

일본 고로사의 인도·아세안 전략 강화 배경과 특징

박현성 연구위원보, 글로벌연구센터 (handsome@posri.re.kr)

목차

1. 인도·아세안 전략 강화 배경
2. 최근 인도·아세안 전략 특징
3. 시사점 및 종합

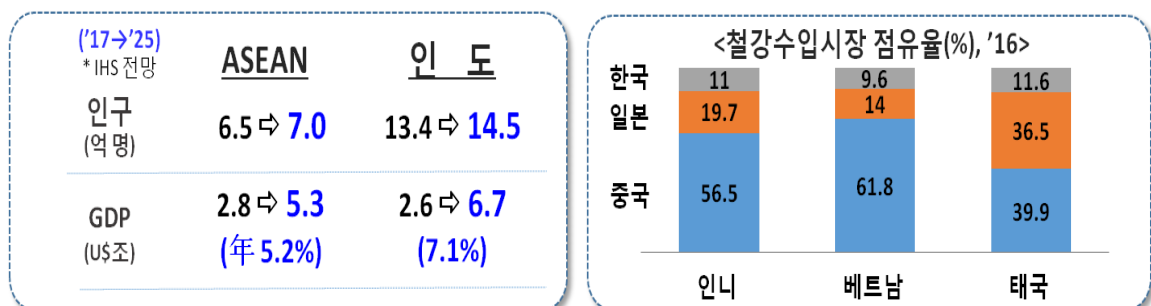
Executive Summary

- **아세안과 인도 시장은 세계에서 가장 빠른 성장지역일 뿐만 아니라 미국의 보호주의 강화로 인해 대안시장으로서 전략적 중요성이 커지고 있음**
 - 아세안과 인도의 2017~2025년 평균 GDP성장률은 각각 5.2%, 7.1%로 세계 평균(3.2%)을 크게 상회할 것으로 전망되며, 특히 인프라부문 투자와 제조업 부문이 고도 경제성장을 견인할 것으로 예상
 - 인도·아세안 시장에 대한 일본의 관점이 그동안 내수보완을 위한 수출시장에서 제2의 Home Market으로 바뀌는 등 전략적 중요성이 갈수록 증대
- **인도·아세안 시장에서의 한중일 3국 간 경쟁은 갈수록 치열해지고 있어 일본 으로서는 시장주도권 강화 필요성이 더욱 커지는 상황**
 - 아세안 철강수입시장은 일본이 선점하고 있는 시장이지만, 중국과 한국의 빠른 추격으로 중국이 아세안 수입시장 점유율에서 일본을 압도하는 추세
 - 이에 따라 일본 고로사는 인도·아세안 시장 공략을 강화하기 위해 新중기 경영계획('18~'20)에서 글로벌 사업 강화 방침을 표명하는 한편, 日 정부의 '인도태평양 전략'을 유리하게 활용해 나갈 계획
- **최근 인도·아세안 지역에서의 전략 양상은 진출대상 지역과 범위, 진출분야, 진출방법 측면에서 과거와 다른 몇 가지 양상을 보임**
 - [Where] 아세안 중심 전략에서 인도·미얀마 등을 포함한 서남아 지역으로 생산 네트워크를 확충하는 한편, 그동안 하공정 일변도의 투자에서 보호주의 심화에 대응하여 현지 상공정과 연계 강화 움직임
 - [What] 그동안 자동차강판 등 고급재를 중심으로 동 시장을 공략했으나, 인프라 수요 증대에 적극 대응하여 강건재 등 범용재로 확대
 - [How] 진출 초기부터 일본 정부의 ODA 자금과 적극 연계해 왔고, 특히 제조업 및 상사와 연계한 투자진출로 생산에서 유통/판매에 이르기까지 확고한 Supply Chain을 구축. 여기에 최근에는 Local 업체와의 협력도 강화하는 추세
- **일본 고로사의 인도·아세안 시장 공략 강화에 따라 향후 자동차강판과 강건재 시장에서 한중일 3국 기업간 경쟁은 더욱 치열해질 전망**

1. 인도·아세안 전략 강화 배경

- 세계 최대 Emerging 시장인 인도·아세안 시장을 놓고 韓·中·日 3국 철강사 간 치열한 경쟁이 전개
- 인도·아세안은 세계 4대 시장으로 부상하고 있으며, 2017~2025년 평균 GDP성장률도 인도가 7.1%, 아세안이 5.2%로 세계평균(3.2%)을 크게 상회할 것으로 예상
 - 동 시장은 경제발전의 초기단계로서 풍부한 저임노동력을 바탕으로 인프라와 자동차 등 제조업 중심으로 빠르게 성장하고 있는 중
 - 특히 자동차생산은 인도가 2017년 446만대에서 2025년 803만대로 약 2배 증가가 예상되며, 아세안도 동 기간 중 390만대에서 536만대로 연평균 4.9%의 높은 증가세를 지속할 전망
- 아세안 철강수입시장은 일본이 선점하고 있는 시장이지만, 중국과 한국이 맹추격하여 '16년 현재 중국이 아세안 수입시장 점유율에서 일본을 압도

〈인도·아세안 경제전망과 아세안 철강수입시장 점유율〉



자료: IHS Markit 자료 등 참고해 POSRI 정리

- 일본 철강사의 인도·아세안 전략 변화는 기본적으로 인도·아세안을 보는 관점이 그동안의 '내수를 보완하는 수출대상 시장'에서 '제2의 Home Market'으로 바뀌고 있기 때문
- 이는 장기적으로 일본 철강내수 증가를 기대하기 어려운 데다, 미국과 EU 등 기존 수출시장의 보호주의 확산에 따라 상대적으로 높은 성장을 이어가고 있는 동 시장의 전략적 중요성이 커지고 있는 데 기인
 - 일본 철강내수는 저출산·고령화에 따른 내구재 소비 부진 및 건축토목 등의 투자활동 둔화 영향으로 2017년 69.3백만 톤에서 2022년 65백만 톤으로

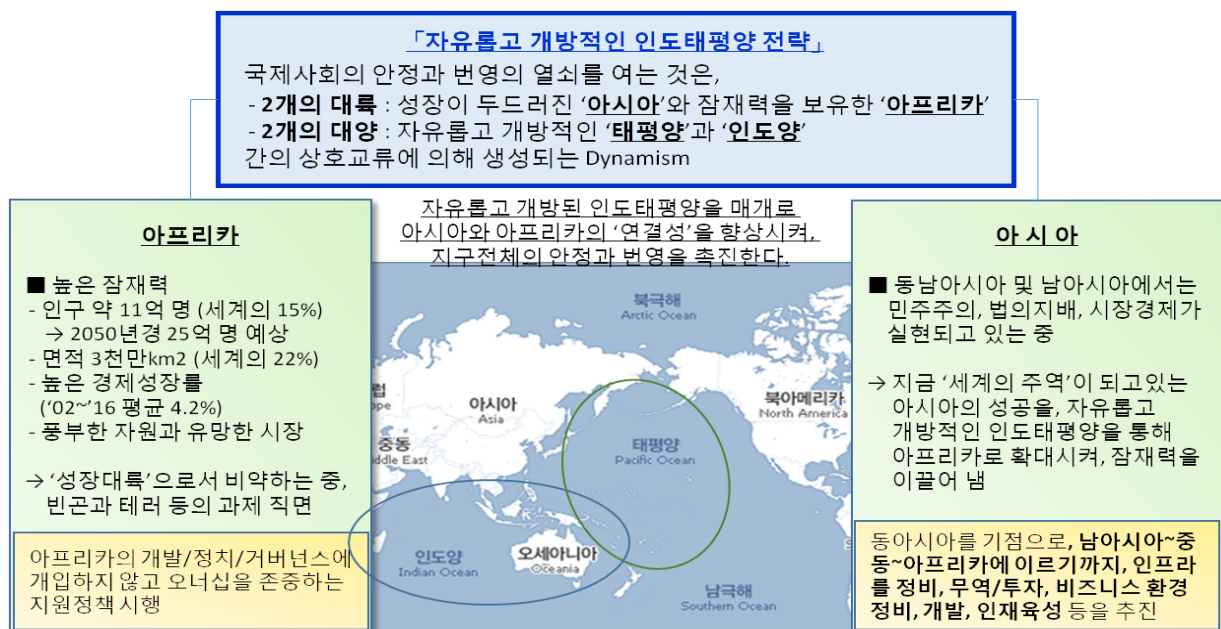
감소할 것으로 예상

- 이와 함께 미국의 보호주의 강화에 맞서 EU와 중국 등도 세이프가드 발동, 관세/비관세 장벽 강화 등 보호무역 조치를 강화함으로써 일본의 철강 수출도 위축이 불가피할 것으로 예상

□ 일본 정부가 ‘인도·태평양 전략(A Free And Open Indo-Pacific)’에 공을 들이는 것도 일본 철강사가 인도/아세안 전략을 강화하는 중요한 배경

- 인도·태평양 전략은 중국의 일대일로 전략을 견제하기 위해 미국과 인도, 호주 등 인도·태평양을 묶어 지역 공동체로 번영하고자 하는 구상

〈일본 정부의 인도·태평양 전략 구상의 내용〉



자료: 일본 외무성, 自由で開かれたインド太平洋戦略

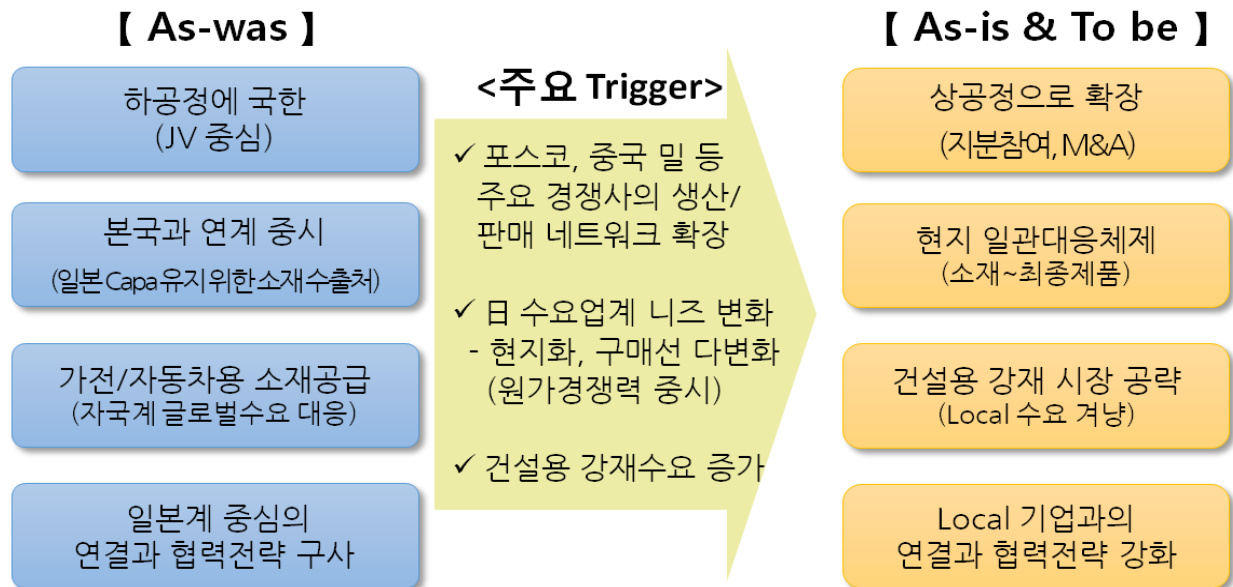
2. 최근 인도·아세안 전략 특징

□ 일본 철강사는 한중 철강사의 빠른 추격과 통상마찰 심화에 대응하여 현지 로컬 밀과 협력 강화를 통해 현지 일관대응체제를 구축하면서 Value Chain의 다변화를 추진

- 과거에는 본국의 상공정과 연계를 중시하면서 하공정에 국한하여 진출했고,

자국제 글로벌 수요에 대응하기 위해 일본계를 중심으로 공동 진출했음.
최근에는 상공정으로 확대하여 일관대응체제를 구축하고 있으며, 건설용 강재를 포함한 Local 수요에 대응하기 위해 Local 기업과 협력을 중시

〈일본 철강사의 인도·아세안 전략 변화 모습〉



자료: 포스코경영연구원 정리

(1) [Where] 아세안에서 인도·미얀마로 생산 네트워크 확장

□ 일본 고로사들은 아세안에서 인도·미얀마 등 서남아로 진출지역을 확대하고 있으며, 특히 인도 시장에서 상공정 진출 움직임 가시화

○ 성장잠재력을 보유한 인도에서 일관대응체제를 구축하여 통상 리스크를 억제하는 한편, 생산 네트워크의 효율화를 도모

- 인도는 현재 상공정 공급과잉으로 인해 고로업계 구조조정이 추진 중이어서 장기적으로 자동차 시장 확대를 염두에 둔 일본 고로사들이 지분참여, 기존업체 인수 등의 형태로 상공정 진출 움직임을 가시화하는 중
- JFE는 이미 지난 2010년에 JSW의 지분을 15% 인수한 바 있고, NSSMC도 금년 A-Mittal과 공동으로 인도 Essar 인수전에 참여 중
- 인도와 아세안을 연결하는 상하공정 간 Value Chain을 구축함으로써 현지

서의 철원 확보가 용이하고, 이를 통해 통상문제에 대응 가능

〈NSSMC 및 JFE의 인도 시장 전략〉

회사	최근 인도 시장에서의 투자전략
NSSMC	0. A-Mittal과 Essar 인수전 참여 → 장기적으로 인도 차강판 시장 겨냥 0. 인도 시장에서 자동차강판 글로벌 협력 파트너인 A-Mittal과 협력 강화
JFE	0. JSW와 협력 확대 가능성: 보유지분 15% → 20% 이상 0. JSW의 오디샤 일관밀 프로젝트 참여 가능성 증대(NSSMC에 대응)

자료: 日刊産業新聞, 日本鐵鋼新聞 등 자료종합

- 한편 빠르게 성장하고 있는 아세안 인프라 수요에 대응하여 미얀마를 생산 거점으로 아세안에서의 강건재 사업 확대를 도모
 - 미얀마의 경우 봉형강류와 도금, 컬러강판 등 강건재는 내수 규모에 비해 국내 생산이 미비하여, 수입비중이 88%~95%에 달하는 것으로 추정
 - 이에 따라 JFE는 미얀마에서의 강건재 수요 증가에 대응하기 위해 2019년까지 각각 도금 9만 톤, 컬러강판 9만 톤 규모의 설비를 완공할 계획
 - 아세안에서의 강건재 사업은 역내 Value Chain 연계망(상공정 베트남 FHS ~ 하공정 태국 TCR CR ~ 태국 JSTG, 미얀마 CGL)을 효율적으로 활용함으로써 생산효율을 제고할 뿐만 아니라 판매력 증대에도 기여할 것으로 기대

(2) [What] Target 제품의 다변화: 자동차강판 + α(강건재)

- 기존 자동차강판 중심에서 인프라 수요 증대에 대응하여 강건재 시장까지 확장해 나가고 있으며, 韓·中 철강사 대비 확고한 우위 유지 목표
- 자동차강판: 아세안 및 인도의 자동차 소비 대중화(Motorization)에 대응하여 일본계 자동차 메이커의 진출과 공동보조를 맞추고 있음
 - 포스코 및 중국 밀에 대한 견제를 강화하면서 일본계 자동차강판에 대해서는 First Supplier로서의 입지를 확고히 구축한다는 것이 목표

- 강건재: 한편 빠르게 성장하고 있는 인도·아세안의 인프라 시장에도 주목하여, 강건재 시장에도 적극적인 진출 도모
 - 인도·아세안의 인프라 시장은 고도 경제성장에 힘입어 급속하게 성장하고 있는데, 인도와 아세안의 건설 시장 규모는 각각 '17년 U\$5,050억, U\$5,300억에서 '25년 U\$7,990억, U\$8,890억으로 연평균 각각 5.9%, 6.7% 성장할 것으로 예상
 - 인프라 시장의 빠른 성장세에 대응하여, NSSMC는 NS BlueScope와 아세안 7개국에서 합작을 추진하고 있으며, 베트남 시장에서 GI(Sunsco/15만 톤) 및 강관(J-Spiral/5만 톤) 부문에 진출해 있는 JFE도 베트남 강건재 시장에서의 사업 확대 기회를 모색

(3) [How] 정부 및 수요업계 연계 진출, 현지업체와 협력 강화

□ 일본 밀들은 진출 초기부터 정부의 ODA를 적극 활용하면서, 제조업 FDI와 연계하여 자국 기업 간 확고한 네트워크를 구축

- 일본 정부의 전체 ODA 자금 집행실적은 2016년 현재 U\$168억을 기록했으며, 이 중 ASEAN지역으로의 ODA자금 지원은 U\$35억에 달함
 - 일본 정부의 ODA 자금지원은 기본적으로 기업의 투자 진출이나 수출연계성을 고려하여 이루어지는 것이 중요한 특징

〈일본 정부의 ODA 자금지원 실적, U\$억〉

	2013	2014	2015	2016
ODA자금 (對 ASEAN)	226 (92)	157 (39)	150 (33)	168 (35)

자료: 일본 외무성, '2017年版 開發協力白書'

- 일본 정부는 자금조달이나 신용보증, 해외진출 절차 간소화 제도, 인력육성 및 해외투자 관련 정보 제공 등 기업의 해외진출을 위한 제도적 지원 실시
- 한편, 해외 진출 시 제조기업과 상사 등이 동반 진출을 통해 사업협력을 강화하고, 꾸준한 FDI로 제조~유통/판매 네트워크를 구축
 - 지난 10년間 일본기업의 FDI 실적(잔고기준)을 보면, 對ASEAN 4개국은

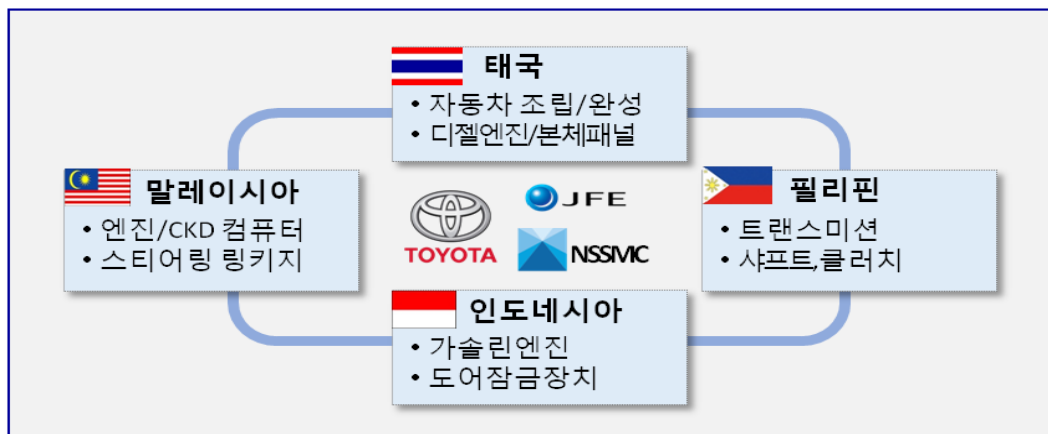
2007년 U\$343억에서 2017년 U\$1,086억으로 3.2배 증가했고, 對인도는 같은 기간 U\$23억에서 U\$179억으로 무려 7.8배나 증가

□ 인도·아세안을 제2의 내수시장으로 육성하기 위해 일본계 고객의 글로벌 전략과 연계를 강화하는 한편, 현지 로컬 밀과의 협력도 더욱 강화

○ 예컨대, 아세안 역내에서 도요타자동차 등 일본계 자동차 메이커들의 부품 조달~완성차 수직 네트워크에 대응하여 태국과 인니 등에 생산기지 구축

- 도요타자동차는 필리핀(트랜스미션 등), 인도네시아(가솔린엔진 등), 말레이시아(엔진/CKD컴퓨터 등), 태국(자동차조립/완성) 등 아세안에 수직 네트워크를 既 구축하였고, 향후 인도 첸나이까지 연결한다는 구상

〈도요타 자동차의 아세안 수직 네트워크 현황〉



- 이러한 도요타자동차의 글로벌전략(동남아를 글로벌 Eco Car 및 HEV Car 생산 기지化)과 연계하여, 일본 고로사들도 이 지역의 강판공급체제를 구비해 나가고 있음
- 즉, NSSMC는 태국 통합 법인(NS-SUS) 출범 및 인니 KNSS 생산개시를 통해 Supply Chain을 재편하고 있고, JFE도 태국(TCR)과 인니(JSGI)에서의 자동차 강판 생산체제 구축
- 현지에서 발생할 수 있는 외국인 비용이나 판로확보 제약 등의 리스크를 극복하기 위해 일본계 고객과의 협력을 넘어, 현지 로컬 철강사와의 연계협력도 강화해 나가는 추세
- 기본적으로 영향력이 큰 현지 유력 기업과 협력을 추진하고 있는 가운데, 하공정 합작을 넘어 상공정에의 자본참여(JFE -인도JSW 15%, 베트남 FHS 5%)를 추진하는 등 협력분야, 협력방법 등을 다양화해 나가고 있음

3. 시사점 및 종합

- 일본 고로사들이 인도·아세안 공약을 강화함에 따라 향후 자동차강판 및 강건재 시장 경쟁이 한층 치열해질 전망
 - 특히 자동차강판은 태국과 인도네시아, 인도 시장에서, 강건재는 베트남과 미얀마 시장에서 한중일 3국 기업간 치열한 판매경쟁을 벌여야 할 것으로 예상됨
- 일본 고로사들의 해외투자전략은 국내 기업에게도 시사하는 바가 큼
 - 기본적으로 정부의 적극적인 정책지원과 종합상사 및 수요산업을 포함한 기업간의 협력을 통한 동반진출은 해외시장에서 발생할 수 있는 리스크를 줄여줄 뿐만 아니라 안정적인 시장(고객)관리를 가능케 하고 있음
 - 최근에는 협력대상을 일본계 기업에 국한하지 않고, 현지기업으로 넓혀 나감으로써 가치사슬을 안정화하여 제 2의 내수시장으로서 적극 육성하고 있는 것도 시사하는 바가 큼
 - 국내 기업들도 인도의 급성장과 동남아 경제권 통합에 따라 인도·아세안 간 전략적 연계성을 고려하여 가치사슬을 재설계하고, 현지 기업과의 협력을 강화해 나갈 필요가 있음

이 자료에 나타난 내용은 포스코경영연구원의 공식 견해와는 다를 수 있습니다.

[참고자료]

[보고서]

IHS Global Insight, Steel Insight 전망자료

日本 外務省, 自由で開かれたインド 太平洋戦略, 2017

新日鐵住金/JFE, Factbook. 2017, 2018

日本國際情報學會, 21世紀の 日本鐵鋼業界の 課題, 2008

한국은행 포항본부, 일본 철강산업의 구조개혁 성과와 시사점, 2015.6

[기사검색]

日刊産業新聞, 2007~2017년 일본 고로사 글로벌 전략관련 기사 발췌

日本鐵鋼新聞, 2007~2017년 일본 고로사 글로벌 전략관련 기사 발췌

[홈페이지]

新日鐵住金 (<http://www.nssmc.com/>)

JFE Steel (<http://www.jfe-steel.co.jp/en/>)

IHS (<http://www.ihs.com>)