KOTRA자료 21-140

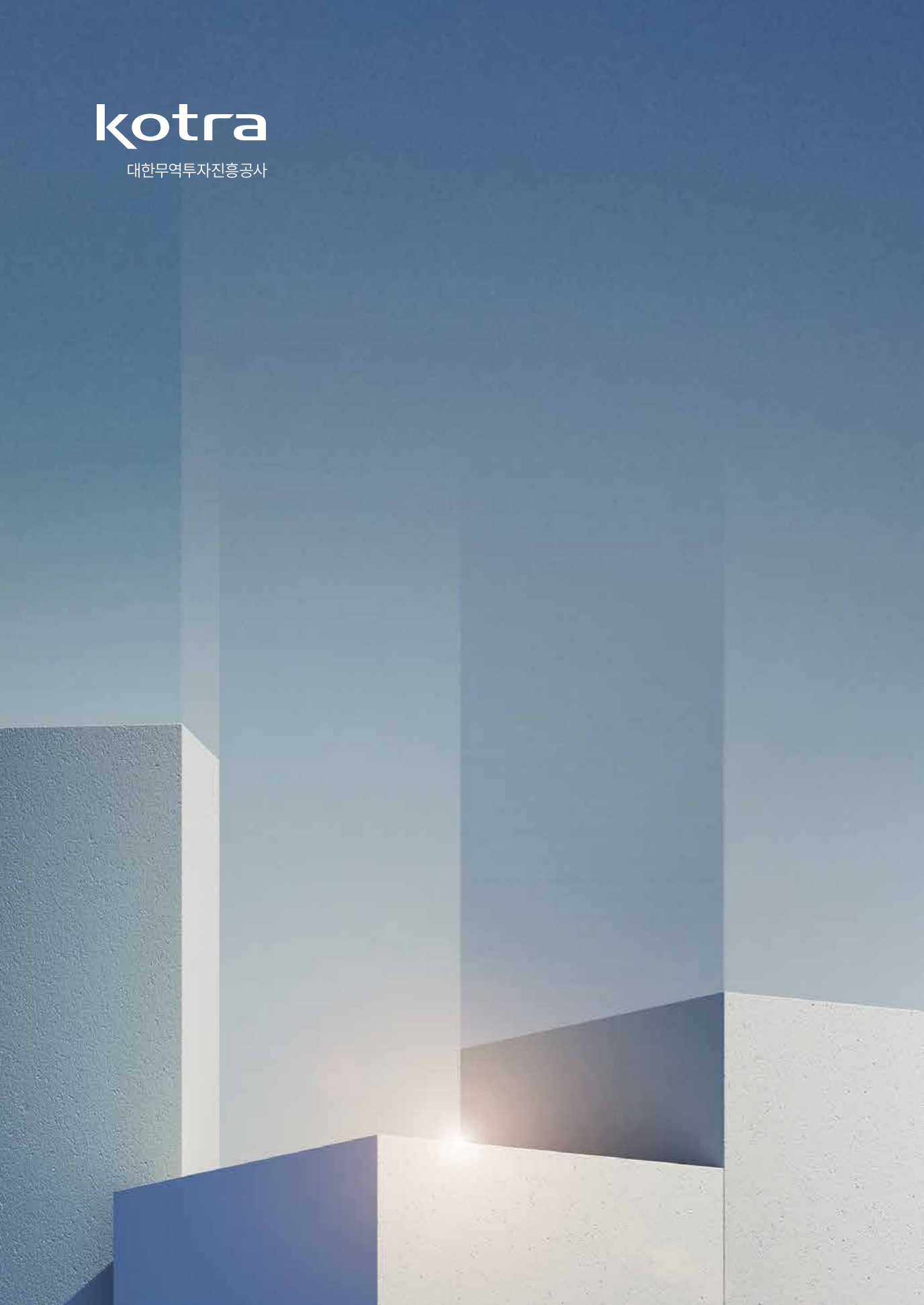
이동코트라

# 2020수출애로 우수상담 사례집

kotra
대한무역투자진흥공사

## 코로나19로 막힌
## 중소·중견기업의 수출마케팅을
# KOTRA가 뚫겠습니다!

KOTRA는 우리 중소·중견기업의 해외 진출을 늘리기 위해
신수출 동력을 개발하고 신시장을 개척하고 있습니다.
해외취업 진흥과 유턴기업 지원을 통해 새로운 일자리 창출에도 나서고 있습니다.
또한, 급변하는 통상환경에 빠르게 대응하면서 외국인 투자유치에 힘을 쏟고 있습니다.
코로나19로 세계가 커다란 어려움을 겪고 있습니다. 교역 환경에도 큰 영향을 미치고
있습니다. '변화에 적응한 종이 결국 살아남는다'는 말처럼 코로나19로 변화된
교역환경에 잘 대응하면서 포스트 코로나19에도 대비해야 합니다.


kotra
대한무역투자진흥공사

# contents


| | |
|---|---|
| 코트라 본사 및 지역별 지원단 | 6 |
| 기업소개 | 10 |
| 29일 | 12 |
| 365무역 | 18 |
| 디엠테크놀러지 | 24 |
| 모모스커피 | 30 |
| 뮬라 | 36 |
| 소리소 | 42 |
| 아성 | 48 |
| 에드마임 | 54 |
| 연천디엠지초코베리영농조합법인 | 60 |
| 오케이오 | 66 |
| 이오스하이텍 | 72 |
| 제이코어 | 78 |
| 징코텍 | 84 |
| 코어피앤씨 | 90 |
| 퍼민 | 96 |

# 이동 KOTRA · 산단공 수출전문위원 현황

## 문 광 수
### 소속 | 서울(본사)

| KOTRA 본사 연락처 | 대표전화 1600-7119 |
|---|---|
| 1978~1993 | ㈜효성물산 자동차사업부 |
| 1993~1996 | ㈜세한식품 국내영업/수입총괄 |
| 1996~2001 | ㈜호암 대표 |
| 2003~2007 | ㈜세한농수산 대표 |
| 2010~2011 | ㈜서진테크 해외수주담당 |
| 2015.01.01~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 최 정 수
### 소속 | 경기 지원단

| 경기 KOTRA지원단 | 대표전화 031-273-6032~6 |
|---|---|
| 1975~1981 | 고려대 물리학과 졸 |
| 1982~1990 | ㈜최신물산 |
| 1992~1994 | ㈜복진통상 이사 |
| 1995~2018 | ㈜서윤무역 대표 |
| 2019.07.29~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 김 준 수
### 소속 | 경기북부 지원단

| 경기북부 KOTRA지원단 | 대표전화 070-7931-0747 |
|---|---|
| 1971~1975 | 계명대 경영학과 졸 |
| 1977~1988 | 삼성그룹 업무부 |
| 1993~2003 | 한성기업㈜ 무역본부 |
| 2006~2013 | ㈜선진 외 |

## 윤 옥 섭
### 소속 | 인천 지원단

| 인천 KOTRA지원단 | 대표전화 032-822-9360~2 |
|---|---|
| 1973~1980 | 연세대 교육학과 졸 |
| 1980~2014 | ㈜효성 해외영업 |
| 2014~2018 | 갤럭시아일렉㈜ 대표 |
| 2018~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 김 장 운
### 소속 | 강원 지원단

| 강원 KOTRA지원단 | 대표전화 033-261-5312 |
|---|---|
| 1976~1982 | 서강대 경영학과 졸 |
| 1982~1984 | 제일합섬㈜ 수출마케팅,판매 |
| 1984~1997 | LG상사㈜ 수출입 |
| 1998~2003 | 경기지방공사 수출팀장 |
| 2003~2012 | 서울산업통상진흥원 부장 |
| 2013~2014 | KOICA 자문관 파견(베트남) |
| 2015~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 김 기 호
### 소속 | 대전충남 지원단

| 대전충남 KOTRA지원단 | 대표전화 042-862-8312 |
|---|---|
| 1971~1978 | 경희대 화학공학과 졸 |
| 1978~1999 | ㈜효성 생산,기획팀장 |
| 1999~2001 | 현대건설㈜ 해외사업 부장 |
| 2001~2006 | 삼홍실업㈜ 공장총괄 |
| 2006~2010 | 엔시플러스㈜ 이사 |
| 2010~2016 | 코시바이오㈜ 이사 |
| 2016~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 장 영 욱
### 소속 | 광주전남 지원단

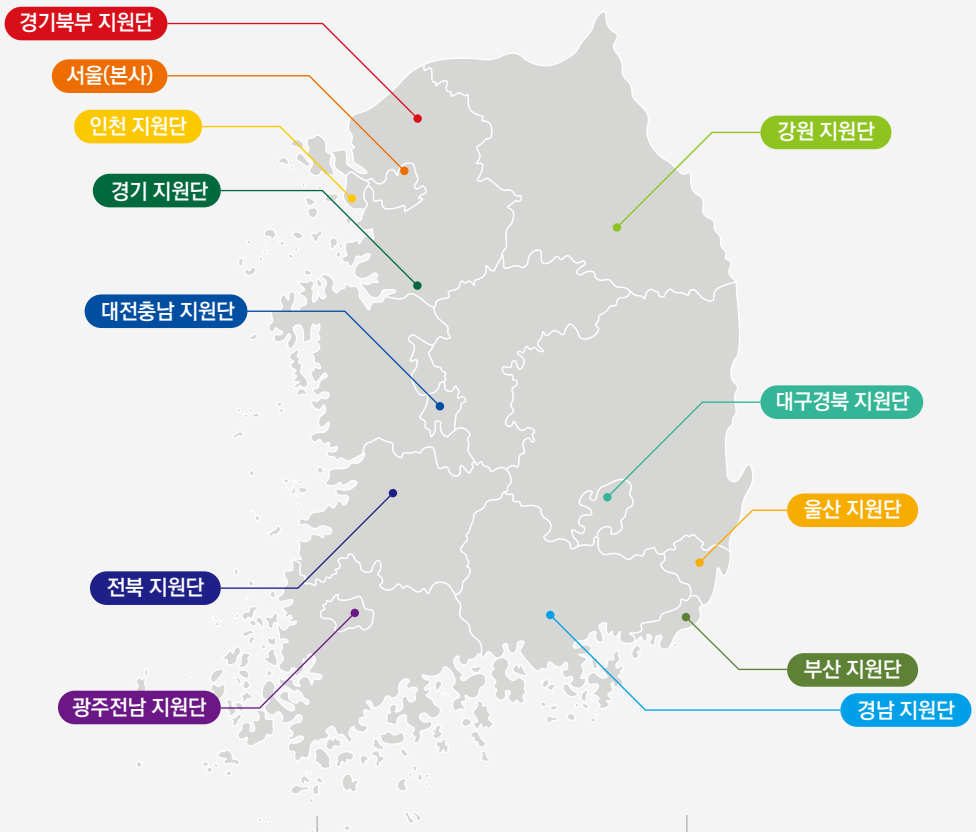
| 광주전남 KOTRA지원단 | 대표전화 062-369-9052 |
|---|---|
| 1976~1980 | 부산대 경영학과 졸 |
| 1982~1998 | 삼성물산 해외영업 부장 |
| 2001~2009 | 중국 소주 해강㈜ 수출 총괄 |
| 2012~2016 | 세화엠피㈜ 부장 |
| 2016~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 최 연 호
### 소속 | 전북 지원단

| 전북 KOTRA지원단 | 대표전화 070-7931-0804 |
|---|---|
| 1981~1988 | 전주대 행정학과 졸 |
| 1992~1995 | 탐진무역 대표 |
| 1995~1998 | 세일상사㈜ |
| 1999~2011 | ㈜상원정보기술 이사 |
| 2016~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 김 용 태
### 소속 | 경남 지원단

| 경남 KOTRA지원단 | 대표전화 055-290-0601~2 |
|---|---|
| 1980~1989 | 경남대 무역학과 졸 |
| 1979~1981 | 동양기계㈜ |
| 1988~1989 | 삼양옵틱스㈜ |
| 1991~2016 | 소요엔트프라이즈㈜ |
| 2017~현재 | KOTRA 수출전문위원 |




## 최 병 호
**소속 | 대구경북 지원단**

| 대구경북 KOTRA지원단 | 대표전화 053-659-2252 |
|---|---|
| 1977~1984 | 계명대 무역학과 졸 |
| 1984~1999 | ㈜LG화학 과장 |
| 2000~2002 | 청수테크 대표 |
| 2002~2012 | 구마텍 대표 |
| 2018~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 노 광 기
**소속 | 부산 지원단**

| 부산 KOTRA지원단 | 대표전화 051-740-4150~6 |
|---|---|
| 1977~1981 | 서울대 공대 기계설계 졸 |
| 1982~2002 | STX 엔진 |
| 2003~2005 | STX 조선해양 경영본부장 |
| 2005~2008 | STX London 지사장 |
| 2009~2010 | STX France 프랑스법인 이사 |
| 2010~2011 | STX Miami 미국법인 지사장 |
| 2011~2012 | STX 조선해양 영업본부장 |
| 2012~2013 | STX 마린서비스 임원 |
| 2015~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 이 원 재
**소속 | 울산 지원단**

| 울산 KOTRA지원단 | 대표전화 070-7931-0750 |
|---|---|
| 1980~1987 | 부산수산대 경영학과 졸 |
| 1987~2011 | 현대중공업㈜ 부장 |
| 2012~2014 | 현대중공업㈜ 상무 |
| 2016~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

# 이동 KOTRA · 산단공 수출전문위원 현황

## 박 종 식
**소속 | 반월시화산업단지공단**

| | |
|---|---|
| 1977~ | KOTRA (대전충남무역관장, 광저우, 중국사업단장 등) |
| 2014~ | KOTRA 수출전문위원 |

## 고 규 석
**소속 | 군산산업단지공단**

| | |
|---|---|
| 1968~1976 | 전남대 경제학과 졸 |
| 1978~2008 | KOTRA |
| 2008~2009 | 한-아세안센터 |
| 2010~2011 | 중기청 수출자문위원 |
| 2014~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 윤 재 천
**소속 | 원주산업단지공단**

| | |
|---|---|
| 1997~2013 | KOTRA (덴버, 암스테르담, 워싱턴) 근무 |
| 2013~2016 | 광양만권경제자유구역청 외국인투자유치자문관 |
| 2016~2017 | KOTRA 광주전남사업단장 |

## 김 은 성
**소속 | 인천산업단지공단**

| | |
|---|---|
| 1977~1983 | 전남대 행정학과 졸 |
| 1985~2019 | KOTRA (두바이, 나이로비, 하라레, 시드니, 오클랜드, 스톡홀름 근무) |
| 2019~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 김 양 성
**소속 | 창업산업단지공단**

| | |
|---|---|
| 1977~1981 | 고려대 영어영문학과 졸 |
| 1985~2019 | KOTRA (암스테르담, 오슬로, 방콕, 콜롬보 근무) |
| 2019~현재 | KOTRA 수출전문위원 |

## 정 호 원
**소속 | 구로산업단지공단**

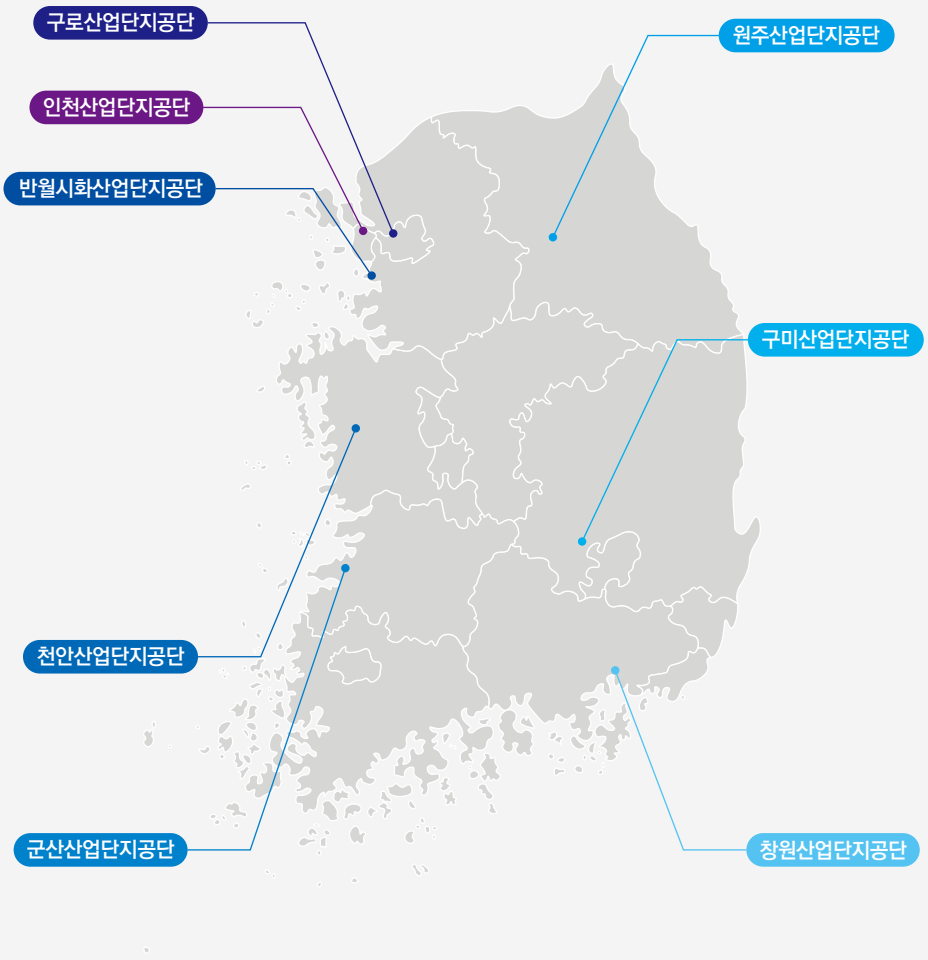
| | |
|---|---|
| 1977~1983 | 서강대 무역학 졸 |
| 1983~2015 | KOTRA (시카고, 프라하, 다카, 마이애미, 마닐라 근무) |
| 2015~2019 | 세계한인무역협회 상근부회장 |

## 고 원 철
**소속 | 천안산업단지공단**

| | |
|---|---|
| 1978~1982 | 부산대 회계학 졸 |
| 1989~2019 | KOTRA 근무 |

## 정 홍 기
**소속 | 구미산업단지공단**

| | |
|---|---|
| 1976~1983 | 건국대 정치외교학 졸 |
| 1982~2019 | KOTRA 근무 |


구로산업단지공단
인천산업단지공단
반월시화산업단지공단
원주산업단지공단
구미산업단지공단
천안산업단지공단
군산산업단지공단
창원산업단지공단

# 기업 활동 소개

29일

365무역

디엠테크놀러지

모모스커피

뮬라

소리소

아성

에드마임

연천디엠지초코베리영농조합법인

오케이오

이오스하이텍

제이코어

징코텍

코어피앤씨

퍼민

# 세상의 반을 위한 '대한민국 1호 반값 생리대'를 출시한

# ㈜29일

| | |
|---|---|
| 기업명 | ㈜29일 |
| 대표자 | 홍도겸 |
| 주요사업 | 일반생리대, 유기농 생리대 |
| 주소 | 서울특별시 용산구 독서당로 46 한남 아이파크 애비뉴 B106 |
| 홈페이지 | www.29days.co.kr |
| 연락처 | 070-4388-2078 |
| 이메일 | info@29days.co.kr/ |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 문광수

홈페이지 둘러보기

카탈로그 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 사회적 기업 ㈜29일, 해외수출의 첫발을 내딛다

**㈜29일 홍도겸 대표**

㈜29일은 2015년 성남시 초기창업지원으로 사업을 시작하여, 2017년 3월 사회적 기업과 육성사업, 2017년 12월 예비적사회기업, 2020년 사회적 기업 인증브랜드로 선정되었습니다. 장기간에 걸쳐 단계별로 성장하고 있는 업체입니다.

㈜29일은 여성 위생건강을 위협하는 사회적, 문화적, 건강적 문제에 대해 지속적이고 근본적으로 해결 할 수 있는 방법을 모색하던 중에 비정상적으로 높은 생리대의 가격으로 인해 피해를 보던 취약계층을 위해 "대한민국 1호 반값생리대" 라는 목표를 삼게 되었습니다.

㈜29일은 불필요하게 높아진 생리대 시장 가격을 정상화 시키는 것을 목표로 하며, "대한민국 반값 생리대 29 DAYS"를 창업 동기로 삼았습니다. 100% 국내산 원재료 만을 사용하여 고급품질의 제품을 생산하고 있어 국내 소비자들의 호응을 얻고 있는 추세입니다.

㈜29일은 2019년 12월 이동코트라의 방문 상담을 통해 수출 지원을 받았습니다. 방문 상담을 하였을 때, 신규 수출기업화사업을 신청하도록 안내하였고, 지사화사업, 온라인마케팅에 참가하여 해외 바이어들로 부터의 관심을 끌 수 있도록 하였습니다.

또한, 생리대 중국 수출을 위해 필수적으로 이행 되어야 하는 "중국 국가표준과 독리화학 검사보고서" 관련하여 국내 대행기관을 소개받았습니다. 그리고 금년 초 발생된 코로나19로 오프라인 보다는 온라인 마케팅 추진하도록 안내받았습니다.

그 결과, 홍콩과 미국소재의 한 업체에서는 ㈜29일 생리대의 가격대비 높은 품질에 관심을 보였고, 수출하기 쉽지 않은 상황이었지만 코트라의 적극적인 지원으로 처음 해외수출 성과를 달성했습니다

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜29일은 비정상적으로 높은 생리대 가격을 해결하기 위하여 "대한민국 반값생리대"를 생산하였습니다.**
**또한 2015년 성남시 초기창업지원으로 사업을 시작하여, 2017년 3월 사회적기업과 육성사업 선정, 2017년 12월 예비적 사회기업 선정 그리고 2020년 사회적기업인증 브랜드로 선정되었습니다.**

**< 가격 >**

경쟁사에 비해 합리적인 가격으로 경쟁우위를 확보 하였습니다.

**< 품질 >**

100% 국내산 원재료를 사용하여 고급품질의 제품들을 생산 공급하고 있습니다.

## 수출활동

이동코트라는 직접 방문상담을 통해 수출지원을 하였습니다.
방문상담 시, 신규수출기업화 사업을 신청하도록 안내받았고, 지사화사업, 온라인 마케팅에 참가하여 해외 바이어들로부터 관심을 끌 수 있도록 하였습니다.또한, 중국 수출을 위해 필수적인 중국 국가표준, 독리화학검사를 진행할 대행기관을 소개하였습니다.
홍콩 소재의 한 업체에서는 ㈜29일의 생리대의 가격대비 높은 품질에 관심을 갖게 되어 첫 수출의 길에 나서게 되었습니다. 사회적 기업으로 해외 수출을 하기 쉽지 않은 상황에서 수출을 성공할 수 있게 되었습니다.

## 향후 계획

기존 수출 시장인 홍콩 및 미국 외에 다른 시장에 진출하기 위하여 노력하고 있습니다.
KOTRA 및 유관기관의 지원사업을 활용하여 바이어 발굴을 확대할 예정입니다.

# 수출성약 성공 사례

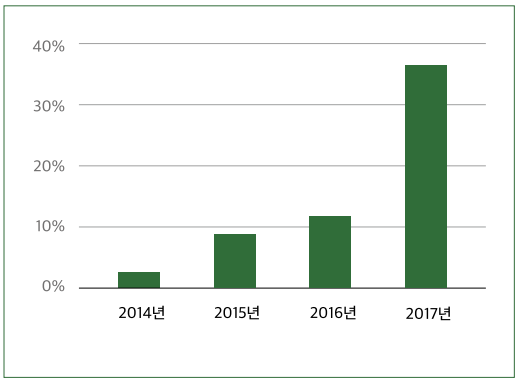
## 수출 대상국 성약내역

㈜29일은 2015년 성남시 초기창업지원으로 사업을 시작하여, 2017년 3월 사회적 기업과 육성사업,
2017년 12월 예비적사회기업, 2020년 사회적 기업 인증브랜드로 선정되었습니다.
장기간에 걸쳐 단계별로 성장하고 있는 업체입니다.

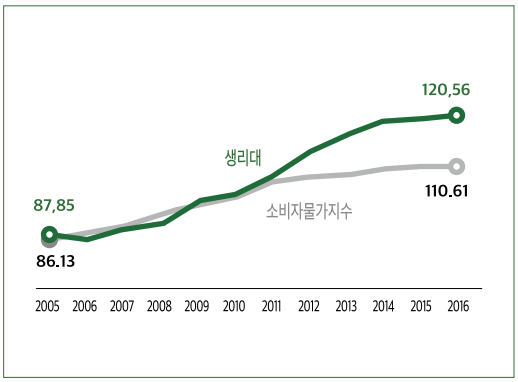
| | |
|---|---|
| 바이어 | Hong Kong Cross Border Trade Industry Service Co.. Ltd |
| 성약액 | USD $ 1,076,- |
| 수출국 | 중국 |
| 계약시점 | 2020년 06월 |
| 성약요인 | 가성비 좋은 제품 |

**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

**생리대 순면, 유기농 매출 비중** (1~5월)




**소비자물가지수와 일회용 생리대물가지수 추이**
(2016년 기준, 통계청)



# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

㈜29일의 주요 제품으로는 3가지가 있습니다.
반값생리대  라인은 품질 대비 가격이 매우 합리적이며, 식물성 섬유로 만들어져 있어
피부가 민감한 분들에게도 적합합니다.  또한, 휘발성 유기화합물 테스트를 완료하였으며
100% 유기농 순면을 인증 받았으며 흡수력이 우수합니다.

## 지적 재산권

㈜ 29일은 국내 상표 등록이 완료 되었으며, 실용신안, PCT국제 특허 진행중(미국, 일본, 싱가폴, 베트남) 입니다.

생리대 상표등록증

여성청결제 상표등록증

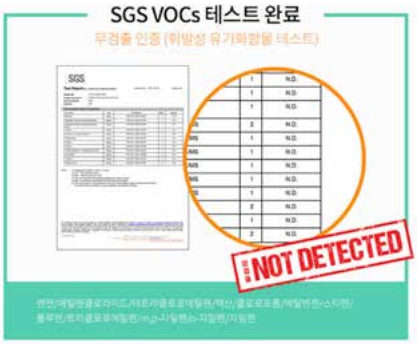
위생용품 실용신안등록증

국제등록증

# 경쟁력 소개

## 품질 경쟁력 특장점

- 가격대비 높은 품질
- "대한민국 1호 반값 생리대"라는 슬로건을 가지고, 가성비 높은 생리대 제품
- 100% 국내산 원재료
- 더마테스트 "Excellent" 등급 획득
- 유기농 생리대 OCS 인증
- 보건환경연구원 및 SGS 시험분석결과 적합 판정 인증, 생리대 유해화학물질 불검출 인증
- 엄격한 유통기한 관리로 재고량을 줄여 최신 생산분 판매
- 생리대 유통기간은 평균적으로 3년이지만, 제조일로부터 6개월 이내의 제품으로만 제공
- 휘발성 유기화합물 무검출 인증
- 피부 자극 테스트 완료
- 100% 유기농 순면 인증
- 텍사스산 유기농 목화를 사용
- 무화학 수압 가공 방식을 이용
- 100% 국내 생산
- 예민한 피부 타입에도 적합
- 1팩 구매시 1개의 생리대가 기부
- 옆샘 방지 날개커버
- 합리적인 가격
- 이중 비닐 포장으로 위생적



# 단계별로
# 성장해나가는

# 365 무역

기업명 365 무역
대표자 조창혁
주요사업 내열성 바퀴
주소 경기도 연천군 신서면 대광리 산 190
연락처 031-834-7979

담당 KOTRA 수출전문위원 | 김기호

공장 내부 전경

자숙기

# KOTRA의 밀착지원으로 특수지역 미국령 사모아 수출 성공

**365무역 조창혁 대표**

365무역은 내열성 바퀴 및 자숙기를 제작, 공급하는 회사입니다. 해외 수출을 모색하던 중 미국령 사모아 지인과 참치 식품공장의 제반소모품 수출의 협력관계를 맺고 미국령 사모아로의 수출을 생각하게 되었습니다. 그간 홍삼 중국 수출 경험이 있었으나 미국령 사모아 수출 경험이 없어 고민하던 중 KOTRA대전충남지원단의 이동코트라 김기호전문위원의 밀착 지원을 통해 수출을 준비할 수 있었습니다.

수출을 하기에 앞서 개인사업자 법인 설립을 지원받아 기본적인 회사 요건 구비하였고, 제품 경쟁력을 입증하고자 국내 공인 시험 기관의 비교 시험을 통해 품질 우수성 증명 서류를 구비하였습니다. 수출 기본서류작성, 무역 업고유번호 취득, 해외계좌의 개설, HS Code확인 및 통관고유부호 취득 과정 등 수출 준비 과정에서 밀착 지원을 받아 수출 자격요건을 갖출 수 있었습니다. 이와 더불어 해외 물류비 절감 지원제도, 미국령 사모아의 특수지역을 감안한 운송 수단 정보 등 해외 운송 정보까지 지원받았습니다.

샘플 납품 후 제품의 시장 반응도가 기대 이상으로 높았고, 바이어 측에서 연간 납품 의사와 더불어 추가 주문을 제의함으로써 6월 초순 약 42천여$의 추가 수출 성과를 이룰 수 있었습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**365무역은 내열성 바퀴 및 자숙기를 수출하는 기업입니다. 내열성 바퀴는 식품공장의 주 소모품인 스팀대차에 많이 쓰이며, 동 제품은 세계 유수 제품 대비하여 제품 경쟁력과 가격 경쟁력이 있습니다.**

**가격 |** 가격 대비 제품의 성능이 좋아 가격 경쟁령이 우수한 편입니다.

**품질 |** 높은 온도에서도 버틸 수 있는 바퀴로, 내열성이 뛰어나 타사 대비 품질이 우수합니다.

### ● 수출 준비

김기호 전문위원은 365무역이 회사 요건을 구비하기 위하여 개인사업자 법인을 설립하도록 대전 충남 중소벤처기업청의 비즈니스 지원 컨설턴트를 받게 해 주었습니다. 이를 통해 단시간내 에 회사 설립에 필요한 제반을 마련할 수 있었습니다. 또한, 김기호 전문위원은 수출의 자격 요건들을 상세하게 설명하며 무역업 고유번호 취득, 해외 계좌의 개설, HS Code 확인 및 통관고유부호를 취득할 수 있도록 도와주었으며, 해외 물류비 절감 등 지자체 주요 수출 지원제도를 이용 할 수 있도록 정보를 제공하였습니다.

### ● 밀착 지원

전문위원은 365무역이 수출하고자 하는 물품을 확인하는 작업을 실시 하였습니다.
미국령 사모아 참치식품공장의 주 소모품인 플라스틱 바퀴와 SUS 펀칭플레이트 등으로 확인을 하였으며, 가격경쟁력과 품질 우위를 입증하기 위하여 220도 이상에서의 내열성 시험을 의뢰토록 하였습니다.

### ● 수출활동

365무역의 조창혁 대표는 참치 식품공장에 소액 수출을 할 수 있도록 상담을 유도하였으며, 그 덕에 사모아 바이어로 부터 좋은 평가를 얻을 수 있었습니다. 그 이후에도 지속적인 연락을 취하면서 거래량과 금액에 대하여 인보이스가 오가게 되었습니다.
한편 김기호 전문위원은 미국령 사모아의 특수지역을 감안한 운송수단에 대하여 다방면으로 알아보면서, 저렴한 운송수단을 알아본 결과 국제 소포-항공 편이 20KG 이하로는 운송이 가능하다는 것을 확인 하였습니다. KOTRA 의 멘토링을 토대로 수출 요건의 구비 확인, 수출 기본서류의 작성, 통관 등 관세사 지원 등으로 계약 협상을 마무리 하였으며, 수출의 기반을 구축할 수 있게 되었습니다.

### ● 향후 전망

365무역은 완벽한 수출 시스템을 구축하기 위하여 KOTRA 수출전문위원과 지속하여 연락을 취할 예정입니다. 또한, 사모아는 물론 세계 각국으로 내열성 바퀴와 자숙기를 진출하는 기업으로 거듭나기를 기대하고 있습니다.

# 수출성약 성공 사례

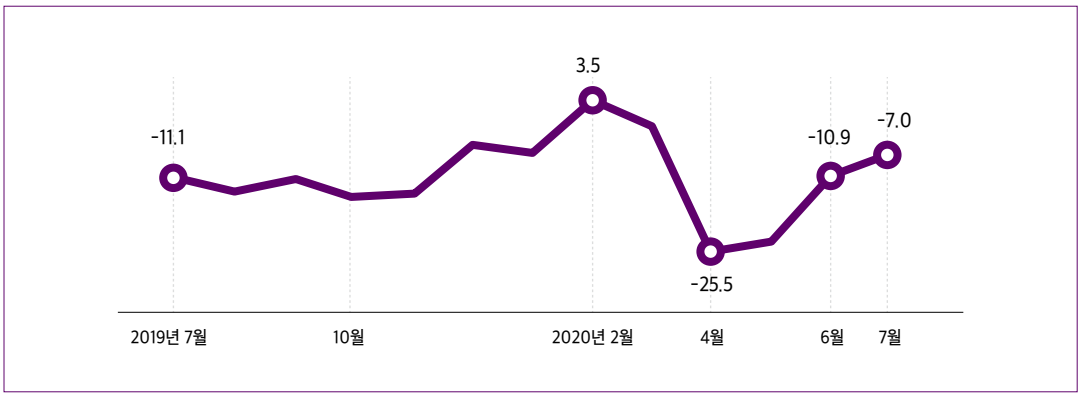
## 수출 대상국 성약내역

**365무역의 내열성 바퀴 샘플 납품 이후 제품의 시장 반응도가 기대 이상으로 높았고, 바이어 측에서 연간 납품 의사와 더불어 추가 주문을 제의해 옴으로써 6월 초순 약 4만 2천여 달러의 추가 수출 성과를 이룰 수 있었습니다.**

| | |
|---|---|
| 바이어 | TAPUTIUM MART CORP. |
| 성약액 | USD 15.89 |
| 수출국 | 미국령 사모아 |
| 계약시점 | 2020년 3월 17일 |
| 성약요인 | *충남부여 KOTRA설명회소개<br>*이동코트라 수출 밀착지원 |

| | |
|---|---|
| 바이어 | STAR KIST SAMOA CO, |
| 성약액 | USD 41,940 |
| 수출국 | 미국령 사모아 |
| 계약시점 | 2020년 6월 3일 |
| 성약요인 | *이동코트라 수출 밀착 지원 |

**한국 수출 증감률 추이**



# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

**주요 제품으로는 내열성 바퀴와 자숙기가 있습니다.**
**내열성 바퀴는 소모 부품으로써 특수한 재질로 만들어져,**
**220도 정도의 높은 온도에서도 변형이 되지 않는 특징이 있습니다.**
**주로 외국 참치 식품 공장용 스팀대차 소모 부품으로 많이 쓰이며,**
**해외 타 제품과 비교하였을 때, 가격 경쟁력이 있습니다.**
**365무역의 제품은 품질이 우수하고 타사 제품보다 가격 경쟁력을 갖췄습니다.**
**샘플 납품 후 제품의 시장 반응도가 기대 이상으로 좋아,**
**바이어 측에서 년간 납품 의사와 더불어 추가 주문을 제의하기도 했습니다.**

- 타사 제품에 비해 저렴하고 품질이 우수함
- 내열에 강함
- 소음이 적음

- 타사 제품에 비해 저렴하고 품질이 우수함
- 한국 건설생활환경 시험연구원(KCL)의 충격 강도 및 자숙온도 220도 이상에서의 내열성 시험에서 통과
- 200도 고열에도 견디는 내구성이 강한 제품임
- 가격이 합리적임
- 소음이 적음

# 경쟁력 소개

### <미국 참치캔 공급량 주요 10개국 비교>

단위:톤/USD

| 미국 참치캔 공급량 주요 10개국 비교 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 공급국가 | 2019 | | 2020 | |
| | 중량 | 평균 본선 인도가격 | 중량 | 평균 본선 인도가격 |
| 태국 | 22,064 | 4,504 | 26,571 | 3,914 |
| 베트남 | 5,110 | 5,069 | 5,037 | 5,277 |
| 인도네시아 | 3,920 | 4,073 | 5,864 | 3,799 |
| 맥시코 | 2,218 | 3,800 | 3,286 | 3,658 |
| 필리핀 | 2,145 | 4,356 | 1,530 | 4,487 |
| 중국 | 270 | 5,064 | 255 | 4,679 |
| 에콰도르 | 373 | 4,960 | 342 | 4,426 |
| 코스타리카 | 341 | 5,499 | 384 | 4,658 |
| 스페인 | 246 | 4,394 | 132 | 4,828 |
| 한국 | 139 | 5,876 | 123 | 5,891 |
| 그 외 국가 | 302 | 5,707 | 816 | 4,763 |
| 합계 | 37,128 | 4,518 | 44,341 | 4,093 |

### <국내외 초내열합금 시장 규모와 전망>

단위:톤

| 년도 / 개요 | 시장규모 | | | | | | 연평균 성장률 (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2021 | 2023 | |
| 세계시장 | 4,170 | 4,574 | 5,018 | 5,505 | 6,625 | 7,972 | 9.7 |
| 국내시장 | 123 | 135 | 148 | 162 | 195 | 235 | 9.7 |

* 2016년 세계 시장규모 및 CAGP는 Statistics MRC 자료 참조, 국내시장은 세계시장 대비 규모(약 4.8%, KISTI Market Report, 2012) 및 민향기 수 등을 이용하여 추산

# 겐트리 로봇 시스템과 물류자동화 분야를 이끌어가는

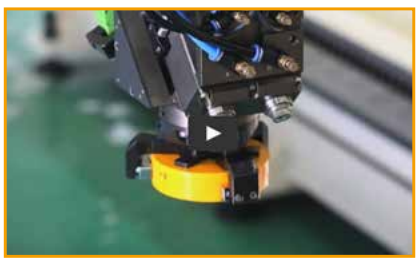
# ㈜디엠테크놀러지

| | |
|---|---|
| 기업명 | ㈜디엠테크놀러지 |
| 대표자 | 조창제 |
| 주요사업 | 산업용로봇, 자동화기기 |
| 주소 | 경남 함안군 칠원면 용정리 907번지 |
| 홈페이지 | www.dmtec.net |
| 연락처 | 055-587-1775 |
| 이메일 | dmt@dmtchina.cn |

담당 KOTRA 수출전문위원 김용태

홈페이지 둘러보기

홍보영상 둘러보기



# 적극적인 해외마케팅으로 성과를 이뤄낸

# ㈜디엠테크놀러지

**㈜디엠테크놀러지 조창제 대표**

㈜디엠테크놀러지는 겐트리로봇, 협동 로봇, 수직 다관절 로봇 등과 같은 산업용 로봇제작 전문 기업입니다. 각종 생산현장에 겐트리 로봇 시스템 등 공장 자동화 설비기계를 공급하면서, 4차 산업 선봉을 주도하고 있습니다. ㈜디엠테크놀러지는 중국 등지에 주요 자동화 설비 무역사절단 및 전시회 등에 참가하여 신규 바이어를 발굴하고 있었으나 해외영업의 전문 인력이 없는 관계로 해외 중계 대리인을 통해 수출하고 있습니다.

㈜디엠테크놀러지 대표이사는 유관기관들이 참석한 기업애로해소 간담회에서 중소기업이 수출을 할 때 계약서의 내용에 대한 사전 검토를 요청하였습니다. 이동코트라 김용태 전문위원은 회사에 직접 방문하여 전반적인 상황을 파악한 후, 계약서 내용을 면밀히 검토하였습니다.

중국에서 받은 계약서에는 중요한 조항들이 누락되고, 많은 부분의 내용이 오기되어 있음을 발견하였습니다. 결과적으로, 이 부분을 정정해달라는 의견을 제시하도록 직접적인 컨설팅을 통해 수출관련 계약업무에 보다 빠른 이해와 함께 수출입 통관 서류들도 정립해 나갔습니다.

㈜디엠테크놀러지는 중국 END USER 와 직수출로 전환하기 위해 중국에서 장기간 근무한 경력자를 채용하여 협상에 임했습니다. 수출할 때 복합운송업체와의 금전적 신뢰 문제, 환급 문제, 현지에서 수입 통관상 지원 문제 등을 설득할 것을 추천 하였으며, END USER 로부터 중국내 관세 및 증치세는 수입자가 부담하고 내륙운송비 등은 수출자가 부담하는 DAP 조건으로 물건을 공급하기로 하였습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**제품의 특성상 TURNKEY형식으로 수출을 진행함으로 차후 발생될 애로상황에 대하여 지속적으로 지원받기를 희망하였으며 코로나19 사태로 상하이 GP센터 사무실 입주가 지연됨으로써 기존 바이어로부터 신규 주문 수주 및 신규 바이어 발굴에 문제가 있었습니다. 이동코트라 김용태 수출전문위원은 중개 대리인을 통한 수출방식은 현지시장 정보수집에 한계 및 END USER와 신뢰와 지속적인 거래에 문제가 발생될 수 있음을 파악하고 이에 관련한 해결 방안을 찾을 수 있도록 적극 매진하였습니다. ㈜디엠테크놀러지의 문제 해결점을 찾아 해결 할 수 있도록 하였습니다.**

### ● 계약서 점검

㈜디엠케트놀러지의 조창제 대표이사는 유관기관들이 참석한 기업애로해소 간담회에서 중소기업이 해외수출을 위해 많은 계약서를 수입자 측으로부터 받게 되는데 전문인력이 없는 중소기업의 경우, 계약서 내에 수출자에게 불리한 내용은 없는지 코트라에서 검토가 가능한지 질문했습니다. 이에 대해, 이동코트라 전문위원은 회사에 직접 방문하여 계약서 내용을 검토후 의견을 제시할 수도 있고 상세하고 종합적인 판단이 필요한 경우에는 법무부 9988 중소기업법률지원단을 통하여 전문가의 의견을 받을 수 있음을 안내하였습니다. 그리고 이동코트라 수출전문위원은 직접 ㈜디엠케트놀러지를 방문하여 전반적인 수출의 진행상황을 파악한 후 수입자로부터 받은 계약서 내용을 면밀히 검토하였습니다. 그 결과, 중재 및 불가항력등의 중요한 조항들이 빠져 있고 많은 부분의 내용들이 잘못 표기되어 있음을 발견하고 삽입 및 정정의견을 제시하였습니다. 동시에, 계약서의 확인사항에 대한 교육을 통해 계약서 사전점검에 대한 어려움을 해소할 수 있었습니다.

### ● 중국내 수출 관세율

"위원님! 한가지 더 부탁이 있습니다. 수출한 물품을 중국에서 수입 통관후 END USER가 지정한 장소까지 도착할시 지출한 경비 내역서를 중국 중계업체 S사로부터 받았는데 이것을 점검 부탁드립니다." 이동코트라 김용태 수출전문 위원은 산업용 로봇 HS CODE의 중국 수입관세가 기본세율은 30%이나 MFN (최혜국 세율) 0%로써 한-중 FTA 원산지 증명서를 제시하지 않아도 중국내 수입관세가 없음을 확인하였습니다. 그러나, 지출내역에는 중국내 수입관세를 5%를 납부하는 것으로 표기되어 있음을 확인하고 중국내 수입시 HS CODE 및 관세율을 정확히 확인하기 위한 수입 통관수속이 완료된 수입신고서가 필요함을 조언하였습니다.

### ● 직수출로 전환을 위한 거래조건 변경

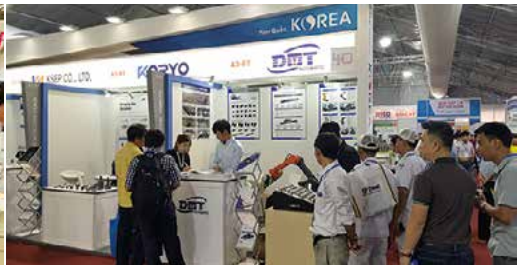
㈜디엠케트놀러지는 중국 END USER와 직수출로 전환하기 위해 중국에서 장기간 근무한 경력자를 채용하여 협상에 임했으나 중국의 END USER는 여전히 DDP조건으로 거래를 강력히 요구해 왔습니다. 이에 이동코트라 수출전문위원은 수출시 복합운송업체와의 금전적 신뢰성 문제 , 증치세 환급 문제 및 현지에서 수입 통관상 지원 문제등을 집중 부각하여 설득할 것을 추천하였습니다. 그 결과, END USER로부터 중국내 관세 및 증치세는 수입자가 부담하고 내륙운송비등은 수출자가 부담하여 수입자가 지정한 장소까지 물건을 운송하는 DAP조건 (DELIVERY AT PLACE)으로 물건을 공급하기로 최종 합의하여 원활한 직수출을 위한 기틀을 마련하게 되었습니다.

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

㈜디엠테크놀러지는 중국 등지의 주요 자동화 설비 무역사절단 및 전시회 등에 참가하여
신규 바이어를 발굴하고 있습니다. KOTRA 상하이 무역관 긴급 지사화사업(2020.06.01)을 시작으로
광저우 무역관 전시, 상담회 참가(2020.08.19), 하노이 무역관 빅데이터지능형 매칭(2020.09.21)
수출지원 서비스 참여로 현재는 안정된 준비 및 수출활동을 하고 있습니다.

| | |
|---|---|
| 바이어 | ORIENT SHANGHAI MACHINERY TECHNICAL CENTER CO |
| 성약액 | USD $ 744,593,- |
| 수출국 | 중국 |
| 계약시점 | 2020년 01월 06일 |
| 협어무역관 | 광저우 / 상하이 무역관 |
| 성약요인 | 사전 전문가와 철처한 검토 |




**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

단위:억원

| 제품 | 시장구분 | | 연도별 | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 성장률(%) |
| 로봇 | 국내시장 | | 30,181 | 33,200 | 36,500 | 40,100 | 44,100 | 48,600 | 53,500 | 10.0 |
| | 세계시장 | | 298,000 | 347,000 | 404,000 | 470,000 | 548,000 | 638,000 | 744,000 | 16.5 |
| | 매출액 시장 점유율 | 내수매출 (점유율) | 177 (0.6%) | 125 (0.4%) | 150 (0.4%) | 190 (0.5%) | 220 (0.5%) | 240 (0.5%) | 270 (0.5%) | 16.7 |
| | | 수출매출 (점유율) | 11 (0.0%) | 37 (0.01%) | 100 (0.02%) | 120 (0.02%) | 150 (0.03%) | 190 (0.03%) | 230 (0.03%) | 44.1 |
| | | 합계 (점유율) | 188 (0.06%) | 162 (0.05%) | 250 (0.06%) | 310 (0.07%) | 370 (0.07%) | 430 (0.07%) | 500 (0.07%) | 25.3 |

# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

### ● 겐트리 로봇 시스템

- Type, Pay load별 표준화 라인 공급
- U형 가이드 타입(특허):롤러와 Rail부의 면압 강도 향상
- 편심 부싱에 의한 예압 조정하여 위치 정도 향상
- 고응답성, 고속, 고정밀 운전 타입 : 3m/sec, 반복 정밀도 ±0.1mm

### ● 그리퍼 & 툴체인저 시스템

- 다품종 소량 생산 최적형 End effector, Stroke 30%, Moment 20% 향상, 내구성 향상
- 50여종 이상의 제품군 보유
- 초경량, 컴펙트 타입
- 가이드 윤활방식 특허

### ● 리니어모터 시스템

- 자력이 없는 DMT 고정자 PART (비자석형 고정자 특허 기술)
- 고정밀, 고응답성, 고속 운전
- 비용 절감
- 범·상용 드라이브 제어 및 적용 가능
- 일반 산업환경 대응 및 클린룸, 디스플레이 검사기, 대형 고정밀 로봇 시스템과 같은 광범위한 산업환경 적용 가능

### ● 공정최적형 다관절 로봇 시스템

- 제조 생산 사이클 타임 단축 효과
- 스토커, 로봇 시스템 일체형 구조로 작업공간성 확장
- 다품종 소량 생산에 유연한 대응 가능
- 다품종 소량, 혼류 생산 구축용 공작기계 장탈착 최적형 로봇 시스템

다품종 소량생산 최적형 시스템

## 지적재산권

㈜디엠테크놀로지는 특허 8건(현재 출원 2건 진행 중) 및 각종 인증서를 보유하여 국내를 기반으로 한 튼튼한 기술을 바탕으로 해외진출에 앞장서고 있습니다.

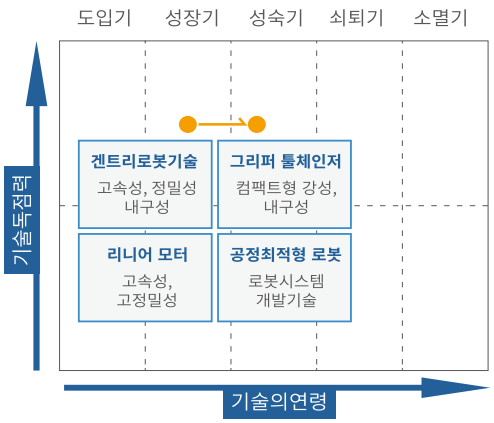
# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질등(기타) 경쟁력 소개

**㈜디엠테크놀러지는 축적된 기술과 노하우로 최고의 제품이 될 수 있도록 꾸준한 기술 개발과 성장을 거듭하고 있으며, 자체적인 특허 기술력을 보유하여 설계부터 시운전, 설치 전반의 One stop 시스템을 구축하여 보다 확실한 사후 처리까지 고객의 입장에서 귀기울여 자사의 경쟁력과 신뢰도를 높이고 있습니다.**

| 연도 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|
| 매출1위 로봇 | 95% | 95% | 90% | 85% | 85% |
| 매출2위 그리퍼 | 5% | 5% | 10% | 10% | 10% |
| 매출3위 리.모 | 0% | 0% | 0% | 5% | 5% |

4가지 기반을 바탕으로 시장상황에 따라 계속 업그레이드된 제품을 출시할 수 있으므로 국내에서는 성숙기에 해당하는 기술도 개발도상국으로 진출하면 도입기로 변화되는 특성이 있으며 로봇산업의 기반기술은 성장기와 성숙기에 걸쳐있음



| 구분 | | 세부내용 |
|---|---|---|
| 핵심기술 | | -비전 활용 기술개발로 시스템 적용 아이템의 다각화<br>-협동 로봇의 적용 공정 기술 개발과 로봇시스템 기술력 확보<br>-클린룸 적용이 가능한 코팅기술 개발 및 제어 케이블 처리기술 개발<br>-모델간의 호환성 최적 기술 개발 |
| 경쟁 우위 요소 | 국내 | 당사의 로봇시스템은 로딩·언로딩 적재 작업을 하나의 셀로 구성함으로써 인티그레이션 과정을 생략하고 해당 시스템에 필요한 성능만을 구현 가능하므로 원가 절감 효과를 가져옴 |
| | 수출 | 중국 시장의 경우 닛산, 르노, 지엠 등 외국계 투자 기업들을 중심으로 겐트리 로봇 시스템을 공급하고 있어 현지에서의 선점 효과가 높음 |

## 사람을 사랑하고, 존중하는 마음이 담겨있는

# 모모스커피

| | |
|---|---|
| 기업명 | 모모스커피㈜ |
| 대표자 | 이현기 |
| 주요사업 | 커피(원두,생두,콜드블루캔) |
| 주소 | 부산광역시 금정구 오시게로 18-1 |
| 홈페이지 | www.momos.co.kr |
| 연락처 | 051-512-7032 |
| 이메일 | momoscoffee@gmail.com |

담당 KOTRA 수출전문위원 노광기

홈페이지 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 고객의 품격을 위해 브랜드 가치를 높이자

**모모스커피㈜ 이현기대표**

모모스커피㈜는 전세계 생두 생산국가를 방문하여 현지 커피에 대한 정보를 직접 입수하였습니다. 현지에서 얻은 정보를 토대로 한국에서 생두 가공 연구를 지속적으로 한 결과, 국내 소비자의 입맛에 맞는 상품을 개발할 수 있었습니다. 모모스커피㈜는 지금까지 쌓아온 생두 손질 노하우와 로스팅 비법으로 전담 바리스타까지 양성 하였습니다.

2007년에 부산에 1호 커피점을 열었으며, 바리스타 양성 센터를 설립하여 브랜드 가치를 점차 높여가고 있습니다.

또한 모모스커피㈜ 이현기 대표는 브랜드 파워를 높이기 위하여 자체 브랜드 상표를 등록하며 국제적으로 커피 전문 박람회와 바리스타 경연대회를 참가하였고, 성과를 거두면서 브랜드 이미지를 높이는데 집중하였습니다. 특히 2019년 4월 미국 보스톤에서 열린 월드 바리스타 챔피온쉽에서 모모스커피㈜ 창업자인 전주연 바리스타가 1위를 차지하여 브랜드 명성을 드높였습니다. 지금까지 해외 커피 전문 전시회 참가 경비를 자사에서 부담하였습니다. 하지만 적지 않은 비용인 만큼 내부적으로 고민이 많았습니다.

코트라 부산 기업지원 담당자로부터 비용 부담 절감을 위해 코트라의 개별 전시회 참가 지원사업을 추천받았습니다. 코트라 부산 기업 지원담당자는 전시회를 참가하면서 생기는 현지 통관 및 세금관련 대응 방법을 사례별로 정리해 주었습니다.

원두 제품의 특성인 품질 유지기한의 최적화를 위하여 소비자와 유통사 간 대량 거래를 할 수 없었습니다. 때문에 수출신고서 작성에 따른 비용이 또한 적지 않았습니다. 이에 코트라 담당 수출전문위원은 통신판매업체를 위한 온라인수출자 신고 시스템을 적용하도록 권하였고 이를 위해 UNIPASS를 가입하여 자체 처리하는 방법을 추천하였습니다. 이어 부산 세관의 도움을 통해 비용적인 문제를 해결하게 되었습니다.

이제는 B2C에서 좀 더 나아가 B2B로의 확장을 준비하고 있습니다. 체코, LA, 샌프란시스코, 두바이, 일본 등을 목표로 코로나19가 안정화 되면 사업을 더욱 확장시킬 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**매출액 중 수출이 차지하는 비중이 높지 않다보니 수출 관련 혜택을 고려하지 않고 있었습니다.**
**이에 수출에 따른 부가가치세 환급(0세율 적용 매출)과 직/간접 관세환급을 상세히 설명하였습니다. 하지만 원두 제품의 특성인 품질유지의 기한을 최적화하다보니 소비자 또는 유통사 간에 대량의 거래가 이루어지지 않아 수출신고서 작성에 따른 비용 또한 적지 않았습니다.**
**이를 해소하기 위해 통신판매업체를 위한 온라인수출자 신고 시스템을 적용하도록 권하였습니다. 이를 위한 UNIPASS를 가입하여 자체 처리하는 방법을 추천하였고, 이어서 부산세관이 도움을 줌으로 비용적인 문제를 해결하게 되었습니다. 이제는 B2C에서 좀 더 나아가 B2B로 확대하는 방법을 준비하게 하였습니다.**
**체코, LA, 샌프란시스코, 두바이, 일본 등으로 확대되며 코로나19가 안정화 되면 좀 더 확대 될 것으로 예상됩니다.**

### ● 제품에 대한 신뢰도 높이기

하지만 커피매니아를 위한 노력은 기업 내부만의 노력으로는 한계가 있었습니다. 가장먼저, 생두 조달에 대해 고려해야 했습니다. 이를 위해 코스타리카를 포함한 중남미 및 아프리카의 10여개국의 생두 농장과 협약을 맺어 조달하게 하였으며, 각 농장을 주기적으로 방문하여 작물 관리 상태를 점검하고, 상호간의 협력을 공고히 하며 각 생두에 맞는 로스팅 노하우를 자체적으로 구축하여 최적의 상품이 나오도록 하는데 목표를 두도록 하였습니다. 모모스커피의 원두를 공급 받아 매장을 오픈한 업체에는 전담 바리스타가 매장을 방문하여 커피추출을 지원하여 소비자의 만족도를 제고하도록 하고 있습니다.

### ● 브랜드 인지도 높이기

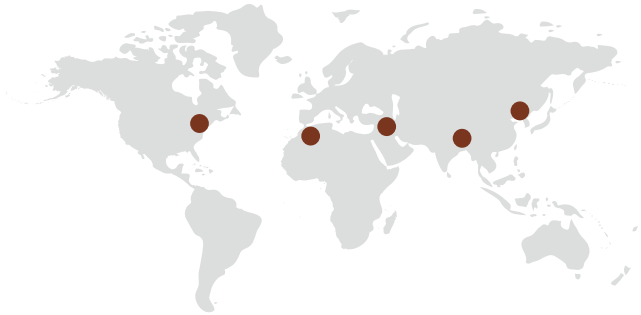
금년에는 호주 멜버른에서 개최하기로 한 '멜버른 인터내셔널 커피 엑스포'를 준비하였으나 코로나19로 인해 연기가 되었습니다. 이를 대신할 방법을 강구하던 중, 내년도에는 그리스에서 있을 박람회와 경연대회를 참가하여 브랜드 가치를 더욱 높여 해외의 소비자와 유통업체들이 매장을 직접 방문하여 구매하거나 온라인을 통한 주문이 꾸준히 증가할 수 있도록 브랜드 마케팅에 중점을 두었습니다.

상해박람회

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

**모모스커피㈜는 품질 좋은 생두를 조달하여 최적의 로스팅으로 원두를 생산하고 생두 성분과 로스팅 노하우로 다양한 상품 개발하며 유명한 바리스타를 보유하고 있는 기업 입니다. 브랜드 가치 상승을 위해 관련 박람회와 경연대회를 주기적으로 참가하였고 최고의 영예를 수상하여 홍보효과를 극대화 하는데 목표를 두고 있습니다. 또한, 최상의 품질이면서도 일반 대중이 접하는 시중가격 수준으로 공급하여 다양한 계층의 고객을 보유하고 있습니다. 체코, LA, 샌프란시스코, 두바이, 일본등으로 수출을 확대시키며 코로나19가 안정화 되면 더 많은 수출을 달성할 것으로 예상합니다.**



| | |
|---|---|
| 바이어 | 다양(온라인 B2B, B2C) |
| 성약액 | $40,060 |
| 수출국 | 일본,중국,미국,UAE,체코 등 10개국 |
| 계약시점 | 연간 |
| 성약요인 | 품질 |

### ● 스페셜티 커피의 성장

스페셜티 커피는 국제 스페셜티 커피협회(SCA)가 평가한 80점 이상(100점 만점) 등급의 커피를 말합니다. 국내에선 스타벅스 리저브 바, 블루보틀, 커피앳웍스, 앤젤리너스 스페셜티, 이디야 커피랩 등이 대표적인 브랜드입니다. 이 가운데 스타벅스는 한국에 중국 다음으로 가장 많은 50개의 리저브 바 매장을 개설했고, 이는 인구 1000만 명당 9.8개 (2019년 6월 기준)로 가장 많은 수준입니다.

### ● 바이럴 마케팅(Viral Marketing) 추구

SNS 사용자의 증가로 경험을 공유하고 희소성 높은 소비를 추구하는 성향이 증가되고 있습니다. 세계에서 페이스북, 트위터, 인스타그램 등 SNS를 활용하는 인구가 총 인구 대비 45%로, 한국은 세계에서 3번째로 많은 85% 수준입니다. 최근엔 글로벌 커피 브랜드 역시 매장에서 커피를 즐기는 '경험적 공간'으로 다시 만들어지고 있습니다.

### ● 홈카페(Home Cafe) 확대

홈카페는 커피 산업의 새로운 트렌드로 안착하며 틈새시장으로 확산되고 있습니다.
집에서 커피를 즐기는 인구의 증가로 분쇄기, 에스프레소 머신, 로스터기 등 커피머신 수입액은 2010년 이후 급격히 증가 했습니다. 국내 커피머신 수입 규모는 2010년 6000만 달러(한화 약 708억 원) 수준이었으나, 2018년 3억 1000만 달러(한화 약 3659억 원)로 약 5배나 증가했습니다. 원두와 캡슐커피 수입액도 2018년 기준, 2010년 대비 약 3배 이상 증가했습니다.

# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

모모스커피 에스쇼콜라

모모스커피 프루티봉봉

모모스커피 오시게

모모스커피 돈 카이토 카투아이 코스타리카

모모스커피 시즈널블렌드 윈터

모모스커피 라 부감빌리아 과테말라

파나마 핀카 데보라 콜렉션

콜롬비아 델 아구아 콜드브루 캔

게샤빌리지 나르샤 내추럴 에티오피아

# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질등(기타) 경쟁력 소개

**모모스커피㈜는 전세계 생두 생산국가를 방문하여 현지 커피에 대한 정보를 가져왔습니다.**
**그리고 연구 끝에 국내 소비자 취향에 적합한 원두를 개발해내었기 때문에,**
**품질 우위 경쟁력이 타 기업보다 뛰어납니다.**

**국내 커피산업 트렌드로 본 기업 성장전략**

| 커피산업 트렌드 | 국내현황 | 성장전략 |
|---|---|---|
| 1. 스페셜티 커피의 성장<br>2. 바이럴 마케팅 추구<br>3. 가격 차별화 심화<br>4. 새로운 수익모델의 등장<br>5. 홈 카페의 확대 | 1. 글로벌 커피 브랜드 선도<br>2. 커피 브랜드 양극화<br>3. 커피전문점 중심 외형확장 | 1. 신 브랜딩 전략<br>New Branding Strategy<br>2. 디지털 마케팅 전략<br>Digital Marketing Strategy<br>3. 글로벌 경영환경 변화<br>Market Sensing Strategy |

## 수출 확대의 원동력

모모스커피㈜는 온라인을 위주로 수출을 하였으나 다양한 마케팅 방법으로 해외시장 확대를 목표로 하는 기업입니다.
내수위주의 사업을 영위하던 기업의 경우 해외마케팅에 많은 비용을 자체 경비로 충당하며 운영비용의 부담감을 안고 있었습니다. 코트라 지원정책을 최대한 이용하여 해외시장진출에 탄력을 받을 것으로 판단 되어 지원사업을 활용한 마케팅으로 비용 절감하고, 내부 수출전문인력을 운영할 수 없는 애로사항을 이동코트라 사업 및 수출지원사업을 통하여 해결해 나가고 있습니다.
모모스커피㈜의 자발적 해외시장 진출 노력이 수출 확대의 원동력이 되었으며 성공적인 해외수출사례로 만들어지는 브랜딩 스토리 이기도 합니다.

- **차별화된 제품과 서비스로 국내 소비자의 취향에 맞는 상품을 개발**
- **자체적인 생두 손질 노하우와 로스팅 비법 보유**
- **가격 대비 우수한 품질**
- **각 농장의 작물을 주기적으로 방문하여 작물 관리상태 점검**
- **모모스커피 원두를 공급받아 오픈한 매장의 경우 전담 바리스타가 매장을 방문하여 커피추출 지원**
- **커피회사라는 자부심으로 브랜드가치를 구현하고, 고객과의 소통으로 신브랜딩 및 마케팅 홍보**

# 편안하고
# 자유로운 움직임,
# 밀착감이 좋은

# ㈜뮬라

| | |
|---|---|
| 기업명 | ㈜뮬라 |
| 대표자 | 조현수 |
| 주요사업 | 스포츠 의류 |
| 주소 | 인천광역시 부평구 장제로 336 |
| 홈페이지 | www.mulawear.com |
| 연락처 | 1544-4540 |
| 이메일 | heip@mulawear.com |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 윤옥섭

홈페이지 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 뛰어난 기능성과 품질력으로 해외에서 주목받는 ㈜뮬라

**㈜뮬라 조현수 대표**

㈜뮬라는 국내 스포츠 의류 전문 제조업체입니다. 짧은 시간 내에 매출액 295억을 달성하며 급속한 성장을 해왔습니다. 이러한 발전을 할 수 있었던 이유는 여성 및 남성들의 취향에 맞는 스타일리쉬한 디자인과 품질에 있다고 볼 수 있습니다. 운동을 일상으로 생각하는 여성 및 남성들이 선호하는 디자인을 개발하며, 고퀄리티의 제품을 만들어 내고 있습니다. ㈜뮬라는 국내의 스포츠의류 시장에서의 성공을 발판으로 삼아 해외 시장에서의 수출 성장을 모색하고 있습니다. 그리고 인맥을 통하여 수출을 시작할수 있게되어 미국과 호주에 30만불 수출 실적을 달성 하였습니다.

㈜뮬라는 해외진출 관련 조직과 시스템을 갖춘 수출 회사가 되기 위하여 내부의 인프라를 보완하고, 마케팅 방안에 대하여 고민하였습니다. 그리고 지원을 받고자 이동코트라에 수출지원상담을 의뢰하였습니다.

2차례의 상담을 통해 이동코트라는 스포츠웨어 해외 주요 시장 타겟을 선정하였습니다. 고기능성 스포츠 의류 시장이 전세계적으로 10%를 차지한다는 점을 감안하여 보았을 때, 해외시장, 경쟁기업, 자사의 경쟁력에 대한 분석을 하도록 지원하였습니다. 선진국 중심으로 선진국 시장에 대한 국가정보, 최신 KOTRA 해외시장뉴스, 국제무역센터 수출입 정보 등을 통해 파악하도록 도움을 주었습니다.

또한, 이동코트라는 ㈜뮬라가 수출을한지 얼마 안된 기업임을 감안하여 다른 국가에 수출을 하기 위한 지원 사업을 안내해주었습니다. KOTRA의 유료서비스인 해외사업 파트너 연결지원사업을 적극 활용하고, 해외지사화 사업에 참여하도록 하였습니다. 또한 수출 상담회, 전시회, 무역사절단 등에 적극 참여하여 바이어를 만날 수 있는 기회를 늘리도록 도와주었습니다.

이동코트라의 지원을 통해 차별화된 제품으로 해외 시장을 공략할 수 있는 타겟 시장 정보를 확보하였고, 유관기관 수출지원사업 활용으로 수출자원을 확보할 수 있었습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜뮬라는 2013년 회사를 설립한 이후 요가용 레깅스와 같은 국내 스포츠의류 전문 제조업체 입니다. 고품질의 원단과 내구성으로 품질에 차별화를 두었으며, 디자인 등록 1건, 상표등록 국내 17건, 해외 6건 인증을 받았습니다. 2019년도에는 매출액 295억을 달성하면서 성장해왔습니다.**

**가격 |** 트렌디한 디자인, 고품질의 원단 및 내구성 대비 합리적인 가격

**품질 |** 경쟁사 제품에 비해 ㈜뮬라 제품은 최신 유행에 부합하는 스타일을 자체적으로 개발하고, 내구성이 탁월한 원단을 사용합니다.

### ● 수출활동

㈜뮬라는 국내 스포츠 의류 시장의 성장에 만족하지 않고, 해외 시장에서 동 사 제품의 품질이 경쟁력이 있다고 생각하여 자체적으로 내부 인맥을 통해 2019년 미국과 호주에 30만불을 수출하였습니다.

### ● 이동코트라 활용

㈜뮬라는 내부 인프라를 보완하고, 해외 수출을 위한 효과적인 마케팅 방안에 대해 지원을 받고자 수출 지원 상담을 의뢰 하였습니다. 이동코트라는 2020년 1월 21일과 6월 11일 두차례에 걸쳐 수출 판로 개척에 대한 상담을 하고, 아래와 같이 지원하였습니다.

첫번째로 고기능의 스포츠 의류 시장이 전세계적으로 성장하고 있다는 점을 감안하여 보았을 때 해외시장, 경쟁기업, 자사의 경쟁력에 대해 면밀하게 분석하고 타겟 시장을 선정하도록 지원하였습니다.

두번째로 안정적 해외 시장 개발을 위해 KOTRA의 서비스를 제안하였습니다. KOTRA 유료서비스인 해외사업 파트너 연결지원 사업을 적극 활용하도록 하고, 해외지사화 사업에 참여하도록 하여 현지 마케팅에 집중할 수 있도록 도와주었습니다.

세번째로 유관기관의 수출 지원자금 및 지원 제도에 대한 정보를 제공하였습니다. 수출 중소기업을 위한 정부기관이 시행하는 수출지원사업에 참여하도록 하여 수출 자금 확보 및 제도를 활용하도록 권유 하였습니다.

### ● 향후 계획

㈜뮬라는 기존 수출 시장인 미국 및 호주 외에 다른 시장에 진출하기 위하여 노력하고 있습니다.

해외 스포츠 시장 타겟팅, KOTRA 서비스 그리고 수출 지원자금 확보 및 지원제도를 통하여 해외 바이어를 발굴 할 예정입니다.

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

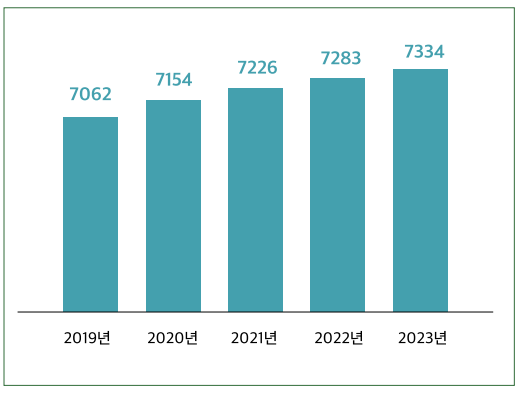
**㈜뮬라는 2019년 미국과 호주로 수출을 하기 시작하였습니다.**
**그 이후 다른 시장에 도전하기 위하여 차별화된 제품으로 해외 시장 공략 및 수출지원 사업 활용으로**
**수출 자원을 확보하였습니다. ㈜뮬라는 수출에 대한 철저한 준비로 본격적인 수출을 준비하고 있습니다.**

| | |
|---|---|
| 바이어 | MELLOW ACTIVE Ltd |
| 성약액 | USD $ 21,050 |
| 수출국 | 타이완 |
| 계약시점 | 2020년 07월 25일 |
| 성약요인 | 제품 차별화(기능 및 디자인) |

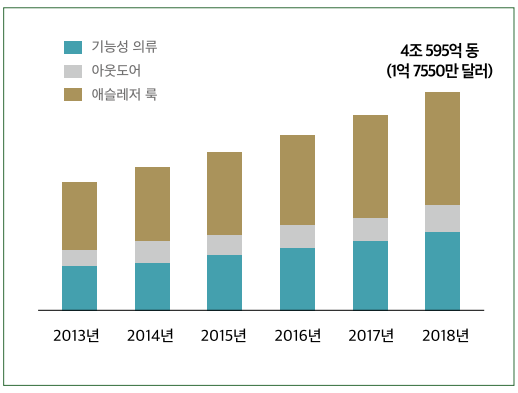
**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

㈜뮬라의 경우 최신 유행에 부합하는 디자인을 자체적으로 개발하고 있으며, 고품질의 원단을 적용하는데 반해 합리적인 가격으로 판매중이므로 최근 성장중인 동남아 등의 타겟시장을 선정할 필요가 있습니다. 아래의 표를 보시면, 국내 레깅스 시장은 2019년 기준 7000억 원대에 진입하며, 레깅스는 운동복과 일상복의 경계를 허문 애슬레저 룩으로 트렌드를 이끌게 되었습니다.

레깅스 시장 규모 전망 (단위:억원 )




동남아 스포츠 의류 시장 성장 추이



# 수출성공 경쟁력분석

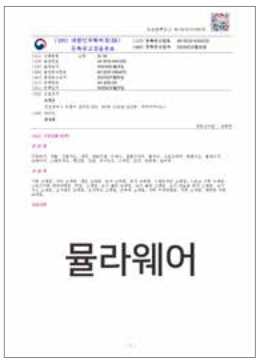
## 주요 제품 소개

㈜뮬라 주요 제품으로는 업다운 데일리 레깅스, 노블 노컷 레깅스, 하이템포 레깅스가 있습니다.
업다운 데일리 레깅스는 뛰어난 신축성을 가지고 있으며, 바디를 탄탄하게 잡아주어 보정력이 뛰어납니다.
노블컷레깅스는 힙 라인이 자연스러워 여성스러운 실루엣을 제공합니다.
안정감 있는 디자인으로 날씬한 다리 라인이 연출 가능합니다.
하이템포레깅스는 안정감 있는 착용감을 제공합니다. 발목에 특수 커팅 마감으로 입고 벗기 편한 레깅스입니다.

## 지적 재산권

㈜뮬라는 디자인 등록 1건 되어있으며,국내 17건, 해외 6건 상표등록 되어 있습니다.

등록공고상표공보1



등록공고상표공보2

디자인등록결정서

상표디자인심사

# 경쟁력 소개

## 품질 경쟁력 특장점

**㈜뮬라 레깅스는 경쟁사 제품에 비해 고품질의 원단을 사용하고 있으며, 내구성이 좋습니다.**

- 뛰어난 신축성
- 탄탄하게 잡아주어 보정력이 좋음
- 가성비가 있음
- 데일리 레깅스로 적합
- 비침이 없음
- 통기성이 높음
- 자외선 차단
- 타이트한 핏으로 들뜸이 없음

- 인체에 최적화된 패턴 설계
- 신축성이 우수한 원단을 사용
- 양면 하이게이지 원단을 사용하여 비침이 없음
- 들뜸 없는 초 밀착 착용감
- 허리부터 발목까지 잡아줌
- 여성스러운 실루엣 제공
- 날씬한 다리라인 연출

- 안정감 있는 착용감 제공
- 자연스러운 힙 절개 디자인 연출
- 발목에 특수 커팅 마감
- 사이드 포켓이 있음
- 원단에 공기 구멍이 많아 수분을 빠르게 흡수
- 한 여름에도 착용 가능
- 고밀도 하이게이지 원단 사용
- 고강도 운동에도 근육을 완벽 보호

"가장 한국적인 것이
세계적인 것이다"

# ㈜소리소

| | |
|---|---|
| 기업명 | ㈜소리소 |
| 대표자 | 최향자 |
| 주요사업 | 화장품, 마스크, 손소독제 |
| 주소 | 전라북도 김제시 백산면 자유무역길 195-20<br>김제자유무역지역 표준공장 A동 3층 |
| 홈페이지 | www.soriso.net |
| 연락처 | 1644-7617 |
| 이메일 | sales@sorisocosmetics.net |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 최연호, 최민호

홈페이지 둘러보기

카탈로그 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 위기를 기회로 삼아 터득한 ㈜소리소만의 노하우

**㈜소리소 최향자 대표**

㈜소리소는 우리나라에 자생하는 식물들이 우리몸에 가장 적합함을 발견하여, 화장품에 적용시킨 기업입니다. 본초강목을 토대로 자연친화적인 "자향화장품"을 개발하게 되었습니다.

현재 핵심사업중 하나는 피부타입별 한방 화장품 개발과 한방소재를 이용한 에센셜 오일 개발입니다. 음양오행의 원리를 이용해 피부타입을 예민피부, 지성 여드름피부, 건성피부, 재생피부, 복합 피부 등 5가지 타입으로 구분하고 이에 대응하는 적합한 타입의 화장품 재료를 한방재료로 부터 추출하여 배합한 한방화장품을 개발하고 있습니다.

㈜소리소는 국내외로 판매활동을 해오다가 2019년 중국의 전자 상거래 타오바오 기업으로부터 대량의 화장품 수입 제안을 받았으나, 코로나19사태로 수출이 무산되어 위기를 맞이하였습니다.

그러나 위기를 기회로 삼아 2020년 2월 김제자유무역센터에 자리잡은 공장의 일부 시설을 신속히 코로나19 대응 방역물품인 알콜베이스 손소독제 생산시설로 전환 및 확장 시켰으며, 그로부터 2개월 안에 직·간접 수출에 성공하였습니다.

이어서 덴탈마스크 생산을 위한 공격적인 투자로 확장해 생산을 시작하였습니다.

㈜소리소는 2019년까지는 화장품을 연간 3만불에서 10만불까지 수출해왔으나, 2020년 코로나19 방역용품 생산시설로 전환한 이후 FDA 공장등록 및 손소독제 제품등록 승인을 받아 미국과 홍콩에 직접 및 간접수출을 진행하였습니다.

또한, 마스크 생산시설을 건설하여 7월에 FDA 제품등록 승인을 받아 수출 추진중에 있습니다. 이동코트라는 초기 FDA 등록에 필요한 라벨링 등 영문서류 작업을 도와 신속한 수출을 진행하는데에 도움을 주었습니다. 그리고 영문 판매계약서를 작성하는데 있어 한·미 FTA 내용을 기반으로 한 기본세율 및 양허세율에 대하여 조언을 해주었습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

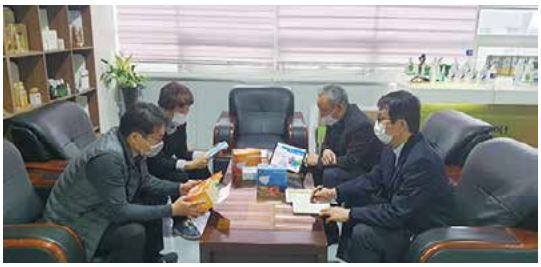
## 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜소리소는 본래 중국, 홍콩에 수출을 주력으로 하는 화장품 전문 제조기업으로 금번 코로나19 여파에 따른 매출감소와 경영위기가 닥친 상황에서 손소독제와 마스크 생산을 결정하게 되었습니다.**
**손소독제 수출에 앞서 ㈜소리소는 국내 식약처와 미국 FDA의 의약외품 인증을 긴급하게 받아야 하는 어려움이 있었으나 김제시의 코로나19 긴급 수출 지원사업의 도움으로 적시에 인증을 획득할 수 있었으며 그로 인해 전라북도 최초의 의약외품 인증 손소독제 생산업체로 알려졌습니다.**

의약외품 인증을 통한 탁월한 소독효과, 보습효과, 가격 경쟁력까지 갖춘 ㈜소리소 손소독제는 시장에서의 긍정적인 반응으로 현재 미국 LA와 12만개, 호주 시드니와 4만개 물량의 수출계약을 체결하여 진행하고 있으며 국내에서는 전북 정읍과 경기 용인 등 관공서와 학교에 제품을 공급하고 있습니다. 마스크 또한 지난 4월 시험생산을 거치고 조만간 식약처 인증까지 마쳐 이르면 5월 초부터 월 200만장 생산을 목표로 본격적인 양산에 들어가 내수 공급은 물론 해외 수출까지도 이어나갈 계획입니다.

## KOTRA 지원활동

이동코트라는 초기 FDA등록에 필요한 라벨링 등 영문 서류 작업을 도와 FDA 등록 컨설턴트가 신속히 일을 진행하는데 일조하였고, 영문 판매계약서 작성을 도왔으며 한·미 FTA를 기반으로 한 기본세율 및 양허세율에 대하여도 조언하였습니다. 또한 시카고 무역관을 통한 3개 잠재 미국 바이어와 화상상담회를 개최하고 Follow-Up 중입니다.



# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

**㈜소리소는 2019년 화장품을 3~10만불 수출해왔으나, 2020년 코로나19 방역용품생산시설로 전환한 이후 미국과 홍콩에 직접수출과 간접수출을 진행했습니다.**

| | |
|---|---|
| 바이어 | Hong Kong |
| 성약액 | USD 126,209 |
| 수출국 | 홍콩 |
| 계약시점 | 2020년 04월 |
| 성약요인 | 바이어 연결지원 |

| | |
|---|---|
| 바이어 | the United States |
| 성약액 | USD 69,920 |
| 수출국 | 미국 |
| 계약시점 | 2020년07월 |
| 성약요인 | 바이어 연결지원 |

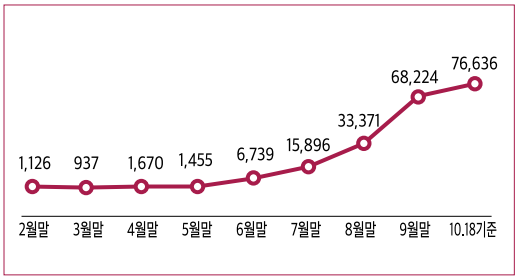
### <국내외 시장규모 현황 및 전망>

**수출총량제 · 사전승인제 폐지 등 긴급수급조정조치 개편**
**의료용 호흡기보호구 의료기기 신설 등 산업 지원 · 장려**

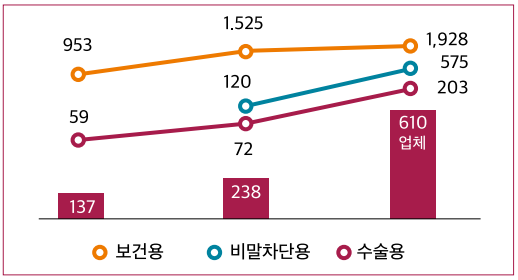
정부가 의약외품 마스크 유통에 관한 규제를 개선, 시장기능을 완전히 전환하고 수출규제 폐지 및 판로 지원 등 수출 활성화를 위한 정책을 추진한다고 밝혔다. 이번 조치는 국내 마스크 산업 성장으로 생산량이 늘고 가격이 안정세를 유지하는 등 시장기능을 회복함에 따라 내수 시장을 활성화하고 해외 수요에 신속 대응하기 위해 마련했다.
마스크 생산업체와 허가품목은 올 초와 비교해 큰 폭으로 증가하는 등 생산 역량이 향상됐으며, 10월 3주(12~18일) 1억9442만 개를 생산했으며 생산업체 보유 재고량도 7억6000만 개에 달했다.
이에 따라 의약외품 마스크에 대한 수출규제를 폐지한다. 그동안 마스크 업계는 월 평균 생산량 50% 범위내에서 수출을 허용하던 수출총량제로 인해 수출에 어려움을 호소해왔다. 생산 50%를 초과해 수출하려는 경우, 사전승인을 통해 수출을 허용한다.
국내 생산규모와 수급동향을 고려, 생산업체의 재고 부담을 완화하고 국내 기업의 해외진출을 위해 23일부터 수출을 전면 허용한다.
다만, 마스크 수출이 국내 수급에 영향을 미치는지 파악하기 위해 수출량은 계속 모니터링할 예정이다.

출처 : 히트뉴스(http://www.hitnews.co.kr)

**국내 마스크 생산업체, 보유재고 동향** (단위:만 개)




**국내 마스크 생산업체, 허가품목 수 동향** (단위: 개)



# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

**㈜소리소 마스크에 사용된 MB필터(멜트블로운필터)는 KF94, KF80 보건용 마스크 및 헤파필터의 핵심 원자재이며, 우수한 차단력으로 생활 속 여러가지 유해물질로부터 사용자를 보호해줍니다.**

1. 고밀도 필터를 사용한 3중 구조의 마스크
2. 기능성 코 지지대로 김서림 방지
3. 바깥쪽 전문 방수 부직포사용으로 외부 습기나 물방울, 침 등으로부터 보호가능
4. 국내제조 유통으로 안심하고 사용가능

## 지적재산권

특허증1 특허증2 특허증3 특허증4 특허증5 특허증6

# 경쟁력 소개

## 품질 경쟁력 특장점

**㈜소리소 3중필터 마스크의 멜트블로운 필터는 가로X세로 1m 기준, 30g 이상 두꺼운 필터가 적용되어 더욱 견고하며 더 높은 세균 여과 효율을 갖습니다.**

*시중 타사 일회용 3중필터 마스크의 경우 멜트블로운 필터가 가로X세로 1m 기준, 15~20g
* MB필터(Melt Blown Filter) : 믿고 쓰는 국내산, 고효율 정전방식

- 국내생산으로 안전인증 완료
- 미국 FDA 승인 완료
- 고밀도 필터를 사용한 3중 구조
- 3단 접이식 구조로 얼굴형에 따라 간편한 착용가능
- 기능성 코 지지대로 김서림 방지 및 밀착 착용가능
- 고탄력 실크밴드로 착용감이 우수
- 방수원단 사용으로 비말(침방울) 침투를 차단

# 새로운 비전을 제시하며 고객 가치 실현을 위해 노력하는

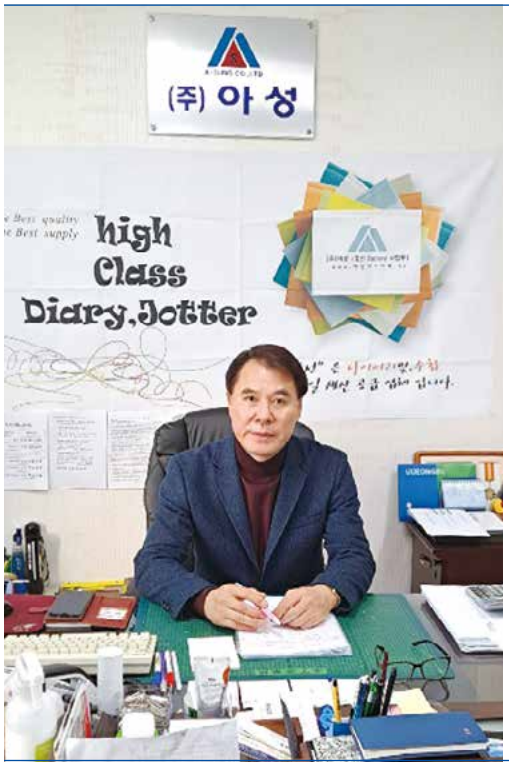
# ㈜아성

기업명 ㈜아성
대표자 김정인
주요사업 손 세정 티슈
주소 경기도 의정부시 용현동 521-6 주식회사 아성
홈페이지 asungjoy.firstmall.kr
연락처 031-821-6418
이메일 0318216418@naver.com

담당 KOTRA 수출전문위원 | 김준수,문성기

홈페이지 둘러보기

홍보영상 둘러보기




# 내수기업에서 해외 수출기업이 된 ㈜아성

㈜아성 김정인 대표

㈜아성은 국내 보험사에 파일을 납품하는 내수만 해오던 업체입니다. 중국 공장에서 60% 가공이 된 반제품을 수입하여 국내에서 추가 가공한 완성품으로 만들어 납품해 왔습니다. 2020년 5월 경, 뉴욕무역관의 바이어가 손 세정 티슈를 구입하겠다는 의사를 보였으며, 이 정보를 입수한 이동코트라에게 협조를 요청하였습니다.

이동코트라는 ㈜아성 김정인 대표에게 수출을 권유하였고, 코트라 기업회원으로 가입을 권유하였습니다. 코로나19 사태로 인하여 비대면으로 접촉할 수 밖에 없어 화상상담회를 실시하게 되었습니다. 화상 상담을 한 결과 뉴욕의 바이어와 셀러 간 전체적인 업무 방향을 결정할 수 있었으며, 이메일 교신을 통해 업무를 추진하기로 하였습니다. 뉴욕 바이어와 상호간 디자인, 포장, 가격 등을 협의하기 시작하였으며 9월 25일 출하를 할 수 있었습니다.

손 세정 티슈 수출 계약이 완료되고 50% 선 입금이 되었으며 출하 전 나머지 잔금의 50%의 수출 대금이 모두 입금 완료되어 성공적으로 출하 완료 할 수 있었습니다. 그리고 ㈜아성은 추가 발주를 기다리고 있습니다. 글로벌 기업이 되기 위해 ㈜아성은 손 소독제 외에 타 품목도 개발하여 수출 품목을 다양화 시킬 예정입니다. 내수만 해오던 ㈜아성의 김정인 대표는 세심한 이동코트라의 지원으로 큰 무리없이 수출을 끝낸 것에 대하여 감사의 표시를 하였습니다.

# KOTRA 고객 지원활동

## 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜아성은 주로 국내 주요 보험사에 파일을 납품하는 업체로, 중국 공장에서 60% 정도 가공이 된 반제품을 수입하여 완제품으로 납품하는 업체입니다.**

**가격 :** 국내외 경쟁사 제품 보다 가격 경쟁력이 있습니다.
**품질 :** 알코올이 첨가된 손 소독 티슈로 코로나19에 적합한 상품이라고 할 수 있습니다. 타 제품에 비해 디자인 및 우수한 품질로 경쟁 우위를 확보하였습니다.

## 수출활동

2020년 5월에 뉴욕 무역관의 바이어가 손세정 티슈를 수입하겠다고 문의를 하였습니다. 이 정보를 입수한 이동코트라에 협조를 요청하였으며, ㈜아성에 코트라 기업 회원으로 가입을 권유하였습니다.
현재 비대면으로 접촉할 수 밖에 없는 상황에서 KOTRA가 주관하는 화상상담회를 실시하게 되었고, ㈜아성과 뉴욕무역관, 바이어는 주기적으로 연락을 취하였습니다. 그 결과 전체적인 업무 방향을 설정하고 디자인, 포장, 가격 등을 협의하기 시작하였습니다. ㈜아성은 수출 컨테이너를 성공적으로 출하 완료 하였으며, 첫 수출을 축하하였습니다.

## 향후 계획

바이어는 선적된 물량이 뉴욕에 도착하는 대로 시장의 반응을 살피고, 추가 오더를 할 것이라는 의사를 표명해 왔으므로, ㈜아성은 추후의 후속 주문을 기다리며 코트라의 각종 지원사업을 활용하고 있습니다. 손소독제 외에도 타 품목도 개발을 하여 수출 품목을 다양화 하고 수출 국가도 늘릴 예정입니다.

# 수출성약 성공 사례

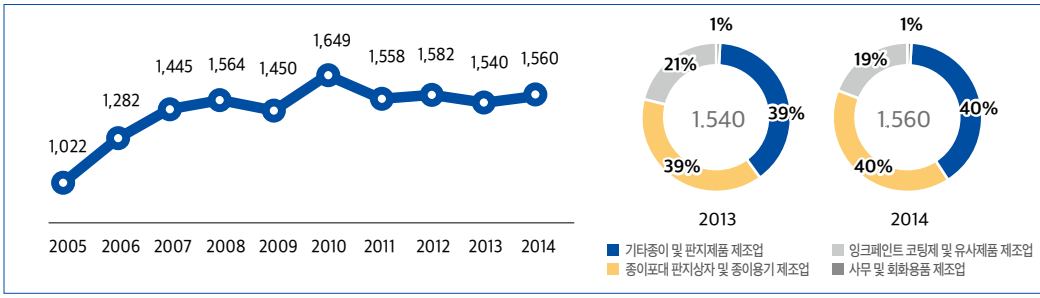
## 수출 대상국 성약내역

㈜아성은 보험사에 파일을 납품하는 내수 기업이었습니다.
하지만 뉴욕무역관의 바이어가 손 세정 티슈를 수입하겠다고 문의를 하였고 ㈜아성은 화상 상담을 한 이후
첫 수출을 하게 되었습니다. 그리고 뉴욕 바이어는 추가적인 오더를 하겠다는 의사를 밝혔고,
내수 기업이었던 ㈜아성은 이번 기회를 통해 수출품목을 다양화 시킬 예정입니다.

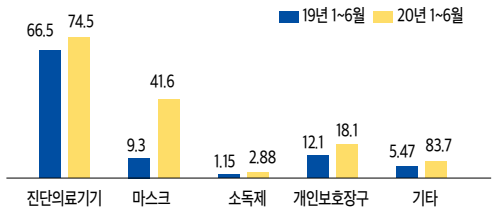
| | |
|---|---|
| 바이어 | IFONS CORP |
| 성약액 | US$ 33,024 |
| 수출국 | 미국 |
| 계약시점 | 2020년 9월 3일 |
| 협력무역관 | 뉴욕무역관 |
| 성약요인 | 적기 대응 및 협업 |

**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

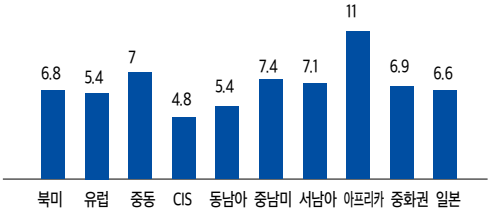
**문구산업 생산액** (십억원)




2020년 상반기 세계 방역물품 수입시장 규모 (단위 :USD 십억)




권역별 연평균 시장성장률 전망 (단위 :USD 십억)



# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

㈜아성의 주요 제품으로는 손 세정 티슈와 문구류가 있습니다.
손 세정 티슈는 물로 씻지 않아도 간편하게 청결함을 유지할 수 있으며,
강력한 세정 효과와 에탄올 성분이 함유되어 있어 감염을 예방할 수 있습니다.
다이어리와 같은 문구류는 튼튼한 밴드를 적용해서 쉽게 벌어지지 않고,
꼼꼼하게 마감하여 장기간 사용해도 형태를 유지합니다.

### 손 세정 티슈

- 철저한 위생 및 품질관리로 엄격하게 생산
- 고급 레이온 원단을 사용
- 완제품 출하 검사를 통해 포장 상태 우수
- FTA 승인 취득
- 어디서나 편리하게 사용 가능
- 외출 시 위생관리에 탁월
- 핸디형 사이즈로 외출 시 휴대가 용이

### 다이어리

- 장기간 보험사 등 납품경력
- 철저한 마감처리
- 고품질 원단 적용
- 견고한 밴드 적용
- 실용성을 중점으로 한 내지구성
- 외출 시 휴대 간편
- 높은 내구성

# 경쟁력 소개

## 지적 재산권

서류보관파일 디자인등록증1

서류보관파일 디자인등록증2

서류보관파일 디자인등록증3

증권서류보관파일 실용신안등록증

## 기술을 나누어 미래를 키우는

# ㈜에드마임

기업명 ㈜에드마임
대표자 임흥수
주요사업 하우스용 온풍기
주소 천안시 서북구 직산읍 직산로 136
충남테크노파크 번영관 2402호
홈페이지 www.edmayim.co.kr
연락처 041-587-5151

담당 KOTRA 수출전문위원 | 김기호

홈페이지 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 에드마임,
# 수출을 위해
# 한걸음 내딛다.

**㈜에드마임 임흥수 대표**

㈜에드마임은 하우스용 온풍기를 2019년도 전기 안전 시험을 거쳐 개발 상용화하였습니다. 분무 장치가 필요 없고 작물의 성장, 에너지가 저감 되는 차별화된 온풍기 입니다.

또한, 에드마임의 나노 온습도 조절기는 물 입자를 미립자로 만들고 이를 가열시키는 대류현상을 이용하고 있습니다. 이 온습도 조절기를 가동시킨 하우스 안에는 미립자로 된 물분자로 채워지게 되어 농작물의 성장에 도움을 줍니다.

에드마임은 작년 11월 갑작스럽게 수출 제안을 받았고, 중국 장춘 측에서 바로 내한하여 합자 계약을 체결하자는 연락을 받았습니다.

수출 준비를 위해 ㈜에드마임 이관호 사장은 KOTRA의 유선 컨설팅을 의뢰하였습니다. 이동코트라 담당 김기호 전문위원은 업체의 상담 내용을 듣고 제품의 특징이 무엇인지, 해외 바이어가 관심을 가질만한 장점이 무엇인지 등을 꼼꼼하게 따져 보았습니다. 제품의 특장점을 면밀하게 파악한 김기호 전문 위원은 해외 바이어에게 관심을 끌 만한 요소가 많다며 해외바이어와의 계약을 진행할 것을 추천하였습니다.

이동코트라의 도움 아래 중국 수출 계획 내용을 파악하고, 체계적으로 수출 준비를 하였습니다. 김기호 전문 위원과 함께 물품 견적서의 무역 거래 조건, 대금 지불 조건, 납기 등 제안 내용에 대하여 상의하였고 관련 수출 서식 작성 요령 또한 현장에서 밀착 지원받았습니다.

㈜에드마임은 중국 바이어와의 수출 상담을 진행하는 등 하반기에는 성과가 나올 것으로 기대하고 있습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜에드마임은 2018년 5월 1일 설립하여 하우스용 온풍기, 실내 공기정화 살균기 및 가축 하우스 공기전염 방제기기 등을 개발한 기업입니다. 또한 예산군청 등 지자체 및 농민들에게 제품을 홍보한 결과 지자체 보조금의 지원으로 10여대의 국내 공급이 이루어지게 되었습니다.**

**가격 |** 기존제품 대비 차별화된 제품으로써 가격 경쟁력을 보유하고 있습니다.

**품질 |** 타사 제품 대비 별도의 분무 장치가 필요없고 미립자 물의 대류 현상을 통해 작물 성장을 더 빠르게 돕고 있습니다.

### ● 수출활동

수출초보기업이었던 ㈜에드마임은 수출관련 전문가의 자문을 받기 위하여 KOTRA에 연락을 취하게 되었고, 유선 컨설팅을 의뢰하였습니다. KOTRA 대전 충남 지원단의 이동코트라 담당 김기호 전문위원은 전화 상담을 마친 이후에 회사에 방문을 하였습니다.

㈜에드마임의 대표이사는 제품의 특징, 해외 바이어가 관심을 가질 만한 장점, 기존 제품의 문제점 등에 대하여 설명을 드렸으며 이를 꼼꼼하게 파악한 김기호 전문위원은 하우스용 온풍기가 해외 시장에서 충분히 관심을 끌 수 있다고 생각하였습니다.

### ● 이동코트라 활용

김기호 수출전문위원은 중국 진출을 하기 위하여 수출을 위해 한단계씩 준비해보기로 하였습니다. 우선적으로 물품을 수출하여 현지 반응을 살펴보기로 하였으며 그 이후에 수요 확대의 기회를 노려 보도록 하였습니다. 이러한 해외 마케팅 전략을 짠 이후, ㈜에드마임 이관호 대표이사는 중국 장춘 및 단둥지역의 바이어들에게 1차적으로 소액의 수출 주문을 요청하였습니다.

KOTRA 김기호 전문위원은 중국 수출 계획 내용을 파악하고 무역업고유번호 취득, 해외계좌의 개설, HS Code 확인 및 통관고유부호를 취득하도록 도와주었습니다. 또한, 비관세장벽인 인증여부를 확인시키는 등 체계적으로 수출 대응 방안을 준비시켰습니다. 물품 견적서의 무역거래 조건, 대금 지불조건, 납기 등 필수 사항에 대하여 한가지씩 상의하고 관련 수출 서식을 제공하여 작성 요령 법을 지도하였습니다.

㈜에드마임은 중국 바이어와 견적서 작성, 수출 계약서의 형태 등에 대하여 논의하고 지속적으로 연락을 취하면서 요구사항에 대하여 하나씩 맞춰갔습니다.

3주 이후 거래량과 금액에 관해 인보이스가 오가게 되었고, 하우스용 온풍기를 처녀 수출 할 수 있게 되었습니다.

### ● 향후 계획

㈜에드마임은 이번 수출을 통하여 전체적인 수출 절차에 대하여 알게 되었으며, 최근 KOTRA 지사화 사업을 소개받아 선정 승인 통지를 받고 중국 바이어와의 다양한 수출 상담을 진행하고 있으며, 하반기에는 가시적 성과가 도출 될 것으로 기대하고 있습니다.

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

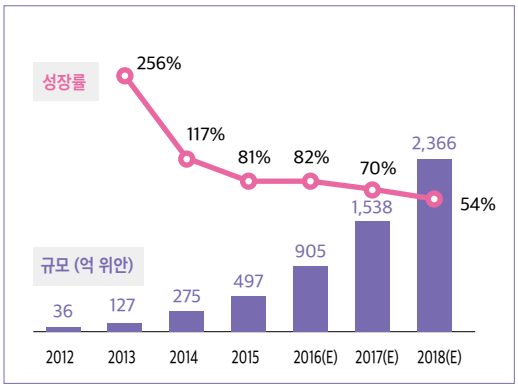
㈜에드마임은 2019년도에  수출 제안을 받았습니다. 수출 준비를 위해 코트라에서 컨설팅을 의뢰하였으며
이동코트라의 도움 아래 체계적으로 수출 준비를 할 수 있었습니다.
그 이후 중국으로 첫 수출을 성공적으로 마쳤습니다.

| | |
|---|---|
| 바이어 | DAILIAN JINMAIWEI GROUP CO.LTD |
| 성약액 | USD 46,380 |
| 수출국 | 중국 |
| 계약시점 | 2020년 02월 20일 |
| 성약요인 | 제품의 차별성 |

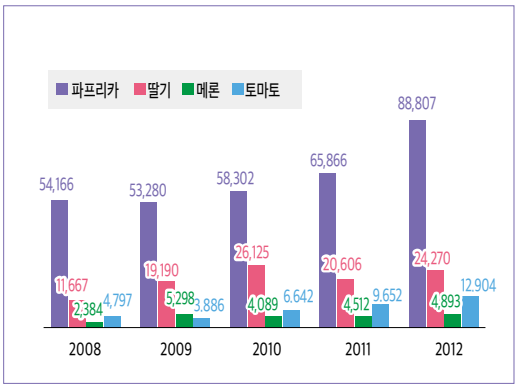
| | |
|---|---|
| 바이어 | YICHUN PEOPLES GOVERNMENT |
| 성약액 | USD 2,573 |
| 수출국 | 중국 |
| 계약시점 | 2020년 02월 13일 |
| 성약요인 | 제품의 차별성 |

**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

중국 신선식품 전자상거래 교역규모 및 성장




연도별 농식품 수출동향



# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

㈜에드마임의 신개념 하우스 온풍기는 기존 열풍식 제품 대비 분무 장치가 필요 없고, 미립자 물의 대류를 통하여 작물이 잘 성장하고 보존되도록 도와줍니다. 또한, 전기 안전 시험을 거쳐 안정성이 입증 됨은 물론, 에너지 절감 효과가 있습니다. 현재 국내 및 국외에 활발하게 공급 되고 있습니다.
㈜에드마임의 실내정화 살균기는 바이러스 방지를 위하여 고온의 극초미세 분자수 발생장치의 부유세균 제거기능이 있으며, 학교, 아동병원, 관공서 등 국내 뿐만아니라 해외까지도 공급하고 있습니다.

### 하우스 온풍기

- 기존 열풍식 제품 대비 분무장치가 필요 없어 제품의 차별성이 있음
- 에너지 절감 효과로 비용 부담의 가능성이 낮음
- 전기 안전 시험을 거쳐 개발한 제품
- 가격과 품질 모두 만족할 수 있는 제품
- 하우스의 온도, 습도 관리에 탁월

### 실내정화 살균기

- 바이러스 및 코로나19 방지에 탁월
- 고온의 극초미세분자수 발생장치
- 공기 중 세균이 번식 될 염려가 적음
- 미세한 수분 입자로 가습 효과
- 유지관리가 효율적

# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질(기타) 경쟁력 소개

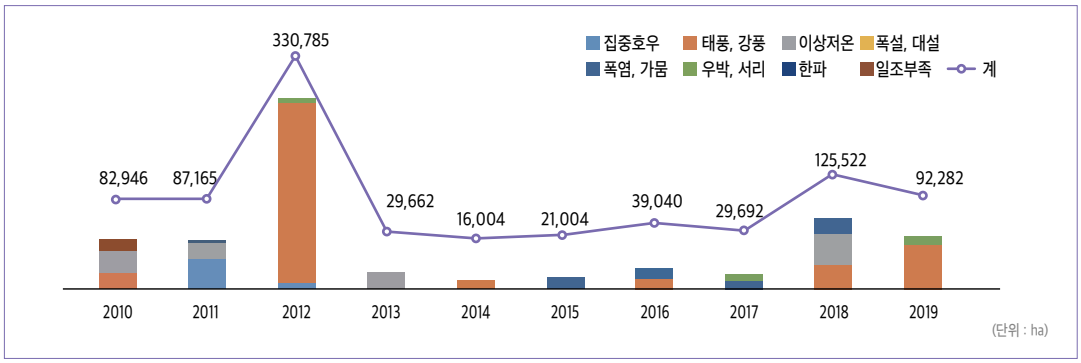
**이상기온으로 인한 농업재해 발생 비율이 높아지는 추세로 작물 성장에 있어 적정한 온도유지는 필수적입니다.**
**㈜에드마임의 신개념 하우스 온풍기는 기존 열풍식 대비 에너지 절감효과를 가져와 농업 운영비용의**
**획기적인 개선을 가져올 것으로 보입니다.**

**<에너지원별 농가·농림사업체 사용비율>**

2014년 에너지총조사 보고서, 에너지경제연구원

| 구분 | 에너지소비 (천toe %) | 에너지원별 구성비(%) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 연탄 | 석유류 | 가스류 | 전력 | 합계 |
| 합계 | 2,496.8 (100) | 7.4 | 52.0 | 0.1 | 40.6 | 100 |
| 농가 | 2,353.0 (94.2) | 7.8 | 53.3 | 0.1 | 38.9 | 100 |
| 농림사업체 | 143.9 (5.8) | 0.7 | 40.5 | 2.0 | 56.9 | 100 |

**농업재해 발생원인 별 피해면적 추이**




## 지적재산권

온풍기 뿐만아니라 ㈜에드마임은 밀집사육으로 인한 각종 유해물질 발생에 따른 사육장의 공기오염, 진드기, 조류독감 전염 방지를 위한 가축하우스 공기전염 방제기기를 국내에 공급하고 있습니다.
또한, 대형 태풍과 동반되는 파랑으로 인한 월파침수 피해를 방지하는 친환경 소파블록을 개발하여 특허를 보유하고 있습니다. 이는 호안전망권과 환경 훼손을 방지하여 수산자원조성 효과를 극대화 하고 있습니다.

## 아로니아 실생묘 선구자

# 연천DMZ 초크베리 영농조합

Yeoncheon DMZ
Chalkberry Farming Association

| | |
|---|---|
| 기업명 | 연천DMZ초크베리영농조합 |
| 대표자 | 윤갑춘 |
| 주요사업 | 초크베리액기스즙 |
| 주소 | 경기도 연천군 신서면 대광리 산 190 |
| 홈페이지 | http://chokeberry.net |
| 연락처 | 031-834-7979 |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 김준수

홈페이지 둘러보기

# 단계적인 도약을 통해 이룬 첫 수출의 꿈

**연천DMZ블랙초크베리 영농조합 대표 윤갑춘**

연천DMZ초크베리영농조합은 깨끗한 DMZ 지역 연천군 신서면에 11명의 아로니아 농업인들의 뜻을 모아 조직한 조합입니다. 윤갑춘 회장이 이끌고 있는 영농조합의 아로니아는 우수한 상품성에 전량 연천농협으로 납품, 판매가 이루어지고 있습니다.

현재 연천DMZ블랙초크베리의 아로니아는 품질관리원의 농약잔류검사를 마치고 무농약인증을 넘어 친환경인증까지 받아 건강식품으로서의 입지를 다지고 있으며 경쟁력을 갖추기 위해 연구실, 저장고, 가공실까지 갖췄습니다.

국내 전시회에 상담을 한 이력이 있는 연천DMZ블랙초크베리 영농조합의 수출은 느리게 진행이 되었습니다. 연천DMZ블랙초크베리 영농조합법인 제품의 효능이 우수함에도 불구하고, 쉽사리 진행되지 않는 수출문제를 해결하기 위하여 이동코트라를 신청하였습니다.

수출 통관을 위한 관세 업무지원과 함께 수출 바우처 사업등 수출 진행과정의 전반적인 업무를 지원받았습니다. 이렇게 실질적인 수출 실무 지원을 받아 2020년 첫 번째 해외 시장진출을 이루게 되었습니다.

첫 수출을 이루어낸 연천DMZ블랙초크베리의 윤갑춘 대표는 첫 수출의 꿈을 이루게 되어 매우 기쁘다고 하였으며, 도움을 준 KOTRA에 감사한 마음을 전하였습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**연천DMZ블랙초크베리 영농조합법인은 물을 첨가하지 않은 100% 순수 액기스 즙을 생산하는 업체입니다.**

**가격 |** 경쟁사 제품 대비 가격 경쟁력이 있습니다.
**품질 |** 초크베리액기스즙은 눈 건강 및 혈관 질환에 효능이 뛰어나며, 100일간 숙성을 하여 물을 첨가하지 않은 순수 액기스 즙으로 경쟁사 제품 대비 제품 경쟁력이 있습니다.

### ● 수출활동

연천DMZ블랙초크베리 영농조합법인의 제품은 제품 경쟁력이 뛰어남에도 불구하고 수출에 대한 어려움을 겪고 있었습니다. 연천DMZ블랙초크베리 영농조합법인은 베트남과 태국의 바이어와 지속적으로 연락을 하며 수출에 대해 이야기를 나누었으나 코로나19 대유행 이후 더욱 수출이 어려워지게 되었습니다. 결국, 연천DMZ블랙초크베리 영농조합법인 대표 혼자서는 수출 업무를 보는 것에 한계가 있다는 것을 깨닫게 되어 KOTRA 수출 업무를 지원받게 되었습니다.

### ● 이동코트라 활용

연천DMZ블랙초크베리 영농조합법인은 2020년 6월에 KOTRA 의 기업 회원으로 가입하게 되었으며, 이동코트라의 도움을 받고자 신청하게 되었습니다. 이동코트라는 베트남 바이어가 요구하고 있는 자유 판매증명서 인증 절차에 대해 다시 한번 확인하고, 필요한 서류에 대해 준비하여 재신청 하도록 도와주었습니다. 또한, 수출 통관을 위한 관세사 업무 진행을 순조롭게 할 수 있도록 지원해 주었습니다.

### ● 향후 계획

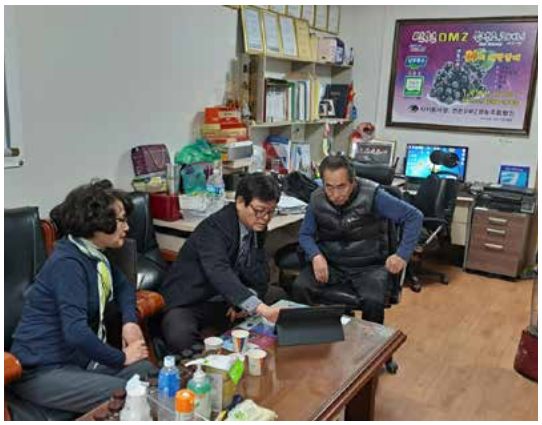
연천DMZ초크베리 영농조합은 수출 진행과정의 전반적인 업무에 대해 교육 받으며 신규수출기업화 사업에 참여하여 첫 수출을 할 수 있게 되었습니다. 또한, 추가적인 주문건에 대하여 준비를 하고 있습니다.

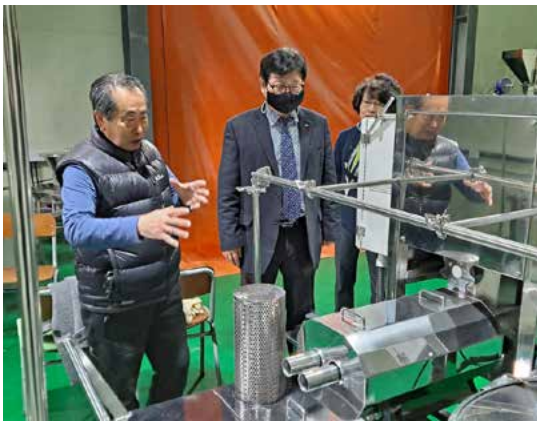
# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

**연천DMZ초크베리 영농조합은 KOTRA서 업무 지원을 받아 신규수출기업화 사업에 참여하였으며,**
**수출 전문위원으로 부터 업무에 대한 교육을 받아 첫번째 수출을 이루게 되었습니다.**

| | |
|---|---|
| 바이어 | HOANG YEN VIETNAM IMPORT EXPORT COMPAY LIMITED |
| 성약액 | USD $ 2,843 |
| 수출국 | 베트남 |
| 계약시점 | 2020년 9월 13일 |
| 성약요인 | 공사의 적극적 업무지원 |





# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

**연천DMZ초크베리의아로니아 즙은 농약 잔류검사를 하여 무농약 인증을 받았으며,
친환경 인증 마크도 획득하였습니다. 연천DMZ초크베리 영농조합은 아로니아 생과, 즙, 분말, 식초 등을
판매하고 있습니다.**

### 아로니아 생즙

- 블랙초크베리는 눈건강 및 혈관질환에 효능이 있다고 판명된 안토시아닌 성분을 가장 많이 함유
- 100일간 숙성 과정중 어떠한 첨가물도 넣지 않으며 순수 액기스 즙 생산
- 환경적으로 보존된 지역인 DMZ에서 재배
- 생산자가 생산, 가공, 배송하는 다이렉트 시스템
- 친환경 무농약 인증 마크 획득

### 아로니아 분말

- 파우치 포장, 종이 박스로 2중 포장
- 100% 친환경 무농약 아로니아 분말
- 생산자가 생산, 가공, 배송하는 다이렉트 시스템
- 친환경 무농약 인증 마크 획득

### 아로니아 생과

### 아로니아 식초

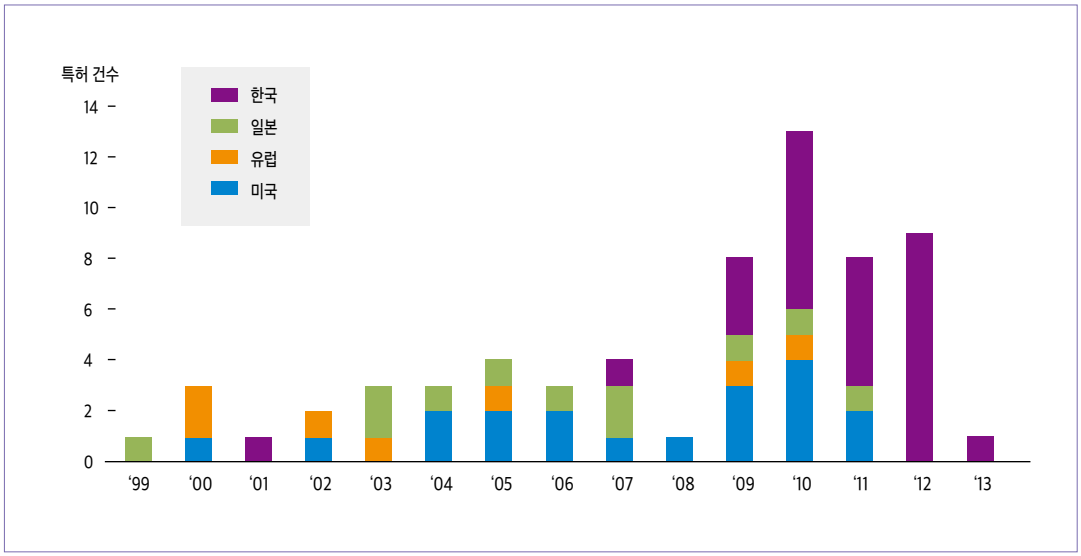
# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질(기타) 경쟁력 소개

**연천DMZ초크베리 영농조합은 어떠한 첨가물도 넣지 않은 순수 액기스 즙을 생산하고 있습니다.**
**친환경 속에서 엄격하게 관리하는 초크베리 생산 과정은 보다 높은 품질의 제품을 생산하도록 하고 있습니다.**
**아로니아 관련 국내외 특허출원 동향을 살펴보면, 세계적인 인구고령화 추세에 따라 아로니아 관련**
**건강식품 시장 규모도 커지고 있어 시장 전망이 밝을 것으로 예상 됩니다.**

**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

아로니아 관련 국내외 특허출원 동향




## 지적 재산권

사업자등록증

통합브랜드 사용 허가서

인증서

상표등록증

식품안전경영시스템인증서1

식품안전경영시스템인증서2

## 사람,자연,기업 모두가 만족하는 환경을 만드는

# ㈜오케이오

| | |
|---|---|
| 기업명 | ㈜오케이오 |
| 대표자 | 고병기 |
| 주요사업 | 승강기카트 |
| 주소 | 전라남도 장성군 남면 나노산단5로 45 |
| 홈페이지 | http://okocart.com |
| 연락처 | 1600-0451 |
| 이메일 | okocart@okocart.com |

담당 KOTRA 수출전문위원 장영욱

홈페이지 둘러보기

카탈로그 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 적극적인 해외마케팅으로 성과를 이뤄낸

## ㈜오케이오

㈜오케이오 고병기 대표

㈜오케이오는 무동력 그린테크놀러지 방식으로 인체공학적 카트와 자동높이유지, 회전테이블작업대 등의 운반 물류기기를 전문으로 생산하는 기업입니다. ㈜오케이오 고병기 대표는 오랜 현장 경험과 발명 특허 기술을 바탕으로 타 경쟁사제품보다 안정감있고 효율성이 뛰어난 제품을 개발해 나가고 있습니다.

첫 개발 단계에서는 타사대비 높은 가격대로 고객들에게 선택의 어려움이 있었으나 ㈜오케이오만의 제품 기술력을 인정받아 국내외로 꾸준히 성장해나가고 있습니다.

㈜오케이오 고병기 대표는 유럽에 진출하겠다는 의사를 밝혀 이동코트라 장영욱 수출전문위원을 통해 하노버 전시회에 참가할 수 있도록 정보를 공유하며 마케팅 준비사항 및 해외 전시회에 대한 안내가 이루어졌습니다.

또한 지속적인 바이어와의 연락을 위해 함부르크 무역관에 지사화 사업을 신청하였으며, 적극적인 대응으로 현재 업무 협조중에 있습니다.

또한, ㈜오케이오는 이동코트라 장영욱 수출전문위원의 컨설팅에 따라 미국의 애틀랜타, 시카고 전시회를 참가하였으며 바이어로부터 해외수출을 이루어냈습니다.

월마트의 러브콜을 받은 ㈜오케이오 대표는 월마트에 제품 견본을 보내고 2020년 3월, 견본테스트를 마쳤으며, 현재 월마트와의 협업을 준비 중에 있습니다.

이동코트라는 수출을 준비하는 ㈜오케이오에게 수출 전반적인 업무에 대해 적극적으로 지원해주기로 하였습니다.

현재 가장 중요한 ㈜오케이오의 업무는 월마트로부터 오더를 확정받는 일입니다.

현재, 코로나19의 유행으로 지연되고 있으나, 늦어도 2021년 상반기에는 진행이 될 것으로 예상하고 있습니다. 또한, 동남아 시장에도 해외시장조사를 신청하여 신규 바이어를 발굴해 나갈 예정입니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜오케이오는  승강작업대, 승강기카트 등 근무자의 생산성 향상을 목적으로한 제품을 전문적으로 생산하고 있습니다.**
**지적재산권 ISO14001 및 승강작업대 특허를 보유하고 있으며  개발초기에는 개발단가 등의 사유로 다소 높은 단가로 공급했으나, 현재는 안정화된 기술과 대량주문 등 고객의 수요에 맞춰 합리적인 가격으로 공급하고 있습니다.**
**KOTRA 서비스인 지사화사업 (함부루크무역관 2019. 11. 1-2020. 10. 31)을 통하여 수출실무에 대한 기반을 다지고, 이를 통해 부족한 제품홍보, 신규 바이어 발굴 등 해외마케팅 지원을 통해 해외 마케팅 지원을 통해 보다 적극적으로 해외 수출에 발돋움하기를 희망하고 있습니다.**

### ● 제품의 차별성

㈜오케이오에서 개발하여 판매하고 있는 승강작업대는 물류창고에서 허리를 굽히지 않는 승하차 작업과, 간편한 물품운반을 가능하게 하여 물류창고 내 승하차 작업 시 필수제품으로 알려지고 있습니다. 특히 ㈜오케이오 고병기 대표의 오랜 연구와 현장실험으로 타 경쟁제품보다 안정성과 효율성을 인정받아 해외 수출을 진행하고 있습니다. KOTRA는 원 사업을 적극 활용함과 동시에 사이버 수출 상담회를 최대한 활용할 수 있도록 지원할 계획입니다.

### ● 코트라 함부르크 무역관에 지사화사업 신청

이동코트라에서는 ㈜오케이오의 유럽 진출 목표를 가이드 하고자 독일에서 열리는 하노버 전시회에 참가하고 직접 제품을 해외바이어들에게 홍보하도록 권유했습니다. 이후, 바이어와 지속적인 연락을 위해서 함부르크 무역관 지사화사업을 신청하여 진행하고 있으며, 업무협조를 통해 새로운 수출 판로를 만들어 나가고 있습니다.

### ● 미국 전시회에 참가

이동코트라의 안내로 참가한 미국의 애틀랜타, 시카고 전시회에서 만난 바이어를 통해 Test 오더를 수출하게 되었으며 월마트로부터 제품에 대한 연락을 받았습니다. ㈜오케이오 고병기 대표는 월마트에 견본을 보낸 후 직접 월마트와 면담을 했으며 월마트에서는 2020년 3월까지 Test를 마치고 오더를 진행하기로 했으나 코로나19 사태로 지연되고 있습니다. 이동코트라에서는 월마트 수출을 시작으로 한 전반적인 수출활동을 위해 제품준비, 수출통관, 선적, 대금결제 등의 수출 전반적 업무를 공유하며 진행중 입니다.

### ● 코로나19 사태로 인한 오더 진행의 어려움 극복

코로나 19 사태로 인해 베트남 등 동남아 시장에도 수출활동에 대한 어려움이 있습니다.
그러나, 이동코트라에서는 바이어 매칭 화상상담 등의 서비스에 참가하도록 하여 바이어들에게 자사제품을 홍보할 수 있도록 노력하고 있습니다.

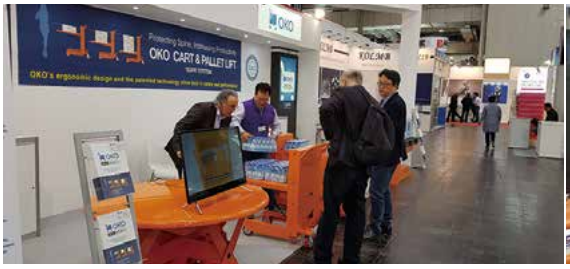
# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

**㈜오케이오는 이동코트라의 가이드에 따라 미국의 애틀랜타, 시카고 전시회에서 만난 바이어로 부터 수주를 받게 되어 해외수출을 이루어냈습니다. 현재 미국 월마트로 부터 오더를 확정 받기 위해 노력하고 있으며, 동남아시장에도 해외시장조사를 통해 신규 바이어를 발굴해 나갈 예정입니다.**

| | |
|---|---|
| 바이어 | C.N.J Trucking Inc. |
| 성약액 | USD 3,276 |
| 수출국 | 미국 |
| 계약시점 | 2020년 01월22일 |
| 성약요인 | 적극적인 제품 홍보, 해외마케팅 |

| | |
|---|---|
| 바이어 | C.N.J Trucking Inc. |
| 성약액 | USD 2,365 |
| 수출국 | 미국 |
| 계약시점 | 2020년 01월 30일 |
| 성약요인 | 적극적인 제품 홍보, 해외마케팅 |



## 향후계획

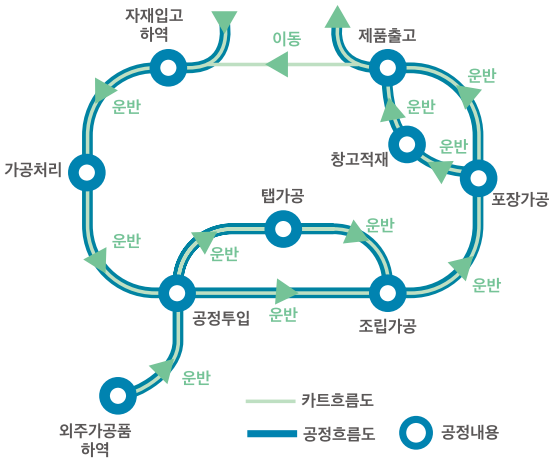
현재 ㈜오케이오의 가장 중요한 목표는 미국 월마트와의 계약을 성사 시키는것입니다. 코로나 19 사태로 지연 되었으나, 월마트로부터 긍정적인 답변을 받았고, 게다가 월마트 물류 창고에 필요한 제품이므로 늦어도 내년 상반기에는 수출성사가 이루어질 것으로 예상하고 있습니다. 계약 확정 시, 이동코트라는 수출업무에 대해서 ㈜오케이오와 업무를 공유하고, 상호 협조하여 안정된 수출 계약을 지원할 예정입니다. 또한, 이동코트라는 독일 함부르크 무역관과 지사화사업을 하고 있으므로 유럽진출을 위한 지속적인 신규 거래처 발굴을 진행 할 계획입니다.

또한, 코트라 해외시장조사 서비스를 통해 기존의 베트남 등 동남아 시장까지도 영역을 확대하고자 합니다.

# 수출성공 경쟁력 분석

## OKO cart system적용 시스템 흐름도 및 제품 비교분석

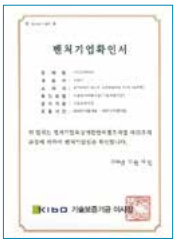
㈜오케이오의 카트 시스템은 1대의 카트가 자재 입고부터 출하까지 모든 공정을 통과하며 스스로 컨베이어 벨트 역할을 수행하여 작업자의 근·골격계 질환예방과 업무의 효율성을 높여 각 공정별 30~50% 노동생산성 향상을 하도록 합니다. 이는 월마트등 각종 대형 물류사에서 관심을 두고 있으며 보다 나은 기술향상을 통해 발전해 나아가고 있습니다.

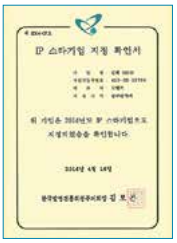



### 오케이오 카트 제품 비교분석

| 구분 | CART STANDARD | CART PRIME |
|---|---|---|
| 제품 | | |
| 공용제품 | mini, u-boat47, u-boat60 | prime light, prime hydraulic, prime sus |
| 바디형식 | 아웃바디 타입 | 인바디 타입 |
| 특징 | 1. 적재시 양쪽프레임 간섭발생으로 2면 적재<br>2. 쏠림 적재 시 기울어짐 발생 주의<br>3. 아웃바디 타입, 모든 부품 외부에 노출 안전주의<br>4. 아웃바디 타입에 따른 경량화<br>5.하중변경 시 양쪽 하중고정핀 셋팅 요망<br>6. 상판 최저점 지면으로 부터 약300mm | 1. 적재시 3면 자유로운 적재<br>2. 쏠림 적재에도 변형없는 적재가능<br>3. 인바디 타입으로 내구성과 안전성 ok<br>4. 인바디 타입으로 A/S 발생 최소화<br>5. 손쉬운 하중조절 가능<br>6. 상판 최저점 지면으로부터 약 140mm |

## 지적 재산권


벤처기업확인서


IP 스타기업 지정 확인서

수출유망중소기업 지정증

기술혁신형 중소기업 확인서

리프트 제품품질인증서

카트 제품품질인증서

# 경쟁력 소개

## 주요 제품 소개

OKO CART-PRIME

OKO CART-PRIME

OKO CART-MINI

**1. 부드럽고 견고한 바퀴**

특수제작 고강도 폴리우레탄 바퀴가 적용되어 장기간 사용해도 견고함 유지 (최대사용하중 800kg적용)

**2. 최장 스트로크 600mm**

(MINI는 최장스트로크510mm)

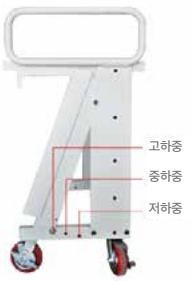
**3. 고강도, 친환경 열처리 도장**

대차의 견고함을 위해 강도를 높여주고 친환경적인 열처리 도장을 하였습니다.

**4. 변함없는 성능의 spring & gas spring**

견고하게 제작된 특수스프링으로 변형없이 부드럽게 작동됩니다

## 품질 경쟁력 특장점

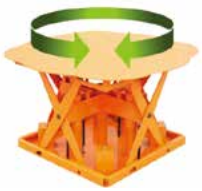



3단 하중조절 가능

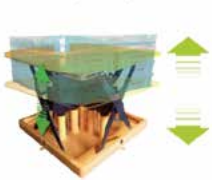
MINUI, STANDARD 캐스터(5인치)

U-BOAT CART 캐스터(4인치, 8인치)

자체 주문 제작한 캐스터 사용, 장기간 사용 수명 보장



상판 360도 회전가능



자동 높이 유지(허리 높이)

- 제품에 적합한 주문제작 캐스터(바퀴)의 적용으로 안정적이고 편리
- 수명이 길고 안정성이 보장
- 배기가스 배출이 없는 친환경 무동력 제품
- 열처리 도장된 아이보리 색상으로 높은 내구성 보장
- 적재물을 적재 및 하역 시 일정한 높이 고정 가능
- 360도 회전상판으로 작업공간 효율화
- 작업자의 동선을 줄여 생산성 향상
- 인체공학적인 설계로 특허받은 SGPR시스템으로 3단(저,중,고) 하중조절이 가능
- 최장의 스트로크(650mm)와 최소 높이점(125mm) 지게차와 핸드파레트 등으로 이용가능

## 고객을 먼저
## 생각하는 기업

# ㈜이오스하이텍
EOS hitech

| | |
|---|---|
| 기업명 | ㈜이오스하이텍 |
| 대표자 | 김을환 |
| 주요사업 | 알칼리온수기 |
| 주소 | 강원도 원주시 문막읍 원문로 2146 |
| 홈페이지 | http://eoshitech.com/ |
| 연락처 | 033-735-6182 |
| 이메일 | info@eoshitech.com |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 김장운

홈페이지 둘러보기

카탈로그 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 해외수출의 첫발을 내딛다

**㈜이오스하이텍 김을환 대표**

㈜이오스하이텍은 지난 수년간의 노력과 시행착오를 통해 알칼리이온수기 및 복합필터의 제조, 개발에 힘써왔습니다. 의료기기 품질관리 기준인 GMP 인정 업체이며, 대표제품인 알칼리 이온수는 가장 효과적인 식수원으로 인정 받게 될 것이라는 생각으로 다양한 형태의 제품 개발도 병행하고 있는 중입니다.

㈜이오스하이텍의 이제원 과장은 2020년 04월 강원 지원단을 방문하여서 인도네시아 바이어에 판매 예정인 알카리 이온수기 공급 계약서 및 영문 인보이스 작성 요령에 대해 문의하였으며, 전문위원은 수출 계약서 관련 양식을 제공해주고, 인보이스 내용 감수 및 공급 계약서를 완성시키도록 도움을 주었습니다. 그 이후 ㈜이오스하이텍은 바이어와 계약을 무사히 체결 할 수 있었습니다.

㈜이오스하이텍은 글로벌 시장을 타겟으로 하여 2010년부터 수출을 시작하였습니다. 최근에는 유럽 뿐 아니라 아시아 지역권으로 수출을 확장시켰습니다.

현재 ㈜이오스하이텍은 글로벌 브랜드로 성장해 나가기 위해 꾸준하게 노력을 하고 있습니다. ㈜이오스하이텍은 21세기에 적합한 세계적인 기업으로 성장해 나가기위해 제품 제조 및 개발에 힘 쓸 예정입니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜이오스하이텍은 2007년 회사를 설립한 이래로 알칼리이온수기, 살균수기, 수소수 제을 생산하는 기업입니다. 동 사는 국내외 인증(CE,FCC,NRTL,ISO-9001 등)을 획득 하였으며, 국내에는 12건, 해외에는 2건 특허 등록을 하였습니다. 또한, 벤처기업인증과 강원도 유망중소기업 선정 등의 활동을 통하여 제품 경쟁력 강화 및 업계 내에서 위치를 구축하여 왔습니다. 2020년에는 에코이온 차아염소산수 생성기를 개발하고 있으며, 에코이온 농업용 살균수기 인증을 진행하고 있습니다.**

**가격 |** 국내외 경쟁사 제품보다 합리적인 가격으로 가격경쟁력이 있습니다.

**품질 |** 경쟁사 제품에 비해 ㈜이오스하이텍 제품은 정수기와 알칼리이온수기가 결합된 기기로 소화불량, 만성설사, 위산과다 등에 도움을 주는 기기로 효능이 우수하다고 알려져 있습니다.

### ● 수출활동

㈜이오스하이텍은 주로 수출상담회 및 무역사절단 , 화상상담회 등을 참가하며 수출 관련 정보를 얻었으며, 수출 기업으로 도약하기 위하여 다양한 노력을 하고 있습니다.

### ● 이동코트라 활용

이동코트라 전문위원은 ㈜이오스하이텍를 꾸준하게 방문하면서 수출 업무에 대한 컨설팅을 해주고, 해외 바이어 발굴에 힘쓸 수 있도록 도와주었습니다. 또한, 무역실무 애로사항이 생길 때 상시적으로 컨설팅을 하고, KOTRA의 다양한 수출 사업에 참가 할 수 있도록 권유하였습니다. 이동코트라 전문 위원은 영문제품공급계약서 양식에 대해 알려주며, 인도네시아 바이어와의 수출 진행상황을 검토해주었습니다.

그리고 마침내, 2020년 5월 ㈜이오스하이텍의 제품을 인도네시아로 수출 할 수 있게 되었습니다.

### ● 향후 계획

㈜이오스하이텍은 내수기업에 머무르기 보다는 2010년 3월 미국 수출을 시작한 이후로 캐나다 및 유럽등의 국가들에 수출하여 왔습니다. 최근에는 뉴질랜드, 중국, 홍콩, 말레이시아, 태국, 필리핀 등 아시아 지역에 수출을 하기 위해 여러가지 준비를 하고 있습니다.

향후 KOTRA 와 함께 수출 시장 개척하는 것을 계획중입니다.

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

㈜이오스하이텍은 글로벌 시장을 타겟으로 하여 수출을 해왔습니다.
최근에는 뉴질랜드, 중국, 홍콩, 말레이시아, 태국, 필리핀 등 아시아 지역권으로 수출을 확장시켰습니다.

| | |
|---|---|
| 바이어 | PT MITRA HOCL INDONESIA |
| 성약액 | U$ 128,160 |
| 수출국 | 인도네시아 |
| 계약시점 | 2020년 05월 27일 |
| 성약요인 | 우수한 제품 효능 및 가격 경쟁력 보유 |

# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

**알칼리이온수생성기 제품은 물분자를 미세하게 전해하고, 필터 장착 여부 확인 및 필터 사용량이**
**표시 가능한 제품으로 4대 위장증상 ( 소화불량, 위산과다 , 만성설사, 위장 내 이상발효 ) 개선에 도움을 줍니다.**
**휴대용 수소수 생성기는 작은 크기의 텀블러로 휴대가 용이하며,**
**집에서도 수소수를 마실 수 있다는 장점이 있습니다.**

### 알칼리이온수 생성기 (EH-301)

- 터치만으로 동작 및 설정이 편리
- 물분자를 미세하게 전해하는 백금도금 티타늄 전극
- SMPS 전원공급방식
- 필터 장착여부 확인 및 필터 사용량 표시
- 원하는 방향으로 이동 및 본체와 분리가 가능.
- 4대 위장증상 개선에 도움을 줌

### 알칼리이온수 생성기 (JAY 201)

- 7인치 LCD
- 정전류, 정전압 제어 방식으로 일정한 PH와 ORP 유지
- 2개의 고성능 필터
- 자동세정기능
- 필터 메모리 기능
- 음성 알림 가능
- SMPS 전원 공급방식

# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질(기타) 경쟁력 소개

**알칼리이온수기는 경쟁사 제품에 비해 수소, 미네랄이 풍부하고 위장증상(만성설사, 소화불량, 장내 이상발효, 위산과다)개선 효과를 인증받았습니다. 정수기 관련 시장 조사에 따르면, 2011년부터 2017년까지 판매금액이 상승세를 보이는 것으로 보아 전망이 좋을 것으로 예상됩니다.**

**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

## 지적 재산권

SMPS 전원공급방식, 가변형 온도 조절 밸브, 이온수기제어, 산성수출수 칫솔 살균기 특허증을 가지고 있으며, 러시아와 미국에서 원형이온수기 디자인특허를 받았습니다.

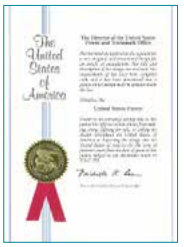
특허증1

특허증2

특허증3

특허증4

러시아디자인등록증



미국디자인등록증

# 자체개발한 기술로 고객을 감동시키는

# ㈜제이코어

JCORE CO., LTD

| | |
|---|---|
| 기업명 | ㈜제이코어 |
| 대표자 | 이종형 |
| 주요사업 | 와이파이 무선전화기 LTE 무전기 |
| 주소 | 대전광역시 유성구 테크노4로 17 대덕비즈센타 C동 506호 |
| 홈페이지 | www.jcore.co.kr |
| 연락처 | 070-4353-3799 |
| 이메일 | jhl@jcore.co.kr |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 김기호

홈페이지 둘러보기

# 해외수출의 첫발을 내딛다

**㈜제이코어 이종형 대표**

㈜제이코어는 네트워크 접속과 미디어 처리 기술을 기반으로 한 유무선 및 모바일 환경의 VoIP 단말을 개발, 공급하는 회사입니다.
㈜제이코어는 VoIP 핵심 기술을 자체 기술로 개발하여 국내외 통신사업자에게 WiFi Volp 전화기를 제공하고 있으며, VoIP 핵심기술을 기반으로 일본 사업자에게 LTE 무전기를 개발하여 공급하고 있습니다.
㈜제이코어는 자체 개발한 핵심기술을 통하여 고객을 감동시키는 VoIP 시스템 공급을 핵심 가치로 삼아 경쟁력 높은 제품 개발·공급에 정성을 다하고 있습니다.
㈜제이코어는 해외시장을 개척하기 위해 미국, 일본 등의 진출을 계획하고 있었습니다. 미국 바이어가 요청한 W-8BEN 문서 작성부터 어려움을 겪었으나 KOTRA 세미나 강사로 참여한 김기호 수출전문위원의 조언과 도움에 힘입어 P.O를 받았습니다.
그리고 KOTRA 회원으로 가입하여 통관고유번호, HS Code 등을 발급받으며 해외 수출에 대비한 절차를 밟아 나갔습니다.
2020년 1월 말에 비 특혜 원산지 증명서 발급으로 수출을 마무리하였습니다.
또한 KOTRA의 가이드에 따라 남미나 동남아에 수요가 예상되는 WiFi VoIP 전화기의 영문 제품소개서를 제작하였습니다. ㈜제이코어는 KOTRA의 지원에 힘입어 경쟁력 강화를 위해 다방면으로 노력하고 있습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**㈜제이코어는 유무선 전화기, 무전기 등에 자체 개발한 라이브러리 기술을 접목해 활용하고 있습니다. 또한, 중소기업진흥공단 청년사관학교에 지정된 스타트업 기업입니다.**

**가격 |** 경쟁사 대비 합리적인 가격으로 가격 경쟁력이 있습니다.
**품질 |** 경쟁사 대비 제품의 성능이 우수하므로 제품 경쟁력이 있습니다.

### ● 수출활동

㈜제이코어는 글로벌 시장을 타겟으로 하여 2020년 초 부터 해외진출을 꿈꿔왔으나 수출 관련 지식이 없어 진행 방향을 잡지 못하고 있었습니다. 곧 미국 입찰을 시작해야 되었기 때문에 서류 작성 방법 등을 알기 위하여 KORTA 현장 상담을 요청하게 되었습니다.

### ● 이동코트라 활용

이동코트라 김기호 전문 위원은 ㈜제이코어 대표에게 입찰 서류 작성 방법을 교육하였으며, KOTRA 본사 해외진출 상담 센터의 미국 지역 전문가인 최지호 전문 위원을 소개시켜 주어 입찰을 준비할 수 있도록 도와주었습니다. 또한, 해외 마케팅에 대해서도 취약했던 관계로 해외 바이어에게 제공할 수 있는 영문 제품 소개서를 만들도록 지도하였습니다.
마지막으로, 무선 전화기의 미국 관세의 다세율 분석을 통한 FTA 실익을 검토하여 비 특혜 원산지 증명서를 발급받아 수출을 무사히 마무리 지을 수 있게 되었습니다.

### ● 향후 계획

㈜제이코어는 일본 바이어로 부터 무선전화기의 ODM 공급을 요청 받았으며, 가격 및 발주 규모에 대해서 합의하였습니다. ㈜제이코어는 일본, 미국 등 글로벌 시장에서도 성장 해 나갈 수 있는 기업이 되도록 더 큰 노력을 할 예정입니다.

# 수출성약 성공 사례

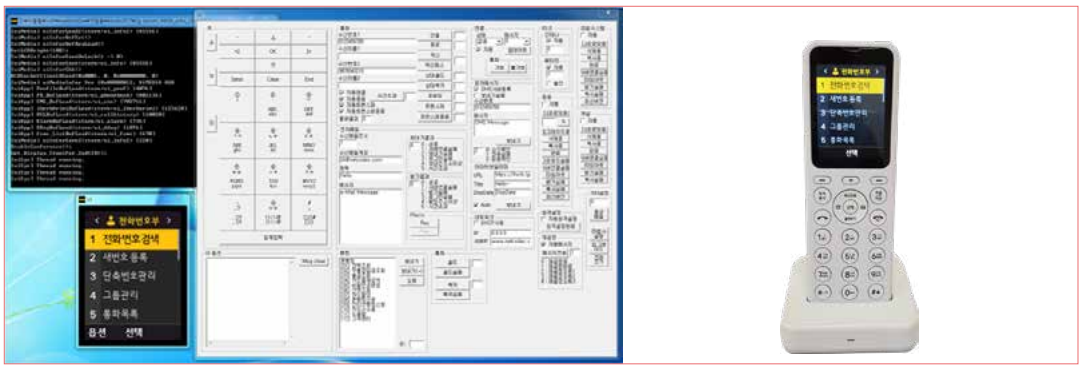
## 수출 대상국 성약내역

㈜제이코어는 해외시장을 개척하기 위해 미국, 일본에 진출하고 있습니다.
미국에는 항공용 WiFi SIP Handset을 수출하였고, 일본에는 LTE 기반 무전기인
PTToC(Push-To_Talk over Cellular) 제품을 개발하여 수출하고 있습니다.

| | |
|---|---|
| 바이어 | GOGO BUSINESS AVIATION LL C |
| 성약액 | USD $ 45,000 |
| 수출국 | 미국 |
| 계약시점 | 2020년 01월 31일 (선적) |
| 성약요인 | KOTRA지원사업설명회,<br>이동KOTRA미국수출밀착지원 |

| | |
|---|---|
| 성약액 | JPN 円 39,800,000 |
| 수출국 | 일본 |
| 계약시점 | 2020년 01월 27일(계약) |

**<자체개발 GUI Engine Library>**



자체 개발한 GUI Engine Library로 Visual Studio에서 GUI를 실시간으로 디버깅하여 개발한 후 목표 시스템 개발환경(예: Linux)에서 빌드하면 개발환경과 동일하게 동작됩니다. C 코드로 개발되어 O.S와 무관하게 포팅할 수 있습니다.

# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

㈜제이코어는 자체 개발한 기술력을 바탕으로 국내 통신사업자에게 WiFi VoIP 전화기를 공급하고 있으며,
LTE 기반의 PTToC 단말기를 개발, 공급하고 있습니다.
㈜제이코어의 PTToC단말기는 Customer CPU를 사용하지 않고 LTE Module내의 CPU에 ㈜제이코어의 GUI엔진
및 핵심 요소기술을 적용한 PTToC Software를 이식함으로써, 로열티가 없을 뿐만 아니라 BOM이 단순하고
HW 면적이 작고 Power Consumption 이 우수할 뿐만 아니라 가격 경쟁력이 높습니다.

VoIP폰

- LG U+ 에 150만대 이상 서비스
- 항공사용 전화기로 적합
- 자체개발하여 이식성이 우수하며 다양한 SIP서버와 호환성을 가진 라이브러리를 단말기에 적용중
- 국내 VoIP사업자와 호환성 시험완료.
- 국외 서버와도 상호 운영성 시험을 통해 서비스 중

- LG U+ 에 150만대 이상 서비스 공급
- 자체개발 하여 이식성이 우수하며 다양한 SIP서버와 호환성을 가진 라이브러리를 단말기에 적용 중
- 국내 VoIP사업자와 호환성 시험완료
- 국외 서버와도 상호 운영성 시험을 통해 서비스 중

# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질(기타) 경쟁력 소개

**㈜제이코어의 목표시장은 디지털 무전기 시장으로 2018년 12월 국립전파연구원의 조사에 따르면 2023년에는 2018년보다 약 75%의 성장세를 보입니다.**

## 지적 재산권

국내 Smart Office 통신 환경에 적절한 유.무선 VoIP 전화기에 대한 특허를 출원하였고, 일본 경쟁사의 LTE 무전기 제품에 없는 영상전송 기능을 국내 특허로 등록하였고, 국내 우선 심사권을 기반으로 일본에 특허를 출원하였습니다. 또한, ISO 9001과 14001 인증을 획득하여 회사의 신뢰성을 높였습니다.

무전기 관련 특허증

토크 장치 관련 특허증

품질관리시스템 인증서1

품질관리시스템 인증서2

## 환경과
## 사람중시 기업
## 녹방지를
## 최우선으로 하는

# 징코텍㈜

기업명 징코텍㈜
대표자 손원익 대표
주요사업 아연 도료
주소 울산광역시 울주군 삼동면 암리하방길 66
홈페이지 www.zincotec.com
연락처 052-254-2512
이메일 zincotec@naver.com
담당 KOTRA 수출전문위원 이원재

홈페이지 둘러보기

카탈로그 둘러보기

홍보영상 둘러보기

# 고객사와의 상호 신뢰가 결실의 밑거름

**징코텍㈜ 손원익 대표**

징코텍㈜은 2014년 법인으로 설립하였으며 볼트,너트 등 아연도금용 도료를 생산하는 울산 소재 기업입니다.
징코텍㈜ 손원익 대표는 과거 도료생산 업체에서 공장장으로 근무한 경험을 바탕으로 중국 현지 업체와 합작 사업을 하였으나 2번에 걸친 실패를 경험하여 소규모 인원으로 운영하다 보니 해외 마케팅에 많은 제약이 있었습니다.
해외시장 개척에 대한 열정은 크나, 과거 중국 합작사업 실패에 대한 두려움으로 인해 해외 신규시장 개척에 한계가 있을 수밖에 없던 징코텍㈜ 손원익 대표는 해외 잠재 바이어 문의 대응에도 한계가 있어 이를 해결해야할 방안을 모색해왔습니다.
수출 기업들의 이러한 애로사항들을 해소하기 위한 방안을 상담 하기 시작한 KOTRA 울산지원단의 이원재 수출전문위원은 KOTRA 여러 해외 마케팅 지원 사업을 소개 및 컨설팅을 통해 징코텍㈜ 손원익 대표와 함께 기업의 수출활동의 어려움을 해소해 나갔습니다.

징코텍㈜ 손원익 대표는 바쁜 일정상 해외 출장이 쉽지 않았음에도 불구하고 2018년 부터 인도지역 무역사절단을 전회 참가하여 현지 잠재 바이어들을 만나는 기회를 확보하게 되었습니다.
또한, 인도 시장 개척에 대한 확신을 가지게 되면서 올해 2년 차 첸나이 무역관 지사화 사업에 참여하고 있으며 신규 거래처 발굴이 시작되었습니다.
2019년 베트남으로 첫 수출, 2020년에는 인도네시아 바이어로부터 초도 주문을 받아 첫 수출을 진행 하였습니다. 현재는 본 분야의 노하우를 통하여 국내외에서 징코텍㈜ 의 기술력을 인정받았으며 KOTRA 울산 지원단의 적극적인 지원을 통해 해외시장 개척을 적극적으로 도모하고 있습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 고객사와의 상호신뢰를 통한 결실

**징코텍㈜은 2014년 법인으로 설립, 볼트, 너트 등 아연도금용 도료를 생산하는 기업으로 지적재산권 국내 상표등록 및 특허출원을 하였습니다.**

**가격 >** 국내외 경쟁사 제품보다 경쟁우위 확보

**품질 >** 경쟁사 제품이 분사식 도료방식인데 반해 징코텍㈜의 제품은 용융식으로 도금을 하여 도금 수명이 경쟁사 대비 2배 이상임이 입증.

### ● 타겟시장 지원

**- 중국시장**

중국 현지업체와 기술합작사업 추진을 검토하기 시작하는 단계에서 본 위원의 과거 중국 근무 시 합자사업에 대한 경험을 바탕으로 하였습니다. 2017년 중국업체와 합작사업 계약서 검토 등으로 징코텍㈜을 지원, 성공리에 합작사업을 진행하였습니다.

현재까지 부가가치가 높은 핵심 재료를 중국으로 수출하여 이익 측면에서 기여도가 높은 시장으로 자리 매김하게 되었습니다.

**- 인도시장**

2018년부터 인도지역 무역사절단을 모두 참가하면서 현지 잠재 바이어들을 만나는 기회를 확보하게 되었습니다. 또한, 무역사절단 참가 시 현지 무역관의 지원에 따른 인도시장 개척에 대한 확신을 갖고 지사화사업을 활용하는 계기가 되었습니다. 올해 2년 차 첸나이 무역관 지사화사업에 참여하고 있으며 기존 거래처 관리 및 신규 거래처 발굴에 많은 도움을 받고 있습니다.

**- 베트남, 인도네시아 시장**

현지 출장 중 애로사항에 대해서는 현지 KOTRA 무역관을 찾도록 무역관에 대한 기본 정보를 제공하였고, 2019년 베트남으로 첫 수출을 하게 되었으며, 2020년에는 인도네시아 바이어로부터 초도 주문을 받아 첫 수출을 하게 되었습니다.

### ● 무역실무 관련지원

징코텍㈜은 무역실무 업무를 수행할 인원이 없어 해외 바이어와의 제대로 된 계약서 없이 수출업무를 진행하고 있습니다. 국제 무역거래관련 계약서 양식 및 계약서 검토 시 주의해야 할 조건 등에 대해 수시로 상담 및 조언을 하면서 필요시 전문적인 지원을 받을 수 있는 법무부 법률자문단을 소개하였습니다.

아울러 대금결제 리스크 극복을 위해 수출지원 유관기관의 지원사업을 소개하고 적극 활용토록 안내하였습니다.

### ● 향후지원계획

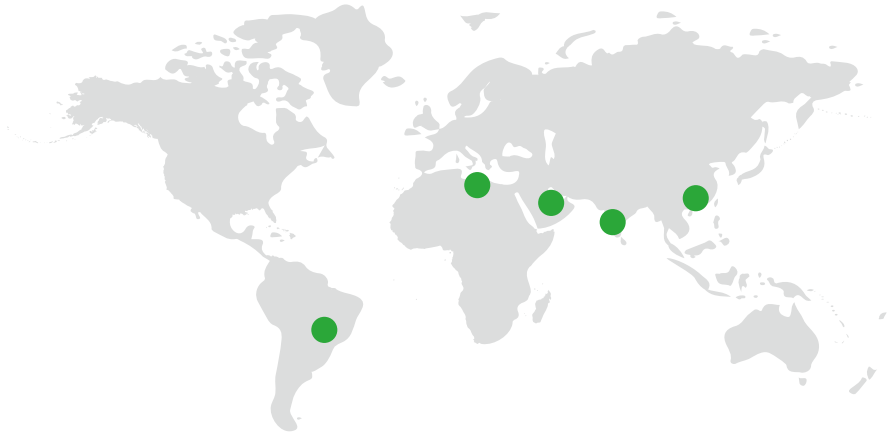
징코텍㈜은 해외 거래처 확대에도 불구하고 무역업무를 진행할 조직이나 인원을 충원할 계획이 없는 관계로 울산지원단에서 수시 방문 및 상담 지원을 수행할 계획입니다.

금년 코로나19 사태로 인해 해외 출장 및 바이어 방한이 불가능하여 발생하는 해외 마케팅활동 공백을 최소화 할 수 있도록 현지 무역관에 지원사업 및 사이버 수출상담회를 적극적으로 활용하도록 지원할 계획입니다.

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

**징코텍㈜는 KOTRA 해외 마케팅활동 지원사업 중 고객사의 조직으로 활용 가능한 맞춤형 지원사업 활용을 통해 국내시장 뿐만 아니라 해외시장도 적극 개척하고 있습니다.**



| | |
|---|---|
| 바이어 | Tetotech Engineers PVT Ltd. |
| 성약액 | U$7,459.00 |
| 수출국 | 인도 |
| 계약시점 | 2020. 1. 29 |
| 성약요인 | 제품 경쟁력 |

| | |
|---|---|
| 바이어 | PT Wijaya Maju Electroindo. |
| 성약액 | U$5,366.00 |
| 수출국 | 인도네시아 |
| 계약시점 | 2020. 7. 22 |
| 성약요인 | 제품 경쟁력 |

# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

풍부한 아연 및 알루미늄 플레이크가 복합된 수용성 고내식 방청 코팅제로, 규제 대상인 4대 중금속 기타 유해인자와 취기를 최소화하여 인체와 작업환경이 안전합니다.

환경 친화적 제품으로 6-8㎛의 박막이나 염수분무테스트(SST) 1,500시간 이상에도 적록이 전혀 발생하지 않는 방청 코팅 솔루션입니다.

## 지적 재산권

내약품도료 상표등록증1

내약품도료 상표등록증2

내약품도료 상표등록증3

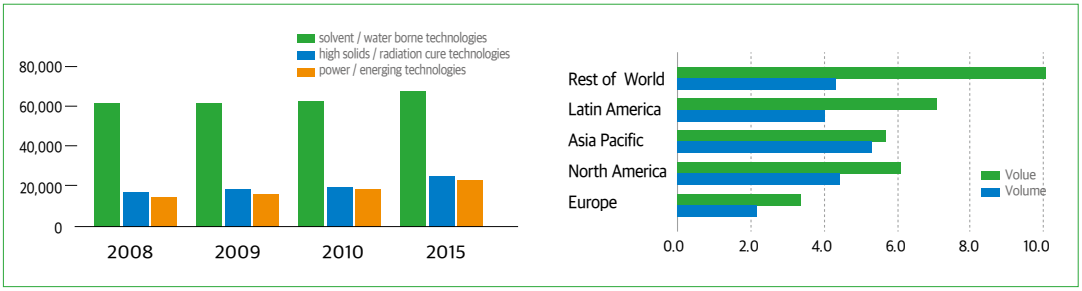
부식방지제 상표등록증

코팅제 조성물 특허증1

코팅제 조성물 특허증2

# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질등(기타)



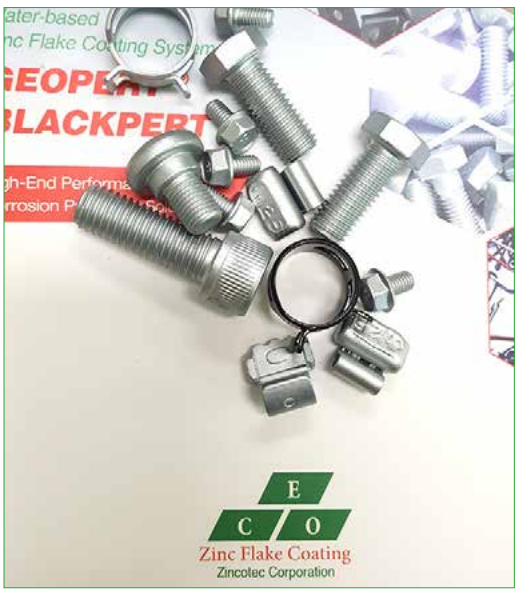

**용융아연도금강판의 수출입실적**

(단위: 톤 %)

| 제품 | 연도별 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2018년 1월 | 2018년 12월 | 2019년 1월 | 전월비 | 전년비 |
| 수출 | 183,019 | 160,807 | 170,228 | 5.9 | 7.0 |
| 수입 | 74,783 | 57,995 | 84,034 | 44.9 | 12.2 |

## 품질 경쟁력 특장점

**경쟁사 제품이 분사식 칠감 방식인데 반해 징코텍(주)의 제품은 용융식 도금으로 경쟁사의 분사식 도료와 달리 2배 이상의 도금수명을 갖추고 있음.**




- 비 위험물 수용성 제품, VOC의 최소화로 작업환경 개선
- 크로뮴, 납, 수은, 카드뮴 등 중금속 '제로화'
- 자기희생 방식에 의해 코팅부위 손상 시 완벽한 방청가능
- 수소취성 미발생
- 알루미늄과의 전식방지 가능
- 내열성과 내화학성 우수
- 마찰계수의 다양한 조절 가능
- 기본처리 후 다양한 색상 연출 가능
- 수세와 전해공정이 없어 폐수 발생이 없으며, 전 공정이 밀폐식으로 진행되어 공해 발생이 없음

## 사회적 가치 창출을 위해 다방면으로 노력하는

# 코어피앤씨㈜

COPNC

| | |
|---|---|
| 기업명 | 코어피앤씨㈜ |
| 대표자 | 김영순 |
| 주요사업 | 휴지,키친타올,물티슈 |
| 주소 | 경상북도 경산시 남천면 남천로 305-20 |
| 홈페이지 | http://copnc.com |
| 연락처 | 080-717-7117 |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 이웅이

홈페이지 둘러보기

카달로그 둘러보기

# 1% 가능성을 100% 확신으로, 코어피앤씨

**코어피앤씨㈜ 김영순 대표**

코어피앤씨㈜는 2011년 설립되었으며, 미용휴지, 키친타올 등을 제조하고 있습니다. 2020년 기준 매출액이 21억 가까이 되는 강소기업 입니다. 꾸준한 연구를 통하여 실용신안등록을 하고, 특허 출원을 하였습니다. 또한, 다양한 활동을 통해 사회적 가치를 창출하고 있습니다. 지역 내 고령자 고용을 통해 사회 가치를 창출하고, 사회적 기업인 다래월드와 협업하여 장애인근로작업장 위탁을 하고 있습니다. 또한 환경을 생각하여 100% 천연펄프를 사용해 제품을 제작하였고, 자연에서 온 항균 성분 사용하여 친환경 세제 상품을 개발하고 있습니다.

신제품 개발에 몰두하면서 2018년도에 일본에 수출을 시도하였으나, 무역상 문제로 인하여 수출을 할 수 없는 상황이 발생하였습니다. 이때, 코어피앤씨㈜는 이동코트라의 방문을 통해 도쿄 무역관에 지사화 사업을 신청하도록 지원받았습니다. 이후 도쿄 무역관의 적극 지원과 지방지원단의 이동코트라와의 협업으로 일본 탑토크사에 수출을 하게 되었습니다

코어피앤씨㈜는 KOTRA의 수출지원정책과 수출전문 위원의 적극적인 지원을 통하여 수출할 수 있게 되었습니다. 이제 코어피앤씨㈜는 1% 가능성을 100% 확신으로 만들겠다는 신념을 가지고 아시아 지역 뿐 아니라 미국, 캐나다, 유럽 등으로 해외진출을 목표 삼고 있습니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**코어피앤씨㈜는 2011년 2월에 설립하여 2013년 6월에 생산라인을 구축했습니다.**
**주요 사업분야는 화장지 제조 및 식품 용기이며 사회적 기업 인증, 여성기업인증, 실용신안등록 2건 및 특허 등록 2건을 받은 업체입니다. 2019년에는 일본 직수출 전환을 하며, 스타사회적기업으로 선정이 되었으며 2020년에는 일본수출 확대 및 생활 공작소 홈쇼핑 반영으로 판로를 확대하였습니다.**

**가격 |** 가격 대비 고품질, 고기능성 제품으로 가격 경쟁력이 있습니다.
**품질 |** 자체기술로 개발한 주방용 수세미 타올, 고순도 휴지, 고급 물티슈를 생산하고 있습니다.

### ● 수출활동

코어피앤씨㈜는 2018년도에 일본에 수출한 이력이 있으나 전체 수출 대금을 회수하지 못하는 상황이 발생하였습니다. KOTRA는 도쿄 무역관에 지사화 사업을 신청하도록 하였으며, 간접 거래를 했던 바이어를 만나서 이때까지의 사정을 설명하였습니다.

### ● 이동코트라 활용

2020년 8월 6일 이동코트라는 코어피앤씨㈜에게 수출 관련 업무에 대한 교육 및 지원을 약속하였습니다. 그 이후 도쿄무역관과 지방지원단 이동코트라의 협업으로 일본 초도 물량을 수주하게 되었습니다. 이동코트라는 중개 교신을 하면서 각종 수출 관련 서류의 작성을 도와주며 10월 14일 첫 선적을 하게 되었습니다. 이후 코어피앤씨㈜는 신규수출기업화 사업 참여와 함께 지속적인 지사화 사업으로 2020년 9월 현재까지 US$59,000의 수출실적을 이루었습니다.

### ● 향후 계획

코어피앤씨㈜는 KOTRA의 지원과 함께 글로벌 시장으로 진출하려고 합니다. KOTRA의 지원과 함께 해외 수출 지역을 확대할 수 있도록 노력하고 있습니다.

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

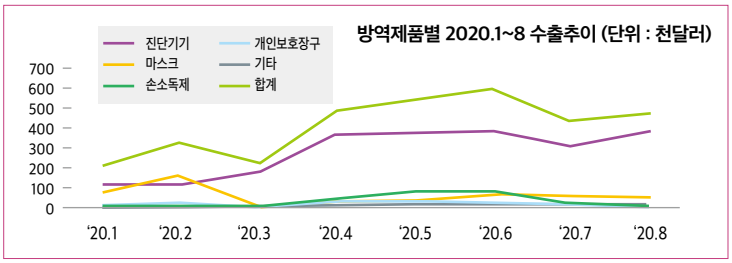
**코어피앤씨㈜는 자체적으로 신제품 개발에 힘쓰면서도 일본 수출을 위해 노력해왔습니다.**
**2018년도에 수출을 하려고 하였으나 무산되자 이동코트라 방문을 통해 일본에 수출을 할 수 있게 되었습니다.**

| | |
|---|---|
| 바이어 | TOP TALK CO,LTD |
| 성약액 | USD $ 36,000 |
| 수출국 | 일본 |
| 계약시점 | 2020년 1월 29일 |
| 성약요인 | 지사화요원 지원과 수출전문위원과의 협업 |

| | |
|---|---|
| 바이어 | Provision |
| 성약액 | USD $ 23,000 |
| 수출국 | 일본 |
| 계약시점 | 2020년 4월 6일 |
| 성약요인 | 지사화요원 지원과 수출전문위원과의 협업 |

**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**

2020년 1월부터 8월간 우리나라의 최대 방역 수출 시장은 아시아 지역 수출 규모의 36.3%를 차지하였습니다.
아시아 지역은 손 소독 관련 제품이 52.7%를 점유하여 중요 시장임을 알려주고 있습니다.



# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

코어피앤씨㈜의 주요 제품으로는 3가지가 있습니다. 두루마리 제품은 2겹 또는 3겹으로 겹쳐져 있는 순수 화장지입니다. 데코 엠보싱으로 부드러운 촉감을 더하며, 엄격하게 관리한 원료를 사용한 화장지입니다. 미용 티슈로는 이슬 머금은 천연 항균 보습 티슈가 있으며, 피부 자극이 없고 항균작용으로 바이러스 등을 예방할 수 있습니다. 키친타올 제품은 절취선 간격이 좁아 필요량 만큼만 절취 할 수 있으며, 100% 천연 펄프를 사용해 인체에 무해한 위생 행주입니다. 이중 엠보싱으로 제작되어 두께가 도톰하며, 흡수력이 좋습니다.

## 지적 재산권

코어피앤씨㈜는 6건 상표등록을 하였으며, 2건의 특허 등록(실권 계약) 및 2건의 실용신안 등록을 하였습니다.

# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질(기타) 경쟁력 소개

### 이지워시 세이프

- 친환경 원단, 안전한 폴리프로필렌 소재
- 천연 항균 성분, 항균력 99.9%
- 국내 최초로 친환경 세제 첨가
- 물에 적시기만 해도 거품이 쉽게 발생
- 두께가 도톰하여 그립감 우수, 말려서 재 사용 가능
- 하루 한 장 사용하여 세균번식 억제
- 곽, 롤, 휴대용 타입 총 3가지 타입

### 이지워시피니쉬 빨아쓰는행주

- 무형광 화이트원단으로 인체에 무해한 폴리프로필렌
- 롤 타입, 매수 조절이 가능
- 경제적이고 편리하며 위생적
- 유리나 식기를 닦을 때 먼지가 묻어나지 않음
- 주방청소, 틈새청소, 먼지청소에 적합
- 튼튼한 원단으로 재사용 가능
- 항균력 99.9%

### 숲속의아띠 천연항균보습티슈

- 천연 펄프 100%
- 화학 성분이 첨가되지 않음
- 천연의 보습성분과 항균성분 함유
- 예민한 피부에도 부드럽게 사용 가능
- 아토피, 연약한 아기 피부에도 사용 가능
- 산야초 성분을 함유
- 곽 타입과 휴대용 타입 두 가지

### 씻고닦고

- 휴대용으로 용이
- 손 닦기로 바이러스를 예방
- 유해세균을 제거, 세균 99.9% 살균
- 항균력 테스트 검증 완료
- 식물성 보습성분을 함유
- 물만 묻혀 거품으로 깨끗이 씻는 것이 가능

# 역사를 담아 민화의 아름다움을 보여주는

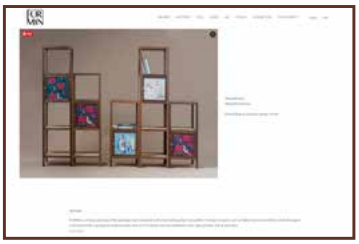
# 퍼민

FURMIN

| | |
|---|---|
| 기업명 | 퍼민 |
| 대표자 | 조은정 |
| 주요사업 | 민화가구, 핸드폰케이스 |
| 주소 | 서울특별시 강남구 테헤란로 동신빌딩 4층 |
| 홈페이지 | http://furmin.kr |
| 연락처 | 010-5779-1524 |
| 이메일 | euny1524@gmail.com |

담당 KOTRA 수출전문위원 | 문광수

홈페이지 둘러보기



카달로그 둘러보기

동영상 둘러보기

# 역사와 함께 공존하는 가구, 퍼민

**퍼민 조은정 대표**

조은정 대표는 역사와 함께 공존하는 리빙 스타일에 대하여 연구해왔습니다. 오랜 준비 끝에 퍼민이라는 브랜드를 런칭하고 새로운 전통의 미를 발견하게 해주는 가구 및 악세서리들을 출시하였습니다.

가구의 경우 전통적인 방법으로 제작하여 오랜 기간 변치 않게 나무 못으로 제작하였으며, 민화를 넣어 현대적인 느낌을 살릴 수 있도록 제작하였습니다. 중국, 미국 등 유럽시장을 목표시장으로 선정하였으나 해외 바이어를 발굴하는 것이 쉽지 않았습니다.

퍼민은 이동코트라 방문상담을 통하여 해외진출 기회를 위한 국내 시장을 적극적으로 개척해 나가기로 하였습니다. 해외 수출 및 무역에 대한 경험이 없어 2020년 1월 10일부터 13일 까지 중국 광둥성에서 개최하는 2020년 11차 주중강 상품전시회에 참가를 앞둔 시점이었습니다.

중국 현지에서 한국의 민화 가구가 인기를 끌었으나, 코로나19 사태로 인하여 더 이상 상품을 현지에서 선보일 기회가 없었습니다. 이에 국내 시장의 판매 실적을 쌓는데 주력하였습니다. K-Auction 참가 업체로 선정되어 소량의 민화 가구가 판매되었고, 인사동의 동국 갤러리에서 전국 민화 전시회에 출품하였습니다.

안동하회마을 문화전시회실에 2020년 8월에 전시가 되기도 하였습니다. 지금은 인스타그램을 통한 홍보로 제품의 인지도가 높아지면서 해외의 젊은 층에서도 주문이 들어오고 있어 향후 수출량이 증가할 것으로 예상됩니다.

# KOTRA 고객사 수출성공 지원활동

## 현장방문, 무역사절단 및 지사화사업 지원활동

**퍼민은 독보적으로 아름다운 한국 미감과 각 나라 세계 문화를 연결하는 기업입니다. 19세기 조선의 숨겨진 보물 민화를 21세기 한국 미감의 패러다임으로 승화시키고 있습니다.**

**가격 |** 가격 자체는 낮지 않으나, K-auction에 참가하는 업체로 채택되어 낙찰을 한 이력이 있어 작품으로 여겨지고 있습니다.

**품질 |** 가구 라인의 경우에는 한국무역문화재 55호 소목장 김재열 선생이 직접 제작하고, 대표의 민화를 넣어 현대적인 감각을 살릴 수 있도록 제작하고 있습니다. 100% 원목 사용과 특수 짜임 기법으로 현대식 목심과 하드웨어를 사용한 가구와는 비교도 안될 만큼 뛰어난 견고함을 자랑합니다.

### ● 이동코트라 활용

퍼민은 2019년 12월 이동코트라로 방문 상담을 신청하였습니다. KOTRA는 해외 수출에 대한 이력이 없는 퍼민에게 수출에 대한 대응을 위하여 견적서 작성, 환율 관련 정보, 바이어와의 가격 협상 방식 등에 대해 안내해주었습니다. 그러나 코로나19 사태로 인하여 현지에서 상품을 판매 할 기회가 줄어 들자 국내 시장에서 판매량을 늘리기 위하여 다양한 노력을 하고 있습니다. 퍼민은 K-auction 참가 업체로 선정이 되었으며, 인사동의 '동국갤러리'에서 제품을 전시하였습니다. 문화재정, 경북도청, 세계유교문화재단이 인정한 문화 제품으로 "안동하회마을" 문화전시회실에 전시가 되었습니다. 위와 같이 여러 노력들을 하면서 국내에서 퍼민을 알릴 수 있는 기회를 더욱 넓히고 있는 중입니다.

### ● 향후 계획

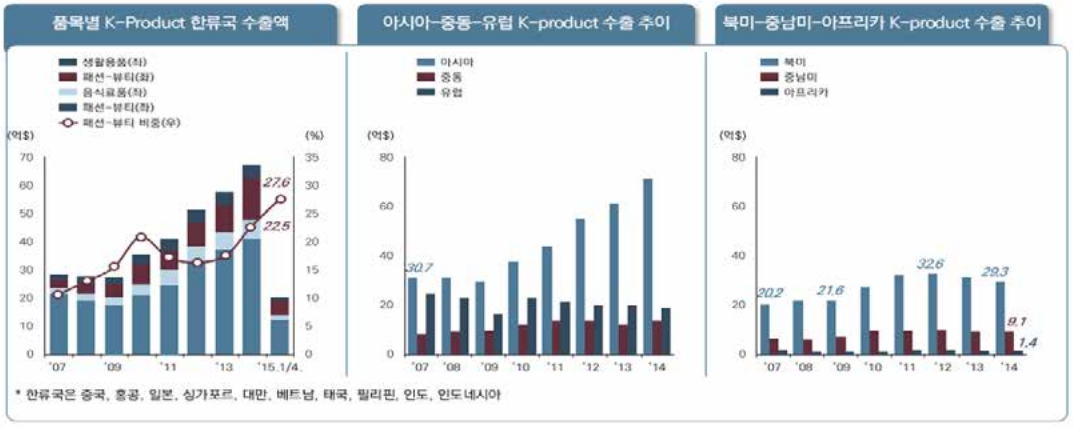
2020년에는 20대와 30대가 가장 많이 사용하고 있는 SNS인 '인스타그램'을 통하여 퍼민의 제품들이 이름을 알리기 시작하면서 해외의 젊은 세대층에서도 관심을 끌고 있습니다. 퍼민의 대표는 제품에 대한 자신감과 수출에 대한 의지를 가지고 있어 해외 수출이 더욱 수월할 것으로 예상 됩니다.

# 수출성약 성공 사례

## 수출 대상국 성약내역

중국에서 한국의 민화 가구가 인기를 끌고 있습니다. 하지만 코로나19 사태로 인하여
현지에서 제품을 선보일 기회가 없었고, 이로 인하여 국내 시장의 판매량이 증가되었습니다.

**<국내외 시장규모 현황 및 전망>**



# 수출성공 경쟁력분석

## 주요 제품 소개

퍼민의 제품 종류로는 원목가구 및 굿즈 라인이 있습니다.
원목가구 라인은 19세기 조선의 스토리와 문화를 배경으로 한 디자인 요소가 눈길을 끌며,
한국 민화의 "복" 그림이 간직한 의미가 고스란히 담겨 있어 독보적인 존재감을 자랑합니다.
굿즈 라인으로는 왕권을 상징하는 일월오봉도 한 폭이 담긴 스마트폰 케이스가 있습니다.
특수 코팅된 플라스틱으로 제작되어 그립감과 품질력이 우수합니다.

# 경쟁력 소개

## 단가 및 품질(기타) 경쟁력 소개

**퍼민은 독창적이지만 실용적인 가구를 기반으로 한 일상 소품을 상품화 하고 있습니다.**
**또한, K-culture 확대에 따른 한류 상품의 세계화에 따라 글로벌시장을 목표로 하고 있습니다.**

민화 그림을 디지털 프린팅화 하여
생산성을 극대화,
합리적 가격으로 책정 가능한 시스템

장인에 의해 원목 사용,
가장 견고한 짜임 기법으로 제조

100% 린넨, 100% 원목 사용으로 친환경 가구

**왕좌의 테이블 일월오봉도 소반**

- “행복”의 의미가 담겨있는 민화를 접목한 리빙 가구
- 시간이 지나도 변치 않는 고유의 짜임 기법 사용
- 보존 기간이 길고 구조가 견고
- 100% 린넨 원단을 사용하였고, 원목 제작
- 재료, 마감, 결과물까지 천연 소재로 제작

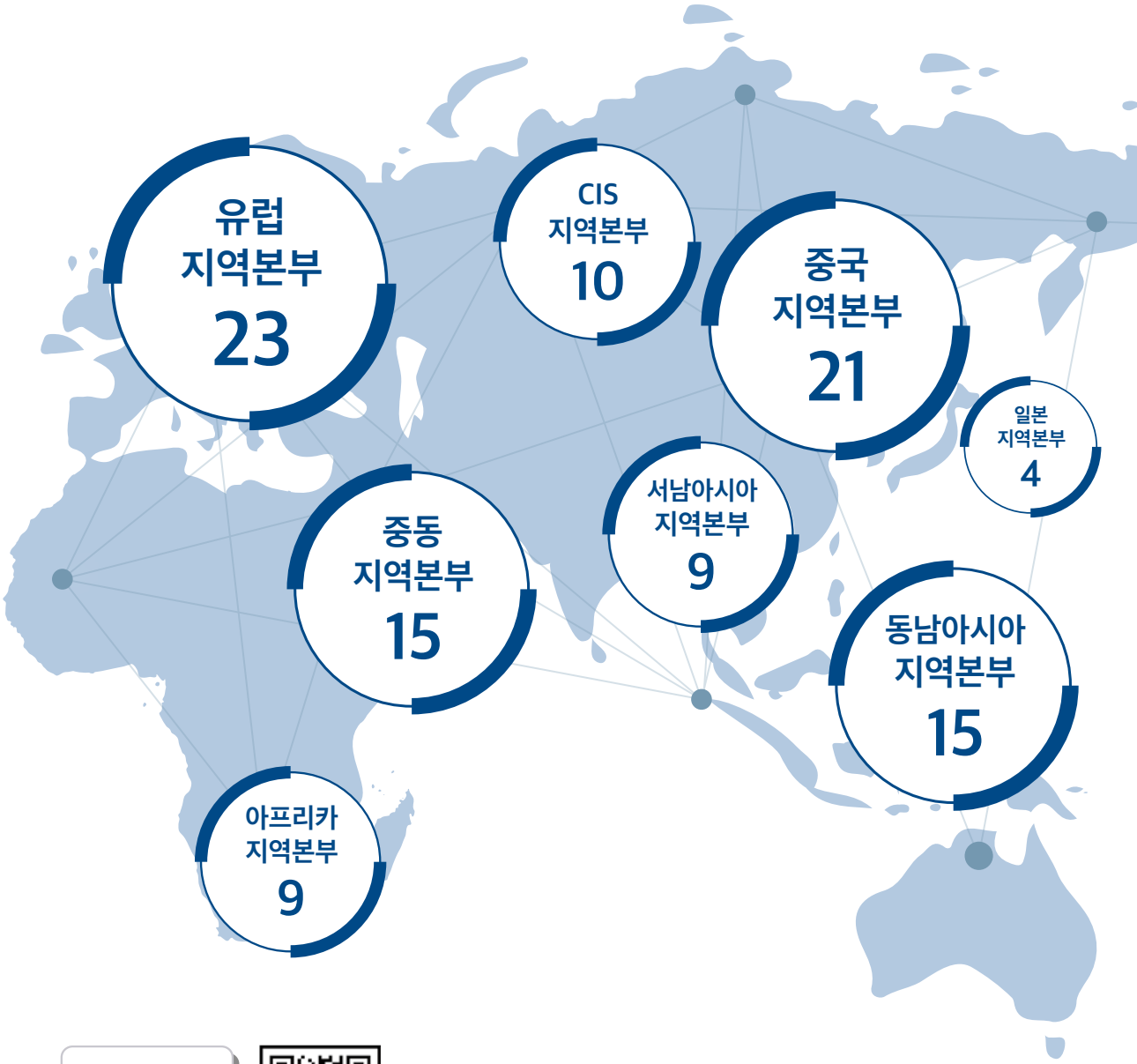
**복을 불러 오는 호랑이 타민(TAMIN) 그립톡**

- 국내 제조로 제품력이 우수
- 까치와 호랑이 스토리텔링
- 대중적이고 오랫동안 선호 받을 아이템
- 색감이 아름답고 고급진 채도 표현

kotra

# 해외무역관

10개 지역본부, 127개 해외무역관 (84개국)




해외무역관 소개
바로가기 →

* 상단 QR코드를 스캔하시면 해외무역관 사이트로 이동합니다.

코트라 지원사업
참여 및 안내
바로가기 →

# 해외시장 진출?
# 무엇이든 물어보세요

**1600-7119**

# 01 무역투자 진흥 & 일자리 창출

국민경제 발전에 이바지하겠습니다.

중소중견기업의 해외시장 진출과
글로벌 일자리 창출을 선도하겠습니다.

수출시장 다변화 | 투자유치 고도화 | 일자리 창출

# 02 사회적 가치 실현

더 나은 사회, 더 밝은 내일을 위해 KOTRA가 함께 하겠습니다.

KOTRA가 사회적 가치 실현을 통해 모든 국민이 행복하고
풍요로운 삶을 살 수 있도록 노력하겠습니다.

동반성장 | 사회적경제 활성화 | 사회공헌 활동

# 03 경제통상협력

정부간 협력을 활용해 신남방, 신북방 지역 등에 우리 기업의 진출을 지원합니다.

신북방, 신남방정책 등 정부 정책과 연계한 민관 합동
경제협력 플랫폼을 운영해 다각적인 경제협력을 추진합니다.

정부간 협력 활용 | 시장접근 지원 | 해외투자 지원

# 2020 수출애로 우수상담 사례집


| | |
|---|---|
| 발간자료번호 | KOTRA자료 21-140 |
| ISBN | 979-11-6490-910-0 (93320)<br>979-11-6490-911-7 (95320)(PDF) |
| 발행처 | KOTRA |
| 발행일 | 2021년 04월 |
| 주소 | 서울시 서초구 헌릉로 13 |
| 전화 | 1600-7119 |
| 홈페이지 | www.kotra.or.kr |
| 제작사 | 트레이드윌드 |

www.kotra.or.kr

kotra
대한무역투자진흥공사

(06792)서울시 서초구 헌릉로 13
**대표전화** 1600-7119 **대표팩스** 02-3460-7777