

III. 해외마케팅.투자정보 하이라이트

■ 쿠알라룸푸르 자동화기계 박람회(IA2004) 결산

- 유기성폐기물처리기 현장에서 미화 2.6 백만불 계약 체결

□ 개관

- 지난 7 월 21 일부터 24 일까지 4 일간 일정으로 쿠알라룸푸르 Putra World Trade Centre (PWTC)에서 개최된 쿠알라룸푸르 자동화기계 박람회(IA2004) 한국관 참가가 현지 바이어 및 관련업체의 호평 속에 당초 기대이상의 성과를 거양하고 성공적으로 마무리되었음.
- 쿠알라룸푸르 자동화기계 박람회는 86 년부터 개최되어온 말련 최대 기계박람회로 올해는 320 개 업체가 참가하였으며 KOTRA 에서는 96 년부터 매년 한국관을 구성하여 참가하고 있음. 특히, 이번 쿠알라룸푸르 자동화기계 박람회는 말련 인력자원부 장관인 YB. Datuk Dr Fong Chan Onn 을 비롯한 정재계 주요 인사가 대거 개막식에 참석, 환영연설을 하였으며 TV3, RTM 등 현지방송을 비롯, Business Times, New Strait Times 등 현지 언론의 집중적인 취재방송 등으로 박람회의 열기를 고조시키는 데 기여하였음.
- 총 225 S/M 의 한국관에는 23 개사 국내 지방 중소제조업체가 소형모터, 연삭숫돌, 자동나사체결시스템, 스팀세차기, 유기성 폐기물처리기, 압출기, 타정기, 고압공기 압축기, 전자밸브, 그라인딩휠, 온습조절기, 케이블체인, 수족관 냉각기, 송풍기, 카플링, 용접기, 고무롤, 모터컨트롤러, 공압로봇 등 각종기계류를 출품하여 4 일간의 전시 기간중 총 305 명의 바이어와 상담, US\$ 122 백만의 상담실적 및 US\$ 8.2 백만의 계약실적을 거양하는 등 최근 들어 현지시장에서 시장점유율을 확대해 나가고 있는 한국산 기계류의 인기를 재확인하는 계기가 되었음.
- 말레이시아 경제는 최근 수출이 두 자리수로 급증하면서 자본재 수입이 크게 늘고 있으며, 설비투자도 큰 폭으로 늘고 있음. 자체 기계산업 기반이 취약한 말레이시아는 각종 산업용 기계/플랜트 및 부품 등을 수입에 의존하고 있는데 한국산 기계류가 상대적으로 가격이 저렴하면서 품질 및 성능이 우수한 것으로 인식되고 있어 한국산 기계류의 시장점유율을 더욱 확대시킬 수 있는 호기를 맞고 있음.

□ 품목별 동향

- 소형 모터 (모터넷 인터내셔널) : 현재 말레이시아의 모터시장은 일본의 ORIENTAL, PANASONIC 이 약 80%정도를 점유하고 있는 것으로 추산되나, 한국제품이 품질면에서 일본제품에 밀리지 않고, 일본제품 가격의 절반 정도로 가격경쟁력 또한 확보하고 있어 꾸준한 물량증가가 예상됨.
- 연마석 (제일연마공업) : 연마석은 건설, 철강, 자동차 등의 산업에서 없어서는 안될 제품이므로 향후 시장성이 매우 밝음. 대부분의 바이어들이 한국산 제품의 품질은 인정하고 있으나 가격에 대한 불만이 있어 가격경쟁력 제고 대비책이 필요함.

- 데스크탑 로봇, 부품조립 자동나사체결시스템, 자동라벨 분리부착기 (동서테크노) : 자동화를 위한 Multi-Screw Driver 의 경우 유능한 현지 업체와의 긴밀한 협조가 필수적임. 전반적인 제품의 품질 및 가격경쟁력이 우수한 것으로 판단되며, 전시회 참가를 통한 홍보 및 마케팅 노력이 요구됨.
- 자동벽지 풀바름기, 스팀세차기 (유진엠씨주식회사) : 말레이시아의 건축문화가 벽지를 바르지 않고 페인트를 칠하는 방식이기 때문에 활성화가 쉽지 않으나 주택 공급이 늘면서 인테리어 고급화를 시도하는 경향이 늘면서 가능성은 높아짐. 스팀세차기는 환경에 대한 규제가 아직은 높지 않아 시장성이 약함.
- 유기성 폐기물 고속 소멸처리기 (바이오하이테크) : 말레이시아는 현재까지 매립위주의 쓰레기 정책을 고수하고 있으나 한계에 부딪혀 분리수거 및 Bio 처리 공법으로 바꾸려고 하고 있음. 유기성 쓰레기를 소멸 처리하는 본 제품의 시장성이 매우 크다고 판단되며, 일부 국가의 제품들이 시장진출에 실패한 상태라서 독점적인 상황이기 때문에 진출이 매우 유리한 것으로 판단됨.
- 압출기 (열린테크) : 말레이시아에서 생산되는 플라스틱 기계류는 유럽, 일본제품과 비교하자면 품질면에서 열악한 편이며 한국제품의 가격 경쟁력이 있음. 플라스틱 원료는 저가품보다는 운송비를 고려한 고가품 위주의 마케팅 필요.
- 타정기, 유압기계 (근풍과워틀) : 틈새시장의 공략으로 시장성이 충분하다고 판단됨. 중국제 또는 대만제에 비하면 가격이 높지만, 품질의 우위로써 극복할 수 있다고 봄.
- 고압공기 압축기 (아일에어텍) : 특정 시장에 한정된 사용자로 인한 틈새시장으로 정확한 실수요자를 찾아야하는 제품임. 선진국 제품대비 70~80%의 가격대를 보이고 있으며, 산업용은 아세안 지역내 다른 국가들에 비해 현장 적용이 상당히 적고, 기존제품 사용자들의 만족도가 낮으므로(A/S 문제) 에이전트 발굴시 A/S 인력 교육 조건을 제시하여 경쟁력을 강화할 필요가 있음.
- 전자밸브, Gas Detector, 압력/온도 조절기 (효신전기) : Gas Detector 의 경우 말레이시아 현지의 가스법령 강화에 따른 신규건물 신축시 가스검출기 사용 의무화로 호응도가 고무적이었음. 전반적으로 상기 제품들은 기후를 고려한 말레이시아의 수요조건에 매우 적합하여 기존의 일본 또는 유럽제품과 동급의 품질, 낮은 가격으로 시장경쟁력이 충분히 있음. 그동안 SMC 제품이 현지시장을 장악해 왔으나, 고품질 저렴한 가격의 한국제품이 대안제품으로 인식이 되고 있어 지속적인 마케팅으로 충분한 시장 확보가 가능하다고 판단됨.
- Diamond & CBN 그라인딩 휠 (기린다이아몬드) : 시장의 규모 자체는 크다고 할 수 없으나, 싱가포르와 연계되어 있고 또 자체설비를 갖춘 제조업체가 늘고 있다는 점에서 향후 시장성이 있다고 할 수 있음. 제품 경쟁력은 다른 일반 제품과 마찬가지로 중국의 영향을 받고는 있으나, 향후 최소 3~5 년은 경쟁력이 있다고 보고 그 동안 신제품 개발이 요구됨.
- 온도 조절기, 디지털 습도조절기 (대성이엔지) : 타사의 제품과 유사하긴 하지만 외형의 크기 및 기능의 차이로 넓은 시장성이 예상됨. 특히, 유럽제품보다는 저렴하고 중국이나 대만제품보다는 가격이 높기 때문에, 브랜드의 인지도 향상으로 충분한 경쟁력 확보가 가능할 것으로 판단됨.
- 케이블체인, 플라스틱 전선보호관, 커넥터 (씨피시스템) : 말레이시아 시장에서는 다소 이른 편이나 잠재적인 성장률을 감안하면 점차적으로 시장성 확대가 예상됨. 현재

독일의 2 개 업체와 경쟁을 하지만 본 제품의 경쟁력이 월등히 우수하여 충분한 경쟁력 확보.

- 수족관 냉각기 (삼화엔지니어링) : 냉각기(Chiller) 시장은 값싼 중국제품 및 말레이시아 제품과 비교했을 때 경쟁력에서 밀리나 품질과 플랜트 위주의 전략은 가능성이 보임. 30% 관세 및 10% 소비세의 높은 장벽으로 완제품시장은 경쟁력이 약하지만 플랜트위주의 생산품을 적용할 경우 많은 가능성이 보임.
- 송풍기, 집진기, 유수분리기 (혜왕) : 기술적인 우위로 활발한 시장개척 가능. 경쟁력은 충분하나 고급스러운(소음, 진동) 사양은 요구하지 않아서 경쟁비교가 어려운 상태임.
- 커플링 (중앙커플링) : 시장규모가 그다지 큰 편은 아니나, 충분한 시장성이 있다고 판단됨. 당사의 제품이 이미 말레이시아 시장에서 판매되고 있으며, 가격 및 품질 면에서 충분한 경쟁력을 가지고 있어 기존 4 개 바이어 외에 이번 전시회를 통하여 신규 3 개 바이어 발굴.
- 인버터 용접기 (한삼기연) : 자동차 부품공장의 증가 및 중소 철강제품 업체 증가로 수요증가는 지속될 것으로 전망하나 (현재 말레이시아 용접기 제조는 WIM 사에 절대의존) 향후 한국과 같은 중소용접 업체 난립과 중국산이 가세하면 시장침투는 낙관적이지만은 않은 것으로 판단됨. 품질경쟁력은 일본, 미국, 독일제에 비해 떨어지며 중국 및 대만제보다는 약간 앞서고 있으며 가격은 중국, 대만, 말레이시아제보다 약 15%정도 높은 편임.
- 모터컨트롤러 및 드라이브 (파스텍) : 말레이시아 자체생산 모션제어기 및 드라이버는 하나도 없었고, 대부분 유럽, 미국, 일본제품을 에이전트 형태로 판매하고 있으므로, 결국 선진국 제품과 경쟁하여야 하는 상황이지만 자동화 시장이 이제 시작단계에 있는 상황이라 바이어의 관심이 많음. 장기적인 관점에서 지속적인 접근할 필요가 있으며 추후 수출로 이어질 가능성이 매우 높다고 판단됨. 저가시장(단순 자동화)부터 공략하여 꾸준한 홍보가 필요한 상황임.
- 공압 로봇 (바이텍) : 완전자동화의 비경제성에 대한 대체품목으로써 현재 각종 기계 및 자동차 산업분야에 걸쳐 매우 많은 투자가 이루어지고 있는 국가로 잠재적인 시장이 매우 큰 것으로 보임. 현재 이탈리아, 일본, 독일로부터 유사제품이 들어오고 있으나, 본 제품의 가격 경쟁력 및 우수한 품질에 있어 제품의 경쟁력이 매우 높음.

□ 진출전략 및 수출확대 방안

- 박람회 기간 중 한국관을 방문한 현지바이어들이 밝힌 말레이시아시장 진출 필수항목으로 꼽은 사항은 가격경쟁력임. 말레이시아는 동남아시아의 중심지로 부각되고 있어 세계 각국의 각종 기계류 등이 수입되어 있어 경쟁이 매우 치열함. 특히, 그 동안 주요 기계류 수입대상국을 미국, 독일 등지에서 한국, 대만, 중국 등으로 수입선 전환을 모색중에 있어 아시아 경쟁국간 가격 경쟁력 확보가 말련 기계류시장 진출 확대에 가장 큰 관건이 될 것으로 보임.
- 또한 현재 말레이시아는 여러 가지 형태의 산업용 기계류 및 장비를 생산하는 업체가 다수 있으나 말레이시아의 기계산업 수준이 아직 낮은 단계로서 공장자동화 및 하이테크 산업용 기계를 자체 제작하기에는 관련기술 및 인력이 부족한 실정임에 따라 동 분야의 적극적인 진출노력 또한 필요할 것으로 보임.

- 아울러 우리제품의 수출을 더욱 확대하기 위해서는 더 많은 현지바이어에게 한국산 기계류의 장점을 부각, 홍보하는 적극적인 노력 또한 요청됨.
- 이런 점에 비춰 금번 박람회 한국관 참가는 그간 한국산 기계류 제품을 접해보지 못했거나 품질 등에 확신을 가지지 못했던 바이어에게 한국산의 경쟁력을 구매로 연결시키는 계기가 되었음.
- 한국관 참가업체들은 말레이시아시장에 자사 제품을 홍보하는 입장으로 비록 인구 2,500 만 명에 불과한 협소한 시장이지만 말레이시아의 기계류 시장규모 파악과 함께 바이어들의 적극적인 상담으로 향후 더욱 적극적인 시장개척활동 계획을 수립하는 등 현지 시장을 재발견할 수 있었다는 점에서 금번 박람회 기간 중의 상담성과 못지않은 참가의의를 부여하고 있음.
- 따라서, 말레이시아를 중심으로 ASEAN 시장에서의 한국산 기계류 수출확대를 위한 현지 시장 교두보 마련을 위해 쿠알라룸푸르 자동화기계 박람회를 비롯한 현지박람회를 적극 활용하는 것이 필요함.

(문의처 : 쿠알라룸푸르무역관 빈준화 binjh@kotrakl.com.my)