

'90 방일 수출촉진단 전기·전자그룹 활동결과 보고

본회 국제부

1. 활동기간 : 1990. 5. 20 ~ 5. 26(7일간)

2. 방문지역 : 동경, 오사카, 기따큐슈

3. 참가업체 : 한국전장(주), (주)성일,
(주)동양 TRADING, 대도산업, (주)동안전자,
TOP COM(삼진 CORP. 현지 불참)

4. 상담결과

· 지역별 상담건수

동 경 : 28

오 사 카 : 13

기따큐슈 : 6

계 47

· 성약가능품목

Cable Assy of computer, Copy machine harness,
Transformers, Switching mode power supplies,
Degaussing Coil 등

5. 세미나 개최(자료대체)

· 일 시 : '90. 5. 22 7:30-09:00

· 장 소 : 동경 新橋第一 Hotel

· 주 제 : 일본시장에서의 한국 제품판매의 현황과
문제점

· 발표자 : 삼성 Japan 物資部長

6. 공장방문

· 일 시 : '90. 5. 25 13:30-15:00

· 회 사 명 : 古河電工(FURUKAWA ELECTRIC
CO., LTD)

· 회사개요 : - 설립년도 : 1920

- 종업원수 : 자 본 금 : 417억엔

- 주요생산제품 : 피선, 피복선, 전력용전선, 전력
기기, 통신용전선, 전자소재, 자
동차부품, 열전재, 초전도체품
등

- 본 사 : 東京都千代田丸の内2丁目6番1號
100 TEL. (03) 286-3337

- 공 장 : 北九州市門司區 神門司1丁目8番地
800-01 TEL. (093) 481-1461

7. 현지활동 종합평가

- 금번 수출촉진단의 참가업체는 총 6개 업체로서 작년에 비해 참가업체수가 감소하였음. ('89. 5: 11개사, '89. 9: 9개사 참가)
- 일본측의 주관기관인 JETRO(일본 무역진흥회)의 세심한 배려와 준비, 아측 KOTRA, 무역협회 주재원의 적극적인 지원으로 상담은 순조롭게 진행되었으며 상담장의 분위기는 매우 좋았음.
- 기따큐슈 지역 상담은 동경, 오사카 지역에 비하여 상담건수가 매우 저조한 편이었음. 향후 방문 지역 선정시에는 일본 각지역의 산업적 특수성을 고려, 일본 업체의 관심을 끌 수 있는 지역을 면밀히 검토할 필요성이 있음.
- 유통구조가 복잡한 대일 시장진출을 위해서는 사절단 참가업체뿐만 아니라 모든 업체가 장기적으로 기술개발, R&D 투자를 통해 신제품 생산과 품질개선, A/S 등에 초점을 두는 것이 시급함.
- 수출상담의 성과를 높이기 위해 상담에 필요한 충분한 카다로그, 샘플 등 사전준비가 요망되며, 현지의 공장방문, 세미나 개최가 활성화 되어야 함.