

NEWS

한일경제협회 소식

KOREA★JAPAN ECONOMIC ASSOCIATION NEWS

제25호

2011



한일경제협회 소식

2011년 제25호

주최: 한국경제연구원

한일경제협회 소식 제25호 2011년 12월 26일 발행 | 우135-821 서울 강남구 논현2동 112-15번지 4층 T: 02-3014-9888 | <http://www.kje.or.kr> | <http://kje81.bizhard.com>



NEWS

한일경제협회 소식

CONTENTS

한일경제협회 소식 제25호

발행인 | 조석래
 편집위원장 | 이종윤
 편집위원 | 조덕모·김정호·김탁
 간사 | 홍소영·유지운
 발행 | 사단법인 한일경제협회
 서울시 강남구 논현2동
 112-15번지
 한일재단빌딩 4F
 TEL/02-3014-9888
 FAX/02-3014-9899
 인쇄인 | 윤종우
 인쇄 | 웃고문화사
 서울시 중구 필동 23-1
 TEL/02-2267-3956
 FAX/02-2268-2361

(사)한일경제협회 활동

· 제43회 한일경제인회의 성황리에 폐막	1
· 제44회 한일경제인회의 개최안내	4
· 제12회 한·일(호쿠리쿠)경제교류회의 경주에서 개최	5
· 제6회 한일경제협회 회원사 간담회 개최	6
· 제18회 한·일(큐슈)경제교류회의 개최	7
· 제11회 환황해 경제·기술교류회의 개최	11
· 제17회 한일고교생교류캠프	13
· 주한일본대사 초청 친선교류활동 개최	15
· 한일경제협회 회장단 SJC 임원단과의 교류간담회	16
· 일본 동북지역 부흥·관광지원 한일 파트너십	17
· 2011년도 한일·일한경제협회 정례업무협의 개최	19

(재)한일산업기술협력재단의 활동

일본연구 [일본 경제 전문가 간담회]

한국기업의 일본시장진출 애로사항과 대응과제	24
1. 서론	24
2. 실태 및 문제점	25
3. 시사점 및 대응방향	29

기획연재

Only-One 일본기업 <제8회>	32
---------------------	----

한일통계

한일 교역·인적교류 현황 통계	44
------------------	----

신규 가입 회원사

45

(사)한일경제협회 초대 회장 박태준 명예회장 (포스코 명예회장) 타계

46

회원사 가입 안내

47

제43회 한일경제인회의의 성황리에 폐막

— 한일 경제인 “하나의 경제권 확보로 위기 극복” —

한일경제인회의는 한일 간 개최되는 민간 경제인 모임으로는 최대 규모의 회의체로써 양국 간의 경제교류를 민간 차원에서 활성화해 나가고자 1969년 설치 이후 매년 1회 양국이 교대로 개최해 오고 있다. 양국의 최고경영자들이 한자리에 모여 양국 간 무역·투자·산업기술 협력 등 경제협력 증진 방안과 현안 사항에 대한 논의를 통해 양국 경제의 나아갈 방향을 제시하는 중요한 역할을 수행해 오고 있다.

올해는 제43회째를 맞이하여 (사)일한경제협회와 공동으로 2011년 9월 28일(수)~29일(목) 이틀간의 일정으로 서울 롯데호텔에서 개최되었으며, 우리측에서는 조석래(趙

錫來) 단장 등 187명이, 일본 측에서는 사사키 미키오(佐々木 幹夫) 단장 등 121명 합계 308명의 경제인이 참가하였다.

‘대지진 이후, 한일 경제협력의 새로운 전개’라는 테마로 개최된 이번 회의에서는 ‘글로벌 생산네트워크 재구축과 새로운 한일경제협력의 방향’ 그리고 ‘한일 인재교류 확대’에 대한 심도 있는 논의를 통해 세계 경제위기에 공동대처하고, 동일본 대지진 이후 한일을 하나의 경제권으로 하는 기업의 서플라이 체인(부품조달·공급망)재구축과 제3국 비즈니스에서의 경제협력 확대 등 새로운 한일경제협력의 방안을 제시하였다.





또한 양국간 인재를 효율적으로 활용하는데 필요한 양국의 제도적 장치, 자격상호인증 확대방안으로써 △비자발급제도 보완 및 개선(인턴십 연수 비자 등) △환경, 정보통신, 에너지 분야에 대한 자격상호인증 △자격인증의 조기 실현을 위해 전문가 그룹에 의한 자격상호인증 워킹그룹 구성 및 운영에 대한 제안이 있었다.

한편, 회의에 앞서 조석래 단장의 안내로 일본측 단장단 일행 8명은 이명박 대통령을 비롯하여 최중경 지식경제부 장관, 김종훈 외교통상부 통상교섭본부장, 류성걸 기획재정부 제2차관을 예방하고 양국 경제계의 경제협력증진 방안으로써 상호 Win-Win하는 한일 FTA체결 촉진 등 한일경제협력 증진

을 위한 경제계의 현안 등을 건의하였다.

양국 경제인들은 글로벌 경기의 불확실성을 극복하기 위해 양국이 보다 긴밀하게 협력해 한일 FTA(자유무역협정) 도입을 서두르자는 데 뜻을 모았으며, 이를 기반으로 안정된 경제 환경을 구축해 동아시아 경제 공동체의 창설을 위해 협력기로 합의했으며, 공동성명에서 양국 경제인은 한·일이 하나의 시장으로서 기능하도록 양국간 비관세 장벽 해소에 힘쓰며 대한투자 활성화, 역(逆)상품전시회 개최, 지역 간 교류 추진, 부품·소재산업 협력 등에 협력기로 합의했다.

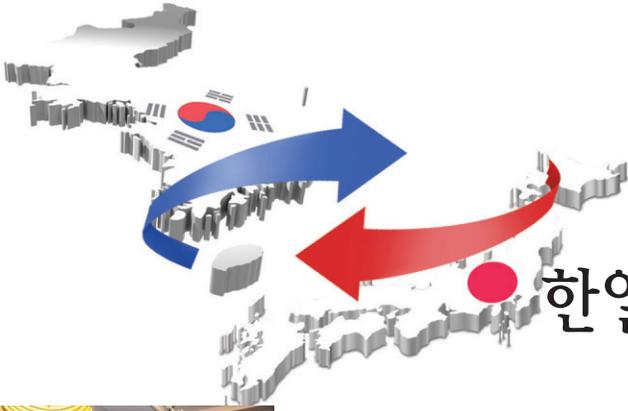
나아가 한·일을 하나의 경제권으로 하는 생산거점의 다양화 등으로 리스크를 분산하고, R&D 네트워크 구축 등을 통해 태양광을 비롯한 뉴에너지 등 신성장 분야에서 협력하는 한편, 서로의 강점을 살려 인프라 수출과 공동자원개발 등 제3국에서의 경제 협력을 확대해 나가기로 하였다. 이 밖에도 ▲한일 FTA의 조속한 실현 ▲인재교류 활성화를 위한 법제도 개선과 자격상호인증 제안 ▲미래의 국제 비즈니스 파트너로서의 한일 경제협력 네트워크 구축을 위한 청소년교류사업의 계속 실시 ▲2012년 여수세계박람회, 2018년 평창동계올림픽의 성공개최를 위한 협력 등에도 합의하였다.

금번 회의는 일본의 대지진 이후의 한일 협력에 대한 생산적인 발표와 진지하고 활발한 토론 등으로 일본 측 대표단의 대만족을 이끌어냄으로써 더욱 공고한 한일 협력 체제를 구축하였다는 평가를 받았으며, 매일경제, 서울경제, 한국경제, 조선일보, 한국일보, 니혼케이자이신문, 마이니치신문

등 국내외의 30개 언론 등으로부터 활발한 인터뷰와 함께 언론에 보도되었다.※



※ 차기 제44회 한일경제인회의는 2012년 5월 16일~17일 일본 오사카에서 개최된다.



제44회 한일경제인회의 개최안내

- 2012년 5월 16일 ~ 17일 일본 오사카 -

한일 양국 경제계를 대표하는 기업·단체의 최고 경영자 300여명이 매년 정례적으로 만나 양국 기업인 간의 교류를 증진하고, 한일 간의 경제 현안에 대한 진솔한 논의를 통해 양국경제의 나아갈 방향을 제시해 오고 있는 한일경제인회의가 오는 2012년 5월 16일(수) ~ 17일(목)까지 일본 오사카(大阪)에서 개최될 예정입니다.

최근 세계경제의 불투명성 심화 및 경기부진이 한일 양국 경제에 큰 영향을 미치고 있어, 이에 효과적으로 대처하기 위해서는 한일이 하나의 경제권을 형성하여 경제적 동반자 관계 강화와 양국간 산업협력을 더욱 확대해 나가는 것이 필요한 시점입니다.

1969년 이래 제44회째를 맞이하는 이번 회의에서는 세계 경제의 불확실성 심화에 따른 한일 협력 등 양국의 발전과 지속적인 경제성장을 이루어 나아가기 위한 협력방안에 대해 심도 있게 논의해 보고자 합니다.

이번 제44회 한일경제인회의에 대한 자세한 안내문은 2월말에 안내드릴 예정이오니, 일정 수립에 참고하여 주시기 바라오며, 회원사 여러분의 많은 관심과 성원을 부탁드립니다.

제44회 한일경제인회의 회의 개최(안)

- | 기 간 | 2012년 5월 16일(수) ~ 17일(목)
- | 장 소 | 일본 오사카시(大阪市) 오사카국제회의장 / 리가로알호텔
- | 규 모 | 한일 양국 기업(단체)의 최고경영자 및 임원 300여명
- | 주 최 | (사)한일경제협회, (사)일한경제협회
- | 협 력 | (재)한일산업기술협력재단

- ※ 문의 : 김정호 부장 TEL : 02-3014-9886 / E-mail : jhkim@kje.or.kr
- ※ 한일경제협력에 대한 논의 희망 테마 등이 있으시면 수시로 우리협회에 알려주시면 감사하겠습니다. 자세한 안내문은 2월 말에 안내드릴 예정입니다.



제12회 한·일(호쿠리쿠)경제교류회의 경주에서 개최

한·일(호쿠리쿠) 경제교류회의는 양국 파트너십 강화 및 산학기술협력의 다양화를 목적으로 지난 1998년 10월 양국 정상합의로 2000년부터 일본 호쿠리쿠지역(이시카와현, 토야마현, 후쿠이현)과 함께 개최하고 있는 회의이다. 2000년 7월 일본 토야마현 제1회 회의를 시작으로 매년 양국에서 교대로 열리고 있으며, 지금까지 양국간 교류는 12년간 2,014명(한국 837명, 일본 1,177명)이 참가해 경제협력 MOU체결 및 192개의 경제협력 사업에 합의했고, 기업간 377건 4천390만달러의 비즈니스 상담을 추진하는 등 지역 경제협력의 발판을 마련해왔다.

이번 제12회 회의는 경상북도 경주에서 9월 5일부터 9월 7일까지 2박 3일간의 일정으로 개최되었다.

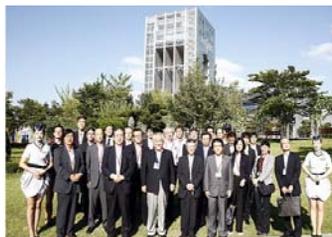
지식경제부 파견 대구광역시 신기술산업국장(한국측 정부대표), 경산성 중부경제산업국장(일본측 정부대표), 양측 7개 지방자치단체(대구, 울산, 강원, 경북, 이시카와현, 토야마현, 후쿠이현), 대구경북한방산업진흥원, 한일경제협회 등 19개 경제단체, 5개 대학, 18개 기업 등에서 98명이 참가하였다.

한일 양국의 경제적 현안을 살펴보고 향후

공동 방안을 찾기 위한 이번 회의는 산업교류 세미나와 2개 전문분과회인 ‘의료융합 전문분과회’, ‘농수특산물 가공식품 전문분과회’로 나뉘어 개최되었다.

한일 양국 지역의 활성화와 교류촉진을 위해 개최된 본 회의를 통해 양국 경제협력 강화와 상호친선 증진은 물론 지역의 새로운 미래를 개척하기 위한 유익한 내용으로 진행되었으며, 경주세계문화엑스포와 대구세계육상대회 등 국제행사와 연계해 열려 시너지 효과를 창출하였다는 평가를 받았다

특히 이번 회의 주요 성과로 한국 대구광역시 대구·경북한방산업진흥원, 일본 토야마현의 코칸도사가 신약개발에 대한 3자간 MOU 체결에 합의하였으며, 울산시와 토야마시도 업무협약을 체결하였다. **☞**



제6회 한일경제협회 회원사 간담회 개최

-일본 배우 구로다 후쿠미(黒田 福美) 초청 강연회-

우리협회는 지난 9월5~7일까지 개최된 제12회 한·일(호쿠리쿠)경제교류회의 기간 동안에 경주서 회원사를 비롯한 경제교류회의 참석자를 대상으로 대한민국 수교훈장 흥인장(修交勳章 興仁章)을 수상한 일본 배우 구로다 후쿠미씨를 초청하여 「제6회 한일경제협회 회원사 간담회」를 개최하였다. 관광을 통한 한일간 인적교류의 경제효과와 문화 이해, 우호 분위기 조성 효과 등에 대해 경험담을 소개하고, 지역 간 교류협력 활성화에 대한 시사점을 제시하는 뜻깊은 간담회가 되었다.

이번 간담회는 구로다 후쿠미씨의 30여

년에 걸친 소중한 교류경험담으로써 지방의 시대를 맞이하여 마음의 소통으로 열어나가는 한일 지역간 교류 확대에 대해 참가자들로부터 크게 공감을 얻었다.

우리협회는 회원 서비스의 일환으로 실시하고 있는 ‘회원사 간담회’를 통해 한일 관계에 저명한 국내외 인사의 초청 강연 및 정보 제공, 협회사업 안내, 회원사의 요망사항 모니터링 등을 시행해 나가고 있으며, 앞으로도 회원사의 의견을 적극 청취 반영하여 보다 유익하고 발전된 회원사 간담회를 만들어 나아갈 예정이다.☞



제18회 한·일(큐슈)경제교류회의 개최

일본 큐슈(九州)지역과의 무역·투자·기술협력 확대 등 지역간 교류 촉진을 위한 사업의 일환으로 한일 정부, 지방자치단체, 경제단체, 기업 등 관계자가 한 자리에 모여 양국 간 경제협력방안을 논의하는 「제18회 한·일(큐슈)경제교류회의」가 지난 11월 16일(수) 대전광역시 대전컨벤션센터에서 「제11회 환황해 경제·기술교류회의」와 병행하여 개최되었다.

우리 측에서는 지식경제부 박건수 산업자원협력실 국장을 단장으로 30명이 참가하였으며, 일본(큐슈) 측에서는 경제산업성 큐슈경제산업국 타키모토 토오루(瀧本 徹) 국장을 단장으로 24명이 참가하였다.

이번 회의에서는, 「중소기업 간의 경제교류 확대 - 환경, IT, 인재 중심」, 「비즈니스 교류 촉진을 위한 사업 전개」, 「지역 간 경제교류의 지원」을 테마로 25개의 다양한 경제협력사업 (한국측 제안 : 9건, 큐슈측 제안 : 16건)에 대한 제안과 의견교환을 실시하고 서로 협력하기로 합의하였다. 회의 종료 후 양 지역간 산업협력을 강화해 나가기 위해 한일산업기술협력재단과 일본 큐슈일한경제교류회(KNOCK) 간에 “산업기술·국제경제교류협력”에 대한 MOU를 체결하였다.

본 회의는 양국 지역 간의 비즈니스 교류 촉진과 협력관계를 강화해 나가는데 크게



본 회의는 한국과 큐슈가 쌍방의 자금, 기술, 인재 등의 지역자원을 상호 보완하여 무역, 투자, 산업기술의 교류확대와 지역 간 교류 촉진을 목적으로 하는 정기교류의 場으로서 1993년부터 매년 교대로 개최해 오고 있다.

기여하고 있다는 평가를 받고 있으며, 앞으로도 비즈니스 지향성을 높이는 내용으로 회의를 추진해 나간다는 데에 인식을 같이 하는 계기가 되었다.

아울러 본 회의와는 별도로 병행개최 사업으로서 「대전-큐슈일한경제교류회 상담회」 및 「WTA 대전 하이테크 페어 연계 상담회」가 개최되었으며, 한국과 일본(큐슈) 기업과의 비즈니스 교류를 촉진하는 것을 목적으로 1對1 상담도 이루어졌다.

제19회 한·일(큐슈)경제교류회의는 2012년 일본 큐슈에서 개최하기로 하고, 구체적인 장소, 시기 등에 대해서는 향후 협의를 통해 결정하기로 하였다. 

【제18회 한·일(큐슈)경제교류회의 제안 및 논의사항】

[우리측]

제안 사항	제안자	제안 내용
① 한일산업기술통합정보시스템 연계확대 ② 한일산업기술페어 일본 조달 기업 참여 확대	한일산업기술 협력재단	① 한일재단의 통합시스템과 연계하여 양국 기업간 비즈니스 교류를 촉진할 수 있도록 협력을 요망함 ② 양국기업간 비즈니스 교류확대를 위해 산업기술페어에 참가하는 큐슈지역 기업의 참가규모를 확대하여 줄 것을 요망함
대덕이노폴리스(Daedeok Innopolis)와 기타큐슈과학연구단지(Kitakyushu Science and Research Park) 벤처기업 교류활성화	한국산업기술 대학교	양국의 첨단과학단지에서 파생된 첨단벤처 기업간 원활한 교류를 통하여 양국간 국내 시장뿐만이 아니라 한국 및 일본의 국제시장에 접근할 수 있는 플랫폼 구축 ◦ 기타큐슈 과학연구단지 담당자 접촉 ◦ 기타큐슈 과학연구단지내 첨단벤처기업 연합회 조사 ◦ 기타큐슈 과학연구단지내 첨단벤처기업 산업부문별 조사 ◦ 양국과학단지내 첨단벤처기업 컨퍼런스 조직
EV(전기차)와 ITS(지능형교통시스템)를 연동하여 지역의 교통체계 구축을 위한 보급 사업 모델 축진의 비즈니스 교류와 큐슈지역 내 시장개척을 위한 정보·기술 교류구축	(사)한국전기 자동차산업 협회	◦ 비즈니스교류/시장동향과 전망등의 정보 및 기술 교류/홍보의 활성화를 위한 산·학·관 관계기관의 교류협력과 지원 ◦ 한국과의 다각적 교류를 희망하는 파트너 알선 및 공동 협력 체계 구축 ◦ 중국-공동진출 협력 구축
한·일 기업간 비즈니스 교류 확대 지원 및 상호 경제협력거점을 만들기 위한 웹서버 구축	(사)한·일인재 기술협력기구	◦ 아시아비즈넷(www.asia-biz.net)에 대한 일본기업의 회원사 등록(무료)을 위한 홍보 협력 ◦ “글로벌인재(한국대학생의 일본 기업 취업페어)(매년 10월에 개최) 2012년에는 5월과 10월 중에 후쿠오카에서 개최 예정이며, 관계기관 및 일본기업의 많은 참여와 협력을 요청
지역시장 개척사업단 파견 사업 추진	(사)한국우량 제품진흥협회	◦ 큐슈지역내 지역시장 개척사업단의 파견 시, 행사의 홍보 및 판촉상담회에 일본기업의 참가 알선 요청
상호 보완적인 글로벌 상생협력이 가능한 동일 산업간·단체간의 교류협력의 장을 만들어 한일 기업 간의 교류협력을 촉진	(사)한일경제 협회	◦ 한국과의 교류를 희망하는 업종 파악 및 전문분과회 개최 - 파트너 기관의 알선 및 사업의 공동 전개

제안 사항	제안자	제안 내용
한국의 새만금지역과 일본 규슈(후쿠오카현)지역과의 경제교류를 통한 기업유치 활성화 및 협력 제안	새만금군산경제자유구역청	<ul style="list-style-type: none"> 일본규슈지역에서 투자 관련 행사 개최 시, 홍보에 협력해 주기를 희망 규슈지역 기업들을 대상으로 매월 발행하는 경제자유구역 웹 매거진의 메일 발송 검토요청 한국투자 관심기업 대상 설문조사 투자관심 기업 소개 등
동남권(부산·울산·경남)-규슈의 지역간 교류 확대 및 초국경산업네트워크 협의회 구축	동남권광역경제발전위원회	<ul style="list-style-type: none"> 규슈지역 주요 기관들의 행정 및 재정 지원 한일기업의 향후 협력 확대방안에 적극적인 대응 희망
비즈니스 교류 분야 및 교류 대상 확대(경제교류 및 인적·기술교류)	대전광역시	<ul style="list-style-type: none"> 규슈지역과의 교류를 경제분야에서 인적 교류 및 기술 교류 분야까지 확대 예정으로 규슈지역 관련 경제단체의 적극적인 지원 협조요청 규슈지역과의 비즈니스 교류를 민관 공동 추진을 위한 일본 규슈 정부의 참여 및 규슈지역 경제단체의 적극적인 참여와 협조

[규슈측]

제안 사항	제안자	제안 내용
한일 「반도체실장분야」의 네트워크 강화	후쿠오카대학	「후쿠오카대학반도체실장연구소」, 「반도체 워크숍 MAP2012」에 대한 관련기관의 협력 요청.
나가사키EV(전기자동차)와 ITS(지능형교통시스템)의 정보제공에 대하여	나가사키현	나가사키 EV(전기자동차)와 ITS(지능형교통시스템)의 주지 의뢰와 의견교환회 요청
한국 내의 소매점 및 레스토랑 등의 바이어 소개	후쿠오카 상공회의소	후쿠오카·규슈식품수출연합이 추진하고 있는 상품카탈로그 배포와 바이어 소개 의뢰
한일기업간 교류 및 비즈니스 매칭 촉진을 위한 웹사이트 게재, 축적	후쿠오카 상공회의소	한일쌍방의 기사를 웹사이트에 게재하여 기업간 매칭을 촉진
기능성식품 분야의 한일 플랫폼 구축	후쿠오카대학	기능성 식품의 상품개발, 브랜드화전략, 공동연구, 건강을 위한 사업의 플랫폼에 대한 참가와 협력을 요청
「한국사업 : 규슈무라코레 프로젝트(경제산업성 쿨재팬 사업)」에 대한 홍보	규슈 무라코레 컨소시엄	한국내에 있어서의 본 사업의 홍보 및 프로모션 또는 테스트 판매등 비즈니스파트너 선정

제안 사항	제안자	제안 내용
음식업의 해외진출에 대한 가능성 조사	(재)규슈경제조사협회	최근 일본의 음식점이 잇달아 한국에 진출하고 있어 다른 분야의 진출 가능성을 조사하고 아울러 한국음식점의 일본진출 가능성 조사를 위한 정보제공 요청
한국-규슈간 자동차산업 교류의 니즈 조사	(재)규슈경제조사협회	한국기업이 일본에서 수입하고 싶은 부품과 필요한 기술에 대한 조사를 요청
한일공동으로 제3국에 대한 인프라·시스템 수출	(재)규슈경제조사협회	한일공동으로 제3국 진출을 위한 체계구축에 있어 한국의 종합상사와 전문상사에 관한 정보 제공을 요청
「(사)한일인재기술협력기구」와의 사업제휴 강화에 대하여	NPO법인 신아시아인재 기술협력기구 (약칭NACS)	새롭게 일본측의 학생·민간기업 등에서 한국기업으로의 인턴십 실현을 위해 쌍방이 구체적인 검토하고 관련기관의 협력을 요청
한국·규슈의 경제교류 강화를 위한 국제컨벤션활용(3가지 산업 전시회에 대한 출전·내방요청)	(공익재단법인) 서일본산업무역 컨벤션협회	에코테크노 전시회를 비롯한 협회 주최의 각종 전시회에 한국기업의 출전·참가자 유치에 대한 협력을 요청
「트레킹」을 비롯한 사업에 대해 관련기관의 지원과 협력을 요청	규슈관광추진 기구	규슈의 트레킹코스를 개척하고 활용하기 위해 관련기관의 협력을 요청
한일 중소기업 간의 비즈니스 교류 촉진	일반사단법인 규슈일한경제 교류회(약칭 KNOCK)	한일 중소기업간의 비즈니스 교류 촉진을 위해 향후 제후를 일층 강화하고 비즈니스의 환경 정비를 위한 관련기관의 협력·지원을 요청
한국정부의 국제산학연대조성을 활용한 2국간 공동연구사업에 대해 적극적으로 대응	규슈공업대학	정부 조성의 산학연대 공모사업의 환경정비를 요청
한국·규슈간의 초광역 경제 연대사업추진(한규슈IT비즈니스제휴추진사업·한규슈바이오비즈니스제휴추진사업)	규슈경제 산업국 / (재)일한산업 기술협력재단	금년도 실시중인 IT·바이오산업 분야의 제후사업(미선단 상호파견)에 대한 협력 및 향후 지역간 경제교류에 대한 협력·지원을 요청
「제7회 아시아 드라마 컨퍼런스 in 후쿠오카」에 대한 협력요청	후쿠오카현 중소기업경영 자협회연합회	2012년 7월10일~13일에 후쿠오카에서 개최 예정인 「제7회 아시아·드라마컨퍼런스」에 대해 지지와 PR협력을 요청

제11회 환황해 경제·기술교류회의 개최

환황해 경제·기술교류회의는 한중일 3국 간 경제협력의 필요성을 인식하고 2000년 ASEAN+3 정상회의에서의 한중일 3국간 경제협력증진에 대한 후속조치의 일환으로 환황해권 경제·기술협력 강화를 위하여 2001년 일본 후쿠오카에서 첫 회의를 개최한 이후 매년 한·중·일 3국이 돌아가면서 개최해 오고 있다.

한·중·일 경제협력사업 발굴을 위한 '제11회 환황해 경제·기술교류회의'가 성황리에 막을 내렸다.

2001년부터 시작되어 올해로 11회째를 맞는 이 회의는 지식경제부와 대전시가 주최하고 우리 협회가 주관하여 11월 15일부터 18일까지 대전컨벤션센터에서 개최하였다.

한·중·일 정부대표, 경제단체, 대학, 기업 등 410여명이 참석한 가운데 '한중일 산업구조 고도화 전략'에 대한 비전을 테

마로 「제11회 환황해 경제·기술교류회의」를 개최하였으며 한·일(큐슈) 중소기업간 경제교류를 확대하기 위한 「제18회 한·일(큐슈) 경제교류회의」도 같은 장소에서 병행 개최하였다.

한국측은 지식경제부, 지자체, (사)한일경제협회, (재)한일산업·기술협력재단, 경제단체, 기업, 대학, 연구기관 등 195명이 참가하였으며, 중국은 상무부, 과학기술부, 지방정부, 경제단체, 기업, 대학, 연구기관 등



100명, 일본은 큐슈경제산업국, 지자체, (사)큐슈경제연합회, (사)큐슈경제국제화추진기구, 기업, 대학, 연구기관 등 119명이 참가하였다. 본 회의와 병행하여 한·중·일 산학관 연계 26개 대학 총장 포럼을 비롯해 과학기술, 교통물류, 비즈니스 등 각 분야별로 포럼에서 심도 있는 논의가 이뤄졌다.

이번 회의는 세계 경제의 불확실성이 커지고 세계경제의 중심이 아시아로 이동하고 있는 가운데, 한중일 지역 간 경제협력을 강화해 삼국간의 상호 필요성을 보완함으로써 공동발전의 기반을 공고히 하는 계기가 되었다.

‘비즈니스 포럼’에서는 “부품소재 산업분야 국제경쟁력 강화를 위한 한중일 협력방안”을 주제로 3국의 전문가와 기업인들이 참여하여 환황해 지역에서의 부품소재 기술협력, 공동생산 등 안정적인 부품소재 공급망 구축을 위한 협력방안을 논의하였으며, ‘과학기술 포럼’에서는 “그린에너지 기술-재생가능한 에너지”를 주제로 글로벌 관심사인 그린에너지 기술의 발전과 보급을 위한 삼국의 협력방안을 심도있게 다루었다는 평가를 받았다. 아울러, ‘교통물류 포럼’에서는 “한중일 교통물류 효율화 방안”을 주제로 국제복합운송 등 물류 원활화 시스템에 대한 활발한 토론을 통해 국제 항만

물류와 항공 물류의 장애요인 해결 및 개선 방안을 제안하는 성과를 거두었다.

이 4개 개별 포럼에서 논의가 이루어진 내용은 총괄하여 ‘환황해 경제·기술교류회의 전체회의’에서 보고하였으며, 향후 한중일 3국간 협력 사업에 대한 제안사항을 발표하는 등 한중일 3국간의 새로운 협력사업의 계기를 모색하는 한편, 회의를 통하여 4건의 MOU가 체결됨으로써 구체적인 성과 도출의 장이 되었다는 평가를 받았다.

MOU 체결

구분	한국	일본	내용
1	(재)한일산업기술협력재단	큐슈일한경제교류회 (KNOCK)	산업기술·국제경제교류협력
2	KJ-KNOCK (Korea-Japan knock)	큐슈일한경제교류회 (KNOCK)	상호간 경제교류 협력
3	동남권광역경제위원회	큐슈일한경제교류회 (KNOCK)	상호간 경제교류 협력
4	한밭대학교	큐슈공업대학교	인적 자원 및 학술교류 등을 위한 협약

2012년 제12차 환황해 회의를 중국 장쑤성(江蘇省)의 련위강시(連雲港市)에서 개최기로 하였다. 



제17회 한일고교생교류캠프 개최

우리 협회와 일한경제협회가 공동으로 주최하는 「제17회 한일고교생교류캠프」가 2011년 8월 2일~6일까지 서울 렉싱턴 호텔에서 개최되었다. 양 협회는 한일청소년교류사업으로서 2004년 1월부터 한일고교생교류캠프를 시작으로 지금까지 17회째, 7년에 걸쳐 총 1,578명의 교류실적을 거두었다. 한편, 캠프 참가자는 캠프 후에도 교류를 계속하여, 2006년부터 자주적으로 OB/OG회를 결성하고 한일학생미래회의를 통해, 상호 교류와 이해를 더욱 깊게하는 활동을 계속해오고 있다.

본 캠프는 미래의 양국경제계를 젊어지



고 나아갈 한일고교생을 대상으로 각 팀별로 9~10명의 한일혼성팀을 편성 4박 5일간 합숙하면서 양국의 패션·의류, 음식서비스·식품, 유통·서비스 판매, 관광·레저,

정보제공 서비스, 환경, 복지·의료, 교육 등을 사업 아이템으로 사업계획을 작성 발표하는 체험형 경제교육 프로그램이다. 한국과 일본의 고교생들이 ‘언어’라는 장벽을 넘어 협동 작업을 통해 서로의 문화를 이해하고 우정을 쌓으며 긴밀한 교류를 촉진하고자 하는 것이 본 캠프의 목적이며 최대 특징이라고 할 수 있다.

한국학생 34개교 47명, 일본학생 44개교 49명 등 총 78개교 96명의 한일고교생이 참가한 가운데 진



행된 제17회 캠프의 사업발표회에는 무토 마사토시(武藤 政敏) 주한일본대사를 비롯하여 (사)한국경제교육협회 박상득 사무총장 등 정부, 경제계, 학계 관계자와 기업대표 등 많은 분들이 참관하여 학생들을 격려해 주었다.

이번 사업발표회에서는 환자 발생시, 환자에게 가장 적합한 병원으로 최단 시간에 이송할 수 있도록 구급차에게 정보를

제공하는 시스템을 기획한 AHC System (Ambulance Hospital Connecting System)이 최우수상을 받았으며, 심사위원 특별상으로는 기존의 획일적인 패키지여행에서 벗어나 여행자가 하루씩 테마를 정해 여행플랜을 만들어 관광할 수 있는 여행상품(「CUBE TOUR」)과 맞춤형 도시락을 제공하는 레스토랑 사업을 기획한 벤또락(べんと楽)이 선정되었다.

무토 마사토시 주한일본대사는 총평에서 “공부보다 즐거운 캠프 프로그램이었다고들 하는데, 여기서 평생의 친구를 만났을 수도 있다”고 말하고 “젊은 날의 소중한 추억을 간직하여 앞으로 양국 학생들이 우정을 쌓길 희망한다”고 당부 하였다. 심사위원으로 참가한 (사)한국경제교육협회 박상득 사무총장은 “3박 4일 동안 정말 놀라운 수준의 프로젝트를 만든 것에 감탄을 금치 못하며, 사업기획서를 구체화하는 대안이 보충된다면 훌륭한 사업 프로젝트가 될 것이다”라고 평가하였다.^{3E}



주한일본대사 초청 친선교류활동 개최

우리 협회 회장단은 대한제당(주)의 협조로 지난 10월 15일(토) 한일 양국의 상호이해와 친선증진을 위해 주한일본대사 초청 친선교류활동을 송추C.C.에서 가졌다.

한국 측에서는 조석래(趙錫來) 회장, 김희용(金熙勇) 부회장, 이윤우(李潤雨) 부회장, 백경목(白慶穆) 부회장, 황호균(黃昊均) 상임이사, 이일규(李一揆) 상임이사, 윤동한(尹東漢) 상임이사, 이수철(李洙喆) 상임이사, 윤종규(尹鐘圭) 상임이사, 이종윤(李鐘允) 전무이사 등 회장단 18명(부부동반)이

참석하였고, 일본 측에서는 무토 마사토시(武藤 正敏) 주한일본대사, 미치가미 히사시(道上 尚史) 일본문화공보원장(공사), 미즈코시 히데아키(水越 英明) 정치부 공사, 우야마 토모치카(宇山 智哉) 경제공사 등 4명이 참석하였다.

친선활동 후에는 오찬간담회를 통해 최근의 한일관계에 대한 허심탄회한 의견교환과 함께 회장단의 최근 활동에 대해서도 소개가 있었다.☞



한일경제협회 회장단 SJC 임원단과의 간담회 개최



지난 8월 24일(수), SJC(서울재팬클럽) 아와야 쓰토무(粟谷 勉) 이사장 주최로 우리 협회 회장단과의 만찬간담회가 주한일본대사관저에서 개최되었다.

우리협회 회장단에서는 김 윤 부회장(삼양홀딩스 회장)을 비롯하여 정영현 상임이사(천마 고문), 이종윤 한일경제협회 전무이사 등 16명이 참석하였으며, SJC임원단에서는 아와야 쓰토무(粟谷 勉) 이사장(한국미쓰비시상사 대표이사), 나가이 마사나리(長井 正成) 부이사장(한국미쓰이물산 대표이사) 등 16명이 참석하였다.

일본대사관측에서는 무토 마사토시(武藤

正敏) 대사가 SJC 명예이사장 자격으로 참석하였고, 우야마 토모치카(宇山 智哉) 공사 등 4명의 대사관 관계자가 참석하였다.

이번 간담회는 지난 7월 6일(수) 주한일본대사 주최 만찬회에서 우리 협회 김희용 부회장의 제안으로 SJC측과 협의하여 처음으로 실시한 간담회로써 매년 2회 정례적으로 개최하기로 하였다.

본 간담회는 우리 협회 회장단과 SJC 임원단과의 정기적인 네트워크 구축을 통해 정보교환 및 양국 간 경제협력 분위기를 확산시키고 경제교류 활성화 등에 대한 의견교환의 場을 마련하는 것을 목적으로 하고 있다.

이날 만찬간담회에서는 무토 주한일본대사의 “한일 공동협력 관계 구축의 필요성 및 인식공유”에 대한 프리젠테이션이 있었으며, 우리 협회 이종윤 전무이사는 한일경제인회의 개최 안내 및 참가협조, 한일신산업무역회의 주요안건 설명, 일본기업의 대한투자 확대를 위한 노사문제 관련 설문조사에 대한 SJC회원기업의 적극적인 협조를 요청하고, 한일 경제협력 활성화 등에 대한 진솔한 의견을 교환하였다. 

「일본 동북지역 부흥·관광지원 한일 파트너십」 민관 통상사절단 파견

우리 협회 이종운 전무이사는 지난 11월 24일~26일까지 센다이에 파견된 일본 동북 지방 부흥·관광지원 한일 파트너십 간담회에 참석하였다. 외교통상부, 지식경제부, 국토해양부 등 정부관계자를 비롯한 전국 경제인연합회, 한국무역협회, 대한상공회의소, KOTRA, 한국관광공사, 여행업협회, 항공사, 주일한국기업연합회 등 경제단체 임원 및 부서장으로 구성된 동 사절단은 일본 동북지역과의 교류 협력 사업을 모색하기 위해 추진되었다.

3.11 대지진 이후, 일본 동북지방 피해 현황을 둘러보고 향후 일본정부의 종합 계

획 방향과 추진 상황 등 향후 계획에 대한 일본 측의 부흥촉진 프로그램을 청취하고, 한국 기업의 참여 분야에 대한 설명과 양측의 관심사항에 대해 간담회를 개최하였다

이종운 전무이사는 간담회에서 “일본 동북지방과의 파트너십 구축과 한일이 하나의 경제권을 형성하여 국제 경쟁력을 강화할 필요가 있다”고 설명하고 한일 지역 간 경제협력채널을 확대하는 방안으로써 한국과 교류를 희망하는 업종을 파악하여 동종업종 간 상호 보완을 위한 공동 사업을 추진할 것을 제안하였다.

이번의 민관 통상사절단 방문은 지난 5월



지진 피해지역을 방문한 사절단 일행



일본 동북지방 부흥·관광지원 한일 파트너십 간담회

양국 정상간의 “일본 동북지방 부흥관광지원 한일 파트너십” 합의사항 이후 사실상 최초로 파견되는 대규모 대표단으로서, 동북지방의 부흥을 돕고 한국과 일본 동북지방과의 교류 협력을 강화하는데 기여하는데 의의가 있었으며, 피해지역 부흥과 관련,

미국 및 중국 등의 일부 국가들도 관민 합동의 협력추진 방침을 표명한 바 있지만, 실제로 외국정부가 관민합동 사절단을 피해지역에 파견하여 부흥지원책에 대해 현지 단체와 협의하는 것은 금번이 첫 번째 사례가 되었다.²⁷⁾



피해지역 전경(미야기현 나토리시 유리아게지구)



일본 동북지방 부흥·관광지원 한일 파트너십 간담회 참석인사

2011년도 한일·일한경제협회 정례업무협의 개최

우리 협회는 일본측 카운터 파트너인 일한경제협회와의 2011년도 정례업무협의 를 12월 5일(월)~8일(목) 일본 오사카와 동경에서 한국측에서는 이종윤 전무이사 등 5명이, 일본측에서는 고레나가 카즈오 전무이사 등 5명이 참석한 가운데 개최하였다.

양국협회는 향후 한일을 둘러싼 통상 흐름 속에서 어떻게 효율적으로 잘 대처해 나갈 것인지 세계통상질서 재편에 주목하면서, 한일이 사람, 상품, 자금이 자유롭게

왕래하는 ‘하나의 경제권’을 구축해 나가는데 있어서 협회와 재단이 일체화되어 역할을 해나가기로 하였다.

양 협회 금년도 사업에 대한 평가와 내년도 사업인 한일경제인회의, 한일신산업무역회의, 고교생교류캠프 등 주요사업에 대한 전반적인 협의를 마쳤으며, 아울러 2012년도 일본 오사카에서 개최되는 제44회 한일경제인회의 (2012년 5월 16일~17일)에 대한 현장 답사도 실시하였다. **☞**



2012년도 제44회 한일경제인회의 개최지 오사카시(大阪市)

- 일본의 제2의 도시이자 긴키지방의 중심지 오사카(大阪) -

일본 오사카부(府) 중부 오사카만에 면한 상공업도시로 오사카부의 부청소재지이다. 1889년 시(市)가 되었고, 면적 222.47km², 인구 2,671,758명(2011.11)의 도시이다.

시의 중심부는 시마노우치(島之内)를 중심으로 하는 상업지구이고, 공업은 서부·북부·동부에서 발달했다. 서부 임해지구에는 중화학, 북부 요도가와강 유역에는 섬유·화학, 동부 조토지구(城東地區)에는 기계·기구 등이 입지해서 두드러진 발전을 보이고 있다. 그에 따라 대기오염·지반침하 등의 공해가 새로운 사회문제로 대두되었으며, 중심부의 인구감소, 도매상가·학교 등의 교외 이전 경향이 나타났다. 현재는 이에 대한 대책으로 도시재개발 등을 추진하고 있다.

오사카는 해양 교통이 발달해 근대무역의 중심지로 일찍부터 성장했다. 예부터 외국의 문물을 받아들여 근대도시를 형성했고 주변의 교토, 나라 등에서 전통문화를 꽃피워 일본을 대표하는 대도시로 성장해왔다. 도심에 발달된 운하 덕분에 물의 도시라는 애칭을 갖고 있는데 운하를 지나는 다리만 840여 개에 이른다. 기온은 가장 무더운 8월에도 28도 정도여서 여행하기에 좋다. 겨울에도 온난해 외부 활동을 하는 데 무리가 없다.



(재)한일산업기술협력재단의 활동

■ 주요활동 결과 요약

- 금년으로 4회째 개최한 한일산업기술페어는 한일양국기업을 대상으로 협력 성공기업을 발굴, 표창 하였으며 비즈니스 매칭관련 양국기업 300여개사(일본:68사/한국:224사)가 참가한 가운데 총 551건의 상담을 통해 26억불의 상담 실적을 거두었고 일본의 기술자 63명을 초청, 우리기업 56사와의 기술지도 매칭 상담회를 개최함으로써 27건의 매칭체결이 예상되는 등 한일협력사업의 총체적 추진을 통해 한일간 산업교류 증진에 기여함
- * 상담회 및 기술지도는 성과제고를 위해 지속적인 팔로업 진행중
- 우리기업의 기술력 향상을 위하여 이론적이고 형식적인 교육을 탈피, 현장중심의 OJT연수(3개월/15명)를 실시하였으며, 차세대 고부가가치 산업인 녹색(환경)분야 일본연수를 통해 탄소배출량 감소등을 위한 산업 벤치마킹의 기회를 제공하였고 특히 일본의 경영·생산기법인 모노즈쿠리를 한국형 모노즈쿠리로 응용, 일본 및 국내에서 경영자와 기술자를 대상으로 연수를 추진함으로써 개발-구매-생산-판매 전과정의 현장혁신을 도모함
- 또한 한일간 온라인을 통한 비즈니스 매칭 지원 강화를 위하여 올해 6월에 한일산업기술통합정보시스템(www.kjtnet.or.kr)을 구축하여 한일 양국간 기술·기업·인력등의 정보를 실시간 제공하고 있

으며 일본 유관기관과의 협력을 통해 온라인 비즈니스매칭을 추진하여 현재 총 277건의 매칭지원 중 6건이 성약(6억)되었고 성과제고를 위한 지속적인 팔로업 진행중

- 이와 더불어 일본과의 경제교류협력을 위해 한일경제인회의 및 환황해, 한·호쿠리쿠 경제교류회의 등을 개최하였으며, 한일양국이 안고 있는 경제적 과제들의 해결을 위해 양국 정상상을 포함한 관계부처에 제언요망서를 제출하는 등 실질적인 개선을 도모함
- 일본의 산업기술 정보 및 이슈분석을 통한 대일 산업협력 전략을 발굴하고 대안을 제시하였으며, 일본지식리포트, 주간일본정세, 재팬포럼 등을 통해 일본 지식정보, 비즈니스정보를 실시간으로 제공함과 동시에 일본전문가 네트워크를 구축함으로써 일본과의 협력방안 모색 및 대안 제시의 기반을 강화해 나감

■ 주요활동 세부 내용

1. 「한일산업기술페어」를 통한 양국간 산업기술협력 강화
 - 양국간 산업협력 성공기업(12사) 발굴 (한일산업협력상 수여)
 - 환경, 모노즈쿠리, 신경영 세미나를 통한 이슈정보 제공 및 공유
 - 양국 비즈니스 상담회를 통한 무역촉진 효과

- 규모 : 양국 300여개사<일본기업 : 68사 (조달 : 65사)/ 한국기업 : 224사>
- 실적 : 551건/26억불 상담(거래가능성 높은 100여건 팔로업 중)

- 일본기술자 초청 매칭 상담회

- 규모 : 한국기업 56사, 일본기술자 63명
- 실적 : 130건(기술지도 매칭 체결 예상 27건)

2. 「온·오프라인 비즈니스 상담」을 통한 일본시장 진출 지원

- 오프라인 비즈니스매칭 : 동경비즈니스 상담회 개최(2건성약(1억원)/ 총상담 109건)
- 온라인 비즈니스 상담 및 매칭 : 매칭지원(279건), 성약(6건(6억원))
- 한일산업기술통합정보시스템 구축(www.kjtnet.or.kr)
 - 일본의 대학, 기관 및 지자체와 연계하여 정보 제공
 - 한일 양국의 기술, 기업정보 DB/ 한일 기술 및 비즈니스 매칭/ 한일 기술 협력 정보 인프라 구축

- 日우메모토머트리얼, 韓한국석유공업으로부터 석유가공품 브라운 아스팔트 구입
 - ※ 성약금액 : 4.5억원
- 日이치가와금속, 韓서원으로부터 아연 합금소재 구입
 - ※ 성약금액 : 5천만원
- 日산아이(山愛), 韓대림인쇄에 상업용 인쇄위탁
 - ※ 성약금액 : 5천만원

3. 「대일 비즈니스 온라인 정보제공 및 지식콘텐츠 개발」, 보급/ 정부정책 제언

- 일본의 경제통상, 산업자원, 비즈니스, 정치외교, 사회문화 등의 지식정보 및 주간이슈 제공을 통해 우리 기업의 일본시장 진출을 위한 정보접근성 증진
- 일본 주요이슈에 대한 전략분석 및 대안제시

- 일본지식정보(경제, 산업자원, 사회문화 / 163건)
- 주간일본정세(경제, 산업, 기업 이슈 / 38건)
- 주요정책 이슈분석(일본기업의 對韓 투자입지 등 / 연구서 11건 발간)
- 재팬포럼 개최(3회) 및 일본지식정보사이트 운영

4. 「기술인재육성 및 기술지도」 매칭

- 부품소재, 녹색(환경) 분야 중/단기 일본현지 연수를 통한 차세대 고부가가치 선진기술 습득
- 한국형 모노즈쿠리 연수로 개발-구매-생산-판매 전 과정 현장혁신 도모

- 우진산전
 - 전기기관차용 전력변환장치 등 주요 부품 설계개선(코스트 10% 절감)
- 대기산업
 - 사출공정 시 필요한 적정 냉각회로를 통한 Cycle 시간 단축(60초→50초)
- (주)창성
 - 분말야금 부품(소형정밀기어등) 및 공정기술 습득으로 자사 생산성 5% 향상

- 일본의 우수 퇴역기술자의 DB(310여 명)를 활용하여 우리기업과의 1:1 기술 고문매칭을 추진함으로써 기업의 기술력 증진 및 이를 통한 무역증대 효과 창출
(2008년 : 12사/ 2009년 : 19사/ 2010년 : 43사 / 2011년 : 60사)
※ 2008년~2010년 지도기업 56사 1:1 면담조사

계량적 지도성과

구분	규모	성과 내용
지도성과 달성율	56사	평균 71.2%
특허,인증 건수	취득완료(2사, 3건), 출원중(6사, 8건), 검토중(28사)	
불량률 개선	30사	활용전 6.8% → 활용 후 3.11%로 3.69% 개선효과
생산리드 타임 개선	18사	활용 전 49.3시간 → 활용 후 42.2시간으로 7.1시간 단축

재무적 지도성과

구분	규모	성과 금액
수입대체	8사	연간 267억원
매출증대	30사	연간 1,113억원
수출증대	18사	연간 751억원
비용절감	20사	연간 63억원

5. 『한일경제인간 교류강화 및 지역경제교류』 추진

- 한일경제인 회의를 통해 한일 양국이 안고 있는 경제적인 해결과제로서 ① 대일 무역·투자 활성화 ②한일 부품소재산업 협력강화 ③한일 인재교류 활성화를 위한 제언요망서를 양국 정상 및 관계부처 장관에 제출하였으며, 일본 큐슈, 호쿠리쿠 지역과의 경제교류 회의를 통해 양국 지방자치단체간 협력 네트워크를 강화함

- ⇒ 한·큐슈 경제교류회의 : 18년간 양국 지자체간 270개 협력사업 추진
- ⇒ 한·호쿠리쿠 경제교류회의 : 12년간 양국 지자체간 192개 협력사업 추진

일본연구

‘한국기업의 일본시장진출 애로사항과 대응과제’

- 일본연구 전문가 간담회 -

- 주제 : 한국기업의 일본시장진출 애로사항과 대응과제
- 일시 및 장소 : 2011년 3월 29일(화) 16:00~18:00 한일재단 회의실(논현동)
- 참석자
 - 발제 : 손일선 (동경대학대학원 특별연구원)
 - 토론 : 김상태 (평선베이 팀장)
오동윤 (중소기업연구원 연구위원)
이지평 (LG경제연구소 수석연구위원)
임범식 (신세이코퍼레이션 대표)
 - 이종윤 전무이사 외 한일재단 3명
- 논의내용
한국기업이 일본시장에 진출함에 있어서의 문제점과, 그 원인이 어디에 있는지 사례를 통하여 분석해보고, 구체적 해결방안을 도출

1. 서론

- 한국기업의 對일본 비즈니스에 있어서의 애로사항을 도출하고, 그 배경과 원인을 분석하는 한편 구체적 해결방안을 도출하고자함
 - 일본진출 기업을 대상으로 ‘비즈니스 애로사항’을 수집하고, 유형별로 그 배경과 원인을 심층 조사하여 ‘일본의 비관세장벽’이라는 관점에서 종합·정리함
 - 아울러 중견상사를 통합으로써 부족한 중소기업의 신뢰·신용도를 보완하여 일본에 진출하는 방법, EU 등 일본 무역장벽에 대한 공통의 어려움을 가진 국

가와의 공조 등 복잡하기 짝이 없는 일본시장·유통에 파고드는 여러 실질적 접근방법을 모색함

- 또한, 비관세장벽이라고 할 수 있는 ‘대일본 비즈니스 애로사항’도출을 통하여 한일 FTA에 있어서의 바게닝 파워로 활용·일본이 의욕을 보이고 있는 TPP(환태평양경제동반자협정)는 일본의 산업구조와 요구되는 개방수준을 고려했을 때 불가능에 가까울 것으로 예상되는바, 결국 거대 경제권과의 FTA가 마무리되고 있는 한국과의 FTA에 일본이 매달릴 수밖에 없을 것

- 정부든 기업이든 일본과의 거래에 있어서 비공개·비명문화·불공정·지나친 까다로움 등을 호소하고 있음
 - 절차에 있어서 시간예측이 불가능하고 '계속 기다려라, 검토 중이다.' 라고 하기 때문에 중소기업의 경우 진입 자체가 어렵고, 대기업조차도 일본시장에 대한 매력을 느끼지 못하는 실정
 - 진입장벽으로 인하여 투입하는 비용
 - 시간 대비 이익이 별로 나지 않는다는 것이며, 처음에는 굉장한 의욕을 가지고 진입을 시도하다가도 과정에서 다 떨어져 나가고, 절대 일본시장은 함부로 들어가면 안 된다는 인식을 가지게 됨

2. 실태 및 문제점

- '협회'의 역할이 일본에서는 매우 중요하며, 비관세장벽의 배경
 - 한국에 비해 일본 협회는 매우 중요한 역할을 하고 있으며, 대기업과 2차 중견기업, 3차 기업 전체가 협회를 중심으로 돌아가고 있음
 - 협회의 역할이 한국과 다르기 때문에 일본을 이해하는데 있어서 중요한 요소임
 - 협회회장은 대부분 그 당시의 업계 TOP기업이 맡고 그 다음 순서대로 부회장을 맡기 때문에 협회의 파워가 상당하며, 해당 업종의 이해 대변인으로써 충분한 역할을 하고 있다는 평가
 - 실제 비즈니스에 있어 협회규정은 매우 중요한 파워를 가지고 있기 때문에 빨

리 파악할 필요가 있으나, 협회 자체가 블랙박스처럼 되어 있어 알거나 들어가기 힘들고, 이런 부분에서 중소기업들이 가장 어려워하고 있음

- 협회 차원에서 외국인을 넣어서 이익이 될 것인지 마이너스가 될 것인지를 고려하여 아예 외국인 제한규정을 두는 곳도 있음
- 중요한 정보나 자료는 회원사에게만 제공이 되며, 회원이 아닐 경우 업계에서 어떠한 일이 일어나는지 조차 알기가 어려움
- 자율적 규율 활동으로서의 협회규정이 있으나, 너무나 복잡하고 내용이 많음. 또한 명문화되지 않고 자율적으로 돌아가는 규정은 알기조차 굉장히 어려운 실정
 - 대부분의 협회에서는 각 분야별로 위원회가 조직되어 있으며, 각 위원회의 활동이 매우 활발함. 협회에서는 국내 동종업종의 동향을 비롯하여 각 국 동향, 사례집, 월간 협회간행 잡지 등을 발간함
 - 관동, 관서권 등 지역별 특성을 포함하여 상당히 복잡할 뿐 아니라 계속 개정이 되고 있어 회원이 아니면 수시로 변화하는 환경에 대한 정보를 얻기가 힘든 상황임
- 협회 가입이 어려울 뿐만 아니라 일단 가입한 후에는 계속해서 회비를 납부해야 함. 이 회비 또한 상당한 금액을 요하고, 일시적인 수출이나 수입 등 필요할 때만 협회에 가입할 수 있는 구조가 아니므로 대기업조차도 협회 회원사가

되기를 꺼려하는 경우도 있음. 그러나 일본기업과의 장기적인 거래를 위해서는 협회 회 원사의 가입이나 지속적인 회원사로서의 자격유지는 일본과의 비즈니스에 긍정적인 효과를 가진다고 봐야함

○ '유통상관행' 또한 상당한 애로점

- 일본의 유통은 권역별로 나누어져 있는데, 대부분 몇 십 년 내지 몇 백 년에 걸친 장기거래를 통해 지역유통업자들이 장악을 하고 있는 상태이며 대기업 도매상에서 소(중간)도매상이 연결되어있는 등 여러 단계로 구성됨

• 일본은 지형적으로 남북으로 길어 지역별 소비성향이 다르고, 지역별 도·소매상이 장악하고 배타적인 성격이 강해, 가격소구에 의한 새로운 진입이 쉽지 않고, 바로 소비자에게 접하기 어려운 구조임

- 한국적 시각에서 도매상 내지 다단계에 걸친 중간상인은 복잡하고 코스트만 올릴 뿐 특별한 역할이 없다고 생각할 수 있으나, 실제 일본 비즈니스에 있어서 중간상인의 역할은 매우 중요함

• 우리는 벤더나 중간도매상 등 '상사가 안 끼면 안 되는가'라고 하지만, 상사가 생산자와 소비자를 연결하는 서포터 역할을 하는 일본에서는 그것이 불가능함. 예를 들어 거래조건이나 품질조건 등에서 까다로운 요구조건을 상대방과 직접 대면하여 하고 싶은 말을 직접 하기를 꺼려 제 3자인 상사를 통해서 요구사항을 전달하는 문화가 있으며, 비용이 들더

라도 상사를 끼면 거래하기 편하기 때문이라고 함

- 일본의 전통적 상관행인 리베이트, 반품, 결제에 있어서 많은 애로사항을 제기. 리베이트 관행은 유통업자가 파워를 가지고 있기 때문에 발생하는 것으로, 이는 외국기업뿐만 아니라 일본기업들 에게도 해당되는 사항

• 삼성전자와 같이 파워가 있는 공급처가 이온이라든지 아키하바라에서 거래하는 데는 비교적 문제가 적으나, 브랜드력을 갖지 않은 우리 중소기업이 진출했을 때 생기며, 상사의 요구에 현실적으로 대응하지 못하는 실정

○ 물류센터 사용비의 불투명성

- 항만에 선적을 하고 검사를 기다리는 경우, 글로벌스탠더드와는 다른, 일본만의 독특한 관행으로 비용을 산출하고, 그들의 규정에 따를 것을 요구하기 때문에 문제가 발생함. 예를 들어 장기거래차원에서 처음에 비용이 많이 부과되고 점진적으로 혜택을 누리는 시스템이라고 일본 측은 설명을 하지만 한국 측에서는 납득하기 어려움.

• 이는 대기업과도 관련이 있는 사안으로, '본사규정에 없는 비용을 코스트로 인정하기가 어렵다'는 문제를 토로

○ 입찰제도의 문제

- 정부부처나 지자체별로 공개입찰을 하려면 각각 지자체에 업자 등록을 해야 하는 문제가 있음. 정부부처가 100여개, 전국 지자체가 천개가 넘어감. 우리나라

라 기업이 공개입찰에 응하기 위해서는 천체가 넘어가는 정부·지자체별로 각각 등록을 마쳐야하나, 실질적으로 불가능함. 설령 등록을 마쳤다고 할지라도 공개입찰에 응하기 위해서는 각각, 수시로 공개입찰 공고 여부를 직접 확인해야하므로 이 또한 물리적으로 불가능함

- 한국의 경우, 나라장터를 통해 한번만 등록해두면 모든 정부부처나 지자체, 조달청, 문과부의 입찰에 응할 수 있음
- 또한, 공개경쟁 입찰시 일본회사 간 담합문제가 있음. 동경전력의 경우 국제 공개입찰을 하지 않고, 일본 업체에게만 발주함. 이러한 문제는 미국, 유럽 등에서도 요구하는 사항으로 공조가 필요
- ‘언어문제’와 ‘일본제 자재 사용 강요’ 문제
 - 지자체나 정부부처의 공개경쟁입찰에서 일본어로 서류를 준비해야 하는데, 한국기업의 입장에서는 영어로 서류를 낼 수 있어야 실질적으로 참여가 가능하다는 것임
 - 건설설비 등의 엔지니어링에 관련된 경우, 사용되는 일본어가 너무 전문적이고 복잡하여 공개경쟁입찰에 필요한 몇 만 페이지의 서류를 작성하려면 일본어 용어 확인에 엄청난 시간과 에너지가 소모됨. 영어로 제출할 수 있다면 지금보다 훨씬 수월하게 입찰에 응할 수 있음
 - 또한, 사용자재를 일본제로 쓰라는 규정은 없으나 검사를 위해 결국 일본제

를 쓰지 않으면 통과되기 힘들 것이라는 점 등이 작용. 시공사에서 심사를 하는데 일본제를 썼는지 안 썼는지 확인. 내진설계등과 관련하여 문제가 생겼을 때 버틸 수 있는 것을 썼는지 안 썼는지를 검사하기 때문에 할 수 없이 일본제를 써야한다는 것임.

- 이러한 문제로 공사를 하더라도, 암묵적으로 소요되는 자재 모두 일본제를 써야하는 문제가 있음
- 안전상의 문제가 발생했을 때 ‘왜 외국 것을 썼는가’라는 문책에 대비하기 위해, 공무원들은 책임을 회피하기 위하여 검증된(설명하기 편한) 자국제품을 쓰는 경향이 강함
- 국제인증을 인정하지 않는 문제
 - 일본은 ‘자국민보호’라는 명분아래 미국과 유럽 등이 인정하는 국제규격을 인정하지 않아 별도 인증취득에 어려움을 겪고 있음
 - 예를 들어 어떤 의료장비의 경우 한국에서는 5백만원정도 소요되는 비교적 간단한 검사를 일본에서는 2천만원 이상 들이면서 6개월 이상 검사 기간이 걸린다는 점
 - 비용과 시간을 처음부터 알려준다면 미리 대비할 수도 있지만, 도중에 서류를 보충시키고, 왔다 갔다 하게하여 업무에 많은 차질을 줌
 - 결국 복잡하고 불투명한 인증체제로 인하여 일본시장진출 자체를 포기하게 만드는 실정임
- 통관에 필요한 세관검사 역시 측정방법이 매우 애매하고 투명하지 않다는 문제

- 가 지적되고 있음
- 결과가 확실하게 매뉴얼대로 도출된다면 납득이 되지만, 실제로는 그렇지 않다는 지적이 있음
 - 통관절차 관련법과 매뉴얼이 있어도 교묘하게 법을 피해갈 수 있는 해석이 나올 수 있으며, 똑같은 물건임에도 불구하고 통관항에 따라, 담당 검사관에 따라서 검사항목과 관세율이 달라져 버리는 문제점을 발견
 - 중소기업 입장에서는 통관 때마다 절차와 세금이 다르다는 것은 너무나 난감한 일이라고 토로
 - 금융관련, 한국과 일본 양측에서 안정적 자금조달이 어렵다는 지적
 - 한국 은행에서는 '일본에서 기업하는데 왜? 한국에서 자금을 조달하려고 하느냐.'고 거절하고, 일본 은행에서는 '한국기업이면서 왜 일본에서 조달하려고 하느냐.'는 등 양쪽에서 거절당하는 현실
 - 또한, 신용등급 면에서 한국계 은행보다는 일본계 은행의 금리가 유리하기 때문에 이용하고 싶으나, 어려움이 있으며, 이용하더라도 은행이나 금융 감독에서 너무 빈번하게 보고 자료를 요구하는 문제가 있음
 - 우리나라 기업들, 주재원, 교민이 사용하는 한국과 연동되는 결제시스템이 불충분하다는 지적
 - 한국계 은행을 이용하기 위해서는 직접 가서 처리를 해야 하고, 온라인이 되지 않는다는 지적. 이유는 일본은행협회의 협회비용이 너무 비싸 우리나라 은행들이 이 협회에 가입되지 않음으로 인해 결제시스템이 깔려있지 않다는 것임
 - 전국은행협회 가입 1억엔, ATM 연결비용이 1억엔으로 최소한 2억엔이 들고, 결제시스템에 10억엔이 기본 가입비로 추가된다는 것
 - 또한, OECD 30개국 중에서 25개 국가가 자국 내 외국계 금융기업도 인정 한도 내 예금보호규정을 받게 되어 있으나, 일본은 자국 내 외국계은행의 예금 보호를 해주지 않고 있는 것도 문제점으로 지적됨
 - 자국 은행에 대해서는 천만엔까지 예금자보호규정이 있음
 - 절차가 너무 복잡하고 시간이 걸리는 문제가 있음
 - 일본은 복잡하고 시간이 걸리게 하는 이유로 안전과 안정 등을 꼽고 있으나, 우리 입장에서는 나라 전체가 이런 요인들로 인해 거래하는데 있어 너무 무겁다는 지적임
 - 누가 책임지기 보다는 기존 룰을 적용시키고 집단 의사결정을 도출하고 문서화 하는 과정이 외국기업입장에서는 일본시장 자체가 복잡하고 불확실하고 고비용이 드는, 진출하기 어렵다고 인식
 - 일본현지에서의 채용, 노무인사와 관련된 애로점도 다수 발견됨
 - 리쿠르트(신입사원 모집) 비용이 너무 비싸다는 문제점 제기
 - 일본 리쿠르트기업 등록에 30~45만엔 정도 기본비용이 소요되고, 채용 결정이 되면 1년치 연봉 30~40%를 추가로 지불해야하며, 1회성임

- 반면, 개인가맹유니온에 가입했을 경우 해고를 했을 때 사장이 거의 10개월 동안 직접 재판에 가야하는 등 노동자 해고가 너무 어렵다는 것도 일본진출에 있어서의 애로사항
- 기타 주재원들에 대한 비자갱신절차, 4대 사회보장 패키지 가입의무, 25년 동안 연금을 붓지 못하면 받지 못하는 연금문제 등이 제기되었음

3. 시사점 및 대응방향

- 일본시장 진출에 있어서 마이크로 레벨에서는 개별 노력에 따라 일부성과를 올리고 있으나, 매크로 레벨에서는 좀처럼 풀리지 않는 일본 특유의 상관행·규정 등 비관세장벽 문제가 남아있음
 - 이러한 비관세장벽을 개별 기업차원에서 해결하기에는 사실상 불가능에 가깝기 때문에 정부차원의 FTA 논의과정, 파워베이스에서의 ‘협상을 통한 개선’을 필요로 하고 있음
 - 한국기업이 일본시장을 폐쇄적이라고 인식하기보다는 상생과 협력의 길을 찾는 것이 장기적 안목에서 바람직하다는 점을 일본에 설득할 필요가 있음
- 일본과의 비즈니스를 위해서는 협회와의 관계가 중요하며, 이에 대한 정책적 지원이 필요함
 - 비즈니스를 위해 기본적으로 ‘동종업종의 일본기업이 어느 지역에서 어떤 활동을 하는가’ 등의 정보가 필요하며, 정보를 얻기 위해서는 협회와의 관계설정이 매우 중요한 과제임
- 그러나 현실적으로 ‘일본에 어떤 동종업종기업이 있는가’ 조차도 제대로 파악하기 힘들어 하는 것이 우리 중소기업의 현실
 - 이러한 정보를 얻기 위해서는 ‘협회’를 통해야 하나, 한국 중소기업의 부족한 네트워크기반으로는 협회 가입이 어려울 뿐만 아니라 가입이 된다고 하더라도 막대한 협회비용을 계속 내고 유지시킬 여력이 없는 실정임
 - 일본 협회와의 관계는 필요할 때를 대비해서 평소에 투자하고 노력해야 하는, 장기거래에 바탕을 두어야 하나, 이 부분이 한국기업으로서는 이해하기 어려운 부분
- 구체적으로는 ‘한일 협회간 교류 프로그램’을 개발하는 등 한국 협회를 통해서 일본의 협회 정보를 입수하고, 기본 정보로서 업종별, 규모별, 지역별 기업 리스트를 계속 버전업시켜서 제공하는 역할을 기대하고 있음
 - 우리 기업이 직접 일본협회에 가입하는 것이 가장 좋은 방법이기도 하지만, 현실적으로 어려울 경우 협회간 교류 등 우회해서 접근
 - 또한, 실질적으로 중앙조합보다는 특정 지방조합과의 연계방안이 오히려 실익이 높을 수 있다는 의견도 제시됨
- 복잡하고 불투명한 인증체제로 일본시장 진출 자체를 포기하게 하고 있는바, 정부차원에서 상호인증·정보제공 등의 지원이 필요
 - 일본에 가서 검사를 하면 비용이 굉장

히 비싸고, 절차가 불투명한 경우가 있어 우리나라 자체적으로 한번 걸러서 필터링을 하고, 우리나라에서 통과된 부분을 상호 인정할 수 있도록 시스템을 정비해 보자는 의견

- 양국이 상호 인정할 수 있는 동등한 시스템을 갖추는 등 한국에서 대신할 수 있는 방법을 모색
- 중소기업이 일일이 모든 업무를 처리하면서 직접 일본에 진출하기 어려운 부분이 있기 때문에 기업들이 유통종합상사, 산업별 전문상사를 활용할 수 있도록 지원할 필요가 있음
 - 중소기업이 통관과 유통 등 모든 업무를 처리한다면 엄청난 코스트와 시간이 소요되므로 종합상사와 같은 대행기관을 두고, 비용 측면에서 일부 정부보조를 두는 방안을 강구
 - 실제로 유통 등 상사를 이용한 기업에서 성공확률이 월등하게 높았다는 분석
 - 다만, 대형 종합상사의 경우 중소기업 물품취급에 있어서 적극적이지 않은 현실을 감안하여 보조를 강화하거나, '일본의 유통과 접점을 가지는 전문상사'를 육성하는 방안도 검토
 - 특히 정부는 '중소기업의 초기진출'을 집중적으로 지원해야 한다는 의견
 - 일본에 진출하려면 보통 1~2년은 소요되며, 한번 거래가 시작되면 비교적 장기거래가 가능한바, 초기쇼크와 스트레스에서 버틸 수 있도록 지원이 필요하다는 견해
- 최근 일본의 변화를 잘 파악하고, 비즈니스

스의 기회로 활용해야

- 유통의 경우에 있어서도 특정 지역을 몇 십 년 동안 장악하던 유통 업체간에 통폐합의 움직임을 보이고 있으며, 최근 일본 대지진을 계기로 이러한 움직임이 가속화 될 것으로 예상
 - 구체적으로 의약품유통의 경우를 살펴보면, 400개 있었던 것이 지금 100개로 줄어드는 등 과거에 비해 집약화 재편성 경향을 보임
- 일본에서 비교우위가 떨어지거나 후계자 부재로 폐업하지만 한국에서는 비교우위가 있거나 현지 거점으로써 활용 가치가 있는 기업을 대상으로 M&A 등을 통해 전략적으로 활용할 필요가 있음
- 한편으로 한국과 경쟁이 치열해 지면서 '우리도 먹고 살아야 하는데 어떻게 한국과 협력을 하겠느냐'고 고충을 털어놓는 경우도 있어, 단순한 비교우위에서의 경쟁뿐만 아니라 제3국 공동 진출 등 시장을 키울 수 있는 방안도 강구되어야 함
- 아울러 정부 차원에서는 VISA, 파이낸스, 노무 등과 관련, 대일비즈니스를 위한 기본인프라구축의 차원에서 관심을 가지고 개선을 요구하는 한편, 애로사항에 대한 신속한 대응체제를 구축해야 함
 - IT인력의 경우에도 처음에는 일본이 필요해서 인력들을 많이 활용하다가 최근에 비자를 끊어 버려 축소된 경위도 있으며, 요식업 등 서비스업과 관련해서는 진입장벽을 비현실적으로 설정, 사실상 차단하고 있음
 - 공신력 있는 보증서비스를 제공할 수

- 있도록 신용평가기관 서비스의 질적 향상이 필요
- 일본과의 거래에 있어서 한국에서의 과거 실적 등 성적표를 요구하는 경우가 대부분임. 기술은 있지만, 실적이 미비한 중소기업의 경우진입부터 차단되기 때문에 한국의 신용평가기관에서 필터링을 해서 공신력 있는 보증서비스를 제공할 수 있어야 한다는 지적
 - 노무와 관련해서 고용자를 해고할 경우 사장이 직접 불러 다니면서 사실상 업무가 마비되는바, 외국기업의 경우에 조정절차를 간소화시킬 수 있는 방안을 요구해야함
 - 정부 입찰과 관련해서는 ‘한국의 나라장터’와 같은 최첨단 국가종합전자조달·입찰 통합시스템을 일본에 수출하는 등 기능별, 지역별로 복잡하게 되어있는 수·발주 관행의 시정을 요구
- 대일본 비즈니스 애로사항 조사를 기본 통계조사와 마찬가지로 2~3년에 한 번씩 정례적으로 실시하자는 의견
 - 기존 사례조사는 대부분 1회성 프로젝트로서 조사기업 샘플수도 상당히 제한적이었던 문제가 있었음
 - 이에 ‘비즈니스 애로사항 조사’를 정례화 시킴으로써 보다 체계적으로 대일본 애로사항을 도출하고, 해결방안을 모색하는 시스템 마련이 필요함
 - 아울러 중소기업에 있어서는 절차가 길어질 경우 사실상 실패로 연결되기 때문에 조사로 끝나는 것이 아니라 애로사항에 대한 신속하고도 실질적인 대응 체제도 구축되어야함
- * 문의 : (재)한일산업기술협력재단 홈페이지
일본지식존 이슈브리프
- <http://www.kjc.or.kr/japaninfor/issue.html>
장윤중 책임연구원 (yjjang@kjc.or.kr)

Only-One 일본기업 50 <제8회>

한일산업기술협력재단 일본기업연구센터에서 기획하고 오태현 경희사이버대학교 일본학과 교수가 지은 [Only-One 일본기업 50]을 연재합니다. 기업의 특징을 고려하여 4가지 유형으로 구분하였는데, ‘한계에 도전하는 기술지향형 중소기업’, ‘성장이 기대되는 신시장개척형 중소기업’, ‘생산체제를 개혁하는 자기혁신형 중소기업’, ‘세계시장을 누비는 글로벌형 중소기업’으로 유형별로 소개하고 있다. 여기서 소개되는 대부분의 기업들은 ‘독창적인 기술과 제품으로 세계의 주목을 받고 있는 기업’들로 유일무이한 Only-One 기업으로 불릴 자격과 능력을 겸비하고 있습니다. 이들 사례를 통해 빅 컴퍼니가 되기 위해 무엇을 해야 하는가에 대한 적지 않은 시사점을 얻을 수 있을 것입니다.

한계에 도전하는 기술지향형 중소기업

01 미쯔야 三ツ矢

도금기술과 최첨단 로봇의 만남

❖ 기업개요

회 사 명 | 株式會社 三ツ矢
 소 재 지 | 東京都品川区西五反田
 홈페이지 | <http://www.mitsuyanet.co.jp/>
 설립연도 | 1959년(창업 1931년)
 자 본 금 | 1,500만엔
 분 야 | 도금가공

❖ 생산 제품

아직도 적지 않은 한국 사람들이 “금메끼가 벗겨졌다”라고 한다. 여기서 말하는 메끼(めっき)는 도금(鍍金)을 나타내는 일본어이다. 일제강점기를 통해 유입된 일본어의

잔재가 아직도 남아있고 그 용어가 그대로 쓰여 진다는 것은 적절한 대체용어를 찾지 못할 정도로 우리나라는 그 분야가 뒤져있었다고 생각하면 논리의 비약일까?

도금기술의 역사는 우리의 상상을 훨씬 뛰어넘어 고대에 이른다. 고대 이집트인들은 도금기술의 대가들이었다. 이들이 만든 왕의 미라 관이나 가구를 보면 얇은 금박을 입힌 것을 볼 수 있다. 도금의 오랜 역사는 동서양을 넘나든다. 중국에서 발견되는 유물에는 나무·도자기·옷감 등 소재를 불문하고 금으로 아름다운 장식을 했다. 그리스인들은 목조·석조 건축물, 대리석 조각에 금박을 입혔을 뿐 아니라 금 아말감(gold amalgam)을 칠한 다음 열을 가해 수은을 증발시켜 금속표면에 얇은 금막을 남기는 방법으로 금속에도 도금을 했다. 로마인들은 그리스인들에게 이러한 기술을 배워서 도금으로 사원과 궁전을 화려하게 꾸몄다.

이렇듯 유구한 역사를 가진 도금이 최근에는 친환경적이지 못하다는 이유로 홀대를 받고 있다. 그러나 우리의 생필품 중에 도금을 하지 않은 제품이 과연 몇 가지나

될까? 액세서리, 반지, 귀걸이 정도면 다행인데 입으로 들어가는 손가락 젓가락, 모든 철과 비철금속은 모두 다 도금을 했다고 해도 과언이 아니다. 심지어는 페인트칠한 제품도 하지도금이라는 것을 한다.

도금제품에 기계부품이 많아서인지 도금회사는 열악한 환경에서 대기업의 하청을 받아 일을 하는 이미지가 선행한다. 반지나 목걸이와 같은 장식용 도금과 금속도금은 분명 그렇다고 할 수 있을지 모른다. 그러나 일본의 최첨단 도금공장은 이른바 ‘기능도금’이라 불리며, 광통신과 로봇 등 미래 핵심산업의 한 축을 담당하는 산업으로 성장해 있다. 고도의 기술을 가지고 단순한 하청기업에서 탈피한 기업이 적지 않다. 이러한 도금회사의 대표주자가 주식회사 미츠야(三ツ矢)이다.

❖ Only-One 기술

미츠야의 기술이 어느 수준인지를 단적으로 보여주는 것이 우주정거장에서 있었던 합금실험이었다. 합금은 철 속에 동(銅)이나 알루미늄과 같은 비철금속과, 텅스텐, 몰리브덴 등의 레어메탈(rare metal, 희금속)을 녹여서 철에는 없는 강도와 내구성을 만들어내는 특수금속을 말한다. 지구에서 합금을 만들려고 하면 중력이 작용하여 무거운 금속은 가라앉고 가벼운 금속은 뜨기 때문에 균일한 조합이 불가능하다. 그러나 무중력 상태의 우주공간에서는 중력이 없기 때문에 이론상으로는 합금 제조를 균일하게 할 수 있다.

이러한 이론에 대한 검증이 우주정거장에서 이루어졌다. 실험용 반사로(反射爐)의

이면에 도금 작업을 담당한 미츠야의 최대 난제는 수천분의 일 밀리미터의 오차도 용납되는 않는 균일한 표면처리에 있었다. 미츠야는 실험을 성공리에 마치고 일본 도금 기술을 세계에 알리는 계기를 마련했다.

미츠야와 같은 일본의 최첨단 수준의 도금업체들 사이에서는 이러한 우수한 기술을 구가하는 ‘기능도금’이 주력이 되어가고 있다. 그 대표적인 또 다른 사례가 반도체 도금이다. 반도체 이면에 도금을 하면 원래의 기능이 향상된다. 또한 광통신도 성장이 기대되는 분야이다. 광통신 분야에서는 금속을 사용하지 못하는 곳도 있으나, 반면에 금속과 같이 전기를 효율적으로 전달하지 못하면 제대로 기능을 발휘하기 어려워진다. 이러한 분야에서 도금을 이용하여 전도성(傳導性)을 지닌 전기를 전달할 수 있다.

이와 같은 기능도금은 ppm(100만분의 1) 단위의 정밀도가 필요하다. 100만개의 제품 중에서 하나라도 불량품이 생기면 해당제품뿐 아니라 같이 납품했던 제품 모두가 불량품 취급을 받는다. 더구나 단가는 한 개에 10원에도 못 미치는 것이 수두룩하다. 이렇듯 기능도금은 고도의 기술이 필요한 반면 비용을 최대로 줄여야 하는 결코 이익률이 높다고 할 수 없는 분야이다. 결국 대량생산이 가능한 체제를 만들고 대량수주를 지속적으로 해야 업계에서 생존이 가능하다고 할 수 있다.

❖ 향후 전망

최근 도금기술이 활용될 것으로 기대를 받고 있는 것이 고성능 로봇의 주요부품이다. 로봇은 특히 자동차 생산라인 등에서

주로 쓰이고 있으며 일본은 세계 정상급 수준의 로봇생산국으로 알려져 있다. 일본의 로봇 생산규모가 곧 5조엔의 산업규모로 성장할 것으로 일본 경제산업성은 예측하고 있다.

그중에서도 특히 고풍자 도우미 로봇과 경비용 로봇과 같이 인간과 흡사한 동작기능을 가진 로봇을 개발하는 데는 기술적으로 풀어야 할 과제가 아직 많이 남아있다. 사람의 손발을 움직이는 것은 근육과 신경이다. 로봇에 이러한 근육과 신경에 해당하는 배선을 인공적으로 만들어야 하지만, 이 배선 재료는 수백만 번 움직여도 늘어나거나 끊어지지 않는 가혹한 조건을 반드시 견디어내야만 한다. 더구나 한두 개가 아니라 수만 개의 선을 필요로 하기 때문에 수백분의 일, 수천분의 일 밀리미터의 섬세한 배선이 요구된다. 또한 전기신호로 움직이기 때문에 재료는 반드시 전도성(傳導性)이 있어야 한다.

이 전도성(傳導性)을 도금으로 가능하게 함으로써 보다 우수한 로봇을 개발하려는 시도를 하고 있는 업체가 있으며, 도금기술의 연구개발을 미즈야에게 의뢰하여 양사가 공동연구에 착수했다.

한편 미즈야는 도금시스템의 극히 일부를 외주하는 것 이외에는 거의 대부분을 자체적으로 생산하고 있다. 외주생산을 하면 비용절감에는 효과가 있으나, 창업 이후 사내에 축적된 개발노하우를 충분히 활용하기 위해서는 자체적으로 제작하는 것이 불가피하다고 보고 있다. 고품질을 유지하고 고객을 만족시키기 위해서 앞으로도 아웃소싱은 최소화할 방침이다.

미즈야가 구현하고 있는 고도의 도금기술은 결국 우수한 기능공이 있기에 가능한 것으로 보인다. 도금질을 하기 위해 재료를 혼합하는 것은 컴퓨터가 제어하는 하는 것이 아니라 숙련공이 그날의 온도와 습도 등을 감안하여 결정한다. 의존할 수 있는 것은 오로지 기능공들의 오랜 경험에서 나오는 동물적 ‘감각’일 것이다. 미즈야의 도금기술은 아무리 컴퓨터 기술이 발전하더라도 불가능한 세계가 있음을 여실히 보여주고 있다고 할 수 있다.

<참고자료>

미즈야 홈페이지(<http://www.mitsuyanet.co.jp>)
 黒崎誠(2003), 『世界を制した中小企業』, 講談社 現代親書. ㉞



성장이 기대되는 신시장개척형 중소기업

02 닛세이 바이오 日生バイオ

연어는 횡감으로 먹는 게 전부가 아니다

❖ 기업개요

기업개요

회사명 | 日生バイオ株式會社

소재지 | 北海道惠庭市

홈페이지 | <http://www.nisseibio.co.jp/>

설립연도 | 1994년

자본금 | 9천8백만 엔

분야 | DNA & RNA 핵산(核酸)을 이용한 영양보조식품 연구 및 개발

❖ 생산 제품

회사를 설립한지 겨우 10년이 조금 넘는 닛세이바이오(株)의 홈페이지에는 핵산(核酸), 유기산의 한 무리로 단순 단백질과 결합하여 핵단백질의 형성에 관여하는데, 인산(磷酸)·염기·당(糖)으로 이루어지며 생명 현상에 중요한 구실을 함), 이리(물고기 수컷의 배 속에 들어 있는 흰 정액 덩어리), 다이옥신, DNA, RNA 등 일반인들은 봐서는 정확하게 무슨 뜻인지 알 수 없는 단어들 이 꼭 들어차 있다. 이 회사는 핵산을 주로 이용하여 사업을 전개하고 있는데, 핵산

의 원료로는 다른 아닌 연어의 이리를 이용하고 있다. 연어 이리의 DNA에는 암 등을 유발하는 다이옥신을 배제하는 기능이 있는 것으로 최근 밝혀졌다. 닛세이바이오는 연어 이리에서 핵산을 제조하는 기술뿐 아니라 이리에서 다이옥신을 제거하는 시스템으로 특허를 받았다. 이 사업에는 일본 중소기업종합사업단으로부터의 금융지원이 이미 결정되어 있다.

일본사람이 가장 좋아하는 생선이 아닐까 싶을 정도로 일본에는 연어가 보편화되어 있다. 그 연어의 이리를 원료로 이용한 바이오제품으로 영양식품을 만든 것은 세계적으로 보더라도 사례를 찾아보기 어려운 극히 이례적인 것으로 평가된다. 그래서 일본적 벤처기업의 전형적인 사례로 자주 거론되는 이유도 바로 여기에 있다고 할 수 있다.

핵산은 그 동안 영양학 분야에서 영양소로 전혀 인지되지 않던 새로운 물질이다. 노벨상을 수상한 과학자까지도 핵산의 영양효과를 부정했었다. 그러나 닛세이바이오의 창업자이며 현재 사장인 마츠나가(松永)는 “핵산에는 신체에 유효한 영양소가 반드시 들어있을 것이다”고 확신하고 있었다.

마츠나가(松永)는 연어 어획량이 일본에서 가장 많은 홋카이도(北海道)에서 태어나 대학을 졸업할 때까지 그곳에서 지냈다. 어릴 때 감기에 걸린다든지 하면 어머니는 반드시 이리가 듬뿍 들어간 따뜻한 찌개요리를 해서 주셨다고 한다. 어린나이였지만 그 음식을 먹고 나면 그 다음날 건강한 몸으로 학교를 갔던 것을 생생하게 기억하고 있다. 이러한 체험적 학습을 통해 이리로부터

얻어지는 핵산에 영양소가 있을 것으로 믿어 의심하지 않았다.

❖ Only-One 기술

지금은 핵산이 비타민, 미네랄, 식물섬유에 이어 인간의 건강유지와 증진에 중요한 역할을 한다는 것이 과학적으로 증명되어 믿지 않는 사람은 없다. 일본 수산청은 연구추진위원회를 설치하여 핵산과 핵산에 결합된 단백질의 연구에 착수하였다. 또한 후생노동성의 외곽단체에서도 핵산영양식품의 규격과 기준을 마련하는 작업을 추진하고 있다.

이리의 DNA는 다이옥신 등의 환경호르몬은 배제시키면서 영양소는 그대로 유지시키는 기능을 갖고 있는 것으로 밝혀졌다. 닛세이바이오는 이 기능을 응용하여 환경호르몬배제시스템 개발에 성공하여 특허를 취득했다. 다이옥신 등의 환경호르몬은 쓰레기 소각시설 주변의 논밭뿐 아니라 하천에 사는 민물고기에게도 영향을 주는 것으로 알려져 있다. 그러나 닛세이바이오가 개발한 시스템을 이용하면 영양만을 섭취하여 유해한 환경호르몬은 배제할 수 있는 가능성이 높아진다.

또한 담배에 함유된 다이옥신을 제거하는 ‘연해(煙害)삭제시스템’의 실용화도 추진 중에 있다.

이렇듯 닛세이바이오가 연어 이리를 원료로 사용하고 것은 이용 가능한 DNA를 가장 많이 함유하고 있기 때문이다. 그러나 같은 방법으로 응용이 가능한 DNA는 이리뿐 아니라 연어 껍질에도 많이 포함되어 있다. 또한 계의 등딱지에서도 추출이 가능한

것으로 알려져, 제품화의 가능성을 연구하고 있다. 이러한 연구에 성공하게 되면 지금까지 쓰레기 취급을 받아 처리되던 것이 건강식품의 원료로 유효하게 이용되게 될 것으로 보인다.

❖ 성장과정 및 향후전망

이 회사가 이렇듯 세계적인 바이오품을 보유하게 된 것은 작은 기업이지만 유전영양연구소를 보유한 기술집약형 기업이라는 것과, 대학과 연계되어 있다는 것이 주요했다고 볼 수 있다. 연어 이리의 DNA 연구는 홋카이도(北海道)대학과 환경호르몬과 같은 의학 분야에 대해서는 큐슈(九州)대학 의학과와 공동으로 연구하고 있다. 이 두 대학은 세계 최고 수준의 연구진과 기술을 보유하고 있다.

닛세이바이오를 설립한 마츠나가(松永)는 홋카이도 대학을 졸업하고 교토대학 공학부의 대학원에 진학하여, 그곳에서 노벨상을 수상한 후쿠이(福井) 교수의 영향을 받아 박사학위를 취득했다. 졸업 후 닛산(日産)화학에 입사하였다. 닛산화학은 지금은 중견 화학회사에 불과하지만 60년대까지는 명문 대형화학업체로 일본화학업계를 대표하는 기업이였다. 60년대에 들어와 일본의 화학업계는 석유화학이 주류를 이루게 되었다. 그러나 닛산화학은 석유화학분야 진출이 늦어지면서 업계에서의 지위가 크게 하락하였다.

마츠나가(松永)는 이러한 상황에서 연구뿐 아니라 기획부분까지 떠맡아 연어 이리에서 추출하는 유전자DNA뿐 아니라 대형 플랜트 건설도 담당하게 되었다.

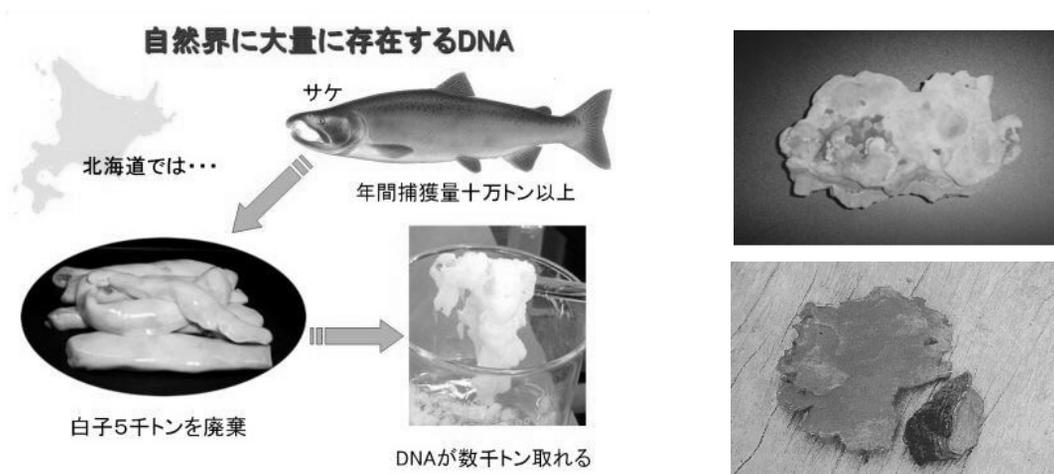
명문기업 부활의 중요한 역할을 부여받은 것이었다.

그러나 마츠나가(松永)는 독립할 것을 결심하고 벤처기업을 창업하였다. 핵산과 같은 사업은 규모가 작은 조직이 효율적일 것으로 판단했다. 한편 대학원 시절 후쿠이(福井)교수로부터 받은 감명이 그 이후 사업을 추진하는데 중요한 역할을 했다. 화학에 대한 전문적 지식을 얻은 것은 물론이지만, 마지막까지 포기하지 않는 도전정신이 현재의 닛세이바이오를 키웠다고 마츠나가(松永) 사장은 생각하고 있다.

이러한 도전정신이 50이 넘는 나이에 창업의 결심을 하는데 큰 도움이 되었다. 또한 창업에는 근무하던 원래 회사의 전폭적인 지지도 한몫했다. 현재도 핵산 사업 분야에서는 닛산(日産)화학의 원료 대리점을 하고 있는 등 밀접한 관계를 유지하고 있다.

<참고자료>

닛세이바이오 홈페이지(<http://www.nisseibio.co.jp>)
 黒崎誠(2003), 『世界を制した中小企業』, 講談社 現代親書 ㉞



생산체제를 개혁하는 자기혁신형 중소기업

03 다카코 タカコ

상식을 뒤집어라 !

❖ 기업개요

회 사 명 | 株式会社タカコ
 소 재 지 | 京都府相楽郡精華町祝園西一丁目32-1
 홈페이지 | <http://www.takako-inc.com>
 설립연도 | 1973년
 자 본 금 | 3억 4천만 엔
 분 야 | 유압펌프 부품, 전자기기 부품 제조 판매

❖ 생산 제품

우리나라 사람 중에서 일제강점기를 경험한 세대는 아마 ‘다카코’라고 하면 어렵 뜻이나마 일본여성의 이름이 아닌가 하고 기억을 더듬을지 모른다. 또는 일본을 여행 하면서 대도시 유흥가를 지났던 경험이 있는 사람이라면 ‘다카코’라고 쓰인 간판을 혹시 봤을지도 모른다. 그만큼 ‘다카코’는 일본에서 흔하게 접할 수 있고 여성의 이름으로 널리 이용되고 있다. 그런데 세계 유일의 유압펌프를 만드는 ‘다카코’라는 회사는 이런 여성이름과는 전혀 무관하다. 창업자가 본인이 태어나고 자란 시가(滋賀)현 시가라키(信楽)에 있는 다카코(高香)라는 산의 이름을 인용해서 사명을 지었기 때문

이다.

일본에서 조차 널리 알려져 있지 않은 다카코는 유압펌프의 심장부라고 할 수 있는 액시얼 피스톤 펌프(axial piston pump)를 양산할 수 있는 세계 유일의 기업이다. 유압펌프는 파워 셔블(power shovel)과 같은 주요 건설기계는 물론이고 산업기계, 선박에 이르기까지 다양한 분야에서 활용되고 있어, 만약 다카코의 제품이 없었다면 세계 곳곳의 유압기계는 지금 바로 작동을 멈출 수밖에 없을 것이다. 말 그대로 전형적인 온리원(Only-One) 기업이라 할 수 있다.

❖ 발전 과정

다카코의 창업자 이시자키(石崎)는 처음부터 액시얼 피스톤 펌프의 사업을 목적으로 회사를 만든 것은 아니었다. 1973년 그동안 다니던 회사를 그만두고 29세의 젊은 나이에 창업하였으나 공장은 불과 10평 정도였고 사원은 단 한 명뿐이었다. 독립해서 처음으로 사업을 시작한 것은 미군용 특수 공구였다. 당시 미군은 우수한 제품을 경쟁 입찰을 통해 구매하고 있었으며, 이 경쟁 입찰에서 당당하게 선정된 것이 계기가 되었다. 이 사업으로 어느 정도 수입을 확보 하기는 하였으나, 이것으로 만족하기에는 독립해서 회사를 만든 의미가 없다고 판단 하고 새로운 사업을 찾아 나섰다.

그러던 중 오래전부터 알고 지내던 네덜란드의 아인트호벤 대학 교수와 재회하여 액시얼 피스톤 펌프 제조에 대한 조언을 듣게 되었다. 곧 바로 사업에 착수하였고 유일무이의 세계적인 기업으로 성장하였다. 액시얼 피스톤 펌프의 원리 그 자체는 이미

100년 전에 해명된 것이었다. 또한 이 펌프가 부착되어 있으면 유압펌프가 높은 압력을 유지할 수 있으며, 유압기계의 파워가 한층 더 강력해 진다는 것 역시 알려져 있었다. 이미 액시얼 피스톤 펌프를 제조하던 메이커도 있었으며 항공기 등에서도 사용되고 있었다. 항공기와 같이 강력한 파워를 필요로 하는 분야에서는 필수부품 중 하나였다.

그러나 제조비용이 너무 비싸 항공기와 군수용품 등 고가의 기계에서밖에 사용할 수 없는 단점이 있었다. 또한 펌프의 형상이 복잡할 뿐 아니라 미크론(1000분의 1mm)단위의 높은 정도(精度)를 필요로 하기 때문에 대량생산은 할 수 없다고 알려져 있었다. 더욱이 부품 역시 복잡하고 높은 정밀도가 필요했다. 이런 특성을 지닌 장치와 부품을 대량으로 생산하여 단가를 낮추는 것은 불가능하다는 것이 당시의 일반적인 견해였다.

❖ Only-One 제품 개발

이러한 기존의 상식을 뒤집는 도전을 다카코는 시작했다. 일본을 대표하는 기술집약형 중소기업이 밀집해 있는 것으로 잘 알려져 있는 히가시 오사카(東大阪)의 마치코우바(町工場, 시내의 소규모 공장)에서 다년간 숙련공으로 일을 했던 경험이 있는 이시자키(石崎) 사장은 직감적으로 성공가능성을 간파했다. 아무리 복잡한 형상을 하고 있고 고도의 정밀도를 요하는 기술이라 할지라도 히가시 오사카(東大阪)의 중소기업에서 일을 하는 숙련공들의 기능이라면 충분히 해결이 가능할 것으로 확신했기 때문

이었다. 단가를 낮추는 생산의 구체적인 방법이 알려지지는 않았지만, 다카코는 창업한 이듬해인 1974년에 양산체제를 구축할 수 있었다.

액시얼 피스톤 펌프는 각종 유압기계의 부품으로 기계의 성능을 결정하는 심장과 같은 역할을 한다. 따라서 사용되는 기계의 성능과 형상에 맞추지 않으면 진정한 기능을 발휘하기 어렵고, 판매 역시 메이커와 직접거래를 해야 한다는 방침을 다카코는 창업초기부터 유지했었다. 그러나 일본시장에서의 상거래의 특징은 실적이 없는 업체와의 거래는 좀처럼 성사되기 어려운 점에 있다. 그래서 소규모 영세업체가 납품을 하기 위해서는 중간에 또 다른 중견업체가 개입하는 사례가 많다. 즉 신뢰를 대신해 주는 것으로 거래를 성사시키고 그 대가를 챙기는 것이다.

그러나 다카코는 자사만의 기술력에 굳은 확신을 가지고 이러한 폐쇄적인 일본시장을 공략하기보다 우선 먼저 해외시장 공략에 나섰다. 세계최대의 공업전시회가 열리는 독일의 하노버메세에 출품하여 세계 유수의 중장비제조회사들의 주목을 받았다. 특히 볼보사로부터 “규격대로 견본을 만들 수 있다면 당장 계약을 하겠다”는 말을 듣고 바로 거래를 성사시킬 수 있었다. 또한 연이어 미국의 대형 건설기계 업체인 캐터필러, 독일 최대의 건설중장비회사와의 계약도 체결할 수 있었다.

다카코의 기술력은 일본국내 메이커보다 앞서 해외의 우수업체들이 먼저 인정하였고 이러한 실적과 평가가 세계시장 장악의 기틀이 되었다고 볼 수 있다. “기술을 파는

것이기 때문에 직접거래를 해야 한다”는 것이 다카코의 굳은 신념이자 가장 기본이 되는 경영방침이다.

❖ 성공 비결

다카코 제품의 상품력은 숙련공들의 손에 의해 결정된다고 해도 전혀 과장된 것이 아니다. 그러나 다카코가 도전하여 성공시킨 것은 실은 동일한 정밀도와 품질의 물건을 숙련공의 기술에 의존하지 않고 만드는 공법을 개발한 것이 주요했다. 즉 고도의 정밀도를 구현하면서 높은 품질을 유지하는 대량생산 시스템을 구축한 것이 다카코가 이 분야에서 독주하고 있는 가장 큰 이유이다.

다카코의 공장에서 사용되는 기계는 NC(numerical control, 수치제어) 가공기계 등을 포함하여 80% 이상이 자체개발한 것이다. 대기업이라면 이러한 시스템을 완성하

더라도 비용절감을 위해 일반적으로 공장 기계 업체에게 설비제조를 맡기는 경우가 대부분이다. 그러나 다카코는 그렇게 하지 않고 있다. 하나하나 자체개발한 기계로, 거래업체에 따라 사양이 달라지는 펌프를 만들기 때문에 다른 회사의 추종을 허락하지 않고 모방할 수도 없는 것이다.

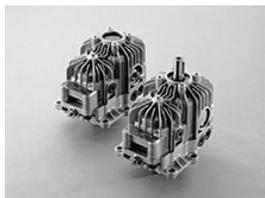
결론적으로 다카코는 숙련공들의 기능을 기계로 옮겨 제품을 만들고, 그 기계는 독창적인 아이디어와 노하우로 다시 기능이 보장되는 생산시스템을 가지고 있다고 할 수 있다.

<참고자료>

다카코 홈페이지(<http://www.takako-inc.com>)

黒崎誠(2003), 『世界を制した中小企業』, 講談社 現代親書.

經濟産業省 中小企業廳編(2006), 『元氣なモノ作り中小企業300社』.



세계시장을 누비는 글로벌형 중소기업

04

도세이 일렉트론빔

東成エレクトロビーム

용접기술로 인공위성을 쏘아 올린다.

❖ 기업개요

회 사 명 | 東成エレクトロビーム株式會社

소 재 지 | 東京都西多摩郡瑞穂町高根

홈페이지 | <http://www.tosei.co.jp/>

설립연도 | 1977년

자 본 금 | 8천500만 엔

분 야 | 전자빔(electron beam) 및 레이저를 이용한 재료가공

❖ 생산 제품

미국이 쏘아 올리는 인공위성은 일본의 기술이 없었다면 불가능했다. 그 상징적인 사례로 꼽히는 것이 도세이 일렉트론빔(이하, 도세이)이라는 일본회사이다. 이 회사가 보유한 세계적 기술은 전자빔 용접기술이다. 그런데 일반적으로 전자빔(electron beam)이라고 하면 보통사람은 무슨 기술인지 감을 잡지 못한다. 그러나 점보제트기의 엔진부품을 가공한다고 하면 대충 고개를 끄덕인다.

전자빔용접은 진공상태에서 고속으로 전자빔을 발사시켜 금속을 순간적으로 용접하는 기술을 말한다. 도세이는 이러한 기술

분야에서 지금까지 불가능했던 특수금속의 용접을 가능하게 하는 동시에 뛰어난 기밀성(氣密性)과 강인한 용접을 실현시키면서 세계적 기업으로 성장했다.

❖ Only-One 기술

텅스텐(tungsten), 몰리브덴(molybdenum) 등 희금속(rare metal)은 용해되는 온도가 매우 높기 때문에 일반적인 방법으로는 용접이 어렵다. 그러나 전자빔을 사용하면 희금속도 용접이 가능해지며, 그 결과 강도가 매우 높은 기계부품을 제조하는 것도 용이해진다. 또한 진공상태에서 용접하기 때문에 종래의 방법과는 달리 가스발생으로 인한 오염과 산화작용이 일어나지 않는 특성도 가지고 있다. 또한 기밀성이 뛰어나고 용접이 금속의 깊숙한 부분까지 들어가기 때문에 용접부분이 종래에는 생각지 못했던 정도의 견고함을 유지할 수 있게 된다.

전자빔용접은 항공기에서 자동차에 이르기까지 다양한 분야에서 활용되고 있다. 특히 도세이는 미국의 인공위성, 우주정거장 등의 용접을 도맡아 수주하고 있다. 한때 미국의 우주로켓은 일본의 기술이 없으면 안 된다고 했었다. 도세이의 기술력을 보면 그것이 사실이었음을 알 수 있다.

도세이의 높은 기술력을 입증할 수 있는 또 다른 사례가 있다. 수 만 마력을 내는 점보제트기의 엔진부품 가공이 바로 그것이다. 점보제트기의 엔진에는 강력한 마력을 내기 위한 특수금속이 대량으로 사용되기 때문에 가공자체에 반드시 고도의 기술을 필요로 한다. 또한 대형 참사로 이어질 수

있기 때문에 아무리 작은 실수도 용납되지 않는다. 도세이는 이런 위험을 감수해야 하는 작업을 수행하고 있는 것이다.

이렇듯 전자빔용접이 항공기, 자동차 등 여러 분야에서 활용됨에도 불구하고 도세이를 뛰어넘는 기술력을 가진 기업이 거의 없어 최근에는 거래기업이 급증하는 추세에 있다. 현재 이 회사가 납품하는 거래기업이 2천개에 이르고 있다.

도세이는 70명의 종업원이 일을 하는 일본의 전형적인 중소기업에 불과하지만 일본국내의 대기업은 물론이고 세계 각국의 굴지의 기업들과 하청관계가 아닌 대등한 거래관계를 유지하고 있다. 그 비결은 다른 아닌 이 회사만이 가진 기술력이다.

❖ 성장과정 및 향후전망

현재 도세이는 전자빔 가공기를 50대 보유하고 있으나 창업당시에는 1대밖에 없었다. 현 사장 우에노(上野)씨는 근무하던 회사의 경영이 어려워지자 동료 3명과 함께 독립해서 현재의 도세이를 만들었다. 중고 기계 1대에 30평 남짓한 공장을 임대해서 사업을 시작했다. 전자빔용접 분야는 반드시 발전할 것이다라는 굳은 확신이 있었다. 회사 설립자금은 창업동기 4명의 퇴직금이 모두 동원되었다. 창업 이후 3년간은 단 하루의 휴일도 허락하지 않았다. 납기를 맞추기 위해 밤을 새는 일이 허다했다.

독립한 동료들과 함께 시작한 기업은 창업초기의 어려움과 창업동기간의 의견충돌 등으로 낙오자가 생기고 서로간의 사이가 악화되는 일이 많다. 그러나 도세이는 현재 까지 창업 당시의 멤버들이 건재하게 경영

일선에서 활약하고 있다.

창업초기에는 오로지 전자빔용접 분야에만 매달렸으나 80년대 중반부터 레이저 가공기를 새롭게 도입했다. 레이저가공도 전자빔과 같이 고도의 정밀도를 구현하는 금속가공이 가능하다. 또한 진공상태가 아닌 대기 중에서 작업을 할 수 있기 때문에 연속적인 생산이 가능하다는 장점이 있다. 따라서 공기(工期)를 단축시킬 수 있기 때문에 현재 레이저가공은 전자빔과 함께 주력 상품이 되어있다.

한편 도세이의 성공에는 기술을 담당하는 인재를 지속적으로 육성한 것이 주요했다. 도세이는 새롭게 기계를 도입할 때 기계제조업체의 제품을 그대로 도입하지 않는다. 적지 않은 개량을 통해 독자적인 가공라인으로 바꾸어 자사 직원이 기술을 발휘하기 쉽도록 한다.

전자빔이나 레이저가공과 같은 첨단기술 기계는 인간의 기능이 중요하게 작용하는 영역이 적을 것으로 생각하기 쉽지만 실제로는 정반대이다. 첨단기술을 구현하는 기계에도 각각의 개성이 있어 자사에 맞게 개량하지 않으면 보다 나은 제품개발에 성공하기 어렵다. 또한 이러한 기계를 자유자재로 조작하여 인공위성 로켓 등의 용접을 할 수 있게 되기까지는 10년 이상의 현장경험이 필요하다. 그 동안 도세이는 이러한 고도의 기술자를 지속적으로 육성해 왔으며 지금도 엄격한 체제를 통해 육성하고 있다.

도세이에 주목해야 하는 또 다른 이유는 기업 간 네트워크를 구축하여 10년 전부터 새로운 중소기업 경영전략으로 정착시켜왔다는 점이다. 도세이는 이러한 네트워크전

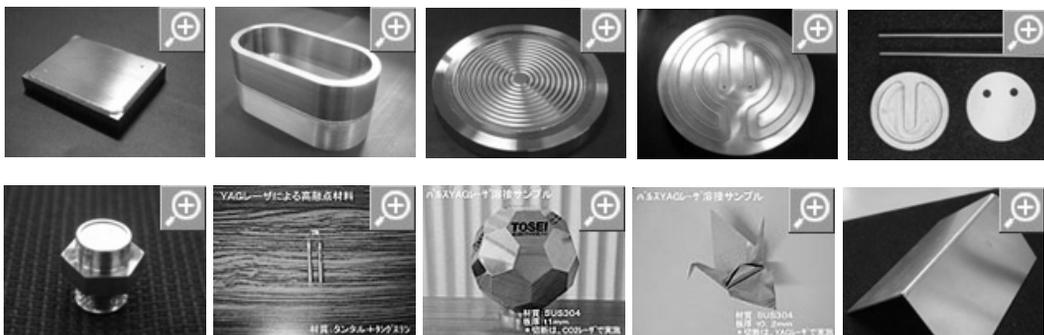
락을 ‘코디네이터(coordinate) 방식’이라고 명명하고 다른 중소기업에게 협력을 요청하고 있다. 이 전략은 중소기업이 모여 그룹을 형성하고 그 그룹 내에서 사업프로젝트를 만들어 프로젝트 단위로 대기업으로부터 제품을 수주하여 납품하는 생산방식을 말한다. 물론 단순히 프로젝트를 만들면 수주를 할 수 있는 것은 결코 아니다. 수주하고 싶은 제품에 대해 비용 삭감의 가능성을 타진하고, 고품질 구현을 위한 기술적 개선 노력을 초기단계부터 생각해서 대기업에 제안하지 않으면 프로젝트가 성사되기 어렵다. 재료, 가공, 조립 등 각각의 분야에서 고도의 기술을 가진 중소기업을 어떻게 연계하여 생산네트워크를 구축하는가, 또는 대기업과 어떻게 협상해야하는가 등도 결코 간단한 문제가 아니다.

그러나 중소기업은 이러한 네트워크전략이 성공하면 대기업으로부터 제품의 일부

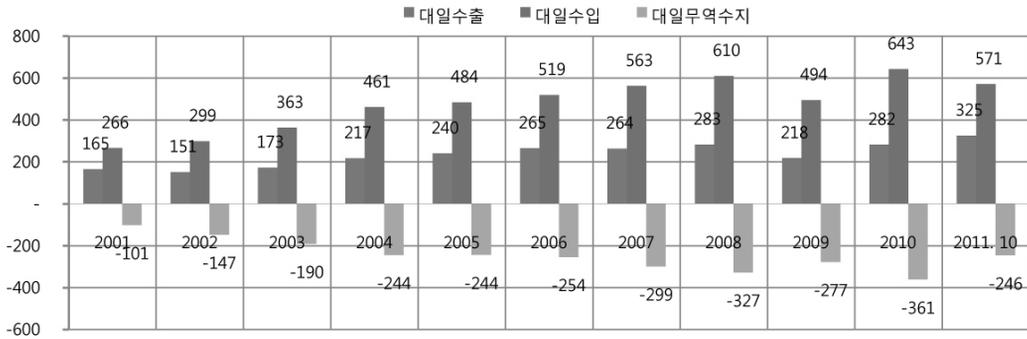
분만을 수주하던 종래의 ‘하청(下請)’관계에서 벗어나 대기업과 대등한 ‘횡청(橫請)’관계로 변할 수 있을 것으로 보인다. 이미 이러한 방식을 통해 대규모 사업을 수주한 성공 사례도 적지 않다. 도세이가 제안한 이와 같은 중소기업간 네트워크는 실제 현실에 반영되어 현재 도쿄 타마(多摩)지역에서 운영되고 있는‘TAMA산업클러스터’가 되어있다. 산업클러스터 계획은 경제산업성이 지역경제재생을 위해 비장의 무기로 내세우고 있는 주요정책이다.

<참고자료>

- 도세이 홈페이지(<http://www.tosei.co.jp>)
- 經濟産業省 中小企業廳編(2006), 『元氣なモノ作り中小企業300社』.
- 黒崎誠(2003), 『世界を制した中小企業』, 講談社 現代親書.

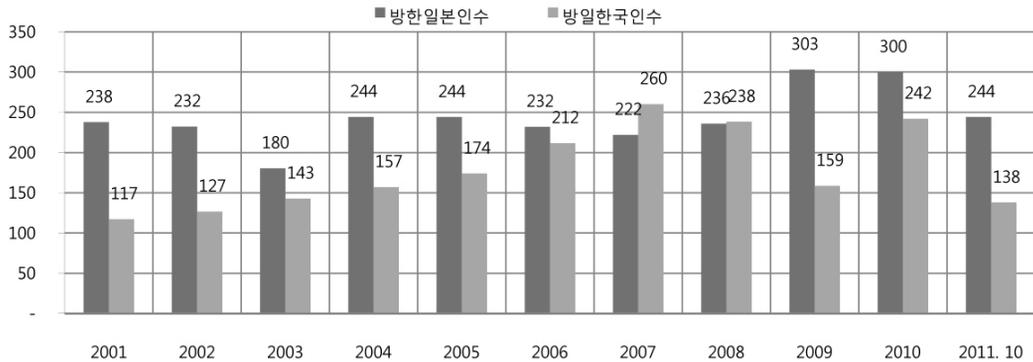


한일 교역 현황(단위 : 억불)



구 분	총수출 (A)	총수입 (B)	총교역액 (C=A+B)	대일수출 (D)	대일수입 (E)	총대일교역 (F=D+E)	대일수출비 중 (G=D/A)	대일수입비 중 (H=E/B)	대일무역수지 (I=D-E)
2001	1,504	1,411	2,915	165	266	431	11.0%	18.9%	-101
2002	1,625	1,521	3,146	151	299	450	9.3%	19.6%	-147
2003	1,938	1,788	3,726	173	363	536	8.9%	20.3%	-190
2004	2,538	2,245	4,783	217	461	678	8.5%	20.6%	-244
2005	2,844	2,612	5,456	240	484	724	8.4%	18.5%	-244
2006	3,255	3,094	6,348	265	519	785	8.2%	16.8%	-254
2007	3,715	3,568	7,283	264	563	826	7.1%	15.8%	-299
2008	4,220	4,353	8,573	283	610	891	6.7%	14.0%	-327
2009	3,635	3,231	6,866	218	494	712	6.0%	15.3%	-277
2010	4,664	4,252	8,916	282	643	925	6.4%	15.1%	-361
2011.10월	4,618	4,359	8,977	325	571	896	7.0%	13.1%	-246

한일 인적교류 현황(단위 : 만명)



구 분	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011.10월
방한 일본인수	237.7	232.1	180.3	244.3	244.0	232.0	221.6	235.8	303.2	300.4	244.0
방일 한국인수	117.0	126.6	142.7	156.9	173.9	211.7	260.1	238.3	158.7	241.5	138.3
계	354.7	358.7	323.0	401.2	417.9	443.7	481.7	474.1	461.9	541.9	382.3

(출처) 한국무역협회, 출입국·외국인정책본부, 일본정부관광국(JNTO)

신규 가입 회원사

* 가입순

 장세풍	<p>한국로스트왁스(주) 대표이사 안산시 단원구 성곡동 702-5 www.lostwax.co.kr 종업원 : 195명 업 종 : 제조업 생산품 : 정밀주조품(항공, 선박, 엔진부품 등)</p>	 박 철	<p>리딩투자증권 회장 강남구 논현동 90-7 www.Leading.co.kr 종업원 : 240명 업 종 : 금융업 생산품 : 금융서비스</p>
 김영남	<p>현대종합상사(주) 사장 종로구 계동 140-2 www.hyundaicorp.co.kr 종업원 : 350명 업 종 : 무역업 생산품 : 자동차, 선박, 철강 등</p>	 곽동신	<p>한미반도체(주) 대표이사 인천시 서구 가좌동 532-2 www.hanmisemi.com 종업원 : 603명 업 종 : 제조업 생산품 : 반도체 제조 장비</p>
 김홍경	<p>(사)한국항공우주산업진흥협회 회장 양천구 목동 923-5 www.aerospace.or.kr 종업원 : 20명 업 종 : 비영리, 서비스 생산품 : 연구, 전시사업</p>	 최영주	<p>(주)판코 회장 강남구 삼성동 114-9 www.panko.co.kr 종업원 : 200명 업 종 : 제조업 생산품 : 니트외류</p>
 이경재	<p>(주)삼진엘앤디 대표이사 화성시 동탄면 영천리 www.samjin.co.kr 종업원 : 200명 업 종 : 제조업 생산품 : LCD Mold Frame, 금형등</p>	 이상윤	<p>(주)농심 대표이사 동작구 신대방2동 370-1 www.nongshim.com 종업원 : 4,726명 업 종 : 제조업 생산품 : 라면, 스낵</p>

회원사 여러분의 성원에 보답하고자 더욱 노력하겠습니다.



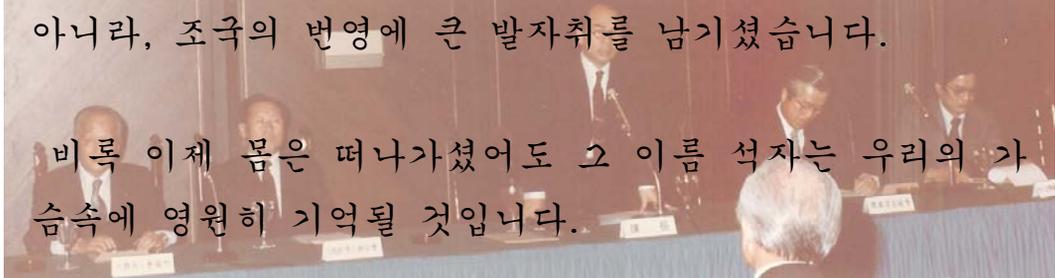
(사)한일경제협회 초대 회장
박태준 명예회장 (포스코 명예회장) 타계

고(故) 박태준 회장님의 명복을 빕니다

우리협회 초대 회장인 박태준 명예회장이 지난 12월 13일 향년 84세로 타계하였습니다.

故 박태준 명예회장은 1981년 2월, 한일 양국 경제계의 건의에 따라 경제4단체와 함께 (사)한일경제협회를 설립하여 초대 회장(당시 포항종합제철 주식회사 사장)을 역임하면서 한일 협력관계의 새로운 시대를 열어 놓았을 뿐만 아니라, 조국의 번영에 큰 발자취를 남기셨습니다.

비록 이제 몸은 떠나가셨어도 그 이름 석자는 우리의 가슴속에 영원히 기억될 것입니다.



회원가입안내

1. 개요

한일경제협회(www.kje.or.kr)는 자매기관인 한일산업기술협력재단(www.kjc.or.kr)과 함께 한일 양국간 산업·기술협력을 촉진시키고 상호교류를 통하여 발전적이고 미래지향적인 한일 관계의 정립에 기여해 오고 있으며, 한일 양국 경제인의 교류 활동을 통해 상호이해와 상호신뢰 구축은 물론 활발한 인적교류 등 민간에 의한 경제외교 활동을 적극 추진해 오고 있습니다.

2. 회원 자격

우리협회의 설립 목적과 사업에 찬동하고 한일 양국의 경제적 이해와 협조 및 친선을 위하여 유대를 갖고 있거나 그 필요성을 인식하는 국내외 개인, 법인 및 단체

3. 회원가입 및 회비

▣ 회원가입 : 소정양식의 가입신청서를 제출하고 가입회비와 연간회비를 납부하여야 함

▣ 회비구분

구 분	전년도 매출액기준	입회비	년회비
일반회원사	50억 이상	10만원	80만원
	50억 미만	10만원	20만원

▣ 입금계좌 : 우리은행 424-04-104432 한일경제협회

4. 중점사업

- 한일경제인회의 사업(년 1회)
- 한일 및 한중일 지역간 교류협력 사업(한·큐슈, 한·호쿠리쿠, 환황해경제교류)
- 한일청소년(고교생교류캠프)교류 사업
- 기타 한일양국 경제협력을 위한 사업
- 회원사 간담회(주일대사초청간담회, SJC와의 간담회, 친선교류활동 등)

5. 회원사 특전

- 협회주최 및 자매기관 (한일산업기술협력재단) 사업 참여 기회 제공
- 연구조사, 보고서 제공
- 협회 소식지 및 일본정보[지식리포트] 제공
- 협회 보유자료 열람
- 일본기업 소개·비즈니스 정보·신기술동향 등의 일본기업정보 제공 (수시)
- 비즈니스 상담회, 기술지도, 일본연수 사업 참여

6.문의처

- 135-821 서울특별시 강남구 논현2동 112-15번지 한일재단B/D 4층
김정호 부장 (TEL: 02-3014-9886 E-mail : jhkim@kje.or.kr FAX : 02-3014-9899)

