

NEWS

한일경제협회 소식

KOREA★JAPAN ECONOMIC ASSOCIATION NEWS

봄 · 여름호 · 20

2 0 0 9

★ ★ ★ ★ ★

Spring

★ ★ ★ ★ ★

Summer



NEWS

한일경제협회 소식

■ CONTENTS

한일경제협회 소식(통권 20호)

발행인 | 허남정
편집위원장 | 유봉우
편집위원 | 조덕묘·김정호·심규진
간사 | 홍소영·전민아
발행 | 사단법인 한일경제협회
서울시 강남구 논현2동
112-15번지
한일재단빌딩 4F
TEL/02-3014-9888
FAX/02-3014-9899
인쇄인 | 윤중우
인쇄 | 웃고문화사
서울시 중구 필동 23-1
TEL/02-2267-3956
FAX/02-2268-2361

협회행사

「제41회 한일경제인회의」 성황리에 폐막	1
제2회 회원사 간담회 개최	3
제28회 정기총회 & 회장단회의(이사회) 개최	4
주한일본대사 초청 친선교류활동 개최	6
차세대를 짚어줄 한일 청소년들의 교류 현장	6
제9회 환황해경제·기술교류회의 개최 안내 (중국 엔타이)	8
제13회 한일고교생교류캠프 7월 중 한국에서 개최	9

일본은 지금

닛폰株式會社	10
松下幸之助의 강연 - 가르침을 받지 않고 스스로 깨우친다	14

기획 연재

Only-One 일본기업 50 <제3회>	16
------------------------	----

한일경제인회의 특집

제41회 한일경제인회의 화보	26
제41회 한일경제인회의 공동성명	28
한국측 축사 전문	30
일본측 기조연설 전문	35

사무국 칼럼

신입사원의 지리산 탐방기 ~한국인의 기상 여기서 발원되다~	44
----------------------------------	----

한일통계

한일 교역·인적교류 현황	46
---------------	----

「제41회 한일경제인회의」 성황리에 폐막

한국-일본 경제인들 “협력 강화하자”



1965년 한일국교정상화 이후 양국 간의 경제교류를 민간 차원에서 활성화해 나가 고자 1969년 ‘한일경제인회의’를 설치한 이 후 매년 1회 양국이 교대로 개최해 오고 있 으며, 한일 간의 경제 현안 사항에 대해 논 의하고 협력 방안을 모색함으로써 양국 경 제의 나아갈 방향을 제시하는 중요한 역할 을 수행해 오고 있다.

올해는 제41회째를 맞이하여 (사)일한경 제협회와 공동으로 2009년 4월 16일~17일 이틀 동안 대한민국 서울특별시에서 회 의 를 개최하였다.

이번 회의에는 한국측에서는 조석래(趙錫來) 단장 등 188명, 일본 측에서는 이이지 마 히데타네(飯島 英胤) 단장 등 124명 합 계 312명의 경제인이 참가하였으며, 양국



경제인들은 유례없 는 세계 동시 금융 위기와 경제침체에 효과적으로 대처하 기 위해 양국 간 협력을 더 한층 강 화할 필요가 있다 는데 인식을 같이 하였다.

세계 금융위기 로 인해 모든 나라들이 경기침체의 어려움 을 겪고 있는 가운데, 한일 경제인들의 협 력이 더욱 필요하다는 관점에서 이번 회 의 를 갖게 되었으며, 세계 경제위기 극복을 위한 양국 기업인의 협력 확대, 투자 및 교 류 활성화 대책, 환경과 에너지 분야 등에

서 양국 기업의 제후와 협력을 촉진하기 위한 구체적인 방안을 이끌어 내었다.

특히 이번 회의는 같은 시기에 킨텍스에서 열린 부품소재산업분야에 있어서 산업간 교류를 도모하기 위한 한일부품소재조달·공급전시회와 연계하여 개최함으로써 한일 협력의 밝은 무드를 조성하고 한일 경제계의 협력 분위기를 한층 더 끌어올렸다.



한편 양국 경제인들은 공동 선언문을 통해, 한일 무역·투자 확대와 관련하여 양국 기업이 느끼는 솔직한 애로사항에 대해 한일 양국 간의 무역·투자 활성화를 위한 문

제점 개선대책을 추후 양국 정부에 제출하기로 합의하였다. 그리고 한일 FTA/EPA가 상호 경제협력의 확대·강화에 중요한 역할을 할 것이라는 점을 인식하여 한일 FTA/EPA의 조속한 진전을 다시 한 번 촉구하기로 합의하였다. (공동성명 : 28페이지 공동성명서 전문 참조)



차기 제42회 한일경제인회의는 2010년 4월 15~16일 일본 오카야마시에서 개최하기로 하였으며, 보다 실효성이 높은 회의가 되도록 회원사 여러분의 지속적인 관심과 협조를 부탁드립니다.

(사업팀 Tel. 02-3014-9888) 

제2회 회원사 간담회 개최

신장철 숭실대학교 교수 초청 ‘한일 해저터널’ 강연

우리협회는 「제2회 한일경제협회 회원사 간담회」를 지난 3월 27일(금) 오후 4시 30분부터 협회 회의실에서 개최하였다. 본 간담회에는 우리협회 상임이사인 황호균 더페 이스샵코리아 부회장을 비롯한 회원 21명이 참석하였다.

금번에는 최근 이슈가 되고 있는 ‘한일 해저터널’에 대한 테마를 선정하여 이 분야에 많은 연구활동을 해 오고 계신 신장철 숭실대학교 교수를 초청 고견을 들을 수 있는 기회를 마련하여 참석한 회원들의 커다란 호응을 얻었다.

우리협회는 회원서비스의 일환으로 실시하고 있는 ‘회원사 간담회’를 통해 한일관계에 저명한 국내외 인사의 초청 강연 및 정보 제공, 협회사업 안내, 회원사의 요망사항 모니터링 등을 시행해 나가고 있다. 앞으로도 보다 친근감 있고 부담 없는 자리로 만들어 모든 회원들이 가벼운 마음으로 참가할 수 있는 교류의 장으로 만들어 나아갈 예정이며, 금년에는 횡수를 늘려 분기별 개최를 계획하고 있다.

“평소 협회의 안정적인 활동과 협회발전을 위해 아낌없는 지원과 협조를 보내 주신 회원사께 감사드리며, 우리 한일경제협회가 한일 협력과 우호 증진에 큰 역할을 다할 수 있도록 협회 사업에 대해 많은 배려와 관심을 부탁드립니다.”

(총무팀 Tel. 02-3014-9877) 



한일경제협회 제28회 정기총회 & 회장단회의(이사회) 개최

사단법인 한일경제협회[회장 : 조석래(趙錫來) (주)효성·전국경제인연합회 회장]의 제28회 정기총회가 2월 17(화) 오전 11시에 서울 롯데호텔 3층 사파이어볼룸에서 개최되었다.



이날 총회에서는 임기가 만료된 김승연 부회장[(주)한화 회장], 김희용 부회장[동양물산기업(주) 회장], 설원봉 부회장[대한제당(주) 회장], 이운형 부회장[(주)세아제강 회장], 신영무 감사[법무법인 세종 변호사],

허남정 전무이사가 재선임되었고, 최근의 세계경제위기 극복을 위해 그 어느 때 보다도 한일 양국의 경제협력증진의 필요성이 강조되고 있는 만큼, 양국 경제인간의 대화 채널을 강화하여 경제 활성화를 위한 실질적 방안을 이끌어 내는데 총력을 기울이기로 하였다.

총회에서 조석래 회장은 “작년 한일 관계는 많이 좋아진 반면, 한일경제인회의·BSR 개최 등으로 한일 간의



무역역조 개선을 위해 노력하였음에도 세계 경제가 위축되고 있는 가운데 한일무역적자가 사상 최대치를 기록하여 안타깝다.”며 “한일경제인회의에서 양국 기업인들의 솔직한 의견 교환을 통해 양국 무역·투자 활성화에 있어 애로사항을 해결하고 일한 부품소재조달·공급전시회, 대한투자비즈니스 사절단을 수용하는 등 대한 투자 촉진, 부품소재 산업의 발전을 위해 실질적인 효과가 나는 협력 관계 구축을 위해 노력해 나가겠다”고 밝혔다.

한편 1965년 한일 국교정상화 이후 부진을 면치 못하던 양국 간의 경제교류를 민간 차원에서 활성화해 나가고자 설치한 ‘한일경제인회의’가 1969년 서울에서 첫 회의를 개최한 이래 올해 제41회를 맞이하여 4월

16일부터 17일까지 서울 롯데호텔에서 개막된다. 한일 간 경제인 모임으로서는 최대 규모와 오랜 역사를 자랑하는 한일경제인 회의가 양국 정상들의 실용적이고 미래지향적인 한일 외교노선에 부응하여 한일 간의 새로운 경제협력 아젠다를 이끌어낼지 주목된다.



회의 주최기관인 한일경제협회는 “같은 시기에 킨텍스에서 열리는 부품소재산업분야에 있어서 산업간 교류를 도모하기 위한 일한부품소재조달·공급전시회, 대한투자비즈니스사절단과 연계 개최함으로써 본 회의가 크게 주목 받을 것”이라며, “금융위기 및 경기침체 등 최근의 세계경제 동향과 전망을 살펴보고, 무역·투자 활성화와 미래 성장산업인 환경·에너지 분야의 협력을 중

심으로 한일 양국의 역할과 과제에 대한 심도있는 논의를 통하여 경제위기 극복과 지속적이고 안정적인 경제성장을 이루어내기 위한 협력 방안을 논의할 것”이라고 밝혔다.

한편, 정기총회에 앞서 2009년도 회장단 회의(이사회)가 2월 11(수) 오전 11시30분에 서울프라자호텔 22층 오펜홀에서 개최되었다.

이날 회장단회의에는 조석래(趙錫來) 회장, 김희용(金熙勇) 부회장[동양물산기업 회장], 라응찬(羅應燦) 부회장[신한금융지주회사 회장], 서민석(徐敏錫) 부회장[동일방직 회장], 이일규(李一揆) 상임이사[베스트웨스턴코리아 회장], 정영현(鄭榮鉉) 상임이사[천마 고문], 황호균(黃昊均) 상임이사[더페 이스샵코리아 부회장], 신영무(辛永茂) 감사[법무법인세종 변호사], 허남정(許南整) 전 무이사가 참석하였고, 한국무역협회의 고광석 전무이사가 대리참석, (주)효성의 김진현 고문이 배석한 가운데 진행되었다.



금번 회의에서는 2008년도 사업실적 및 수지결산(안) 승인의 건, 2009년도 사업계획(안) 및 수지예산(안) 승인의 건, 상근임원 임면승인의 건, 제28회 정기총회 개최(안)의 건에 대한 심의가 있었다.

(총무팀 Tel. 02-3014-9877) 

주한일본대사 초청 친선교류활동 개최

우리협회 회장단은 대한제당(주)의 협조로 지난 5월 30일(토) 한일 양국의 상호이해와 친선증진을 위해 주한일본대사 초청 정기모임을 송추C.C에서 가졌다.



한국측에서는 조석래(趙錫來) 회장, 김상하(金相廈) 명예회장, 설원봉(薛元鳳) 부회장, 김승연(金升淵) 부회장, 정영현(鄭榮鉉) 상임이사, 황호균(黃昊均) 상임이사, 김정(金正) 한화 상근고문, 허남정(許南整) 전무이사 등 회장단 9명(부부동반)이 참석하였고, 일본측에서는 시게이에 도시노리(重家俊範) 주한일본대사, 다카하시 레이이치로(高橋 禮一郎) 총괄공사, 오이케 아즈유키(尾池 厚之) 공사 등 6명(부부동반)이 참석하였다.

(총무팀 Tel. 02-3014-9877) 

차세대를 짊어질 한일 청소년들의 교류 현장

제12회 한일고교생교류캠프 개최

우리 협회는 일한경제협회와 공동으로 한일 청소년 교류사업으로서 한일 관계의 차세대를 짊어질 청소년들의 교류확대를 촉진하고자 2004년 1월부터 『한일고교생교류캠프(경제체험 캠프)』를 개최해 오고 있다. 이번 12회 캠프는 2009. 2. 1(일)~2. 5(목)까지 4박 5일간 한국측 23개교 50명, 일본측 34개교 50명 등 총 57개교 100명이 참석한 가운데 서울 여의도 렉싱턴 호텔에서 성황리에 개최되었다.

이번 『한일고교생교류캠프』에서는 한일 양국의 고교생들이 4박 5일 동안 합숙하면서 각 10명씩 한일 혼성 10개 팀으로 나뉘어 한일 양국의 관광·문화 등의 상품을 공

동으로 비즈니스 기획하여 상품화하는 사업발표회를 가졌다. 그 밖에 친구 만들기 프로그램·KJ 매거진 작성·시장조사·퀴즈 형식의 도전 골든벨·친구에게 한마디·6개월 후의 나에게 쓰는 편지·JK 파티·양국 전통문화 체험 등의 교류활동을 통해 가깝고도 가까운 이웃나라 일본을 만나보는 계기를 만들었다.

비즈니스 기획 발표에서는 패션·의류, 음식서비스·식품, 유통·서비스 판매, 관광·레저, 정보제공 서비스, 환경, 복지·의료, 교육 등 8가지 카테고리의 사업 아이템에 대해 각 팀에서 비즈니스 기획 및 사업발표가 이루어졌으며 일본의 코스프레를 도

입한 카페 사업, 한일 양국의 음식을 한 접시에 담아 먹을 수 있는 퓨전 레스토랑 체인, 인터넷을 통한 한일의 숙박장소 교환 및 홈스테이 중계사업, 여행상품을 통한 외국인 친구 만들기 프로그램과 친환경소재의 환경관련 레고블록 놀이, 한일 연계 원스톱 뷰티&헬스 케어시스템, 입주민의 영어교육을 전문적으로 책임지는 한일 양국의 맨션 커뮤니티 구성, 야키소바를 빵에 넣은 야키소바 빵, 대학생 자원봉사자를 활용한 맞춤형 관광여행 상품등이 선을 보였다.

이 중 접근하기 어려운 환경, 온난화 같은 테마를 친근한 놀이를 통해 어린이들에게 단계별로 환경에 대한 문제의식을 키워준다는 발상과 사업성을 높이 평가받은 「Help Our PEro」라는 친환경 레고블록 게임이 최우수상을 차지하였다. 그리고 야키소바를 빵에 넣어 먹는다는 참신한 사업발상과 팀전원이 발표하는 팀워크를 높이 평가 받은 ‘야빵’이 심사위원 특별상을 수상하였다.

이 캠프는 미래 지향적 한일 관계를 구축하는 초석으로서 청소년 간의 인적 교류 촉진과 도모함과 더불어 21세기 양국 발전을 책임질 미래 지도자로서의 청소년들에게 경제·비즈니스를 체험할 수 있도록 함으로써 비즈니스의 기회 인식과 아울러 협동심과 배려심, 국제적 감각의 리더십을 배양할 수 있도록 구성되었다. 본 사업을 통해 한국과 일본의 고교생들이 언어라는 장벽을 넘어 앞으로도 계속적으로 서로의 문화를 이해하고 우정을 쌓아나갈 수 있는 교류의 장으로서 상대국을 이해하고 상호 협력 발전해 나갈 수 있는 계기가 되기를 기대한다. (사업팀 Tel. 02-3014-9888) 



제9회 환황해경제·기술교류회의 개최 안내 (중국 옌타이)

우리 나라의 서남해(4시·5도: 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: 후쿠오카현, 사가현, 나가사키현, 쿠마모토현, 오이타현, 미야자키현, 가고시마현, 후쿠오카시, 기타큐슈시)지역과의 경제발전과 교류촉진을 위한 사업의 일환으로 3국 정부, 지방자치단체, 경제단체, 대학, 기업 등 관계자 300여명이 함께 만나 3국간 경제협력방안을 논의하는 『제9회 환황해경제·기술교류회의』가 오는 7월 14(화)~17일(금)까지 중국 옌타이시에서 개최됩니다.

이번 『제9회 환황해경제·기술교류회의』에서는 에너지·환경 분야에 대한 한·중·일간 적극적인 협력 필요성에 대해 공감하고, 3국의 산학관 연계 활동의 강화를 위한 비즈니스 포럼·총장포럼·과학기술포럼을 통해 3국간 폭넓은 교류의 장을 마련할 예정입니다. 또한 환황해지역 항만 물류분야의 경제협력 포럼을 동시에 개최하여 3국간 협력 강화를 위한 실질적인 방안을 모색해 보고자 하오니 관심있는 여러분의 적극적인 참여를 부탁드립니다.

현재 참가신청서 및 회의 관련 자료는 협회 웹하드에서 다운받으실 수 있습니다. (<http://kje81.bizhard.com> ID:kjea PW:1111) 



제13회 한일고교생교류캠프 7월 중 한국에서 개최

한일경제협회와 일한경제협회에서는 한일 청소년교류 사업으로서 차세대를 짊어질 청소년들의 교류확대를 위해 2004년 1월부터 매년 2회 여름방학과 겨울방학 기간을 이용하여 『한일고교생교류캠프』를 개최해 오고 있습니다. 대한민국 외교통상부와 일본 국토교통성, 주한일본대사관에서 후원하는 금번 제13회 캠프는 2009년 7월 28일(화)부터 8월 1일(토)까지 4박 5일간 경기도 용인시에 소재한 금호아시아나 인재개발원에서 개최되며, 한일 양국의 청소년 80여명이 참가하여 열띤 교

류의 장을 펼칠 예정입니다.

캠프의 내용은 각 팀별로 한일 양국의 관광·문화 등을 판매할 수 있는 비즈니스 상품을 기획하여 시장조사를 거친 후 완성, 발표하는 것으로 양국의 사회와 문화, 경제를 이해할 수 있는 뜻 깊은 경험이 될 것입니다.

다음 제14회 캠프는 2010년 2월경 개최될 예정이며, 참가비는 무료입니다. 참가학생 모집은 2~3개월 전에 협회 홈페이지를 통해 안내할 예정이오니 회원 기업의 많은 참여를 바랍니다.

☞



일본은 지금 ... (I)

닛폰株式會社

減收率, 버블 後 最大

일본기업의 2009년3월期 결산은 기업업적에 있어서 역풍의 강함을 뚜렷이 드러내었다. 수출주도의 성장을 계속해온 2008년 3월期까지의 상황이 일변, 全産業을 합산한 최종 손익은 7년만의 적자가 되었다. 2009년 3월期の 데이터를 기초로 상장기업을 하나의 회사로 비유한 <닛폰(Nippon)주식회사>의 현상과 과제를 검증한다.

일본경제신문사가 금융과 신흥시장을 제외한 3월 결산의 전국 상장기업을 대상으로 집계한 결과, 매출액은 前期에 비해 7% 감소했다. 버블경제가 붕괴한 1990년대 이후 매출액이 前期를 하회한 것은 5번째이지만, 減收率은 금회가 최대이다.

경기 후퇴가 선명하게 된 하반기('08년 10월~'09년 3월)으로 한정하면 전년동기비의 감소율은 18%에 달했다. 매출액의 급감에 고정비의 압축이 따라가지 못해 매출액원가율은 80%로 2% 가깝게나 악화했다.

후지필름홀딩구스는 액정판넬용 편광판 보호필름의 수요 급감을 당했다. 공장의 가동율은작년 말부터 올 연초에 걸쳐서 59% 정도로 저하하여 동제품을 포함하는 인포메이션부문의 영업이익은 84%의 대폭적인 감소가 되었다. 시장 성장을 내다보고 생산능력을 4년 전의 3배 이상으로 높여 왔지만 前期는 증강투자가 오히려 예상과 어긋나 반대의 결과를 낳은 형태이다.

수출기업이 산업계 전체의 견인역이었기 때문에 엔高도 荷重(하중)이 되었다. 해외에서의 벌어들인 금액을 엔으로 환산한 매출액이 실제 이상으로 가치가 하락, 수익이 가속도적으로 악화했다.

해외매출액비율이 높은 상위 5업종(자동차, 정밀, 기계, 조선, 전기)의 영업이익이 제조업 전체에 점하는 비율은 2008년 3월期까지 50%~60%였지만, 前期는 27%로急低下했다. 하반기에는 자동차가 1조1,860억엔, 電機가 1조3,200억엔의 영업적자에 빠졌다.

마쓰다는 歐美에 더해서 믿었던 신흥국 수출도 침체했다. 수익원이었던 러시아용은 수출이 거의 제로(0)의 상태가 계속 되어지고 있다. 前期 하반기의 세계생산대수는 상반기에 비해 33% 감소로 급감했다. 공장가동율의 급저하로 고정비 부담이 증가하여 하반기만으로 900억엔 가까운 영업적자(상반기는 607억엔 흑자)를 계상했다.

세계경제가 받은 상처는 깊어 매출액의 급회복은 예상하기 어렵다. 상황에 맞춘 효율경영이 요구된다.

얼마나 효율적으로 이익을 창출했는가를 나타내는 총자산이익율(ROA)는 닛폰주식회사의 효율 나뭇을 여지없이 드러낸다. 영업이익 베이스로 본 ROA는 2.9%로 1990년대 이후의 최저까지 하락했다. 한편, 금융을 제외한 미국 주요기업은 10%를 넘는다.

국내 高爐의 평균가동율이 50%에 머무른新日本製鐵. 宗岡사장은 <세계동시 호황과 BRICs(브라질, 러시아, 인도, 중국)의 성장을 전제로 한 계획은 당면, 중단하지 않을 수 없다>라고 말한다.

旭化成과 미쯔비시케미칼홀딩구스는 水

島根縣(岡山縣)에서 석유화학제품의 기초원료인 에틸렌사업을 통합하는 것으로 기본 합의했다. 양사의 에틸렌 설비 2기 중, 3년 후를 목표로 1기를 정지한다.

外需로 지탱되어 양적인 확대를 우선시 해온 시기에는 볼 수 없었던 비효율이 현저화 했다. 다시 한번 효율을 중시한 전략의 구축을 재촉 당하고 있다.

構造調整 費用 앞당겨

닛폰(Nippon)주식회사의 2009년3월期(08.4.1~09.3.31)의 수익악화는 수요의 급감만이 요인이 아니다. 주요국 경제가 수축하는 중에서도 계속적으로 이익을 낼 수 있는 체질을 구축하기 위해서 사업구조 개혁에 필요한 비용 등 일시적인 손실을 계상한 것도 최종적자를 낳게 하였다.

<이것으로 타사와의 재편 이야기도 증가할 것이다>. 후지쓰(富士通)의 加藤 최고재무책임자(CFO)는 중장기를 주목하고 실시한 前期의 처리를 상기한다. 同社의 前期 최종적자는 1,123억엔으로 2월 시점의 예상보다 600억엔 넘게 초과되었다. 주요 요인은 대규모 집적회로(LSI) 제조하는 三重工場の 減損損失(감손손실)이다.

富士通는 적자의 반도체 사업에서 타사와의 제휴와 경영통합을 목적으로 수면 하에서 움직였지만, 합의에는 이르지 못했던 경위가 있다. 최첨단 설비를 갖춘 생산라인은 호황 시에는 능력을 발휘하지만, 장부가격이 높기 때문에 업적 악화시에는 감손의 리스크가 컸다. 前期의 감손손실 計上(계상)은 다음의 재편 기회를 주목한 앞당긴 처리의 의미도 있다.

日本板硝子は 건축·자동차용 유리의 수요 감소를 배경으로 전그룹 인원의 15%에 상당하는 약 6,700명의 삭감과 감산을 축으로 한 구조조정책을 실시하고 있다. 구조조정 관련비용으로서 전기에 약 190억엔을 계상했다. 금기도 60억을 특별손실로 할 전망이다.

닛폰주식회사가 前期에 계상한 특별손실은 6조1,122억엔이다. 前期의 약1.6배로 급증하여 2003년 3월期 이래 6년만의 수준에 달했다. 주가 등의 하락으로 유가증권평가 손실이 1조3,553억엔으로 약 3.8배로 늘어난 것도 있지만, 눈길을 끄는 것이 생산설비 등의 감손손실이다.

생산설비 등의 감손손실 계상이 이어져 합계액은 1조4,183억엔으로 前期에 비해서 倍增 하였다. 外需의 급감으로 야기된 電機와 자동차에서 다액의 감속처리를 실시한 케이스가 많고 電機는 전체에 점하는 비율이 급증했다.

M&A(인수·합병)의 증가를 반영하여 영업권의 상각을 실시한 기업도 많다. 前期에 1,148억엔으로 연결결산 개시후의 최대의 최종적자로 전략한 올림푸스는 정보통신자회사 ITX 등 복수의 자회사를 대상으로 영업권을 일괄 상각했다. 762억엔을 특별 계상 했다.

ITXX는 내시경과 디지털카메라 등 올림푸스의 본업과의 상승효과가 나타나기 어렵기 때문에 주가가 하락했다. 다액의 영업권상각을 재촉 당했다.

前期 결산에 커다란 상처를 남긴 특별손실 계상이지만, 다액의 앞당긴 처리를 실시한 기업이 前期보다 몸놀림이 가벼워진 것은 사실이다. 올림푸스의 菊川사장도 <향후

의 상각 부담도 경감하는 효과도 있어 새로운 스타트를 끊고 싶다>라고 강조한다.

인건비의 삭감과 설비 등의 감손처리는 고정비의 압축에도 직결한다. 前期에 고름(골치 아픈 것)을 드러낸 효과도 있어 닛폰주식회사의 今期는 최종흑자로 전환할 전망이다. 前期의 구조조정비용을 今期 이후의 본업 회복에 얼마만큼 이어질 수 있을 것인가? 시장은 주목하고 있다.

自己資本比率 17년 만에 低下

닛폰(Nippon)주식회사(일본기업을 총칭)의 재무체질이 급속하게 악화하고 있다. 2009년 3월期(08.4.1~09.3.31)末의 자기자본은 前期에 비해서 12% 감소했다. 상승이 이어져 왔던 자기자본비율은 34%로 1992년 3월期 이래 17년만의 저하로 전락했다.

자기자본이 감소한 이유는 3가지 요인이 있다. 우선, 최종손익의 적자전락이다. 기업은 세후이익으로부터 배당 등을 지불하고 남은 잔액을 내부유보(이익잉여금)으로서 자기자본에 계상한다. 前期는 본업의 업적악화에 더해서 감손손실 등 특별손실도 늘었다.

상호보유 주식 등 기말에 시가평가하여 평가손익을 자본에 반영한다. 前期는 주가가 대폭하락 했기 때문에 자본을 5조엔의 실질적 가치를 하락시켰다. 게다가 엔高 행진으로 해외자회사의 자본이 실질적으로 하락 한 것도 7조엔의 자본감소로 이어졌다.

스미토모경금속공업(주)은 前期말의 자기자본이 66%의 대폭 감소 되었다. 알루미늄과 銅의 본래 가격이 급락해서 재고자산의 평가손이 발생하여 181억엔의 최종적자로

전락했다. 호주 달러의 하락으로 투자처의 호주 제련회사의 자본이 실질적 가치하락한 것 외에 보유하는 유가증권의 가치도 대폭적으로 하락했다. <3重苦>의 엄습을 받았다.

자기자본이 극단적으로 감소한 기업은 재무기반의 강화에 분주하다. 적자가 계속되면 채무초과에 빠질 우려가 있을 뿐만 아니라 신용등급이 하락하면 사채를 발행할 수 없어 자금조달 수단이 한정되어지기 때문이다.

<자본증강(구조개혁에)필요한 자금 조달을 위해 모든 자금조달 수단을 검토한다>. 파이오니아의 小谷사장은 굳은 각오의 표정을 한다. 同社는 前期 1,350억엔의 최종적자를 계상했다. 재무초과에 빠질 가능성도 있었던 만큼 자본증강이 매우 긴박하고 중요한 과제가 되었다. 혼다를 할당처로 한 제3자 할당증자로 25억엔을 융통하고, 여기에 더해 공적자금의 활용에 의한 자금조달을 검토하고 있다.

자기자본의 감소와 함께 직면한 것은 자금운용의 逼迫(핍박)이다. 작년 가을의 리먼쇼크를 계기로 한 금융위기로 조달환경이 급속하게 악화했다.

닛폰주식회사는 前期, 재고자산을 3조엔, 받을어음과 외상매출금을 합계 17조엔 압축했다. 한편, 現・預金과 단기유가증권을 합계한 유동자금은 1조엔 증가했다. 대차대조표로부터는 유동자금의 확보를 서두른 자세가 선명하게 나타난다.

富士電機홀딩구스의 前期 결산단신에서 유동자금의 증가가 눈길을 끈다. 前期末에서 854억엔으로 1년 전의 4배 수준이다. <투자억제 외에 물류망 강화로 재고자산을

철저하게 압축하여 캐쉬플로(현금흐름)의 확보를 목표로 했다>(富士電機홀딩구스의 中山부사장).

경기후퇴 전까지는 차입을 증가하여 적은 자본으로 이익을 내는 기업이 좋은 평가를 받았지만, 주식시장에서도 평가가 一變(일변)하였다. 모우쥔우 자산관리사의 菊地 대표이사는 <자기자본비율이 극단적으로 낮아진 기업은 투자대상으로부터 제외하고

있다>라고 말한다. 현 경제상황하에서는 자본효율보다도 재무안정성을 평가하는 투자가 증가하고 있다.

지속적인 성장에는 안정적인 재무기반을 빠뜨릴 수 없어 재무체질이 위약한 기업은 체력의 회복을 우선시하지 않으면 안 된다. 성장과 수성(생존)의 양립이라고 하는 어려운 테마가 주어지고 있다. ㉔

<자료출처 : 일본경제신문 2009. 6>

일본은 지금 ... (Ⅱ)

松下幸之助의 강연
가르침을 받지 않고
스스로 깨우친다



1959년 5월 28일, 마츠시타 전기본사에
서의 신입사원 지도교육 강화의 한 구
절을 소개하겠습니다. 여기서 마츠시타
고노스케는 “스스로 터득한다”라는 마
음가짐으로 각자의 능력을 키우자, 그리
고 그 힘을 조화시켜 사회에 득이 되는
일을 하자고 설득하고 있습니다.

주변 사람을 본보기로 한다

회사가 일일이 여러분을 붙들고 가르치
는 것은 불가능하다고 생각합니다. 하지만
실제 가르치는 것은 아니지만 매일 일을 하
고 있는 여러 명의 선배 옆에서 여러분도
역시 일을 하게 되는데 이는 붙들고 가르치

는 것과 다를 바 없습니다. 선배의 말과 행
동이 살아있는 표본입니다.

그 표본을 표본으로 삼을 것인가 말 것인
가는 여러분의 마음가짐 하나에 달려있습
니다.

제가 처음 장사를 했을 당시 매우 인원이
적었습니다. 제가 전화를 하게 되면 젊은
사원은 (그 때는 사원이라는 말을 쓰지 않
고 점원이라고 하였습니다, 작은 회사, 가게
였기 때문이지요) 옆에서 듣고 “사장님은 저
런 식으로 전화를 하는구나”라고 생각합니
다. 그것이 자연스럽게 뇌리에 남아있기 때
문에 다음에 자신이 전화를 걸 때 제가 한
방식대로 전화를 거는 것입니다.

어느 때부터인가 “당신 가게의 점원은 당
신과 같은 방식으로 말하고 있군요, 그거
기특해요”라는 말을 듣게 되었습니다. 젊은
사원이지만 거래처로부터 상당히 존경받고
충분히 업무를 처리할 수 있게 된 것입니
다. 그 언행이 대체로 저를 매우 닮아갔습
니다.

개인의 힘도 팀워크도 높이자

가르치지 않아도 터득하게 된 것이지요.
이것도 저는 학교에서 배우는 것과 같은 이
치라고 생각합니다. 앞으로 여러분은 그렇
게 매일 이것은 이렇고 저것은 저렇다라고
설명해 주진 않지만 자신의 위치에서 일하
고 있는 선배 옆에서 무언중에 조수가 되
고, 또 도움을 주는 입장에서 그들이 하는
것을 보고 듣습니다. 일을 도와가면서 여러
분은 어느새 그들의 언행을 기억하게 되는
것입니다.

저기에 자신의 의욕적인 마음이 있다면

선배들이 말하는 것을 다시 취사선택하게 됩니다. 그리고 여러분의 개성을 토대로 하나의 창작이 탄생하는데 그것에 하나의 자주성이 더해져 이번에는 점점 책임감 있는 지위에서 일을 하게 되는 것입니다.

그러한 마음가짐과 자세가 없으면 불평을 하게 되고 또 여러분의 실력도 늘지 않는다고 생각합니다. 이제는 가르침을 받지 않더라도 곁에서 도와가면서 스스로 익히지 않으면 안됩니다. 스스로 그것을 습득해야 합니다. 그만한 준비를 하지 않으면 사원으로서 성공하지 못한다고 생각합니다. 무엇이든 친절히 붙들고 가르쳐주는 경우도 있겠지요. 그러나 그러한 것을 기대해서는 안됩니다. 여러분이 스스로 선배가 말하는 것을 귀담아 들어 그것을 파악하고 거기에 또 자신의 창의나 특색, 개성을 좋은 쪽으로 살려 한 명의 자신을 창작해나가는 것

입니다. 이렇게 해서 보다 센스있고 매력있는 사람이 되는 것이 매우 중요한 일입니다. 각자의 힘을 양성함과 동시에 양성하여 길러진 각자의 능력을 좋은 의미에서 서로 조화시켜 팀워크를 이루는 것이 중요합니다. 말하자면 야구처럼 서로 팀워크를 이루기 위해 노력해야 합니다. 1루에 있는 사람이 2루의 상황을 항상 지켜보고 있습니다. 그렇게 하면 개개인의 능력도 향상되고, 팀워크도 좋아지며 거기에서 발생하는 활동력은 사회의 원동력이 되므로 보람된 일을 하게 되는 것이고 회사는 보다 훌륭한 체계를 갖추게 되는 것입니다.

앞서 말한 것은 여러분께서 이미 오래전에 알고 있었을 것이라 생각합니다. 그러나 저는 오늘 처음 말씀드리는 것이므로 이러한 점을 당부해 두고자 합니다. 

<자료출처 : SUNAO 2009. 봄호>

Only-One 일본기업 50 <제3회>

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

01 신코 シンコー

기술 제1주의, 고객 제1주의

❖ 기업개요

소재지 | 廣島市南區大州5丁目7-21

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

설립연도 | 1943년(1938년 창업)

자본금 | 2억 엔

분 야 | 각종 펌프, 증기터빈

❖ 사업 영역

종업원 600명, 자본금 2억 엔, 연간매출액 250억 엔. (주)신코는 이렇듯 외형상으로는 일본의 전형적인 중소기업에 걸맞는 모습을 갖추고 있지만 세계 제1의 기업군에 들어가더라도 전혀 손색이 없는 기술력을 바탕으로 세계시장 점유율이 85%에 달하는

자사제품을 가진 회사이다.

그럼에도 불구하고 일본 국내에서는 물론 세계적으로도 이 회사를 아는 사람은 그다지 많지 않다. 본사를 히로시마(廣島)에 두고 있는 지방기업이라는 점과도 관련이 있겠지만 만드는 제품이 일반인과는 거의 접점이 없는 곳에서 활약을 하고 있다는 것과 더 밀접한 연관이 있을 것 같다.

신코는 유조선이 실어 온 원유를 육상의 정제시설로 끌어 올리는데 필요한 기름하역 펌프 분야에서 압도적인 세계 시장 점유율을 차지하고 있는 회사이다. 따라서 이 제품의 생산이 중단된다든지 치명적인 결함이 있는 제품이 만들어지면 전 세계적으로 경제활동에 큰 차질이 발생할 가능성이 매우 높아진다. 특히 원유를 전량 수입하는 나라는 그 타격이 한층 더 심해질 우려가 있다.

❖ 성장과정

신코가 세계적인 기업으로 성장한 과정을 들여다보면 어디서나 접할 수 있는 단순한 성공신화와는 차원이 다를 수 있다. 신코는 1938년에 신흥금속공업소(新興金屬工

業所)라는 이름으로 창업하였다. 당시는 일본이 태평양전쟁에 참전하기 직전으로 신코 역시 다른 대부분의 회사들과 다를 것이 없는 군수용펌프를 생산하는 보잘 것 없는 조그만 가내공업형 기업에 불과했다.

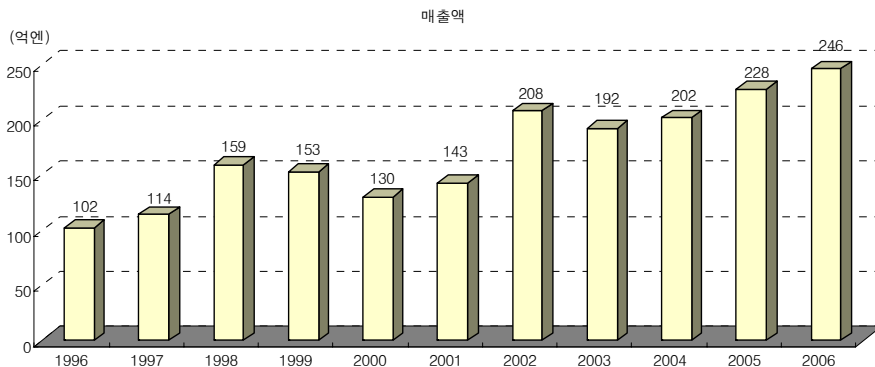
전쟁이 끝나고 군수용 펌프 수요가 없어지면서 민수용으로 발 빠르게 전환하였다. 그러나 히로시마에 위치했던 공장은 심각하게 원폭의 피해를 입은 상태였기 때문에 회사는 제로상태에서 다시 시작하는 것과 크게 다를 바 없었다. 이러한 역경을 극복하고 유조선용 기름하역펌프의 증기터빈 개발에 성공한 것은 1957년으로 연구개발을 시작한지 3년이 지난 후의 일이었다.

기름하역펌프와 증기터빈을 조합하는 것으로 원유 취급량이 비약적으로 증가하자 일본 국내의 대형 조선소가 신코의 제품을 쓰기 시작했다. 이렇게 국내 시장에서 기반을 다진 이후에는 유럽을 중심으로 세계시장 개척에 적극적으로 나섰다. 당시 일본의 조선업계는 기술은 물론 비용 측면에서도 세계 최고 수준에 달해 세계 제1의 조선국으로 성장해 있었으나 대형 유조선 분야에 서만큼은 유럽의 국가들에 뒤지는 상황이

었다.

그래서 신코는 유럽 진출을 서둘러 착수하였으나 유럽의 대형 조선회사들은 극동의 조그만 나라 일본의 기업을 상대해 주지 않았다. 당시 유럽의 기름하역펌프업체에서는 펌프와 터빈을 각각 다른 회사가 만들고 있었다. 이러한 현지 사업 환경을 고려하여 신코는 ‘양쪽 모두를 한 회사에서 만드는 자사 제품이 우수하다’는 설명을 하며 판촉에 나섰다. 실적을 올리지는 못했다.

이러한 사태를 극복하는 데는 미국 대형 정유회사의 힘이 컸다. 이 미국의 정유회사는 일본에서 제조한 유조선을 사용하고 있었으며 기름하역펌프는 신코의 제품을 쓰고 있었다. 이 회사가 추가로 필요한 대형 유조선을 독일의 조선소에 발주하면서 ‘반드시 기름하역펌프는 신코의 제품이어야 한다.’는 조건을 제시하였다. 신코의 기술력을 신뢰하지 못했던 독일의 조선회사로부터 굴욕적인 납기와 품질에 대한 검증을 받아야 했으나, 요구하는 이상의 능력을 발휘하면서 성공적으로 납품할 수 있었다. 이 일을 계기로 유럽에서는 물론 미국시장에서도 제품 수요가 증가하였다.



1973년 일본이 고정환율제에서 변동환율 제로 이행하면서 사태가 급변하였다. 신코가 해외사업을 본격적으로 추진하던 1970년대 중반부터 후반에 걸쳐 기존에 360엔이었던 달러 대비 엔화가치가 최고 175엔까지 치솟았다. 이로 인해 신코의 최대 수익부분이었던 해외사업은 하루아침에 적자로 전락하고 말았다.

기술력을 바탕으로 어느 정도는 가격인상을 할 수 있었으나 2배 이상으로 급등한 엔고현상을 견디기 힘들어졌다. 구조조정 등의 합리화작업으로 비용을 최소화하는 전략으로 겨우 버티고 있었으나 1980년대 들어서면서 이번에는 일본조선업계의 국제 경쟁력이 하락하는 현상이 나타났다. 인건비가 상대적으로 저렴한 국가와의 경쟁력에서 일본의 조선업은 점차 그 위상이 낮아지고 있었다. 그럼에도 불구하고 신코가 여전히 세계 시장 점유율을 유지하면서 성장할 수 있었던 원동력은 바로 기술력에 있었다.

❖ Only-One 내용

신코는 LNG(액화천연가스)의 기름하역 펌프를 세계최초로 1979년에 개발하였다. LNG는 마이너스 160도 이하의 극도로 낮은 온도를 유지하고 있다. 이러한 저온 상태를 유지하면서 기름을 퍼 올리지 않으면 폭발의 우려도 있다. 원유와는 전혀 작업 조건이 다른 극히 어려운 기술이었으나 신코의 기술력으로 이러한 난관을 극복하였다.

신코는 사람의 손에 의지할 수밖에 없는 주조부분을 중국 등의 인건비가 저렴한 지역으로 옮기지 않고 있다. 20년에서 30년 가까이 오로지 이 분야에서 일을 해온 베테

랑 기술자들의 기술력이 제품의 경쟁력을 유지하는 원천이 되고 있기 때문이다. 고도의 기술력이 상대적으로 비싼 인건비를 충분히 상쇄하고도 남음이 있다고 판단하고 있다.

또 다른 신코만의 경쟁력은 철저한 고객 서비스에서 찾아 볼 수 있다. 원래 기름하역펌프는 신코의 독점제품이 아니었다. 미츠비시중공업 등 대기업들이 준비하게 늘어난 경쟁이 치열했던 분야였다. 그러나 이들 대기업들은 인건비가 저렴한 개발도상국과의 경쟁에서 살아남기 어려울 것이라는 이유로 조기에 시장에서 철퇴하였다. 이들 대기업들이 시장에서 손을 떼는 동안에 오히려 신코는 서비스부문을 강화하였다.

해외 판매를 시작했던 초창기에 남아프리카 근해를 향해 중이던 유조선의 펌프에 고장이 발생했다. 신코는 곧 바로 일본국내의 기술자를 남아프리카로 급파했다. 기술자는 그곳에서 헬리콥터를 갈아타고 수 백 킬로 떨어진 해상의 유조선에 도착하여 배가 항구에 도착하기 전에 고장 난 펌프를 수리했다.

기술과 고객을 최우선으로 생각하는 기업만이 치열한 경쟁에서 살아남는다는 교훈을 신코를 통해 얻을 수 있다.

〈참고자료〉

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.

홈페이지(<http://www.shinkohir.co.jp>)

성장이 기대되는 신시장개척형 중소기업

02

안덱스 Andex

Made in Japan 만이 살길이다

❖ 기업개요

회사명 | アンデックス(Andex)株式會社

소재지 | 廣島縣尾道市東尾道15-29

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

설립연도 | 1971년

자본금 | 5천만 엔

분 야 | 자동차용 도장(塗裝) 건조기기

❖ 경영 방침

원래 히로시마현(廣島縣)에 위치한 오노미치시(尾道市)는 전통적으로 조선 산업이 발달하였고 역사적 유적지가 많아 관광지로도 유명한 곳이다. 그런데 이 한적한 도시 한쪽에 자동차와 관련된 특정 분야에서 일본 제일을 자랑하는 회사가 자리 잡고 있다. 운전을 하는 사람이라면 한번쯤은 자동차에 난 흠집을 제거하기 위해 판금도장을 한 경험이 있을 것이다. 안덱스는 이런 경우에 필요한 자동차 보수용 도장 건조기 분야에서 압도적인 시장점유율을 확보하고 있는 회사이다. 안덱스는 개발, 개척, 달성은 반드시 감동을 불러온다는 경영신조로 종업원 70명에 연간매출이 약 30억 엔, 경상이익이 2억엔에 이르는 일본의 대표적인 알짜기업으로 손색이 없다고 할 수 있다.

❖ 성장 과정

1971년 회사를 설립할 당시에는 선박에 들어가는 의장품(儀裝品)을 만드는 마을 어귀의 소규모 공장에 불과했다. 1970년대 초 때마침 불어 닥친 달러쇼크 등으로 일본의 조선 산업이 불황에서 허덕이며 회복의 기미가 보이자 앓자 안덱스는 과감하게 업종 전환을 시도하였다. 자사제품 개발을 목표로 자동차 도장건조 기기를 기획하고 제조에 착수하였다. 더 이상 물러날 곳이 없다는 각오로 새로운 분야로의 전환을 생각한 만큼 첫 번째 제품이 만들어지기까지는 그다지 오랜 시간이 걸리지 않았다.

회사를 설립한 후 4년째가 되는 1974년에 도장 건조기기 제조업체로 이름을 올리게 되었다. 당시 수많은 제조업체가 만들어내는 도장 건조 기기가 있었으나 모두 전국적인 판매망을 확보하는데 실패하고 있었으며 이로 인해 적정 생산 규모를 확보하지 못하고 하나씩 시장에서 퇴출되고 상황이었다.

안덱스는 이러한 시장상황을 포착하고 처음부터 전국적인 판매망 구축에 돌입하였다. 전국적인 판매망이 확보될 즈음하여 자동차딜러들이 수익성 확보를 위해 판금도장 부분을 내제화하기 시작했다. 이러한 판매환경 변화에 대응하여 신제품을 연이어 투입하는 한편 자동차딜러가 필요로 하는 도장 공장 전체를 만드는 일괄 시스템 구축을 제안하여 큰 호응을 얻었다.

1988년 동경영업소 개설을 시작으로 전국 5개 지역에 영업소를 개설했다. 기술적으로도 선발업체보다 우위에 섰다는 확신을 가질 수 있었던 무렵 시장에서의 점유율은 비약적으로 늘어났다. 이러한 시장점

유통 확대는 제품의 판매 확대를 목적으로 전국 주요 도시에 개설한 영업소의 역할이 주요했다. 또한 각각의 영업소는 판매증가에 따른 제품 사후관리 요구에도 신속하게 대처할 수 있는 소비자와의 근거리에 위치하고 있었기 때문에 새로운 고객 확보는 물론이고 기존 고객의 재구매에도 중요한 역할을 수행하고 있다.

시장에서 견고한 입지를 확보한 이후에는 ‘안심할 수 있는 **MADE IN JAPAN**’을 슬로건으로 브랜드 인지도를 높이는데 주력했다. 1980년대 후반부터 일본의 자동차 업계가 추진했던 부품조달의 최적화에 따라 일본으로 유입되는 수입품이 증가하였고 그 수입품으로 제조된 도장 기기들이 저렴한 가격으로 일본시장에 등장했다. 즉 저렴한 수입부품을 일본으로 들여와 일본 국내에서 조립하여 가격경쟁력을 갖춘 제품들의 시장공략이 점차 거세졌던 것이다. 안텍스가 이러한 급격한 시장변화에도 불구하고 경쟁에서 살아남으며 성장을 거듭할 수 있었던 것은 일본 국내에서 제조하여 안심하고 쓸 수 있는 제품이라는 자사의 브랜드 이미지가 크게 기여하였다.

❖ Only-One 내용

업계에서 최초로 사용자의 수요를 면밀히 분석한 후 제품을 규격화하여 시장에 투입한 것이 안텍스가 일본 국내 시장 점유율 최고의 자리에 오르는데 주효했던 것으로 보인다. 그 중에서도 특히 주력상품인 ‘CAB’ 시리즈는 어떤 차량이든지 도장이 가능한 다양성을 겸비하고 있다는 평을 받고 있다. 버스 또는 트럭 등의 대형차량의 도장이 가

능할 뿐 아니라 소형 승용차도 대응이 가능하다. 또한 이 시리즈는 고급 도장에서 일반적인 도장에 이르기까지 주문에 따라 도장의 품질을 달리 할 수도 있게 설계되어 있는 장점도 가지고 있다.

본체에 붙어있는 히터와 공해방지기기 등 주변 부속품이 많다는 것도 비교우위를 지켜주는 요인으로 작용하고 있다. 특히 이러한 주변 부속품은 품질 제고와 경쟁력 확보를 위해 전문메이커와의 공동개발을 원칙으로 하고 있으며 개발된 자체생산 제품은 고유의 브랜드로 시장에 소개되고 있다.

❖ 향후 전망

자동차용 도장 건조기기 분야에서 업계 최고의 시장점유율을 확보하고 있는 안텍스는 최근 이업종에 대한 진출도 적극적으로 추진하고 있다. 현재 도장관련 기기 사업부 이외에 클린시스템 사업부와 정보통신기기 사업부를 별도로 두고 있다.

1999년에 도장과 관련된 설비 제조 경험을 살려 침구 등의 매트리스 살균 건조 장치를 개발하였으며 의료기기의 제조 허가도 취득하였다. 또한 재택 간호 서비스용으로 이불건조소독이 가능한 서비스차량(왜건형, 트럭형)도 개발하여 전국의 지자체로부터 높은 평가를 받으며 판매가 점차 증가하고 있다. 이들 사업을 담당하고 있는 것이 클린시스템 사업부이다. 한편 정보통신기기 사업부는 NTT도코모의 휴대전화를 취급하는 전문 대리점을 운영하는 업무를 담당하고 있다.

앞으로 열차용 도장기기 분야 등 기존 사업을 관련 분야로 확장하여 사업부를 5개로 늘릴 계획을 가지고 있다. 이를 위한 최우

선 과제를 우수한 인재확보로 삼고 새로운 비전 확립에 박차를 가하고 있다.

〈참고자료〉

日刊工業新聞特別取材班編(2003), 『この分

野一番企業』、日刊工業新聞社。

안텍스주식회사 홈페이지

(<http://www.andex.co.jp/>)

獨立行政法人 中小企業基盤整備機構

홈페이지(<http://j-net21.smrj.go.jp/>)

생산체제를 개혁하는 자기혁신형 중소기업

03

사가미전자공업

サガミ電子工業

일본국내에서 다품종대량생산으로 승부한다

❖ 기업개요

회사명 | サガミ電子工業(株)

소재지 | 神奈川県横浜市旭区

URL | <http://www.sagami-elc.co.jp/>

설립연도 | 1972년

자본금 | 9천6백만 엔

분 야 | 소형스위치 제조 판매

❖ 생산 제품

이미 휴대전화는 우리 신체의 일부가 된 지 오래되었다. 그래서 하루에도 수 십 번씩 반복해서 하는 동작이 생겼다. 휴대전화의 유형에 따라 차이가 있지만 단말기를 폼다 접었다 혹은 올렸다 내렸다하는 동작이다. 그런데 폴더형 휴대전화를 접으면 자동으로 액정화면이 꺼진다. 접혀졌던 휴대

전화를 펴면 액정화면은 다시 켜진다. 슬라이드형 휴대전화도 마찬가지로 올리고 내릴 때마다 화면은 자동으로 켜졌다 꺼진다. 이러한 전원의 온 · 오프 현상은 두께 0.8밀리에 크기가 3밀리×3.8밀리에 불과한 초소형 스위치가 휴대전화에 내장되어 있기 때문에 가능하다.

이 스위치에는 접촉면의 먼지를 자동으로 제거하는 셀프클리닝 기능과 더불어 접촉의 안정성을 높이기 위한 이중 장치 등의 최첨단기술이 적용된다. 이러한 스위치를 개발한 일본의 스위치 전문업체가 사가미전자공업이다. 이 스위치는 노트북과 디지털카메라에도 사용되고 있으며 월 150~200만개를 출하하는 히트상품이다.

❖ Only-One 기술

사가미전자공업이 생산하는 대부분의 제품은 한국과 중국에 생산거점을 두고 있는 구미의 휴대전화 생산업체로 수출된다. 사가미전자공업은 해외에 생산거점을 가지고 있지 않다. 일본의 부품업체 대부분이 납품하는 대기업과 함께 해외진출을 할 때 사가미전자공업은 국내생산을 고집했다. 따라서 휴대전화의 부품 중 하나인 스위치가 일본으로부터 수출되어 인건비가 상대적으로

낮은 아시아지역에서 완성품으로 조립된 후, 다시 일본시장으로 수입된다.

사가미전자공업은 한 사람이 다섯 명 혹은 열 명의 몫을 해낼 수 있는 생산방식과 도구에 대해 터득하면 일본국내에서도 충분히 경쟁력이 있다고 판단했다. 또한 유사 제품을 만드는 업체가 해외로 모두 나가게 되면 일본에 남은 기업에게 주문이 집중될 것으로 생각했다.

비용절감을 위해 해외로 진출한 회사들이 굳이 일본으로부터 부품을 사가는 이유는 무엇일까? 스위치의 단가는 수백 원에서 수천 원에 불과하지만 정상적으로 기능을 발휘하지 못하면 제품자체가 못쓰게 된다. 즉 스위치의 결함은 제품의 치명적인 고장으로 인식된다. 결국 회사의 이미지에도 큰 손상을 입게 된다. 스위치는 본체의 기능이 상으로 중요한 핵심부품이라고 할 수 있으며 높은 품질을 유지해야 하는 이유가 바로 거기에 있다.

그러나 아무리 품질이 좋더라도 시장에서 수용하기 어려운 높은 가격이 책정되면 판매는 어려워진다. 사가미전자공업은 품질은 물론 가격 측면에서도 중국제품이나 동남아시아 제품에 대항할 수 있을 정도의 높은 경쟁력을 가지고 있다. 더욱 놀라운 사실은 100% 일본국내에서 생산을 하고 있다는 점이다. 실제 일본국내에서 버티며 생산을 유지하고 있는 중소기업은 중국기업 등이 경쟁력을 갖춘 양산제품 시장과는 차별화된 시제품 혹은 특화된 제품 분야에서 다품종소량생산으로 활로를 찾는 경우가 대부분이다. 사가미전자공업의 제품도 7000~8000개에 이르는 다품종이지만, 결코 소량

생산은 아니다. 따라서 사가미전자산업은 ‘다품종대량생산’으로 아시아에 대항하고 있는 극히 이례적인 일본기업이라고 할 수 있다.

■ 성장 과정

이 세상에서 전기가 없어지지 않는 한 스위치의 풍부한 시장이 없어질 리가 없다. 그래서 사가미전자공업이 30년 넘게 스위치만을 생산하며 성장할 수 있었는지도 모른다. 이 회사는 일본의 방위청으로부터 가장 먼저 전원스위치 생산업체로 인정을 받았고 토우카이도우(東海道) 신간선의 ATS 시스템에 이용되는 안전스위치를 개발하는 등 항상 주목을 받으며 성장한 기업이다. 그 중에서도 1987년에 NTT의 공중전화에 설치된 비상통보용 스위치 개발은 1,000만 개 이상의 매출을 올리며 관련업체의 부러움을 한 몸에 받았던 경이로운 사건으로 기록되어 있다.

특히 사가미전자공업이 자랑하는 기술은 스위치의 수명을 연장시키는 것이다. 자동차부품의 경우 일반적으로 요구부하회수가 2~3만회 정도이지만 이 회사의 스위치는 100만회를 훌쩍 넘는 견고함과 정밀도를 가지고 있다. 이러한 기술개발 노하우는 자나 깨나 오로지 스위치 설계를 연구해 온 니시카와(西川)사장의 열의와 경험에 의한 것이라고 할 수 있다. 이 회사의 조직도를 보면 설계개발부분은 사장 직속으로 되어 있다. 여기서 사장과 함께 젊은 기술자가 정기적으로 토론하여 새로운 기술을 탄생시키고 그렇게 만들어진 노하우가 다음세

대로 전승되어진다.

현재 이 회사가 보유하고 있는 일본국내 특허건수는 70건이며, 국제특허는 13건에 이른다. 회사의 규모와 역사에 비하면 결코 적은 숫자가 아님을 쉽게 알 수 있다. 그러나 생산기술에 대한 공개는 절대 이루어지지 않는다. 이는 해외 경쟁업체와의 가격경쟁력에서 살아 남기위한 독자적인 생산기술, 즉 100% 일본 국내생산 체제를 가능하게 하는 노하우를 지키기 위해서이다. 물론 새로운 거래를 검토하는 업체 등이 품질관리의 공장심사를 위해 방문할 때는 부분적이지만 공장을 견학할 수 있게 개방한다.

한편 이 회사는 뛰어난 생산기술을 가지고 있음에도 불구하고 ISO9000인증을 취득하지 않고 있다. ISO9000은 생산관리의 방법만을 추구하고 있다고 판단하기 때문이다. 사가미전자공업은 작업자가 세세한 주

의를 하지 않더라도 정해진 순서대로 조립하면 좋은 제품이 만들어지게 하는 것이 가치가 높다고 생각하고 있다. 즉 제품설계 단계부터 불필요한 관리가 발생하지 않도록 제조방법을 연구하는 것이다. 개발과 생산은 불가분의 관계에 있다. 이 회사는 이것을 ‘설계품질’이라고 부르고 있으며 설계 품질을 높이면 제품에 대한 불만도 생기지 않는다고 보고 있다.

〈참고자료〉

사가미전자공업 홈페이지

(<http://www.samami-elc.co.jp/>)

木村元紀(2005), 『中小企業ですがものづくりでは世界でトップです』、洋泉社。

中小企業基盤整備機構 홈페이지

(<http://j-net21.smrj.go.jp/>)

세계시장을 누비는 글로벌형 중소기업

04

시티즌 도호쿠 주식회사

シチズン東北株式会社

시계 바늘만 40년, 세계시장 점유율 30%

❖ 기업개요

회사명 | シチズン東北株式會社

소재지 | 岩手縣北上市北工業団地2-25

URL | <http://www.citizen-tohoku.co.jp/>

설립연도 | 1963년 7월

자본금 | 5천5백만 엔

분 야 | 정밀기계, 손목시계용 바늘, 프레스가공, 표면처리가공 금형

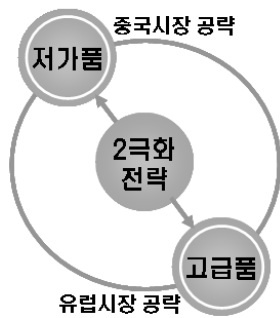
❖ 기업이념 및 경영방침

시티즌 도호쿠 주식회사(이하, 시티즌 토우호쿠)는 “작더라도 존재가치가 있는 회사”를 만드는 것이 경영상의 최대 신조이다. 따라서 시계 바늘의 존재가치를 극대화시키기 위해 2극화 전략을 취하고 있다. 즉 스위스 등의 고급시계 시장 공략을 위한 제

품 개발과 더불어 첨가제품 개발을 통한 중국 등의 시장공략을 위한 생산거점을 마련하고 있다.

또한 양질의 제품을 보다 신속하게 저렴하게 제공하고 고객의 변형과 사회 공헌을 기업이념으로 내세우고 있다. 이러한 기업이념을 이행하기 위해 생산시스템은 금형제작에서부터 프레스가공·표면처리가공에 이르기까지 일관된 생산시스템을 갖추고 있어 다양한 납기 요구에 유연하게 대처할 수 있도록 되어 있다

상품의 존재가치 극대화를 위한 2극화 전략



한편 제품의 품질 향상을 위해서 다음과 같은 기본 방침을 세워놓고 있다. 첫째, 고객만족을 최우선으로 생각하며 “모노츠푸리(もの創り)”의 발전을 도모한다. “모노츠푸리”란 일반적으로 “물건 만들기” 정도로 직역되지만 일본 제조업의 가장 기본적인 근간을 이루는 장인의 혼과 같은 의미로도 해석할 수 있다. 생산현장에서 바로 그 혼을 제품에 담아낸다는 것이다. 둘째, 고객이 원하는 품질 수준을 정확하게 파악하여 품질목표를 설정하고, 한 사람 한 사람이 본연의 역할에 충실하면서 품질 개선활동에

전념한다. 셋째, 목표달성을 위한 품질관리 시스템을 만들고 그 시스템을 이용하여 업무를 진행하며, 효과적인 운영을 도모하기 위해 시스템의 지속적인 개선작업을 수행한다. 넷째, 품질목표는 전원이 철저하게 인지하여 정기적으로 수정해 나간다.

결국 품질 향상이 현장에서 자연스럽게 이루어질 수 있는 시스템을 구축하고 항시적으로 고객이 요구하는 품질 수준을 품질향상의 최상위 목표에 두고 있음을 알 수 있다.

Only-One 기술

현재의 시티즌 토우호쿠는 2005년 10월 시티즌시계주식회사(シチズン時計株式会社)의 그룹사였던 시티즌 이와테(シチズン岩手)와 합병을 하기 전까지는 아게오정밀주식회사(上尾精密株式会社)라는 이름으로 1963년부터 약40년 간 줄곧 시계용 바늘과 금속밴드를 제조하던 회사였다.

앞서 언급했던 시계바늘의 존재가치를 극대화하기 위해 취했던 2극화 전략은 회사 설립 초기부터 유지했던 방침으로, 가격이 몇 천 만원에 이르는 고급시계부터 몇 만 원짜리 첨가시계에 이르기까지 폭넓은 고객의 요구에 대응할 수 있는 생산시스템이 이 회사의 가장 큰 장점이다. 그뿐 아니라 모듈생산에 대한 대응과 미크론 정밀이 요구되는 금형기술과 최첨단의 표면처리 기술을 구사할 수 있는 기업으로도 널리 알려져 있다.

종래에는 최고의 가격대를 형성하고 있는 다이아몬드 절삭 바늘은 고난도의 생산 기술을 요하는 것으로 일반적으로 상당기간의 생산기간이 필요해 납기를 맞추기 어

려운 것으로 간주되고 있었다. 그러나 시티즌 도호쿠가 독자적인 생산기술력으로 전용 생산라인을 구축하여 다품종소량생산이 가능해지면서 고도의 기술력이 필요한 제품 생산도 고객의 납기 요구에 응할 수 있게 되었다. 이로 인해 시장 점유율을 한층 더 확대할 수 있었다.

현재 자사가 평가하는 시장점유율은 전세계 아날로그시계 분야에서는 약20%이며, 다이아몬드 절삭 바늘을 사용하는 고급 아날로그시계 분야에서는 약60%를 기록하고 있다. 이와 같은 바늘의 매출은 전체 매출의 약 32%에 해당하는 약 15억 엔에 이르며, 손목시계용 바늘을 월 3,000만개를 생산하고 있다.

❏ 성장과정 및 향후 과제

시티즌 토우호쿠의 성장에 있어서 정밀 금형기술에서부터 시간을 대폭 단축시킨 프레스, 절삭가공, 표면처리에 이르기까지의 일관된 제조 라인 구축으로 양산체제를 조기에 실현시킬 수 있었던 것이 무엇보다

주요했다. 또한 40여년 간 독자적인 생산시스템을 구축하여 오로지 시계 바늘의 기술 개발에만 전념한 것이 세계시장에서 상대적 우위성을 확보할 수 있었던 근간이 되었다고 볼 수 있다. 시계는 외관성은 물론 기능성이 매우 중요한 분야이기 때문에 대부분의 시계회사들이 어려움을 호소하는 것 중에 하나가 기능적 측면에서의 기술력 확보이다. 제품 기획단계를 거쳐 디자인이 구체화되어 생산 단계에 이르러 당초 의도대로 제품이 완성되기 위해서는 무엇보다도 기술적 노하우가 필요하다. 많은 고객으로부터 시티즌 도호쿠의 생산기술력이 인정받는 이유가 바로 여기에 있다.

세계의 시계회사들이 발 빠르게 생산거점을 중국으로 이전하고 있는 상황이다. 시계 바늘 분야에서도 중국이 납기와 가격 측면에서 경쟁력을 점차 키워가고 있다. 홍콩 혹은 중국시장에서의 경쟁에서 살아남기 위해서는 차별화된 제품 개발은 물론 가격과 납기 측면에서도 한층 더 상대적 우위성을 확보하기 위한 노력이 필요하다고 보고 있다. **JE**

☼ 제41회 한일경제인회의 화보 ☼



일본측 단장단 이명박 대통령 예방 후 전시회 방문



회의장(롯데호텔) 전경



일본측 단장단 예방 (유명환 외교통상부 장관, 윤증현 기획재정부 장관, 이윤호 지식경제부 장관)



VIP 상견례 모습

개회식 전경



개회인사하는 양국 단장

축사자 이윤호 장관, 다카이치 부대신

회의진행하는 양국 단장

사회자 허남정 전무



기조연설자 이토 교수, 조환익 사장, 하야시 이사장

경청하고 있는 조석래 단장

경과보고자 허남정 전무, 오영호 체어맨

☼ 제41회 한일경제인회의 화보 ☼



양국 공동주최 리셉션



입례하는 양국 단장부부



환담하는 양국 단장



오세훈 서울시장 축하영상 소개



건배하는 양국 단장



축하 공연



양국 단장과 전무이사



SESSION I : 이경태 좌장과 발표자 정동수 단장, 아소 사장, 김동수 투자정책관, 후지노 집행임원



SESSION II : 박태주 좌장과 발표자 팽정국 사장, 사메시마 회장, 김준한 소장, 고노 사장



공동성명 논의하는 단장단



단원 오찬회



공동성명 채택



기자회견 모습



부인프로그램 (창덕궁 견학, 삼청각에서의 오찬회, 예술의 전당 '구스타프 클림트전' 견학)

제41회 한일경제인회의 공동성명

제41회 한일경제인회의는 2009년 4월 16일, 17일 이틀동안 대한민국 서울특별시에서 한국 측으로부터 조석래(趙錫來) 단장 등 188명, 일본 측에서는 이이지마 히데타네(飯島 英胤) 단장 등 124명이 참가하여 개최되었다. 양국 경제인들은 유례없는 세계 동시 금융위기와 경제침체에 효과적으로 대처하기 위해 양국 간 협력을 더 한층 강화할 필요가 있다는데 인식을 같이하고, 다음 사항에 대해 함께 노력하기로 하였다.

1. 양국 경제인은 한일 정상외교 강화, 문화적·인적 교류 및 투자 확대 등 최근의 한일 우호증진의 분위기를 한일 경제협력 활성화를 위한 기회로 인식하고 다양한 경제협력을 추진하기로 하였다.
2. 양국 경제인은 세계 경제위기 극복을 위한 국제적 협력의 중요성과 아시아가 세계 경제 성장의 중심이 되어 가고 있는 점에 유념하면서, 아시아 지역을 활성화하기 위해서는 한국과 일본이 강하게 연계하여 역할을 해야 한다는 점에 인식을 같이하고, 긴밀한 연대를 통해 역내 경제 활성화를 촉구하기로 하였다.
3. 양국 경제인은 그간 정체되었던 한일 FTA/EPA 교섭이 작년 실무협의를 재개됨을 환영하고 한일 FTA/EPA가 상호 경제협력의 확대·강화에 중요한 역할을 할 것이라는 점을 인식하여, 한일 FTA/EPA의

조속한 진전을 다시 한 번 촉구하기로 하였다.

4. 양국 경제인은 세계 각국이 글로벌 경제 위기에 대응함에 있어 자국기업의 보호를 강화 하려는 움직임에 대해 강한 우려를 나타내고, 보호무역주의 움직임을 경고한 G-20정상회의의 합의 내용을 높이 평가하면서, 세계적인 보호무역주의의 확산 저지를 위하여 국제무대에서 공동의 보조를 취해야 한다는 데 인식을 같이 하였다.
5. 양국 경제인은 한일 양국 간의 무역·투자 활성화가 양국 경제 안정화에 크게 기여할 것으로 기대하고 이를 위해서, 한국은 고용·노동, 지적재산권, 금융, 기업정의, 관광, 인재교류 등의 분야에서, 일본은 부품소재산업, 비관세조치, 정부구매, 상호인증 등의 분야에서 개선과 협력이 필요하다는 데 인식을 같이하였다. 추후 상세한 개선사항, 제언을 정리하여 양국 정부를 포함한 관계기관에 대한 요망사항을 정리하고 그 처리를 양 회장에게 일임하기로 하였다.
6. 한일 양국은 최근의 한일 수출입 감소가 양국 모두에게 바람직하지 않다는 것에 대해 의견을 같이하였으며, 무역의 확대를 도모하면서 한일무역불균형을 개선해 나가는 데 협력하기로 하였다.

7. 작년 4월 한일 정상회담의 합의에 따라 어제 KINTEX에서 개막된 ‘한일 부품소재조달·공급전시회’ 및 ‘한국 비즈니스미션’의 활동을 높이 평가하고, 이를 계기로 대한투자가 활성화됨으로써 장래의 한국산 제품의 대일 수출 공헌과 양국간의 산업협력 강화에 기여한다는 데 인식을 같이 하였다.

8. 양국 경제인은 이번 회의를 통해 환경과 에너지 절약 문제에 대한 대처가 세계적인 저탄소 사회로의 이행에 매우 중요한 요건이며, 더욱이 사업 기회로서의 큰 가능성을 내재하고 있음을 확인하고, 한

일 양국이 긴밀히 협력하여 자원 순환형 사회구축과 기후 변화 등 환경변화에 적극적으로 대응하기로 하였다.

9. 차기 제42회 한일경제인회의는 2010년 일본 오카야마시에서 개최하기로 하고, 보다 실효성이 높은 회의가 되도록 상호 노력하기로 하였다.

2009年 4月 17日

韓國側 代表團 團長 趙 錫 來
日本側 代表團 團長 飯島 英胤

한국측 축사 전문

李 允 鎬
知識經濟部
長官



존경하는 타카이
치 사나에 일본경
제산업성 부대신님,
이이지마 히데타네 일한경제협회 회장님,
조석래 한일경제협회 회장님, 시게이에 토
시노리 주한일본국대사님, 그리고 이 자리
에 참석하신 양국 경제인 여러분! 제41회
한일 경제인회의의 개최를 축하드리며, 한
국을 방문한 일본 경제인 여러분께 거듭 환
영의 인사를 드립니다. 일본도 지금 봄꽃이
한창이겠지만, 한국도 개나리·목련과 같은
봄꽃들이 활짝 핀 요즘이 일년중 가장 아름
다운 시기입니다. 이렇게 따사로운 봄날 서
울에서 여러분과 함께 만나고 뜻깊은 행사
를 갖게 된 것을 매우 기쁘게 생각합니다.
한일경제인회의가 올해로 벌써 마흔한 번
째를 맞았습니다. 한일관계의 여러 우여곡
절에도 불구하고, 단 한 해도 거르지 않고
이 회의가 계속된 것은 그 의미가 매우 큼
니다. 양국 경제인간의 꾸준한 대화와 협력
이 양국의 경제발전에 크게 기여했고, 나야
가 이러한 민간 경제교류가 양국관계에도
튼튼한 버팀목 역할을 해주었다고 생각합
니다.

글로벌 경제위기 속에서 열리는 올해 한
일 경제인회의는 그 어느 때보다 의미 있는

회의가 될 것 같습니다. 전 세계가 동반침
체를 겪고 있는 상황에서 지금의 어려움을
극복하기 위해 양국 간 경제협력이 더욱 절
실하기 때문입니다.

한일 경제인들이 서로의 지혜를 모아 보
다 구체적이고 실질적인 양국 경제협력 방
안을 도출하게 되길 기대합니다. 아울러 오
늘 행사를 준비하느라 애써주신 여러분의
노고에 깊은 감사의 말씀을 드립니다. 양국
경제인 여러분, 지난 65년 국교정상화 이래,
우리 두나라 간 경제협력이 얼마나 비약적
으로 발전해왔는지에 대해서는 긴 말이 필
요 없을 것입니다.

당시 2억 달러에 불과했던 교역규모가
450배나 늘어 지난해 893억 달러를 넘어섰
습니다. 이제 한국은 일본에게, 또 일본은
한국에게 서로 세 번째로 큰 수출시장이 되
었습니다. 또한 일본은 미국에 이은 두 번
째 대한투자국으로서 한국에 투자한 일본
기업만 3천개가 넘습니다. 특히 올해 들어
서는 일본으로부터의 투자가 급증하면서
일본이 미국과 EU를 제치고 한국에 가장
많이 투자한 나라가 되었습니다. 이제 두
나라간의 교류는 경제를 넘어 방송, 음악,
영화 등 보다 다양한 분야로 확산되고 있습
니다. 보아나 윤사마가 일본에서 큰 사랑을
받고 있는 것처럼, 미야자키 하야오의 애니
메이션이나 노다메 칸타빌레와 같은 일본
드라마도 많은 한국인들의 인기를 얻고 있
습니다. 특히 지난달 WBC야구대회와 세계
피겨대회에서 양국 선수들이 보여준 멋진
경쟁은 한국과 일본 국민이 서로를 친숙하
게 느끼는 좋은 계기가 되었다고 생각합니
다. 양국 국민간의 인적교류도 계속 확대되

어 가까운 일본으로 주말 온천여행을 다녀 오는 한국인과, 한국에서 쇼핑과 관광을 즐기는 일본인이 더욱 많아지고 있습니다. 작년 한 해 동안 한국과 일본을 오고 간 양국 방문객 수는 500만 명을 넘어섰습니다.

존경하는 기업인 여러분, 잘 아시는 것처럼 지난해 한국의 새 정부가 출범한 이후 한국과 일본은 더욱 가까운 이웃이 되었습니다.

작년 2월에는 한국에서, 4월에는 일본에서 양국 정상이 회담을 가졌고 2005년 이후 중단되었던 셔틀외교를 복원시켰습니다. 올해 1월에는 아소 총리가 셔틀외교를 통해 한국을 방문해 우리 경제인들과 뜻 깊은 만남도 가졌습니다. 지난 한 해 외교·안보나 정치, 문화 등 여러 분야에서 협력이 확대되었지만, 그중에서도 가장 두드러진 분야는 바로 경제협력이 아닌가 싶습니다. 특히 지난 12월에는 한일 통화스왑을 130억 달러에서 300백억 달러로 확대하여 글로벌 금융위기 속에서 양국 경제를 안정화시키는 데 크게 기여했습니다. 이는 양국 정상 외교의 커다란 성과이자 그만큼 두터워진 두 나라간의 신뢰를 보여주는 것이라고 생각합니다.

한일 비즈니스 서밋 라운드테이블의 출범도 매우 중요한 성과 중의 하나입니다. 한일 정상이 큰 틀에서 협력을 합의해도 이를 구체적으로 실현해 나가는 것은 기업인들의 몫이기 때문입니다. 두 차례의 비즈니스 서밋 라운드 테이블에서 한일 경제계는 무역·투자 촉진대책을 비롯해 환경·에너지·신재생 분야의 협력과 부품소재 산업에서의 투자교류 등 다양한 분야의 협력방

안을 논의했습니다.

중소기업간 기술협력이나 한일 FTA교섭 재개를 위한 환경조성 등에 대해서도 유익한 토론과 합의가 이루어진 것으로 알고 있습니다. 이번 제41회 한일경제인회의 기간 중 39개의 일본 기업으로 구성된 투자 비즈니스 사절단이 한국을 방문하는 것으로 알고 있습니다. 앞으로 비즈니스 서밋 라운드 테이블의 구체적인 성과들이 더 많이 나오게 될 것으로 기대합니다. 양국의 기업인 여러분, 오늘 오전에 한일 부품소재 조달공급전시회 개막식이 있었습니다. 부품소재 분야는 양국간 경제협력에 있어 가장 관심이 높은 분야이고 또 협력가능성도 가장 많은 분야인 것 같습니다. 오늘도 직접 개막식에 참석하셨지만, 이 분야 협력에 대한 대통령의 관심과 의지는 매우 각별합니다. 지난해 4월 정상회담에서는 부품소재 전용공단 조성 의사를 직접 밝히셨고, 부품소재 분야의 협력 진척상황을 수시로 꼼꼼히 챙기고 계십니다. 이에 따라 우리부는 구미, 포항, 익산, 부산·진해 경제자유구역 등 4개 지역에 부품소재 전용공단 지정을 완료하고, 지방자치단체와 함께 본격적인 투자 유치에 나서고 있습니다. 전용공단 입주기업에 대한 원스톱 행정서비스는 물론, 입지와 세제, 금융 지원 등 여러 인센티브도 제공할 계획입니다. 저는 부품소재 전용공단 이야말로 한-일 양국이 모두 이익을 보는 경제협력의 대표적인 성공모델이 될 것이라고 믿습니다. 일본의 앞선 부품소재 기업들이 들어오면 우리는 이 분야의 기술개발을 더욱 촉진할 수 있고, 양국의 오랜 경제 현안인 대일 무역역조의 완화에도 기여할

수 있을 것입니다. 일본 기업들 또한 보다 저렴한 비용으로 우수한 제품을 생산할 수 있는 그리고 아시아 시장을 겨냥할 수 있는 경쟁력 있는 생산기지를 확보할 수 있을 것입니다. 뿐만 아니라 양국 기업이 공동 기술개발에 나서거나, 한국 강점인 LCD나 IT, 조선 산업 등과의 전략적 제휴를 통해 세계 시장에 진출할 수도 있을 것입니다.

제가 방문했던 ‘파주전기초자’나 ‘아사히 글라스’ 모두 일본 기업들이 진출하여 한국에서 성공하고 있는 이러한 협력의 좋은 모델들이었습니다. 다음 달에는 일본의 동경과 오사카에서 부품소재 투자유치 로드쇼가 열리게 됩니다. 로드쇼는우리 부품소재 전용공단에 대한 일본기업의 많은 참여와 관심을 끌려고 하는 행사입니다. 존경하는 한·일 기업인 여러분, 지금 세계 경제는 한치 앞을 내다볼 수 없는 어둡고 긴 터널을 지나고 있습니다.

IMF, OECD 등 국제기구들은 세계경제 성장률이나 세계무역증가율 모두 올해가 2차 대전 이후 최악이 될 것이며 마이너스 성장을 할 것으로 전망하고 있습니다.

다행히 G-20 정상회의 등을 통해 세계 각국이 공동의 노력을 기울이며, 최근 국제 금융시장이 조금씩 안정을 찾아가고 있는 모습도 보여주고 있습니다. 그러나 아직도 실물경제의 침체는 계속되고 있고, 여러 가지 불안요인들도 잠재되어 있습니다. 한두 가지의 호전된 지표만으로는 본격적인 경제회복을 선불리 예측할 수 없는 상황입니다. 혹자는 현재의 경제위기를 1930년대 대공황에 비유하기도 합니다. 그러나 지금은 미국 외에도 유럽, 일본, 중국 등 세계경제

를 이끌어가는 동력이 많아 그때와는 본질적인 차이가 있습니다. 저는 세계에서 가장 역동적인 경제성장을 이루고 있는 아시아 지역이 지금의 경제위기 극복에 기여할 여지가 아주 많다고 생각합니다. 특히 한국과 일본이 세계적인 제조업 강국으로서, 또 아시아 경제의 핵심리더로서 보다 적극적인 역할을 해야 한다고 생각합니다. 우선 보호무역주의 억제에 대한 양국의 단호한 의지와 협력확대가 필요합니다. 최근 경제위기가 심화됨에 따라 보호무역의 움직임이 세계적으로 확산되고 있습니다. 관세율 인상과 같은 전통적 방법에서부터 환경규제를 앞세운 수입 억제에 이르기까지 다양한 보호무역조치가 발동되고 있는 추세입니다. 그러나 이러한 보호무역 조치로는 결국 아무도 보호할 수 없습니다. 보호무역이 보호무역을 부르는 악순환이 이루어지면서 세계경제의 회복을 지연시키고 세계경제의 공멸을 불러올 수 있습니다. 이번 G-20정상회의에서 ‘모든 형태의 보호무역주의’에 강력히 맞서야 한다는 내용을 합의문 제1항으로 담은 것도 바로 이런 우려 때문일 것입니다. 한일 양국은 어느 때보다도 공정하고 투명한 정책운영으로 자유무역을 지키는데 앞장서고, 보호무역주의 억제를 위한 국제 공조도 더욱 강화해 나가야 할 것입니다. 양국이 자유무역에 대한 의지를 실천하기 위해서는 두 나라의 교역도 지속적으로 확대되어야 합니다. 그러나 여기에는 끊임 없이 부담으로 작용하는 문제가 하나 있습니다. 앞에서 여러분들도 지적하셨지만 바로 대일 무역적자의 문제입니다. 지속적으로 증가하던 대일 무역적자가 지난해에는

사상 처음으로 300억 달러를 넘어섰습니다. 물론 이것은 인위적으로 단기간에 해결될 수 있는 일은 아닙니다. 산업 구조상의 문제이고, 또 경쟁력의 문제이기 때문입니다. 대일 무역역조 해결의 열쇠가 한국 기업들이 부품소재 분야에서 하루빨리 국제경쟁력을 확보한다면 큰 도움을 얻을 것입니다. 한국 기업들이 더욱 분발해야 할 분야가 바로 이러한 분야입니다. 그러나 지나친 대일 무역적자는 양국 경제협력에 부정적인 영향을 끼칠 수 있기 때문에, 자유무역과 시장경제의 틀 안에서 이를 완화하려는 노력이 필요합니다. 그리고 그러한 무역균형은 축소지향형이 아니라 확대지향형이 되어야 할 것입니다. 저는 앞서 말씀드린 부품소재 전용공단이 여기에 큰 기여를 할 수 있을 것이라고 생각합니다. 보다 많은 일본기업이 참여하고 투자해서 좋은 성공사례를 많이 만들어나가길 기대합니다. 저희 한국 정부는 많은 일본 기업들이 한국에 와서 성공할 수 있도록 좋은 여건을 마련하는 데 최선을 다하겠습니다. 다음으로는 한·일 양국이 아시아 경제권의 협력시스템을 강화하는 데 더욱 주도적인 역할을 해야 합니다. 최근 세계적 경제위기 속에서 아시아 국가들은 위기의 진원지인 미국 이상의 심각한 타격을 받았습니다.

여기에는 금융측면에서의 취약성도 원인이 되었지만, 충분한 내수 기반 없이 미국·유럽 등의 소비에 의존한 경제 성장이 또 하나의 큰 이유였습니다. 따라서 한국과 일본을 비롯한 아시아 국가들은 적극적인 경기부양을 통해 내수기반의 성장 패턴을 강화해야 합니다. 역내 분업구조가 고도화

될 수 있도록 역내 국가 간 투자교류도 더욱 활성화할 필요가 있습니다. 한일 양국도 기존의 분업관계에 안주할 것이 아니라 새로운 비즈니스 모델을 발굴하여 부가가치가 높고 기술집약적인 분야로 협업을 확대하면서 상호 이익을 증진시켜야 합니다. 이를 위해서는 양국 정부가 투자환경을 정비하고, 산업·기술교류 촉진, 사업정보 제공 등 관련 인프라를 확대하여 양국 기업의 보다 적극적인 투자를 유도해야 할 것입니다.

특히 대한민국이 국가발전전략으로 추진하고 있는 저탄소녹색성장과 신성장동력에 여기 계신 일본 기업이나 한국 기업인들께서 더 많은 관심을 가져주시길 당부드립니다. 기후변화시대를 맞아 양국 기업이 녹색기술과 산업 분야에서 함께 협력해 나간다면 새롭게 펼쳐질 녹색시장을 선점할 수 있는 좋은 기회를 만들 수 있을 것입니다. 끝으로 여러분께서 큰 관심을 갖고 계신 한일 FTA에 대해서 말씀드리겠습니다. 저는 양국간 무역·투자의 활성화를 위해서 궁극적으로는 한일 FTA의 추진이 필요하다고 생각합니다. 그러나 다들 알고 계시는 것처럼 양국간 FTA 협상은 지난 2005년 중단된 이래 아직 공식적인 협상 재개가 이루어지지 못하고 있는 상황입니다. 그동안 양국 경제계는 한일 FTA의 추진에 대하여 긍정적으로 검토해줄 것을 양국 정부에 건의한 바 있습니다. 이에 따라 작년 6월과 12월에 양국 과장급 실무협회가 개최되었고, 올해 초 양국 정상회담에서 앞으로 실무협의 수준을 심의관 급으로 한 단계 높이기로 합의 하였습니다. 한일 FTA는 관세철폐로 인한 시장접근성 개선도 중요하지만 양국간 경

제협력 심화를 위한 법적 프레임워크이기도 합니다. 또한 한일 FTA는 양 당사국을 넘어 동아시아 지역의 경제통합을 향한 새로운 촉매가 될 수 있으므로 이에 대한 종합적인 고려도 필요합니다.

한일 FTA가 양국간 무역 불균형을 심화시킬 것이라는 우려가 있는 것도 사실입니다. 그러나 다양한 산업·기술 협력 확대를 통해 가시적 성과들을 많이 도출한다면 이러한 우려는 자연스럽게 줄어들 것이라고 생각하며, 양국 경제인들이 이를 위해 노력해주시기를 당부드립니다.

“비가 온 뒤 땅이 굳어진다.”는 일본 속담이 있다고 들었습니다. 한국에도 이와 똑같은 속담이 있는데 어느 나라나 세상사는 이치가 비슷한 것 같습니다. 비록 지금 세

계경제 위기로 인해 한일 양국의 많은 기업들이 어려움을 겪고 있지만, 이러한 위기를 슬기롭게 극복한다면 한국과 일본 모두에게 보다 큰 성장과 발전이 있을 것으로 확신합니다. 그리고 저는 이러한 위기 극복에 가장 좋은 해법은 서로간의 지혜를 모으고 협력을 확대하는 일이라고 생각합니다. 어려울수록 ‘배타적인 경쟁’ 보다는 ‘상생과 협력’이 더욱더 필요하기 때문입니다. 이번 한일경제인회의에서 양국 기업의 협력확대를 위한 구체적이고 실천적인 방안이 많이 제시되길 기대합니다. 우리 정부도 여러분의 목소리에 더 많이 귀 기울이고 더 가슴을 열고 더 열심히 노력하겠습니다. 감사합니다. 

일본측 기조연설 전문

『金融危機 以後 世界經濟와
韓日經濟連繫』

林 康夫
(HAYASHI Yasuo)
JETRO 理事長



지금 소개 받은
하야시입니다. 조석
래 회장님, 이이치
마 회장님, 그리고 이 자리에 계신 여러분,
일본무역진흥기구 부품소재전시회를 오늘
개최하게 된 점과 여러분께서 많이 참석해
주신 점에 대해 이 자리를 빌어 감사드립니다.
제가 오늘 여러분께 드릴 말씀은
미국발 금융 위기가 세계경제에 미친 영향
을 한국과 일본의 무역을 중심으로 돌아보
고, 일본과 한국이 함께 위기를 극복하기
위해 어떻게 해야하는가를 생각해보고자
합니다. 슬라이드 2페이지를 보시면 앞서
이토 선생님과 조환익 사장님께서 매우 상
세하게 설명해주셨기 때문에 저는 간단하
게 말씀드리겠습니다만 미국에서 시작된
금융위기가 실물경제에 매우 큰 영향을 미
쳤을 것이라는 문제를 들 수가 있는데 먼저
서브프라임 문제를 2001년부터 2006년에
걸쳐 잠복·맹아기, 2007년 서브프라임 문제
의 현재화, 그리고 2008년 서브프라임 문제
에서 세계금융위기로의 발전이라는 세 가
지 과정을 거쳐서 실물경제에 영향을 주었
다는 점이 하나의 과정이라고 할 수 있습니

다. 여러 가지 사정이 있겠습니다만 그 사
정은 이미 여러분께서도 충분히 아시리라
생각하기 때문에 슬라이드 2페이지는 이 정
도로 생략하고 세 번째 슬라이드로 넘어가
도록 하겠습니다. 세 번째 슬라이드를 보시
면 향후 미국 경제 동향을 보는데 있어서
과연 미국 주택 가격이 언제 하락을 멈출
것인가가 하나의 포인트가 되리라 생각합
니다. 미국의 주택 가격은 2000년부터 2009년
까지, 2006년을 정점으로 하고 있고 2000년
을 기준으로 보면 2.2배까지 오른 뒤 그 정
점에서 2008년 12월까지의 하락률은 28.3%
정도 감소된 것으로 보입니다. 게다가 바닥까
지 향하게 된다면 2010년 11월까지 12.4%
가 더 하락하게 될 것입니다. 정점에서 바
닥까지의 하락률은 37.2%가 될 것으로 생
각하고 있습니다. 실은 그 바닥이 언제가
될 것인지 통계에서도 알 수 없는 상황이지
만 저희는 주택 가격이 하락함으로 인해서
미국의 금융업계가 더욱 혼란한 상황에 직
면할 것을 매우 우려하고 있습니다. 따라서
미국의 주택 가격이 가능하다면 빨리 바닥
을 치고 회복으로 돌아섰으면 하는 것이 저
희의 바람이기도 합니다. 그러나 과연 언제
가 될지는 예측하기 어려운 상황입니다. 그
럼 네 번째 슬라이드로 가면 2009년 세계
경제가 되겠습니다. 앞서 이토 선생님께서
도 말씀하셨습니다만 2001년, 2002년부터
2008년까지 성장세는, 2008년에는 조금 하
락세에 들어선 적은 있습니다만, 이제까지
보지 못했던 높은 성장률을 볼 수 있었습니
다. IMF, OECD, 세계 은행과 같은 주요 기
관의 세계 경제 전망을 보면 2009년은 IMF
에서는 -1%에서 0.5%성장이라는 전망을 내

놓고 있습니다. 최근에 세계 은행의 전망에 따르면 -1.7%로 전후 처음으로 마이너스 성장을 하게 될 것이라고 전망하고 있습니다. OECD는 좀 과거의 것입니다. 미국, 유럽권, 일본은 모두가 다 마이너스 성장입니다. OECD예측에 따르면 한국은 2.7%의 플러스 성장이라고 되어있었습니다만 개도국인 중국, 인도 각각 6.3%, 4.3% 성장할 것으로 비교적 높은 성장세가 이어질 것으로 보고 있습니다. 2010년에는 세계 경제는 IMF가 1.5%에서 2.5%, 세계 은행에서는 2.3%로 회복을 전망하고 있는데 이것도 앞서 말씀드린 바와 같이 여러 가지 사정에 따라서 어떻게 될지는 여전히 예측이 어려운 부분입니다. 다섯 번째 슬라이드를 봐주십시오. 각국 지역 정부에 의한 경기 대책이 되겠습니다. 이 부분도 일부 이야기가 나왔기 때문에 간단히 말씀드리겠습니다만 금융 위기에 따른 세계 경제의 침체에 따라서 각 지역에서는 재빨리 경기 대책에 나서고 있는데 그 주된 것은 대부분이 가계 지원, 고용 대책, 소득세 감세, 주택 부금 감세라든지 생활지원금을 주는 것에 대해서도 일본에서 논의가 있었습니다. 그리고 기업지원과 특정산업지원, 이 중에서 중소기업의 자금조달지원이라든지 주택, 건설, 자동차 등에 대한 지원이 있습니다. 공공투자 확대에 따른 실수요자극제, 공항, 항만, 고속도로 정비 등이 있습니다. 그리고 금융기관지원에서는 공적자금의 투입, 정부자본참가범위의 확대, 국유화 등을 들 수 있겠습니다. 다음 슬라이드를 보시면 미국에서 시작된 금융 시장 혼란에 대한 대응이 되겠습니다. 여기서 또 하나 중요한 핵심이 미국발 금융

시장 혼란에 어떻게 대응할 것인가하는 문제입니다. 각국·지역의 중앙은행이 금융시장의 안정화를 위해서 단기 유동성 자금을 시장에 공급하는 것과 정책금리 인하와 같은 금융대책을 강구하는 것 외에도 각국 정부·금융감독 당국이 일부 금융기관에 공적자금을 투입하고 예금자보호를 위한 예금보증상한액을 올리는 등 경기대책을 내세우고 있습니다. 그리고 국제회의와 국제기구에서도 국제수지상 위기에 빠진 국가에의 지원이라든지 단기유동성 용자제도의 도입, IMF가 6개국, 660억 달러의 조치를 취했습니다. 개도국을 위한 긴급 지원에서는 세계은행이 향후 3년간 1,000억 달러의 용자를 행할 준비를 하고 있습니다. 그리고 지난 번 런던에서 개최된 금융 서밋에서는 아시아 개발은행의 증자에 대해서도 합의를 하였고 앞으로 개발계 은행에 대한 증자, 용자 범위확대가 계획되어 있습니다. 다만 현재 경제 위기에 대한 대응이 G7에서 G20으로 확대가 되고 있어 선진국만의 대응으로는 한계가 있다는 것을 나타내고 있는 일례라고 할 수 있겠습니다. 즉, 지금까지의 내용에 대해서 메시지를 말한다면 세계 각국이 다양한 금융 국제 협조, 지원책을 내세우고 있습니다만 지금이야말로 한국과 일본 양국이 극복하기 위해서 다양한 분야에서 협조를 해야 한다는 것을 이 자리를 빌어서 말씀드릴 수 있을 것입니다. 일곱번째 슬라이드가 되겠습니다. 이것도 아까 장관님께서 말씀하셨습니다만 보호주의 무역이 되겠습니다. 여기에 쓰여져 있는 것처럼 관세의 인하뿐만 아니라 여러 가지 다양한 보호주의 대책이 나오고 있는데 우리

는 쉽게 보호주의라고 말하고 있습니다만 세계 경제 전체에 좋지 않은 영향을 줄 수 있습니다. 이 보호주의에 대해서는 한일 양국이 협조하여 적극적으로 서로 저지하는 노력을 하지 않으면 한일 뿐만 아니라 세계 경제 전체가 궁지에 빠질 것이라는 것을 충분히 인식해야 할 것입니다. 이것은 여러분도 잘 아시리라 생각되기 때문에 이 이상은 강조하지 않겠습니다. 과거에 저희는 힘든 경험을 하였고 결코 이를 반복해서는 안된다는 것을 알면서도 할 수 밖에 없었지만 과거에서 교훈을 얻어야 할 것입니다. 그래서 두 번째 메시지로 한일양국에서도 협조해서 이러한 보호주의적인 움직임을 견제하고 저지해나가는 움직임이 중요하다는 것입니다. 다음은 여덟 번째 슬라이드가 되겠습니다. 세계 경제가 후퇴하고 있는 가운데 2008년 후반부터 아시아 각국에서는 수출도 감소세에 들어섰습니다. 일본, 한국, 아시아 각국에서는 특히 수출의존도가 높아져 수출 감소폭이 매우 커졌다고 볼 수 있습니다. 9페이지에 나오듯이 특히 아시아 각국은 미국, 중국에 대한 수출 의존도가 매우 높습니다. 그래서 지금까지 수출이 성장해왔는데 미국 시장의 수요가 감소하면서 많은 영향을 받고 있습니다. 이것은 일본, 한국에 대해서도 마찬가지라고 할 수 있습니다. 일본은 대미수출의존도가 3.3% 전후로 추이를 하고 있습니다만 대중수출 의존도는 2.5%로 상승했습니다. 한국은 대 GDP 대미 수출의존도가 감소는 하고 있습니다만 중국에 대한 수출의존도는 상승하고 있는데 2007년에는 9.7%였던 것입니다. 한국의 대미, 대중 수출의존도는 약 15%,

일본은 약 6%로 미국과 중국의 경제 후퇴에 따른 영향이 단적으로 나타나는 구조가 되고 있습니다. 다음으로는 10페이지가 되겠습니다. 이 부분도 언급이 있었습니다만 일본과 한국은 상대적으로 기계제품의 수출 비율이 매우 높습니다. 여기를 보시면 다른 국가에 비해 일본과 한국이 매우 기계, 제품의 수출 의존 비율이 높다는 것을 알 수 있습니다. 이는 최근 해외 시장의 침체의 영향으로 수출이 가장 많이 감소한 제품들이기도 합니다. 11페이지입니다만 그 결과 일본에서도 2사분기 연속으로 무역수지가 적자가 되었습니다. 예년에는 흑자였습니다만 슬라이드 12를 보시면 한국의 무역수지가 2008년에는 적자였습니다. 그러나 2009년도에 들어서는 원화 약세의 영향으로 인해서 수출이 회복세에 들어섰다고 할 수 있습니다. 수입 감소로 인해서 무역수지가 개선되고 있는 경향이 나타나고 있습니다. 지역 별 무역수지 구조를 보면 한일 양국 모두 비슷하다는 것을 알 수 있습니다. 양국 모두 아시아가 50%를 차지하고 있고 그리고 자원국인 중동 각국에 대해서는 큰 적자를 나타내고 있습니다. 여기서 또 세 번째 메시지를 보시면 일본도 자원국에 대해서는 적자를 보이고 있습니다. 이 적자를 제 3국에서 양국이 협력을 해서 글로벌한 수지를 개선할 수 있는 관계를 구축해나가는 것이 중요하다고 생각합니다. 슬라이드 13에서는 세계 직접투자, M&A가 감소세에 있다는 내용을 다루고 있습니다. 여기서는 물론 단일 금융이 매우 긴박한 상황이므로 예측할 수 있는 일입니다만 세계 직접투자, M&A는 2003년도부터 2007년도

까지 급속도로 증가세에 있었습니다만 2008년에는 감소세로 돌아섰습니다. 14페이지를 보시면 한편 일본의 해외투자는 2007년도에는 전년대비 약 50% 증가했습니다. 2008년에는 약 80%가 증가하는 기세로 증가세에 있었습니다. 2008년도 제 4사분기는 전년 동기대비 약 3배나 증가했습니다. 15번째 슬라이드를 보시면 그 배경에는 일본의 대외 M&A가 급증했다는 점에 있는데 2008년에는 631억 달러에 달했습니다. 아까 이토선생님께서도 말씀하셨습니다만 그만큼 해외에 대한 일본 기업의 생존을 건 투자와 전략이 점점 중요해지고 있는 것이고 기업이 이것을 실제로 실천하고 있다는 증거가 아닌가 하고 생각합니다. 다음으로 16번째 슬라이드를 보시면 JETRO에서 조사한 미국발 금융위기의 해외 비즈니스에 미치는 영향이 되겠습니다. 일본기업이 현재의 경기 침체와 엔화강세를 해외비즈니스를 강화, 확충하는 것으로 대응하고 극복하고자 하는 것을 이 조사를 통해 추측해볼 수 있습니다. 요점은 해외에서 기존 비즈니스를 확충하거나 신규 비즈니스 전개를 시작하는 기업들이 46%라는 것입니다. 이는 해외에서의 신규 비즈니스 전개를 중지, 연기한다든지 기존 비즈니스의 사업규모를 축소한다는 내용의 여섯 번째 항목의 9.1%에 비교해보면 해외에서 사업을 전개할 시 우려되는 금융 위기에도 불구하고 많은 비율을 차지하고 있습니다. 제가 일본의 신문 기자에게 이런 식으로 조사 결과가 나왔다는 이야기를 하였는데 당연히 금융 위기에도 불구하고 사십 몇%의 기업이 해외 전개를 생각하고 있다는 내용의 신문 기사

를 예상했습니다만 이십 몇 %의 기업이 해외에서의 사업을 축소하고 있다는 내용이 다음 날 기사에 일제히 나와서 깜짝 놀란 적이 있습니다. 역시 일본 여러분들은 부정적인 부분만 보고 있는 것이 아닌가라는 생각이 강하게 들었습니다. 즉, 일본 기업들이 이러한 어려운 시기에 해외 전개를 진지하게 생각하고 있다는 것은 앞서 나왔던 설명과도 부합되는 내용입니다만 17번째 슬라이드를 보시면 앞으로 어디에서 확대를 할 것인가 하는 것이 설문 조사로 나와 있는데 미국이나 유럽, 신흥시장 국가 중에서 판매, 생산, 연구개발의 기능별로 보더라도 역시 중국이 대상 국가로서 가장 많았습니다. 한국에 대한 관심도 비교적 상위에 있음을 알 수 있습니다. 18번째 슬라이드에 나와 있는 한국에 있는 일본계 기업의 영업이익 전망을 보시면 앞서 JETRO에서도 소개를 해드렸습니다만 이미 한국에 진출해 있는 일본 기업의 실적을 보면 동아시아 각국과 지역 중에서 비교적 양호하게 움직임을 보이고 있다는 것을 알 수 있었습니다. 다음으로 19페이지를 봐 주십시오. 이러한 상황 속에서 한국과 일본 간에는 무역·투자 확대를 위해 여러 가지 형태의 상담회가 전개되고 있습니다. 최근에는 엔화 강세, 원화 약세를 살려 일본 바이어를 유치하는 상담회 등이 보이고 양국 간 활발한 상업활동이 전개되고 있습니다. 코트라에서도 많은 활동을 하고 계시고 일본 기업을 대상으로 상담회 등이 개최되고 있습니다. 그리고 그에 호응하는 일본 기업들도 많습니다. 20페이지를 보시면 일본의 대한직접투자라는 주제가 되겠습니다만 제 2차, 3차 붐이 있는

데 통화·경제 위기 직후와 2004년 이후 두 차례 정도 피크가 있었습니다. IMF위기 직후에는 파트너 한국 기업을 구제하기 위한 목적의 투자가 많았습니다. 그러나 최근에는 액정·자동차부품 등을 한국기업에 판매하는 것, 그리고 완성차·소매 등 한국의 최종소비자에 대한 판매 등 한국시장을 위한 판매 목적의 투자가 매우 많았다는 것이 특징이라고 할 수 있습니다. 여기서 4번 째 메시지를 읽어볼 수가 있는데 원화 약세로 인해서 일본 기업의 관심이 높아지고 있는 가운데 비즈니스 환경의 개선, 정비를 통해서 가까운 미래에 제 3차 투자 붐이 일어날 것을 기대를 하고 있으며 한국 측 대응에 따라서는 이것도 충분히 가능하다고 생각하고 있습니다. 21페이지를 보시면 일본의 대내 직접투자 동향입니다. 내수 진흥이라든지 여러 가지 요청이 있기도 합니다만 저도 일본에 대한 대내 직접 투자에 대한 호소를 매우 강력하게 전개하고 있습니다만 최근 들어서 매우 높은 수준으로 변화해 가고 있습니다. 금년에 들어서 이미 일본에 투자하고 있는 자금 부족으로 인해 자금을 회수하는 경향이 시작되고 있습니다. 2010년도에 GDP대비 5%의 대내직접투자잔고를 실현하고자 하는 것이 정부의 목표인데 일본 닛코시타 신타은행이 증권의 투자를 회수하고 있습니다만 일본은행에 따르면 지금의 동향으로 보아 저희가 예상했던 목표를 달성하기가 어려울 것으로 보입니다. 다음으로 22페이지를 보시면 동아시아 역내 비율입니다. 이미 ASEAN+6의 역내무역비율은 2007년도 43.8%로 상승하였고 APEC, 역내 무역 비율은 67.1%였습니다. 사실 상

경제통합이 이루어지고 있다는 것을 이 지표를 통해 알 수 있습니다. 품질경쟁면에서도 경제통합을 꼭 실현했으면 좋겠다는 바람을 가지고 있습니다. 다음으로 23번 째 슬라이드를 보시겠습니다. 동아시아 경제연구센터, ERIA가 작년6월 정식으로 출범되었습니다. 동아시아 경제통합을 제도면에서 보완하기 위해서도 동아시아·아세안 경제연구센터가 출범하게 되었습니다. 이는 정책연구·정책제언을 행하는 국제적기관으로서 2008년 6월 3일에 정식 설립되었습니다. ERIA의 세 가지 목표인 경제통합의 심화, 발전격차의 축소, 지속적 경제 성장 이 세 가지를 중심으로 구체적인 정책과제를 추출하고 아세안 사무국을 중심으로 한국대외정책연구원, KIEP를 포함해서 각국 관계기관과 협력하여 정책연구 프로젝트를 실시하고 있습니다. 연구 성과는 동아시아 각국정상에 대해, 그리고 동아시아 경제통합 추진을 위해 정책제언으로 제출하게 되는데 이번에는 태국에서 회의가 개최되지 못해서 기회를 놓쳤습니다. 어쨌든 아시아 경제 통합을 위해 각국 정부가 무엇을 해야 하는가를 제언하기 위해 설립된 것입니다. 다음으로는 24번 째 슬라이드입니다. APEC을 바탕으로 한 협력관계에 대해서 말씀드리겠습니다. 금년에는 싱가포르, 내년에는 일본, 2011년에는 미국이 의장국이 됩니다. 아시아 경제통합이라고 하는 것은 아시아에서는 매우 열심히 하고 있습니다만 미국은 이 부분을 상당히 경계하고 있습니다. 따라서 저희는 APEC을 기준으로 경제통합을 하는 첫 번째 단계라는 근거로 지금 미국을 설득하고 있는데 말씀드린바와 같이

십 수년정도 전에 EACT라는 컨셉을 미국의 반대로 한 번 실패한 적이 있다는 사실을 여러분도 아시리라 생각합니다. 이것은 사실 상 경제통합이 진행이 되고 있다는 점에 대해서 미국을 설득 하면서 신중하고도 적극적으로 추진해나가야 한다고 생각합니다. 어쨌든 앞으로 2,3년 안에 포스트·보골 선언의 새로운 목표와 협력을 내세우고 APEC의 강력한 부흥을 기대하며 노력해나가자 합니다. 그러면 다음 페이지를 봐주시기 바랍니다. 한국에서는 이명박 대통령께서 그린 뉴딜을 발표하셔서 4대 강 개발, 철도정비, 신재생 에너지 개발, LED응용 등을 통해서 96만명의 고용창출을 한다고 말씀하셔서 국내의 경기 부양 대책으로서 주목을 받고 있습니다. 또한 신 아시아 이니셔티브에서는 아시아·태평양 지역에서 녹색 경제 성장 벨트를 형성해서 이 지역에서 FTA를 추진하기로 발표를 하셨습니다. 또한 G20금융 서밋에서는 한국은 영국, 브라질과 함께 공동의장국을 맡으셨고 OECD 개발원조위원회(DAC)에 2010년도 가입을 목표로 개도국 원조에 적극적으로 돌입하는 등 이명박 정권에 의한 적극적인 정책이 발표되고 있습니다. 다음 26페이지를 보시면 최근의 한일관계를 다루고 있습니다만 앞서 말씀이 있으셨기 때문에 제가 간단히만 설명 드리겠습니다. 최근에는 한일간의 정기적인 교류가 진행되고 있습니다. 또한 세 번째에 나와있듯이 한일간의 FTA, EPA협상이 중단되고 있습니다만 심의관급으로 격상이 결정되어서 저희로서도 조기 재개에 대해서 주목을 하고 있습니다. 다음 27페이지를 봐 주십시오. 한일정상회

담과 부품소재협력에 관한 내용인데 덕분에 성황리에 개최가 되었습니다. 이는 정상간의 합의 하에 이루어지기 때문에 저희들도 여러모로 노력하고 염려했습니다만 덕분에 이 분야에서의 한일 간 협력의 큰 진전이 기대되는 행사가 되었습니다. 다음 28페이지를 봐 주십시오. 지금 전시회와 사절단에 대한 설명을 드렸고 한일 중소기업 CEO포럼도 개최될 것입니다. 여러 가지 형태로 한일 양국간에 다양한 교류가 진행되고 있습니다. 29페이지를 보시면 한일기업간 서로 노력한다면 제3국시장에 진출할 수 있다는 내용입니다. 무역불균형문제는 여러번 언급되었습니다만 한일기업에 의한 제3국시장의 진출이라는 것이 크게 진행되고 있습니다. 제3국 시장에서 한국 기업과 일본 기업이 철도, 발전, 에너지, 대형 플랜트, 인프라 프로젝트 등을 할 수 있고 프로젝트의 총액은 특정 1개사만으로도 100억 달러를 넘는 규모입니다. 여러 회사를 합치면 300억 달러 이상이 될 것이라는 추측도 나오고 있습니다. 여기에 나와 있듯이 상사가 중심이 되고있습니다만 당연히 여기에는 메이커도 들어있습니다. 다양한 국가에서 서로 협조를 하고 있는데 이를 통해 한국의 제3국시장에 대한 수출도 크게 증가하고 있습니다. 저희들은 이러한 형식으로 한일 간의 협력, 협조가 진행되는 것은 매우 중요하다고 생각합니다. 따라서 다섯 번째 메시지는 제3국에서 한일 양국이 협력해서 글로벌하게 수지를 개선해나가자는 것이며 앞으로 제3국 시장에서의 한일 기업 간 협력이 기대됩니다. 저는 미츠이 물산에 근무할 당시 한국 기업과 철도, 파워 플랜트, 발전소, 건

설 분야 등에서 다양한 협조를 해왔습니다. 이러한 과정에서 한국의 대 제3국 시장의 수출이 크게 증가했다는 점도 잘 알고 있습니다. 다음 30페이지를 봐 주십시오. 환경 에너지 분야도 한일 간의 협력이 추진되고 있는 분야 중 하나입니다. 2008년 4월 한일 정상회담에서는 국제적과제에 관한 협력에 대해서 다양한 합의가 이루어진 바 있습니다. 그 중에서 구체적으로 말씀드리자면 한일양국이 한일양국의 국제사회에서 차지하는 책임에 걸맞는 형식으로 실효성 있는 2013년 이후의 틀 구축에 적극적으로 참가할 것, 그리고 아시아에서의 순환형사회의 구축을 위해서 Reduce, Reuse, Recycle이라는 3R에 관한 협력을 추진할 것, 그리고 세 번째로 양국간의 협력을 더욱 더 추진하고 아시아 지역이나 지구규모의 환경 문제의 대응에관해 상호 협력하기로 합의 한 바 있습니다. 구체적으로 에너지 절약, 환경 분야에서의 협조에 관해 말씀드리겠습니다. JETRO는 도야호 정상회담 직전인 작년 6월에 오사카에서 한일 에너지 절약·환경 포럼을 경제산업성, 한국 지식경제부, 대한무역투자진흥공사와 공동으로 개최하였습니다. 환경 비즈니스의 프론티어, 일한 비즈니스의 과제와 협력의 가능성을 테마로 한국에서는 지식경제부, 한국 에너지 경제연구원, 한국전력공사, 두산 중공업이 참가하여 기조강연과 패널 디스커션을 해주셨습니다. 내일 있을 한일경제인회의에서도 환경에너지 절약 분야의 협력이 논의된다고 들었기 때문에 앞으로 이 분야에서의 비즈니스 교류가 발전될 것을 기대합니다. 다음으로는 32페이지입니다. 한일의 공동과제로는 저

출산고령화의 진전입니다. 주요국의 65세 이상의 인구비율을 보면 일본은 1970년도에 7%, 1994년도에 14%로 비율이 두 배로 늘어나는 배화년수가 24년이었는데 10%였던 1985년부터 20%인 2007년을 보면 20년으로 단축되어서 고령화 속도가 매우 빨라지고 있습니다. 한국은 2007년에 10%가 되었고 20%에 이를 것은 2026년일 것이라고 예측되지만 이 사이에 배화년수는 19년이며 다른 선진국의 40년에서 60년과 비교해서 한국과 일본의 고령화속도는 대단히 빠릅니다. 2050년이 되면 일본의 고령자인구는 35.2%, 한국은 38.2%로 늘어납니다. 따라서 청년 1.3명이 고령자 1명을 부양해야 합니다. 고령화 문제가 더욱 심각해질 것이라는 예측이 한국의 보험사회연구원에 의해 나오고 있는데 여기에 더해 불경기에 의한 청년층의 취직 문제나 저출산 문제가 더욱 더 심각해질 것으로 우려됩니다. 경제활동 인구 예측을 보면 2050년까지 인도, 미국은 계속해서 올라가는데 반해 대부분의 국가가 2020년에는 감소로 전환될 것입니다. 한국과 일본의 경제활동 인구는 점점 감소할 것입니다만 저출산고령화가 진행되고 있어서 미래를 내다보는 대책을 지금부터 강구해야 합니다.

이 분야에 대해서도 제가 6번째 메시지를 던지고 싶습니다만 에너지절약, 환경분야, 저출산고령화 등 머지않은 미래에 심각화될 공통 과제에 대해서도 한일이 함께 협력을 모색하는 것이 대단히 중요한 요소라고 생각합니다. 이토 선생님께서 앞서 내수 확대에 관한 말씀을 하셨는데 각각 어떠한 식으로 내수 확대를 할 것인지, 또 어떻게

협력하는 것이 효율적인지 등에 관해 논의하는 것도 대단히 중요한 과제가 되겠습니다. 다음은 34페이지입니다. 한중일 투자협정교섭 및 한중일 비즈니스 환경개선 조치·아젠다를 촉구할 필요가 있다는 말씀을 드리고 싶습니다. 동아시아의 경제를 견인하는 한국, 일본, 중국 3국 사이에서의 비즈니스 환경의 개선은 각국 기업의 글로벌 전개에 있어서 대단히 밀접한 문제라고 할 수 있습니다. 한중일투자협정교섭은 2007년 1월에 한중일 정상회담에서 협상하기로 한 바 있습니다. 같은 해 3월에 협상을 개시해서 지금까지 다섯 차례 협상이 이루어졌습니다. 그리고 2008년 12월에 한중일 정상회담에서는 이 협상을 가속화시켜서 조기체결을 하도록 합의했습니다. 「한중일 비즈니스 환경개선 아젠다」에 의하면 2004년 11월에 한중일 정상회담에서 채택된 행동전략에 따라 정부 간 협의를 개시하고 4년 동안 11차례 협의가 이루어졌습니다. 2008년 5월 일중 잠정 합의후에 2008년 11월에는 한중일 3국간에서 조치·아젠다에 합의하고 2008년 12월 12일에 정식으로 공표된 바 있습니다. 향후 아젠다에 기재된 조치를 정부 간 협의를 통해서 사후 조치를 취하고 기업의 경영환경 개선을 도모하기로 했습니다. 한중일의 투자협정이 조속히 성과를 내기를 바랍니다. 다음 35페이지는 자유무역협정에 대한 것입니다. 이에 관해서는 많은 분들께서 말씀해주셨는데 한일 FTA, EPA의 체결 교섭은 심의관급으로 격상되기로 결정이 되었습니다만 앞으로도 빠른 시일내 협상 재개가 기대됩니다. 또 여기에 덧붙여 JETRO는 한국대외정책경제연구원

(KIEP)과 중국국무원발전연구센터(DRC)와 함께 2008년 12월의 한중일 정상회담에서도 한중일 「행동계획」에 따라 2009년 1월부터 한중일 FTA, EPA연구를 새로 시작하고 있습니다. 실은 동아시아경제통합이라고 크게 주창합니다만 한일, 한중일의 FTA가 체결되지 않으면 동아시아의 경제통합은 완성되지 못한다고 볼 수 있습니다. 이 지역이 적어도 경제적인 측면에서 상승 효과를 낼 수 있도록 자유무역협정이 착실히 추진되기를 바랍니다. 7번째 메시지인데요, 현재 진행되고 있는 협력관계를 더욱 더 강화해나가기 위해서도 한일 FTA는 장차 중국도 포함해서 아시아 차원으로 확대시켜서 아시아의 경제통합을 실현하기 위해 반드시 필요한 FTA라고 할 수 있습니다. 다음은 슬라이드 36페이지입니다. 한일 간의 인적교류를 보면 2008년 일본인의 한국입국자수는 236만명에 달했으며 한국을 방문한 외국인 중 35%로 1위입니다. 또한 한국인의 일본입국자수도 238명이며 일본을 방문한 외국인 중 최고로 많은 비율을 차지하고 있는 만큼 한일 간의 인적교류가 증가하고 있습니다. 2010년 상하이 엑스포에 이어서 2012년 한국에서 여수박람회가 개최될 것이며 이로 인해 인적교류가 더욱 증가될 것이 기대됩니다. 일본 정부는 2월 24일에 각의 결정을 내렸고 간사 부처로서는 경제산업성, 그리고 참가기관은 JETRO가 될 것을 정식으로 표명했습니다. 2006년 아이치 엑스포에서 사라고사, 상하이를 거쳐서 2012년에 여수 박람회가 다시 아시아에서 개최되는 것은 대단히 기쁜 일이며 JETRO에서도 최선을 다하겠습니다. 마무리를 하

졌습니다. 한일 양국은 아시아의 선진국으로서 WTO, APEC에서의 틀이라든지 기후변동문제에의 대응 등, 국제적 과제에 대한 책임이 있습니다. 금융 위기 이후 어려운 세계경제정세 하에서 한일 양국이 협력해서 이 위기를 극복해나가는 것이 최대 과제입니다. 첫 번째로 한일 양국은 보호주의적인 움직임을 견제, 저지함과 동시에 경기부양책으로서 에너지 절약·환경 분야, 인프라의 투자 등에 의한 내수확대와 국제적인 금융 정책에 관해 협조해야 합니다. 두 번째로 한일양국의 공통과제인 저출산 고령화의 진전을 생각해보면 아시아와 함께 성장해나가는 것이 필요합니다. 인도, 중국은 역동적인 성장과정에 있으며 중산계층도 늘어나고 있습니다. 아시아를 중심으로 중동 등 신흥시장도 시야에 넣어서 새로운 시장을 창출하고 제3국 시장에서의 한일 양국이 기존보다 더욱 더 협력해나갈 필요가 있습니다. 세 번째로 새로운 시장을 창출하

기 위해서는 주변 국가와 협력하면서 아시아 차원의 기업 활동을 전개해 나가는 것이 필요합니다. 양국간의 일방적인 무역뿐만 아니라 비즈니스 환경의 개선을 도모함으로써 아시아 차원의 무역, 투자 확대를 도모하고 미래에는 양국의 무역 흑자를 아시아를 위해서라도 활용해나가야 합니다. 네 번째로 동아시아 전체의 경제통합을 추진해서 아시아와 하나가 된 지속적 성장을 실현시키기 위해서는 한일FTA, EPA 교섭을 빨리 재개해서 조속히 체결할 필요가 있습니다. 다섯 번째로 제 41회를 맞이하는 「한일경제인회의」에서는 오랫동안의 상호신뢰 관계를 토대로 한일양국으로부터 「한일신시대구축」에 걸맞는 건설적인 제안이 나올 것을 기대합니다. 마지막으로 한일경제인회의가 원만하게 성공적으로 개최될 것과 여러분의 사업의 발전과 건승을 기원하면서 제 발표를 마치겠습니다. 감사합니다. 

신입사원의 지리산 탐방기 ~한국인의 기상 여기서 발원되다~

한일경제협회 사업팀 전민아

입사 후 나의 두 번째 산행지는 지리산이었다. 입사를 하기 전 미리 인사를 하는 차원에서 도봉산 산행에 참가하였는데 산이라고는 동네 뒷산에 올라가본 것이 다였기에 도봉산의 포대 능선을 밟줄을 잡고 오를 때의 아찔함을 아직도 잊을 수가 없었다. 그래서 인지 지리산 등반 참가자 리스트에 자의 반타의 반(?)으로 나의 이름이 올려져 있는 것을 보았을 때는 내심 지레 겁부터 먹을 수밖에 없었다. 지리산에 대해서는 우리나라 제 1호 국립공원이라는 것과 한라산 다음으로 높은 산이라는 사실만 알고 있었을 뿐 별다른 관심을 가지지 않았었다. 그러나 지인으로부터 지리산의 천왕봉은 산에 관해 문외한인 사람이라도 한번쯤 가보고 싶어하는 곳이라는 말을 듣고는 그만큼 가볼 만한 가치가 있는 곳이라는 생각이 들어 힘들면 도중에 하산해도 되지 않을까하고 품었던 나약한 마음도 떨쳐버리기로 했다.

4월 30일 당일, 마치 수학여행을 가는 것처럼 들뜬 마음으로 출발하여 5시간 남짓 버스를 타고 숙소로 도착했는데 서울과는 다른 청명한 공기와 숙소 옆 계곡의 물소리에 마음이 한결 가벼워짐을 느꼈다. 다음날 아침, 드디어 중산리 매표소에서 출발하여 지리산에 첫 발을 내딛었다. 아침일찍이라 근육이 긴장된 탓인지 짐은 가벼운 데도 몸은 천근만근이고 자꾸 휴식을 취하고만 싶었다. 30분 가량을 오른 뒤 쉬며 앞으로 남은 코스에 대한 걱정으로 불안해하고 있을 때 전무님께서 기운을 북돋는 약이라며 알약 반 알을 주셨는데 약이 정말 효과를

발휘한 것인지 그 후 몸이 훨씬 가벼워지고 점차 힘이 났다. 그래서 처음보다 여유를 가지고 가끔은 고개를 들어 주위를 둘러보았는데 영화에



서나 나올 법한 신기하게 휘어진 커다란 고목 나무와 이름모를 들꽃, 가지로 만든 새둥지 등이 조화를 이뤄 너무나 아름다운 정경을 만들어내고 있었다. 그렇게 경치도 보고 곳곳에서 사진도 찍어가며 칼바위를 지나 로타리대피소를 거쳐 법계사에 이르렀는데 햇빛으로 뜨거워진 얼굴과 육신거리기 시작한 다리로 인해 모두 조금씩 지쳐있었지만 반은 왔다는 희망으로 웬지 모를 자신감이 생겼다. 법계사 내부에 다녀오신 분들이 가져다주신 과일은 제대로 씻지도 않고 나눠먹었지만 지금까지 먹은 과일 중에 가장 단 것 같았다. 충분한 휴식을 취한 뒤 1시간 30분 남짓 정신없이 올라 반반한 절벽 지대 아래 천왕샘에 이르렀다. 배낭에 생수는 있었지만 진주 남강의 발원이라는 물을 꼭 맛보아야 한다는 의무감으로 목을 축이고는 천왕샘을 지나 좁은 협곡같은 바위지대 사이로 끝없이 이어지는 계단길에 직면했다. 이미 다리는 후덜거려 오고 있었지만 조금만 가면 정상이라는 생각만으로 스스로를 추스르며 계단을 한 발 한 발 올라갔다. 정상을 향해 오르는 그 길이 아득하게만 느껴졌지만 중간 중간 사진을 찍어 주시며 괜찮냐고 걱정해주시는 부장님을 비롯한 다른 분들 덕에 더 힘을 낼 수 있었다. 천왕봉에 가까워질수록 페이스 조절을 하며 천천히, 그러나 있는 힘을 다해 가파

른 고비 언덕을 기어오르다시피 하여 드디어 천왕봉에 우뚝 솟아 있는 비석을 내 눈으로 보았다. 비석 앞에서 모두 모여 기념 사진을 찍고 구불구불 굽어진 능선의 조형과 그 아래로 펼쳐진 드넓은 경치를 둘러보았을 때는 산악인들만이 느낀다는 짜릿한 쾌감마저 느껴졌다. 좀처럼 술을 못하지만 지리산을 정복했다는 뿌듯함으로 천왕봉에서 들이킨 한 잔의 막걸리의 맛은 아직도 잊을 수가 없다. 그렇게 휴식을 취하고 하산하여 장터목 대피소에 도착하여 간단히 식사를 하고 백무동을 향해 본격적인 하산을 할 태세를 갖췄다.

정상까지 오를 때와 비슷하게 시간이 걸린다는 이야기를 듣고 조금 힘이 빠지는 듯했지만 내리막길이니 훨씬 수월할 것이라는 생각에 가벼운 마음으로 발걸음을 옮겼다. 그러나 산은 올라갈 때보다 내려갈 때가 힘들다는 말이 절실히 느껴질 정도로 한 걸음씩 내딛을 때마다 다리와 발가락에 가해지는 통증은 괴롭기만 했다. 하지만 앞에서 발이 덜 피로하도록 걷는 요령을 가르쳐 주시는 대리님과 뒤에서 응원해주시는 다른 분들과 함께 이야기를 나누고, 때로는 누군가의 유머에 모두 박장대소를 하며 내

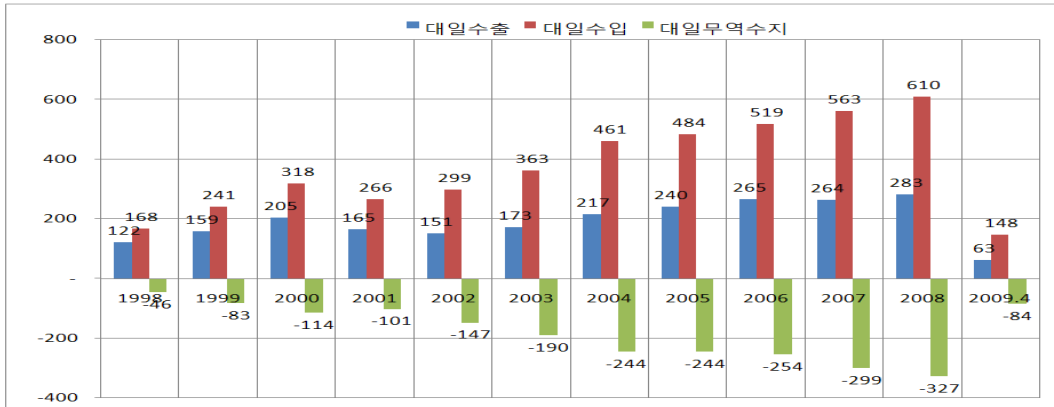
려가다 보니 아픔도 괴롭게만 느껴지지 않았다. 그렇게 몇 시간을 내려가다가 어느 계곡에서 휴식을 취했는데 하나 둘씩 신발을 벗고 발을 담그기 시작했다. 나도 덩달아 투명할 정도로 맑은 지리산의 계곡 물에 발을 담겼는데 마치 한겨울의 얼음 물 같은 차가움에 놀랐지만 몇 초간의 짧은 순간이 나마 발의 피로가 풀리는 듯했고 기분마저 상쾌해졌다. 그 후 1시간 여 남짓 속도를 더 빨리하여, 다함께 보조를 맞추어 지상을 향해 울퉁불퉁한 비탈길과 돌길을 내려갔다. 끝이 보이지 않을 것만 같은 내리막길을 계속 내려 오다보니 완만한 평지와 진분홍색의 흐드러진 꽃이 마치 수고했다는 듯이 우리를 반겨주며 기다리고 있었고 산을 벗어나자마자 긴장이 풀려 털썩 주저앉아 버렸다.

비록 몸은 땀에 흠뻑 젖어 돌덩이처럼 무거웠지만 그와 반대로 기분은 새털처럼 가벼웠다. 결코 쉽지 않다는 지리산을 정복했다는 성취감과 무사히 내려왔다는 안도감에서였다. 그리고 무엇보다도 어렵고 힘든 순간을 함께 함으로서 형성된 유대감과 자신도 힘든데 서로를 격려하고 배려하는 따뜻한 마음을 진심으로 느낄 수 있었기에 이곳, 지리산까지 온 것이 결코 후회스럽지 않았다.

솔직히 처음에는 자발적이라기보다 신입 사원으로서의 일종의 의무감(?)으로 산행에 참가한 것도 없지 않아 있었지만 막상 다녀와서 이제와 돌이켜보니 회사라는 건물을 벗어나 아름다운 자연 속에서 함께 호흡하며 더 친근하게 어울릴 수 있었던 계기가 되었고, 그만큼 보람있었던 입사 후 나의 두 번째 산행이었다. ☎

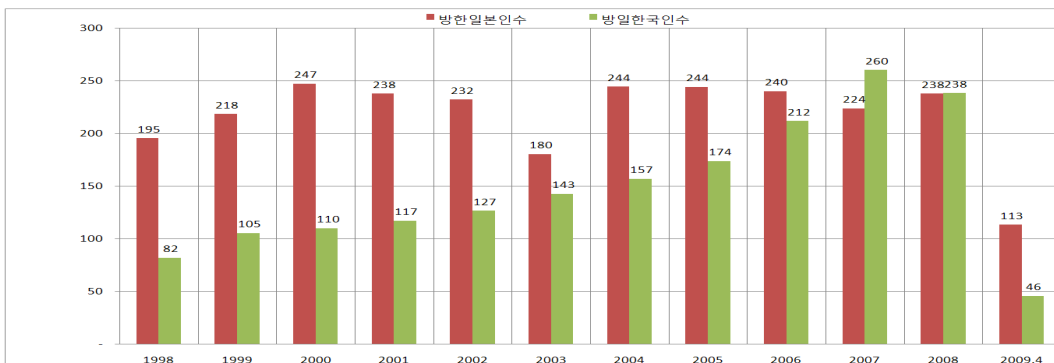


φ 한일 교역 현황 (단위 : 억불)



구 분	총수출 (A)	총수입 (B)	총교역액 (C=A+B)	대일수출 (D)	대일수입 (E)	총대일교역 (F=D+E)	대일수출비중 (G=D/A)	대일수입비중 (H=E/B)	대일무역수지 (I=D-E)
1998	1,323	933	2,256	122	168	291	9.2%	18.1%	-46
1999	1,437	1,198	2,637	159	241	400	11.0%	20.2%	-83
2000	1,723	1,605	3,327	205	318	523	11.9%	19.8%	-114
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	282	609	891	6.7%	14.0%	-327
2009. 4월	1,051	958	2,009	63	148	211	6.0%	15.4%	-85

φ 한일 인적교류 현황 (단위 : 만명)



구 분	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009.4
방한 일본인수	195.4	218.4	247.2	237.7	232.1	180.3	244.3	244.0	233.9	223.6	237.8	113.4
방일 한국인수	82.2	105.4	110.1	117.0	126.6	142.7	156.9	173.9	211.7	260.1	238.3	45.8
계	277.6	323.8	357.3	354.7	358.7	323.0	401.2	417.9	445.6	483.7	476.1	159.2

(출처) 한국무역협회, 한국관광공사, 국제관광진흥기구

