

충남 디스플레이와 자동차부품산업 계층 분석 및 협력체제 개선 방안 연구

최종 발표 요약문

2012. 4. 4.

- ◆ 연구 책임 : 강현수 [충부대학교 교수]
- ◆ 연구 원 : 박 경 [목원대학교 교수]
김양중 [충남발전연구원 책임연구원]
홍성호 [충남발전연구원 책임연구원]
조규만 [충남발전연구원 연구원]

목 차

I. 서 론

1. 연구의 배경
2. 연구의 목적
3. 연구의 주요 내용

II. 충남 자동차부품 산업 실태 분석

1. 한국 자동차부품 산업 현황과 충남의 특징
2. 충남 자동차부품 산업 설문조사 결과

III. 충남 디스플레이 산업 실태 분석

1. 한국 디스플레이 산업 현황과 충남의 특징
2. 충남 디스플레이 산업 설문조사 결과

IV. 충남 지역산업 지원 정책 방향

1. 자동차부품산업의 발전방향과 지원전략
2. 디스플레이 산업의 발전방향과 지원전략

I. 서론

1. 연구의 배경

- 2012년을 기점으로 중앙정부의 지역 산업정책의 틀이 새롭게 변화 예상
 - 2012년은 총선 대선 등 정권교체기
 - 현행 선도-전략-특화산업의 3층제 산업지원 구조가 광역미래선도-시도 특화전략산업이라는 2층제로 전환 예정
- 중앙정부의 지역 산업정책의 틀의 변화에 맞춘 충남의 대응 필요성
 - R&D를 중심으로 한 공급 주도 지원 방식에서, 지역산업구조의 특성과 기업 존재방식에 따른 맞춤형 수요주도 방식으로의 전환 필요함
 - 충남 산업 중에 가장 대표적인 전략산업인 자동차부품 산업과 디스플레이 산업에 대한 정교한 실태 분석을 통해, 충남 실정에 맞는 지역산업정책의 방향과 기업 맞춤형 지원체계를 모색할 필요가 있음

2. 연구의 목적

- 충청남도를 대표하는 전략산업인 자동차부품 산업과 디스플레이 산업의 실태를 면밀하게 조사 분석
 - 이 연구에서는 충남의 자동차 부품 및 디스플레이 산업의 클러스터 구조를 심층적으로 파악하고 기업 존재 방식을 분석하여, 각 기업의 계열 위계상의 위치 (1차 벤더와 2차 벤더), 또 연구개발능력 수준(승인도, 제공도 기업) 등에 따라 각각의 맞춤형 지원 수단과 전략을 제안하고자 함
- 아울러 연구개발 지원기관(충남 TP 등)이 수행하고 있는 기업지원 정책의 효과를 파악하고 향후 바람직한 재편 방안을 제시하고자 함

3. 연구의 주요 내용

- 우리나라 자동차 산업 및 디스플레이 산업의 특징 및 최근 변화 경향 분석
 - 세계 자동차 산업의 환경 변화 속에서 국내 자동차 산업의 경쟁력과 하청 관계 변화 및 과제 분석
 - 최근 세계 디스플레이 산업의 환경 변화 속에서, 디스플레이 산업의 향후 발전 방향과 국제 분업 관계 변화 분석
- 충남의 자동차 및 디스플레이 산업 클러스터의 구조 및 특징, 문제점 분석
 - 세부 업종별, 1차 벤더와 2차 벤더로 나누어 조사 분석
- 기업 실태 조사
 - 설문조사 : 기업의 존재방식, 거래방식, 기술협력 형태, 애로 요인, 지원만족도, 새로운 지원수단 요구 등 항목에 대하여 자동차 부품 기업 100개 디스플레이 부품 기업 50개 기업 조사
 - 심층조사 : 양 산업의 허브 기업 및 핵심 1차, 2차 협력업체를 대상으로 설문조사에서 밝혀지지 못한 내용에 대한 심층 분석
- 바람직한 충남 지역 전략산업 육성 정책의 방향 제안
 - 충남 지역 전략산업의 기회와 위기 요인을 진단하고 향후 발전전략과 지원방향을 제안

II. 충남 자동차부품 산업 실태 분석

1. 한국 자동차부품 산업 현황과 충남의 특징

1) 한국 자동차부품 산업의 환경변화와 과제(생략)

2) 충남 자동차 부품 클러스터의 특징과 구조

가. 종전의 가설

① 공조, 편의품에 특화

② 울산, 경남 등과 비교할 때, 비완결형 클러스터

- 충남은 허브 공장은 새로 설립된 조립공장으로써, 완성차 업체와 근접성이 요구되는 1차 업체가 중심이며, 1차와 2차, 3차 벤더와의 계층관계 형성이 미흡하고, 부품을 타 지역에서 조달

나. 분석 조사 결과

① 그간 충남은 울산, 경남 등 타 집적지보다 엔진, 차제용 부품의 특화도가 낮고 의장, 편의용 부품의 특화도가 높다고 알려져 왔으나, 엔진용 부품 제조업의 구성비가 약간 낮은 것을 제외하고는 모든 부문에 고른 분포를 보여 하나의 독립된 자동차 부품 제조업 집적지를 형성(p. 39-40, <표 2-16> 전국 및 충남의 자동차 부품제조업 구조 및 <그림 2-21> 자동차부품 산업 부분별 구성비: 충남, 경기, 경남, 울산 참조)

② 1차와 2차, 3차의 계층관계가 완결적 형태로 형성되어 있음(p. 65-69의 거래 및 공급사슬 분석 참조)

- 한국은행 대전충남본부(2006) 조사에서 충남 자동차 산업의 구조는 도급단계 별로 1차(51.5%), 2차(39.1%), 3차 이하(9.4%)로 되어 있어, 1차 도급업체의 비중이 크고 2,3차 도급업체의 비중은 적은 것으로 나타났으나, 이번 조사에서는 1차 벤더가 36%, 2차 벤더는 40%, 3차 이하 벤더는 24%이었음

- 거래 지역을 기준으로 볼 때, 주 납입처로 충남이 약 60%, 수도권이 약 22%로 합 82%임(완성차 업체별로는 현대가 40%, 기아가 30%, 기타 GM 대우 등)¹⁾. 부품 조달지역(하위협력업체 위치)의 경우 충남이 73%, 수도권이 약 20%(호남의 경우 역내 조달비율은 약 25-30% 수준)
- 향후 사업 확장시 희망 지역도 충남이 81%였음.

2. 충남 자동차부품 산업 설문조사 결과

1) 자동차부품 산업의 경영환경 및 애로사항

가. 최근 매출 및 영업이익 증감 여부 (<표 2-21>~<표 2-39>, p.47~53참조)

- 전체적으로 매출은 증가 추세이나, 매출이 감소한 기업도 약 36%나 됨. 이는 최근 자동차 업계의 구조조정 하에서 수주가 늘어나는 기업과 줄어드는 기업의 차이가 뚜렷하게 보인다는 것을 의미. 특히 쌍용에 납품하는 업체가 불황
- 매출은 증가하나 기업 수익 상황은 크게 개선되지 않고, 특히 하위벤더로 내려갈수록 소폭 증가에 그침.
 - 영업 이익 증가하지 않는 이유는 원가비 상승, 납품단가 인하, 시설 투자에 따른 자금압박 등이 원인
- 이는 전국을 대상으로 연구한 결과와 차이가 없음(p. 23 참조)
 - 매출증가에 비해 낮은 영업이익률과 계열사 및 비계열사 간에 격차
 - 비계열사는 박리다매형의 영업구조와 비용압박으로 인한 경쟁력 저하가 우려

나. 향후 전망 (<표 2-40>~<표 2-42>, p. 53-54 참조)

- 50%가 현 수준 유지인 반면에 소폭 성장이 33%, 둔화가 12%임.

1) 수도권에는 ■ GM대우 부평(50만대), ■ 기아차 시흥(31만대), 화성(59만대), ■ 쌍용차 평택(25만대)의 완성차 업체가 있고, 충남에는 ■ 현대차 아산(30만대), ■ 동희오토 서산(15만대)가 있음.

- 주로 1차 벤더는 소폭이라도 성장을 전망하나, 2,3차 벤더로 갈수록 현 수준 유지나 둔화를 전망
- 즉 완성차 업계의 향후 전망은 밝으나, 중남 부품업체 특히 2,3차 벤더의 전망은 그다지 밝지 못하다는 것을 의미.
- 이는 1차 경우 한미 FTA, 미래형 자동차 개발 등을 호기로 삼아 완성차 업체와 동반성장 가능성이 기대되나, 2,3차 경우 중국과의 경쟁, 시장개방 등에 대응력을 가지지 못하여 전망을 밝게 가지지 않는 것으로 해석됨

다. 주요 애로사항

- 벤더 별로 다른데, 1차 벤더의 경우 자금부족이 27.8%로 가장 높고, 2차, 3차 벤더의 경우 판매처 확보가 가장 높음.
- 1차벤더는 기술개발, 시설투자 확대 등에 필요한 자금조달이 더 중요한 애로요인이나, 2,3차 벤더는 계열상 지위가 낮아 기술개발이나 시설자금보다 판매처 확보가 더 중요 애로요인인 것으로 해석됨(<표 2-43> 및 <표 2-44> 당면 경영환경 애로사항 p. 53-54 참조)

라. 정부, 지자체 등이 중점적으로 지원해야할 사항

- 1차, 2차, 3차 벤더 모두 자금지원의 확대를 1순위로 응답하였으며, 다음으로 입주여건 개선(임대료, 지가, 주거환경 등)을 들고 있음. 2순위로는 각종 세제 혜택부여라고 응답한 비중이 컸음(<표 2-62>, p64 참조)

2) 거래 관계 및 공급사슬(하청구조)

가. 하청 구조

- 1차 벤더가 36%, 2차 벤더 40%, 3차 이하 벤더 24%로, 3차 이하까지 잘 발달되어 있음
- 모듈화 진전에 따라 거래가 줄어들고, 벤더 지위도 하락할 할 것으로 기대되었으나, 조사 결과 벤더 지위하락이나 거래 감소의 경향은 나타나지 않았음(다만 비 현대 및 기아 계열은 어려움을 겪고 있었음)(<표 2-45> 모듈화 및

개방형 거래 등으로 인한 수주의 영향, <표 2-47> 벤더로서의 지위변화, p. 55-56, 참조)

나. 하청 거래시 애로사항

- 까다로운 품질검사(39%)가 1순위이고, 낮은 납품단가(23%)와 대금 결제 장기화(22%)가 다음 순위임(<표 2-51> 참조, p. 58)

다. 하청기업 지원 방향

(1) 대- 중소기업 협력 강화

- 협력의 실태: 하청기업(중소기업)은 주로 자금지원, 기술지원 등의 협력을 요구하나, 실제 대기업의 협력 지원은 단순 정보제공(23%), 인력 및 교육지원(23%) 등이 중심이었고, 기술지원은 5.6%, 자금지원은 7.1%에 그쳤으며, 아무지원 없는 경우도 23%나 됨(<표 2-48> 완성차 또는 발주처와의 협력사업 내용, <표 2-49> 가장 도움이 되는 협력사업 1순위, p. 56-57 참조)
- 협력 개선방향: 가장 도움이 되는 협력사업으로 1차, 2차, 3차 벤더 모두에서 자금지원을 1순위로 꼽았음, 2순위로는 1차의 경우 기술지원, 2차의 경우 인력, 교육지원이라는 응답의 비율이 가장 높게 나타났음(<표 2-54> 대기업과 중소기업간 협력사업 개선방안으로 시급한 것, p. 60 참조)

(2) 하청기업의 자립화 지원

- 완성차 또는 발주기업의 발주전략 변화에 대응하여 하청기업이 지향하는 발전 방향으로서 하청탈피, 자립화 지향(44%)가 1순위였으며, 다음이 거래선 다변화(30.9%), 신제품개발이나 생산품목의 수정(21.7%)임(<표 2-25> 참조 p. 59)
- 즉, 벤더 지위의 상승(2차는 1차로, 3차는 2차로)이나 거래선 다변화를 가장 선호하므로, 이를 위해서는 우선 단순가공 조립에서 벗어나 독자 교섭력을 가질 수 있는 고기술상품 개발능력 지원(승인도 기업으로 발전), 새로운 친환경, 고효율 부품을 개발(예, 하이브리드 자동차 부품 개발 등), 이를 통해 GM, 포드, BMW등 새로운 거래처 확보 등의 지원이 필요함

3) 기술개발 애로사항 및 지원방향

가. 업체의 기술 수준

- 75%가 제공도(대여도) 기업이고, 25%만 승인도 내지 일부 승인도 기업임
 - 전체적으로 기술 수준이 낮음
 - 전국의 경우 60%가 승인도 내지 일부 승인도 기업이었음(2004년도 기준)²⁾

나. 기술개발 시 애로 사항

- 1차 벤더는 자금보다는 전문 인력애로를 호소하나, 2차 이하는 자금부족을 우선순위로 꼽고 다음이 전문 인력애로, 신기술정보 부족을 호소(<표 2-56> 기술개발상 애로사항, p. 61 참조)
- TP나 도의 지원은 2,3차 벤더에 초점을 맞출 필요 있으며, 이 경우 개발자금의 지원, 전문 인력애로 해소 및 신기술정보 지원 등에 우선 초점을 맞출 필요가 있음(예: 기술개발 자금의 확대 및 TP, 대학 등과 같이 공동기술개발로 전문 인력애로 및 신기술정보 애로를 해소 등)

다. 연구개발지원기관의 역할 개선 방향

- 연구개발지원기관 활용도는 약 50%에 불과하나, 주로 승인도 기업의 경우 100%가 가끔 또는 빈번하게 연구개발지원기관을 이용하고 있다고 답하는 반면에, 제공도 기업의 경우 거의 이용 없다는 응답률이 57.5%로 가장 높게 나타남(기업의 기술 수준에 따라 연구개발지원기관 활용도에 차이)(<표 2-57> 연구개발지원기관 활용도(벤더 별) p. 62 참조)
- 제공도 기업의 활용도가 낮은 것은 제공도 기업의 경우 신제품, 신기술 개발보다는 공정개선 및 원가절감 요구가 압도적이나 현재 TP나 대학에서 이런 분야의 지원이 낮고 대신에 연구개발과 고급 기술을 요하는 신제품 및 신기술 개발이 중심이기 때문임.
 - 2012년부터 시작하는 광역미래선도 산업 지원시 이런 분야의 수요발굴과 지원전략이 필요

2) 산업연구원(2005), 「산업환경변화와 자동차부품 산업의 발전전략」, p. 134

Ⅲ. 충남 디스플레이 산업 실태 분석

1. 한국 디스플레이 산업 현황과 충남의 특징

1) 한국 디스플레이 산업의 환경변화와 과제

- 중국의 맹추격 ⇒ 차세대 첨단 분야로 산업 구조 전환
- 부품, 소재, 장비 부문의 취약 ⇒ 부품, 소재, 장비 기업의 육성
- 대기업의 수직 계열화 구조 및 불평등 관계에 따른 산업 생태계의 취약
⇒ 독립 중소기업의 육성과, 대기업과 중소기업과의 상생 협력 관계 조성

2) 충남 디스플레이 산업 클러스터의 특징과 구조

- 세계적 패넬기업 삼성의 입지로 인해, 디스플레이 산업이 충남의 주력 산업으로 급속 성장
 - 매출액이나 수출액 기준으로 충남 디스플레이 산업은 우리나라 디스플레이 산업의 절반 이상을 담당
 - 충남 디스플레이 산업의 집적도와 위상이 빠르게 성장하고 있으나, 경기도에 비해서는 여전히 미약한 수준임
 - 충남 디스플레이 연관 산업은 지리적으로 아산과 천안에 편중됨
- 충남 디스플레이 산업은 패넬 대기업 위주의 산업 구조로, 중소기업의 발달이 경기도에 비해 미약.
 - 충남 디스플레이 산업 클러스터는 부품 소재 산업의 미발달로 불완전, 미완결된 클러스터 구조임

- 충남 소재 패널 대기업에 납품하는 부품 소재 산업을 경기도 혹은 해외 (주로 일본) 에 의존하는 관계로 충남 자체적인 디스플레이 클러스터가 완전하게 형성되지 못함.
 - 특히 고부가가치 분야의 가치사슬이 충남에서 누락되어 있음
- * 천안 아산 탕정에 삼성전자 TFT-LCD 공장과 삼성 SDI의 PDP 공장(삼성 LCD 생산본부)의 경우 충남지역 소재 부품 조달비중은 15% 수준에 불과함.
- <그림 3-16>은 우리나라 디스플레이 산업의 전반적 가치사슬을 공정별로 핵심 업체를 중심으로 정리함과 동시에, 각 업체들의 입지 소재지를 표시해 본 것임.

2. 충남 디스플레이 산업 설문조사 결과

1) 디스플레이 산업의 경영환경 및 애로사항

가. 최근 매출 및 영업이익 증감 여부 (<표 3-26>~<표 3-33> 참조)

- 전체적으로 매출 증가 업체와 매출 감소 업체의 수가 비슷하나 매출 증가 업체가 조금 더 많은 것으로 나타남
- 제품 성격별로는 장치 설비 업체가 매출 감소 비율이 높고, 부품 소재 업체는 매출 증가 비율이 높아 명암이 대비됨. 영업이익의 경우도 장치설비 영업이익 감소, 부품소재 영업이익 증가 추세
 - 장치설비 업체가 상대적으로 불황이고, 부품 소재 업체가 상대적으로 호황
 - 영업이익 측면에서 1차 벤더 업체의 양극화 현상이 나타남
- 매출증가 이유로 기술력 향상이 가장 크게 나타났으며, 마케팅 능력의 향상도 매출증가에 큰 영향을 미친 것으로 보임. 매출감소 이유는 가격경쟁력 저하와 업계 전체의 불황, 기술력 저하가 원인
- 영업이익 증가 이유는 기술력의 향상으로 인한 원가비 절감이 가장 큰 이유임. 영업이익의 감소요인은 업계 전반의 불황 요인이 가장 크고, 그 다음으로

원가상승에 따른 이익감소, 발주 기업의 단가 인하 등의 요인이 작용하고 있는 것으로 나타남

나. 주요 애로사항

- 부품소재 업체의 경우 판매처 확보의 어려움이 가장 큰 애로 사항인데 비해, 장치설비 업체의 경우 자금부족을 가장 큰 애로사항으로 간주
 - 1차 벤더의 경우, 애로사항 1순위로는 판매처 확보 애로를 가장 많이 꼽았고, 그 다음으로 낮은 납품 단가를 가장 많이 꼽았는데 비해, 2차 벤더의 경우 애로사항 1순위로 자금 부족을 가장 많이 꼽았고, 애로사항 2순위로 판매처 확보의 어려움을 꼽음

라. 정부, 지자체 등이 중점적으로 지원해야할 사항

- 1차 벤더보다 2차 3차 벤더의 경우가 대학, 테크노파크 및 디스플레이 지원센터를 전혀 이용하지 않는 비율이 더 높았음
 - 규모가 작고 영세한 2차 3차 벤더에 대한 지원기관의 역할이 더욱 필요하다고 보임
 - 지원기관 중 지원성도가 가장 떨어지는 곳은 대학이었음
- 대학의 경우, 도움이 된 가장 큰 이유가 정보 교류 및 시장정보 공유였으며, 도움이 되지 않은 이유는 신기술 정보 부족 및 전문연구인력 부족 순이었음
- 충남테크노파크 및 디스플레이 센터의 경우, 도움이 잘 되는 이유로는 신기술 및 거래업체 동향 정보 파악, 기술이전과 지원 때문이며, 도움이 되지 않는 이유로는 실용성, 경쟁성 부족이 가장 많고, 기타 신기술 정보, 기술력, 정보제공 부족 등을 들고 있음
- 충남경제진흥원 등 중소기업 지원기관에 대한 평가에서는 도움이 되는 이유에서 가장 중요한 것이 자금 지원이 가장 많고 그 다음이 기술개발 지원이었으며, 도움이 안 된 이유 역시 자금 지원이 가장 많았음

2) 거래 관계 및 공급사슬(하청구조)

가. 하청 구조

- 충남의 디스플레이 업체들은 1개사에만 전속으로 납품하는 전속납품 업체가 전체의 약 15%를 차지하고 나머지는 여러 회사에 납품하는 것으로 나타남
- 2개사에 납품하는 회사가 전체의 32.7%로 가장 많았으며, 6개사 이상 납품 업체도 전체의 21.2%에 달함, 상위 1개사 납품 비율이 80% 이상인 업체가 21.2%, 70% 이상 업체는 30.8%, 50% 이상 업체는 61.5%임. 충남 디스플레이 업체의 전속 하청 비율이 높다고 보기는 어려움
- 장치설비 업체가 부품소재 업체에 비해 납품기업 수가 더 많은 경향을 보임.
- 2차 벤더 업체가 1차 벤더 업체에 비해 납품기업 수가 더 많은 경향을 보임

나. 하청 거래시 애로사항

- 장치설비 업체의 애로사항 1순위가 낮은 납품단가(47.6%)인데 비해, 부품소재 업체의 애로사항 1순위는 까다로운 품질검사(73.9%)로 생산 제품에 따라 애로사항의 차이가 있음. (<표 3-43> 참조, p. 117)

다. 하청기업 지원 방향

- 장치설비 업체의 경우 현재 가장 중요한 협력 사업으로 자금 지원 협력 비율이 높았고, 부품소재 업체는 정보 제공 비중이 더 높았음.
- 1차 벤더 업체의 경우 가장 중요한 협력 사업으로 자금 지원 협력 비율이 높았는데 비해, 2차 벤더 업체의 경우 정보 제공 비중이 더 높았음.
- 대기업 혹은 납품업체로부터 희망하는 가장 도움이 될 협력사업은 자금지원이 1순위로 꼽았으며, 그 다음 순위가 인력 및 교육 기원, 그리고 기술지원이라고 응답함
- 디스플레이 업계에서 대기업과 중소기업간 협력관계를 개선하기 위해 앞으로 필요한 방안에 대해서는 합리적 납품단가를 가장 많이 희망하였음. 그 다음이 기술정보 교류 및 지원, 연구개발 지원 관련 항목들임

- 장치설비 업체들의 경우 기술정보 교류 및 지원을 선호하는 비중이 높았고, 부품소재 업체들은 합리적 납품단가를 선호하는 비중이 높았음,
- 1차 벤더업체들은 대기업과 합리적 납품단가 및 공동 연구개발 지원 을 가장 희망했는데 비해, 2차 벤더업체들은 대기업과 합리적 납품단가 및 기술정보 교류를 가장 희망함.

3) 기술개발 애로사항 및 지원방향

가. 기술개발 시 애로 사항

- 충남 디스플레이 업체들의 기술개발 시 애로사항은 전문 기술개발 인력 부족 이 가장 큰 어려움으로 나타났으며, 그 다음은 자금 부족과 기술 정보 부족이 었음
- ⇒ 충남 디스플레이 기업의 기술개발을 위한 인력양성과 자금지원의 강화가 가장 필요하다고 보임

나. 향후 희망 지원 방향

- 충남 디스플레이 업체들이 향후 미래를 위해 핵심적으로 추진하고자 하는 과 제로는 신제품개발이 가장 많았으며, 그 다음이 판매처 확대로 나타남.
- 충남테크노파크나 충남디스플레이센터에서 기업지원을 위해 수행해야 할 역할 에 대해서는 마케팅 지원과 자금 지원이 가장 필요하다고 응답
- 기술지원에 대한 응답이 그 다음을 차지했으며, 인력 및 교육 지원에 대한 요 청은 거의 없었음
- 장치설비 업체나 부품소재 업체, 1차 벤더 업체와 2차 벤더 업체 간의 별다른 응답상 차이점이 나타나지 않았고, 공통적으로 마케팅 지원과 자금 지원을 요 구함. 2차 및 3차 벤더 업체들의 경우 거래처 지원에 대한 요청사항이 있었다 는 것이 특이한 정도임

IV. 충남 지역산업 지원 정책 방향

1. 자동차부품산업의 발전방향과 지원전략

1) 충남 자동차부품 산업, 위기인가 기회인가?

가. 지금까지 성장이 지속될 수 있었는가?

○ 충남은 수출주도 성장의 최대 수혜지역

– 외환위기 직후 구조조정을 통해 내부경쟁력을 축적한 우리나라 자동차산업은 2000년 이후 수출을 중심으로 성장

– 충남은 현대 아산공장의 수출전략형 차종 생산의 최대 수혜지역으로 타 지역에 비해 빠른 업체수, 매출액 증가

○ 이에 따라 충남은 그간 상대적으로 위기의식이 취약했음

– 울산 등 타 지역은 2000년대 이후 세계금융위기 및 완성차업체의 해외진출과 저부가가치 부품산업의 구조 등으로 위기의식이 확산되었으며, 오토벨리, 그린자동차(울산), 지능형 자동차(대구) 등 신성장 동력을 찾기 위한 사업 발굴 및 구조조정 노력에 돌입하고 있음

– 그러나 충남은 상대적으로 매출 및 업체수 성장으로 낙관론이 지배해 왔음

○ 내년 이후 본격적인 세계 자동차 업계 경쟁 가속화 및 부품산업 구조조정 시기 도래할 전망

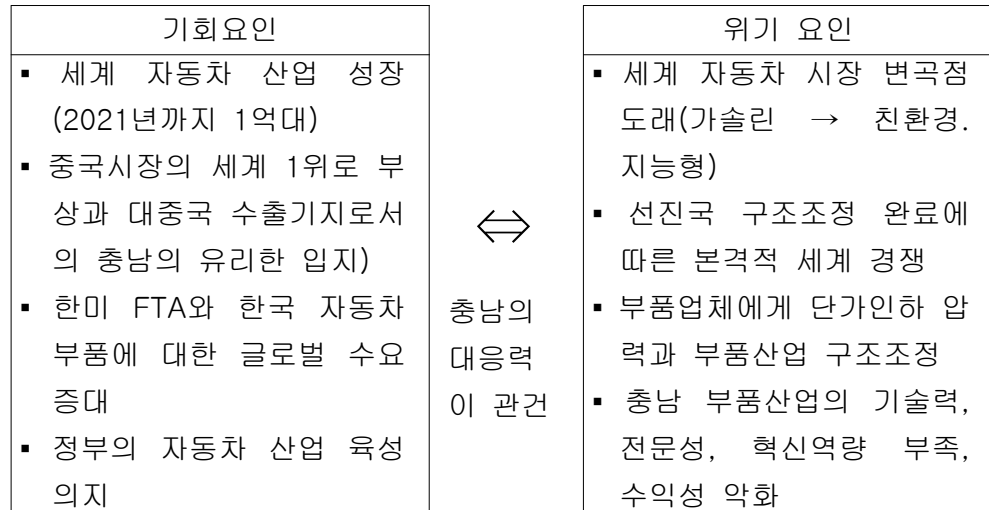
– 이는 충남에게 위기와 동시에 새로운 도전의 기회가 될 것임(그림 4-1 참조).

나. 충남 자동차부품 산업의 경쟁력 평가

○ 충남의 자동차부품 업체의 종업원 1인당 노동생산성은 약 3억 5천만원으로 전국 평균(3억 1천만원) 보다 높고, 출하액 대비 부가가치율은 30%로 전국

평균(31.9%)보다 낮음(광공업 조사, 2009년 기준)(〈그림 4-2 참조〉)

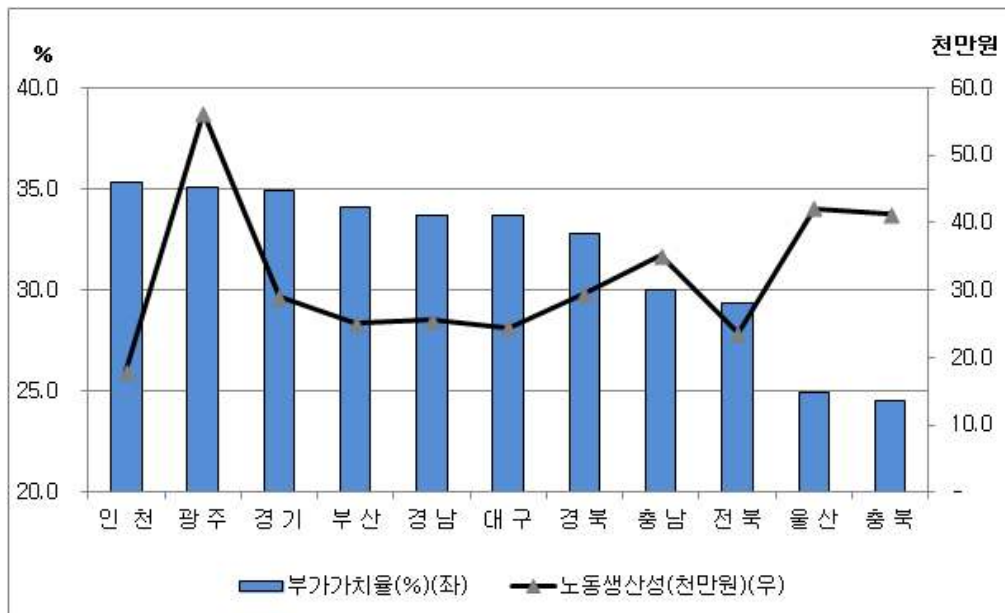
<그림 4-1> 충남 자동차 산업의 위기 및 기회 요인



- 이는 충남의 경우 설비 자동화율이 높은 반면에 기술개발이 부진하고 상대적으로 수익률(부가가치율)도 떨어진다는 것을 의미
 - 주요 자동차 부품업 집적지와 비교하면, 인천, 광주, 경기도가 부가가치율이 가장 높고, 울산, 충북 등이 낮음.
 - 충남은 울산, 충북보다 다소 나은 편이나, 부가가치율이 전국 평균 이하
- 충남 자동차 부품업체가 매출액 대비 수익률이 저조하고, 연구개발 투자도 낮다는 것은 설문조사 및 심층 방문 결과에서도 확인됨.
- 전체 조사 대상 업체의 매출액 대비 설비투자 비중은 2009년 평균 4.0%에서 2010년의 평균 7.5%, 2011년의 평균 5.8%로 크게 증가한 반면에 연구개발비 비중은 2009년의 평균 4.0%에서 2011년의 평균 4.9%로 미미하게 증가(〈표 4-1〉 참조)
 - 매출액 대비 연구개발비 비중의 경우 1차 벤더는 5.9%, 2차는 4.5%, 3차는 3.8% 수준에 불과(2011년 기준)
 - 조사대상 기업 중 64%의 기업이 매출액이 증가한다고 답하였으나, 소폭

이라도 영업이익이 증가한다고 답한 기업은 약 40%에 불과하고 특히 3차 이하 벤더의 경우 영업이익이 정체 내지 감소한다고 답한 기업이 약 77.3%에 달함

<그림 4-1> 주요 지역별 자동차부품 산업의 노동생산성, 부가가치율(2009년)



자료: 광공업 조사보고, 2009년

- 기업 심층 방문을 통해 조사한 기업의 대부분은, 완성차 업체의 높은 품질 정도(精度)요구와 매년 10%이상의 단가 인하 압력, 그리고 국내 인건비의 지속적인 상승 때문에 자동화 설비투자 확대를 통해 공정개선과 원가절감을 도모하고 있었으며, 이런 설비투자 확대는 자금압박 및 재무구조 취약성을 가져와 기업의 연구개발투자 여력을 훼손하고 있었음
- 국내 인건비 증가에 따라 조립 가공분야를 해외에 이전하고, 충남 소재 공장에서는 품질검사와 시작(試作)생산만 담당하는 업체도 보임
- 더구나 대기업 대비하여 임금 수준이 약 50%~60%에 불과하기 때문에 전문 기술인력 및 연구인력 수급이 곤란한 것도 애로 사항임(공조장치 부품을 생산하는 천안 D업체는 임금이 맞지 않아 박사급 연구소장이 다른 곳으로 전직 한 후 후임 연구소장을 못 구하고 있음)

○ 특히 2, 3차 업체의 대응력이 취약함.

- 2007년 이후 자동차부품 내수가 정체한 상황에서 수출만 증가하고 있어 수출능력이 부족한 2, 3차 벤더들은 생산 감소를 겪는 사례도 적지 않음
 - 조사대상 업체 중에 1차 벤더의 경우 매출이 증가했다고 답한 기업이 약 7할이나, 3차 벤더의 경우 매출 증가 기업은 약 5할, 감소기업도 약 5할이 됨
- 1차 업체가 단가 인하 압력을 전가하는 가운데 수익력이 악화됨.
 - 1차 벤더의 경우 주 거래 기업수가 평균 3-5개인데 비해, 2차 약 70% 이상이 2개사 이하이어서 가격 교섭력이 취약한 것도 문제임
- 단순하청 형태의 기업운영이 대부분임
 - 부품기업의 기술수준을 나타내는 승인도, 제공도로 기업을 구분할 때, 1차 벤더의 경우 승인도 내지 중간 형태의 기업이 약 44%인데 비하여, 2차 및 3차 벤더의 경우는 제공도 기업이 약 80~90%를 차지
 - 자체 연구소를 가지고 있는 기업의 비중은 1차의 경우 약 55.6%였으나, 2차와 3차는 약 17~18% 수준에 불과하며, 이것도 모기업에 납품하는 외국계 전문 부품기업이 대부분이었고 국내 기업은 별로 없었음
 - 2차 벤더 이하 기업 중에서도 매출액 400억-500억을 올리는 기업도 있으나, 제품 1개당 가공비는 불과 30원-40원 수준이었음
- 2차 벤더부터는 전속성이 떨어지고, 또한 1차 벤더의 2차 벤더 관리능력이 낮기 때문에 2차 벤처 이하는 경쟁력이 취약하고, 신제품 개발능력 미흡 및 정보 단절 등 다양한 문제 직면하고 있음
- 이런 가운데 전문화, 대형화, 국제화에 따른 부품업체 구조조정이 가속화 된다면 2,3 차 업체 중에 수주감소, 탈락 위기업체도 적지 않을 것으로 전망됨

2) 발전방향과 지원 전략

가. 신성장 부문 재구상

- 총남은 그간 전장 및 의장·편의부품을 특화 부문으로 하여 자동차 부품 산업을 육성해 왔음.
- 그러나 실제 총남 자동차 부품 산업의 제품별 생산업체 구성을 보면, 차체부품 생산업체가 30%로 가장 많고 그 다음으로는 동력전달장치 18%,

동력발생장치 12%, 전장부품 11% 순이었고, 의장, 공조 부품생산 업체는 상대적으로 낮은 비중을 차지함(업체수 기준, 설문조사 자료).

- 특히 대기업인 1차 벤더의 경우 차체부품과 동력전달장치 생산업체가 많았음.
- 이 결과는 통계청의 「전사업체 조사」 결과와도 일치하며, 향후 충남 자동차부품 산업의 발전 방향은 전장 및 의장·편의부품만 아니라 차체부품과 동력전달장치, 동력발생장치도 포함한 충남 자동차 부품 산업 전체를 대상으로 구상되어야 한다는 것을 시사함(〈그림 4-2〉 충남 자동차부품 산업의 주요생산품별 구성비(업체수 기준) 참조, p. 129)

○ 현재 충남은 지능형 자동차, 전기 자동차 시대 도래에 대응한 부품업체의 구조조정이 시급함

- 충남의 현재 주력 품목인 엔진부품, 머플러/배기가스 등 대기업이 많이 포진하고 있는 부문은 중장기적으로 구조조정이 필요한 부문임
- 또한 한미 FTA의 발효에 대비해서도 R&D, 가격, 품질 경쟁력 면에서 한 단계 업-그레이드가 필요함

○ 충남은 IT와 자동차 산업이 융합한 지능형 자동차 산업의 발전에 가장 적지임

- 대구가 지능형 자동차를 선점 중이나 실제 지역 기반은 취약함
- 충남은 삼성전자 등 IT 기반 업체 연관업체가 배후에 있고, 대덕 연구단지 R&D 개발 능력과 12개의 대학이 집적되어 있는 등 연구 인프라 면에서도 비교우위가 큼
- 더구나 세계 최대 자동차시장인 중국을 공략하는데도 충남만한 입지가 없으며, 자동차업체들이 전장화와 지능형자동차로의 전환을 위해 IT업체들과 새로운 기업생태계를 조성해 나가고 있는 가운데 충남은 삼성전자 등 IT업체의 인프라가 충실하여 적절한 생태계를 조성한다면, 지능형 자동차 시대를 선도하는 지역이 될 수 있을 것임
- 문제는 충남의 의지, 정치력, 자료 준비 능력임

○ 타 지역은 충남 보다 열악한 환경임에도 광주 클린 디젤 자동차, 전북 그린 상용자동차, 대구-경북 지능형 자동차를 국가 R&D 사업(예타 사업)으로 추진 중이거나 추진하고 있음

- 충남은 충남 테크노파크의 자동차 센터의 기업 지원 및 기획역량이 충분하고, 지역 내에 소재하는 자동차 부품연구원의 지원 인프라도 있기 때문에 충남도의 의지와 관련 업계와 정·관의 긴밀한 협력만 발휘된다면 국가 R&D 사업(예타 사업)을 성공적으로 추진할 수 있을 것임

나. 맞춤형, 통합형 지원체제와 완성차 및 협력업체의 동반성장

① 맞춤형 지원 체제와 지원 기관의 활용도 제고

○ 1차 및 2,3차 벤더에 따라 혁신역량과 애로요인, 지원요망 분야가 다름

- 1차 벤더의 경우 당면 애로 사항으로 자금부족이, 2차 및 3차 벤더의 경우 판매처 확보 애로가 가장 높음. 그 다음 순위로 1차 벤더는 기술개발 능력 부족과 인력 부족을 들었으나, 2차, 3차 벤더는 기술개발 능력 부족과 자금부족을 들고 있음

- 이는 자금부족이나 기술개발 능력의 부족 등은 모든 기업에서 마찬가지이나, 2,3차 벤더로 갈수록 자금부족보다는 판매처 확보 부족을 더 큰 애로요인이기 때문임

• 충남의 부품산업의 경우 2,3차로 갈수록 거래선이 2~3개 이하로 제약되어 가격 교섭력이 취약

- 따라서 2, 3차의 경우 자금 지원, 기술개발 지원도 중요하지만 판로 지원을 가장 우선순위로 삼아야 할 것임을 시사해 줌

○ 기술개발시 지원 요구 사항이나 애로 사항도 벤더별로 다름

- 1차 벤더의 경우 기술개발 애로 사항으로서 전문 기술개발 인력부족을 1순위로 꼽고 기술개발 자금을 2순위로 꼽았으나, 2차 벤더의 경우 기술개발자금을 1순위로 꼽고 전문 기술인력 부족은 2순위로 꼽았음

○ 따라서 각 업체별로 혁신역량과 애로요인에 따라 맞춤형 지원이 강구되어야 하며, 아울러 이를 뒷받침하기 위한 충남 TP, 충남경제진흥센터, 충남도의

종합적 지원체제도 구축되어야 함

○ 맞춤형 지원 체계 구축과 기존 지원기관에 대한 활용도 제고

- 충남소재 테크노파크, 자동차 R&D 센터, 자동차부품연구원 등 연구개발 지원기관에 대한 활용도는 약 52%가 가끔 내지 빈번하게 이용한다고 답하고 약 48%는 이용도가 거의 없다고 답함
- 그러나 이를 승인도와 제공도 기업으로 나누어 보면, 승인도 기업의 경우 100%가 연구개발 지원기관을 이용하고, 또 도움이 되었다고 답한 기업의 비중도 약 77%나 됨
 - 반면에 제공도 기업의 경우 약 58%가 이용하지 않고, 이용한 경우도 그저 그렇다거나 도움이 되지 않았던 경우가 약 71%나 됨
- 제공도 기업의 활용도를 높이기 위해서는 고차 연구개발보다 공정개선, 원가 절감 지원책을 보다 강구할 필요가 있음
 - 이런 점에서 그동안 연구개발 지원기관은 제공도 기업의 수요에 부응하지 못했다고 할 수 있음
- 이를 위해서는 충남 TP의 자동차 센터의 연구개발 전공자와 전문 project 관리자의 인력 보강도 요구됨
 - 충남 TP의 자동차 센터는 현재, 기업의 정보나 장비 지원 요구 등은 기술 지원 서비스로 어느 정도 부응하고 있지만, 필요 요소 기술지원이나 맞춤형 지원은 연구개발 전공자와 전문 project 관리자의 부족으로 단절되어 있으므로, 이 부분을 채워 줄 수 있는 인력 보강이 필요한 것으로 판단됨

② 완성차업체와 협력관계 개선과 동반성장 체제 구축

○ 단가 인하 압력과 까다로운 품질 검사

- 전체 충남의 자동차 부품 하청기업 중에 약 23%는 발주기업 또는 완성차 대기업으로부터 지원이나 협력을 받은 적이 없다고 함
- 대신에 거래시 애로 사항으로 부품 기업의 약 23%가 단가인하 압력을, 또 약 39%가 까다로운 품질 검사를, 약 22.7%가 대금결제의 장기화를 애로 사항으로 들고 있음.
- 대기업-중소기업 동반 성장 시대에 이런 관행은 시급히 고쳐져야 할 관행임
 - 2, 3차로 갈수록 품질관리와 단가 인하 압력에 대응력이 취약하여 관

계 기관의 적절한 지원이 필요함

- 선호도가 높은 대기업과 부품 기업 간의 협력은 자금지원이 1순위였음
 - 다음으로 기술지원, 인력, 교육지원을 꼽는 반면에 마케팅이나 단순 정보 제공의 만족도와 수요는 낮았음
 - 따라서 정부에서는 대기업이 중소기업의 연구개발자금을 지원할 경우 세액 공제 혜택을 줄 수 있는 제도의 도입을 강구할 필요가 있으며, 이것이 충남의 부품기업들이 하청거래관계 개선을 위해 가장 선호하는 방안이었음
 - 현대 아산공장의 지역 부품산업 발전에 관심 증대도 중요
 - 현대 아산공장의 경우 지역의 부품업체 혁신 클러스터 발전에 관심 미흡
 - 공장 차원에서는 대여도 방식을 통해 부품업체의 기술과 조립 경쟁력 강화, 가격 및 품질 경쟁력 확보에 주로 관심
 - 현대 본사와 직접 교섭하여 충남 부품업체의 혁신 역량 강화, 승인도 방식과 개방형 혁신 시스템 구축을 하도록 협조관계 구축 요망됨
- ※ 한미 FTA에 대응한 전략으로 현대 아산공장을 연산 60만대로 규모 확대하는 방안도 타진 필요

2. 디스플레이 산업의 발전방향과 지원전략

1) 충남 디스플레이 산업, 위기인가 기회인가?

가. 충남 디스플레이 산업의 구조조정이 임박

- 디스플레이 패널을 생산하는 삼성 그룹 계열사들의 입지로 인해 충남 디스플레이 산업은 그동안 비약적으로 발전해 왔음
 - 충남 디스플레이 산업의 핵심은 삼성그룹 계열사들의 패널 생산 공정, 그 중에서도 삼성전자 LCD 사업부 생산 공정이며, 이를 앵커기업으로 하여 부품과 소재, 장비를 납품하는 1차 벤더와 2차 벤더가 충남에 집적
- 최근 충남 소재 삼성 LCD 사업부의 구조조정이 진행되면서, LCD 패널 부분의 신규 투자가 중단 상태에 있음. 대신 삼성 그룹 차원에서는 LCD 대신

OLED를 주력 제품화 하려는 움직임이 있음

- 중국의 LCD 산업 급성장과 함께 삼성 LCD 8세대급 라인의 중국 현지 투자가 진행됨. 그 대신 충남에 소재한 삼성 LCD 라인에 대한 신규 투자는 최근 잠정 중단된 상태임
 - 조만간 삼성전자 LCD 사업부가 삼성전자로부터 분할될 예정임. 분할될 삼성전자 LCD 사업부는 AM OLED를 생산하는 삼성모바일디스플레이(SMD)와 합병될 가능성이 높음
 - 삼성전자 LCD 사업부 자체의 생산 및 고용 감축은, 여기에 납품하는 부품 소재 및 장비 업체의 생산 및 고용 감축을 유발할 우려가 있음
 - 반면 새로운 신규투자가 이루어지는 분야, 대표적으로 OLED 분야에서는 새로운 기회가 열릴 것으로 보임
- 삼성그룹의 디스플레이 부문 투자 방향이 LCD에서 OLED로 전환되는 것은 충남 디스플레이 산업에도 큰 영향을 줄 것임
- 충남의 기존 LCD 관련 업체에게는 위기가, OLED 관련 업체에게는 새로운 기회가 도래할 것으로 보임
 - 충남 전체 디스플레이 산업 차원에서, 성공과 실패를 결정하는 관건은 산업 구조 전환에 능동적으로 대응할 수 있는 역량임
- 한미 FTA 체결의 효과는 디스플레이 산업에 중립적
- 충남에서 한미 FTA의 가장 큰 수혜 업종은 자동차 및 자동차 부품, 섬유류, 전자전기제품 등이며, 피해 업종은 축산업, 과수, 제조업 중 정밀화학제품, 기계류 등임. 디스플레이, 철강, 건설산업은 한미 FTA에 중립적
 - 디스플레이 부문에 한정해 살펴본다면, 디스플레이는 이미 대미 수출에서 무관세 품목이며, 부품 소재, 장비 업체의 대미 수출이 미미하기 때문에, 한미 FTA의 직접적 수혜 업종이 아님
 - 디스플레이 부품 소재 장비 업체의 주요 수출 국가는 중국으로, 전체 수출의 65.5 %의 압도적 비중을 차지

- 오히려 미국산 장비에 대한 8% 이상의 관세 철폐로 국내 장비 업체의 가격 경쟁력이 일부 약화될 우려가 있음

나. 충남 디스플레이 산업의 취약점 분석

- 패널 대기업의 입지에도 불구하고 취약한 장비 및 부품 산업
 - 우리나라 디스플레이 산업 전반에 걸쳐 장비 및 부품산업이 취약하지만, 충남의 경우 수도권에 비해 더욱 심각
 - 부품 소재 산업의 취약으로 인해 충남 디스플레이 클러스터에서 빠진 가치사슬 부문이 많음
- 대기업 중심의 수직 계열화 구조 및 산업 생태계의 취약
 - 패널을 생산하는 대기업을 중심으로 디스플레이 부품 소재 및 장치 설비를 공급하는 1차, 2차 벤더들이 수직계열 구조로 편성됨
 - 패널 대기업의 의사결정에 충남 디스플레이 산업 전체의 존립 여부가 결정되는 등, 산업 생태계 구조가 다양성이 적고 취약함
- 중국이 충남 디스플레이 산업의 강력한 경쟁 상대로 부상
 - 중국의 디스플레이 산업은 값싼 노동력을 무기로, 부품 소재나 장비를 외국에서 수입하면서 패널 조립 중심으로 발전하고 있음
 - 삼성의 중국 진출은 부품 소재 및 장치 설비 업체의 동반 중국 진출을 불러올 가능성이 있으며, 자칫 삼성을 중심으로 구축된 충남 디스플레이 산업의 공동화가 우려됨
- 인근 경기 남부 및 충북 오송에 비해 충남의 입지 경쟁력이 취약
 - 최근 패널 대기업이 부품 장비를 납품하는 1차 벤더업체들에게 주문 후 초단기 납기를 요구하고 있고, 또한 디스플레이 기판크기의 대형화에 따라 부품 장비의 물류비가 상승하고 있기 때문에, 패널 대기업과 1차 벤더들의 근

접성이 갈수록 중요해지고 있음

- 패널 대기업이 충남에 입지하고 있는데도 불구하고, 인근 경기 남부 지역 및 충북 오송 지역에 비해 디스플레이 관련 산업 입지가 저조함
- 충남 소재 삼성 계열사에 부품 소재를 납품하는 외국계 기업들은 천안 아산 입지보다 경기도 남부 지역 (평택, 화성 등)을 선호
 - * 닛산화학, 스미토모, 호야, 니토덴코 등 일본계 기업이 평택에 입지
- 경기 남부 지역은 천안 아산과 가까우면서도 동시에 서울과 가까워 우수 인력 유치에 있어서 천안 아산보다 유리
- 외국계 기업의 경우 외국계 임원들이 서울 거주를 선호하고 있어서, 서울 출퇴근이 유리한 경기 남부 지역이 천안 아산보다 입지 경쟁력을 가지고 있음
- 삼성 계열사 뿐만 아니라, 파주에 위치한 LG 에 동시에 납품하는 업체 입장에서 충남의 천안 아산 지역 보다 경기 남부 지역이 더 유리한 입지임.

○ 최근 충남 내 장치설비 업체들의 매출 및 영업 이익 감소 경향

- 본 보고서의 설문 조사 결과, 가뜰이나 취약한 충남 내 장치 설비업체들의 매출과 영업이익이 감소하고 있음
- 이는 충남 내 장치 설비업체들의 최대 수요처인 삼성전자가 도내 신규 투자 대신 중국에 투자하고 있는 것과 깊은 관련이 있는 것으로 보임

2) 발전방향과 지원 전략

가. 차세대 디스플레이 + 부품 소재 및 장비 + 중소기업 지원에 초점을 맞춘 신제품 개발 및 마케팅 적극 지원

- 충남 디스플레이 산업의 현재 취약점을 보완하기 위해 필요한 향후 발전 방향 및 지원 전략의 핵심은 미래 성장 동력의 발굴 및 중소기업 중심의 부품 소재 산업의 육성

- 충남이 디스플레이 산업 구조 재편에 능동적으로 대응하기 위해 가장 중요한 것은 차세대 디스플레이 제품을 개발하고, 판매처를 확보하여 앞으로도 계속적으로 세계적 우위를 선점 유지하는 것임
 - OLED, 초고해상도(UD) 패널, 플렉시블 디스플레이, 벽면디스플레이, 스마트 디스플레이 등
- 패널 조립이 대기업의 영역이라고 할 때, 부품 소재 및 장비 부문에 초점을 맞추어 세계적 경쟁력을 갖춘 중소기업을 적극 육성
 - 이를 통해 충남 디스플레이 산업 구조를 패널 대기업의 제조 조립 중심에서 중소기업의 비중을 높임과 동시에 부가가치가 높은 연구개발, 디자인, 핵심 부품의 비중을 늘려나아가야 함.
 - 또한 앞으로 패널 조립 중심의 산업 구조를 가지게 될 중국 디스플레이 산업에 부품 소재 및 장비 제품을 공급하는 수출 기지로 충남 디스플레이 산업 구조를 재편

나. 이중산업간 협력 네트워크 구축 및 융복합화 지원

- 향후 디스플레이 산업이 성장을 지속하기 위해 나아가야 할 방향은 이중산업 간의 접목을 통한 새로운 개념의 디스플레이 창출 및 고부가가치화 실현
 - IT 기술은 물론 나노 기술, 바이오 기술 등이 디스플레이 기술과 접목되면서 새로운 산업 영역이 나타날 수 있음
 - 자동차 산업과 결합하여 스마트/지능형 자동차를 개발할 수 있고, 바이오산업과 결합하여 새로운 의료 진단기기를 개발할 수 있음

다. 패널 대기업과 1차 2차 벤더들 사이의 동반 성장 지원

- 충남 디스플레이 산업의 건전하고 장기적인 발전을 위하여 수직계열화된 패널 대기업과 1차 2차 벤더들 사이의 관계를 수평적 파트너십으로 전환하는 것과 동시에, 충남 중소기업들을 세계적 경쟁력을 갖춘 중견기업으로 성장

하는 것이 중요.

- 본 보고서의 설문조사 결과 패널 대기업과의 관계에서 장치설비 업체의 애로사항 1순위는 낮은 납품단가였으며, 부품소재 업체의 애로사항 1순위는 까다로운 품질검사였음
- 본 보고서의 설문조사 결과 현재 발주처와의 협력사업 내용은 정보제공이 가장 높았으며, 그 다음이 자금지원이었으며, 아무런 지원도 없다는 응답도 전체의 1/4 에 달했음. 앞으로 희망하는 협력사업으로는 자금지원을 1순위로 꼽았으며, 그 다음 순위가 인력 및 교육, 기술지원이라고 응답함
- 특히 충남 소재 영세 중소기업들은 갈수록 낮아지는 납품처의 납품단가 요구를 맞추는데 급급하다 보니, 기업 역량의 대부분을 가격 경쟁력 확보에 두게 되고, 그로 인해 미래를 위한 신기술, 신제품 개발 및 인력양성이 어려움을 토로
 - * 최근 매출과 영업이익이 감소하는 장치설비 업체들의 최대의 애로사항도 낮은 납품단가로, 업종전환이나 대체투자가 필요함에도 불구하고 이를 위한 여력을 찾기가 어려움.
- 패널 대기업과 1차 2차 벤더들의 동반 성장과 공생발전을 위하여, 패널 대기업이 현재보다 한 걸음 더 나아간 역할을 할 수 있도록 유도
 - 패널 대기업이 구조조정 과정에 있으므로, 향후 구조조정 계획과 투자 방향을 1차 2차 벤더들과 공유함과 동시에, 함께 공생하겠다는 의지를 표방하고 실천해야 함
 - 패널 대기업의 구조조정에 대한 적극적 정보 공개는 물론이고, 여기서 한 걸음 더 나아가 1차 2차 벤더들의 동반 구조조정을 원활하게 하기 위한 자금 지원 및 인력, 교육, 기술지원이 덧붙여질 필요가 있음
 - 이와 동시에 지나친 납품단가 인하를 자제하고, 1차 2차 벤더들이 가격 경쟁보다 기술 경쟁을 할 수 있는 환경을 만들어 줄 필요가 있음
- 또한 패널 대기업과의 시장 거래 관계에서 얻기 어려운 지원에 대해서는 충남 테크노파크를 위시한 중소기업지원기관들이 적극 나서 맞춤형 지원이 필요함

라. 중소기업 실정에 맞는 충남 차원의 맞춤형 지원체계 구축

- 본 보고서의 조사 결과, 충남 디스플레이 업체들은 업종별로, 또 1차 및 2,3차 벤더에 따라 애로 사항과 지원요망 분야가 조금씩 다름
 - 전반적으로 충남 소재 중소기업들이 테크노파크 및 디스플레이 센터에서 도움을 많이 받았다고 응답한 부분은 인프라 활용과 정보 제공 부분임
 - 또한 기업지원을 위해 앞으로 수행해야 할 가장 중요한 역할로 마케팅 지원과 자금 지원이 가장 필요하다고 응답
 - 기술지원에 대한 요구는 마케팅 지원과 자금 지원보다 낮았으며, 인력 및 교육 지원에 대한 요청은 거의 없었음
- 기술지원에 대한 요구가 낮은 이유는 실용성 부족, 즉 기업의 현재 상황과 맞지 않는 경우가 많기 때문으로 보임
 - 심층조사 결과 현재 테크노파크 및 디스플레이 센터에서 지원하고 있는 기술개발과제가 너무 고도기술, 신기술, 신제품 개발 중심이라는 반응이 일부 있었음. 즉 중소기업들에게 실질적으로 필요한 중저 수준 기술, 공정 개선 기술, 원가절감 기술의 지원도 필요함
 - 첨단기술, 신기술 개발 지원 중심에서 중저 기술, 마케팅, 자금 및 인력 지원 등 지원 방식의 다양화 필요
 - 특히 충남 소재 중소기업들이 중견기업으로 성장하기 위해서는 해외 마케팅과 연관된 자금 지원 방안 모색이 필요
- 충남 테크노파크나 디스플레이 센터에서는 전반적으로 마케팅 지원을 좀 더 강조하는 방향으로 기존 기업 지원 방식에 대한 점진적 변화를 추구할 필요가 있음
 - 특히 다양한 납품처 확보와, 중국을 위시한 해외 시장 개척을 지원하기 위한 해외 마케팅 분야에 대한 지원이 필요
- 자금 지원에 대한 요구가 많은 점을 고려하여 충남경제진흥원 및 중소기업

업지원기관 등에서는 적극적인 자금 지원 방안 마련이 필요

마. 지식경제부 국비 지원 사업 적극 유치

- 중앙정부의 지원을 매개로, 충남 소재 중소기업을 대상으로 차세대 디스플레이 부품 소재 및 장비 관련 기술개발 및 제품 생산을 적극 지원
 - 이를 통해 충남지역 기존 중소기업들이 차세대 디스플레이 산업 영역에 원활하게 진출할 수 있도록 지원
- 지식경제부가 추진하는 스마트 프로젝트 10대 분야 중 디스플레이 관련 분야는 다음 두 분야임
 - LED응용 자동차 전조등, 식물공장, 장비 등 LED 응용기술
 - 차세대 디스플레이 OLED의 양산화·생산성 향상 핵심원천기술개발
- 현재 충남의 디스플레이 산업의 향후 발전을 위해 지원을 집중할 필요가 있는 특화 분야 예시
 - OLED 패널 공급사슬 구축 및 OLED 조명 분야
 - 자동차 및 바이오 산업 등과 융복합 분야
 - 플렉시블 디스플레이, 인쇄전자, 터치 패널 분야 등

바. 입지 경쟁력을 높이기 위한 충남의 정주환경 개선

- 충남 디스플레이 산업의 발전을 위해서는 산업 차원의 노력과 아울러, 지역 차원의 노력이 병행되어야 함
 - 경기 남부 지역이 충남보다 우월한 입지 경쟁력 요소는 (1)다양한 연관 산업의 집적으로 인한 집적 경제 (2)서울 근접성으로 인한 서울 출퇴근 가능으로 고급인력 확보 용이 (3) 파주에 소재하고 있는 LG와, 천안 아산에 소재하고 있는 삼성에 동시 접근성 가능 등
 - 충남 지역의 정주 환경 개선과 삶의 질 향상을 통해 고급 인재들이 정착하고 싶은 지역으로 만드는 것도 디스플레이 산업 경쟁력 확보에 중요한 요소