

「제40회 한일경제인회의」 성황리에 폐막

한일 양국의 지속성 있는 경제성장을 위해 미래지향적으로 협력해 나가기로 합의

우리협회는 일한경제협회와 공동으로 『제40회 한일경제인회의』를 2008. 5. 15~16 일본 치바현 우라야스시에서 개최하였다.

40회를 맞이한 금번 회의에서는 양국 경제인 300명이 참석한 가운데 한일간 균형있는 무역확대를 실현하기 위해 부품소재산업분야에 대한 협력과 일본기업의 대한투자 확대가 중요함을 상호 인식하고 이에 대한 해결을 위해 협력하기로 하였다.

또한 한일 FTA교섭 재개와 조기 체결을 위한 환경조성에도 양국 경제인이 공동 노력해가기로 하는 등 한일양국의 지속성 있는 경제성장을 위해 경쟁력 있는 기술개발력 강화에 한일양국이 미래지향적으로 협력해 나가기로 합의하고 양국 경제계의 입장을 담은 공동성명서를 채택하고 성공리에 폐막하였다.



한편, 한일 양국정상 간의 셔틀외교 복원 등으로 양국 관계를 미래지향적으로 풀어나가려는 일본 정부의 의지를 이번 단장단 일행의 일본 총리대신을 비롯한 주요인사 예방활동을 통해서 재확인 할 수 있었으



며, 양국 경제인들이 경제협력을 확대하는데 보다 더 힘써나갈 것을 다짐하는 계기가 되었다.

이번 회의의 특징을 키워드로 압축하면 '미래지향'과 '무역확대'라고 말할 수 있으며, 지속적인 경제성장을 이룩하기 위해서는 무역확대와 함께 국제경쟁력 있는 기술개발력 강화가 필요하다는 뜻을 같이하고 구체적인 협력방안에 대해 논의하는 매우 뜻 깊은 회의였다.

특히, 한국 노동계(한노총)에서 참여하여 '비즈니스 프렌들리'(기업친화적)를 내세운 새 정부의 정책에 부응하여 한국의 투자환경이 더욱 개선되어 나가고 있음을 설명하고, 일본 기업이 우려하는 노사 문제가 노사문화의 선진화로 '노사 협력과 화합'으로 바뀌고 있음을 설명하고 대한투자자유화에 대한 우리의 의지를 보여주는 계기가 되었다.

한일 양국은 상대국에 대한 관심 확대와 교역·투자 확대를 위해 노력하여 경기를 활성화시킴으로써 세계 경제를 견인할 것과 향후 한일 양국 경제의 도약을 위해서도 양국

경제인 간의 「협력 파트너십의 지속」이 그 어느 때보다 중요함을 인식하고 과거와 현재를 넘어 미래를 향해 미래지향적인 관계 발전에 양국 경제인이 협력해 나가기로 합의한 점을 높이 평가할 수 있겠다.



본 소식지에 한일경제인회의 40회 기념 양국 정상의 축하메시지를 게재합니다. (18페이지) 자세한 내용은 별도 보고서로 발간될 예정이며, 제41회 회의가 내년 한국에서 개최되오니 지속적인 관심과 협조를 부탁드립니다. 한일경제협력에 대한 논의 희망테마와 제안사항 등이 있으면 수시로 우리협회에 알려주시면 감사하겠습니다. (문의 : 김정호 부장 Tel. 3014-9866) 

주한일본대사 초청 친선교류활동 개최



우리협회 회장단은 대한제당(주)의 협조로 지난 4월 12일(토) 한일 양국의 상호이해와 친선증진을 위해 주한일본대사 초청 정기모임을 송추 C.C에서 가졌다.

한국측에서는 조석래(趙錫來) 회장, 김희용(金熙勇) 부회장, 라응찬(羅應燦) 부회장, 설원봉(薛元鳳) 부회장, 이길현(李吉鉉) 감사, 김정수(金正守) 상임이사, 황호균(黃昊

均) 상임이사, 이일규(李一揆) 상임이사, 정영현(鄭榮鉉) 상임이사, 허남정(許南整) 전무이사 등 회장단 15명(부부동반)이 참석하였고,

일본측에서는 시게이에 도시노리(重家 俊範) 주한일본대사, 다카하시 레이이치로(高橋 禮一郎) 총괄공사, 오이케 아츠유키(尾池 厚之) 공사 등 5명(부부동반)이 참석하였다.

한편, 지난 6월 19일(목) 시게이에 도시노리 대사 주최로 우리협회 회장단과의 간담회를 주한일본대사 관저에서 개최한 바 있다. 한국측에서는 조석래 회장 등 15명(부부동반), 일본측에서는 시게이에 도시노리 대사 등 6명(부부동반)이 참석하였다. 

이윤우 삼성전자(주) 부회장 한일경제협회 부회장으로 선임

그 동안 우리협회 부회장으로 활약해 왔던 윤종용 삼성전자(주) 상임고문이 일신상의 사유로 사임함에 따라 지난 제27회 정기총회(2008. 2. 26) 결의에 의하여 6월 20일자로 이윤우(李潤雨) 삼성전자(주) 대표이사 부회장이 신임 부회장으로 선임되었다. 아울러 협회의 기능을 보강하고 부회장의 역할을 보완하기 위해 신설한 상임이사에 손봉락(孫鳳洛) 동양석판(주) 회장, 이일규(李一揆) Best Western Korea 회장, 정영현(鄭榮鉉) (주)천마 고문을 지난 3월 21일로 추가 선임하였다.

♣ 한일경제협회 신임 부회장 · 상임이사 Profile ♣



李 潤 雨
LEE Yoon-Woo
三星電子(株)
副會長

1946년생
1969 서울대 전자공학과
1995 서울대 경영대학 최고경영자과정
1968 삼성전관 입사
1987 삼성전자 반도체총괄 상무이사
1992 삼성전자 메모리사업총괄 부사장
1996 삼성전자 대표이사 사장
2003 한국무역협회 이사
2003 전경련 한미재계회의의 위원
2004 삼성전자 대외협력담당 부회장
2008 삼성전자 대표이사 부회장



孫 鳳 洛
SOHN Bong-Rak
東洋錫板(株)
會長

1950년생
1976 연세대 경영대학원
1982 일본 와세다대 비즈니스스쿨
1975 (주)쌍용 자원부
1976 효성물산(주) 철강부, 런던지사
1988 동양석판(주) 대표이사 사장
1994 한국철강협회 감사
1994 한미경제협회의 이사
2000 동양석판(주) 대표이사 회장
2002 주한형가리 명예영사
2004 우석문화재단 이사장



李 一 揆
LEE Il-Kyu
Best Western Korea
會長

1940년생
1963 연세대 상경대 경영학과
1969 일본 게이오기도고대 상학과
1974 (주)뉴서울호텔 대표이사
1974 (주)국도극장 대표이사
1976 홀리데이인서울 회장
1991 PATA 한국지부 이사
1996 한국관광호텔협회의 회장
1998 게이오기도고대 한국동창회장
2001 Best Western Korea 회장
2003 서울시관광협회 이사



鄭 榮 鉉
JUNG Young-Hyun
(株)天馬
顧問

1934년생
1960 일본 히토츠바시대 사회학부
1962 일본 와세다대 상경대학원
1960 삼성물산(주) 동경지점
1965 신흥물산(주) 대표이사
1971 연세대 상경대학(원) 강사
1972 대통령 경호실 해외담당관
1975 주일한국대사관 참사관
1980 (주)천마 대표이사
1999 (주)천마 회장
2008 (주)천마 고문

일본 호쿠리쿠(北陸)지역과 24개 협력사업에 합의

제9회 한·일(호쿠리쿠)경제교류회의 개최

우리나라 동해안 4개 자치단체(대구·울산·강원·경북)와 일본 호쿠리쿠(北陸 3縣 : 토야마(富山)·이시카와(石川)·후쿠이(福井)현) 지역과의 무역·투자·기술협력 확대 등 지역간 교류 촉진을 위한 사업의 일환으로, 양국간 경제협력방안을 논의하는 제9회 한·일(호쿠리쿠)경제교류회의가 양국 정부, 지방자치단체, 경제단체, 기업 등 관계자 163명이 참가한 가운데 지난 5월 21일(수)~25일(일) 이시카와현에서 개최되었다.

- * 한국측 : 지식경제부(주력산업정책관), 3개 자치단체, 9개 경제단체, 20개 기업 등 55명
- * 일본측 : 경제산업성 추부(中部)경제산업국(국장), 3개 자치단체, 16개 경제단체, 기업 등 108명



이번 회의에서는 양 지역간 IT·기계분야의 교류촉진, 비즈니스 교류 촉진, 물류·관광분야의 협력 촉진 등 3개 의제 총 24개 경제협력사업(한국측 제안 : 12개, 일본측 : 12개)을 제안하여 무역, 투자, 산업



기술협력 촉진을 위해 상호 협력하기로 하였다.

- * 양 지역간 IT·기계분야의 교류촉진 : 산업혁신 거점기관(기업간)의 산업기술교류협력(강원도), 동해자유무역지역 일본기업 투자협력(강원도), 한·일 클러스터간 협력(한국산업단지공단)
- * 비즈니스 교류 촉진 : 동북아비즈니스촉진회의 및 기업 상담회 개최(경북), 한일 양국 중소기업간 비즈니스 확대를 위한 MOU 체결(한일재단), 경제교류 촉진을 위한 지역시장 개척사업(한국우량제품진흥협회), 한국(동해안)-일본(호쿠리쿠) 지역간 협력에 의한 해양 심층수 산업의 진흥(한국테크노마트), 한국상품 전시상담회 개최(한국무역협회), 양국 중소기업 부문의 기술 및 투자 협력 채널 구축(중소기업진흥공단), 원주 의료클러스터와 토야마 테크노폴리스협력 체제의 구축(한국산업기술대학교)
- * 물류·관광분야의 협력 촉진 : 부산항과 호쿠리쿠 지역항만과의 협력체제 구축(부산항만공사), 울산 신항 개장 관련 컨테이너 항로 개설 여부 논의(울산항만공사)

한편, 이번 회의에서는 민관합동회의의 제2부 프로그램으로 상기 3개 테마와 관련한 분과회가 개최되어 보다 구체적인 논의가 이루어졌으며, 호쿠리쿠 지역 최대 디지털 종합전시회인 「e-messe 카나자와」 및 기계공업상품전시회 「MEX 카나자와」와 동시 개최되어 상담회 및 한국 기업의 출전을 통해 적극적인 비즈니스 교류가 이루어졌다.

- * 9개 한국 중소기업 제품 전시 및 11개 기업 1:1 비즈니스 상담
- * 일본측 33개 기업과 56건 1,280만 불 상담



차기 회의는 2009년 10월 강원도에서 의료기기 전시회와 병행하여 개최될 예정이오니, 비즈니스 기회 창출에 관심 있는 회원 기업 여러분의 많은 성원을 부탁드립니다. (문의 : 홍소영 사원 Tel. 3014-9888) 

일본 큐슈(九州)지역과 19개 협력사업에 합의

제15회 한·일(큐슈)경제교류회의 개최

일본 큐슈(九州)지역과의 무역·투자·기술협력 확대 등 지역간 교류 촉진을 위한 사업의 일환으로 양국 정부, 지방자치단체, 경제단체, 기업 등 관계자가 한 자리에 모여 양국 간 경제협력방안을 논의하는 제15회 한·일(큐슈)경제교류회의가 지난 6월 25일(수)~29일(일) 일본 키타큐슈시에서 개최되었다. 한국측에서는 지식경제부 홍지인 통상협력정책관을 단장으로 부산광역시, 광주광역시, 충청북도 등 3개 지방자치단체와 한일경제협회, 한일산업기술협력재단, KOTRA 등 13개 관련 경제단체, 5개 IT관련 기업 등 49명이 참가하였으며, 일본(큐슈)측에서는 타니 시게오(谷 重男) 경제산업성 큐슈경제산업국장을 단장으로 큐슈지역 5개현 2개 政令市, 17개 관련 경제단체, 11개 기업 등 86명이 참가하였다.



금번 회의에서는 ①한·일(큐슈) 중소기업간 경제교류확대를 지원하기 위한 분야별(환경·IT·인재 등) 협력의 촉진 ②한·일(큐슈) 비즈니스 교류 촉진을 위한 사업의 적극적 전개 ③한·일(큐슈) 지역간 경제교류의 적극적 지원 등 한일 간 무역, 투자, 산업기술협력 촉진을 위한 3가지 의제에 대한 논의를 거쳐 20개 경제협력 사업(한국측 제안 : 13개, 일본측 : 7개)에 대하여 합의하였다.

한편 이번 회의와 병행하여 양국



IT(소프트웨어) 분야의 기업간 제휴 촉진을 위한 테마별 분과회가 개최되어 한국과 일본(큐슈)기업간에 시장진출과 판로확대에 대한 적극적인 의견교환과 비즈니스 교류가 이루어졌다.

이밖에 별도 개최된 '한일경제교류포럼'에서는 향후 한일경제협력 전망에 대하여 논의하고 한-큐슈간 경제교류의 확대·심화가능성 등에 대한 인식을 공유하였으며, 아시아산업교류페어2008 등의 비즈니스 교류회의에서도 많은 상담회가 실시되었다.

차기 회의는 2009년 한국에서 개최된다.



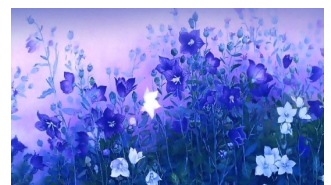
* 분야별(IT, 환경, 인재 등) 협력의 촉진 : On line 비즈니스 활동 지원(한일재단), 부산-후쿠오카 환경기술 밸리 구축(한국산업기술대학교), IT 분과회 비즈니스 교류 및 상담회(서울산업통상진흥원), 한·일 환경기술 교류협력(한국산업단지공단)

* 비즈니스 교류 촉진 : 중소기업간 신 제휴 확대를 위한 태스크 포스

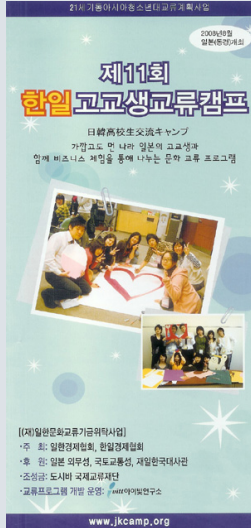
팀 설치(KOTRA), 지역시장 개척 사업단 파견(한국우량제품진흥협회), 아시아 공동시장 개척을 위한 한일 간 국제 공동 연구 개발 사업(한국테크노마트), 대전·큐슈지역 정보전자부품소재 기업간 협력 체계 기반구축(한밭대학교), 큐슈·한국상품 전시상담회 협조(한국무역협회)



* 지역간 경제교류의 적극적 지원 : 부산-후쿠오카 초광역경제권 형성 추진(부산광역시), 광주-큐슈 간 금형산업 교류협력관계 구축(광주광역시), 충청북도와 교류를 희망하는 큐슈 지역의 지방자치단체의 추천(충청북도), BIO KOREA 2008 OSONG 개최 홍보(충청북도)
(문의 : 홍소영 사원 Tel. 3014-9888) 



제11회 한일 고교생교류캠프 개최



우리 협회는 일한경제협회와 공동으로 '한일 청소년교류 사업'으로서 한일 관계의 차세대를 짚어질 청소년들의 교류 확대를 위해 보다 젊은 세대 간의 교류를 촉진하고자 2004년 1월부터 『한일 고교생교류캠프(경제체험 캠프)』를 개최해 오고 있습니다. 이번 제11회 캠프는, 8월 3일(일)부터 7일(목)까지 4박5일간 양국 89명의 고등학생이 참가하는 가운데 일본 도쿄 하네다연수센터에서 개최되며(총 10회 339개국 919명 참가), 비즈니스 아이템 발굴, 사업기획, 시장조사, 사업발표회 등의 활동을 함께할 예정입니다.

이번 『한일 고교생교류캠프』는 '21세기 동아시아청소년교류계획 사업'의 일환으로 재단법인 일한문화교류기금 위탁사업으로서 지금까지의 운영경험과 참가자들의 목소리를 반영하여 더욱 밀도 있는 교류의 실현을 위해 준비를 진행 중에 있으며, 미래 지향의 양국 관계 증진에 기여할 수 있도록 회원사에서 앞으로도 계속 많은 관심을 기울여 주실 것을 기대합니다.

제8회 환황해 경제·기술교류회의 개최 안내(인천)

우리나라 서남해(4시 6도 : 부산, 인천, 광주, 대전, 경기, 충남, 충북, 전북, 전남, 경남)지역과 중국 환황해 연안(3시·4성 : 北京·天津·上海市, 遼寧·河北·山東·江蘇省)지역 및 일본 큐슈(7현·2정령시 : 후쿠오카·사가·나가사키·쿠마모토·오이타·미야자키·가고시마현, 후쿠오카·키타큐슈시)지역과의 경제발전과 교류 촉진을 위한 사업의 일환으로 3국 정부, 지방자치단체, 경제단체, 대학, 기업 등 관계자 300여명이 함께 만나 3국간 경제협력방안을 논의하는 『제8회 환황해경제·기술교류회의』가 오는 10월 20일(월)~10월 25일(토)까지 인천광역시에서 개최됩니다.



특히 이번 『제8회 환황해경제·기술교류회의』에서는 3국의 산학관 연계활동의 강화와 더불어 향후 에너지·환경 분야에 대한 한·중·일간 적극적인 협력 필요성에 대해 공감하고, 청정생산기술(에너지절약분야)협력, 산학연 연계(비즈니스 포럼·총장 포럼)에 초점을 두고 3국간 폭넓은 교류의 장을 마련할 계획입니다. 아울러 개최지역 주최행사인 2008 인천자동차부품전시회(주관 : 송도테크노파크)와 한중일 기술교류 상담회도 병행하여 개최하오니, 3국간 비즈니스 기회 창출에 관심 있는 회원 기업 여러분의 많은 참여를 부탁드립니다. (문의 : 홍소영 사원 Tel : 02-3014-9888 / E-mail : syhong@kjc.or.kr)

일본은 지금...

혼다, 미국에서 독주하는 이유

— 대형차 붐에도 망설이지 않고 「자신의 길」을 관철하다 —



미국에서 『시빅』이나 『어코드』의 재고가 부족하다. (경기를 불안시하여) 「봄이 지나고 북미의 일부 공장 에서 3일간 생산 라인을 쉬었지만, 쉬지 않았더라면 좋았을 걸 하고 후회하고 있다」며 쓴웃음을 짓는 사람은 바로 혼다의 후쿠이 다케오(福井 威夫) 사장이다.

경쟁사에게는 부러운 발언이다. 미국 경제의 둔화예다가 유류비의 급등이 계속되고 있어서, 미국의 자동차 판매는 비참한 상황이다. 미국 오토 데이터에 따르면, 금년 6월에는 전년도 같은 달과 비교하여 18.3%나 감소하였다. 6월의 영업일수가 전년도와 비교하여 3일이 적긴 했지만, 제네럴 모터스(GM), 포드 자동차 등 미국 빅 3의 합계가 25.5% 감소. 일본 메이커의 도요타 자동차나 닛산 자동차조차도 20% 전후로 감소했다.

그런 가운데, 6월의 혼다자동차의 판매대수는 전년도 같은 달 대비 1.1% 증가했다. 영업일수가 적었던 것을 감안하면 실질적으로는 약 14% 증가다. 이러한 경향은 일회성이 아니다. 5월의 혼다 판매대수도 15.6% 증가라는 호조를 보였다.

우연의 산물이라고는 할 수 없다

왜 혼다만 잘 나가는 것일까. 가장 큰 이유는 다양한 상품에 있다. 미국에서는 지난 3년간 유류비가 2배가 되었다. 소비자의 관심이 연비가 좋고, 적당한 가격의 자동차로 향할 때, 딱 맞는 상품이 혼다에는 있었던 것이다.

그 중에서도 2006년 4월에 혼다에서 미국으로 발매했던 소형차 「피트」의 건투가 눈에 띈다. 6월의 판매대수는 전년 같은 달 대비 약 2배. 이번 가을에는 신형 피트를 북미에 투입할 예정으로 있어서, 구매를 보류하더라도 이상하지 않은 시기이지만 아랑곳하지 않고 구매가

엔진도 세단인 「레전드」와 같은 V형 6기통을 사용하고 있다.

경쟁사보다 생산조정이 신속

「8기통 엔진을 개발하자는 안도 있었지만, 전용 공장을 짓는다면 돌이킬 수 없게 된다. 리지 라인의 생산은 기존의 공장을 활용하여 실패하더라도 큰 손실이 되지 않도록 했다」(후쿠이 사장)

리지 라인의 판매가 둔화되자, 혼다는 그 생산을 캐나다에서 미국 앨라배마 주의 공장으로 이관하고 캐나다에서는 시빅을 증산하기로 했다. 트럭 전용 차대를 사용했었다면 이렇게 신속한 생산조정은 어려웠을 것이다. 원래 트럭이 없었던 혼다였기 때문에 가능한 측면이라 할 수 있지만, 텍사스 주에 픽업 트럭 전용공장을 지어 놓고 힘들이고 있는 도요타와는 대조적이다.

「다른 회사를 따라하지 않고, 장래에 살아남을 수 있는 기술이 무엇인가를 생각해서 장기적인 전략을 실행해 왔다」(후쿠이 사장)

돌아보면 혼다는 1970년대의 오일 쇼크 당시, 독자기술을 채용한 연비가 좋은 소형차로 미국의 환경규제를 극복하고 도약의 계기를 만들었다. 90년대 중반에는 합병으로 어느 정도 이상의 규모를 확보하지 않으면 살아남을 수 없다는 「400만대 클럽」론이 주목받았지만, 자주독자노선을 관철해 왔다. 이번에도 유행에 흔들리지 않았던 경영이 혼다가 낳은 성과의 지지대가 된 것이다. **JE**

〈자료출처 : 日經비즈니스 2008. 7〉

대기업 중 유일하게 판매가 늘었다

미국에서의 6월 신차 판매대수

	판매대수	전년동월대비	
제네럴모터스	26만2329대	▲18.20%	↓
도요타자동차	19만3234	▲21.40	↓
포드자동차	17만3462	▲27.80	↓
혼다	14만2539	1.10	↑
크라이슬러	11만7457	▲35.90	↓
닛산자동차	7만5847	▲17.70	↓
미국시장전체	118만9108	▲18.30	↓

주 : ▲는 마이너스 출처 : 美오토데이터

계속된다. 혼다의 주력상품인 소형차 시빅은 약 10% 증가. 어코드도 약 40% 증가다.

근 몇 년은 미국 메이커만이 아니라 도요타나 닛산도 이익의 폭이 큰 픽업트럭 등에 힘을 기울였지만, 결과는 소형차에 주력해 온 혼다의 전략이 통했다.

단지 혼다의 호조는 우연의 산물이라고 할 수 없는 면이 있다. 다른 회사들이 대형차에 주의를 기울였을 때, 신중한 자세를 흘뜨리지 않았다. 당시의 리스크에 대한 대비가 지금 와서 성공한 것이다.

이 현저한 예가 2005년에 발매한 「리지라인」이다. 혼다에서 처음 내놓은 픽업트럭이지만, 트럭 전용의 차대를 쓰지 않고 미니밴인 「오딧세이」와 같은 차대를 썼다.

세계 기업 時價總額 랭킹

〈에너지 企業 上位 占有〉

원유 등 자원가격의 급등으로 주식 시가총액으로 본 세계 기업의 주역 교대가 선명하게 나타나고 있다. 시가총액 상위 3위까지를 에너지 회사가 독점한 반면 미국 금융기관과 선진국의 IT(정보·기술)기업은 후퇴했다. 작년 말과 비교하여 브라질, 러시아 등 자원이 풍부한 신흥국 기업의 상승이 눈에 띈다. 일본 기업에서는 도요타자동차의 21위가 최고로 100위 이내는 4개사뿐이다. 시가총액이 증가한 에너지 회사는 향후, 적극적인 M&A(인수·합병)으로 움직임 가능성이 있다.

〈러시아·브라질 대두,
미국 금융·IT 후퇴〉

세계의 시가총액은 노무라증권이 13일 시점에서 집계했다.首位(NO.1)는 미국 석유 대기업인 엑손모빌이다. 2위에는 중국의 석유 대기업인 中國石油天然氣(페트로차이나), 작년말 7위였던 러시아의 천연가스회사 프로마가 3위에 들었다. 브라질 국영석유회사 페트로브라스

도 5위로 부상하여, 원유·천연가스의 급등으로 未曾有(미증유/지금까지 유례가 없는)의 이익을計上(계상)한 에너지 회사가 상위 10개사중 5개사를 차지했다.

주요 선진국의 株價가 조정 국면인 가운데 資源株의 비율이 높은 러시아, 브라질의 주가지수는 작년 말을 상회하는 추이로 시가총액을 밀어 올리고 있다. 역으로 중국기업은 母國 시장의 주가 하락의 영향으로 시가총액이 상대적으로 감소했다.

11위 이하에서도 영국 BP사와 프랑스의 토탈 등 석유·천연가스 회사가 함께 나란히 순위를 올렸다. 주식시장에서의 에너지 기업의 대두는 〈서비스에서 자원으로 富의 이동이 일어나고 있는 것의 상징〉(田辺 경제연구소 대표)라고 하는 견해도 있다. 한편으로 에너지 기업의 高株價는 장기간 계속되지 않는다는 지적도 있다.

시가총액이 팽창한 에너지 기업은 自社株와 교환하는 방식으로 M&A를 활발화시킬 것이다. 유력 석유·가스田 취득과 해외 판로 확보를 노리고 있다. 歐美 미디어에 의하면 가스프롬은 미국에서 처음으로 에너지 회사 매수에 적극 나설 가능성이 있다.

☞ 時價總額이란?

기업의 株價에 발행 주식수를 곱해서 산출한다. 즉 〈時價總額=株價×發行株式數〉이다. 주식시장으로부터 본 기업의 가치를 측정하는 지표의 하나이다. 시가총액이 클수록 시장으로부터의 평가가 높고 기업가치도 높다고 본다. 역으로 시가총액이 적으면 매수의 표적이 되기 쉽기 때문에 최근에는 시가총액의 증대를 경영목표로 하는 기업도 있다.

동경증권거래소는 日經平均株價가 최고치를 찍은 1989년 말에 상장기업의 시가총액이 600조엔을 넘어 세계 최대의 주식시장이었다. 현재는 세계 2위이다. 하지만 1위인 뉴욕시장에는 크게 뒤쳐져 있고, 상해 등 아시아 시장에 급속하게 바짝 추격받고 있는 상황이다.

▶ 시가총액 상위 5대 증권거래소 : 뉴욕-東京-유로넥스트-런던-나스닥-상해

세계 시가총액 랭킹

(단위 : 億 달러)

순위	기업명	국가	시가총액
1(2)	엑손모빌	미국	4,668
2(1)	페트로차이나	중국	3,788
3(7)	가스프롬	러시아	3,418
4(3)	GE	미국	2,910
5(12)	페트로브라스	브라질	2,751
6(6)	마이크로소프트	미국	2,725
7(4)	중국이동	중국	2,689
8(9)	로열더치셸	잉글랜드	2,508
9(5)	中國工商銀行	중국	2,422
10(25)	월마트	미국	2,340

注) 순위의 ()는 작년말이며, 노무라증권 조사의 08. 6. 13 終價, 영국 FTSE 산출 베이스

일본기업 랭킹

순위	기업명	시가총액
21(24)	도요타자동차	1,834
57(64)	미쯔비시UFJ파이낸셜 그룹	1,050
82(83)	닌텐도	754
93(87)	NTT	709
106(124)	캐논	670
110(89)	NTT도코모	654
111(126)	혼다	652
118(137)	미쯔이스미토모FG	622
127(148)	미즈호FG	577
140(177)	미쯔비시상사	538

한편, 미국 금융기관은 모두 순위가 크게 하락했다. 미국 대형은행인 시티그룹의 시가총액은 1,102억 달러로 작년 말의 약 1/4 수준이다. 미국 주택문제가 표면화하기 전의 2006년 말의 1/2 이하로 2000년대 전반의 상위 10개사에 이름을 올리고 있던 과거의 모습은 없다.

일본 기업에서는 2008년도 3월기에 해외 판매 호조로 과거 최고의 순이익을 올린 도요타자동차와 据置型(거치형) 게임기 〈Wii〉 등의 히트로 최고이익을 경신한 닌텐도 등이 순위를 올렸다. 

〈자료출처 : 일본경제신문 2008. 7〉



✧ 사무국 칼럼 ✧

호쿠리쿠(北陸) 지역과의 경제교류 확대를 위하여

지난 4월, 가장 소중한 이웃관계인 韓日關係를 미래지향적이고 실용적인 韓日新時代로 만들어 가자는 양국 정상회담의 만남이 있었다. 이번 제9회 한·일(호쿠리쿠)경제교류회의는, 韓日頂上會談 결과 공동언론 발표문에서 양국 정상이 “지역간 교류사업 등의 활동을 통해 양국 기업간의 비즈니스 협력이 더욱 확대되기를 기대한다”는 입장을 표명한 이후, 지역간 교류회의로는 처음으로 개최된 회의였다. 그만큼 이번 회의가 가진 의미는 매우 크다고 할 수 있다.

보다 실질적인 성과제고를 위하여 기존의 프로그램을 개선해 진행된 이번 회의는 주최측의 세심한 준비와 노력으로 성황리에 종료되었다. 지면을 빌려 관계자 여러분께 감사말씀 드린다.

그 동안 이 회의는 한일 양국의 지역간 경제협력 채널 구축을 통해, 무역·투자·기술협력사업의 추진을 확대해 오면서 양국의 비즈니스 교류 증진에 크게 기여해 왔다. 협력사례를 일일이 나열하기는 어렵지만 기업간·자치단체간 경제교류활성화, 신항만 구축에 대한 협력, 관광교류 협력, 전시회 참가, 산업기술교류미션 파견, 산업기술 인력 교류, 한일 공동연구, 산업기술 집적지간의 교류 등 다양한 분야에서 협력사례를 만들었고, 교류회의와는 별도로 기업간 상담회를 개최하여 무역투자에 대한 협력을 촉진하기도 하였다.

특히 금번회의는 실질적인 협력을 뒷받침하기 위해 다음 두 가지 점에 주목하면서 그 성과가 기대된다.

첫째, 본 회의인 민관합동회의가 끝나고 제 2부 회의로서 IT·기계분야, 비즈니스 교류, 물류·관광분야의 3그룹으로 나뉘어 테마별 실무자회의를 개최한 점이다. 이는 본 회의에서 제안되고 합의된 사안들을 관련 실무담당자들이 모여 구체화시키는 데 따른 실질적인 협력을 도출하는 과정으로서 매우 바람직한 프로세스라고 할 수 있다.

또 하나는 호쿠리쿠(北陸) 최대의 종합전시회인 e-messe 카나자와(金澤)와 MEX 카나자와(金澤) 전시회와 연계하여 기업상담회를 개최한 점이다. 한국에서는 기계와 전자관련 업체 8개사가 전시회에 참가하고



11개사가 기업상담회에 참가하였는데, 전반적으로 좋은 평가를 내리고 있다. 그 동안 인적교류확대를 위한 네트워크 형성과 지역의 투자유치 및 홍보에 치중해 온 프로그램에서 벗어나 투자나 기술협력 확대 등 실질적인 성과들을 기대할 수 있는 기반을 확대하였다는 데 의의가 있다고 할 수 있다.

다만 실무자회의개최에 있어 차후에 운영 면에서 개선되어야 할 점 몇 가지를 지적할 수 있는데, 먼저 3개 그룹을 한 곳에서 하기보다는 별도 분리된 장소에서 진행이 되어야 할 것 같다. 한 곳에서 하다 보니 목소리도 잘 안 들리고 통역이 하는 말도 잘 들을 수 없어 의견교환이 약간 어려웠다는 점을 들 수 있다. 그리고 충분한 의견교환이 이루어질 수 있도록 시간을 늘리는 것도 필요하다. 다행히도 차기 개최지인 강원도의 관계자도 이 점에 대해 동감하고 있고 이번 교류회의를 면밀히 분석해 보다 성과 있는 호쿠리쿠(北陸)지역과의 교류협력을 위한 프로그램 개발 등 만반의 준비를 약속하고 있어 내년의 회의가 기대된다.

지난 6월 16일에는 부산항과 카나자와(金澤)항을 연결하는 국제여객선 항로가 개설되었는데, 이는 한국 동해안을 가로질러 일본 서안과 연결하는 노선으로써 한국 남부지역과 호쿠리쿠 지역간의 물류와 관광교류를 한층 더 활성화시킬 수 있을 것으로 기대된다. 천혜의 자연환경을 지닌 일본전통과 역사가 살아있는 1,300년 전통의 온천들, 많은 눈, 근대적 건축물의 역사적 거리, 금박과 염색의 전통공예, 그리고 동양의 알프스산맥이라

불리는 도야마(富山)의 알펜루트가 가까이 있어 최근 들어 한국에서도 많은 관광객이 방문하고 있는 것으로 안다. 다만, 그 동안 한국의 남부 지역에서는 일본의 호쿠리쿠 지방으로 가는 항공편 이용에 많은 불편이 있었는데, 페리취항으로 양지역간 인적·물적교류가 더욱 활발해 질 것으로 보인다. 여기에다가 국제항공편의 데일리화가 이루어진다면 금상첨화가 될 것이다.

올해는 세계금융시장 불안, 유가상승, 인플레이션 압력 증대 등의 리스크 요인들이 증가하며 세계 경제의 성장세는 둔화되고 있고, 세계경제의 둔화는 모두에게 좋지 않은 영향을 미치고 있다.

이러한 어려움 속에, 외부요인으로 인한 경제적 어려움을 슬기롭게 극복하고 한일 양국이 지속적인 경제발전을 이루어 나가기 위해서는 상호간의 협력이 더욱 긴요하며, 서로 win-win해 나가려는 노력이 더욱 활성화 되어야 한다고 생각한다.

호쿠리쿠 지역과의 경제교류확대를 위하여, 한일 양측은 동 회의가 양 지역간의 비즈니스 교류 촉진과 협력관계 강화에 크게 기여한다는 점을 높이 평가하고, 향후 성공적인 비즈니스 모델 개발 등 실용적인 비즈니스 지향성을 높여 나가는데 더욱 힘써나가기를 기대한다.

마지막으로 본 회의의 실질적 주체인 기업과 지자체의 적극적인 참여도를 높이고 실질적인 성과도출을 위해 양국 기업의 수요를 발굴하고 기업의 실제수요에 부응하는 의제선정, 그리고 기술·투자협력과 무역증진을 위한 교류프로그램의 내실화, 사후관리(Follow-up)를 철저히 하고 피드백의 활성화를 통해 지속적인 변화와 발전을 꾀하는 경제협력회의로 거듭해 나간다면 양국 지역경제에 새로운 기회를 창출하는 모범적인 지역협력의 본보기가 될 것으로 확신한다.

- 유봉우 (사)한일경제협회 이사·사무국장 -

● 변화를 막는 26가지 고정관념 ●

“끊임없는 변화는 개인이나 조직의 생존입니다. 변화를 가로막는 고정관념은 혁신의 장애입니다.”

- | | |
|----------------------------------|------------------------------------|
| 1. 얼마나 가나봐라! (불신주의) | 14. 그거 우리 부서 일 맞아? (책임전가) |
| 2. 전에 안해 본 줄 아냐? (경험제일주의) | 15. 하라면 해! (지시 일변도) |
| 3. 우리 회사가 하는 일이 별 수 있겠어? (부정적사고) | 16. 구관이 명관이다. (과거회귀) |
| 4. 빨리 크는 놈이 일찍 나간다. (뒤틀다리 잡기) | 17. 둘다리도 두들겨 보고 건너라 (지나친 보수주의) |
| 5. 굶어 부스럼 만들지 마라. (복지부동) | 18. 문서로 보고해! (문서 만능주의) |
| 6. 또 바뀔텐데, 뭘! (비관주의) | 19. 어떻게 하겠어. ○○님 지시사항인데.. (지시의 실사) |
| 7. 그래, 너는 잘 될 것 같으냐? (물귀신 작전) | 20. 감히 누구 말씀인데.... (관료주의, 성역의 존재) |
| 8. 너나 잘해. (냉소주의) | 21. 규정에 있나? (규정 탓) |
| 9. 중간만 가면 돼 (평균주의) | 22. 윗 상사가 바뀌어야지... (상사 탓) |
| 10. 이럴 땐 납작 엎드려 있으면 돼 (복지부동) | 23. 직원들은 우수한테 회사 때문에 안돼! (회사 탓) |
| 11. 줄을 잘 잡아야 해. (정실주의) | 24. 사업 계획에 있나? (경직된 사고) |
| 12. 시간이 약이라니까. (무사안일) | 25. 대충해! (적당주의) |
| 13. 찼찼해. (막연한 불안) | 26. 당신이 부장이야? (임파워먼트 부재) |

Only-One 일본기업 50

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 소개해 나가고자 합니다. 여기에 소개되는 대부분의 기업들은 ‘독창적인 기술과 제품으로 세계의 주목을 받고 있는 기업’들로 유일무이한 온리 원 기업으로 불릴 자격과 능력을 겸비하고 있습니다. 이들 사례를 통해 빅 컴퍼니보다는 굿 컴퍼니가 되기 위해 무엇을 해야 하는가에 대한 적지 않은 시사점을 얻을 수 있을 것입니다.

○ 한계에 도전하는 기술지향형 중소기업 ○

❖ 기업개요

회사명 | コミ一株式会社

소재지 | 埼玉縣川口市並木1-5-13

URL | <http://www.komy.co.jp>

설립연도 | 1973년 (1967년 창업)

자본금 | 2,000만 엔

분야 | 상업용 거울 제조 판매

❖ 생산 제품

거울의 용도가 바뀌고 있다. 언제부터인가 거울은 자신의 모습을 보기 위해서가 아니라 다른 무엇인가를 보기 위해 활용되는 빈도가 높아지고 있기 때문이다. “거울아, 거울아 이 세상에서 누가 제일 예쁘니?”라는 동요 속 명대사가 사라지고, “거울아, 거울아 누가 뭘 훑쳐가니?”라는 말이 더 어울리는 그런 세상이 되고 있는 것이 아닐까?

슈퍼마켓 혹은 편의점에서 우연히 천정을 올려다보면 요소요소에 방법용 볼록거울이 설치되어 있는 것을 발견하게 된다. 보통 업계에서는 이런 거울을 감시거울이라고 부른다. 그리고 자동차 운전 중에 골목길에서 커브를 돌기위해서 모퉁이에 세워져있는 기둥 위쪽에 부착되어 있는 볼록거울을 한번 쳐다보는 것은 교통안전에 위해 반드시 필요하다. 이런 거울에는 도로반사경이라는 명칭이 붙어있다.

이와 같은 볼록거울 분야에서 일본국내 시장의 80%를 장악하고 있는 기업이 있다. 직원 수는 불과 18명. 파트타임으로 근무하는 직원까

지 모두 합쳐도 25명을 넘지 않는 코미(コミ一)라고 하는 작은 회사다.

이 회사의 주력상품은 앞서 언급한대로 자기 자신의 모습을 보기 위한 거울이 아니라 보는 사람 이외의 사람과 장소를 볼 수 있는 것으로, 충돌방지, 안전확인 또는 방법용으로 쓰이는 특수거울이다. 즉, 감춰진 사각지대를 없애고 시야를 넓히는 특수거울에 특화되어 있다. 돔 모양으로 되어 있어 선반 또는 사물함의 장애물 뒤쪽까지 360도 어디서든지 볼 수 있는 거울이 있는가 하면, 180도 이상의 시야가 확보되어 단 1개로 점포 안 상황을 확인할 수 있는 하프 돔 모양의 거울도 있다. 이렇듯 각각의 기능별 또는 용도별로 구분하면 이 회사가 제조하는 아이템 수는 무려 100여종에 이른다. 이런 제품 중에는 판매를 시작해서 10년 넘게 꾸준히 팔려나가는 효자아이템도 적지 않다.

❖ Only-One 기술

이 회사 제품 중에서 볼록거울과 함께 업계의 지대한 관심을 받고 있는 것이 FF거울이다. 이 특수거울은 보통 거울처럼 평면이면서 볼록거울과 같은 넓은 시야를 확보할 수 있는 기능을 갖고 있다. 이 제품은 1999년 미국 보잉사가 여객기의 “객실 시인용(視認用) 거울”로 도입한 이후 항공사들의 주문이 이어졌다. 일본항공은 수하물창고의 “분실물

코미 コミ一 01

나 아닌 다른 세상을 비추는 거울

확인용”으로 대량 구매를 했고, 스칸디나비아항공은 폭탄체크·테러방지용으로 모든 항공기에 FF거울을 장착했다. 2004년에는 세계최대 항공기 에어버스380의 표준장비로 결정되기도 했다. 안전성과 품질에 관해 엄격한 기준을 정하고 있는 항공업계에 진출한 것으로 보더라도 코미의 기술력은 입증되었다고 할 수 있다.

세계에서 유일하게 코미만이 만들 수 있는 FF거울은 항공기 이외에도 금융기관의 ATM(현금자동인출기)에 부착되어 활용되고 있다. ATM 기계를 이용하는 사람이 뒤에 줄서있는 사람의 움직임을 파악하여 암호번호 누출에 대한 불안감을 해소하는 것으로도 수요가 폭발적으로 증가하고 있다. 이러한 독특한 제품들을 생산하는 코미는 볼록거울 제조에 있어 수주생산방식을 채택하여 재고와 클레임이 전혀 없는 생산시스템을 구현하고 있다.

❖ 성장과정 및 생산시스템 개선

코미는 1967년 간판제조회사로 출발했다. 70년대에 들어와 볼록거울 2장을 붙인 회전거울을 디스플레이

용으로 개발했는데 뜻밖의 용도로 쓰이게 되었다. 바로 도난방지용이었다. 방법과 도로반사경 등의 안전 확인용으로 거울의 새로운 시장이 확대될 것으로 예측하고 기존의 간판사업을 완전히 정리했다. 코미가 당시 만들었던 거울관련제품은 불과 몇 종류였기 때문에 판매회사를 통하거나 공장에 재고를 쌓아두고 파는 것으로 충분했다.

그러나 도요타자동차의 생산방식을 도입하면서 제품개발에 큰 변화가 일어났다. 효율적인 다품종 소량 생산체제를 갖추는 한편 납기를 철저히 지킬 수 있는 생산시스템에 도전하기로 결의하고 모든 생산체제를 재편하기 시작했다. 그로부터 얼마 후 하루 전에 받은 주문을 그 다음 날 조립할 수 있는 생산시스템을 구

축할 수 있었다. 즉 직선으로 만들 어져있던 생산라인을 셀 생산방식(Cell Manufacturing System)으로 바꾸고 기계가공 중에 발생하는 부품 조달 시간을 없애 작업의 표준화를 구현했다. 또한 변종변량에 적절하고 신속하게 대응할 수 있도록 생산현장을 과감하게 교체했다. 즉 공정 전체의 레이아웃을 간단하게 바꿀 수 있도록 작업테이블을 작업자 자신이 자유롭게 변형시킬 수 있도록 한 것이다.

한편 작업중단은 작업효율 저하뿐 아니라 불량제품 발생으로 이어져 결국 고객 불만으로 나타나게 된다. 따라서 작업중단을 없애기 위해 작업현장에서 다른 작업현장으로 옮겨가며 부품을 전문적으로 공급하는 “부품공급자”와 작업자를 분리하는

방식도 도입했다. 또한 수·발주계획을 한명의 담당자가 모두 관리하는 방법을 도입하여 기존의 불필요한 업무를 생략했다. 고객으로부터의 수주, 외부로의 발주, 사내의 가공부서 결정 등 수주에서 생산에 이르는 일련의 과정관리를 혼자서 맡아서 진행하게 된다.

이러한 생산현장에서의 끊임없는 개선노력이 다품종 소량생산체제를 지속하고 있음에도 불구하고 양질의 제품을 안전하게 공급할 수 있는 밑거름이 되고 있는 것으로 보인다. 코미의 항공기용 FF거울 매출은 1997년부터 2004년까지의 8년간 3만 개를 돌파하였지만 제품결함으로 인한 클레임은 단 한건도 없었다는 것은 단순한 우연이 아닌 듯하다.

① 성장이 기대되는 신시장개척형 중소기업 ①

❖ 기업개요

회사명 | トンボ鉛筆株式会社
소재지 | 東京都北區豊島6-10-12
URL | <http://www.tombow.com>
설립연도 | 1913년
자본금 | 2억 엔
분야 | 연필 등 필기도구, 수정테이프

❖ 생산 제품

연필과 만년필, 볼펜으로 쓴 글 중에서 가장 오랜 세월동안 변치 않는 것은 어떤 것일까? 정답은 연필이다. 탄소 계열의 자연 성분인 흑연이 주재료인 연필은 잉크를 사용하는 볼펜이나 만년필보다 집착력이 오히려 강해 오래도록 보관할 수 있다. 그렇다면 연필은 언제부터 쓰기 시작했을까? 영국 캠브리지 산맥의 ‘포르딜’이라는 계곡에서 양질의 흑연 광산이 처음으로 발견된 것은 엘리자베스 왕조시대인 1564년이라고 한다. 이 무렵부터 흑연을 나무나 형겔 등으로 맡아서 글씨를 쓰는 데

이용했다. 연필의 효시는 이렇게 만들어졌다. 그런데 ‘포르딜’의 흑연 광산이 고갈되면서 더 이상 영국이 흑연을 다른 나라로 수출하지 못하자, 독일과 프랑스에서 다른 산에서 채취한 흑연가루와 점토를 혼합하여 삼목으로 껍질을 씌운 연필을 발명하였다. 이때부터 본격적으로 제조 공장에서 대량생산이 가능해졌다. 이것이 1700년대 후반의 일이다. 연필심은 흑연과 점토를 일정한 비율로 섞고 물과 함께 반죽을 반복하면서 만들기 시작했다. 이 비율을 높이면 연필심이 단단해지고 낮추면 반대로 연해져 여러 가지 경도의 연필심을 만들 수 있게 되었다.

일본의 연필시장은 두 개 회사가 양분해서 과점하고 있는 상태를 계속해서 유지하고 있는데, 일본 국내 시장의 90%를 장악하고 있는 톰보(トンボ, TOMBOW)연필과 미츠비시(三菱)연필이다. 위에 언급한 연필의 유래는 톰보연필의 홈페이지에

톤보연필 トンボ鉛筆

02

제 살 깎아먹기를 두려워 말라

소개된 글을 옮겨 놓은 것이다.

일본에서 본격적으로 상업용 연필을 만들기 시작한 것은 1928년에 톰보연필이 ‘톤보’라는 상표를 정식으로 등록하고 사무용연필 ‘8900’을 제조하면서부터이다. 이 연필은 지금도 변함없이 같은 상품명으로 판매되고 있으며 일본 국내에 마니아가 존재할 정도로 널리 알려져 있다. 80년이 넘는 역사를 가진 전설적인 연필로 꾸준히 소비자들로부터 사랑을 받고 있다. 한편 우리나라에 연필이 전해진 시기는 19세기 후반 개화 초기인 것으로 추정된다고 한다.

그런데 실제 현재 톰보연필의 진가는 연필제조에 있는 것이 아니다.

회사의 간판과 같은 역할을 하는 제품이 연필이고, 회사명도 여전히 톤보연필이라는 것을 유지하고 있기 때문에 연필의 이미지가 강하지만 사실은 수정테이프 분야에서 압도적인 시장점유율을 보이고 있는 기업이다. 발매한지 13년이 넘는 현재에도 기존의 수정액 시장을 잠식하면서 그 시장규모를 꾸준히 넓혀오고 있다.

Only-One 기술

톤보연필은 창업한지 90년이 넘는 기업이지만 어려웠던 시기도 적지 않았다. 1980년대 부풀려졌던 거품경제가 1990년대 들어오면서 꺼지자, 소비침체와 제조비용의 증가로 이어지면서 경영에 큰 타격을 받았다. 결국 1992년부터 3년 연속 대폭적인 적자를 기록했다. 이러한 실적부진으로 인해 불가피하게 구조조정을 단행했고, 결국 종업원 60명이 회사를 떠나야만 했다.

이러한 어려운 경영환경을 극복하기 위해 사운을 걸고 새로운 사업에 착수했다. 바로 수정테이프였다. 그러나 수정테이프의 제품개발에 투자를 하는 것은 제살 깎아먹기가 될지도 모른다는 우려가 내부에서 강하게 제기되었다. 그때까지 톤보연필의 효자 노릇을 톡톡히 해내고 있었던 분야가 수정액이었기 때문이다.

이미 여러 경쟁사들이 수정테이프를 만들어 판매하고 있었으나, 소비자가 느끼는 제품만족도는 썩 좋지 않았다는 것이 시장반응이었다. 소비자의 사용만족도를 올리는 방향으로 제품개발을 추진하면 성공가능성이 있다고 판단하고 사운을 건 프로젝트 시작했다. 시장에 나와 있는 수정테이프의 문제는 종이에 잘 붙지 않을 뿐 아니라 테이프가 쉽게 끊어진다는 점에 있었다. 또한 테이프가 종이에 붙은 상태로 케이스에서 나오기 때문에 사용하는 데도 불

편함이 적지 않았다. 사실 종이에 쓴 글씨를 수정하는 수정테이프가 자기의 기능을 제대로 발휘하지 못하고 있다고 해도 과언이 아니었다. 따라서 수정테이프가 이미 구축되어 있는 수정액의 아성을 무너뜨리기에 역부족인 상태였다.

결국 제품개발 방향은 우선 테이프가 끊어지지 않는 메커니즘을 개발하는 쪽으로 가닥이 잡혔다. 거듭되는 시행착오를 경험한 결과 테이프를 부드럽게 밀어내는 클러치를 케이스에 내장시키는 데 성공했다. 또한 수정테이프에서 하얀색 테이프가 벗겨지고 남은 투명테이프가 케이스 안에서 자동으로 감기는 기구도 개발했다.

성공 비결과 향후 전망

톤보연필은 과거 연필로 얻은 회사의 명성을 되살리기 위해서는 세계 제일의 품질을 자랑할 수 있는 제품을 가지고 싶었을 것이고, 직감적으로 수정테이프의 가능성을 감지했을 것이다. 현재 톤보연필을 이끌고 있는 오가와(小川)사장은 줄곧 직원들에게 하나의 상품으로 한 도매상에게 1억 엔의 거래를 할 수 있는 기업이 되어야 한다고 강조했다. 결국 그 약속은 수정테이프로 인해 가능해졌다. 현재 수정테이프와 지우개 등의 수정도구는 톤보연필의 전체 매출의 37%를 차지하는 경영의 뼈대가 되었다. 경상이익도 2000년 이후 줄곧 증가추세를 이어오고 있다.

일본에서 의무교육 제도가 실시되면서 연필의 수요가 폭발적으로 증가했고 그 수요에 힘입어 톤보연필은 연필제조의 독보적인 존재가 되었지만, 최근 중국 등의 저가공략과 일본의 출생률 감소 등의 이유로 고전을 면치 못하고 있는 실정이었다. 이런 와중에 고부가가치인 수정테이프가 회사경영에 큰 공헌을 하고 있

다. 현재 수정테이프는 인건비가 저렴한 태국공장(방콕)에서 생산하여 일본은 물론이고 미국, 유럽 등의 시장에 공급하고 있다. 전체 매출액의 약 40%는 해외시장용으로, 특히 최근 북미시장에서 점유율이 상승하고 있다.

히트상품을 탄생시키는 톤보연필의 두뇌역할을 하고 있는 것이 연구개발본부이다. 화학과 기구개발을 전문으로 하는 약 60명의 엔지니어가 근무하고 있다. 한편 2002년부터 고객만족도를 경영지표에 도입하기로 결정했다. 매년 도매상과 소매점 그리고 소비자에게 서비스수준에 대한 설문조사를 실시하여 제품개발과 경영전략에 반영하고 있다.

결국 톤보연필이 개발에 착수하여 성공한 수정테이프는 경영학에서 말하는 자기잠식 효과(cannibalization, 동족 포식)로 설명이 가능하다. 식인종이 자기 종족을 잡아먹는 것에서 만들어진 용어로, 새롭게 도입한 기술이 기존의 자기 사업 영역을 갉아먹는 현상을 말한다. 예외 없이 모든 새로운 기술은 필연적으로 일정 수준의 자기잠식 효과를 나타내게 된다. 다만 중요한 것은 그러한 신기술에 어떤 방법으로 대응하느냐는 기업마다 차이가 나고 그에 따른 결과 역시 극명하게 차이가 난다는 것이다. 새롭게 도입한 기술이 기존의 영역을 잠식하기 시작할 때 어떤 길을 택해야 하는가를 톤보연필은 분명히 보여주고 있다. 원래의 것을 모두 유지하면서 새로운 시장에서도 크게 성공하는 방법은 없어 보인다.



● 생산체제를 개혁하는 자기혁신형 중소기업 ●

❖ 기업개요

회사명 | 株式會社スギノマシン
소재지 | 富山縣魚津市
URL | <http://www.sugino.com>
설립연도 | 1956년 (1936년 3월 창업)
자본금 | 23억 2467만 엔 (2006년 3월 현재)
분야 | 초고압 워터젯 (Water Jet)
절단시스템

❖ 기업이념 및 경영방침

‘스스로 생각하고, 스스로 만들고, 스스로 판매·서비스한다.’ 이것이 ‘물로 자르지 못하는 것은 없다’고 자부하는 스기노 머신의 기업이념이다.

첫째, 스스로 생각한다는 뜻은 다 음과 같다. 독자적인 기술을 창출하는 것은 미지에 대한 탐구심과 정열이다. 따라서 기초 조사에서 성능평가에 이르는 모든 과정을 일관되게 처리하고 시행착오를 통한 새로운 기술 창조에 노력한다는 것이다.

둘째, 스스로 만든다는 의미는 고객의 요구에 따라 제품을 자체적으로 개발·설계하여 제조한다는 것이다. 개발하는 모든 제품 하나 하나에 대해 핵심기술을 자사가 보유하고 고객과 사회의 수요에 즉시 대처할 수 있도록 한다는 방침이다.

셋째, 스스로 판매·서비스한다는 말에는 다음과 같은 의미가 담겨있다. 고객에게 직접 판매하고, 제안 서비스를 함으로써 고객의 살아있는 목소리를 들을 수 있으며, 이로 인해 새로운 상품에 대한 아이디어가 생겨난다. 고객에 대한 섬세한 대응을 통해 ‘고객에게 도움이 되는 상품’을 개발한다는 것이다.

이와 같은 기업이념을 구체적으로 실현시키기 위해 고객지향(Customization), 기술개발(Innovation), 생산성향상(Productivity), 품질향상(Quality), 인재육성(Personability)과 같은 시책을 추진하고 있다.

아이디어를 제품화 해 고객의 요구에 맞게 판매한다는 경영이념이 스기노 머신이 창업 이래 독자적이고 독보적인 정신으로 새로운 가치를 창조해온 바탕이 되고 있는 것이다.

❖ Only-One 기술

물로 다이아몬드를 자른다. 물의 압력을 3,000BAR(기압)까지 만들어 내는 초고압 펌프로 0.1MM직경의 미세한 노즐을 통해 물을 실과 같이 분사시켜 물체를 절단하는 워터젯 설비를 만드는 일본의 대표적인 회사가 스기노 머신이다. 물이 분사되는 속도는 마하2를 넘는 초음속이다.

스테인리스, 콘크리트, 대리석, 다이아몬드원광과 같은 견고한 물건은 물론 고무, 천, 식품과 같이 변형하기 쉬운 부드러운 물건도 그 대상에 포함된다. 물이 묻으면 대상물이 젖을 것으로 생각하면 큰 오산이다. 초음속으로 꿰뚫고 나가기 때문에 거의 물기가 남지 않는다. 대상물을 용해시키며 절단하는 레이저 절단과는 차원이 다르다.

또한 이 제품의 특징은 필요한 부분만을 선택해서 절단할 수 있다는 것이다. 가령 고속도로나 철도의 고가 등의 토목건축물의 보수공사에 유용하게 활용된다. 워터젯을 이용하여 콘크리트의 견실한 부분과 내부의 철근을 손상시키지 않으면서 노후화된 부분만을 제거하는 보수공사가 가능하다.

워터젯의 적용 범위는 물의 기압에 따라 다르다. 100-300기압은 기계 부품의 칩을 세척하거나 하수관을 세척할 수 있으며 약150기압부터는 부드러운 물건을 절단할 수 있게 된다. 300기압이 되면 목재를 자를 수 있고, 500기압이면 벽돌이나 돌이 잘려 나간다. 700기압에서는 콘

스기노 머신 スギノマシン

03

물로 자르지 못하는 것은 없다

크리트, 1,000기압에서는 알루미늄이 잘린다. 특히 매우 단단한 재료의 경우에는 석류석의 분말이나 규사(珪砂) 등의 연마재를 혼합하여 절단성능을 높인다.

워터젯의 뛰어난 정제기술은 미세한 먼지들을 제거하는데 그 위력을 발휘한다. 일본의 주요 자동차회사의 엔진과 트랜스미션에도 스기노 머신의 초고압분사기술이 이용되어 밀리그램 단위의 먼지가 제거되고 있다. 이러한 장치는 자동차의 연비를 향상시키고 정속도를 높이는데 크게 기여하게 된다. 일본의 일반적인 자동차의 엔진오일의 교환주기는 주행거리 5,000킬로미터 혹은 6개월에 한번이 적절한 것으로 되어 있었으나 지금은 1만 5,000킬로미터 혹은 1년에 한번으로 교환빈도가 낮아지고 있다. 이 역시 스기노 머신의 워터젯 기술에 의해 가능해진 것이다.

❖ 성장과정과 향후 과제

스기노 머신의 오랜 역사는 1945년 오사카(大阪)에서 도야마(富山)로 회사를 옮긴 이후와 그 이전으로 크게 나누어 볼 수 있다. 1936년 오사카에 스기노 크리너 제작소라는 주택 겸 공장을 만들어 사업을 시작한 것이 지금의 스기노 머신의 모태이다. 스기노 크리너 제작소는 당시 조선소나 화학공장 등에서 석탄을 연료로 하는 보일러의 내부를 청소할 때 작업자가 더러워지는 작업환경을 개선하기 위해 와이어 브러쉬로 청소하는 일본 최초의 터빈식 ‘튜브 크

리너'를 개발하게 되었고 이 제품으로 사업을 시작했다.

현재 스키노 머신의 핵심기술은 모두 당시의 제품과 연관되어 있다. 관련되는 제품의 기술을 연마하면서 파생되는 분야를 개척해 온 것이다. 즉 스키노 머신을 세계적인 기업으로 성장시킨 워터젯 제품의 기반기술은 파이프 내부를 세정하는 '튜브 크리너'에서 이어져 내려왔다고 볼 수 있는 것이다.

도야마로 거점을 옮긴 후 지금의 스키노 머신으로 회사명을 바꿨다. 하지만 본격적인 사업은 전쟁의 후유증에서 벗어난 1950년대 초부터 제자리를 잡을 수 있었다. 일본은 태평양 전쟁 후 재건을 위해 에너지 발전사업과 조선업에 국가의 모든

역량을 모았다. 이러한 시대적 흐름을 이용하여 튜브 크리너의 수요가 비약적으로 증가하였고, 연이어서 개발한 튜브 익스팬더도 회사발전에 지대한 공헌을 했다.

결국 이 두 제품의 판매 이익을 대부분 워터젯과 관련된 설비와 인재육성에 재투자한 것이 50여 년이 지난 현재의 스키노 머신을 있게 한 원동력이 되었다고 볼 수 있다. 당시 학사출신 엔지니어가 부족한 상황에서 인력을 발굴하고 등용해 스키노 맨으로 키워온 사람들이 지금까지 이 회사의 최고 기술 인력으로 일하고 있기 때문이다.

워터젯의 개발은 1955년경에 연구개발 부서의 젊은 엔지니어가 독일의 대학 논문을 읽던 중 흥미로운 내용

을 발견한 것이 계기가 되었다. 제2차 세계대전 당시 독일군의 전투기가 구름 속에서 비행을 하다가 프로펠러가 수분(물방울)에 의해 파손되었다는 것이다. 수분이 물체를 손상시키기도 하지만 깎아낼 수도 있다는 사실을 알고 고압으로 유리를 잘라낼 수 있다는 아이디어를 얻게 되었다고 한다.

독일에서는 그 이후 수분에 의한 파손을 견딜 수 있는 강력한 재료 개발에 박차를 가했지만, 스키노 머신에서는 파손되는 현상을 역으로 이용하여 뭔가를 만들 수 없을까를 고민한 것이다. 바로 역발상이 만들어진 성공신화의 대표적인 사례라고 할 수 있을 것 같다.

㉠ 세계시장을 누비는 글로벌형 중소기업 ㉠

❖ 기업개요

회사명 | 株式会社ミロク

소재지 | 高知縣南國市篠原537番地1

URL | <http://www.miroku-jp.com>

설립연도 | 1946년

자본금 | 8억 6000만 엔

분야 | 엽총, 공작기계, 자동차

부품 제조 판매

❖ 생산 제품

2004년 8월 아테네 올림픽에서 한국 사격 사상 처음으로 클레이 종목에서 동메달을 땀다. 클레이 사격의 발상지는 영국이다. 18세기 영국에서 야생 조류는 모두 국왕의 소유물로 되어 있어 일반 시민들은 수렵은 엄중한 규제를 받았다. 그래서 수렵을 대신해 사격을 즐길 수 있는 방법을 찾은 것이 피전 슈팅(Pigeon Shooting)이다. 1856년 H. 필드가 바구니에 비둘기를 넣어 두고 조수가 멀리서 끈으로 뚜껑을 열어 비둘기를 날려 이를 사격하는 경기를 고안해 낸 것이다. 하지만 비인간적이라

는 논란이 일고, 비둘기도 점차 부족해지자 대중화를 위해 1880년 미국에서 오늘날과 같은 진흙(Clay)으로 빚은 접시 모양의 표적을 쓰기 시작하면서 클레이 사격이라는 이름으로 불리게 되었다. 접시가 피전이라 불리는 것은 이렇게 비둘기를 대체한 역사적 배경 때문이다.

이런 역사적 배경 때문에 클레이 사격에 쓰이는 엽총이 설마 일본에서 만들어지고 있다는 사실을 알고 있는 사람은 드물 것이다. 일본사람들조차 엽총을 만드는 회사가 일본에 있다는 사실을 모르고 있을 것이다. 그냥 만드는 정도가 아니라 고급엽총으로 분야를 제한하면 세계 최고 수준의 시장점유율을 자랑하는 미로쿠(ミロク)라는 회사가 일본에 있다. 연간 12~13만 자루의 엽총을 만든다. 그럼에도 불구하고 잘 알려지지 않은 이유는 아마도 엽총이 일본국내는 물론 한국에서도 일반적으로 사용되는 물건이 아니기 때문일 것이다. 그러나 총에 대한 제한이

미로쿠 ミロク

04

일본에는 엽총을 만드는 기업도 있다

상대적으로 느슨한 미국에서는 현재 약 2억 개가 넘는 총이 있을 것으로 보고 있다. 미국에서는 브로닝 혹은 윈체스터 두 회사의 제품이 고급품으로 유명하지만 실은 두 회사 총 중에는 미로쿠가 제조한 것이 적지 않다. 물론 미국에서 미로쿠라는 브랜드로 판매되고 있는 것도 상당수 존재한다. 구미에서 수렵을 즐기는 인구는 우리나라와 비교가 안 될 정도로 많다. 그들 중에는 미로쿠 엽총만을 즐겨 사용하는 마니아가 적지 않다고 한다.

❖ 성장과정과 Only-One 기술

미로쿠는 1946년 현재의 본사가 위치한 코우치(高知)현에서 사업을

시작했다. 회사 설립이후 줄곧 업종에서 포경총(捕鯨銃)에 이르기까지 각종 총을 제조했다. 태평양전쟁이 막 끝나갈 무렵 군수용 총을 일부 제조하기는 했으나, 거의 대부분 군수 이외의 민간을 상대로 한 업종을 만들었다.

그러나 태평양전쟁이 끝난 이후 총에 대한 수요가 급속하게 감소했다. 총에 대한 규제가 엄격해지고 실험개발에 따라 수렵활동 자체가 어려워졌기 때문이었다. 과거 한해에 5만 자루 이상 팔리던 총포류가 5분의 1로 감소했다. 포경총도 포경에 대한 제한으로 그 수요가 급감했다.

미로쿠는 이러한 경영위기를 타개할 방법으로 수출을 선택했다. 다행스럽게도 미로쿠의 총은 명중률이 뛰어날 뿐 아니라 디자인과 총을 쥐었을 때의 감촉이 좋기로 평판이 나 있었다. 이러한 총기 제조의 높은 기술력을 인정받아 미국의 브로닝과 윈체스터와 제휴관계를 체결할 수 있었다.

미로쿠의 총이 가장 높은 평가를 받는 것은 정밀도 분야이다. 정밀도가 떨어지면 총의 생명이라고 할 수 있는 명중률이 떨어진다. 총 제조과정 모두가 명중률과 관련이 있으나 가장 큰 영향을 미치는 것은 총신(銃身) 부분이다. 이 부분이 구부러져있다면 비뚤어져있으면 명중률이 극도로 나빠질 뿐 아니라, 경우에 따라서는 폭발에 의한 사고도 일

어날 수 있다. 즉 총신은 총의 생명과 같다고 할 수 있다. 그런데 이렇듯 중요한 총신의 미세한 교정은 전부 수작업으로 이루어진다. 보통 사람은 아무리 들여다봐도 알 수 없는 미세한 차이를 찾아낼 수 있는 고도의 기능공이 되기까지는 10년 이상의 세월이 필요하다고 한다.

총포(銃砲) 내부도 총 제조에 있어서 기능을 결정짓는 중요한 요소로 작용한다. 총탄이 들어가 있는 총신에서 선단(先端)부위까지의 구멍의 크기를 완전한 균일 상태를 유지하도록 미묘한 조정이 필요하다. 선단 부위가 가늘면 총탄이 나가지 않고, 총구가 너무 넓으면 총탄이 똑바로 나가지 않아 명중률이 떨어진다. 총탄을 넣은 총신에서 총구의 선단부위까지 총의 구멍 안은 1000분의 1밀리의 오차도 허용하지 않는 고도의 정밀도가 요구된다. 이러한 정밀도를 확인하면서 정확하게 구멍을 파고, 오차를 완벽하게 수정하는 것도 역시 숙련공의 손에 맡겨진다.

❖ 향후 전망

이러한 고도의 기술력을 가진 숙련공들의 기술은 사내 교육을 통해 다음세대로 이어진다. 도제 형태에 가까운 엄격한 훈련을 통해 젊은 기술자가 육성되고 있다. 안심하고 기술연마에 전념할 수 있는 작업환경을 만들어 놓은 것이 젊은 기술자가 자연스럽게 유입되는 원동력이 되었다.

미로쿠는 총포류 제조 기술을 바

탕으로 정밀기계 분야와 자동차부품 제조 분야에도 진출했다. 기존에 보유하고 있는 기술을 최대한 활용한 이러한 사업다각화 전략은 회사의 규모를 짧은 기간 동안에 크게 확장시키는 데 중요한 역할을 했다. 지금은 오히려 정밀기계와 자동차부품의 매출이 총포류 매출을 크게 앞지르고 있다.

특히 정밀기계 제조에서는 탁월한 기술력과 판매방법이 돋보인다. 한번에 여러 개의 구멍을 동시에 뚫을 수 있는 가공기술을 인정받아 기계 수요가 급속히 늘어나고 있다. 한편 단순히 기계만을 판매하고 거래를 끝내는 것이 아니라, 기계의 사용방법도 정기적으로 가르치는 고객밀착형 영업을 하면서 매출이 꾸준히 증가하고 있다.

“우리가 다루는 제품은 금속, 목재, 플라스틱 조각을 그냥 조립하면 만들어지는 제품이 아닙니다. 만드는 사람의 신념과 집념을 어떻게 제품에 쏟아 넣어, 수작업만이 할 수 있는 파스함과 부드러움을 반영시켜 나갈까 이것이 우리들의 영원한 테마입니다.” 미로쿠의 홈페이지에 공개된 회사소개의 첫 문장이다. 보여주기 위한 문구가 아니라 실제로 실천에 옮기고 있는 사실을 적어 놓은 것임을 알 수 있다. 미로쿠는 분명 기술력으로 무장한 기업의 경쟁력은 쉽게 무너지지 않는다는 진리를 깨우치게 하는 기업임에 틀림없다. 

✂ 쉬어가는 길목 ✂

〈五戒〉

辛いことが多いのは感謝を知らないから
苦しいことが多いのは自分に甘えがあるから
悲しいことが多いのは自分のことしか分からないから
心配が多いのは今を懸命に生きてないから
行き詰まりが多いのは自分が裸になれないから

<幸せはいつもじぶんのところがきめる。>

〈오계〉

괴로운 일이 많은 것은 감사를 모르기 때문이며
힘든 일이 많은 것은 자신에게 응석이 남아있기 때문이며
슬픈 일이 많은 것은 자기 자신밖에 모르기 때문이며
걱정거리가 많은 것은 현재를 열심히 살지 않기 때문이며
벽에 부딪히는 일이 많은 것은 자신을 모두 드러내지 않기 때문이다

<행운(행복)은 언제나 자신의 마음에서 나온다.>

✧ 제40회 한일경제인회의 화보 ✧



단장단 예방 (후쿠다 총리 & 고무라 외무대신)



회의장(쉐라톤그랜드도코베이호텔) 전경



개회식 전경



개회인사하는 조석래 단장과 이이지마 단장



사회자 다케자와 전무



축사자 권철현 주일한국대사, 시게이에 주한일본대사, 키무라 외무부대신, 나카토미 경산성 대신관방심의관, 도모토 치바현 지사



공로상을 수상하고 인사하는 세토 명예회장과 김상하 명예회장



기념강연 하고 있는 이희범 고문과 니시무로 일본경단련 평의회 의장

경과보고자 허남정 전무와 아소 চে어맨

✽ 제40회 한일경제인회의 화보 ✽



양국 공동주최 리셉션



입례하는 양국 단장부부



사회자 아끼야마 상무



축하공연



지역 내빈인사



건배하는 양국 단장



환담하는 양국단장 부인



내빈과 기념촬영



SESSION I : 요네쿠라 좌장과 발표자 요네쿠라 사장, 쓰게 학장, 이희국 사장, 나경환 원장



SESSION II : 이타미 좌장과 발표자 노조에 교수, 무라카미 사장, 임천석 교수, 금병주 사장, 장석춘 위원장



공동성명 채택



폐회후 단원들과 인사하는 단장



양국단장 기자회견 모습



매스컴 포토타임



공동성명 심의하는 단장단



양국재단 연락협의회



카와무라기념미술관을 견학하고 있는 양국부인들

✧ 40회 기념 兩國頂上 축하 메시지 ✧



존경하는 이이지마 히데타네 일한경제 협회 회장님, 조석래 한일경제협회 회장님, 그리고 양국 경제인 여러분, 제40회 한일경제인회의를 진심으로 축하드립니다. 아름다운 자연과 도쿄 디즈니랜드로 잘 알려진 치바현 우라야스시에서 이처럼 뜻 깊은 행사가 열리게 된 것을 기쁘게 생각합니다. 한일 국교 정상화 이후 민간 경제교류를 활성화하기 위해 시작된 한일경제인회의가 벌써 40회를 맞이하게 되었습니다. 지난 1969년 첫 회의가 개최된 이래 지금까지 한 해도 거르지 않고 계속된 것입니다. 그 동안 한일경제인회의는 양국 경제인들 간의 대화와 협력의 장으로써 그 역할을 충실히 수행해 왔습니다. 교류와 유대 강화는 물론 투자 확대와 산업기술 협력에 이르기까지 두 나라의 경제 발전에 크게 기여를 했습니다. 한일경제인회의의 발전을 위해 애써 주신 양국 경제인을 비롯한 많은 분들께 깊은 존경과 감사의 말씀을 드립니다. 양국 경제인 여러분, 2월 후쿠다 총리의 방한과 4월 저의 일본 방문을 계기로 한국과 일본은 미래지향적인 한일 관계 구축을 향한 새로운 출발을 선언했습니다. 양국이 서로 배려하는 가운데, 수준 높은 협력을 통해 더 큰 공동의 이익을 만들어 가자는 것입니다. 4월 일본 방문에서 저와 후쿠다 총리는 양국 무역의 균형적 확대를 비롯해 부품소재산업의 투자협력, 제3국 공동진출 등에 합의했습니다.

아울러 장기적인 안목을 가지고 제조업을 넘어 서비스업과 에너지·환경 분야까지 협력의 범위를 넓히기로 했습니다. 양국 기업인들이 논의한 BSR(비즈니스 서밋 라운드 테이블)의 결과를 보고받으며, 경제협력에 대한 양국 재계의 뜨거운 관심과 기대를 확인할 수 있었습니다. 이러한 정상 간의 좋은 합의와 기대도 기업과 경제계에서 구체적으로 실천되어야 의미가 있습니다. 한국 속담에 「구슬이서 말이라도 꿰어야 보배」라는 말이 있습니다. 구슬을 꿰어 합의를 실현해 가는 사람들은 바로 여기 모이신 경제인 여러분들이라고 생각합니다. 양국이 여러분께 거는 기대는 그 어느 때보다도 크며, 미래지향적 관계의 진전도 바로 여러분의 노력에 달려 있다고 생각합니다. 저는 특히 일본 경제단체 초청 오찬 간담회에 참석하여 규제를 풀고 친(親)기업 정책을 추진하며, 일본기업의 대한국 투자를 촉진하기 위해 많은 혜택을 제공할 것임을 약속했습니다. 그 약속을 빨리 실천으로 옮겨 여러분의 관심과 기대에 부응할 것입니다. 신(新)기업 대한민국에 더 많은 투자를 해주실 것을 다시 한 번 요청드립니다. 이번 회의가 지난 4월 정상간 경제 합의를 구체화하고, 기업계의 구체적이고 실질적인 협력을 이끌어 내는 계기가 되기를 바랍니다. 거듭 한일경제인회의를 축하드리며, 여러분 모두의 건강과 큰 성공을 기원합니다. 감사합니다.

2008년 5월 15일
대한민국 대통령 이명박



조석래 한일경제협회 회장님과 이이지마 히데타네 일한경제협회 회장님, 그리고 한일 양국 경제계 대표자 여러분, 제40회 한일경제인회의의 개최를 진심으로 기쁘게 생각합니다. 축하드립니다. 먼저 1969년 1월에 열린 제1회 회의 이후 매년 빠짐없이 한일 양국에서 개최되어 온 경제인회의의 결은 국교정상화 이후에 한일 양국의 경제 성장과 양국간의 경제관계 강화의 역사를 상징하는 것이라고 생각합니다. 한일경제인회의를 40년간에 걸쳐서 개최해 오신 일한경제협회, 그리고 한일경제협회의 노력에 대해서 다시 한 번 경의를 표하는 바입니다. 저와 이명박 대통령께서는 2월 25일 대통령 취임식 때, 그리고 4월 22일 대통령께서 방일하셨을 때 각각 정상회담을 가졌습니다. 그리고 양국 관계가 한층 성숙된 동반자 관계로서 확대하여 새로운 신시대를 개척해 나가는 결의를 새롭게 다짐한 바 있습니다. 특히 이명박 대통령께서 특별히 중요하게 생각하는 경제 분야에서의 협력강화에 대해 다시 결의를 다졌습니다. 특히 FTA/EPA에 관해서는 협상 재개에 대한 실무 협의를 올해 6월 중에 다시 시작하기로 합의를 보았습니다.

한일 EPA는 양국간 무역 투자를 확대할 뿐만 아니라 양국의 경쟁력 강화, 나아가서는 동아시아 지역의 경제 연계의 촉진을 위해 중요한 역할을 하게 될 것입니다. 우리 정부는 EPA 협상의 초기 재개 및 타결을 위해 한국 정부와 함께 적극적으로 노력해 나갈 생각입니다. 한일경제인회의에서는 벌써 이런 EPA 협상의 추진에 대해서 지지를 많이 받은 바 있습니다. 앞으로도 많은 이해와 지원을 받고자 합니다. 이명박 대통령께서는 일본으로부터의 투자확대와 기업간의 산업 협력에 대해서도 상당히 커다란 관심을 갖고 계십니다. 4월 22일에 이루어진 제1회 비즈니스 서밋 라운드 테이블에서도 한일간의 무역투자 촉진을 위한 쌍방의 노력에 대해서 의견 교환이 된 바 있습니다. 40년이란 전통을 갖는 한일경제인회의에서도 과거 충실한 토의의 축적을 토대로 폭넓은 분야에서 대표 여러분의 식견을 빌려서 앞으로의 경제관계 구축방면에 대해서 활발히 토의를 해 주시고 결과를 보고해 주셨으면 하는 바램입니다. 정부도 앞으로 노력하는 데에 있어서 그러한 결과를 참고로 삼겠습니다. 마지막으로 한일경제인회의의 발전과 양국 경제의 교류 촉진을 기원하면서 인사말을 마치겠습니다.

2008년 5월 15일
일본국 내각총리대신 후쿠다 야스오

회원동정 & 단신

■ 조석래 (趙錫來) 회장(전경련 회장)이 7월 8일 태릉선수촌을 방문, 제29회 베이징 올림픽 출전을 앞두고 막바지 훈련 중인 국가대표 선수단과 임원들을 격려하고 이예리사 선수추천장에게 격려금 1억원을 전달했다. 조 회장은 “경제가 어려운 시기에 베이징에서 날아오는 승전보가 국민들에게 희망과 용기를 주는 동시에 어려워진 경제상황을 극복하기 위한 국민 단합과 자신감 회복의 계기가 될 것”이라며 선수들의 선전을 당부했다.



한편, 조 회장은 5월 28일 중화전국 공상업연합 회를 찾아 ‘쓰촨성(四川省) 대지진’ 구호 성금으로 50만달러(약 5억원)를 전달하며, 이번 대지진으로 엄청난 인명피해가 발생하는데 대해 깊은 애도의 뜻을 표하고 조속히 피해가 복구되길 희망한다는 뜻도 함께 전했다. 그리고 서울시는 내년 5월 서울에서 열리는 ‘대도시 기후 리더십 그룹(C40)’ 정상회의를 1년 앞두고 C40 조직위원회 위원장에 조석래 회장을 선임하는 등 총 25명을 C40 조직위원회 위원으로 선정했다고 5월 18일 밝혔다. 이들은 내년 제3차 C40 서울회의가 세계 대도시들의 기후변화 대응 노력에 획기적인 전환점이 될 수 있도록 기조 연사 등 참석자 초청과 회의안건 자문, 회의 구성, 기타 행사 준비를 총괄하게 된다.

■ 포스코 청암재단은 박태준(朴泰俊) 명예 회장(포스코 명예회장)을 재단 이사장으로 임명했다고 6월 19일 밝혔다. 지금까지는 이구택 포스코 회장이 이사장을 맡아 왔다. 박 명예회장은 사장으로 재직하던 1971년 6000만 원을 투자해 포스코 청암재단의 토대가 된 제철장학회를 설립해 인재 양성에 주력했다. 제철장학회는 2005년 박 명예회장의 호를 따 청암재단으로 새롭게 출범했다.



■ 삼환기업(회장 : 최용권(崔用權) 부회장)이 시공중인 인천국제공항철도 2-5B 현장이 지난 3일 코엑스에서 개최된 ‘건설현장 안전활동 우수사례 발표회’에서 대회 최고상인 대상을 수상했다. 인천국제공항철도 현장은 ‘인간과 기계의 만남을 통한 Easy Safety’ 제하의 주제발표를 통해 계획단계에서부터 근로자의 안전을 고려한 시스템을 도입하는 등 독특한 안전활동 구축 사례를 선보였다.



■ 조양호(趙亮鎬) 부회장(대한항공 회장)이 7월 16일 대한탁구협회 20대 회장으로 추대됐다. 임기는 천영석 전 회장의 잔여임기 5개월을 포함해 4년 6개월이다. 조 부회장은 “한국탁구의 르네상스를 위해 적극적이고 진취적인 리더십을 발휘하겠다”는 의사를 밝혔다. 한편, 조 부회장은 6월 25일 서울 소공동 롯데호텔에서 열린 대한상공회의소 산하 ‘한·중동 민간교류협력 위원회’의 간담회에 신임 부위원장 자격으로 참석해 “한국과 중동이 갖고 있는 핵심 자원을 결합해 새 비



즈니스 기회를 창출하자”고 인사말을 했다.

또한 조 부회장은 6월 2일 터키 이스탄불에서 열린 제64차 국제항공운송협회(IATA) 연차총회에서 2년 임기의 집행위원으로 선임됐다. 1995, 2001, 2004, 2006년에 이은 5선이다. 10년째 이 기구의 집행위원으로 활동하는 CEO는 대한항공 대표이사인 그가 아시아에서 유일하고 세계적인 인물로 세 명뿐이다.

■ 박삼구(朴三求) 부회장(금호아시아그룹 회장)이 지난 4월 3일 ‘엔스트앤영 최우수 기업가상’ 시상식에서 최고 영예인 ‘마스터 부문’을 수상했다. 박 부회장은 국내 최초로 5월 29일부터 6월 1일까지 모나코 몬테카를로에서 개최되는 ‘엔스트앤영 월드 최우수 기업가상’ 수상식에 한국 대표로 참가하게 됐다. 박 부회장은 “기업의 존재 이유는 기업을 둘러싼 다양한 이해관계자들의 삶의 질을 높여주는 데 있다”며 “그 유일한 수단은 이윤이며, 이윤을 극대화하여 세금도 많이 내고 동시에 고용 창출을 위해 기업의 사회적 책임을 다하고 싶다”고 말했다.



한편, 금융서비스부문 올해의 기업가상에는 라응찬(羅應燦) 부회장(신한금융지주회사 회장)이 수상하였다. 라 부회장은 “자기가 먼저 자신의 조직을 사랑해야 고객이나 투자자도 그 회사를 사랑하게 된다”며 “경영진은 조직 구성원들에게 사랑받는 회사를 만드는 데 솔선수범해야 한다”고 덧붙였다.

■ 각종 기계 및 공구 제조판매 업체 동양물산기업(회장 : 김희용(金熙勇) 부회장)이 오는 2010년까지 전북 익산에 400억원을 투입해 농기계 공장을 설립한다. 전북도는 동양물산의 생산공장이 본격 가동될 경우 400여명의 신규인력 채용으로 일자리 창출 효과와 함께 전북지역 경제 활성화에 기여할 것으로 예상된다.



■ 우석형(禹石亨) 부회장(신도리코 회장)은 4월 29일 대한상공회의소가 기업의 금융 관련 애로사항 개선과 금융산업 발전을 위한 대안을 제시하기 위해 출범한 금융위원회의 창립회의에서 부위원장에 위촉됐다.



■ 신동빈(辛東彬) 부회장(롯데그룹 부회장)은 4월 2일 아시아 소사이어티 코리아센터가 창립 기념행사를 열고 서울대 노경수 교수와 함께 공동회장을 맡았다. 경제·사회·정치·문화 등 다양한 분야에서 세계적인 네트워크를 보유한 아시아 소사이어티는 미국 사업가이자 자선가인 록펠러 3세가 1956년 설립한 비영리 단체로서 미국과 아시아가 서로 이해할 수 있는 장을 마련하고 미국인들에게 아시아를 알린다는 목적으로 설립됐다.



■ 구본준(具本俊) 부회장(LG상사 부회장)이 3월 26일 프로야구 서울 LG트윈스의 2대 구단주로 취임했다. LG트윈스는 구본준 LG그룹 겸 트윈스 구단주가 그룹 업무에 전념하기 위해 동생 구본준 부회장에게 구단



주 직을 맡겠다고 공식 발표했다. 구 부회장은 야구명문 경남중 출신으로 경남중·고 기수별 야구팀에서 선수로 활약하는 등 야구에 대한 열정을 몸소 실천하고 있다.

■ 5월 21일 아시아 우수 대학 총장과 석학, 주한 외교 사절 등 300여 명이 참석한 가운데 서울 코엑스 인터컨티넨탈호텔에서 개최된 '포스코 아시아 포럼'에서, 이구택(李龜澤) 부회장(포스코 회장)은 개회사를 통해 "세계는 지금 아시아의 경제적 역동성, 사회적 잠재력에 주목하고 있다"며 "급속한 글로벌화의 진행과 경제성장 속에서 사회가 변화함에 따라 이를 재조명하는 지식인의 연구 활동이 매우 중요하다"고 강조했다.



■ 문규영(文奎榮) 상임이사(아주그룹 회장)가 한국품질경영학회가 매년 국내 산업 발전과 품질경영 활동에 기여하고 기업의 사회적 책임에 공헌한 경영인에게 수여하는 '2008 한국품질경영인대상' 기업인에 선정됐다. 문 상임이사는 지난해 모기업인 아주산업 경영 전반에 걸쳐 품질과 경영 성과를 창출한 공로를 인정 받았다.



■ 김정수(金正守) 상임이사(제이에스개발 회장)가 연세대 음대와 동문들을 중심으로 창단한 오페라단 '무악 오페라'의 단장 겸 이사장에 추대되었다. 6월 10일 연세대 동문회관에서 창립 대회를 열고 기념 공연으로

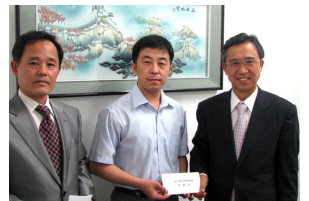


요한 슈트라우스 2세의 오페라 '박쥐'를 갈라 형식으로 공연했다. 무악 오페라는 테마별로 소규모 공연을 상시적으로 벌이고 오페라 강좌를 개최할 계획이다.

■ 3월 24일 김강희 동화엔텍 회장이 협회·재단 회의실에서 임직원을 대상으로 '중소기업 CEO 초청 오찬 강연회'를 하였다. 환율급등, 고유가, 원자재값의 급등에 따른 중견중소기업의 입장에 대한 강연이 있었다.



■ 허남정(許南整) 전 무이사는 제40회 한일경제인회의에서 모금된 '쓰촨성(四川省) 대지진' 구호 성금을 6월 4일 주한중국대사관을 방문하여 차이 연동 이등서기관에게 전달하였다.



■ 우리협회 사무국은 7월 4일부터 5일까지 강원도 인제 내린천으로 워크숍을 다녀왔다. 래프팅을 통해 임직원간의 단결력과 애사심을 고취할 수 있었으며, 브레인 스토밍을 실시하여 '한일경제인회의' 향후 운영방안 및 '한일경제협회'의 미래에 대해 허심탄회한 의견교환이 이루어졌다. ㉞

