

# 2015 한일 자동차부품 상담회 & 미쓰비시자동차 구매전략 설명회 개최결과 보고서

## 1. 사업 개요

- 목적 : 일본 완성차업체인 미쓰비시자동차 구매총괄본부 핵심 관계자를 초청하여 구매상담회를 개최, 우리나라 자동차 부품의 대일 수출 확대를 도모
- 기간 : 2015년 9월 11일(금)
- 장소 : 서울특별시 COEX \* 상담회 E Hall, 설명회 403호
- 주최 및 협력
  - 주최 : (사)한일경제협회, (재)한일산업·기술협력재단
  - 협력 : 한국자동차산업협동조합, 조일무역(주)
- 규모
  - 한국 : 자동차부품업체 관계자 약 70명(상담회+세미나 참가인원)
  - 일본 : 미쓰비시자동차공업(주) 관계자 4명
    - 상무이사 구매총괄본부 부문장 服部 行博 (Hattori Yukihiro)
    - 글로벌조달추진부 매니저 高橋 慎二 (Takahashi Shinji)
    - 외제부품조달부 사원 有馬 正浩 (Arima Masahiro)
    - 차체부품조달부 사원 양 기 환

## 2. 주요 성과

- 미쓰비시자동차 구매총괄본부 관계자와의 1:1 비즈니스 상담회 개최, 우수한 한국산 부품에 대해 해외조달을 계속 확대해 나갈 수 있도록 분위기를 조성
  - 일본측에서 사전요청한 상담품목을 대상으로 11건의 상담을 통해 한국산 부품의 일본 자동차 시장(미쓰비시자동차) 진출의 계기 마련함
- 구매총괄본부 부문장이 미쓰비시자동차의 향후 구매전략 및 물류개선 방안, 엔저에 따른 환율대책 등을 직접 설명함으로써, 우리나라 자동차부품 기업의 중장기적인 對 미쓰비시자동차 수출계획 수립에 도움을 줌
  - 2015년도 총 부품발주 예상금액은 약 12,699억엔으로, 신형 TRITON·신형 PAJERO SPORTS의 수요증가에 의해 발주금액은 증가 전망
  - 2014년도 對한국 발주금액은 약 550억엔
- \* 미쓰비시자동차의 총 부품조달액 중 30%가 해외조달, 이 중 23%를 한국에서 수입
- 이번 상담회는 2017년 개발 차종 및 2018년 개발 차종 관련 부품을 조달하기 위해 진행하였으며, 차후 우리나라 자동차부품 기업의 많은 수출이 기대됨

\* 2017년 개발 차종 : 신형SUV·신형MPV·신형 DELICA D:5

2018년 개발 차종 : 신형 경차, 신형 OUTLANDER

- ☐ 2014년도 한일산업기술FAIR에서 산업통상자원부 장관상 수상을 계기로, 한국과의 비즈니스 상담을 매년 정례화하여 테마별 자동차 부품구입을 실시

\* 한국과 일본 간 무역·기술 협력에 공로가 큰 기업으로 미쓰비시자동차공업(주), 조일무역(주)에 대해 산업통상자원부 장관상을 수여

- ☐ 상담 성과

상담건수	상담금액	성약가능금액
11건	1,150만달러	550만달러

### 3. 구매상담회 내용

- ☐ 주요 상담내용

\*상담시간순

No	업체명	상담내용	비고
1	동국실업	·MMC 오카자키공장에서 2만대/월 사용 중이며, 동국실업측 생산능력(3만대/년) 오버 시 설비증설 가능함을 설명 ·향후에도 MMC측과 네트워크를 지속 유지	Headlamp Washer
2	인팩	·MMC에서 ATM케이블에 많은 관심을 가지고 있어 추후 RFI 접수 가능성이 높음	Control Cable
3	흥아타이어	·약 300만달러/년의 Temp Tire 공급에 대한 의견을 교환하였으며 성약가능성이 높음 ·MMC측에서 원하는 10만개/월 capa에 대응이 가능함을 설명하고, 해외 수출품 대응을 위해 해외 A/S거점의 필요성에 대해 의견 교환	Temp Tire
4	세종공업	·MMC측에서 기존에 예상한 관심품목이 아니며, 사전에 조금 더 자세한 정보교류가 필요	Sensors for FCV
5	신흥	·약 300만달러/년의 Temp Tire 공급에 대한 의견을 교환 ·기존 Temp Tire 관련하여 검토한 바 있으나 해외 A/S거점 미보유 등으로 선정에 Drop된 경험이 있음을 설명 ·아직 해외거점은 없으나 납품처인 한국타이어 및 요코하마 타이어와 함께 A/S망 구축·협업을 제안	Temp Tire
6	동아금속	·향후 MMC측 Carry over 제품에 대한 원가절감 및 신차 개발에 들어갈 제품에 대한 설명을 진행 ·조일무역측을 통해 RFI 진행	Hose Clamp
7	삼기산업	·약 500만달러/년의 상담을 진행하였으며, 250만달러/년의 성약이 가능할 것으로 추정 ·Weight-Wheel Balance에 적극 관심을 표명하였으며 일괄 공정으로 진행되어 타사보다 가격경쟁력이 있음을 어필	Weight-Wheel Balance
8	삼보모터스	·자재구매 및 일괄생산에 의한 가격경쟁력을 설명 ·조일무역측을 통해 RFI 진행	Fuel Filler Neck
9	서릉기계	·MMC차종 중 파제로에만 유압잭을 사용 중 ·현재 중국생산→한국집중→일본 후소社에 납품 중임을 설명 ·조일무역측을 통해 RFI 진행	Hydraulic Jack
10	신흥기공	·한일경제협회·한일재단에서 주최한 한·일(나고야)경제교류회의 상담회에서 제출한 견적안건에 대한 검토결과를 문의 ·조일무역측을 통해 2차 RFI 진행	Door Hinge
11	태양금속공업	·약 100만달러/년의 Temp Tire 공급에 대한 의견을 교환 ·현재 타사에서 납품 중인 유사도면을 전달하여 제작가능함을 어필하였으며, 양사간 BIZ체결에 희망적임 ·조일무역측을 통해 RFI 진행	Magnet Drain Plug

## □ 기타 의견

- 구매담당자와 직접 만나 어필할 수 있었던 점이 굉장히 만족스러우며, 향후에도 협회 주관의 상담회가 있다면 적극 참가를 희망 / 인פק
- 다양한 자동차 관련 아이템의 상담기회가 많아졌으면 함 / 태양금속공업

## □ 성약가능품목 (8개 품목)

Control Cable, Door Hinge, Fuel Filler Neck, Hose Clamp, Hydraulic Jack, Magnet Drain Plug, Temp Tire, Weight-Wheel Balance

## □ 참가자 만족도(설문조사 결과)

### 가. 향후 거래가능성

- |                   |            |
|-------------------|------------|
| - 상담성립            | 0명 ( 0%)   |
| - 거래가능성 높음        | 6명 (54.5%) |
| - 네트워크 구축·유지 및 발전 | 5명 (45.5%) |
| - 거래가능성 희박        | 0명 ( 0%)   |

### 나. 상담평가

- |           |            |
|-----------|------------|
| - 대단히 만족  | 3명 (27.3%) |
| - 만족      | 6명 (54.5%) |
| - 보통      | 2명 (18.2%) |
| - 만족하지 않음 | 0명 ( 0%)   |

## □ 구매상담회 진행 모습



#### 4. 미쓰비시자동차 구매전략 설명회

□ 미쓰비시자동차 구매조달본부 책임자에 의한 구매전략 설명회 개최

□ 미쓰비시자동차의 향후 해외조달 방향과 중장기적 성장전략을 설명

□ 설명회 주요 내용

- 미쓰비시자동차(이하 MMC)는 러시아, 브라질, 인도네시아, 중국, 태국, 말레이시아에 해외공장을 설립하고 운영 중임(미국공장은 생산중단). 해외 공장을 선진국에서 신흥국으로 이전 중
- MMC는 SUV와 전기자동차를 메인으로 생산해 나아갈 계획이며, SUV는 PHEV기술을 활용함으로써 MMC 고유의 자동차생산의 방향성을 시사
- 2015년도 MMC 기본방침 :

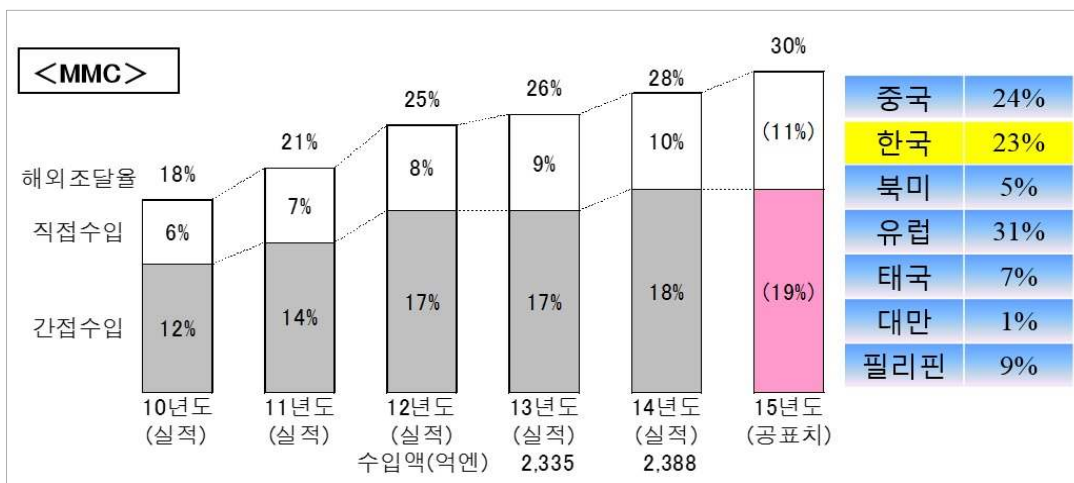
##### ① 최적화된 조달·최적화된 비용의 추구

- 거래처와 함께 원가절감을 위한 아이디어를 생각하고 제안받아 이를 해외거점과 공유하여 최적화
- 개발단계부터 최적화된 비용으로 개발하기 위해 거래처와 연계
- 당장의 환차손익을 생각하는 것이 아닌, 중장기적인 시점으로 부품 특성 등을 고려하여 최적화된 거래방식(환율)을 변형

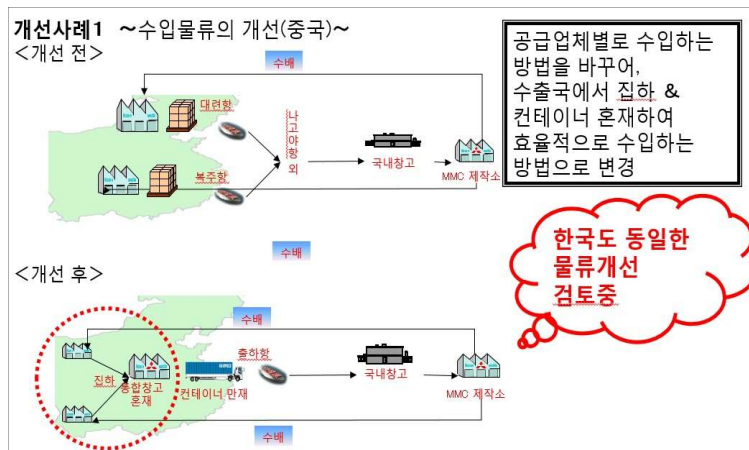
##### ② 업계 TOP클래스의 품질실현

- 프론트로딩 및 DRBFM에 의한 디자인 리뷰 강화
- 생산준비단계에서 구매품 품질향상 노력의 강화
- 양산출하 전 최종품질 확인강화
- 셀프체크로 품질관리체제의 강화

- MMC 해외조달률 추이와 국가별 조달비율



- 해외조달에 있어서의 주요 대응(현대자동차와의 관계도 있어 한국은 중요 조달처)
  - ① 계속 차종에서의 대응 : 기존 해외 협력사로의 발주부품 확대 등
  - ② 해외협력사 품질확보 : 품질 향상을 위한 공급업체 지도강화
  - ③ 환율대책 : 현지통화 가격 베이스 외화지불 촉진(현지 베스트 가격의 도출(현지통화기준), 円/\$/€ 중 유리한 통화로 지불)
  - ④ 3개의 조달 카테고리 글로벌 최적조달 실현
    - 글로벌 공급업체로의 집중 발주에 의한 총 코스트 최소화
    - LCC(Low Cost Country)로부터 조달하여 세계에 공급
    - 사이즈가 큰 MMC 도면부품은 현지 조달
  - ⑤ 한국에서의 조달
    - 한국 메이커의 해외공장으로부터 구입 및 한국 메이커로부터 MMC 해외거점이 구입하는 방안이 기본
    - 특히 러시아·중국·태국 현지조달률 향상을 위해 한국 국적 현지공급업체의 채용과, 인도네시아·필리핀에서 경쟁력있는 한국 공급업체의 채용을 기대
- 수입부품의 경쟁력 향상을 위한 물류개선(안)



## 5. 평가

- 일본 완성차업체인 미쓰비시자동차공업(주) 구매총괄부문장 등 관계자를 초청, 1:1 비즈니스 상담회를 통해 **미쓰비시자동차와의 협력 네트워크** 구축은 물론 **한국 자동차부품업체의 일본 수출확대에** 기여하는 매우 유익한 상담회가 되었다는 평가임
  - 미쓰비시자동차가 해외부품조달을 희망하는 품목과 상담기업을 사전 선정 하여 11개사 11건 상담 실시
  - **11개사 중 8개사에 RFI(견적의뢰) 진행예정**
- 특히, 국내 및 해외 자동차 메이커 등과 거래 실적 및 대일 수출실적이 있는 국내 중소기업을 중심으로 참가 업체를 선발(11개사), 상담회를 개최한 결과 일본측의 만족과 함께 **한국측 참가기업의 만족도(82%)도 높게 나타난 것으로 평가됨**
  - '14 거래가능성 높음 1사/12사(8%) → '15 6사/11사(55%)로 향상
  - '14 상담만족도 만족 9사/12사(75%) → '15 9사/11사(82%)로 향상
- 미쓰비시자동차의 구매총괄 책임자에 의한 미쓰비시자동차의 향후 구매전략 및 물류개선 방안, 엔저에 따른 환율대책 등에 대한 설명회를 개최함으로써, 우리나라 자동차부품 기업의 중장기적인 **對 미쓰비시자동차 수출계획 수립에** 도움을 줌
- 한국경제신문과의 인터뷰를 통해 미쓰비시자동차의 해외 부품조달 계획과 한국부품기업의 장점 등에 대해 정보를 제공(한경닷컴 9. 12일자)하여 미쓰비시자동차의 한국 관심도를 제고
  - 미쓰비시자동차는 **해외 조달률을 지난해 28%에서 올해 30%로 늘릴 계획**이며, 한국은 지리적으로 인접하고 있으며 물류비가 저렴하고 기술력을 갖췄기 때문에 향후 **부품 조달 규모를 늘릴 계획**
- 후속조치
  - 2016년부터 한일 자동차부품 상담회를 일본 미쓰비시자동차공업 상담회와 마쓰다자동차 상담회의 2개 상담회로 추진

### [별 첨]

1. 미쓰비시자동차공업(주)의 한국 조달부품 및 납품기업 현황 1부.
2. 한국경제신문 인터뷰 기사 1부.
3. 2015 한일 자동차부품 상담회 & 설명회 일정 1부.
4. 한국측 상담회 및 설명회 참가기업 명단 각 1부.
5. 미쓰비시자동차공업(주) 구매조달 설명회 자료 1부. 끝.