

# 美國 타이어 市場 開拓記

東信化學工業株式會社

社 長 金 榮 俊



金榮俊社長은 작년 6월 東信化學 社長으로 취임한 직후부터 최근까지 6차례에 걸쳐 美國市場을 찾아 韓國「타이어」輸出을 위한 획기적인 成果를 안고 돌아왔다. 農林部長官을 퇴임한 후 不實企業인 興韓化纖을 맡아 일약 成長企業으로 키워놓고 다시 不實化된 東信化學을 再建중에 있는 그는 취임 11개월만인 지난 5월부터는 혼자기업으로 일으켜 세웠다. 해외시장 개척부진과 출혈수출로 작년도 「타이어」업계의 수출은 5백만달러선에 머무르고 있는데 金社長은 연 2천만달러의 장기계약을 美國의 「시어스·로박」과 체결함으로써 「타이어」對美輸出의 轉機를 마련하고 歸國 했다.

〈編輯者註〉

## 勞賃格差 35 배나

작년 6월 産銀管理企業인 東信化學으로 옮겨온후 나 20개 生産品에 대해 輸出로 돌파구를 찾기위해 하나하나 검토를 하기 시작했다. 그중 「타이어」는 對美輸出이 극히 부진, 전「타이어」業界가 연간 5백만달러의 수출 밖에 하지 못하는 형편이었다. 같은 고무제품인 신발류가 美國市場을 석권하여 美國내에서 한국 신발류를 규제하려는 움직임까지 일어날정도로 많이 나가는데 비해 「타이어」는 너무나 보잘것없는 액수였다. 그래서 작년 10월 美國에 직접가서 美國市場을 세밀하게 분석하기 시작했다. 그 결과 「타이어」는 舍板보다도 더 높은 輸出高를 올릴 수 있는 전망받은 品目인 것을 알아냈다.

우선 「타이어」는 工場에 먼지가 많이나고 또 작업환경이 뜨거운 勞動公害産業이라 美國에서 노동력 不足과 함께 노임도 상당히 높았다. 즉, 다른 製造業의 시간당 노임이 3달러 70센트인데 「타이어」는 1시간에 8달러 75센트로 하루 8시간 기준이면 70달러나 되는 높은 임금이였다.

## 大形 타이어가 有利

그러므로 하루 종일 일해도 2달러밖에 안주는 韓國은 우선 노임면에서 격차가 35배나되는 유리한 조건을 갖고 있다.

이제까지는 小形「타이어」를 支配하면 「타이어」시장을 석권한다고들 해서 韓國도 「페신저·타이어」인 中 小形「타이어」만을 생산하는데 치중해왔으나 美國현지에 가본결과 우리에게는 대형「타이어」가 경쟁력이 더 좋을 발견했다.

美國「타이어」제조업체는 소형「타이어」는 「오토메이션」화되어 인건비가 생산비에서 차지하는 비중이 10%에 불과하나 대형「타이어」는 자동화가 잘 안되어 인건비의 비중이 30%나 되어 노동력이 풍부한 우리에게 「타이어」가 크면 클수록 유리함을 발견했다.

그런데 美國은 「타이어」공업이 노동 공해산업이라 「타이어」생산에 새로운 투자를 하지않음에 비해 美國의 「타이어」수요는 매년 7%씩 늘어가고 있어 해가 갈수록 커지는 「갭」을 수입에 의존하지 않을수 없게됐다.

67년에 8천 8백만달러의 「타이어」를 수입한 美國

은 매년 7.3%씩 수입이 늘어 작년도는 2억 5천만달러의 「타이어」를 英 佛 西獨 「이탈라」 日本에서 수입하고 있었다.

그런데 이들 나라들은 모두가 선진국어이어서 노임과 공해 산업이라는 점에서 美國과같은 과정을 밟지않을 수 없는 나라이기 때문에 韓國의 「타이어」對美수출의 전망은 상당히 밝다고 단언을 할수있었다.

그래서 美國에서 「타이어」거래량이 제일많은 「굿·이어」(Good Year) 「파이어·스톤」(Fire Stone) 「시어스·로박」등을 놓고 검토를 한 결과「굿·이어」와 「파이어·스톤」은 자기스스로 「타이어」제조업체이기 때문에 韓國과 교역이 가능한 會社는 「시어스·로박」임을 알고 찾아갔다.

「시어스·로박」은 「시카고」에다 세계에서 가장 높은 「빌딩」을 짓고있는 백화점王으로 연간 1백 20억달러의 매출고를 올리고있는 큰 會社로 「타이어」만도 7억 달러어치를 취급하는 會社였다.

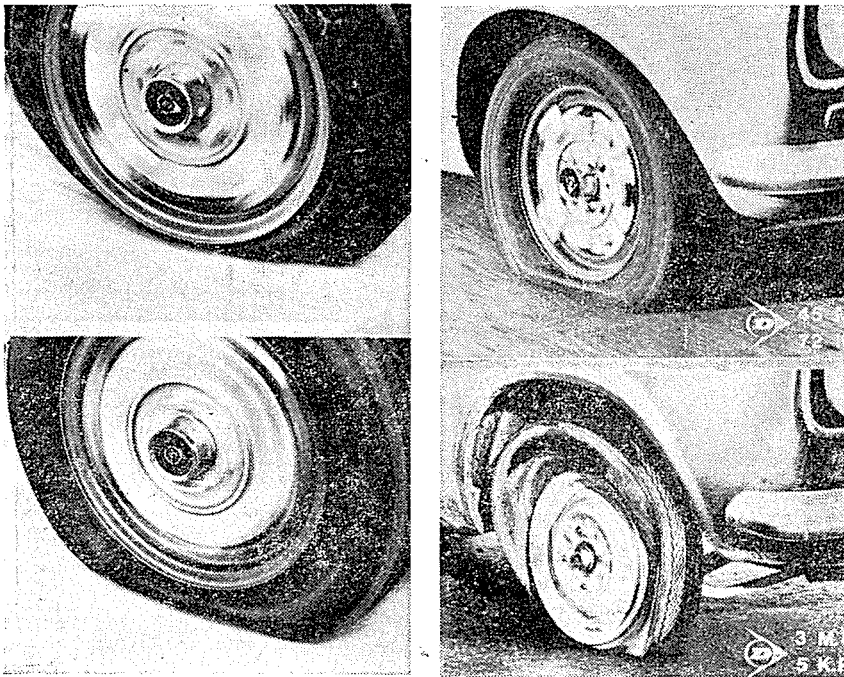
## 分秒 다투어 成功

마침 「시어스」는 美國내의 「타이어」값이 올라가니까 日本 泰國 「폴런드」 「체코」등을 대상으로 수입을 검토하던차 우리가 뛰어들 썬이었다.

「시어스·로박」은 처음엔 韓國이 대상국에도 들지않아 상담에 냉담했었으나 견본을 보내라는 말에 비행기 수송비만도 1개에 20만원씩 드는 「타이어」4짝을 비행기로 보냈더니 다른나라라면 만년이 걸려 올것이라 하며 무척 마음에 드는 모양이었다. 그리고 이곳에 공장장을 보내 기술검토를 하라고 토요일날 전보가왔다.

견본을 받은 即日로 工場長을 떠나보내 월요일 9시에 美國「시어스·로박」會社에 도착시켰더니 美國내에서도 이런일에 3주내에 오는법이 없다면 「액션·스피드」에 감동되어 상담은 호전되기 시작, 「시어스·마크」를 넣어 연 2천만달러의 장기수출계약을 체결하는 데 성공했다.

그래서 東信의 낡은 시설을 교체하기위해 美國 수출입은행으로부터 차관 5백 35만 달러를 얻어 연간대형 「타이어」40만개를 생산, 내년 2월이면 「시어스」에 제품을 보내게되어있다.



하는 림의 役割은 宏壯히 重要한 것입니다.

던로프는 乘用車用림의 歐洲最大의 메이커어입니다. 이는 英國 코벤토리의 휠 部門과 佛蘭西의 던로프가 갖고 있는 能力을 活用해서 새로운 휠과 림을 훌륭하게 完成했습니다.

最初의 타이어테스트는 타이어를 림에 裝置後 타이어와 車輛이 一體가 되어서 有効한 役割을 할 수 있는 림으로 行해 졌습니다.

이 方式은 新타이어의 理論의 有効性을 證明하는 是는 充分합니다. 市販性, 市場性의 見地에서 問題가 있으므로 自動車 메이커어와 協同開發을 進捗시키고 있습니다.

더우기 이들과 併行해서 타이어 脫着이 되는 림의 開發을 推進하고 있습니다. 同時에 潤滑劑를 腔셀에 넣어서 타이어에 內藏해 두고 팽꾸 等の 必要時에 만 流出하게끔 特別裝置도 研究하고 있습니다.

### 市販前에 推進하는 타이어 開發 프로그램

以上으로서 토오탈모오빌리티 타이어의 原理를 明白히 했습니다. 市販되기까지에 더욱 깊은 곳까지의 여러가지 分野의 開發이 進捗될 豫定입니다.

即 空氣가 없는 狀態에서 新타이어가 安全하게 走行

된다는 것을 證明한 以上, 다음에 던로프의 技術陣은 空氣가 찬토오탈모오빌리티 타이어가 여러 가지의 훌륭한 性能을 發揮해서 完全한 理想의 타이어가 되게끔 努力을 거듭하고 있습니다.

토오탈모오빌리티 타이어는 于先 嶄新한 設計에 依한 超扁平(로오푸로화일)의 60% 라디알이므로 로오드 홀딩이 宏壯히 뛰어나 있습니다. 이것은 던로프가 자가아-XT6의 裝置用에 開發한 70% 실리이즈라디알에서 더욱 發展시킨 다음 時代에 와야 할 타이어입니다.

1974年까지는 이 新타이어를 指定하는 各種의 自動車 메이커어의 카아스스펜손에도 適應되게끔 開發을 진척시킬 豫정입니다.

이 理由로 해서 新타이어가 開發途上임에도 不拘하고 發表한 것입니다. 未來의 車 安全車의 開發에 努力을 기울이고 계시는 自動車 메이커어 各位와 함께 던로프는 積極的으로 손을 잡고 이 新타이어의 開發을 推進해 나갈 用意가 있습니다.

(72. 4. 日本月刊 타이어誌)

(4p 에서)

이미 AID 資金으로 짓고있는 「타이어」시설이 이달부터 일부생산이 되므로 「타이어」수출은 이제 전환기로 접어든 셈이다.

### 높아진 公信力

美國내에서 「시어스·로박」과 장기계약을 체결했다 고 하니 國內에서는 不實로 알려진 東信化學이지만 美國내에서는 公信력이 생겨 작은행에서 용자를 해주겠다고 나설정도라 이번 美國 여행은 아주 기분이 좋았다. 현재 美國은 신발류에 대해서는 수입억제조치의 움직임을 보이고 있으나 「타이어」만은 연간 3억 5천만 달러를 수입할정도로 전망좋은 시장이다.

이번에 계약을 할때는 장기계약인 만큼 「타이어」가 格을 고정시키지 않고 변동심한 생고무국제가격이 變함에 따라 格을 조정하도록 계약을 했다.

(73. 7. 8 서울 경제신문에서 轉載)

註: 日本서도 이미 70% 실리이즈라디알은 Sumitomo(住友) 고무가 生産市販하고 있음.