산업통상자원부 http://www.motie.go.kr	**보 도 자 료**	보다 나은 정부

2019년 1월 9일(수) 석간부터 보도하여 주시기 바랍니다.
(인터넷, 방송, 통신은 1.9.(수) 오전 6시 이후 보도 가능)

배포일시	2019. 1. 9.(수)	담당부서	무역진흥과
담당과장	이상준 과장(044-203-4030)	담 당 자	진승덕 사무관(044-203-4035)

2019년, 해외진출의 새로운 기회를 잡아라!

- 수출기업인들에게 시장별 진출전략 · 경제협력 분야 제시 -
- 1.9일~11일, 「2019 세계시장진출전략 설명회」 개최 -

□ 산업통상자원부(장관 성윤모)는 **'19.1.9.(수) ~ 1.11.(금)**까지 대한무역투자진흥공사와 함께 「**2019 세계시장진출전략 설명회**」를 개최한다.

○ 올해 20회째를 맞는 「세계시장 진출전략 설명회」는 대한무역투자진흥공사의 해외무역관이 **권역별 시장전망, 예상이슈 등을 분석**하고 우리 기업인에게 **산업별 진출전략과 경제협력 분야를 제시**한다.

< 2019 세계시장진출전략 설명회 개요 >

□ 서울 설명회 : 1.9일, 그랜드 인터콘티넨탈 호텔(그랜드볼룸 5층)

□ 지방 설명회 : 1.10일(부산·대구경북·광주전남·대전충남), 1.11일(강원·전북·울산·충북·경남))

○ 최원식 맥킨지 한국사무소대표(기조연설), 10개 코트라 해외지역본부장 등 발표

○ 1.9.(수), 그랜드 인터콘티넨탈 호텔에서 개최한 서울 설명회에는 **역대 최대 규모인 1,000여명의 기업인들이 참가**하여 해외시장 정보와 진출전략에 대한 많은 관심과 **새로운 시장을 개척하고자 하는 기업인들의 뜨거운 열기**를 나타냈다.

□ 기조연설에서는 세계적 컨설팅기업 **맥킨지의 최원식 한국사무소 대표**가 **'4차 산업혁명, 기회와 도전'**이라는 주제로 발표를 하고,

○ 한국경제가 4차 산업혁명으로 **'30년까지 230조~460조의 경제적 효과**를 얻을 수 있으며, 이를 위해 **❶디지털경제 인프라 구축, ❷지능화 사회 정책 수립, ❸규제완화·신규벤처 진입장벽 제거** 등 과제를 제시했다.

○ 이어서 **코트라의 10개 해외지역 본부장**이 **권역별 '19년 시장전망, 예상이슈 등 분석**을 통해 **산업별 진출전략·경제협력 분야를 제시**하여 기업들의 해외진출을 위한 다각도의 정보를 제공했다.

□ 설명회에 참석한 **산업통상자원부 정승일 차관**은 축사를 통해,

○ "지난해 6천억 달러 수출 기록은 반도체 외에도 **일반기계·석유화학 등 주력업종의 선전**과 **신산업·소비재 수출성장,** 신남방·신북방 등 **신흥시장 진출 확대**를 통해 달성한 의미있는 성과다."라고 평가하며 이를 위해 헌신과 노력을 다한 **수출 기업인에게 깊은 감사**를 표했다.

○ 이어, 올해는 주요국의 경제성장률이 둔화되면서 **수출여건이 보다 녹록치 않을 것이라고** 예상하며,

- 중소·중견기업이 어려운 수출여건을 극복할 수 있도록 **수출금융 확대, 신남방·신북방 등 신흥시장 진출지원 강화, 현장 수출애로 해소** 등 **범부처 수출지원 역량을 총집결**해 적극 지원하는 한편,

- 우리 기업이 **수출경쟁력**을 높일 수 있도록 "제조업 활력 회복 및 혁신전략을 바탕으로 **소재부품·장비의 글로벌화, 주력산업의 스마트·친환경화, 미래 신산업 육성**에 집중 하겠다고 말했다.

- 이와 함께, "국내적으로도 **최저임금 인상** 등으로 인한 업계의 우려를 잘 알고 있으며, **업계와의 꾸준한 소통을 통해 어려움을 최소화**하기 위한 다양한 방안을 강구하겠다고 말했다.

□ 이번 설명회는 해외시장 정보가 상대적으로 부족한, 지역 수출기업을 위해 **지방설명회 개최지역**을 **기존 5개 → 9개로 확대**하였으며,

○ **자유무역협정(FTA)활용센터, 해외진출상담센터 등 해외진출 상담부스**를 운영해 참여기업들이 현장에서 **심도 있는 컨설팅**과 대한무역투자진흥공사의 **올해 수출 지원사업에 대한 상세 안내**를 받을 수 있도록 했다.

□ 한편, 대한무역투자진흥공사(KOTRA)·무역보험공사·무역협회 등 수출유관기관은 중소·중견기업들이 필요로 하는 해외진출 지원을 효과적으로 지원하기 위해 **'기업별 수출역량 분석(KOTRA)과 맞춤형 지원'**을 중점적으로 추진한다.

○ 이를 위해, 대한무역투자진흥공사는 **중소·중견기업의 글로벌 역량을 진단***해 **강점과 약점을 도출**하고, 수출유관기관은 지원이 필요한 분야에 적합한 **맞춤형 수출지원사업을 지원**해 **수출역량을 높힌다.**

* 수출성장단계, 글로벌인프라, 인력/자금, 글로벌마케팅, 제품경쟁력 등



* 해당기관이 표시되지 않은 사업은 KOTRA 지원사업임
지원문의 : 코트라 ☎1600-7119 / 무역협회 ☎1566-5114 / 무역보험공사 ☎1588-3884

* (예시1) A사는 역량진단 결과, 인력·자금 등은 우수하나 글로벌 인프라가 부족한 것으로 분석되어 코트라의 현지 인프라를 활용하는 지사화·열린무역관 사업을 지원

* (예시2) 내수기업인 B사는 전반적 수출역량이 부족한 것으로 분석되어 종합적으로 컨설팅·해외마케팅을 지원하는 수출첫걸음(바우처), 신규수출기업화(코트라·무협) 사업을 지원

○ 특히, 올해는 **내수·초보기업에 대한 지원을 강화**하고, 어려움을 겪는 **위기지역 기업**과 **신남방·신북방 등 유망시장으로의 지원을 확대**하는 등 수출활력을 보다 높이기 위한 방향으로 **수출지원사업**을 **확대**했다.

2019년 신설 · 확대되는 수출지원사업은 이렇습니다.

< 성장단계 >	2018년	2019년
◇ **창업기업 육성**		
- 해외무역관 창업거점 신설 (신규)	-	**20개소**
- 본글로벌 창업기업 육성 지원 (신규)	-	**100개사**
◇ **내수기업 수출기업화**		
- 내수·초보기업 전용 무역사절단 (신규)	-	**40회**
- 바이코리아내 온라인 전시관 구축 (신규)	-	**4,000개사**
- 온라인 플랫폼 초청 입점지원 설명회 (확대)	1회	5회
- 수출바우처 내수기업 지원 강화 (확대)	150개사	200개사
- 내수 사회적기업 지원 확대 (확대)	90개사	120개사
◇ **수출 초보·유망기업 지원**		
- 해외전시회 참가기업 무역보험 및 보증할인 (신규)	-	**무보 10% 할인**
- 해외 유력전시회에 온라인 한국관 운영 (신규)	-	**5~6회, 250개사**
- 바이코리아 활용 O2O 수출지원 구축 (신규)	-	**사절단상담회 참여기업**
- 수출 중단방지 1:1 컨설팅 (확대)	1,000개사	1,200개사
- 해외공동물류센터 확대 (확대)	8개국, 14개소, 180개사	12개국, 22개소, 300개사
< 진출시장 >	**2018년**	**2019년**
◇ **신남방·신북방 진출지원 강화**		
- 아세안 진출지원 위한 아세안 데스크 설치 (신규)	-	**신설**
- 지사화 신남방·신북방 지원 강화 (확대)	922개사	973개사
- 신남방 소비재·서비스 진출지원 강화 (확대)	(소비재) 방콕 뷰티전시회(7월), 자카르타 국제 프리미엄 소비대전(4분기) 등 (서비스) 한류연계 프랜차이즈 진출(3분기), 동남아 보건의료 사절단(9월) 등	
- 한-러 협력 프로젝트 발굴 강화 (확대)	CIS 농업협력플라자(4월), 극동러시아 프로젝트 파트너쉽(5월), 조선사절단 파견(9월) 등	
- 신남방·신북방 등 신흥시장 무역사절단 확대 (확대)	75회	85회
◇ **중국 진출기반 강화**		
- 중국 무역관 3개소 신설 (신규)	19개 무역관	**22개 무역관**
◇ **신흥국 프로젝트 진출 강화**		

- 환경·에너지 등 인프라 프로젝트 발굴 강화 (확대)	(신흥국) 글로벌프로젝트플라자 개최(4월, 아시아·중동 등 발주처 100개사 방한) (친환경·신에너지) 글로벌그린허브코리아(9월, 발주처 120개사 방한) 등 (PPP) MDB 연계 PPP 지원사업(10월), 유망국 PPP 진출 로드쇼 등
- 공공조달 등 신흥·틈새시장 진입 강화 (확대)	해외공공조달 수출상담회(4분기), UN기술 박람회(하반기), 권역별 조달사절단(연2회)

<업종·지역>	2018년	2019년
◇ **조선·자동차 등 지원 강화**		
- 해외전시회 지원 강화 (확대)	8회	10회
- GP·수출상담회 지원 강화 (확대)	19회	26회
- 무역사절단 지원 강화 (확대)	54회	70회

◇ **신산업**

- 혁신성장 13대 유망분야 상당회, 수주사절단 파견 등 추진 (신규)

유망분야	신규사업
미래차 부품	ㅇ전기자동차 OEM 대상 전장부품 공급망 개설
스마트그리드	ㅇ동남아, CIS 등 대상 전력효율화 프로젝트 수주 컨소시엄 발족
친환경선박기자재	ㅇ해외 전문전 연계 상담회 개최
스마트시티	ㅇ프로젝트 수주단(K-Smart-city) 파견(4회)
로봇	ㅇK-Robot 로드쇼(3회), 유망기업 육성(20개사)
스마트팜	ㅇCIS, 중앙아시아, 일본 시장 타깃 스마트온실, 축산시스템 상담회
제약바이오	ㅇ글로벌 Top 30과 복합 파트너링
스마트헬스	ㅇ진단기기, 병원시스템, 원료의약품 중심 글로벌 파트너링 추진
에듀테크	ㅇ베트남, 인도네시아 타깃 선단형 진출지원
디지털콘텐츠	ㅇ플랫폼 사업자 (웹툰, AR/VR) 해외진출 집중 지원
혁신소비재	ㅇ500만달러 이상 수출하는 히트 브랜드 100개 육성
종합	ㅇ혁신산업대전(10월), 미래차 등 글로벌 제조위탁

◇ **소비재·서비스**		
- B2C 전문몰을 B2B 온라인 전문무역상사로 육성 (신규)	-	20개사
- 글로벌 플랫폼 입점지원을 통한 파워셀러 육성 (확대)	421개사	500개사
- 한류 활용 서비스 해외진출 강화 (확대)	(프랜차이즈) K-Beauty, K-Food 전문 쇼핑몰 개발(하노이/정저우·청두, 신규) (디지털콘텐츠) 웹툰사이트(5개) 현지화 및 콘텐츠기업(100개) 동반진출 지원(신규) (한류박람회) 콘텐츠진흥원 연계 개최(2회)	
◇ **지역**		
- 국내 글로벌브랜스포텍 전시회(차부품) 전용관 조성 (신규)	-	**약 100개 기업**
- 지역무역사절단 확대 (확대)	218회, 1,500개사	225회, 1,600개사
- 위기지역 사절단 확대 (확대)	54회	70회
- 지역산단 무역사절단 (확대)	1회	5회
- 지역 특화 해외마케팅 확대 (확대)	70회	80회

<인력 등>	2018년	2019년
◇ **인력**		
- 중남미(IT분야) 사전교육·현지취업 지원 (신규)	-	**25명**
- 특성화·마이스터고 대상 취업연계 FTA인력양성 (신규)	-	**100명**

- 해외 현지 취업행사 확대 (확대) - 지역 무역투자 교육 확대 (확대)	33회, 765명 41회, 1,249명	35회, 900명 48회, 1,500명
◇ **기타 서비스**		
- 보이는 ARS·세계시장 핫라인·인증전문기관 인력 매치 등 원스톱 상담시스템 강화 (신규)		
- 해외 열린 무역관 서비스 지속 확대 (확대)	118개소	123개소

OPEN 공공누리 공공저작물 자유이용허락

이 보도자료와 관련하여 보다 자세한 내용이나 취재를 원하시면 산업통상자원부 무역진흥과 진승덕 사무관(☎ 044-203-4035)에게 연락주시기 바랍니다.

참고1 세계시장 진출전략

□ 동남아 · 대양주 시장

○ (산업별) 아세안 내수시장 성장과 한류 확산을 활용한 소비재 수출 및 서비스산업 진출 확대, 아세안 중심의 글로벌 밸류체인 참여

분야	진출전략
아세안 내수시장 성장	○ 5大 유망 소비재(농수산식품, 화장품, 패션의류, 생활유아용품, 의약품)를 중심으로 구매력을 갖춘 아세안의 젊은 소비층 겨냥 ○ 국가별 내수시장 규모·특성 분석 및 지식재산권 등록 등 사전준비 중요, 급속도로 성장하는 온라인·홈쇼핑 시장 공략
한류 프리미엄 활용 확대	○ 콘텐츠 및 상품 소비에서 나아가 생활 전반으로 한류 확산 ○ 관련 제도 및 지원정책에 대한 분석, 현지 기업과의 파트너십 중요
아세안 지역생산 네트워크 진입	○ 글로벌 생산기지로서의 아세안 경쟁력 강화, GVC 참여 기회 ○ ICT, 인프라, 제조업 분야 투자진출 및 지역생산 네트워크 참여
역내통합 및 경제개방 확대	○ 전자, 금속, 봉제 등 통상환경 변화에 따른 수혜 품목에 주목 ○ 아세안 경제통합 및 대외개방(RCEP, CPTPP 등)에 따른 기회 발굴

○ (경제협력) 신성장산업 및 인프라 분야 경제협력과 인력교류 확대를 통해 한-아세안 미래 공동체 시대로 도약

분야	진출전략
4차 산업혁명	○ IT 인프라 확충, 스마트시티, ICT 기술 육성 분야 협력 강화 ○ 투자진출, 스타트업, 지식공유 등 다각적인 진출전략 모색
전력 인프라와 신재생에너지	○ '한-아세안 미래공동체 구상'을 바탕으로 전력 인프라 프로젝트 참여 기회 ○ 신재생에너지 개발 본격화에 따라 진출 가능성 확대
인력교류 스타트업	○ 아세안 각국의 비즈니스 수요와 연계한 인적자원 교류 ○ 상생협력형 창업을 통한 장기적 산업·경제적 협력 강화

□ 서남아 시장

ㅇ 진출분야 다변화 및 고도화, 맞춤형 진출 지원, 스타트업 등 글로벌 일자리 창출 지원을 통해 한-서남아 공동 번영 추진

분야		진출전략
이슈·산업별 협력	견조한 성장세와 경제규모 확대	1 진출분야 다변화 및 개척지원 – (소비재·유통) 온·오프라인 유통플랫폼 및 SNS 활용 인도시장 진출 – (의료기기) 한-인도 CEPA활용, 의료시장 신규 개척 – (인프라) EDCF 자금지원 및 인도 스마트시티 정책 연계 진출지원
	Next China, 세계의 생산기지로 도약	2 기존 주력진출분야 고도화 지원 – (자동차/전기전자) 대기업 동반진출 중소기업 현지 판로확대 – (기계) 채광, 식품가공 등 일반기계 진출품목 다변화 지원
	거대 인구와 스타트업 생태계를 보유한 잠재시장	3 글로벌 일자리 창출 선도 – (스타트업) 현지 정부기관, 대학, VC 등과 연계한 한-인도 스타트업 협업체계 구축 및 글로벌 스타트업 진출 지원 – (인적교류) K-Move, Contact Korea 등 구인구직 지원 프로그램 활용, 한·인도 인적교류 활성화
	경제개혁 가속화	4 중소중견기업 맞춤형 지원체계 구축 – (FTA) 한-인도 CEPA개정 관련 진출유망 품목 발굴 및 관세·통관 정보 확대, 애로해소를 통한 CEPA활용도 제고 – (투자진출지원) 구자라트 투자서밋 파트너 국가 참가, 한국투자기업 진출지원센터 및 IP-Desk 운영을 통한 밀착지원
경제 협력	제조업 협력 강화	5 핵심협력 제조업분야 중소기업 진출지원 강화 – 전기전자, 자동차, 기계분야 중소중견기업 서남아 진출지원 – 한국투자기업 진출지원센터 운영 및 Korea Plus 협업강화
	인프라 구축 협력 강화	6 한-서남아 프로젝트 공동 협력 – 유망 인프라 프로젝트 발굴 및 현지 기관과의 공동 마케팅
	미래기술 협력 강화	7 기술 스타트업 교류강화 및 신산업 발굴 – 4차 산업기반 기술 스타트업 교류강화 – 방산, 항공우주, 신재생, 조선 등 신산업분야 발굴
	산업투자 KSP	8 산업투자 KSP를 통한 우리 기업 진출 지원 – 국가 간 경제협력 기반 구축, 외국인투자유치 역량강화 등 지식 전수

□ CIS 시장

분야	진출전략
혁신산업 성장	1 CIS 혁신산업 육성정책 대응 ○ 기술 및 고급인력 교류를 통해 원천기술 발굴과 공동 연구개발 ○ 공동펀드를 운영하여 스타트업 인큐베이팅 프로그램 추진 ○ 한러 혁신센터를 통해 혁신과제발굴 및 시장진출 복합사업 추진
對러 경제제재	2 對러시아 경제 제재 우회 협력 ○ 기업 간 계약이 아닌 정부 간 협약 활용 ○ 공기업 또는 공공기관이 사업주체로 참여하여 리스크 회피 ○ 제재 대상에 포함되지 않는 금융기관 활용 ○ 제재 범위에 해당하지 않는 사업으로 영역 조정
인프라 개발 지속	3 인프라 개발 확대에 대한 기업참여 모색 ○ 현지 기업에 부품수출 중심의 시장 접근 ○ 현지 기업과의 기술제휴를 통해 특정제품 생산에 대한 기술수출 방식의 접근 ○ 다자개발은행 지원 동향 모니터링을 강화하여 입찰시장 참여 모색
소비시장 회복	4 CIS 소비시장 회복에 따른 소비재 진출 촉진 ○ (단기) 지역 내 한류 선호트렌드 지속에 따라 소비재 판매 연계 ○ (단기) 수요가 높은 화장품에서 타 소비개선 수혜분야로 확대 ○ (중장기) 범용제품이 아닌 지역특화 상품의 개발

○ 양국 간 협력 촉진 가능분야를 통한 진출전략

- 9-Bridge 정책을 기반으로 한 주요 산업 간 협력강화

  * 정책 산업 분야에서 양국 기업 간 연계가능 영역 발굴

- CIS형 스타트업, 일자리 창출 수요 발굴 및 지원

  * CIS형 비즈니스 모델 현지화와 혁신기술 기반 창업에 적합한 스타트업 진출

- 현지 경제·사회발전 기여와 경협의 동시추진이 가능한 사업 발굴

  * 한국 기업의 국제사회 공헌에 대한 요구 확대 및 CIS 환경에 부합하는 CSR 사업 발굴 확대

□ 미국 시장

○ (산업별) 4차 산업혁명 시대, 융합을 통한 기술혁명 및 디지털 마케팅으로 승부

분야	진출전략
소비자 가전	○ 사물인터넷을 활용한 커넥티드 홈 제품 및 소형가전 시장 공략 ○ 5G 무선통신 활용을 위해 미국 통신사 및 IT 업체와 협업
의약품	○ 복제 및 개량 신약, 바이오 신약, 희귀성 의약품 등 분야 타깃 ○ 미국 제약사와 전략적 제휴, 아웃소싱을 통한 역량 강화
화장품	○ 온오프라인을 모두 활용한 판매 채널 다각화 ○ Z세대를 겨냥해 온라인 마케팅 강화
섬유 및 패션 의류	○ 온라인 유통망 집중적 활용과 통합적 서비스 지원 필요 ○ 소셜 네트워크를 활용한 마케팅 전략
자동차 및 자동차 부품	○ 자동차-IT기기 간 연결성 및 디지털 강화 ○ 해외 투자를 통한 자동차 부품의 미국 내 조달률 제고
석유화학 및 석유제품	○ 해외투자 및 원천기술 인수 및 확보를 통한 진출 ○ 기능성 소재, 정밀화학제품 및 고기능성 첨단소재 사업 육성
전자상거래	○ 식료품, 의약품, 여성용품 및 유아용품의 온라인 판매 유망 ○ 소비자의 편의를 고려한 결제수단 확보 필수
첨단산업	○ 4차 산업 혁명 시대에 대응한 반도체, 헬스케어 시장 선점 필요 ○ 미국 혁신기술의 메카, 실리콘밸리의 입지적 장점 활용
무선통신기기	○ 5G 기술의 상용화에 따른 신규 수요 공략 ○ 미국 통신사 및 중소 IT 업체와 제휴를 통한 공동 R&D

○ (경제협력) 미 보호무역주의의 위기를 기회로 활용한 협력 전략 구사

분야	진출전략
인프라	○ 주·지방정부와의 네트워크 구축으로 인프라 개발 관련 신속한 정보 확보 ○ 철강·에너지·건설 등 수요 확대 분야 대상 현지기업과의 협업체계 구축
신재생에너지	○ 한국 기업 강점을 내세워 수익성을 높이는 기업 간 협력 모델 발굴 ○ IT 분야 경쟁력을 활용한 발전소 Q&M 분야로 시장 확대 추진
자동차 부품	○ 우리 주요 경쟁국에 대한 고율 관세 부과 등 통상환경 변화에 따른 미국 주요 기업의 소싱 전환 기회를 포착하여, 기업 간 협업 기회 확대 전략 구사
일자리	○ 기관 간 협력을 통한 양국 스타트업간 교류, 해외진출, 공동 창업 등을 지원하는 공동 엑셀러레이터 프로그램 개발
첨단	○ 첨단 산업 분야에 대한 미국의 중국 견제로 미·중 기업의 협업 여건 악화 ○ 틈새를 포착하여, 첨단 산업 분야 기업과 협력을 통한 기회 확보

□ 중국 시장

목표	중국 경제·산업 생태계 변화에 대응한 新시장·新정책 맞춤형 중국시장 진출

추진전략 및 과제	신산업·신수요 선제 대응		통상·정책 협력 강화	
	글로벌 밸류체인 대응	○ Made with China 고도화 ○ '제조+서비스 융합' 협력 확대 ○ 신수요 기반 수출·투자 강화	FTA·서비스 협력	○ 후속협상, 서비스 신시장 발굴 ○ 대외개방 정책 기회 활용 * 자유무역시험구(PFTZ) 등
	미래 신산업 협력	○ 스마트산업·신산업기회 활용 ○ 중국 정책육성 거점지역 진출		
	신유통 진출	○ 전자상거래 유통시장 다각화 ○ 프리미엄 소비재 성과 창출	프로젝트 협력	○ 한-중 협력 프로젝트 발굴 * 제3국 공동진출 등 ○ 환경정책 프로젝트 협력
	고부가가치 서비스 공략	○ 고급 서비스 시장 진출확대 ○ 新서비스산업 초기 진입	혁신·창업 협력	○ 혁신생태계 공동 활용·협력 ○ 혁신스타트업, 양질 일자리 창출

○ 진출전략

- (생태계 전환 대응) 중국 내수시장 개척과 현지화 전략 강화

- (신산업・신수요 협력) 중국의 '4차산업 혁명' 등 시장변화로 창출되는 신소재, ICT 등 분야 진출 유망

- (통상・정책 협력) 한중 FTA 후속협상, 한중 정부 간 정책협력 강화를 통한 새로운 시장기회 창출

○ 유망분야

- 디지털 선반 및 로봇 등-서비스 융합형 스마트 제조 활용 산업 고도화 분야

- AI, 빅데이터 등 첨단 新산업 및 혁신 생태계 구축 협력 분야

- 반도체·디스플레이 소재 등 자국 산업 육성 및 국산화 중점 지원 분야

- 화장품, 식품 등 내수 소비시장 업그레이드 및 소비 트렌드 변화 적합 분야

- 문화컨텐츠 제작, 헬스케어 등 기술고부가가치 전문 서비스 분야

□ 유럽 시장

ㅇ (산업별) 디지털화, 친환경, 의료 현대화 등 新수요 대응전략 수립

분야	진출전략
온라인 공략, K-Goods 진출 확장	1 빠르게 성장하는 유럽 전자상거래시장을 통한 K-Goods 판로 확대 ㅇ 전자상거래가 정착된 서유럽, 가파른 상승세를 타고 있는 동유럽 ㅇ 젊은 층을 중심으로 급증하는 한국산 의류, 화장품 시장 공략
중국의 유럽 선점 가속화	2 '수출의존형'에서 '투자진출형' 전략으로 패러다임 전환 ㅇ 중국에 대한 규제 강화 속 M&A, 현지창업을 통한 역내기업화 ㅇ 유럽 내 A/S 거점, 전문세일즈랩 활용 등 현지 대응체계 강화
신기술 개발, 자동차 부품 공략	3 현지 원가절감 추세 및 경량화·전장화·친환경 부품수요 대응 ㅇ 전기/무인자동차 및 경량화 소재 등 관련 부품 ㅇ 글로벌 기업과 공동 R&D 노력 강화 및 현지 거점 보유
의료기기 활용, 동유럽 진출	4 동유럽 병원 현대화 프로젝트 추진에 따라 증가하는 역외산 수요 공략 ㅇ 고성능 초음파 영상기기, IoT결합 의료장비 등 디지털 헬스케어 ㅇ 유럽 내 임상실험 레퍼런스 확보, 의료기기 전문벤더 활용
A/S형 조선	5 현지 선주의 A/S기자재 직구매 수요, 친환경 기자재 시장 진출 확대 ㅇ A/S기자재, BWTS(평형수 처리장치), SOx·NOx, CO_2 저감장치 등 ㅇ 조선소·에이전트·선주사에 대한 동시 마케팅 추진, 현지거점 보유
블루오션 진입, E-교육기자재	6 유럽의 대표적인 블루오션으로 부상한 E-교육기자재, 현지화로 공략 ㅇ E-교육기자재(교육용 애플리케이션, 소프트웨어 등) ㅇ 전문 네트워킹 행사 참가, 스타트업 현지 창업 등

ㅇ (경제협력) 4차 산업혁명에 대응한 한·EU 협력관계 재정립

분야	진출전략
4차 산업혁명 산업재편	1 공동 R&D, 기술제휴 등 유럽 기업과 협력관계 재정립 ㅇ 로봇기술, IoT, 핀테크 등 차세대 협력분야 기회 선점 ㅇ 산학연 클러스터, 창업, VC 투자유치 등 신마케팅 경로 적극 활용
공공 프로젝트 발주 본격화 (공공조달, 프로젝트)	2 공공프로젝트 참여를 통한 유럽 틈새시장 진출 확대 ㅇ 스마트 의료기기 등 유럽의 공공조달 신규수요 대응 ㅇ ICT, 에너지 등 한국 기업 진출유망 프로젝트 타깃
EU의 FTA 경제영토 확대	3 FTA 네트워크 활용, 유럽 시장 선점 극대화 ㅇ 일본 등 경쟁국 대비, 수출유망 품목을 집중 공략 ㅇ EU-베트남 FTA, 베트남을 유럽시장에 대한 진출 발판으로 활용
친환경 시장 집중 공략	4 EU 에너지정책 활용, 환경·그린설비 수출 강화 ㅇ LED, 조선기자재 등 한국 기업 경쟁력 보유 분야 집중 타깃 ㅇ '유럽 맞춤형 제품개발'을 통해 글로벌 친환경시장 선점 가능
스타트업 육성 및 일자리 창출	5 혁신 스타트업의 유럽 창업지원 및 육성 지원 ㅇ EU의 'Digitalizing European Industry' 정책과 연계하여 born-global 기업 육성, 시장기회 선점 ㅇ 해외 진출기업을 활용한 일자리 창출, 인재육성 프로그램 개발 기능을 추가한 K-Move 사업 고도화

□ 일본 시장

○ 인구구조 변화 · 4차 산업 및 신기술을 활용한 산업 변화 · 기업 간 전략적 제휴 · 경제협력을 통해 새로운 기회 발굴

분야		진출전략
소비 트렌트 변화	제3차 한류	○ (패션, 뷰티) 트렌디함을 강조하며 10~20대 여성 공략 ○ (콘텐츠) 기존의 유통 플랫폼을 활용한 접근
	K푸드	○ B2B뿐만 아니라 B2C 접근도 필요 ○ 유명 레스토랑, 대형 유통망과 콜라보를 통한 홍보 강화 ○ SNS를 통한 정보공유 확산 및 마케팅 활용
	편리함 간소함	○ 일상생활을 효율화 하는 아이디어 상품 개발 필요 ○ 편리함을 추구하는 소비자를 대상의 서비스 시장을 공략
인구 구조 변화	고령화	○ 경제력이 높은 고령자 수요 맞춤형 제품개발이 필요 ○ 고령자주택, 택배서비스, 요양원 등 서비스 다각화
	저출산	○ 기업형 보육기관 대상의 유아용품, 시설, 설비 수출 ○ 교육 정책(영어교육, 태블릿PC 배부) 수요에 맞춘 사업을 발굴
4차 산업 및 신기술 변화	4차 산업	○ 일본 정부 정책에 신속하게 대응한 솔루션 제공 ○ 자사 제품에 대해 정확한 목표 시장을 타깃팅 필요
	차세대 자동차	○ CASE화에 따른 부품별 수요 증감 파악 필수 ○ 커넥티드카 및 자율주행에 필요한 ICT 기업 진출유망 ○ KOTRA 주최 핀포인트 전시상담회 참가
	재난기술 금융기술	○ 무더위·집중호우 등 재난관련 품목의 성공사례를 모니터링 ○ 클라우드 펀딩을 활용한 초기자금을 확보하여 진출
기업 간 전략적 제휴	해외진출	○ 일본의 글로벌 제조기업의 신사업 트렌드 파악 ○ KOTRA의 제3국 공동 GP사업을 활용, 해외 생산거점에 납품
	전력소매 자유화	○ 현지 영업력 보유한 우수기업과의 전략적 제휴 활용
	일본기업과 파트너링	○ 일본 내 조달이 어려운 반도체 제조장치, 공작기계 및 기계부품 분야가 일본 시장개척 유망품목으로 주목
한일 경제 협력	구인난+ 구직난	○ 일본 정부의 외국인재 활용 및 한국의 해외 취업지원 정책 추진 협력 ○ 기 취업자 네트워크를 활용한 한·일 양국 비즈니스 기회 확대
	스타트업	○ 일본 크라우드펀딩을 활용한 초기 자금 확보로 진입기회 마련 ○ 기술집약적, 제조업 중심의 산업구조 특성상 B2B 창업 유망
	스마트 농업	○ (농업용 IT 솔루션) 빅데이터에 근거한 정밀 농업 실시 ○ (6차 산업) 일본의 6차 산업 성공사례를 벤치마킹

□ 중남미 시장

ㅇ (산업별) 자동차·부품, 화장품, 의료기기 등을 중심으로 현지화 강화

분야	진출전략
한국과의 FTA 협력수요 확대	1 통상환경 변화를 활용한 중남미 시장 선점 ㅇ 한국과의 FTA 체결 움직임 확대 ㅇ 자동차부품을 중심으로 GVC 편입을 위한 전략 추진
한류 열풍	2 한류를 활용한 젊은 소비층 공략 ㅇ 중남미 전역에 한류 열풍 ㅇ 화장품을 중심으로 젊은 소비자층을 공략하는 마케팅 추진
중산층 확대	3 중산층 확대에 따른 소비패턴 변화 활용 ㅇ 중남미 중산층 급격히 증가 ㅇ 중산층의 소비패턴 변화에 따른 전자상거래, 온라인 마케팅 검토
고령화, 식습관 변화	4 민간·공공 보건의료 수요 확대 활용 ㅇ 서구식 식습관과 고령화 등으로 보건의료 수요 증가 ㅇ 진단기기를 중심으로 A/S 네트워크 구축을 통한 현지 진출
인프라 건설	5 공공 프로젝트 참여를 통한 중남미 진출 확대 ㅇ 중남미 국별 메가 프로젝트 진행 예상 ㅇ 현지 진출기업과의 컨소시엄 구성을 통한 진출 추진

ㅇ (경제협력) 스타트업 창업 협력 및 KSP·정부 프로젝트 적극 활용

분야	진출전략
스타트업 창업	1 한-중남미 스타트업 창업 협력 ㅇ 중남미 경제성장에 따라 IT 시장이 큰 폭의 성장세 ㅇ 현지 스타트업 창업기관과의 협력을 통해 한-중남미 청년창업자의 공동창업 지원
일자리 협력	2 한국 청년의 중남미 진출 지원 ㅇ 한-중남미 교역 활성화로 중남미 기업의 한국 구인수요 증가 ㅇ 유형별 구인수요 분석을 통해 한국 청년의 일자리 창출 지원
개선된 통상환경 활용	3 통상환경 변화를 활용한 중남미 시장 선점 ㅇ 중남미 국가들의 교역 다변화 정책으로 한국과의 협력 수요 증대 ㅇ 단계별 FTA 활용사업 추진 및 FTA 국가 대상 공동 마케팅 추진
경제발전경험 공유(KSP)	4 KSP를 활용한 우리 기업 진출 지원 ㅇ '한강의 기적' 벤치마킹 수요 증대 ㅇ 전략적인 KSP 추진을 통한 우리 기업 현지 진출 시 활용
인프라 프로젝트	5 정부 발주 주요 프로젝트 참가 ㅇ 대규모 인프라 프로젝트 발주 ㅇ IDB의 한국 신탁기금을 활용한 프로젝트 참여 지원

□ 중동 시장

○ 유가회복에 따른 시장기회 포착 및 산업협력 수요 발굴

분야	진출전략
프로젝트 시장 회복	○ 산유국 중심 민생안정, 대형 인프라 시장 진출 노력 제고 ① 이라크 전후 재건(10년간 재건비용 총 882억불 소요) ② 오일가스 밸류체인(확장 및 유지보수 투자) ③ 스마트시티(LH가 시행사로 참여 예정인 쿠웨이트 South Saad Al-Abdullah 프로젝트) ④ 대형 국제 이벤트(두바이 2020 엑스포, 카타르 2022 월드컵) 등 ○ GCC(UAE, 쿠웨이트, 카타르) 및 이라크를 중심으로 현지 프로젝트 발주처 및 프라임벤더, EPC컨트랙터 등과 협력 * 특히 오랜 내전으로 공급체인이 붕괴된 이라크는 기자재 벤더 등록에 있어 타산유국에 비해 진입장벽이 낮아 한국산 기자재 납품의 블루오션으로 기대
한류, 디지털 마케팅 활용한 온오프라인 유통망 진출 확대	○ 한류 연계, 소비재 수출유망 품목 중점 마케팅 사업 추진 * 드라마, K-pop과 같은 컨텐츠의 확산을 넘어 PPL제품 및 K-pop 스타를 내세운 제품 등 일반 소비재 구매 확대로 연결 * 두바이 한류박람회를 EXPO 2020 'Y-1'/EXPO 2020 'Y0'년 2년 연속 추진으로 한국 붐 조성 ○ 디지털 마케팅 통해 무역관 홈페이지를 살아있는 마케팅 창구로 활용 * 2018년 하반기부터 두바이 무역관에서 시범적 추진 이후 전 무역관 확산 ☞ 초기성약 후 『국내업체-벤더-무역관』 의 3자간 지속적인 협조를 통해, 일회성 수출이 아닌 현지 착근형 마케팅 및 재수출 추진
이란 수출 애로 최소화	○ 이란 대체시장 개발 및 비제재품목 판로 개척 * 미국 제재 범위에 들어가지 않는 인도적 차원의 비제재품목(의약품, 의료기기, 농기계, 애프터마켓용 자동차 부품 등) 거래 및 대이란 거래 금지 품목(미국 제재 대상 품목인 OEM용 자동차 및 항공 부품, 화학제품, 귀금속 및 금속류 등)의 인근국 대체 시장 발굴에 주력 * 對이란 수출 비중이 높은 자동차 부품 및 전자부품 등의 중동지역 제조산업 유망국(터키, 이집트, 모로코 등) 공급 사슬 진입 위한 GP사절단 추진 ☞ 납품처 다변화 통한 기존 對이란 비즈니스 기업 피해 최소화

□ 아프리카 시장

ㅇ (산업별) 우리 기업의 선진·적정 기술로 아프리카 시장에 진출

분야	진출전략
내수시장 성장	ㅇ 박리다매 vs 고급화, 소득계층별로 분화된 진출전략 수립 ㅇ 정교한 수요처 분석과 영향력 있는 유통업자 발굴 필요 ㅇ 다품종 소량구매, 샘플링 등 현지 바이어 요구에 적극 대응
인프라 투자 지속 확대	ㅇ ODA·KSP 활용, 공공조달 인프라 개발사업 참여 확대 ㅇ 현지 기업과 합작하여 생산시설 가동 ㅇ 각국 정부가 제공하는 투자 인센티브 활용
ICT 산업 허브로 부상	ㅇ 현지의 기술수요를 파악하고 필요한 서비스를 선제적 제시 ㅇ IT 스타트업과 연계한 사업 추진, 기술 일자리 창출 ㅇ 온라인·모바일 산업 등 디지털 시장 진출 확대
AfCFTA 출범 가시화	ㅇ 무관세 적용이 예상되는 상품의 우선 진출 추진 ㅇ 거점 국가를 선정하고 역내 밸류체인 구축에 참여 ㅇ Designed by Korea, Made in Africa 전략 활용

ㅇ (경제협력) 아프리카의 중점 발전 목표에 집중한 경제협력 추진

분야	진출전략
에너지	ㅇ 에너지 인프라 관련 패키지 딜로 시장 진출 ㅇ 꾸준한 시장 모니터링과 현지 네트워크 구축 필요
식량	ㅇ 안정적인 식량 확보를 위해 농업생산성 확대 도모 ㅇ 농가공 기술, 기후변화 대응 등 선진 농업기술 전수
산업화	ㅇ 한국의 산업화 경험 및 기술 공유 ㅇ 설계, 관리운영 등 운영 초기단계 지원에 적극 참여
역내 통합	ㅇ 역내 통합을 위한 지역 인프라 구축에 참여 ㅇ 전자정부 시스템을 도입하여 국가 간 이동 편의 도모
삶의 질	ㅇ 교육을 통한 고부가가치 산업의 기술인력 양성 ㅇ 주택 보급, 보편적 의료 서비스 품질 개선 등 서민들의 삶의 질 향상에 협력

참고2 **2019 세계시장 진출전략 설명회 행사 일정(안)**

1일차 : 서울 설명회 (1.9일)

□ 사업 개요

○ 일시 : 2019. 1. 9(수) 10:00~17:30

○ 장소 : 그랜드 인터콘티넨탈 호텔, 그랜드볼룸(5층)

○ 내용 : 기조연설 및 지역별 진출전략 제시

○ 연사 : 최원식 맥킨지 한국사무소 대표(기조연설), 10개 코트라 해외지역본부장

○ 규모 및 참가비 : 1,000명, 15만원 (오찬제공)

□ 세부 프로그램

시 간	내 용	연 사
10:00~10:05 (5′)	**개회사**	KOTRA 사장
10:05~10:10 (5′)	**축 사**	**산업부 정승일 차관**
10:10~10:40(30′)	**기조연설: 4차 산업혁명, 기회와 도전**	맥킨지 한국사무소 대표
10:40~11:10(30′)	뉴노멀 시대의 게임체인저, 북미시장을 주목하라	**북미**지역본부장
11:10~11:40(30′)	유럽시장, 그 현장에서 답을 찾다	**유럽**지역본부장
11:40~12:05(25′)	살아나는 일본, 숫자로 풀어보는 우리 기회	**일본**지역본부장
12:05~12:25(20′)	Q & A	
12:25~13:25(60′)	오 찬	도시락
13:25~13:55(30′)	중국, 위기라 쓰고 기회라 읽는다	**중국**지역본부장
13:55~14:20(25′)	브라질·멕시코, 글로벌 제조 거점으로 부상	**중남미**지역본부장
14:20~14:45(25′)	어렵고도 쉬운 2019년 아프리카 시장 진출전략	**아프리카**지역본부장
14:45~15:10(25′)	열려라 MENA, 부활을 꿈꾸는 중동시장	**중동**지역본부장
15:10~15:30(20′)	Q&A	
15:30~15:50(20′)	Coffee Break	
15:50~16:20(30′)	상생과 협력, 아세안 시장을 바라보는 새로운 관점	**동남아대양주**지역본부장
16:20~16:45(25′)	신남방 전략시장, 인도에서 답을 찾자	**서남아**지역본부장
16:45~17:10(25′)	CIS교역과 투자, 신 패러다임이 답이다	CIS지역본부장
17:10~17:30(20′)	Q & A	

2~3일차 : 지방 설명회 (1.10~11일)

□ 사업 개요

○ 일시 : 2019. 1. 10(목)~11(금), 13:00~17:00

○ 규모 : 900명 (9개 지역 누계)

○ 연사 : 코트라 해외지역본부장 및 해당 지역 근무 직원

□ 프로그램(안)

○ 1. 10(목)

시 간	부산 (BEXCO)	대구경북 (대구인터불고 엑스코)	광주전남 (김대중 컨벤션센터)	대전충남 (대전 컨벤션센터)
13:00~13:30(30')	등 록			
13:30~13:35(5')	개회사 (지방지원단장)			
13:35~13:40(5')	축사 (지방자치단체 부단체장급)			
13:40~14:10(30')	중국	북미	일본	유럽
14:10~14:40(30')	중동	중남미	CIS	서남아
14:40~15:00(20')	Q&A			
15:00~15:10(10')	휴 식			
15:10~15:40(30')	아프리카	중국	중국	동남아
15:40~16:10(30')	유럽	일본	유럽	북미
16:10~16:40(30')	동남아	동남아	북미	일본
16:40~17:00(20')	Q&A			

○ 1. 11(금)

시 간	강원 (원주 인터불고호텔)	전북 (그랜드힐스 턴H 전주)	울산 (울산경제 진흥원)	충북 (충북지방 중기청)	경남 (창원 컨벤션센터)
13:00~13:30(30')	등 록				
13:30~13:35(5')	개회사 (지방지원단장)				
13:35~13:40(5')	축사 (지방자치단체 부단체장급)				
13:40~14:10(30')	일본	중국	북미	동남아	중동
14:10~14:40(30')	아프리카	유럽	CIS	중남미	서남아
14:40~15:00(20')	Q&A				
15:00~15:10(10')	휴 식				
15:10~15:40(30')	중국	서남아	중국	유럽	중국
15:40~16:10(30')	북미	동남아	유럽	북미	일본
16:10~16:40(30')	CIS	CIS	일본	일본	동남아
16:40~17:00(20')	Q&A				