

기획 - 설문조사



설문조사를 통해 바라본 국내 광학업체 현황

「광학세계」에서는 지난 3월 24일부터 4월 12일까지 한국광학기기협회 회원사 100여개 업체를 대상으로 설문조사를 실시했다. 설문 내용은 크게 광학업체들의 규모를 가늠할 수 있는 응답자 정보와 올해의 산업전망 및 업체별 현안, 한국광학기기협회의 지원 서비스에 대한 만족도 등으로 나누어 총 14개 문항으로 짜여졌으며 총 100여 개 업체 중 최종 분석에 사용된 설문지는 총 64부로서 이중에도 미응답 질문들이 포함되어 있음을 밝힌다. <편집자 주>

「광학세계」에서 실시한 금번 설문조사는 지난해 국내 광학산업 환경에 대해 업체들의 체감정도와 올해 산업환경에 대한 전망을 알아보고 국내 업체들이 안고 있는 현안을 파악하며 아울러 협회에서 펼치고 있는 회원사 지원업무에 대한 만족도를 파악하여 행정업무의 질적 개선을 도모하고자 기획되었다.

설문조사의 신뢰도를 높이기 위하여 각 업체의 대표 및 간부, 회사의 경영상황에 대해 잘 알고 있는 실무자들을 대상으로 조사를 실시했다.

문항은 총 14개로 설문 응답자(회사) 분석을 통해 자본금, 매출액, 종업원 수 등을 파악하여 국내 업체의 대략적인 규모를 가늠하고자 하였고, 수입국과 수출국에 대해 묻는 것도 잊지 않았다. 그러나 한가지 짚고 넘어갈 것은 본 협회 회원사중 설문에 응한 회원사들 대다수가 중소기업으로서 데이터의 편차를 고려하여 삼성테크윈, 삼성전기 등 대기업들은 자본금 및 매출액, 종업원 수 등의 집계에서는 제외했음을 밝힌다.

설문조사를 통해 바라본 국내 광학업체 현황

이밖에 취급품목은 크게 9가지로 나눠서 업체들의 업종을 구분해 보았는데 즉, 광부품(렌즈, 프리즘, 반사경 등)/광소재(광학유리, 플라스틱 재료 등)/의료용광학기기(내시경, 검안기, 광학식 진단 치료기 등)/상관측 및 검사기기(쌍안경, 망원경, 현미경 등)/상재생기기(복사기, 복합기, 현상기, 투영기 등)/화상기록기기(카메라, 디지털카메라, 스캐너, 후레쉬, 촬영기 등)/광정보(레이저프린터, 광디스크 드라이버 등)/반도체 가공(Lithography, Trimming, Scribing, Annealing 등 가공기)/레이저 재료가공(절단, 용접, 천공 Marking 등 가공기)/레이저 발생장치(기체, 액체, 고체 등 레이저 발생장치) 등이다. 그런가하면 산업전망을 묻는 항목에서 지난 해의 광학산업 환경에 대한 체감도와 올해의 전망에 대해서 물었고, '어려울 것이다' 와 '좋아질 것이다' 라고 답한 경우, 그렇게 판단하게 된 구체적인 이유에 대해서도 질문을 했다. 또한 업체별로 당면한 과제 및 문제점에 대한 질문도 잊지 않았다.

특히 최근 비용감소를 위해 해외로 생산기지를 이전하는 추세임을 감안하여 제조 양산업체에게 국한하여 '생산기지 이전을 추진중인가' 라는 질문과 '추진했거나 진행중이라면 어느 국가로 정했고, 그 이유' 에 대해서도 상세한 언급을 요청했다. 모쪼록 이번 조사내용을 통해 단적이거나 국내 광학산업 및 업체들의 현안을 파악할 수 있는 유용한 자료가 되기를 바라며 다음은 이번 설문조사 내용을 분석해놓은 것이다.

설문 응답업체 분석

■ 자본금 현황

앞서 언급했지만 자본금과 매출액 산출에서 대기업은 제외했다. 응답업체의 자본금 현황을 살펴보면, 1억~5억이 35%로 가장 많았고 그 다음으로 10~50억이 30%로 나타났으며 50억 이상인 곳도 3%로 나타났다.

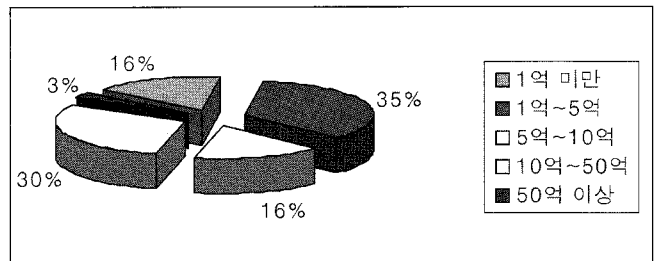


표 1. 자본금 현황

■ 매출액 현황

매출액에서는 100억 이상이 29%로 가장 많았고 10~50억이 26%, 1~5억과 5~10억은 각각 16%, 50~100억이 8%, 1억 미만은 5%로 나타났다.

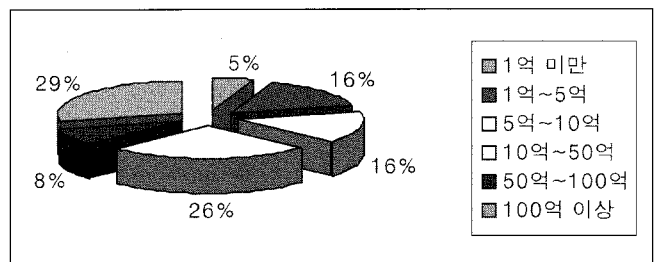


표 2. 매출액 현황

■ 종업원 현황

종업원 현황으로는 10~20인이 25%로 가장 많았고, 5~10인이 23%로 그 뒤를 이었다. 이어 100인 이상인 곳은 18%, 20~50인, 50~100인은 각각 16%를 차지했으며 5인 미만인 곳이 2%로 나타났다.

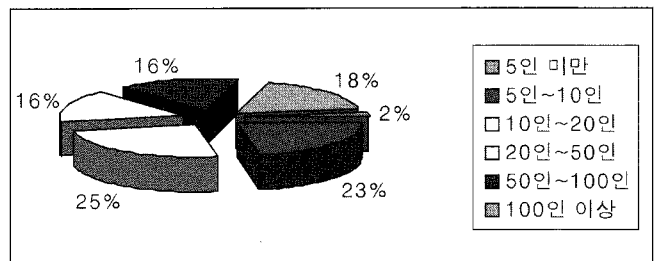
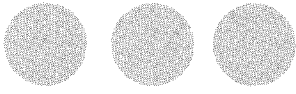


표 3. 종업원 현황

■ 주요 수출국 현황

응답업체들이 가장 많이 수출하는 나라는 미주지역이 25%로 압도적으로 많은 가운데, 일본이 17%, 중국이 16%, 유럽이 15%의 순이었으며 중남미, 중동 등의 기타 지역은 13%로 나타났다. 품목별 수출국을 살펴본다면 쌍안경의 경우 미국, 영국, 일본 등지로 가장 많이 수출하고 있고, 사진기자재의 경



우 유럽으로, 렌즈 등 광부품의 경우는 중국, 대만, 일본 등으로 많이 수출하는 것으로 나타났다.

■ 수입국 현황

응답업체들이 가장 많이 수입하고 있는 나라는 일본이 31%로 가장 많았고, 그 다음이 미주지역으로 22%, 유럽 20%, 중국이 15%, 기타 지역이 5%로 나타났다.

품목별 수입국을 살펴보면 사진 기자재의 경우 미국과 아시아가 가장 많았고, 화상기록기기는 미국과 유럽이 압도적이었다. 현미경 및 검사기기, 의료기기, 복사기와 같은 상재생기기 등은 일본, 미국, 독일 순으로 나타났으며, 레이저 재료 가공의 경우 미국이 많았다.

■ 취급품목 현황

현재 본 협회 회원사를 보더라도 기초광학에서부터 응용광학에 이르기까지 다양한 품목을 취급하는 업체들로 구성되어 있기 때문에 크게 10가지 품목으로 나뉘보았다. 이 중에서 레이저 발생장치를 취급하는 응답업체는 없었음을 밝힌다.

취급품목에서는 광부품업체가 39%로 가장 많았고, 화상기록기기가 20%, 광소재와 상재생기기가 각각 9%, 레이저 재료 가공과 의료용 광학기기가 각각 7%, 반도체 가공과 광정보가 각각 2%의 순으로 나타났다.

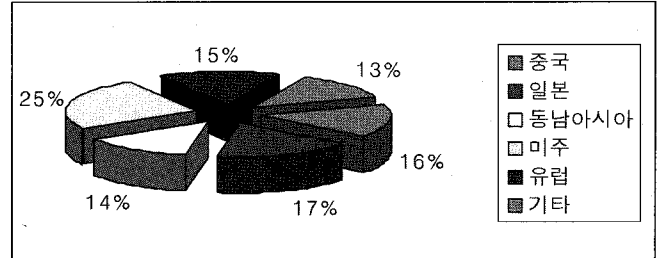


표 4. 주요 수출국 현황

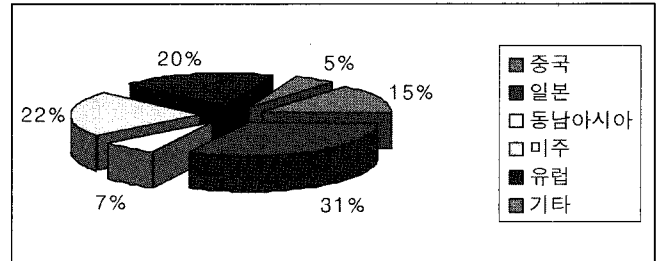


표 5. 수입국 현황

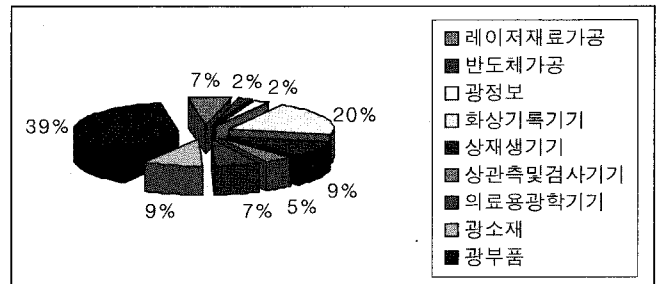


표 6. 취급품목 현황

국내 광학산업 전망과 업체별 현안 파악

■ 작년 한 해의 광학산업 환경은 어떠했다고 보는가?

응답업체들이 생각하는 지난 한 해 국내 광학산업의 환경은 '어려웠다'는 대답이 48%로 전체의 절반 가량을 차지해 업체들이 경기불황 등 여러 악재 속에서 고전을 했음을 시사했다. 그 다음 '보통이었다'가 26%, '좋은 편이었다'와 '모르겠다'가 각각 12%, '무척 어려웠다'는 대답은 2%를 차지했다.

■ 올해의 국내 광학산업 환경을 어떻게 전망하는가?

올해 전망에 대해 응답업체들은 '어려울 것이다'와 '작년과 비슷할 것이다'라고 응답한 비율이 각각 41%와 40%를 차지해 전체의 80%가 올해 역시 비관적인 전망을 내놓았다. 이밖에 '좋아질 것이다'라고 답한 비율은 11%, '매우 좋아질 것이다'라는 긍정적인 답변은 2%로 나타났고, '무척 어려울 것이다'라는 대답은 4%로 나타났다.

위 답변에 대한 자세한 이유를 묻자 '어려울 것이다'라고 답

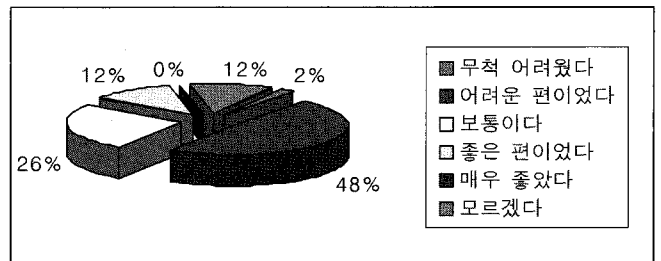


표 7. 광학산업 환경

설문조사를 통해 바라본 국내 광학업체 현황

한 업체의 대부분은 조사시점이 미국의 이라크 공격이 시작된 시점이어서 미국경기 하강 및 이라크 전쟁에 따른 국내의 경기 위축과 소비심리 위축을 꼽았고, 이로 인한 광학기기 수요처 확보의 어려움, 중국업체들의 도약, 세트메이커의 모델 변경시기에 맞추어 과당경쟁의 심화, 급증하는 첨단부품의 수요에 부응하기 힘든 설비와 기술력 등을 지적했다. 이밖에 사진기자재 업체쪽에서는 역시 불황과 맞물려 소비심리와 업계시장의 축소, 나아가서는 소형 사진관의 폐업 등을 꼽았다.

한편 '좋아질 것이다' 라고 답한 업체들을 보면, 디지털사진현상기 및 소프트웨어업체와 의료용광학기기 업체 등에서 자체 개발 아이템에 대한 자신감을 피력하며 국내보다 세계시장에서의 수요 확대를 예상하며 올해 전망을 매우 낙관적으로 보고 있고, 광부품업체쪽에서는 모바일폰 카메라 및 DVD시장의 활성화를 가장 높이 꼽았다.

■ 응답업체의 최근 현안은?

최근 현안에 대해 묻는 질문에 '개발 아이템 선정' 과 '마케팅 및 판로 개척' 이라는 답변이 각각 26%로 가장 많았고, '자금 부족' 이 20%, '기술력 부재' 가 7%의 순으로 나타났다.

■ 응답업체의 경쟁력 확보를 위해 시급한 사항은?

경쟁력 확보를 위해 가장 필요한 사항에 대해 '자금력' 과 '마케팅력' 이라고 답한 업체가 각각 23%에 달했다. 또한 '인력' 과 '기술력' 이라고 답한 비율이 각각 20%, '설비' 는 13%로 나타났다.

■ 비용감소를 위해 해외 생산기지 이전을 추진중인가?

제조업체를 대상으로 해외 생산기지 이전 추진에 대해 묻는 질문에 55%가 '이전할 생각이 없다' 고 답했고, 21%는 '향후 추진 예정이다' 라고 답했으며, '이미 이전했다' 와 '추진중에 있다' 고 답한 업체가 각각 12%로 나타나는 등 절반에 가까운 업체들이 이전을 모색하고 있는 것으로 나타났다.

한편, 이전을 추진했거나 추진중인 지역은 중국이 가장 많았고 이유는 광부품 업체 대부분이 세트메이커에 납품하고 있는 업체이므로 협력업체의 대중국 진출에 따른 영향을 많이 받는 것으로 나타났다. 이에 따른 원가절감 및 납기일 단축 등을

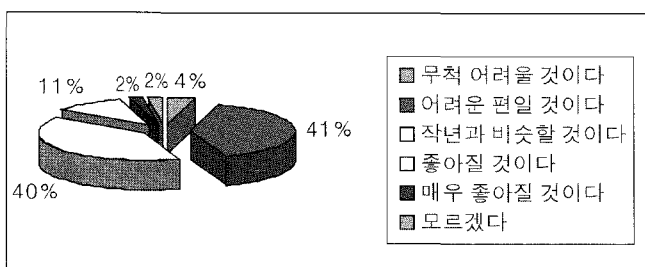


표 8. 국내 광학산업 환경

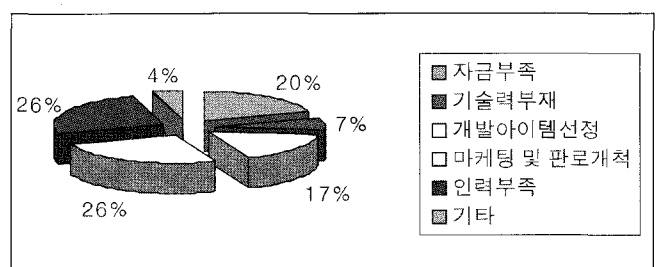


표 9. 응답업체의 최근 현안

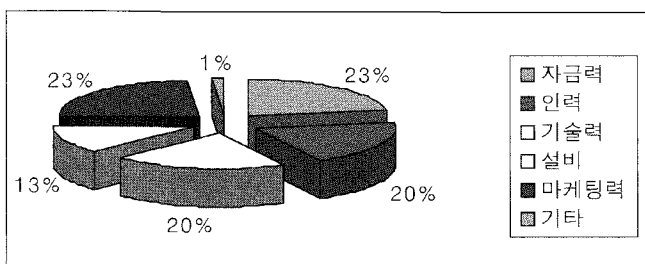


표 10. 응답업체의 경쟁력 확보를 위해 시급한 사항

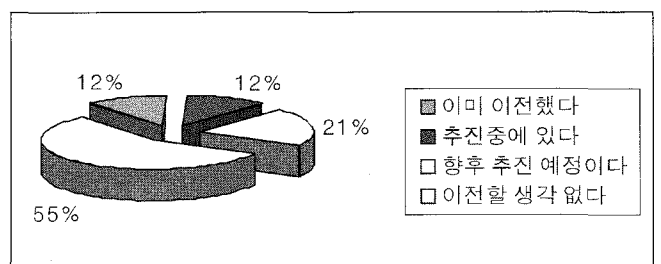
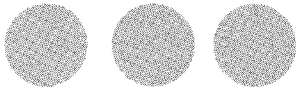


표 11. 비용감소를 위해 해외 생산기지 이전 추진



주요 요인으로 꼽았다. 그밖의 이유로는 '시장 자체가 방대하고 미개척지이기 때문에 도전할 만하다'는 답변도 있었다. 사진기자재 업체에서는 저렴한 인건비와 우수한 정부지원을 이유로 베트남으로 진출했다는 업체가 일부 있었고, 기술력을 이유로 미국으로 추진예정이라고 밝힌 업체도 있었다.

한국광학기기협회 회원사 지원업무에 대한 만족도

■ 협회에 가입한 동기는?

협회에 가입한 이유를 묻는 질문에 33%가 '국내외 광산업 관련 정보 및 각종자료 입수'라고 답했고, 23%가 '동종업계의 친목 및 교류'라고 답했다. 또한 '광학세계'지를 통한 자사 홍보'라고 답한 비율이 13%, '국내외 광관련 전시회 참가'가 12%, '기술개발/이전 지원 및 공동사업 참여'가 7%, '정책지원 대상업체 추천 및 수혜'가 6%, '광산업체 산업기반기금 지원'이 5% 등으로 나타나 현재 국내 광관련 업체들이 가장 필요로 하는 것이 무엇인지를 알 수 있는 항목이다.

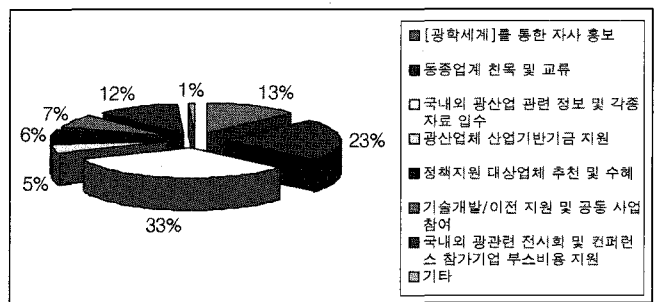


표 12. 협회에 가입한 동기

■ 협회가 해야 할 주요 업무는 무엇이라 생각하는가?

역시 앞의 질문과 상통하는 내용으로 응답업체들이 가장 필요로 하는 사항을 알 수 있는데 '국내외 광산업 관련 정보 및 자료제공'이 25%로 압도적으로 많았고, 이어서 '광산업/기술동향 및 시장동향 등 자료제공'이 17%, '광산업체 산업기반기금 지원'이 13%, '광산업 업계 의견 수렴, 관련 제도 조사연구 및 정책건의'가 12% 등으로 나타났다.

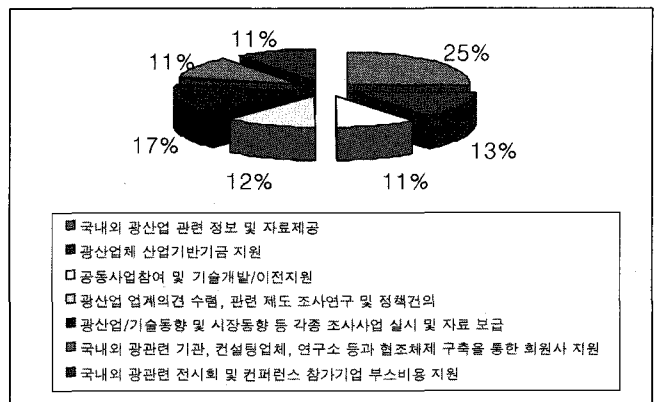


표 13. 협회가 해야 할 주요 업무

■ 현재 협회의 회원사 지원업무에 만족하는가?

협회 지원업무에 대한 만족도를 묻는 질문에 대해 응답업체의 절반이 넘는 63%가 '만족한다'고 답했고 '보통이다'가 28%, '매우 만족한다'가 9%로 나타났다.

한편, 협회에 바라는 점에 대해서 다양한 답변들이 있었다. 공통된 의견은 자금력이 없는 업체에 대해 협회에서 적극적으로 나서 수혜를 줄 수 있도록 해달라는 내용이 가장 많았으며, 시장동향에 대한 자료 및 정보 제공 요청도 많았다. 특히 정보제공과 관련하여 협회 홈페이지에 회원사 정보를 더욱 확충하여 생산제품 및 주력기술분야 등에 대한 자세한 소개가 필요하다는 지적이 있었다. 또한 산자부나 중소기업청 등에서 신규 과제공모나 기업추천 등에 관한 내용을 편집하여 신속하게 e-mailing 서비스를 해주기 바란다는 내용도 있었다. 이밖에 다수의 사진기자재 업체들은 유력한 해외 전시회를 다수 발굴하여 지원해주기를 바란다고 밝혔다.

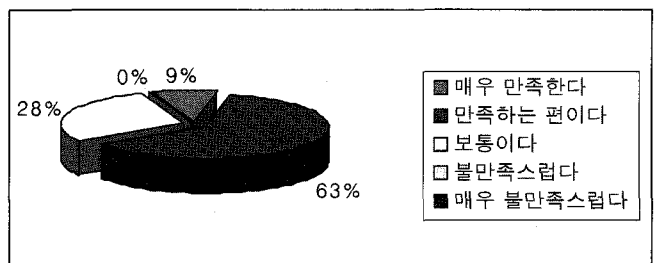


표 14. 협회의 회원사 지원업무에 대한 만족도