

미국의 재생타이어 시장

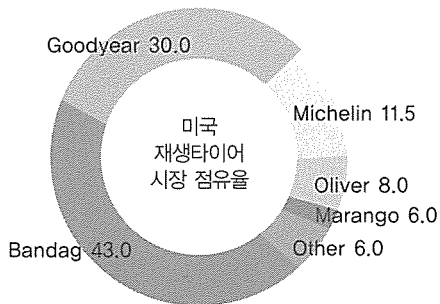
시장 현황

미국 재생타이어 공장은 1982년에 약 3,350개였다. 04년에 그 수는 850개로 줄었으나 각각의 공장 당 생산되는 재생트럭타이어 수는 훨씬 증가했다. 단지 03년과 비교하여 볼 때 공장 당 평균 생산량은 19,529개에서 04년에는 16,000개로 늘었다.

< 미국 재생타이어 공장 수 >

년도	1999	2000	2001	2002	2003	2004
공장 수(개)	1,232	1,123	1,082	1,065	990	850

04년도 재생 트럭(경트럭 제외)타이어와 OTR 사이즈의 타이어의 생산량은 약 1,700만개로 추산된다. 트럭타이어(경트럭 포함)는 약 1,660만개가 생산되어 판매에서 17억 달러를 기록했으며, OTR 타이어는 약 44만개가 생산되어 약 3억 2,000만 달러의 판매고를 보였다.



04년 회사별 미국 재생타이어 시장의 점유율을 보면, Bandag이 43%로 강한 우위를 차지하고 있고 굿이어가 30%로 2위 그리고 11.5%로 미쉐린이 그 뒤를 따르고 있다. 재생방법 면에서 미국에서 생산되는 모든 중·대형트럭은 약 79%가량이 pre cure 되었다고 그 수는 약 1,310만개에 이른다.

시장 동향

신제 트럭 타이어시장이 어디에서 형성되던지 간에 재생 업계가 곧 뒤따른다. 이렇게 신제타이어 시장을 파악하여 재생타이어 판매를 도모하는 일은 굿이어, 미쉐린 브리지스톤/파이어스톤 같은 회사들에게는 신제타이어와 재생타이어 제조를 모두 하고 있기 때문에 좀 쉽겠지만 시간과 자금의 할당에 있어 깊은 주의가 필요하다.

상기회사들과는 달리 Bandag Inc.나 Oliver Rubber Co. 같은 회사들은 - 물론 쿠파사와의 연관성이 있긴 하지만 - 그러한 신제타이어 시장과 연관한 일이 좀 더 어려울 수 있겠지만 이러한 회사들은 이미 매우 노련한 노하우를 가지고 있다. 앞서 언급한 바와 같이 미국의 재생업체의 수는 04년 약 580개로 줄어들었지만 업체당 재생제품의 생산량은 증가하고 있으며, 이러한 점에서 북미 재생업체들은 매우 능률적이고 숙련되었다고 볼 수도 있겠다.

값싼 고품질의 수입 트럭 타이어에 대한 우려도 없는 것은 아니지만 미국재생시장에선 그러한 우려를 불식시킬 만큼의 재생제품에 대한 충분한 수요가 있다.

반면에 미국 재생업체들이 겪고 있는 어려움은 생산에 있어서의 자금 확보와 그들이 제공하기 위한 wheel position의 수에 의한 압박이다.

미국 Oliver Rubber Co.의 Ed Reading 부사장에 따르면, 재생업체들의 생산설비 가동은 기술력 보다는 시장 자체의 영향력이 크며 현재 시장은 너무나 치열하다. 오늘날 물류업자들의 운영상 수준은 물류업자마다 다르며 따라서 기대수준도 다를 수밖에 없다. 따라서 각각의 물

류업자들의 기대수준에 맞는 고객중심의 서비스와 기술력을 갖추어야 한다고 말한다. 그에 따르면 미국시장에서 증가하고 있는 고품질의 수입 트럭 타이어 관련 문제는 장기적으로 보면 어떤 위협이 되겠지만 현재로서는 어떤 즉각적인 문제가 되지 않는다. 한편 아시아에서 들어오는 신규 타이어는 가격경쟁력이 상당하며, 그들 제품의 기술력은 비약적으로 발전하고 있으나, 지금으로서는 고객의 요구를 이해하여 상응하는 서비스를 제공하는 재생업체가 우위를 점하고 있다고 밝혔다.

05년도 미쉐린은 재생타이어 시장에서 점유율 25%를 목표로 새로운 장비 도입 등 여러 조치를 취할 계획이며, 04년 북미지역 10개의 MRTI(Michelin Retread Technologies Inc.) 공장 오픈과 동사만이 유일하게 가지고 있는 첨단기술 장비, 기존 프랜차이즈 유통망의 강화 등으로 높은 수요증가를 예상하고 있다. MATT(Michelin Americas Truck Tires)의 한 임원에 따르면, 기술력을 앞세운 미쉐린은 현재 MRTI의 60개 북미 재생업체의 33%가 최대 생산능력의 풀가동을 하고 있으며, 값싼 신

규 래디알 타이어의 수입이 늘어나고 위협이 되고는 있지만 재생은 결코 사라지지 않을 것이라고 밝히면서 현재 세계 시장은 전체적으로 원재료 가격에 대한 어려움에 직면하고 있기는 마찬가지라고 덧붙여 말했다.

북미에서의 재생산업의 미래에 대해서, 신생타이어와 재생 케이스사이의 가격 차이가 계속해서 물류업자 고객들에게 어떤 가치를 제공하는 한 재생은 경쟁력 있는 부문으로 남을 것이라고 Bandag의 프랜차이즈 마케팅 시스템 Scott Damon 이사는 말하고 있다.

요컨대, 미국시장에서의 재생업체들이 공통적으로 말하고 있는 것은 보다 나은 기술 개발과 고객이 바라는 서비스가 만족스럽게 제공된다면 미국 재생산업의 수익성은 지속적으로 유지될 것이라는 것이다.

〈미국 「Tire Review」05.4월호, 「Modern Tire Dealer」05. 1월, 4월호〉

