

성균관대학교
스마트부품 도금산업 고부가가치화 지원사업단(RIS)
정보통신용 신기능성 소재 및 공정연구센터(RIC)

Vol.15_No.
June 2015

SKKU OASIS' News



■ 사업 소개 ■ 핫 클릭 ■ 사진으로 읽는 뉴스 ■ 유관기관 소개 ■ 참여기업 소개 ■ 중소기업 법률지원 사례

■ 발행일 2015년 6월 ■ 발행인 서수정 ■ 발행처 성균관대학교 RIS-RIC (경기도 수원시 장안구 서부로 2066 제1종합연구동 4층)

TEL 031-290-5640 FAX 031-290-5644 www.oasis-tech.co.kr

SKKU OASIS NEWS

CONTENTS

인사말 **03**

사업 소개 **04**

- 2단계 사업진입
- 2015 도금산업 기업지원 사업 공고

핫 클릭 **08**

- 2015 경기도 RIS 도금산업 유망기업
DIRECTORY BOOK 발간
- 비체스“VICHES” 홍보영상 제작

사진으로 읽는 RIS 뉴스 **10**

유관기관 소개 **14**

- 국가뿌리산업진흥센터

참여기업 소개 **16**

- (주)제이티

중소기업 법률지원 사례 **18**

덥다는 말 이외에 달리 무슨 말이 더 필요할까 생각이 드는 계절입니다.

달력을 보니 어느새 상반기를 다 보내었고 이제 하반기를 향하여 부지런히 걸음을 옮기고 있습니다.

이맘때면 연초에 세웠던 계획과 다짐들이 하나 둘 잊히고 이전과 다르지 않은 일상을 보내시는 분들이 많을 것 같습니다.

初心不忘 磨斧作針!

아직 반이나 남은 2015년, 초심을 잃지 않고 마음을 다해 전진해 나간다면 각자의 목표, 그리고 계획을 이룰 수 있을 것입니다.

RIS사업이 2단계로 들어서면서 우리 사업단은 나날이 성장을 거듭하고 있습니다. 자신의 위치에서 최선을 다하고 있는 우리 사업단과 참여기업 전 구성원들의 열정과 헌신이 헛되지 않도록 책임을 다해 더욱 발전해 나아가겠습니다. 힘찬 하반기 보내시기 바랍니다.

성균관대 RIS 사업단 일동

스마트부품 도금산업 고부가가치화 지원사업단 2단계 사업 진입

성균관대학교 RIS 사업은 '12년부터 시작되어 지난 2월 28일까지 1단계 ('12~'14) 사업이 종료되고, 이어서 3년간의 2단계 ('15~'17) 사업이 시작되었다. 숨가쁘게 달려온 지난 1단계 사업을 돌아보고 앞으로의 3년을 책임질 2단계 사업을 소개하고자 한다.

1단계 사업을 돌아보며

RIS 1단계 사업기간 동안 총 128개 사(社)의 도금기업이 R&D 및 기술사업화 맞춤형 지원을 받았으며, 사업단의 5대 (네트워크, 제품개발, 인력양성/창업지원, 마케팅 홍보, 기업지원) 지원사업을 통해 수혜기업의 매출 향상과 고용 창출을 발생 시켰다.

수혜기업들은 전년대비 생산성이 31.5% 향상되었고, 매출액이 531.8억원 증가하였으며 349명의 고용창출이 된 것으로 분석되었다. 그 중 경기 반월지역 도금산업 단지 소재 도금기업의 40%에 해당하는 기업들이 본 사업에 직접 참여, 수혜를 받았고 그 결과 전년대비 기업매출액이 16%, 고용이 6% 향상된 것으로 분석되었다.

사업단은 지원사업 전 분야에서 목표대비 실적을 100% 초과 달성하였으며, 특히 기업지원 분야의 수혜기업을 대상으로 한 만족도 조사에서 95.6%의 만족 평가를 받았다.

더불어 낙후된 3D산업으로 여겨졌던 도금산업이 21세기 국가 핵심 산업인 IT, 자동차, 우주항공, 조선사업의 기반 기술이며 Green High-Technology 분야로의 재조명 가능성을 제시하였다.



RIS 사업단 개소식

반월도금사업협동조합 MOU 체결

산학협력협의회 출범식

Surtech Korea 2013

2013 2차년도 RIS Kick-Off

새로운 도약을 향해

1단계 사업이 사업단의 기반 조성 과 도금산업 신시장을 위한 통합시스템 기반 구축을 주 쟁점으로 해왔다면, 2단계 사업은 기 구축된 인프라를 활용하여 지속 성장이 가능한 기업을 집중 육성하고 기업들의 의식 고취와 변화를 선도하여 도금기술 에 가치를 둔 신시장 개척을 중점으로 추진 할 것이다.

핵심기업에 대한 적극적인 지원과 마케팅을 이어 나가며 사업단의 시스템을 더욱 활성화 할 예정이다. STAR 기업에 집중 형 패키지 지원 사업을 통해 기업의 경쟁력을 강화시키고 이에 대한 마케팅, 홍보, 기술영업을 진행하여 고부가가치 제품에 대한 매출증대, 고용창출 효과를 거둘 수 있도록 할 것이다. 또한 VICHES 브랜드 제품(기술) 시스템을 구축하여 국내외에 활발한 마케팅 홍보 활동을 이어나가 VICHES 제품의 성공적인 신시장 진입을 위해 총력을 기울일 것이다.

성균관대학교 RIS 사업단을 주관으로 경기테크노파크, 반월도금사업협동조합, (주)제이티가 참여하여 네트워크, 제품개발, 인력양성/창업, 마케팅 홍보, 기업지원의 업무를 담당할 것이다.



성균관대학교		경기도 정보통신용 부품·소재 산업의 기술혁신 거점 기관 역할수행(RIC의 2대 핵심사업 수행 : 장비구축 및 활용, 연구개발)
경기테크노파크		부리산업 IT융합지원센터를 중심으로 체계적인 지원프로세스를 통한 부리산업 ACE화
J.T Corporation		선진기술사의 다양한 협력기업과의 네트워크 및 전략적 파트너십을 통해 국내외 도금산업 전후방 기업과의 다양한 기술접목 및 마케팅 기회 제공
반월도금 사업협동조합		공동사업(공해방지시설, 수배전시설, 원자재공동구매, 시험분석), 표면처리산업에 관한 기술개발 사업, 표면처리 산업 진흥을 위한 정책사업, 노사화합을 위한 각종지원 사업



사업단 Workshop



베트남 판촉 홍보전



2013 RIS 우수기업(리슨트, 아인스, 지니아텍)표창



찾아가는 도금 재직자 교육

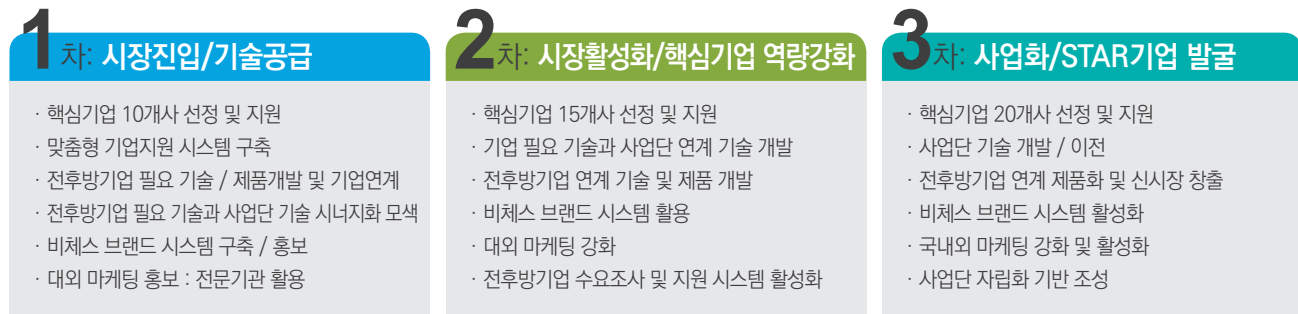


2014 도금산업 산학연 기술교류회 및 송년회

사업 소개

2단계 사업기간 동안 세부적으로 1차년도는 시장진입과 기술공급, 2차년도는 시장활성화와 핵심기업 역량 강화, 3차년도 는 사업화 및 STAR 기업 발굴이란 진행할 것이다. 1단계에 축적된 경험과 노하우를 2단계 사업에 반영함으로써, 효율적으로 사업을 추진할 것이다.

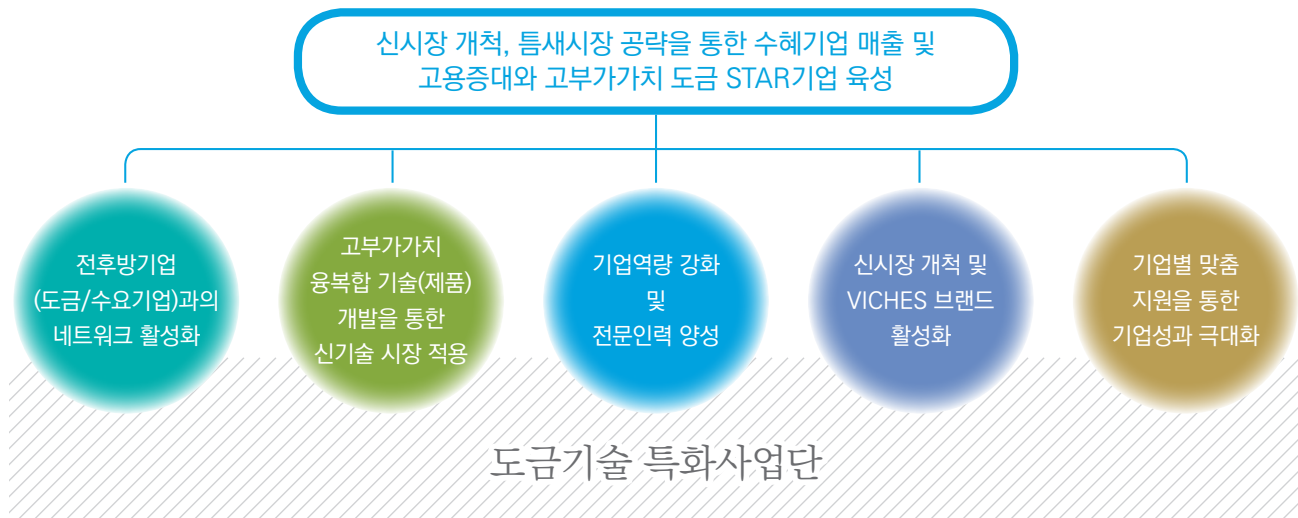
2단계 연도별 사업 추진 전략



스마트 환경을 위해

표면처리 기술은 수많은 시행착오를 거쳐야 완성되는 시간의 기술이다. 그 인고의 시간을 거쳐 완성된 기술이 진정한 가치를 인정받을 수 있도록 성균관대학교 스마트부품 도금산업 고부가가치화 지원 사업단은 도금분야 기업들이 IT분야, 신기술과 융합하여 고부가가치화 산업으로 전환하고, 스스로의 경쟁력을 강화할 수 있는 스마트 환경을 만들기 위해 최선의 노력을 다할 것이다.

성균관대 RIS 사업단 비전



사업공고

성균관대학교 스마트부품 도금산업 고부가가치화 지원사업단 2015 도금산업 기업지원 사업 공고

경기도 도금산업의 육성과 발전을 위해 네트워크 구축, 제품개발, 인력양성 및 창업, 마케팅 홍보 등 패키지형 종합지원을 다음과 같이 시행하고자 하오니 관련 기업의 많은 참여바랍니다.

성균관대학교 스마트부품 도금산업 고부가가치화 지원사업단은 2012년 지식경제부(현, 산업통상자원부)의 '뿌리산업 진흥과 첨단화에 관한 법률' 시행으로 경기도와 산업통상자원부에 의해 도금산업분야의 활성화와 발전을 목표로 지정된 지역특화산업육성사업단입니다. 성균관대학교 스마트부품 도금산업 고부가가치화 지원사업단(Smart e-Plating RIS)은 10년 이상 기술혁신센터(TIC)사업과 지역혁신센터(RIC)사업을 성공적으로 수행한 연구인프라와 기술, 노하우를 기반으로 첨단정보통신 부품분야 전문센터로서 21세기 뿌리산업인 도금산업 및 융복합산업 활성화와 발전을 위해 다양한 사업을 추진하고 있습니다.

신청대상 : 경기도 소재의 도금 관련 분야 중소기업(RIS사업단 참가기업 우대)

접수기간 : 2015. 6월, 8월, 10월 정기 접수 예정(사업예산에 따라 조기마감 될 수 있습니다)

지원내용

구분	지원내용	지원대상	지원금 (단위 : 만원)		
제품개발	기업 연계 융복합 기술개발	5개사	1~2,000만원 이내(신청서 평가, 결정)		
기업 지원	핵심 기업 패키지지원 (특허 ⇒ 시제품제작 ⇒ 환경개선 ⇒ 홍보물 등)	10개사	1~2,000만원 이내(신청서 평가, 결정)		
	일반 기업	시제품 제작 지원	6개사	400만원 이내	
		공정 환경개선 지원	4개사	300만원 이내	
		도금전문가 현장방문지도	3개사	100만원 이내(전문가 자문료)	
		기술사업화 지원	기술이전	1개사	-
			지식재산권(특허) 출원, 등록	6개사	200만원 이내
		온·오프라인 홍보물 제작지원	6개사	200만원 이내	
해외 홍보자료 번역 / 제작 지원	2개사	200만원 이내			

※ 기업구분

- 핵심기업 : 1년이상 RIS사업 참가기업 중 경영 및 기술수준이 우수한 도금관련 기업
- 일반기업 : 도금관련 분야 중사 중소기업

※ 기업지원공고에 의한 지원대상과 지원금액은 기업수요에 따라 일부 변동 될 수 있으며 기업제출 신청서내용이 사실과 다를 경우, 수혜기업으로의 선정이 취소 될 수 있습니다.

신청절차



지원신청 및 연락처

- 접수방법 : 사업지원 제출자료 수신 뒤 이메일(khj312@skku.edu) 및 팩스(031-290-5644)로 회신
- 연 락 처 : 성균관대학교 RIS사업단 김현진 과장 / TEL : 031-299-6610, E-mail : khj312@skku.edu
- 제출서류 : 참가신청서(사업자 등록증 사본 포함), 기업지원 신청서(추가 첨부자료 포함)

※ 유의사항 : 최종 선정된 수혜기업은 타기관에서 진행되는 동일사업과 중복수혜가 원칙적으로 불가하며, 이를 어길시 선정 결과 취소 및 3년간 본 사업지원이 불가합니다. 그 외 타기관에 관련 사례를 공유하여 기업 지원시 불이익이 발생할 수 있습니다.

2015 경기 도금산업 유망기업 DIRECTORY BOOK 발간

우리 사업단은 경기지역 도금산업을 이끌어갈 유망 중소기업 69개 사(社)에 대한 소개 내용을 담은 '2015 경기도 RIS 도금산업 유망기업 DIRECTORY BOOK'을 발간했다.

디렉토리북에는 지속적으로 성장가능하고 경쟁력을 갖춘 RIS 사업 참여 기업 69개사에 대한 기본소개와 주요기술, 주 생산품 등의 정보를 담고 있다. 제품·부품 도금, 표면처리용액, 반도체·LED, 금형가공, 금형세척, 광학코팅, 기타 등 관련분야를 일목요연하게 정리하여 필요한 기업의 정보를 쉽게 찾고 활용 할 수 있도록 하였다.

디렉토리북은 도금기술 강연회, 교류회, 전시회 등에 배포할 예정이다. 우리 사업단은 유망기업 소개를 통해 경기 지역 도금 기업을 대외로 홍보하고, 사업단 참여 기업의 경쟁력 강화를 위해 노력할 것이다.



비체스“VICHES”

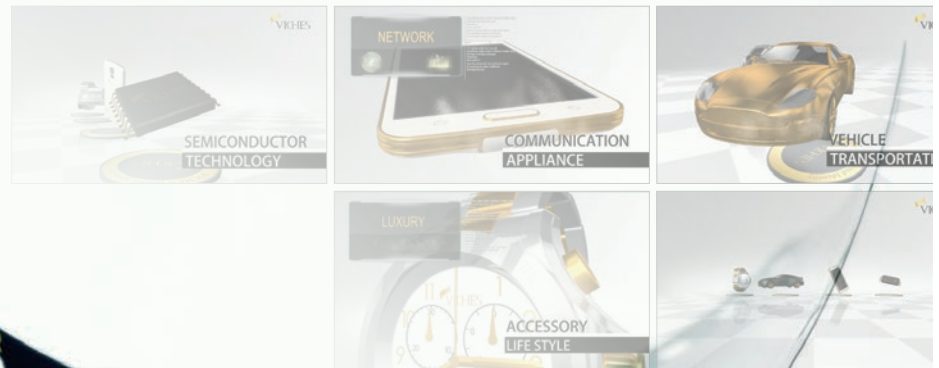
홍보영상 제작



우리 사업단은 사업단의 신규 브랜드인 비체스 “VICHES”를 홍보하는 프로모션의 일환으로 오프닝 타이틀 영상을 제작하였다. RIS 사업단의 인지도 확립과 구축을 목적으로 한 이 영상은 1분이라는 짧은 시간동안 사업 목적과 내용을 직관적으로 전달하기 위해 가독성을 높여 흥미를 제고할 수 있게 하였다.

주요 컨셉은 산뜻한 백색의 공간 안에 입체감을 최대한 살린 원근법과ダイナミック도금 처리 표현을 중심으로 경쾌한 BGM과 효과음을 통해 사실적인 3D 애니메이션을 구현하였으며, 엔딩부분을 메탈릭 특수효과로 마무리하여 보다 선명한 가독성을 갖도록 하였다.

홍보영상은 사업단 설명회나 전시회 등의 행사에 상영할 예정이며, QR코드도 제작해 온·오프라인을 넘나드는 홍보로 도금산업 관계자들의 흥미와 이목을 집중시키기를 기대한다.





01

운영위원회 개최

2015년 2월 13일

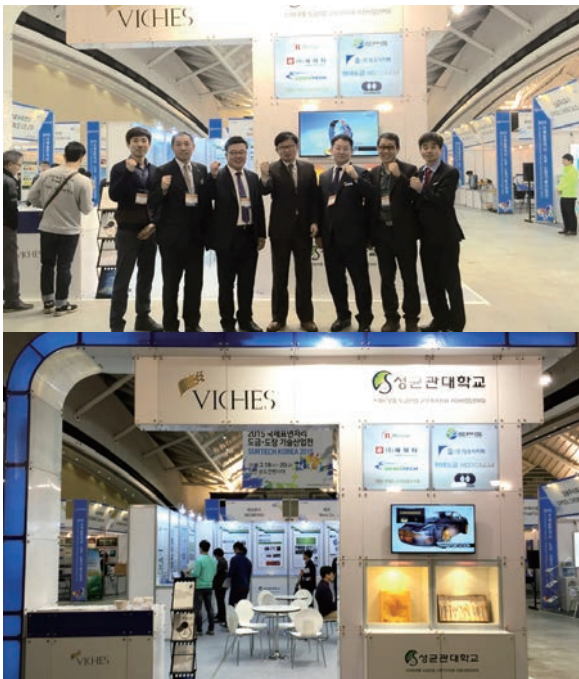


지난 2월 13일 성균관대학교 제1종합연구동 409호 세미나실에서 RIS 사업단 운영위원회가 열렸다. 서수정 단장 외 9명의 운영위원이 참석한 이번 회의에서는 RIS 1단계 사업성과를 알리고 2015년도 사업 계획 및 예산운영 방안 등을 검토하였으며, 사업 발전 방향에 대한 각 기관의 의견을 교류하였다. 이날 회의에서는 2014년 도금 우수기업 및 기관에 대한 표창 안건이 나와 2014년 전년 대비 매출 신장 기업을 대상으로 매출, 고용, 만족도, 기술력, 성장가능성 등을 평가하여 표창 여부를 추후 심의할 예정이다.

02

2015 국제표면처리·도금·도장기술 산업전

2015년 3월 18일~20일



수도권 최대 규모의 표면처리 산업 전문 전시회인 '2015 국제표면처리·도금·도장기술 산업전(SURTECH KOREA 2015)'이 18~20일 3일간 인천 송도컨벤시아에서 열렸다. 이번 전시회에는 RIS 사업단과 정우이지텍, 리슨트, 삼원테크, 지니아텍, 현대도금, 이피지, 반월도금사업협동조합, 제이티 등 9개 사(社)가 함께 자체부스를 설치하여 참가기업 보유 기술 및 제품, 도금 산업 지원 사업을 대외에 알렸다. 특히 이날 전시회에서는 사업단의 차별화된 홍보로 외부의 관심과 호응도가 매우 높았으며, 참가기업(기관)과 유관기업의 담당자와의 기업 정보 공유(Matching)를 통한 기업 매출 향상의 기회를 제공하여 참가기업의 높은 만족도를 이끌어냈다.



03

제17회 한국 MEMS 학술대회 참가

2015년 4월 2일~4일



제17회 한국 MEMS 학술대회가 제주 KAL 호텔에서 개최되었다. 우리 사업단은 학술대회 기간 동안 전시 부스를 마련해 공정 샘플과 기술 소개 자료 등을 통해 사업단이 보유한 기술과 첨단 인프라를 소개하였다. 한국 MEMS 학술대회는 국내 MEMS 관련분야의 여러 전문가들이 한 자리에 모여 폭넓은 지식과 다양한 정보를 교환할 수 있는 실질적이고도 종합적인 학술교류의 장(場)으로 1999년부터 대한기계학회, 대한전기학회, 한국센서학회, 한국정밀공학회 등 국내 4개 학회가 공동으로 개최해 왔다. 이번 학술대회 참가로 전반적인 기술동향과 변화된 시장환경을 살펴볼 수 있는 좋은 기회가 되었다.



04

실무자회의 개최

2015년 4월 14일



지난 4월 14일 RIS 사업 실무자들이 한자리에 모여 1단계 사업성과를 공유하고 2단계 사업계획을 논의하는 자리를 가졌다. 이번 실무자회의에서는 네트워킹, 제품개발, 인력양성, 마케팅, 기업지원 등 전담기관별 역할을 재정립하여 보다 효율적으로 2단계 사업을 운영하기 위한 계획을 세웠다. 또한 기관별 애로사항과 건의사항을 공유하며, 개선사항을 사업에 반영하여 사업성과를 극대화하기 위한 의견을 교류하였다.

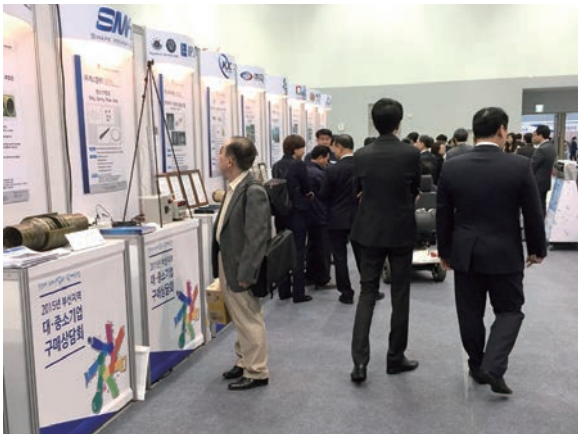




05

2015 대·중소기업 구매상담회 참가

2015년 4월 30일



구매 협력을 희망하고 기업 간 수요를 충족하기 위한 중소기업과 대기업의 만남의 장인 2015 대·중소기업 구매상담회가 부산 벡스코(BEXCO)에서 열렸다. 삼성전자, 롯데백화점, 한국남부발전 등 대기업·공공기관 53개사 구매담당자가 참여해 200여개 중소기업과 일대일 구매 상담을 진행하였다. 우리 사업단은 크리에이티브웍스테크놀로지, 제이티와 참가하여 대기업과 공공기관으로의 구매, 납품에 대한 상담을 진행하였다. 이날 구매상담회에서는 중소기업에 대한 정부시책과 법률 상담이 함께 이루어져 관련 정보를 사업단 참여 기업들에게 제공할 수 있는 기회도 마련하였다.



06

국제부리산업전시회(International Manufacturing Technology Fair 2015) 참가

2015년 5월 13일



주조·금형·용접 분야의 제1회 국제 부리산업전시회가 전라도 광주 김대중컨벤션센터에서 개최됐다. 광주광역시와 한국생산기술연구원이 주최한 이번 전시회는 부리산업 6대 분야(주조·금형·용접접합·소성가공·표면처리·열처리)의 국내외 전문기업 100개사(社)가 관련 최신 제품과 기술을 선보였다. 우리 사업단은 제이티, 반월도금조합, 정우이치텍, 리슨트, 삼원테크, 현대도금 등 6개 기관(기업)과 2개의 공동부스를 마련하여 전시회에 참가하였다. 사업단의 부스가 안쪽에 위치하여 관람객의 가시성이 저조했던 아쉬움도 있었지만, 사업단의 활발한 사업소개와 홍보로 많은 기업 Matching이 이루어졌다.



07

제33회 동 및 동합금 기술강연회 개최

2015년 5월 21일



본교 삼성학술정보관 오디오리움에서 제33회 동 및 동합금 기술강연회가 개최되었다. 산업통상자원부와 한국철강신문이 후원하고 성균관대학교 RIS/RIC, (사)한국동및동합금 연구회, 한국동공업협동조합, 한국생산기술연구원, 한국기계연구원 부설 재료연구소, 고등기술연구원, 국제 동 협회가 주관하는 기술 강연회는 산업체 재직자를 포함한 대학, 연구소 등에서 약 100여명이 참석한 가운데 진행되었다.

기술강연회는 동 산업의 제로 세미나로 올해 이슈가 되고 있는 동 기술과 미래 첨단 소재로서의 동이 다양한 분야에서 핵심 소재로 사용될 것이라는 분석과 함께 새로운 시장 및 소재 개발에 대한 업계의 전략 수립이 이루어 졌다.



08

단합대회 개최

2015년 5월 22일



지난 5월 22일 우리 사업단은 경기도 화성 근교에서 소속강고취와 조직 활성화를 위한 단합대회를 개최했다. 이번 행사는 사업단과 성균관대학교 자성재료연구실, (주)EPG 직원 25명이 참석한 가운데 바쁜 일상과 업무에 지친 직원들의 사기를 독려하기 위한 취지로 마련됐다. 단합대회에서는 팀별 족구 대항전과 야외 바비큐 파티가 진행되었다. 오랜만에 사무실에서 벗어나 직장 동료들과 함께 시간을 보내며 서로를 더 가깝게 이해할 수 있는 자리였으며, 남은 일정을 잘 이 끌어 갈 수 있는 힘을 기르는 시간이 됐다.





유관기관 소개

뿌리산업의 뿌리를 파헤치다 :



국가뿌리산업진흥센터
Korea National Ppuri Industry Center



성균관대학교 RIS 사업단은 지난 5월 13일 국가부리산업진흥센터(KPIC) 부리산업정책실 김용대 실장과 강정석 연구원을 만나 센터에서 진행되는 다양한 부리산업 지원 사업 정보를 획득하고 부리산업 관련 정보를 교류하는 자리를 가졌다.

부리산업은 주조, 금형, 소성가공, 용접, 표면처리, 열처리 등 '공정기술'을 활용하여 사업을 영위하는 업종(「부리산업 진흥과 첨단화에 관한 법률」제2조)을 말한다. 자동차·조선·IT 등 거의 모든 산업의 제조과정 전반에 '공정기술'로 이용되어 최종 제품의 품질 경쟁력 제고에 필수적인 요소산업으로서, 최근에는 로봇·항공기·신재생에너지 등 고부가가치 품목에 적용되어 미래시장 선점을 위한 매우 중요한 역할을 수행하고 있다.

그럼에도 아직 부리산업은 3D업종으로 인식되어 그 중요성과 역할이 저평가 되고 있어 정부는 2011년 '부리산업 진흥과 첨단화에 관한 법률'을 제정하는 한편, 2012년에는 국가부리산업진흥센터를 설립하여 범국가차원에서 부리산업의 진흥과 첨단화를 위한 정책을 추진해 나가고 있다.

국가부리산업진흥센터는 부리산업 진흥을 위한 진흥정책, 통계시스템, 지원시스템 등 종합지원체계를 구축하고 있으며 부리산업 지원시스템구축, R&D시스템구축, 공정혁신 촉진, 인력 선순환 정착 및 경영·근무 환경 개선등의 등 부리 기업 경제력 강화를 위한 다양한 사업들을 추진해 나가고 있다.

또한, 국내 제조산업의 근간인 부리산업 중 '핵심부리기술'을 보유하고, 성장가능성이 우수한 부리기업을 '부리기술 전문기업'으로 지정하는 『부리기술 전문기업 지정제도』를 시행하여 개발·자금·인력지원을 통해 글로벌 경쟁력을 갖춘 기술선도기업을 육성하고 있다. 이 지원제도는 6대 부리(주조, 금형, 소성가공, 용접, 표면처리, 열처리)공정을 활용하는 기업으로 핵심부리기술을 보유한 기업 등 기타 신청자격 요건을 충족하는 기업의 신청을 받아 평가를 거친다.

이번 방문은 KPCI의 부리산업지원제도와 RIS의 기업지원사업이 상호 유기적인 형태로 결합될 수 있는 방안을 모색하는 계기가 되었다. 향후 경기지역 도금산업 분야 기업에 실질적인 지원을 줄 수 있도록 많은 교류와 협력을 기대해본다.

국가부리산업진흥센터 (T.02-2183-1600)

*홈페이지: www.kpic.re.kr (부리산업 웹진 부리'Go' 운영)

*모바일 앱: play store에서 '국가부리산업진흥센터' 검색

*블로그: <http://blog.naver.com/theppuri>



(주)제이티



주소 : 경기도 성남시 판교로 228번길 15 (3동 8층)

TEL : 031-8016-8261~5

FAX : 031-8016-8259

홈페이지 : <http://www.jtcs.co.kr/>



*SCM : 기업에서 원재료의 생산·유통 등 모든 공급망 단계를 최적화해 수요자가 원하는 제품을 원하는 시간과 장소에 제공하는 '공급망 관리'를 뜻한다. SCM은 부품 공급업체와 생산업체 그리고 고객에 이르기까지 거래관계에 있는 기업들 간 IT를 이용한 실시간 정보공유를 통해 시장이나 수요자들의 요구에 민감하게 대응토록 지원하는 것이다. 세계적으로 선도적 위치에 있는 제조업체, 물류업체, 유통업체들은 SCM을 통해 거래선들과 긴밀하게 협력함으로써 그 이익을 훨씬 더 극대화하고 있다.

지난 5월 15일 RIS 사업단(서수정 단장, 김용태 팀장, 김현진 과장)과 (주)제이티 (윤정용 대표, 임옥진 과장, 신충선 주임)가 한자리에 모여 RIS사업 2단계 마케팅 추진 전략에 대한 논의를 가졌다. 경기도 성남에 위치한 (주)제이티(J.T Corporation)는 1995년 설립되어 21세기를 지속적으로 생존, 성장해나가는 기업운영 방침을 토대로 반도체 및 디스플레이의 제조와 관련된 장비 및 계측기, 부품, Chemical을 전문적으로 공급하는 무역회사이다. 제이티의 주요 상품으로는 SUS valves/Fittings, PFA Tubes/Fitting, Regulators, Flow Meters, LFC, Pressure Sensirs, Chemicals 등 이 있으며 KITZ SCT, SAGINOMITA, SURPASS, KURABO, YAMATO 등의 해외 기업에서 제품과 기술 노하우를 전수 받아 수요 기업에 납품을 하고 있는 SCM* 전문 기업이다.

도금관련 Biz 이력도 다양하다. 반도체 패키징용 wafer-level의 Cu도금, LED용 Leadframe의 Ag도금, TSP/PCB에 ITO 무전해 도금 등 도금산업(기술)을 고부가 가치화 하는데 필요한 다양한 응용분야에 대한 제품군을 취급하고 있다.

우리 사업단은 국내외 도금산업의 전후방 기업에 선진기술 국가의 기술 접목과 마케팅 기회를 제공하기 위해 제이티와 상호 협력하여 체계적으로 핵심기업의 마케팅 지원을 추진 할 계획이다. 제이티의 다양한 해외 거래실적과 네트워킹, 전략적 파트너십이 RIS 사업의 마케팅 전략에 시너지 효과를 발휘할 것으로 기대된다.

마케팅 활성화를 위한 계획은 다양하다. 온라인 종합정보망 구축 마케팅과 포털사이트에 사업단을 등록하여 포털사이트 상위 노출을 하는 검색엔진 마케팅을 추진 중에 있으며, 각종 국내외 전시회 및 학회에 참석하여 RIS 사업단과 핵심기업을 홍보 할 예정이다. 또한 글로벌 홍보 마케팅의 일환으로 외국어 홍보자료/HP를 제작하고, 상담회를 통한 글로벌 바이어와의 비즈니스 매칭을 지원할 예정이다. RIS사업이 (주)제이티와의 협력을 통해 보다 체계적인 마케팅과 홍보로 글로벌 신시장 개척을 향해 한걸음 더 나아갈 수 있기를 기대해본다.



핵심역량과 한없는 열정으로 “BEST SOLUTION”을 제공하는 제이티!

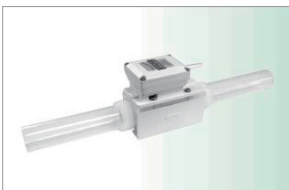
주요제품



Diaphragm Valve
(KITZ SCT CORPORATION)



Quick connectors
(SURPASS INDUSTRY CO.)



유량계
(Vortex Flow Meters)
비저항계
(Resistivity)
(SAGINOMIYASEISAKUSHO, INC.)



중소기업 법률지원 사례

중소기업은 우리나라 경제의 세포이자 모세혈관 같은 존재로서 기업체 수의 99%를 차지하고 있고 고용의 88%를 책임지고 있어 중소기업의 성장은 곧 시민경제의 안정과 직결되어 있다.

하지만 중소기업들은 대기업에 비하여 법률전문가로부터 자문을 받거나 도움을 받는 것이 쉽지 않아 법률리스크에 적절히 대처하지 못하여 존폐의 위기를 겪고 하며, 중소기업이 정책지원을 받는데 어려움을 겪는 사례가 발생되고 있다.

따라서 국가에서 중소기업 경영에 필요한 법적·제도적 뒷받침을 하는 것도 중요하지만 기업 스스로도 자신의 기업을 법적·제도적으로 보호하는 방법을 알아야 한다.

일선 기업 현장에서 직접 제기되는 법적 문제들을 중심으로 중요하고 빈번하게 일어나는 몇 가지 사례를 법무부에서 발간한 『중소기업법률지원 사례와 법무자료』에서 발췌하여 뉴스를 통해 안내하고자 한다. 유사한 문제를 겪고 있는 사업단 참여기업 및 많은 중소기업인 여러분께 좋은 참고가 되길 바라며 기업의 안정적 경영기반을 조성하는데 작은 보탬이 되기를 기대해 본다.

* 더욱 많은 사례 및 법률자문 관련 다양한 서비스는 법무부 중소기업 법률지원단(www.9988law.com)를 활용하기 바랍니다.

계약체결요구에 응하지 않는 상대방 업체에 대한 대응방법

Q

- 저희 회사는 설계업체인데 '○○용역'을 수주 받은 A사로부터 용역 중 설계 부분을 하청 받았습니다.
- A사는 B사와 함께 본건 용역을 수주 받았는데, A사와 B사는 설계업무에 대하여 6 : 4의 비율로 신청업체와 계약을 체결하기로 상호 합의하였습니다(합의 당시에 신청업체가 개입한 사실은 없음).
- A사는 신청업체와 본건 설계 중 60%에 대하여 계약을 체결하고, 계약금을 지급하였지만, B사는 저희 회사의 독촉에도 불구하고 계약 체결 요구에 응하지 않고 있습니다.
- 저희 회사는 머지않아 설계업무를 마치고 납품을 하여야 하는데, 그 전에 B사 측과 계약을 체결하고, 대금을 받을 방법이 있는지를 알고 싶습니다.

A

- 상대방에게 계약에 따른 책임을 묻기 위해서는 신청업체와 상대방 사이에 계약의 중요한 점에 대하여 의사의 합치가 있어야 합니다. 그런데 신청업체와 상대방 업체 사이에는 구체적인 계약의 내용에 대하여 의견 교환이나 의사의 합치가 전혀 없었던 것으로 보이므로, 계약은 체결되지 않았던 것으로 판단 됩니다. 그렇다면 신청업체로서는 상대방업체를 상대로 계약에 따른 책임을 물을 수는 없을 것으로 생각합니다.
- 또한 특별한 사정이 없는 한 A사와 B사가 합의한 내용을 들어 합의의 당사자가 아닌 신청업체가 B사에게 본건 계약의 체결을 강제할 수는 없습니다.
- 만약 신청업체가 본건 설계업무를 모두 완료하여 A사와 B사에게 납품했는데 A와 B가 신청업체의 납품을 받는다면, B사를 상대로 납품대금을 청구할 수 있을 것으로 판단됩니다. 그러한 경우라면 신청업체와 상대방업체 사이에 묵시적으로나마 계약이 체결되었다고 볼 여지가 있고, 또한 그렇지 않더라도 민법상 사무관리 내지는 부당이득의 법리에 따라 납품대금을 청구할 수 있다고 생각합니다.

매수한 물건에 중대한 하자가 있는 경우 법적 대응방법

Q

- 저희 회사는 2008년 6월경 A사로부터 중고 기중기를 매수하여 인도받았습니다.
- 위 기중기는, 저희 회사가 여러 차례 위 기중기의 고장을 발견하여 수리하고, 최근 수리업체로부터 위 기중기에 중대한 결함이 있다는 진단을 받는 등 하자가 있습니다.
- 저희 회사는 손해배상청구 등 법적 대응방법을 문의합니다.

A

1. 검토방향

- 먼저 신청업체가 A사에게 매매 목적물의 하자로 인한 책임을 물을 수 있는지를 검토하겠습니다.
- 그리고 하자 있는 목적물을 인도하였다는 불완전이행으로 인한 책임을 물을 수 있는지 살펴보겠습니다.

2. 하자담보책임을 물을 수 있는지

- 매매의 목적물에 하자가 있는 경우 매수인은 계약해제, 손해배상청구를 할 수 있는데, 이에 따른 매도인의 책임을 하자담보책임이라고 합니다.
- 상인 간 매매의 경우 매수인이 매도인에게 하자담보책임을 묻기 위해서는, 매수인은 목적물을 수령하면 지체 없이 검사하여야 하고, 만약 하자가 있으면 그 하자를 즉시 매도인에게 통지하여야 하며, 목적물에 즉시 발견할 수 없는 하자가 있더라도 6개월 내에 이를 검사하여 통지하여야 합니다(「상법」 제69조 제1항).
- 이는 매매목적물을 수령한 날로부터 6개월 내에 하자를 발견할 수 없는 경우라고 하더라도 같습니다.¹⁾
- 다만 매도인이 하자에 대하여 알고 있는 경우에는 위 규정이 적용되지 않고(「상법」 제69조 제2항) 민법상 하자담보책임 규정이 적용되어, 매수인이 하자를 안 날로부터 6개월 내에 하자담보책임을 물을 수 있습니다.
- 따라서 A사가 기중기에 하자 있음을 몰랐다면, 신청업체는 담보책임을 물을 수 없고, A사가 하자 있음을 알았다면, 신청업체는 하자를 안 날로부터 6월이 경과하지 않은 하자에 대하여 담보책임을 물을 수 있다고 판단됩니다.
- 담보책임을 묻는 경우 하자로 인하여 계약의 목적을 달성할 수 없는 때에는 매수인은 손해배상청구뿐만 아니라 계약 해제까지 할 수 있습니다.
- 위 기중기를 사용하여 영업을 할 수 없다는 사실 등이 인정된다면, 신청업체는 매매계약을 해제하고, 기중기를 다시 인도해 줌과 동시에 매매대금을 반환 받으며, 수리비 등 손해배상청구까지도 할 수 있다고 판단됩니다. 위 사실이 인정되지 않는다면, 손해배상청구만을 할 수 있을 것입니다.

3. 채무불이행책임을 물을 수 있는지

- 채무자가 고의 또는 과실로 불완전이행 등 채무불이행한 경우 채권자는 채무자에게 손해배상청구 등 채무불이행책임을 물을 수 있습니다.
- 매매 목적물에 하자가 있는 경우 하자담보책임 뿐만 아니라 불완전이행으로 인한 채무불이행책임도 물을 수 있습니다.²⁾
- 상대방 업체에게, 하자 있는 기중기의 인도로서 불완전이행이라는 점에 대하여 고의(자신의 행위에 따라 채무불이행의 결과가 발생함을 인식하고 의욕함) 또는 과실(주의의무를 결하여 자신의 행위에 따라 채무불이행의 결과가 발생함을 인식하지 못하거나 회피하지 못함)이 있다면, 신청업체는 채무불이행책임에 따른 손해배상청구를 할 수 있다고 판단됩니다.
- 하자 있는 목적물 이행으로 인한 채무불이행책임에 따른 손해배상청구권의 행사기간에 대하여 두 가지 견해가 있습니다. 첫째는 위 손해배상청구권은 하자담보책임에 따른 것과는 달리 10년 소멸시효의 적용을 받는다는 견해로서 다수설에 해당합니다. 둘째는 담보책임에 대하여 단기제척기간이 마련된 법의 취지상 불완전이행을 이유로 한 손해배상청구권의 행사기간도 단기제척기간의 적용을 받는다는 견해입니다.
- 첫째 견해에 따르면, 신청업체는 모든 손해에 대하여 채무불이행책임에 따른 손해배상청구할 수 있고, 둘째 견해에 따르면, 신청업체는 담보책임에 따른 손해배상청구와 마찬가지로 불완전이행을 안 날로부터 6월이 경과하지 않은 손해에 대하여 배상청구할 수 있을 것입니다.
- 채무불이행책임을 묻는 경우 행사하는 권리는 하자담보책임을 묻는 경우와 마찬가지로 할 것입니다. 위 기중기를 사용하여 영업을 할 수 없다는 사실 등이 인정된다면, 신청업체는 매매계약을 해제하고, 기중기를 다시 인도해 줌과 동시에 매매대금을 반환받으며, 수리비 등 손해배상청구까지도 할 수 있다고 판단됩니다. 위 사실이 인정되지 않는다면, 손해배상청구만을 할 수 있을 것입니다.

1) 대법원 1999. 1. 29. 선고 98다1584 판결, “상법 제69조는 상거래의 신속한 처리와 매도인의 보호를 위한 규정인 점에 비추어 볼 때, 상인간의 매매에 있어서 매수인은 목적물을 수령한 때부터 지체 없이 이를 검사하여 하자 또는 수량의 부족을 발견한 경우에는 즉시 매도인에게 그 통지를 발송하여야만 그 하자로 인한 계약해제, 대금감액 또는 손해배상을 청구할 수 있고, 설령 매매의 목적물에 상인에게 통상 요구되는 객관적인 주의의무를 다하여도 즉시 발견할 수 없는 하자가 있는 경우에도 매수인은 6월 내에 그 하자를 발견하여 지체 없이 이를 통지하지 아니하면 매수인은 과실의 유무를 불문하고 매도인에게 하자담보책임을 물을 수 없다고 해석함이 상당하다.”

2) 대법원 2004. 7. 22. 선고 2002다51586 판결, “토지 매도인이 성토작업을 기화로 다량의 폐기물을 은밀히 매립하고 그 위에 토사를 덮은 다음 도시계획사업을 시행하는 공공사업시행자와 사이에서 정상적인 토지임을 전제로 협의취득절차를 진행하여 이를 매도함으로써 매수자로 하여금 그 토지의 폐기물처리비용 상당의 손해를 입게 하였다면 매도인은 이른바 불완전 이행으로서 채무불이행으로 인한 손해배상책임을 부담하고, 이는 하자 있는 토지의 매매로 인한 민법 제580조 소정의 하자담보책임과 경합적으로 인정된다.”



도금산업은 우리 산업의 뿌리입니다.

성균관대학교 RIS는 그 기술의 가치가 우리기업의 경쟁력이 될 수 있도록 산업의 오아시스가 되겠습니다.



도금산업은 오래된 산업이지만, 우리 산업전반에 가치를 더해주는 뿌리산업입니다.

