



국내 OPP 시장 현황 및 전망

Status of OPP Film Industry

심 흥 섭 / (주)화승인더스트리 경영기획실 계장

1. 국내 위기 요인

1-1. 시장 현황

한국의 OPP 필름은 기존 업체인 화승인더스트리, 삼영화학, 필맥스(구, 서통), 대림화학, 울촌화학 등 5개의 업체를 중심으로 하여 구성되어 있으며, 2002년에 Blown 필름 생산 업체인 자강이 새롭게 OPP 필름 시장에 참여하고 있는 실정이다.

지금까지 OPP 필름은 지속적으로 꾸준한 성장을 하고 있으며, 2003년에 들어서도 세계의 OPP 필름 시장은 일정부분 성장을 하고 있는 추세이다. 그러나 현재 국내 OPP 시장의 경우는 미래에 대한 우려가 터져 나오고 있다.

이러한 주장을 가장 뒷받침하는 근거로 중국 필름의 국내 유입 가속화를 이야기한다.

현재 국내에 중국산 OPP 필름 수입 물량은 시간이 갈수록 늘어가고 있는 추세이며 당해 연도가 지나면 특히나 범용 Grade 시장에서 심각할 수준으로 시장잠식이 예상된다는

것이 아마도 업계 전반의 공통적인 시각일 것이다.

1-2. 필름 시장 구조적 문제점

중국 필름의 유입으로 촉발되기는 하였으나 국내 OPP 시장의 문제점은 예전부터 지적되어왔다.

첫번째로 Cost 상승을 가장 큰 문제로 들 수 있다.

국내 시장은 상대적으로 원료수지 공급업체가 파워를 가지고 있다. 또한 지속적인 유가인상은 원료업체의 힘을 더욱 키워주고 있어 가격협상력에서 밀릴 수밖에 없는 입장이다.

이와는 반대로 필름을 사용하는 컨버팅 업체는 소규모 업체가 대다수를 차지하고 있다.

시장 구조적인 면에서 강한 힘을 가진 공급업체와 소규모 컨버팅 업체 사이에서 필름업계는 원료가 인상을 무기로 한 원료공급업체의 협상력에 밀려 인상된 원료를 수용할 수밖에 없으며 원료가 인상분에 대해서 그만큼 제품가격인상을 하고자 하더라도 소규모 컨버팅 업체

에 자금압박의 우려가 발생되므로 실질적인 Cost 상승분을 효과적으로 제품가에 반영하는 것이 구조적으로 불리한 입장이다.

1-3. 중국필름 유입 상황

가격경쟁력으로 무장한 중국산 필름의 유입은 이러한 위기를 더욱 부채질 할 수밖에 없다.

현재 국내 OPP 필름 시장은 중국의 해외필름제품의 침투에 대하여 뚜렷한 시장진입장벽을 형성하고 있지 못하고 있다. 가격경쟁력은 중국산에 품질경쟁력은 일본산 필름에 우위를 빼앗기고 있다.

이러한 상황에서 전세계적인 경제흐름은 블록경제를 지양하고 자유무역주의로 흐르고 있는 실정이며 해가 갈수록 더욱 가속화됨은 주지의 사실이다.

지금 중국산 필름에 대해서 우리가 진입장벽을 형성하고 있다고 할 수 있는 부분은 아직까지 중국산 필름이 주름이나 처짐 등의 문제에서 국내 컨버팅업체에 품질적인 확신을 주지 못하고 있다는 점이다.

그러나 이는 시간이 갈수록 기술 노하우에 의해 해결될 문제이며 품질적인 문제를 해결한 중국산 필름과 가격경쟁을 해야한다면 이는 문자 그대로 국내필름의 패배가 명확한 현실이다.

1-4. 기타 문제 상황

그밖에 국내 업체의 과도한 시장 경쟁 또한 필름 업계의 큰 문제 중 하나로 작용된다.

국내 OPP 업계의 생산량은 이미 국내 소비

량을 넘어서 각 업체가 생산량의 50% 이상을 해외로 판매하지 않으면 살아남을 수 없는 실정이며 이미 지난해 국내 필름업계의 한 축을 차지하였던 서통이 필맥스로 매각되었고 국내 필름생산공장이 라인가동률이 저하 등이 발생하였다.

2. 일본 필름업계 현황

2-1. 내수시장 균형유지

이는 일본 필름 업계와 국내 업계를 대비해 보면 명확한 차이로 나타난다.

일본 필름업계는 현재 8개 OPP 생산업체가 적정한 균형과 협력을 이루며 일본시장을 유지해 나가고 있다.

일본시장이 한국에 비해 약 3배 이상의 인구나 과포장을 선호하는 일본문화로 인해 자국내 소비시장이 한국에 비해 거대하다는 상대적인 면이 존재하나 일본 OPP 업계에서 생산되는 양의 약 96%가 국내용으로 소비되며 나머지 4%만이 특수목적으로 해외로 판매된다는 점은 특기할 만한 사항이다(2001년 기준 일본 OPP총생산 26만 8천톤 중에서 수출은 고작 7천2백톤에 불과하였다). 6개 OPP 업체가 경합하는 한국의 실정과 대비가 된다고 하겠다.

2-2. 강력한 컨버팅 업계

일본필름 시장의 가장 큰 특징의 하나는 한국과는 달리 컨버팅 업체 및 실사용자인 End-User가 막강한 파워를 가지고 있다는 점이다.

예로 일본 연포장업체시장 규모가 약 8천억



엔인데 일본 컨버터의 양대기업인 대일본인쇄와 돛판인쇄의 양사가 연포장업체의 약 30%를 점유하고 있는 실정이다.

컨버팅업체의 힘이 강함으로 인해 일본필름업체는 지속적인 컨버팅업체의 요구 즉, 가격 인하, 단납, 다양한 품질 요건 및 품종을 만족시키기 위해 R&D에 전력을 기울이게 되었고 이는 각 필름사의 기술발전으로 이어져 다양한 고부가가치 필름을 만들어내는 기회를 제공하였다.

2-3. 고부가가치 필름생산 주력

일본 필름업체는 2003년 한해도 각 사가 다양한 신제품을 출시하였고 신제품 출시로 새로운 시장영역을 계속하여 넓혀가고 있는 실정이다.

이러한 일본시장의 상황은 우리와 동시에 당

면한 중국필름의 시장침투에 높은 시장진입장벽을 자연스레 형성하고 있다.

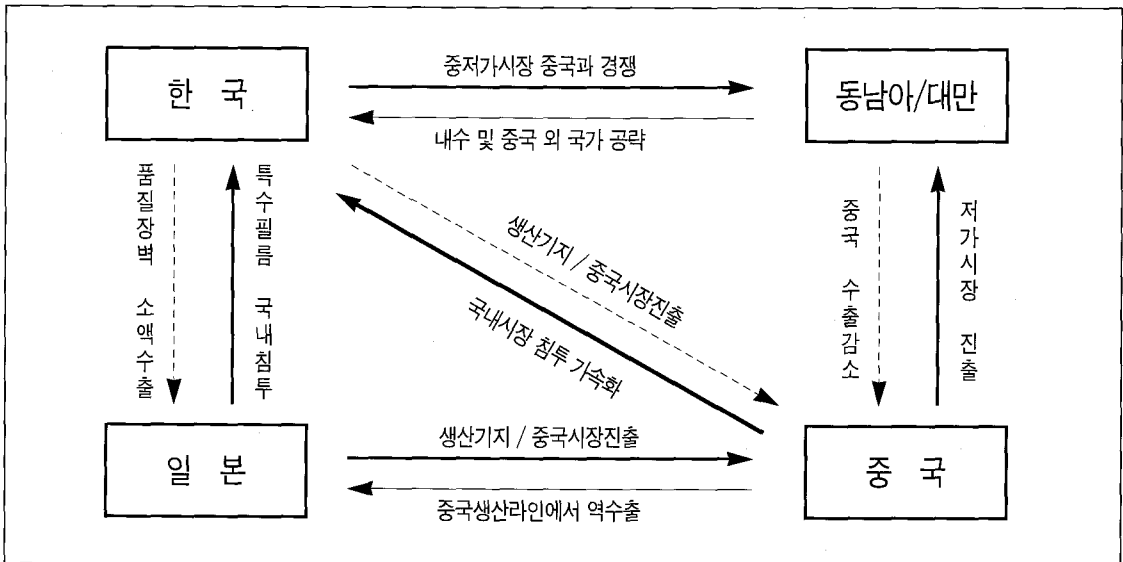
한마디로 저가의 중국필름 시장 진출에 대한 일본시장의 대비책은 고기능품 개발을 가속화하여 품질우위를 더욱 높이자라고 정의할 수 있다.

즉, 일본 컨버팅업체의 까다로운 요구를 만족시키기가 어려울 뿐더러 일본의 필름사는 경쟁력 있는 신제품으로 중국필름의 저가 공세를 충분히 대비할 수 있다는 것이다.

이와 더불어 저가 필름시장에 대해서도 과감히 최신설비를 도입하여 물량공세를 취하는 회사가 있는 반면 저가 시장을 과감히 접고 신제품 시장에만 주력하는 업체가 있는 등 각 사의 협력을 통해 시장균형을 유지하여 원천적으로 중국산의 진입물량에 거대한 장벽을 형성하고 있다.

이는 국내 OPP 시장이 중국산 유입에 아무

[표 1] 동아시아 필름시장 역학관계



런 대안을 내놓지 못하고 있는 것과 대비해 볼 때 우리에게 시사하는 바가 매우 크다.

3. 중국 필름업계 현황

3-1. 중국 필름라인 증설

현재 국내 필름시장에 문제점을 촉발시킨 중국필름의 유입은 가장 먼저 중국필름 시장의 급작스런 확장에 기인한다.

현재 중국의 필름라인은 2000년 8대에서 2001년 13대, 2002년 22대, 2003년 12대에 이어 2004년에도 약 30여개 라인이 증설될 것이라고 한다.

문제는 이러한 신규설비들이 모두 최신의 설비로써 값싼 노동력을 바탕으로 2004년도에는 연간 약 200만톤 이상이 생산되어 중국 내수소비량을 훨씬 뛰어넘게 될 것이라는 것이다.

즉, 중국 필름업계에서도 생존을 위해서 국내가 아닌 해외로 눈을 돌려 필름을 판매할 수밖에 없는 상황에 직면하게 된 것이다. 이 경우 거리상으로 가까울 뿐 아니라 시장집입장벽이 취약하며, 상대적으로 가격이 안정되어 있는 한국이 제일 타겟이 될 수밖에 없는 것은 주지의 사실일 것이다.

4. 동남아 필름업계 현황

국내의 또 하나의 문제점은 동남아 및 대만의 필름 또한 국내 저가 시장에 진출할 것이라는 것이다.

중국필름의 폭발적인 성장으로 지금까지 중국 내 저가시장에 주력하였던 동남아 및 대만의 필

름업계 또한 중국 내 설자리를 잃어버린 만큼 신규시장으로 한국시장을 노릴 것이란 점이다.

섬유포장용과 같은 품종에 대해서는 이미 중국 제품들이 다수 국내에서 판매되고 있으며, 합성지의 경우는 대만의 난야 제품이 국내에 판매되고 있다.

그 외 특수 필름 시장에 있어서는 일본제품의 국내 유입이 예상되어 진다.

특수한 기술력을 요구하는 일본제품은 기술력만으로 시장을 선도하고 독점하고 있으며 특히, 전기 전자용에 사용되는 필름의 경우 대부분이 일본산 제품을 선호하고 있는 실정이다.

5. 향후 방안

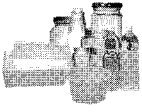
이러한 상황에서 국내 OPP 업계의 향방은 어떠하여야 하는가는 모든 필름업계가 다시 한번 심사숙고해야 할 문제이다.

가격경쟁력의 우위로 한국시장을 침투하고 있는 중국산 필름과 기술적 우위를 바탕으로 한국 필름이 진출해야 할 고품질 고부가가치 시장을 선점하고 있는 일본산 필름과의 틈바구니에서 한국필름의 생존 방향을 서둘러 모색하여야 한다.

현재 어려움을 겪고 있는 OPP 필름 시장을 해결하는 방법으로는 기본적으로 가격 경쟁력의 향상, 신규 제품의 개발, 새로운 무역 시장의 개발을 들 수 있다.

5-1. 원가절감

먼저, 필름업계의 가격경쟁력 향상을 위해 스스로의 체질개선을 통한 과감한 원가절감 노력



을 기울여야 할 것이다.

유가의 인상 등 외부요인에 의해 어쩔 수 없다는 것은 중국산 제품의 유입에 따라 포장업체에서 더 이상 변명 껍리가 되질 못한다.

5-2. 신제품 개발

신규제품의 개발은 R&D 투자를 전제로 한다. 이는 단기간의 성과보다는 장기적인 목적과 미래의 발전을 위하여 꾸준히 투자를 하여야 하는 부분이다.

현재 더 이상 범용 Grade에서 중국산 보다 품질우위가 있다는 것은 곧 가격과 마찬가지로 국내 컨버팅 업계에서 통용되지 못할 것이다.

이를 극복하기 위해서는 확고한 품질적 우위를 가질 필요가 있다. 신규 제품이나 기술개발을 통해 중국제품의 추격을 따돌릴 수 있고 새로운 수익시장을 창출할 수 있는 품질향상과 신제품 개발이 무엇보다 시급한 실정이다.

5-3. 무역시장 개발

가격 경쟁력의 확보 및 신규 제품의 개발은 현재의 상황에서 볼 때 상당한 시간을 요하는 것으로 꾸준한 노력이 필요한 사항이다. 그러나 새로운 무역 시장의 개발은 비교적 쉽게 접근해 나갈 수 있는 분야이다.

무엇보다 일본과 중국이라는 양 축과 비교할 때 한국의 경쟁우위는 적극적인 해외시장 수출을 하며 쌓아온 마케팅 능력이라고 할 수 있을 것이다.

신규시장에 대한 적극적인 탐색 노력을 기울여 더 이상 국내만이 아닌 새로운 활로를 모색하여야 한다.

5-4. 시장개발 방안

무역 시장의 개발을 쉽게 접근해 나가는 방안이 하나는 국제 포장 전시회에 참여하는 것이다. 현재 전 세계적으로 많은 포장 전시회가 매년 개최되고 있는데 이중에서 가장 주목을 받는 주요 전시회는 일본의 Tokyo Pack, 미국의 시카고 Pack, 독일의 K-Show, 프랑스 포장박이 있다. 이외에 필름 및 컨버터와 관련된 CMM 전시회가 있다.

이러한 전시회에서 국외의 업체들과 접촉하여 많은 무역 기회를 가질 수 있으며 국내 업체 및 국내 OPP 필름의 이미지를 제고시켜 새로운 무역 시장을 쉽게 창출할 수 있다.

금년 화승인더스트리는 새로운 무역 시장을 창출하는 방안으로 CMM을 포함한 다양한 해외 전시회에 출품을 기획하고 있으며 이러한 전시회 참여로 인하여 업체의 이미지가 제고될 것으로 보인다.

이러한 전시회는 단순 참가가 아닌 신규시장 개척 및 정보획득의 장이 되어야 한다.

화승인더스트리 전시회 참가계획은 다음과 같다.

1) 러시아

- 전시회명 : UPAKOVKA / UPAK ITALIA 2004

- 일 시 : 2004년 2월 24일 ~ 27일

- 장 소 : 러시아 모스크바 ZAO EXPO 센터

- 홈페이지 : <http://www.messe-duesseldorf.de/upakovka/>

2) 일본

- 전시회명 : 2004 신기능성재료전

- 일시 : 2004년 4월 14일 ~ 17일
 - 장소 : 일본 동경 빅사이트홀
 - 홈페이지 : <http://www.kinousei.com/>
- 3) 기타

하반기 중 중국 및 미국 전시회에 참가 예정
화승인더스트리의 경우 신규시장 개척을 위
해 국내 최초로 러시아전시회에 참가하고, 일
본의 신기술 정보를 알아볼 수 있는 신기능성
재료전에 출품하는 등 다각적인 정보획득과 신
시장 개척노력을 기울이고 있다.

화승인더스트리를 제외한 국내 OPP 업체들
도 새로운 시장을 개척하는 것과 함께 국내
OPP 필름의 이미지를 제고시키기 위해서는 활
발한 국내·외 전시회 참여가 필요할 것으로

보인다. 그 외에 해외시장 개척을 위해 그동안
쌓아온 각사 고유의 마케팅능력을 최대한 활용
할 수 있는 방안과 정보획득 방안에 대한 다각
적인 노력이 요구된다 하겠다.

6. 결론

현재 필름 시장의 위기는 우리가 어떻게 적응
하는냐에 따라 새로운 도약이 기회가 될 수 있
다. 우리는 이미 국내 필름 시장의 위기를 예측
하고 있다.

이제 한국의 필름업계는 우리가 무엇을 하여
야 하는가 하는 예측에서 한발 앞서 행동으로 우
리가 시장을 만들어가야 할 시점이 되었다. ☐

롤 막힘 완전 해결!!

롤(roll)막힘, 오염, 기타 세척에 대해 애로를 느끼고 계십니까?
그러시다면 바로 click 하십시오.

www.yerim.com



세척서비스

- Biojet(완벽한 물리적 세척)
- 장착상태로 세척
 - 탈착하여 세척

세정액

- Biojet(화학적 세척)
- 인체에 무해한 무용제 타잎
- 수성임크용, 유성임크용, UV임크용

셀 막힘 테스트

- 오염정도를 확인가능
- Ravol (셀 용적측정 장비)

보조 부품

- 브러시 (효과적인 세척)
- 스테인레스 솔 : 세라믹롤용
 - 구리 솔 : 크롬롤용
- 휴대용 현미경(100배)

예심상사

전화 : 031-424-4505 팩스 : 031-423-8169

Home page : www.yerim.com e-mail : kjchoi@yerim.com