

最近 美·日 Switch 市場 動向

I. 美國의 Switch市場

1. 在庫 처리가 問題

美國의 Switch 메이커들은 82년에 어려운 한 해였으나 금년에도 그 상태는 그다지 큰 개선은 바라볼 수 없을 것 같다. 그 주요 원인이 되고 있는 것은 메이커마다 大量에 가까운 각종 Switch 즉, Push Button, Rotary, Slide, S-snap Action, Locker Switch 등 從來의 Manual type 제품을 안고 있기 때문이다.

한편 새로운 타입 제품, 즉 Keyboard, DIP Switch는 82년에 큰 난관은 없었지만 최근 數年來의 급성장만은 一轉되어 무디어졌다.

全 Switch 市場에 대한 종래 Switch 제품의 占有率은 급속히 저하되고 있으며, 이 때문에 Keyboard 등의 분야에 손을 넓혀 적극적인 영업 활동을 강구하는 메이커가 많아졌다. 그렇지 않은 메이커는 原價 節減과 海外 생산에 중점을 두어 停滯·縮小化되고 있는 Switch 市場에서 큰 Share를 확보하는 일의 成長을 保持하는 일

에 희망을 걸고 있다.

82년의 全 Switch 市場의 규모는 81년의 5億 7,000만弗에서 5億 6,000만弗로 微減 현상을 보였다.

그 중에서도 종래의 Switch 제품이 대폭적인 감소를 기록, 3億 6,500만弗에서 3億 2,700만弗로 축소되었다. 이것은 10% 이상의 감소였다.

이것과는 달리 增大 현상을 보인 것은 Keyboard와 DIP의 신제품인데, Keyboard는 82년에 11% 증가의 1億 9,500만弗에 달하였으나 DIP은 81년의 3,500만弗에서 3,800만弗에 달해 약 7%의 低成長을 기록하였다.

83년에는 全 Switch 市場은 完만한 回復 基調에 들어가 12% 증가의 6億 3,000만弗로 예측되고 있다. 이 성장은 주로 Keyboard와 DIP의 신장의 뒷받침될 전망이다.

예측에 의하면 Keyboard는 19% 증가된 2億 3,000만弗, DIP은 11% 증가된 4,200만弗로 증대되리라 한다.

종래의 스위치 제품은 9% 증가된 3億5,500만弗이 될 것으로 分析되고 있다.

종래형의 83년 예측은, 景氣가 차츰 회복하다가 특히 下半期에 들어서면서 크게 회복할 것으로 보고 있다.

AMF社는 이러한 市場의 低迷 속에서 하나나지 두개의 Switch 제품 Line으로 사업 전개를 도모하는 일은 코스트面을 높이 상승시키는 일이 될 것을 고려하고 있어서, 82년 8월, 일리노이 톨 왁스社에 RCL/UID 스위치의 2개 사업 부문을 매각하였다.

한편 이 사업 부문을 구입한 일리노이社는 리콘社와 전에 買收했던 Chicago Switch社를 統合, ITW Switches社(일리노이州 Chicago)를 설립하였다.

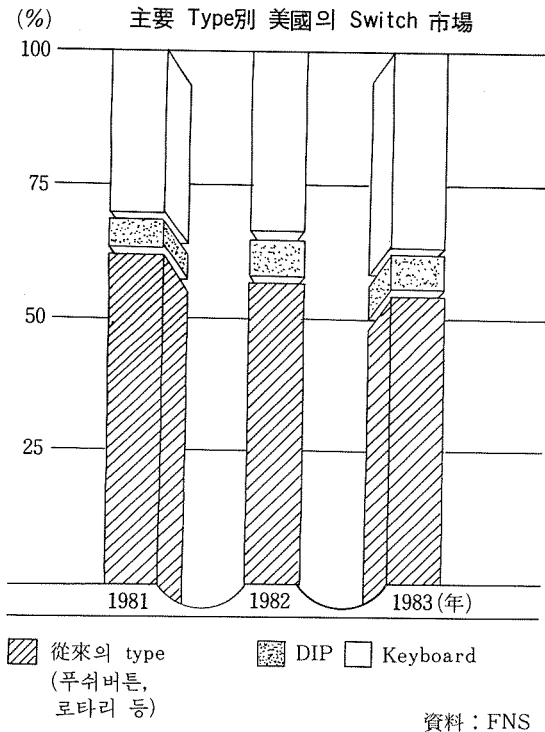
ITW Switches社의 R.C. 슈미트 販賣營業 담당 部長은, 폭넓게 그리고 종류가 풍부한 商品陣容을 가지는 일은 市場에서 세력을 얻는데 도움이 된다. 하나의 販賣機構가 전제품을 취급하는 일은 영업상 극히 效率이 좋은 것이라고 말하였다.

보다 넓은 범위에서 취급 제품을 커버한 영업 전략에 덧붙여서, 同社는 技術 部門에 대해서

는 시카고에 집결시킬 계획이다.

또한 生産에 있어서는 리콘社 및 Chicago Switch社의 Chicago 工場, UTD 事業部の 허리우드 工場(플로리다州), RCL 事業部の 허리우드 工場(플로리다州), RCL 事業部の 아빙톤 工場(뉴저지州)의 現生産 설비를 사용한다.

각 스위치 제품 항목에서, ITW Switches社가 자신있게 생각하고 있는 것은 軍用 Miniature Rotary Switch(RCL 事業部), Slide Switch(UIID 事業部), Slide/Locker Switch(Chicago Switch社), Push Button/Snap Action Switch(리콘社)이다.



슈미트氏는, 이 새로운 사업 부문을 매입하기 이전에 當社는 우리 제품을 보완하려면, 최고의 제품을 그들이 제공하고 있다고 평가하였다. 바꿔 말하면 그들의 제품을 附加시켜 當社 제품陣容을 충실히 다져 市場에서 성공적으로 사업을 전개할 것으로 생각하였다고 밝혔다.

2. 期待되는 Keyboard Switch

대부분의 스위치 메이커들은 平年 수준 혹은 감소된 실적을 맞본 82년이었으나 그래도 從業

員 削減은 半導體나 Connector와 같은 기타 電子部品에 비해서는 적기 때문에 불행 중 다행이었다. 이 변칙적인 상황은 Keyboard 스위치에 얼마나 깊이 들어가 있는가에 따라 그 정도가 달라진다. 사실, 종래의 스위치 제품 분야에서 새롭고 성장이 좋은 Keyboard 스위치 제품 분야로 生産職 인원을 이전시키는 메이커도 일부는 있다.

예를 들면 모렉스社는 Membrane Keyboard 분야가 급성장된다고 보고 있으며, 同社의 R. 블랙 社長(특수제품사업부 담당)은, 當社는 Membrane Keyboard 분야에 신규로 참가하고 있으며, 이 분야에서 큰 성과를 올릴 것으로 보고 있고, 종래 스위치 제품 라인에서도 빨리 필요한 인원을 轉換 배치시킬 것이며, 그 이후에 필요한 때는 추가 인원을 고용할 계획이라고 강조하였다.

모렉스社는 특히 家電産業을 중심으로 住宅 市場에 스위치를 적극적으로 공급하고 있다. 블랙 社長은, 當社의 賣上高 중 住宅 市場에 대한 것은 30%를 하회하는 정도이며, Mechanical 스위치는 81년에 비해 82년에는 15% 정도가 저하되었고, Membrane Keyboard 분야에서는 Share를 신장시키고 있는데, 이 신장률은 Membrane Keyboard 市場 자체의 성장률을 상회하고 있다고 말하였다.

그러나 모렉스社는 의연히 신규 참여한 중소기업의 Membrane Keyboard Supplier에 불과하다.

Oak Switch Systems社(일리노이州 크리스탈 레크)는 83년을 不安하게 보고 있는데, J. L. 다커 영업 담당 副社長은 금년 下半年에 가서 사태가 호전되리라고는 생각지 않는다고 밝혔다.

그는 83년에 대해서, Keyboard와 종래 스위치 제품을 합친 市場의 실질성장은 3~4%선에 머물 것이고, 종래 스위치 제품의 市況은 본질적으로 같은 수준일 것이며 이것은 Keyboard의 賣上高가 종래의 스위치 제품을 추격하여 종래 스위치 제품은 Market Share를 상실하게 될 것으로 전망하였다.

다른 供給者와 마찬가지로 Oak社는 82년에 영업 실적이 부진하였다. 다커氏는 4/4 分期가

특히 나빴으며 10%나 하락되었다고 슬회하였다.

OaK社는 Rotary 스위치의 최대 메이커로서 同라인의 약 20%는 軍用이다. 다커氏에 의하면, 軍用은 대단히 好調였으며 OaK社는 견실한 베이스로 연간을 통하여 受注가 있었으며, 그 受注 상황도 양호하여 이 분야에 대해서는 어려움이 없었다고 하였다.

好調인 軍用 제품과 Keyboard 사업이 신장되고 있기 때문에 同社는 높은 雇用 수준을 유지하고 있다.

Rotary 스위치의 중요성이 저하되고 있고, 이 영향을 받지 않기 위한 기업의 노력으로 OaK社는 최근 3년간 開發費의 약 70%를 Keyboard 부문에 기울이고 있다.

다커氏는, 앞으로도 개발비의 대부분은 새로운 스위치 제품 라인에 투입될 것이며 이 분야로부터의 신장도 기대되고 있다고 밝혔다.

종래의 스위치 제품으로 크나큰 畵어를 保持해 나아가는 것에 대하여, 그는 部品 수를 적게 하는 新技術로의 移行에 의해 코스트다운을 실천해 나아가갈 계획이라고 분석하였다.

3. 日本의 進出에 警戒

Recession(景氣 후퇴) 下에서 어느 만큼은 市場 성장, 가격, 이익이 당면한 관심사가 되고 있지만, 美國의 스위치 메이커들에 있어서 보다 새로운 문제가 머리를 들고 있다. 이것은 美國 市場에 日本을 필두로 하는 해외 메이커의 존재가 급속히 커지고 있는 일이다.

해외 메이커는 지금까지 美 스위치 市場에서 크나큰 발자취를 남긴 것은 아니지만 美 메이커는 이러한 사태가 점차 到來하고 있는 것으로 보고 있다.

ITT 샤프社(미네소타주 애딘 플레리)의 N. 라이빅 事業部長은, 지금까지는 볼 수 없었던 적극적인 영업 활동을 해외 메이커가 전개하고 있는 것을 많은 눈들이 지켜보고 있는데, 이는 그들이 실제의 販賣 활동을 이미 행하고 있음을 나타낸 것은 아니나, 이전에 비해 자주 라이벌로 부각되는 케이스가 빈번해졌고, 과거의 실적을 보아도 그들은 힘을 강화시켜 오고 있다고 말했다.

Micro Switch社(일리노이주 후리포트)의 R. H. 보먼 副社長(영업 담당)은 해외 메이커의 위협을, 심각성이 점차 강해지고 있다고 표현하였다.

同社는 허니웰社의 1개 事業部로서 폭넓은 제품을 과시하는 대규모의 스위치 메이커이다. 보먼氏는, 當社는 海外 생산, 가격 하락을 시작으로 日本 메이커의 美 市場 참여에 맞서기 위한 각종 수단을 강구할 방침이며, 이 문제에 대처하기 위해서는 경우에 따라서 생산 코스트를 낮추기 위한 機械化를 추진하는 일도 있을 것을 강조하였다. 그러나 종래의 스위치 제품에 대해서는 비관적인 견해를 표명하였다.

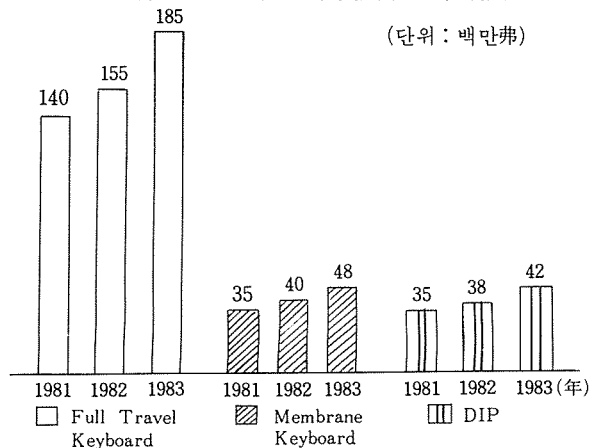
또한 그는, 성장성에는 한계가 있는데 특히 Push Button 분야에서 해외 메이커와의 경쟁이 격심해질 것으로 예측하고 있으며, 해외 메이커는 低價格 공세로 畵어를 제압할 수 있을 것이며 이를 허락해서는 안될 것이라고 우려를 표명하였다.

83年 스위치 市場을 분석, 보먼氏는 그 중에서 Micro Switch社가 7~8%의 성장을 올릴 수 있을 것으로 예상하고 있다. 특히 Keyboard 분야에 있어서는 틀림없이 22%의 성장이 확실할 것으로 보고 있다.

체리社(일리노이주 워크진)은 83年の 賣上高에 관해, 평균 이상의 신장을 할 수 있을 것으로 전망하고 있다. 同社의 R. B. 워커 副社長

New Type Switch 製品의 美國市場의 成長

(단위 : 백만弗)

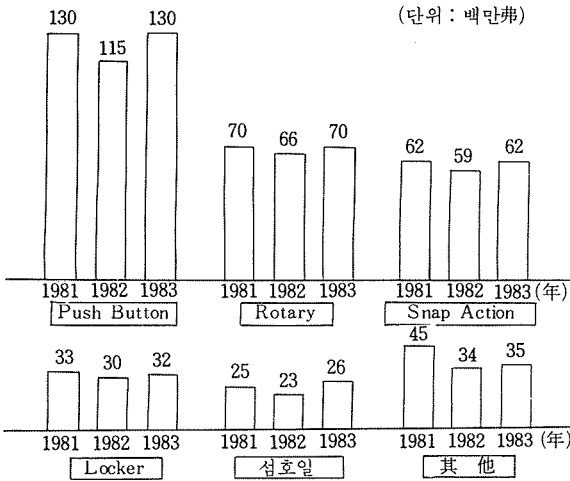


資料 : FNS

(판매 담당)은, 賣上高 증가는 Custom 사양

제품의 受注로부터 비롯되는데, 예를 들어 當社는 自動車 市場을 겨냥한 Custom 사양의 스위치를 공급하고 있는데 이 제품의 가격은 표준 제품보다 높으며 自動車 메이커의 Option 에서 當社는 유일한 供給元이므로 동분야는 금년에도 好調일 것이라고 보고 있다.

從來 Type Switch 製品의 美國 市場 推移



資料: FNS

自動車産業은 대체로 저조하였으나 自動車 1 대당의 電子機器 Option은 증가되고 있다고 한다.

워커氏は, 當社의 스위치는 自動車의 곳곳에 사용되고 있으며, 電子機器의 비율이 높은 自動車를 찾는 購入者가 증가되고 있어 앞으로의 전망은 밝아서 當社는 이 분야에서 크나큰 세어를 확보하고 있다고 말하였다.

체리社는 이 외에도, 大型 家電 분야를 겨냥한 스위치의 賣上도 신장할 것으로 예측하였다. 그러나 大型 家電 부문도 自動車와 마찬가지로 市況이 반드시 양호하다고는 볼 수 없다.

그러나 워커氏は, 着工件數가 低金利를 배경으로 신장하기 시작하고 있어 同社의 사업에 유리한 영향을 주고 있다고 분석하였다.

체리社는 Keyboard의 개발비로 예산의 40%를 할당하고 있는데, 이에 대한 이유를 同社의 P.B. 체리 社長은, Keyboard 제품의 제조를 위해 구입한 Chip에 결함이 있다는 문제점에 부딪혀 있다. 그러나 이런 사태에도 불구하고 우리는 Keyboard 분야를 有望視하고 있으며, 또

Chip의 결함에 관계된 문제는 잘 해결되고 있어 Keyboard에 대한 賣上은 다시 신장될 것이라고 밝혔다.

그러나 Chip의 결함 문제는 체리社에 중대한 영향을 주었으며, 同社의 賣上高는 지난 3년간 수평을 이루고 있다. 체리氏는 또한, 再雇用에 의해 고용 수준은 年末에도 당초와 같은 수준이었음을 강조하였다.

센트라라보社(아이오州 포트독지)는 雇用 수준을 항상 일정하게 유지하고 있다. 半導體처럼 타 電子産業 분야와 달리 同社는 週休 3日制 및 기타 操業 단축으로 혹은 강제적인 減員을 행한 일도 없다고, North American Philips社 산하의 同社 L. 패트 營業部長은 말하였다.

그는, 82년은 제자리걸음이었으나 83년에는 불투명하긴 하지만 몇 % 정도는 성장할 것으로 기대하며, 이 성장은 當社가 언제 현재의 不景氣로부터 탈피하느냐에 달려 있다고 강조하였다.

스택폴 컴포넌트社(버지니아州 함빌)의 P. 레이언 營業部長은, 同社의 종래 스위치 제품이 家電機器에 크게 의존해 온 점을 지적하고 있다. 이를테면 同社의 Slide 스위치는 주로 家電機器용으로 2년간에 걸쳐 매년 30%의 감소를 기록하였다는 것이다. 同社는 이것을 보충하기 위해 Keyboard 제품에 중점을 두어 와서 이제는 同社의 稼動이 정상적인 흐름을 되찾았다는 그의 말이다.

II. 日本의 Switch 市場

1. 低價格化와 生産能力 확대의 問題

금년도 日本의 스위치 市場은 종래부터의 P-push型, Slide型, Rotary型 등의 스위치는 82년에 이어 계속 어려울 움직임이 엿보이고 있으며, Full Keyboard 스위치, DIP 스위치로 대표되는 비교적 New type인 스위치 제품은 需要가 급증하여 각 메이커마다 생산에 박차를 가하고 있어, 분야별로 다른 동향을 나타내고 있는 상태이다.

큰 변화라고 할 수 있는 것은 종래의 機種에 비해, 각종 Full Keyboard로 대표되는 複合型

스위치가 스위치 생산에 큰 비중을 차지하게 되었다는 사실로, 스위치 市場은 複合化의 파도에 시달리고 있다.

電子機器 메이커만이 아닌 産業機械 自動車, 家電製品 등 각종 스위치의 需要者는 예전부터 계속되어 온 전통적인 스위치의 사용방법으로부터 새로운 機能的인 이용(應用) 방법으로 82년부터 본격적 교체 시작하였다고 많은 스위치 메이커는 지적하고 있다.

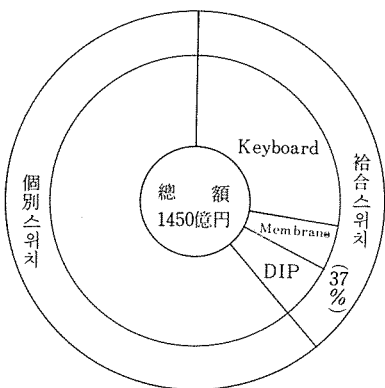
TV는 생산된 50% 전후의 세트가 RemoteControl을 裝備한 것으로 보이며, 세트에 裝着해 넣거나 분리시키는 것이 자유롭게 되었다. 이에 의해 Remocon을 제외한 TV 本體에 쓰이는 스위치는 현저히 감소되었다.

Remocon化는 TV에서 시작되어 VTR, Stereo, Aircon, 일부 産業用機器에 이르기까지 널리 사용되기 시작하였다. TV의 Remocon 스위치는 Lever 接點의 複合型이 사용되고 있으며, 수명은 30만회 이상이다.

스위치 市場에서 금년에 제일 먼저 주목되는 것은 Full Keyboard 스위치의 움직임이다. Personal Computer, Game, WP(Word Processor) 등을 목표로 하여 Full Keyboard의 需要는 급증 추세에 있다.

금년의 스위치 市場에서도 活氣가 넘치는 것은 Keyboard이며, 82년은 1년간에 가격이 3분의 1로 하락된 경우도 있었으며, 需要量도 70%에서 때에 따라서는 2,3배로 신장된 생산 메이커까지 있었다.

日本の 82年 스위치 生産



註: 82年 推定分으로 메이커 28個社의 合計
資料: 電波新聞

Full Keyboard 스위치의, 日本의 月産量은 70만~80만개 전후로 추정되어 年末에는 전체적으로 2,3배 증가 현상을 보일 것 같다.

스위치 市場의 첫째 문제점은 低價格化와 생산능력의 확대에 있으며, 이 때문에 Keyboard 메이커는 머리를 앓고 있다.

低價格의 면에서는, 10만圓 전후였던 Personal Computer用 70Key 안팎의 Full Keyboard(Mechanical 接點)의 경우 일부에서는 1,400圓~1,700圓로 판매하고 있어 업계의 화제거리가 되고 있다.

또, 美國의 Game 메이커에 家庭用 Game의 Full Key를 5,6弗로 내놓는 예가 흔해졌다.

대다수의 Keyboard 메이커는 금후에도 가격인하의 추세가 계속되고 있는 사태를 심히 우려하고 있다.

이에 대처하기 위해서는 생산의 완전 自動化, 또는 新技術의 활용 이외에 달리 길이 없다고 하는 여론도 적지 않으며, 하나의 對策으로 Full Travel(Full Stroke) Membrane Keyboard를 각 메이커마다 개발을 진행하고 있다.

Membrane 接點은 본질적으로 低價格이며 가격인하의 여지가 크기 때문인데 新技術 개발의 초점은 Typewriter 같은 操作感(Stroke Filling)을 어떻게 없애는가 하는 것에 있다.

하여간에 日本의 Keyboard 메이커는 IBM을 선두로 하는 세계의 유력한 Personal Computer 메이커에 Keyboard를 공급하여, 그 技術과 품질관리 능력을 높이 평가받고 있다.

複寫機, Facsimile, 일부 自動車, 그리고 최근에 들어와서 Stereo Component도 Panel型의 스위치가 본격적으로 사용되고 있다.

複寫機의 최신 제품은 Panel 스위치 일색이라 해도 과언이 아니며, Panel式 스위치와 Display를 組合시켜 조작 상태를 명확히 알 수 있게 한 제품이 차츰 등장하기 시작하였다.

Panel 스위치 메이커에서는 이 스위치가 産業用機器만이 아니라 Stereo, 自動車 등에도 사용되기 시작하자 금후의 市場은 본격적으로 성장할 것으로 크게 기대하고 있다. 主流의 Mechanical 接點에 덧붙여서 Membrane型 등도 증가 추세를 보이고 있다.

새로운 스위치에 의해 市場 확대가 현저한 것

은 DIP 스위치이다. Personal Computer, Facsimile, 自動販賣機, Aircon 등에 사용되고 있는 DIP 스위치는, 日本의 月産量이 약 50만 개, 市場 규모도 年 50億圓 정도에 달할 것으로 보여지고 있다.

이는 82年 中반에 비해 수량면에서는 2,3배, 금액면에서는 50% 증가 이상의 高成長으로 추정된다.

한편 既存의 個別 스위치는, Full Keyboard Panel, Membrane, DIP 스위치 등에 비한다면 需要의 伸張은 둔화되었다. 그 중에서도 品種別로 성장도는 다른 것으로 지적되고 있으며, 전체적으로는 최근 2, 3年の 傾向인 Push, Soft Touch, Tact型의 全盛이 계속되고 있다.

기존 스위치 제품에서 전망이 밝은 材料는 音響用을 중심으로 低迷하였던 스위치의 需要가 일부 회복의 기미를 보이고 있으며, 이것마저 賣上高가 감소 또는 低迷라고 보았던 스위치 메이커들도 금년 봄부터의 發注는 上向되기 시작하였음을 지적하고 있다.

2. 變貌하는 Switch 産業

電子化의 波紋은 스위치에 대해서도 점차 크나큰 영향을 주기 시작하였다. 스위치 메이커들은 그 對應策의 마련에 부심하고 있으며, 日本의 스위치 業界는 2,3年 사이에 상당히 변화할 것이라는 견해가 관계자들 사이에서 고조되고 있다.

그러면 어떻게 변화할 것인가. 이는 간단히 설명할 수 있다. 機器에 Micro Computer가 內藏되고 그에 따라서 스위치도 다만 순간적인 Pulse (指令)를 Micro Computer에 보내면 좋게 될 것이다.

TV, VTR, 工作機械, Robot도 內藏된 Micom은 성능은 달라도 유사한 것이므로 스위치

도 같은 것이 사용된다. 더구나 최근과 같은 機器間의 Computer 制御가 추진되는(또는 對應할 수 있는) 機器는 電源의 制御도 Soft 化로 인하여 이전처럼 大容量의 電源 스위치는 사용되지 않고 遠隔制御할 수 있는 電子化 스위치가 사용될 비율이 많다.

최근, 2,3年에 스위치 市場에서 크게 세력을 확장한 Tact型 스위치는, 電卓의 Keyboard 技術이 된 것으로서, 확실히 低價格 및 사용하기 좋은 것이 인기가 있고, 응용은 무한에 가까울 만큼 확대되었으나 이것도 벽에 부딪쳐 있는 상태이다.

금년에 그 추세가 보이는 複合化, Panel 化의 요구 增大는 스위치에 대한 요구가 점차 高度化되고 있음을 말해 주는 것이다.

Tact型 스위치라고 하는 個別 스위치로 아주 세련된 것을 사용하는 것에 익숙해진 User는 다시 그것에 高度의 요구 사항을 부가시킨다. 이 결과가 照光型, Panel型의 需要 확대가 될 것이다.

스위치 업계에서는 大小 메이커 모두 이러한 움직임을 강하게 의식해서 최근 1,2年 혹은 2,3年 내에 새로운 사업 전개를 고려하고 있다.

스위치 자체의 크나큰 方向으로는 信號 交換용보다 人間과의 關係에서 강력히 操作用的 重視가 지적되고 있으며 Membrane은 수십 社가 취급하려는 움직임을 보이고 있다.

臺灣, 홍콩을 비롯한 東南亞 제국도 低價格의 Full Keyboard 등에 곧 세력을 확장할 것이다.

개별 스위치 메이커는 複合 스위치도 착수하려 하고 있으며, 그 외에 Panel 스위치에는 Micom 內藏型 등 Assemble에 적극적으로 참여하는 일이 증가되는 것은 필연적인 사실이다.