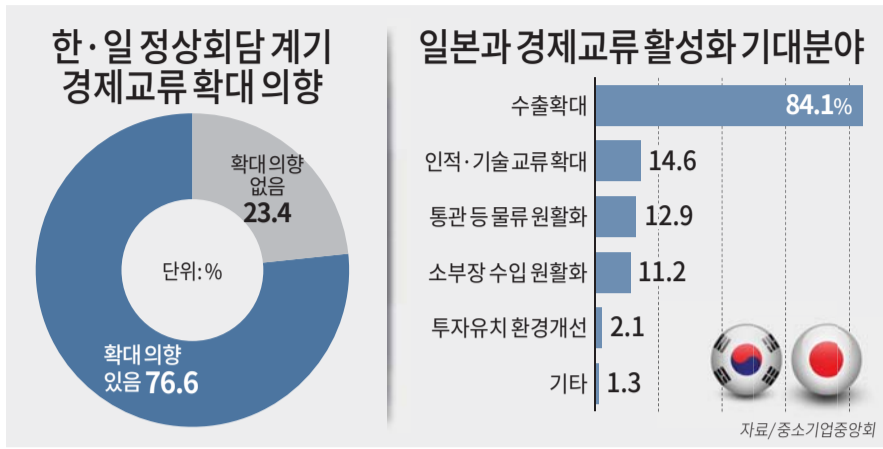


# 中企 80% “한·일 정상회담 계기로 수출 증가 기대해”

중기중앙회, 304개社 설문  
‘경제교류 확대 의향 있다’ 76.6%  
가장 기대 분야 ‘수출확대’ 84.1%  
日 시장 판로개척 지원 등 ‘절실’



국내 중소기업 10곳 중 8곳은 한·일 정상회담을 계기로 일본과의 경제 교류를 확대하는 것에 대해 긍정적인 입장을 나타냈다.

특히 상당수가 수출이 늘어날 것으로 기대하고 있는 모습이다.

이같은 내용은 중소기업중앙회가 중소기업 304개사를 대상으로 실시해 29일 발표한 ‘중소기업 한·일 경제협력 인식조사’ 결과에서 나왔다.

조사에 따르면 ‘도쿄 한·일 정상회담을 계기로 향후 일본과의 경제교류 확대 의향이 있다’고 답한 중소기업은 전

체의 76.6%를 차지했다.

경제교류 활성화가 기대되는 분야로는 ‘수출확대’가 84.1%로 가장 많았다. 이외에 ▲인적·기술교류 확대(14.6%) ▲통관 등 물류 원활화(12.9%) ▲소재·부품·장비 수입 원활화(11.2%) 등도 뒤를 이었다.

한·일 경제교류 확대 시 협력 또는 정부 지원이 필요한 분야로는 ‘일본시장 판로개척 지원’이 65.5%로 가장 많은 응답을 차지했다. 이외에 ‘업종별 교류 확대’(34.5%), ‘원천기술 협력’과 ‘디지털 콘텐츠 분야 협력’이 각각 8.9% 등의 응답도 있었다.

실제 지난 2019년 일본정부의 수출규제 조치 이후 절반에 가까운 기업들이 애로사항을 겪은 것으로 파악됐다.

수출규제 조치로 ‘애로사항이 있었다’고 답한 기업은 전체의 45.6%를 차지했다. 주요 애로사항으로는 ▲수출감소(21.4%) ▲통관 지연 등 물류차질(9.8%) ▲소재·부품·장비 수급 차질(7.0%) ▲기술·인적교류 축소(6.8%) 등이 있었다.

일본과의 교류 확대를 주저하는 이유로는 ‘일본 시장 매력도 저하’가 39.4%를 차지했다. 이외에 ▲원자재 등 국산화 완료(19.7%) ▲통관절차 등 복잡(7.0%) ▲업무 디지털화 미비(4.2%) 등의 순이었다. 기타 응답으로는 거래가 많지 않음, 가격 경쟁력 저하, 현행 유지 등이었다.

한편 일본과의 교류 분야는 수출이

74.3%를 차지하는 것으로 나타났다. 수입은 16.8%에 그쳤다.

2023년 현재 중소기업의 대일 수출 분야는 ▲소재·부품(34.5%) ▲기계장비(29.2%) ▲문구·생활용품(16.4%) 등이었다.

수입 분야는 ▲소재·부품(56.9%) ▲기계장비(21.6%) ▲문구·생활용품(9.8%) 등이었다.

중기중앙회 추문갑 경제정책본부장은 “한국은 소재·부품·장비산업을 비롯해 일본과의 경제협력 필요성이 높다”면서 “한국의 소부장 중소기업들은 일본기업들이 갖고 있는 원천기술을 필요로 하고 한국에도 ICT 등 첨단기술을 가진 중소기업들이 많은 만큼 한·일 양국 기업간에 활발한 기술·인적교류가 필요하다”고 밝혔다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



중소기업중앙회는 29일 서울 여의도 중기중앙회에서 ‘2023 노란우산 포럼’을 개최했다. (왼쪽 7번째부터)김기문 중기중앙회장, 한무경 국민의힘 의원, 홍석우 고객권익보호위원장 등이 기념촬영을 하고 있다. /중기중앙회

## “소기업·소상공인 위한 복지사업 추진”

### 중기중앙회 ‘노란우산 포럼’ 개최

고객 관리·수익률 제고 등 논의  
가입자 167만명... 대표 사회안전망

중소기업중앙회가 소기업·소상공인 공제이자 대표 플랫폼인 ‘노란우산’의 역할 확대 및 방향성 모색에 나섰다.

중기중앙회는 29일 여의도 중기중앙회에서 한무경 국민의힘 의원, 홍석우 고객권익보호위원장 등이 참석한 가운데 ‘2023 노란우산 포럼’을 개최했다.

이날 포럼에선 ▲노란우산 현황 진단 ▲가입률 제고 통한 사회안전망 기능

강화 ▲성숙기 노란우산의 지향점 등 세 가지 주제로 토론을 진행했다. 특히 노란우산 고객관리, 수익률 제고, 복지사업 내실화 방향 등에 대한 심도 있는 논의가 이뤄졌다.

지난달 말 기준 재적가입 167만명을 보유한 노란우산은 중기중앙회가 운영하는 공적공제 제도로서 소기업·소상공인의 생활 안정과 사업 재기를 위해 이바지해왔다.

한무경 국민의힘 의원은 축사를 통해 “노란우산은 가입자 167만명, 부금 22조원에 이르는 명실상부한 소기업·소상공인 대표 사회안전망으로 자리매김했

다”며 “개정법을 바탕으로 소기업·소상공인에게 필요한 복지·후생사업을 적극 추진해줄 것”을 당부했다.

홍석우 고객권익보호위원장은 “복지서비스 확대, 고객관리 등을 통해 가입자 만족도를 제고코자 하는 중기중앙회의 의지가 느껴졌다”고 말했다.

김기문 중기중앙회장은 “이번 포럼은 노란우산의 역할을 재정립하고 성숙기 노란우산 지향점에 대해 고민하는 자리”라며 “신규 복지사업을 추진해 소기업·소상공인이 대기업 수준의 복지를 누릴 수 있도록 노란우산이 앞장서 노력하겠다”고 강조했다. /김승호 기자

## 한진, 해외직구 플랫폼 ‘훗타운’ 출시

초국경 택배시장 선점  
업계 최초 글로벌 C2C

한진이 급성장하고 있는 글로벌 이커머스 시장에 맞춰 초국경 택배시장을 선점하기 위해 업계 최초로 글로벌 C2C 해외직구 거래가 가능한 글로벌 관계 중심형 플랫폼인 ‘훗타운(HOOTOWN)’을 선보였다.

29일 한진에 따르면 훗타운은 글로벌 이커머스 관련 역량 강화 일환으로 ‘이하넥스’의 해외상품 배송대행 서비스에 개인 간 상품거래 및 정보교류의 기능을 통합했다.

한진은 급성장하고 있는 글로벌 이커머스 관련 역량을 강화하기 위해 미국, 일본, 유럽 등에 보유하고 있는 글로벌 역량을 바탕으로 해외배송대행 서비스인 ‘이하넥스’를 2011년 론칭했고, 지난 2017년에는 해외상품 구매대행 온라인 쇼핑몰인 ‘이하넥스몰’까지 선보이며 해외직구족의 편의성을 높여주는 서비스를 지속적으로 강화해왔다.

이번에 새롭게 론칭한 훗타운은 개인 간 물건 구매대행을 요청할 수 있는 ‘사취요’, 상품판매를 등록할 수 있는 ‘팔아요’, 훗타운 내 실시간 커뮤니티 기능인 ‘만나요’로 구성됐다.

훗타운에 가입한 사용자(타운너) 중심의 각종 편의성도 확보했다.

배송하는 과정에 한진이 ‘로지스틱스+엔터테인먼트(Logistics+Entertainment)’ 일환으로 제작한 모바일 물류게임 캐릭터 등의 콘텐츠를 활용하고 있다.

훗타운은 한국어와 영어를 지원하고 원화, 달러, 엔화로 결제가 가능해 타우너는 상품이 출고된 이후 원하는 통화로 가입 시 등록한 개인 계좌에서 수익을 확인할 수 있다.

현재 한국, 미국, 일본, 독일, 홍콩 지역을 대상으로 현지 물류 거점 및 기업과의 네트워크를 연계하여 훗타운의 물류 프로세스를 구축하였고, 향후 서비스 국가를 확대할 계획이다. 오는 4월10일에 iOS와 안드로이드 버전으로 동시 출시한다. /김승호 기자

## CJ대한통운 일본법인, ISO 인증 획득

품질·환경·안전보건 3개 분야  
日 진출 韓 물류기업 중 최초

CJ대한통운 일본법인이 품질, 환경, 안전보건 등 3개 분야에서 국제표준인증을 동시에 획득하며 글로벌 물류영토 확장에 박차를 가하고 있다.

CJ대한통운은 일본법인이 국제표준화기구(ISO)로부터 ‘ISO9001(품질경영시스템)’, ‘ISO14001(환경경영시스템)’, ‘ISO45001(안전보건경영시스템)’을 동시에 획득했다고 29일 밝혔다. 일본에 진출한 한국물류기업 중 최초로다.

ISO 인증은 국제표준화기구가 수여

하는 국제표준 인증이다. 국제표준화기구는 품질, 환경, 안전보건 등과 관련해 국제규격에 맞는 합리적인 경영방침과 목표를 수립하고 이를 실현하기 위해 조직적인 경영 체계를 구축한 기업을 종합적으로 평가해 인증을 부여한다.

CJ대한통운측은 특히 이번 인증으로 다국적기업이 요구하는 높은 수준의 가이드라인을 충족시킬 수 있다는 것이 입증된 만큼 향후 물류사업 확대에도 큰 도움이 될 것으로 기대하고 있다.

추후 CJ대한통운 일본법인은 지속적인 물류서비스 안전성 및 신뢰성 강화를 통해 수출입 안전관리 우수기업에 부여하는 ‘AEO(수출입안전관리우수

업체)’ 인증도 획득할 계획이다.

CJ대한통운 이봉경 일본법인장은 “일본에 진출한 한국물류기업 최초로 품질, 환경, 안전보건경영까지 3개 인증을 한번에 받았다”며 “글로벌 스탠더드에 맞는 물류 서비스를 요구하는 고객사가 많아지고 있는 만큼 지속적인 노력을 통해 이러한 니즈를 충족시켜 나가겠다”고 말했다.

CJ대한통운은 1972년 도쿄 사무소 개설을 시작으로 처음 일본시장에 진출한 뒤 2006년엔 일본법인을 설립했다. 현재는 도쿄에 본사를 두고 해상 및 항공 포워딩, 프로젝트물류, 계약물류, 초국경 택배(Cross Border E-commerce) 등 핵심사업을 기반으로 최적화된 유통 물류솔루션을 제공하고 있다. /김승호 기자

## 유진기업, 가상 레미콘 생산 교육 진행

계량·믹싱·출하 제어판넬 등 구성  
국내 최초 구축... 안전한 실습 가능

유진기업이 시뮬레이션 시스템을 활용한 가상 레미콘 생산 교육을 진행한다.

29일 유진기업에 따르면 경기 고양시에 있는 유진기업 기술연구소에 설치된 레미콘 생산 시뮬레이션 시스템은 실제 현장에서 사용하는 동일 모델의 레미콘 계량·믹싱·출하 제어판넬과 제어PC 및 각종 모니터링 화면으로 구성돼 있다.

이 시스템은 유진기업이 국내 최초로 구축한 것으로 지난 1월 생산 시뮬레이션 장치의 안정화 작업을 마치고 실제 교육에 활용하고 있다.

레미콘 생산 시뮬레이션 교육은 레미콘 생산 설비를 처음 접하는 직원을 대상으로 ▲생산장치 및 매뉴얼 교육 ▲

개인 맞춤형 실습 ▲그룹 토의 ▲종합 생산 시뮬레이션 장치 테스트 순서로 구성돼 있다.

직원들은 레미콘 원자재 계량 및 이송 설정, 기계장치의 기동과 기동의 모니터링, 이상 발생 시 대응 등을 위험요소 없는 환경에서 실습을 통해 배우게 된다.

레미콘 제조 실무는 별도로 교육과정이 없어 신규 입사자가 바로 현장에 투입될 경우 생산 오류 및 품질 불량 발생 위험이 있다. 레미콘 생산 시뮬레이션 시스템을 통해 사전에 생산 실무 숙지를 함으로써 안정된 품질의 제품을 생산할 수 있는 효과도 있다.

유진기업 관계자는 “지속적인 기술 개발을 통해 레미콘 생산 혁신을 선도해 나갈 것”이라고 전했다. /김승호 기자