

중소 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안

〈 전기용접기 〉



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 일본 / 2

2	1. 시장동향
4	2. 시장구조
5	3. 바이어 의견 조사

II. 러시아 / 7

7	1. 시장동향
9	2. 시장구조
11	3. 바이어 의견 조사

요 약

- 전기용접기 제품은 폭넓은 산업군에서 사용되는 그 시장과 수요가 매우 넓은 대표적인 제품이다. 전기용접기 시장은 크게 세계적으로 기술력을 앞세운 미국 유럽 제조사들과 가격 경쟁력을 앞세운 중국 제조사들이 시장을 양분하는 상황이며 저가의 범용 용접기 제품군은 특히 중국 제품이 시장을 점점 잠식해가고 있는 추세가 공존한다.
- 본보고서는 전기용접기 제품에 대하여 주로 고부가가치 특화제품으로 관심도가 높은 일본 시장과 러시아 월드컵(2018) 및 각종 프로젝트 발주로 시장규모 확대가 예상되는 러시아 시장을 중심으로 시장 동향과 유통 구조 및 바이어 의견을 조사 분석하여 한국 제조사들의 시장 확대 가능성을 검토하기 위해 작성되었다.
- 일본시장의 경우 조선, 자동차, 건설 수요 감소로 인해 시장규모가 축소되고 기존 자국산 제조업체들의 시장점유율이 높은 상황이나 특화된 수요를 기반으로 하는 고부가가치제품 시장의 수요는 증가할 것으로 전망되며 미국 유럽산 제품의 높은 가격과 중국산 제품의 낮은 품질에 대한 대안을 찾는 시장수요와 IT기술 융합형 고부가가치 제품 및 2011년 대지진 이후 불안한 전력수급 상황을 반영한 절전형 제품 등에 대한 수요에 적극 대응할 필요가 있는 것으로 조사되었다.
- 러시아 시장의 경우 전기용접기 시장이 고가의 미국 유럽산 제품과 저가의 중국산 제품으로 양극화 되어 있으나 한국산 제품도 고품질 대비 저가격으로 대러 수출이 급증하는 추세이며 시장 내 한국산 제품의 우수성에 대한 인식이 확대되고 있는 것으로 나타나 이를 바탕으로 한 적극적인 시장 공략이 필요할 것으로 조사되었다.
- 한국 제품에 대하여 두 국가의 바이어 공히 우수한 품질에 만족스러워 하였으나 중국 등 경쟁국의 가격경쟁력을 극복할 만한 차별화된 제품과 가격 설정으로 시장에 접근하여 효과적인 유통채널 및 A/S체제 확립으로 공략하는 것이 판매 확대의 관건이다.

I . 일본

(오사카무역관)

1 시장 동향

□ 시장개요

- 일본의 전기 용접기 시장은 아크용접기, 저항용접기, 전기용접기 부품시장을 합쳐, 약 6백8십억엔 규모 임. (2010년 기준)
- 2011 년의 일본 내 용접 재료 (전선 피복 막대, TIG 용접 재료 등) 출하량을 보면, 전년 대비 -4.36 %감소된 27억 3,171 만 톤으로 조선, 자동차, 건설 수요 감소를 반영하고 있음.

<전기용접기의 품목별 출하금액의 추이>

(단위:백만엔)

	아크용접기	저항용접기	전기용접기의 부품 등	합계
2006년	74,127	38,878	40,367	153,372
2007년	64,508	36,123	40,690	141,321
2008년	55,361	36,414	46,742	138,517
2009년	23,851	20,458	24,684	68,993
2010년	25,036	19,419	23,239	67,694

자료원 :일본 경제산업성 경제산업정책국 조사통계부

- 일본 메이커로는 Daihen, Hitachi, Kawasaki Heavy Industries등의 시장 점유율이 높음.
- 하지만, 용접 기계 조선업, 건설업으로 발전한 일본, 한국 기업의 기술이 세계적으로 우수하고, 건설 수요가 왕성한 중국, 동남아, 중동, 아프리카에 수출이 적극적으로 이루어지고 있어, 향후 경기 상황에

따라 시장의 회복이 기대 됨

- * 일본 기업을 활용한 제3국 수출도 유망. 마찰 교반 용접 방법을 사용한 용접, 특히 박판 부품의 접합을 가능 하게하는 기술을 보유하고 있다면 까다로운 일본 시장에서도 높은 경쟁력을 가지고 있다고 인정받을 수 있음.

○ 수입 동향 및 정책

- 용접기(전체)의 수입금액은 2011년에는 약 1억6,652만 달러의 규모임 .동 품목에 있어서의 일본의 최대 수입대상국은 중국이며, 중국제가 수입품 의 21% 이상을 차지함. 이외에 독일, 미국 순으로 수입액이 많음.
- 수입액은 꾸준한 증가세를 보이며, 對韓수입액을 살펴보면, 2011년에는 1,447만 달러에 수준을 기록하고 있음.

일본의 최근 3년간의 수입금액

(단위: US\$ 백만, %)

순위	국가명	수입금액			점유율			11/10
		'09년	'10년	'11년	'09년	'10년	'11년	
-	전체	111.64	135.83	166.52	100	100	100	10.48
1	중국	23.00	41.04	49.81	20.6	30.21	29.91	21.39
4	한국	10.56	13.25	14.47	9.46	9.76	8.69	9.16

자료원: World Trade Atlas

- 전기 용접기의 경우 WTO 협정관세율에 따라 무관세 임.

HScode	세율	단위	비고
8515	무관세	CIF	세관통관 시 (CIF+ 관세)×5%의 소비세가 부과됨.

주: 한국산의 경우에는 협정관세율이 적용됨.

자료원: 일본관세협회「실행관세율표2012」

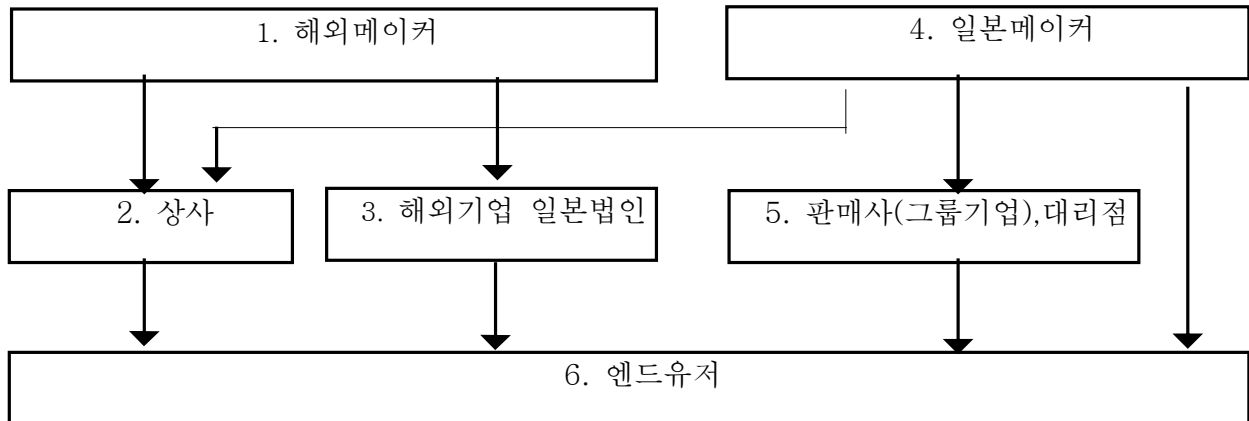
- 일본 공업 규격 (JIS) 기준 (JIS C9300 등) 일본 용접 협회 규격이 별도로 있음. 최종 사용자는 JIS 규격품을 요구하는 경우가 대부분 임

* http://www-it.jwes.or.jp/wes_ki/wes.jsp 참조

2 시장구조

□ 유통구조 분석

<일본의 전기용접기 시장 유통 구조>



- 유통단계별 주요 업체

- ① Miller, HBS, Dalex
- ② Spotron, Daido Kogyo, Aichisangyo, T.Fukase
- ③ Taewon Japan (한국기업)
- ④ Daihen, Panasonic Welding System, Denyo
- ⑤ Daihen Welding and Machatoronics Systems, Panasonic Welding System Kaga
- ⑥ Mitsui Zosen, Obayashigumi, Kurimoto, Kubota

* 2, 3에 해당하는 기업들이 종합상사에 납품(도매)하는 경우도 있지만, 일반적이지는 않음.

□ 대상 공략군 분석

- 최종 사용자(End-User)는 유지 보수 및 A / S의 충실을 중시하기 때문에 최종 사용자에게 직접 판매는 어려움. 수입 무역 회사와 상사를 공략하는 것이 적합. 그러나 수입 상사는 규모가 작은 경우가 많기 때문에 현지 법인을 만드는 등의 방법도 검토할 필요 있음.

3 바이어 의견 조사

□ 수입 수요 분석

- 일본 바이어들의 주요 수요를 문의한 결과, 리튬 이온 배터리에 사용되는 '알루미늄케이스 가공용 레이저 용접기'와 항공 산업, 자동차, 선박, 차량 등 많은 분야에서 사용이 기대되는 '마찰 교반 용접기'의 수요가 많은 것으로 나타남.
- 범용 제품은 이미 가격 경쟁을 할 수 없는 수준 까지 되어있어, 저가 제품 보다는 부가 가치가 높은 제품에 대한 수요가 증가할 것으로 전망
- JIS 규격준수는 추천사항이지만, 절대적으로 필요한 것은 아니며 이에 따른 수입 규제는 없음.

□ 한국제품 평가 및 개선점

- 시장이 축소하고, 일본기업의 생산거점은 중국 등 해외로 이전 하고 있음. 일본에서는 고부가 가치 제품 생산에 사활을 걸고 있기 때문에, 한국산 범용제품은 메리트가 없음.
- 한국은 조선업이 강하고, 이에 사용되는 용접기의 수준도 높다고 평가 함. 그러나 일본의 용접기 제조업체가 한국으로 수출을 하고 있으며 한국 기업보다 높은 수준의 용접기를 개발, 판매하고 있는 상황임. 이러한 상황에서는 분야를 좁혀, 엔드유저의 수요에 맞는 용접기의 개발 및 난연 가공 제품에 대한 용접기를 개발해 할 것 임.
- 미국, 유럽산 제품도 수입되고 있지만, 일본에 없는 기술을 가지고 있는 경우가 대부분 임. 한국 제품은 결국 중국산이 아닌 미국, 유럽산과의 경쟁해야 할 것 임.
- 특히, 한국의 IT 강점을 살린 디지털화 고급기종에는 상당히 관심이 있음.
- 일본 전기 용접기 시장 진출을 위해서는 무엇보다 A / S 제공 체제를 확실히 구축할 필요가 있음. 일본 바이어들은 제품구매에 앞서 반드시 A/S 체제를 확인 함.
- 전기용접기는 전력사용량이 많음. 최근 일본은 절전을 강조 하고 있어, 절전형 용접기가 개발된다면, 일본 시장에서 큰 인기를 끌 것 임.

※ 접촉 바이어 명단

회사명 : Japan Material Research Center Co., Ltd

성함 : Mr.Chiba/사장(공학박사)

전화번호 : 81-797-23-5831

이메일 : jpmaterialboss@yahoo.co.jp

한국기업과의 거래경험 : 없음

회사명 : YOSHIKAWA SHOKAI CO.,LTD.

성함 : Mr.Yoshikawa/사장

전화번호 : 81-823-25-6377

이메일 : 비공개

한국기업과의 거래경험 : 있음

회사명 : ASIA MACHINERY CO.,LTD.

성함 : Kawamoto/사장

전화번호 : 81-532-75-4689

이메일 : info@asia-machinery.co.jp

한국기업과의 거래경험 : 있음

II. 러시아

(모스크바무역관)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 러시아 용접기 시장은 시장경쟁이 치열하고 다른 제품에 비해 확연히 고·저가 시장으로 양분화되어 있음
- 현재까지 가격, 품질 면에서 중간 수준인 한국산 용접기의 경우 타 제품에 비해 시장위치가 다소 불명확한 상황임
 - 대기업은 유럽산의 고가 제품을 중소기업은 러시아, 중국 등의 저가제품 구매 분명
 - 러시아 용접 협회(National Agency for control & welding)의 Mr. Strigin Andrey에 따르면, “중국, 러시아산 용접기를 구매하는 수요자는 독일산 제품을 구매하는 것을 절대 고려하지 않을 정도로 제품 가격에 따라 시장이 2분화되었음”이라 언급
- 그러나, 전체 용접기 수입시장은 2년 연속(2010-2011) 하락 추세이긴 하나 러시아 월드컵(2018) 등 국제대형이벤트 개최와 각종 프로젝트 발주가 활발해 전체 시장 규모는 향후 확대될 것으로 예상됨
- 또한 최근 한국산 용접기 대러 수출도 증가 추세로 현지 유력 딜러를 통한 제품공급과 적극적인 홍보 및 마케팅 활동 병행시 시장 확대가 가능할 것으로 예상됨

□ 수입동향 및 정책

- 통계수치상, 2008년 경제위기 이후 2009년 경제회복에 따른 시장수요 반등으로 러시아 용접기 시장은 크게 증가함. 그러나 2010~2011년 수입 시장 규모는 2009년에 비해 크게 하락한 상태임

- 대러 용접기 수출 상위국의 대부분이 독일, 이태리 등 유럽국가가 차지하는 등 유럽 업체에 의한 시장이 주도되고 있음
- 중국산의 경우, 점차적으로 시장 비중을 확대 중으로, 이는 가격경쟁력과 향상된 품질에 바탕으로 저가시장에서 시장 비중을 확대중임
- 중국산 제품은 중소기업 및 개인사업자들에게 인기가 좋음
- 한편, 한국산 제품도 2009-2011년 연속 수출액이 급상승중임

[전기용접기(851531) 주요국별 수출추이]

Rank	국가	2009	2010	2011	시장비중(%)			증감(%) 11/10
					2009	2010	2011	
0	전체	289,870	197.326	131.974	100.00	100.00	100.00	-33.12
1	네덜란드	5.126	4.892	27.738	1.77	2.48	21.02	467.00
2	미국	37.973	48.809	23.860	13.10	24.74	18.08	-51.12
3	이태리	7.773	8.198	17.946	2.68	4.16	13.60	118.90
4	독일	58.676	32.295	13.482	20.24	16.37	10.22	-58.25
5	중국	8.634	11.858	9.714	2.98	6.01	7.36	-18.08
6	프랑스	6.679	6.184	7.121	2.30	3.13	5.40	15.16
7	대한민국	0.407	2.061	5.419	0.14	1.04	4.11	162.92
8	오스트리아	5.223	2.500	5.109	1.80	1.27	3.87	104.35
9	스웨덴	4.274	3.943	4.554	1.47	2.00	3.45	15.50
10	핀란드	7.809	19.581	4.432	2.69	9.92	3.36	-77.37
11	폴란드	0.525	2.428	3.221	0.18	1.23	2.44	32.68
12	일본	55.770	14.865	2.362	19.24	7.53	1.79	-84.11

자료원 : WTA(World Trade Atlas)

- 수입관련 정책 및 인증제도

- 수입관련 정책 : 특별한 정책 없음
- 인증제도 : 러시아 자체 인증 제도인 GOST-R 필수 획득
- 관세 : 0%(관세면제) / 부가세 : 18%
- * 주의점: HS Code 851531의 경우 관세가 없으나 러시아 관세청은 HS Code를 자체 판단에 의해 부여하는 경우가 종종 있음

2 시장 구조

□ 현지 유통업체를 통한 시장 공급

- 최종수요자에게 직수출 보다는 러시아 유통업체를 통한 수출이 보편적임
 - 대다수의 외국기업은 현지진출보다는 러시아 수입업자(유통업자)에 유통을 일임하는 구조
- 러기업을 통한 유통의 이유는 넓은 영토에 따른 배급점 설치의 어려움, 초기 현지진출의 고비용 구조, 영업활동 관련한 현지규제 등에 기인

○ 외국기업의 용접기 공식딜러(유통업체)

- ABICOR Binzel welding equipment Russia, LINCOLN ELECTRIC Russia, DUKON Russia사(社) : LORCH, DALEX, FIMER, ELMA TECH, TRANSLAS, KOIKE사의 공식 딜러
- SHTORM사(社) - EWM group (독일), BLUEWELD (이태리)사의 러·CIS 지역 공식 딜러
- TSTS Vyborg사 : KEMPPI OY사의 공식 딜러
- ARGUS Pipeline Service, CRON SPB사 : Air Liquide Welding, Oerlicon, FRO, SAF사의 공식딜러
- WELDING WORLD : SOL and SOLWELDING (이태리), POLYSOUDE (프)의 공식

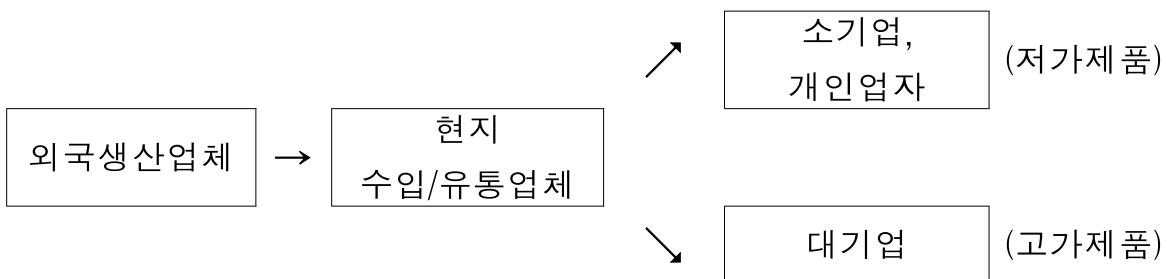
딜러

- 한편, 러시아 업체는 저가 용접기 제품을 생산하고 있으나 중국산의 시장 확대와 낮은 생산성 등으로 시장 점유율 감소 추세임

○ 현지 유력 용접기 생산업체

- "Engineering and Technological service", Uraltermosvar, ESAB Russia, "INTERSVARKA", Ryazan Equipment Factory, Losinoostrovsky Factory of Electronics, Kahov Factory of Welding Equipment사(社)

□ 유통구조 도식



□ 대상 공략군 분석

- 각 지역별 딜러망이 있고 AS 서비스가 확실한 유력 현지 유통업체를 공략하는 것이 효과적임
 - 유력 유통업체 의한 제품 공급이 현지 시장 특성으로 각 유통업체는 기존 수요처 및 자체적인 AS망을 보유하고 있는 장점도 있음
 - 한편, 통관이 까다로운 러시아 특성상 직 수출보다는 현지 유통업체를 통해 제품을 공급하는 것이 통관상의 어려움을 덜 수 있음

3

바이어 의견 조사

회사명	Group of Company SVAROG
개요	- 중국의 SHENZHEN JASIC TECHNOLOGY공장에서 제조된 용접기 및 용접용 기자재를 자사 브랜드 Svarog TM으로 유통 - TOSHIBA, MITSUBISHI, INFINEON 부속품 이용 - 유럽의 EN/IEC60974 규정에 적합함, 러시아 GOST-R 인증서 보유 - 러시아 전지역 딜러망 보유 및 A/S인력 보유
주소	197343, Saint Petersburg, Studencheskaya St., 10, Lansky Business Center, of. C7b
홈페이지	www.svarog-spb.ru
전화/팩스	+7-812-325-0105 / +7-812-325-0104
Contact Person	Mr. Galkin Evgeny Yurievich / Marketing Director
TEL(핸드폰)	+7-812-325-86-48
E-mail	info@svarog-spb.ru
한국산 제품에 대한 의견	- 한국산 제품이 품질이 높은 편이며, 수명이 길어 가동 중 문제가 거의 발생하지 않아 좋은것으로 평가. 그러나 현재 중국산 기기도 품질이 높은 수준이고 가격이 한국산 제품에 비해 저렴함.

회사명	SVAGA
개요	- 용접기 및 용접용 기자재 러시아 내 유통 (SELCO, Lincoln Electric, Foxweld, GYS, HELVI, SOLTER사 제품 판매) - 러시아 전 지역 딜러망 보유 / AS인력 보유 - 국내외 용접 관련 전시회 적극 참가
주소	127238, Moscow, Ilmensky proezd, 4
홈페이지	www.svaga.ru
전화/팩스	+7-495-739-0719, 499-487-6505 / +7-499-487-4100
Contact Person	Ms. Makarova Galina / Manager
TEL	+7-499-487-6505

E-mail	info@svaga.ru
한국산 제품에 대한 의견	- 한국산 제품이 품질상 문제가 없으며, 사양상 유럽산 제품과 비슷한 수준임. 가격이 유럽산 제품에 비해 저렴한 편임. - 그러나 품질을 우수한 제품을 구입하고자 하는 소비자는 대부분이 유럽제품을 선호하는 추세가 있음. 특히 러시아의 유럽 쪽 지역의 소비자는 이러한 경향이 보다 강함. - 또한 한국산 제품이 품질이 높으나, 고장날 경우 수리하는 데 많은 비용이 소요됨. 한편 중저가 세그먼트에서는 한국제품이 중국산 기기와 경쟁하기가 어려울 것으로 사료됨.

회사명	ZAO Severnaya Electrotechnicheskaya kompaniya (North Electrotechnical Company Ltd.)
개요	- 용접기 및 용접용 기자재 공급 - 주요 국내 용접기자재 생산기업체와 거래 중이며 스웨덴의 ESAB, 한국의 R사의 제품도 공급중. - 러시아 전 지역에서 유통 / AS센터 보유 - 국내 대형 건설, 조선업체에 납품
주소	199155, Saint-Petersburg, Uralskaya St., 17
홈페이지	www.seveko.ru
전화/팩스	+7-812-320-7005, 812-327-6867 / +7-812-350-1774
Contact Person	Mr. Kalugin Sergey / Commercial Directo
TEL	+7-812-320-7005
E-mail	seveko@vilan.spb.ru
한국산 제품에 대한 의견	- 한국산 제품이 유망성이 있는 제품이라고 생각함. 품질이 좋고 수명이 길며 긴 기기이니, 소비자에게 인지도가 높은 편임 - 문제점은 가격인데, 중국산 또는 국산 기기에 비해 가격이 높으며 품질을 우선시하는 소비자는 유럽산 제품을 선호함. - 현재 러시아 용접기기 시장에는 많은 브랜드가 있으며, 한국산 제품도 기 진출하였으나 러시아인증 등은 상당한 비용과 시간이 소요되므로 새로운 브랜드 출시하기가 어려울 것으로 보임



작성자

- ◆ 오사카무역관 이상진 과장
- ◆ 모스크바무역관 오명훈 과장
- ◆ 해외시장컨설팅팀 배종현 대리



Global Market Report 12-037

中企 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안 〈 전기용접기 〉

발 행 인 | 오 영 호
발 행 처 | KOTRA
발 행 일 | 2012년 8월
주 소 | 서울시 서초구 현릉로 13
(우 137-749)
전 화 | 02) 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2012 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.

새로운 50년, 대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼

