



산아이 아마시타 히로키 대표이사

“한국의 인쇄기술 수준 높아 일본 인쇄물 한국에서 생산”

글로벌 시대에 한국에서 사업을 하는 일본 기업이 화제가 되는 것은 이상한 일이 아니다. 그러나 일본의 인쇄업체가 일본에서 수주한 인쇄물을 한국에 가져와서 한국 인쇄업체와 협력관계를 맺고 이를 생산하고 일본의 고객사에게 납품한다면 이는 조금 다를 것이다. 물론 현재도 일본에 인쇄물을 수출하는 국내 인쇄사들이 있다. 그러나 주로 재일교포를 대상으로 하는 경우가 많고 대형거래처를 안정적으로 확보하지는 못하고 있는 실정이다. 그런 의미에서 일본에 인쇄물 수출을 시도하는 국내인쇄업체들로서는 지난해 6월부터 한국에 진출, 자사에서 수주한 인쇄물의 일부 물량을 한국업체와 협력관계를 통해 작업해 일본으로 역수출하는 방식으로 사업을 진행하고 있는 일본 (주)산아이의 사례는 좋은 계기가 될 것으로 보인다. 산아이의 아마시타 히로키 대표이사로부터 한국에서의 사업에 대한 이모저모를 들어 보았다.

산아이에 대한 소개를 해주십시오.

산아이는 1968년에 설립되어 40년이 넘는 연륜을 갖고 있으며 도쿄에 본사를 두고 있는 증권인쇄사입니다. 현재 연간 약 30억 엔(약 390억원)의 매출액을 올리고 있으며 75명의 직원이 근무하고 있습니다. 주력분야는 상업인쇄분야로 매출비중의 50%를 차지하고 있습니다. 금융, 증권 및 보험회사로부터 많은 수주를 하고 있으며, 패키지 부문의 매출도 40%에 달하는데 대형 화장품업체를 중심으로 수주를 하고 있습니다. 한국에서의 작업도 본사의 물량을 처리하는 것의 영향을 받아 비슷한 비율을 보이고 있습니다.

한국에 진출하게 된 계기는 무엇인가요?

개인적으로 일본의 인쇄사들이 한국의 사정에 대해서 잘 모르고 있다고 생각했습니다. 그래서 저희 회사가 한국시장에 대한 개척자가 되겠다는 생각으로 한국에서의 사업을 결심하게 되었습니다. 이를 위해 회사 스태프에 한국사람들을 채용하고, 한국 진출을 준비하게 되었습니다. 개인적으로는 일본 인쇄사들이 한국에 진출하지 않는 것이 오히려 이상하다고 생각합니다.

한국에 진출한 것은 언제입니까? 현재 한국사업에서 수익은 발생하고 있는지요?

올해 6월이면 정확히 1년이 됩니다. 현재를 기준으로 본다면 한국과 일본의 인쇄물 제작비용은 한국이 작업내용에 따라서 절반정도 밖에 들지 않습니다. 여기에 관세나 운송료 등을 추가한다고 해도 이익 내는 것을 목표로 하고 있습니다. 참고로 지난해 6월 이후 한국에서 작업한 인쇄물량은 금액을 기준으로 5천만엔(약 6억5천만원)에 달하지만 이익은 사실상 없는 상태입니다. 앞으로 2~3년 이내에 1년에 3억엔(약 39억원)의 매출을 올리는 것을 목표로 하고 있습니다.

한국진출의 구체적인 과정이 궁금합니다. 협력업체를 구하고, 관계를 구축한 과정에 대해 말씀해 주시지요.

구체적으로 말씀하지 못하는 것을 양해해주셨으면 합니다. 산아이는 한국기업과 한국에 대한 이해를 선행했다는 것을 말씀드리고 싶습니다. 그리고 현재 관계를 맺고 있는 파트너사와 신뢰관계를 쌓기 위해 커뮤니케이션을 원활하게 하고자 노력했고 지금도 그런 노력을 지속하고 있습니다. 국제 비즈니스에 있어서 신뢰관계의 구축 없는 사업의 전개와 확장은 곤란하다는 것이 산아이의 경영철학입니다.



현재 한국에서의 사업 현황은 어떻습니까?

한국의 한 출판사와 사무실을 함께 사용하고 있으며 사업적인 도움을 받고 있습니다. 오는 7월에 한국인 직원을 한국에 배치할 계획이며 빠르면 연말쯤에 산아이의 한국법인을 세우고 사업을 확대할 예정입니다. 한국에서의 협력업체는 인쇄업체가 5개 이상, 패키지업체가 2~3개 타업체들이 있으며 앞으로 사업확장에 따라 더욱 증가할 것으로 예상하고 있습니다.

한국에서도 일본에 수출하려고 하는 업체들이 있습니다. 이들 업체들이 일본에 진출할 때, 유의해야 할 점은 어떤 것이 있을까요?

일본의 인쇄시장에 대해서 잘 모른다면 일본시장에 진출하는 것은 쉽지 않은 일이 될 것입니다. 일본의 인쇄시장은 인쇄물에 대한 감리가 철저하고 하나하나를 까다롭게 보는 것이 관행이기 때문입니다. 물론 한국의 인쇄기술도 뛰어나다는 것을 잘 알고 있습니다만 국제적인 사업을 위해서는 철저한 준비와 국제적인 감각도 있어야 하리라 생각합니다.

한국의 인쇄산업은 어려움이 계속되고 있다고 합니다. 일본의 인쇄산업의 근황은 어떤지요? 앞으로의 전망에 대해서는 어떻게 생각하는지요?

일본 인쇄산업은 잘 아시는 바와 같이 오랫동안 감소 내지 정체되는 양상을 보여 왔습니다. 앞으로도 전망은 그리 밝은 편이 아니라고 생각합니다. 그러나 인쇄산업을 기준으로 볼 때, 세계 큰 시장이기 때문에 어느 정도 현상 유지는 가능하리라고 생각합니다.

지난 1년간 한국인쇄산업에 대해 받은 느낌은 어떤지요

한국과 일본의 차이는 그다지 없다고 생각합니다. 완성된 인쇄물은 특히 그렇다고 생각합니다. 다만, 과정에 있어서 다소 미흡한 부분이 있다고 생각합니다. 저희 회사와 한국 협력사와의 사업은 서로의 협력으로 함께 작업수준을 높이는데 기여할 것으로 기대하고 있습니다. 인간미와 일에 대한 열정을 느낄 수 있었는데 그것이 한국의 장점이라고 생각합니다.

일본 인쇄업체들은 인증을 받는 것에 대해 어떻게 생각하고 있는지요?

산아이는 ISO 9001과 14001 인증을 받아 실제 생산과 관리에 적극 활용하고 있지만 일본의 모든 인쇄업체들이 인증을 받고자 하는 것도 아니고, 인증을 받는 것으로 그치는 경우도 적잖게 있다고 알고 있습니다. 중요한 것은 인증을 받는 것 자체가 아니고 이를 실제 업무에 적극 활용하는 것이라고 생각합니다. ☺

김상호 부장 kshulk@print.or.kr