



## 대일전력기자재 수출촉진단 4천2백만불 상담 성과

한국전기공업진흥회에서는 지난 '98. 11. 30~12. 5(6일간)까지 일본의 주요 전력회사들과 구매촉진을 위해 수출촉진단을 파견하여 상담실적 4천2백만불의 성과를 올렸다.

삼흥중전기기기공업(주)등 8개사와 한전등 13명으로 구성된 이번 수출촉진단은 일본전력회사의 협력업체와 수출상담 및 구매자와의 교류를 통한 시장 진출 확대 방안등과 우리 중전기기의 현황 소개 및 기술교류 창구를 마

련과 '99 서울국제종합전기기기전 홍보등 양국간의 교역증진에 큰 성과 있었다.

한편, 이번 수출촉진단은 '95년부터 매년 추진하는 사업으로 작년에는 '98 서울국제종합전기기기전 전시기간중 일본전력회사의 구매담당자를 초청하여 우수업체의 공장견학등 우리 중전제품의 우수성을 홍보하는 등 우리 업계의 대일 진출을 위한 교두보를 마련하는데 큰 의의가 있다고 하겠다.

## 일본 전력기자재 수출촉진단 파견 결과

### 1. 수출 상담실적

(단위 : 미화 만불)

지 역	동 경	오 사 카	나 고 야	계
계약 상담액	1,983	1,913	320	4,216
내방 바이어	57개사 77명	19개사 27명	26개사 44명	99개사 225명

### 2. 지역별 상담 내용

- 오사카 상담에서는 인근 간사이 전력, 추고쿠 전력, 시코쿠 전력 등에서 동 촉진단에 대하여 많은 관심을 갖고 적극적으로

상담에 참여하였으며, 또한 수입에 대한 의지가 매우 높아 금번 상담업체중에는 구매계약을 가시화 하려는 움직임도 있었으며 대부분의 참여업체들도 만족할만한 성과를 거두었음.

각 전력회사에서는 기술자 및 실무 구매책임자가 함께 상담에 임하여 실질적인 상담 효과가 있었으며, 금번 상담을 통하여 오사카 지역에 전력기자재 분야 수출가능성을 확인함.

- 동경전력은 최근에 구매방식을 저가격, 고품질 위주로 해외구매를 적극 추진하고 있어 일부 우리 중전기 제품 수출가능성이 매우 유망함.

품질개선을 통하여 가격경쟁력을 높이고 가격경쟁력을 확보한다면 대일 수출전망이 매우 높음.

- 나고야 상담회에서는 중부전력, 북륙전력 및 도시바 등 중전기 대기업에서 참가하였으며 한국산 전력기자재에 높은 관심을 가짐.

### 3. 결 론

- 이번 수출촉진단에 참가한 국내업체는 3회 상담회를 통해 일본전력회사 및 업체

들이 적극적인 구매 의사를 보이고 있어 동 상담회 기간중 약 4천만불 규모의 구매 상담을 하는 등 매우 만족할 만한 성과를 거두었음.

중전기는 제품 특성상 장기간 거래를 해야 하는 관계로 꾸준한 관계 개선이 필요하며 품질 개선을 통한 기술력을 높이는 것이 우선적 과제임.

- 금번 수출촉진단 파견을 계기로 대일 전력기자재 수출 가능성을 확인하였으며, 향후 일본지역으로 수출을 촉진키 위하여는 계속적인 수출촉진단 파견이 요망되며, 우리 제품을 소개할 수 있는 일어판 전기공업 소개 책자 발행이 시급한 실정임.
- 진흥회 주최로 개최되는 “ '99 서울국제 종합전기기전 ” 기간중에 일본전력회사를 초청하여 구매상담회를 개최할 예정이며, 한국전력공사와 협의하여 중소기업 진출을 위한 일어판 전기공업 소개 책자를 발행 추진할 예정임.