

본 자료는 2004. 3. 11(목) 朝刊부터 보도하여 주시기 바랍니다.	보도자료 (산업자원부 공보관실)	담 당 과	시장개척과
		담 당 자	권평오 과 장 이용철 서기관
		전화번호	2110-5324

중소기업지사화사업 해외시장개척에 큰 성과

- 총 14,273건 10억불 수출성약, 향후 지원폭 대폭 확충기로 -

□ KOTRA 해외무역관이 중소기업의 해외지사 역할을 수행하는
중소기업지사화사업이 큰 성과를 보이고 있음

- 산자부와 KOTRA에 따르면 총 14,273건 10억불의 수출성약을 거두는
등 해외시장개척에 첨병 역할을 하고 있는 것으로 나타났음
- 자동차 연료펌프를 생산하는 대화연료펌프는 디트로이트 무역관
지사화사업에 참여, 적극적인 밀착형 마케팅을 추진하여 43
천불 수출, 북미 자동차시장에 본격 진출하는 계기 마련
- 강섬유를 생산하는 핫파이바는 동경무역관 지사화사업을
활용 꾸준한 상담으로 일본의 엄격한 인증·규격·품질
규정을 극복하여 일본시장에 3,645천불 수출

※ 중소기업지사화사업 주요 성공사례 : 붙임 #1

□ 중소기업지사화사업은 KOTRA 해외무역관을 통해 중소기업
의 해외시장 조사, 거래선 발굴, 수출상담, 상담주선 등의
지사역할을 수행하는 사업임

- 현재 996개 중소기업의 1,555개 지사 수행
- 2000. 7월 사업시행 후 현재까지 총 14,273건, 10억불의 수출
성약과 중소기업이 직접 해외지사를 설치·운영할 때에 비해
연간 1억8천만불의 비용을 절감하는 등의 성과를 거둠에 따라

- 年 500여개 중소기업이 Waiting List에 등재하는 등 중소기업으로부터 큰 호응을 얻고 있음

※ 중소기업지사화사업 현황 및 운영성과 : 붙임 #2

□ 이러한 업계의 호응에 부응하여 산자부와 KOTRA는 중소기업지사화사업에 대한 지원 서비스를 대폭 확충기로 하였음

○ 금년 하반기 중 해외무역관의 전담인력(84명 증원)과 본사의 전문 분야별 전문가(15명)를 대폭 확충

- 해외무역관의 전담인력 1인당 수행지사 수를 11.9개 지사에서 6개사 수준으로 조정하여 지원서비스의 質을 대폭 향상

- IT·BT·문화상품 등 특수지식이 필요한 분야에 대한 서비스도 강화

○ 또한, 해외지역본부 및 지방무역관의 담당인력도 보강하여 유망업체의 발굴, 해외마케팅 수요 개발 등 체계적인 사업관리 도모

* KOTRA의 정원조정과 연계하여 추진

○ 중장기적으로는 해외지사화 지원 기업수 확대, 전시회·시장개척단 등 기존 마케팅 지원수단과 연계한 Total Marketing 실현 등 중장기발전방안을 강구하기로 하였음

* 현재 작업중인 「2000억불 수출시대에 걸맞는 해외마케팅전략」 수립 작업과 연계하여 추진

□ 산자부는 금번에 마련한 방안이 추진될 경우 중소기업에 대한 지원서비스가 고도화되어 현재보다 연간 2억4천만불의 수출증대효과를 거둘 것으로 기대된다고 밝혔음

<붙임1>

중소기업지사화사업 주요 성공사례

1. 총괄

단위 : 천불

일련	업체명	소재지	무역관	성약액	품목	사례요지
1	대명TMS	경기	츄리히	279	스테인레스 스틸 가공	국제 인증을 바탕으로 대형 철강 distributor를 공략
2	새로텍	서울	런던	210	컴퓨터 외장형 저장장치	전담직원과 긴밀한 업무 연락을 통한 시장 개척
3	대구산업	대구	오슬로	30	안경테	다품종 소량오더에 적극 대처
4	한국스탕게	충남	후쿠 오카	212	김치 액기스 분말, 등	국내전시회 참가 등과 병행 하여 일본시장 개척
5	햇파이버	전남	동경	3,645	강섬유	꾸준한 상담을 통해 인증, 규격, 품질규정을 극복
6	링크워크	인천	홍콩	35	통신용 전자 스위치	포화상태인 내수시장을 수출 로 극복
7	이호상사	전북	두바이	252	귀금속	해외전시회 참가 후 지속적 사후관리
8	글로벌상사	경기	이스 탄불	226	의류부자재	현지 상관습에 대한 이해와 신뢰를 바탕으로 시장개척
9	월광	대구	암스 테르담	43	양말	제품경쟁력을 바탕으로 바이어 요구에 실시간 대응
10	대화연료 펌프	인천	디트 로이트	43	자동차 연료 펌프	발로 뛰는 현장 중심의 마케팅활동

2. 업체별 성공사례

[1] 대명티엠에스(대표 권영장, 031-431-2334)

- 회사 개요
 - 설립 및 소재지 : '91년, 경기 시흥시 정왕동 1256-13
 - 지사화사업 참여 : 추리허무역관('03.11.1 ~ '04.10.31)
 - 지사화사업 성약실적 : 279천불 (연 500천불 예상)
 - 주요 생산품 : 스테인레스 스틸 가공품
- 직원 30명 규모의 작은 회사로 국제인증을 기반으로 지사화사업에 참여, 스위스내 대형 철강제품 디스트리뷰터 15개사와 접촉하여 시장개척에 성공.

[2] 새로텍(대표 박상인, 02-585-4501)

- 회사 개요
 - 설립 및 소재지 : '93년, 서초구 서초동 1549-7 한강빌딩
 - 지사화사업 참여 : 런던무역관('03.7.1 ~ '04.6.30)
 - 지사화사업 성약실적 : 210천불
 - 주요 생산품 : 컴퓨터 외장형 저장장치
- 중국 저가품에 밀려 유럽시장의 높은 벽을 넘지 못하였으나 지사화사업 참가로 전담직원과 긴밀한 업무협력을 통해 영국시장 개척에 성공

③ 대구산업(대표 김병균, 053-555-4424)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '90년, 대구 북구 노원3가 237-41 3층
- 지사화사업 참여 : 오슬로무역관('03.11.1 ~ '04.10.31)
- 지사화사업 성약실적 : 30천불 (연간 500천불 예상)
- 주요 생산품 : 안경테

- 유럽시장에 지사화사업을 통해 진출한 기업으로 다품종 소량 오더를 적극적으로 수용하여 북유럽 시장에서도 시장개척에 성공

④ 한국스탕게(대표 김건일, 041-583-6721)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '91년, 충남 천안시 신당동 38-1
- 지사화사업 참여 : 후쿠오카무역관('03.5.1 ~ '04.4.31)
- 지사화사업 성약실적 : 212천불 (연간 700천불 예상)
- 주요 생산품 : 김치액기스분말, 고추장분말, 스프 등

- 일본 대형 종합상사와 후쿠오카무역관의 공동마케팅 프로젝트 지사화사업 참가와 서울국제식품전 참가 등을 통해 일본시장진출에 성공

[5] 핫파이바(대표 이연택, 061-772-4314)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '87년, 전남 광양시 옥곡면 신금리 1507-37
- 지사화사업 참여 : 동경무역관('03.7.1 ~ '04.6.30)
- 지사화사업 성약실적 : 3,645천불
- 주요 생산품 : 강섬유

- 일본 강섬유 규정에 대한 정보부족과 특허권 문제로 시작품을 만드는 데만 6개월 이상을 보내야했으나, 지사화사업을 통해 형상과 재료를 바꾸어 시작품을 10회 이상 제작, 여러 차례 테스트를 모두 합격, 납품허가를 받아 시장개척

[6] 링크워크(대표 박성기, 032-552-0961)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '90년, 인천 계양구 효성2동 405-1
- 지사화사업 참여 : 홍콩무역관('03.12.1 ~ '04.11.30)
- 지사화사업 성약실적 : 35천불 (연간 200천불 예상)
- 주요 생산품 : 통신용 전자스위치, 커넥터 등

- 국내 내수시장 포화와 경쟁사들의 난립으로 해외시장 개척기회를 모색하던 중 지사화사업에 참가하여 20여개사와 적극적인 상담을 통해 홍콩시장 개척

[7] 이호상사(대표 정미택, 063-833-2534)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '84년, 전북 익산시 영등동
- 지사화사업 참여 : 두바이무역관('03.9.1 ~ '04.8.31)
- **지사화사업 성약실적 : 252천불**
- 주요 생산품 : 귀금속제품

- 제품 특성상 샘플을 직접 바이어에게 보여주고 품질과 디자인을 확인 받아야 하는 어려움으로 성약이 이뤄지지 않았으나 지속적인 디자인 성향분석과 중동지역 보석전시회 참가로 20여명의 바이어와 상담한 결과 수출에 성공

[8] 글로비상사(대표 김원식, 032-666-4410)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '90년, 경기 부천시 소사구 송내동 612-26
- 지사화사업 참여 : 이스탄불무역관('03.1.1 ~ '03.12.31)
- **지사화사업 성약실적 : 226천불**
- 주요 생산품 : 의류부자재

- 까다로운 고객의 요구에 능동적으로 대처하고 대금결제 문제에도 불구하고, 지사화사업을 통해 터키 바이어들의 상관습을 철저하게 파악하고 상호 신뢰를 쌓아 수출에 성공

9] 월광(대표 이경식, 053-582-8333)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '90년, 대구 달서구 갈산동 974
- 지사화사업 참여 : 암스텔담무역관('03.2.1 ~ '04.1.31)
- 지사화사업 성약실적 : 43천불
- 주요 생산품 : 양말

- 지사화 사업 참여로 바이어의 요구에 실시간으로 대응
바이어 요구조건에 맞는 샘플을 신속하게 전달함으로써
신뢰를 심어 시장개척 성공

10] 대화연료펌프(대표 유동옥, 032-813-7997)

○ 회사 개요

- 설립 및 소재지 : '82년, 인천 남동구 고잔동 717-2 남동공단
- 지사화사업 참여 : 디트로이트무역관('03.4.1 - '04.3.31)
- 지사화사업 성약실적 : 561천불
- 주요 생산품 : 자동차 연료펌프

- 가격 및 품질 경쟁력을 바탕으로 발로 뛰는 “현장 중심
의 마케팅활동”을 실천, 무역관장 및 전담직원의 구매
부서 고위직 및 퇴직자 접촉을 통한 현장 정보 수집 등
체계적인 마케팅 활동으로 수출에 성공

<붙임2>

중소기업지사화사업 현황 및 운영성과

□ 사업 개요

- KOTRA 해외무역관을 통한 해외지사 역할 수행 ('00. 7.1일부터 추진 중)
 - 현지시장조사, 신규 거래선 발굴, 수출상담 Follow-up, 세일즈 출장시 상담주선, 거래선 관리 및 업무연락 등 지원
- 중소기업 사업신청을 받아 해외무역관의 시장성 검토 후 1년 단위로 협약을 체결하여 운영(6개월 후 중도해지 가능)
 - 사업 참가비 : 150만원~260만원(지역별로 차등 적용)
 - * 3년 졸업제 운영으로 서비스 수혜대상 기업 확대 도모
 - 업체별 전문화된 서비스 요청에 대해서는 추가비용 부담

□ 운영 현황

- 지사수 : 996개 기업, 1,555개 지사(2003. 12월말 현재)
 - * 지역별로는 구주 (25% ; 387개), 아시아·대양주 (18% ; 274개), 북미 (15% ; 234개), 중동·아프리카 (12% , 189개), 중국 (10% , 161개) 등
- 전담 직원 : 131명 (1인당 11.9개 지사)
- 소요 예산 : 63억원 (지사화사업 업체부담금 27억원 포함)
 - 전담직원 인건비 : 54억원, 운영비 : 9억원

□ 그간의 운영성과

○ 수출 성과 : 총 14,237건, 10억불(3년 6개월간)

- 반복 주문, 다른 마케팅 활동과의 연계 효과 등을 감안할 때, 직·간접적 효과는 3배 이상인 30억불 이상으로 추정

년도별	2000	2001	2002	2003	계
성약건수(건)	328	2,191	4,478	7,240	14,237
금액(백만불)	51	233	354	382	1,019

○ 중소기업의 수출거래비용 절감효과 : 1억 8천만불(1,555개 지사)

- 지사화사업 참가시 마케팅비용 절감효과 : 기업당 연간 114천불

* 개별기업 해외 진출시 사무실 임대료, 파견직원 인건비 등 131천불 소요 되는 반면 지사화 사업 참가시 사업참가비, 출장비 등 17천불 소요

- 수출성약액 대비 지사화 비용의 비율(03년 기준)이 1.4% 수준으로 종합상사 해외바이어 발굴 수수료(3-5%)보다 저렴

○ 해외마케팅 지원의 기반 역할

- 중소기업이 해외전시회·시장개척단 참가 등의 해외 마케팅 수단을 효율적으로 활용할 수 있는 기반 역할

* 지사화 업체는 다른 해외마케팅 사업 참가 전후 치밀한 사업관리가 가능

- 수출환경이 열악한 지방 중소기업에 대한 정책적 지원 역할

* 총수출업체중 비수도권수출기업비중 : 25.5%

* 지사화사업 참여업체 중 비수도권 기업 비중 : 45.1%