

일본 부품산업의 거래관계 및 한일 협력방안 모색

- 조철 연구위원(성장동력산업연구센터)

출장 일시

- 2012년 11월 20일 ~ 23일

출장지역 : 일본 나고야

방문처

- 도요타산업기술기념관, 히루타공업, 미쓰비시 나고야제작소, Fourin 나고야 본사

출장목적

- 미쓰비시자동차와 우리 부품업체간의 기술상담회에 일본 미쓰비시 자동차 구매관련 관계자들을 대상으로 한국 자동차산업 경쟁력 및 한일 협력방안에 관한 주제발표
- 일본 자동차업체 및 부품업체, 자동차전문 조사기관 등을 방문하여 일본 자동차업계의 현황 파악

□ 세미나 주제발표 내용 요약

○ 발표 제목 : 한일 자동차산업의 경쟁력 분석과 협력방안

○ 한일 자동차산업의 위상변화

- 2011년 일본은 대지진, 태국홍수 등의 영향으로 세계 1위 생산국에서 3위로 추락하였지만, 한국은 5위를 유지하고 있고, 주요 생산국 중 유일하게 점유율도 상승
- 업체별 경쟁구조도 한국 현대차그룹의 세계시장 점유율은 크게 상승한 반면, 도요타 등은 많은 변화를 겪고 있는 상황
- 한국 자동차부품 생산, 수출 등이 세계시장에서 차지하는 비중도 꾸준히 상승
- 세계 100대 부품업체에도 한국업체가 4개나 포함되었고, 그 규모도 크게 확대

○ 한일 자동차부품산업 경쟁력 및 경쟁요인 분석

- 한국 부품의 가격은 일본의 87.5%에 불과하여 여전히 높은 경쟁력을 보유
- 한국 완성차뿐만 아니라 자동차부품의 품질 및 기술 경쟁력도 크게 상승하여 일본의 90% 이상에 도달한 것으로 평가
- 품질경쟁력에서도 과거 불량률과 같은 가시적 품질에 치중하였지만, 최근 감성품질, 내구성, 정밀도 등 질적 측면도 일본 수준에 근접한 것으로 조사
- 한편, 우리를 추격하고 있는 중국에 비해서는 기술의 경우 다소 좁혀졌지만 여전히 격차가 존재하고, 품질 격차는 2004년과 2012년에 큰 차이를 보이지 않을 정도로 높은 수준

- 따라서 일본 자동차업체들은 불안한 일본 내 부품조달체제를 대신할 대상으로 중국 부품업체들은 적절하지 않고 한국 업체가 최적

○ 자동차산업의 환경변화와 과제

- 세계적인 환경규제로 친환경자동차에 대한 관심 증가
- 세계 주요 자동차업체들은 하이브리드자동차, 플러그인 하이브리드자동차, 전기자동차, 연료전지자동차 등 다양한 친환경자동차를 개발 및 출시
- 그렇지만 친환경자동차의 판매는 여전히 부진한 실정으로 비교적 시장판매 역사가 오래된 하이브리드자동차의 경우도 세계 전체 판매가 100만 대 수준에도 못 미침.
- 자동차에 있어서도 사람 중심의 부품소재 기술에 매우 중요해지고 있으며, 이를 구현한 것이 스마트자동차 혹은 지능형 안전자동차
- 이에 따라 자동차에도 IT부품의 장착 비율이 크게 높아지고 있는 추세

○ 한일 자동차산업의 협력방안

- 자동차의 융복합 추세에 부응하여 융복합의 핵심인 IT, 문화, 감성 등 미래 패러다임 변화에 한일 자동차업체가 공동 대응 강화
- 특히 최근 한국 자동차업체의 감성기술 융복합화에 주목하여 관련 우수 부품 활용 확대
- 양국간 현안문제로 등장하고 있는 인력부족 및 생산성 향상을 위한 경험을 상호 공유
- 한국 자동차부품은 품질 및 기능 대비 최고의 가격경쟁력을 보유하여 부품조달기지로서 한국 및 한국기업을 활용하는 것이 효율적

- 일본뿐만 아니라 일본 자동차업체들이 진출한 신시장에서도 한국 자동차 부품업체들이 진출하여 있기 때문에 이를 활용하는 것이 효율적인 방안
- 과거 일본기업의 한국 투자 중심에서 한국 부품업체가 일본업체에 투자하는 방식도 검토

□ 일본업체와의 거래관계에서 주의할 점

○ 조일무역 이장원 사장의 조언

- 미쓰비시상사에서 20년 이상 한국과의 자동차관련 거래를 담당하고, 현재 국내 미쓰비시 수출입 창구 역할을 담당

○ 미쓰비시는 현대자동차와 오랜 제휴관계가 있었고, 기술적으로도 유사성이 많아 우리 부품업체가 비교적 접근하기 쉬운 상대

- 최근 미쓰비시가 많이 위축되어 거래물량은 크지 않을지 몰라도 미쓰비시를 통해 일본시장에 진출하는 기회를 획득
- 일본 자동차업체들은 우리 업체들에 비해 철저한 부품업체관리를 추진하기 때문에 여전히 앞서 있는 일본의 생산방식, 품질관리 등에 대해 학습할 수 있는 이점 존재

○ 일본업체와의 거래는 인내가 필요

- 한국업체들은 한번 접촉으로 모든 것을 추진하려고 하지만 일본업체들은 시간을 두고 검토하고, 철저하게 점검
- 처음 거래가 추진되더라도 발주물량 등이 만족스럽지 못할 수가 있는데, 위험을 줄이기 위해 소규모 발주에서 시작하여 물량을 늘려가는 것이 일반적
- 일본업체들은 거래관계를 형성하는 것이 힘들지만 한번 거래관계가 형성

되면 오래는 가는 것이 특색

○ 상담 등에 있어 사소한 것에도 신경을 쓰는 것이 필요

- 상담하는 사람들의 복장, 명함을 건 내는 방식 등과 같은 사소한 부분까지도 중요

□ 우리 부품업체의 해외거래선 개척을 위한 노력

○ 이번 상담회에 24개 부품업체들이 참석하였는데 대부분 중소중견규모의 기업

- 그럼에도 불구하고 현재도 해외기업들과 거래관계를 가지고 있고, 현재 거래선 확대를 위해 노력 중

- 출장지로 이동 중 각 참석업체들간 해외시장 개척 경험 공유

○ 대부분의 부품업체들이 현재 현대기아 등 국내 업체에만 절대적으로 의존하는 구조에 대한 위기의식을 가지고 있음.

○ 대표적인 성공사례로서 정보산업

- 밸브 및 관련부품을 생산하는 중견기업이지만 IMF 외환위기 이후 해외 시장 개척 적극 추진

- 초기에 이튼 같은 세계적인 자동차부품업체에 납품하게 되었지만 바로 클레임이 발생하여 회사가 존폐의 위기에 처하게 되었음.

- 그러나 원인을 철저히 분석하여 대응하였고, 초기에 품질, 정밀도 등에 대한 인식을 철저히 하게 되었음.

- 이후 꾸준히 해외시장 개척에 나서 2004년 클라이슬러에 납품을 시작하였음.

- 클라이슬러와의 거래에서도 문제가 발생했지만 철저한 도면분석 등을 통해 수정작업을 실시하여 대응하여 지속적인 거래에 성공
- 클라이슬러와의 거래는 초기 관련물량의 10%만 공급하였지만 현재 100% 정보가 담당하는 체제로 바뀌었고, 미쓰비시는 다임러와 계열관계였던 관계로 2008년부터 거래를 시작
- 한국 후꼬꾸는 일본업체가 다수지분을 가지고 있지만 한국이 보다 경쟁력을 가지고 세계시장 점유율이 높고, 일본 시장에도 본격 진출한 업체
 - 댐퍼와 고무제품을 생산하는 업체로서 일본 후꼬꾸가 다수 지분을 가지고 있지만, 현재 경영은 전적으로 한국인 대표가 맡고 있음.
 - 한국에서 생산되는 제품이 일본보다 높은 경쟁력을 보유하고 있어 GM 물량의 20%, 세계 전체 댐퍼제품의 12~13%를 점유
 - 현재 이스즈, 마쓰다 등에 납품하고 있고, 미쓰비시, 도요타, 닛산 등과도 접촉 중

□ 도요타산업기술기념관

- 나고야시에 소재한 도요타그룹 박물관으로 과거 도요타직기공장을 개조하여 도요타관련 직기, 자동차 등의 기술발전과정을 설명하고, 관련 물품을 전시
- 본 기념관은 자동차뿐만 아니라 직기산업의 발전과정을 비교적 잘 이해할 수 있도록 하는 전시물이 있어 기계 및 섬유관련자들이 방문하여도 유익할 것으로 판단

□ 히루타공업 방문 개요

- 새시관련 제품(45.6%) 및 파워트레인(20%), 조작계 관련 부품(15%) 등을 생산하는 부품업체로 미쓰비시에 56.5%를 의존

- 1927년에 설립되었고, 나고야 공장은 1,089명의 종업원이 있는데, 876명이 정규직
- 외국인 노동자는 하나도 없지만 인력수급문제는 없는 것이 특징적
- 안전제일, 품질만전, 원가절감 철저, 인재육성을 통한 기술기능 향상, 신기술 및 신제품개발 등을 경영이념으로 제시
- 글로벌 금융위기, 일본 지진 등으로 매출이 40%나 감소하였지만 현재 85%까지 매출 회복

○ 생산과정 및 개선활동

- 선행개발, 개발, 생산준비, 생산, 품질보증 등의 과정을 거쳐 생산 추진
- 제조공정은 판금소성(프레스) 가공, 용접가공, 절상가공, 조립 및 도장 가공 등
- 연구개발은 히루타가 주도적으로 하고 있고, 이에 따라 개발제품의 특허출원은 대부분 히루타 단독으로 추진
- 경량화 부문 등에서도 대부분 독자적으로 하고 있으며, 국가지원으로 산학이 연계하여 추진한 개발이 2건 정도 존재
- 품질관리 활동과 관련한 교육 등은 주로 점심 때 실시하고, 이때 문제점 등에 관해 토론
- 근무행태는 주야간 2교대로, 오전 8시 ~ 오후 5시, 밤 8시 ~ 새벽 5시로 하며, 잔업은 없음.

□ 미쓰비시 나고야 제작소

- 미쓰비시공장에서의 새로운 경향은 자동화에서 인력으로 전환하는 작업이 진행

- 모델의 다양화에 따라 빠른 작업 전환이 필요한데 로봇교체는 쉽지 않은 작업이어서 로봇의 한계가 노출
 - 반면 사람은 유연하게 대처가 가능하여 로봇에서 사람으로 대체 실시
 - 사람이 조립하고, 기계는 보조적 역할만 수행
 - 대표적인 예로 도어설치에 있어 과거 로봇이 실시하던 것으로 사람으로 교체하고 보조적으로 기계로 중량물을 이동
- 프랑스 PSA 차량을 OEM 생산하여 유럽으로 수출
 - 근로자들의 근속연수는 20년 정도로 연령은 평균 39세 정도로 한국에 비해 젊은 것이 특징
 - 부품에서 문제가 발생하였을 경우 조치 시스템
 - 하나의 부품에 문제가 발생하면, 관련 업체의 부품에 대해 전수조사를 실시하고 조사결과를 부품업체에 통보
 - 원인규명을 하여 즉시 통보, 부품관리부문은 매달 성적을 통보
 - 부품문제가 많이 발생하게 되면 선별작업을 통해 책임 부과
- **Fourin(中田 徹 아시아지역담당)의 일본 및 아시아 자동차산업에 대한 견해**
- 중일 영토분쟁에 따른 중국내 일본 자동차 판매 감소에 대한 견해
 - 일시적인 현상으로 2013년 춘절 이후 회복될 것으로 기대
 - 일시적으로는 신중하게 대응하겠지만 일본 자동차업체로서도 중국 자동차시장은 성장하는 최대시장으로서 적극적으로 대응 필요

- 2012년 11월 22일부터 열렸던 중국 광저우 모터쇼에 일본 업체들이 최대 규모로 출전

- 신에너지자동차에 대한 기대 등으로 장기적인 투자계획 존재

○ 일본 완성차업체의 한국 부품에 대한 관심 증가 이유

- 일본지진이나 태국홍수보다 엔고가 기본적인 문제이고, 현대자동차를 통해 한국 부품의 품질을 인정받아 신뢰성이 크게 향상되었고, 일본의 아이씨현이나 도쿄 등의 인건비 등 생산비가 크게 상승

- 큐슈 등으로 이전도 이루어지고 있지만 운송비 등 거리적 측면에서 한국 조달과 큰 차이가 없음.

○ 인도네시아자동차산업에 대한 견해

- 시장은 성장하지만 급성장은 불확실, 정책이 중요한 변수로 작용

- 저가격 국민차정책이 논의되고는 있지만 그다지 적극적이지 않음.

- 2009년부터 논의되었지만 상황이 많이 변화해 정책대응에 적극성이 약화되었음.

- 인도네시아는 정책을 펴지 않아도 시장이 성장하였고, 정부의 재정부담 능력도 문제

- 반면 태국은 투자가 활발하고, 정부지원이 많이 이루어지는 등 정부차원의 적극성이 매우 높은 수준

- 또한 태국은 확실한 발전 방향 및 비전이 있는데, 인도네시아는 비전이 없고, 정책마련을 위한 움직임이 별로 없음.

- Eco car 정책에서도 태국은 확실하게 실시하고 있지만 인도네시아는 특별한 정책이 없음.

