최종보고서

중소기업 사업전환 실태조사

2005. 11.

산 업 연 구 원

제 출 문

중소기업청 청장 귀하

본 보고서를 연구용역 「중소기업 사업전환 실태조사」의 최종보고서로 제출합니다.

2005년 11월

산업연구원 원장 오상봉

연 구 진

<연구책임자>

산업연구원	연 구 위 원	조영삼

<연 구 자>

산업연구원	연 구 위 원	조영삼
	연 구 위 원	조 철
	연 구 위 원	오영석
	부연구위원	홍지승
	부연구위원	홍석일
	부연구위원	박 린
	부연구위원	김대욱
	부연구위원	이현수
	전문연구원	이현정

< 목 차 >

Ⅰ. 연구의 목적 및 범위 ····· 1

1. 연구의 목적 ····· 1
 (1) 중소기업 사업전환에 대한 이해 ····· 1
 (2) 연구의 필요성 및 목적 ····· 3
2. 연구 범위 및 방법 ····· 5

Ⅱ. 중소기업의 사업전환 설문조사 결과 ····· 9

1. 설문조사 개요 ····· 9
 (1) 조사목적 및 방법 ····· 9
 (2) 응답기업 개요 ····· 10
2. 설문조사 결과(1) : 중소 제조기업 ····· 13
 (1) 경쟁력 변화 요인 ····· 13
 (2) 사업전환 수요 ····· 20
 (3) 사업전환 정책수요 ····· 31
3. 설문조사 결과(2) : 중소 서비스기업 ····· 41
 (1) 경쟁력 변화 요인 ····· 41
 (2) 사업전환 수요 ····· 44
 (3) 사업전환 정책수요 ····· 53
4. 시사점 ····· 58

Ⅲ. 사업전환 사례조사 결과 ····· 63

1. 조사 개요 및 중점방향 ····· 63
2. 사례조사 결과 ····· 64
 사례 1 : 세림산업 (사업전환 추진중) ····· 64
 사례 2 : 빅벤 (사업전환 추진중) ····· 68
 사례 3 : 에스피 (사업전환 추진중) ····· 72
 사례 4 : (유)좋은프리텍스 (사업전환 추진중) ····· 76
 사례 5 : (주)한양인터내셔날 (사업전환 추진중) ····· 80
 사례 6 : (주)리드원 (사업전환 추진중) ····· 84

사례 7 : 태영이불 (사업전환 추진중) ····· 88
사례 8 : (주)현대침장 (사업전환 추진중) ····· 93
사례 9 : 한국광연 (사업전환 추진중) ····· 97
사례 10 : (주)태봉공조기술 (사업전환 추진중) ····· 101
사례 11 : (주)제이랜드코리아 (사업전환 추진중) ····· 105
사례 12 : 한국바이오젠(주) (사업전환 완료) ····· 109
사례 13 : 세일정밀 (사업전환 완료) ····· 113
사례 14 : 해냄스틸 (사업전환 완료) ····· 117
사례 15 : 광명산업 (사업전환 완료) ····· 121
3. 종합평가 및 시사점 ····· 125
(1) 종합 평가 ····· 125
(2) 시사점 ····· 128

Ⅳ. 통계 분석 ····· 130

1. 분석 개요 ····· 130
2. 분석 변수의 내용 및 특성 ····· 132
(1) 중소제조업 ····· 132
(2) 중소서비스업 ····· 134
3. 중소기업 업황 분석결과 ····· 135
(1) 중소제조업 ····· 135
(2) 중소서비스업 ····· 179
(3) 지역별 중소제조업 ····· 189
4. 지원대상 선정 가이드라인 ····· 196
(1) 중소제조업 ····· 196
(2) 중소서비스업 ····· 197

Ⅴ. 정책 제언 ····· 200

1. 연구 요약 및 시사점 ····· 200
2. 정책 제언 ····· 204

< 부 록 : 기초통계 분석 결과 > ····· 210

< 표 차례 >

<표 Ⅱ-1> 설문 응답기업의 분포 ····· 11
<표 Ⅱ-2> 중소 제조기업의 매출액 증감 추세 ····· 13
<표 Ⅱ-3> 중소 제조기업의 매출부진 사유 ····· 14
<표 Ⅱ-4> 중소 제조기업의 향후 경영애로요인 (2005~07) ····· 15
<표 Ⅱ-5> 중소 제조기업의 주력제품의 시장내 위상 ····· 16
<표 Ⅱ-6> 주력제품 시장에서의 경쟁기업 수 및 신규 기업진입 현황 ····· 17
<표 Ⅱ-7> 중소 제조기업의 주력제품의 경쟁력 평가 ····· 18
<표 Ⅱ-8> 중소 제조기업의 경쟁력 약화 요인 ····· 18
<표 Ⅱ-9> 중소 제조기업의 부문별 경쟁력 평가 ····· 19
<표 Ⅱ-10> 중소 제조기업의 2003년 이후 구조조정 실시 여부 ····· 20
<표 Ⅱ-11> 중소 제조기업의 구조조정 세부 분야별 추진 여부 ····· 21
<표 Ⅱ-12> 중소 제조기업의 세부집단별 사업전환 추진의향 ····· 22
<표 Ⅱ-13> 중소 제조기업의 사업전환 추진 동인 ····· 23
<표 Ⅱ-14> 중소 제조기업의 사업전환 추진방법 ····· 24
<표 Ⅱ-15> 중소 제조기업의 사업전환시 신규 사업의 성격 ····· 25
<표 Ⅱ-16> 중소 제조기업의 신규사업 판매시장 성격 ····· 26
<표 Ⅱ-17> 중소 제조기업의 신규사업과 기존 핵심역량과의 관련성 ····· 27
<표 Ⅱ-18> 중소 제조기업의 신규사업 추가 방법 ····· 28
<표 Ⅱ-19> 중소 제조기업의 신규제품 매출 및 이익 소요예상기간 ····· 29
<표 Ⅱ-20> 중소 제조기업의 사업전환시 소요자금 예상 조달원 ····· 30
<표 Ⅱ-21> 중소 제조기업의 전환사업 성공 가능성 ····· 30
<표 Ⅱ-22> 중소 제조기업의 신규사업 분야에서의 경쟁력 확보 전략 ····· 31
<표 Ⅱ-23> 중소 제조기업의 세부 집단별 사업전환시 애로요인 ····· 33
<표 Ⅱ-24> 중소 제조기업의 사업전환 관련 정부의 역할 ····· 34
<표 Ⅱ-25> 중소 제조기업의 세부 집단별 정부 중점지원 요망 분야 ····· 36
<표 Ⅱ-26> 중소 제조기업의 정책자금 중점지원 요망 분야 ····· 37
<표 Ⅱ-27> 중소 제조기업의 사업전환 촉진수단별 지원 실효성 평가 ····· 38
<표 Ⅱ-28> 중소 제조기업의 사업전환 인정범위 ····· 39
<표 Ⅱ-29> 중소 제조기업의 사업전환 수혜기업 선정 요망 기준 ····· 40
<표 Ⅱ-30> 중소 서비스기업의 매출액 증감 추세 ····· 41
<표 Ⅱ-31> 중소 서비스기업의 매출부진 사유 ····· 42

<표 Ⅱ-32> 중소 서비스기업의 향후 경영애로요인 (2005~2007) ····· 43
<표 Ⅱ-33> 서비스시장에서의 경쟁기업 수 및 신규 기업진입 현황 ····· 44
<표 Ⅱ-34> 중소 서비스기업의 2003년 이후 구조조정 실시 여부 ····· 44
<표 Ⅱ-35> 중소 서비스기업의 구조조정 세부 분야별 추진 여부 ····· 45
<표 Ⅱ-36> 중소 서비스기업의 사업전환 추진의향 ····· 46
<표 Ⅱ-37> 중소 서비스기업의 사업전환 추진 동인 ····· 47
<표 Ⅱ-38> 중소 서비스기업의 사업전환 추진방법 ····· 48
<표 Ⅱ-39> 중소 서비스기업의 사업전환시 신규사업 성격 ····· 48
<표 Ⅱ-40> 중소 서비스기업의 신규사업 판매시장 성격 ····· 49
<표 Ⅱ-41> 중소 서비스기업의 신규사업과 기존사업과의 관련성 ····· 50
<표 Ⅱ-42> 중소 서비스기업의 신규사업 추가 방법 ····· 51
<표 Ⅱ-43> 중소 서비스기업의 신규제품 매출 및 이익 소요예상기간 ····· 52
<표 Ⅱ-44> 중소 서비스기업의 사업전환 소요자금 예상 조달원 ····· 52
<표 Ⅱ-45> 중소 서비스기업의 신규사업 분야 경쟁력 확보 전략 ····· 53
<표 Ⅱ-46> 중소 서비스기업의 사업전환시 주요 애로요인 ····· 54
<표 Ⅱ-47> 중소 서비스기업의 사업전환 관련 정부의 기대역할 ····· 54
<표 Ⅱ-48> 중소 서비스기업의 정부 중점지원 요망 분야 ····· 55
<표 Ⅱ-49> 중소 서비스기업의 정책자금 중점지원 요망 분야 ····· 56
<표 Ⅱ-50> 중소 서비스기업의 사업전환 인정 범위 ····· 57
<표 Ⅱ-51> 중소 서비스기업의 사업전환 수혜기업 선정 요망 기준 ····· 57
<표 Ⅳ-1> 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 마이너스인 경우 ····· 141
<표 Ⅳ-2> 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 -3% 이하인 경우 ····· 142
<표 Ⅳ-3> 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 -5% 이하인 경우 ····· 143
<표 Ⅳ-4> 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 -7% 이하인 경우 ····· 144
<표 Ⅳ-5> 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 마이너스인 경우 ····· 145
<표 Ⅳ-6> 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 -3% 이하인 경우 ····· 146
<표 Ⅳ-7> 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 -5% 이하인 경우 ····· 146
<표 Ⅳ-8> 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 -7% 이하인 경우 ····· 146
<표 Ⅳ-9> 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우 ····· 147
<표 Ⅳ-1> 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우 ····· 148
<표 Ⅳ-11> 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우 ····· 148
<표 Ⅳ-12> 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우 ····· 148
<표 Ⅳ-13> 1991~97년 4개 변수 중 3개 이상이 마이너스인 경우 ····· 149

<표 Ⅳ-14> 1991~97년 4개 변수 중 3개 이상이 -3% 이하인 경우 ····· 149
<표 Ⅳ-15> 1991~97년 4개 변수 중 3개 이상이 -5% 이하인 경우 ····· 150
<표 Ⅳ-16> 1991~97년 4개 변수 중 3개 이상이 -7% 이하인 경우 ····· 150
<표 Ⅳ-17> 1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 마이너스인 경우 ····· 151
<표 Ⅳ-18> 1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 -3% 이하인 경우 ··· 154
<표 Ⅳ-19> 1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 -5% 이하인 경우 ··· 156
<표 Ⅳ-20> 1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 -7% 이하인 경우 ··· 157
<표 Ⅳ-21> 1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 마이너스인 경우 ····· 158
<표 Ⅳ-22> 1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 -3% 이하인 경우 ··· 159
<표 Ⅳ-23> 1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 -5% 이하인 경우 ··· 161
<표 Ⅳ-24> 1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 -7% 이하인 경우 ··· 162
<표 Ⅳ-25> 1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우 ····· 163
<표 Ⅳ-26> 1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우 ····· 166
<표 Ⅳ-27> 1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우 ··· 168
<표 Ⅳ-28> 1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우 ··· 169
<표 Ⅳ-29> 1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 마이너스인 경우 ····· 170
<표 Ⅳ-30> 1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 -3% 이하인 경우 ··· 173
<표 Ⅳ-31> 1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 -5% 이하인 경우 ··· 175
<표 Ⅳ-32> 1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 -7% 이하인 경우 ··· 176
<표 Ⅳ-33> 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우 ····· 178
<표 Ⅳ-34> 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우 ····· 178
<표 Ⅳ-35> 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우 ····· 179
<표 Ⅳ-36> 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우 ····· 179
<표 Ⅳ-37> 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우 ····· 179
<표 Ⅳ-38> 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우 ····· 179
<표 Ⅳ-39> 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우 ····· 180
<표 Ⅳ-40> 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우 ····· 180
<표 Ⅳ-41> 1997~2000년 2개 변수 모두 마이너스인 경우 ····· 182
<표 Ⅳ-42> 2002~2003년 2개 변수 모두 마이너스인 경우 ····· 183
<표 Ⅳ-43> 1997~2000년 2개 변수 모두 -3% 이하인 경우 ····· 184
<표 Ⅳ-44> 2002~2003년 2개 변수 모두 -3% 이하인 경우 ····· 184
<표 Ⅳ-45> 1997~2000년 2개 변수 모두 -5% 이하인 경우 ····· 185
<표 Ⅳ-46> 2002~2003년 2개 변수 모두 -5% 이하인 경우 ····· 185

<표 Ⅳ-47> 1997~2000년 2개 변수 모두 -7% 이하인 경우 ····· 186
<표 Ⅳ-48> 2002~2003년 2개 변수 모두 -7% 이하인 경우 ····· 186
<표 Ⅳ-49> 1999~2003년 기간 중 지역별 업황 악화 업종 개관 ····· 188
<표 Ⅳ-50> 1999~2003년 기간 중 수도권 지역의 업황 악화 업종 ····· 189
<표 Ⅳ-51> 1999~2003년 기간 중 중부권 지역의 업황 악화 업종 ····· 191
<표 Ⅳ-52> 1999~2003년 기간 중 호남권 지역의 업황 악화 업종 ····· 192
<표 Ⅳ-53> 1999~2003년 기간 중 영남권 지역의 업황 악화 업종 ····· 193

< 도 차례 >

<도 Ⅱ-1> 중소 제조기업의 사업전환 추진의향 ····· 22
<도 Ⅱ-2> 중소 제조기업의 사업전환시 애로요인 ····· 32
<도 Ⅱ-3> 중소 제조기업의 정부 중점지원 요망 분야 ····· 35

Ⅰ. 연구의 목적 및 범위

1. 연구의 목적

(1) 중소기업 사업전환에 대한 이해

○ 외환위기 이후 우리 경제는 경제 전반에 걸쳐 강력한 금융 및 기업 구조조정 과정을 겪은 바 있음. 이를 계기로 기업 구조조정 기능을 수행하는 다양한 형태의 구조조정 기제들이 시장에 등장하게 됨.

- 기업구조조정기금(CRF), 기업구조조정투자회사(CRV), 기업구조조정전문회사(CRC) 등이 등장하여 기업 구조조정 기능을 수행하였음.

○ 또한 정부는 원활한 구조조정을 뒷받침하기 위해 관련법의 제정, 제도 개선 등을 적극 추진하였음.

- 2001년 7월에 5년 한시법인 기업구조조정촉진법을 제정하여, 채권금융기관간의 이견을 조정하는 구체적 절차를 명시함으로써 부실기업의 신속한 처리를 도모함.

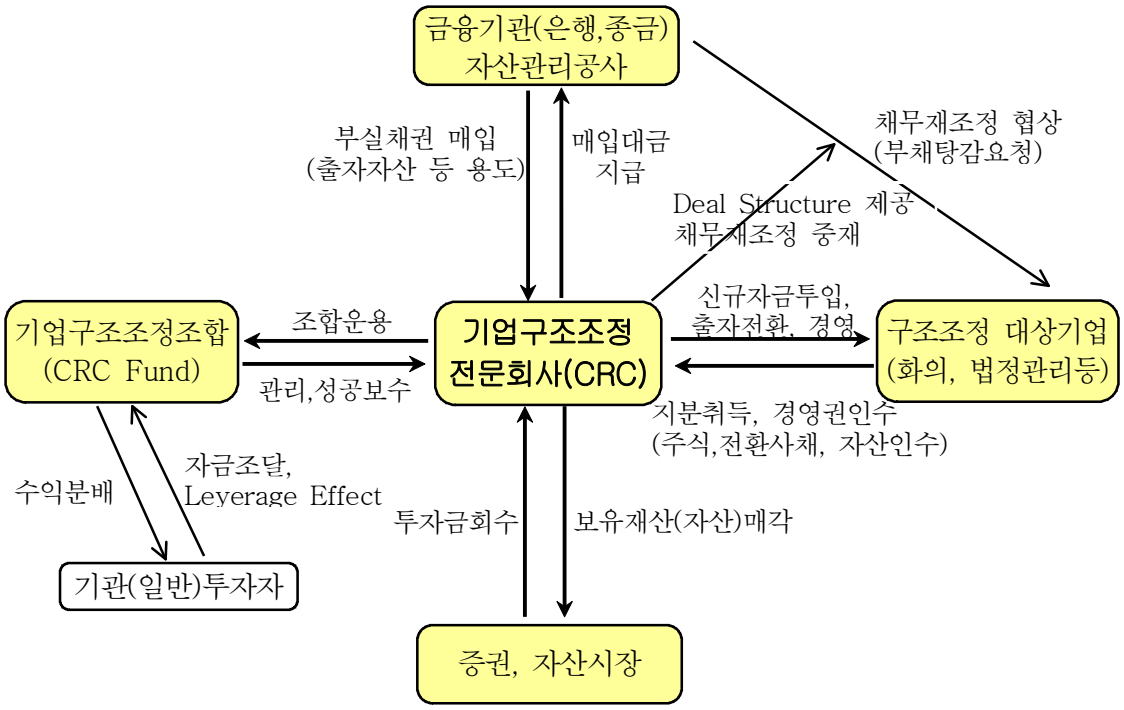
- 1998년 6월 금융기관간에 체결된 '기업구조조정협약'을 근거로 워크아웃을 실시하는 한편, 상법 개정을 통해 회사 분할, 주식교환 제도 등을 도입, 시행함.

○ 이러한 기업 구조조정 기제들은 대기업이나 중견기업에 대한 구조조정 기능을 수행함으로써 우리 경제가 구조조정관련 시장 기반을 형성하는데 기여하였음.

○ 그러나 중소기업에 대해서는 비용 대비 수익성 미흡 등 구조적 제약요인과 구조조정 기제들의 중소기업 기피 성향이 맞물려 제대로 기능을 수행하지 못하고 있는 실정임.

- 기업구조조정촉진법의 대상기업은 채무 500억원 이상의 대기업 및 중견기업이며, 2001년 6월부터 추진한 중소기업 워크아웃의 경우에도 채무 50억원 이상인 기업으로 한정하였음.

- 1999년에 제정된 산업발전법 제14조에 근거한 기업구조조정전문회사(CRC)는 구조조정대상기업에 대한 투자, 구조조정 대상기업 인수, 인수기업의 정상화 및 매각, 기업간 인수·합병 중개 등의 업무를 수행함. 그러나 구조조정조합이 투자한 기업은 종업원 수 150인 내외의 중규모 기업으로서 중소기업 중 극히 일부임.
  * 2002년 기준으로 중소제조업 중 100인 이상 업체 비율은 0.2%에 불과
  * 기업구조조정전문회사는 2005년 4월 기준으로 50개사가 활동하고 있으며, 구조조정조합은 75개임.



○ 이처럼 중소기업의 구조조정은 시장의 새로운 구조조정 기제들을 활용하기 용이하지 않음에 따라 중소기업의 특성에 맞는 구조조정 방식이 필요함.

- 중소기업 구조조정은 그 대상이 방대하고 다종다양할 뿐만 아니라, 시장기능이 작동하기 어려움.

○ 중소기업 사업전환 시책은 시장기능이 미치지 못하는 중소기업군을 대상으로 한 광의의 구조조정 시책이라 할 수 있음.

○ 사업전환과 구조조정을 개념적으로 명확하게 구분하기는 어려우며, 사업전환이 구조조정의 일부분이라 할 수 있으나 방식과 대상, 목표에 있어 일정한 차별성을 갖는다고 볼 수 있음.

- 워크아웃, 구조조정전문회사 등은 금융적 방식 및 시장적 방식에 의해 이루어지는 반면, 사업전환은 여타 재정지원사업과 유사한 조장적 방식에 기초함.

- 구조조정은 중규모 상위계층 기업군 이상을 대상으로 하는 반면, 사업전환은 중규모 이하의 기업군을 대상으로 함.
  * 워크아웃이나 구조조정전문회사의 대상이 되지 못하는 중소기업군이 정책대상

- 또한 일반 구조조정에서는 퇴출 개념이 강하게 적용되는 반면, 사업전환은 퇴출 보다는 산업조정 관점의 구조 고도화에 초점을 맞추고 있음.
  * 이에 따라 부실에 따른 재무 구조조정 등 사후조치보다는 부실에 앞서 사업 및 경영구조 조정을 사전적으로 지원

(2) 연구의 필요성 및 목적

○ 우리 중소기업의 생산성과 수익성이 구조적으로 부진한 현상이 지속됨에 따라 중소기업의 경쟁력 강화가 시급한 과제로 대두되고 있음.

○ 경쟁력 강화를 위해서는 고부가가치형 사업으로의 적극적인 진출과 사양사업로부터의 원활한 퇴출이 이루어질 필요가 있으나, 경영자원 전반이 열악한 중소기업이 독자적으로 사업전환을 추진하기 어려운 것이 현실임.

- 사업전환에 필요한 시장정보 획득, 자금 및 기술·경영능력 확보, 기존 자산의 정리·처분 등이 용이하지 않은 상황이기 때문임.

○ 사업전환에 대한 잠재적 수요가 많으며, 다양한 지원수요에 부합된 맞춤형 지원이 필요한 것으로 파악됨.

- 중기청 Web-Survey 조사(399개 기업, 2004년 5월) 결과, 응답기업의 72.1%가 현재 사업전환을 추진 중이거나 향후 추진 필요성을 인식하는 것으로 나타남.

- 또한 사업전환의 사유와 희망하는 방식 및 지원수요 등이 기업규모나 특성별로 다양한 것으로 나타나 정교한 맞춤형 지원이 필요함.

○ 일본은 1976년부터 사업전환법, 신사업전환법, 신분야진출촉진법, 경영혁신법 등으로 이어지는 일련의 사업전환 지원시책을 체계적이고 지속적으로 추진하였음.

- 엔화 강세, 산업구조 변화 등 대내외 여건 변화에 따른 중소기업의 경쟁력 약화를 극복하기 위하여 다양한 유형의 사업전환을 종합적·체계적으로 지원하였음.

○ 우리나라도 1983년부터 법률에 의거하여 사업전환 지원시책을 시행하여 왔으나, 사업전환에 따른 기업의 부담 등 중소기업 현실을 충실히 반영하지 못한 채 형식적으로 명맥만 유지하다가 WTO체제 출범을 계기로 사업전환 계획수립 등 시행주체가 지자체로 변경된 이후에는 사실상 사문화된 시책으로 잔존한 상태임.

○ 참여정부 출범 이후 중소기업의 경쟁력 강화를 위한 구조적 대책의 일환으로 대내외 경제환경 변화에 대응한 중소기업의 체계적이고 효과적인 사업전환을 적극적으로 지원하기 위해 중소기업사업전환촉진을위한특별조치법 제정을 추진하고 있음.

○ 동법이 제정되면 맞춤형 지원을 효과적으로 수행하기 위해 사업전환이 필요한 대상업종과 기업에 대한 정확한 실태 파악 및 지원대상의 객관적이고 효과적인 선별이 중요함에 따라 이를 위한 기초자료 확보가 원활한 시책 운용의 전제적 요소라 할 수 있음.

- 명시적인 업종 지정이 용이하지 않고, 기업별로 사업전환 내용이 다양함에 따라 사업의 집행과정에서 지원대상 선정에 기술적 애로가 적지 않을 것으로 예상됨에 따라 지원수요 및 지원대상에 관한 구체적 정보를 토대로 시책을 운용할 필요가 있음.

○ 따라서 사업전환 실태조사를 통해 사업전환의 지원수요 및 대상, 지원대상 선별시 주요 고려요소 등을 추출하여 사업 집행의 가이드라인을 마련하여 시책 운용과정에 적극 활용하도록 함.

2. 연구 범위 및 방법

□ 연구 범위

○ 업종별·규모별·지역별 업황 분석

- 광공업통계를 활용하여 종사자 수, 유형자산, 부가가치 등의 양적 추이와 함께 부가가치율, 설비투자효율 등의 질적 추이를 분석하여 업종별·규모별·지역별 업황 추이 및 특성을 추출함.

- 분석대상은 제조업 세세분류(5단위) 기준 및 중소서비스업 소분류(3단위)

○ 중소기업을 대상으로 한 사업전환 실태조사 실시

- 조사 대상 : 중소제조업체 및 관련 중소서비스업체

- 조사 내용 : 경쟁력 변화요인, 사업전환 수요, 애로요인, 지원대상 선별시 주요 고려요인 등

- 표본 수 : 업종별, 규모별, 지역별 중소기업 분포를 감안하여 추출한 2,000개사

  * 통계표본은 추정모수의 수, 설문조사의 난이도, 조사기간 등 다양한 변수가 존재하며, 설계시점에서 예상치 못한 변수 등은 조사과정에서

반영하여 부분적으로 조정함.

- 실태조사는 통계 분석을 통해 사업전환의 필요성이 큰 것으로 추출된 중소기업군을 중점 대상으로 설정하여 실시함.

- 실태조사를 통해 사업전환의 정책수요, 기업 애로요인 및 집행시 유의사항 등을 파악하고, 사업전환을 기추진한 기업의 사업전환 유형 및 방식을 분석하여 정보수집, 연구개발, 판로 확보 등 사업전환과정에 필요한 사항의 추진사례를 발굴함.
  * 사업전환 유형 파악은 설문조사를 통해 우선 파악하되, 사례 연구를 병행하여 보완함.

○ 사업전환 시책의 실제 운용과정에 필요한 정책과제 검토

- 통계 분석 및 실태조사 결과를 토대로 지원대상 선별을 위한 가이드라인을 마련함.

- 생산(매출)액, 부가가치 등 업황관련 지표 중 사업전환업체 선정기준에 반영할 핵심지표나 방식을 설정함.

- 향후 중소기업 업황의 정기적인 분석 및 사업전환 시책의 성과 점검에 필요한 통계·조사체계의 개선방안을 검토함.
  * 중소기업실태조사(중소기업청, 중기협중앙회), 사업체통계조사(통계청) 등 기존 통계 활용방안 등

□ 주요 연구 방법

○ 광공업통계조사보고 원시자료를 가공한 시계열 분석(1991~2003년)

- 중소제조업 세세분류(5단위) 기준으로 9개 변수를 추출하여 분석함.

- 종사자 수, 부가가치, 유형자산, 부가가치율, 설비투자효율 등

○ 도소매업 및 서비스업통계조사보고 원시자료를 가공한 시계열분석

- 도소매업(1997~2003년) 및 서비스업(1999~2003년) 소분류(3단위) 기준으로 6개 변수를 추출하여 분석함.

- 종사자 수, 매출액, 인건비, 영업이익 등

○ 중소기업에 대한 설문조사

- 통계 분석을 통한 산업조정 추이 및 업황 분석 결과에 기초하여 실태조사를 설계함.

- 조사 모델의 적정성과 효율성을 사전적으로 검증하기 위해 본 조사에 앞서 연구진과 전문조사기관이 공동 파일럿 서베이를 실시함.

- 파일럿 서베이의 결과를 반영하여 설문 문항과 통계 수집, 처리 절차의 적정성을 재평가함으로써 조사의 적정성과 효율성을 제고함.

- 표본추출은 통계청의 광공업통계조사보고 원시자료에 대한 업황 추이 분석 결과를 기준으로 할당추출 후 층화랜덤추출법(Stratified Random Sampling)을 사용함.

- 이는 동 설문조사가 통계 분석을 통해 파악하기 어려운 사업전환 수요 및 관련 정책수요 등에 대해 사업전환의 필요성이 상대적으로 큰 업종들을 중심으로 조사하기 위한 목적이 크기 때문임.

- 조사방법은 전문조사기관의 조사원이 조사대상 업체를 직접 방문하여 응답자의 자기기입식 면접조사를 위주로 하되 우편과 FAX 조사를 부분적으로 병행 실시함.

○ 중소기업 사업전환 사례조사

- 설문조사를 통해 추출한 사업전환 완료 및 추진업체 15개사

- 설문조사로 파악하기 어려운 사업전환 과정 및 동기에 대한 구체적 정보 수집을 통해 사업전환 추진상의 기업 애로 및 정책수요를 확인함.

- 실제 시책 운용에 참고할 수 있는 중소기업정책 및 사업전환 시책의 유용성에 대한 중소기업 경영자의 인식을 파악함.

- 기존 영위업종 및 전환업종관련 경쟁력 변화요인, 사업전환의 구체적 동기 및 추진방식, 사업전환 추진과정 및 내역, 중소기업정책 및 사업전환 시책 유용성에 대한 평가 등을 조사함.

Ⅱ. 중소기업의 사업전환 설문조사 결과

1. 설문조사 개요

(1) 조사목적 및 방법

1) 조사목적

○ 중소기업은 최근 계속되는 내수부진, 경기양극화, 산업공동화 등의 경영여건 악화에 대응하여 다양한 극복전략을 구사하고 있음.

- 일부 기업에서는 한걸음 더 나아가 사업구조, 재무구조, 인력·조직구조 등에서 과감한 구조조정을 추진하고 있음.

- 특히, 한계업종 또는 사양업종의 경우에는 기존 사업의 수익성·성장성 약화를 극복하고자 새로운 성장업종, 유망사업으로의 구조전환, 즉 사업전환을 모색하고 있음.

- 그런데, 기존 경영자원을 현저하게 재배분하는 사업전환을 중소기업이 실제 추진함에 있어 다종다양한 어려움을 겪게 되며, 이들 가운데 일부는 개별기업 차원에서 해결하기 곤란하여 정부의 정책적 지원을 절실히 필요로 하게 됨.

○ 최근 중소기업의 사업전환 필요성이 증대되고 있음에도 불구하고 이에 관한 국내 실태조사 자료는 크게 부족한 실정임.

- 이에 본 연구에서는 중소기업에 대한 설문조사를 통해, 최근 중소기업의 경쟁력 변화와 변동요인, 사업전환에 대한 업계의 필요성과 실태, 그리고 사업전환시 애로요인과 정책수요 등을 각각 살펴보기로 함.

2) 조사방법

○ 이번 설문조사는 통계청의 『광업·제조업 통계조사보고서』의 조사대상 기업 가운데 종업원 300인 미만인 중소기업을 모집단으로 하여

- 산업별·지역별·규모별 기업분포를 감안하여 층화표본추출방법을 통해 표본조사 집단을 선정, 설문조사를 실시함.

○ 표본조사 집단에 대한 방문 조사를 통해 사업전환과 관련된 구조화된 조사설문서를 작성하는 방식으로 설문조사를 실시함

- 조사설문서의 주요 내용 : <부록>을 참조

○ 조사 개요

- 조사기관 : (주)리서치커뮤니케이션

- 조사기간 : 2005. 10.

- 중소제조기업 1,800개, 중소서비스기업 200개 등 총 2,000개의 중소기업이 유효 응답함.

(2) 응답기업 개요

○ 이번 설문조사에 응답한 총 2,000개 유효 중소기업을 제조기업과 서비스기업으로 각각 분리하여 주요 기업속성별 응답분포를 살펴보면 다음의 <표 Ⅱ-1>과 같음.

○ 특히, 1,800개 중소 제조기업의 응답분포를 보면,

- 먼저 기업규모(상시종업원 수 기준)로 볼 때 10인 미만인 영세 소기업이 27.5%, 10~50인 미만의 소규모 기업 57.6%, 50인 이상의 중규모 기업 14.8%임.

- 다음 소재지역 측면에서는 수도권이 52.3%인 반면 비수도권은 47.7%로서 이 가운데 영남권이 29.9%, 중부권 10.4%, 호남권 7.4%를 차지함.

- 설립년도 측면에서는 1990년 이전이 29.2%, 1991~96년(외환위기 직전) 22.5%, 1997~2000년 28.7%, 2001년~현재 19.6%임.

- 매출액 대비 수출비율은 0%, 즉 내수기업이 62.7%, 1~10%미만 8.0%, 10~50%미만 15.3%, 50%이상 13.7%임.

- 생산업종 측면에서 보면 의류, 신발, 가구 등 경공업 분야가 53.6%인 반면, 전기전자, 기계, 자동차, 석유화학 등 중화학 분야는 46.4%임.

< 표 Ⅱ-1 > 설문 응답기업의 분포

단위: 개, %

속 성	항 목	제조업		서비스업	
		응답업체 수	구성비	응답업체 수	구성비
상시 종업원수	10인 미만	495	27.5	83	41.5
	10~20인 미만	539	29.9	53	26.5
	20~50인 미만	499	27.7	51	25.5
	50~100인 미만	183	10.2	11	5.5
	100인 이상	83	4.6	2	1.0
소재지역	수 도 권	941	52.3	112	56.0
	비수도권	859	47.7	88	44.0
	- 중부권	188	10.4	16	8.0
	- 영남권	538	29.9	43	21.5
	- 호남권	133	7.4	29	14.5
설립년도	1985년 이전	270	15.0	8	4.0
	1986~1990년	256	14.2	12	6.0
	1991~1996년	405	22.5	42	21.0
	1997~2000년	516	28.7	67	33.5
	2001년 이후	353	19.6	71	35.5
수출비율 (매출액 대비)	0%	1,129	62.7	189	94.5
	1~10% 미만	144	8.0	2	1.0
	10~50% 미만	275	15.3	5	2.5
	50% 이상	247	13.7	3	1.5
업종	경 공 업	965	53.6	-	-
	중화학공업	835	46.4	-	-
전 체		1,800	100.0	200	100.0

○ 그런데, 이번 조사는 통계청의 「광업·제조업 통계조사보고」 조사대상을 바탕으로 층화표본추출방법에 의해 전체 모집단의 특성이 반영되도록 설계되어 수행되었음.

- 또한, 기업속성별 응답기업의 분포를 볼 때도 전체 중소기업 분포와 유사하게 나타남에 따라 이번 조사결과는 중소기업 전체의 의견을 상당정도 대표한다고 할 수 있음.

2. 설문조사 결과(1) : 중소 제조기업

(1) 경쟁력 변화 요인

1) 매출 변화와 변동요인

□ 매출 변화와 전망

○ 최근 3년간 중소 제조기업의 매출액 변화 추이를 보면 '지속적으로 증가'한 기업은 1,800개 조사대상기업의 24.3%에 불과했던 반면 '지속적으로 감소'(25.6%)와 '일정한 수준을 계속 유지'(18.4%)한 기업은 모두 44.0%에 달해 중소 제조업계에 있어 최근 몇 년간 매출부진이 심각함을 알 수 있음.

- 특히, 기업속성별로 보면 기업규모가 작을수록, 그리고 수출기업보다는 내수기업에서 매출부진 현상이 강하게 나타남.

○ 그런데, 향후 3년 동안의 매출 전망에 있어서도 '지속적 증가'는 21.7%에 불과한 반면 '지속적 감소'(22.5%)와 '일정수준 유지'(28.6%)가 절반을 상회할 것으로 나타나 매출부진 현상은 앞으로도 계속될 것으로 예상됨.

- 기업속성별로 볼 때도 과거 3년간 추세와 비슷할 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-2 > 중소 제조기업의 매출액 증감 추세

단위: %

항 목	최근 3년간 (2002~04)	향후 3년간 (2005~07)
지속적으로 감소	25.6	22.5
증가와 감소를 모두 경험	31.7	27.2
일정한 수준을 계속 유지	18.4	28.6
지속적으로 증가	24.3	21.7
합 계	100.0	100.0

□ 매출 부진 사유

○ 최근 3년간의 매출이 정체되거나 감소한 이유(복수응답)로는 '경기침체에 따른 일시적인 수요 감소'가 74.2%로 압도적으로 많았으며, 다음 '동종 업종내 과당경쟁'(50.5%), '수입 증대에 따른 내수시장 잠식'(21.7%), '자사제품의 가격경쟁력 약화'(21.4%) 등의 순으로 나타남.

○ 향후 3년간 매출부진이 예상될 이유로서는 여전히 '경기침체에 따른 수요감소'(65.6%)를 들고 있어 중소기업들은 우리 경제가 내수부진에서 쉽게 벗어나기 어려울 것으로 예상하고 있음.

- 그런데, 경기순환적 요인의 영향이 컸던 과거와 달리 외국계기업의 시장진입 및 잠식과 수입증대에 따른 시장잠식, 그리고 자사제품의 가격경쟁력 약화 요인 등과 같은 구조적 요인이 중요한 원인으로 떠오름.

- 이는 저임금, 저가격을 무기로 한 중국 등 외국계 기업의 국내시장 잠식이 가속화되면서 구인난과 인건비 상승으로 어려움을 겪고 있는 국내 중소기업의 가격경쟁력은 더욱 약화될 것임을 의미함.

< 표 Ⅱ-3 > 중소 제조기업의 매출부진 사유

단위: %

항 목	최근 3년간 (2002~04)	향후 3년간 (2005~07)
경기침체에 따른 일시적인 수요 감소	74.2	65.6
동종 업종내 과당경쟁	50.5	48.0
외국계 기업의 시장 진입 및 잠식	19.3	22.8
수입 증대에 따른 시장 잠식	21.7	25.7
자사 제품의 가격경쟁력 약화	21.4	27.0
신생 시장으로서 아직 수요기반이 미형성	4.6	1.7

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

□ 향후 3년간 기업경영상 애로요인

○ 향후 3년간 중소 제조기업이 당면하게 될 기업경영상 가장 큰 애로요인은 '수익성 악화'(30.3%)와 '매출 부진'(28.3%), 그리고 '자금난'(18.4%) 등의 순으로 나타남.

- 이는, 앞서 지적한 바와 같이, 향후 매출부진이 단순히 경기순환적 요인뿐만 아니라 중국산 제품의 국내시장 잠식과 국산품의 가격경쟁력 약화 등 구조적 요인에도 크게 기인하기 때문에 대응전략 마련이 시급함.

○ 기업속성별로 세분화해 보면, 내수시장 지향형 소규모 기업에서 매출부진의 어려움을 더욱 크게 느낄 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-4 > 중소 제조기업의 향후 경영애로요인 (2005~2007)

단위: %

항 목	응답비중
매출 부진	28.3
자 금 난	18.4
인력 구인난	12.0
수익성 악화	30.3
경쟁력 약화	9.9
기 타	1.4
합 계	100.0

2) 주력사업의 시장구조

□ 주력제품의 제품 포지셔닝

○ 중소 제조기업의 주력 제품의 제품수명주기(product life cycle)상 위치를 보면, 설문조사 결과, 성숙기와 쇠퇴기가 각각 39.4%, 36.2%로 전체 업종의 75.6%를 차지하고 있는 반면 향후 높은 성장성이 기대되는 성장기, 도입기는 각각 19.7%, 4.7%에 불과한 것으로 나타남.

- 특히, 개별 기업입장에서 볼 때 현재 주력제품이 쇠퇴기인 기업의 경우 경쟁력 강화를 위해서는 미래를 견인할 수 있는 성장성과 수익성이 큰 제품군 발굴이 필수적임.

○ 한편, 각사 주력제품의 수익성과 성장성을 동시에 고려한 제품 포트폴리오 측면에서 보면 전체 응답기업의 67.9%가 저수익·저성장 국면에 위치한 반면 고수익·고성장(star: 스타업종) 비중은 단지 8.5%에 불과한 것으로 나타남.

- 아울러, 저성장이지만 고수익성을 보이는 업종(cash-cow: 현금창출업종)은 9.3%에 불과한 것으로 나타나 우리나라 중소기업의 제품 포트폴리오 구성에 문제가 있는 것으로 판단됨.

< 표 Ⅱ-5 > 중소 제조기업의 주력제품의 시장내 위상

단위: %

제품수명주기	응답비중	제품포트폴리오	응답비중
도입기	4.7	고수익, 저성장(cash cow)	9.3
성장기	19.7	고수익, 고성장(star)	8.5
성숙기	39.4	저수익, 저성장(dog)	67.9
쇠퇴기	36.2	저수익, 고성장(question)	14.3
합 계	100.0	합 계	100.0

□ 기업간 경쟁구조와 신규기업 진입

○ 주력 제품분야에서 기업간 경쟁의 강도를 파악하기 위해, 먼저 경쟁기업의 수를 보면 니치마켓과 같이 경쟁기업이 없는 경우는 4.6%에 불과한 반면 나머지 95.4%는 경쟁기업이 존재하는 것으로 나타남.

- 특히, 60%에 가까운 중소기업이 '경쟁기업이 상당수' 이상 존재한다고 응답함으로써 기업간 경쟁강도가 매우 강한 것으로 나타남.

○ 다음, 새로운 기업의 진입과 기존 기업의 퇴출 또한 해당 업종내 기업간 경합관계에 상당한 영향을 주게 되는데, 설문조사 결과, 새로운 기업의 진입은 '거의 없거나'(25.4%), '매우 적은'(46.7%) 것으로 나타나 신규 진입기업에 의한 경쟁심화 현상은 다소 약한 것으로 판단됨.

- 이는, 앞서 제품수명주기상 성숙기 또는 쇠퇴기 단계의 기업(업종)이 다수를 차지함에 따라 이들 시장의 속성, 즉 치열한 가격경쟁 등으로 인해 수익성과 성장성이 낮아 새로운 기업의 진입이 활발하지 않은데 따른 결과로 보임.

< 표 Ⅱ-6 > 주력제품 시장에서의 경쟁기업 수 및 신규 기업진입 현황

단위: %

경쟁기업 수	응답비중	신규 기업 진입	응답비중
경쟁기업이 거의 없다	4.6	거의 없다	25.4
경쟁기업 있지만 매우 적다	36.6	진입한 기업이 매우 적다	46.7
상당수 기업이 경쟁기업	47.9	상당수 기업이 새로 진입	13.7
거의 대부분이 경쟁기업	11.0	폐업 기업이 오히려 는다	14.1
합 계	100.0	합 계	100.0

3) 경쟁력 변화와 영향 요인

□ 주력제품의 경쟁력

○ 중소 제조기업의 주력제품 경쟁력을 보면, 전체 기업의 53.0%가 '아직은 경쟁력을 확보하고 있다'고 응답한 반면 47.1%는 '경쟁력이 크게 약화'되었거나, '약화가 진행 중'이라고 응답함.

- 그런데, 중장기적으로도 경쟁력을 계속 확보할 수 있는 중소 제조기업이 23.4%에 불과한 것으로 나타나 우려됨.

< 표 Ⅱ-7 >　　중소 제조기업의 주력제품의 경쟁력 평가

단위: %

항 목	응답비중
이미 경쟁력이 크게 약화된 상태	20.2
경쟁력 약화가 진행중인 상태	26.9
현재는 경쟁력이 있으나 향후 3~4년 이내에 약화될 것으로 전망	29.6
현재는 물론, 향후에도 경쟁력이 유지될 것으로 전망	23.4
합 계	100.0

□ 경쟁력 약화요인

○ 최근 경쟁력이 약화되고 있는 중소 제조기업의 경우 주요 약화요인(복수응답)으로는 '영위업종의 지속적 불황, 즉 사양화'(58.8%), '중국 등 후발개도국 제품에 대한 경쟁열위'(56.8%), '경기적 요인'(54.3%) 등의 순으로 나타남.

- 이 밖에 '제품·기술혁신 노력 미흡'(13.0%)도 적지 않은 경쟁력 약화요인으로 작용함.

< 표 Ⅱ-8 >　　중소 제조기업의 경쟁력 약화 요인

단위: %

항 목	응답비중
경기적 요인	54.3
영위업종의 지속적 불황(업종 자체가 사양화)	58.8
중국 등 후발개도국 제품에 대한 경쟁 열위	56.8
미국, 일본 등 선진국 제품에 대한 경쟁 열위	2.3
제품·기술혁신 노력 미흡	13.0
설비투자 부진	8.6

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계가 100%를 상회함.

□ 분야별 경쟁력 평가

○ 기업경쟁력을 결정하는 각 구성요소별로 세분화하여 평가해보면, 중소 제조기업은 품질관리·생산성 분야(5점 만점의 3.46점)와 제품개발능력·기술력 분야(3.34점)에서는 비교적 양호한 경쟁력을 보유하고 있다고 자체 평가하고 있음.

- 반면, 마케팅능력·판로확보 분야(3.00)에서의 자사 경쟁력은 다소 미흡한 것으로 평가함.

- 특히, 우수 인력의 확보유지 분야(2.80)와 자금조달능력·금융비용 부담능력 분야(2.89)에서는 크게 미흡한 것으로 평가하고 있음.

○ 사업전환의 경우 자사 특유의 경쟁우위를 바탕으로 전개할 때 성공가능성이 높다는 점을 고려하면 중소 제조기업의 사업전환은 기본적으로 생산·기술 측면의 경쟁우위를 적극 활용해야 함을 보여줌.

< 표 Ⅱ-9 > 중소 제조기업의 부문별 경쟁력 평가

단위: %

세부 분야	제조업					5점척도 평균치
	①매우 미흡	②다소 미흡	③보통	④다소 양호	⑤매우 양호	
제품개발능력/기술력	5.1	13.4	36.4	32.9	12.2	3.34
품질관리/생산성	1.8	9.6	38.9	40.8	9.0	3.46
마케팅 능력/판로 확보	6.4	22.1	41.1	25.9	4.5	3.00
자금조달 능력 /금융비용 부담 능력	11.0	22.8	39.2	20.2	6.8	2.89
우수 인력의 확보 유지	9.3	25.3	43.8	18.8	2.8	2.80

(2) 사업전환 수요

1) 구조조정 여부와 실시 내용

□ 최근 3년간 구조조정 추진 여부

○ 중소기업은 지난 수년간 지속된 내수부진, 수익성·채산성 악화, 경기양극화, 국내산업의 공동화 등에 대응하여 다양한 극복전략을 마련하여 대처해오고 있음.

○ 특히, 심각한 경영위기에 직면한 한계기업은 물론 일부 혁신적인 중소기업에서는 구조조정 작업을 과감하게 추진하고 있는데, 이번 설문조사 결과, 응답기업의 38.5%가 2003년 이후 구조조정을 실시한 것으로 나타남.

- 구조조정 활동은 기업규모, 소재지역, 설립연도 등에 관계없이 대부분의 세부 집단에서 비교적 활발하게 이루어진 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-10 > 중소 제조기업의 2003년 이후 구조조정 실시 여부

단위: %

항 목	응답비중
있 다	38.5
없 다	61.5
합계	100.0

□ 구조조정 실시 내용

○ 2003년 이후 구조조정을 실시한 중소 제조기업의 주요 조정분야를 보면, 인력조정(92.1%)이 가장 많음.

- 이어 조직개편(42.0%), 사업분야 조정(28.4%), 부채 등 재무구조 조정(26.0%) 등의 순으로 나타남.

○ 인원감축 등 인력조정이 주종을 이루는 국내 중소제조업체의 구조조정 내용을 볼 때, 앞으로는 환경변화에 대한 우리 기업의 대응이 소극적·피동적인 자세에서 벗어나 사업구조 조정과 같이, 보다 적극적으로 대응하려는 자세전환이 요구됨.

< 표 Ⅱ-11 > 중소 제조기업의 구조조정 세부 분야별 추진 여부

단위: %

항 목	응답비중
조직 개편	42.0
인력 조정	92.1
사업 분야 조정	28.4
부채 등 재무조정	26.0

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

2) 사업전환 수요와 추진 동인

□ 사업전환 추진의향

○ 사업전환 추진의향 여부에 대한 설문조사 결과, 1,800개 조사대상 중소제조업체 가운데 2.1%가 현재 사업전환을 완료한 것으로 나타났음.

- '현재 사업전환을 추진중'(7.6%)이거나 '계획을 수립중'(9.0%)인 기업, 즉 현재화된 사업전환 수요를 갖고 있는 기업비율은 16.6%로 나타남.

- '현재 구체적인 계획은 없으나 장래에 추진을 검토' 하는 잠재적 수요자 비율은 무려 44.3%에 이르는 것으로 조사됨.

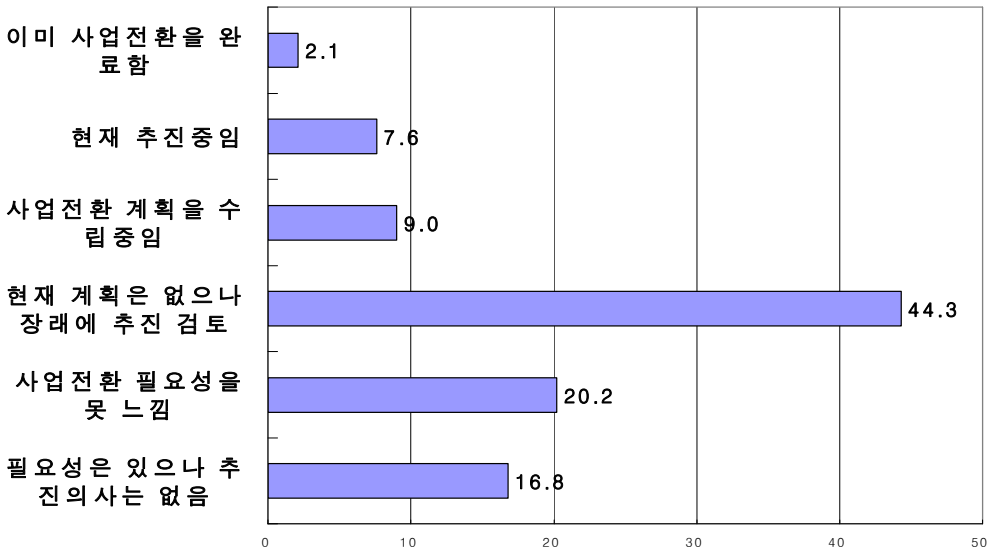
○ 이에 따라 중소제조업체의 사업전환 수요는 매우 높은 것으로 평가됨.

- 특히, 기업 속성별로 보면 소재지역 측면에서는 수도권 지역에서, 기업규모는 종업원 50인 미만의 소규모 기업에서, 산업별로는 중화학공업 분

야에서, 제품수명주기(PLC)에서는 쇠퇴·성숙단계 기업과 아울러 일부 도입단계 기업에서 전환수요가 보다 높게 나타남.

< 도 Ⅱ-1 > 중소 제조기업의 사업전환 추진의향

단위: %



< 표 Ⅱ-12 > 중소 제조기업의 세부집단별 사업전환 추진의향

단위: %

	이미 사업전환 완료	사업전환 수요기업	현재 추진중	전환계획 수립중	장래에 추진 검토	필요성 못느낌	추진의사 없음	합계
전체	2.1	16.6	7.6	9.0	44.3	20.2	16.8	100.0
소재지역								
수도권	2.6	18.7	8.8	9.9	43.5	19.3	15.9	100.0
비수도권	1.5	14.3	6.3	8.0	45.2	21.1	17.8	100.0
기업규모								
소기업	2.1	17.1	7.8	9.3	44.9	19.1	16.9	100.0
중기업	2.0	13.2	5.6	7.6	43.9	25.0	16.0	100.0
산업별								
경공업	1.6	13.3	5.9	7.4	44.0	20.1	21.1	100.0
중화학	2.6	20.5	9.6	10.9	44.7	20.2	12.0	100.0
제품수명주기								
도입기	5.9	30.6	16.5	14.1	27.1	29.4	7.1	100.0
성장기	3.7	14.9	7.6	7.3	41.2	29.9	10.2	100.0
성숙기	2.0	16.0	7.1	8.9	46.8	21.5	13.8	100.0
쇠퇴기	0.8	16.5	7.1	9.4	45.6	12.3	24.9	100.0

□ 사업전환 추진 동인

○ 중소 제조기업이 사업전환을 추진하려는 가장 큰 동기로는 '사업다각화로 새로운 수익원 창출'(33.6%)과 '주력업종의 수익성 저하에 대한 대응'(32.1%)인 것으로 나타남.

- 이어 '주력업종의 성장성이 불투명'(17.0%), '주력업종 자체의 사양화'(16.1%) 등도 비교적 중요한 추진 동인으로 지적됨.

< 표 Ⅱ-13 > 중소 제조기업의 사업전환 추진 동인

단위: %

항 목	응답비중
주력업종의 수익성 저하	32.1
주력업종 자체가 사양화	16.1
사업 다각화로 새로운 수익원 창출	33.6
주력업종의 성장성이 불투명	17.0
환경오염 등 정부규제 대응	1.1
합 계	100.0

3) 사업전환의 추진전략

□ 사업전환 추진방법

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 하겠다고 응답한 기업의 경우, 사업전환을 추진하는 방법으로서 '기존의 핵심사업을 유지하면서 새로운 사업을 추가하는 방식'(65.8%)을 가장 많이 고려하는 것으로 나타남.

- 즉, 사업다각화 방식을 통해 점진적으로 사업전환을 도모하려는 경우가 가장 많음.

○ 다음 '기존 핵심사업의 축소 및 신규 핵심사업의 추가'(25.2%), '기존 핵심사업의 폐지 및 신규 핵심사업의 추가'(9.1%)의 순으로 나타남.

- 그런데, 사업전환은 법률적 의미에서 기존사업의 폐지·축소를 전제로 하고 있어 이들 두 방식에 의한 사업전환 만을 고려할 경우, 사업전환 수요는 약 1/3로 낮아짐.

○ 한편, 이는 사업전환에 대한 중소기업의 개념 인식과 법적인 규정 사이에 적지 않은 괴리감이 존재하고 있음을 보여주는 것으로서 적절한 사전 홍보교육이 선행될 필요가 있음.

< 표 Ⅱ-14 > 중소 제조기업의 사업전환 추진방법

단위: %

항 목	응답비중
기존 핵심사업 축소 및 신규 핵심사업 추가	25.2
기존 핵심사업 폐지 및 신규 핵심사업 추가	9.1
기존 핵심사업 유지 및 신규 핵심사업 추가	65.8
합 계	100.0

□ 사업전환시 신규사업의 성격

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 추진하겠다고 응답한 기업의 경우, 추가할 신규사업의 성격을 보면 '기존 업종과 유사한 새로운 업종'(38.5%)이거나 '기존 업종내 고부가가치화 제품'(37.7%)인 경우가 가장 많음.

- 반면, '같은 제조업이라도 기존 업종과 매우 다른 업종'(13.2%)이거나 '서비스업 등 산업 자체의 전환'(10.6%)과 같이 급격한 사업전환 경우는 크게 낮은 것으로 나타남.

○ 이처럼 기존의 영위업종과 관련성이 큰 분야로 사업구조를 전환하려는 것은, 앞서 분야별 경쟁력에서 살펴본 바와 같이, 국내 중소 제조기업의 경우 경쟁우위가 품질관리·생산성 분야와 제품개발능력·기술력 분야 등과 같이 기존제품과 연관된 생산·기술 분야에 있기 때문임.

○ 그런데, 제조업에서 서비스업으로 업종을 전환하려는 기업의 경우에는 의류, 가방, 침장류, 가구 등과 같은 사양업종에서 많이 나타남.

- 시장 환경이 생산자 중심에서 유통판매자 중심으로 빠르게 변화하는 가운데 중국산 저가제품과의 경쟁이 극히 어려워짐에 따라 그동안 축적된 유통·판매 분야의 간접 경험을 바탕으로 소매업 등으로 진출하는 것임.

○ 한편, 사업전환의 법적 요건중 하나인 새로운 신규사업의 추가 조건과 관련하여 '기존 업종내 고부가가치제품'(37.7%)은 사업전환기업의 선정 등 정책실무상 다소 논란의 여지가 있을 수 있음.

< 표 Ⅱ-15 > 중소 제조기업의 사업전환시 신규 사업의 성격

단위: %

항 목	응답비중
기존 업종내 고부가가치화 제품	37.7
기존 업종과 유사한 새로운 업종	38.5
같은 산업내(제조업→제조업)에서 기존 업종과는 매우 다른 업종	13.2
산업 자체의 전환(제조업→비제조업)	10.6
합 계	100.0

□ 추가 신규사업의 판매시장 성격

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 추진하겠다고 응답한 기업의 경우, 추가할 신규사업의 판매시장 성격은 '빠르게 성장·확대되는 성장시장'(38.7%)과 '이제 막 형성되는 도입시장'(30.9%)이 상당 부분을 차지함.

- 이는 국내 중소기업의 사업전환의 추진 동기가 성장성과 수익성이 큰 대체사업의 발굴에 두고 있는 것을 반영한 결과임.

○ 그런데, '성장기를 벗어난 성숙시장'도 26.4%로서 그 점유비중이 적지 않은 것으로 나타남.

- 이는 해당기업이 현재 보유한 핵심역량이 기존 영위업종에서 크게 벗어나기 쉽지 않은 경우 이외에도 불확실성이 큰 미래시장을 선점하기 위해 노력하기보다는 확실한 현재시장을 겨냥하여 경영자원을 집중하려는 기업들 또한 적지 않은 데 기인함.

< 표 Ⅱ-16 > 중소 제조기업의 신규사업 판매시장 성격

단위: %

항 목	응답비중	
	신규 사업	기존 사업
이제 막 형성되는 도입시장	30.9	4.7
빠르게 성장·확대되는 성장시장	38.7	19.7
성장기를 벗어난 성숙시장	26.4	39.4
둔화·축소되는 쇠퇴시장	4.0	36.2
합 계	100.0	100.0

□ 추가 신규사업과 기존 핵심역량과의 관련성

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 추진하겠다고 응답한 기업의 경우, 추가될 신규사업은 '기존사업의 생산기술, 노하우 등 숙련자산과 관련'(49.7%)되거나 '기존사업의 거래선·판매선과 관련'(32.8%)되는 경우가 대부분인 것으로 나타남.

- 반면, '기존사업과 전혀 관련이 없는 경우'는 단지 14.1%에 불과했으며, '회사대표의 인맥 등 비경제적 요소 관련'은 3.4%에 그침.

○ 사업전환시 해당 기업이 새로운 업종에서 성공할 가능성을 제고시키기 위해서는 자사의 경쟁우위 요소인 제품생산·기술 분야의 능력을 적극 활용하는 것이 불가피함을 반영한 결과임.

- 이는 또한 중소기업의 사업전환 의식이 건전하게 이루어지고 있음을 보여주는 사례라 할 수 있음.

< 표 Ⅱ-17 >　중소 제조기업의 신규사업과 기존 핵심역량과의 관련성

단위: %

항 목	응답비중
기존사업의 숙련자산(기술, 노하우 등)과 관련	49.7
기존사업의 거래선·판매선과 관련	32.8
회사대표(소유주) 인맥 등과 관련	3.4
기존사업과 전혀 관련없음	14.1
합 계	100.0

□ 사업전환시 신규사업의 추가 방법

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 추진하겠다고 응답한 기업의 경우, 새로운 사업을 추가하는 방법으로서 '관련 사업부서에서 확장, 분사하는 방법'(51.2%)을 가장 많이 고려하는 것으로 나타남.

- 다음 '창업을 통한 회사 신설'(28.3%), '다른 기업의 인수·합병'(11.7%), '다른 기업과의 사업교환'(8.2%) 등의 순으로 나타남.

○ 자기기업 내부에서 확장, 분사하는 방식을 크게 선호하는 것은 국내기업의 경영 의식이 자기완결적 독자 사업구조 구축을 선호하는 데다

- 국내 중소기업의 경우 사업전환이 기존 핵심제품을 기반으로 점진적으로 이루어지는 경향이 강하여 관련부서에서 신규제품을 생산해가면서 그 성과를 보며 점진적인 사업전환을 꾀하는데 따른 것으로 파악됨.

- 그러나, 설립년도가 짧은 신생기업이나 전자·전기산업처럼 기술변화의 속도가 큰 업종의 경우에는 새로운 분야로의 신속히 진출하기 위해 이미 만들어진 외부 기업을 인수·합병(M&A)하는 사례도 적지 않게 나타남.

< 표 Ⅱ-18 >　　중소 제조기업의 신규사업 추가 방법

단위: %

항 목	응답비중
기존 사업을 다른 업체의 사업과 교환	8.2
다른 기업을 인수·합병	11.7
관련 사업부서에서 확장, 분사	51.2
창업을 통한 회사 신설	28.3
합 계	100.0

□ 신규 진출사업의 매출 및 이익 발생 소요예상기간

○ 새로운 사업을 추진할 때는 한동안 자금이 계속 투자만 되기 때문에 자금여력이 부족한 중소기업으로서는 현금흐름 분석 등을 통해 적절한 자금조달 계획을 수립하는 것이 매우 중요함.

○ 먼저, 중소 제조기업이 사업전환을 위해 새로운 사업에 진출한 이후 매출 발생까지 걸리는 소요예상기간을 보면

- '6개월~1년 이내'(37.9%)와 '1~3년 이내'(37.3%)가 가장 많음.

- 다음 '6개월 이내'(16.1%), '3년 초과'(8.7%) 등의 순으로 나타남.

○ 다음, 신규사업 분야에서 매출이 발생한 이후 적자에서 이익으로 전환될 때 까지 걸리는 소요예상기간을 보면,

- '1~3년 이내'(51.5%)가 절반 이상을 차지함.

- 다음 '6개월~1년 이내'(23.4%), '3년 초과'(19.1%), '6개월 이내'(6.0%) 등의 순으로 나타남.

○ 일부 기업은 단기간에 이익까지 확보하고 있으나 대부분 경우에는 매출 발생, 특히 이익발생까지 상당한 기간이 소요되는 것이 일반적임.

- 따라서 내부 자원이 부족한 중소기업으로서는 가능하면 매출발생 및 이익발생 기간을 단축시키는 것이 사업전환 성공을 위해 무엇보다 긴요함.

< 표 Ⅱ-19 > 중소 제조기업의 신규제품 매출 및 이익 소요예상기간

단위: %

항 목	사업전환 이후 매출 발생시까지 소요기간	매출 이후 이익 발생시까지 소요기간
6월 이내	16.1	6.0
6월~1년 이내	37.9	23.4
1~3년 이내	37.3	51.5
3~5년 이내	7.5	16.6
5년 초과	1.2	2.5
합 계	100.0	100.0

□ 사업전환시 소요자금 조달 예상선

○ 사업전환시 신규사업에서 상당한 현금이 창출되기 까지는 상당한 기간이 소요되는 반면 신규사업 추진을 위해 생산입지 마련, 설비·인력·원부자재 조달, 판로개척·마케팅 활동 등 일련의 경영활동에는 상당한 자금이 지속적으로 소요됨.

○ 설문조사 결과, 신규사업에 따른 소요자금의 조달선(복수응답)으로 중소제조기업은 '시중은행'(73.1%)을 가장 많이 들었으며, 이 밖에 '정책자금'(45.7%), '사내유보 등 자체자금'(44.2%)도 중요한 조달원으로 고려함.

- 아울러 회사채 발행, 유상증자 등 직접금융을 통한 조달(13.1%)과 제2금융권으로부터의 대출(11.2%)도 적지 않은 것으로 나타나 특정 기업에 있어서는 이들이 중요한 조달원이 되고 있음.

○ 그런데, 사업전환에 소요되는 자금을 내부 자체자금에 의존하는 기업은 절반에도 못미치고 있으며, 자체조달의 경우에도 소요자금을 모두 충당하기에는 한계가 있는 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-20 > 중소 제조기업의 사업전환시 소요자금 예상 조달원

단위: %

항 목	응답비중
직접금융(회사채, 유상증자 등)	13.1
시중은행 대출	73.1
제2금융권 대출	11.2
자체 자금(사내유보 등)	44.2
정부의 정책자금	45.7
사채	5.0

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

□ 사업전환 성공확률

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 추진할 중소 제조기업의 경우, 신규 진출 분야에서 성공할 가능성이 큰 것으로 보고 있으나 그 확신성의 정도가 높다고 보기는 어려운 것으로 판단됨.

- 즉, 신규사업의 성공가능성에 대해 '50% 이상' 확신하는 경우가 67.5%에 달하고 있으나, 그 가운데 상당수(52.1%)가 '51~75%' 정도로 보고 있는 반면 '76% 이상'은 15.4%에 불과함.

< 표 Ⅱ-21 > 중소 제조기업의 전환사업 성공 가능성

단위: %

항 목	응답비중
25% 이하	6.1
26~50% 이하	26.4
51~75% 이하	52.1
76% 이상	15.4
합 계	100.0

□ 신규사업에서의 경쟁력 확보전략

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 추진할 중소 제조기업의 경우, 신규 진출 분야에서 사업적 성공을 거두기 위한 경쟁력 확보 전략으로서

- '제품개발능력·기술력 강화'(45.2%)와 '마케팅능력·판로 개척'(25.5%) 등에 주력하는 한편 '품질관리·생산성제고'(20.0%)에도 힘을 기울일 계획임.

- 반면, '유능한 인력의 확보'(3.8%), '다른 기업과의 전략적 제휴'(5.5%) 등과 같이 적극적인 성공전략을 채택하는 기업은 매우 적게 나타남.

< 표 Ⅱ-22 > 중소 제조기업의 신규사업 분야에서의 경쟁력 확보 전략

단위: %

항 목	응답비중
제품개발능력/기술력 강화	45.2
품질관리/생산성 제고	20.0
마케팅능력/판로 개척	25.5
유능한 인력의 확보·활용	3.8
다른 기업과의 전략적 제휴	5.5
합 계	100.0

(3) 사업전환 정책수요

1) 사업전환시 애로요인

○ 사업전환은 기업 내부의 경영자원을 획기적으로 재배분하는 상당한 구조조정 활동인 만큼, 실행과정상 다종다양한 어려움을 겪게 됨.

- 즉, 유망한 사업전환 품목의 발굴로부터 생산 입지·설비·인력·원부자재 등을 조달 생산하고, 생산된 새로운 제품을 기존과 다른 시장에 판매하기 까지 다양한 애로요인이 발생함.

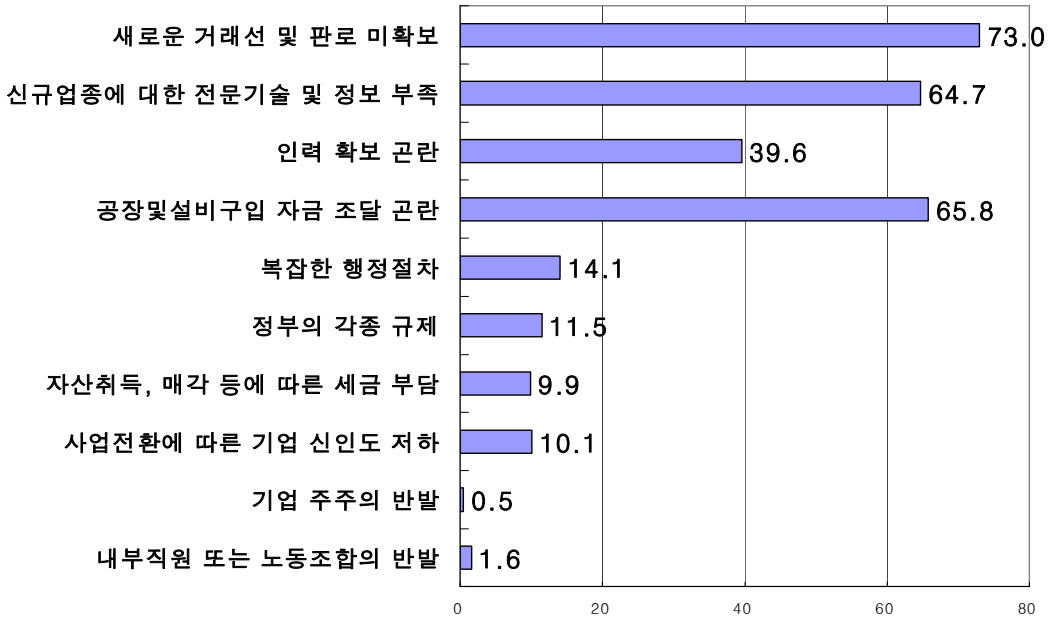
○ 설문조사 결과, 사업전환에 있어 가장 큰 애로요인은 '새로운 거래선 및 판로 미확보'(73.0%)와 '공장 및 설비 구입자금 조달 곤란'(65.8%), '신규 업종에 대한 전문기술 및 정보 부족'(64.7%) 순으로 나타남.

- 즉, 사업전환 유망품목의 발굴과 생산된 신규제품의 판로 개척, 그리고 전환품목을 생산하기 위한 시설자금의 조달 등이 가장 큰 걸림돌임.

- 이밖에 '생산·기술 인력의 확보 곤란'(39.6%), '정부의 복잡한 행정절차'(14.1%), '정부의 각종 규제'(11.5%), '사업전환에 따른 기업신인도 저하'(10.1%) 등도 일부 기업에게는 상당한 문제인 것으로 나타남.

< 도 Ⅱ-2 > 중소 제조기업의 사업전환시 애로요인

단위: %



주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

○ 사업전환시 당면 애로요인은 기업의 속성, 즉 기업규모, 업종, 발전단계 등에 따라 심각성의 차이를 보이고 있음.

- 한 예로서 소규모 기업은 판로난, 자금난 등의 애로가 더욱 크게 나타난 반면 중규모 기업은 정보 부족, 종업원 반발 등이 큼.

< 표 Ⅱ-23 >　　중소 제조기업의 세부 집단별 사업전환시 애로요인

단위: %

	판로 미확보	정보부족	인력확보 곤란	자금조달 곤란	정부규제 및 행정복잡	세금부담	신인도 저하	주주 종업원 반발
전체	73.0	64.7	39.6	65.8	25.6	9.9	10.1	2.1
소재지역								
수도권	73.0	63.8	41.0	65.3	25.8	9.7	11.0	2.0
비수도권	73.1	65.8	38.0	66.4	25.4	10.1	9.1	2.2
기업규모								
소기업	73.7	63.2	39.4	66.7	25.7	10.0	9.9	1.7
중기업	70.5	72.6	42.8	60.9	23.8	8.4	11.6	2.8
산업별								
경공업	72.6	62.8	36.7	67.8	28.0	9.8	10.3	1.8
중화학	73.5	67.0	42.9	63.6	22.8	10.0	9.9	2.4
제품수명주기								
도입기	71.6	69.1	44.4	69.1	19.7	3.7	9.9	1.2
성장기	69.3	61.8	39.4	70.4	24.8	11.3	9.3	1.2
성숙기	73.6	64.7	38.9	65.4	26.2	10.5	11.1	2.2
쇠퇴기	74.6	65.8	39.7	63.3	26.0	9.2	9.5	2.6

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

2) 사업전환 관련 정부의 역할

○ 중소기업은 사업전환을 추진하는 과정에서, 앞서 살펴본 바와 같이, 다종 다양한 어려움을 겪게 되며, 이들 애로요인 가운데 적지 않은 부분은 해당 기업 스스로 해결하기 곤란한 실정임.

- 이로부터 정부에 대한 중소기업들의 정책적 지원수요가 발생하나 개별 기업의 이해나 경영자의 경영의식, 애로요인의 강도 등에 따라 정부의 지원범위와 역할에 대한 기대수준이 각기 다름.

○ 중소 제조기업의 경우, 설문조사 결과, '사업전환과 관련한 현행 지원시책은 미흡하며, (정부는) 중소기업 실정에 맞는 시책을 보강해야 한다'는 응답이 75.1%로 압도적 비중을 차지함.

- 반면, '현재 시책으로 충분하다'는 응답비중은 단지 3.5%에 불과하여 사업전환과 관련한 중소 제조업계의 정책지원 수요가 매우 큰 것을 알 수 있음.

○ 다만, '시장기능에 의해 이루어지도록 하고, 정부가 개입하여서는 안된다'는 의견(11.0%)도 적지 않게 나타난 바,

- 사업전환을 촉진하기 위한 정책 설계시 가능하면 시장기능을 훼손하지 않도록 유의할 필요가 있음.

< 표 Ⅱ-24 > 중소 제조기업의 사업전환 관련 정부의 역할

단위: %

항 목	응답비중
시장기능에 의해 이루어지도록 하고, 정부가 개입해서는 안된다	11.0
정부의 개입이 필요하나, 현재 있는 지원시책으로 충분하다	3.5
현행 지원시책은 미흡하며, 중소기업 실정에 맞는 시책을 보강해야 한다	75.1
별도의 강력한 종합대책을 강구해야 한다	10.3
합 계	100.0

3) 세부 정책수요

□ 정부의 중점 지원분야

○ 사업전환 과정에서 중소기업이 당면하는 다양한 애로요인 가운데 정부가 특히 지원해주길 요망하는 중점 지원분야(복수응답)를 살펴보면 '자금 지원'(88.8%)과 '세제상 특례 지원'(55.9%)이 압도적으로 높게 나타남.

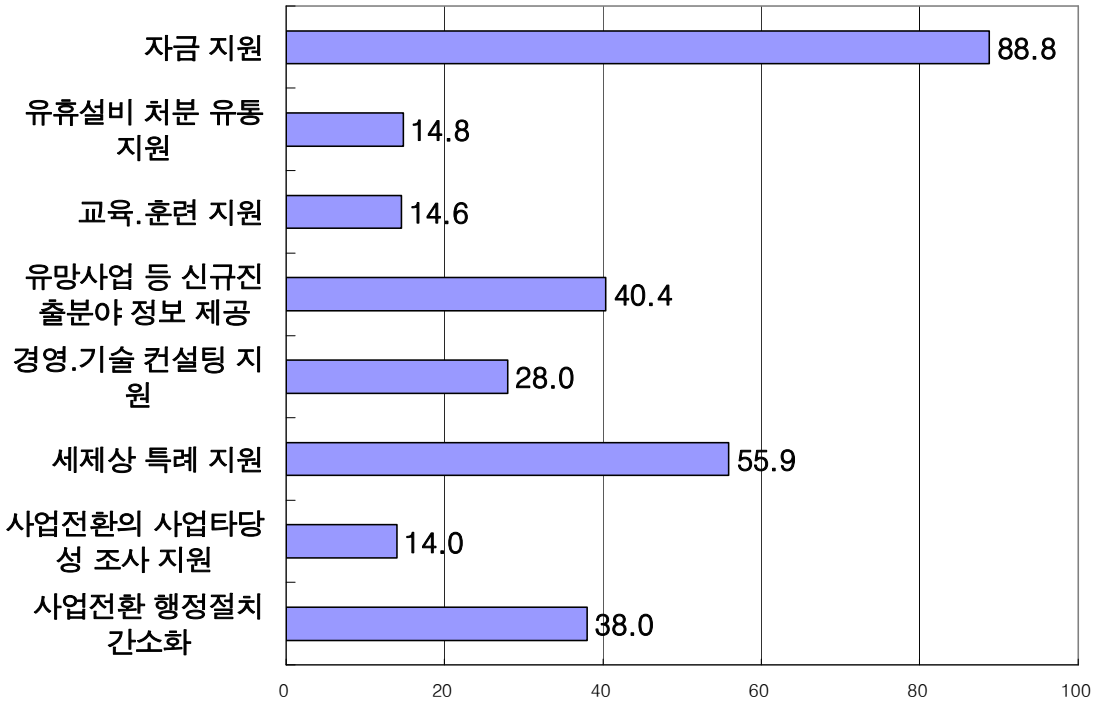
- 다음으로 '유망사업 등 신규진출분야에 대한 정보제공'(40.4%), '사업전환에 따른 행정절차 간소화'(38.0%), '경영·기술 컨설팅 지원'(28.0%) 등의 순으로 나타남.

- 반면, '유휴설비 처분 유통 지원'(14.8%), '종업원의 교육·훈련 지원'(14.6%), '사업전환의 사업타당성 조사 지원'(14.0%)에 대한 정책수요는 다소 낮게 나타남.

○ 자금, 세제 등 직접 지원수단에 대한 업계의 정책수요가 높게 나타난 것은, 정책수혜자인 중소기업 입장에서 볼 때 여타 지원수단에 비해 정책의 인센티브 또는 지원성과가 보다 큰 데 기인한 것으로 보임.

< 도 Ⅱ-3 > 중소 제조기업의 정부 중점지원 요망 분야

단위: %



주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

○ 소재지역, 기업규모, 산업, 제품수명주기 등 해당기업의 속성별로 볼 때도 모든 집단에서 자금과 세제 지원에 대한 정책수요가 가장 강하게 나타남.

- 다만, 일부 하위요소에 다소 차이를 보이고 있음. 특히, 기업규모 별로 볼 때 소규모 기업은 유휴설비 유통 지원, 사업전환관련 정보제공 등에 대한 정책수요가 컸던 반면 중규모 기업은 세제지원과 행정절차 간소화 등의 요구가 상대적으로 높게 나타남.

< 표 Ⅱ-25 >　중소 제조기업의 세부 집단별 정부 중점지원 요망 분야

단위: %

	자금 지원	유휴설비 유통지원	교육훈련 지원	정보제공 지원	컨설팅 지원	세제특례 지원	사업타당성 지원	행정 간소화
전체	88.8	14.8	14.6	40.4	28.0	55.9	14.0	38.0
소재지역								
수도권	88.8	14.3	15.6	40.9	26.4	56.1	13.4	38.8
비수도권	88.8	15.4	13.4	39.9	29.7	55.6	14.6	37.1
기업규모								
소기업	89.0	15.1	14.7	41.2	28.3	54.7	13.9	37.2
중기업	87.9	11.2	13.6	36.6	26.9	62.7	14.3	43.1
산업별								
경공업	88.1	16.6	13.9	40.0	27.2	56.2	13.6	38.0
중화학	89.6	12.7	15.3	40.9	28.9	55.6	14.4	37.9
제품수명주기								
도입기	90.2	18.3	17.1	31.7	32.9	53.7	9.8	35.4
성장기	89.9	12.9	14.2	39.3	26.6	60.1	14.3	39.6
성숙기	89.5	12.9	14.2	39.3	26.6	60.1	14.3	39.6
쇠퇴기	87.2	17.9	12.3	43.6	26.8	53.5	15.2	36.7

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

□ 정책자금의 세부 중점지원 분야

○ 중소기업의 사업전환 정책수요 가운데 가장 크게 나타난 자금지원 분야(복수응답)를 좀 더 세분화하여 살펴보면,

- 중소업계의 정책자금 수요는 '생산시설 자금'(76.1%)과 '경영안정 자금'(60.2%) 분야에서 특히 큰 것으로 나타남.

- 이어 '기술개발자금'(28.4%)과 '공장부지 매입자금'(25.8%)에 대한 중소제조업계의 지원수요도 비교적 크게 나타남.

< 표 Ⅱ-26 >　　중소 제조기업의 정책자금 중점지원 요망 분야

단위: %

항 목	응답비중
시설 자금	76.1
경영안정 자금	60.2
시장조사 및 컨설팅 자금	7.5
공장부지 매입자금	25.8
기술개발 자금	28.4

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

□ 세부 지원수단별 실효성 평가

○ 사업전환 촉진을 위한 정부의 세부 정책수단별 지원실효성을 중소기업 스스로 평가하게 한 결과, 분야별 정책수요와 유사하게 나타남.

- 즉, '설비투자 및 기술개발 투자를 위한 정책자금 지원'과 '소득세·법인세, 양도소득세·특별부가세 등 세제 지원'의 정책실효성이 가장 클 것으로 업계는 평가하고 있음.

○ 이 밖에, '신규업종의 공장입지 우선 지원', '기술·경영 컨설팅 지원', '사업전환 정보의 체계적 지원', '근로자의 고용안정 및 교육훈련 지원', '창투사, 구조조정조합 등의 투자지원' 등도 비교적 유용성 있는 시책일 것으로 평가하고 있음.

- 반면, '주식교환의 특례인정', 'M&A 절차 간소화', '분할 영업양수도의 절차 간소화' 등은 특정 기업에 유용할 뿐 범용성은 다소 떨어지는 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-27 > 중소 제조기업의 사업전환 촉진수단별 지원 실효성 평가

단위: %, 5점 만점

항 목	제조업					5점척도 평균치
	①전혀 효과 없음	②별로 효과 없음	③보통	④다소 효과 있음	⑤아주 효과 있음	
주식교환의 특례 인정	13.9	23.8	46.2	14.0	2.1	2.67
M&A 절차 간소화	9.5	15.5	43.0	27.7	4.4	3.02
분할·영업양수도의 절차 간소화	7.2	14.1	43.8	29.2	5.7	3.12
사업전환 정보의 체계적 제공	4.6	13.3	38.5	32.9	10.7	3.32
기술·경영 컨설팅 지원	4.3	14.0	33.1	35.0	13.6	3.40
설비투자 및 기술개발 투자 정책자금 지원	3.2	8.3	17.1	33.2	38.2	3.95
창투사, 구조조정조합 등의 투자 지원	5.5	13.9	35.1	30.7	14.9	3.36
근로자 고용안정 및 교육훈련 지원	4.6	12.4	40.4	32.2	10.4	3.31
유휴설비 처분·유통 촉진	6.7	17.5	44.7	24.6	6.5	3.07
신규업종의 공장입지 우선 지원	4.6	11.7	28.7	34.5	20.5	3.55
축소업종의 해외이전 지원	10.8	23.9	43.9	16.3	5.0	2.81
세제 지원(양도소득세, 특별부가세)	4.2	8.6	23.3	34.6	29.3	3.76
세제 지원(소득세, 법인세)	3.7	8.2	21.5	33.2	33.4	3.84

4) 사업전환의 인정범위와 지원기업 선정기준

□ 사업전환의 법적 인정범위

○ 정부가 제한된 예산을 갖고 중소기업의 사업전환을 효과적으로 지원하기 위해서는 해당 사업의 목표를 바탕으로 지원대상의 전략적 선정이 매우 중요함.

- 현재 관련 법률에서는 사업전환을 “기존 사업을 축소·폐지하고 대신에 신규 사업을 추가·전환 하는 것”으로 한정하고 있음.

○ 그런데, 설문조사 결과, 중소 제조기업들은 현행의 대상 규정에서 한걸음 더 나아가 사업다각화까지 사업전환 시책에 포함시켜 지원해주길 강하게 요망하고 있음.

- 현행의 법적 규정에 부합하는 업계의 요구, 즉 '①기존 사업의 폐지와 신규 사업으로의 전환'(9.8%)과 '①+ 기존 사업의 축소와 신규 사업의 추가'(27.2%)보다도

- '①+②+ 기존 사업의 유지 및 신규 사업의 추가'(47.4%)를 희망하는 기업이 훨씬 더 많게 나타남.

○ 한편, 사업전환에 대한 법률적 인정범위와 중소기업의 인식 사이에는 괴리가 있는 만큼 간극을 좁히기 위한 정책적 홍보가 필요함.

< 표 Ⅱ-28 > 중소 제조기업의 사업전환 인정범위

단위 : %

항 목	응답비중
① 기존 사업의 폐지 및 새로운 사업으로의 전환	9.8
② ① + 기존 사업의 축소 및 새로운 사업의 추가	27.2
③ ① +② + 기존 사업의 유지 및 새로운 사업의 추가(사업다각화)	47.4
④ ① +② + 기존 사업의 유지 및 판로 전환 (예: 내수→수출, 하도급판매→시장판매)	15.6
합 계	100.0

□ 사업전환 수혜기업의 선정 기준

○ 사업전환 지원시책의 수혜기업 선정을 위한 평가기준으로서 중소 제조업계는 '경영자의 자질, 기업의 기술력·노하우 등 해당 기업이 보유한 무형자산'(40.2%)과 '불황지속 여부, 사양화 여부 등 기존 영위업종의 업황'(31.3%)을 중요시 해주길 희망하고 있음.

- 반면, 기존의 정부지원업체 선정시 광범위하게 활용되는 '자산규모, 종업원수, 매출액과 같은 해당기업의 외적 규모'(8.4%)에 대한 중시 요구는 매우 낮게 나타남.

- 한편, '해당 기업이 수립한 사업전환계획의 타당성'(19.9%)도 사업전환 지원업체 선정시 중요한 판단기준으로 고려해야 한다고 응답함.

< 표 Ⅱ-29 > 중소 제조기업의 사업전환 수혜기업 선정 요망 기준

단위: %

항 목	응답비중
기존 영위업종의 업황(불황지속업종, 사양업종)	31.3
해당 기업의 외적 규모(자산규모, 종업원 수, 매출액 등)	8.4
해당 기업이 보유한 무형자산(경영자 자질, 기술력, 노하우 등)	40.2
해당 기업이 수립한 「사업전환계획」의 타당성	19.9
기 타	0.2
합 계	100.0

3. 설문조사 결과(2) : 중소 서비스기업

(1) 경쟁력 변화 요인

1) 매출 변화와 변동요인

□ 매출 변화와 전망

○ 중소 서비스기업의 최근 3년간 매출 변화추이를 보면, '지속적으로 증가'를 보인 기업은 총 200개 조사기업 가운데 21.4%에 불과했던 반면 '지속적인 감소'(23.0%)와 '일정한 수준을 계속 유지'(28.1%)한 기업은 모두 합칠 경우 51.1%에 달함.

- 따라서 최근 수년간 중소 서비스기업, 특히 도소매 등 영세소기업 분야에서 매출부진 현상이 심각함을 알 수 있으며, 부진 정도가 제조업 분야보다 더 심각했던 것으로 나타남.

○ 향후 3년간의 매출 전망에 있어서도 '지속적 증가'를 예상한 기업은 18.0%로 과거보다 더욱 낮아진 반면 '지속적 감소'(19.5%)와 '일정한 수준을 계속 유지'(31.0%)는 여전히 과반을 넘어설 것으로 나타나 서비스업계의 어려움은 당분간 계속될 것으로 전망됨.

< 표 Ⅱ-30 > 중소 서비스기업의 매출액 증감 추세

단위: %

항 목	최근 3년간 (2002~04)	향후 3년간 (2005~07)
지속적으로 감소	23.0	19.5
증가와 감소를 모두 경험	27.6	31.5
일정한 수준을 계속 유지	28.1	31.0
지속적으로 증가	21.4	18.0
합 계	100.0	100.0

□ 매출 부진 사유

○ 중소 서비스업계의 경우 최근 3년간 매출이 정체되거나 감소한 이유(복수응답)로서 '경기침체에 따른 수요 감소'(91.1%)와 '동종 업종내 과당경쟁'(75.6%)이 압도적으로 많았으며, 다음으로 '자사제품의 가격경쟁력 약화'(17.8%)를 들고 있음.

- 이는 내수시장 의존도가 특히 큰 서비스산업의 특성상 최근 수년 동안 내수경기 위축에 따른 악영향을 더욱 크게 받은 결과임.

○ 향후 3년간 매출부진이 예상될 이유로서는 여전히 '경기침체에 따른 수요 감소'(84.6%)와 '동종 업종내 과당경쟁'(82.1%)을 들고 있어 우리 경제가 내수부진에 크게 벗어나지 않는 한 중소 서비스업계의 판매부진과 과당경쟁은 당분간 계속될 것으로 예상됨.

< 표 Ⅱ-31 > 중소 서비스기업의 매출부진 사유

단위: %

항 목	최근 3년간 (2002~'04)	향후 3년간 (2005~'07)
경기침체에 따른 일시적인 수요 감소	91.1	84.6
동종 업종내 과당경쟁	75.6	82.1
외국계 기업의 시장 진입 및 잠식	2.2	2.6
수입 증대에 따른 시장 잠식	2.2	12.8
자사 제품의 가격경쟁력 약화	17.8	2.6
신생 시장으로서 아직 수요기반이 미형성	2.2	2.6

주: 복수응답으로서 응답비율의 합은 100%를 넘음.

□ 향후 기업경영상 애로요인

○ 향후 3년 동안 중소 서비스업계가 당면하게 될 기업경영상 주요 애로요인으로는, 중소 제조업체들과 마찬가지로, '수익성 악화'(27.6%)와 '매출부진'(26.5%), 그리고 '자금난'(19.4%)을 예상하고 있음.

- 특히, 중소 서비스기업의 경우 내수시장형 중소 제조업체와 유사한 애로요인을 보이고 있음.

< 표 Ⅱ-32 > 중소 서비스기업의 향후 경영애로요인 (2005~2007)

단위: %

항 목	응답비중
매출 부진	26.5
자 금 난	19.4
인력 구인난	16.8
수익성 악화	27.6
경쟁력 약화	8.2
기 타	1.5
합 계	100.0

□ 주력사업의 경쟁구조

○ 중소 서비스기업의 주력 상품시장에서 각사의 경합정도를 파악하기 위해, 먼저 경쟁기업의 수를 보면 니치마켓과 같이 경쟁기업이 거의 없는 경우는 3.6%에 불과한 반면 나머지 대다수(96.4%)의 기업은 경쟁기업이 존재하는 것으로 나타남.

- 특히, '거의 대부분 기업이 경쟁기업'(15.8%)과 '상당수 기업이 경쟁기업'(62.2%)인 경우가 전체 기업의 80%에 달하는 등 동종 업종내 기업간 경쟁관계가 매우 강함을 알 수 있음.

○ 한편, 새로운 기업의 진입·퇴출 측면에서 기업간 경쟁강도를 살펴보면, '새로운 기업의 진입이 거의 없는 경우'는 12.7%에 불과한 반면 '상당수 기업이 새롭게 진입하는 경우'가 33.5%에 달함.

- 따라서 중소 서비스업계의 경우, 제조업에 비해 진입장벽이 낮음으로써 새로운 기업의 진입이 활발하여 기업간 경쟁이 더욱 큰 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-33 >　서비스시장에서의 경쟁기업 수 및 신규 기업진입 현황

단위: %

경쟁기업 수	응답비중	신규 기업 진입	응답비중
경쟁기업이 거의 없다	3.6	거의 없다	12.7
경쟁기업 있지만 매우 적다	18.4	진입한 기업이 매우 적다	40.6
상당수 기업이 경쟁기업	62.2	상당수 기업이 새로 진입	33.5
거의 대부분이 경쟁기업	15.8	폐업 기업이 오히려 는다	13.2
합 계	100.0	합 계	100.0

(2) 사업전환 수요

1) 구조조정 경험 여부

□ 최근 3년 동안 구조조정 여부

○ 중소 서비스기업들은 최근까지 계속되는 매출부진, 가격경쟁 심화, 수익성·채산성 악화 등에 대응하여 극복 노력을 강화하고 있는 가운데, 이번 조사결과 2003년 이후 구조조정을 실시한 기업은 38.7%에 달한 것으로 나타남.

- 이는 중소 제조기업과 비슷한 수준으로서 중소 서비스업계의 구조조정 노력도 제조업 못지않게 활발함을 보여주는 것임.

< 표 Ⅱ-34 >　중소 서비스기업의 2003년 이후 구조조정 실시 여부

단위: %

항 목	응답비중
있다	38.7
없다	61.3
합계	100.0

□ 구조조정 실시 내용

○ 중소 서비스업계가 최근 3년간 실시한 구조조정의 세부 내용(복수응답)을 보면, 인력조정 분야(81.8%)가 가장 많으며, 다음으로 조직개편 분야(53.2%), 사업조정 분야(29.9%), 부채 등 재무조정 분야(26.0%) 등의 순으로 나타남.

- 이러한 현상은 중소 제조기업의 구조조정 내용과 유사함.

○ 이상의 구조조정 내용을 볼 때 중소 서비스기업의 경우 환경변화에 의한 소극적 대응이 주종을 이루고 있으며, 사업구조 조정과 같이, 보다 적극적인 대응은 상대적으로 미진했던 것으로 평가됨.

< 표 Ⅱ-35 > 중소 서비스기업의 구조조정 세부 분야별 추진 여부

단위: %

항 목	응답비중
조직 개편	53.2
인력 조정	81.8
사업 분야 조정	29.9
부채 등 재무조정	26.0

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

2) 사업전환 수요와 동인

□ 사업전환 추진 의향

○ 사업전환 추진 의향 여부를 조사한 결과 중소 서비스업의 경우에는, 조사대상기업의 2.5%가 이미 사업전환을 완료한 것으로 나타남.

- 다음, 사업전환 수요가 현재화된 기업, 즉 '현재 사업전환을 추진중'(8.1%)이거나 '사업전환 계획을 수립중'(12.6%)인 기업은 모두 20.7%로 높게 나타남.

- 또한, '현재 구체적인 사업전환 계획은 없으나 장래 추진을 검토'하려는 잠재적 수요자는 50.0%에 달하는 것으로 나타남.

○ 그런데, 제조업보다 서비스업 분야에서 사업전환의 필요성을 더욱 크게 느끼고 있음.

- 서비스업의 경우 수출산업화가 곤란하여 내수부진의 여파가 더욱 큰 반면 투입자본규모가 상대적으로 적어 신규기업의 진입·퇴출이 상대적으로 용이한데 크게 기인함.

< 표 Ⅱ-36 > 중소 서비스기업의 사업전환 추진의향

단위: %

항 목	응답비중
이미 사업전환을 완료함	2.5
현재 추진중임	8.1
사업전환 계획 수립중임	12.6
현재 구체적 계획은 없으나 장래에 추진 검토	50.0
사업전환 필요성을 못 느낌	16.7
사업전환 필요성은 있으나, 추진 의사는 없음	10.1
합 계	100.0

□ 사업전환 추진 동인

○ 사업전환 추진 동인으로서는, 제조업에서와 마찬가지로, '사업다각화로 새로운 수익원 창출'(45.5%), '주력업종의 수익성 악화'(31.7%)가 가장 중요한 것으로 나타남.

- 반면 제조업과 달리 '주력업종의 성장성이 불투명'(13.8%), '주력업종 자체가 사양화'(7.9%)하거나 '환경오염 등 정부규제 대응'(1.1) 등에 따른 전환은 미미한 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-37 >　　중소 서비스기업의 사업전환 추진 동인

단위: %

항 목	응답비중
주력업종의 수익성 저하	31.7
주력업종 자체가 사양화	7.9
사업 다각화로 새로운 수익원 창출	45.5
주력업종의 성장성이 불투명	13.8
환경오염 등 정부규제 대응	1.1
합 계	100.0

3) 사업전환 추진전략

□ 사업전환 추진 방법

○ 사업전환을 추진하였거나 또는 추진하겠다고 응답한 중소 서비스기업의 경우, 사업전환을 추진하는 방법은 '기존 핵심사업을 유지하면서 새로운 사업을 추가'(75.1%)하는 사업다각화 방식으로 추진하려는 경우가 가장 많음.

- 반면, 사업전환의 법률적 정의에 부합하는 '기존 핵심사업의 축소 및 신규 핵심사업의 추가'는 18.7%, '기존 핵심사업의 폐지 및 신규 핵심사업의 추가' 6.2%로 각각 나타남.

- 따라서 서비스 업계의 경우 엄밀한 의미에서의 사업전환 수요는 전체 수요의 1/4(24.9%) 정도로 추정됨.

○ 한편, 제조업에 비해 '기존사업의 유지 및 신규사업 추가', 즉 사업다각화 방식이 많이 선호되는 것은 서비스업의 경우 경영자·종업원 등 인적자원에 체화된 지식·노하우 자산의 전략적 중요성이 큰 데 따른 합리적 선택의 결과임.

< 표 Ⅱ-38 > 중소 서비스기업의 사업전환 추진방법

단위: %

항 목	응답비중
기존 핵심사업 축소 및 신규 핵심사업 추가	18.7
기존 핵심사업 폐지 및 신규 핵심사업 전환	6.2
기존 핵심사업 유지 및 신규 핵심사업 추가	75.1
합 계	100.0

□ 사업전환시 신규사업의 성격

○ 중소 서비스업계의 사업전환시 추가될 신규사업의 성격을 보면 '기존 업종과 유사한 새로운 업종'(46.1%)이거나 '기존 업종내 고부가가치화 상품·서비스'(34.6%)인 경우가 가장 많음.

- 반면, '같은 산업이지만 기존 업종과는 매우 다른 업종'(7.3%) 또는 '제조업 등 산업 자체의 전환'(12.0%)과 같은 급격한 사업전환 사례는 매우 낮을 것으로 나타남.

○ 이는 서비스산업의 특성, 즉 인적자원에 지식·노하우 등의 영업자산이 체화되는 경우가 많은 데 따른 것임.

< 표 Ⅱ-39 > 중소 서비스기업의 사업전환시 신규사업 성격

단위: %

항 목	응답비중
기존 업종내 고부가가치화 상품·서비스	34.6
기존 업종과 유사한 새로운 업종	46.1
같은 산업(서비스업→서비스업)이나 기존 업종과는 매우 다른 업종	7.3
산업 자체의 전환(비제조업→제조업)	12.0
합 계	100.0

□ 추가 신규사업의 판매시장 성격

○ 사업전환시 추가될 신규사업의 판매시장 성격은 '이제 막 형성되는 도입시장'(38.6%)과 '빠르게 성장·확대되는 성장시장'(31.2%)이 주종을 이루고 있음.

- 이는 앞서 중소 서비스업계의 사업전환 동기가 성장성과 수익성이 큰 사업의 발굴에 두고 있는 것을 반영한 결과임.

- 또한 서비스 산업은 제조업에 비해 시장선점효과가 크게 나타남에 따라 도입기 단계의 시장을 차지하고자 노력하는 기업이 상대적으로 많음.

○ 한편, '성장기를 벗어난 성숙시장'의 비중도 24.3%로 적지 않음.

- 지식기반 서비스를 제외한 기계·자동차 수리·보수 등 일반 서비스업과 같이 고품질 서비스로 차별화하려는 업체가 적지 않은 데 따른 것임.

< 표 Ⅱ-40 > 중소 서비스기업의 신규사업 판매시장 성격

단위: %

항 목	응답비중	
	신규 사업	기존 사업
이제 막 형성되는 도입시장	38.6	7.6
빠르게 성장·확대되는 성장시장	31.2	23.2
성장기를 벗어난 성숙시장	24.3	47.5
둔화·축소되는 쇠퇴시장	5.8	21.7
합 계	100.0	100.0

□ 신규사업과 기존사업과의 관련성

○ 사업전환시 추가될 신규사업은 '기존사업의 기술, 노하우 등 숙련자산과 관련'(54.7%)되거나 '기존사업의 거래선·판매선과 관련'(33.7%)이 대부분인 것으로 나타남.

- 반면, '회사대표·소유주의 인맥 등 비경제적 우위요소와 관련'(2.6%)된 경우와 '기존사업과 전혀 관련이 없는 경우'(8.9%)는 미미한 것으로 나타남.

○ 이는 치열한 시장경쟁에서 성공적으로 사업전환을 도모하기 위해 해당 기업의 핵심역량, 즉 이미 축적된 자산과 노하우를 바탕으로 전환할 필요가 있는 데 따른 결과임.

< 표 Ⅱ-41 > 중소 서비스기업의 신규사업과 기존사업과의 관련성

단위: %

항 목	응답비중
기존사업의 숙련자산(기술, 노하우 등)과 관련	54.7
기존사업의 거래선·판매선과 관련	33.7
회사대표(소유주) 인맥 등과 관련	2.6
기존사업과 전혀 관련없음	8.9
합 계	100.0

□ 사업전환시 신규사업의 추가 방법

○ 사업전환시 새로운 신규사업을 추가하는 방법으로서 '관련 사업부서에서 확장·분사하는 방법'(49.7%)이 가장 많게 나타남.

- 다음으로 '창업을 통한 회사 신설'(31.6%), '다른 기업의 인수·합병'(12.3%), '다른 기업과의 사업교환'(6.4%) 등의 순으로 나타남.

○ 이는 중소 서비스기업의 사업전환이 이미 각사가 확보하고 있는 경쟁우위를 바탕으로 이루어질 뿐만 아니라 회사 내에서 신규 사업의 경영성과를 보아가며 점진적으로 확대하는 경향이 강하기 때문임.

< 표 Ⅱ-42 >　　중소 서비스기업의 신규사업 추가 방법

단위: %

항 목	응답비중
기존 사업을 다른 업체의 사업과 교환	6.4
다른 기업을 인수·합병	12.3
관련 사업부서에서의 확장·분사	49.7
창업을 통한 회사 신설	31.6
합 계	100.0

□ 신규사업의 매출 및 이익확보 소요예상기간

○ 중소 서비스기업의 경우 사업전환을 위해 신규 사업에 착수한 이후 매출 발생까지 걸리는 소요예상기간을 보면, '6월~1년 이내'(38.4%)과 '1~3년 이내'(35.8%)가 가장 많음.

- 이어 '6개월 이내'(18.4%), '3년 초과'(7.4%)의 순으로 나타남.

○ 다음, 신규사업 분야에서 매출이 발생한 이후 이익으로 전환될 때까지의 소요예상기간을 보면, '1~3년 이내'(54.7%)가 가장 많음.

- 다음으로 '6개월~1년 이내'(25.8%), '3년 초과'(13.7%), '6개월 이내'(5.8%) 등의 순으로 나타남.

○ 그런데, 서비스업은 상품 및 서비스 제공을 위한 유형자산 투자가 비교적 간단하고, 생산과 판매가 동시에 일어나는 특성을 보임.

- 그에 따라 서비스업은 제조업에 비해 매출발생 및 이익전환에 소요되는 기간이 상대적으로 짧게 나타남.

< 표 Ⅱ-43 > 중소 서비스기업의 신규제품 매출 및 이익 소요예상기간

단위: %

항 목	사업전환 이후 매출 발생시까지 소요기간	매출이후 이익 발생시까지 소요기간
6월 이내	18.4	5.8
6월~1년 이내	38.4	25.8
1~3년 이내	35.8	54.7
3~5년 이내	6.3	11.1
5년 초과	1.1	2.6
합 계	100.0	100.0

□ 사업전환시 소요자금 예상 조달원

○ 중소 서비스기업은 설문조사 결과, 신규사업에 필요한 소요자금 조달원(복수응답)으로서 '시중은행'(70.2%)을 가장 많이 들고 있음.

- '사내유보 등 자체자금'(53.4%)과 '정책자금'(33.0%)도 중요한 조달원으로 나타남.

○ 이를 제조업 분야와 비교하면 자기자본에 대한 조달의존도가 상대적으로 높은 반면 정책자금 의존도는 다소 낮게 나타남. 그러나 사채 및 제2금융권에 대한 자금조달의존도가 제조업보다 높게 나타나 자금사정이 제조업보다 나은 것만은 아닌 것으로 판단됨.

< 표 Ⅱ-44 > 중소 서비스기업의 사업전환 소요자금 예상 조달원

단위: %

항 목	응답비중
직접금융(회사채, 유상증자 등)	13.1
시중은행 대출	70.2
제2금융권 대출	14.1
자체 자금(사내유보 등)	53.4
정책자금	33.0
사채	5.8

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

□ 신규진출사업에서의 경쟁력 확보전략

○ 중소 서비스업계는 신규진출 분야에서 성공을 거두기 위해 노력할 경쟁력 제고 방안으로서

- '마케팅능력·판로 개척'(40.0%)과 '제품개발능력·기술력 강화'(30.0%) 등에 주력하는 한편 '유능한 인력 확보·활용'(12.6%)과 '품질관리·생산성 제고'(12.1%)에도 부분적으로 힘을 기울일 것으로 나타남.

< 표 Ⅱ-45 > 중소 서비스기업의 신규사업 분야 경쟁력 확보 전략

단위: %

항 목	응답비중
제품개발능력/기술력 강화	30.0
품질관리/생산성 제고	12.1
마케팅능력/판로 개척	40.0
유능한 인력의 확보·활용	12.6
다른 기업과의 전략적 제휴	5.3
합 계	100.0

(3) 사업전환 정책수요

1) 사업전환시 애로요인

○ 중소 서비스업계의 사업전환 활동상 가장 큰 애로요인(복수응답)은, 제조업과 마찬가지로, '새로운 거래선 및 판로 미확보'(68.7%)와 '신규업종에 대한 전문기술 및 정보 부족'(66.7%), 그리고 '사업장 및 시설구입 자금조달 곤란'(50.8%) 등인 것으로 나타남.

- 이밖에 '인력 확보 곤란'(44.1%), '정부의 복잡한 행정절차'(17.9%), '자산취득, 매각 등에 따른 세금 부담'(15.9%), '사업구조 변경에 따른 기업신인도 저하'(10.8%) 등도 작지 않은 애로요인으로 지적됨.

< 표 Ⅱ-47 >　　중소 서비스기업의 사업전환시 주요 애로요인

단위: %

항 목	응답비중
새로운 거래선 및 판로 미확보	68.7
신규업종에 대한 전문기술 및 정보 부족	66.7
인력 확보 곤란	44.1
사업장 및 시설 구입자금 조달 곤란	50.8
정부의 복잡한 행정절차	17.9
자산취득, 매각 등에 따른 세금 부담	15.9
사업구조 변경에 따른 기업 신인도 저하	10.8
기업 주주의 반발	0.5
정부의 각종 규제	9.2
내부직원 또는 노동조합의 반발·저항	5.1

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

2) 사업전환시 정부의 역할

○ 중소 서비스기업의 경우, 설문조사 결과, '사업전환과 관련한 현행 지원시책은 미흡하며, (정부는) 중소기업 실정에 맞는 시책을 보강해야 한다'는 의견이 73.3%로 압도적으로 높았음.

- 반면, '현재 지원시책으로 충분하다'는 2.6%에 불과하여 중소 서비스업계의 사업전환 정책수요가 매우 큼을 알 수 있음.

< 표 Ⅱ-48 >　중소 서비스기업의 사업전환 관련 정부의 기대역할

단위: %

항 목	응답비중
시장기능에 의해 이루어지도록 하고, 정부가 개입해서는 안된다	12.8
정부의 개입이 필요하나, 현재 있는 지원시책으로 충분하다	2.6
현행 지원시책은 미흡하며, 중소기업 실정에 맞는 시책을 보강해야 한다	73.3
별도의 강력한 종합대책을 강구해야 한다	11.3
합 계	100.0

○ 다만, '시장기능에 의해 이루어지도록 하고, 정부가 개입하여서는 안된다'는 의견(12.8%)이 적지 않은 바, 사업전환과 관련된 정부의 지원역할이 시장기능을 훼손하지 않도록 유의할 필요가 있음.

3) 세부 정책수요

□ 정부의 중점 지원분야

○ 중소 서비스업계의 중점지원 요망분야(복수응답)는 '자금 지원'(86.5%)과 '세제상 특례 지원'(56.5%)이 압도적인 것으로 나타남.

- 다음, '사업전환의 행정절차 간소화'(37.8%), '유망사업 등 신규진출분야에 대한 정보제공'(32.6%), '경영·기술 컨설팅 지원'(30.1%), '교육·훈련 지원'(27.5%) 등의 순으로 나타남.

- 자금, 세제 등 직접 지원수단에 대한 정책수요가 높게 나타난 것은, 정책수혜자인 기업 입장에서 볼 때 지원 수혜의 폭이 가장 크기 때문임.

< 표 Ⅱ-49 > 중소 서비스기업의 정부 중점지원 요망 분야

단위: %

항 목	응답비중
자금지원	86.5
유휴설비 처분 유통 지원	13.0
종업원의 교육·훈련 지원	27.5
유망사업 등 신규진출분야에 대한 정보제공	32.6
경영·기술 컨설팅 지원	30.1
세제상 특례 지원	56.5
사업전환의 사업타당성 조사 지원	10.4
사업전환 행정절차 간소화	37.8

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

□ 정책자금의 중점 지원분야

○ 사업전환 정책수요가 가장 큰 자금지원 분야를 보다 구체적으로 살펴보면, 중소 서비스업계는 '경영안정 자금'(64.9%)과 '시설 자금'(61.8%) 지원을 가장 요망하고 있음(복수응답).

- 이어 '기술개발 자금'(37.2%)과 '공장부지 매입자금'(20.4%)에 대해서도 중소업계의 정책수요가 비교적 크게 나타남.

○ 제조업 분야와 비교할 경우, 서비스산업의 속성상 시설 자금보다는 운전자금에 대한 정책수요가 특히 높게 나타남.

< 표 Ⅱ-50 > 중소 서비스기업의 정책자금 중점지원 요망 분야

단위: %

항 목	응답비중
시설 자금	61.8
경영안정 자금	64.9
시장조사 및 컨설팅 자금	13.6
공장부지 매입자금	20.4
기술개발 자금	37.2

주: 복수응답으로 응답비중의 전체 합계는 100%를 상회함.

□ 사업전환의 법적 인정 범위

○ 중소 서비스기업은, 제조업체들과 마찬가지로, 현행 사업전환 적용대상 규정에서 한걸음 더 나아가 사업다각화까지 포함하여 지원해주길 강하게 요망하고 있음.

- 즉, 현행 법규상 사업전환으로 인정되는 '①기존 사업의 폐지와 신규 사업으로의 전환'(6.3%)과 '①+②기존 사업의 축소와 신규 사업의 추가'(23.3%)보다

- '①+②+③기존사업의 유지 및 신규 사업의 추가(사업다각화)'(59.8%)까지 인정하여야 한다는 응답이 더욱 크게 나타남.

< 표 Ⅱ-51 >　　중소 서비스기업의 사업전환 인정 범위

단위: %

항 목	응답비중
① 기존 사업의 폐지 및 새로운 사업으로의 전환	6.3
② ① + 기존 사업의 축소 및 새로운 사업의 추가	23.3
③ ① +② + ③기존 사업의 유지 및 새로운 사업의 추가(사업다각화)	59.8
④ ① +② + 기존 사업의 유지 및 판로 전환 (예: 내수→수출, 하도급판매→시장판매)	10.6
합 계	100.0

□ 사업전환 수혜기업 선정 평가기준

○ 사업전환 지원시책의 수혜기업을 선정하기 위한 평가기준으로서 중소 서비스업계는 '경영자 자질, 기술력, 노하우 등 해당 기업이 보유한 무형자산'(46.0%)과 '불황지속 여부, 사양화 여부 등 기존 영위업종의 업황'(24.3%)을 가장 중시해주길 희망하고 있음.

- 또한, 해당기업이 수립한 사업전환계획의 타당성'(23.3%)도 중요한 판단기준으로 고려해야 한다고 응답함.

○ 반면, 지원업체 선정시 현실적으로 폭넓게 활용되는 '자산규모, 종업원수, 매출액 등과 같은 해당기업의 외적 규모'(6.3%)에 대해서는 낮게 평가하고 있음.

< 표 Ⅱ-52 > 중소 서비스기업의 사업전환 수혜기업 선정 요망 기준

단위: %

항 목	응답비중
기존 영위업종의 업황(불황지속업종, 사양업종)	24.3
해당 기업의 외적 규모(자산규모, 종업원 수, 매출액 등)	6.3
해당 기업이 보유한 무형자산(경영자 자질, 기업의 기술력, 노하우 등)	46.0
해당 기업이 수립한 「사업전환계획」의 타당성	23.3
기타	-
합 계	100.0

4. 시사점

□ 중소기업의 사업전환 수요, 매우 큰 것으로 평가

○ 일부 유망기업을 제외한 대부분의 중소기업은 현재 매출부진, 가격경쟁 등으로 성장성·수익성이 크게 약화되는 등 상당한 어려움을 겪고 있음.

- "현재 중소기업은 ①경기침체로 인한 내수부진으로 장사가 잘 안되고, ② 대기업과의 경쟁에서는 브랜드이미지·유통망에서 밀리고, ③ 경쟁하는 중소기업은 가격세일·원가세일을 하고, ④ 납품처의 미수금은 갈수록 늘어나고, 종종 부도나는 거래처도 있고, ⑤ 인건비가 오름에도 종업원 구하기는 어렵고, ⑥ 관공서에서는 지나친 규제와 세금으로 부담스러운 어려운 상황에 처해 있는 경우가 많은 상태임" (27명의 종업원으로 연간 26억원의 세제용품을 생산 판매하는 H사 L사장의 변).

○ 특히, 최근의 어려움이 경기변동에 따른 일시적 문제가 아닌 구조적인 경쟁력 약화에 기인한 업종내 기업들의 경우 새로운 성장동력 확보를 위해 사업전환을 적극 모색하고 있음.

- 설문조사 결과, 현재 사업전환을 추진하고 있거나 추진계획을 수립 중인 사업전환 기업비율은 중소제조업 분야의 경우 16.6%, 중소서비스업 분야는 20.7%로 높게 나타나고 있음(중소기업 경영자의 사업전환 인식에 기초).

- 또한, 현재는 구체적인 계획이 없으나 장래에 추진을 검토하려는 잠재적 사업전환 수요자 비율은 제조업 44.3%, 서비스업 50.0%로 각각 나타나 국내 중소기업의 사업전환 의지, 즉 수요가 매우 높은 것으로 평가됨.

- 다만, 사업전환의 법적 요건, 즉 기존업종의 폐지·축소 여부와 신규업종 여부 등을 엄격하게 적용하면 실제 사업전환 비율은 다소 낮아질 것으로 보임.

□ 기업특성별로 사업전환 동기, 방식, 정책수요가 다소 상이

○ 기업경영환경 악화에 대한 각 기업의 대응전략은 자사의 과거 경험, 현행 경쟁우위, 경영자의 기업관 등 다양한 변수를 고려하여 이루어지는 만큼 사업전환의 동기, 추진방식, 애로요인, 정책수요 등이 기업특성별로 일부 차이를 보이고 있음.

- 먼저, 서비스업은 제조업에 비해 먼 지역으로의 판매·수출이 어려운 반면 낮은 진입퇴출 장벽으로 인해 기업간 경쟁이 치열한 특성으로 인해 사업전환을 모색하는 기업의 경우 새로운 전환업종은 기존 업종과 상대적으로 큰 차이를 보임.

- 제조업의 경우에도 사업전환 동기 면에서 볼 때 크게 주력업종의 수익성 악화에 따른 새로운 성장사업 확보라는 보다 적극적인 사업구조조정 전략 차원에서 이루어지는 경우와 주력업종 자체가 사양화 되어 사업전환이 불가피한 경우로 대별할 수 있음.

- 사업전환을 전략적으로 미리 추진하는 기업은 사업전환 기술·정보의 제공, M&A·영업 양수도 등 행정절차의 간소화 등에 대한 정책수요가 적지 않은데 반해 불가피한 여건에서 추진하는 기업은 사내자금 부족 등으로 자금지원에 대한 정책수요가 보다 강한 차이를 보임.

□ 다양한 정책수요에 대응, 세분화·통합화된 지원정책 필요

○ 사업전환 방식, 정책수요 등이 다양하게 나타남에 따라 사업전환이 성공적으로 추진되기 위해서는 다양한 정책적 지원이 상호 연계되어 뒷받침되는 것이 바람직함.

- 다만, 개별기업 맞춤식 지원은 현실적으로 곤란함으로 어느 정도 유형별로 일반화하여 지원시책을 마련, 이를 유기적 시스템으로 연계하는 실천전략이 요구됨.

○ 또한, 전환방식 및 정책수요의 다양성을 감안하여 지원대상의 선별과정에

서도 충실하게 감안될 필요가 있음.

- 즉, 획일적인 선정기준보다는 상대적으로 개방된 기준과 해당 기업이 스스로 작성한 '사업전환계획'의 타당성 검토를 결합하는 형태로 선별체제를 구축하는 것이 바람직할 수 있음.

□ 사업전환의 성공요인을 유형화하여 정책지원시스템 구축

○ 중소기업의 사업전환이 성공적으로 이루어지기 위해서는 다음 요소가 중요한 것으로 나타남.

- 사업성이 양호한 업종·제품의 발굴·선택
- 기존 사업과 연관성이 큰 분야로의 진출
- 전환사업의 판매역량 강화
- 전환사업의 필요 인재 및 기술력 확보
- 내부유보 등 자체 여유자금이 있는 상태에서 추진
- 거래금융기관의 적절한 지원
- 주요 거래처의 협력
- 기업내 부서간 또는 종업원의 유기적인 협조
- 전환시점의 적절한 선택

○ 따라서 사업전환 성공요인 가운데 정책수요가 높은 분야를 중심으로 지원시스템을 구축하는 것이 필요한 것으로 판단됨.

□ 중소기업 경영자의 의식 전환도 중요

○ 사업전환은 경영자원의 재배분을 수반하는 만큼 상당한 수준의 경영판단을 요하며, 그로 인해 사업전환의 실시 여부와 추진방향 등 주요 사안은 대부분 최고경영자가 결정짓고 있음.

- 특히, 사업전환은 인력감축 등과 달리 적극적인 구조조정 전략수단임에 따라 경영자의 폭넓은 이해와 인식, 그리고 다양한 이해관계자를 조정 통합할 수 있는 리더십 등이 크게 요구됨.

○ 따라서, 정책적으로는, 중소기업 경영자가 사업전환에 대한 인식과 이해를 넓힐 수 있는 교육이 선행될 필요가 있음.

- 한 예로서 중소기업 경영자는, 사업전환의 법적 규정과 달리, 제품고도화, 사업다각화 등도 사업전환의 하나로 인식하고 있어 실제 사업전환시 문제가 될 수 있음.

□ 업계 최대 정책수요인 정책자금 지원, 실효성 있는 방안 필요

○ 자금지원과 세제지원이 사업전환과 관련한 중소기업의 가장 큰 정책수요 분야로 나타나고 있음.

○ 중소기업의 사업전환 추진 동기가 무엇보다 기존 사업·업종의 수익성 하락 또는 사업성 악화에 크게 기인하는데 반해 이들 기업의 자금사정은 상당히 약화된 상태일 것이기 때문임.

- 그런데, 심사과정을 거쳐 이들 기업에 대한 정책자금 지원을 결정하였다 하더라도 상환가능성을 최우선시하여 담보 제공을 요구하는 대출금융기관의 대출관행에 비추어 볼 때 융자를 거절당할 가능성이 농후함.

○ 정책자금의 가장 큰 문제로서 사업전환 지원정책의 경우 그 심각성이 더욱 클 것으로 예상되는 정책자금의 원활한 지원을 도모하기 위한 효과적 대안 마련이 요구됨.

□ 실효성 있는 사업전환 종합지원서비스 제공

○ 과거 사업전환을 촉진하기 위한 유사 지원시책이 있었음에도 불구하고 실효성을 거두지 못한 것은 자금지원, 조세지원 등과 같이 정부차원에서 취급이 손쉬운 일회성 조치 위주로 지원되었기 때문임.

○ 사업전환이 성공적으로 추진되기 위해서는 자금지원, 조세지원 등의 필요조건 이외에 신규사업의 타당성 평가, 실천전략에 대한 자문·컨설팅, 기술지원, 신제품·신시장 개척 지원 등도 매우 중요함.

- 특히, 유망 업종이나 신규사업에 대한 구체적이고 다양한 시장정보와 실무에 적용 가능한 사업전환 지침서도 유용성이 클 것으로 판단됨.

□ 사업전환정책의 부작용, 최소화하도록 항시 유의

○ 중소기업의 강점은 자유로운 시장경쟁, 즉 치열간 기업간 경쟁을 통해 발생하는 것인데, 시장경쟁에서 낙오된 기업을 정부가 인위적으로 재활성화시키는 것이 부작용을 야기 시킬 가능성도 배제할 수 없음.

○ 먼저, 사업전환 지원기업의 경쟁력 회복이 가능한가 여부로서, 지원기업의 선정기준이 엄밀하게 작성되고, 실질적 평가가 이루어져야 할 것임.

○ 업계의 또다른 우려로서 한계기업에 대한 정부의 지원이 해당기업의 무차별 덤핑판매 등을 지속시킴으로써 기존의 생존, 성장업체 마저 사업성을 악화시킬 가능성이 있다는 점임.

- 외환위기 직후 부도업체에 대한 정부의 화의, 워크아웃 등의 조치들이 부도업체에게는 은행금리 동결과 같은 다양한 인센티브를 지원함으로써 경쟁력이 제고된 반면 기존 기업은 오히려 역차별을 받게 된 사례가 있었음.

○ 한편, 서비스산업의 경우 시장진입·퇴출장벽이 상대적으로 낮은 산업의 속성상 사업전환 촉진정책이 특정 성장시장에 대한 과도한 기업 진입을 초래하여 시장 질서를 교란시킬 우려가 있다는 점도 유의해야 할 것임.

Ⅲ. 사업전환 사례조사 결과

1. 조사 개요 및 중점방향

□ 조사대상

○ 설문조사를 통해 추출한 사업전환 완료 및 추진업체 15개사

□ 조사 일정

○ 2005. 8. 22 ~ 8. 26 : 설문회수 중간 점검을 통해 조사대상(잠정) 선정

○ 2005. 8. 29 ~ 9. 2 : 최종 조사대상 및 일정 확정

○ 2005. 9. 5 ~ 9. 9 : 조사대상업체 방문 조사

□ 조사 목적 및 중점방향

○ 설문조사로 확보하기 어려운 사업전환 과정 및 동기에 대한 구체적 정보 파악을 통해 사업전환 추진상의 기업 애로 및 정책수요를 확인

○ 실제 시책 운용에 참고할 수 있는 중소기업정책 및 사업전환 시책의 유용성에 대한 중소기업 경영자의 인식 파악

□ 주요 조사항목

○ 기존 영위업종 및 전환업종관련 경쟁력 변화요인

○ 사업전환의 구체적 동기 및 추진방식

○ 사업전환 추진과정 및 내역

○ 중소기업정책 및 사업전환 시책 유용성에 대한 평가

2. 사례조사 결과

사례 1 : 세림산업 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 경상남도 거창군 거창읍 정장리 정장농공단지

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 화학섬유 방적업(17104)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 12명(외국인 고용 2명)

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 사업전환품목의 생산개시는 2006년 6월 예정

- 기존품목 매출액 : 14억원

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 자동차용 원사 가공(60%, 대기업1, 2차 벤더에 납품), 원사 가공·판매(40%, 직접 판매)

- 시장 성격 : 쇠퇴기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 증가와 감소가 반복되는 가운데 하향 추세
  : 수요가 급격히 감소한다고 볼 수는 없으나, 직물 공정의 중국 이전 등으로 감소 추세
  : 채산성 악화(10년과 납품가격이 거의 동일, 인건비는 계속 상승, 원가 절감은 한계에 봉착)

○ 전환품목

- 런닝머신, 자전거(삼천리, 알톤) 판매

- 시장 성격 : 성장기를 지난 성숙기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 유지, 신규 핵심사업 추가(다각화)
  ⇒ 신규품목의 사업성 여하에 따라 기존 핵심사업의 축소 및 폐지 검토

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종과 상관없는 다른 업종으로 전환

○ 사유

- 런닝머신 특허 등록

- 신규품목의 사업 위험이 있을 수 있기 때문에, 신규품목의 사업 전개 추이에 따라 사업전환의 속도 및 정도를 조절할 필요

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 당분간 유지, 정부 지원을 받는데 필요하다면, 영업 양도 가능

○ 기술력 확보

- 관련 특허 등록 및 직접 설계능력 보유(엔지니어 보유)

- 지역특화산업 육성에 따른 기술개발비를 지원(7,500만원)받았으며, 기술개발 일부를 부산대에 위탁

○ 인력 조정 또는 확보

- 기존 인력의 30%를 신규 품목에 투입

- 나머지 필요인력은 신규 고용 예정

○ 입지 변경 여부

- 입지 변경 불필요 : 현재 입지에서 지방자치단체가 적극 지원

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종과 무관

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우와 직접적인 연관성은 없으나, 기존 업종 영위과정에서 마케팅의 중요성을 절실히 인식

○ 경쟁력 확보전략

- 자사고유브랜드로 시장을 직접 공략
  ⇒ 하도급거래로는 기업 수익성을 유지하고, 성장해나가기 어렵기 때문

- 마케팅 비용 및 국내 시장 장벽을 감안하여 인터넷 판매 및 수출 중심으로 신규품목 영위

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 다행히 신규품목 관련 특허를 보유하고 있어 큰 어려움은 없었으나, 중소기업이 사업전환을 추진할 경우 기술력 확보에 어려움이 많을 것으로 예상됨.

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 분할·영업양수도 절차 간소화, 기술개발자금 지원, 세제지원 등이 유효할 것으로 평가

○ 반면, 축소업종 해외이전 지원, 정보 제공 등에는 부정적 입장

□ 중점 지원 요망사항

○ 신용대출 확대

○ 하도급 거래 공정화시책의 강화를 희망

○ 어음제도 폐지
- 올해 1차 벤더 부도로 인해 3억원의 어음 부도 피해

사례 2 : 빅벤 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 부산광역시 강서구 송정동 녹산산업단지

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 단판, 합판 및 유사 적층판 제조업(20211)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 10명(일용계약직 15명)

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 사업전환 추진중(전환품목은 매출 발생 전)

- 기존 품목 매출액 : 20억원

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 싱크대상판용 합판칼라 접착·가공, 조립(HPM상판), 100% 주문제작으로 공장 및 매장에 납품

- 시장 성격 : 쇠퇴기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 증가와 감소가 반복되는 가운데 하향 추세
  : 수요가 감소하고, 수요 내용이 고급화됨에 따라 시장도 축소(제품 수준은 HPM상판-육피-MMA 등으로 고급화된다고 볼 수 있는데, 국내 육피와 MMA시장을 겨냥한 중국제품이 오히려 HPM상판 시장을 잠식하는 결과 초래, MMA시장은 한화, LG 등이 강한 지배력 보유)
  : 진입장벽이 낮기 때문에 경쟁기업이 증대하여 가격의 전반적 하락을 초래하여 채산성 악화, 기존 수요도 집진기능을 보강한 MMA쪽으로 이동하여 시장 축소

○ 전환품목

- MMA

- 시장 성격 : 성장기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업(HPM상판) 축소, 신규 핵심사업(MMA) 확대

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종내 고부가가치제품으로 전환

○ 사유

- 설비 및 공정이 유사

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존 설비 활용 가능, 다만 MMA자동화 설비 보강 예정

○ 기술력 확보

- 설비 보강

○ 인력 조정 또는 확보

- MMA자동화 설비가 보강될 경우 신규 고용 여지는 없으며, 기존 인력을 부분적으로 감축할 계획

- 나머지 필요인력은 신규 고용 예정

○ 입지 변경 여부

- 사업 성격상 입지 변경은 불필요

- 다만, 현재 입지가 협소하기 때문에 자동화 설비를 보강하기 위해서는 입지 변경이 필요한데 입지 확보가 곤란(녹산단지의 입지 여건이 양호하다고 보기 어렵지만, 녹산단지내 지가 상승으로 입지 확보가 어려움)

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종과 거의 유사하며, 동일 업종내 고부가가치 품목의 성격

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우와 직접적인 연관이 있음

○ 경쟁력 확보전략

- 직접판매전략(대리점, 인터넷판매 등)으로 주부 수요자를 대상으로 시장을 직접 공략
  ⇒ 납품거래보다 마진이 크기 때문

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 직판체제 구축을 위한 마케팅 전문인력이 필요하나, 임금 등 조건이 맞지 않아 필요한 인력을 확보하지 못하고 있음.

○ 저렴한 공장부지 확보가 곤란

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 기술·경영 컨설팅 지원, 근로자 고용안정 및 교육훈련 지원, 신규업종 공장입지 우선 지원, 정책자금 지원 등이 유효할 것으로 평가

○ 반면, 축소업종 해외이전 지원, 주식교환 특례 인정 등에는 부정적 입장

□ 중점 지원 요망사항

○ 저렴한 분양가의 공장부지 공급 확대

○ 20인 미만 기업도 정책자금을 지원받을 수 있도록 지원범위 확대 요망

- 실제 지원 신청하면 기업 외형만으로 판단하는 경향이 여전

○ 녹산단지 대중교통망 확충

- 출퇴근시 교통대란, 대중교통 부족 등으로 인력 확보 및 관리에 부정적 영향이 많음.

사례 3 : 에스피 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 경상남도 밀양시 부북면 제대리

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 유리섬유 및 광학용 유리 제조업(26121)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 10명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 사업전환 추진중

- 매출액 : 13억원(2004년)

- 기존 품목 80%, 전환품목 20%(올해부터 전환품목 매출 발생)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 연마석 보강제(화이바글라스디스크), 100% 주문제작으로 공장 납품

- 시장 성격 : 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 매출액이 지속적으로 감소
  : 수요가 감소하고 있는 추세이며, 중국제품이 시장을 잠식
  : 매출 감소 및 수익성 악화진입장벽이 낮기 때문에 경쟁기업이 증대하여 가격의 전반적 하락을 초래하여 채산성 악화, 기존 수요도 집진기능을 보강한 MMA쪽으로 이동하여 시장 축소

○ 전환품목

- 조선소용 GC 디스크(백업디스크용 패드)

- 시장 성격 : 도입기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 축소, 신규 핵심사업 추가, 확대

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종와 유사한 업종

○ 사유

- 설비 및 공정이 유사

- 당사가 사업전환 아이디어를 신규제품 독접공급업체인 태양염마에 제공하였으며, 태양염마가 사업 제안을 수용함으로써 판로 확보

- 동 제품은 태양염마를 통해 국내 및 해외 17개국에 특허 등록

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존 설비 활용 가능

○ 기술력 확보

- 태양염마를 통해 특허 확보

- 공정상 오염발생을 줄이고 기술력 차이는 크지 않음.

○ 인력 조정 또는 확보

- 기존 인력을 신규 제품 공정에 그대로 투입

- 나머지 필요인력은 신규 고용 예정

○ 입지 변경 여부

- 불필요

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종과 거의 유사하며, 수요 안정성이 큰 시장

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우, 특히 기술적 노하우를 적극적으로 활용

○ 경쟁력 확보전략

- 독점적 공급으로 수요처(조선소) 및 물량 안정성 확보

  ⇒ 에스피는 태양염마에 패드를 독점 공급하고, 태양염마는 완제품을 조선소에 공급

- 현재 국내 경쟁사는 없는 상태이며, 특허 확보로 당분간 중국산 제품의 시장 진입도 막을 수 있을 것으로 예상

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 사업 확장을 위한 신규투자자금 조달 곤란

- 기업 외형 및 영위업종의 성격 때문에 금융기관 및 정부가 지원에 소극적

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 정책자금 지원, 세제 지원, 신규업종 공장입지 우선 지원 등이 유효할 것으로 평가

○ 반면, 기술·경영 컨설팅 지원, 주식교환 특례 인정 등에는 부정적 입장

□ 중점 지원 요망사항

○ 20인 미만 기업도 정책자금을 지원받을 수 있도록 지원범위 확대 요망

- 영세기업은 정책자금에 접근 자체가 어려움

사례 4 : (유)좋은프리텍스 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 전북 익산시 신흥동(익산 제1공단 인접, 공장 임차)

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 날염가공업 (17403)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 11명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 총매출액(전액 기존제품 매출) : 4억원

- 사업전환을 위해 유망 전환품목을 탐색중

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 아동의류, 청바지 등의 피스 나염

- 시장 성격 : 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 매출이 지속적으로 감소하였으며, 향후 전망도 어두운 편임.

: 지역내 최대 수요처인 태창, 쌍방울, 백양의 대중국 공장이전과 중국으로부터의 완제품(의류) 수입 급증으로 나염가공 수요가 크게 감소

: 현재, 국내에서 일부 생산되는 고급의류에 필요한, 특히 고품질, 소로트, 단납기를 요하는 나염공정을 담당하여 가공·납품중

○ 전환품목

- 동일 업종내 고부가·고기술 품목을 탐색중

- 그러나 대규모 수요처가 없어져 유망품목 발굴은 쉽지 않은 실정

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 유지, 신규 핵심사업 추가 (계획)

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종와 유사한 업종 (계획)

○ 사유

- 기존 생산설비 및 유능한 기존인력의 활용 가능

- 기 축적된 수주·생산·납품 경험 및 네트워크 활용

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 동일 업종에서 전환할 계획이라 기존의 생산·가공설비는 계속 활용

○ 기술력 확보

- 피스 나염의 핵심인 디자인, 염색·색상 표현력 등은 상당한 경험과 전문인력 보유로 기술력을 어느 정도 확보한 상태

○ 인력 조정 또는 확보

- 기존 인력을 신규 전환품목의 가공공정에 그대로 투입 가능

- 추가 인력은 수주물량에 따라 탄력적으로 대응할 계획

○ 입지 변경 여부

- 불필요

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종과 유사하며, 안정성과 수익성이 큰 시장을 탐색

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우, 특히 기술적·영업적 노하우를 적극적으로 활용

○ 경쟁력 확보전략

- 대량 수요처의 대중국 공장 이전으로 많은 동종업체가 폐업·도산하는 가운데 동 사는 고품질·소롯트·단납기 등을 강점으로 수요처를 관리

- 기존 대기업뿐만 아니라 새로운 중소기업의 구매수요 발굴에도 노력

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 적합한 사업전환 품목 발굴이 가장 곤란

- 전주·익산을 중심으로 한 섬유수요 업종(의류)이 급속히 붕괴되는 상황에서 기존의 경험을 살려 사업할 만한 신규 아이템 발굴이 매우 곤란

- 동종업계 기업인의 경우 음식점 등 전혀 다른 업종으로 전환하는 사례도 적지 않은 실정

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 자금 지원, 세제 지원 등과 같이 해당기업의 추가 사업·투자 여력을 확대시킬 수 있는 정책수단이 보다 유효할 것으로 평가

- 기술·경영 컨설팅 지원, 근로자 교육·훈련 지원 등도 유효할 것으로 지적

○ 반면, 축소업종의 해외이전 지원, 주식교환, 창투사의 투자지원 등의 실효성은 상대적으로 낮게 평가

□ 중점 지원 요망사항

○ 정책자금, 세제 지원 등 해당기업의 추가 사업·투자 여력을 확대시킬 수 있는 정책지원을 요망

- 특히, 정책자금 지원의 경우 담보력이 취약한 소규모 영세기업도 체감할 수 있는 실효성 있는 정책적 지원을 희망

○ 사업전환 품목 발굴을 위한 적절한 지원기관의 컨설팅 및 정보제공 희망

○ 국내 섬유산업에서 급격히 나타나고 있는 산업공동화(생산) 현상을 업계가 적절히 대응할 수 있도록 정부가 완급을 조절해주기 희망

- 대응 시간이 적어 상당수 관련기업이 도산·폐업하는 실정

사례 5 : (주)한양인터내셔날 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ (본사) 서울시 강남구 서초동
○ (공장) 전라북도 김제시 금구면 옥성리

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 아이스크림 및 기타 식용 빙과류 제조업(15202)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 3명 (2004년까지 14명)

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 2004년 33억원의 빙과류 매출을 기록했으나 금년 들어 공장가동 중지

- 2005년은 사업전환 과도기로서 매출 발생이 없으며, 신규 전환업종의 경우 내년부터 매출이 발생할 것으로 전망

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 아이스크림·빙과류 제조, 대기업인 롯데삼강에 전량 납품

- 시장 성격 :
  : 국내시장 수요는 안정적이나 대기업 및 유명 수입품이 국내시장을 대부분 장악. 중소기업은 대기업의 생산·공급이 딸리는 여름 성수기에 한철 생산하여 납품하는 계절적 특성을 강하게 띰.
  : 계절적 특성(한철 납품)과 납품업체간 경쟁으로 인해 유지방 등 생산코스트 상승에도 불구하고 대기업의 납품단가 인하 요구를 수용할 수 밖에 없으며, 그로 인해 중소기업의 채산성은 크게 악화

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 동사의 빙과류 매출액은 과거 3년간 비교적 높은 증가세를 보였으나 영업이익 등 수익성은 오히려 크게 악화

○ 전환품목

- 광분해성 일회용 식품용기 제조
- 시장 성격 : 성장시장 (간편성 및 환경보호에 대한 욕구 증대 등)

□ 사업전환 유형 (현재 추진중)

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 폐지, 신규 핵심사업 추가 : 빙과류 → 일회용 포장용기
- 새로운 기업(에코탑(주): www.ecotopworld.co.kr)을 신설, 기존 기업((주)한양인터내셔널)은 흡수 합병할 예정

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환이나 기존 업종과는 매우 다른 업종
  (빙과류 제조 → 일회용 식품용기 제조)

○ 사유

- 기존 영위품목의 수익성 등 미래 전망 크게 악화
- 반면, 빙과류 포장재에 대한 사전 지식과 환경보호 수요 및 압력 증대로 신규물품에 대한 시장전망은 유망

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존업종인 빙과류 제조설비는 추후 매각할 예정

- 그런데 특정제품 생산을 위한 전용성이 강하여 쉽지 않은 상황이고, 최악의 경우 고철 가격으로 처분될 가능성도 적지 않음.

○ 기술력 확보

- 빙과류 제조시 포장재에 대한 어느 정도의 생산·시장지식 보유

○ 인력 조정 또는 확보

- 현재 공장가동 중단중. 극소수 관리 인력만 잔존
- 시장수요, 즉 주문량에 따라 임시직 고용 등을 통해 적절히 대응할 계획

○ 입지 변경 여부

- 변경 없으며, 경우에 따라 중국내 생산네트워크를 활용

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 전환품목인 '일회용 식품용기'의 경우 기존 영위업종인 빙과류 제조시 포장재가 일부 소요되나 직접적 관련성은 매우 작은 것으로 판단

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종(빙과류) 영위시 포장재를 조달하면서 해당 업계의 동향을 파

악하는 정도로 생산설비, 판매처 등에 있어 기존 노하우와는 관련성이 낮은 것으로 평가

○ 경쟁력 확보전략

- 홈페이지 개설, 투자설명회 개최(KOEX, '05 9/3) 등을 통해 홍보 강화
- 그러나, 전반적으로 경쟁력 확보전략이 취약한 것으로 판단

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 추가 담보력 부족으로 사업전환에 필요한 설비투자 자금의 조달에 애로

○ 특히, 기존 영위업종과 매우 다른 업종으로 전환함에 따라

- 새로운 전환업종에 대한 전문 생산기술·정보 등이 부족
- 신규 거래처·판매처 확보도 상당한 애로요인으로 작용할 것으로 예상

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 사업전환에 직접 필요한 자금·세제 지원 이외에 사업전환 정보의 체계적 제공, 기술·경영 컨설팅 제공 등이 유효할 것으로 평가

- 다만, 업체가 필요로 하는 수준과 깊이의 사업정보와 기업컨설팅을 수행할 수 있는가가 관건임.

□ 중점 지원 요망사항

○ 사업전환 여력을 확충시키는데 직접 필요한 자금 및 세제 지원을 가장 크게 요망

○ 기존 영위업종과 크게 다른 업종으로 전환하는 만큼 새로운 사업에 대한 실효성 있는 정보·컨설팅 지원을 요망

사례 6 : (주)리드원 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 충청남도 천안시 성남면 화성리

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 전자 축전기 제조업(32193)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 45명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 사업전환 초기 단계(신규 유망품목의 구체화)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 전자레인지 마그네트론관용 고전압 캐퍼시터

- 국내 가전3사, 일본 도시바·마쯔시타·산요, 중국의 갈란즈 등에 납품

- 시장 성격 : 성숙기, 저수익·저성장, 특히 경쟁심화로 단가 급락

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)

: 기존 영위품목의 경우 지난 35년간 일본 TDK가 독점해 왔으나 2000년대 들어 (주)리드원 등 국내 3개사가 수입대체산업으로 진출
: 매출액은 꾸준히 증가하고 있으나, 신규 진출기업과 기존기업 사이의 가격경쟁이 심화되면서 납품단가가 급락, 수익성도 크게 악화중
: 판매단가 : '03년 1달러/개→ '04년 800원/개 → '05년 350원/개

○ 전환품목

- 리튬폴리머전지용 안전 세라믹 부품

- 폭발 위험이 있는 리튬폴리머전지의 안전성을 제고시키는 부품으로서 휴대폰, 노트북 등에서의 신규 수요 및 시장성은 양호한 것으로 판단

- 국내시장 성격 : 도입기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업을 유지하면서 신규 핵심사업을 추가

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환으로서 기존 업종와 유사하나 수요제품은 상이
(기존 수요제품: 전자렌지 → 신규 수요제품: 휴대폰·노트북용 건전지)

○ 사유

- 기존제품의 급격한 수익성 악화 및 전환제품의 성장성 우수

- 특히, 축적된 기술개발력, 생산설비, 전문인력의 재활용 가능

- 삼성전자와의 공동기술개발 추진중

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존제품의 생산·판매를 그대로 유지할 계획

○ 기술력 확보

- 벤처기업 인증, 부설연구소 보유 등 자체 혁신역량과 개발경험 풍부

- 현재 전환품목의 상업화를 위해 삼성전자와 공동개발 중

○ 인력 조정 또는 확보

- 신규 전환품목의 사업성 확보여부에 따라 크게 달라질 수 있으며, 계획대로 진척시 필요인력을 추가 고용할 계획

○ 입지 변경 여부

- 불필요. 공장부지 여유 있음.

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 세라믹 소재라는 공통 기반 하에 용도만 달리하는 것으로서 기존 영위업종과 유사하며, 특히 수요 안정성이 클 것으로 판단

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존의 연구개발 및 생산, 관리 경험이 모두 활용 가능
- 주요 수요처인 종합전자기업과 기존 거래 경험을 활용 가능

○ 경쟁력 확보전략

- 기존제품의 주 거래처이자 전환품목의 잠재고객인 삼성전자(주)와 공동개발을 추진함으로써 개발기술의 사업화 불확실성을 최소화

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 사업 확장을 위한 내부자금의 부족

- 주력제품의 납품단가가 단기간내 급격히 하락 → 독과점적 개발이윤 확보 곤란 → 전환제품 개발을 위한 추가 투자재원 부족으로 애로 발생

- 반면, 신규아이템의 개발·투자·생산·납품하여 투자자금을 정상적으로 회수하는데 상당 기간(1~3년)이 소요되어 자금수요는 오히려 증대

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 설비투자 및 기술개발 자금의 지원, 양도세·특소세, 법인세·소득세 등 세제 지원 이외에 기술력 있는 벤처기업을 위해 주식교환 특례인정, M&A 및 사업교환 절차 간소화 등도 유효할 것으로 평가

○ 반면, 근로자 교육, 공장입지 지원, 유휴설비 처분 지원, 정보·컨설팅 제공 등에 대해서는 부정적 입장, 오히려 사전 계몽, 교육이 더 중요

□ 중점 지원 요망사항

○ 사업전환시 상당한 투자·운영자금이 소요되는 바, 영세한 소기업들도 정책자금을 실제로 수혜받을 수 있도록 담보문제를 보완해주길 희망

○ 사업전환과 관련된 행정절차 간소화도 필요

사례 7 : 태영이불 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 경기도 포천시 소흘읍 이동교리

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 침구 및 관련제품 제조업(17911)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 8명

○ 기존품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 사업전환 추진중 (전환품목 탐색중)

- 기존품목의 고기능성화, 고부가가치화 등 제품차별화를 추구하는 한편 주5일 근무제 도입에 따른 여가시간 증대 등을 활용하여 염색·가공·제작 등의 체험학습장 비즈니스와 연계할 계획
  (현재 경기도 포천군 이동면에 사업장소를 매입중)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 이불·요·방석·쿠션·커텐 등 침장류

- 대부분(92%) 중견기업에 납품하며, 일부(8%) 소비자에게 직접 판매

- 국내시장 성격 : 소득수준 향상, 웰빙 선호 등으로 고가·고급품을 중심으로 꾸준한 성장세를 지속하고 있으나, 일반 범용제품의 경우에는 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 일반 범용제품의 경우 저가의 중국산 제품 유입으로 국내 업계가 상당한 어려움에 직면
  : 동 사는 기능성·고부가 제품으로 특화하여 나름대로 성장성을 유지하고 있으나 수익성은 갈수록 악화

○ 전환품목

- (단기) 고부가·고기능성 침장류 (예: 황토 침구류)
  (중장기) 염색·가공 체험학습장과 연계(일명 2.5차 산업 추구)

- 시장 성격 : 성장기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업의 유지, 신규 핵심사업 추가

○ 사업전환의 방향

- (단기) 기존 업종내 고부가가치제품으로 전환
- (중장기) 체험학습사업과 연계

○ 사유

- (단기) 중국산 저가 수입물품과 제품차별화 도모 : 한국 시장에 정통한 국내 기업인이 개발 수입함으로써 국내생산 기반이 급속히 붕괴
- (중장기) 단순 제조에 의한 기업의 성장성·수익성 한계 극복

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존 침장류 생산설비의 경우 이동이 용이하여 계속 사용 가능

○ 기술력 확보

- 독일산 자수기 등 첨단 가공설비 도입을 통해 품질의 균질성 및 노동생산성 제고 확보

- 우수한 기능 인력의 이동을 최소화

○ 인력 조정 또는 확보

- 자동화 생산설비 도입을 통해 인력사용을 최소화

○ 입지 변경 여부

- (단기) 기존 제품의 고부가가치화 추구시에는 입지 변경이 불필요
- (중장기) 사업 입지를 변경할 예정 (예정지 : 포천군 이동면)

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- (단기) 기존 영위업종과 거의 유사
- (중장기) 기존 제조 기능 이외에 서비스 기능(체험학습, 숙박 등) 결합

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- (단기) 침구류 제품의 고기능성화, 고급화는 기존 생산 및 판매 노하우를 바탕으로 함.

- (중장기) 2.5차 산업으로의 확대는 새로운 노하우를 요함.

○ 경쟁력 확보전략

- (단기) 끊임없는 디자인 개발과 적용, 수요처 요구(단납기, 소로트 등)에 대한 적극적 부응 등을 통해 대량 수요기업의 신뢰성을 계속 확보하는 한편 저렴한 지역으로의 공장 이전을 통해 생산원가 절감

- (중장기) 휴양서비스업과 결합한 퓨전산업화

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 제품 고도화 등 살아남고자 하는 기업의 혁신 노력이 강화되고 있음에도 불구하고 성공가능성은 갈수록 더 불확실해지고 있어 기업경영 의욕이 감퇴

- 특히, 신규 진출업종의 성공 여부를 판단할 수 있는 시장정보가 크게 부족하며, 경쟁기업이 상당수 존재하는 상태에서 새로운 납품·판매처를 개척하는데 상당한 어려움이 존재

○ 사업 확장을 위한 신규투자자금 조달 곤란

- 특히, 기업 외형 및 영위업종의 성격 때문에 시중 금융기관으로부터의 자금조달이 매우 힘듦.

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 사업전환(제품고급화)에 필수적인 생산설비·기술개발 투자자금의 지원이 특히 유효할 것으로 평가

○ 반면, 침장류 업종의 경우 유휴설비의 처분·유통 촉진, 축소업종의 해외 이전 지원 등은 유효성이 다소 떨어지는 것으로 평가

□ 중점 지원 요망사항

○ 20인 미만 기업도 정책자금을 지원받을 수 있도록 지원범위 확대 요망

- 영세기업은 정책자금에 접근하는 것 자체가 사실상 불가능

○ 생산입지를 이전하기 위해서는 복잡다기한 행정절차가 요구되는 바, 영세기업이 모두 감당하기에는 상당한 시간과 비용이 요구됨.

- 중소기업청과 지방자치단체가 연계하여 대신 도움을 줄 수 있는 부분을 상호 협력하여 지원해주길 희망

○ 심층적인 산업·기술 정보의 지속적 제공을 요망

사례 8 : (주)현대침장 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 경기도 포천시 자작동

□ 기존 업종 (한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 침구 및 관련제품 제조업 (17911)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 11명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 사업전환 추진중

- 금년 하반기부터 전환품목의 매출이 본격적으로 발생

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 침장류(특히, 오리털·거위털 이불) 생산 및 판매

- 직접 소비자 판매 비중 70%, 중소기업 납품 비중 30%

- 시장 성격 : 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 일반 범용제품의 경우 매출이 지속적으로 감소

○ 전환품목

- 기능성 특수원단(케어민가공)을 사용한 이불 제조

- 국내시장 성격 : 기능성 제품으로 도입기 단계이나 수요의 확대 여부는 다소 불투명

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 유지, 신규 핵심사업 추가

○ 사업전환의 방향

- 기존 업종내 고부가가치 제품으로의 구조고도화 (기능성 원단 활용)

- 한편, 새로운 기업 설립을 통해 침장류 소매업에 진출

○ 사유

- 저가의 중국산 물품의 유입으로 제품차별화 필요성 증대

- 기존의 생산설비 및 기능인력, 판매유통망의 활용 가능

- 침장류 제조의 수익성 확보 한계와 기존 소매업 경험 활용 등

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- (제조) 기존 설비 활용 가능
- (소매) 강남구 삼성동 소재 빌딩 2개층을 임대, 인테리어 중(총 7억 소요 예상)

○ 기술력 확보

- (제조) 기능인력의 축적된 생산경험 및 고기능 생산설비 활용
  그러나 업체간 제조·가공 기술력 격차는 그리 크지 않음.

○ 인력 조정 또는 확보

- (제조) 기존 여유인력을 그대로 활용
- (소매) 관련 전문가를 성과급 계약으로 채용·활용

○ 입지 변경 여부

- 제조는 불필요, 소매는 서울 강남구에 빌딩 2개층 임차

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- (제조) 기존 영위업종과 유사, 기능성 이불원단을 사용한 제품차별화
- (소매) 관계사에서 제조된 침장류 등을 부분 판매

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- (제조) 기존 업종에서 축적된 기술·영업적 노하우를 거의 그대로 활용
- (소매) 품목이 침장류라는 유사성을 가지고 있으나, 유통 경험은 부족

○ 경쟁력 확보전략

- (제조) 오래된 제조경험과 노하우로 만들어진 신기능성 우수제품을 신설하는 유통판매망과 결합하여 시너지효과를 창출코자 노력

- (소매) 최고경영자의 유통 관련 취약점을 기 축적된 관련 인적 네트워크를 활용하여 아웃소싱으로 보완할 계획

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 성공적인 사업전환 제조아이템 발굴 곤란

- 중국산 저가 수입물품과의 제품차별화 차원에서 고기능성, 고부가가치 제품을 생산하고 있으나, 제한된 내수시장을 놓고 국내기업간 경쟁이 치열하여 동 업종내 수익성과 성공확률은 매우 낮은 실정

○ 사업 확장을 위한 신규투자자금 조달 곤란

- 기업 외형 및 영위업종의 성격 때문에 금융권이 대출에 소극적

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 정책자금 지원, 세제 지원, 사업분할·양도, M&A 절차 간소화 등이 기업들의 사업전환 추진에 비교적 유효할 것으로 평가

○ 반면, 근로자 교육훈련 지원, 유휴설비 처분·유통 촉진, 축소업종의 해외이전 지원 등은 침구류 산업에 있어 유효성이 떨어지는 것으로 판단

□ 중점 지원 요망사항

○ 구조불황업종의 경우 사내 여유자금과 추가 담보여력이 부족한 게 일반적인 바, 사업전환 소요자금을 실질적으로 지원해줄 수 있는 정책 필요

○ 새로운 유망업종의 선택 등 사업전환을 성공적으로 추진하기 위한 충분한 산업정보와 컨설팅을 해 줄 수 있는 유능한 지원기관(또는 전문가)의 운영을 희망

사례 9 : 한국광연 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ (본사) 서울특별시 광진구 구의동
○ (공장) 강원도 평창군 용평면 재산리

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 근무복, 작업복 및 유사의복 제조업(18142)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 30명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 기존 품목 40%, 전환 품목 60%

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 교통·산업안전용품 (빛반사시트 응용제품)

- 판매시장은 해외수출(44%), 관공서(20%), 일반 소비자(30%) 등 다변화

- 국내시장 성격 : 성숙기, 부분적 미개척시장 있음(예: 환경미화원)

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)

: 20여 년간의 오랜 생산경험과 축적된 연구개발능력을 바탕으로 상당한 기술적 우위를 확보하여 비교적 높은 성장을 시현
: 그러나 최근 저가·저급 물품의 시장유통 급증과 함께 정부의 표준안전기준 미수립, 최저가 낙찰관행 등으로 인해 수익성이 악화

○ 전환품목

- 교통·산업안전용품내 고기술 고부가가치제품
: (기존) 공사용 단순 안전조끼 → (신규) L.E.D. 안전조끼
: (기존) 단순 삼각표지판 → (신규) PVC고휘도 표지판

- 시장 성격 : 생명보호, 안전의식이 강화되면서 새로운 수요시장이 창출

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 업종내 고부가가치 제품의 확대를 통한 자연스런 사업전환 추구

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종내 고부가가치화 추구

○ 사유

- 일반 범용제품 시장의 경우 국내 영세 소기업 및 중국산 수입제품 사이의 가격경쟁이 매우 치열하여 수익성이 계속 악화됨에 따라, 우수한 기술력과 축적된 브랜드 이미지를 바탕으로 제품차별화 전략을 추구

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존제품 생산을 계속함에 따라 기존 생산설비를 계속 활용

○ 기술력 확보

- 1987년 회사 창립이후 교통산업안전용품만을 전문적으로 생산하면서 개발경험과 기술역량을 축적, 2차례 벤처기업(1998~2007)으로 지정될 만큼 상당한 자체 기술혁신 역량을 보유

○ 인력 조정 또는 확보

- 최근 수주물량이 감소하면서 기존 인력을 신규 제품생산에 투입하는 한편, 잉여인원은 감원

○ 입지 변경 여부

- 불필요, 공장내 부지 여유 있음.

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종내 고부가가치 제품으로 전환함에 따라 밀접히 관련

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우, 특히 기술적·영업적 노하우를 적극 활용

○ 경쟁력 확보전략

- 국내시장은 국내 안전규격·사양의 제도화가 미흡한 데다 주 수요처인 관공서의 '최저가격 낙찰방식' 입찰관행으로 인하여 저급·저가 물품의 시장잠식이 빠르게 이루어지고 있는 실정

- 이에 대해 동 사는 자사의 기술적 우위를 인정해주는 해외 선진시장에

대한 수출을 위해 해외전시회에 매년 5회 이상 참가하고, 국내시장에는 표준안전규격 제정 등을 통해 판매기반 조성 노력

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 기존 영위제품의 고급화, 고부가가치화 등을 추구하고 있으나 국내 안전용품 시장의 미성숙(예: 표준안전규격 미제정, 안전의식 미흡 등), 가격 위주의 입찰방식 등으로 자사의 우수 제품을 판매하는데 상당한 애로

- 동 사는 현재 조달청, 중기청에서 시행하는 우선구매 우수기술제품 자격을 획득하고 있으나 실제 구매에서의 실효성은 거의 없는 편임.

○ 금융기관 대출한도가 매출액 위주로 책정됨에 따라 수익성이 개선되었음에도 불구하고 매출액이 감소하였을 경우 대출한도가 경직적으로 축소

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 정책자금, 세제, 신규업종 공장입지 등 사업전환에 필요한 투입요소를 정부가 직접 지원하는 정책수단들의 유효성이 큰 것으로 평가

○ 반면, 기술·경영 컨설팅 지원, 종업원 교육훈련 지원 등 간접적 지원수단에 대한 유효성에 대해서는 부정적 입장

□ 중점 지원 요망사항

○ 정부의 우수신기술제품 우선 구매제도의 실효성있는 운영이 필요

○ 저급·저가물품이 교통·산업안전용품 시장에서 퇴출되도록 교통·산업 등 안전·위생이 중요한 분야에서 표준안전규격을 조속히 제정할 필요

○ 금융기관의 대출한도 설정 기준이 매출액보다 수익성을 중시하는 방향으로 개선되기를 희망

사례 10 : (주)태봉공조기술 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 인천광역시 서구 공촌동

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 구조용 금속판 제품 및 금속공작물 제조업(28112)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 10명

○ 기존품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 총매출액 : 14억원
- 사업전환 추진중 (제품 다양화 추구, 매출구분 애매)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 소형 공기환풍장치. 찜질방, 노래방 등 중소형 건축업체로부터 주문을 받아 생산・납품・설치

- 국내시장 성격 : 성숙기, 저수익・저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)

: 수요시장은 상가건축 경기에 크게 좌우되며, 물품 수주·납품은 인적 네트워크 또는 입소문 등을 통해 이루어지는 경우가 많음.

: 일부 소품의 경우 중국산 저가 제품이 수입되고 있으나 아직까지 우려할 만한 수준은 아님.

: 동 사는 20년 가까운 현장경험을 바탕으로 수요자의 입맛에 맞는 공기배출장치를 장기간 제조·납품·시공하면서 현재 다수의 안정적 거래처(중소 건축업체)를 확보하고 있음.

○ 전환품목

- 중소형 공기환풍장치(규모가 크거나 가공이 까다로운 제품으로 다양화)

- 시장 성격 : 성숙기, 이미 형성된 시장으로 진입

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 핵심사업내 기존 제품을 유지하면서 신규 제품을 추가

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 기존 업종에서 제품 다양화를 도모

○ 사유

- 경쟁심화에 따른 수익성 저하에 대응하여 경쟁이 덜 심하고, 수익성은 보다 나은 분야로 외연을 확대

- 축적된 공조장치 제조·납품 경험과 기존 거래·납품처를 활용

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존 업종을 계속 유지함으로써 기존설비도 계속 활용

○ 기술력 확보

- 공기환품기 제조에 상당한 기술력을 요하지는 않으나 숙련도, 품질관리, 마무리 등에 따라 납품 시공후 품질 차이가 많이 나타남.

- 동 사는 오랜동안 축적된 제조·납품 경험과 유능한 기능인력의 보유

- 고가의 자동화기기를 도입, 3D 작업(예: 철판 굽히기)을 기계화함으로써 품질 균질화, 젊은 기능인력 유치 등을 꾀할 계획

○ 인력 조정 또는 확보

- 보유 기능인력은 해당 분야에서 어느 정도의 경험을 갖고 있어 전환하려는 고부가제품 생산에 별 어려움 없이 그대로 투입 가능

- 건축경기·수주물량에 따라 필요인력은 탄력적으로 조정 중

○ 입지 변경 여부

- 현재 국유지 임차 사용중이며, 3년 이내에 변경 계획 없음.

- 그러나 생산공장 및 주차공간 협소로 인해 중장기적으로 독자 생산공장 갖추길 희망

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종 내에서 사양과 스펙만 상이하며 거의 유사

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우, 특히 기술적·영업적 노하우 그대로 활용 가능

○ 경쟁력 확보전략

- 수요 납품처의 요구에 부합하는 제품제조와 납품 시공

- 자동화기기 도입 등 생산성 향상으로 품질 및 가격경쟁력 제고(추진중)

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 영세 소기업에게 거액이 소요되는 설비투자의 경우 투자리스크가 큰 반면 제도권으로부터 소요자금 조달여건은 어려워 사업확장 또는 사업효율화에 한계가 있음.

- 현재 도입 계획중인 자동화설비의 경우 2억원 가량이 소요되나 신용보증기금의 보증한도가 5천만원에 불과하여 소요자금의 대부분을 사내유보와 개인 사채를 통해 조달 하여야 함.

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 동 사는 외부자금의 차입 필요성이 매우 크나 담보문제로 인해 정책자금이 추천되더라도 실제 대출로 이어지지 못할 것으로 우려하여 정책자금의 지원 실효성을 낮게 평가

○ 반면, 사내 유보자금을 확충시켜주면서 모든 기업에 무차별적으로 적용될 수 있는 세제 지원의 실효성은 오히려 높게 평가

□ 중점 지원 요망사항

○ 생산부지 확장을 위한 공장이전의 필요성이 커지고 있으나 경제성 있는 공장부지 확보가 곤란한 바, 정부 차원의 적극적 지원을 요망

사례 11 : (주)제이랜드코리아 (사업전환 추진중)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 서울특별시 서초구 방배동

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 화학섬유 방적업(17104)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 9명

○ 기존 품목과 전환 품목의 매출액 구성비

- 총 매출액(2004) : 83억원
- 사업전환 추진중 (제품다각화)
- 섬유관련 사업가능물품은 모두 취급. 그에 따라 기존 품목과 전환 품목의 구분이 다소 애매

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 섬유 컨버터업체로서 섬유류의 국내 임가공 무역, 제3국 무역 등 섬유관련 비즈니스는 모두 수행

- 시장 성격 : 제조·무역 모두 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 동 사는 이윤 확보가 가능한 섬유관련 사업은 모두 취급하고 있는데, 그에 힘입어 매출이 비교적 꾸준히 증대
  : 또한, 수익성도 중시함으로써 국내외 경쟁 심화에도 불구하고 수익성도 비교적 양호한 편

○ 전환품목

- 섬유관련 기존 영업(off-line)에 인터넷(on-line)을 결합시켜 주문-조달-생산-물류 등을 통합시킨 새로운 비즈니스 모델을 추구

- 시장 성격 : 도입기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 유지, 신규 기능 추가

○ 사업전환의 방향

- 섬유컨버터 역할을 지속하면서 섬유류 종합 솔루션 업체를 지향

○ 사유

- 현재의 비즈니스 방식으로는 수익성 저하가 불가피한 바, 새로운 수익원 창출을 위해 새로운 수익모델 개발이 필요

- 국내의 우수한 IT 기술과 동 사의 사업경험을 결합할 경우 상당한 시너지효과를 창출할 것으로 기대

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 컨버터 업체로서 자사 소유의 별다른 시설투자가 없음.

○ 기술력 확보

- 과거 거래경험을 바탕으로 각 품목별로 우수한 제조업체와 협력네트워크를 형성

- 국내 섬유직물·가공 업체의 경우 세계적인 제조기술력을 보유

○ 인력 조정 또는 확보

- 외부 임가공, 아웃소싱을 적절히 활용함으로써 고정인력 부담을 최소화

○ 입지 변경 여부

- 불필요

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종에 정보통신(IT)기술을 융합, 활용

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종의 노하우, 특히 영업적 노하우를 적극 활용

○ 경쟁력 확보전략

- 부가가치생산(value-chain)상 각 단계를 일목요연하게 실시간으로 파악함으로써 시장수요에 신속하게 대응, 공급
- 새로운 IT통합프로그램을 지속적으로 수정·보완·개선

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 섬유컨버터 업체로서 수요산업이라 할 수 있는 국내 섬유산업기반이 약화되면서 수익성 있는 새로운 사업기회를 찾기 어려워지고 있음.

- 중국 등 제3국 무역을 통해 수익을 확보하고 있으나 제3국간 무역도 직거래가 증가하면서 사업기회가 축소되고 있음.

○ 중장기적 전략 하에 시도하고 있는 섬유산업 통합프로그램 제작은 개인적 투자범위를 넘어서는 상당한 자금투자가 지속적으로 필요

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 섬유류 컨버터 업체인 동 사는 사업전환의 직접적 투입요소를 증가시켜주는 자금 지원, 세제 지원과 함께 생산입지의 국제적 이전 지원의 필요성과 유효성을 중요하게 평가

- 가격 등 글로벌 경쟁이 치열한 섬유분야에서 생산입지에 기인한 비교우위 확보가 매우 중요한 것으로 평가한 데 기인

○ 섬유산업의 경우 의류 등 최종 수요산업의 위축으로 인해 중간 소재·부품공급산업 또한 유망한 사업기회 발굴이 어려워지고 있는 바, 정부 차원에서 이들 산업·기업이 나가야할 방향에 대한 판단정보를 제공하는 것 또한 유용할 것으로 평가

□ 중점 지원 요망사항

○ 동 사에서 중장적 전략하에서 꾸준히 추진하고 있는 통합프로그램 제작에 대한 정부의 정책적 지원을 요망

사례 12 : 한국바이오젠(주) (사업전환 완료)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 충청남도 천안시 성남면 신덕리

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 기타 기초 유기화합물 제조업(24119)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 15명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 2003년부터 사업전환을 시작하여 현재는 상당히 진전된 상태
- 기존 품목 30%, 전환품목 70%(2004부터 전환품목 매출 발생)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 식품첨가물(글리신), 음식료업체에 납품

- 시장 성격 : 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 값싼 중국제품의 유입으로 국내시장이 크게 잠식되면서 매출 부진과 함께 수익성도 크게 악화

○ 전환품목

- 실란 및 중합방지제. 정밀화학제품으로 대형 석유화학회사에 납품

- 시장 성격 : 안정적 확대, 중국의 기술적 추격이 상당기간 곤란

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 축소, 신규 핵심사업 추가

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종와 유사한 업종

- 판매처는 크게 상이(기존 음식료업체 → 전환 석유화학회사)

○ 사유

- 기존 품목의 중국산 시장잠식에 따른 성장성·수익성 악화에 대응하여 동사는 자사의 기술적 혁신역량을 활용, 안정적 시장 확보가 가능한 신제품 분야를 탐색하여 전환업종 발굴

- 기 축적된 연구개발 경험 및 인력, 생산설비의 활용 가능

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존제품(식품첨가물) 생산설비는 계속 가동 사용중
- 신규제품(중합방지제 등) 생산을 위한 대규모 신규 설비투자를 단행

○ 기술력 확보

- 사장 본인이 상당한 기술전문가로서 동 사는 벤처기업(2003.10), 이노비즈기업(2005.5)으로 인증될 만큼 상당한 혁신 역량을 보유

- 화학제품의 제조방식은 품목간에 상당히 유사하여 타 제품으로의 기술전용이 비교적 용이

○ 인력 조정 또는 확보

- 기존 인력을 대부분 재활용하는 한편 석사급 고급연구개발 인력을 추가 충원 예정

- 생산공정은 최대한 자동화하여 인력채용과 고임금 부담을 최소화

○ 입지 변경 여부

- 기존 여유 공장부지에 신규제품 생산설비를 설치 가동

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종과 제품제조 유사성은 크나, 판매처가 완전히 상이
(기존제품 음식료업체 → 신규제품 석유화학회사)

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우, 특히 기술적 노하우를 적극적으로 활용

○ 경쟁력 확보전략

- 당초 중국과의 가격경쟁을 회피할 수 있는 신규 아이템을 발굴
- 자체 부설연구소를 활성화하여 기술개발 및 품질향상 능력을 더욱 제고

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 신규사업 확장을 위한 투자·운영자금 조달상 애로

- 사업전환을 위한 대규모 시설투자가 이루어진 반면, 신규 거래처 미개척으로 인해 수익성이 일시적으로 크게 악화됨.

- 이러한 외형 악화에 대해 주거래 금융기관은 추가 대출은 물론 기존 대출금의 조기 상환을 독촉하면서 상당한 금융위기에 봉착한 바 있음.

○ 신기술개발 제품의 시장개척상 애로

- 국내외 시험·검사·인증을 거쳤을 뿐 아니라 수입제품대비 상당한 가격경쟁력을 확보하였으나, 국내 주요 수요처에서는 중소기업이 개발한 제품이라는 것 때문에 첫 구매에 상당히 미온적이었음. 이로 인해 동사는 先 해외수출, 後 국내판매 라는 판매경로전략을 취함.

○ 오지에 위치하여 유능한 연구인력 확보가 곤란

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 자금 및 세제 지원이 가장 유효하며, 필요인력의 교육·훈련, 신규업종의 공장입지(특히, 수도권) 지원 등도 비교적 유효한 것으로 평가

○ 반면, M&A절차 간소화, 사업교환 등은 일부 기업에만 유용

□ 중점 지원 요망사항

○ 사업전환시 일시적인 수익성 악화가 나타날 수 있는 바, 시중 금융기관의 경직적인 대출·상환규정 절차 등에 의한 자금회수 관행은 개선될 필요

○ 저렴한 집단 공장부지 제공을 희망

사례 13 : 세일정밀 (사업전환 완료)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 대구광역시 북구 노원3가 산업3공단

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 기타 섬유, 의복 및 가죽생산용 기계제조업(29359)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 6명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 3~4년전부터 추진하여 사업전환이 거의 완료

- 매출액(2004년) : 10.5억원

- 기존 품목 15%, 전환품목 85%(2004년에는 기존 품목 60%, 전환품목 40%)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 섬유기계 부품(위터제트노즐 등), 섬유기계 공장(소수의 공장만 존재)에 납품

- 시장 성격 : 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 매출액이 증가와 감소를 반복
  : 수요는 있으나, 중국, 동남아 제품으로 인해 가격경쟁력이 약화되었으며, 선진국과는 기술 격차가 존재
  : 섬유기계 및 부품산업 자체가 쇠퇴기에 진입

○ 전환품목

- 공작기계 부품(다기능 드릴머신, 공조장치 등)

- 기존 품목인 직기 부품의 경우 후진국과의 기술장벽이 없으나, 전환품목인 공작기계 부품은 완성품 시장의 발전단계 격차로 인해 후진국이 진입하기에는 당분간 기술장벽이 있고 가격경쟁력이 당분간 유지 가능

- 전환품목의 매출 중 60% 정도는 일본, 대만 등에 수출

- 시장 성격 : 성숙기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 축소, 신규 핵심사업 확대

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종와 유사한 업종

○ 사유

- 기존 업종 노하우(20년 경험)를 활용

- 일본 등 선진국 유사업종의 변화 흐름을 보고 판단

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 가공기계가 유사하기 때문에 부분적으로 활용하고, 단계적으로 처분

- 주문생산에 필요한 신규 생산설비는 업종내 적정 설비를 아웃소싱하여 활용(20년 경험으로 제품 사양에 맞출 수 있는 기계에 관한 정보가 풍부하며, 거래 네트워크를 통해 활용 가능)

○ 기술력 확보

- 완성품의 차이가 있을 뿐, 기존 업종과 유사

○ 인력 조정 또는 확보

- 오래전부터 주변에 남아도는 기계를 아웃소싱하는 전략을 단계적으로 추진하여, 현재는 필수 인력만 보유

- 채산성 및 인력관리의 어려움 때문에 자체 고용 계획은 없음

○ 입지 변경 여부

- 불필요(90%를 아웃소싱하기 때문에 주문량 대응은 별 어려움이 없음)

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 기존 영위업종과 거의 유사

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 업종 노하우, 특히 일본 거래선의 정보, 인적 네트워크 활용

○ 경쟁력 확보전략

- 수출, 완성품시장의 발전 격차를 활용하여 후발국에 대한 비교우위 확보

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 시장 개척(마케팅)이 가장 중요하며 지속적인 투자와 노력이 필요한데, 영세한 기업이 자체적으로 해결하는 것은 매우 어려움.

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 기술·경영 컨설팅 지원, 정책자금 지원, 투자 지원, 세제 지원 등이 유효할 것으로 평가되며, 자금 이외의 다양한 지원을 강구하는 것은 매우 긍정적

○ 반면, 주식교환 특례 인정, M&A 절차 간소화, 근로자 고용 안정 및 교육훈련 지원에 대해서는 유보적 입장

□ 중점 지원 요망사항

○ 자금지원 중심에서 벗어나 중소기업들에게 실질적으로 도움이 되는 행정서비스에 관심을 기울이는 것이 더 효과적

사례 14 : 해냄스틸 (사업전환 완료)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 대구광역시 달서구 파호동 성서공단

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 구조용 금속판제품 및 금속공작물 제조업(28112)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 9명

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 3년전부터 추진하여 1차적인 사업전환은 거의 완료

- 매출액(2004년) : 49억원

- 기존 품목 30%, 전환품목 70%(2004년에는 기존 품목 50%, 전환품목 50%)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 구조용 스테인레스 파이프, 중소기업간 거래(주문생산)

- 시장 성격 : 성숙기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 매출액이 일정 수준을 유지, 수익성이 급격히 악화
  : 경쟁 심화 및 후발국 시장 잠식, 공장 증설이나 건축 물량에 영향을 많이 받기 때문에 경기적 요인도 작용
  : 현재는 원자재에 강점, 즉 원가경쟁력을 갖고 있는 경우가 아니면 존립이 어려워, 대기업 관계사 등을 중심으로 대형화되고 영세 기업은 퇴출이 이루어지는 상황

○ 전환품목

- 철강재 판매업

- 시장 성격 : 성장기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 축소, 신규 핵심사업 확대 ⇒ 기존 핵심사업은 폐지, 신규 아이템 모색

○ 사업전환의 방향

- 산업간 전환, 제조업→ 비제조업으로 전환

○ 사유

- 기존 품목의 판로와 연관되어 거래선 물색 후 선택

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존 설비는 임대 → 향후 영업인수자에게 매각할 계획

○ 기술력 확보

- 판매업이므로 별도의 기술력 불필요

○ 인력 조정 또는 확보

- 기존 생산인력은 소사장제로 전환, 영업인력은 보강 예정

○ 입지 변경 여부

- 불필요

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 유통 부문이라는 근본적 차이는 있으나, 기존 영위업종의 판로와 관련

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 기존 거래선 활용

○ 경쟁력 확보전략

- 업종의 안정성 및 적정 마진 확보

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 정보, 자금 모든 것이 열악하기 때문에 신규 아이템을 물색하는 것 자체가 어려움.

- 당사의 경우 초창기에 철강재 판매업을 영위한 경험이 있었기 때문에 사업전환을 시도

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 사업전환의 필요성을 중소기업에게 인식시키는 것 자체가 중요

○ 세제 지원, 정보제공, 기술·경영 컨설팅 지원, 유휴설비 처분·유통 촉진, M&A 등이 유효할 것으로 평가

○ 반면, 축소업종 해외이전의 지원 필요성에 대해서는 유보적 입장

□ 중점 지원 요망사항

○ 중소기업간 과당경쟁이 오히려 기술개발 노력을 저해하기 때문에, 중소기업간 과당경쟁을 사전에 방지하기 위한 정책이 필요

사례 15 : 광명산업 (사업전환 완료)

(1) 조사기업 현황

□ 소재지

○ 경상북도 칠곡군 지천면 달서리

□ 기존 업종(한국표준산업분류 5단위 기준)

○ 기타 섬유, 의복 및 가죽생산용 기계제조업(29359)

□ 종업원 수 및 매출액

○ 종업원 수 : 25명(외국인 고용 5명, 장애인 고용 4명)

○ 기존 품목과 전환품목의 매출액 구성비

- 5년전부터 추진하여 1차적인 사업전환은 거의 완료

- 매출액(2004년) : 23억원

- 기존 품목 5%, 전환품목 95%(기전 품목은 정리단계)

(2) 기존 영위품목 및 전환품목

□ 업황

○ 기존 영위품목

- 섬유부자재(시린다), 섬유공장 남품

- 시장 성격 : 쇠퇴기, 저수익·저성장

- 경쟁력 현황(최근 3년간 매출액 추세 및 요인)
  : 기존 품목 매출액은 지속 감소, 수요 자체가 축소되고 수익성이 악화
  : 섬유기계 산업이 쇠퇴함에 따라 부자재 수요도 감소

○ 전환품목

- 프라스틱사출(자동차용, 박스용)

- 시장 성격 : 성숙기

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 방식

- 기존 핵심사업 폐지, 신규 핵심사업 확대

○ 사업전환의 방향

- 제조업내 전환, 기존 업종과 유사한 업종

○ 사유

- 기존 품목의 수요가 급격히 감소, 프라스틱 박스의 OEM판로 확보

(3) 전환과정 및 추진 내역

□ 전환과정 및 추진 내역

○ 기존 자산 처리

- 기존 설비는 일부 활용, 나머지는 중고설비 시장에서 매각하거나 고철 처리

○ 기술력 확보

- 기존 품목과 기술력 수준은 유사, 정밀도가 좀더 요구되는 정도

○ 인력 조정 또는 확보

- 부분적으로 조정(기존 인력은 일부 감축, 새로운 공정에 필요한 신규인력 일부 추가 고용)

○ 입지 변경 여부

- 불필요

□ 신규사업의 경쟁력 확보전략

○ 기존 영위업종과의 관련성

- 공정 성격이 유사, 원자재가 알루미늄→프라스틱으로 변화

○ 기존 업종 노하우와의 관련성

- 공정과 기술이 유사

○ 경쟁력 확보전략

- 안정적 수요 확보, 박리다매형
  : 다만, 전환품목 매출액의 20%를 차지하는 농가용 박스는 계절적 수요라는 점이 애로

- 영위업종의 수익성이 양호하다고 보기 어렵기 때문에 생산성 제고를 위해 중고형태라도 설비 자동화를 추진중

(4) 추진상 애로 및 중점 지원 요망사항

□ 사업전환 추진시 애로사항

○ 설비개체 비용 조달이 곤란하며, 인건비(최저임금 상향 조정 등)가 부담

○ 은행 자금조달시 사업전환 이전에는 자사제품 공급으로 매출 실적이 높게 잡혔던 부분이 사업전환에 따라 임가공으로 전환한 후 매출이 축소(가공 부분만 매출 계상)됨에 따라 대출 심사시 불이익

□ 사업전환 지원수단의 유용성

○ 정책자금 지원, 세제 지원, 유휴설비 처분·유통 촉진 등이 유효할 것으로 평가

○ 다만, 사업전환 정보 제공, 기술·경영 컨설팅 지원 등에 대해서는 유보적 입장

□ 중점 지원 요망사항

○ 장애인 고용에 따른 정부 보조는 큰 도움

○ 대출금 만기 연장 원활화 요망

- 수시로 대출금 상환을 요구해 안정적인 자금 운용에 막대한 지장을 초래하며, 최근 신용보증기금으로부터 상환 압력 증대

3. 종합평가 및 시사점

(1) 종합 평가

□ 기존 영위업종의 특성 및 업황

○ 조사대상 업체의 업종 구성은 경공업 9개 업체, 중화학공업 6개 업체임.

○ 조사대상 업체의 업황을 통해 경공업 영위 업체뿐만 아니라 중화학공업 영위 업체도 성장 둔화 및 수익성 악화를 겪는 경우가 적지 않은 것으로 파악됨.

- 조사업체의 거의 대부분이 기존 영위품목상 시장 성격이 성숙기 내지 쇠퇴기이며, 업황은 저수익·저성장 상태인 것으로 나타남.

- 이는 경공업제품은 물론 중화학공업 제품에서도 성장과 불황이 세부 업종별로 분화되어 나타나고 있음을 반영함.

○ 또한 업황 변화의 주된 요인이 중국 등 후발국의 시장 잠식, 국내 시장에서의 과당경쟁, 하도급 거래의 수익성 악화 등인 것으로 나타남.

□ 사업전환 동기

○ 조사대상 업체들의 사업전환 동기는 기존 영위업종의 매출 감소, 수익성 악화를 극복하기 위한 제품차별화, 고급화 등이 대부분이며, 사업다각화 차원에서 사업전환을 모색하는 경우도 부분적으로 있는 것으로 나타남.

○ 그러나 적정한 사업전환 아이템을 찾기 어려워 신규 도입기나 성장기 시장이 아니라 기존업종의 업황에 비해 약간 나은 정도인 성숙시장으로 사업전환을 시도하는 경우가 적지 않은 것으로 파악됨.

□ 사업전환 유형

○ 사업전환 유형은 기존 핵심사업의 축소, 신규 핵심사업 추가가 많았으며, 사업전환을 성공적으로 완료한 일부 업체의 경우 기존 핵심사업의 폐지를 계획 또는 추진하고 있는 것으로 나타남.

○ 한편, 현재 법안에서 상정하고 있는 사업전환의 범위에 해당된다고 보기 어려운 "기존 핵심사업 유지, 신규 핵심사업 추가"의 사업 다각화 형태로 사업전환을 추진하는 기업이 적지 않은 것으로 추정됨.

- 조사업체 중 사업전환이 어느 정도 진전되고 나서는 기존 핵심사업을 축소하였으나, 사업전환 초기단계에서는 기존 핵심사업을 그대로 유지한 채 사업전환을 추진했던 사례가 일부 있음.

- 이러한 사업 다각화의 경우 신규사업의 성공 불확실성 때문에 신규사업의 구체적 성과를 보고, 기존 사업의 축소·폐지 등 실질적인 사업전환을 추진할 의도를 갖고 있는 것으로 나타남.

□ 사업전환 시책의 지원수단별 선호도

○ 정책자금 지원, 세제 지원에 대한 선호도가 가장 높았으며, 공장입지 우선 공급, 정보 제공, 기술·경영 컨설팅 지원 등도 유효할 것이라는 평가가 많았음.

- 특히 자금 지원의 경우 사업전환 과정에서 자금 투입시점과 매출이나 수익 발생시점 간의 과도기에서의 자금조달의 어려움이 많이 발생하는 것으로 파악됨.

○ 주식교환 특례 인정, M&A, 분할·영업양수도 절차 간소화 등의 유효성에 대해서는 긍정적 평가가 상대적으로 적은 것으로 나타남.

- 이는 조사업체의 규모가 50인 미만의 소기업이었으며, 이들 지원수단들이 해당 기업의 지원 수요와 직접적인 관련성이 적다는 점에 기인한 바

적지 않은 것으로 파악됨.

○ 정보 제공, 기술경영 컨설팅, 근로자 교육·훈련 등에 대해서는 긍정적인 입장도 있는 반면, 부정적이거나 유보적인 입장도 적지 않았음.

- 이는 동 지원수단의 필요성을 부정한다기 보다는, 이와 유사한 기존 지원사업들에 대한 부정적 경험과 인식이 크게 작용하고 있는 것으로 파악됨.

- 조사업체들은 동 지원사업들이 보다 깊이 있는 내용으로 중소기업들에게 실질적인 도움을 줄 수 있어야 한다는 의견을 개진함.

□ 중소기업 정책에 대한 요망사항

○ 정책자금 지원대상이 주로 중소기업의 상위기업(우량기업)이라는 인식을 갖고 있는 것으로 나타남. 이에 따라 소기업들에 대한 적극적인 정책자금 지원을 건의함.

- 일부 업체들은 가산금리제를 도입하더라도 정책자금을 지원받을 수 있도록 해주기를 희망함.

○ 또한 은행의 대출 관행에 대한 문제 제기가 많았음.

- 특히, 외형과 실적 중심의 대출 기준 및 한도 적용에 대한 불만이 많았으며, 대출금에 대한 조기 상환압력에 따른 자금 운용의 불안정을 중요한 애로요인으로 지적함.

○ 중소기업들은 좁은 영역의 해당 영위업종에 대한 정보 이외에는 사실상 접근하기 어렵기 때문에 경영에 필요한 각종 산업, 정책 정보를 보다 적극적으로 제공해달라는 의견도 적지 않았음.

- 실제로 중소기업청의 몇 가지 주요 정책은 알고 있으면서도 중소기업청의 웹사이트는 대부분 모르는 것으로 나타남.

(2) 시사점

□ 산업내 품목 전환이 핵심적인 정책대상

○ 조사 결과를 통해 대부분의 중소기업들이 사업전환 성공의 불확실성, 정보 부족 등으로 인해 기존 영위업종과 관련된 영역이나 품목을 대상으로 사업전환을 검토하거나 추진하는 것으로 파악됨.

○ 따라서 동일 업종내 품목 전환 또는 유사 업종간 전환이 사업전환 시책의 주된 지원수요일 것으로 예상할 수 있음.

□ 사업전환 지원수요별 맞춤형 지원이 중요

○ 조사 결과, 사업전환을 추진한 중소기업들이 자금 등에서는 공통적인 수요와 애로가 있는 것으로 나타났으나, 해당 기업이 갖고 있는 자산의 내용과 시장에서 처한 상황에 따라 사업전환 과정에서 정보, 컨설팅, 입지, 전문인력 등 다양한 지원수요를 보이고 있는 것으로 나타남.

○ 따라서 시책의 효과적 운용을 위해 해당 기업의 사업전환 추진전략과 내용에 따라 해당 기업의 지원수요에 특화된 형태의 맞춤형 지원이 이루어질 수 있도록 하는 것이 중요함.

□ 사업전환의 필요성 및 정책에 대한 사전 홍보·교육이 매우 중요

○ 조사업체 중 적지 않은 업체들이 사업전환 시책을 정부가 추진하였거나 추진을 검토한다는 사실을 전혀 인지하지 못하고 있음.

○ 일부 경영자들은 정부가 중소기업들에게 사업전환의 필요성을 적극적으로 알리는 것 자체가 중소기업들의 인식을 자극할 수 있는 중요한 정책이라고 평가함.

○ 또한 사업전환 시책의 내용이 기존 시책과 달리 복잡하고 어렵기 때문에 사전에 시책의 내용을 충분히 홍보하고 교육시키는 것이 시책의 원활한

운용을 위해 필요한 것으로 평가됨.

□ 통계적 업황과 기업의 사업전환 계획 및 의지가 중요한 선별조건

○ 이번 조사를 통해 통계적으로 나타난 평균적인 업황이 중요한 집행기준이 될 수 있음을 확인함.

○ 다만, 같은 업종내에서도 시장 성격 및 내용상의 분화가 발생하여 기업마다 구체적 업황과 대처상황이 다른 것으로 나타남에 따라 기업의 의지 및 실천계획도 정책 집행시 중요하게 고려되어야 할 것으로 평가됨.

□ 하도급 거래기업의 사업전환에 정책적 관심이 필요

○ 조사업체들의 업황 및 사업전환 동기에서 하도급 거래기업들의 수익성 악화 현상이 심화되고 있는 것으로 나타남.

○ 특히 2, 3차 벤더의 위치에 있는 기업들의 경우 인건비는 상승하는 반면 납품단가는 5년 전, 10년 전과 동일하거나 오히려 낮아지는 상황에 놓여 있는 것으로 나타남.

○ 따라서 사업전환 시책이 하도급업체의 환경변화에 대한 효과적 대응 및 구조개선을 중요한 정책목표에 포함시킬 필요가 있을 것임.

□ 금융지원시스템의 개선 요구에 대한 실질적인 정책 대응 필요

○ 조사업체들이 지적하는 금융 애로 중 금융 가용성 공급의 적격요건에 미흡하여 발생하는 부분은 현실적 개선에 쉽지 않을 수 있으나, 대출자금의 만기구조를 늘리기 위한 정책적 노력은 적극 검토할 필요가 있음.

- 금융시장의 상황 변화, 중소기업 경쟁력 약화에 관한 언론 보도 등이 현실적으로 은행권의 중소기업 대출에 대한 조기 상환 움직임으로 나타나 중소기업의 자금 운용의 불안정성을 심화시키는 경우가 적지 않은 것으로 보임.

Ⅳ. 통계 분석

1. 분석 개요

□ 목적

○ 사업전환 시책에서 요구되는 맞춤형 지원을 효과적으로 수행하기 위해 사업전환이 필요한 대상업종 및 기업에 대한 정확한 실태 파악 및 지원 대상의 객관적이고 효과적인 선별이 중요하며, 이를 위한 기초자료 확보가 원활한 시책 운용의 전제적 요소

- 정부는 중소기업의 경쟁력 강화를 위한 구조적 대책의 일환으로 대내외 경제환경 변화에 대응한 중소기업의 체계적이고 효과적인 사업전환을 적극적으로 지원하기 위해 「중소기업사업전환촉진을위한특별조치법」 제정을 추진중

- 동법에 근거하여 추진될 사업전환 시책은 명시적인 업종 지정이 용이하지 않고, 기업별로 사업전환 내용이 다양함에 따라 사업의 집행과정에서 지원대상 선정에 기술적 애로가 적지 않을 것으로 예상됨에 따라 지원수요 및 지원대상에 관한 구체적 정보를 토대로 시책을 운용할 필요

○ 정책 수립 및 집행에 필요한 기초자료 확보

- 시책을 효과적으로 운용하기 위해서는 중소기업의 산업조정 추이나 경쟁력 약화업종의 현황에 대한 구체적이고 정밀한 통계자료가 필요함.

- 그러나 1993년 이후 지자체 주도로 시책 추진체계가 변화된 이후 지원실적이 거의 없는 등 사업전환 시책이 사실상 사문화된 형태로 잔존하는 동안 시책의 효과적인 집행에 필요한 근거자료가 전무한 상황임.

- 따라서 통계 분석을 통해 향후 사업전환 시책의 구체적인 수립 및 시행과정에서 필요한 기초자료를 확보하여 시책의 효과적 운용에 활용

○ 맞춤형 지원에 필요한 정책수요 발굴

- 사업전환 시책은 대상이 방대할 뿐만 아니라 업종 특성에 따라 정책수요도 다종다양할 것으로 예상됨에 따라 획일적인 지원대상 선정 및 집행으로는 소기의 성과를 달성하기 어려운 난이도가 매우 높은 시책임.

- 따라서 기업 및 업종의 업황과 특성을 반영한 맞춤형 지원이 필요할 것으로 예상되기 때문에 다양한 정책수요를 구체적으로 파악하는 것이 중요함.

○ 사업 집행시 활용할 가이드라인 마련

- 사업전환 시책의 정책대상은 기업별로, 업종별로 처한 상황이 다양하기 때문에 법상으로 구체적이고 명시적인 기준을 사전적으로 제시하기가 어려울 것으로 예상됨.

- 따라서 통계 분석 및 기업 실태조사를 통해 사업 집행시 적용할 지원대상 및 기준에 대한 원칙 및 관련 지표를 추출하여 이에 기초하여 사업을 운용해야 할 것임.

- 통계분석을 통해 사업전환 시책의 구체적 집행과정에서 적용될 객관적인 가이드라인과 주요 지표의 근거를 마련

□ 통계분석의 주요 내용

○ 광공업통계조사보고 원시자료를 가공하여 9개 변수에 대한 시계열 분석(1991~2003년) 수행

- 중소제조업 세세분류(5단위) 기준

- 사업체 수, 종사자 수, 생산액, 부가가치, 1인당 부가가치, 급여액, 유형자산(연말잔액), 부가가치율, 설비투자효율 등 9개 변수의 변화 추이 및 특징 분석

○ 업종별·규모별·지역별 업황 분석

- 광공업통계를 활용하여 종사자 수, 유형자산, 부가가치 등의 양적 추이 및 부가가치율, 설비투자효율 등의 질적 추이를 분석하여 업종별·규모별·지역별 업황 추이 및 특성 추출

○ 서비스업 업황 분석

- 도소매업통계 및 서비스업통계를 활용하여 종사자 수, 매출액, 인건비, 영업이익 등의 추이를 분석하여 업종별 업황 추이 및 특성 추출

2. 분석 변수의 내용 및 특성

(1) 중소제조업

□ 사업체 수

○ 연말 기준 종사자가 5인 이상이거나 연간 월평균 종사자 수가 5인 이상인 사업체의 수

□ 종사자 수

○ 해당 사업체의 자영업주, 무급가족종사자 및 피고용자의 월평균 수

○ 피고용자에는 상용, 임시 및 일용종사자까지 포함

□ 급여액

○ 1년간 피고용자에게 노무의 대가로 지급된 모든 현금과 현물을 시가로 평가한 금액이며, 봉급, 사여금, 각종 수당 등을 포함

○ 급여액은 세금, 기여금, 저금, 노동조합비 등 피고용자 부담금을 공제하기

이전의 총액임.

□ 생산액

○ 제품출하액, 부산물·폐품, 임가공(수탁제조) 및 수리수입액의 합계에서 제고액의 완제품과 반제품 및 재공품의 연초, 연말 재고액의 증감액을 가감한 것임.

□ 부가가치 및 1인당 부가가치

○ 생산액에서 원재료비, 연료비, 전력비, 용수비, 외주가공비 및 수선비 등 주요 중간투입비를 공제한 것임.

○ 1인당 부가가치는 부가가치를 종사자 수로 나눈 수치로, 이를 통해 기업 경영의 성과를 측정할 수 있음.

○ 산출방법의 차이로 인해 국민계정상의 부가가치와는 일치하지 않음.

□ 유형자산

○ 토지와 1년 이상의 내구성 있는 건물, 구축물, 기계장치, 기구, 비품, 차량, 운반구 및 선박 등의 합계임.

○ 유형자산 연간 증가액은 1년간 유형자산을 실질적으로 취득, 설치 및 증개축하기 위하여 지출된 모든 비용을 의미함.

□ 부가가치율

○ 1년 동안 사업체가 창출해낸 부가가치액을 생산액으로 나눈 비율임.

- 부가가치율 = 부가가치/생산액 × 100

○ 생산액 중 생산활동에 참여한 생산요소에 귀속되는 소득의 비율을 나타내는 지표

□ 설비투자효율

○ 기업에서 실제 사용되고 있는 설비자산(유형자산-건설중인 자산)이 어느 정도의 부가가치를 생산하였는가를 나타내는 지표

- 설비투자효율 = 부가가치/(유형자산-건설중인 자산) × 100

○ 총자본투자효율의 보조지표로 활용되며, 또한 '설비투자효율×노동장비율=종업원 1인당 부가가치'로 표시되므로 노동생산성의 변동요인 분석에 중요한 지표로 활용됨.

(2) 중소서비스업

□ 사업체 수

○ 일정한 물리적 장소에서 단일 소유권 또는 단일 경영체제하에 상품(음식)을 판매하거나 숙박시설, 서비스의 제공을 주된 활동으로 하는 점포 및 사업소의 수

□ 종사자 수

○ 해당 사업체의 자영업주, 무급가족종사자 및 피고용자의 수

○ 피고용자에는 상용, 임시, 일용 및 무급종사자까지 포함

□ 매출액

○ 사업체가 1년간 상품을 판매하고 받은 총액이나 영업활동을 통해 얻어진 총수입으로 가공 및 판매수수료, 자가 소비한 상품의 판매가를 포함

□ 인건비

○ 1년간 유급임원, 상용, 임시 및 일일 종사자에게 지급한 임금, 급료, 상여

금, 각종 수당, 퇴직급여 충당금 전입액 및 복리후생비를 모두 합계한 세액 공제 전 총액을 말하며, 현물로 지급한 경우 시가로 환상하여 포함

□ 영업이익

○ 매출액에서 영업비용을 공제한 금액임.

○ 영업비용은 1년간 영업활동과 관련하여 비용으로써 영업외비용은 제외하였으며, 재료매입비, 금융·보험업의 이자비용, 수수료 비용, 책임준비금 전입액 등은 기타 경비에 포함

□ 매출액 영업이익률

○ 기업의 주된 영업활동에 의한 성과를 판단하기 위한 지표로서 제조 및 판매활동과 직접 관계가 없는 영업외손익을 제외한 순수한 영업이익만을 매출액과 대비한 것임.

- 매출액 영업이익률 = 영업이익/매출액 × 100

○ 영업효율성을 나타내는 지표임.

3. 중소기업 업황 분석결과

(1) 중소제조업

1) 9개 변수의 추이 분석

○ 세세분류 기준으로 분석대상 9개 변수 모두에 대한 추이 분석을 통해 전반적인 업황 변동 상황을 파악

○ 9개 변수 중 6개 변수 이상의 연평균 증가율이 마이너스인 경우, -3% 이하인 경우, -5% 이하인 경우, -7% 이하인 경우 등 4 가지 시나리오별로

1991~1997년 기간과 1999~2003년 기간 사이의 업황 변동 상황을 분석

□ 6개 변수 이상이 연평균증가율 마이너스인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 19206 등 59개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15522, 17101, 17104 등 105개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

□ 6개 변수 이상이 연평균증가율 -3% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 34개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15522, 17101, 24141 등 56개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

□ 6개 변수 이상이 연평균증가율 -5% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 31개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15522, 24141, 26912 등 40개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

□ 6개 변수 이상이 연평균증가율 -7% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 27213, 15513 등 18개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 24141, 26912, 15522 등 36개 업종에서 9개 변수 중 6개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

2) 7개 변수의 추이 분석

○ 세세분류 기준으로 분석대상 9개 변수 중 사업체 수와 급여액을 제외한 7개 변수에 대한 추이 분석을 통해 업황 변동 상황을 파악

- 업황 변동 상황과의 관련성이 상대적으로 작다고 볼 수 있는 사업체 수와 급여액을 1차적으로 제외하고 업황 변동 추이를 분석

○ 7개 변수 중 5개 변수 이상의 연평균 증가율이 마이너스인 경우, -3% 이하인 경우, -5% 이하인 경우, -7% 이하인 경우 등 4 가지 시나리오별로 1991~1997년 기간과 1999~2003년 기간 사이의 업황 변동 상황을 분석

□ 5개 변수 이상이 연평균증가율 마이너스인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15121, 15422 등 42개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15440, 15512, 15522 등 106개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

□ 5개 변수 이상이 연평균증가율 -3% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 12개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15522, 15531, 15532 등 48개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

□ 5개 변수 이상이 연평균증가율 -5% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 8개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15522, 15531, 15532 등 33개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

□ 5개 변수 이상이 연평균증가율 -7% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 7개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15531, 24141, 26912 등 25개 업종에서 7개 변수 중 5개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

3) 6개 변수의 추이 분석

○ 세세분류 기준으로 분석대상 9개 변수 중 사업체 수, 급여액, 종사자 수를 제외한 6개 변수에 대한 추이 분석을 통해 업황 변동 상황을 파악

- 업황 변동 상황과의 관련성이 상대적으로 작다고 볼 수 있는 사업체 수, 급여액과 함께 "고용 없는 성장" 현상을 반영할 수 있는 종사자 수를 추가적으로 제외하고 업황 변동 추이를 분석

○ 6개 변수 중 4개 변수 이상의 연평균 증가율이 마이너스인 경우, -3% 이하인 경우, -5% 이하인 경우, -7% 이하인 경우 등 4 가지 시나리오별로 1991~1997년 기간과 1999~2003년 기간 사이의 업황 변동 상황을 분석

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 마이너스인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15121, 15422 등 44개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15319, 15440, 15512 등 116개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 -3% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 14개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15522, 15531, 15532 등 58개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 -5% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 9개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15522, 15531, 15532 등 42개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 -7% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 27111, 15513, 27213 등 8개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15531, 15532, 24141 등 32개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

4) 4개 변수의 추이 분석

○ 세세분류 기준으로 분석대상 9개 변수 중 수익성과 효율성을 상대적으로 많이 반영한다고 볼 수 있는 부가가치, 1인당 부가가치, 부가가치율, 설비투자효율 등 6개 변수에 대한 추이 분석을 통해 업황 변동 상황을 파악

○ 4개 변수 중 3개 변수 이상의 연평균 증가율이 마이너스인 경우, -3% 이하인 경우, -5% 이하인 경우, -7% 이하인 경우 등 4 가지 시나리오별로 1991~1997년 기간과 1999~2003년 기간 사이의 업황 변동 상황을 분석

□ 3개 변수 이상이 연평균증가율 마이너스인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 15121, 15422, 15513 등 27개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15111, 15123, 15319 등 122개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

□ 3개 변수 이상이 연평균증가율 -3% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 15513, 15531, 26941 등 10개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15111, 15322, 15522 등 58개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

□ 3개 변수 이상이 연평균증가율 -5% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 15513, 15531, 27111 등 7개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15111, 15522, 15531 등 35개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

□ 3개 변수 이상이 연평균증가율 -7% 이하인 경우

○ 1991~1997년 기간 중에는 15513, 15531, 27111 등 6개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

○ 1999~2003년 기간 중에는 15531, 15532, 24112 등 24개 업종에서 4개 변수 중 3개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

< 표 Ⅳ-1> 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
27111	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
15513	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
19206	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
21023	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
26931	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
27213	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
29270	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
29296	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
33302	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
15143	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15489	7	○	X	○	○	○	○	○	X	○
16002	7	○	○	○	○	X	○	○	X	○
17111	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
17303	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
18126	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
19207	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
20293	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
21016	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
23229	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
24123	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
26106	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
26916	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
26939	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
26959	7	X	○	○	○	○	○	○	○	X
27212	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
28132	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
29224	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
35112	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36103	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36105	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36932	7	○	○	○	○	X	○	○	X	○
36941	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36952	7	○	○	○	○	X	○	○	X	○
36953	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15121	6	X	X	○	○	X	○	○	○	○
15209	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
15422	6	X	X	○	○	X	○	○	○	○
15496	6	○	X	○	○	○	○	○	X	X
15522	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
17214	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
17294	6	○	○	○	X	X	○	○	X	○
17309	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
18111	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
18201	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19112	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19129	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19202	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
20298	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
21029	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X

산업분류	마이너스	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
22229	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
22309	6	○	X	○	X	○	○	○	○	X
26919	6	○	○	○	X	X	○	○	X	○
26941	6	○	X	○	X	X	○	○	○	○
27290	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
27322	6	○	X	○	○	○	○	X	X	○
28998	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29301	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
30021	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
33203	6	○	○	○	X	○	○	○	X	X

< 표 Ⅳ-2 > 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
27111	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
15513	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
27213	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
16002	7	○	○	○	○	X	○	○	X	○
17111	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
19206	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
24123	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
27212	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36932	7	○	○	○	○	X	○	○	X	○
36953	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15209	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
15522	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
18111	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
18126	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19112	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
20293	6	○	○	○	X	○	○	○	X	X
20298	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
21029	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
23229	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26106	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26916	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26939	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
26959	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
27290	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
28132	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
28998	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29270	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29296	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29301	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
30021	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
35112	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36103	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36105	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36941	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X

< 표 Ⅳ-3 > 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
27111	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
15513	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
27213	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
16002	7	○	○	○	○	X	○	○	X	○
24123	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
36953	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15209	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
17111	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
18111	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
18126	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19112	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19206	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
20293	6	○	○	○	X	○	○	○	X	X
20298	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
21029	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
23229	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26106	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26916	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26939	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
26959	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
27212	6	○	○	○	X	○	○	○	X	X
27290	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
28998	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29270	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29296	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29301	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
30021	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
35112	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36103	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36105	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36941	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X

< 표 Ⅳ-4 > 1991~97년 9개 변수 중 6개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
27111	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
27213	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
15513	7	○	X	○	○	X	○	○	○	○
24123	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
36953	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15209	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
17111	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
21029	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
23229	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26916	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26959	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
27290	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
28998	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29270	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
29301	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
30021	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
36105	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36941	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X

< 표 Ⅳ-5 > 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	7	○	○	○	○	○	○	○
15121	6	○	○	X	○	○	○	○
15422	6	○	○	X	○	○	○	○
15489	6	○	○	○	○	○	X	○
15513	6	○	○	X	○	○	○	○
19206	6	○	○	○	○	○	X	○
21023	6	○	○	○	○	○	X	○
26931	6	○	○	○	○	○	X	○
26959	6	○	○	○	○	○	○	X
27213	6	○	○	X	○	○	○	○
29270	6	○	○	○	○	X	○	○
29296	6	○	○	○	○	○	X	○
33302	6	○	○	○	○	○	X	○
15143	5	○	○	○	○	X	X	○
15209	5	○	○	○	○	X	○	X
15496	5	○	○	○	○	○	X	X
15531	5	○	X	X	○	○	○	○
16002	5	○	○	X	○	○	X	○
17111	5	○	○	○	○	X	X	○
17303	5	○	○	○	○	○	X	X
18126	5	○	○	○	○	○	X	X
19207	5	○	○	○	○	X	X	○
20293	5	○	○	○	○	○	X	X
21016	5	○	○	○	○	○	X	X
22309	5	○	X	○	○	○	○	X
23229	5	○	○	○	○	X	X	○
24123	5	○	○	○	○	X	X	○
26106	5	○	○	○	○	○	X	X
26916	5	○	○	○	○	○	X	X
26939	5	○	○	○	○	X	X	○
26941	5	○	X	X	○	○	○	○
27212	5	○	○	○	○	○	X	X
27322	5	○	○	○	○	X	X	○
28132	5	○	○	○	○	X	X	○
29224	5	○	○	○	○	X	X	○
35112	5	○	○	○	○	○	X	X
36103	5	○	○	○	○	○	X	X
36105	5	○	○	○	○	○	X	X
36932	5	○	○	X	○	○	X	○
36941	5	○	○	○	○	○	X	X
36952	5	○	○	X	○	○	X	○
36953	5	○	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-6 > 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	7	○	○	○	○	○	○	○
15513	6	○	○	X	○	○	○	○
27213	6	○	○	X	○	○	○	○
15209	5	○	○	○	○	X	○	X
16002	5	○	○	X	○	○	X	○
17111	5	○	○	○	○	X	X	○
19206	5	○	○	○	○	X	X	○
24123	5	○	○	○	○	X	X	○
26959	5	○	○	○	○	X	○	X
27212	5	○	○	○	○	○	X	X
36932	5	○	○	X	○	○	X	○
36953	5	○	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-7 > 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	7	○	○	○	○	○	○	○
15513	6	○	○	X	○	○	○	○
27213	6	○	○	X	○	○	○	○
15209	5	○	○	○	○	X	○	X
16002	5	○	○	X	○	○	X	○
24123	5	○	○	○	○	X	X	○
26959	5	○	○	○	○	X	○	X
36953	5	○	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-8 > 1991~97년 7개 변수 중 5개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	7	○	○	○	○	○	○	○
15513	6	○	○	X	○	○	○	○
27213	6	○	○	X	○	○	○	○
15209	5	○	○	○	○	X	○	X
24123	5	○	○	○	○	X	X	○
26959	5	○	○	○	○	X	○	X
36953	5	○	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-9 > 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	6	○	○	○	○	○	○
15121	5	○	X	○	○	○	○
15422	5	○	X	○	○	○	○
15489	5	○	○	○	○	X	○
15513	5	○	X	○	○	○	○
19206	5	○	○	○	○	X	○
21023	5	○	○	○	○	X	○
26931	5	○	○	○	○	X	○
26959	5	○	○	○	○	○	X
27213	5	○	X	○	○	○	○
29270	5	○	○	○	X	○	○
29296	5	○	○	○	○	X	○
33302	5	○	○	○	○	X	○
15143	4	○	○	○	X	X	○
15209	4	○	○	○	X	○	X
15496	4	○	○	○	○	X	X
15531	4	X	X	○	○	○	○
16002	4	○	X	○	○	X	○
17111	4	○	○	○	X	X	○
17303	4	○	○	○	○	X	X
18126	4	○	○	○	○	X	X
19207	4	○	○	○	X	X	○
20293	4	○	○	○	○	X	X
21016	4	○	○	○	○	X	X
21095	4	X	X	○	○	○	○
22309	4	X	○	○	○	○	X
23229	4	○	○	○	X	X	○
24123	4	○	○	○	X	X	○
26106	4	○	○	○	○	X	X
26916	4	○	○	○	○	X	X
26939	4	○	○	○	X	X	○
26941	4	X	X	○	○	○	○
27212	4	○	○	○	○	X	X
27322	4	○	○	○	X	X	○
28132	4	○	○	○	X	X	○
29224	4	○	○	○	X	X	○
34102	4	○	○	○	X	○	X
35112	4	○	○	○	○	X	X
36103	4	○	○	○	○	X	X
36105	4	○	○	○	○	X	X
36932	4	○	X	○	○	X	○
36941	4	○	○	○	○	X	X
36952	4	○	X	○	○	X	○
36953	4	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-10 > 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	6	○	○	○	○	○	○
15513	5	○	X	○	○	○	○
27213	5	○	X	○	○	○	○
15209	4	○	○	○	X	○	X
15531	4	X	X	○	○	○	○
16002	4	○	X	○	○	X	○
17111	4	○	○	○	X	X	○
19206	4	○	○	○	X	X	○
24123	4	○	○	○	X	X	○
26941	4	X	X	○	○	○	○
26959	4	○	○	○	X	○	X
27212	4	○	○	○	○	X	X
36932	4	○	X	○	○	X	○
36953	4	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-11 > 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	6	○	○	○	○	○	○
15513	5	○	X	○	○	○	○
27213	5	○	X	○	○	○	○
15209	4	○	○	○	X	○	X
15531	4	X	X	○	○	○	○
16002	4	○	X	○	○	X	○
24123	4	○	○	○	X	X	○
26959	4	○	○	○	X	○	X
36953	4	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-12 > 1991~97년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
27111	6	○	○	○	○	○	○
15513	5	○	X	○	○	○	○
27213	5	○	X	○	○	○	○
15209	4	○	○	○	X	○	X
15531	4	X	X	○	○	○	○
24123	4	○	○	○	X	X	○
26959	4	○	○	○	X	○	X
36953	4	○	○	○	X	X	○

< 표 Ⅳ-13 > 1991~97년 4개 변수 중 3개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15121	4	○	○	○	○
15422	4	○	○	○	○
15513	4	○	○	○	○
15531	4	○	○	○	○
21095	4	○	○	○	○
26941	4	○	○	○	○
27111	4	○	○	○	○
27213	4	○	○	○	○
15489	3	○	○	X	○
16002	3	○	○	X	○
17294	3	○	○	X	○
19206	3	○	○	X	○
21023	3	○	○	X	○
22309	3	○	○	○	X
23210	3	X	○	○	○
26919	3	○	○	X	○
26931	3	○	○	X	○
26943	3	○	○	X	○
26959	3	○	○	○	X
26961	3	○	○	X	○
29270	3	○	X	○	○
29296	3	○	○	X	○
31402	3	○	○	X	○
33302	3	○	○	X	○
35111	3	○	○	X	○
36932	3	○	○	X	○
36952	3	○	○	X	○

< 표 Ⅳ-14 > 1991~97년 4개 변수 중 3개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15513	4	○	○	○	○
15531	4	○	○	○	○
26941	4	○	○	○	○
27111	4	○	○	○	○
27213	4	○	○	○	○
15422	3	○	○	X	○
16002	3	○	○	X	○
21095	3	X	○	○	○
26919	3	○	○	X	○
36932	3	○	○	X	○

< 표 Ⅳ-15 >　　1991～97년 4개 변수 중 3개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15513	4	○	○	○	○
15531	4	○	○	○	○
27111	4	○	○	○	○
27213	4	○	○	○	○
15422	3	○	○	X	○
16002	3	○	○	X	○
21095	3	X	○	○	○

< 표 Ⅳ-16 >　　1991～97년 4개 변수 중 3개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15513	4	○	○	○	○
15531	4	○	○	○	○
27111	4	○	○	○	○
27213	4	○	○	○	○
15422	3	○	○	X	○
16002	3	○	○	X	○

< 표 Ⅳ-17 >　1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
15522	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
17101	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
17104	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
20293	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
24141	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
25231	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
26912	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
30011	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
33401	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
34203	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
35920	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
15129	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
15143	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
15512	8	○	X	○	○	○	○	○	○	○
16001	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
17103	8	○	X	○	○	○	○	○	○	○
17109	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
17201	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
17401	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
17404	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
17931	8	○	X	○	○	○	○	○	○	○
18130	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
18149	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
19102	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
19211	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
19303	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
20242	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
20291	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
21110	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
24112	8	X	○	○	○	○	○	○	○	○
24211	8	○	○	○	○	○	○	○	○	X
24391	8	○	○	○	○	○	○	○	○	X
27119	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
29119	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
33322	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
33329	8	○	X	○	○	○	○	○	○	○
36933	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
36949	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
36972	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
36974	8	○	○	○	○	○	○	○	○	X
36994	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
36999	8	○	○	○	○	○	○	○	○	X
15313	7	○	○	○	○	○	○	X	○	X
15321	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
15440	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
15531	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
15532	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○

산업분류	마이너스	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
18142	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
19101	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
19302	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
20241	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
20292	7	○	○	○	○	X	○	○	X	○
24131	7	○	X	○	○	○	○	○	○	X
24311	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
25192	7	○	X	○	○	○	○	○	○	X
25199	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
26313	7	X	○	○	○	○	○	○	X	○
26324	7	X	○	○	○	○	○	○	○	X
27222	7	○	X	○	X	○	○	○	○	○
28911	7	X	○	○	○	○	○	○	○	X
28993	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
29211	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
28993	7	○	○	○	○	○	○	○	X	○
29211	7	○	○	○	○	X	○	X	○	X
33216	7	X	X	○	○	○	○	○	○	X
34122	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
35120	7	X	○	○	○	○	○	○	○	○
35321	7	○	○	○	○	○	○	X	○	X
35910	7	○	○	○	○	X	○	○	X	X
36929	7	○	○	○	○	○	○	○	X	○
36939	7	○	X	○	○	○	○	○	○	X
36941	7	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36973	7	○	○	○	○	○	○	○	X	○
36992	7	○	○	○	○	○	○	○	X	○
15319	6	X	X	X	○	○	○	○	○	○
15322	6	X	X	○	○	X	○	○	○	○
15454	6	X	X	○	○	○	○	○	○	X
15511	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
17204	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
18120	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
22229	6	○	○	○	X	X	○	○	X	X
24129	6	X	○	○	○	○	○	○	X	X
24151	6	○	X	○	X	○	○	○	X	X
25111	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26191	6	○	X	○	○	○	○	○	X	○
26212	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26219	6	○	X	X	○	X	○	○	○	○
26232	6	X	X	○	X	○	○	○	○	X
27213	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
27229	6	○	X	○	X	X	○	○	○	X
28131	6	X	○	○	○	○	○	X	○	○
28931	6	X	○	○	○	X	○	○	X	○
29310	6	○	X	○	○	○	○	○	X	X
29351	6	X	X	○	○	X	○	○	○	○
29359	6	○	X	○	○	○	○	○	X	X

산업분류	마이너스	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	X
31302	6	X	○	X	○	○	○	○	○	○
31303	6	X	X	○	X	○	○	○	○	○
32194	6	○	X	○	○	○	○	○	X	X
33212	6	X	X	○	○	X	○	○	○	X
33402	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
34121	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
35111	6	○	○	○	X	X	○	○	X	○
35112	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
35201	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
35202	6	○	○	○	X	○	○	○	X	X
36122	6	○	○	○	X	○	○	○	X	X
36924	6	X	X	○	○	X	○	○	○	○

< 표 Ⅳ-18 > 1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
15522	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
17101	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
24141	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
26912	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
34203	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
35920	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
17109	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
19102	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
21110	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
27119	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
33401	8	X	○	○	○	○	○	○	○	○
36949	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
15129	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15143	7	○	○	○	○	○	○	X	○	X
15531	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
15532	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
16001	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
17103	7	○	X	○	○	○	○	X	○	○
17401	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
18142	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
18149	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
19211	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
20241	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
20242	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
24211	7	X	○	○	○	○	○	○	○	X
24391	7	X	○	○	○	○	○	○	○	X
29119	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
34122	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
35120	7	X	○	○	○	○	○	○	○	X
35321	7	○	○	○	○	○	○	X	○	X
36929	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36973	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36974	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36994	7	○	○	○	X	○	○	○	X	○
17104	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
17201	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19302	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
19303	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
20291	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
24112	6	X	X	○	○	X	○	○	○	○
24311	6	X	X	○	○	○	○	○	○	X
25111	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
25199	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
25231	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26324	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
27213	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
28131	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
30011	6	○	X	○	X	○	○	○	X	○

산업분류	≤-3%	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
33322	6	○	X	○	○	X	○	○	X	○
33402	6	○	○	○	○	○	○	X	X	○
34121	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
35111	6	○	○	○	X	X	○	○	X	X
36933	6	○	X	○	○	○	○	X	X	○
36972	6	○	○	○	○	○	○	X	X	○
36992	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36999	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X

< 표 Ⅳ-19 > 1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
15522	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
24141	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
26912	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
35920	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
17101	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
17109	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
21110	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
27119	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
34203	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
36949	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
15129	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15143	7	○	○	○	○	○	○	X	○	X
15531	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
15532	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
16001	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
17401	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
18149	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
19102	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
19211	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
20241	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
24211	7	X	○	○	○	○	○	○	○	X
29119	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
34122	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36929	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
36974	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
17104	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
18142	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19302	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
20242	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
24391	6	X	○	X	○	○	○	○	○	X
25111	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26324	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
28131	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
30011	6	○	X	○	X	○	○	○	X	○
33401	6	X	○	○	○	X	○	○	X	○
33402	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
35111	6	○	○	○	X	X	○	○	X	○
35321	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36972	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36973	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X

< 표 Ⅳ-20 > 1999~2003년 9개 변수 중 6개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	사업체수	급여	종사자수	생산액	유형고정자산	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
24141	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
26912	9	○	○	○	○	○	○	○	○	○
15522	8	○	○	○	○	○	○	○	○	X
21110	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
27119	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
34203	8	○	○	○	○	○	○	X	○	○
35920	8	○	○	○	○	X	○	○	○	○
36949	8	○	○	○	○	○	○	○	X	○
15129	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
15143	7	○	○	○	○	○	○	X	○	X
15531	7	X	X	○	○	○	○	○	○	○
16001	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
17101	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
17109	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
18149	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
19102	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
20241	7	○	○	○	○	X	○	X	○	○
29119	7	○	○	○	○	○	○	X	X	○
34122	7	○	○	○	○	○	○	○	X	X
15532	6	X	X	X	○	○	○	○	○	○
17104	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
18142	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19211	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
19302	6	○	○	○	○	X	○	X	X	○
20242	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
24391	6	X	○	X	○	○	○	○	○	X
25111	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
26324	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
28131	6	X	○	○	○	○	○	X	○	X
33402	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
35111	6	○	○	○	X	X	○	○	X	○
35321	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36929	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36972	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36973	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X
36974	6	○	○	○	○	○	○	X	X	X

< 표 Ⅳ-21 >　　1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15440	7	○	○	○	○	○	○	○
15512	7	○	○	○	○	○	○	○
15522	7	○	○	○	○	○	○	○
15531	7	○	○	○	○	○	○	○
15532	7	○	○	○	○	○	○	○
17101	7	○	○	○	○	○	○	○
17103	7	○	○	○	○	○	○	○
17104	7	○	○	○	○	○	○	○
17931	7	○	○	○	○	○	○	○
20293	7	○	○	○	○	○	○	○
24112	7	○	○	○	○	○	○	○
24141	7	○	○	○	○	○	○	○
24311	7	○	○	○	○	○	○	○
25231	7	○	○	○	○	○	○	○
26912	7	○	○	○	○	○	○	○
30011	7	○	○	○	○	○	○	○
33216	7	○	○	○	○	○	○	○
33329	7	○	○	○	○	○	○	○
33401	7	○	○	○	○	○	○	○
34203	7	○	○	○	○	○	○	○
35920	7	○	○	○	○	○	○	○
15129	6	○	○	○	○	○	X	○
15143	6	○	○	○	○	X	○	○
15319	6	X	○	○	○	○	○	○
15322	6	○	○	X	○	○	○	○
15454	6	○	○	○	○	○	○	X
16001	6	○	○	X	○	○	○	○
17109	6	○	○	○	○	○	X	○
17201	6	○	○	○	○	○	X	○
17401	6	○	○	○	○	○	X	○
17404	6	○	○	○	○	○	X	○
18130	6	○	○	X	○	○	○	○
18149	6	○	○	○	○	○	X	○
19102	6	○	○	○	○	○	X	○
19211	6	○	○	○	○	○	X	○
19303	6	○	○	○	○	○	X	○
20242	6	○	○	○	○	○	X	○
20291	6	○	○	○	○	○	X	○
21110	6	○	○	○	○	X	○	○
24131	6	○	○	○	○	○	○	X
24211	6	○	○	○	○	○	○	X
24391	6	○	○	○	○	○	○	X
25192	6	○	○	○	○	○	○	X
26232	6	○	X	○	○	○	○	○
26313	6	○	○	○	○	○	X	○
26324	6	○	○	○	○	○	○	X
27119	6	○	○	X	○	○	○	○
27222	6	○	X	○	○	○	○	○

산업분류	마이너스	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
28911	6	○	○	○	○	○	○	X
29119	6	○	○	○	○	○	X	○
29351	6	○	○	X	○	○	○	○
31303	6	○	X	○	○	○	○	○
33212	6	○	○	X	○	○	○	○
33322	6	○	○	X	○	○	○	○
35120	6	○	○	○	○	○	○	X
36924	6	○	○	X	○	○	○	○
36933	6	○	○	○	○	○	X	○
36939	6	○	○	○	○	○	○	X
36949	6	○	○	○	○	○	X	○
36972	6	○	○	○	○	○	X	○
36974	6	○	○	○	○	○	○	X
36994	6	○	○	○	○	○	X	○
36999	6	○	○	○	○	○	○	X
15123	5	○	X	X	○	○	○	○
15313	5	○	○	○	○	X	○	X
15321	5	○	○	○	○	○	X	X
15330	5	X	X	○	○	○	○	○
18142	5	○	○	○	○	○	X	X
18143	5	○	○	○	○	X	○	X
19101	5	○	○	○	○	○	X	X
19302	5	○	○	X	○	X	○	○
20241	5	○	○	X	○	X	○	○
20292	5	○	○	X	○	○	X	○
22139	5	X	○	X	○	○	○	○
22300	5	○	X	X	○	○	○	○
23221	5	○	X	X	○	○	○	○
24129	5	○	○	○	○	○	X	X
24151	5	○	X	○	○	○	X	○
24402	5	X	○	○	○	○	○	X
25199	5	○	○	○	○	○	X	X
25213	5	○	○	X	○	○	X	○
26111	5	X	○	X	○	○	○	○
26129	5	○	X	○	○	○	○	X
26191	5	○	○	○	○	○	X	X
26219	5	X	○	X	○	○	○	○
27213	5	○	○	○	○	X	○	X
27229	5	○	X	X	○	○	○	○
27312	5	○	X	○	○	○	○	X
28131	5	○	○	○	○	X	○	X
28931	5	○	○	X	○	○	X	○
28993	5	○	○	○	○	○	X	X
29211	5	○	○	X	○	X	○	○
29310	5	○	○	○	○	○	X	X
29359	5	○	○	○	○	○	X	X
31301	5	X	X	○	○	○	○	○
31302	5	X	○	○	○	○	○	X

산업분류	마이너스	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
36922	5	○	○	X	○	○	X	○
32194	5	○	○	○	○	○	X	X
35910	5	○	○	X	○	○	X	○
36929	5	○	○	○	○	○	X	X
34122	5	○	○	○	○	○	X	X
35321	5	○	○	○	○	X	○	X
36941	5	○	○	○	○	X	X	○
36973	5	○	○	○	○	○	X	X
36992	5	○	○	○	○	○	X	X
36995	5	○	X	○	○	○	○	X

< 표 Ⅳ-22 >　　1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15522	7	○	○	○	○	○	○	○
15531	7	○	○	○	○	○	○	○
15532	7	○	○	○	○	○	○	○
17101	7	○	○	○	○	○	○	○
24141	7	○	○	○	○	○	○	○
26912	7	○	○	○	○	○	○	○
33401	7	○	○	○	○	○	○	○
34203	7	○	○	○	○	○	○	○
35920	7	○	○	○	○	○	○	○
17103	6	○	○	○	○	X	○	○
17109	6	○	○	○	○	○	X	○
19102	6	○	○	○	○	○	X	○
21110	6	○	○	○	○	X	○	○
24112	6	○	○	X	○	○	○	○
24211	6	○	○	○	○	○	○	X
24311	6	○	○	○	○	○	○	X
24391	6	○	○	○	○	○	○	X
27119	6	○	○	X	○	○	○	○
35120	6	○	○	○	○	○	○	X
36949	6	○	○	○	○	○	X	○
15129	5	○	○	○	○	X	X	○
15143	5	○	○	○	○	X	○	X
15322	5	○	X	X	○	○	○	○
16001	5	○	○	X	○	X	○	○
17401	5	○	○	○	○	X	X	○
18130	5	○	○	X	○	X	○	○
18142	5	○	○	○	○	○	X	X
18149	5	○	○	○	○	X	X	○
19211	5	○	○	○	○	X	X	○
20241	5	○	○	X	○	X	○	○
20242	5	○	○	○	○	X	X	○
22139	5	X	○	X	○	○	○	○
24402	5	X	○	○	○	○	○	X
26324	5	○	○	○	○	X	○	X
27213	5	○	○	○	○	X	○	X
28131	5	○	○	○	○	X	○	X
29119	5	○	○	○	○	X	X	○
30011	5	○	X	○	○	○	X	○
31302	5	X	○	○	○	○	○	X
33216	5	X	○	X	○	○	○	○
33322	5	○	○	X	○	○	X	○
34122	5	○	○	○	○	○	X	X
35321	5	○	○	○	○	X	○	X
36929	5	○	○	○	○	○	X	X
36933	5	○	○	○	○	X	X	○
36973	5	○	○	○	○	○	X	X
36974	5	○	○	○	○	○	X	X
36994	5	○	X	○	○	○	X	○

< 표 Ⅳ-23 >　　1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15522	7	○	○	○	○	○	○	○
15531	7	○	○	○	○	○	○	○
15532	7	○	○	○	○	○	○	○
24141	7	○	○	○	○	○	○	○
26912	7	○	○	○	○	○	○	○
35920	7	○	○	○	○	○	○	○
17101	6	○	○	○	○	○	X	○
17109	6	○	○	○	○	○	X	○
21110	6	○	○	○	○	X	○	○
24211	6	○	○	○	○	○	○	X
27119	6	○	○	X	○	○	○	○
34203	6	○	○	○	○	X	○	○
36949	6	○	○	○	○	○	X	○
15129	5	○	○	○	○	X	X	○
15143	5	○	○	○	○	X	○	X
16001	5	○	○	X	○	X	○	○
17401	5	○	○	○	○	X	X	○
18149	5	○	○	○	○	X	X	○
19102	5	○	○	○	○	X	X	○
19211	5	○	○	○	○	X	X	○
20241	5	○	○	X	○	X	○	○
22139	5	X	○	X	○	○	○	○
24112	5	X	○	X	○	○	○	○
24391	5	X	○	○	○	○	○	X
26324	5	○	○	○	○	X	○	X
28131	5	○	○	○	○	X	○	X
29119	5	○	○	○	○	X	X	○
30011	5	○	X	○	○	○	X	○
33216	5	X	○	X	○	○	○	○
33401	5	○	○	X	○	○	X	○
34122	5	○	○	○	○	○	X	X
36929	5	○	○	○	○	○	X	X
36974	5	○	○	○	○	○	X	X

< 표 Ⅳ-24 >　　1999~2003년 7개 변수 중 5개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	종사자수	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15531	7	○	○	○	○	○	○	○
24141	7	○	○	○	○	○	○	○
26912	7	○	○	○	○	○	○	○
15522	6	○	○	○	○	○	○	X
15532	6	X	○	○	○	○	○	○
21110	6	○	○	○	○	X	○	○
27119	6	○	○	X	○	○	○	○
34203	6	○	○	○	○	X	○	○
35920	6	○	○	X	○	○	○	○
36949	6	○	○	○	○	○	X	○
15129	5	○	○	○	○	X	X	○
15143	5	○	○	○	○	X	○	X
16001	5	○	○	X	○	X	○	○
17101	5	○	○	○	○	X	X	○
17109	5	○	○	○	○	X	X	○
18149	5	○	○	○	○	X	X	○
19102	5	○	○	○	○	X	X	○
20241	5	○	○	X	○	X	○	○
24112	5	X	○	X	○	○	○	○
24391	5	X	○	○	○	○	○	X
26324	5	○	○	○	○	X	○	X
28131	5	○	○	○	○	X	○	X
29119	5	○	○	○	○	X	X	○
33401	5	○	○	X	○	○	X	○
34122	5	○	○	○	○	○	X	X

< 표 Ⅳ-25 >　　1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
26111	5	○	X	○	○	○	○
26219	5	○	X	○	○	○	○
26232	5	X	○	○	○	○	○
26313	5	○	○	○	○	X	○
26324	5	○	○	○	○	○	X
27119	5	○	X	○	○	○	○
27222	5	X	○	○	○	○	○
28911	5	○	○	○	○	○	X
29119	5	○	○	○	○	X	○
29351	5	○	X	○	○	○	○
31301	5	X	○	○	○	○	○
31302	5	○	○	○	○	○	X
31303	5	X	○	○	○	○	○
33212	5	○	X	○	○	○	○
33322	5	○	X	○	○	○	○
35120	5	○	○	○	○	○	X
36924	5	○	X	○	○	○	○
36933	5	○	○	○	○	X	○
36939	5	○	○	○	○	○	X
36949	5	○	○	○	○	X	○
36972	5	○	○	○	○	X	○
36974	5	○	○	○	○	○	X
36994	5	○	○	○	○	X	○
36999	5	○	○	○	○	○	X
15111	4	X	X	○	○	○	○
15123	4	X	X	○	○	○	○
15312	4	X	○	○	○	○	X
15313	4	○	○	○	X	○	X
15321	4	○	○	○	○	X	X
15413	4	X	○	○	○	○	X
15541	4	X	X	○	○	○	○
18142	4	○	○	○	○	X	X
18143	4	○	○	○	X	○	X
18151	4	○	○	○	X	○	X
19101	4	○	○	○	○	X	X
19302	4	○	X	○	X	○	○
20241	4	○	X	○	X	○	○
20292	4	○	X	○	○	X	○
22300	4	X	X	○	○	○	○
23221	4	X	X	○	○	○	○
24129	4	○	○	○	○	X	X
24151	4	X	○	○	○	X	○
25112	4	X	X	○	○	○	○

산업분류	마이너스	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
25199	4	○	○	○	○	X	X
25213	4	○	X	○	○	X	○
26129	4	X	○	○	○	○	X
15319	6	○	○	○	○	○	○
15440	6	○	○	○	○	○	○
15512	6	○	○	○	○	○	○
15522	6	○	○	○	○	○	○
15531	6	○	○	○	○	○	○
15532	6	○	○	○	○	○	○
17101	6	○	○	○	○	○	○
17103	6	○	○	○	○	○	○
17104	6	○	○	○	○	○	○
17931	6	○	○	○	○	○	○
20293	6	○	○	○	○	○	○
24112	6	○	○	○	○	○	○
24141	6	○	○	○	○	○	○
24311	6	○	○	○	○	○	○
25231	6	○	○	○	○	○	○
26912	6	○	○	○	○	○	○
30011	6	○	○	○	○	○	○
33216	6	○	○	○	○	○	○
33329	6	○	○	○	○	○	○
33401	6	○	○	○	○	○	○
34203	6	○	○	○	○	○	○
35920	6	○	○	○	○	○	○
15129	5	○	○	○	○	X	○
15143	5	○	○	○	X	○	○
15322	5	○	X	○	○	○	○
15330	5	X	○	○	○	○	○
15454	5	○	○	○	○	○	X
16001	5	○	X	○	○	○	○
17109	5	○	○	○	○	X	○
17201	5	○	○	○	○	X	○
17401	5	○	○	○	○	X	○
17404	5	○	○	○	○	X	○
18130	5	○	X	○	○	○	○
18149	5	○	○	○	○	X	○
19102	5	○	○	○	○	X	○
19211	5	○	○	○	○	X	○
19303	5	○	○	○	○	X	○
20242	5	○	○	○	○	X	○
20291	5	○	○	○	○	X	○
21110	5	○	○	○	X	○	○
22139	5	○	X	○	○	○	○
24131	5	○	○	○	○	○	X
24211	5	○	○	○	○	○	X
24391	5	○	○	○	○	○	X
24402	5	○	○	○	○	○	X
25192	5	○	○	○	○	○	X

산업분류	마이너스	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
26191	4	○	○	○	○	X	X
27213	4	○	○	○	X	○	X
27229	4	X	X	○	○	○	○
27312	4	X	○	○	○	○	X
28131	4	○	○	○	X	○	X
28931	4	○	X	○	○	X	○
28993	4	○	○	○	○	X	X
29161	4	X	X	○	○	○	○
29194	4	X	X	○	○	○	○
29211	4	○	X	○	X	○	○
29310	4	○	○	○	○	X	X
29359	4	○	○	○	○	X	X
32194	4	○	○	○	○	X	X
34122	4	○	○	○	○	X	X
35321	4	○	○	○	X	○	X
35910	4	○	X	○	○	X	○
36121	4	X	X	○	○	○	○
36922	4	○	X	○	○	X	○
36929	4	○	○	○	○	X	X
36941	4	○	○	○	X	X	○
36973	4	○	○	○	○	X	X
36991	4	X	○	○	○	○	X
36992	4	○	○	○	○	X	X
36995	4	X	○	○	○	○	X

< 표 Ⅳ-26 > 1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15522	6	○	○	○	○	○	○
15531	6	○	○	○	○	○	○
15532	6	○	○	○	○	○	○
17101	6	○	○	○	○	○	○
24141	6	○	○	○	○	○	○
26912	6	○	○	○	○	○	○
33401	6	○	○	○	○	○	○
34203	6	○	○	○	○	○	○
35920	6	○	○	○	○	○	○
17103	5	○	○	○	X	○	○
17109	5	○	○	○	○	X	○
19102	5	○	○	○	○	X	○
21110	5	○	○	○	X	○	○
22139	5	○	X	○	○	○	○
24112	5	○	X	○	○	○	○
24211	5	○	○	○	○	○	X
24311	5	○	○	○	○	○	X
24391	5	○	○	○	○	○	X
24402	5	○	○	○	○	○	X
27119	5	○	X	○	○	○	○
31302	5	○	○	○	○	○	X
33216	5	○	X	○	○	○	○
35120	5	○	○	○	○	○	X
36949	5	○	○	○	○	X	○
15111	4	X	X	○	○	○	○
15129	4	○	○	○	X	X	○
15143	4	○	○	○	X	○	X
15312	4	X	○	○	○	○	X
15319	4	○	X	○	X	○	○
15322	4	X	X	○	○	○	○
15512	4	○	X	○	X	○	○
16001	4	○	X	○	X	○	○
17401	4	○	○	○	X	X	○
18130	4	○	X	○	X	○	○
18142	4	○	○	○	○	X	X
18149	4	○	○	○	X	X	○
19211	4	○	○	○	X	X	○
20241	4	○	X	○	X	○	○
20242	4	○	○	○	X	X	○
26111	4	○	X	○	X	○	○
26129	4	X	○	○	○	○	X

산업분류	≤-3%	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
26219	4	X	X	○	○	○	○
26324	4	○	○	○	X	○	X
27213	4	○	○	○	X	○	X
27229	4	X	X	○	○	○	○
28131	4	○	○	○	X	○	X
29119	4	○	○	○	X	X	○
30011	4	X	○	○	○	X	○
33212	4	X	X	○	○	○	○
33322	4	○	X	○	○	X	○
33329	4	○	○	○	X	○	X
34122	4	○	○	○	○	X	X
35321	4	○	○	○	X	○	X
36929	4	○	○	○	○	X	X
36933	4	○	○	○	X	X	○
36973	4	○	○	○	○	X	X
36974	4	○	○	○	○	X	X
36994	4	X	○	○	○	X	○

< 표 Ⅳ-27 > 1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15522	6	○	○	○	○	○	○
15531	6	○	○	○	○	○	○
15532	6	○	○	○	○	○	○
24141	6	○	○	○	○	○	○
26912	6	○	○	○	○	○	○
35920	6	○	○	○	○	○	○
17101	5	○	○	○	○	X	○
17109	5	○	○	○	○	X	○
21110	5	○	○	○	X	○	○
22139	5	○	X	○	○	○	○
24112	5	○	X	○	○	○	○
24211	5	○	○	○	○	○	X
24391	5	○	○	○	○	○	X
27119	5	○	X	○	○	○	○
33216	5	○	X	○	○	○	○
34203	5	○	○	○	X	○	○
36949	5	○	○	○	○	X	○
15111	4	X	X	○	○	○	○
15129	4	○	○	○	X	X	○
15143	4	○	○	○	X	○	X
15319	4	○	X	○	X	○	○
15512	4	○	X	○	X	○	○
16001	4	○	X	○	X	○	○
17401	4	○	○	○	X	X	○
18149	4	○	○	○	X	X	○
19102	4	○	○	○	X	X	○
19211	4	○	○	○	X	X	○
20241	4	○	X	○	X	○	○
24402	4	X	○	○	○	○	X
26111	4	○	X	○	X	○	○
26219	4	X	X	○	○	○	○
26324	4	○	○	○	X	○	X
27229	4	X	X	○	○	○	○
28131	4	○	○	○	X	○	X
29119	4	○	○	○	X	X	○
30011	4	X	○	○	○	X	○
31302	4	○	○	○	X	○	X
33212	4	X	X	○	○	○	○
33401	4	○	X	○	○	X	○
34122	4	○	○	○	○	X	X
36929	4	○	○	○	○	X	X
36974	4	○	○	○	○	X	X

< 표 Ⅳ-28 > 1999~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	생산액	유형 고정자산	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15531	6	○	○	○	○	○	○
15532	6	○	○	○	○	○	○
24141	6	○	○	○	○	○	○
26912	6	○	○	○	○	○	○
15522	5	○	○	○	○	○	X
21110	5	○	○	○	X	○	○
24112	5	○	X	○	○	○	○
24391	5	○	○	○	○	○	X
27119	5	○	X	○	○	○	○
34203	5	○	○	○	X	○	○
35920	5	○	X	○	○	○	○
36949	5	○	○	○	○	X	○
15129	4	○	○	○	X	X	○
15143	4	○	○	○	X	○	X
15319	4	○	X	○	X	○	○
16001	4	○	X	○	X	○	○
17101	4	○	○	○	X	X	○
17109	4	○	○	○	X	X	○
18149	4	○	○	○	X	X	○
19102	4	○	○	○	X	X	○
20241	4	○	X	○	X	○	○
22139	4	○	X	○	X	○	○
26111	4	○	X	○	X	○	○
26219	4	X	X	○	○	○	○
26324	4	○	○	○	X	○	X
27229	4	X	X	○	○	○	○
28131	4	○	○	○	X	○	X
29119	4	○	○	○	X	X	○
31302	4	○	○	○	X	○	X
33216	4	X	X	○	○	○	○
33401	4	○	X	○	○	X	○
34122	4	○	○	○	○	X	X

< 표 Ⅳ-29 >　　1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
15111	4	○	○	○	○
15123	4	○	○	○	○
15319	4	○	○	○	○
15322	4	○	○	○	○
15330	4	○	○	○	○
15440	4	○	○	○	○
15512	4	○	○	○	○
15522	4	○	○	○	○
15531	4	○	○	○	○
15532	4	○	○	○	○
15541	4	○	○	○	○
16001	4	○	○	○	○
17101	4	○	○	○	○
17103	4	○	○	○	○
17104	4	○	○	○	○
17931	4	○	○	○	○
18130	4	○	○	○	○
20293	4	○	○	○	○
22139	4	○	○	○	○
22300	4	○	○	○	○
23221	4	○	○	○	○
24112	4	○	○	○	○
24141	4	○	○	○	○
24311	4	○	○	○	○
25112	4	○	○	○	○
25231	4	○	○	○	○
26111	4	○	○	○	○
26219	4	○	○	○	○
26232	4	○	○	○	○
26912	4	○	○	○	○
27119	4	○	○	○	○
27222	4	○	○	○	○
27229	4	○	○	○	○
29161	4	○	○	○	○
29194	4	○	○	○	○
29351	4	○	○	○	○
30011	4	○	○	○	○
31301	4	○	○	○	○
31303	4	○	○	○	○
33212	4	○	○	○	○
33216	4	○	○	○	○
33322	4	○	○	○	○
33329	4	○	○	○	○
33401	4	○	○	○	○
34203	4	○	○	○	○
35920	4	○	○	○	○
36121	4	○	○	○	○
36924	4	○	○	○	○

산업분류	마이너스	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
15129	3	○	○	X	○
15143	3	○	X	○	○
15312	3	○	○	○	X
15413	3	○	○	○	X
15451	3	X	○	○	○
15454	3	○	○	○	X
15491	3	X	○	○	○
15493	3	X	○	○	○
16002	3	X	○	○	○
17109	3	○	○	X	○
17201	3	○	○	X	○
17401	3	○	○	X	○
17402	3	○	○	X	○
17404	3	○	○	X	○
18149	3	○	○	X	○
18159	3	X	○	○	○
18202	3	X	○	○	○
19102	3	○	○	X	○
19211	3	○	○	X	○
19302	3	○	X	○	○
19303	3	○	○	X	○
20229	3	X	○	○	○
20241	3	○	X	○	○
20242	3	○	○	X	○
20291	3	○	○	X	○
20292	3	○	○	X	○
21110	3	○	X	○	○
21124	3	X	○	○	○
21292	3	X	○	○	○
22229	3	○	○	X	○
23100	3	○	○	X	○
23229	3	X	○	○	○
24131	3	○	○	○	X
24142	3	X	○	○	○
24151	3	○	○	X	○
24153	3	X	○	○	○
24211	3	○	○	○	X
24391	3	○	○	○	X
24402	3	○	○	○	X
25192	3	○	○	○	X
25213	3	○	○	X	○
25292	3	X	○	○	○
26129	3	○	○	○	X
26221	3	X	○	○	○
26313	3	○	○	X	○
26324	3	○	○	○	X
27123	3	○	○	X	○

산업분류	마이너스	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
27312	3	○	○	○	X
27322	3	X	○	○	○
28911	3	○	○	○	X
28912	3	X	○	○	○
28931	3	○	○	X	○
28999	3	○	○	X	○
35910	3	○	○	X	○
36922	3	○	○	X	○
36933	3	○	○	X	○
36939	3	○	○	○	X
36943	3	X	○	○	○
36949	3	○	○	X	○
36972	3	○	○	X	○
36974	3	○	○	○	X
36991	3	○	○	○	X
36994	3	○	○	X	○
36995	3	○	○	○	X
36999	3	○	○	○	X
29119	3	○	○	X	○
29123	3	X	○	○	○
29211	3	○	X	○	○
30013	3	○	○	X	○
31302	3	○	○	○	X
32195	3	X	○	○	○
33112	3	X	○	○	○
35111	3	○	○	X	○
35120	3	○	○	○	X

< 표 Ⅳ-30 > 1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15111	4	○	○	○	○
15322	4	○	○	○	○
15522	4	○	○	○	○
15531	4	○	○	○	○
15532	4	○	○	○	○
17101	4	○	○	○	○
22139	4	○	○	○	○
24112	4	○	○	○	○
24141	4	○	○	○	○
26219	4	○	○	○	○
26912	4	○	○	○	○
27119	4	○	○	○	○
27229	4	○	○	○	○
33212	4	○	○	○	○
33216	4	○	○	○	○
33401	4	○	○	○	○
34203	4	○	○	○	○
35920	4	○	○	○	○
15123	3	○	○	X	○
15312	3	○	○	○	X
15319	3	○	X	○	○
15330	3	○	○	○	X
15440	3	○	X	○	○
15491	3	X	○	○	○
15493	3	X	○	○	○
15512	3	○	X	○	○
16001	3	○	X	○	○
17103	3	○	X	○	○
17109	3	○	○	X	○
18130	3	○	X	○	○
19102	3	○	○	X	○
20229	3	X	○	○	○
20241	3	○	X	○	○
20292	3	○	○	X	○
21110	3	○	X	○	○
21124	3	X	○	○	○
22300	3	○	○	X	○
24211	3	○	○	○	X
24311	3	○	○	○	X
24391	3	○	○	○	X
24402	3	○	○	○	X
25112	3	X	○	○	○
26111	3	○	X	○	○
26129	3	○	○	○	X
27123	3	○	○	X	○
27322	3	X	○	○	○
29351	3	○	○	X	○

산업분류	≤-3%	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
30011	3	○	○	X	○
31301	3	○	○	○	X
31302	3	○	○	○	X
32195	3	X	○	○	○
33322	3	○	○	X	○
35111	3	○	○	X	○
35120	3	○	○	○	X
36121	3	X	○	○	○
36924	3	○	○	X	○
36949	3	○	○	X	○
36994	3	○	○	X	○

< 표 Ⅳ-31 > 1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	부가가치	부가 가치율	1인당 부가가치	설비 투자효율
15111	4	○	○	○	○
15522	4	○	○	○	○
15531	4	○	○	○	○
15532	4	○	○	○	○
22139	4	○	○	○	○
24112	4	○	○	○	○
24141	4	○	○	○	○
26219	4	○	○	○	○
26912	4	○	○	○	○
27119	4	○	○	○	○
27229	4	○	○	○	○
33212	4	○	○	○	○
33216	4	○	○	○	○
35920	4	○	○	○	○
15319	3	○	X	○	○
15322	3	○	○	X	○
15491	3	X	○	○	○
15512	3	○	X	○	○
16001	3	○	X	○	○
17101	3	○	○	X	○
17109	3	○	○	X	○
20241	3	○	X	○	○
21110	3	○	X	○	○
24211	3	○	○	○	X
24391	3	○	○	○	X
24402	3	○	○	○	X
26111	3	○	X	○	○
27322	3	X	○	○	○
29351	3	○	○	X	○
30011	3	○	○	X	○
32195	3	X	○	○	○
33401	3	○	○	X	○
34203	3	○	X	○	○
35111	3	○	○	X	○
36949	3	○	○	X	○

< 표 Ⅳ-32 >　　1999~2003년 4개 변수 중 3개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	부가가치	부가가치율	1인당부가가치	설비투자효율
15531	4	○	○	○	○
15532	4	○	○	○	○
24112	4	○	○	○	○
24141	4	○	○	○	○
26219	4	○	○	○	○
26912	4	○	○	○	○
27119	4	○	○	○	○
27229	4	○	○	○	○
33216	4	○	○	○	○
35920	4	○	○	○	○
15319	3	○	X	○	○
15491	3	X	○	○	○
15522	3	○	○	○	X
16001	3	○	X	○	○
20241	3	○	X	○	○
21110	3	○	X	○	○
22139	3	○	X	○	○
24391	3	○	○	○	X
26111	3	○	X	○	○
27322	3	X	○	○	○
33401	3	○	○	X	○
34203	3	○	X	○	○
35111	3	○	○	X	○
36949	3	○	○	X	○

(2) 중소서비스업

1) 6개 변수의 추이 분석

○ 서비스업 소분류 기준으로 분석대상 6개 변수 모두에 대한 추이 분석을 통해 전반적인 업황 변동 상황을 파악

○ 6개 변수 중 4개 변수 이상의 연평균 증가율이 마이너스인 경우, -3% 이하인 경우, -5% 이하인 경우, -7% 이하인 경우 등 4 가지 시나리오별로 1997(9)~2000년 기간과 2002~2003년 기간 사이의 업황 변동 상황을 분석

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 마이너스인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 521, 525, 526 등 10개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 501, 511, 521 등 11개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 마이너스를 기록

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 -3% 이하인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 525, 713, 721 등 6개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 501, 511, 521 등 9개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -3% 이하를 기록

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 -5% 이하인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 713, 721, 729 등 5개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 501, 511, 521 등 7개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -5% 이하를 기록

□ 4개 변수 이상이 연평균증가율 -7% 이하인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 713, 721, 729 등 5개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 511, 521, 713 등 5개 업종에서 6개 변수 중 4개 이상의 변수가 연평균증가율 -7% 이하를 기록

< 표 Ⅳ-33 > 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
521	4	○	X	X	○	○	○
525	5	○	○	X	○	○	○
526	5	○	○	X	○	○	○
551	4	X	X	○	○	○	○
713	5	○	○	○	X	○	○
721	5	○	○	○	○	○	X
723	4	○	○	X	X	○	○
729	4	○	○	○	○	X	X
861	5	X	○	○	○	○	○
881	5	○	○	X	○	○	○

< 표 Ⅳ-34 > 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
501	5	○	○	○	○	○	X
511	4	○	○	○	○	X	X
521	5	X	○	○	○	○	○
524	5	○	○	X	○	○	○
712	4	○	○	○	X	○	X
713	5	○	○	○	X	○	○
749	5	○	○	○	○	○	X
861	4	○	○	○	○	X	X
882	4	○	○	X	X	○	○
901	4	○	○	X	X	○	○
902	4	○	○	○	○	X	X

< 표 Ⅳ-35 > 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
525	5	○	○	X	○	○	○
713	4	○	○	X	X	○	○
721	5	○	○	○	○	○	X
729	4	○	○	○	○	X	X
861	5	X	○	○	○	○	○
881	5	○	○	X	○	○	○

< 표 Ⅳ-36 > 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
501	4	○	○	○	○	X	X
511	4	○	○	○	○	X	X
521	4	X	X	○	○	○	○
713	4	○	○	X	X	○	○
749	5	○	○	○	○	○	X
861	4	○	○	○	○	X	X
882	4	○	○	X	X	○	○
901	4	○	○	X	X	○	○
902	4	○	○	○	○	X	X

< 표 Ⅳ-37 > 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
713	4	○	○	X	X	○	○
721	5	○	○	○	○	○	X
729	4	○	○	○	○	X	X
861	5	X	○	○	○	○	○
881	5	○	○	X	○	○	○

< 표 Ⅳ-38 > 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
501	4	○	○	○	○	X	X
511	4	○	○	○	○	X	X
521	4	X	X	○	○	○	○
713	4	○	○	X	X	○	○
749	4	X	○	○	○	○	X
861	4	○	○	○	○	X	X
901	4	○	○	X	X	○	○

< 표 Ⅳ-39 > 1997~2000년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
713	4	○	○	X	X	○	○
721	5	○	○	○	○	○	X
729	4	○	○	○	○	X	X
861	5	X	○	○	○	○	○
881	5	○	○	X	○	○	○

< 표 Ⅳ-40 > 2002~2003년 6개 변수 중 4개 이상이 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	사업체수	종사자수	매출액	인건비	영업이익	영업이익률
511	4	○	○	○	○	X	X
521	4	X	X	○	○	○	○
713	4	○	○	X	X	○	○
749	4	X	○	○	○	○	X
901	4	○	○	X	X	○	○

2) 2개 변수의 추이 분석

○ 서비스업 소분류 기준으로 분석대상 6개 변수 중 수익성을 반영한다고 볼 수 있는 영업이익, 영업이익률 등 2개 변수에 대한 추이 분석을 통해 업황 변동 상황을 파악

○ 2개 변수 모두 연평균 증가율이 마이너스인 경우, -3% 이하인 경우, -5% 이하인 경우, -7% 이하인 경우 등 4 가지 시나리오별로 1997(9)~2000년 기간과 2002~2003년 기간 사이의 업황 변동 상황을 분석

□ 2개 변수 모두 연평균증가율 마이너스인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 504, 512, 514 등 20개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 마이너스를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 521, 524, 527 등 23개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 마이너스를 기록

□ 2개 변수 모두 연평균증가율 -3% 이하인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 504, 515, 516 등 15개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 -3% 이하를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 521, 527, 528 등 22개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 -3% 이하를 기록

□ 2개 변수 모두 연평균증가율 -5% 이하인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 504, 515, 516 등 14개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 -5% 이하를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 521, 527, 702 등 18개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 -5% 이하를 기록

□ 2개 변수 모두 연평균증가율 -7% 이하인 경우

○ 1997~2000년 기간 중에는 515, 516, 521 등 12개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 -7% 이하를 기록

○ 2002~2003년 기간 중에는 521, 527, 702 등 17개 업종에서 2개 변수 모두 연평균증가율 -7% 이하를 기록

< 표 Ⅳ-41 > 1997~2000년 2개 변수 모두 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	영업이익	영업이익률
504	2	○	○
512	2	○	○
514	2	○	○
515	2	○	○
516	2	○	○
521	2	○	○
524	2	○	○
525	2	○	○
526	2	○	○
551	2	○	○
712	2	○	○
713	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
724	2	○	○
742	2	○	○
852	2	○	○
861	2	○	○
871	2	○	○
881	2	○	○

< 표 Ⅳ-42 > 2002~2003년 2개 변수 모두 마이너스인 경우

산업분류	마이너스	영업이익	영업이익률
521	2	○	○
524	2	○	○
527	2	○	○
528	2	○	○
552	2	○	○
702	2	○	○
711	2	○	○
713	2	○	○
721	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
743	2	○	○
744	2	○	○
745	2	○	○
751	2	○	○
759	2	○	○
851	2	○	○
852	2	○	○
881	2	○	○
882	2	○	○
901	2	○	○
903	2	○	○
939	2	○	○

< 표 Ⅳ-43 > 1997~2000년 2개 변수 모두 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	영업이익	영업이익률
504	2	○	○
515	2	○	○
516	2	○	○
521	2	○	○
525	2	○	○
526	2	○	○
712	2	○	○
713	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
724	2	○	○
742	2	○	○
861	2	○	○
871	2	○	○
881	2	○	○

< 표 Ⅳ-44 > 2002~2003년 2개 변수 모두 -3% 이하인 경우

산업분류	≤-3%	영업이익	영업이익률
521	2	○	○
527	2	○	○
528	2	○	○
552	2	○	○
702	2	○	○
711	2	○	○
713	2	○	○
721	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
743	2	○	○
744	2	○	○
745	2	○	○
751	2	○	○
759	2	○	○
851	2	○	○
852	2	○	○
881	2	○	○
882	2	○	○
901	2	○	○
903	2	○	○
939	2	○	○

< 표 Ⅳ-45 > 1997~2000년 2개 변수 모두 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	영업이익	영업이익률
504	2	○	○
515	2	○	○
516	2	○	○
521	2	○	○
525	2	○	○
712	2	○	○
713	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
724	2	○	○
742	2	○	○
861	2	○	○
871	2	○	○
881	2	○	○

< 표 Ⅳ-46 > 2002~2003년 2개 변수 모두 -5% 이하인 경우

산업분류	≤-5%	영업이익	영업이익률
521	2	○	○
527	2	○	○
702	2	○	○
711	2	○	○
713	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
743	2	○	○
744	2	○	○
745	2	○	○
751	2	○	○
759	2	○	○
852	2	○	○
881	2	○	○
882	2	○	○
901	2	○	○
903	2	○	○
939	2	○	○

< 표 Ⅳ-47 > 1997~2000년 2개 변수 모두 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	영업이익	영업이익률
515	2	○	○
516	2	○	○
521	2	○	○
525	2	○	○
712	2	○	○
713	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
724	2	○	○
742	2	○	○
861	2	○	○
881	2	○	○

< 표 Ⅳ-48 > 2002~2003년 2개 변수 모두 -7% 이하인 경우

산업분류	≤-7%	영업이익	영업이익률
521	2	○	○
527	2	○	○
702	2	○	○
711	2	○	○
713	2	○	○
722	2	○	○
723	2	○	○
743	2	○	○
744	2	○	○
745	2	○	○
751	2	○	○
759	2	○	○
852	2	○	○
881	2	○	○
882	2	○	○
901	2	○	○
903	2	○	○

(3) 지역별 중소제조업

1) 지역별 업황 개관

□ 분석 방법

○ 중소제조업 분야의 16개 광역시·도별 업황을 파악하기 위한 분석방법은 다음과 같음.

○ 먼저, 시·도별 업황 변동분석에 유효성이 가장 유효한 기초 통계자료인 「광업·제조업 통계조사보고서」의 경우 각 시도별 통계가 1999년부터 발표됨에 따라 분석기간을 1999~2003년 기간으로 함.

- 분석기간 중 업황 진단변수별 증감율을 감안하여 업황을 간접 추정함.

- 업황 진단변수로는 '사업체 수', '종사자 수', '급여액', '생산액', '유형고정자산', '부가가치', '부가가치율', '설비투자효율' 등 9개 변수를 사용함.

- 참고로 7개 업황 진단변수는 앞서 9개 진단변수 가운데 '사업체 수'와 '급여액'을 제외하며, 6개 진단변수는 '종사자 수'를 추가로 제외함. 4개 진단변수는 '부가가치', '1인당 부가가치', '부가가치율', '섭리투자효율'임.

○ 업종 분석단위는 중소제조업 세세분류 기준, 즉 한국표준산업분류 5단위 기준으로 함.

- 지역 분석단위는 16개의 광역 시·도를 기본으로 함.

□ 지역별 업황 개관

○ 1999~2003년 분석기간 중 중소제조 세세업종에 대해 9개 업황 진단변수를 적용한 결과 6개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 16개 광역시·도 평균으로 196개 업종으로 나타남.

○ 전국을 광역시와 도로 구분하여 살펴보면, 7개 광역시 그룹은 평균적으로 208개 업종(전국 평균치대비 1.06), 9개 도 그룹은 평균적으로 186개 업종(전국대비 0.95)으로 각각 나타남.

- 즉, 道 지역보다는 市 지역에서 어려움을 겪고 있는 중소 제조업종이 더욱 많은 것으로 나타남. 이는 광역시들이 인근 지역의 중핵거점으로 경제의 서비스화가 진전됨에 따라 제조업 업황이 상대적으로 어려우지고 있는 데 기인함.

○ 다음, 권역별 업황을 살펴보면, 먼저 서울, 인천, 경기 등 수도권 지역에서는 9개 업황 진단변수 가운데 7개 이상이 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수가 평균 176개로서 전국 평균치대비 0.90으로 나타남.

- 반면, 비수도권 지역은 200개로서 전국대비 1.02를 기록함. 따라서 권역별로 볼 때 비수도권, 즉 지방의 업황이 수도권보다 더욱 어려운 것으로 나타남.

- 특히, 비수도권 가운데 특히, 대전, 충북, 충남, 강원 등 중부권(222개 업종, 전국대비 1.13)과 광주, 전북, 전남 등 호남권(214개 업종, 전국대비 1.09)의 업황이 보다 더 어려운 것으로 나타남.

< 표 Ⅳ-49 > 1999~2003년 기간중 지역별 업황 악화 업종 개관

단위 : 개

	9개 진단변수		7개 진단변수		6개 진단변수		4개 진단변수	
	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비
전국	196	1.00	194	1.00	203	1.00	200	1.00
광역시	208	1.06	204	1.06	214	1.06	208	1.04
도	186	0.95	185	0.96	194	0.96	193	0.97
수도권	176	0.90	171	0.89	184	0.91	173	0.86
비수도권	200	1.02	199	1.03	207	1.02	206	1.03
중부권	222	1.13	221	1.14	230	1.13	231	1.16
호남권	214	1.09	215	1.11	223	1.10	217	1.09
영남권	192	0.98	189	0.98	198	0.98	197	0.99

○ 한편, 9개 업황 진단변수 가운데 상대적으로 관련성이 작다고 판단되는 변수들을 제외할 경우에도 광역시와 도 사이에, 그리고 수도권과 비수도권(지방) 사이에서 나타난 특징은 앞서와 유사하게 나타남.

2) 수도권 업황 분석

○ 서울, 인천, 경기 등 수도권 지역에 대한 1999~2003년 분석기간 중 중소제조의 업황 변동분석 결과,

- 9개 진단변수 가운데 6개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수가 수도권 지역 평균으로 176개에 달해 전국 평균치대비 0.90로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 서울이 220개(전국대비 1.13), 인천 180개(전국대비 0.92), 경기 129개(전국대비 0.66)로 서울 지역만 업황이 어려운 것으로 나타남.

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수'와 '급여액'을 제외한 7개 진단변수 가운데 5개 이상 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 수도권 지역 평균으로 171개에 달해 전국대비 0.89로 나타남.

< 표 Ⅳ-50 > 1999~2003년 기간중 수도권 지역의 업황 악화 업종

단위 : 개

	9개 진단변수		7개 진단변수		6개 진단변수		4개 진단변수	
	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비
수도권	176	0.90	171	0.89	184	0.91	173	0.86
서울	220	1.13	207	1.07	219	1.08	204	1.02
인천	180	0.92	176	0.91	192	0.95	170	0.85
경기	129	0.66	131	0.68	142	0.70	144	0.72

- 세부 지역별로 보면 서울이 207개(전국대비 1.07), 인천 176개(전국대비 0.91), 경기 131개(전국대비 0.68)로서 서울의 업황이 어려운 것으로 나타남.

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수', '급여액', '종사자 수'를 제외한 6개 진단변수 가운데 4개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 수도권 지역 평균으로 184개에 달해 전국대비 0.91로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 서울이 219개(전국대비 1.08), 인천 192개(전국대비 0.95), 경기 142개(전국대비 0.70)로서 서울의 업황이 어려운 것으로 나타남.

○ '부가가치', '1인당 부가가치', '부가가치율', '설비투자효율' 등 4개 진단변수 가운데 3개 이상 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 수도권 지역 평균으로 173개에 달해 전국대비 0.86으로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 서울이 204개(전국대비 1.02), 인천 170개(전국대비 0.85), 경기 144개(전국대비 0.72)로서 서울만 업황이 어려운 것으로 나타남.

3) 중부권 업황 분석

○ 대전, 충북, 충남, 강원 등 중부권 지역에 대한 1999~2003년 분석기간 중 중소제조의 업황 변동분석 결과,

- 9개 진단변수 가운데 6개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 중부권 지역 평균으로 222개에 달해 전국 평균치대비 1.13으로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 대전 243개(전국대비 1.24), 충북 206개(전국대비 1.05), 충남 204개(전국대비 1.04), 강원 233개(1.19)로서, 각 지역 모두 전국평균치에 비해 업황이 어려운 것으로 나타남.

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수', '급여액'을 제외한 7개 진단변수 중 5개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 수도권 지역 평균으로 221개에 달해 전국대비 1.14로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 대전 241개(전국대비 1.25), 충북 212개(전국대비 1.10), 충남 198개(전국대비 1.02), 강원 231개(1.19)로, 각 지역 모두 전국평균에 비해 업황이 어려운 것으로 나타남.

< 표 Ⅳ-51 > 1999~2003년 기간중 중부권 지역의 업황 악화 업종

단위 : 개

	9개 진단변수		7개 진단변수		6개 진단변수		4개 진단변수	
	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비
중 부 권	222	1.13	221	1.14	230	1.13	231	1.16
대전	243	1.24	241	1.25	247	1.22	246	1.23
충북	206	1.05	212	1.10	225	1.11	223	1.12
충남	204	1.04	198	1.02	207	1.02	214	1.07
강원	233	1.19	231	1.19	239	1.18	242	1.21

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수', '급여액', '종사자 수'를 제외한 6개 진단변수 중에서 4개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 중부권 지역 평균으로 230개에 달해 전국대비 1.13을 기록함.

- 세부 지역별로 보면 대전 247개(전국대비 1.22), 충북 225개(전국대비 1.11), 충남 207개(전국대비 1.02), 강원 239개(1.18)로서 각 지역 모두 전국평균치를 상회함.

○ '부가가치', '1인당 부가가치', '부가가치율', '설비투자효율' 등 4개 진단변수 가운데 3개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 수도권 지역 평균으로 231개에 달해 전국대비 1.16으로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 대전 246개(전국대비 1.23), 충북 223개(전국대비 1.12), 충남 214개(전국대비 1.07), 강원 242개(1.21)로서 각 지역 모두 상대적으로 업황이 어려운 것으로 나타남.

4) 호남권 업황 분석

○ 광주, 전북, 전남 등 호남권 지역에 대한 1999~2003년 분석기간 중 중소제조의 업황 변동분석 결과,

- 9개 진단변수 가운데 6개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 호남권 지역 평균으로 214개에 달해 전국대비 1.09로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 광주 203개(전국대비 1.04), 전북 232개(전국대비 1.19), 전남 207개(전국대비 1.06)로서 전북에서 특히, 어려움이 큰 것으로 나타남.

< 표 Ⅳ-52 > 1999~2003년 기간중 호남권 지역의 업황 악화 업종

단위 : 개

	9개 진단변수		7개 진단변수		6개 진단변수		4개 진단변수	
	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비
호 남 권	214	1.09	215	1.11	223	1.10	217	1.09
광 주	203	1.04	207	1.07	218	1.08	215	1.08
전 북	232	1.19	235	1.21	242	1.20	232	1.16
전 남	207	1.06	204	1.05	210	1.04	204	1.02

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수', '급여액'을 제외한 7개 진단변수 가운데 5개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 호남권 지역 평균으로 215개에 달해 전국대비 1.11을 기록함.

- 세부 지역별로 보면 광주 207개(전국대비 1.07), 전북 235개(전국대비 1.21), 전남 204개(전국대비 1.05)로서 전북의 어려움이 특히 큰 것으로 나타남.

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수', '급여액', '종사자 수'를 제외한 6개 업황 진단변수 가운데 4개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 호남권 지역 평균으로 223개에 달해 전국대비 1.10을 기록함.

- 세부 지역별로 보면 광주 218개(전국대비 1.08), 전북 242개(전국대비 1.20), 전남 210개(전국대비 1.04)로서 전북 지역의 어려움이 특히 큰 것으로 나타남.

○ '부가가치', '1인당 부가가치', '부가가치율', '설비투자효율' 등 4개 진단변수 가운데 3개 이상 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수가 호남권 지역은 평균적으로 217개에 달해 전국대비 1.09로 나타남.

5) 영남권 업황 분석

○ 부산, 대구, 울산, 경북, 경남 등 영남권 지역에 대한 1999~2003년 분석기간 중 중소제조의 업황 변동분석 결과,

- 9개 진단변수 가운데 6개 이상의 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 영남지역 평균으로 192개에 달해 전국대비 0.98로 나타남. 따라서 여타 지역보다 어려운 업종이 적은 것으로 나타남.

< 표 Ⅳ-53 > 1999~2003년 기간중 영남권 지역의 업황 악화 업종

단위 : 개

	9개 진단변수		7개 진단변수		6개 진단변수		4개 진단변수	
	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비	업종수	전국대비
영 남 권	192	0.98	189	0.98	198	0.98	197	0.99
부 산	206	1.05	199	1.03	206	1.02	209	1.05
대 구	203	1.04	201	1.04	208	1.03	204	1.02
울 산	200	1.02	198	1.02	206	1.02	207	1.04
경 북	180	0.92	180	0.93	191	0.94	195	0.98
경 남	171	0.87	168	0.87	179	0.88	172	0.86

- 세부 지역별로 보면 광주 215개(전국대비 1.08), 전북 232개(전국대비 1.16), 전남 204개(전국대비 1.02)로서 전북의 어려움이 특히 큰 것으로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 부산 206개(전국대비 1.05), 대구 203개(전국대비 1.04), 울산 200개(전국대비 1.02)로 전국 평균치보다 다소 큰 반면 경남 171개(전국대비 0.87), 경북 180개(전국대비 0.92)로 낮게 나타남.

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수', '급여액'을 제외한 7개 진단변수에서 5개 이상의 변수가 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 영남권 지역 평균으로 189개에 달해 전국대비 0.98을 기록함.

- 세부 지역별로 보면 부산 199개(전국대비 1.03), 대구 201개(전국대비 1.03), 울산 198개(전국대비 1.02)로 전국 평균치보다 큰 반면 경남 168개(전국대비 0.87), 경북 180개(전국대비 0.93)로 낮게 나타남.

○ 9개 진단변수 가운데 '사업체 수', '급여액', '종사자 수'를 제외한 6개 진단변수에서 4개 이상의 변수가 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 호남권 지역 평균으로 198개에 달해 전국대비 0.98로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 부산 206개(전국대비 1.02), 대구 208개(전국대비 1.03), 울산 206개(전국대비 1.02)로 전국 평균치보다 큰 반면 경남 179개(전국대비 0.88), 경북 191개(전국대비 0.94)로 낮게 나타남.

○ '부가가치', '1인당 부가가치', '부가가치율', '설비투자효율' 등 4개 진단변수 가운데 3개 이상 변수에서 마이너스 증가율을 기록한 세세업종 수는 호남권 지역 평균으로 197개에 달해 전국대비 0.99로 나타남.

- 세부 지역별로 보면 부산 209개(전국대비 1.05), 대구 204개(전국대비 1.02), 울산 207개(전국대비 1.04)로 전국 평균치보다 큰 반면 경남 172개(전국대비 0.86), 경북 195개(전국대비 0.98)로 낮게 나타남.

4. 지원대상 선정 가이드라인

(1) 중소제조업

○ 지원대상 선정에 필요한 가이드라인 마련을 위해 9개 변수, 7개 변수, 6개 변수, 4개 변수 분석을 각각 수행하였음.

○ 이중 9개 변수와 7개 변수 분석은 개괄적인 업황 파악을 위한 분석의 성격을 갖고 있음에 따라 지원대상 선정에 직접 활용하지 않고 중소제조업의 업황에 대한 개괄적 파악을 위한 통계 기준으로 참고할 것을 권고함.

○ 반면에, 6개 변수 분석 결과는 성장성(2개 관련지표)과 수익성(관련 4개 지표)을 반영한 총체적 업황을 나타내는 것이라 할 수 있음. 따라서 지원대상 선정을 위한 가이드라인으로 활용할 수 있을 것임.

○ 또한 4개 변수 분석 결과는 수익성(관련 4개 지표)을 반영한 가장 엄밀한 의미의 업황을 나타내는 것이라 할 수 있음.

○ 한편, 업황 분석 결과 전반적으로 1991~97년 기간에 비해 1999~2003년 기간에 업황 악화업종 수가 증가하는 추이를 보임에 따라 지원대상의 포괄성 측면에서 1999~2003년의 업황 통계를 활용할 것을 권고함.

○ 종합하면, 지원대상 선정 가이드라인의 적용 내용 및 우선순위는 다음과 같음.

- 1999~2003년의 업황 통계를 우선적으로 활용하고, 1991~97년 통계를 보조 기준으로 활용토록 함.

- 4개 변수에 관한 통계 분석 결과를 우선적인 지원대상 가이드라인으로 활용토록 하고, 6개 변수에 관한 통계 분석 결과는 보조 기준으로 활용토록 함.

- 4개 변수 분석의 4가지 시나리오 중 업황 악화 정도가 가장 심한 -7%

기준의 해당 업종을 우선 지원대상으로 볼 수 있으며, -5%, -3%, 마이너스 성장업종의 순으로 지원 우선순위를 고려할 수 있을 것임.

·6개 변수 분석 결과를 활용할 경우에도 4개 변수와 마찬가지의 우선순위를 적용할 수 있음.

○ 위의 해당 업종을 핵심 사업으로 영위하는 개별 중소기업에 대한 선정 우선순위도 필요함. 이 경우에도 위의 가이드라인을 준용할 수 있을 것임. 다만, 기업 선정의 경우 복잡한 통계적 기준보다는 선별과정의 효율성을 감안하여 단일기준 적용을 권고함.

- 단일 기준으로서는 성장성과 효율성을 동시에 반영한다고 볼 수 있는 부가가치 기준을 권고함. 단일 기준을 보완하고자 할 경우 1인당 부가가치 기준을 권고함.

- 제도의 성격은 다소 다르지만, 일본의 경영혁신지원제도에서는 부가가치 또는 1인당 부가가치를 경영상황을 반영하는 핵심지표로 간주하여 이를 경영혁신지원계획 승인의 통계적 기준으로 활용하고 있음.

○ 이와 함께 사업전환 시책의 특성상 업황에 따른 지원대상 선정뿐만 아니라 사업전환 희망기업의 의지와 계획의 타당성도 매우 중요하기 때문에 지원대상 선정 가이드라인의 개방적 적용을 권고함.

(2) 중소서비스업

○ 지원대상 선정을 위한 가이드라인 마련을 위해 6개 변수, 2개 변수 분석을 수행하였음.

○ 이중 6개 변수 분석은 개괄적인 업황 파악을 위한 분석의 성격을 갖고 있음에 따라 지원대상 선정에 직접 활용하지 않고 중소제조업의 업황에 대한 개괄적 파악을 위한 통계 기준으로 참고할 것을 권고함.

○ 반면에, 2개 변수 분석 결과는 수익성(관련 2개 지표)을 반영한 엄밀한

의미의 업황을 나타내는 것이라 할 수 있음. 따라서 지원대상 선정을 위한 가이드라인으로 활용할 수 있을 것임.

○ 한편, 업황 분석 결과 전반적으로 1997~2000년 기간에 비해 2002~2003년 기간에 업황 악화업종 수가 증가하는 추이를 보임에 따라 지원대상의 포괄성 측면에서 1999~2003년의 업황 통계를 활용할 것을 권고함.

○ 종합하면, 지원대상 선정 가이드라인의 적용 내용 및 우선순위는 다음과 같음.

- 1999~2003년의 업황 통계를 우선적으로 활용하고, 1997~2000년 통계를 보조 기준으로 활용토록 함.

- 2개 변수에 관한 통계 분석 결과를 우선적인 지원대상 가이드라인으로 활용토록 하고, 6개 변수에 관한 통계 분석 결과를 보조 기준으로 활용토록 함.

- 2개 변수 분석의 4가지 시나리오 중 업황 악화 정도가 가장 심한 -7% 기준의 해당 업종을 우선 지원대상으로 볼 수 있으며, -5%, -3%, 마이너스 성장업종의 순으로 지원 우선순위를 고려할 수 있을 것임.

○ 서비스업의 경우에도 제조업과 마찬가지로 위의 해당 업종을 핵심 사업으로 영위하는 개별 중소기업에 대한 선정 우선순위가 필요할 것임. 이 경우 위의 가이드라인을 준용할 수 있을 것임. 다만, 기업 선정의 경우 복잡한 통계적 기준보다는 선별과정의 효율성을 감안하여 단일기준 적용을 권고함.

- 단일 기준으로서는 성장성과 효율성을 동시에 반영한다고 볼 수 있는 부가가치 기준을 권고함. 단일 기준을 보완하고자 할 경우 1인당 부가가치 기준을 권고함.

- 제도의 성격은 다르지만, 일본의 경영혁신지원제도에서는 부가가치 또는 1인당 부가가치를 경영상황을 반영하는 핵심지표로 간주하여 이를 경영

혁신지원계획 승인의 통계적 기준으로 활용하고 있음.

○ 다만, 중소서비스업의 업황 분석 결과는 적절한 시계열을 포함하지 못하고 있으며, 분석 변수도 매우 제한적임에 따라 지원대상 선정을 위한 가이드라인으로서는 통계적 유의성이 중소제조업에 비해 미흡함.

○ 또한 통계 제약으로 인해 소분류(3단위) 기준으로 한 분석 결과임에 따라 세세분류 업종 차원의 다양한 업황 분포를 반영하지 못한다는 점에서 구체적인 지원대상 선정의 가이드라인으로서는 미흡한 측면이 있음.

○ 이와 함께 사업전환 시책의 특성상 업황에 따른 지원대상 선정뿐만 아니라 사업전환 희망기업의 의지와 계획의 타당성도 매우 중요하기 때문에 지원대상 선정 가이드라인의 개방적 적용을 권고함.

Ⅴ. 정책 제언

1. 연구 요약 및 시사점

□ 중소기업의 사업전환 수요는 많은 것으로 평가

○ 일부 유망기업을 제외한 상당수의 중소기업은 현재 매출부진, 가격경쟁 등으로 성장성·수익성이 크게 약화되는 등 상당한 어려움을 겪고 있음.

- 통계 분석 결과에서도 1991~97년 기간에 비해 1999~2003년 기간에 업황 악화업종이 크게 늘어나는 추세를 확인할 수 있음.

○ 특히, 최근의 어려움이 경기변동에 따른 일시적 문제가 아닌 구조적인 경쟁력 약화에 기인한 업종내 기업들의 경우 새로운 성장동력 확보를 위해 사업전환을 적극 모색하고 있음.

- 설문조사 결과, 현재 사업전환을 추진하고 있거나 추진계획을 수립 중인 사업전환 기업비율은 중소제조업 분야의 경우 16.6%, 중소서비스업 분야는 20.7%로 높게 나타나고 있음.

- 또한, 현재는 구체적인 계획이 없으나 장래에 추진을 검토하려는 잠재적 사업전환 수요자 비율은 제조업 44.3%, 서비스업 50.0%로 각각 나타나 국내 중소기업의 사업전환 의지, 즉 수요가 매우 높은 것으로 평가됨.

- 다만, 사업전환의 법적 요건, 즉 기존업종의 폐지·축소 여부와 신규업종 여부 등을 엄격하게 적용하면 실제 사업전환 비율은 다소 낮아질 것으로 보임.

□ 기업특성별로 사업전환 동기, 방식, 정책수요가 다소 상이

○ 경영환경 악화에 대한 각 기업의 대응전략은 자사의 과거 경험, 현재의 경쟁우위, 경영자의 기업관 등 다양한 변수에 의해 영향받기 때문에 사업

전환의 동기, 추진방식, 애로요인, 정책수요 등이 기업특성별로 일부 차이를 보이고 있음.

- 먼저, 서비스업은 제조업에 비해 먼 지역으로의 판매·서비스 제공이 어려운 반면 상대적으로 낮은 진입·퇴출 장벽으로 인해 사업전환을 모색하는 기업의 새로운 전환업종은 기존 업종과 상대적으로 큰 차이를 보이는 경향을 나타냄.

- 제조업의 경우에도 사업전환 동기 면에서 볼 때 새로운 성장사업 확보라는 보다 적극적인 사업구조 개편전략 차원에서 이루어지는 경우와 주력업종 자체가 사양화 되어 불가피하에 사업전환을 모색하는 경우로 대별됨.

- 사업전환을 전략적으로 추진하는 기업은 사업전환 기술·정보의 제공, M&A·영업 양수도 등 행정절차의 간소화 등에 대한 정책수요가 적지 않은데 반해 불가피한 여건에서 추진하는 기업은 자금 부족 등으로 자금지원에 대한 정책수요가 보다 큰 것으로 파악됨.

○ 사업전환 동기는 기존 영위업종의 매출 감소, 수익성 악화를 극복하기 위한 제품차별화, 고급화 등이 대부분이며, 사업다각화 차원에서 사업전환을 모색하는 경우도 적지 않은 것으로 나타남.

- 그러나 적정한 사업전환 아이템을 찾기 어려워 신규 도입기나 성장기 시장이 아니라 기존업종의 업황에 비해 약간 나은 정도인 성숙시장으로 사업전환을 시도하는 경우가 적지 않은 것으로 파악됨.

○ 사업전환 유형에서는 기존 핵심사업의 축소, 신규 핵심사업 추가가 많았으며, 사업전환을 성공적으로 완료한 일부 업체의 경우 기존 핵심사업의 폐지를 계획 또는 추진하고 있는 것으로 나타남.

○ 한편, 현재 법안에서 상정하고 있는 사업전환의 엄밀한 범위에는 해당된다고 보기 어려운 “기존 핵심사업 유지, 신규 핵심사업 추가”의 사업 다각화 형태로 사업전환을 추진하는 기업도 적지 않은 것으로 추정됨.

- 사례조사 업체 중 사업전환이 어느 정도 진전되고 나서는 기존 핵심사업을 축소하였으나, 사업전환 초기단계에서는 기존 핵심사업을 그대로 유지한 채 사업전환을 추진했던 사례가 일부 있음.

- 이러한 사업 다각화의 경우 신규사업의 성공 불확실성 때문에 신규사업의 구체적 성과를 보고, 기존 사업의 축소·폐지 등 실질적인 사업전환을 추진할 의도를 갖고 있는 것으로 나타남.

□ 산업내 품목 전환이 유력한 정책대상

○ 조사 결과를 통해 대부분의 중소기업들이 사업전환 성공의 불확실성, 정보 부족 등으로 인해 기존 영위업종과 관련된 영역이나 품목을 대상으로 사업전환을 검토하거나 추진하는 것으로 파악됨.

○ 따라서 동일 업종내 품목 전환 또는 유사 업종간 전환이 사업전환 시책의 주된 지원수요일 것으로 예상할 수 있음.

□ 사업전환 시책의 지원수단별 선호도

○ 정책자금 지원, 세제 지원에 대한 선호도가 가장 높았으며, 공장입지 우선 공급, 정보 제공, 기술·경영 컨설팅 지원 등도 유효할 것이라는 평가가 많았음.

- 특히 자금 지원의 경우 사업전환 과정에서 자금 투입시점과 매출이나 수익 발생시점 간의 과도기에서의 자금조달의 어려움이 많이 발생하는 것으로 파악됨.

○ 주식교환 특례 인정, M&A, 분할·영업양수도 절차 간소화 등의 유효성에 대해서는 긍정적 평가가 상대적으로 적은 것으로 나타남.

- 이는 조사업체의 규모가 중소기업내에서 상대적으로 크지 않은 규모층이었으며, 이들 지원수단들이 해당 기업의 지원 수요와 직접적인 관련성이 적다는 점에 기인한 바 적지 않은 것으로 파악됨.

○ 정보 제공, 기술경영 컨설팅, 근로자 교육·훈련 등에 대해서는 긍정적인 입장도 있는 반면, 부정적이거나 유보적인 입장도 적지 않았음.

- 이는 이러한 지원수단들의 필요성을 부정한다기 보다는, 이와 유사한 기존 지원사업들에 대한 부정적 경험과 인식이 크게 작용하고 있는 것으로 파악됨.

- 조사업체들은 동 지원사업들이 보다 깊이 있는 내용으로 중소기업들에게 실질적인 도움을 줄 수 있어야 한다는 의견을 개진함.

□ 다양한 정책수요에 대응, 세분화·통합화된 지원정책 필요

○ 사업전환 방식, 정책수요 등이 다양하게 나타남에 따라 사업전환이 성공적으로 추진되기 위해서는 다양한 정책적 지원이 상호 연계되어 이루어질 수 있도록 할 필요가 있는 것으로 파악됨.

- 다만, 개별기업 맞춤식 지원은 현실적으로 용이하지 않을 수 있음에 따라 어느 정도의 유형화를 토대로 맞춤형 지원시책을 마련, 이를 체계화하는 실천전략이 요구됨.

○ 또한, 전환방식 및 정책수요의 다양성이 지원대상의 선별과정에서도 충실하게 감안될 필요가 있음.

- 즉, 획일적인 선정기준보다는 상대적으로 개방된 기준과 해당 기업이 스스로 작성한 '사업전환계획'의 타당성 검토를 결합하는 형태로 선별체제를 구축하는 것이 바람직할 수 있음.

□ 중소기업 경영자의 의식 전환도 중요

○ 사업전환은 경영자원의 재배분을 수반하는 만큼 상당한 수준의 경영판단을 요하며, 그로 인해 사업전환의 실시 여부와 추진방향 등 주요 사안은 대부분 최고경영자가 결정하고 있음.

- 특히, 사업전환은 인력감축 등과 달리 기업 입장에서는 적극적이고 모험적인 구조조정 방식임에 따라 경영자의 폭넓은 이해와 인식, 그리고 다양한 이해관계자를 조정 통합할 수 있는 리더십 등이 크게 요구됨.

○ 따라서, 정책의 성공적 안착을 위해 중소기업 경영자가 사업전환에 대한 인식과 이해를 넓힐 수 있도록 하는 교육이 선행될 필요가 있음.

2. 정책 제언

□ 사업전환 성공요인의 유형화를 활용한 지원시스템 구축

○ 중소기업의 사업전환이 성공적으로 이루어지기 위해서는 다음 요소가 중요한 것으로 나타남.

- 사업성이 양호한 업종·제품의 발굴·선택
- 기존 사업과 연관성이 큰 분야로의 진출
- 전환사업의 판매역량 강화
- 전환사업의 필요 인재 및 기술력 확보
- 내부유보 등 자체 여유자금이 있는 상태에서 추진
- 거래금융기관의 적절한 지원
- 주요 거래처의 협력
- 기업내 부서간 또는 종업원의 유기적인 협조
- 전환시점의 적절한 선택

○ 따라서 사업전환 성공요인 가운데 정책수요가 높은 분야를 중심으로 지원시스템을 구축하는 것이 필요한 것으로 판단됨.

□ 정책의 체계적인 사전 홍보·교육 추진

○ 적지 않은 업체들이 사업전환 시책을 정부가 추진하였거나 추진을 검토한다는 사실을 전혀 인지하지 못하고 있음.

○ 일부 경영자들은 정부가 중소기업들에게 사업전환의 필요성을 적극적으로 알리는 것 자체가 중소기업들의 인식을 일깨우는 중요한 정책이라고 지적함.

○ 또한 사업전환 시책의 내용이 기존 시책과 달리 복잡하고 어렵기 때문에 사전에 시책의 내용을 충분히 홍보하고 교육시키는 것이 시책의 원활한 운용을 위해 필요한 것으로 평가됨.

○ 이에 따라 온라인 시스템을 활용한 사전 홍보·교육의 체계화에 대한 정책적 관심과 노력이 필요함.

□ 단계별 맞춤형 지원체제 구축

○ 조사 결과, 사업전환을 추진한 중소기업들이 자금 등에서는 공통적인 수요와 애로가 있는 것으로 나타났으나, 해당 기업이 갖고 있는 자산의 내용과 시장에서 처한 상황에 따라 사업전환 과정에서 정보, 컨설팅, 입지, 전문인력 등 다양한 지원수요를 보이고 있는 것으로 나타남.

○ 또한 사업전환 과정에서 활용하고자 하는 주된 보유자산은 생산·기술적 노하우인 것으로 파악되며, 사업전환의 성공 가능성에 대한 확신성의 정도는 그리 높은 것으로 보이지 않음.

○ 따라서 시책의 효과적 운용을 위해 해당 기업의 사업전환 추진전략과 내용에 따라 해당 기업의 지원수요에 특화된 형태의 사업전환의 진전단계별로 맞춤형 지원이 이루어질 수 있도록 하는 것이 중요함.

○ 특히, 정보제공, 사전 학습과 함께 적절한 기술지원을 활용하는 것이 정책 위험도를 줄일 수 있는 방안이 될 수 있음.

□ 실효성 있는 사업전환 종합지원서비스 제공

○ 과거 사업전환을 촉진하기 위한 유사 지원시책이 있었음에도 불구하고 실효성을 거두지 못한 것은 자금지원, 조세지원 등과 같이 정부차원에서 취급이 손쉬운 일회성 조치 위주로 지원되었기 때문임.

○ 사업전환이 성공적으로 추진되기 위해서는 자금지원, 조세지원 등의 필요조건 이외에 신규사업의 타당성 평가, 실천전략에 대한 자문·컨설팅, 기술지원, 신제품·신시장 개척 지원 등도 매우 중요함.

- 특히, 유망 업종이나 신규사업에 대한 구체적이고 다양한 시장정보와 실무에 적용 가능한 사업전환 지침서도 유용성이 클 것으로 판단됨.

□ 산업전환 인정범위에 대한 추가적 검토

○ 실태조사 및 사례조사를 통해 상당수 기업들이 사업다각화를 사업전환의 한 형태로 인식하고 있는 것으로 나타남.

○ 정책 취지에 비추어 볼 때 사업다각화를 지원범위에 포함시키는 것은 정책목표와 어긋날 개연성을 적지 않게 내포할 수 있음. 반면에, 현행 정의를 견지할 경우 사업전환에 대한 현실적 수요의 위축을 예상할 수 있음.

○ 따라서 사업전환 시책을 운용하는 과정에서 정책 취지와 사업다각화로부터 사업전환의 경로를 밟아가려는 기업의 현실적 상황을 절충하는 형태를 단계적으로 추진하는 방안에 대한 검토가 필요할 것으로 보임.

□ 선별시 통계적 업황과 기업의 사업전환 의지 및 계획을 균형있게 반영

○ 실태조사 및 사례조사를 통해 통계적으로 나타난 평균적인 업황이 중요한 집행기준이 될 수 있음을 확인하였음.

○ 다만, 같은 업종내에서도 시장 성격 및 내용상의 분화가 발생하여 기업마다 구체적 업황과 대처상황이 다른 것으로 나타남에 따라 기업의 의지 및 실천계획도 정책 집행시 중요하게 고려되어야 할 것으로 평가됨.

□ 정기적인 대규모 실태조사 실시 및 기존 통계시스템의 개선 모색

○ 사업전환이 필요한 대상업종 및 기업에 대한 정확한 실태 파악 및 지원대상의 객관적이고 효과적인 선별이 중요함에 따라 이를 위한 기초자료

확보가 원활한 시책 운용의 전제적 요소라 할 것임.

- 명시적인 업종 지정이 용이하지 않고, 기업별로 사업전환 내용이 다양함에 따라 사업의 집행과정에서 지원대상 선정에 기술적 애로가 적지 않을 것으로 예상됨.

○ 그러나 기존 중소기업관련 통계로는 사업전환 수요에 대한 유의성있는 파악이 어려울 것으로 보임.

- 사업체기초통계는 사업체 수와 고용자 수만 파악할 수 있으며, 광공업통계는 5인 이상의 사업체 통계라는 한계와 함께 수익성에 관한 정보를 획득할 수 없다는 문제가 있음.

- 또한 한국은행의 기업경영분석은 기업 업황 파악에 필수적인 성장성과 수익성에 관한 다양한 지표들을 담고 있으나, 조사표본 및 조사대상 수(2005년도 조사기준 5,437개사)가 적음. 또한 업종별 매출액 대형업체 및 상위업체, 상장 및 협회등록기업 등이 중점 조사대상인 반면 매출액 25억원 미만 기업은 조사대상에서 제외하는 등 조사대상 중소기업의 경우에도 상위계층 중소기업과 중분류 기준 위주의 통계라는 한계를 갖고 있음.

- 중소기업관련 각종 실태조사도 고유의 목적에 한정되어 사업전환과의 연계 가능성이 적을 뿐만 아니라 세세분류 단위의 조사에 필요한 표본 및 조사대상 범위를 크게 밑도는 조사사업이라는 한계를 갖고 있음.

○ 이에 따라 전반적인 중소기업 통계시스템의 개선이 필요하지만, 사업전환 시책의 원활한 운용을 뒷받침할 수 있는 수준의 통계 개선은 용이하지 않을 것으로 보임.

○ 따라서 사업전환 실태 파악을 위한 대규모 조사체계를 정기적으로 운영할 필요가 있으며, 기존 통계시스템은 정기적 실태조사의 기초자료 내지 보완자료의 형태로 활용할 수 있을 것임.

- 중소기업의 구체적 업황뿐만 아니라 경쟁력 변화 추이 및 요인도 함께

파악해야 하며, 지역별 상황을 좀더 충실히 반영할 필요가 있으므로 조사표본 수를 크게 확대하여 중소기업 관련시책에 필요한 신규 통계의 확보 및 축적·활용을 도모하는 것이 바람직할 것임.

- 수출통계의 경우 광공업통계와의 사업 코드 매칭 등을 통해 기업의 성격이나 시장 상황을 파악하는 보완자료로 활용할 필요가 있음.

□ 하도급 거래기업의 사업전환에 대한 정책적 관심 제고

○ 조사업체들의 업황 및 사업전환 동기에서 하도급 거래기업들의 수익성 악화 현상이 심화되고 있는 것으로 나타남.

○ 특히 2, 3차 벤더의 위치에 있는 기업들의 경우 인건비는 상승하는 반면 납품단가는 5년 전, 10년 전과 동일하거나 오히려 낮아지는 상황에 놓여 있는 것으로 나타남.

○ 따라서 사업전환 시책이 하도급업체의 환경변화에 대한 효과적 대응 및 구조개선을 중요한 정책목표에 포함시킬 필요가 있을 것임.

□ 사업전환 소요자금 수요의 합리적 수용방안 마련

○ 자금지원과 세제지원이 사업전환과 관련한 중소기업의 가장 큰 정책수요 분야로 나타나고 있으며, 이는 중소기업의 사업전환 추진 동기가 무엇보다 기존 사업·업종의 수익성 하락 또는 사업성 악화에 크게 기인하는데 반해 이들 기업의 자금사정은 상당히 약화된 상태일 것이기 때문임.

○ 조사업체들이 지적하는 금융 애로 중 금융 가용성 공급의 적격요건에 미흡하여 발생하는 부분은 현실적 개선이 쉽지 않을 수 있으나, 대출자금의 만기구조를 늘리기 위한 정책적 노력은 적극 검토할 필요가 있음.

- 금융시장의 상황 변화, 중소기업 경쟁력 약화에 관한 언론 보도 등이 현실적으로 은행권의 중소기업 대출에 대한 조기 상환 움직임으로 나타나 중소기업의 자금 운용의 불안정성을 심화시키는 경우가 적지 않음.

○ 또한 사업전환 지원시책의 경우 선별과정에서의 지원기관과 수요자 간의 괴리가 더욱 클 것으로 예상되므로, 정책자금의 합리적 지원방안에 대한 심층적 검토가 필요할 것으로 보임.

- 이와 관련하여 사업전환 계획의 작성 및 승인과정에서 지원기관이나 금융기관과의 협의를 병행토록 하는 방안을 검토할 필요가 있음.

□ 사업전환 지원시책의 부작용 최소화

○ 중소기업의 강점은 자유로운 시장경쟁, 즉 치열한 기업간 경쟁을 통해 발생하는 것인데, 시장경쟁에서 낙오된 기업을 정부가 인위적으로 재활성화시키는 것이 부작용을 야기 시킬 가능성도 배제할 수 없음.

○ 먼저, 사업전환 지원기업의 경쟁력 회복이 가능한가 여부로서, 지원기업의 선정기준이 엄밀하게 작성되고, 실질적 평가가 이루어져야 할 것임.

○ 업계의 또다른 우려로서 한계기업에 대한 정부의 지원이 해당기업의 무차별 덤핑판매 등을 초래함으로써 기존의 생존, 성장업체 마저 사업성을 악화시킬 가능성이 있다는 점임.

- 외환위기 직후 워크아웃 등의 조치들이 부실기업에게는 금리 동결 등의 인센티브를 부여한 반면 기존 기업은 오히려 역차별을 받게 된 사례가 있었음. 사업전환의 경우 이와 성격이 다르지만 정책적 지원 내용이 지원 목적에 충실히 부합되도록 하는 데 유의할 필요가 있음.

○ 한편, 서비스산업의 경우 시장진입·퇴출장벽이 상대적으로 낮은 산업의 속성상 사업전환 촉진정책이 특정 성장시장에 대한 과도한 기업 진입을 초래하여 시장 질서를 교란시킬 우려가 있다는 점도 유의해야 할 것임.