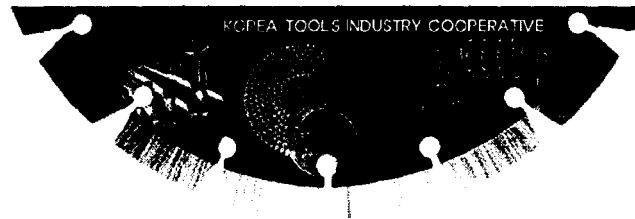


## 공구산업의 B2B 시범사업 추진방향



2001.8

제노시스(주)

**Xenosis**  
Tool & Equipment Specialist

## 목 차

- 공구산업의 특성
- 국내외 공구산업 B2B 현황
- B2B를 통한 구현 방향
- 공구산업 B2B 시범사업

## 공구산업의 특성

## 기술적 특성

- 공구산업의 세계시장은 미국, 일본, 독일 등 선진국에 의해 주도되어 있으며 한국은 뒤를 이어 2차 선진국 군의 제품에 합류하기 위한 기술개발을 하고 있음.
- 표준화 및 신기술 공동 개발 등 국내업체들의 협력체제가 필요한 상황
- 제품의 기술 수준은 선진국의 90~98%이며, 아시아의 경쟁국가들에 비해 우월함.
- 소재 열처리, 설계, 원료배합, 소결, 정밀가공 등의 기술에서 아직 부족한 실정
- 해외에서 품질 경쟁력보다 가격 경쟁력 위주의 마케팅 활동으로 품질에 비해 적정한 가격을 받지 못함.
- 제품 통보가 미흡하여 한국산 제품이 저가 저 품질로 인식되고 있음.
- 제조 및 유통원가 상승으로 국제 경쟁력 점차 약화



기술혁신 및 업체간 공동개발, 공동 마케팅 등  
협업 체계의 필요

제노시스㈜

## 공구산업의 특성

## 산업적 특성

- 전형적인 중소기업형 업종
- 품종과 규격이 다양 : 종류가 5만종 이상이며 복수 가공공구 수요 급증 추세
- 국내 시장규모 : 2000년 1조2천억원 추정, 매년 15% 이상 성장 중
- 일반사용자(가정)부터 제조업 전반에 걸친 광범위한 고객
- 일장 기간이 지나면 새로운 것으로 교체해야 하는 소모성 제품
- 기계, 자동차, 조선, 항공, 전기, 전자, 공학, 반도체, 건설 등 각종 산업에 필수적으로 사용되는 핵심 기간산업
- 공구의 품질과 성능에 따라 제품의 품질 및 경쟁력에 큰 영향을 미치는 핵심 산업



타 산업과의 연계성이 높아 M2M 가능성 높음  
B2B, B2C 모두 수익성이 높은 산업군

제노시스㈜

## 공구산업의 특성

## 환경적 특성

- 연관산업에 대한 파급효과가 커서 실질적으로 국내산업 전반에 미치는 효과가 지대
- 국가 전략적인 산업으로 발전시킬 필요가 있음
  - ✓ 첨단산업 발전의 핵심 역할
  - ✓ 수출주도사업
  - ✓ 향후 성장 가능성 및 타 산업과 동반 성장 가능성
- Supply Chain상의 문제점
  - ✓ Off-Line 유통구조의 복잡함, 후진성
  - ✓ 소비자에게 전달되는 유통구조가 최소한 2-5단계 필요
  - ✓ 특수 제품의 구매 시 정보 부족
  - ✓ 제품의 다양화로 체계적인 분류체계와 표준화 시급
  - ✓ 글로벌한 해외시장개척에 미흡



유통체계의 혁신을 통한 물류비용 절감 필요  
Global Marketing을 통한 해외시장 개척 필요

제노시스㈜

## 공구산업의 특성

## 국내 시장규모

(단위 : 억원)

공구부분		구분	1997년	1998년	1999년	2000년	2001년
공급	생산		9,146	6,692	8,296	9,751	10,950
	수입		5,291	2,949	4,572	6,324	6,640
합계			14,437	9,641	12,868	16,075	17,590
수요	내수		11,852	6,214	9,295	11,995	13,100
	수출		2,585	3,427	3,573	4,080	4,490

(단위 : 억원)

원자재부분		구분	1997년	1998년	1999년	2000년	2001년
공급	생산		3,050	2,200	2,750	3,200	3,540
	수입		1,150	794	1,032	1,255	1,450
합계			4,200	2,994	3,782	4,455	4,990
수요	내수		3,668	2,495	3,265	3,913	4,410
	수출		534	499	517	542	580

제노시스㈜

공구산업의 특성

세계 시장규모 및 전망

- 현재 국내시장규모가 세계시장 규모의 2.6%(2000년 기준)에 불과하나 향후 5%까지 상승 전망

(단위 : 억불)

구분	1999년	2000년	2001년	2005년	2010년
세계	350	385	404	500	610
국내	7.7 (2.2)	10.0 (2.6)	10.9 (2.7)	16.5 (3.3)	24.3 (4.0)

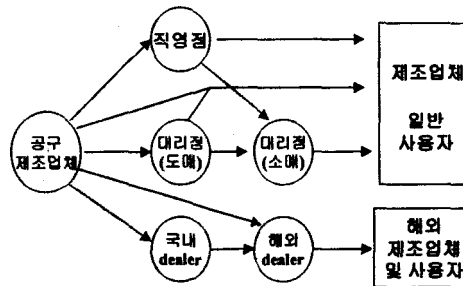
( )는 세계시장에서 국내시장에 차지하는 비율임

제노시스㈜

공구산업의 특성

유통체계 현황

- 유통업체 규모: 18개 집단으로 지역별 분포, 약 19,000개 판매업체
  - off-line 유통업체: 책임몰테크, 동신몰링 등
  - on-line 유통업체: u-net, 공구랜드21, 공구세계 등
- 유통 마진: 공구가격의 25-30%
- 유통 프로세스



제노시스㈜



국내의 공구산업 B2B 현황

예외사례 (Mitsubishi)

**Indexable Insert - Standard**

Model	Material	Grade	1	2	3	4	5	6	7	8
CMAC02004	CMAC0311	★								
CMAC02006	CMAC0312	★								
CMAC01704	CMAC0241	●							★	
CMAC01706	CMAC0242	●							★	
CMAC01900	CMAC032	●	●	●	●	●	●	●	★	★
CMAC01902	CMAC033	●	●	●	●	●	●	●	★	★
CMAC01904	CMAC034	●	●	●	●	●	●	●	★	★

계노시스템

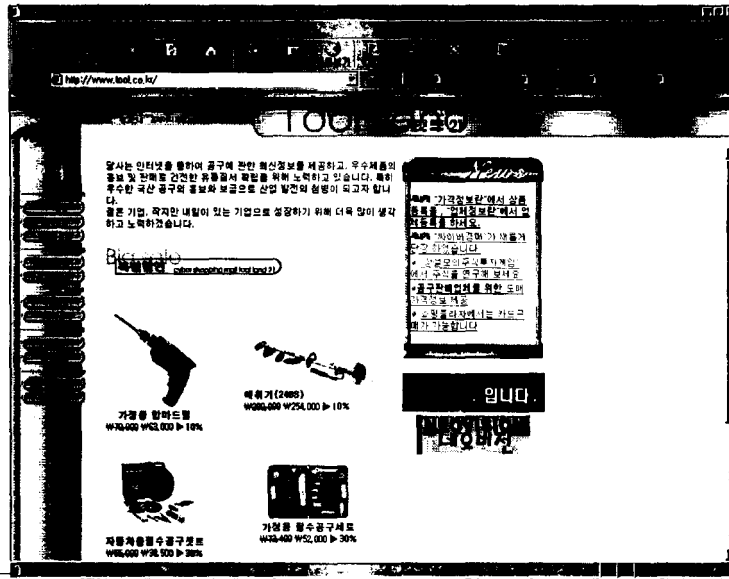
국내의 공구산업 B2B 현황

예외사례 (Diamond Tool)

TRC	Dimensions			
	D	C	R	A
TRC5	.313	.297	1.500	.005
TRC6	.375	.344	1.750	.005
TRC7	.438	.406	2.500	.005
TRC8	.500	.469	2.500	.005

TRE	Dimensions			
	D	C	R	A
TRE5	.313	.297	1.500	.005
TRE6	.375	.344	1.750	.005
TRE7	.438	.406	2.500	.005
TRE8	.500	.469	2.500	.005

계노시스템



계노시스㈜

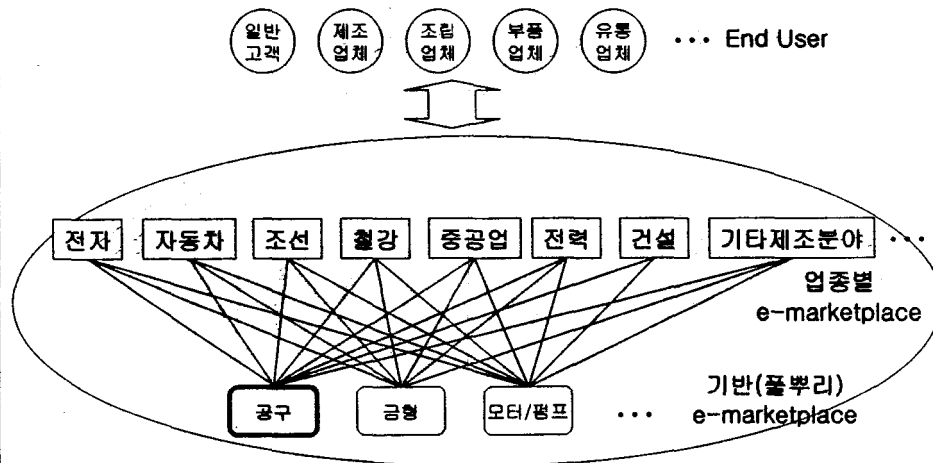
- On-Line을 이용한 유통구조의 개선 : 직거래 체계 구축
- 지역별 물류거점체계를 이용한 유통방식의 개선으로 신속한 제품 공급체계 구축
- 국내 최대의 공구 On-Line Shopping Mall의 제공으로 효율적인 제품 선택 가능
- 제품 분류체계 및 속성의 표준화를 통해 온라인 거래의 효율화
- 신제품, 신기술 등 각종 정보의 공유
- 국내 및 해외 e-MP와의 연계를 통한 시장 개척 및 확대
- B2C, B2B, M2M 모두가 가능한 산업으로 수익모델을 정착시키기에 유리
- 20개 업종 B2B e-MP와 연계하여 Win-Win 전략 구사

계노시스㈜

- 공구 주문/판매
  - ✓ 일반고객을 위한 (B2C) 주문/판매
  - ✓ 기업간 (B2B) 주문/판매
- ✓ 공구 원자재 주문/판매
  - ✓ 철/금속, 비철금속 등 원자재의 주문/판매
  - ✓ 특수 및 고가 원자재의 공동구매
- 3. 공구와 관련된 부자재 주문/판매
- 4. 업종별 e-marketplace와 연계 거래
  - ✓ 전자, 자동차, 조선, 철강, 중공업, 전력, 건설 등
- 5. 해외 e-marketplace와 정보공유 및 거래
  - ✓ 공구, 원자재, 부자재 수출입 업무와 연계
- 6. 공구 관련 정보 서비스
  - ✓ 신제품, 특허, 기업 관련 정보 제공 및 광고
- 7. 제품 및 기업 평가
  - ✓ 제품 품질 및 기업 신용 평가 자료 제공(대학, 기술표준원, 은행, 전문평가 기관 활용)

제노시스㈜

B2B분야 : 업종별 e-marketplace를 지원하는 기반(풀뿌리) e-marketplace의 역할  
 B2C분야 : 일반 고객을 위한 전문 쇼핑몰 역할



제노시스㈜



## 공구산업 B2B 시범사업

## 전체 개요

산업자원부 주관 11개 B2B 시범사업 중 하나

공구관련 대부분 업체들이 자발적으로 참여한 B2B 컨소시엄

국내 공구산업의 대표적인 Vertical e-marketplace 추구

사업기간 : 2001. 7 ~ 2004. 6 (3개년간)

추진주체 : 한국공구공업협동조합

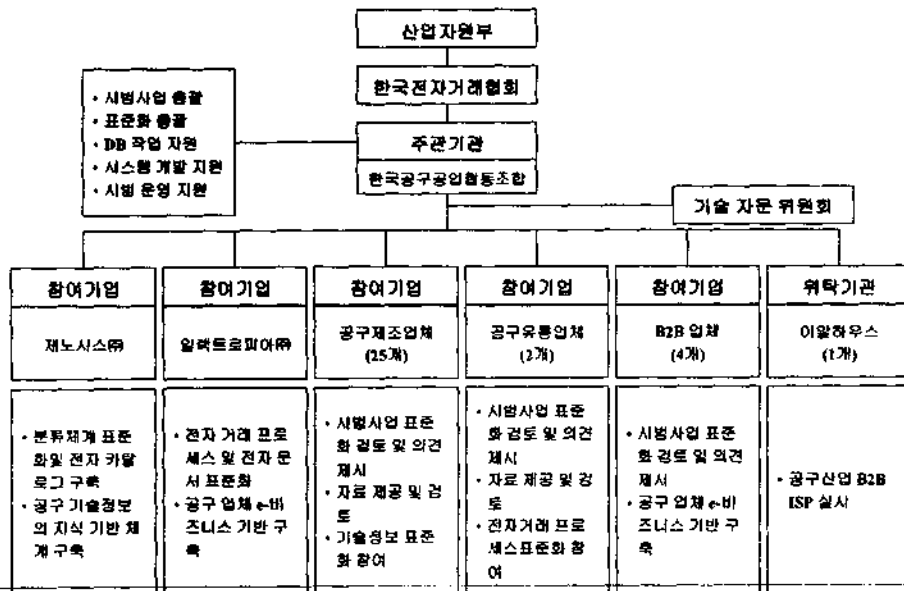
총 사업비 : 3,006,600 천원 (정부 70%, 민간 30%)

추진목적 : 공구산업 B2B의 활성화를 위한 기반 구축

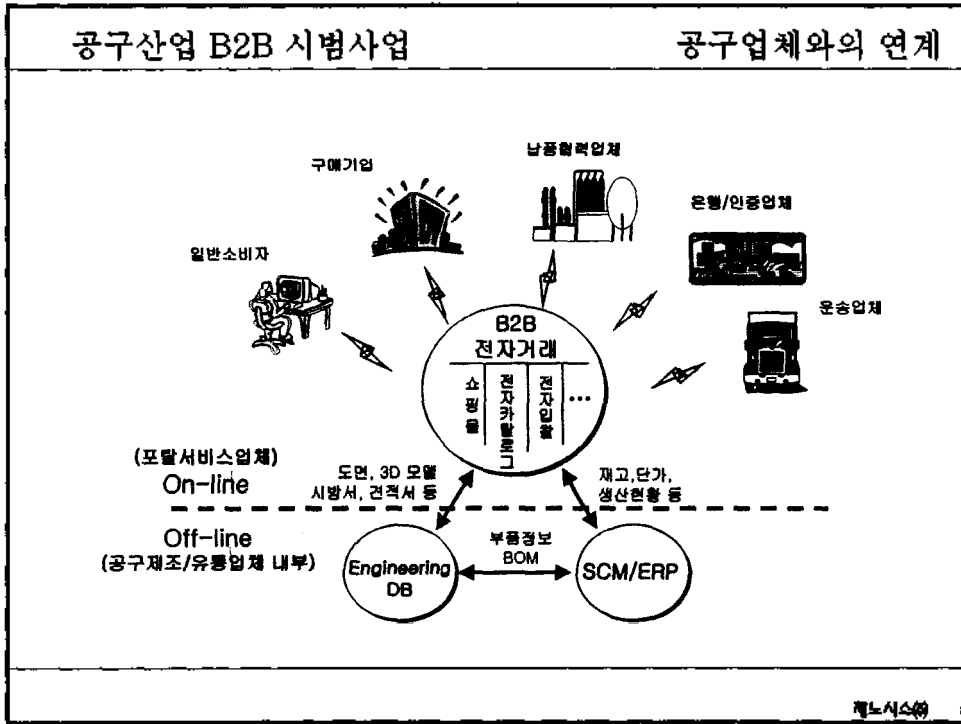
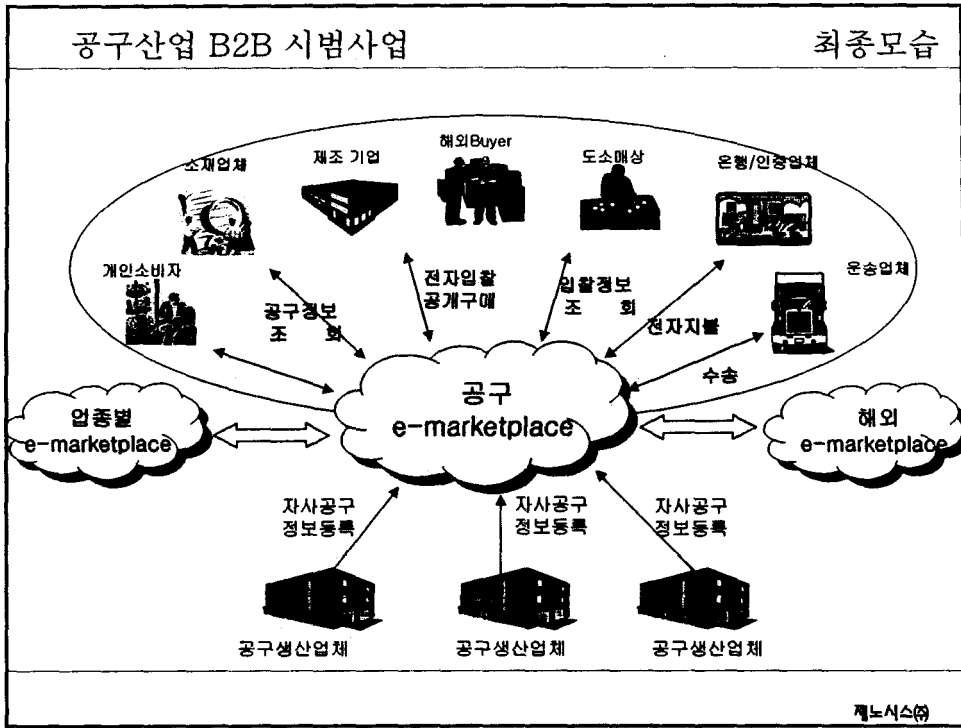
제노시스㈜

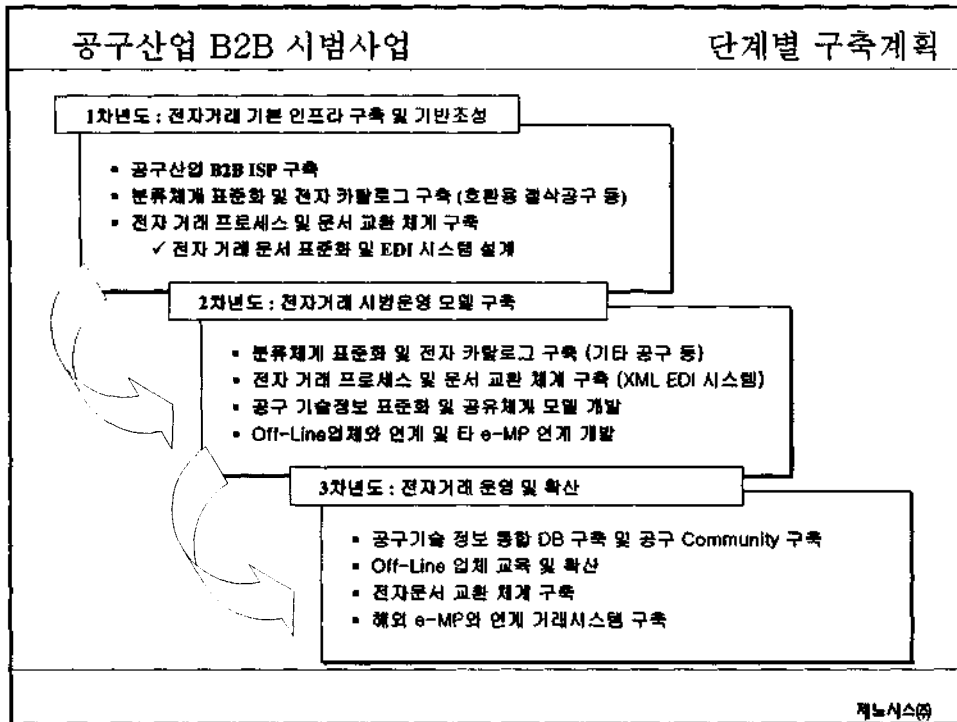
## 공구산업 B2B 시범사업

## 추진조직



제노시스㈜





## 공구산업 B2B 시범사업 전체 구축일정

주요사업내용	1차년도	2차년도	3차년도
공구산업 B2B 시범사업 ISP	ISP		
분류 체계 표준화 및 전자카탈로그 구축	분류 체계 표준화 (호환용 결사 공구등)	분류 체계 표준화 (기타 공구등)	
	전자 카탈로그 구축 (호환용 결사 공구등)	전자 카탈로그 구축 (기타 공구등)	
전자거래 프로세스 및 문서 교환 체계 구축	전자 문서 표준화	XML EDI 시스템 구축	전자문서교환시스템 구축
공구 기술 정보의 지식 기반 체계 구축		기술 정보 표준화	기술 정보 데이터베이스 구축
		기술 정보 공유 체계 모델 연구	공구 Community 구축
공구 업체 e-비즈니스 기반 구축		중소 기업 internet interface 모델 개발	중소기업 확산 및 교육
		e-MP 연동 방안 모델 개발	해외 e-MP 연동 시스템 개발

계노시스㈜

공구산업 B2B 시범사업

1차년도 사업내용

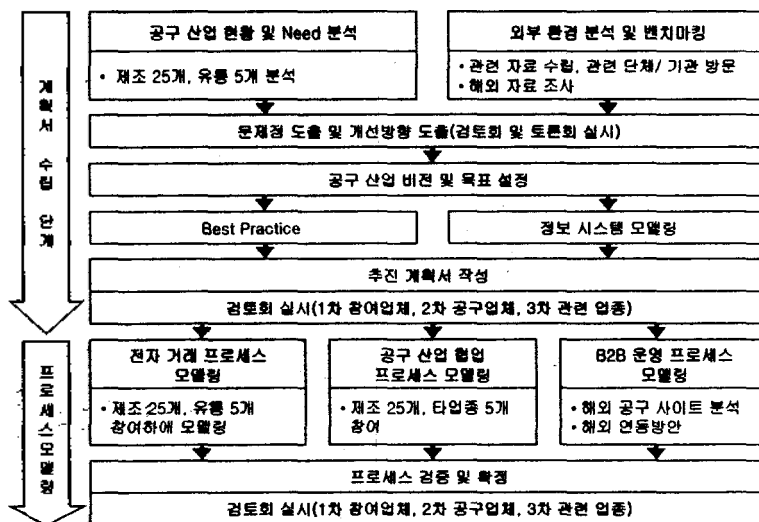
주요사업내용	세부내용 및 추진방안	구체적 실적 예상치
공구산업 B2B 시범사업 ISP 실시	<ul style="list-style-type: none"> <li>공구산업 B2B 시범사업 모델 제시</li> <li>B2B 과제별 추진 내용 및 계획 수립</li> <li>B2B 정보 시스템 모델링</li> <li>공구업종 전자거래 특성에 맞춘 Process Model 제작</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>공구산업 B2B 정보 시스템 모델</li> <li>정보전략계획서</li> </ul>
기본 인프라 구축을 위한 분류체계 표준화 및 전자카탈로그 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>표준분류체계개발 및 전자카탈로그 구축을 통한 정보공유 및 기업간 연동체계 구축</li> <li>해외시장과의 연계를 위한 국제 분류체계 수용</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>제품 종류 30000종을 규격별로 세분화하여 국제규격에 부합화(표준품 질삭공구 대상)</li> <li>공구 분류체계 및 전자카탈로그의 국제 표준 수용(LN/SPSC, EAN, GDAS)</li> <li>부품 DB 구축(3만건)</li> <li>전자카탈로그(2,500건)</li> </ul>
공구업종 거래구조 개선	<ul style="list-style-type: none"> <li>기업간 거래구조 개선을 위한 표준 전자 문서 선정 및 분류</li> <li>업계 Format의 거래문서 및 기술 사양 문서 데이터 활용</li> <li>전자 문서 IMG/OTD 개발</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>EDI를 위한 표준전자거래문서 약20종을 선정하여 업계 공통으로 사용</li> <li>거래문서 외의 기술사양 등 전자문서 표준화</li> </ul>
공구업종 전자거래용 XML EDI 개발	<ul style="list-style-type: none"> <li>XML EDI 표준 적용</li> <li>XML EDI 시스템 설계</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>XML 기반의 전자문서 서버 개발</li> <li>EDI 표준 개발</li> <li>시스템 설계서 (DB, DTD Mapping, 인터페이스 사양서 등)</li> </ul>

제노시스㈜

공구산업 B2B 시범사업

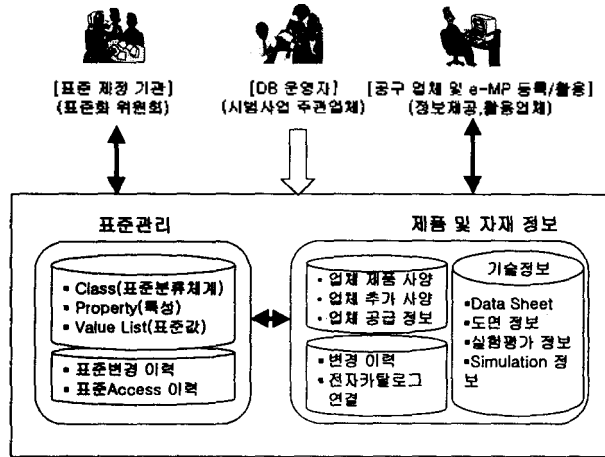
1차년도 사업내용

ISP (Information Strategy Planning)



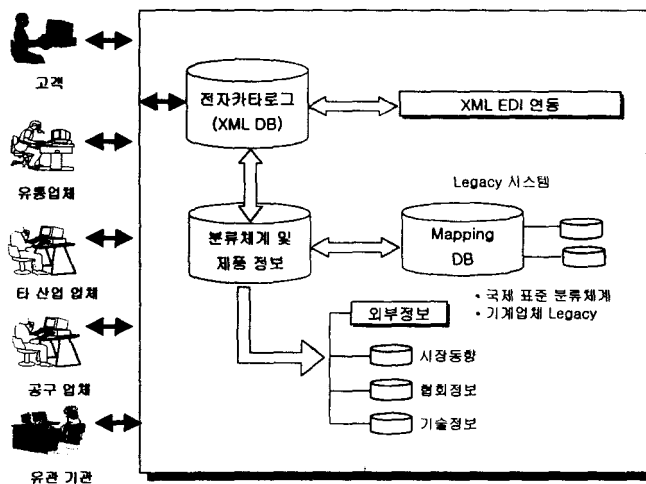
제노시스㈜

분류체계 표준화



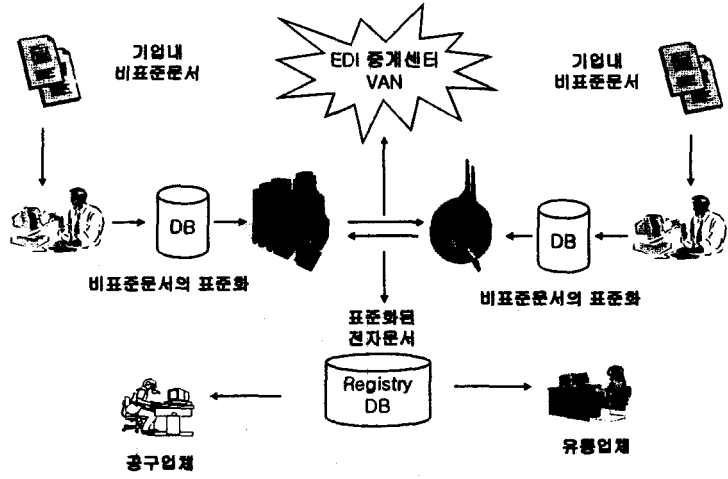
제노시스㈜

전자 카탈로그 구축



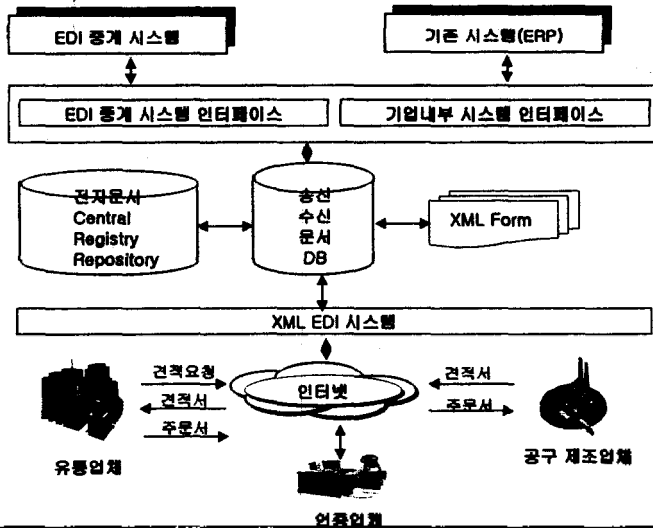
제노시스㈜

거래문서 표준화



제노시스㈜

XML EDI 개발



제노시스㈜

공구산업 B2B 시범사업

최종 목표

최종 목표	세부목표	실적 예상치
세계시장 점유율 확대	<ul style="list-style-type: none"> <li>현재 2.6%에서 2010년까지 5%로 확대</li> <li>내수시장 20%이상 B2B 거래로 실현</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2010년 약 3조 4천억원의 생산 및 수출증대 효과</li> <li>20%이상 전자거래 시 2천억원 이상의 실적 달성</li> </ul>
공구제품의 분류체계 표준화 및 전자카탈로그화	<ul style="list-style-type: none"> <li>제품 특성에 맞는 분류체계 표준화</li> <li>5만종을 규격별로 세분화 하여 국제규격과 부합</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50만개 이상의 제품을 분류 및 전자카탈로그화</li> </ul>
유통구조의 개선 및 원가 절감	<ul style="list-style-type: none"> <li>현행 3-5단계의 유통구조를 2단계 이내로 축소</li> <li>중간 유통마진의 최소화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>유통마진 30-40%를 10-15%까지 인하여 가격 경쟁력 강화</li> </ul>
국제 경쟁력 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>B2B를 통한 원가절감</li> <li>원부자재 공동구매를 통한 원가절감</li> <li>제고, 발송/입여자재의 상호 교류</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>최고 10% 이상의 원가절감 효과로 국제 경쟁력을 3% 이상 향상</li> </ul>
공구업체 e-Business 기반 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>공구업체 정보화를 위한 ISP 실시</li> <li>B2B와 연계할 수 있는 공구업체 시스템 모델 개발</li> <li>중소 공구업체를 위한 교육/홍보 실시</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>공구업체 On/Off-Line 정보화 계획 수립</li> <li>공구업체 중 50% 정보화 기반 구축</li> </ul>

제노시스㈜

공구산업 B2B 시범사업

기대효과

직접적 효과

- 유통 단순화를 통한 물류비용 절감
- 원자재 공동구매를 통한 원가 절감
- 판매망의 글로벌화 및 세계시장 인지도 상승
- 공구제품 구매 편의성으로 매출증대

간접적 효과

- 잠재적 경제효과
- 정보 인프라 수준 향상
- 표준화, 공용화, 협업체계 촉진
- 무자료 관행 타파로 투명 경영환경 마련

제노시스㈜