

강원도 이업종교류회 성공 사례

박노국 *

A study on the Interchanges of different Section of Industry

Park, Roh Gook

(Department of Industrial Engineering, Sang-Ji University)

Abstract

In the country, already a 400 species and some Interchanges of different Section of Industry have been organized and a number of related industry come to a 4000 species. But in the present, Interchanges of different Section of Industry stay at a form of a friendly society as yet.

In this study, we will be helpful to activity of Interchanges of different Section of Industry by concretely suggestion of the utility operation method of Interchanges of different Section of Industry in the many-sided point.

1. 이업종교류회

지방경제 활성화를 위한 방안으로 이업종교류회를 활동내용상으로 분류해 보면 정보교환형, 경영자원상호이용형, 신제품개발형으로 다시 세분할 수 있으며, 성격기능상 분류는 광장형과 조직형으로 세분할 수 있으며 각각의 특징은 다음과 같다.

- ① 정보교환형 : 정례회, 강연회, 견학회 등 회의를 중심으로 운영하여 회원 기업간의 경영, 기술정보를 교환하는데 주력한다.
- ② 경영자원상호이용형 : 회원이 갖고 있는 생산, 연구, 시험설비의 이용, 경영, 기술의 know-how 제공, 판로 공유, 인재파견 등을 실시한다.
- ③ 신제품개발형 : 회원의 개발자원의 제공하고 역할을 분담하여 공동 연구함으로써 단독으로 개발할 수 없는 신기술이나 신제품의 개발을 목표로 한다.
- ④ 광장형 : 회원수를 비교적 많게하여 입회, 탈퇴가 자유로우며, 인맥형성이나 정보획득을 목적으로 강연회, 세미나를 주 활동으로 하여 '친목회' 성격의 만남의 광장이라는 의미를 중요시한다.
- ⑤ 조직형 : 회원들이 분과회 등의 갖춰 특정 테마에 대하여 목표를 정하고 주로 새로운 사업 분야로의 사업전개를 도모하는데 중점을 둔다.

이업종교류그룹의 초기 조직을 구성하는 방법은 크게 두 가지로 나누어진다. 하나는 7개15개 정도의 기업들이 모여 중소기업진흥공단에 이업종교류그룹의 참가를 요청하여 중소기업진흥공단이 이를 주선하여 교류회를 만들어주는 것이고, 다음은 주로 기존에 알고 지내는 기업 경영자들끼리 뜻을 모아 결성한 후 중소기업진흥공단에 교류그룹 등록을 하는 것이다.

교류그룹이 결성되고 나면 각 조직에서는 그 조직을 대표하는 리더(회장)와 간사(사무총장)를 선출하여 교류그룹의 의장 역할과 총무 역할을 수행토록 해야 한다. 교류그룹은 민주, 자유, 평등성을 갖춘 임의 조직이므로 리더가 독재형의 너무 강한 리더쉽을 발휘하는 것보다는 부드러운 환경을 조성하는 민주형, 조정형이 바람직하다.

* 상지대학교

각 교류그룹은 직접 기업을 경영하는 경영자들이 모인 조직이기 때문에 이업종간 교류서 의견을 절충하거나 조언을 구할 수 있는 전문지식을 가진 전문가가 필요한 경우가 많게 된다. 이 경우 대부분 인근 대학교수, 세무사, 법무사 등의 전문가 집단이 '이업종교류 전문가' 자격으로 이와 같은 역할을 대행하게 된다.

첫 번째 단계는 교류그룹 결성 단계로서, 1업종 1개 기업을 원칙으로 하여 이업종교류 필요성을 확고히 인식한 중소기업 경영자를 중심으로 활동목표를 정하고 적정 참가인원을 고려하여 이업종교류그룹을 결성한다. 일반적인 참가인원은 1020개 기업이 적당하다고는 하나 교류그룹 성격에 따라 그 이하 또는 그 이상이어도 문제가 되는 것은 아니다.

두 번째 단계는 상호 교류단계로서, 회원 상호간에 신뢰기반을 구축하고 정보와 인적교류가 이루어지는 단계이다. 교류가 원활하게 진행되기 위해서는 우선 회원 상호간의 신뢰감 형성이 매우 중요하므로 전체 회원이 참석하는 모임을 자주 가져 상호 친목을 도모하는 것이 중요하다. 이 단계에서는 주로 일반적인 친목단체의 성격을 띄는 것이 일반적이다.

좀 더 발전적인 교류그룹에서는 매월 1회 이상 정례회를 개최하여 각 사가 보유하고 있는 경영, 기술 자원의 공개를 통한 상호이용을 도모하고 회원사의 공장견학, 외부인사의 초청강연회 및 세미나의 개최를 실시하기도 하며 분과회의 구성, 운영 및 타 그룹과의 교류 등을 통하여 다양한 정보 및 Know-How를 활용하기도 한다.

세 번째 단계는 제품(상품) 개발단계로서, 교류활동을 하는 도중에 연구조사 및 제품개발 테마가 결정되었을 경우에는 구체적인 실행계획을 수립하여 공동으로 추진하게 된다. 물론 이 경우 모든 회원의 참여가 바람직하나 그렇지 못할 경우 소모임(분과회) 단위별로 제품개발을 추진할 수도 있게 된다.

네 번째 단계는 사업화 단계로서, 새로운 사업을 본격적으로 전개하는 단계이다.

다섯 번째 단계는 시장화 단계로서 개발된 제품을 시장에 내놓는 단계이다.

2. 중소기업 연계 이업종교류회 운영방안

이업종교류회는 중소기업에서 이루어지고 있는 품질관리 활동 중 품질분임조활동(QCC)과 일맥 상통한다고 할 수 있다. 품질분임조활동이 기업 내에서의 개선·혁신을 위해 분임원들이 모여 토론을 하는 것과 마찬가지로 이업종교류회는 업종이 다른 기업들이 모여 기업의 애로기술을 서로 토론하고 이와 유사한 환경에 있는 기업에서 문제를 해결해 주는 방법으로 이루어진다. 또한 기업이 갖고 있는 장점들을 서로 공유하고, 새로운 아이টে를 공동으로 연구·개발하여 기술융합화를 통한 새로운 기업을 탄생시키는 데 그 목적이 있다.

현재 우리나라에서 활동하고 있는 이업종교류회는 70년대 초에 갑자기 불어닥친 오일쇼크를 극복해 보고자 일본에서 시작된 이업종교류회로 중소기업들간 모임의 장을 통해 정보를 교환하고 새로운 사업을 창출하기 위한 목적으로 시작되었다고 볼 수 있다.

본 연구에서는 이미 연구되어진 이업종교류회에 관한 일반적인 내용을 살펴보고 지식 경영을 이용한 이업종교류회 성공 사례를 제시하고자 한다.

이업종교류의 의의는 기업경영상 서로 경쟁상대가 아닌 다른 업종의 기업들이 모여 하나의 그룹을 결성하고 각 기업(회원사)의 경영정보, 기술자원 등을 상호 교류함으로써, 각 회원사간의 애로사항을 보완, 해결하고 회원 공동의 연구, 개발 과제를 설정하여 새로운 사업영역을 지속적으로 창조해 나가는데 있다.

일반적인 이업종교류회의 특징을 살펴보면 다음과 같다.

- ① 교류그룹내의 원활한 정보교류가 이루어질 수 있도록 경쟁상대를 배제하기 위하여 1개업종에 1개사로 제한된다.
- ② 교류그룹 활동에 있어서 회원의 자격은 서로 대등한 관계에서 자사의 의견을 결정할 수 있는 기업 경영자(이사·공장장 등)로 구성된다.
- ③ 교류모임의 참석률을 높이기 위하여 지리적으로 인접한 지역 내 기업으로 구성된다.
- ④ 그룹활동은 각 회원이 주체가 되어 회원 자발적으로 운영된다.
- ⑤ 각 회원간 상부상조에 입각한 Give & Take 정신이 기본이 된다.

이업종교류회 활동을 통한 효과로는 여러 가지가 있으나 크게 다음과 같은 6가지로 설명될 수 있다.

① 유익한 정보의 입수

그룹활동을 통하여 얻은 정보, 기술, Know-How는 이질적이고도 다양하며, 의사결정권이 있는 기업경영자로부터 나온 실제 경험에 근거한 것이므로 즉시 활용될 수 있는 유익한 정보인 경우가 많게 된다.

② 인적 NET-WORK 확대

이업종교류회 회원간의 교류는 물론 타 이업종교류그룹과의 교류를 통하여 이제까지 대면관계나 거래관계가 거의 없었던 인적 NET-WORK(인맥)가 구축되어 판로 확대 등 Business기회가 확대된다.

③ 경영자의 자질 향상

다른 분야에 종사하는 기업경영 경영자와의 교류(의견교환)를 통하여 발상의 전환을 기할 수 있고 다양한 경영방침이나 경영전략을 접함으로써 사물을 보는 방법이나 사고방식이 새로이 개발되어 경영자로서의 자질이 향상되게 된다.

④ 문제해결능력의 강화

기술이나 설비, 인력 등의 경영자원이 부족하여 독자적으로는 해결하기 어려운 과제를 회원 기업이 보유하고 있는 제반 자원을 활용하여 해결할 수 있는 기회를 얻게 된다.

⑤ 자사의 수준을 객관적으로 파악

자사의 공개 및 타사의 자연스러운 견학을 통하여 자사의 장점, 단점, 경영 및 기술의 수준 등을 비교 검토할 수 있게 되어 경영개선점의 도출과 경영계획의 수립에 참고할 수가 있게 된다.

⑥ 신사업으로의 진출

그룹내 회원기업과 융합화(이업종간의 기술결합, 신제품, 신기술의 개발, 새로운 판로의 개척, 자본제휴 등)를 통하여 신 분야로의 전개가 가능하게 된다.

이상으로 이업종교류에 대한 개괄적인 사항에 대해 기존문헌을 통해 살펴보았다. 그러나 서론에서도 언급하다시피 국내에 이업종교류회가 도입된지 10년이 지났으나 이직도 일본에서 도입된 기본적인 취지인 기술 융합화를 통한 신사업, 신제품개발에 관한 실적은 매우 미미한 실정이다.

일부 교류회에서 몇몇 회원사의 관심을 바탕으로 융합화에 성공한 사례가 있으나 전체적인 관점에서 보면 그 구성비율은 극히 저조한 편이라고 할 수 있다. 아직까지는 대부분 친목모임 성격의 교류회를 벗어나지 못하고 있는 느낌이다.

중소기업 경쟁력 강화를 위해 이업종교류회를 효율적으로 운영하기 위한 몇가지 제안을 하고자 한다.

첫째, 양적팽창을 위해 회원사를 늘리기 보다는 양질의 회원을 확보할 수 있도록 노력을 기울여야 한다. 미국의 유명한 컨설턴트는 기업경영에서 가장 중요한 것이 3가지 있는데 첫째도 사람, 둘째도 사람, 셋째도 사람이라고 강조하고 있다. 모든 조직을 운영할 때는 반드시 적정 인원의 사람이 필요하게 되나 그 사람이 누구이냐에 따라 그 조직의 운명이 결정되게 때문에 회원 구성시 그 구성원의 선택은 매우 신중을 기해야만 한다

둘째, 가능한 한 빨리 친목모임 성격을 벗어나야 한다는 것이다.

대부분의 경영자들은 많은 사회적 Informal 한 조직에 가입되어 있다. 특히 친목 모임 성격의 모임은 헤아릴 수 없을 정도로 다양하게 조직되어 있는 것이 일반적이다. 만약 이업종교류회가 신사업의 전개나 신제품의 개발로 이어지지 못하고 친목모임의 정도에 계속 머무르게 된다면 금방 싫증을 느끼게 될 것이기 때문이다.

이를 해결하기 위한 방법의 하나로 모임의 장소를 식사를 겸할 수 있는 장소로 선택하지 않는 방법이 있다. 철저하게 회원사를 방문하여 전반적인 애로사항에 대해 토의하고 그 회원사의 기술적 장단점들을 보고 듣고 배움으로써 다달이 새로운 지식을 쌓아간다면 좀 더 발전적인 교류회로 성장시킬 수 있을 것이다.

셋째, 새로운 사업영역을 창출해야 한다.

이업종교류그룹에 참여하는 경영자들은 크게 두 가지의 경우로 대별되기도 한다. 하나는 친목모임 성격에 의미를 두어 매달 1회 정도 주위의 친분이 있는 경영자들과 허심탄회한 저녁식사를 나누는 정도로 생각하는 경우이고, 또 하나는 이업종교류회의 성격에 맞게 신사업 아이디어를 찾거나 신규사업 투자를 위한 정보 획득을 목적으로 참가하는 경우이다.

3. 이업종교류회 활동 성공사례

사회가 고도로 발달함에 따라 건강에 대한 사람들의 관심도가 나날이 높아지고 있다. 각종 스트레스와 대사장애로 인한 체지방의 과잉축적 상태를 말하는 비만은 각종 질병을 유발시키므로 많은 관심의 대상이 되고 있다. 비만을 극복할 수 있는 여러 가지 치료법이 많이 개발되고 있다. 본 연구는 비만치료용 이침구(耳鍼具)에 관한 것으로서, 일반인(비만인)의 귀에 착용해서 비만치료에 필요한 다수의 이혈점(耳穴點)을 동시에 자극할 수 있는 기구를 규격화(표준화) 및 상품화할 수 있는 비만치료용 이침구에 관한 것을 개발하는 것이다.

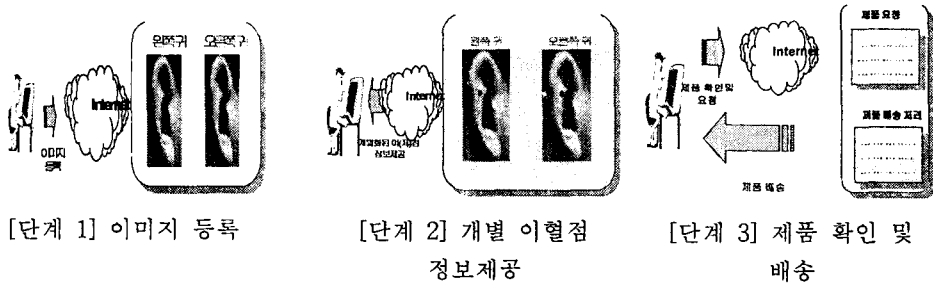
또한 수험생의 스트레스 및 집중력 향상을 위한 이침기구를 동시에 연구 제작하여 수험생들이 학업에 열중할 수 있는 이혈 자극기를 개발하고자 한다.

귀의 어느 특정부위에다 자극을 주어 치료하는 방법의 한가지로서 이침을 시술하는 것이 일반화되어 있다. 또한, 어느 정도의 이침효과를 얻을 수 있는 이침대용 방법과 도구들이 많이 연구 개발되고 있다. 일례로서, 이침대용 효과를 얻기 위해 개발된 도구로서 반창고 등과 같이 접착력을 가진 제품의 내부 중앙부에 돌출물이나 침 등을 장착시켜 이를 귀의 일정한 부위에 부착시켜 귀를 압박하도록 한 것이 있다. 그러나, 이와 같이 구성된 침법은 접착제의 접착력에 의존하여 일일이 여러 이혈점마다 붙여서 압박하여야 때문에 접착제의 면적에 의해 이혈점이 잘 보이지 않아 시술의 어려움과 불편함 등을 해결하고자 한다.

본 연구는 이혈을 자극하여 수험생의 집중력 향상 및 비만치료용 이침구를 개발하는 것으로

서 특히 귀를 감싸도록 착용하며, 두뇌의 피로도를 감소시켜 수험생의 집중력을 강화시키는 집중력강화 이침기를 개발하고자 하며, 특히 비만환자를 위해 비만치료에 필요한 다수의 이혈점과 대응되도록 다수의 관통홀이 분포 형성된 지압고정대와 지압고정대에 요철형상으로 슬라이딩 가능케 탈부착되며, 지압고정대와 결합시 관통홀과 대응되도록 다수의 나사홀이 분포 형성된 지압고정판과 다수의 나사홀에 각각 나선 결합되어 전진 이동되면서 그들 끝단이 다수의 관통홀의 안내를 받아 귀의 이혈점을 일정압력으로 자극하는 지압봉으로 구성되어 규격화(표준화) 및 상품화할 수 있기 때문에 일반인이 쉽게 비만치료를 할 수 있게 함과 동시에 침술의 정확성과 안전성을 높이고, 매번 혈점을 찾아가면서 반복되는 시술의 번거로움과 침술 압력 조절이 용이한 전지자극을 이용한 이침 치료기를 개발하고자 한다.

비만 예방을 위한 이미지 기반 이침 자극기는 다음과 아래와 같은 과정을 통해 개발 판매된다. 아래 [단계 1]과 같이 사용자는 먼저 인터넷을 통해 자신의 귀에 대한 이미지를 등록하여 개별화된 이침 자극기를 요청한다. [단계 2]에서는 개별화된 이혈점을 전문가를 통해 찾아 이를 표시하여 사용자 특성에 맞는 이혈점 정보를 제공한다. [단계 3]에서 사용자가 인터넷을 통해 이혈점 정보를 확인후 최종적으로 신청을 하면 신청한 이미지를 기반으로 하여 이침 치료기를 개발하여 배송 완료한다. 모든 개발 처리 및 배송 완료 과정까지 인터넷을 통해 사용자가 확인 할 수 있다.



본 연구의 목적은 수험생 및 비만환자의 귀에 착용해서 집중력과 비만치료에 필요한 다수의 이혈점(耳穴点)을 동시 자극할 수 있는 기구를 규격화(표준화) 및 상품화함으로써 일반인이 쉽게 비만치료를 할 수 있게 함과 동시에 침술의 정확성과 안전성을 높이고, 매번 혈점을 찾아가면서 반복되는 시술의 번거로움과 침술 압력 조절이 가능토록 하는 비만치료용 이침구를 개발하는 데 있다.

본 연구에서 수험생 집중력 향상 이침기의 경우 현재 임상실험을 진행중에 있으며 비만 이침기는 70%의 연구가 진행중이다.

비만치료용 이침구는 비만인의 귀를 감싸도록 착용되며 또한 비만치료에 필요한 다수의 이혈점과 대응되도록 다수의 관통홀이 분포 형성된 지압고정대와, 지압고정대에 요철형상으로 슬라이딩 가능케 탈부착되며 또한 지압고정대와 결합시 상기 다수의 관통홀과 대응되도록 다수의 나사홀이 분포 형성된 지압고정판과, 다수의 나사홀에 각각 나선 결합되어 전진 이동되면서 그

들 끝단이 다수의 관통홀의 안내를 받아 귀의 이혈점을 일정압력으로 자극하는 다수의 지압봉으로 구성되어 있다.

즉, 다수의 이혈점은 그림에 도시한 바와 같이, 예를 들어 기점(飢點), 신문점(神門點), 내분비점(內分泌點), 위점(胃點), 비점(脾點), 폐점(肺點) 등으로 분류된다. 여기서, 위의 기점은 이뇨효과는 덜하나 식욕억제 효과는 현저하고, 매 식사에 포만감은 항진하나 공복감의 출현이 빠른 특효가 있다.

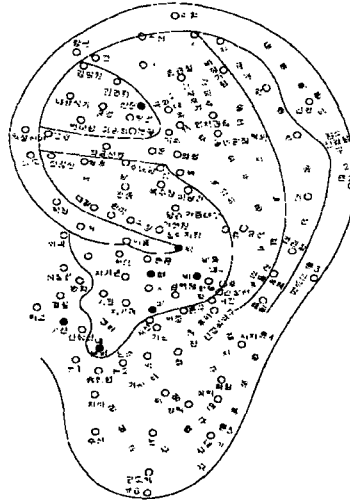
신문점은 비만의 불안이나 정신적 갈증을 진전시켜 주는 특효가 있다.

내분비점은 내분비의 기능조절 (포만과 내분비와는 밀접한 관계) 하는 특효가 있다. 위점 및 비점은 장상론 이론상 소화기 기능을 조절하고, 지속적인 자극으로 식욕항진 기능을 억제하는 특효가 있다. 폐점은 식욕억제 효과와 이뇨효과 그리고 염미감이 둔한 물렁물렁하게 살 찌 경우에 특효가 있다.

아래 그림에서 볼 수 있듯이 귀의 혈은 상당히 복잡하게 구성되어 있다.

수험생 집중력 강화 이침기는 耳穴이 귀볼 부분에 집중적으로 몰려있으므로 이 부분을 5~10분 정도 저주파 자극을 주도록 제품을 구성하였다.

반면에 비만예방 이혈의 경우는 무작위로 분포되어 있으므로 혈자리를 각각 표준화 한 후에 제품을 제작하여야 하는 어려움이 따른다.



본 연구는 비만치료용 이침구를 개발하는 것으로서 특히 귀를 감싸도록 착용하며, 비만치료에 필요한 다수의 이혈점과 대응되도록 다수의 관통홀이 분포 형성된 지압고정대와 지압고정대에 요철형상으로 슬라이딩 가능케 탈부착되며, 지압고정대와 결합시 관통홀과 대응되도록 다수의 나사홀이 분포 형성된 지압고정판과 다수의 나사홀에 각각 나선 결합되어 전진 이동되면서 그들 끝단이 다수의 관통홀의 안내를 받아 귀의 이혈점을 일정압력으로 자극하는 지압봉으로 구성되어 있으므로 기존에 문제가 되었던 이침대용방법의 단점을 완화할수 있으며, 일반인이 쉽게 비만치료를 할 수 있게 함과 동시에 침술의 정확성과 안전성을 높이고, 매번 혈점을 찾아가면서 반복되는 시술의 번거로움과 침술 압력 조절이 용이한 비만치료(예방)용 기기를 개발하고자 한다.

4. 결 론

강원도 (사)강원이업종교류회는 21개 단위그룹으로 구성되어 있으며 각각의 단위그룹의 이업종교류회의 목적은 기업상호 간의 상호이익(Give and Take)을 전제로 설립되어진다. 국내에 이업종교류회가 소개된 지 이미 10여년이 지나고 있고, 가입되어 있는 이업종교류회만도 400여 개에 이르고 활동중인 기업체 수만도 4000여 개 기업에 이르고 있으나, 아직까지 대부분의 교류회가 친목모임 성격에 머물고 있는 것이 현실인 것 같다. 먼저 이업종교류회가 성공적인 모임으로 발전하기 위해서는 그룹결성에서부터 보다 적극적으로 참여하는 기업들이 회원으로 참여해야 할 것이며, 지역에 있는 기업-대학-지자체의 상호 협력이 무엇보다도 필요하다. 본 연구에서는 이와같은 이업종교류회가 좀 더 발전적으로 유지 지속되기 위한 여러 가지의 방안들을 살펴보았다. 본 연구에서 제시한 방법들을 적절히 응용하여 적용한다면 매우 창조적이고 의미 있는 이업종교류회로 거듭날 수 있을 것이라 확신한다.

5. 참고문헌

1. 일본기업공제협회, 21세기미래경영전략 이업종교류, 창해, 1998
2. 강원이업종교류연합회, 강원이업종교류지침서, 1999
3. 중소기업진흥공단, 전국이업종교류연합회, 2000년도 전국이업종교류그룹 회원명부
4. 중소기업진흥공단, 전국이업종교류연합회,