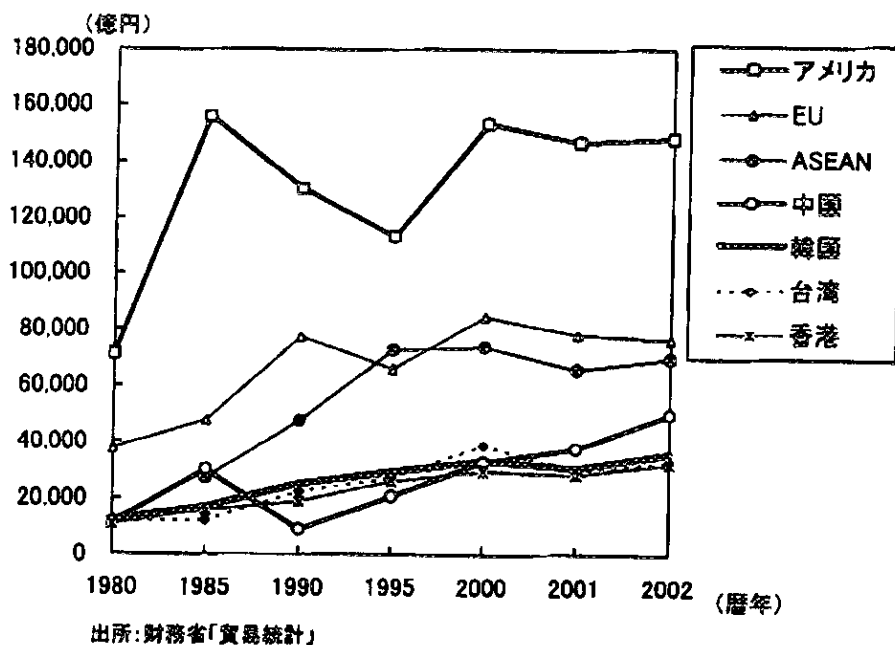
셋째는 FTA체결 후의 문제인데 원산지규제의 명확화이다. 제품의 수출입에서 관세가 존속하는 역외산품과 관세가 폐지되는 역내산품을 구분할 필요가 있다. 구체적 결정은 '관세분류변경기준'과 '부과가치기준'이 있으며 양국간에서 제품마다 사전에 결정하여 기준을 명확히 해 놓을 필요가 있다.

넷째는 지적재산권 보호이다.

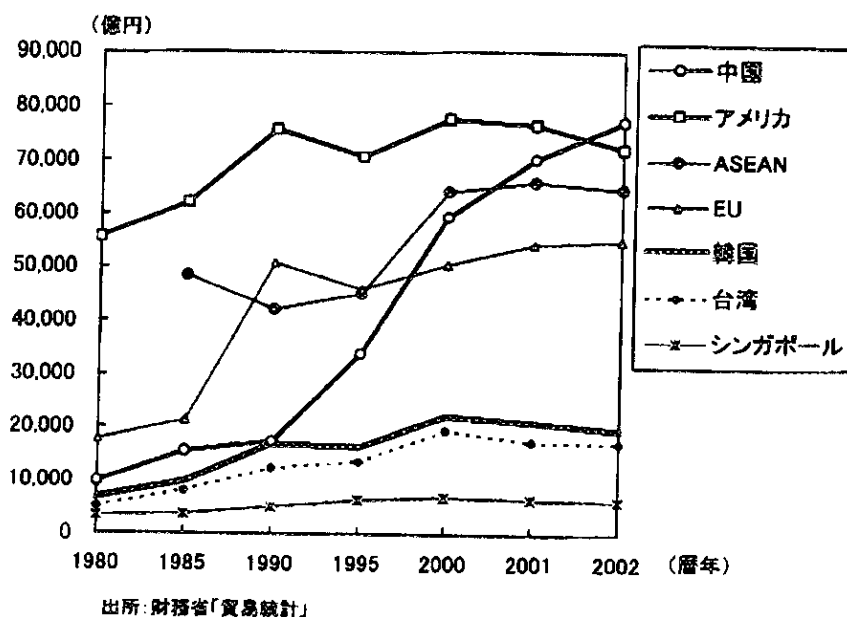
국제적 경쟁이 치열해 질수록 지적재산권은 기업의 생명줄이다. 특히 합작기업의 제품이나 공동기술개발 등이 추진되는 가운데 지적재산권의 무시나 모조품이 활개치는 일이 있어서는 안 된다. 기술수출을 포함하여 지적재산권의 준수가 기본이다.

(별지1)

일본의 주요국·지역별 수출액 추이

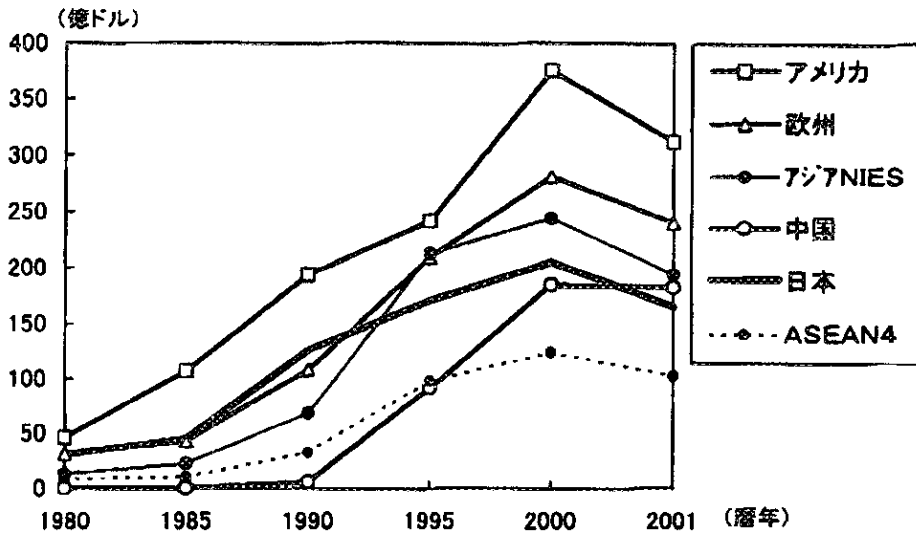


일본의 주요국·지역별 수입액 추이



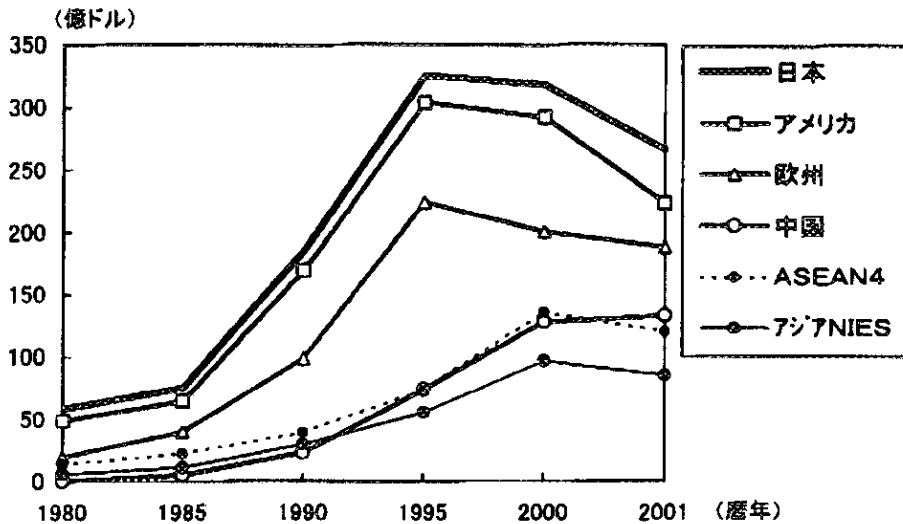
(별지2)

한국의 주요국·지역별 수출액 추이



出所 : 韓國貿易協會資料等より作成

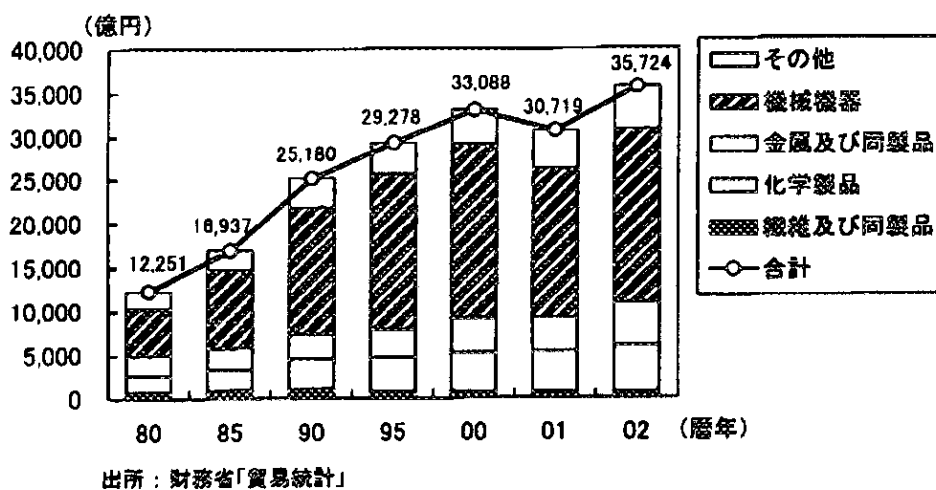
한국의 주요국·지역별 수입액 추이



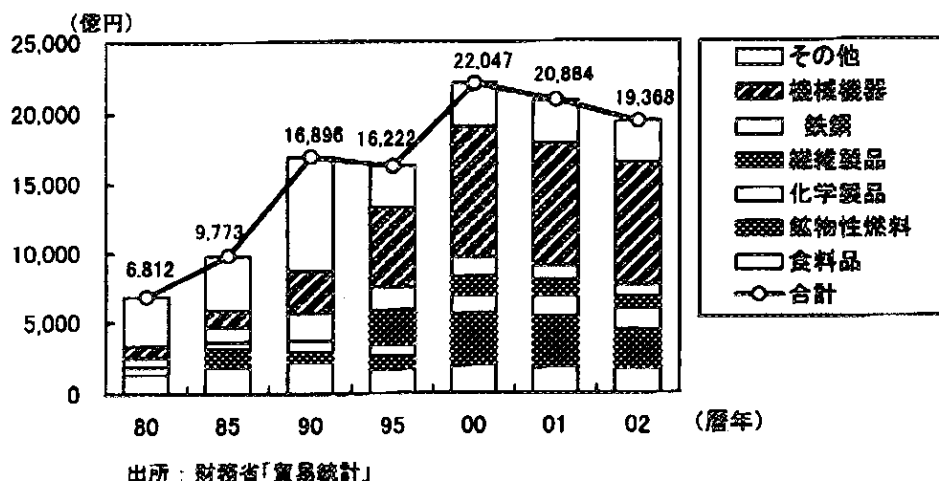
出所 : 韓國貿易協會資料等より作成

(별지3)

일본의 對韓國수출 추이 (업종별 내역)



일본의 對韓國수입 추이 (업종별 내역)



(별지4)

일본의 지역별・국별 대외직접투자 실적

【金額ベース】

(単位: 億円、%)

年 度	1990		1995		2000		2001	
		構成比		構成比		構成比		構成比
北 米	39,958	47.8	22,394	45.2	13,562	25.3	8,081	20.4
アメリカ	38,402	46.0	21,845	44.1	13,413	25.0	7,970	20.2
欧 州	20,975	25.1	8,281	16.7	26,974	50.2	13,228	33.4
オランダ	4,064	4.9	1,439	2.9	3,047	5.7	5,639	14.3
英国	9,959	11.9	3,332	6.7	21,155	39.4	4,955	12.5
中南米	5,289	6.3	3,741	7.5	5,783	10.8	9,583	24.2
アジア	10,343	12.4	11,921	24.1	8,555	12.2	7,730	19.5
韓国	419	0.5	433	0.9	899	1.7	680	1.7
フィリピン	383	0.5	892	1.4	506	0.9	946	2.4
シンガポール	1,232	1.5	1,143	2.3	488	0.9	1,223	3.1
タイ	1,696	2.0	1,196	2.4	1,029	1.9	1,102	2.8
中国	511	0.6	4,319	8.7	1,099	2.0	1,802	4.6
その他	6,961	8.3	3,231	6.5	817	1.5	926	2.3
合 計	83,527	100.0	49,568	100.0	53,690	100.0	39,548	100.0

出所: 財務省「対内・対外直接投資」

【件数ベース】

(単位: 件、%)

年 度	1990		1995		2000		2001	
		構成比		構成比		構成比		構成比
北 米	2,426	41.4	551	19.2	280	16.6	207	11.8
アメリカ	2,269	38.7	510	17.8	272	16.2	205	11.7
欧 州	956	16.3	260	9.1	716	42.5	858	48.9
オランダ	138	2.4	45	1.6	305	18.1	629	35.9
英国	270	4.6	62	2.2	281	16.7	48	2.7
中南米	339	5.8	300	10.5	200	11.9	152	8.7
アジア	1,499	25.6	1,629	56.9	448	26.6	495	28.2
韓国	54	0.9	25	0.9	52	3.1	47	2.7
フィリピン	58	1.0	100	3.5	41	2.4	24	1.4
シンガポール	139	2.4	94	3.3	23	1.4	30	1.7
タイ	377	6.4	147	5.1	61	3.6	51	2.9
中国	185	2.8	770	26.9	102	6.1	187	10.7
その他	643	11.0	123	4.3	40	2.4	41	2.3
合 計	5,863	100.0	2,863	100.0	1,684	100.0	1,753	100.0

出所: 財務省「対内・対外直接投資」

(별지5)

한국에서의 토오레그룹 各社の 개요에 대해

	設立年月	資本金 (億won)	東レの 出資比率 (%)	事業内容
大韓精密	'87/6	18	20.0	精密機器部品の製造・販売
STECO	'95/6	240	49.0	TABアッセンブリ製品の製造・販売
STEMCO	'95/7	240	70.0	TABテープの製造・販売
KTP	'96/5	450	68.9	ポリアセタール樹脂の製造・販売
TSI	'99/10	3,000	70.0	P-FY・FILM 不織布等の製造・販売
連結対象 小計	—	3,948	—	—
KOLON	'81/11	103	12.8	合成繊維、フィルム等の製造・販売
SAEHAN	'72/7	7,091	0.5	合成繊維、フィルム加工品等の製造・販売
連結対象外 小計	—	7,194	—	—
合計	—	11,142	—	—

X. 全體會議 II

1. 主題發表 ①

「參與政府의 産業政策 方向」



朴 鳳 圭

大韓民國 産業資源部 貿易投資室長

I. 인사말

☐ 양측 경제협회 회장 및 참여자에 대한 인사

- 세토 유우조(瀬戸 雄三) 일한경제협회 회장, 김상하
한일경제협회 회장

☐ 노무현 대통령의 참여정부 출범 소개

- 평화와 번영의 동북아 시대를 열어가는 선진경제 구축
- 더불어 사는 균형발전사회를 구현하여 21세기 새로운 도약을 뒷받침

II. 경제개혁 기본방향

☐ 자유롭고 공정한 시장경제 질서의 확립을 통하여 경제 전반의 생산성 향상을 기하고 미래 성장잠재력을 확충

☐ 기업의 투명경영 강화와 불합리한 규제개혁 및 기업의 투자욕 제고를 위한 시장환경 개선에 주력

- 경제계와 학계의 의견을 충분히 수렴하고 향후 3년 정도의 계획을 세워서 차근차근 추진
- 증권집단소송제 도입 등 제도의 개선으로 기업경영의 투명성 제고를 위한 시장의 감시기능을 꾸준히 강화
- 우리 실정에 맞는 회계제도 개혁방안을 마련·시행하여 기업회계의 투명성을 강화하고 시장의 신뢰를 회복

☐ 시장개혁은 성실하고 개혁할 의지가 있는 기업들이 감당할 수 있는 속도로 추진

- 그러나, 원칙을 갖고 일관되게 기업의 투명성이 국제기준에 도달하도록 단계적으로 감독의 강도를 강화

III. 산업정책 방향

1. 기업하기 좋은 환경 조성

가. 기업규제 개혁의 촉진

- ☐ 기업의 글로벌 경쟁에 장애가 되는 불합리한 규제·관행을 정비하기 위해 「민·관 합동 기업규제 종합 실태조사」 실시
 - 발굴된 규제·애로에 대해서는 장단기 과제로 구분하여 범정부적으로 해결
- ☐ 신설 규제 사전심사 강화, 규제 퇴출제도 및 자율규제 확대 등 기업규제 운영 시스템 혁신
 - 신설, 강화되는 규제가 산업에 미치는 영향을 제3기관이 최종 평가하는 「기업규제 산업영향분석 제도」 도입 추진
 - * 현재 규제개혁위에만 통보되는 규제영향분석도 입법 예고시 공표
 - 기업규제 도입 일정기간(3년 내외)전에 규제수준 등을 예고하는 「규제 사전예고제」 및 「기업규제 일몰제」 도입 추진
 - 일정지역에 필요 최소한의 규제를 일원화된 기관을 통해 통합 집행하는 「규제자유지역」 도입 방안 강구

나. 상생의 신노사 문화 정착

- ☐ 노사간 「생산성협약」 체결 및 정착 지원
 - 생산성향상의 성과를 노사간 합리적으로 분배할 수 있도록 업종별 특성에 맞는 “생산성협약 임금제” 개발·보급
 - 주요 시범업종 중심으로 운영 후, '05년까지 타 산업에도 확산
- ☐ CEO 및 근로자에 대한 교육 확대
 - 중소기업 CEO에 대한 경영혁신 및 신노사문화 교육 확대
 - 「HRD혁신지원센터」를 설립, 근로자에 대한 맞춤형 교육 실시
- ☐ 신뢰경영을 통한 노사신뢰 구축
 - 생산적·협력적 노사관계 정착을 위한 노사 「신뢰경영지표」 개발·보급 및 우수사례 발굴·포상 등 인센티브 제공

□ 노동관계법·제도개선 추진

- 주5일 근무제, 비정규직 보호제도, 외국인력제도 등의 합리적 개선을 통한 노사제도 선진화 추진
- 중소기업에 대한 부담을 완화하기 위한 정부지원시책 병행

2. 외국인투자기업 지원 확대

가. 기본 방향

- 외환위기 이후 구조조정 차원의 양적 유치 전략에서 한 차원 높은 산업정책과 연계된 질적 유치 정책으로 전환
- 첨단기술, 부품소재 등 「세계일류기업」과 다국적기업의 R&D·물류센터 등 거점형 투자 유치
- 투자가에게 매력적인 투자지로 평가될 수 있도록 보조금·입지·조세 등의 다양한 인센티브제도를 획기적으로 확충

나. 대규모 프로젝트 투자유치를 위한 인센티브 강화

- 세계일류기업 유치를 위해 현금보조제(Cash Grant) 도입 추진
 - * 외국사례 : 이스라엘과 아일랜드는 세계 일류의 다국적기업 유치시 총투자비의 10%에 해당하는 현금을 지원
- 외국인투자에 대한 고용 및 교육훈련보조금 지원 인센티브 확대(1인당 6개월(50만원/월)→1년(100만원/월)) 추진
- 파급효과가 큰 R&D 센터, 부품·소재기업 유치 기반 조성
 - 외국인전용 연구개발단지 및 부품소재 전용단지 지정
 - * 천안·대불·평동·진사·오창·구미 등 6개 단지 113만평 지정
 - 외국인투자지역 지정 요건 완화(부품·소재 5천만불→3천만불)
 - * 경남태양유전 등 7개 기업 총 52만평 지정

다. 외국기업 친화적 투자환경 조성

- 경제자유구역 설치를 통한 외국인 친화적 경영·생활환경 조성
 - 인천, 부산, 광양 3개 지역에 설치('03.7)
 - 글로벌 스탠다드에 부합하는 경영·생활 환경 조성
 - * 파견근로제 허용 확대, 영어공문서 사용, 외국화폐 통용, 월차·생리휴가 배제, 외국병원·약국 설립 및 영업 허용 등
- 외국인학교 설립·운영에 대한 지원 확대
 - 수도권, 경남 진사 등 외국인투자기업이 많은 지역에 외국인학교 추가 설립 지원

- 학교운영비 지원 및 기부금 등에 대한 세제 감면 등 외국인학교 교육의 내실화를 위한 지원책 강화
- 외국인투자 관련 종합서비스 인프라 구축을 위한 「Invest Korea Plaza」 건립(연면적 3,840평, 243억원, '03~'05)
- 투자 교육·법률·회계·은행·컨설팅·지자체 사무소 등 투자자원 유관 기관 공동 입주 및 서비스 제공

3. 성장동력 확충을 위한 맞춤형 산업 발전전략 추진

가. 주력 기간산업의 세계 일류 경쟁력 확보

- 세계 1~6위 위상인 주력 기간산업의 원천·핵심기술력 확보를 통한 고기술·고부가가치화 지향

업종별 비전 및 중점추진전략

업종	2010 비전	2003 전망	중 점 추 진 전 략
자동차	10%(4위) 300억불	6%(5위) 152억불	· 미래형자동차개발, 부품 수출산업화 · 환경안전기준의 Global Standard 부합화
조선	40%(1위) 130억불	34%(2위) 108억불	· LNG선 등 고부가가치 특수선 개발 · OECD 신조선협상 대응전략 수립
기계	3%(7위) 418억불	2.3%(10위) 138억불	· 설계기술 확보 및 IT 등 신기술 접목 · 지역별 기계산업 혁신형 Cluster 형성
철강	4.8%(6위) 76억불	5.2%(6위) 69.5억불	· 고부가가치강 생산체제 구축 · 통상미찰 효율적 대응 및 글로벌 협력 강화
석유화학	4.5%(4위) 93억불	4.9%(4위) 92.5억불	· 고부가가치 제품생산체제 구축 · M&A를 통한 석유화학산업의 전문화·대형화
섬유·패션	10%(3위) 300억불	5.2%(4위) 163억불	· 산업용섬유, 패션디자인, 염색가공 특화 · 산업용섬유 및 패션의류 생산비중 확대

* % : 세계시장점유율, 금액(억불) : 수출규모

□ 산업별 차세대 핵심기술을 선정하여 전략적 개발 추진

- 자동차, 조선 등 8대 기간산업의 핵심전략기술 160개(03~07) 및 IT접목 기술을 집중개발
 - * 초저공해 미래형자동차, 3차원 복합가공머신, 통신용 플라스틱 광섬유 등
- 「수요-부품기업 권소시용사업」 등을 통해 첨단 부품·소재를 발굴하여 개발

□ 전국의 주요기간산업 집적지에 대한 단계적인 「주력산업 클러스터」 구축으로 기간산업의 성장잠재력 확충

- 우선, 수도권 및 동남권에 「산업혁신 클러스터」를 구축,
 - * 수도권 : 인천-안산-수원을 축으로 「부품·소재 클러스터」 구축
 - * 동남권 : 부산-울산-경남을 축으로 「자동차-조선-기계 클러스터」 구축

나. 신기술 기반 미래전략산업의 주력산업화

□ 핵심기술 개발 및 산업화로 디지털전자(4위→2위), 바이오(14위→7위) 등 新 기술산업 선도국가로 부상

- IT분야는 디지털 컨버전스, 융합기술 등을 활용하여 디지털전자·차세대 반도체 세계시장을 계속 선도
- 바이오·나노 등 발전초기단계의 신기술은 제품화 가능성이 크고 기술융합 효과가 큰 분야를 선택하여 집중 육성

업종별 비전 및 중점추진전략

분야	2003 목표	2010 비전	중 점 추 진 전 략
디지털전자 · 반도체	5.1%(4위) 700억불	20%(2위) 1,400억불	· 10억불이상 수출제품을 낸 1개이상 확대 · 전자소재 및 차세대 디지털기술 개발
바이오	2.6%(14위)9.6 억불	10%(7위) 65억불	· 바이오칩 등 BIT 융합기술제품 개발 · 지역별 바이오산업 집적지 조성(16개)
나 노	선진국의 25% 기술수준	나노기술 G5 진입	· 반도체 등과 접목으로 산업화 촉진 · 나노 신소재, 나노 에너지 개발
환경· 에너지	선진국의 40% 기술수준	선진국의 80% 기술수준	· 청정생산 등 선진환경기술 중점개발 · 대체에너지 개발로 총에너지의 3% 담당
항공· 우주	0.4%(15위) 4억불	1%(10위) 30억불	· 중형헬기 개발 및 핵심부품 자립화 · 훈련기(KT-1, T-10)의 조기수출산업화

* % : 세계시장점유율, 금액(억불) : 수출규모

IV. 한일 경제협력 현황

1. 한·일 투자현황

□ 일본의 對韓 투자동향 및 특징

- 일본은 미국에 이어 한국의 제2위 투자국
 - 외국인투자가 시행된 62년부터 02년까지 127억불이 신고되어 총투자신고액인 846억불의 15% 수준
 - * 미국의 투자신고는 263억불로 전체의 31% 수준
 - 일본의 대한투자는 부품·소재분야의 공장설립형의 투자 비중이 높아 한국의 산업구조고도화 및 첨단기술이전에 기여
 - * 기 투자기업이 한국에서 기업활동을 영위하는데 불편이 없도록 지속적인 사후지원 예정

일본의 연도별 대한 투자현황

(단위 : 백만불, %)

구 분	'62~'97	1998	1999	2000	2001	2002	'62~'02
일 본	5,838	504	1,750	2,448	772	1,403	12,715
(증감율)	-	(90.2)	(247.2)	(39.9)	(△68.5)	(81.7)	-
전 체	24,646	8,853	15,542	15,697	11,870	9,101	84,650
(비 중)	(23.7)	(5.7)	(11.3)	(15.6)	(6.8)	(15.4)	(15.0)

□ 일본투자가에 대한 정책적 지원

- 부품·소재분야 외투기업 전용공단 조성 검토
 - * 외국인투자지역 입주 : 경남태양유전(경남, 반도체), 코리아오토글라스(충남, 특수 유리), 동부전자(충북, 반도체)
- 일본 투자기업 상담 전문가 배치
 - 외국인투자지원센터에 외투기업 노무상담 전문가를 일어가 능숙한 직원으로 배치(2명)
 - 일본 현지 동경무역관에 “부품소재분야 투자전문 상담역” 배치 검토
- 한국투자관련 각종 정보를 온라인으로 제공하는 Cyber KISC(외국인투자지원센터)일본어版을 금년 3월부터 운영

* 인터넷 주소 : <http://www.kisc.org>

- SJC와 “정례기업간담회” 개최를 통한 애로사항 접수 및 해결

□ 양국간 투자협력제도 및 향후 협력방향

- 금년 1월1일부터 “한·일 투자협정(BIT)”이 발효되어 양국간 투자의 보장과 자유화를 위한 제도적 장치가 가동

* 한·일 BIT의 주요내용

- 설립 전 단계부터(예컨대, 인허가 신청 중에 있거나 입찰에 참가하고 있는 투자자 등) 양국 투자자의 내국민 대우
- 투자자의 對정부 국제중재재판소 제소권 등
- 그러나 투자협정이 실질적인 투자교류·협력 증진으로 이어지기 위해서는 양국 기업인들의 적극적인 관심과 협력이 필요
- 특히 부품·소재분야에 대한 일본기업의 투자가 보다 활발히 이루어질 수 있기를 희망
- 한국은 해외에 글로벌 아웃소싱과 공장이전을 계획하고 있는 기업의 매력적인 투자지

* 고도기술수반사업인 경우 8년 간 조세감면 및 공장용지 무상 임대

* 중국보다 다소 인건비는 높으나, 우수한 고급 전문 기능인력 활용 가능

2. 한·일 FTA

□ 기본적으로 한·일 FTA는 세계적 지역블록화 추세에 적극 대응하고 한·일 양국의 역내 교역, 투자 활성화와 경제성장을 위하여 필요

- 또한 한·일 양국의 경제 공동체를 우선 구축하여 향후 동아시아 경제협력체 형성에 양국이 주도적 역할을 수행
- 다만, 한·일 FTA 체결에 따르는 경제적 영향이 큰 만큼, 신중한 검토와 의견수렴을 통해 양국 모두에게 이익이 되는 방향으로 추진

□ 현재 양국 정상간 합의(02.3.22)에 따라 구성된 「한·일 FTA 산·관·학 공동연구회」를 통하여 구체적 논의가 진행 중

- * 1차 회의 개최(02.7, 서울) 후 현재 4차회의(03.2, 동경)까지 개최
- * 2년 간(02.7~04.6) 운영 후 공동보고서 작성 예정
- 동 연구회에서는 관세 철폐를 포함한 양국간 무역의 자유화·원활화뿐만 아니라 경제협력 전반에 관한 논의 진행
- 동 연구회를 통하여 양국 간 FTA의 바람직한 추진 방향이 도출될 것으로 기대

V. 맺음말

- 1988년 “21세기 새로운 한·일 파트너십 공동선언” 이후, 경제를 비롯한 문화 등 광범위한 분야에서 양국간 교류와 협력이 진전
 - 특히, 작년 월드컵 공동개최의 성공과 「한·일 국민교류의 해」 등을 통하여 현재 한국과 일본은 어느 때보다 이해와 협력의 분위기가 고조
 - 올해는 이러한 우호적인 분위기를 바탕으로 양국간 협력관계를 한층 더 공고히 해 나가야 할 것임
- 아무쪼록, 한국의 신정부인 참여정부 출범이후 처음으로 대구에서 개최되는 금번 「제35회 한일 경제인회의」가 동북아지역의 발전과 번영을 위한 한 차원 높은 민간협력 관계를 논의하는 유익한 장이 되기를 기대

2. 主題發表 ②

「對日協力を 위한 韓國中小企業 實態調査」



韓 元 碩

(財)韓日産業・技術協力財團 專務理事

방금 소개받은 한일산업기술협력재단 전무이사 한원석입니다. 존경하는 양국 경제인이 다수 참석하신 가운데 對日협력을 위한 한국 중소기업 실태조사 결과를 보고 드리게 된 것을 무한한 영광으로 생각합니다.

최근 선진국 경제의 동반침체와 중국경제의 등장 속에서 한일 양국기업의 위상이 전반적으로 흔들리고 있는 반면 중국은 생산기지로서 뿐만 아니라 소비시장으로서 외국기업과 자본의 진입을 촉진시켜 가고 있습니다.

이와 동시에 한국기업의 종합기술경쟁력은 일본기업보다 3.36년 뒤져있고 중국보다는 3.08년 앞서 있다고 하지만, 향후 5년 우리가 일본을 따라잡기 전에 중국에 추월 당한다는 예측이 나오는 등 한중일 3국의 기술경쟁력은 우열을 점치기 어려운 상황 속에서 양국기업의 생존경쟁이 날로 치열해 질 것으로 예상됩니다.

이에 따라 동아시아 역내기업은 역외기업을 포함하여 기존의 거래관행과 협력 형태를 초월하여 단순한 규모의 경제이익에 만족하지 않고 네트워크경제의 이점을 극대화하려는 움직임을 보이는 등 그 간의 한일 양국 간의 기업내분업과 전략적 제휴 구도에도 격변이 예상되고 있습니다.

앞으로 한국은 산업·기술 공동화를 방지하면서 기존의 제조관련 기획 및 범용 기술력을 활용하여 아시아 허브기능을 창출하기 위해서는 3대 接木사업을 지속적으로 체계적으로 전개해 나가야 할 것으로 생각됩니다.

3대 접목사업이란,

첫째로 한일 간 投資활성화를 통한 첨단제조기술과 IT 기술과의 接木

둘째로 기술과 시장과의 接木

셋째로 한국과 중국을 포함한 아시아시장과의 接木입니다.

이런 가운데 최근 동아시아는 아시아의 잠재력을 활용, 글로벌 경쟁력을 확보하기 위해 FTA 등의 제도적인 지역통합과 비즈니스 포럼 등 비제도적 지역연대 움직임을 보이고 있으며 畛域連衡의 기업 간 협력과 재편이 가속화될 것으로 예상됩니다.

여기서 중요한 것은 한일양국의 중견중소기업은 현재 아시아역내에서의 글로벌 경쟁력 강화라는 未踏의 목표를 향해 어떤 구체적인 협력방향과 형태를 설정하고 있으며 양국기업 相生의 수익모델을 창출할 준비가 얼마나 되어 있는가 하는 점입니다.

이를 위한 기초 조사로써 저희들은 최근 양국 재단사업에 참여한 경험이 있는 기업 284개사를 선정 지난 1월 설문조사를 실시한 바 있습니다. 대상업종은 전자·전기, 기계, 자동차·동 부품 등을 제조하는 중견중소기업이 대부분으로서 회수 기업은 107사, 回收率은 37.7%로서 매우 높았습니다.

설문조사 결과를 항목별로 간단히 살펴보면,

첫째 중견중소기업의 당면 경영애로 요인으로서,

기술면에서는 응용기술과 원천기술부족을, 관리부문에서는 생산과 품질 관리 면에서 애로사항을 호소하고 있으며 또한 판매 면에서는 국내의 경우 가격하락, 과당경쟁, 시장확보의 곤란을 지적하는 비중이 압도적으로 높았습니다. 그밖에도 대기업과 중소기업간의 부당 혹은 불공정 거

래협회가 짚은 거래관습을 문제점으로 지적하고 있었습니다. 그리고 해외관심지역으로서는 1위가 일본(37%), 2위가 중국(22%), 3위가 북미(21%), 4위 EU(14%) 순으로 나타나 있었습니다.

둘째 일본기업과의 향후 협력추진 계획과 분야로서는 전반적으로는 신규사업 진출보다는 기존사업의 고도화에 보다 높은 관심을 보이고 있는데, 그 이유는 현재와 같은 경기하강국면에서 우선 기존기술과 설비아래 가동률을 유지하고, 다른 한편 기술적으로 안정 단계에 이른 현재 사업을 활성화 하고자 하는 욕구가 크게 반영되어 있는 것으로 판단됩니다. 이번 조사에 응한 기업들이 밝힌 대일협력 희망분야는 기존사업분야와 신규사업분야로 나누어 별첨자료를 붙였으니 참고하시기 바랍니다.

셋째 對日協力の 실효성을 제고시키기 위해서는 한국 측은 노사관계 안정, 우수인력 확보, 조세감면, 컨설턴트 등을 통한 비즈니스 개발 지원이 필요하며, 일본측은 첨단기술의 對韓이전, 공동연구개발, 한국중소기업에 대한 자금 및 인력지원의 확대, 韓日相互認證協定체결 등의 필요성을 지적하고 있었습니다.

이상과 같은 실태조사를 근거로 앞으로의 한일중소기업간 협력방안으로는 첫째로 품질경쟁을 위해 기업 내 경쟁적 개방적 분업체제를 구축하고, 둘째로는 중견중소기업의 일본 진출을 통한 비즈니스 모델을 창출하며, 셋째, 양국의 산업집적지간 중견중소기업 협력모델사업을 추진하고, 마지막으로 중국시장을 겨냥한 한일간 아시아 광역협력을 전개해 가야 할 것이라고 생각합니다.

이번 실태조사의 후속조치로 금년도 양국 재단 사업에 참여하는 기업에 대한 현장방문 인터뷰 등을 통해 조사내용을 보완할 예정으로 있으며, 조사결과에 대해서는 日韓재단 등 관계기관과 협의하여 향후 양국 재단 사업에 적극 반영하는 등 지속적인 Follow-up을 해나갈 예정으로 있습니다.

경청하여 주셔서 감사합니다.

<별첨> 대일협력 사업분야 및 대일협력 희망품목

(1) 기존사업 분야

- 상대적으로 관심이 높은 기존사업 고도화 과제(重要度 順)
 - . 금형 설계기술 및 부품생산기술 고도화
 - . 일본기업의 원천기술을 도입, 응용, 이를 국내에 접목
 - . 동종업체와 기술교류 확대
 - . 기존제품 對日輸出
- 구체적 협력항목 :
 - . Press 금형 분야 사업고도화
 - . 자동화설비 공동설계, 제조, 판매
 - . 電源장치 생산 및 판매 협력
 - . 오토바이 엔진부품수출 및 가스터빈 부품수출
 - . 熱處理기술 교류 및 관련정보 교환
 - . 다이캐스팅 金型 질적 개선과 동제품 품질고급화 및 가격경쟁력 확보
 - . 발전설비 對日輸出
 - . 얼굴인식 보안시스템과 PC 통합문서보안 시스템 판매
 - . 인터넷 웹사이트 관련 프로그램개발 구축 용역사업 진출
 - . OEM에 의한 부품수주에서 완제품 수주로 전환
 - . 국내제품·설비 보완에 의한 역수출 확대

(2) 신규사업분야

- 대부분 향후 5-10년 이내 중국 추월을 내다 본 대응과제(重要度 順)
 - . 기존사업의 신제품 판매 제휴
 - . 업종 다양화
 - . 고부가, 高技術, 소량다품종 체제 전환
- 구체적 협력항목:
 - . 電熱히터를 이용한 가정용 생활 편의품
 - . 強力 超音波 이용기술의 응용분야 개발
 - . 영상관련 단말기(CCTV, Camera, Monitor) 판매 확대
 - . 자동차 및 오토바이 부품 판매 확대
 - . 가스터빈 부품 생산력증강
 - . 정밀판금을 기본으로 한 기능성 제품 개발
 - . 재활용사업의 IT화

『韓日 兩國의 中小企業 相互補完 可能性 調査』



成田 洋助 (NARITA Yosuke)

(財)日韓産業技術協力財團 専務理事

일한산업기술협력의 나리타입니다. 지금 한국 측의 보고에 이어서 일본에서 한 조사내용과 결과를 보고 드리겠습니다.

아무래도 15분이라고 하는 시간 내에 발표를 해야해서 모든 것을 구체적으로 말씀드릴 수는 없습니다만, 각각의 요점만을 요약해서 말씀드리겠습니다. 이 점 양해해 주시기 바랍니다.

兩國 모두 이제까지 여러 번에 걸쳐서 중소기업에 관한 조사를 여러 조사기관에서 여러 가지 관점을 통해 실행해 왔습니다. 그렇습니다만, 그 대부분이 실태 조사와 문제점 추출 부문에 그쳐있어 그 이후의 진전을 보지 못했던 것이 사실입니다. 또한 진전할 방법이 없었던 것도 사실이지요. 이번에 다시 한번 양국이 각각 중소기업의 실태를 처음부터 다시 한번 조사를 해야 할 필요가 있다고 생각한 그 배경에는 아까 한국 측에서 설명이 있었습지만, 기본적으로는 중소기업 특히 중소제조업에서의 산업의 공동화, 그리고 그에 따른 매우 가혹한 경영환경이라 할 수 있을 것입니다.

어제 본 회의 개최식에서 일본측의 瀬戸단장님께서도 말씀해 주셨습지만, 작년 가을 양국의 경제협회 회장의 말씀으로 실시하게 된 이 조사의 큰 사명은 단지 현황이나 문제점을 조사하는 것뿐만이 아니라 더 나아가서 조사 결과를 바탕으로 구체적인 상호보완관계를 찾아낼 수 없을 것인가, 그 상호보완에서 새로운 사업 기회나 성공 사례를 만들어 낼 수 있을 것인가 하는 목적으로 조사를 하게 되었습니다. 이것이 이제까지 조사와는 다른 차이점이라 하겠습니다. 그리고 일본측에서는 이번 조사를 한일 양국의 중소기업에서의 상호보완의 가능성 조사, 좀 길긴 합니다만, 이러한 명칭으로 각종 사전검토를 한 결과 (주)노무라종합연구소에 이를 발주하였고, 조사결과 요점을 지금 경제인회의에서 발표하게 되었습니다.

그리고 조사 방법에 대해서입니다만, 2달이라는 짧은 기간에 결론을 내기 위해서 두 가지 방법으로 조사하였습니다. 하나는 설문조사, 또 하나는 인터뷰를 통한 청취조사였습니다. 설문조사는 여러분께서 아시는 바와 같이 回收率이 매우 낮았습니다. 특히 현장에서 하루의 대부분을 보내는 중소제조업의 경영자로서는 어지간한 관심과 여유가 없는 한 2월, 3월이라고 하는 일본의 연도 말 회기기간에 있어서는 시간을 내기가 어려워져 회수하기가 어려웠습니다. 그래서 그러한

점을 예상해서 애초에 1000통을 배부할 예정이었습시다만, 보다 많은 데이터를 내기 위해서 2000통을 배부했습니다. 그 결과 10%가 조금 넘는 260통의 답변을 얻을 수가 있었습니다.

그 설문조사를 분석 상호보완의 가능성에 대해서 요약한 것이 여러분이 갖고 계신 자료의 참고자료①입니다. 간단히 보충설명 드리겠습니다.

자료① 설문 조사에 따르면 다음과 같은 한일 양국 중소기업관계를 알 수 있었습니다. 번호 순서대로 말씀드리자면 일본에서는 한국 기업과의 연대에 대한 요구가 답변한 기업의 40%가 희망하고 있음을 알 수 있었습니다. 특히 애니메이션이나 게임 관련된 중소기업에서는 90%이상이 원하고 있음을 알 수 있었습니다. 이어서 전체 약 30%의 기업이 한국 기업과 과거의 사업상의 관계를 가졌던 경험이 대부분 수출을 말하고 있습니다. 그리고 전체 약 20%가 거래를 검토하는 수준까지 이르렀다는 그런 답변이 있었습니다. 검토는 했습니다만, 거래로 이어지는 않았다, 실현하지 못했다 라는 것이었습니다. 이 모두를 합하면 약 반수 이상의 기업이 과거의 어떤 형태이건 간에 한국 기업에 대해 관계를 구축하려고 노력했음을 알 수 있었습니다. 특히 애니메이션이나 게임관련, 그리고 디자인 관련으로는 약 60%, 전기관련, 금형·제조기업은 약 40%이상이 그런 대응을 했음을 알 수 있었습니다.

③번에서는 과거의 사업상의 관계가 있었던 기업 중에서 약 반수 가까이가 한국과의 거래를 플러스 면으로 받아들이고 있음을 알 수 있었습니다. 특히 금속계 환경계열의 기업에서는 75%, 그리고 애니메이션이나 게임관련분야에서는 약 70%이상이 플러스가 된다고 답변하고 있었습니다. 그리고 이 플러스가 된다고 하는 주된 이유로는 역시 매출확대 그리고 비용절감과 같은 이런 직접적인 이익을 말하는 것이었습니다. 또한 양국의 비용절감에 대한 일본의 인식은 한국의 비용이 평균적으로 일본의 약 70%정도였다는 인식을 하고 있음을 알 수 있었습니다.

밑으로 내려가면 ⑤번이 되겠습니다. 문제도 여러 가지 있었습니다. 대부분의 중소기업에 있어서 한국 그리고 한국 기업에 대한 정보가 압도적으로 부족해서 역시 습관의 차이나 언어의 차이와 같은 커뮤니케이션의 우려가 가장 크다는 인식이 있었습니다. 그런 한편으로는, 애니메이션이나 게임관련에서는 지적재산권의 침해에 관한 우려가 매우 크다는 사실도 알 수 있었습니다. 아까부터 계속 애니메이션이나 게임에 대해서 말씀드렸습시다만, 애니메이션의 세계라는 것은 중소기업 중에서 압도적으로 진행이 되고 있습니다. 무엇이 진행되고 있는가 말씀드리자면, 한일 그리고 중국을 포함한 분업이 추진되고 있다는 것입니다. 그리고 그 분업체제에 대해 말씀드리자면 애니메이션에 대해서는 일본에서 우선 원화를 제작을 합니다. 그 제작한 원화를 일본에서 움직인다고 합니다. 그럼 중국은

거기에 색을 입힌다고 합니다. 이와 같은 분업이 상당히 오래 전부터 진행이 되어서 그런 면에서 한국, 중국 기업과의 연계에 대한 관심이 많이 진행되고 있다고 하는 것을 말씀드리고 싶습니다.

따라서 이러한 사실로부터 제 6항에 나와있는 것이 매우 중요한 과제가 되어서 이 항목 자체가 그대로 자료 ②로 연결되겠습니다. 자료 ②에 대해선 잠시 후에 다시 말씀드리도록 하겠습니다.

그리고 전국에서 10개 회사정도를 선택 방문하여 총체조사를 하였습니다. 여기서는 주로 성공 사례와 성공하기 위한 조건에 대해서 매우 소중한 의견을 들을 수 있었습니다. 오늘은 시간 관계상 그 중에서 여러 가지 성공 사례가 있었지만, 세 가지 정도만 여러분께 소개를 드릴까 합니다.

우선, 첫 번째 사례입니다. 연수생 지도에 의해서 키워진 신뢰관계가 대형사업으로 성과를 낳다는 금속 가공의 A사를 예를 들어 말씀드리겠습니다. 10몇 년 전에 거래처 기업이었던 큰 대기업 전기 업체로부터 적극적으로 한국의 젊은이들을 일본에 연수생으로 받아들이게 되었습니다. 그 회사에서도 관계자이다 보니 까 보조 견학이라든지 공장 견학이나 기술 지도 등을 하였습니다. 그런 사적인 관계가 계속 이어졌습니다. 그 이후에 그것이 사업으로까지 발전했다는 것입니다. 이 A사라는 회사는 일본측에서는 기술이 높은 제품을 제공하고자 하는 것을 목표로 하고있었습니다. 한국에서는 한국의 자동차 업체의 자동차 미터기기를 판매하고 있습니다. 이것이 한국 측에서 하는 일 이었습니다. 그 경우에 우선 일본에 있는 A사가 부품을 만듭니다. 그리고 A사에 거래가 있는 일본 계열의 대기업 전기업체가 모터를 분담합니다. 그리고 한국 기업이 그것을 조립하는 이와 같은 역할 분담을 통해서 실현할 수 있었습니다. 그리고 이 A사는 한국 기업에 대해서 조립기술의 제공을 하고 있기 때문에 로열티를 받았다고 합니다. 이러한 사업을 실현할 수 있던 바탕에는 10몇 년의 그 연수생에 대한 기술 제도를 통한 신뢰관계의 구축이라는 것이었습니다. 그 때 연수생의 한 사람이 후에 한국 기업의 사장이 되었고 그 A사의 매우 뛰어난 파트너가 되었다는 매우 이상적인 실례였습니다.

두 번째 사례는 한국의 실정을 매우 잘 아는 국내 중견 상사의 소개를 통해서 한국 기업의 기술 제휴를 실현한 산업기기 업체 B사에 대한 사례가 있었습니다. 이것은 한국에 국한된 문제가 아니었습니다. 기술제휴상의 계약조건과 기술 협상에서의 위험부담을 중소기업이 떠 안거나 회피하는 것이 매우 어렵기 때문에 상대국가의 사정을 잘 알고있는 상사를 통하는 편이 그 위험도를 낮출 수 있어 좋았다는 그런 내용 이었습니다. 이와는 별도로 산업 기기업체인 C사에 대한 사

례가 있겠습니다만, 일본측 C사에 매출이 높은 독창적인 오리지널 제품 수출을 한국측에서는 전문성을 연마한 현지 상사가 연대를 하여 한국 내에 시장을 개척을 하고 최종적으로는 한국의 대형 전기업체에 이것을 납품했다고 하는 그런 사례도 있었습니다. 또 한편으로는 섬유·의류 업체인 D사에 대해서는 오리지널 소재를 사용한 원단의 수출과 그 제품의 뛰어난을 간파한 한국 계열 상사의 멋진 연계를 통해서 한국 내에서 신규 시장을 개척 할 수 있었던 사례가 있었습니다. 소문에 따르면 이 한국 계열 상사는 애초에는 한국 제품을 일본에 판매하기 위해서 일본에 진출하려고 했습니다만, 결국 그런 사업을 하는 동안에 품질 적인 면에서 일본 제품을 뛰어넘는 것은 어렵다는 것을 알게 되었고, 그렇다면 이번에는 높은 품질의 일본 제품을 한국에 판매하자는 쪽으로 방침을 바꿨다고 합니다. 대단하다고 하다면 대단하다고 할 수 있겠습니다만, 이 상사가 물론 한국의 사정을 잘 알고 있었기도 합니다. 그러나 담당자가 매우 뛰어난 판단을 했기 때문에 그런 점에서 신뢰할 수 있었다고 일본측에서 판단을 해 이러한 신뢰관계가 토대가 되어 상사와의 연대를 한 결과 성공을 할 수 있었던 그런 사례였습니다.

이상의 두 가지 예를 통해서 알 수 있듯이 이러한 성공사례의 공통되는 키워드는 한 가지는 연수생의 도입, 또 한가지는 한국 사정을 잘 아는 상사임을 알 수 있습니다.

그 세 번째 사례로서 이러한 성공 사례 몇 가지 키워드를 잘 복합시켜 한국이나 중국과의 사업을 성공시키고 있는 중견기업이 있었습니다. 金型的 권위라고도 불리는 기업입니다만, 이곳의 명물 사장님은 한국과의 연계 비즈니스 확대요인 하나가 아까 말씀드린 연수생 그리고 또 하나는 호기심과 여유였다고 말씀하십니다. 연수생뿐만이 아니라 학생을 포함해서 이제까지 20여 년 간에 걸쳐서 여러 가지를 받아들여 돌본 결과 그 수로 봤을 때는 아마 일본에서 최고가 아닌가 생각합니다.

지금도 저희 재단에서도 최근 수년간에 약 20여명 정도의 연수생을 받아들여서 그런 연수생 도입을 부탁을 들어서 현장 업무는 물론 일상 생활적인 생활 면에서도 단련을 할 수 있도록 부탁드립니다. 이 사장님께서 항상 말씀하시기를 「비즈니스만으로는 관계가 오래가지 않는다. 그렇기 때문에 눈앞의 이익에 치우치지 않고 損得관계를 따지는 것이 아닌 그런 관계 구축이 중요하다. 시간은 걸리겠지만 그런 경우가 부가가치가 더 높다」라고 말씀하셨습니다. 이런 연수생 분들이 지금 한국 기업의 경영 간부가 되었다고 합니다.

또 하나 호기심이라고 하는 것은 이 사장님께서 말씀하시기를 중소기업의 글로벌화라고 하는 것은 진지하게 근심으로 하는 것이 아니라 호기심이나 여유를 가지고 해야한다고 말씀하셨습니다. 자신의 동기는 놀이였다고 합니다. 즉, 한국

전시회에 출품한다는 핑계를 대고 놀러 왔다고 하십니다. 한국전시회에 출품한 이후 3년 제 한국의 한 대형 기업에서 제안이 와서 그 거래를 계기로 인간 관계 맥이 넓어져서 합작회사나 기술 제휴가 성립이 되었다는 것입니다. 중소기업은 인재나 재무 등의 면에서는 대기업과 차이가 있기 때문에 자신의 본업을 버려가면서까지 해외에 진출해서는 안된다고 그렇게 말씀하십니다. 우선은 물론 당연한 것이겠습니다만, 일본 내에서 기술력을 높이는 것이 필요하다고 이러한 것을 통해서 이 회사는 호기심과 여유에서 시작되어서 한국과의 사업, 그리고 20여 년 간의 연수생 도입에서 육성된 인재가 지금의 고객으로 성장했다는 이러한 사례가 있었습니다.

이상의 내용에서 이번 조사의 요약의 하나로서 여러분이 가지고 계신 참고 자료 ②에 그림이 나와있습니다. 상호보완을 실시하는 그 도식에 대해서 시스템을 잠시 소개하겠습니다. 이 자료 ②를 보면 일본과 한국을 화살표로 연결해 놓았습니다. 일본 밑에 있는 세 가지 사항은 일본에서 해야 할 사항으로 보아주시면 되겠습니다. 그 오른쪽에 한국 기업에 필요한 요소, 이것은 즉 한국에서 대응하지 않으면 안될 사항으로 보아주시면 되겠습니다. 그리고 이 두 가지를 연결하는 화살표 위에 있는 것이 韓日 양국 간에 연대해서 대응해야 할 사항으로 보시면 되겠습니다. 그리고 가장 아래 있는 화살표로 이러한 관계를 나타낸 것이 있습니다. 이것이 한일 간의 인적교류의 인프라 구축, 모든 관계는 사람과 사람의 교류에서 시작된다고 하는 사업이외의 문화, 스포츠 교류 이러한 것의 적극적인 추진이 뒷받침되어야 한다는 것입니다.

오늘은 이 두 달간에 걸친 조사 내용을 결론만 간단히 말씀을 드렸습니다.

우선 첫 번째 단계로 보고를 드렸습시다만, 앞으로는 이 조사를 바탕으로 양국 간의 조사 관계자간의 논의를 거듭해 가면서 어제부터 말씀드리고 있는 보완 관계와 새로운 사업을 위한 루트를 만들어 가고자 합니다.

그리고 이 건의 조사 내용에 관해서 문의하실 사항이 있으시면, 저희 재단 앞으로 문의해주시면 고맙겠습니다. 가능한 한 책임을 다해서 제 능력껏 대답을 해 드리겠습니다. 그리고 제가 직접 조사를 하지 않아서 여러분의 질문에 답변을 할 능력이나 자격은 없습니다만, 이점에 대해서는 양해를 해주시길 바랍니다. 매우 두서 없는 설명이었습니다. 이로써 일본측의 보고를 바치고자 합니다. 경청해 주셔서 감사합니다.

「한일 중소기업 상호보완 가능성 조사」 보고용 참고자료

자료 ①

(사)일한경제협회

(재)일한산업기술협력재단

우101-0061 東京都千代田區三崎町3-1-16

神田아메кс빌딩6층

TEL 03-3222-5231

FAX 03-5275-7368

URL : <http://www.jkf.or.jp>

(주)노무라종합연구소

설문조사 결과에 따른 양국 중소기업 관계

1. 한국기업과의 연계수요는 높아 응답기업의 40%가 희망하고 있음.
2. 응답기업의 30%가 한국기업과 과거 비즈니스관계를 가진 경험 있음.
20%가 상거래 검토 중에 있음.
3. 과거에 비즈니스 관계를 가진 기업들 중 약 과반수가 한국기업과의 거래를 긍정적 효과가 있다고 보고 있음.
4. 양국의 향후 협력, 제휴 형태로서 기대하고 있는 점.
'한국기업의 판매망을 활용한 한국시장 확대'
'상호 기술, 노하우를 살려 신제품, 신상품 개발'
'한국기업에 생산위탁'
'상호 네트워크를 활용하여 중국 기업을 공략' 등
5. 단 대부분의 일본 중소기업들에게 한국 및 한국기업에 관한 정보가 턱 없이 부족.
관습차이, 언어차이 등 커뮤니케이션 문제를 최대의 우려사항으로 인식.
6. 향후 양국기업의 연계강화를 위해서는 '기업정보', '한국에 관한 전반적 정보' 등과 함께 '파트너기업 소개'가 중요과제.

자료② 상호보완을 실현하는 시스템 제언

· 양국 중소기업이 상호 보완하여 건전한 협력, 제휴를 촉진하기 위해서는 다음과 같은 시스템이 필요.

- <양국 연계 비즈니스 인프라 구축>
- 양국간분업, 아시아분업체제 구축
 - 인제, 기술육성체제 구축 (연수제도 등)

일 본

<일본기업에게 필요한 요소>

- 일본우위 제품, 기술 확립
- 국제비즈니스 규칙 이해(핵심기술보호 등)
- 한국기업 육성

한 국

협력, 연계 실현

<한국기업에게 필요한 요소>

- 신뢰관계 구축
- 일본 기술, 노우하우 습득
- 자국 기업들의 강점 구축

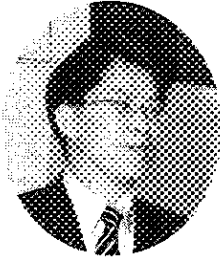
<양국 인적교류 인프라 구축>

‘양국의 인적교류 촉진’ ⇒ ‘상호 연계의 토대가 되는 신뢰관계 구축’

※ 비즈니스 외에 문화, 스포츠 교류 등을 적극적으로 촉진

3. 主題發表 ③

「大邱의 投資環境」



裴 泳 哲

大邱廣域市 投資通商課長

존경하는 韓日 經濟人 여러분 반갑습니다. 지금 이 시간 대뜸 대부분 피곤하실 거라고 생각이 되지만, 좀 지루하더라도 저희 대구시의 투자환경에 대해서 경청을 해주시면 감사하겠습니다.

먼저 제35회 한일·일한경제인회의에 참석하기 위해 이렇게 귀한 시간을 내시어 대구시를 방문해 주신 한일경제 CEO 여러분들께 진심으로 감사하다는 말씀을 드립니다.

저는 방금 소개받은 대로 대구광역시의 투자유치 업무를 담당하고 있는 투자통상과장 裴泳哲입니다. 저희들이 2개월 전 만해도 투자통상과가 아니고 국제협력만 담당하는 '국제협력과'였습니다. 시장님께서 투자 유치에 좀 더 관심을 가지라고 저희 과 명칭을 최근에 바꾼 바가 있습니다. 저는 평소 경제적 풍요가 우리에게 행복을 가져다 주는 가장 기본적인 조건이며 그 풍요의 산실이 바로 기업이라는 믿음을 가지고 있습니다. 그래서 저는 시 정부와 중앙정부가 기업하기 좋은 환경을 만들고 이 한일경제회의와 같은 국제협력 노력을 통하여 외국과의 투자 및 교역을 증대시키는 데에 기업을 지원하는 것이 기업인 들 뿐만 아니라 일반 시민들을 행복하게 만드는 지름길이라고 생각하고 있습니다. 그래서 이렇게 한일 양국의 경제계 지도자를 모시고 대구시의 투자 환경을 설명할 수 있게 되어서 무한히 기쁘게 생각하는 바입니다.

우리 대구시는 산업육성정책으로 밀라노 프로젝트를 통한 전통 주종 산업인 섬유산업과 그리고 기계금속산업, 자동차 부품 산업 육성 등을 지속적으로 추진하고 있으며, 이 장기 발전 전략으로는 IT산업 육성을 위해서 테크노폴리스를 건설하고 BT산업 육성을 위해서 한방 바이오밸리를 조성하고 아울러 양성자 가속기 센터 유치, 과학 기술원 설립, 낙동강 프로젝트 등을 계획하고 있습니다.

그럼 이 배포해 드린 자료에는 대구시의 투자 환경 및 투자 유치 물건에 대해 간략히 설명되어 있으니 참고해 주시고, 오늘은 제가 대구시 소개를 간단히 하고

바로 저희 시가 추진하고 있는 주요 투자 유치 사업에 대해서 설명을 올리도록 하겠습니다.

대구는 거대 소비 시장을 확보하고 있습니다. 현재까지 우리 시에 투자한 외국 기업은 121개회사입니다. 투자 금액은 총 3억 9천만 불이며 이 중에서 일본 기업은 48개회사입니다. 금액으로는 1억 8백만 불로 투자 금액 비율은 총 28%를 차지하고 있으며, 일본 기업의 투자 업종별로는 자동차 부품이 68%로 가장 높으며 그 다음이 전기·전자 18%, 기계·제조 4% 등에 투자하고 있습니다. 우리 대구 지역에 투자하여 성공한 대표적인 기업으로는 닛타사, 히타치사, NOK, THK, 그리고 타요사 등을 들 수가 있습니다. 이 중 토요다 자동차 계열사인 타요사의 한국 현지 법인 이케다사장님이 이 자리에 참석해 주셨습니다. 1년 전에 대구에 단신으로 부임하셔서 한국 타요사의 경영을 위해서 애를 많이 써주시고 계십니다.

그리고 또한 저의 발표 뒤에는 또 하나의 합작 기업인 한국 OSC 대표로부터 성공사례 발표가 있겠습니다. 이중에 특히 베어링직선운동 시스템 설비를 생산하고 있는 일본 THK사는 91년도에 대구 지역에 110만 불을 투자하였고 금년도 3월에는 생산 증설을 위해 1000만 불을 추가 투자하는 계약을 체결하였습니다.

다음은 대구시의 투자 매력에 관해서 설명 드리겠습니다.

대구는 한국 동남부의 중심거점이며 구미의 전자산업, 창원의 기계산업, 포항의 철강산업, 울산의 자동차 및 조선산업 등 한국의 최대 네 개의 산업단지와는 불과 한 시간 내의 교통 권에 있습니다.

대구는 또한 내륙 교통의 요충지로서 한국의 대동맥이라고 할 수 있는 경부 고속도로를 비롯하여 중앙고속도로, 88, 구미 4개의 고속도로가 현재 통과하고 있으며 아울러 3개의 고속도로가 현재 건설 중에 있습니다. 그리고 불과 80km 이내 거리에 포항, 울산, 부산, 마산 네 개의 항구가 위치해 있습니다.

2001년 5월에는 국제선 창설을 완공하고 네 개의 국제 노선 주 13회로 운행되는 동 국제 공항으로서의 면모를 갖춰가고 있으며 향후에는 도쿄, 홍콩, 싱가포르 등지로의 추가 노선 개선을 협의 중에 있습니다.

세 번째의 투자 매력은 우수한 인적 자원이 풍부하다는 것입니다. 지역에는 27개의 대학에 5000명의 교수가 연구 및 강의를 하고 있으며, 이 대학으로부터 연간 4만4천명의 졸업생이 배출되고 있습니다. 특히, 경북대학교 전자, 전기, 컴

퓨터 공학부를 비롯한 지역의 이공계 대학으로부터 2천9백명의 첨단기술인재가 매년 졸업하고 있어서 여러분이 대구 지역에서 사업하시는데 필요한 인재를 구하는데 전혀 문제가 없다고 말씀드릴 수 있습니다.

그럼 우리 시가 추진하고 있는 사업인 성서4차 산업단지, 구지산업단지, 컨벤션 센터호텔, 외국인 투자유치 희망 IT 기업 순으로 간단히 설명을 드리겠습니다.

먼저 외국인 투자 촉진 지구 2만평이 포함되는 성서4차 산업단지는 대구 도심에서 서남쪽 약 8Km 지점으로 금호강과 낙동강이 합류하는 지점에 위치해 있습니다. 도로망 또한 전국의 광역 교통망이 편리하게 연결되는 교통의 요충지로 산업, 주거, RND 등이 조화된 단지로 조성 중에 있으며, 분양 공고 및 부지계약은 2003년 9월까지 건축이 가능한 시기는 2004년 초로 예정하고 있습니다. 토지이용계획에 대해 말씀드리면 주요 생산 기능을 담당할 7만평 부지 중에서 2만평 정도를 외국인 투자 기업에 우선 분양할 계획입니다. 유치업종은 21세기 첨단 IT, BT 분야에서 정밀기계재료까지 최상의 업종을 유치시킬 계획이며, 고도기술수반사업으로 100만 달러 이상 투자하는 외국기업에 대해서는 최대한의 인센티브를 제공할 것이며, 특히 일본 기업에 대해서는 최대한 그 이상의 인센티브를 제공할 것을 약속드립니다. 특별히 유치하고자 하는 외국 기업에 대해서는 주변의 공장 부지 가격이 평당 100만원 정도인데 분양가격을 평당 50만원 이하로 저렴한 염가로 산업 용지를 분양하게 됩니다.

두 번째는 구지공단 조성계획입니다. 달성군 현풍 IC 일대에 총 82만평의 산업 단지를 조성하고 있으며, 이 중 10만평을 외국인 기업 전용 단지로 개발 예정입니다. 현재 기본 설계 중에 있으며 2005년 연말까지 기반시설공사를 완료할 계획입니다. 산업단지 개발계획은 금속 및 기계장비, 컴퓨터 정밀기계, 자동차 운송장비, 통신·기술 서비스 등 저공해 첨단기술산업 등을 배치하고 이 주거단지개발계획은 단독 및 연립주택 아파트 주거용지를 최적의 비율로 배치하여 환경친화적인 대구의 위성도시로 개발 할 계획을 갖고 있습니다.

외국인 투자기업에 대한 인센티브는 유치업종이 고도기술수반사업 및 일반제조업이 되겠으며, 지원사항으로는 m²당 10만원이하의 저렴한 가격으로 제공할 계획입니다. 특히 고도기술수반사업으로 100만불이상 투자하는 외국인 투자 기업에 대해서는 임대료를 50년 간 무상 제공하고 이와는 별도로 국세와 각 종 지방세를 7년 간 100%, 그리고 그 이후에 3년 간 50% 감면도 가능하게 됩니다.

다음은 세 번째 프로젝트인 컨벤션센터 호텔 프로젝트에 관해서 말씀을 올리겠

습니다. 지금 저희 EXCO가 위치하고 있는 이 단지가 약 2십5만평 규모로 대구 시에서 종합유통단지라고 불리우고 있습니다. 이 컨벤션센터에 호텔이 없습니다. 여러분 매우 불편하시죠? 물론 Inter-Burgo 호텔의 좋은 시설에서 묵고 있긴 합니다만, 아침저녁으로 이동하시기에 상당히 불편하시리라 봅니다. 그래서 대구시에서는 조만 간에 이 컨벤션센터 바로 정면 2900평 부지에 特1급 호텔 건립을 계획하고 있습니다. 외국에서는 컨벤션센터에 반드시 호텔이 있습니다. 왜냐하면 컨벤션호텔 투자사업은 사업성이 아주 뛰어나기 때문에 별도의 사업 타당성 없이 투자를 하고 있습니다.

그래서 몇몇 투자가와 저희들이 조건을 협상 중에 있습니다만, 오늘 이 자리에 참석하신 일본 경제계 대표들께서도 혹시 호텔투자사업에 관심이 있으시면 저희 시에게 말씀을 해 주시면 감사하겠습니다. 바로 이 호텔은 지하 4층, 지상 20층 규모로 객실 300개 정도의 호텔을 건립할 계획을 갖고 있다는 것을 아울러 말씀드립니다. 대구시의 지원 사항은 대구시가 일본만큼은 아니지만 상당히 한국의 지가가 비싼데 이 앞의 2000평이 시가 100억원 정도합니다. 이 100억 원 상당의 토지를 대구시가 무상으로 제공하겠습니다. 무상임대사용이 가능하며 아울러 말씀드린 국세나 각종 지방세 감면도 가능합니다.

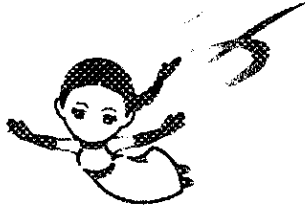
마지막으로 외국인투자유치를 희망하고 있는 IT기업으로는 스마트 카드계발업체인 3B시스템 외에 5개의 IT업체가 있습니다만, 시간 관계상 설명은 생략을 하고 계속 많은 관심을 가져주시길 바랍니다.

그밖에도 대구시에서는 외국인 기업뿐만 아니라 국내기업계에도 조세감면 공장 부지선정 및 매입, 공장 설립 인·허가절차지원 등 많은 행정 서비스를 One-Stop 서비스로 제공하고 있습니다.

존경하는 일본 경제인 CEO 여러분, 그리고 국내 기업인 여러분, 새로운 사업계획을 모색하고 계신다면 우리 대구를 진지하게 고려해 주십시오. 우수한 입지 여건과 풍부한 노동력 그리고 거대한 소비시장, 도로 등 각종 SOC인프라가 잘 갖추어져 있습니다. 여러분의 충실한 비즈니스 파트너가 되기 위해서 저희 대구시는 만반의 준비를 갖추고 있습니다. 대구시로 다음에 오실 때는 회의를 하러 오시는 게 아니고 사업을 새로 시작하시기 위해서 찾아 주시면 감사하겠습니다. 저희 주식회사 대구광역시가 여러분의 성공을 반드시 보장해 드리겠습니다.

감사합니다.

대구광역시 투자가이드



대구광역시
DAEGU METROPOLITAN CITY

목 차

대 구 소 개

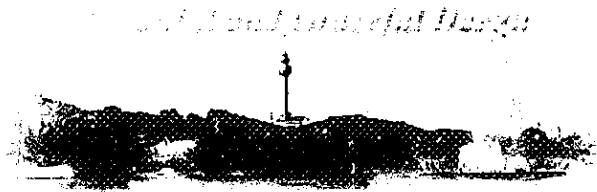
투자유치물건 소개

- ☐ 성서4차 지방산업단지
- ☐ 구지 외국기업전용단지
- ☐ 컨벤션센터호텔
- ☐ 외국인투자자유지 외곽 IT 기업



DAEGU CITY

대구 소개



지리적 위치

◆ 한국의 동남부에 위치

- 서울 305.2km, 남동해안 80km



DAEGU CITY

도시일반현황

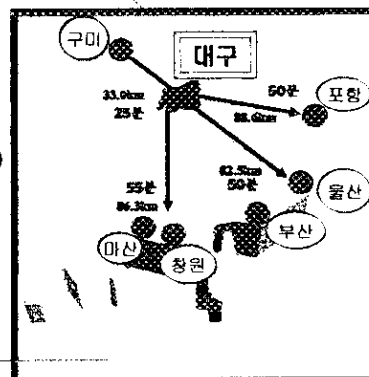
- ◆ 면적 : 885.5km²,
- ◆ 인구 : 254만명
 - 거대 소비시장(대구254만, 생활권 110만)
- ◆ 지역총생산 : 17조 1,200억원
- ◆ 수출·입 무역(2001년)
 - 수출 52억불
 - 수입 10억 9천불



DAEGU CITY

동남부 산업벨트의 중심거점

- ◆ 구미 전자산업단지
(삼성전자, LG전자, 필립스)
- ◆ 창원기계공업단지
(공작기계, 산업설비, 항공산업)
- ◆ 포항 철강산업단지
(포항제철등)
- ◆ 울산 중공업단지
(자동차, 조선, 석유화학)

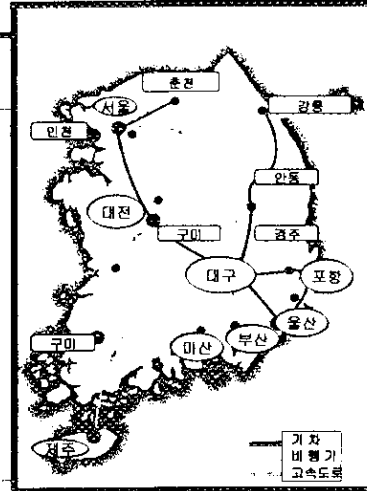


DAEGU CITY

교통의 요충지

육로

- ▶ 4개의 고속도로 통과
 - 3개의 고속도로 건설 중
- ▶ 2개의 철도 통과
 - 경북고속철도 공사 중
- ▶ 1시간 거리에 항구 4개 소재
 - 포항, 울산, 부산, 마산



DAEGU CITY

교통의 요충지

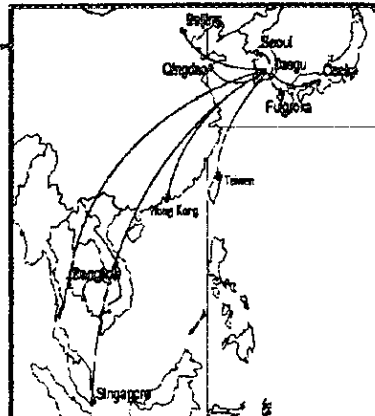
항로

▶ 대구국제공항 (2001. 5 국제선 청사 완공)

- 국제선 : 4개 노선 주 13회 운항
 - ▶ 상하이(상해) 주 7회
 - ▶ 칭따오(청도) 주 2회, 선양(심양) 주 2회, 방콕 주 2회
- * 동경, 홍콩, 싱가포르 노선 추가개설 예정
- 국내선 : 서울(18회/일), 제주(7회/일) 운항

▶ 김해국제공항

- 대구~부산간 고속도로 완공(2006년)시 이용 편리
- 동남아 도시 15개 노선 운항 중



DAEGU CITY

투자유치물건 소개

- ☐ 성서4차 지방산업단지 조성
- ☐ 구지 외국기업전용단지 조성
- ☐ 컨벤션센터호텔 건립
- ☐ 외국인투자유치 희망 IT기업

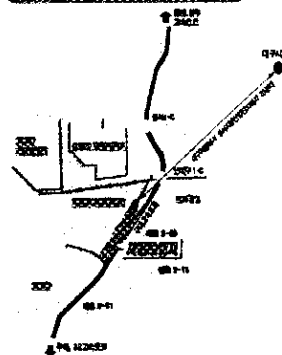
1. 성서4차 지방산업단지

성서4차 지방산업단지 조성

▶ 사업개요

- 위치 : 대구시 달서구 월암, 장기동 일원
- 조성면적 : 396,719㎡ (12만평)
- 건축가능시기 : 2003년 12월

사업대상지 및 주변교통망



DAEGU CITY

1. 성서4차 지방산업단지

→ 공급계획

- 분양용지 선수공급 협의

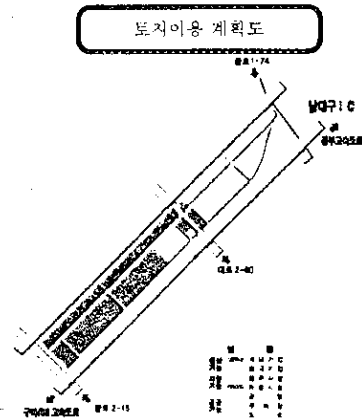
2002년 12월

- 분양공고 및 부지계약

2003년 하반기

- 공사완료 및 공장입주

2004년 12월



DAEGU CITY

1. 성서4차 지방산업단지

→ 토지이용계획 - 외국인투자를 위한 세분화된 토지의 기능제안

구분		면적	구성비(%)	비고
계		398,000㎡ (120,395평)	100.0	
생산 기능	소계	235,610㎡ (70,272평)	59.2	
	국내기업	171,180㎡ (51,782평)	43.0	
	외투기업	64,430㎡ (19,490평)	16.2	
지원기능		60,580㎡ (18,326평)	15.2	
공공기능		101,810㎡ (30,797평)	25.6	

DAEGU CITY

1. 성서4차 지방산업단지

◆ 유지업종

- 외국인투자자를 위한 최상의 유지업종 제안
- 21세기 첨단IT, BT분야에서 정밀기계재료까지!

구 분		유 치 업 종
국 내	반도체 정보통신분야	첨단기술 및 제품의 범위에 해당하는 업종
	자동차 산업 관련분야	
	정밀기계재료소재분야	
외 국 인 투 자		조세감면 고도기술수반사업으로서 100만불 이상 투자기업 (단, 분양 면적 5,000평 이상일 경우에는 500만불 이상 투자)
지 원 시 설		도매 배송업/ 공동물류업 종합물류업/ 근린생활시설



DAEGU CITY

1. 성서4차 지방산업단지

◆ 외국인투자기업에 대한 인센티브 제공

- 유지기업평가위원회에서 선정한 외국기업에 대해서는
정상분양가의 20% 입지보조금 지원
[산업용지 자가제공 : 13~16만원/㎡]
- 고도기술수반사업인 경우 국세, 지방세 감면
[처음 7년간 100%, 이후 3년간 50%면제]
- 교육훈련 및 고용보조금 지급 : 1인당 월 50만원 범위 내에서
6월까지 지원(고용보조금은 기업당 1억원 이내)



DAEGU CITY

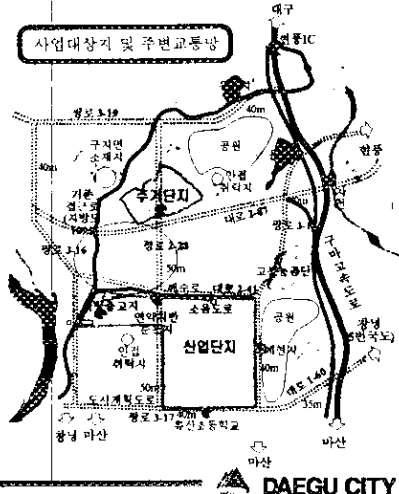
2. 구지 외국기업전용단지

구지 외국기업전용단지 조성

▶ 사업개요

- 위치: 대구시 달성군 구지면
예연, 내리 일원
- 조성면적: 82만평 중 10만평
- 실시설계용역: 2003. 5~10월
- 기반시설공사: 2003년 10월
~ 2005년 12월

사업대상지 및 주변교통망

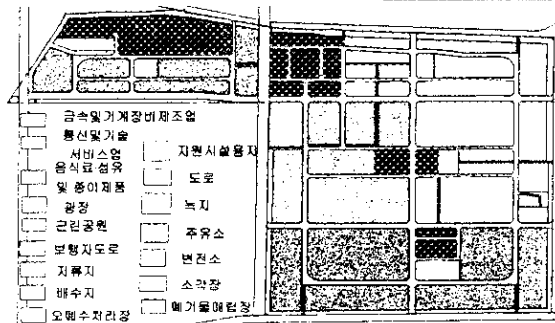


DAEGU CITY

2. 구지 외국기업전용단지

▶ 산업단지 개발계획

토지이용 계획도



주: 기본설계시 토지이용계획 조정가능

DAEGU CITY

2. 구지 외국기업전용단지

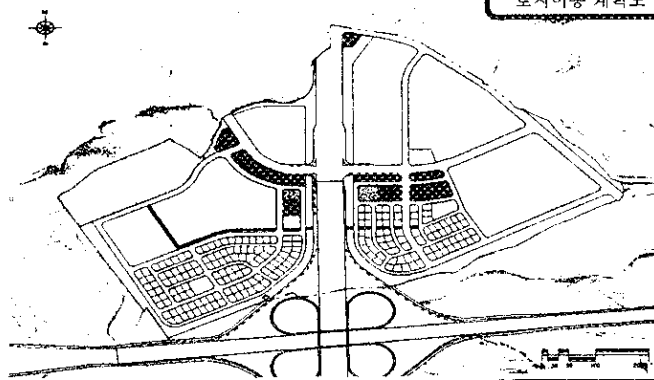
토지이용 및 주요업종배치계획

구분	면적	구경비 (%)	비고
합계	2,266,328	585,564	100.0
공공장용지	1,350,443	408,509	59.6
공공시설용지	285,948	86,499	12.6
행정업무용지	69,605	21,055	3.1
문화체육용지	418,260	128,524	18.5
과학연구용지	287,448	86,953	12.7
통신정보서비스용지	129,699	39,234	5.7
유통서비스용지	159,483	48,244	7.0
지주시설용지	112,333	33,981	5.0
주요시설용지	1,347	407	0.1
공공시설용지	662,620	200,442	29.2
도로	352,469	108,622	15.5
보행자도로	31,550	9,544	1.4
주차장	13,061	3,951	0.6
광공	5,680	1,718	0.3
근린공	87,345	26,422	3.8
녹지	161,449	48,838	7.1
배수지	11,066	3,347	0.5
공공차량시설용지	139,585	42,224	6.1
차량시설용지	15,531	4,698	0.7
차량수치리장	25,514	7,718	1.1
차량수치리장	79,697	24,108	3.5
소규모	13,271	4,014	0.6
소규모	5,572	1,666	0.2

DAEGU CITY

2. 구지 외국기업전용단지

◆ 주거단지 개발계획



주: 기본설계시 토지이용계획 조정가능

DAEGU CITY

2. 구지 외국기업전용단지

토지이용계획

구 분		면 적 ㎡	적 용	구성비 (%)
합 계		441,568	133,574	100.0
주거	거 용 지	205,758	62,242	46.6
	단 특 주 역	51,462	15,567	11.7
산업	인 립 주 역	44,826	13,560	10.2
	아 파 트	109,470	33,115	24.8
공용	인 상 업 시 설	11,520	3,485	2.6
	공 시 설 용 지	224,290	67,847	50.8
기타	도 로	122,231	36,975	27.7
	보 행 자 전 용 도 로	3,125	945	0.7
	주 차 장	2,527	764	0.6
	공 립 공 장	29,844	9,028	6.8
	어 린 이 공 원	4,924	1,490	1.1
	보 통 지	44,558	13,479	10.1
	공 청 사	1,237	374	0.3
	학 교	11,996	3,629	2.7
	유 치 원	1,118	338	0.2
	종 교	1,597	483	0.4
합계	유 소	1,033	312	0.2
	모 수 중 계 평 표 장	100	30	0.0

 DAEGU CITY

2. 구지 외국기업전용단지

❖ 외국인투자기업에 대한 인센티브 제공

- 유치업종: 고도기술수반사업, 일반제조업
- 지원사항
 - 산업용지 염가제공: 6만원/㎡ 정도
 - 산업용지 임대 및 임대료 감면
 - 기본 임대료: 월 약 80원~90원/㎡(1,000평 기준 연 317만원정도)
 - 임대료 전액면제: 100만불이상 투자하는 고도기술수반사업
 - 임대료 75% 면제: 1,000만불이상 투자하는 일반제조업
 - 고도기술수반사업인 경우 국세, 지방세 감면
[처음 7년간 100%, 이후 3년간 50%면제]

 DAEGU CITY

3. 컨벤션센터 호텔

컨벤션센터 호텔 건립

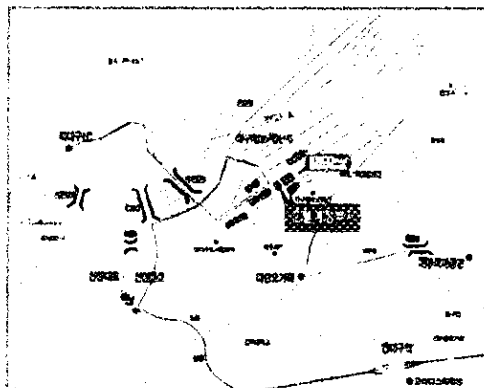
PROJECT 개요

- 위치: 대구시 북구 산격3동 대구종합유통단지내 (EXCO Daegu 동편)
- 교통여건
 - 4개의 고속도로와 2개의 철도가 만나는 내륙 교통의 요충지
 - 경부고속철도 등대구역사와 4km거리
 - 대구국제공항과 3km거리
- 규모: 1, 454억원 정도(호텔872, 상업시설 582)
- 사업기간: 2003 ~ 2007년



3. 컨벤션센터 호텔

교통체계도

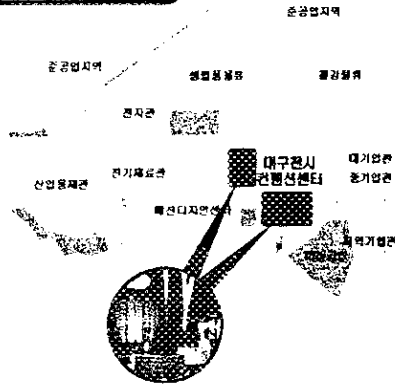


3. 컨벤션센터 호텔

◆ 입지분석

- 중심부에 전시컨벤션센터가 있고, 좌측에 야외전시장 (표주지장)이 위치
- 부지 남쪽에 대불공원, 좌측에 패션디자인센터, 우측에 중소기업관 예정지 위치
- 부지의 원거리 시야는 금오강쪽, 근거리 시야는 남쪽의 대불공원 경관 양호

호텔예정 위치도



DAEGU CITY

3. 컨벤션센터 호텔

◆ 건축규모 : 부지 20,862㎡(6,310평), 연건평 98,980㎡(29,940평)

시 설		규 모	층 수	비 고
합 계		98,980 ㎡		
소 계		55,700 ㎡		
특 1 급 호 텔	객 실	27,200 ㎡	지상4층~지상 19층	객실수 306실
	부대시설	19,500 ㎡	지하2층~지상 3층	아케이드, 로비, 커피라운지, 레스토랑, 연회실
			지상20층	스카이 라운지
	지원시설	9,000 ㎡	지하 3~ 4층	주차장, 기계실
소 계		43,280 ㎡		
상업시설	백 화 점	26,690 ㎡	지하2층~지상 6층	식당가, 생활용품, 잡화 등
	복합쇼핑몰	3,840 ㎡	지상7층~지상 10층	영화관, 문화집회시설 등
	주 차 장	12,750 ㎡	지하3~4층	주차장, 기계실

DAEGU CITY

3. 컨벤션센터 호텔

▶ 사업내용

■ 건립시설 : 호텔 및 백화점, 복합쇼핑몰

■ 지원사항

- 토지사용 지원

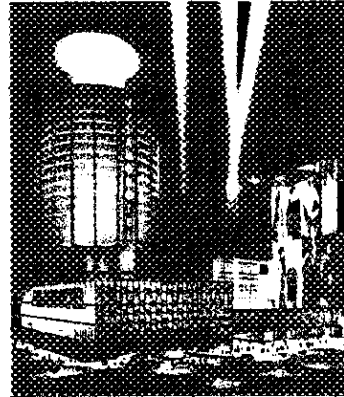
대구시 현물출자 100억원 상당

또는 무상임대 협의 가능

- 매각대금 분할납부: 20년 이내, 연4%

* 외국인투자지역으로 지정할 경우

국세, 지방세 감면



DAEGU CITY

4. 외국인투자유치 희망 · IT기업

회사명	사업분야	주요 생산물	비고
㈜3B 시스템	스마트 카드, SVI개발	•SVI(LCD VISION 겸사기) •스마트카드 솔루션 •WEB SI 및 인터넷 서비스	
㈜N-Line 시스템	컴퓨터 보안 솔루션 개발 및 제작	•인터넷 보안 솔루션 마거 •하드웨어 레벨 의한 보안 원격관리 솔루션 •휴대용 이동식 컴퓨터 단말기 작동	
㈜백산 시스템	Single Board Computer	•Web Terminal / Web PC •CPU Board •S / W BIOS	
㈜모든넷	교육용 기자재 구축 및 S/W 프로그램 개발	•Pension: 모니터를 전자 칠판	
㈜온디엔드소프트	의료영상소프트웨어개발	•i-view: 2차원초음파영상의 3차원 변환 S/W •InnetSpace 2D: 의학영상이용전단 S/W •Cyber Lab: 인터넷 응용 가상실험 S/W	
㈜비전 플러스	멀티미디어 가전가기 및 디지털, 보안장치 시스템 개발 제조	•DVR- 다채널 영상압축보도 •화상회의 시스템 •현금자금거래 일괄인식 시스템 •Digital image processing	

DAEGU CITY

행정지원제도

- ◆ 조세 및 관세감면 절차, 법인 설립 절차 지원
- ◆ 공장부지선정 및 매입 지원
- ◆ 공장설립 인. 허가절차 지원
- ◆ 교육훈련보조금등 각종 보조금 지원 가능
- ◆ 투자자의 국내 정착을 위한 생활 여건 상담 및 종합적인 One-Stop 서비스 제공

◆ 접속창구 ◆

- 대구광역시 외국인투자상담실 -
전화번호: 82-53-429-2858
팩스번호: 82-53-429-3249



위대함을 선택해 주십시오



大邱広域市
DAEGU METROPOLITAN CITY

4. 韓日協力 成功事例 發表

「韓日 協力事業 成果, 成功 要因」



鄭 台 一

韓國OSG(株) 代表理事

안녕하십니까? 저는 한국OSG(株) 대표를 맡고 있는鄭台一입니다. 오늘 이렇게 많은 귀빈을 모시고 발표를 하게 되어서 대단히 영광스럽기도 하고 한편, 긴장되고 떨리는 것 같습니다.

오늘 제목이 성공사례라고 말씀하셨습니다만, 성공이라 보다는 실제 한 사례를 중심으로 여러분들에게 보고를 드리려고 합니다. 짧은 시간이라서 여러분들에게 이해가 잘 될지는 모르겠습니다만 최선을 다해서 발표하겠습니다.

이미 배포된 자료하고 순서나 내용물 중의 수치가 조금 바뀌는 것이 있습니다. 그것은 가장 최근에 된 자료로 했기 때문에 조금의 변경이 있었습니다. 양해해주시길 바라고 설명하겠습니다.

오늘 설명을 요약하면 합작회사에 대한 설립 배경과 그리고 설립 후 현재 한국 OSG의 현황, 그리고 한일 양국 간의 이점을 설명해 드리고 성공요인과 앞으로의 계획의 순서로 말씀을 드리겠습니다.

조금 전에 말씀드린 것처럼 저희의 성과와 요인에 대해서 말씀드리겠습니다. 우선 합작 배경을 보면 한국측에서는 철삭공구의 국산화가 절실히 요구되고 있습니다. 이 당시 85년도만 해도 우리나라 철삭공구 메이커는 거의 전멸상태였습니다. 거의 독일, 미국, 일본에서부터 철삭공구는 수입하고 있었습니다. 그리고 정부차원에서 볼 때 對日 무역역조 현상이 심한 상태였습니다. 일본OSG의 경우에는 글로벌 정책을 이 때부터 시작했습니다. 그래서 한국의 시장성과 진출을 위해서 노력을 하고 있었습니다. 그리고 일본의 고비용 시대에 맞춰서 우리나라에서는 여러 가지 인건비라든지 물류비용이 유리했기 때문에 한국의 진출을 희망했습니다.

저희 합작회사 설립 전후의 비교에 대해서 간단히 말씀드리겠습니다. 현재 저희들 합작사는 맨 우측에 있는 것처럼 일본의 OSG입니다. 현재 위치는 아이지(愛知)현 도쿠가와(豊川)시에 있고 종업원 수는 1744명, 연간 매출액은 한때 400까지 올라갔었습니다만, 요즘 311억엔입니다. 그리고 기계설비는 2350대, 자산규모는 585억엔으로 되어있습니다. 그랬기 때문에 저희가 합작당시 1985년도 저희

회사와 비교하면 한 계단이 아니고 두 계단 보다 더 차이가 납니다. 저희들 회사는 당시에 15명, 연간매출액이 3억원, 기계대수는 불과 12대, 그리고 자산규모는 13억원이었습니다. 여러분들이 잘 알고 계시겠지만 원과 엔의 환율은 약 10분의 1로 보시면 되겠습니다. 다시 말씀드리면, 3억원이면 3000만엔으로 보시면 되겠습니다. 합작한 이후 2003년 3월 31일 현재로 보면은 직원 수가 260명, 연간매출액이 410억원, 설비보유대수는 375대, 그리고 자산규모는 581억원이며 참고로 작년에 순 세금을 공제한 이익이 63억원이었습니다.

그림에 나와있습시다만, 저희 공단 위치는 조금 전에 설명 드린 대구광역시 성서공단에 위치하고 있습니다. 위에 보이시는 장면이 제 1공장 및 본사입니다. 그리고 밑에 좌측에 있는 화면이 제 2공장 그리고 저희들 자체 기술 연구소를 가지고 있습니다. 현재 저희들은 고객우선분위로 하기 때문에 전국에 판매망을 갖고 있습니다. 저희 회사 제품은 고품질, 高價格입니다. 때문에 고객들이 직접 제품에 대한 PR이 없으면 잘 사용하지 않습니다. 저희들은 전국에 영업소를 비치해서 한 시간 이내에 부르면 어디나 갈 수 있도록 그런 체계를 갖추고 있습니다. 물론 여기에 대한 사무소 건물도 자체 건물을 보유하고 있습니다.

저희 회사 제품은 앞에 부스에서 보신 분도 계시겠지만, 진열되어 있는 상품입니다. 맨 위에 돌아가고 있는 제품이 나사를 만드는 탭(TAB)입니다. 일본말로 다프라고 합시다만, 그 다음에 있는 것이 앤드밀(ENDMILL)입니다. 요즘 우리나라에서는 삼성전자 애니콜이 세계 제 일류 상품으로 등장합니다만, 이런 휴대폰을 만드는 金型을 만드는 데 사용되는 공구입니다. 때문에 정밀도와 내구성이 중요합니다. 그 다음 마지막 밑에 있는 것이 전조다이스(DIES)입니다. 두 개 등글게 돌아가는 복판에 있는 제품이 나중에 상품이 됩니다. 저희들 제품은 롤링다이스(ROLLING DIES)를 만들고 있습니다.

현재 저희 회사에 대한 현황을 간단히 설명들이면 1970년 6월에 설립을 했고 현재 외국인 일본 지분율이 49%, 한국 지분이 51%로 되어있습니다. 현재 대지는 5800평, 건평은 3900평으로 되어있습니다. 저희 회사 설립은 1970년대 설립을 했고 제가 이 분야에 약 19년 간 근무를 했습니다. 철삭공구의 국산화를 필요로 했기 때문에 저는 좋은 엔지니어가 되는 게 꿈이었습니다만, 저의 인생의 운명이 공구를 만드는 쪽에 대해서 저는 이 세상에 태어난 사람 중에서 가장 행복하게 제가 하고 싶은 일을 하고 있다고 생각합니다. 그래서 제가 80년도에 범인으로 설립해서 제 돈 모은 것, 우리 부인 반지까지 다 팔아서 5000만원을 가지고 제조업을 시작해서 81년도에 처음으로 전조다이스 수입품을 국산화 시켰습니다. 이 때가 제 생애 가장 기쁜 날이었지 싶습니다.

그러나 우리나라의 급격한 공구 수요 수에 대한 증가와 더불어 상공부에서 일

본 OSG와 합작을 하라는 그런 강력한 권고에 의해서 자본금 10억원으로 합작회사를 설립했습니다. 그 뒤로 1991년도에는 거꾸로 저희 제품을 일본으로 수출하고 있습니다. 2001년에는 국가품질경영대회에서 한국에서는 유일하게 중소기업으로서 한국품질대상을 수상하였습니다.

현재 저희 회사에 대한 재무구조를 보면 유동자산이 310억, 고정자산이 271억, 그래서 총 자산이 581억입니다. 특히 부채 면을 보면 금리를 무는 차액금은 9억 원(9천만엔) 밖에 없습니다. 그래서 부채 비율은 현재 20%입니다. 유동성도 요즘 중요한 캐쉬 플로우, 현금의 흐름은 저희 회사는 현재로는 약 400% 정도 갖고 있습니다. 역시 합작 기업이 국가에 대해서 공헌하는 것도 있습니다. 그래서 저희가 최근 약 4년 간 130억원의 조세부담을 한 것은 국민된 도리로서 매우 바람직한 일이라고 생각합니다. 그리고 제품의 내구성 문제도 여기 나와 있는 것처럼 맨 위에 OSG 저희들이 일본에서의 데이터를 여기서 번역을 해서 한글판으로 바꿨습니다만, 일본 OSG와 한국 OSG, 독일의 E사를 비교해 봤을 때 전혀 손색이 없습니다. 물론 여기서 100대 101.6은 큰 의미가 없습니다. 이 정도의 숫자는 거의 동등하다는 얘기가 되겠습니다.

그리고 시장 점유를 말씀드리겠습니다. 위에 있는 것이 한국 OSG에 대한 국내 시장 점유율입니다. 현재 탭이라는 공구는 63%, 앤드밀은 49%, 전조다이스는 75%, 그 밑에가 일본 OSG의 국내 시장 점유율입니다. 다시 말씀드리어서 일본 국내의 시장 점유율보다 한국에서 저희들이 만들고 있는 시장 점유율이 더 높다는 특이한 사항입니다. 결국 합작회사에 대한 성과는 어떤 결과가 나왔는지 일본측에서의 보고인데 글로벌 시대에 대한 한국 시장으로서 성공적으로 진출을 했다고 생각을 합니다. 특히 매출이 해외 시장 판매에 따라서 제가 시작할 때에 일본에서 수입한 것이 300만엔이었습니다. 그러나 작년의 저희들 매출이 350억원이었으니까 정말 천문학으로 1000배쯤 늘었습니다.

그리고 투자 금액에 대한 배당입니다. 저희 회사는 지금까지 창사이래 한번도 적자 난 적이 없습니다. 물론 IMF 때도 28% 매출은 줄었지만, 단기순익은 계속 해서 났습니다. 그러나 합작해서 한 10년 동안 저희가 무배당을 했습니다. 다시 말하면 빵을 키워서 다시 갈라 가자는 그런 취지였습니다. 이것이 이해가 서로 높았지 않았나 합니다. 그렇게 해서 한 5년 후 전부터는 연간 10%~20%, 지난해에는 40%의 배당을 했습니다. 올해도 40~50%의 배당을 계획하고 있습니다.

브랜드에 대한 인지도가 아까 말씀드린 것처럼 시장 점유율을 봐서 현재 지금도 높아지고 있습니다. 원가 절감에 대한 것과 납기 단축이 공구라는 것은 숙명입니다. 그래서 현지 생산에서 바로 납품할 수 있는 이점이 있습니다. 우리 한국측에서 보건 데 연간 약 2천8백만불의 수입대체효과를 통해 대일 무역역조현상을 개선했습니다. 가령 이런 회사가 500개만 있다면, 140억불 개선된다면 일본과 한

국의 무역 밸런스가 유지되는 데 크게 공헌될 수 있지 않을까 생각을 합니다.

그리고 고용기회가 증대되었습니다. 15명 종업원이 현재는 260명으로 되어 있습니다. 그리고 우리나라 특히 자동차, 전자 산업에 이들 공구는 필수적입니다. 현대 자동차 엔진의 100%가 저희들 탭을 사용하고 있습니다. 그리고 일본으로 역수출, 미국, 싱가포르 등으로 수출을 통해서 국지 수지의 개선에 이바지하고 있습니다. 이런 사업이 그만큼 오게된 것은 상호 신뢰입니다. 서로가 믿을 수 있도록 정직하고 솔직하게 사실 그대로를 얘기할 수 있는 것은 바로 성공의 비결이라고 생각합니다. 특히 재무나 경영성과에 대해서 투명성을 제대로 확보하고 있습니다. 때문에 일본OSG에 저희가 자본 참여되어 있지만 전혀 회계장부를 한번도 본 적이 없습니다. 그리고 상호 긴밀한 업무협조입니다. 저희가 일본에 가서 연수하러 갈 경우에는 연구소를 중시해서 모든 설비를 그대로 공개하기 때문에 서로의 신뢰감을 믿고 협조를 하고 있습니다.

또 품질 경영의 재고, 저는 일본의 좋은 점을 우리나라에 많이 접목하려고 노력을 합니다. 그러나 저는 모든 것이 일본이 좋다고 생각하지는 않습니다. 가령, 상거래, 일본 같은 경우 도매상, 소매상 여러 가지가 있지만 우리나라에서는 그런 것들을 싫어합니다. 될 수 있으면 다이렉트로 거래를 희망합니다. 때문에 저희들 영업 사원이 60명 있는 것은 이 정책이 비교적 성공한 요인 중에 하나라고 생각합니다. 그래서 Win-Win 이야기를 합니다만, 저희는 happy-happy로 씁니다. 일본말로 하피하피입니다, 서로서로 행복한 당신도 행복하고 저도 행복한 시스템을 구축하려고 합니다.

이제 마지막으로 신제품 개발과 매출 실적 현황입니다. 처음에 제가 전조다이스를 시작했습니다. 이걸 보시면 아시겠지만, 이 제품만 만들었다면 작년의 매출액은 한 60억 정도에 그쳤을 것입니다. 그러나 평다이스라든지 탭이라든지 앤드밀, 라핑앤드밀, 초경드릴 이런 신상품을 자꾸 개발하면서 매출은 점점 신장해 나갈 수 있지 않느냐 생각이 듭니다. 특히 98년도 IMF때에는 사상 처음으로 한번 매출이 감소한 적이 있습니다. 그러나 이것도 거뜬히 이길 수 있었던 것은 서로에 대한 격려, 이것이 바로 늘었지 않았나 생각합니다. 앞으로도 저희가 계속해서 신제품 개발을 통해 우리국가 기간산업, 그리고 한일 경제협력에 계속 노력하겠습니다.

짧은 시간에 두서 없이 말씀드려서 설명이 부족한 점이 있으리라고 생각됩니다만, 여러분들이 이해를 하시고 그렇지 않으면 저희들 인터넷 홈페이지에 들어오시면 저희회사에 대한 상세한 설명이나 개별적인 질문에 대해 답을 하도록 하겠습니다. 경청해주셔서 감사합니다.

韓-日 協力事業 事例

韓國OSG(株)

日本OSG(株)

OSG KOREA Corporation

韓日 協力事業


成果, 成功 要因

韓國OSG株式會社 代表理事 鄭台一

韓國 OSG(株) 現況

◎ 一般現況

2003. 3. 31 現在

	資 社 名	韓國 OSG 株式會社		
	所 在 地	本社・工場	大邱廣域市 達西區 基山洞 358-48	
		第 2 工場	大邱廣域市 達西區 基山洞 100-88	
	創 立 日	1978 年 6 月 10 日	作 地	次 坪
OSG KOREA	従業員數	260 名 (男 216 女 44)	19,433㎡	13,004㎡

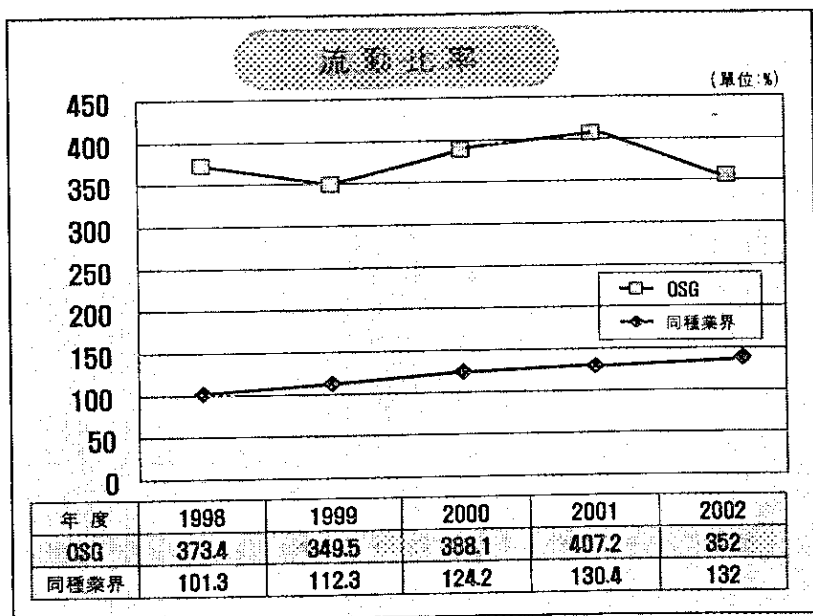
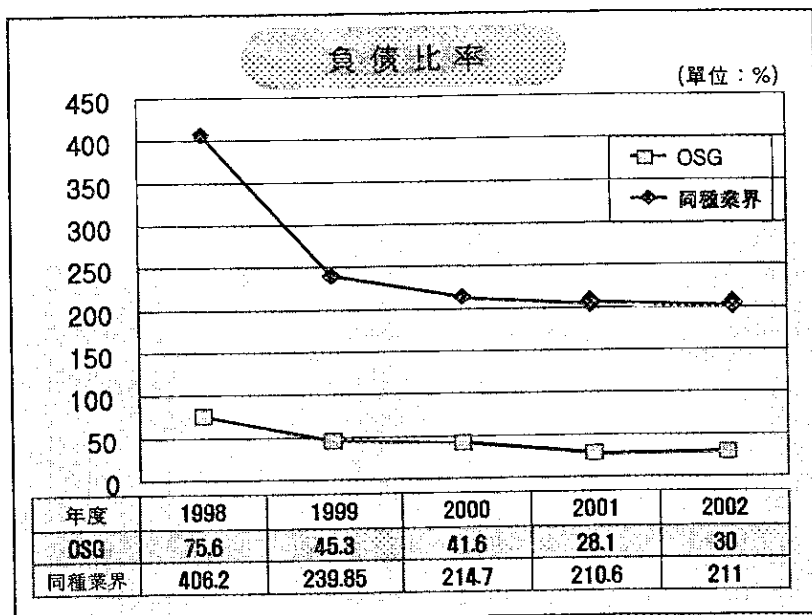
◎ 施設規模

區 分	本社・第 1 工場	第 2 工場	合 計
築 地	12,065㎡ (13,656 坪)	7,349㎡ (2,223 坪)	19,433㎡ (5,879 坪)
建 物	8,155㎡ (2,463 坪)	4,849㎡ (1,469 坪)	13,004㎡ (3,932 坪)

財 務 現 況

2002. 9. 30 現在 (單位:億 ₩)

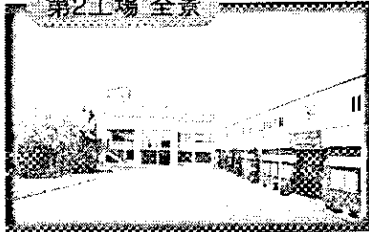
流動資産	315	流動負債	89
		固定負債	44
		(銀行借入金)	(10)
		負債 總計	133
固定資産	262	資本 總計	444
		納入資本金	30
		-內國人(51%)	
		-外國人(49%)	
資産總計	577	負債, 資本總計	577



本社及, 第1工場



第2工場 全景



技術研究所



會社沿革

2003.3.31現在

日 子	主 要 内 容
1976. 6.	☞ 會社設立
1980. 9.	☞ 法人轉換(資本金 : 5千萬圓)
1985. 12.	☞ J-OSG와 合作投資企業 認可(資本金 : 10億圓)
12.	☞ CNC螺絲研磨機 등 最新設備 購入 및 用途別 탭(TAP)生産
1986. 1.	☞ 新設工場 竣工 및 移轉(現在 第2工場)
8.	☞ 高品質 엔드밀(ENDMILL) 生産 開始
1991. 1.	☞ 資本金 10億 増資(資本金 :20億圓) 本社工場 空地購入費
8.	☞ 日本으로 ENDMILL 輸出 開始(現在까지 계속 輸出)
1992. 12.	☞ 資本金 10億圓 増資(資本金 :20億圓) 第1工場 建設用
1995. 3.	☞ 日本工業標準化法에 따른 JIS 마크 獲得
1998. 7.	☞ OSG企業附設 技術研究所 設立 認證
2001.11	☞ 國家品質經營大會 韓國品質大賞 受賞

製品 紹介

切削工具

タップ (TAPS)
드릴 등으로 뚫은 구멍에 압나사를 절삭하는 공구


엔드밀 (END MILLS)
밀링가공용 공구(홀절삭, 외주절삭, 모방가공 등)

평다이 (THREAD ROLLING FLAT DIES)
금속의 가소성을 이용하여 2개 또는 수개의 재료된 나사형의 사이에 나사 소재를 굴러 손나사를 비벼내는 공구

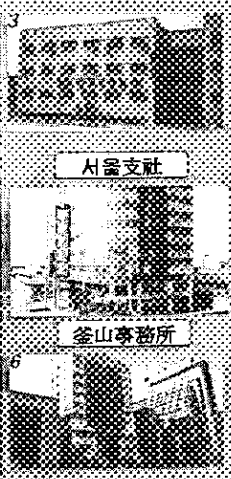
동근다이 (THREAD ROLLING CYLINDRICAL DIES)

其他工具

- 드릴
- 나사케이지
- 초경공구 등



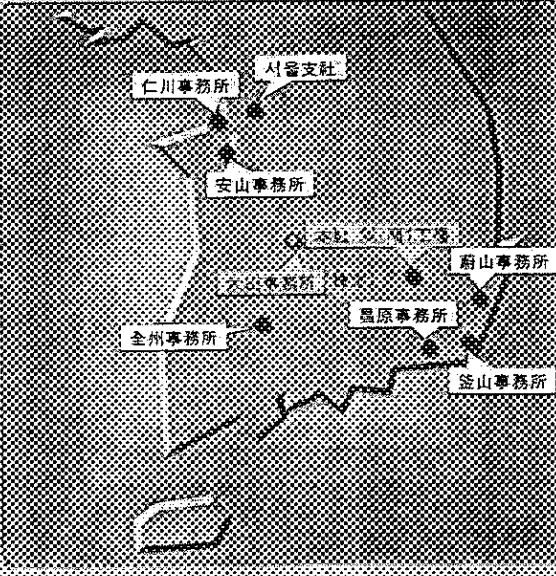
國內 販賣網



서울支社

釜山事務所

昌原事務所



仁川事務所 **서울支社**

安山事務所

全州事務所 **蔚山事務所**

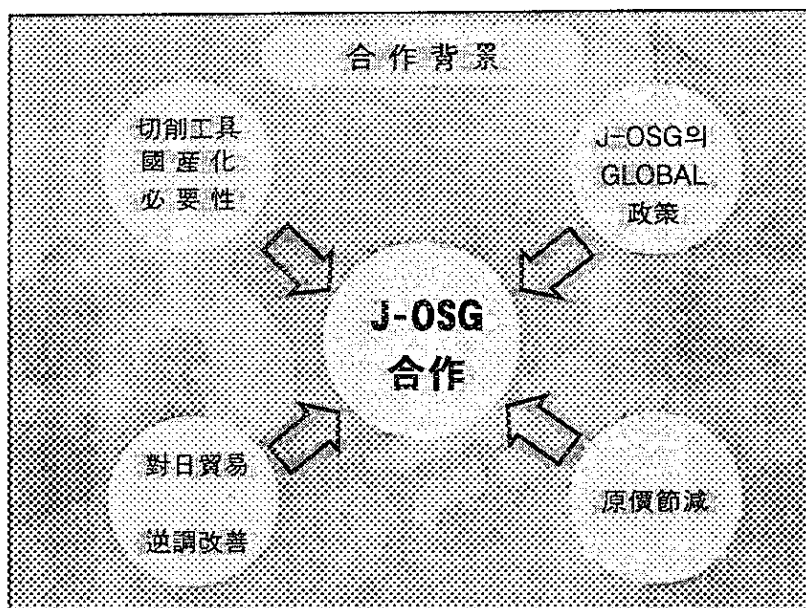
金州事務所 **釜山事務所**

日本 OSG(株) 現況

2003. 3/31現在

會社名	オーエスジー株式会社
所在地	愛知・豊川市本野ヶ原3-22
創立日	1938年 3月 26日
従業員	1744名
年間賣出	35,721百萬円

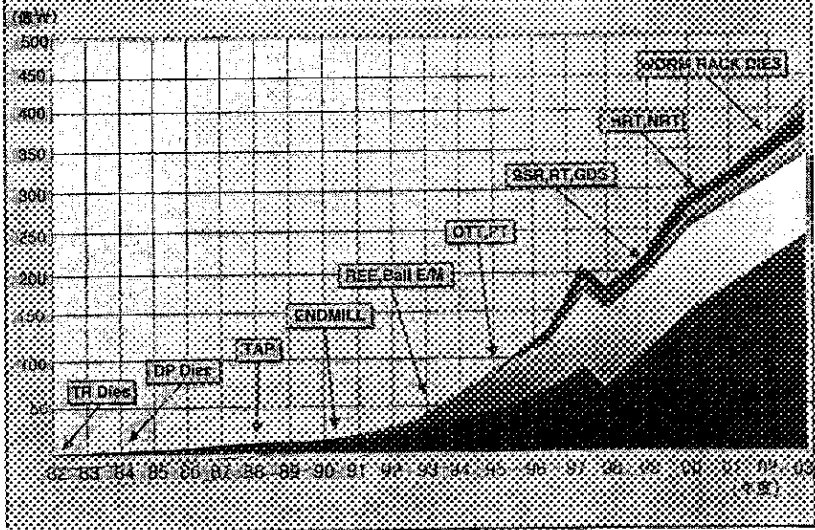
合作背景



合作事業 成果

- ① 先進技術의 導入으로 國內 産業의 發展 및 國家 競爭力 確保
- ② 日本, 싱가폴, 英國, 臺灣, 泰國 등으로의 輸出을 增하여 國際收支改善에 一翼
- ③ 年間 약 2,8000萬佛의 輸入代替效果 發生
- ④ 國家 基幹産業發展으로 自動車, 電子産業發展에 寄與
- ⑤ 他企業에 벤처마킹 機會 提供
- ⑥ 雇用機會 增大(合作前 從業員數 15名 現在 200名)

新製品開發 & 賣出實績 現況

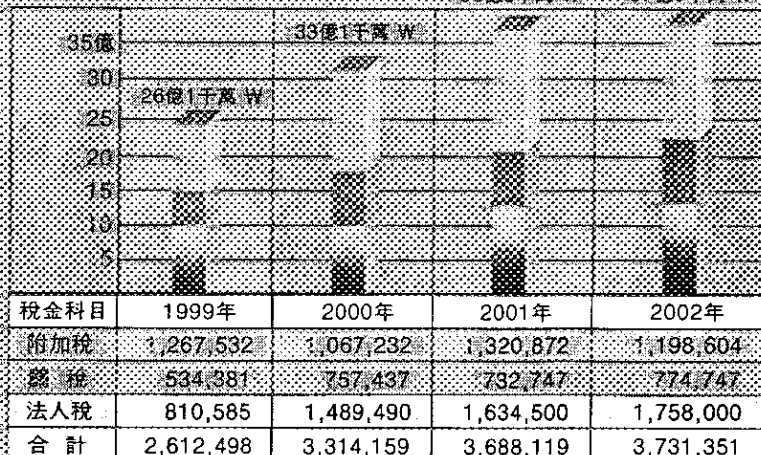


最近四年間 税金納付 現況

(単位: 千円)

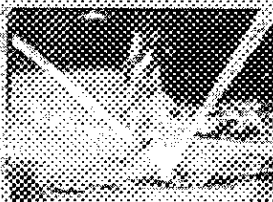
36億8千万円

37億3千万円



製品 耐久寿命 試験

被削材質: S45C(HRC92)



切削速度: 0.4m/min(500min⁻¹)

送り速度: 450mm/min

送り角: 65°G-5.02°X(通)

送り角: 65°G-5.02°X(通)

送り角: 65°G-5.02°X(通)

送り角: 65°G-5.02°X(通)

送り角: 65°G-5.02°X(通)

送り角: 65°G-5.02°X(通)

送り角: 65°G-5.02°X(通)

送り角: 65°G-5.02°X(通)

スパイラル M6 x 1		500	1000	1500 holes	平均
日本OSG	1.			1290	
	2.			1341	1294
	3.			1251	100%
韓国OSG	1.			1338	
	2.			1308	1320
	3.			1314	101.6%

協力事業의 成功要因

引接한 國家間 더욱 緊密한 經濟 및 文化의 交流
協力을 圖謀하기 위한 條件



- ◎ 相互 信賴性 確保
- ◎ 財務 및 經營 成果의 透明性 確保
- ◎ 相互 緊密한 業務協助
- ◎ 經營品質의 再考

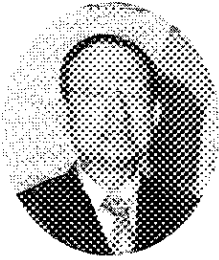
地域經濟와 國家基幹産業發展을 위하여
最先을 다하는 企業이 되겠습니다

感謝합니다



韓國OSG 任職員一同

5. 韓日 共同提案



李 吉 鉉

(株) 吳元 會長, (社) 韓日經濟協會 監事

방금 소개받은 (주)경원의 이길현입니다.

오늘 이런 뜻깊은 자리에서 한일양국간의 경제협력을 추진하는 네 가지 안전에 대해 제안할 기회를 얻게 된 것을 큰 영광으로 생각합니다.

「日韓中堅經濟人交流MISSION 誘致」

먼저 일한중견경제인교류미션의 유치에 대해 제안 드리겠습니다.

본 중견경제인교류미션은 '89년 제1회 미션을 파견한 이래, 한국 측에서 9회, 일본측에서 4회 상호 방문하였으며, 한일 양국의 새로운 관계 도래에 걸맞게 보다 더 충실한 정보교환과 긴밀한 인적교류, 진지한 논의를 통해서 양국 경제인의 상호이해와 교류증진에 크게 기여해 왔습니다.

차세대를 짊어질 젊은 경영인간의 교류강화라는 의미에서, 또한 한일관계를 한층 강화하기 위해서라도 본 중견경제인교류 사업은 중요한 것이며, 이를 통해 다가오는 아시아·태평양시대의 한일 양국관계를 더욱 돈독한 협력체제로 이어 줄 것으로 기대하고 있습니다.

올해는 일본측으로부터 9월경 일한중견경제인교류미션을 한국으로 파견할 예정으로 있는 바, 이의 수용을 위해 열의를 다하여 준비코자 하오니 일본측에서 다수의 중견경제인이 참가해 주시기를 부탁드립니다.

「靑少年交流 韓日大學生 相互訪問」

다음으로 청소년교류 한일대학생 상호방문에 대해서 제안 드리겠습니다.

한일청소년교류사업은 한일 국교정상화 20주년 기념사업으로서 1985년에 시작된 이후 작년까지 한국에서 모두 18회에 걸쳐서 750명, 일본에서는 1988년 이후 모두 15회에 걸쳐서 416명, 양국을 합쳐 1,166명의 대학생이 상호 방문하였습니다.

이 사업은 한일 양국의 상호이해를 심화시키고 우호를 증진시키기 위해서는 양국의 미래를 짊어질 대학생들에게 서로의 나라를 방문하는 기회를 만들어 주는 것이 중요하며, 감수성이 풍부한 젊은 시절에 서로의 나라를 방문함으로써 얻은 경험이 향후 양국관계의 여러 가지 측면에 반드시 좋은 영향을 가져 올 것이라는

생각으로 시작된 것입니다. 매년 참가한 양국 학생들로부터 감상문의 제출을 받고 있는 바, 이를 보면 많은 학생들이 신선한 체험을 하면서 이웃나라에 대한 긍정적인 이미지가 우호적인 것으로 변화되고 있음을 잘 알 수 있습니다.

특히 작년에는 한일 월드컵 공동개최와 한일국민교류의 해를 맞이하여 다양한 분야에서의 교류가 이루어졌으며, 양국이 상대국을 보다 이해하는 전기를 마련하였습니다.

금년에도 양국 경제계 및 양국 회원사 여러분의 지원과 협조를 얻어 청소년교류 한일대학생 상호방문사업을 여름방학 기간 중에 실시하고자 합니다.

학생들에게 귀중한 연수여행이라는 본래의 취지를 살리고, 사업내용 또한 더욱 충실해질 수 있도록 최선의 노력을 다하겠습니다. 아무쪼록 경제계 및 관계사 여러분의 많은 지원과 지속적인 협력을 부탁드립니다.

본 사업의 실시와 함께 한일 양국의 풀뿌리교류의 추진을 위한 조사와 각 단체에 대한 협조를 모색해 나가고자 하오니 많은 협력을 부탁드립니다.

「韓國訪日輸出促進團 派遣」

한일 양국의 경제관계에서 계속적으로 대응해야 할 과제인 무역불균형 개선을 위한 한국방일 수출 촉진단 사업에 대한 제안입니다.

본 미션은 한일경제협회와 일본무역진흥회가 상호 협력하는 사업으로 '85년부터 지금까지 중견중소기업 총 2,479개 사 3,503명을 파견하였으며, 그 결과 총 27,920건의 수출상담 및 일본 현지상공인과의 교류활동을 통해 수출확대는 물론 상호협력관계를 가일층 심화시켜 왔습니다. 올해도 2회에 걸쳐 일본을 방문할 계획으로 있는 바, 1차 촉진단은 6월 9일부터 13일까지 오사카(大阪)와 후쿠오카(福岡)를, 2차는 10월 13일부터 18일까지 도쿄(東京)와 인근 지방도시 1개지역을 방문할 예정으로 있습니다.

일반경과보고에서도 언급되었습시다만, 일본측 수용기관인 JETRO의 본 사업 지원여력 감소로 인해 사업규모가 축소되고 있는 실정으로, 최근 양국 간 무역불균형이 또다시 심화되고 있는 점을 감안해 볼 때 본 사업의 현상유지 또는 확대를 위한 다각적인 노력이 필요한 상황임을 말씀드립니다.

아무쪼록 한국방일수출촉진단 사업이 올해에도 커다란 성과를 거둘 수 있도록 적극 협조해 주시면 감사하겠습니다.

「中小企業 相互補完事業」

작년 양국에서 실시한 중소기업 상호보완사업을 위한 현상조사 결과에 입각하여 양국 협회·재단이 추진해야 할 사업에 대해 연구하고, 양국의 기업이 서로의

강점을 살려 상호 보완하기 위한 시스템을 구축하기 위해 노력해 나가고자 생각하고 있습니다.

작년 합의된 양국의 FTA 체결추진과 병행하여 이상 네 건을 한일 공동제안으로 제언 드립니다. 감사합니다.

6. 分科會 코디네이터 報告

(1) 第 1 分科會 報告



金 都 亨
韓國側 코디네이터

코디네이터를 맡은 계명대학교의 김도형입니다.
제1분과회의에서는 미쓰이물산(주)의 木村 伸一(키무라 신이찌) 고문님의 협조아래 유익한 발표와 자유롭고 기탄 없는 토론과 질의를 행하였습니다.

먼저 한국측에서는 유관영 산업연구원 연구위원이 「한일간 투자협력 현황과 활성화 방안」, 그리고 일본측에서는 北岡 隆(키타오카 타카시) 미쓰비시전기(주) 상담역께서 「ICT를 중심으로 한 투자분야에 있어서의 한일협력」을 각각 20분간 발표했습니다. 이후에 10분간 휴계를 거친 이후에 자유의견 질의응답시간을 가졌습니다.

먼저 유관영 연구위원께서는 1982년부터 2002년 무려 20년 간에 걸친 한일양국의 무역과 투자분야에 관한 분석을 수행했습니다. 그 결과 최근에 들어서 한국의 대일 수출이 상당히 부진하고 또한 일본에 대한 진출 즉, 투자가 상당히 부진한 상황에 있다고 하는 결과와 함께 그 이유로서 주로 중국의 부상, 중국에 대한 한국의 경쟁력의 약화를 주요한 요인으로 들었습니다.

특히 중국에 대해서는 한국이 표준화되고 범용화된 그런 부분뿐만 아니라 비표준화된 차별적인 그런 분야에 있어서도 중국에 대해서 경쟁력이 약화되고 있기 때문에 한국 제품이 일본 시장에서 market share가 이루어지고 일본 역시 對韓 진출에 있어서도 중국에 대한 진출을 우선시 하고 있기 때문에 한국에 있어서의 對韓 진출이 저조하다고 하는 결론을 발표해 주셨습니다.

그럼에도 불구하고, 양국 간에는 20년 간 수평분업이 확대가 되고 對日 投資도 활성화되면서 협력의 형태와 범위가 확대되고 다양화되고 있고, 또 하나 양국의

구조개혁을 단행하고 있기 때문에 이 구조 개혁과정에서 기업의 재편이 일어나면서 양국의 수평분업도 더욱더 고도화되고 긴밀화 될 것으로 내다봤습니다. 특히 최근에 투자협정과 관련해서는 종래 개도국과 선진국간의 협정이 투자 원금을 회수하기 위한 제도적 장치였던 데에 비해서 이번의 협정은 일본에 대한 투자 시에 투자 설립 전 단계에서 내국민 대우까지도 허용을 하는 보다 전진적인 투자협정으로서 투자에 관련된 제반 규제를 철저히 완화·철폐를 하고 투명성을 명기함으로써 투자를 촉진하는 형태의 투자협정이었다고 하는 적극적인 평가를 해 주셨습니다.

그런데 이런 투자협정이 과연 일본에 대한 투자를 활성화시키는 계기가 될 것인가 하는 데 대해서 주로 일본기업을 대상으로 인터뷰조사를 한 결과를 저희와 정보를 공유한 바 있습니다. 이에 따르면 「대부분의 기업이 투자협정으로 인해서 약간의 대한 투자는 증가하겠지만, 그러나 그것이 전부는 아닐 것이다, 특히 우리회사가 대한 진출을 고려함에 있어서는 투자협정이 있기 때문에 진출을 모색하겠다」는 적극적인 그런 의사표시는 없었던 걸로 보고가 되어있습니다. 그 이유를 지적함에 있어서 韓日 양국 간에 상당히 기업 간의 경합이 진행이 되고 있고 투자환경이 투자협정이 체결되었다고 해서 급속하게 개선되리라고 일본측이 기대를 하지 않는 것 같다는 것입니다.

다음 세 번째, 일본이 현재 장기 불황에 있기 때문에 투자에 역력이 없는 것이 아니냐 하는 점을 지적했습니다. 결론적으로 韓日投資協定은 투자 촉진을 위한 필요한 조건이지만 결코 그것이 충분한 조건은 아니지 않느냐는 지적을 했습니다. 그래서 앞으로 유관영 의원은 가장 현안이 되어 있는 노사 문제에 관해서 협력적인 노사 관계를 구축해 갈 수 있도록 한국측이 노력을 해야 되겠다고 또한, 한국이 적극적으로 한국의 투자에 장점을 일본 기업에 부각시키는, 말하자면 고도의 교육과 기술의 개발능력을 가지고 있다는 점을 적극적으로 홍보해서 설득할 필요가 있다는 점과, 투자 유치 노력도 중소기업의 정보를 적절히 제공하고 대상 품목을 보다 특정화하고 문화교류도 함께 추진하는 것이 효과적인 투자유치노력의 결실을 볼 수 있을 것이다 이렇게 보았습니다. 더욱 중요한 것은 투자협정과 아울러서 FTA와의 일체화, 즉 무역의 장벽도 낮추고 또 여러 가지 양국 간의 실질적인 제도를 통일하고 조화시키고 인력도 자유롭게 이동시키는 이런 제도적인 정비, 이와 같은 FTA결성이 보다 더 중요한 과제이다 라고 지적을 했습니다.

끝으로 유관영 의원은 일본의 적극적인 리더십이 필요하다고 하는 것을 添言을 했습니다. 이와 같은 과제를 두고서 플로어에서 적극적인 의견개진과 질의가 있었습니다. 특히 주한 일본기업은 한국의 지자체가 일본의 투자유치를 할 때 가장 효과적인 것은 역시 한국의 유저기업, 특히 대기업이 일본의 부품을 필요로

한다고 하는 적극적인 의사표시를 함으로써 미래에 대한 투자자들이 수요가 확실하다고 하는 것을 전제조건으로 해서 지자체가 유저본위에 유저와 일체화가 돼서 투자유치활동을 적극적으로 전개할 필요가 있지 않느냐 하는 중요한 제안을 해주셨습니다. 동시에 한국의 시장이 좁기 때문에 일본의 기업이 투자하기가 어렵다는 말씀도 계셨습니다. 이에 대해서는 일본측에서 적극적으로 한국 국내보다는 외국에 특히 중국과 같이 포스코의 생산 능력을 초과할 정도의 일년에 3천만 톤 정도의 철강수요가 급증하는 상황에서 중국은 소히 down stream의 사업에 참여를 하고 up stream에는 韓日 양국이 투자를 보완해서 같이 공동투자를 하는 이와 같은 수직적인 통합을 국제적으로 결성해 갈 필요가 있지 않느냐 하는 것과, 인도네시아 같은 곳에서 철강가공서비스 업체를 같이 합작투자를 해서 인도네시아에 진출해 있는 일본의 기업, 또는 인도네시아에 진출해 있는 한국의 기업에 대해서 각각 철강가공부품의 서비스를 제공하는, 말하자면 새로운 신규 비즈니스 창출이 필요하지 않느냐 하는 제안이 있었습니다. 동시에 한국의 market이 작지만, 결국 국제적 아웃소싱이라고 하는 원칙에 입각해서 한국을 생산 기지로서 이용함으로써 3국 진출을 지향하는 이런 모습의 적극적인 對韓 투자활동이 필요하다고 하는 지적이 있었습니다.

또한 노사관계에 관해서도 지금 현재 참여정부가 특히 노사관계에 관해서는 적극적이고 합리적이고 효과적인 안정적인 노사관계를 수립해 가기 위해서 적극적인 역할을 하겠다고 하는 그런 방향에 있기 때문에 이 점에 대해서는 충분히 이해를 해주길 바란다는 요청도 있었고, 한국의 현재 고유의 노사문화를 정착 중에 있다고 하는 말씀을 아울러서 보고 드렸습니다.

투자협정과 관련해서 FTA 조기타결에 대해서는 참석했던 발표자, 토론자, 質疑者 모두가 조기타결의 필요성에 대해 공감했습니다. 특히 FTA를 체결함으로써 오히려 구미제국이나 제 3국으로부터 한국에 대한 투자도 활성화 될 수 있는 그런 장점이 있는 게 아닌가 하는 바에 대해서 공감한 바 있습니다.

이어서 일본측의 北岡(키타오카) 상담역께서는 비즈니스 기회가 있다고 해서 그것이 바로 투자유치로 직결될 수 있는 게 아니다, 투자를 할 수 있도록 경제, 사회의 기본 조건이 정비될 필요가 있다고 하는 점에서 특히 양국이 효율적인 비즈니스 환경을 창출하기 위해서 가장 중요한 것이 지금 미국의 뉴 이코노미에 가장 핵심적인 존재라 할 수 있는 ICT 정보혁명을 주도할 수 있는 브로드밴드(초고속인터넷) 인프라 정비를 공동사업으로 추진했으면 좋겠다고 하는 의도에서 우리 참여자들이 평소에 잘 익숙하지 않은 「Quasi-Zenith Satellite Systems (준천정위성서비스 시스템)」을 소개했습니다. 이것은 현재 일본의 미쓰비시 전기, 히타치, NEC 등이 중심이 돼서 44개 기업이 출제해서 새로운 신 위성 비즈니스 주식회

사를 설립해서 2008년 서비스를 목표로 지금 현재 기술을 개발 중에 있는 새로운 시스템이라고 했습니다. 이것은 현재 韓日 양국에서 지상 서비스라든지 고정위성통신에 위한 브로드밴드 서비스는 우리 모두가 향유를 하고 있습니다만, 이것은 한일 양국이 바라보는 양각이 불과 45도에 제한되어 있기 때문에 우리가 건물 등을 통해서 통신이 차단되는 그래서 제대로 화상이 전달되지 않고 속도가 느린 이런 불안한 서비스밖에 없는 상황에 있습니다. 이 준천정위성을 3기정도 발사해서 그것을 활용하게 되면 디지털 디바이드를 해소할 수 있고, 고정밀의 측위 서비스가 이용이 가능하게 되고, 이동통신 사용자에게 대해서 간편한 통신수단을 제공할 수 있는 등 고품질 대용량의 통신·방송·positioning 이 삼자가 일치된 복합된 활용할 수 있는 그런 위성을 세 개정도 쏘아 올릴 수 있는 그런 비즈니스로서 모든 분의 관심을 집중시켰습니다.

여기에 대해서 플로어에서 많은 흥미와 프로젝트에 대한 많은 질문이 동시에 있었습니다. 이것이 기존 우리가 쓰고 있는 하드웨어가 쓸모가 없지 않느냐, 그렇게 된다면 어떻게 되느냐, 특히 주파수문제가 있기 때문에 완전히 새로운 하드웨어를 장착해야되고 개발할 필요가 있다면 천문학적인 투자가 필요하다, 그래서 현재 키타오카 고문께서는 1600억 정도 들어서 2008년까지 일본에서 투자를 들어서 기술개발을 하고 있는데 그 이상의 투자가 소요될 것이 아닌가 하는 질문에 대해서 공감을 하면서, 중요한 것은 마켓을 어느 정도 양국이 확보할 수 있을 것인가 그렇게 함으로써 새로운 기술을 상품화로 직결시킬 수 도 있을 것이라는 의견이 있었습니다.

그럼에도 불구하고 플로어에서는 여러 가지 질문이 있었습니다. 특히 국가 안전보장상의 문제가 있고, 또 여하의 기존의 관공서들이 부처 이기주의 벽을 넘어서 모든 국민들 이용자 본위의 서비스를 제공할 수 있는 application을 개발하는 것이 문제라는 점에 모두들 공감을 했습니다.

현재 미국이 라디오에서 위성 시스템을 응용하고 있고 일본도 로켓발사 등에서 기술력이 제고되고 있기 때문에 한국 등과의 연구개발을 공동으로 투자하게 된다면 상당한 서비스 시스템이 가능해 질 것이라고 전망을 했습니다.

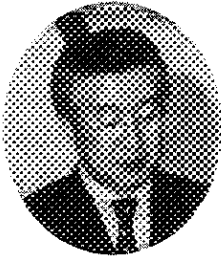
마지막으로 플로어에서 이와 같은 대기업의 양국의 첨단 시스템의 개발과 달리 현재 오사카에서 한국의 소프트웨어 진흥연구원이 주체가 되어 오사카에 해외 거점을 마련하고 있다는 프로젝트를 소개했습니다. 첨단 중소기업이 중심이 되어서 위성 프로젝트를 진행중이라는 보고가 있었습니다. 대기업 뿐 만 아니라 중소기업도 위성개발 프로젝트에 적극적으로 진입하고 있다는 보고가 있었습니다.

이와 같이 본 본과회의에서는 최근에 투자협정을 둘러싼, 특히 필요조건이긴 하지만 충분하지 않기 때문에 FTA와 일체화되어서 조기에 제의를 타결하는 것이

한국에 대한 투자, 일본에 대한 투자를 활성화시키는 중요한 요인이 될 것이라는 점, 그리고 한국의 시장이 좁지만 외국에서도 제 3국에 대해서 적극적으로 兩國이 공동투자 또는 판매와 생산 협력을 추진한다면 아시아 전역이 하나의 통일된 시장으로서 양국의 편익을 제공해 줄 것이 아니냐 하는 점에 공감을 표시했습니다.

마지막으로 본 분과회의를 원만히 수행할 수 있도록 도와주신 미츠이물산의 木村 伸一(키무라 신이치) 고문의 협조에 감사 말씀드립니다. 대단히 감사합니다.

(2) 第 2 分科會 報告



李 洙 喆
韓國側 코디네이터

제2분과회 코디네이터 보고를 맡게 된 三星物産(株) 부사장 李洙喆입니다.

일본측 코디네이터는 아소 시멘트(株)의 麻生 泰(아소 유타카) 사장께서 수고해 주셨습니다.

제 2분과회는 한일기업간 경쟁과 협력이라는 의제로 약 3시간에 걸쳐서 주제발표 및 열띤 토론을 가졌습니다.

한국측은 물류서비스를 분야에서의 한일기업의 경쟁과 협력이라는 주제로 (株) 韓進의 김인진 사장이 발표를 해주셨으며, 일본측은 제조업 분야에서의 한일기업의 경쟁과 협력이라는 주제로 東レ(株)의 飯島 英胤(이이지마 히데타네) 상담역이 발표해주셨습니다. 또한 자유토론에서도 많은 분들의 질의응답과 의견제시가 있었습니다.

먼저, 물류서비스업 분야의 내용을 요약하여 보고 드리겠습니다.

우선, 한일 양국의 물류서비스 현황 및 추진방향, 그리고 한일 양국의 물류생산 협력의 중요성에 대한 설명이 있었으며, 그리고 한일 기업 간 협력부분에 대한 제안이 있었는데, 그 내용은 다음과 같습니다.

첫 번째 兩國 물류기업간 전략적 업무 제휴 및 alliance의 공유로 파트너십 적극 추진, 두 번째 다국 간 물류사업 및 물류 표준화 공동추진, 세 번째 물류기기 개발에서의 협력, 네 번째 한일 간을 중심으로 한 세계적인 물류기업 육성 등이 그

것입니다.

또한, 추가적인 제안사항으로 한일 기업 간 협력의 저해요인 해소 및 규제완화, 한일FTA 체결의 조속한 추진, 부산~큐슈간 해저터널의 개설 등 제안이 있었습니다. 특히, 이 제안은 英·佛간의 유로터널이 이미 개설된 점, 한일 간의 광케이블의 부설이 진행 중에 있고, 최근 러·中간의 GAS 파이프 건설 추진 협력이 각 국간에 이루어지고 있는 추세에서 볼 때 한일 양국의 유라시아 대륙의 진출과 물류 가격을 줄이기 위해서도 매우 중요한 프로젝트가 될 수 있으므로 양국의 전향적인 검토가 필요하다고 말씀드릴 수 있겠습니다.

다음으로는, 제조업 분야에서의 한일기업의 경쟁과 협력 내용을 요약하여 보고 드리겠습니다. 우선, 한일 양국의 경제기반의 유사성, 한일 양국 기업이 처한 상황에 대한 설명과 함께, 東レ(株)의 한국 내 사업제휴, 협력관계의 성공사례를 통하여 향후 한일 제조분야의 협력에 대한 제안이 다음과 같이 있었습니다.

첫 번째 통상정책차원에서 작년에 결부한 한일투자협정에 이어 한일FTA의 조기체결을 통하여 타 경제 Bloc과의 전략적 대응을 해 나갈 필요가 있고, 두 번째로 상호 인간적인 신뢰구축 및 Win-Win 관계형성이 필요하고, 세 번째로 기업 간 장단점을 상호 보완하는 強者聯合 추구뿐만 아니라 연구개발, 인재육성 등의 경영 software도 공동 추진, 네 번째 중국, 아세안, 구미 지역에 있어서 한일기업 간 공동 사업전개의 필요가 크므로 그러기 위해서는 한국의 안정된 노사관계, 투명성 높은 경영체제 추구가 절실하다는 내용이었습니다.

또한 추가적인 제안사항으로서 한일 양국의 공정하고 질서 있는 경쟁을 위해, 세이프가드의 발동이 필요 없는 질서 있는 무역을 추구하고, 반덤핑규제가 필요 없는 적절한 대응을 하면서, 한일FTA 체결후의 원산지규제의 명확화, 기술수출을 비롯한 지적재산권의 준수 등의 제안이 있었습니다.

다음으로 플로어에서도 열렬한 질문과 토의가 있었는데 그 내용을 요약하면 다음과 같습니다.

FTA의 체결은 큰 센서스가 이루어진 만큼 조기체결을 할 수 있도록 민간 level에서의 결단과 실행이 필요하며, 한일 간의 무역수지 불균형을 해소하기 위한 합작 또는 기술이전 등이 절실하고, 제조업의 비용을 줄이기 위한 물류 인프라의 공유 및 양국협력체제구축이 필요하다. 또 한일 간의 협력은 기본적으로 인적교류의 활성화가 무엇보다도 중요하다는데 인식을 같이 하고, 이를 위해 비자문제, 유학생교류 확대 등이 거론되었습니다.

이상으로 한일기업간 경쟁과 협력을 위한 제2분과회의 제안내용과 토론내용을

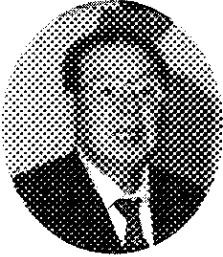
종합하면,

첫 번째, 통상정책면에서 현안이 되고있는 한일FTA를 조기 체결하는 한편, 제도 면에서 한일 기업활동에 지장을 주는 저해요인을 해소 또는 완화하고 이를 통해 무역 불균형 해소에 기여하도록 하며, 세 번째로 민간level의 경제협력 강화 및 신뢰관계를 구축해 가면서, 네 번째 세계의 블록화에 능동적으로 대응하여 상호 상생(Win-Win)의 강자연합으로 발전하는데 이 회의의 목적이 있다 하셨습니다.

세계경제가 블록화 되어 가는 추세 속에서 한일 양국의 경제협력의 중요성은 그 어느 때 보다는 절실하다는 것을 말씀드리면서, 이상 제2분과회의 보고를 마치겠습니다. 감사합니다.

XI. 閉 會 式

1. 團長人事



金 相 廈
韓國側 代表團 團長

尊敬하는 세토 유조(瀬戸 雄三) 團長님을 비롯한 日本側 代表團 여러분과 韓國側 代表團 여러분! 그리고 이 會議을 成功的으로 이끌어주신 咸 海寧 大邱廣域市長님과 盧喜燦 大邱商工會議所 會長님을 비롯한 大邱廣域市 關係者 여러분께 먼저 感謝의 말씀을 드립니다.

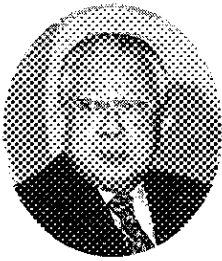
어제와 오늘 兩日 間に 걸쳐 繼續된 이번 第35回 韓日經濟人會議는 방금 전 共同聲明의 承認을 받고 모든 日程을 마치게 되었습니다.

바야흐로 韓日 兩國關係는 이제 새로운 未來를 향해 競爭이 아닌 協力이라는 새로운 次元의 協力の 틀이 要求되고 있습니다.

이번 會議는 이제 幕을 내리게 되었습니다만, 우리가 合意하여 採擇한 共同聲明의 精神이 그대로 實踐될 수 있도록 여러분의 持續的인 關心과 協調를 付託 드리는 바입니다.

끝으로 來년에는 本 會議가 地域 間 交流의 活性化라는 趣旨에서 來年 5月頃 나고야(名古屋)에서 開催되는 것으로 알고 있습니다만, 來년에는 더욱 健康한 모습으로 여러분들을 다시 만나 뵙기를 기대하며 人事말씀을 마치도록 하겠습니다.

대단히 感謝합니다.



瀬戸 雄三 (SETO Yuzo)

日本側 代表團 團長

일한경제협회의瀬戸 雄三입니다. 金相廈회장님을 비롯한 한일경제협회 여러분, 卞海寧 대구광역시장님을 비롯한 대구 관계자 여러분께 일한경제협회를 대표해서 감사의 말씀을 드립니다.

이틀 간이라는 짧은 기간이긴 했습니다만, 대단히 많은 성과를 올렸고 그러한 시간을 양국 경제인들이 향유할 수 있었습니다. 이번 회의의 특색이라고 한다면 의제나 논의가 대단히 구체적이었고, 솔직하고 스트레이트 한 의견들이 많이 개진되었다고 생각합니다.

基調演說에서 대한상공회의소 회장님께서 세계적인 흐름을 직시하라 라는 말씀을 하셨습니다. 그리고 한국과 일본에 있어서 구체적인 여러 가지 말씀을 들을 수가 있었습니다. 또한, 앞을 내다보는 문화교류, 그에 뒤 처져 가는 경제교류라는 표현으로서 경제인들의 자각을 촉구하기도 하셨습니다.

이번 회의를 통해서 가장 커다란 주제가 되었던 것은 한일 간의 FTA의 조기체결이라는 주제였습니다. FTA는 왜 FTA를 체결하는 가라는 것이 아니라 어떻게 조기에 이것을 실현시킬 수 있을까 하는 논의를 했던 것입니다. 양국 간의 무역에 있어서 가장 큰 문제는 여러 가지 논의가 나왔던 무역 불균형의 문제입니다. 산업 구조의 문제가 있다는 것은 사실이지만 양국 간, 혹은 그 여러 가지 복수의 block 사이에서 산업자원을 받아들여서 그것을 수입을 하고 자원화해서 제 3국에 수출을 하거나 자원을 수입한 나라에 역수출하는 경우가 왕왕 있습니다. 이러한 국제구조 안에서는 한 나라 한 나라의 무역의 균형을 생각할 필요도 물론 있겠지만, 각 나라 혹은 block 전체적으로 볼 때 무역수지가 제대로 되고 있는지 하는 것도 커다란 문제가 아닐 수 없다는 것입니다.

중국의 부상으로 해서 한일 간의 FTA가 하루 빨리 체결되는 것이 필요한 시점이라고 할 수 있을 것입니다. 그리고 FTA를 추진하기 위해서 한일투자협정의 체결을 계기로 해서 한일 간의 산업이전도 필요하겠지만, 무엇보다도 성공사례를 하나하나 축적해 가는 것이 100가지 계획보다도 더 중요한 일이 아닌가 생각합니다.

아까 보고에서 말씀이 있었습시다만, 한일·일한 양 경제인협회에서 추진하고 있는 양국 중소기업의 보완사업을 추진해 가면서 양국의 중소기업이 공동으로 할

수 있는 Win-Win 전략, 전에 Happy-Happy라는 표현도 나왔습니다만, Happy-Happy한 성공사례가 많이 나올 수 있도록 저희가 Follow-up을 열심히 하겠습니다.

그리고 오늘 제가 출석했었던 제2분과 회의에서는 무역자본의 흐름에 더해서 인적흐름을 주제로 생각하는 것이 어떻겠는가하는 제안도 있었습니다. 현재 한일 간에는 매일 만 명의 사람들이 교류를 하고 있습니다. 전에 얘기가 있었던 것과 같이 대학생의 교류도 있습니다. 그것을 확대시켜서 중·고등학생의 여행, 작은 집단, 그룹의 이동, 이러한 것으로 확대를 시킴으로 해서 더욱 더 양국 간의 인식이 깊어지는 것이 아닌가하는 생각이 듭니다.

이러한 논의를 하다보면 한일 간에는 유사 이래 우호적인 관계 안에서 새로운 시점에서 생각을 하고 행동을 할 시기에 들어온 것이 아닌가 합니다. 여러분들의 가일층의 협력을 부탁드립니다 이것으로 제 인사말을 마치도록 하겠습니다.

감사합니다.

第35回 韓日・日韓經濟人會議
報 告 書

2003年 7月 22日 發行

編輯兼發行人 韓 元 碩
發 行 處 社團法人 韓日經濟協會
KOREA-JAPAN ECONOMIC ASSOCIATION

135-729 서울特別市 江南區 三成洞 159-1
(韓國貿易會館 1504號)

TEL : 02-551-1531, 1541 FAX : 02-551-1530, 1540