美 家電市場의 動向과 対日 비교

日本電波新聞社에서는 지난 1월 9일부터 12일까지 美國의 라스베가스에서 개최된 바 있는 美國 최대의 家電機器展「86冬季 CES」에 참가한 視察団을 대상으로 美國의 家電市場을 展望하는 現地 세미나를 개최했다. 講師로는 三菱일렉트로닉스 세일즈 아메리카社의 北村健二社長, 美 電子工業会(EIA) 토마스 후릴家電担當副会長 두사람을 초청했다. 다음에 그 講演 내용을 소개하기로 한다. 北村씨의 테마는「美·日 家電市場의 差異」, 토마스 후릴씨는「美国家電市場의 需要 動向」이다.

1. 美·日 家電市場의 차이

美·日의 電子製品市場의 기본적인 차이는 무엇인가. 먼저 첫째로 美國은 世界에서 최대의 市場을 보유하고 있으며 더우기 最尖端市場이라는 것이다. 美國의 人口는 日本의 약2배이다. 生活수준은 日本에 비해 높다. 한때 債金指数로 비교하면 美·日의 差가 거의 없다는 統計도 나왔으나 実際的으로 현재의 1달러당 200엔이라는 것은 결코 엔高도 아무 것도 아니다. 生活수준에서 본다면 1달러당 150엔에서 180엔이 物価수준의 레벨이며 그 정도로 계산한다면 대체적인 生活수준을 짐작할 수 있다. 그와 같은 비교를 한다면 美國은 日本보다 훨씬 豊足하다. 日本人은 貯蓄率이 높으며 美國人은 未來에 대한 보장을 받을 수 있다는 측면도 차이가 있으나 貯蓄率은 낮다. 모든 것을 그들 자신을 위해 써버린다는 消費 레벨에서도 美國을 따라갈 수 없다.

最尖端市場을 보유하고 있다는 것은 日本은 製造面에서는 앞서가고 있으나 소프트웨어의 技術은 美國이 앞서 있다.

따라서 새로운 商品은 대체로 美國에서 탄생되어 日本으로 들어오는 경우가 많다. 그와 같은 의미에서 美國市場은 世界 최대이며 最尖端市場이라고 감히 말할 수 있다.

그러면 여기에 製品을 供給한다는 측면에서 본다면 家電機器에 있어서는 단연코 日本메이커들이 先導的인 위치에 있다. 그러나, 販賣쉐어로 말한다면 GE나 RCA 등이 上位를 차지하고 있다. 이것은 무엇을 말하는가 하면 아직까지도 伝統的인 브랜드에 대한 이미지가 강하고 販賣 네트워크나 서비스 네트워크도 오랜 伝統을 유지해오고 있기 때문이다.

그러면 왜 GE나 RCA가 海外로부터 필요한 物品을 구입하고 있는가. VTR, CD등 포스트 컬러TV 製品에 있어서는 美國메이커들은 特許権을 보유하지 못하고 있기 때문이며 VTR, CD 등이 転期가 되어 美國메이커들은 販賣, 서비스를 담당, 日本으로부터 物品을 구입하고 있다. GE와 RCA의 合併이 발표되었으나 이것도 長期的으로 보아 日本메이커와의 경쟁을 위해서다. 供給하는 입장에서는 日本메이커들이 앞서고 있으나 販賣에 있어서는 아직 美國메이커를 따라잡을 수 없다.

또 하나 日本市場의 커다란 차이는 美國은 메이커数가 많다는 것이다. 美國, 日本 외에도 欧洲, 韓國, 台湾 등 東南亜, 또는 브라질 메이커들도 이미 진출하고 있어 그만큼 경쟁은 격심해지고 있다.

그러나 市場을 리드할 만한 大메이커는 없으

며 日本에서 말하는 소위 프라이스 리더도 없다. 따라서 가격의 경쟁은 더 한층 격심하다.

販賣 루트에 있어서도 美·日間에는 커다란 차이가 있다. 販賣店의 수는 거의 비슷하나 美國에서는 販賣 채널이 다양화되어 있다. VTR 등의 販賣店은 백화점, 디스카운터, 大量 販店 카탈로그 하우스, 최근에는 8㎜ 비디오의 발표와 함께 카메라店, 컴퓨터 販賣店, 또한 軍人만을 대상으로 하는 PX 등이다. 美國의 家電機器 需要는 약 8조엔으로 말하고 있으나 이것이 약 6만개에 이르는 앞에서 밝힌 바와 같은 여러 종류의 점포를 통해 판매되고 있다.

販賣店에 있어서의 기본적인 차이는 系列社가 되어 있지 않다는 것. 더우기 美國은 法的規制가 심해, 公正去來에 대한 규제도 매우 엄하다. 系列化가 되어 있지 않고 있다는 것은 半面에 좋은 면도 있어 良質의 商品은 잘 팔리고 偽裝商品은 절대 外面당한다. 오리지날리티가 요구되고 있다.

그것은 美國의 市場特性으로 보아 어떻게 장사를 해야 하는가 하면 ① 製品의 差別化 ② 販賣 루트의 選定 ③ 流通서비스 体制의 確立 등이 가장 중요하다. 왜 商品의 差別化가 필요한가 하면 美國의 消費者는 버라이어티를 원하고 있기 때문이다. 生活 수준은 높으나 한편 貧富의 차가 크다는 것이다.

日本의 三菱電機에서는 ① 年收 1만弗 이상되는 소비자를 겨냥하고 있다. ② 딜러에의 접근은 사전 세일즈로 하고 있다. 美國의 달러는 家電製品에 있어서의 마진은 30% 정도를 희망하고 있으며 ③ 딜러에 대한 適正한 마진을 보장하고 있다.

美·日間의 앞으로의 문제점으로는 貿易 마찰이 있으나 이것은 美國에서의 現地生産 比率을 높이는 것, 開発도 그 쪽에서 해야 한다는 것이 중요하다. 또한 円高 문제에 있어서는 1달러 200엔은 금년 전반까지 지속될 것으로 보고 있다. 다만 日本메이커에 있어 골치거리는 韓國이나 台湾메이커들로부터의 低価格 제품으로부터의 추격이 될 것이라고 지적하고 있다.

2. 美国家電市場의 需要 動向

美國의 家電機器市場은 이제부터 安定成長期를 맞고 있다. 都賣 出荷 베이스로 보면 同市場은 작년의 240억弗에서 올해에는 255억弗로 5%의 成長이 기대되고 있다.

同市場의 특징은 高附加価値 製品들이 低코스트에 판매되고 있다는 것이다. 컬러TV를 예로 든다면 1967년의 平均標準小賣 가격은 568弗이었다. 物価上昇率을 고려한다면 현재 이것이 1,849弗이 되지만 현재 500弗 이하이다. 더우기 完全 Solid State化, 50% 節電型, 또한 電子튜너, 高品質 픽쳐 튜브, 리모콘 등의 機能까지 附加되고 있다.

家電機器市場을 小賣 出荷 베이스로 보면 그 규모는 더욱 크다. 금년에는 前年比 6% 증가한 350억弗로 展望하고 있다. 또한 市場調査会社인 아서 D. 리틀에 의하면 同業界가 美國経済全体에 주어지는 영향은 金額으로 나타낸다면 500弗로 이것은 GNP의 2%에 해당된다.

家電製品의 小売実態

品目	賣出増減	마진
VTR	+31%	21.2%
컬러TV	+7%	19.4%
黒白TV	+7%	18.7%
오디오	+12%	27.3%
텔레콤	+10%	33.5%
라디오	+5%	26.8%
그릇세척기	+15%	20.2%
電子렌지	+14%	23.7%
衣類건조기	+14%	25.0%
클리너	+9%	28.8%
냉장고	+3%	22.6%
냉동고	−12%	23.6%
에어콘	−15%	22.0%
가스렌지	−22%	27.1%

同市場의 成長率은 작년도 6%에서 올해에 5%로 다같이 80년대 전반의 30%라는 高度成長에는 도저히 미치지 못하고 있다. 그러나 市場 규모가 臣大해지므로써 伸張의 폭은 작아도 金額의 絶対値의 伸張은 커져 「골덴 플라트」狀態에 있다고 할 수 있다.

그 가운데서도 컬러TV와 VTR에 支柱된 비디오의 賣出 比重은 점차 높아지고 있다. 비디오対 오디오의 販賣比率은 종래의 2대 1에서 최근에는 3대 2가 되고 있다. 또 한편으로는 베타 하이파이, VHS 하이파이, 서라운딩 시스

템, 光디스크/CD兼用 플레이어를 비롯한 AV 시스템의 연이은 등장으로 오디오와 비디오의 融合이 두드러지고 있다.

VTR 市場 그 자체는 작년도 都賣베이스로 117억弗, 小賣베이스로 150억弗에 달해 확고한 기반을 구축했다.

이와 같이 安定成長期에 진입한 家電機器市場의 올해의 전체적인 경향으로는 円高에 호응한 小賣 가격의 引上과 마진의 安定化가 예상된다. 지금까지의 격심한 가격 하락으로 어려움을 겪었던 業界가 5% 정도의 가격 인상으로 마진의 安定化를 기대할 수 있게 됐다. 円高의 영향으로 美國의 家電製品은 전체적으로 앞으로 바람직한 효과가 기대될 것으로 예측되고 있다.

P. 39에서 계속

1400 NIVELLES
MR. S. FACCIN
TEL : 067/22 49 21
TLX : 57432

• CETEA PVBA
HOOGSTRAAT 60-64
2800 MECHELEN
MR. W. RILLAERTS
TEL : 015/41 34 45

• CHEYVS PVBA
K. LEPOLD 1 STRAAT 13
8500 KORTRIJK
MR. M. CHEYNS
TEL : 015/22 57 95
TLX : 85698

• EGE STIENON SPRL
BD. BARTHELEMY 37
1000 BRUXELLES
MR. C. VAN DEN BREEDE
TEL : 02/512 32 33

• GERNAY SA
ROUTE NATIONAL 4
5140 NAMUR
MR. M. GODEFROID
TEL : 081/40 08 01
TLX : 59294

• INELCO-BELGIUM SA
AV. DES CROIX DE GUERRE 94
1120 BRUXELLES
MR. J. P. GOEMAERE
TEL : 02/276 0760
TLX : 22090, 64475

• ITT EUROPE INC
RUE A COURT 15
1080 BRUXELLES
MR. P. WEATOCK
TEL : 02/649 9620
TLX : 21177

• 3M BELGIUM NV
NIEUWE NIJVERHEID SLAAN 7
1920 MACHELEN
MR. E. CALLENS
TEL : 02/722 5111
TLX : 22775

• SAIT ELECTRONIC SA
CH DE RUISBROCK 66
1190 BRUXELLES
MR. PH DE FAYS
TEL : 02/376 2030
TLX : 216101

• SOGEL SA
DERNIER SOL 1
2543 LUXEMBOURG
LUXEMBOURG
MR. P. DIEDERICH
TEL : 49 41 41
TLX : 3483