

해외출장 결과 보고서

「식량안보체계 구축을 위한 해외농업개발과 자원 확보 방안(3차년도)」사업의 일환으로 베트남 진출 농기업의 실태를 조사하고 그 결과를 다음과 같이 보고합니다.

2011. 12

출 장 자 : 농업농촌정책연구본부 김용택 선임연구위원

출장지역 : 베트남 하노이

출장기간 : 2011년 10월 12일(수) ~ 10월 15일(토)(3박 4일)

I. 출장 개요

1. 출장목적 : 베트남 진출 농기업의 경영성과 분석
2. 출장자 : 글로벌 협력연구본부 김용택 선임연구위원
3. 출장기간: 2011년 10월 12일(수) ~ 10월 15일(토)(3박 4일)
4. 출장지 : 베트남 하노이
5. 주요 조사내용
 - 가. 베트남 진출 기업 오리온의 경영성과 분석
 - 나. 베트남 해외농업개발 잠재력 조사

II. 출장 일정

일 자	주요 업무	주요 면담자
2011. 10. 12(수)	○ 이동(인천공항 → 하노이) ○ 숙소 체크인	
10. 13(목)	○ 오리온 베트남 지사 방문 - 일정 확인 - 오리온 베트남 지사의 경영활동 조사 ○ 오리온 베트남 현지 계약생산 농가 방문	○ 이은상 오리온 베트남 지사본부장
10. 14(금)	○ 베트남 하노이 농과대학 식물연구소 방문 ○ 베트남 농업정책전략연구소(IPSARD)	○ 담금손 IPSARD 소장
10. 15(토)	○ 베트남 농산물 시장 방문	○ 베트남 농산물 유통 관련자
10. 16(일)	○ 이동(하노이 → 프놈펜)	

Ⅲ. 조사 내용

1. 베트남 진출 기업 오리온의 경영성과

□ (주)오리온의 해외진출 동기

- 1993년 이후 국내 제과업이 성숙산업으로 들어서면서 국내시장이 포화 상태가 되고, 과자의 주 소비층인 저 연령층의 인구가 감소하고, 패스트푸드와 외식산업이 발전하면서 오리온은 새로운 돌파구를 마련하는 전략을 수립하였음.
- 국내적으로는 초코파이를 차별화하고, 국외적으로는 초코파이를 현지화하는 동시에 가격인상을 통하여 원가구조를 10% 개선하고 품질과 중량을 개선하여 유사제품과 차별화를 도모하였다.

□ (주)오리온의 베트남 진출

- 국내 제과시장에서 마켓 리더로서의 위치를 차지하고 있는 (주)오리온은 '05년 11월, 베트남 시장에서의 과자류 생산 및 판매를 목적으로 호치민에 Orion Food Vina Co., Ltd를 설립, 현재 호치민 및 하노이에 공장을 보유하고 있음.

□ (주) 오리온의 경영 실태

- 생산에 필요한 원재료 중 밀가루, 설탕 등은 본사 및 해외 법인들과의 글로벌 소싱을 통해 조달하고 있으며, 씨감자의 경우 소요량의 70% 상당을 현지에서 조달하고 있음.
 - 80ha 상당의 보유경지에서 약 30%, 현지 농부와의 계약에 의한 재배에서 소요량의 40% 정도의 씨감자를 조달하고 있음.
 - 국내에서 개발한 감자 종자를 수입하여, 현지의 특징적 기후에 맞는 종자로 개량하여 재배하고 있으며, 하노이 농대와 산학협동을 맺고 연구개발을 계속하고 있음.
- 생산된 제품의 약 70%는 베트남 현지 시장에서 판매되고 있으며, 나머지는 본사와의 삼각무역*을 통해 해외로 수출하고 있음.
 - 베트남은 최근 경제 발전에 따른 소득수준 향상 및 높은 인구증가율, 30대 미만 인구 비율이 전체 인구의 60% 이상을 차지하는 제과사업 확대에 유리한 인구분포 등으로 인해, 내수시장의 성장률이 세계시장 성장률

을 상회하고 있음.

- 본사가 동남아, 일본, 중동, 남미 등 세계 각국의 업체와 계약을 체결하면, 베트남 생산 공장에서 계약 체결 업체로 생산 제품을 직접 배송
- (주) 오리온은 '05년 11월 설립 이후, 공장건설 및 시설투자 등의 비용 발생으로 초기에는 당기순손실을 기록하였으나, '06. 12월 생산 개시 이후 '07년부터 생산활동이 본격화됨에 따라 영업흑자 전환과 함께 매출규모가 크게 확대되고 있음.
- 2009년 매출액은 806억에 이르러 농업 관련 현지법인 중 일곱번째로 큰 규모의 매출액을 기록하고 있으며, 여섯 번째로 큰 당기순이익(40억 상당)을 달성함.

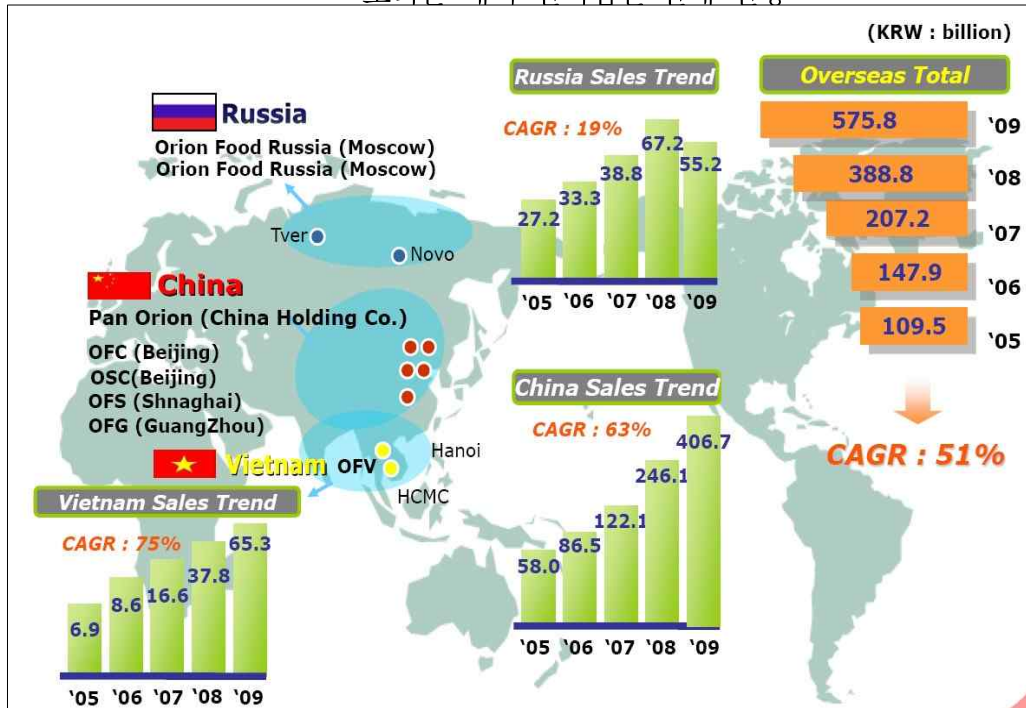
□ (주) 오리온의 현지 경영실태

- 동사는 베트남 현지법인에서 뿐만 아니라, '92년 기 진출한 중국(Orion Snack Company Co., Ltd)과 '03년 러시아(Orion Food Russia Company)에서도 주력 제품인 초코파이를 중심으로 적극적인 현지화 작업 및 공격적 마케팅으로 성공적인 사업을 진행 중임.

□ (주) 오리온의 베트남 진출 성공요인

- 오리온의 베트남 진출 성공요인
 - 고품질 전략으로 머쉬멜로우와 초콜릿 비스킷을 혼합하고 수분 평형을 유지하여 차별화된 맛을 제공할 수 있는 기술력을 확보
 - 차별적인 촉진 전략을 활용하여 국내에서 개발한 정(情)이라는 컨셉을 바탕으로 하여 해외 각 나라에 맞는 정이라는 컨셉을 개발하여 이를 적극 활용
 - 디자인 오리온 초코파이를 구분할 수 있도록 정의 개념을 표시하는 도안을 포장에 도입하고, 베트남에 맞는 포장 제품 패키지를 차별화
 - 철저한 소비자 조사를 통해서 베트남이 선호하는 색상으로 포장
 - 경영진들의 해외진출에 대한 강력한 의지와 바이어들의 신뢰
 - 장기 시장개발의 전략을 수립·시행.

오리온 해외 현지법인 판매 현황



자료 : 오리온(주) 홍보자료

2. 베트남 해외농업개발 잠재력 조사

가. 축산업 분야

□ 양돈 및 사료 업체

- 베트남의 지속적인 경제성장으로 육류 소비의 급속한 성장을 기대할 수 있으며 이에 따라 국내 사료업체와 양돈의 진출 확대가 가능
- 국내는 기술력과 자본력을 갖고 있지만, 사료원료 확보문제와 환경문제 등으로 더 이상의 성장 확대를 기대하기가 곤란
- 축산업 진출과 함께 가축질병(구제역 등)과 식품안전에 대하여 우리축산업계의 축적된 기술과 노하우를 전수할 필요

나. 식품가공분야

- 식품가공산업은 농림수산자원의 부가가치를 높여 주고 다양한 신규수요를 창출하며 고용증대가 크기 때문에 베트남 정부가 매우 관심을 갖고 있는 분야임.

- 농촌 거주인구 : 약 6,000만(전체 8,000만명의 74%)
- 농업 종사인구 : 약 2,800만(전체의 23%)
- 농업 GDP 비중 : 23%

다. 쌀 가공분야

- ☐ 국내 RPC(Rice Processing Center) 공장들의 베트남 진출 가능성을 검토할 필요

라. 채소와 과일 생산·가공·유통분야

- ☐ 수확후 처리기술 및 통조림 및 냉동 분야
 - 한국의 농산물 유통분야 진출 검토
 - 예를 들어 한국은 자본과 기술 이외에 종자와 비료 농약 등을 제공하고, 베트남 농민과 지방정부는 생산(재배)를 책임지는 모델

마. 농자재(농기계 산업 및 비료 농약 등)분야

- ☐ 베트남 농기계 산업시장의 급속한 성장에 따른 한국 농기계의 진출 가능성이 매우 높음.
 - 베트남정부는 2010년까지 농업기계화율을 60%이상으로 높이는 것을 정책목표로 설정하였으며, 연간 트랙터 4천 5백배와 각종 농기계 4만 5천대가 소요될 것으로 전망됨.
- ☐ 베트남의 농업생산성을 높이기 위하여 비료와 농약 소비가 크게 늘어야 하며 이와 관련하여 한국의 농약, 비료의 판매 증가와 시설 확충 및 관련 기술의 수출 가능성이 매우 높음.

바. 농업기술분야

- ☐ 베트남은 농업분야 바이오 기술향상에 매우 깊은 관심을 갖고 있으며, 한국의 높은 바이오 기술을 전수받길 희망하고 있음.

사. 농촌개발 및 생산기반정비 분야

- ☐ 베트남 정부는 갈수록 확대되는 도농격차를 해소하기 위하여 농촌개발에

많은 투자를 해야 하며 특히 지역단위에 있어 농촌용수개발, 관배수시설, 경지정리 등과 같은 사업에 많은 투자가 필요함.