

전문건설 해외진출 촉진을 위한 업계 간담회 결과보고

□ 행사개요

- 일 시 : 2023년 8월 22일(화) 오전 10시
- 장 소 : 전문건설회관 4층 중회의실(40인 규모)

□ 프로그램

진행 : 홍성진 연구위원

구분	시 간		주 요 내 용
개 회	10:00~10:10	10	<ul style="list-style-type: none"> • 참석자 및 간담회 개요 소개 • 인사말씀 <ul style="list-style-type: none"> - 김희수 대한건설정책연구원장 - 김승기 대한전문건설협회 상임부회장 - 박성진 전문건설공제조합 전무이사
발 표 및 간담회	10:10~10:50	40	<p>[내부발제 : 전문건설 맞춤형 해외진출 전략의 필요성]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 김태준 대한건설정책연구원 해외협력TF팀장 (10분) <p>[외부발제 : 전문건설 분야별 해외진출 사례]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 윤석민 토옹이앤씨(주) 상무, 철콘/강구조 해외진출 (10분) - 최평호 (주)영신디엔씨 전무, 토공사 해외진출 (10분) - 송경섭 (주)플랜엠 부사장, 모듈러건축 해외진출 (10분)
	10:50~11:50	60	<p>[토론 및 의견청취]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 패널토론 (전문업계, 국토부, 해건협, 외부전문가 등) - 질의응답 및 자유토론
	11:50~11:55	10	<ul style="list-style-type: none"> • 간담회 내용 정리 및 마무리
교류의 장 (오찬)	12:00~13:00	60	<ul style="list-style-type: none"> • 오찬 및 교류 (전문건설회관 30층 중식당)

□ 행사사진



□ 참석자

소속 및 직함	성 명	소속 및 직함	성 명
대한건설정책연구원 원장	김 희 수	토옹이앤씨(주) 상무이사	윤 석 민
대한전문건설협회 상임부회장	김 승 기	(주)영신디앤씨 전무이사	최 평 호
전문건설공제조합 전무이사	박 성 진	(주)플랜엠 부사장	송 경 섭
대한건설정책연구원 선임연구위원	유 일 한	전문협회 해외건설협력위원장	이 진 규
대한건설정책연구원 연구위원	홍 성 진	전문협회 해외건설협력위원	강 영 호
대한건설정책연구원 해외협력팀장	김 태 준	전문협회 해외건설협력위원	김 종 수
대한전문건설협회 건설정책본부장	김 영 현	전문협회 해외건설협력위원	김 한 순
대한전문건설협회 대외협력팀장	김 영 승	전문협회 해외건설협력위원	김 형 겸
전문건설공제조합 영업기획팀	원 정 열	전문협회 해외건설협력위원	조 인 형
해외건설협회 정책지원센터장	정 창 구	(주)인터가이드 대표이사	정 무 학
한국건설기술연구원 선임연구위원	진 경 호	(주)동아지질 상무이사	배 일 한
서울과학기술대학교 교수	장 현 승	보림토건(주) 전무이사	김 윤 식
머니투데이방송 기자	최 남 영	(주)플랜엠 대표이사	이 민 규
뉴스 1 기자	김 동 규	(주)웰텍 등 회원사	
대한경제 기자	김 희 용	대한전문건설신문 기자	남 태 규

□ 전문건설 분야별 해외진출 사례

| 토옹이앤씨(주) (철근콘크리트, 토공사업)

1. 개요

- 토옹이앤씨(주)는 1992년 창립 이래 지속적인 교량분야 기술사업화 추진을 바탕으로 해외시장에 진출하여 말레이시아 교량을 비롯해 동남아시아 권역 실적을 다수 확보하고 있으며, 현재도 교량하부시공 관련 신기술 연구개발과 더불어 지속적인 국내외 지식재산권 확보와 기술 업그레이드를 추진중에 있음

2. 해외진출과정

- 자체 해외진출 우선순위 분석을 통해 단계별 진출 목표를 세우고, 분절형 BH거더 적용을 통한 제조업 생산 방식과 주문 생산 방식 도입을 통한 효율적인 재고 관리 실시 등 현지 특화전략을 적용하여 해외시장을 창출하고 선점함
- 정부의 다양한 지원사업에 적극 참여하여 지원제도를 활용함



3. 진출성과

- 기술적 우위를 기반으로 경제성을 확보하였으며, 토옹이앤씨만의 진출방식 차별화를 통해 말레이시아와 베트남 등 다수의 동남아시아 진출에 성공함

구 분	기존 하도급 형태 해외시장 진출방식	토옹이앤씨 해외시장 진출방식
진출방식	국내 대기업 현장 하도급 참여	단독 진출
수익창출	낮은 수익률(가격결정권 없음)	높은 수익률(가격결정권 보유)
리스크 관리	장비, 자재 회수시 비용 발생 현지 인력 관리 문제 발생	장비, 자재 회수 필요 없음 파트너를 통한 현지화 가능
사업연속성	사업 연속성 확보 어려움	연계 프로젝트 수행 가능



4. 진출 노하우 및 향후 계획

○ 초기 실패 최소화 방안

- 수주 교섭 대상 방향 전환

- 초기 현지 공공 발주기관 우주 수주교섭을 실시하였으나 현지 실적이 없다는 이유로 실패 경험
- 이후 현지 설계사 대상 수주교섭 추진 → 한국에 비해 상대적으로 설계변경이 자유로운 특성 활용
- 경제성 위주의 평가를 통해 수주 성공 가능

- 시공 리스크 최소화 방안 적용

- 현지에 대한 정보가 부족한 중소기업의 현실 직시
- 신뢰할 수 있는 현지 파트너사와의 협업을 통한 리스크 최소화 필요
- 파트너십 체결 해당 기업에 대한 많은 조사와 사업에 대한 현지 파트너사의 적극성 필요

- 현지 기술 신뢰도 확보

- 기술사업의 경우 초기 실적 확보를 위해 기술 신뢰도 확보 필요
- 공신력 있는 국내 연구기관과의 협업 추진
 - 토옹이앤씨의 경우 한국건설기술연구원의 자원을 통해 현지 유관기관 관계자 120여명을 초청하여 현지 실물 실험을 실시하였고, 이를 기반으로 현재 후속 프로젝트 추진 중

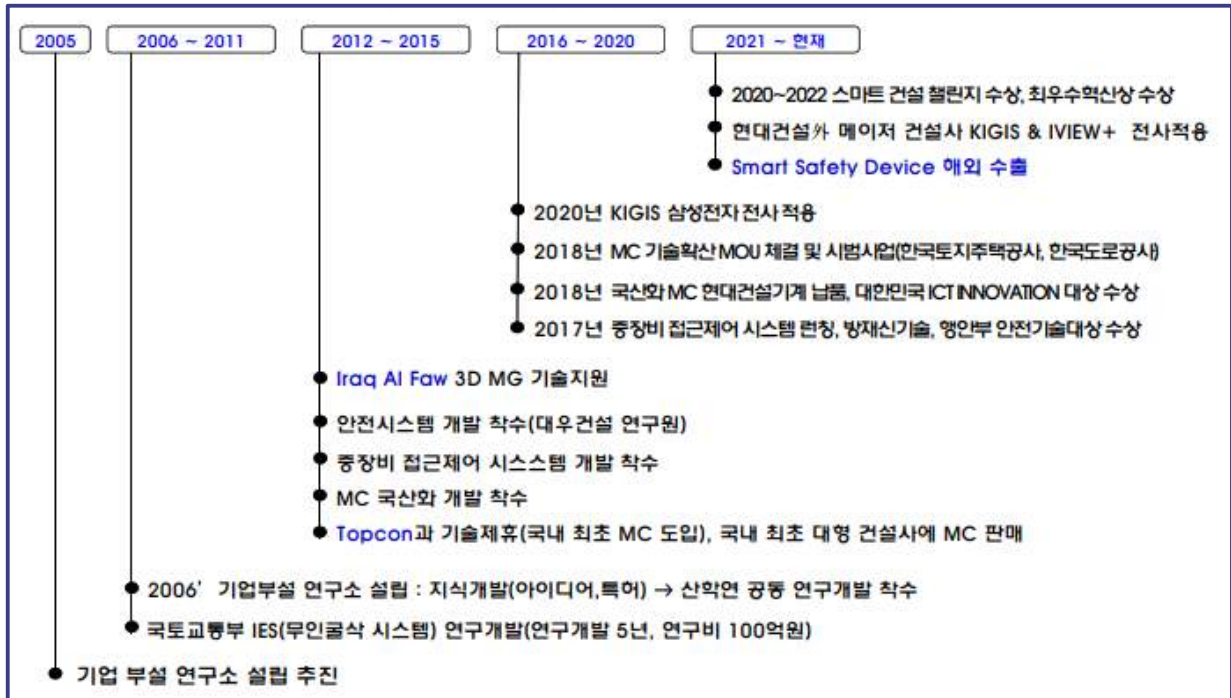
○ 기존의 말레이시아와 베트남 실적을 토대로 방글라데시, 필리핀, 인도네시아 등 시장 확대를 추진하고 있으며, 자체 기술 업그레이드 및 신규 R&D 제품 연구와 더불어 국가지원정책을 이용해 공동 기술개발을 추진중에 있음

○ 1단계 진출 목표였던 아시아 권역 시장 진출에 이어, 2단계 진출 목표인 아프리카 및 중남미 권역 시장 진출을 위해 교량분야의 기술사업화 전략을 지속하여 발전시키고자 함

| 영신디엔씨(주) (토공사업)

1. 개요

- 영신디엔씨(주)는 1978년 설립 이후, 토공분야 1위를 자랑하며 2006년 기술연구소를 설립하여 신기술 1건, 보유특허 19건, 상표권 15건, 인증 5건의 기술을 보유하고 있으며, 현재 30여명의 연구개발인력으로 다수의 R&D사업수행을 통한 수상 실적과 사업화 제품군을 확보하고 있음



2. 해외진출과정

- 미얀마 진출 시도('13)를 시작으로 방글라데시 법인 설립('15)을 통해 해외시장 진출을 시도 하였으나 현지 건설문화 등 정보 부족, 투자 기간과 예산에 대한 부실한 계획 등의 원인으로 실패하고 3년만에 법인을 청산한 경험이 있음
- 충분한 투자(시간, 비용, 인력)와 기업 내부 역량의 면밀한 분석, 로컬업체와의 사전 네트워크 확보, 차별화된 기술을 바탕으로 신속한 지원과 관리가 가능한 국가를 선정하여 인프라를 보유한 국내 사를 통한 우회 수출 및 현지 사와 협업을 통한 해외시장 진출에 성공함

3. 진출성과

- 3D Machine Guidance System 등 건설장비 자동화시스템의 이라크, 베트남, 라오스, 싱가포르 등 해외현장 수출을 비롯해, 중장비 협착사고 예방 시스템(IPAS)과 관입량/리바운드량 자동측정 시스템(PAMS) 등을 말레이시아, 태국, 멕시코, 헝가리, 슬로바키아, 방글라데시, 베트남, 인도, 카타르 등에 수출함

2D Shine MC - 굴삭기 레벨 시스템

경사센서를 장착하여 작업기준면으로부터의 정확한 레벨을 모니터로 확인(2D)하여 작업하는 시스템

제품구성



주요기능

- 레벨정밀도 ±2cm
- 한글프로그램 / 터치스크린
- 굴삭기 전자중 철탍
- 3D 시스템 업그레이드
- 우수한 내구성 (IP68)

제품 사양

<p>경사센서</p> <ul style="list-style-type: none"> - 안전 설계형 (IP68) - Resolution 0.1도 - Accuracy 0.1도 - KC, CE, FCC 인증획득 	<p>통신부드틀기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 경사센서 및 GPS / RTK 수신 - 전원 10-36VDC - 구동전압 ~20-90% - 방수방진 IP67
<p>Display 모니터</p> <ul style="list-style-type: none"> - 7인치 터치스크린 - Display 800x480 - OS : Android - 전장도면 USB 입력 	<p>GPS</p> <ul style="list-style-type: none"> - RTK GNSS Receiver (2D/3D) - GPS: GLONASS, Galileo, BeiDou, SBAS QZSS - 정확도: ± 10mm, V 20mm - 인터페이스: RS232, USB, BT



현대건설기계 OEM 수출 : 북미, 대양주
해외현장 : 이라크, 이디오피아, 베트남, 라오스, 싱가포르

3D Shine MC - 굴삭기 GPS 시스템

경사센서와 고정밀 GPS를 장착하여 현장도면을 모니터로 확인(X, Y, Z)하여 작업하는 시스템

제품구성




주요기능

- 좌표정밀도 ±2.5cm
- 현장도면 입력으로 작업 라인 및 레벨 (X, Y, Z) 정보 실시간 모니터링
- 측정 Point 실시간 확인 및 관리자 서버 전송
- Full-GNSS / RTK GPS (GPS, GLONASS, Galileo, BeiDou)

4. 향후 계획

- 건설 자동화 및 중장비 안전사고 예방 솔루션에 대한 끊임없는 신기술 개발과 특허를 통한 신제품 개발을 토대로 미래를 위해 해외 각국에서 개최되는 건설전문 박람회에 지속 참가 하여 신제품과 신기술을 해외시장에 소개하고 현지 기업 및 전문가들과 교류를 통해 글로벌 네트워크를 넓혀가고자 함
- 이러한 행보를 통해 지난 5월, 일본 스마트건설 전문기업인 아카사카텍과 일본 현지 판로 확보를 위한 대리점 계약을 체결하였고, 일본 시장에서도 인지도를 높이고 제품 판매 및 기술 협력을 강화할 계획이며, 동남아시아 지역의 진출도 지속 공략하고 있음




BuildTech Asia 2023 returns physically to Start, Scale, and Sustain of Industry 4.0 technologies

On the success of the last HYBRID edition, BuildTech Asia 2023 is ready to go on full Physical format from 28 - 30 March 2023 at the Singapore Expo.

This 12th edition expects more than 10,000 trade professionals to converge physically, to facilitate exchange of insights, knowledge and solutions that accelerate their adoption of Industry 4.0 for the built environment sector. Digital transformation is crucial especially in the current situation where the industry is experiencing shortages of resources globally.

BuildTech Asia is the premier platform that will transform Asia's Built Environment, showcasing the latest smart solutions and production technologies across the entire building lifecycle. BuildTech Asia is the gateway into Asia network of a wide range of practitioners, technology experts, industry players, developers, agents and distributors in the building and construction industry.

BuildTech Asia 2023 aims to exhibit over 300 brands, showcasing the latest smart construction and sustainable solutions that bring together and expand networking opportunities.



| (주)플랜엠 (금속창호·지붕공사업)

1. 개요

- 2020년에 설립된 주식회사 플랜엠은 친환경 이동형 학교 모듈러 시스템을 개발하여 제품의 우수성을 인정받고 있으며, '21년 해외 이동형 병원 상품 개발을 시작으로 해외시장 진출을 본격 시작함

사업영역				고객사				
 <p>교육시설 사업 모듈러 학교 수직중축 모듈러 대규모 체육관 모듈러</p>	 <p>의료시설 사업 응급병실 이동형 PCR 진단실 이동형 병원</p>	 <p>주거시설 사업 이파트 가족사 재난 구호 주택</p>	 <p>레저시설 사업 호텔 및 리조트 카라반</p>					
								
								
								
								

플랜엠의 솔루션인 '디지털빌드 솔루션'과 같이 건축설계, 구조설계, R&D, 공정제작, 현장시공 등 일련의 모든 과정을 통합하여 기존의 틀을 뛰어넘는 혁신을 거듭하고 있습니다. 플랜엠이 공급하는 모듈러는 최적의 솔루션을 기반으로 신속하고 안전하게 설치, 완료 가능한 기술력이 담겨 있습니다.

다수의 모듈러 및 건축 전문기업과 협력한 플랜엠은 다양한 학교 모듈러 프로젝트를 통해 교육부와 기관 수요자로부터 실적을 검증 받으셨습니다. 플랜엠이 보유한 자체 설계·시공 인력은 아시아 포스코·이주대학교 신학연 합업 R&D 센터, 학교 공공건축 전문 건축사 사무소, 모듈러 전문 구조기술사 사무소 등 최고의 전문기업과 협력하여 모듈러 성능 기준을 정립하였고 핵심 기술을 확보했습니다.

플랜엠은 공사 기간이 빠르고 안전하며 향후 확장·수리 및 활용 수요에 따라 다양한 비용으로 더욱이 가능한 모듈러를 보유하고 있습니다. 또한 건축물 사용승인(구조안전, 피난·방화, 소방, 각종 실내환경 등) 수준에 부합하는 모듈러를 공급할 것입니다.

친환경적이고 우수하며 안전한 환경을 보장하는 것은 물론 평면·분할·통합이 자유롭고 후사·소통의 공간에서 교류할 수 있는 모듈러를 내놓 하도록 하였습니다.

조달청에서 선정된 혁신제품 학교 모듈러 제작업체 중 유일하게 플랜엠이 본선에 진출하여 금상을 수상. 모듈러 기술력과 성능을 인정받았습니다. 또한 혁신조달제품 판매 TOP 10 기업에 선정되었습니다.

2. 해외진출과정

- Skanska(스웨덴), ATCO(캐나다), ACS Group(스페인) 등 해외 주요 모듈러 제조사는 영구형 모듈러 위주로 시공하고 있기에 국내 학교 모듈러 사례와 같이 완공 후 이전 설치가 가능한 이동형 모듈러 시스템에 대한 수요가 존재함을 해외시장 조사결과 확인하였으며, 이러한 틈새시장을 공략하여 해외시장에 진출하고자 함

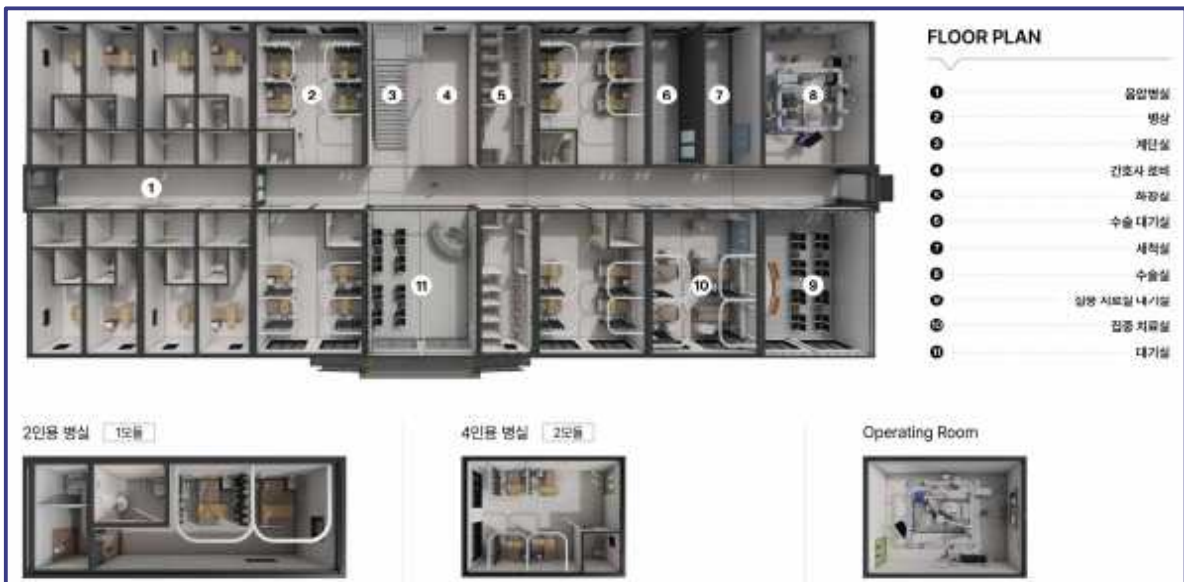
3. 진출성과

- 글로벌 회사 SEEGENE과 협업하여 이동형 의료 모듈러(PCR)를 자체 개발해 멕시코, 베트남, 캐나다, 중동, 미국, 독일, 우크라이나 등 전 세계 각국에 수출함



4. 향후 계획

- 완제품 국내 생산 후 해외수출을 위해 해외규격을 만족하는 모듈 개발을 위한 현지 사와의 협업 및 현지 건축법 준수와 인허가/라이선스 취득을 위해 현지 로펌과도 협업을 추진 중임
- 물류비 절감 등의 장점을 가진 부품화된 모듈 생산 후 현지 조립 방식의 수출을 위해 모듈 자체를 하나의 제품으로 국제 인증 받고자 추진중에 있으며, 영국 건축사사무소와 협업으로 영국 학교모듈러 시장 진출을 시도하고 있음
- 한국의 선진화된 의료 및 IoT 기술을 도입한 보건소 모듈을 개발하여 ODA 연계 동남아 개발도상국을 대상으로 병원모듈러 시장 진출도 추진하고 있음



- 이외에도 폴란드 목조 모듈러 제조업체와 군막사 모듈러 사업을 협의 중에 있으며, 전후복구 사업의 일환으로 긴급 구호 주택 단지 조성 등 도시 개발 프로젝트에도 참여하고자 함
- 지난해부터 한국 대표 기업으로 선정되어 글로벌 박람회와 전시회에 참가하고 있으며, 앞으로도 글로벌 모듈러 회사로의 성장을 위해 능력을 선보일 수 있는 기회가 있다면 적극 참가하고자 함



□ 토론 및 의견청취

※ 간담회 참석자들의 토론 의견 제시 순서대로 기술

| 전문건설업계 의견

- 해외 현지 건설사(원도급)로부터 직접 하도급 수주 필요
 - 국내 건설사의 하도급으로 수행하는 해외공사만으로는 해외진출 확대에 한계가 존재하므로, 정부와 협회 차원의 노력으로 현지 직접 하도급 수주 확대를 추진
- 전문건설사의 해외진출 Risk 최소화를 위한 전문건설협회 차원의 가이드라인 마련 필요
 - 국내 대형건설사와 함께 해외공사를 수행하는 경우 제반 Risk를 최소화 할 수 있으나, 궁극적으로 전문건설사의 해외진출은 1) 현지에서 요구하는 보증서 발급, 2) 기능인력 반·출입, 3) 현지 세금 문제 등에서 많은 Risk를 노출
- 해외공사 수주를 위한 현지 법인 설립의 어려움 해소 필요
 - 현지 법인 설립에 많은 어려움이 있으므로, 정부와 해외건설협회가 이를 현지 지사로 대체할 수 있는 방안을 모색하여 업계 지원
 - 많은 해외공사를 수행하며 겪었던 어려움 중 하나는 시공 중에 발생하는 계약 분쟁에 대한 법률 자문이므로, 현행 법률 지원제도를 보다 손쉽게 이용하도록 확대
- 해외공사 수행시 감독기관과의 의사소통에 대한 노하우 전수 필요
 - 현지 감독기관(발주처 감독관, CM/감리 엔지니어 등)과의 의사소통에 대한 어려움으로 공사 지연 및 검수 상의 문제가 발생하므로, 기존 기업들의 다양한 노하우를 정리하여 후발 기업들에게 전수하는 대책 마련
- 기업 스스로의 준비가 중요하나, 대형 사업은 정부의 적극 지원 필요
 - 해외진출은 기업 스스로의 준비와 노력이 중요하나, 우크라이나 재건사업과 같은 국제적인 경쟁과 원조가 수반되는 사업은 우리 업체들이 진출할 수 있도록 정부의 적극적 역할과 지원이 필요
- 아프리카 등 자원이 풍부한 저개발국에 대한 관심 제고 필요
 - 아프리카와 같이 자원이 풍부한 저개발 국가는 자원개발과 연계한 국내 건설기업들의 해외진출이 용이하고, 현지의 풍부한 저임금 노동력을 활용하는 데에도 유리
 - 전문건설도 앞으로는 노동이 아닌 기술 노하우를 수출하는 방식으로 해외진출을 시도
- 전문건설업의 상황과 특성에 적합한 정보제공 및 지원제도 구축 필요
 - 전문건설사들에게 실질적 도움이 되는 전문건설 맞춤형 정보제공과 지원제도 마련이 요구되며, 이를 각 시·도별로 홍보하고 설명하는 활동 필요

| 외부전문가 의견

- 기술력 기반 해외진출 성공사례 모델화 필요
 - 결국 해외에서 통할만한 기술력이 존재하는지가 관건이므로, 우수 기술력을 기반으로 해외진출에 성공한 경험과 사례를 모델화하여 확산시키는 노력 필요
 - 해외진출 성공사례를 포함한 전문건설사의 해외진출과 관련한 유용한 정보를 공유할 수 있는 정보공유 플랫폼 구축 및 활용 필요
- 해외 전문가 확보를 위한 지원 필요
 - 전문건설사들은 해외사업 수주 및 수행에 필요한 전문가를 확보하기 어려우므로, 개별 기업 차원에서의 전문가 확보 노력과 함께, 정부 및 협회 차원의 분야별 해외 전문가 연결 지원 필요
- 해외진출 확대를 위한 노력은 ‘지속성’이 중요
 - 국내·외 건설시장 상황에 따라 해외진출에 대한 시각차이가 존재하였으며, 이로 인해 지속적 노력이 부족한 측면이 있었음. 해외진출은 오랜 기간 동안의 지속적인 노력을 필요로 하므로 업계의 관심과 노력, 연구지원 등이 지속될 수 있는 방안을 강구
- 전문건설의 해외진출 경쟁력은 ‘특화 서비스’ 제공 가능 여부
 - 대형건설사에 비해 전문건설사는 몸집이 크지 않아 현지 업체와의 협력이 용이할 수 있고, 이를 토대로 진입 장벽을 낮출 수 있음. 따라서 그동안 국내에서 축적한 기술적 노하우를 기반으로 현지에 특화 서비스를 제공할 수 있는 방안을 모색
 - 특화 서비스 발굴·제공을 위해 국토교통부와 해외건설협회의 다양한 기존 지원프로그램을 적극적으로 활용

| 정책관계자 의견

- 국토교통부와 해외건설협회의 다양한 지원사업 적극 활용 필요
 - 여러 가지 지원사업들이 있으나 활용이 안 되고, 홍보가 미흡했던 측면이 존재하였음. 최근 이를 보완하기 위해 해외건설통합정보서비스(OCIS, <https://www.ocis.go.kr/>)를 오픈하였으므로, 관련 정보 및 지원사업에 대한 전문건설사들의 적극적 활용 기대
 - 해외진출 확대를 위한 전문건설사들의 핵심 전략은:
 - 1) 해외사업은 리스크가 매우 큰 경우가 많으므로 **리스크 관리 역량** 확보가 필수
 - 2) ODA(공적개발원조), EDCF(대외경제협력기금)로 발주되는 **소규모 원조사업**을 통해 우선 해외진출의 경험 취득 후 확대 방안 모색
 - 3) 중장기적으로는 **기술력 확보**가 관건이므로 전문건설사들도 R&D 투자 또는 정부의 R&D 사업 참여를 통해 IT융합 등 기술력 강화
 - 정부와 해외건설협회도 전문건설업이 필요로 하는 정보 및 지원사업 마련에 더욱 노력

| 언론기자 의견

- 전문건설 특화 지원책 마련 검토 필요
 - 해외건설통합정보서비스(OCIS) 등에 실질적으로 전문건설에 도움이 되는 정보는 아직 미흡하므로 전문건설 특화 정보제공 확대 필요
 - “**전문건설·엔지니어링 해외수출촉진위원회(가칭)**” 설립을 통해 맞춤형 사업타당성 분석(F/S), 금융지원과 같은 실질적 지원제도 마련
 - 언론사의 시각에서 정부에 전문건설 해외진출 확대의 필요성을 전달하는 노력도 필요하며, 금융지원 측면은 전문건설공제조합의 적극적 참여도 필요
- 업계 애로사항 해소를 위한 노력이 중요
 - 상대적으로 기업규모가 작은 전문건설사들은 해외진출의 진입장벽이 높고 사업수행의 리스크도 크게 작용하는 등 진출 여건상 애로사항이 많이 존재
 - 또한, **언어(의사소통) 문제와 법적 분쟁**에 대한 사전대비와 사후대응에서도 많은 애로사항이 존재
 - 이러한 전문건설업계의 현실적 애로사항을 해소하기 위한 정책지원 확대가 우선 필요

| 주최기관 정리의견

- (전문협회) 협회 차원에서 다양한 지원정책 발굴 및 건의
 - 오늘 간담회 의견과 함께 앞으로도 많은 의견들을 수렴해 협회 차원에서 실질적으로 전문건설업의 해외진출에 도움이 되는 다양한 지원정책을 발굴해 건의토록 준비
- (전문조합) 조합원을 위한 다양한 해외진출 지원사업 추진
 - 최근 조합원사를 위한 각종 해외 입찰정보 등을 제공하는 **해외건설 정보사이트(OCG, <http://www.ocg.kr/>)** 개설
 - 해외 은행과의 협약을 통해 그동안 여러 단계를 거쳐 불편함이 많던 해외건설보증을 직접보증으로 개선하는 등 실질적 도움을 위한 지원사업 마련에 더욱 노력 예정
- (연구원) 전문건설 맞춤형 해외진출 전략 및 로드맵 수립
 - 협회·조합과 함께 연구원은 전문건설 맞춤형 해외진출 전략을 수립하고 이를 이행하기 위한 실천 로드맵을 작성 중에 있음
 - 오늘 간담회에서 나온 다양한 의견들도 로드맵에 적극 반영하고, 로드맵이 준비되면 많은 전문건설사들과 함께 해외진출 방안 모색 세미나 개최 등 지속적 노력 예정