

# 국내시장 석권에 이어 일본시장 진출

◇ 취재 / 김종준 기자



성광시스템 전경

## ◀ 성광시스템 회사 연혁 ▶

- 1979년 꼬꼬 상사 창업(경기도 고양), 꼬꼬 급수기 개발판매
- 1982년 성광산업으로 상호변경(서울 고척동)
- 1983년 양돈용 자동급이 개발 시판
- 1994년 인천남동공단으로 이전
- 1997년 남동공단 2단지내 2공장 준공, 성광산업 기술연구소 설립
- 1998년 성광대형환풍기 생산, 급이기 나이지리아 수출
- 1999년 (주)성광시스템 법인설립
- 2000년 (주)성광시스템 홈페이지 제작
- 2001년 산란계시스템 일본수출

성광시스템이 지난 4월 일본 아우모리현 미사와시 근교 산란계 농장에 우리나라 최초로 21만수 규모의 산란계 시스템을 수출하여 화제가 되고 있다.

양계 선진국인 일본에 수출한다는 것은 보통의 기술력으로 힘들 것이라고 쉽게 짐작할 수 있는데 성광시스템만이 가진 기술력은 무엇인지 알아보았다.

## 1. 수출 배경

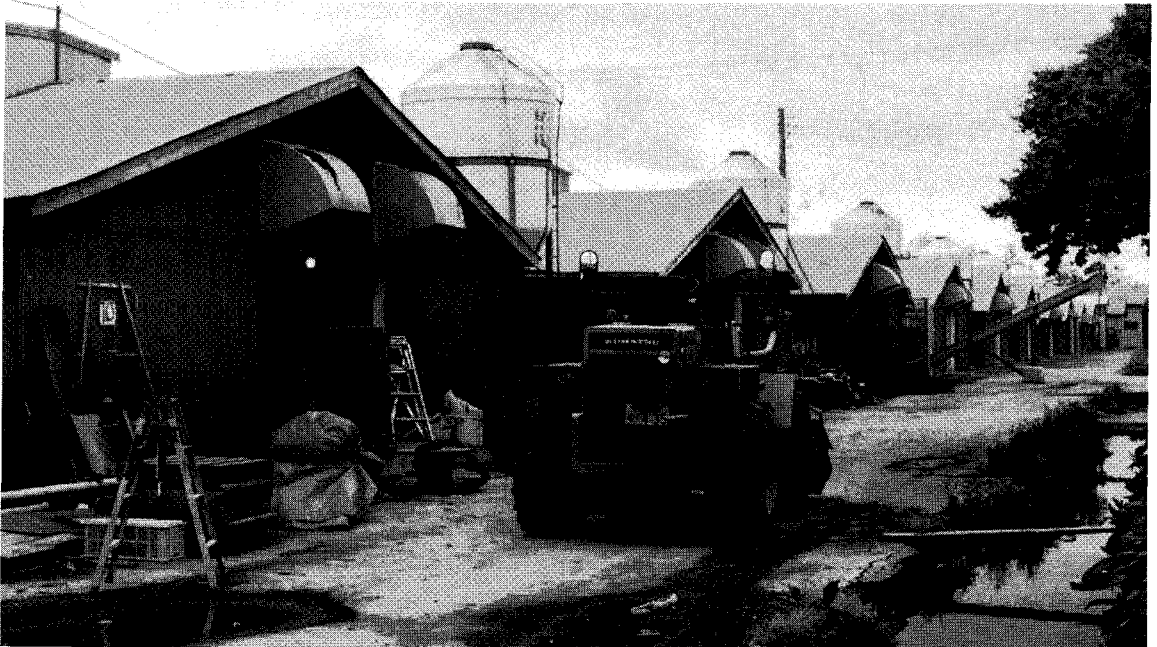
성광시스템은 급이기, 급수기, 뿔 생산전문 업체로 수회 걸쳐 국내 양계박람회 및 축산 박람회에 출품하였고 VIV China 국제박람회에 출품하여 양계 기자재로서 국내 및 국제 시장에 인지도가 높은 기업이다.

성광시스템 제품의 수출길이 열린 것은 3년전 아프리카 나이지리아에 원형급수기 3,000개 판매였다. 이후 홍콩 양돈시스템(무제한급이기)를 수출하였는데 지금까지 아무런 이상 없이 가동되고 있다는 것이다. 일본 수출의 길이 열리게 된 매개체는 인터넷이다. 동사는 2000년 4월 홈페이지를 개설한 후 전자메일을 통하여 일본 아우모리현 동북팜 산란계 농장주로부터 제품 문의를 받은 것으로부터 시작되었다.

동사 진달만 회장은 일본 동북팜 농장주에게 국내산 양계 자재 특징에 대하여 충분히 설명하였고, 국내산 제품에 의구심을 가지고 있던 일본 농장주도 동사의 기술력에 감탄하였다. 그러나 동북팜 농장주는 산란계 시스템을 원했기 때문에 동사에서 생산하는 급이·급수라인과 뿔만을 수출할 수 없었다. 결국 산란계사에 필요한 케이지 등 계란 생산에 필요한 모든 시설을 하나의 시스템으로 만들어야 하는 난관에 부딪혔다.

## 2. 3개사 컨소시엄 구성

산란시스템을 수출해야 한다는 과제를 풀기 위해 우선 케이지와 집란시설을 갖춘 업체가 필요하였다, 진 회장은 동사 제품에 가장 적합하다고 생각되는 케이지 제작업체인



△일본 아우모리현 동북팜농장 전경

대한특수기기(대표 고 증현)와 집란시설 업체인 하림엔지니어링과 접촉하여 수출을 위한 컨소시엄을 구성하게 되었다.

일본 농장은 직립케이지가 70%, A형케이지가 30%로 분포되어 있는데 동북팜 농장주는 A형 케이지 제작을 신청하였다. 3사의 컨소시엄은 이러한 모든 문제점을 해



△산란시스템을 수출하기 위하여 선적작업

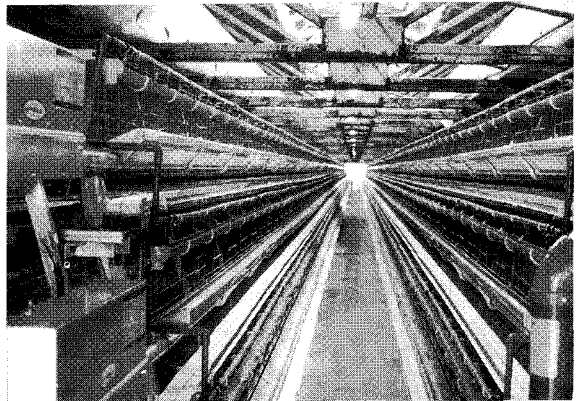
결하여 2001년 4월 23일에 1차로 1동분의 양계 시스템을 납품하게 되었다.

### 3. 섬세한 메뉴얼 작성은 기본

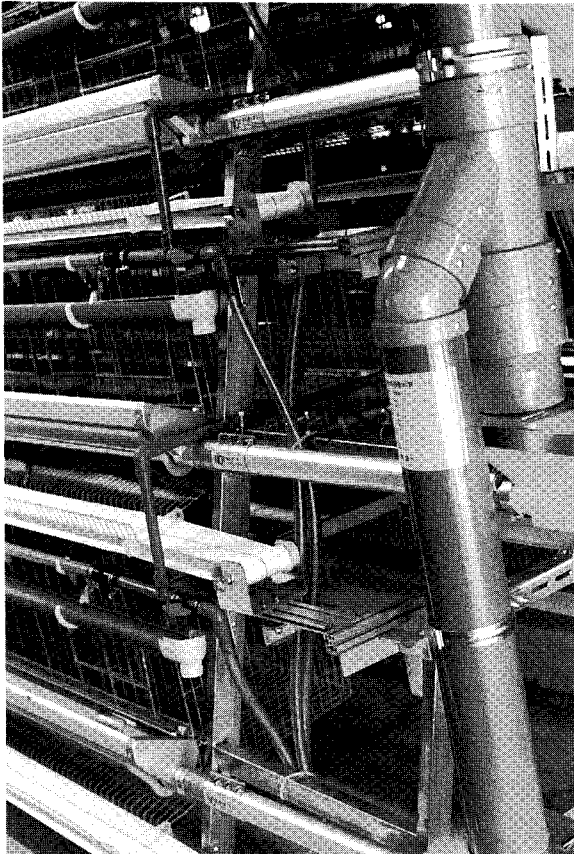
동북팜 농장은 구계사로써 A형 케이지 2단이 계사 천장과 맞붙을 정도였다. 우리나라와 비교한다면 이럴 경우 환기에 대단한 어려움

이 있게 된다.

그러나 동북팜 농장주는 환기는 문제되지 않는다고 하였다. 계사안의 모든 시스템을 설치한 후 바로 닭을 입식하여 사육하였고, 아무런 문제가 없어 8월까지 6개동의 케이지를 교체하였고, 오는 9월에 1동을 작업하게 된다. 일본내에 대리점이 없는 동사가 산란계 시스템 설치 후 사후 관리를 한다는 것은 시간과



△(좌)철거전 2단 케이지 (우) 성광시스템 3단케이지 설치후 장면



△각 시스템마다 사용설명서를 부착하여 관리를 용이하게 하였다

템마다 사용 설명서를 간략하게 부착하여 간단한 고장은 농장관리자가 조치하도록 했고, 자세한 케이지, 급이·급수기 시스템의 메뉴얼을 작성하여 일본 현지의 기술자들이 보고 수리할 수 있도록 하였다.

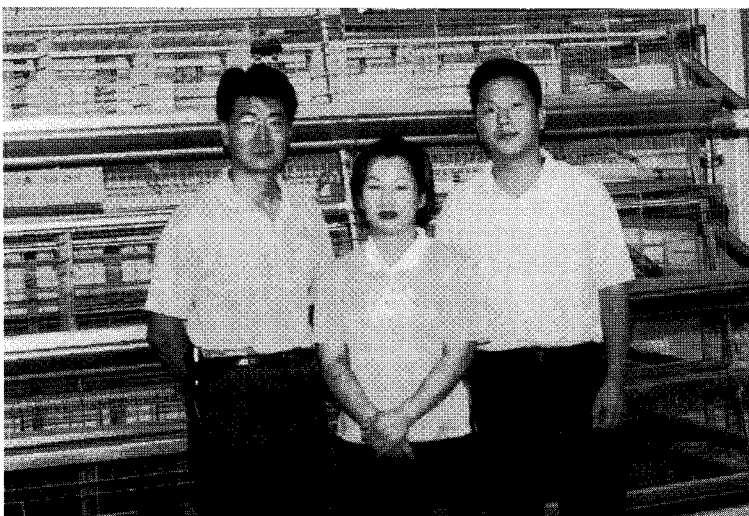
#### 4. 제품은 조립식으로 생산

성광시스템은 자사 제품 개발을 성광 기술 연구소(소장 진송환)이 담당하고 있으며, 개발한 제품을 방문자에 소개할 수 있는 전시

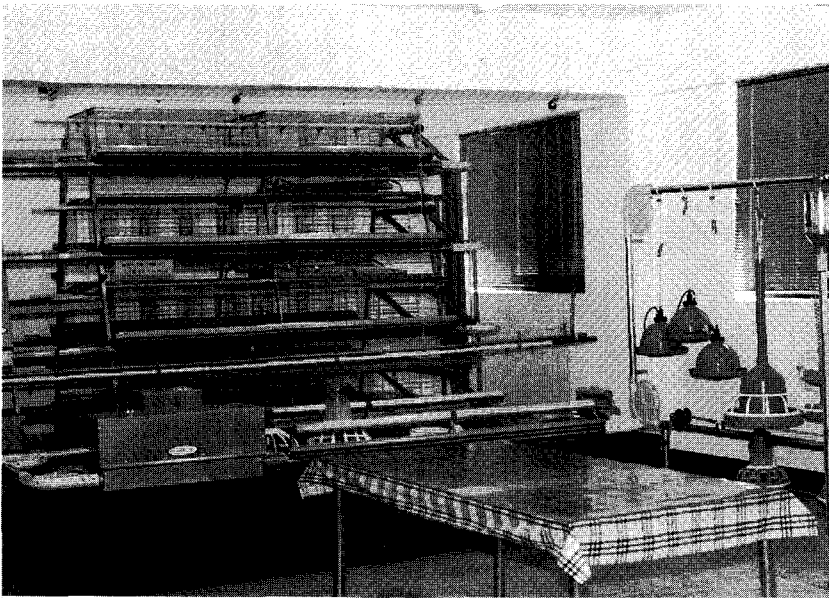
성광기술연구소는 동사 제품을 일본 실정에 맞도록 개발하는데 지대한 역할을 하였다. 진송환 소장(부장)은 성광시스템에서 일본에 수출한 케이지와 우리나라 기존의 케이지와의 차이점에 대하여 “첫째 통풍이 잘되도록 설계하여 환기관리와 닭의 발이 하단 케이지에 끼이지 않도록 하였다. 둘째, 케이지 길이를 넓혀 두 칸당 1마리가 더 들어가도록 하였다. 셋째 디크식 사료급이로 사료 허실을

최대한 방지하였다. 넷째 전 시스템을 조립식으로 만들었다.”고 설명하였다. “또한, 전 시스템을 용접하지 않고 조립한 것은 설치시간이 많이 소요되는 단점이 있지만 초보자도 쉽게 설치하고, 개·보수가 편리하고, 작업시 인건비가 절감되는 등 장점이 많다.

특히 일본은 인건비가 높은 기술자를 많이 사용할 수 없고 (일일 고용노동자 인건비는 11~13만원), 기계 설치시 용접



△일본 수출의 주역들(진은정 사장(가운데), 진송환 부장(좌), 서한희 부장(우))



△전시장 전경

공도 많지 않은 실정이기 때문에 조립식을 선호하고 있다”고 밝혔다.

## 5. 수출후 전망

이번 수출가격은 국내 가격보다는 비싸고 일본의 수입업체 가격보다 저렴하게 하여 경쟁력을 확보하였다.

동사 진은정 사장은 “외국으로 수출은 짧은 기간내에 서두르고, 홍보한다고 이루어지는 것은 아니고, 몇 년에 걸쳐 외국 바이어와 정보교류가 바탕이 되어야 한다. 또한 산란계 시스템을 수출한 후 사후관리가 가장 문제가 된다. 이를 보완하기 위해서는 나라마다 실정에 맞는 시스템에 대한 메뉴얼을 작성하고 농장주가 알아보기 편하도록 기본적인 사용 설명서를 부착하고, 시스템에 대한 교육은 필수조건이다.” 말했다.

또한 성광시스템의 일본 양계시장진출로 계속 수출 물량이 늘어 날 수 있지 않느냐는 질문에는 “일본은 경기가 침체되어 전망이 밝지 않다. 하지만 우리 회사 제품은 기술력과 가격 경쟁력이 우수하기 때문에 일본의 바이어의 주문이 이어질 가능성은 있다. 그렇다고 일본 시장에 얽매이지 않을 계획이다. 주문 범위내에서만 수출할 예정이

다. 또한 직립케이지를 이미 주문을 받고 있기 때문에 직립케이지 컨소시엄을 구성할 업체를 선정할 예정이다.”고 덧붙였다.

동사는 경기가 침체된 일본 수출보다도 경제 성장 가능성이 많은 중국 시장이 있기 때문에 중국으로 시야를 넓힐 예정이다. 일본과 달리 중국은 빠르게 경제성장이 이루어지고 있으며 이에 따라 축산물 소비도 증가할 것으로 전망하고 있다. 올해 중국 시장을 검토하고 중국 바이어와의 접촉을 지속적으로 하고 있다. 그러나 중국 시장에 먼저 손을 내밀지는 않는다는 방침을 세우고 있다.

진달만 회장은 “홈그라운드를 잘 지켜야 한다”고 강조하고 있다. 즉 내수 시장에서 경쟁력을 확보하면 국제적으로 인정받는 데는 그리 어려움이 없을 것이라는 나름대로 경영관리에 대한 신념을 설명해주는 말로 받아들여진다. **양계**