

## “로봇업계 상생 협력을 위한 첫 걸음”

로봇산업 상생협력 위한 전문가 좌담회  
핵심부품 공동개발 등 ‘새로운 경쟁력’ 모색의 자리

산업용 로봇 제조산업 시장이 위축되고 있는 가운데, 제조업체 수가 늘어나고 있는 반면, 한정되어 있는 시장에서의 수요는 줄어들고 있어 업계의 치열한 가격경쟁이 펼쳐지고 있다. 물론 로봇 산업 내 가격경쟁은 당연한 시장 원리에 부합한다. 하지만, 문제는 업계가 서로 마이너스되는 상황으로 이어지고 있다는 사실이다.

이에 월간 모션컨트롤이 산업용 로봇산업 업계 간의 치열한 품질경쟁을 지양하고, 동시에 서로 상생협력 할 수 있는 의견을 모아보고자 ‘로봇산업 상생협력을 위한 전문가 좌담회’를 개최했다. 업계가 공유할 수 있는 공동의 문제점을 찾아보고, 이를 통한 해결책을 제시할 수 있었던 이번 좌담회의 주요 내용을 다뤄본다.

글|김병규 기자([dhlee@motioncontrol.co.kr](mailto:dhlee@motioncontrol.co.kr))



동부로봇, 로보스타, 삼익THK, 아이로보, 현준FA, LS메카피온, TPC메카트로닉스, 액트엔지니어링 등 모션컨트롤 분야의 주요 산업용 로봇 제조 기업들이 이번 좌담회에 참여했다.

이 날 월간 모션컨트롤 신현익 대표는 “품질향상을 통해 서로 상생할 수 있는 분위기를 조성해 보고자 이번 좌담회를 개최하게 되었다. 국내시장 로봇 업체 간 소통으로 상생을 위한 다양한 방안을 모색해 보는 첫 번째 자리가 될 수 있길 희망한다”고 밝혔다.

### 가격경쟁이 불가피한 이유

삼익THK 김진수 상무는 “직교로봇의 경우 작년에 비해 가격 30~40% 낮춰진 가격으로 시장에 공급되고 있다. 소비자도 이런 제품의 단가가 당연하다고 생각하고 있는 현실이다. 결국 지금은 견적 넣기도 힘들만큼 가격경쟁이 치열한 상황이 되었다. 이런 상황이 만들어진 가장 큰 이유는 지속적으로 늘어나고 있는 관련 업체들에 비해, 한정된 시장에 있다고 생각한다. 특히 일부 메이저 업체에서 제품의 단가를 낮추면, 그 외 업체들은 낮은 가격으로 형성된 제품을 판매할 수밖에 없게 되는데, 이런 현실이 안타까운 것”이라고 밝혔다.



▲ 액트엔지니어링 최영수 대표



▲ 삼익THK 김진수 상무



▲ LS메카피은 여가동 영업부장



▲ 현준FA 정동준 이사

이에 로보스타 김길선 영업팀장은 "모션컨트롤 분야에서 업계가 생산하는 로봇은 반도체, 디스플레이 등 대부분 대기업이 필요로 하는 제품들이다. 이 같은 제한적 시장에서는 납품 가격이 취약할 수밖에 없다. 일각에서는 직교좌표 로봇을 포함한 로봇 시장이 지속적으로 성장 중이라고 말하지만, 한정되어 있는 시장 내에서 대기업이라는 고객의 수요를 맞추기 위한 가격경쟁은 치열할 수밖에 없다"며, "특히 장비 업체끼리의 가격경쟁은 로봇 제조산업의 가격경쟁으로 고스란히 이어지고 있다. 결국 로봇 업체 간 경쟁은 불가피한 현실"이라고 덧붙였다.

아이로보 안성대 대표는 "중국 시장 등 로봇업계의 해외시장 진출이 여의치 않다. 이에 로봇 업계가 내수 시장에 주력하다 보니 가격경쟁으로 이어질 수밖에 없는 현실"이라며, "아이로보의 경우 스마트액추에이터 전문 제조 기업으로 해외 시장 개척에 많은 노력을 기울이고 있다. 이를 위해 해외 전시회도 자주 참여해 제품을 판매해 보려 했지만, 가격 경쟁력 측면에서 일본과 대만 등의 업체와 상대가 되지 않았다. 한국에서 아이로보의 제품이 제일 싸다고 하는데, 해외에서는 이 같은 제품의 가격조차 해외에서는 경쟁력이 되지 않는 것이다. 결국 내수 시장에서 제품을 팔기 위해 국내 수준의 가격으로 조정하다보니, 국내 시장 가격경쟁력은 치열해 질 수 밖에 없다는 생각이다"라고 전했다.

#### '공정한 경쟁'으로 상생 협력해야

TPC메카트로닉스 박동일 전무는 사실상 업체 간 가격경쟁을 막기란 어려운 것으로 예상했다. 이미 산업용 로봇은 낮은 가격으로 시장가격이 형성되어 있으며, 이에 맞춰 대부분의 업체들 또한 납품 단가를 낮춰야 하기 때문이라는 것.

박동일 전무는 "가능하면 업계 간 가격경쟁은 서로가 상생하기 위해 지양해야 한다고 본다. 물론 공정한 경쟁은 이해해야 한다. 각각의 기술력을 시장에서 정상적인 가격으로 인정받기 위해서는 어느 정도 적절한 가격의 유지를 위한 업계의 노력이 필요하다"고 밝혔다.

이와 관련 로보스타 김길선 영업팀장은 "특히 향후 대기업의 투자가 축소될 것으로 예상되는 가운데, 국내외 시장을 목표로 하는 전략적인 각자 회사의 가격정책은 서로가 이해하면 좋을 것 같다"라고 전했다. 이어 삼익THK 김진수 전무는 "업계가 이해할 수 있는 수준에서 로봇의 시장 가격이 정상적으로 형성된다면, 로봇산업 업계 전체가 윈윈할 수 있을 것으로 보인다. 이를 위해 동종 업계 간 상호 이해는 반드시 뒤따라야 할 것"이라고 말했다.



▲ 아이로보 안성대 대표



▲ 로보스타 김길선 영업팀장



▲ 동부로봇 박경희 상무



▲ TPC메카트로닉스 박동일 전무

#### '새로운 경쟁력' 모색의 첫걸음

이번 좌담회를 통해 로봇산업의 국내 시장 가격경쟁은 불가피할 것으로 참가업체들은 입을 모았다. 그럼에도 이를 지양하기 위한 다양한 해결책을 모색할 수 있었기에 좌담회의 의미는 매우 컸다. 그 중 가장 부각된 의견은 "부품산업 공동개발을 통한 경쟁력의 확보"와 "제어기, 모션컨트롤러 분야의 지속적인 연구개발을 통한 국내시장 경쟁력 구축"이다.

액트엔지니어링 최영수 대표는 "지금까지 직교좌표 로봇 등 산업용 로봇 시장에서 하드웨어 판매에만 집중되어 가격경쟁으로 이어졌다고 생각한다"며, "앞으로 국내 산업이 자랑하는 컨트롤러나 제어기의 기술력 개발을 통한 경쟁력을 구축하고, 이를 통한 가격 경쟁력을 갖춘 제품을 시장에 선보인다면 치열한 가격 경쟁이 기술력 경쟁으로 바뀔 것으로 예상된다."

특히 내수 시장에서 일본 등 해외장비에 의지하는 것보다, 국내에서 개발된 부품이나 장비를 국내업체들이 이용한다면 충분히 시장에서 상생 가능할 것으로 예상하는데, 그러기 위해서는 장비나 부품 제조 기업이 더욱 제품의 퀄리티를 높이기 위해 노력해야 할 것”이라고 전했다.

이어서 TPC메카트로닉스 박동일 전무는 “앞으로는 내수 시장보다는 해외 시장 공략에 집중해야 한다. 특히 모션컨트롤 업체가 중국 등 해외 시장에서 가격 경쟁력으로 승부하고, 함께 상생하기 위해선 내수 시장의 가격경쟁력을 먼저 해소하는 것이 시급하며, 이를 위해서는 업계 간 부품의 공동개발 및 공동구매 등 상호 협력을 통한 성과를 이룰 수 있는 방안을 모색해야 할 것이다. 그런 의미에서 이번 좌담회는 매우 중요한 의미를 지닌다고 본다. 업계 간 소통이 자주 있어야 더 좋은 방향의 모색도 이뤄질 수 있기 때문이다”라고 밝혔다.

아이로보 안성대 대표도 “국내에서 경쟁력 없는 제품은 해외에서도 경쟁력이 있을 수 없다. 결국 내수시장의 집중해야만 해외 시장에서도 활약할 수 있을 것”이라고 밝혔으며, LS메카피온 여가동 영업부장은 “LS메카피온과 같이 모션컨트롤에서 서보시스템까지 토탈솔루션을 시장에 공급하는 입장에서 볼 때, 연구개발 인력에 대한 투자는 필수라고 생각한다. 로봇 산업의 경우, 결국 엔지니어가 고객이다. 이들을 만족시키기 위해서는 기술력 향상을 위한 지속적인 투자가 이뤄져야 하며, 업체의 투자가 반영될 수 있는 적절한 제품가격이 설정될 수 있는 기준점이 만들기 위해선 업계 전체의 관심이 필요하다”고 덧붙였다.


마지막으로 동부로봇 박경희 상무는 “국내 로봇 기업들이 기술력은 많이 성장했다. 하지만 시장에 공급하고 있는 규모가 작아 해외시장 진출에는 걸림돌이 되고 있다. 결국 제어기나 모션컨트롤로의 경쟁력을 갖추기 위해서는 수년간의 인력 투자가 필요한 현실”이라며, “이를 통한 국내 부품 산업의 확대를 발판으로 해외시장 개척에 힘을 쏟아야 할 때”라고 전했다.

‘로봇산업 상생협력을 위한 전문가 좌담회’는 업계 관계자들이 소통할 수 있는 최초의 자리가 되었다는 점에서 의미가 컸다. 이번 좌담회를 통해 업계는 서로 공생할 수 있는 환경을 조성할 수 있는 길을 모색했으며, 다양한 품질경쟁 지양 방안이 새로운 화두로 떠올랐다. 첫 술에 배부를 리는 없다. 하지만 처음으로 로봇산업 업계가 소통하고 고민할 수 있었다는 점은 업계 발전을 위해 큰 도움이 된 것으로 보인다. 업계의 소통은 앞으로도 계속 이어져야 할 것이다.

▶ 기사카테고리 : Interview

▶ URL :

 [프린트](#)

 [창닫기](#)