

Korea Environmental Industry & Technology Institute

환경기업 해외진출 전문 컨설팅 지원

Compilation of Best Practices
in Government-Funded Consulting Support
for Overseas Market Entry of Environmental Enterprises



Korea Environmental Industry & Technology Institute

우수 사례집



환경기업 해외진출 전문컨설팅 지원

본 사업은 해외진출을 추진 중인 환경기업에 전문가의 자문 서비스를 제공하여 국내 환경산업이 해외진출에 성공할 수 있도록 지원하는 프로그램입니다.

지원대상 해외진출을 희망하는 중소기업 · 중견 환경기업

지원한도 연 1,200만원

지원내용 자문기업단(관세법인, 법무법인, 전문컨설팅사)을 통한 해외진출 관련 시장 진출 전략 수립, 관세·통관, 수출·수주 문서작성 및 검토 등의 자문 지원

세부자문 내용

① 해외시장 개척

- 해외진출 전략 및 추진일정 수립
- 해외바이어 수출상담 및 업무협의 지원
- 기타 시장개척 지원

② 수출·수주 문서 작성 및 검토

- 수출·수주·AGENT·비밀유지·대금회수·분쟁 등에 관한 문서작성 및 검토 지원

③ 기술이전

- 해외로의 기술이전 관련 계약조건 협상, 계약체결 자문 등

④ 외환·무역금융

- PF, 수출금융, 벤처캐피탈 등 금융 연계

⑤ 해외투자

- 진출 대상국의 법률(세법, 인력고용, 외국인 투자유치 정책 등) 검토를 통한 법인설립 등 해외투자 전략 수립

⑥ 관세·통관·환급

- 수출 통관 및 상대국에 대한 현지 수입 통관, 관세 환급 지원
- FTA, RCEP 등 국가 간 무역협정 대응 지원
- 물류, 결제(L/C, T/T 등), 무역보험 등 검토 지원 등

⑦ 해외인증

- 해외 규격인증 및 시험분석 업무 자문, 서류 대행 지원



2024년 사업 성과



CONTENTS



01 해외시장개척

- 금호환경주식회사
- (주)더원리빙
- 디엑스랩즈
- 리베이션
- 주식회사 알엠
- 주신에코솔루션(주)
- (주)컴퍼니위

02 통관 · 관세 · 환급

- (주)동신이엔텍
- (주)빈센
- 성일하이텍(주)
- (주)세라컴
- (주)오투엔비
- (주)한길산업

03 수출 수주 문서 작성 및 검토

- 농업회사법인 라파농생명바이오(주)
- 엔트 주식회사

01

해외시장개척

- 금호환경주식회사
- (주)더원리빙
- 디엑스랩즈
- 리베이션
- 주식회사 알엠
- 주신에코솔루션(주)
- (주)컴퍼니위

기술 경쟁력을 바탕으로
미국 시장에 진출하다

금호환경주식회사
KUMHO Environment Co., Ltd.

대표명 김인숙
설립일 2001. 06. 23
주소 경기도 성남시 중원구 순환로 165, 611호
대표번호 031-737-5234
홈페이지 www.ikumho.co.kr
수출품목 환경오염방지설비(대기, 수질)

기업소개

"더불어 사는 세상을 만들자"는 이념 아래, 환경 산업을 발전시키고 기술 경쟁력을 강화하여 작업 환경의 개선을 통해 기업의 생산성을 향상시키기 위한 포부를 가지고 설립되었습니다. 세정탑, RTO, 백필터, 폐수처리설비 등의 환경오염 방지 설비를 제작하여 환경오염에 대한 자각적 인식 과 위기감에 따른 사회의 입법 및 정부의 규제로 인한 산업체의 고민에 발맞추어 축적된 기술과 오랜 경험을 통한 노하우를 가지고 최고 품질의 제품 생산성을 향상시키는 데 도움이 될 수 있도록 항상 노력하고 있습니다.

지원동기

2024년 한국타이어 미국 테네시 법인과 약 200억 원의 대기오염 방지 설비 계약 체결 후, 납품을 추진하며 무역 및 통관 실무 관련 지원이 필요하였습니다. 추가로 국제 사회의 환경규제 강화, 환경시장 지속성장에 따른 해외 환경시장을 개척하고자 해외 진출 컨설팅 지원 사업을 신청하였습니다.



금호환경주식회사

수출 컨설팅 지원 내용

미국 시장 진출을 위한 계약 협상 지원

- 미국 H사와 다단멀티필터형 회절식 탈취기의 수출 계약 협상 지원을 받았습니다.
- 자문기업 대기업 출신 컨설턴트들이 가지고 있는 경험과 지식을 바탕으로 자사 실무진들이 미국 H사와 상담 및 협상을 함에 있어 상담을 지원받았습니다.
- 해당 설비의 공급 계약 체결 성공 (24년 2분기, 총 USD**,**,000)

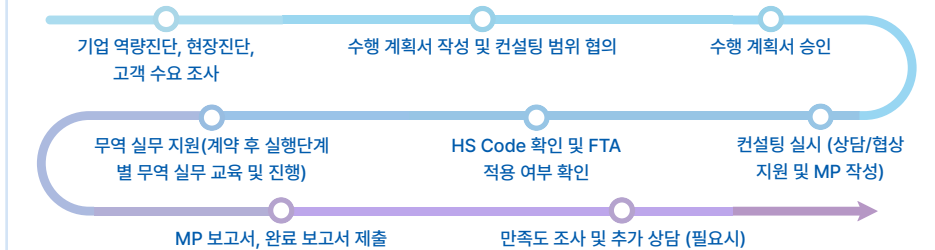
해당 탈취기의 미주 시장 진출을 위한 MP 수립

자문기업 측에서는 계약 후 실행이나 최종 납품 후 AS 문제, 추가 Order 입수 등을 고려해서 설비와 설치하는 주체를 분리할 것을 MP 보고서를 통해 제안하였으며, 이에 따라 설비는 자사에서 공급하고 설치 및 향후 AS를 위한 미주법인을 설립하였습니다. (미주법인은 24년 4분기에 Clarksville에 설립 완료)

계약 후 실행 단계에 대한 수출 실무 지원

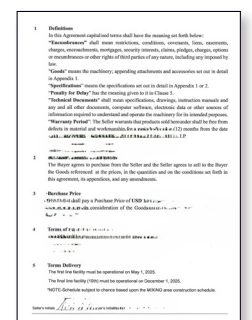
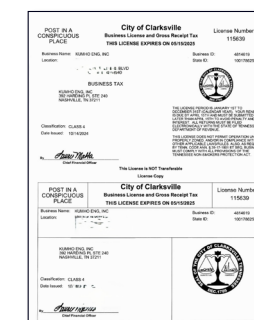
- 계약 후 수출 세부 절차를 지원받았습니다. (포장, 물류, 통관, C/O 발급, 구매확인서, 영세율 계산서 발급 등등).
- 최종 설치 장소까지의 물류 최적화 방안에 대해 컨설팅 받았습니다. (해상 운송 + 육상(철로+트럭))
- 24년 12월 말부터 총 10회에 걸쳐 Partial Shipment 진행 중입니다.

CONSULTING PROCESS



자문 성과

- 미국 H사와 회절식 탈취기 *대 공급 계약 성공(총 미화 **,**,000불, 24년 2분기)
- '25년 1분기부터 총 10차례 출하 중
- 미주 법인 설립(24년 4분기)
- 미주 시장 진출에 대한 MP 수립
- 무역 실무에 대한 직원 교육 진행을 통한 담당자 역량 강화
- 향후 연단위 유상 AS or 추가 Order에 대한 기반 마련



(주)더원리빙

수출 컨설팅 지원 내용

경쟁 제품 분석을 통한 현지 시장 포지셔닝 전략

일본의 와류식 공기청정기 경쟁 제품을 조사하여 일본 내 자사 제품의 포지셔닝 및 진출 전략을 수립하였습니다. 현지 유통 경쟁 제품 공기청정기 18종에 대해 △ 세부 스펙(용량, 크기, 전기 사용량 등), △ 가격분석(소매, 온라인, 면적당 단가 등), △ 특징(원천기술, 와류식, 효과에 따른 탭셋 사용처 등)을 비교 분석하였습니다. 자사 제품이 일본에서는 용량 단가로는 가성비가 높은 제품이라는 사실을 확인하였습니다.

주요 유통처 분석을 통한 단계별 진출 전략 수립

자사 현황을 고려하여 중 4단계의 일본 시장 진출 로드맵을 수립하였습니다.

- (1단계) 빠른 실적 확보를 위해 소형 가전 수입유통사를 대상으로 에이전시 계약을 맺어 수출
- (2단계) 식당, 병원, 공장 등에 중대형 후드를 납품하는 산업용 HVAC 유통 업체
- (3단계) 유사한 경쟁기업에 부품 납품 또는 기술제휴 방식
- (4단계) 장기플랜으로 일본 대형 가전 제조사인 Mitsubishi, Ohyama 등에 OEM 공급

이를 통해 일본 전시회 참가 시 단계별 영업전략으로 활용할 수 있는 방안을 수립하였습니다.

단계	영업대상 군	영업 전략
1단계(단기)	· 일반 가전 수입·유통 상사	· 소형가전을 취급 업체와 대리점 계약 및 수출
2단계 (단·중기)	· 특정 산업 군 수입유통사(병원, 사무실 등)	· 산업용 공기청정기 장비 취급업체 · 중대형 후드를 위주로 제작
3단계 (중·장기)	· 유사 흡입 기술 보유한 대기 환경 설비 업체	· 기술제휴 방식 진출 가능 · 완제품 또는 핵심부품 제공
4단계(장기)	· 대형 가전제품 제조·유통	· 기업 규모가 큰 종합가전 제조사 대상 OEM 공급

CASE

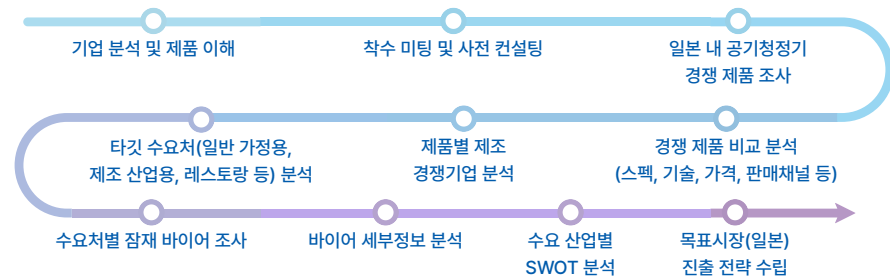
컨설팅 전

- 일본 시장정보 미비
- 일본어 카탈로그, 홈페이지 등 마케팅 자료는
보유했으나 영업 전략 방안 미비
- 단계별 수출 마케팅 전략 및 역량 미비

컨설팅 후

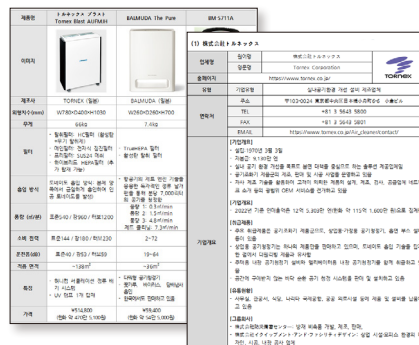
- 시장정보 구축
- 경쟁사 분석을 통한 영업 방안 구축
- 단계별 접근 방식 고도화

CONSULTING PROCESS



■ 자문 성과

- 일본 공기청정기 경쟁 제품 18종 비교 분석 데이터 확보
- 일본 내 공기청정기 수입유통 업체 20개사 리스트 및 세부정보 데이터 확보
- 시장정보를 토대로 단계별 일본 시장 진출 전략 수립
- 영업대상 군(수입상, 기술 파트너, 대형 가전유통사 등) 별 영업 전략 수립



디엑스랩즈

수출 컨설팅 지원 내용

현지 시장조사 및 설비관리 수요 검토

인도네시아의 공장 운영 실태와 설비관리 현황을 조사하고, 에너지 모니터링 기반 설비관리 시스템의 수요와 도입 가능성을 검토하였습니다.

현지 네트워크 구축 및 실증사업 기반 마련

현지 기업과 대면 미팅을 통해 기술 소개 및 협력 가능성을 타진하고, 실증사업 추진을 위한 의사소통 체계 및 파트너십 기반을 마련하였습니다.

CASE

컨설팅 전

- 인도네시아 공장 설비관리 현황에 대한 정보 부족
- 현지 기업과의 기술협력 네트워크 미비
- 공기압축기 및 기자재에 대한 설비 모니터링 사업화 전략 부재
- 현지 법·제도 및 정부 정책에 대한 사전 대응 방안 미비

컨설팅 후

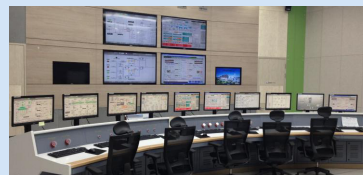
- 인도네시아 현지 기업과의 대면 미팅을 통해 기술도입 가능성 검토
- 현지 에너지 설비관리 수요 및 운영 현황 파악
- 전력제어·모니터링 전문 회사 협력 가능성 확인
- 시범사업 추진을 위한 파트너 협의체 및 의사소통 체계 구축
- 인도네시아 규제 및 정책 동향 모니터링 체계 제안

CONSULTING PROCESS



■ 자문 성과

- 인도네시아 산업단지 내 공장 대상 대면 미팅 진행
- 현지 설비관리 환경과 수요에 대한 이해도 제고
- 실증사업 타당성 검토 역량 및 제안서 구성 능력 향상
- 인도네시아 시장에서의 기술 커뮤니케이션 기반 마련
- 향후 사업 추진을 위한 현지 협력체계 구축 기반 확보
- 에너지 절감 관련 제도와 운영 실태에 대한 분석력 강화



리베이션

수출 컨설팅 지원 내용

유럽 법인 진출 전략 수립

자사의 유럽 내 법인 설립을 위한 시장분석 및 컨설팅을 지원받았으며, 다양한 유럽 국가 중 어느 국가에 해외 거점을 설립하는 것이 가장 효과적인지 의뢰하였습니다. 본 사업에서는 △ 비용분석(임대료, 인건비, 세금, 운영비 등) △ 리스크 분석(법규, 규제 노동법, 관세, 지정학적 등) △ 물류 분석(주요 거래처별 물류 용이성, 비용 등) △ 영업거점(영업관리, 국가 브랜드, 주요 영업대상 위치 등)을 분석하였습니다. 이에 가장 적합한 유럽 진출 국가를 전략적으로 선정할 수 있었으며, 법인 및 공장 설립 시 초기 시행착오를 최소화하고 시장 타깃 적합성을 극대화할 수 있었습니다.

유럽 플라스틱 규제 조사를 통한 대응전략 마련

현지 시장 진출 적합성을 평가하는 주요 항목 중 하나는 플라스틱 관련 규제 현황이었습니다. 이에 △ EU 국가별, 소재별로 플라스틱 규제 정책 시행 현황 △ 페닐티 및 인센티브 제도 분석 △ 규제 대상 소재 △ 최근 규제 동향 (에코디자인 규정(ESPR), 기업 지속가능성 실사 지침(CSDDD) 등을 면밀히 분석하였습니다. 주요 규제, 정책, 제도를 분석하여 실질적인 대응 전략을 구축하도록 컨설팅 받았습니다.

CASE

컨설팅 전

- 해외 법인 설립에 대한 정보 부족
- 글로벌 규제, 정책 등에 대한 이해 부족
- 해외 시장 진출에 대한 구체적 방안 미비

컨설팅 후

- 해외 영업거점 주요국 비교 분석
- 유럽 주요국의 규제, 제도, 인센티브 등 주요 정책 이해
- 유럽 진출 수출전략 수립 (제도 및 거점 중심)

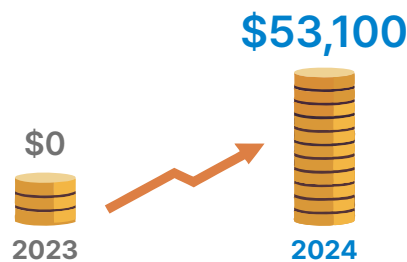
CONSULTING PROCESS



자문 성과

- 법인 설립 대상 지역 3개국(독일, 프랑스, 네덜란드) 대상 분석 보고서 확보
- 유럽 22개국 플라스틱 폐기물 관련 규제 동향 데이터 획득
- 프랑스 '그르노블 투자청과 MOU 체결'
- 비용, 리스크, 물류 등 심층 분석을 통해 실질적인 해외 법인 설립 전략 수립
- 유럽 전시회 참가를 위한 사전 시장 정보 습득

수출 성과



〈표〉 국가별 사업 계획도 저수					
		목적	프랑스	네덜란드	
리스크	플라스틱 규제 검토	3	1	2	
	시장규모	3	2	1	
	친환경 이니셔티브	2	3	1	
	회계기법 확보	1	2	3	
	인건비 및				
CEO 각자별 업무지시 사항 진행 상황표					
리스크	국가	사업 항목	회계법	회계 내용	준비 상황
1. 프랑스	프랑스	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	프랑스	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
2. 영국	영국	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	영국	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
3. 네덜란드	네덜란드	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	네덜란드	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
4. 독일	독일	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	독일	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
5. 스페인	스페인	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	스페인	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
6. 이탈리아	이탈리아	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	이탈리아	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
7. 그리스	그리스	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	그리스	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
8. 포르투갈	포르투갈	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	포르투갈	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
9. 아일랜드	아일랜드	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용
	아일랜드	회계법 검토 진행	회계법	회계 내용	회계 내용

글로벌 가격 전략 수립
으로 경쟁력을 높인다



대표명 송재권
설립일 2006. 11. 14
주소 오산공장 : 경기도 오산시 동부대로 291-12
화성공장 : 경기도 화성시 양감면사격장길 88-45
대표번호 오산공장 : 031-378-9577
화성공장 : 031-372-5144
홈페이지 www.rmeco.kr(리뉴얼진행중)
수출품목 PET Flake

기업소개

2006년 설립 이후 고도화된 자원 재활용 기술을 바탕으로 성장해온 주식회사 알엠은 국내 PET 재활용 산업을 선도하는 기술 중심 기업입니다. 페트병을 고품질의 플레이크 형태로 가공해 다양한 산업에 공급하며 국내 최초로 환경부 식품용기 활용 재생원료 생산 인증을 취득하였습니다. 현재 알엠은 글로벌 친환경 트렌드에 발맞춰 식음료 패키징, 섬유 소재 등 다양한 분야에 원료를 공급하고 있습니다.

지원동기

타겟 시장에서 자사 제품의 차별성과 기술력을 명확히 전달할 수 있는 현지 맞춤형 진출 전략이 필요하다고 판단하였습니다. 각국의 재활용 관련 규제나 인증 기준이 상이한 만큼, 해당 국가별 진입 조건과 통상 요건에 대한 전문적인 자문이 필요했습니다. 해외 진출 지원 사업을 통해 전략적 진출 국가를 선별하고, 기술 중심의 브랜딩과 시장 포지셔닝 방안을 수립하며, 중장기 수출 역량을 강화하는 것을 목표로 지원하게 되었습니다.



주식회사 알엠

수출 컨설팅 지원 내용

글로벌 및 국가별 가격 분석을 통한 가격 전략 수립

글로벌 가격 동향과 국가별 가격을 분석하여 기업이 국가별·바이어별 가격정책을 수립할 수 있도록 컨설팅받았습니다. 자사의 재활용 PET Flake와 Chip이라는 제품은 원자재의 성격이 강하고 수요·공급에 따라 가격 변동이 크기 때문에 시장가격 모니터링이 중요하였습니다. 본 사업에서는 유럽, 미주 등 선진국 진출에 필요한 가격 분석 자료를 활용해 제품의 포지셔닝 전략을 도출하였습니다.

1. 글로벌 Virgin Chip과 재활용 Flake의 일간·주간·월간 가격 동향과 추이를 분석하고, 글로벌 가격 추이에 맞춘 가격 전략을 수립.
2. 국가별 온라인 판매채널 내 경쟁 제품들의 현지 판매 동향과 제품에 대한 정보를 수집. 덴마크 소재 'Plastic Resale', 독일 소재 'Cirplus', 미국 소재 'Oceanworks' 등 국가별 재활용 플라스틱 판매채널에서 판매되는 PET Flake와 Chip의 가격대, 원산지, 판매량 등을 분석하여 실질적인 판매 가격을 확인하여 가격 전략을 수립.

이를 통해 지속적인 모니터링을 통해 글로벌 이슈에 따른 가격 변동 사항에 선제적으로 대응할 수 있는 전략적 초석을 마련하였습니다.

CASE

컨설팅 전

- 베트남, 리투아니아 등 일부 국가 간접 수출에 그림
- 글로벌 시장 현황 및 가격 정보 데이터 미비
- 해외시장 진출 전략 미흡

컨설팅 후

- 해외 바이어와 직수출 가능하도록 내부 수출 역량 강화
- 해외 재활용 PET Chip 데이터 구축
- 글로벌 가격 동향에 따른 맞춤형 진출 전략 수립

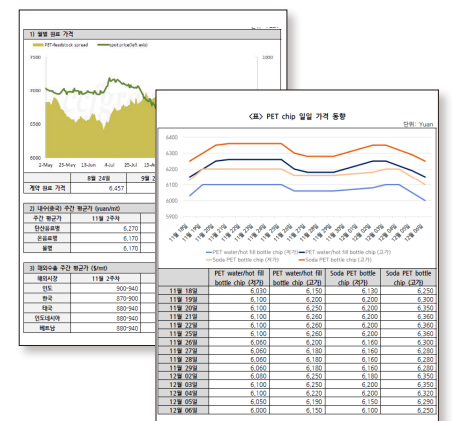
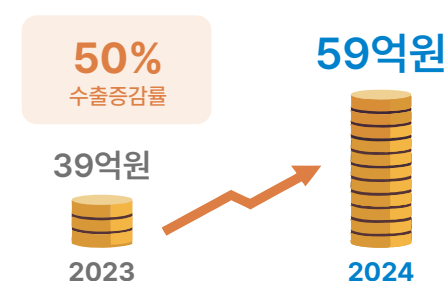
CONSULTING PROCESS



자문 성과

- 글로벌 재활용 PET Flake, chip 가격 동향 리포트(일간, 주간, 월간) 확보
- 지역별 온라인 판매채널 분석 자료 확보
- 글로벌 재활용 PET 칩 가격 동향을 통한 인사이트 및 진출 전략 수립

수출 성과



주신에코솔루션(주)

해외 전시회부터
수출 계약까지,
성과로 증명하다



대표명	장길남
설립일	2018. 02. 15
주 소	강원특별자치도 횡성군 우천면 수남로226번길 7, 우천농공단지 임대공장 2호실
대표번호	033-342-2148
홈페이지	https://jushineco.com/
수출품목	페플라스틱 무인 회수기, 페플라스틱 업사이클링 기계 제조 및 제품 제작

기업소개

페플라스틱의 자원순환을 위한 기술 기반 솔루션을 개발하고 이를 고부가가치 업사이클링 제품 제작까지 원스톱으로 해결하는 환경전문 기술기업입니다. 자체 양산 공장을 기반으로 대량 생산뿐만 아니라 소량 다품종 유연한 생산까지 대응 가능한 체계를 구축하고 있습니다. 투명 페트병 압축회수용 무인기기(NURUMI), 락제거 기능 탑재 고성능 분쇄회수형 무인기기(PETRO) 등은 공공시설, 공동주택, 학교 등 다양한 장소에서 플라스틱 수거 효율을 극대화하며 활용되고 있습니다.

지원동기

NURUMI 관련 제품을 일본 지역에 수출할 계획을 갖고 있던 차에 전문가의 도움을 받고 싶어 지원하게 되었습니다.



(주)컴퍼니위

맞춤형 에너지 관리 기술로 중동 에너지 시장에 도전하다



대 표 명 위 재 우
설 립 일 2012. 02.
주 소 서울시 강남대로 373 흥우빌딩
16층
대표번호 02-569-5159
홈페이지 www.companywe.co.kr
수출품목 에너지 및 물류 s/w

기업소개

에너지 관리 솔루션 공급(태양광, ESS, DR, 제로에너지 건물)을 핵심 사업 영역으로 하고 있으며, 특히 에너지 관리 시스템(EMS)에 집중하고 있습니다. EMS는 실시간 모니터링과 최적화를 통해 전력망의 안정성을 유지하고, 전력 거래를 원활하게 지원하는 핵심 도구로 자리 잡고 있습니다. 이를 도입하게 되면 에너지의 효율적 사용과 분산 전원의 경제적 가치를 극대화할 수 있습니다.

지원동기

중남미 지역은 에너지 인프라의 현대화와 디지털 전환에 대한 관심이 급증하고 있으며 특히 페루는 정부 차원에서 에너지 효율화 정책을 강화하고 국제 협력을 확대하고 있습니다. 이에 페루 시장 진출에 앞서 전문가의 도움을 받아 현지 특성에 대한 정확한 분석과 진출 전략 수립, 현지 파트너 및 고객 네트워크 구축 등을 추진하고자 지원하였습니다.



CASE

컨설팅 전

- 중남미 에너지 시장 정보 부족
- 현지 기업 및 정부기관과의 네트워크 미확보
- BEMS 솔루션에 대한 현지 적용 가능성 검토 미흡
- 기술 자료 및 세일즈 문서의 언어/내용 현지화 부족
- 해외 확장에 필요한 전략적 방향성 미정립

컨설팅 후

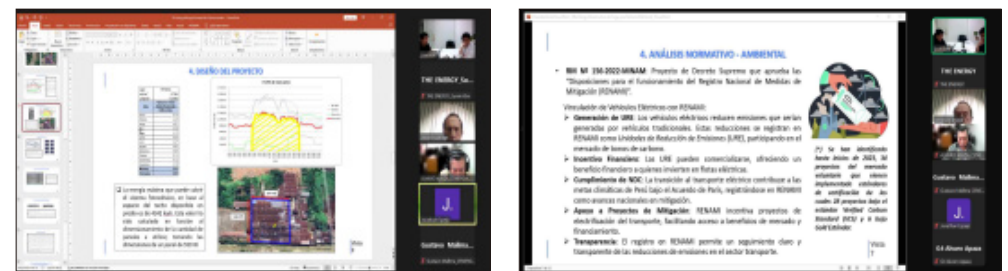
- 페루 에너지 기업과의 화상 미팅을 통해 사업 가능성 검토
- 페루 정부 정책·시장 분석 및 진출 여건 보고서 확보
- 스페인어/영문 기술 자료 제작 및 커뮤니케이션 자산 확보
- 현지 경쟁사 분석을 기반으로 맞춤형 제언전략 수립
- 중장기 로드맵을 반영한 해외시장 진출 실행 기반 마련

CONSULTING PROCESS

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| 시장 진입 기반 구축 및
현지화 전략 수립 | 기술 자료 현지화 및
영문/스페인어 커뮤니케이션 자료 제작 |
|----------------------------|-------------------------------------|

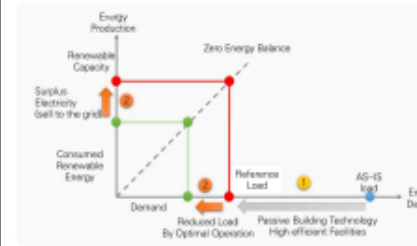
■ 자문 성과

- 스페인어 및 영문 BEMS 기술 소개 자료 제작
- 페루 에너지 기업과 화상회의 진행 및 피드백 확보
- 페루 에너지 시장 조사 및 경쟁사 분석 보고서 확보
- 페루 정부 기관(에너지공업부) 제도 및 정책 정보 확보
- 중남미 진출을 위한 현지 네트워크 및 파트너십 가능성 확보
- 에너지관리시스템(BEMS) 분야의 현지 적용 타당성 검토 역량 향상
- 스페인어 기반 마케팅 자료 활용 및 커뮤니케이션 기반 구축
- 중앙기 해외 진출 전략 수립을 위한 시장 이해도 및 기획력 고도화
- 국가 에너지 정책 흐름 및 제도적 대응 전략에 대한 인사이트 확보



METHODOLOGY FOR ENERGY COST SAVING

Activities such as base load reduction with Passive Building Technology, peak load reduction with Time Of Use, and energy loss reduction with Optimal Operation can help decrease building energy costs.



COMPANY WE

Company We is an energy solutions specialist, developing various energy solutions such as BEMS, ESS, PV, DR, and VPP.



02

통관 · 관세 · 환급

- (주)동신이엔텍
- (주)빈센
- 성일하이텍(주)
- (주)세라컴
- (주)오투엔비
- (주)한길산업

FTA 활용과 수출
프로세스 표준화로
날개를 달다



대표명 김 상 민
설립일 2012. 06. 21
주 소 부산광역시 간서구 녹산산단381로 40번길 51(송정동)
대표번호 055-914-1507
홈페이지 www.sdaf.net
수출품목 폐수처리기기 가압부상시스템 (하수정화)

기업소개
깨끗한 물의 가치를 창조라는 모토 아래 2012년 부산에서 설립된 폐수처리기기 전문 기업으로, 국내 최초로 용존공기를 이용한 가압 부상조 시스템을 실용화했습니다. 미세 기포(FLOC) 부착 기술을 통해 최대 15m³/m²·hr의 높은 수면적 부하를 구현하며 설비 부피 축소와 운전 안정성을 제공하여 친환경 수 처리의 혁신을 선도하고 있습니다.

지원동기
자체 개발한 DAF 시스템의 해외 시장 진출을 준비하는 과정에서 수출 서류작성 경험이 전무하고, 포장·물류비 부담 및 현지 하역 장비 확보 애로를 해결하고자 본 전문 컨설팅에 지원하였습니다. 특히 한-아세안 FTA와 한-인도네시아 FTA를 활용해 5% 관세 절감 방안을 모색하고 원산지증명서 발급까지 지원받아 비용 경쟁력을 확보하고자 신청하였습니다.

(주)동신이엔텍

수출 컨설팅 지원 내용

수출 서류 표준화 및 오류 최소화

인보이스·패킹리스트 작성 경험이 전무하여 표준 양식을 통해 양식 작성 방법을 단계별로 교육 및 실습, 피드백을 받았습니다.

포장·물류비 절감 및 통관 절차 지원

각 부품의 특성에 맞춘 최적 포장 방식을 제안하고, 운송비 비교 견적서를 제공해 물류비를 절감했습니다. 현지에서 장비 하역을 위해 파트너를 통한 지게차 등 하역 기계 사전 섭외 방안을 마련하였습니다.

FTA 활용 관세 절감 방안 수립

인도네시아 기본관세율 5%를 한-아세안 또는 한-인도네시아 FTA 적용 시 0%로 낮출 수 있는 혜택 검토 및 원산지증명서 발급 절차 대행을 지원받아 관세를 절감할 수 있었습니다.



CASE

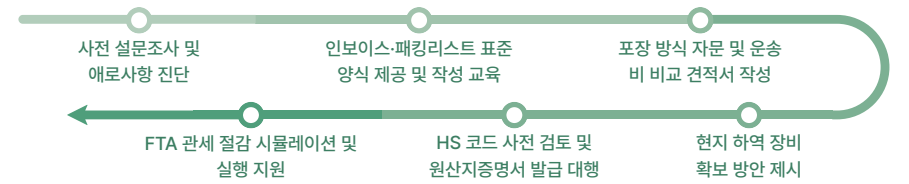
컨설팅 전

- 수출 서류 작성 경험 없음
- 포장·운송 방식 비표준, 높은 물류비
- 기본 관세율 5% 적용

컨설팅 후

- 표준화된 수출 서류·포장 프로세스 정립
- 물류비 절감 및 하역 리스크 저감
- FTA 적용 관세 0% 확보

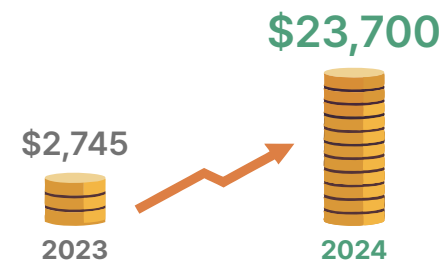
CONSULTING PROCESS



자문 성과

- 인보이스·패킹리스트 작성
- 운송비 3개 물류사 비교 견적서 확보
- 수출 서류 작성법 체크
- 포장·하역 프로세스 매뉴얼 확보

수출 성과



친환경 선박 기술로
글로벌 해양 시장
진출을 가속하다



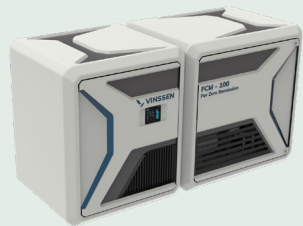
대표명 이 칠현
설립일 2017. 10. 15
주소 전남 영암군 대불주거1로 158
대표번호 061-462-7004
홈페이지 www.vinssen.com
수출품목 선박용 연료전지, 배터리 등

기업소개

친환경 에너지원을 활용하는 추진 시스템을 연구, 개발하는 친환경 에너지 솔루션 기업입니다. 특히 수소 연료 전지 및 배터리를 활용한 기술을 조선 및 해양 분야에 적용함으로써 지속 가능한 해양 산업에 이바지하고 있습니다. 주요 제품으로는 100kW, 250kWh급 선박용 수소 연료전지와 92kWh, 100kWh급 용량의 선박용 배터리 시스템을 보유하고 있으며, 혁신적인 기술을 바탕으로 무탄소 친환경 선박 시대를 열어가는 데 기여하고 있습니다.

지원동기

지속 가능한 조선 및 해양 산업 발전을 위한 심층적인 정보와 해외 진출 전략을 확보하여 빈센의 기술력이 글로벌 시장에서 기여할 수 있도록 역량을 강화하고자 하였습니다. 전문적인 컨설팅을 통해 글로벌 친환경 해양 모빌리티 산업을 선도하고 성장시키는 데 필요한 정보와 전략을 제공해 줄 것이라는 점을 고려하여 지원하였습니다.



(주)빈센

수출 컨설팅 지원 내용

수출품목 HS Code 분류

친환경 선박 FUEL CELL SYSTEM은 해외 수출시 관세 및 FTA 적용의 기준이 되는 HS Code 결정에 어려움이 있었으나 동 품목에 대한 구성요소, 용도, 기능 기타 정보를 토대로 HS 협약 및 관료규정에 대한 충분한 검토를 통하여 수출 HS CODE 결정 자문을 받았습니다.

한-싱가포르 및 RCEP FTA 품목별 인증 취득

자사는 싱가포르를 시작으로 아세안 국가 등으로의 수출 활동을 수행중이었으며 싱가포르, 아세안 뿐만 아니라 일본, 중국, 뉴질랜드, 호주 등이 포함된 다양한 국가로의 수출 시 FTA 활용 경쟁력 강화를 위하여 한-싱가포르, 한-아세안 RCEP FTA 인증수출자 인증 취득을 위한 제반 컨설팅을 지원받았습니다.

CASE

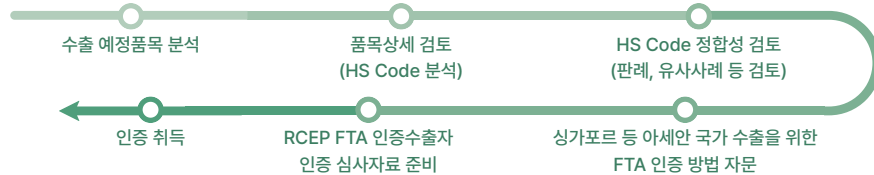
컨설팅 전

- 수출품목 FTA 활용방법 이해 부족
- FTA를 통한 수출 경쟁력 확보 방법 이해 부족
- FTA 업무 전담자 부재로 인한 업무 방법 부지
- 인증 취득은 희망하나 서류 준비부터 애로사항 발생

컨설팅 후

- FTA 인증 취득 대리 진행
- FTA 원산지 관리 프로세스 내부 구축
- FTA 활용을 통한 수출 경쟁력 확보
- 당초 싱가포르 또는 아세안 국가 수출 시 활용을 위한 목적이었으나, 아세안 국가 외 일본, 중국, 호주, 뉴질랜드가 모두 역내국으로 참여한 RCEP FTA에 따른 인증 추가 취득 지원을 통해 다양한 국가로의 수출 경쟁력 추가 확보

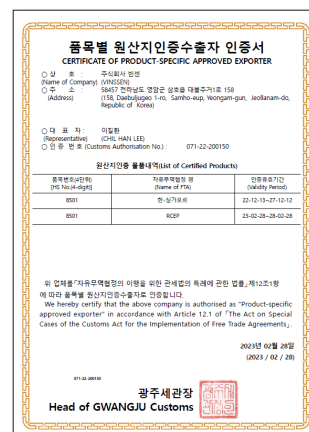
CONSULTING PROCESS



자문 성과

- 품목별 인증(RCEP, 한-싱가포르 FTA 대상) 인증 취득 후 관련 약 3만 달러 수출
- 친환경 선박 제조 벤처기업으로 핵심 부품 FTA 인증 취득을 통한 수출 경쟁력 확보

수출 성과



관세 절감과 인증으로
해외 시장 경쟁력을
강화하다



대표명 이강명
설립일 2017. 03. 29
주소 전북특별자치도 군산시
대표번호 063-466-9200
홈페이지 https://www.sungeelht.com/
수출품목 황산코발트, 황산니켈, 전해니켈, 탄산리튬

기업소개

2008년부터 폐배터리 재활용 사업을 시작하여 17년간의 업력으로 국내 폐배터리 재활용 사업의 선두 기업으로 자리매김하고 있습니다. 전처리 공장의 해외 진출 및 습식 공장 증설을 통해 글로벌 리더를 목표로 사업 확장에 힘쓰고 있습니다. 오랜 노하우와 품질력을 바탕으로 배터리 공급망 전반에 걸쳐 네트워크를 구축하고 있으며, 폐수 무방류, 탄소 저감 등 친환경 기술을 개발·적용하고 있습니다.

지원동기

그간 수출 관련해 업무 별로 전문가의 도움을 받아 본 적이 없었습니다. 하지만, 최근 해외 거래의 다변화로 인해 수출 관련 계약 및 물류비용 검토, 관세 환급 여부 등 제반 사항에 대한 조력이 필요하여 지원하게 되었습니다.



성일하이텍(주)

수출 컨설팅 지원 내용

관세환급을 통한 수출품목 원가 절감

자사 원자재의 대부분은 수입산으로써 일본, 홍콩 등에서 수입되는 경우 수입관세가 발생되고 이를 적정하게 환급받지 못하는 경우 제품 원가의 상승으로 연결되었습니다. 또한 적정한 환급률을 계산하지 못할 경우에는 과다 환급으로 인한 관세추징의 리스크를 가지고 있습니다. 이러한 상황을 해결하고자 해외 진출 컨설팅을 활용하여 전문관세사의 조력으로 환급 적정성 및 소요량 검증 그리고 최종 환급신청까지 진행함으로써 약 1억 7천만 원의 관세환급이 적기에 이루어졌으며 이에 따른 수출 원가경쟁력을 확보하였습니다.

AEO 취득을 위한 사전 검토/준비

자사는 주요 원자재를 수입하여 최종 완제품을 해외로 수출하는 형태의 비즈니스 모델을 가지고 있어 수출입 물류에 소요되는 시간 단축 및 법규 준수 고도화 등이 요구되고 있으며, 이에 대비하여 2026년도 AEO 인증 취득을 목표로 현재 준비 중입니다. 이를 위해 사전 진단 컨설팅을 받아 향후 AEO 취득을 위한 서류 준비 및 회사내 미비사항과 보완 사항을 점검할 수 있었습니다.

CASE

컨설팅 전

- 관세환급 소요량 계산 어려움
- 적기 관세환급 미진행
- AEO 관련 사전 지식 부재
- AEO 인증 취득 준비 부족

컨설팅 후

- 소요량 적정 계산
- 관세환급 적기 진행
- AEO 가이드라인별 구비사항 점검
- 각 준비 사항에 따른 인증 취득 일정 설정

CONSULTING PROCESS



[AEO 인증 취득 전후 비교]		
	인증 전	인증 후
통관 절차	- 일반 기업과 동일하게 서류 및 물품 검사율 높음 - 통관 지연 발생 가능	- 서류 및 물품 검사 비율 축소 - 우선 통관·간이 신고 가능 - 검사 시에도 우선 처리
통관 시간	- 평균 2~3일 이상 소요될 수 있음 - 물품 보관료·지체료 발생	- 신속 통관(당일·익일 처리 가능) - 보관료·지체료 절감
비용 측면	- 통관 지연에 따른 물류비 증가 - 세관 검사 대응 인력·행정비용 부담	- 물류비·인건비 절감 - 공급망 관리 효율 극대화
국제 무역	- 해외 수출 시 상대국에서 동일한 검사·통관 절차 적용	- MRA 체결국(미국, EU, 일본, 중국 등)에서 동일 혜택 인정 - 해외에서도 검사를 축소 및 신속 통관
기업 이미지	- 일반 무역 기업으로 인식 - 바이어/파트너 신뢰 확보 어려움	- "국제적 신뢰 기업" 이미지 확보 - 입찰·금융·보험 등에서 우대 요인

자문 성과

- 관세환급액 수령 : 1억 7천만 원
- 관세환급 기본 개념 숙지 및 소요량 산정법에 따른 소요량 계산
- 향후 환급 기준 및 리스크 관리
- AEO 관련 가이드라인 확인 및 담당자 교육
- AEO 부문별 담당업무 준비

(주)세라컴

수출 컨설팅 지원 내용

환경기업의 FTA 능력 및 수출 역량 강화

자사는 기존에 미국, 터키, 캐나다 등으로 수출을 진행해 왔으며, 아직 소규모인 EU 시장에 대해서는 사업영역을 더욱 확장하고자 합니다. 특히 EU는 FTA의 혜택이 큰 시장이므로, HS CODE 적정성 검토, 원산지 결정기준 분석, 원산지 판정, FTA 업무 매뉴얼 작성, 원산지 시스템 구축 등의 컨설팅을 받아 FTA 역량을 강화할 수 있었습니다.

수출실적 리스크 분석 및 숨은 환급금 지원

자사의 수출신고 이력을 분석하여 전략물자 등 리스크가 있는지 검토 받았으며 수출신고에 대한 조사가 있을 경우 생길 수 있는 리스크에 대한 분석 및 대응방안을 제시 받아 업무 프로세스를 구축하였습니다. 또한 수출 후 발생한 약 1,000만원 이상의 간이 환급금을 찾아내 비용을 절감할 수 있었으며 이를 통해 더욱 수출역량을 강화할 수 있을 것으로 예상됩니다.

CASE

컨설팅 전

- HS CODE 분석 의견 미비
- 원산지 판정 능력 미비
- FTA 프로세스 미구축
- 수기 원산지 판정
- 수출 RISK에 대한 무지
- 간이 환급금 미진행

컨설팅 후

- HS CODE 분석 의견 도입 및 필요시 품목 분류 사전심사 진행 가능
- 담당자 원산지 판정 능력 향상
- 매뉴얼을 통한 FTA 프로세스 구축
- 시스템을 통한 원산지 판정
- 수출 RISK 분석 및 개선방안 마련
- 간이 환급으로 연도별 약 500만 원 이상 환급 가능

CONSULTING PROCESS



자문 성과

- FTA SYSTEM 구축
- FTA 원산지 특화 매뉴얼 구축
- 담당자 FTA 원산지 판정 능력 습득
- 품목 분류 능력 배양

- 간이 환급을 통한 1,000만 원 이상 환급
- 관세평가분류원을 통한 사전심사 능력 구축
- 전략물자 관리에 관한 업무 프로세스 구축
- 수출신고 진행시 주의 사항 파악 능력 향상

수출 성과

기존에 미국으로 약 1억 이상 수출을 진행하고 있었음

미국의 트럼프발 관세전쟁 후 수출 실익이 없어서 네덜란드, 체코로 수출하는 방향으로 전환하여 EU 수출 약 1억 이상 최초 달성

연도	품목	수출액 (USD)	수출량 (kg)	수출단가 (USD/kg)
2023	자동차 부품	1,200,000,000	1,200,000	1,000
2024	자동차 부품	1,500,000,000	1,500,000	1,000
2025	자동차 부품	1,800,000,000	1,800,000	1,000
2026	자동차 부품	2,100,000,000	2,100,000	1,000
2027	자동차 부품	2,400,000,000	2,400,000	1,000
2028	자동차 부품	2,700,000,000	2,700,000	1,000
2029	자동차 부품	3,000,000,000	3,000,000	1,000
2030	자동차 부품	3,300,000,000	3,300,000	1,000
2031	자동차 부품	3,600,000,000	3,600,000	1,000
2032	자동차 부품	3,900,000,000	3,900,000	1,000
2033	자동차 부품	4,200,000,000	4,200,000	1,000
2034	자동차 부품	4,500,000,000	4,500,000	1,000
2035	자동차 부품	4,800,000,000	4,800,000	1,000
2036	자동차 부품	5,100,000,000	5,100,000	1,000
2037	자동차 부품	5,400,000,000	5,400,000	1,000
2038	자동차 부품	5,700,000,000	5,700,000	1,000
2039	자동차 부품	6,000,000,000	6,000,000	1,000
2040	자동차 부품	6,300,000,000	6,300,000	1,000
2041	자동차 부품	6,600,000,000	6,600,000	1,000
2042	자동차 부품	6,900,000,000	6,900,000	1,000
2043	자동차 부품	7,200,000,000	7,200,000	1,000
2044	자동차 부품	7,500,000,000	7,500,000	1,000
2045	자동차 부품	7,800,000,000	7,800,000	1,000
2046	자동차 부품	8,100,000,000	8,100,000	1,000
2047	자동차 부품	8,400,000,000	8,400,000	1,000
2048	자동차 부품	8,700,000,000	8,700,000	1,000
2049	자동차 부품	9,000,000,000	9,000,000	1,000
2050	자동차 부품	9,300,000,000	9,300,000	1,000

연도	품목	수출액 (USD)	수출량 (kg)	수출단가 (USD/kg)
2023	자동차 부품	1,200,000,000	1,200,000	1,000
2024	자동차 부품	1,500,000,000	1,500,000	1,000
2025	자동차 부품	1,800,000,000	1,800,000	1,000
2026	자동차 부품	2,100,000,000	2,100,000	1,000
2027	자동차 부품	2,400,000,000	2,400,000	1,000
2028	자동차 부품	2,700,000,000	2,700,000	1,000
2029	자동차 부품	3,000,000,000	3,000,000	1,000
2030	자동차 부품	3,300,000,000	3,300,000	1,000
2031	자동차 부품	3,600,000,000	3,600,000	1,000
2032	자동차 부품	3,900,000,000	3,900,000	1,000
2033	자동차 부품	4,200,000,000	4,200,000	1,000
2034	자동차 부품	4,500,000,000	4,500,000	1,000
2035	자동차 부품	4,800,000,000	4,800,000	1,000
2036	자동차 부품	5,100,000,000	5,100,000	1,000
2037	자동차 부품	5,400,000,000	5,400,000	1,000
2038	자동차 부품	5,700,000,000	5,700,000	1,000
2039	자동차 부품	6,000,000,000	6,000,000	1,000
2040	자동차 부품	6,300,000,000	6,300,000	1,000
2041	자동차 부품	6,600,000,000	6,600,000	1,000
2042	자동차 부품	6,900,000,000	6,900,000	1,000
2043	자동차 부품	7,200,000,000	7,200,000	1,000
2044	자동차 부품	7,500,000,000	7,500,000	1,000
2045	자동차 부품	7,800,000,000	7,800,000	1,000
2046	자동차 부품	8,100,000,000	8,100,000	1,000
2047	자동차 부품	8,400,000,000	8,400,000	1,000
2048	자동차 부품	8,700,000,000	8,700,000	1,000
2049	자동차 부품	9,000,000,000	9,000,000	1,000
2050	자동차 부품	9,300,000,000	9,300,000	1,000

연도	품목	수출액 (USD)	수출량 (kg)	수출단가 (USD/kg)
2023	자동차 부품	1,200,000,000	1,200,000	1,000
2024	자동차 부품	1,500,000,000	1,500,000	1,000
2025	자동차 부품	1,800,000,000	1,800,000	1,000
2026	자동차 부품	2,100,000,000	2,100,000	1,000
2027	자동차 부품	2,400,000,000	2,400,000	1,000
2028	자동차 부품	2,700,000,000	2,700,000	1,000
2029	자동차 부품	3,000,000,000	3,000,000	1,000
2030	자동차 부품	3,300,000,000	3,300,000	1,000
2031	자동차 부품	3,600,000,000	3,600,000	1,000
2032	자동차 부품	3,900,000,000	3,900,000	1,000
2033	자동차 부품	4,200,000,000	4,200,000	1,000
2034	자동차 부품	4,500,000,000	4,500,000	1,000
2035	자동차 부품	4,800,000,000	4,800,000	1,000
2036	자동차 부품	5,100,000,000	5,100,000	1,000
2037	자동차 부품	5,400,000,000	5,400,000	1,000
2038	자동차 부품	5,700,000,000	5,700,000	1,000
2039	자동차 부품	6,000,000,000	6,000,000	1,000
2040	자동차 부품	6,300,000,000	6,300,000	1,000
2041	자동차 부품	6,600,000,000	6,600,000	1,000
2042	자동차 부품	6,900,000,000	6,900,000	1,000
2043	자동차 부품	7,200,000,000	7,200,000	1,000
2044	자동차 부품	7,500,000,000	7,500,000	1,000
2045	자동차 부품	7,800,000,000	7,800,000	1,000
2046	자동차 부품	8,100,000,000	8,100,000	1,000
2047	자동차 부품	8,400,000,000	8,400,000	1,000
2048	자동차 부품	8,700,000,000	8,700,000	1,000
2049	자동차 부품	9,000,000,000	9,000,000	1,000
2050	자동차 부품	9,300,000,000	9,300,000	1,000

친환경 수처리 기술,
세계를 향해 흐르다



대표명 반승현

설립일 2007. 03. 09

주소 서울특별시금천구가산디지털2로14, 401호(가산동,대륭테크노타운12차)

대표번호 02-827-0003

홈페이지 www.o2nb.com

수출품목 모듈형 친환경 정수설비

기업소개

“오투엔비는 깨끗한 세상을 약속합니다”
라는 모토와 “자연과 인간의 공생관계 추구” 철학을 바탕으로 2007년에 설립된 친환경 수처리 전문 기업입니다. 전기 흡착식 모듈형 정수 시스템을 개발하여 재난·오지 지역 식수 문제를 해결하고, 지속 가능한 물 순환 솔루션을 실현하는 데 기여하고자 합니다.

지원동기

에티오피아·탄자니아·가나 등 개발도상국에 모듈형 친환경 정수설비를 공급하면서도, 복잡한 HS 코드 분류·원산지 증명·FTA 특혜관세 활용 경험이 부족해 자문을 신청하였습니다. 본 컨설팅을 통해 품목 분류 사전심사, 인증수출자 취득, FTA-PASS 시스템 구축 등을 지원받아 수출 통관 리스크를 최소화하고 가격 경쟁력을 확보하고자 지원하였습니다.



(주)오투엔비

수출 컨설팅 지원 내용

HS 코드 분류로 FTA 특혜관세 기반 확보

‘모듈형 친환경 정수설비’의 부품별 기능·제조 공정을 정리한 기술 설명서를 작성하여 관세평가분류원에 품목 분류 사전심사를 신청하였습니다. 보완 요청에 즉시 대응해 추가 공정도와 소재 내역을 제출함으로써 HS 코드 8421.21-9090을 확정하고, 한-중남미 FTA 및 RCEP 적용을 위한 관세율 0% 기반을 마련하였습니다.

원산지 관리 자동화로 수출 경쟁력 강화

인증수출자 신규 신청을 통해 원산지 인증수출자 자격을 취득하고, FTA-PASS 시스템에 BOM·제조공정도·수출 이력 데이터를 등록하였습니다. 이를 통해 원산지증명서 발급 절차를 자동화하여 업무 효율을 높이고, 반복 작업 시간을 대폭 단축하였습니다.

CASE

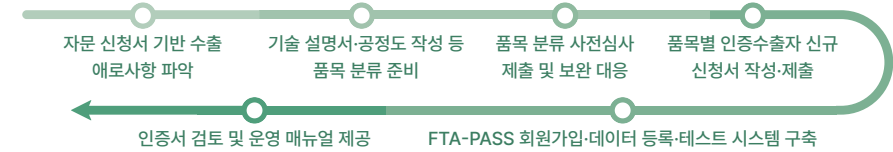
컨설팅 전

- HS 코드 불확정
- 수작업 원산지관리
- FTA 활용 미흡

컨설팅 후

- HS 코드 확정
- FTA 특혜 0% 관세 확보
- 원산지관리 자동화 시스템 적용

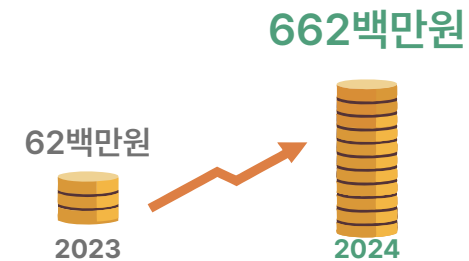
CONSULTING PROCESS



자문 성과

- 품목 분류 사전심사 진행
- 품목별 인증수출자 인증서 획득
- FTA-PASS 시스템 구축
- 품목별 기술 설명서 확보
- 수출 업무 관련 문서작성 및 시스템 운영방법 숙지

수출 성과



지속 가능한 물결,
세계로 이어지다



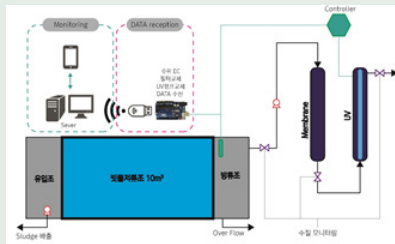
대표명 송영한
설립일 1998. 10. 20
주소 전라남도 함평군 학교면
학교동간길 35, 1층
대표번호 062-944-9234
홈페이지 www.hgroad.com
수출품목 빗물 정수시스템

기업소개

'자연과 사람이 공존하는 물 환경 구현'을 비전으로 1998년 전남 함평에 설립된 친환경 수처리 전문 기업입니다. 환경그린사업부 R&D센터에서 빗물 저류·정수 모듈을 연구개발하며, 단계 물리·화학 공법으로 유지관리 편의성과 비용 효율을 동시에 실현합니다. 고객 맞춤 설계로 지속 가능한 물 순환 솔루션을 제공합니다.

지원동기

(주)한길산업은 빗물식수화시스템(RFD)의 베트남·필리핀 수출 확대 과정에서 통관 분류, 원산지 증빙, 환급 절차, 현지 통관 등 실무 애로가 발생하여, 전문 컨설팅을 통해 인증수출자 확보와 물류·관세 리스크 최소화를 추진하고자 해외진출 컨설팅을 신청했습니다. 아울러 HS 코드 적정성 검토, FTA 원산지 관리체계 구축, 수출서류 표준화, 현지 파트너와의 통관 커뮤니케이션 매뉴얼 정비까지 지원받아 수출 프로세스의 예측 가능성과 비용 효율을 높이하고자 합니다.



(주)한길산업

수출 컨설팅 지원 내용

무역 애로사항 진단 및 초기 대응

자사는 복잡한 무역 절차와 적합한 바이어 발굴의 어려움이 있어, 수출 프로세스 전반에 대한 워크숍을 통해 인보이스·패킹리스트 작성법과 HS 코드 분류 기준을 교육 받고 실습을 병행했습니다.

포장·운송 최적화와 안전성 확보

빗물 정수시스템이 현지에서 조립·설치되는 특성을 고려한 모듈별 분리 포장 매뉴얼을 제작할 수 있었습니다. 또한, 해상운송 중 손상 리스크를 줄이기 위하여 운송비 비교견적과 적하보험 가입 방안을 제안받아 물류비 절감과 안전성 강화를 동시에 이룰 수 있었습니다.

FTA 활용 관세 절감 전략 수립

'RAIN STADIUM II'에 대한 HS 코드를 8421.21로 분류할 수 있었고, 한-베트남 FTA의 CTSH 기준을 적용해 관세율 5%를 0%로 낮출 수 있음을 확인했습니다. 이를 위한 품목분류의견서 작성 및 원산지판정(6단위 세번변경) 절차를 지원 받아 원산지증명서를 발급했습니다.

CASE

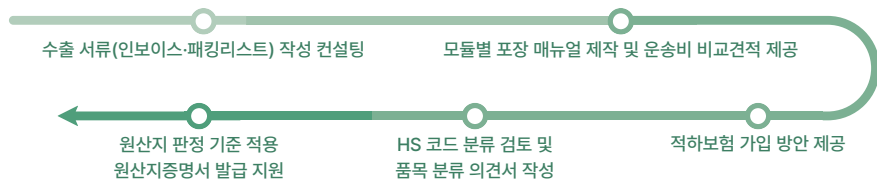
컨설팅 전

- 수출 문서·포장 프로세스 비표준
- 기본관세율 5% 적용

컨설팅 후

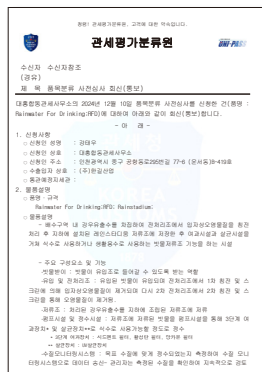
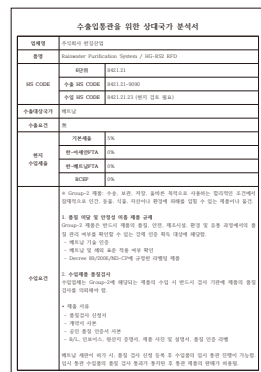
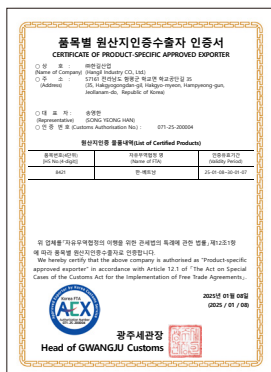
- 표준화된 수출 문서·포장 프로세스 확보
- 한-베트남 FTA 특혜관세 0% 달성

CONSULTING PROCESS



자문 성과

- 수출을 위한 서류(인보이스·패킹리스트) 작성 매뉴얼 확보
- 운송비 분석을 위한 물류사 견적 확보
- HS 코드 분류 및 원산지 판정
- 포장 매뉴얼 확보



- 농업회사법인 라파농생명바이오(주)
- 엔트 주식회사

건강과 품질을 담아,
일본 시장을 향하다



대표명 안순호
설립일 2022. 09. 01
주소 충청남도 청양군 청양읍 학당리 384-6
대표번호 070-4406-9894
홈페이지 www.rafamall.co.kr
수출품목 농생명기술로 만든 산야초 삼 식품, 그 원료로 만든 화장품

기업소개

2022년 설립되어 마이크로바이옴 기술과 무농약 및 중금속 중화 기술로 약용식물 '라파 산야초 삼(蔘)'을 직접 재배하여 건강보조식품과 화장품을 생산하고 있습니다. 라파 산야초 삼은 특이 진세노사이드와 셀레늄, MSM 등 다양한 영양 성분을 함유, 2번 발효 과정을 거쳐 최상의 품질로 K-FOOD 글로벌 확산에 발맞추어 일본 시장 진출 도전을 준비하고 있습니다.

지원동기

일본 시장에서 자사 제품의 경쟁력 여부와 사전 전략 수집이 중요하다고 판단되어 전문 컨설턴트의 자문을 받아 마케팅을 포함해 여러 방면에서 정보를 알 수 있는 기회라고 판단되어 지원하게 되었습니다.

농업회사법인 라파농생명바이오(주)

수출 컨설팅 지원 내용

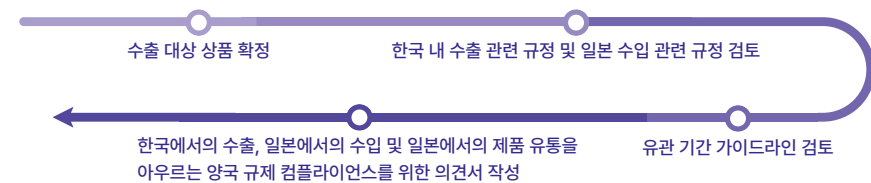
제품 수출을 위한 한국 내 규제 검토

관세법, 대외무역법 및 산업통상자원부고시 통합공고에 대한 검토를 통해 수출대상 상품에 적용되는 규제를 특정할 수 있었고 그 준수를 위한 방안을 수립할 수 있었습니다.

일본에서의 제품 수입 및 유통을 위한 일본 내 규제 검토

일본에서 수입하는 상품 및 그 원료가 해당국에서 어떠한 제품으로 구별되는지를 확인받고(각종 식품 및 첨가물에 관한 규정 검토) 그에 적용되는 수입 및 유통(표시 등)에 관한 규제를 특정하였으며, 해당 규제 준수를 위한 방안을 검토 받았습니다.

CONSULTING PROCESS



[제품 해외 수출 규제 검토 체크리스트]

수출국 규제 준수 사항(한국)

▲ 수출 제한 품목
전략물자, 군수 물자, 환경
규제 품목은 정부 허가 필수

▲ 원산지 관리
FTA 원산지 증명 요건 충족,
증빙 서류 보관

▲ 국내 인증
KC 인증, 환경안전 규제
(화학물질, 전기전자제품 등)

▲ 세관 절차
수출 신고, 적하목록 제출 등
필수 절차

수입국 규제 준수 사항(해외)

▲ 제품 안전 규정
CE(유럽), UL-FCC(미국),
CCC(중국) 등 현지 인증 필요

▲ 위생·검역 요건
식품·의약품·농축산물 등
검역 및 위생 검사

▲ 라벨링 요건
현지 언어, 성분표시, 경고 문구,
사용설명서 등

▲ 환경 규제
EU RoHS, REACH 등
친환경 기준 충족

공통 고려사항

▲ 국제 협약·무역 협정 | WTO 규정, FTA, MRA(상호인정협정) 활용
▲ 리스크 관리 | 수출입 전 규제 점검 및 사전 대응

자문 성과

- 해외진출 전략 수립을 위한 실무 가이드라인으로 활용 가능한 자문의견서 확보
- 한국 및 일본 양국의 통관 규제 및 일본 내 식품·화장품 유통 관련 규제 확인을 통한 대상 국가에서의 규제 위험 인지 및 사업 전략 기반 마련
- 대상 제품이 관련 법령상 어떠한 식품에 해당하는지를 판단하여 그에 따른 일본 내 표시·허가·광고 규제의 적용 가능성을 명확히 함으로써, 향후 위반 리스크를 예방하고 안정적인 시장 진입 가능성 제고
- 해외 진출 초기 단계에서 법적 불확실성을 해소하여, 의사결정 및 대외 협력 과정에서의 소통 및 대응 역량 강화



친환경 공조 솔루션,
쾌적한 바람을 수출하다



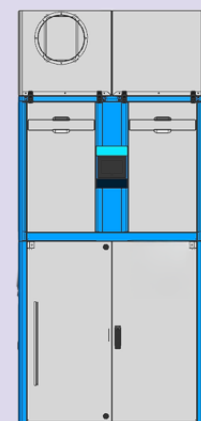
대표명 김영남
설립일 2005. 11. 01
주소 경기도 부천시 석천로 397, 부천 테크노파크쌍용3차 202동 706호
대표번호 032-271-3322
홈페이지 www.aent.co.kr
수출품목 공조기

기업소개

친환경 공조 시스템의 연구개발 및 공급하고 있는 전문 기업입니다. 대표 제품으로는 폐열을 활용한 제습, 냉방 시스템으로 압축기에서 버려지는 열을 냉방에너지로 전환하는 특징을 가지고 있습니다. 해당 기술을 활용하여 기존 제습 장비에서 공기를 제습 후 뜨거운 바람이 나오는 한계를 해결하며 제습과 냉방이 동시에 제공 가능한 장점이 있습니다. 또한, 당사의 제습 효율은 3.57kg/kW로 기존 시스템 대비 42% 높은 제습 효율을 보유하고 있으며, 세균 및 바이러스 제거효율 99%를 보유한 우수 장비입니다. 뛰어난 공기질 개선 성능과 높은 에너지 효율을 기반으로 해외 시장에 수출하기 위해 노력하고 있습니다.

지원동기

해외에 진출하기 위한 파트너와 계약 체결은 영문을 기준으로 작성이 되며 또한 해외 기업과의 계약을 체결함에 있어 독소조항, 국가별 해석의 차이 등이 있어 사업을 시작하기 전 협의내용을 정확하게 정리하고 해당 국가 법률과의 충돌 등에 대한 부분을 해소하기 위해 신청하였습니다.



엔트 주식회사

수출 컨설팅 지원 내용

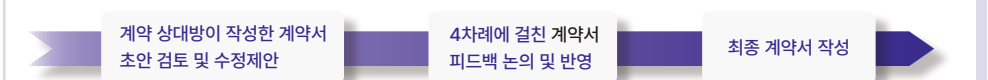
계약 구조 최적화 및 리스크 제거

필리핀 유통 파트너와 체결 예정인 영문 유통계약을 면밀히 검토하여, 자사의 리스크로 작용할 수 있는 조항들을 제거 또는 수정하고 상업적 이익을 극대화 또는 보호하는 방향으로 계약 조항을 수정 및 자문받았습니다.

맞춤형 자문 및 반복 피드백 반영

자사의 요청사항과 우려사항을 반영하여 총 4차례에 걸쳐 계약 초안을 수정하였으며, 각 단계마다 실질적 리스크 분석 및 방어적 계약 전략을 수립하였습니다.

CONSULTING PROCESS



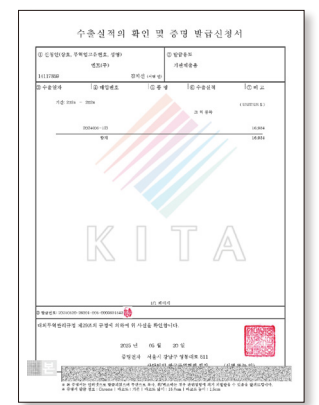
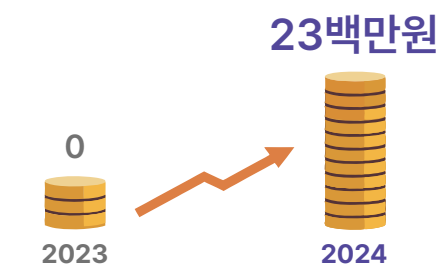
[해외 수출 계약서 작성 시 주요 리스크]

- | | | | |
|--------------------|--|--------------------------------|-----------------------------------|
| 01 대금 결제 | 결제 방식·조건 불명확
→ 대금 미회수, 환율 손실 | 05 불가항력 (Force Majeure) | 전쟁·천재지변·팬데믹 시
책임 불명확 → 손실 전가 |
| 02 제품 규격·품질 | 사양·검사 기준 미비
→ 클레임, 반품, 손해배상 | 06 지적재산권 | 상표·특허 미보호 →
현지에서 권리 침해, 모조품 위험 |
| 03 법적 분쟁 | - 준거법·관할 법원/중재기관 미정 → 소송 장기화
- 수입국 규제 위반 → 계약 무효, 벌금 | | |
| 04 납기·운송 | - 인코텀즈(FOB, CIF 등) 불명확 → 비용·책임 분쟁
- 운송 지연·파손 시 책임 소재 모호 | | |

자문 성과

- 영문 계약서 완성본 1부
- 상대방 초안에 포함된 불리한 조항을 제거하고, 사업 목적과 리스크 구조에 부합하도록 계약 구조 전반을 개선
- 향후 유사 계약 체결 시 활용 가능한 기준 계약서 마련
- 계약상 주요 권리·의무 구조에 대한 이해도를 제고하여, 향후 협상 및 분쟁 대응 역량 강화

수출 성과



사업
신청방법

- 01 국가환경산업기술정보시스템(www.konetic.or.kr)접속
- 02 회원가입
- 03 취업/사업지원 -> 기업지원사업 -> 해외진출컨설팅
- 04 지원내용 및 신청방법
- 05 신청하기 및 휴대폰 인증
- 06 회사기본정보, 회사부가정보, 자문의료내역 입력
- 07 신청서류 제출



해외진출 컨설팅 신청하기
(QR 접속 시, 3번으로 바로 이동)

신청 완료 후,
사업 절차

01 자문신청

자문신청서 등 필요서류 제출
(신청기업 -> KEITI)

02 자문신청 승인 및
배정

자문신청 검토 후 대상기업
승인 여부 결정 및 자문기업
배정(KEITI)

03 사전진단 및
자문계획

자문범위 사전진단 후
계획서 작성
(자문기업/대상기업) / 자문
계획 승인여부결정(KEITI)

04 자문수행

컨설팅서비스 제공
(자문기업/대상기업)

05 자문완료

자문완료 보고서 제출 및 비용집행
(KEITI/자문기업) / 기업 만족도조사서 제출(대상기업)

KEITI 한국환경산업기술원

발행처 | 한국환경산업기술원(KEITI)

발행일 | 2025년 8월

주 소 | 인천광역시 서구 정서진로 410 (22689)

문의처 | KEITI 해외사업실(032-540-2194, 2181)

홈페이지 | <https://www.keiti.re.kr>

