

전북 체감성장의 길, JB Road

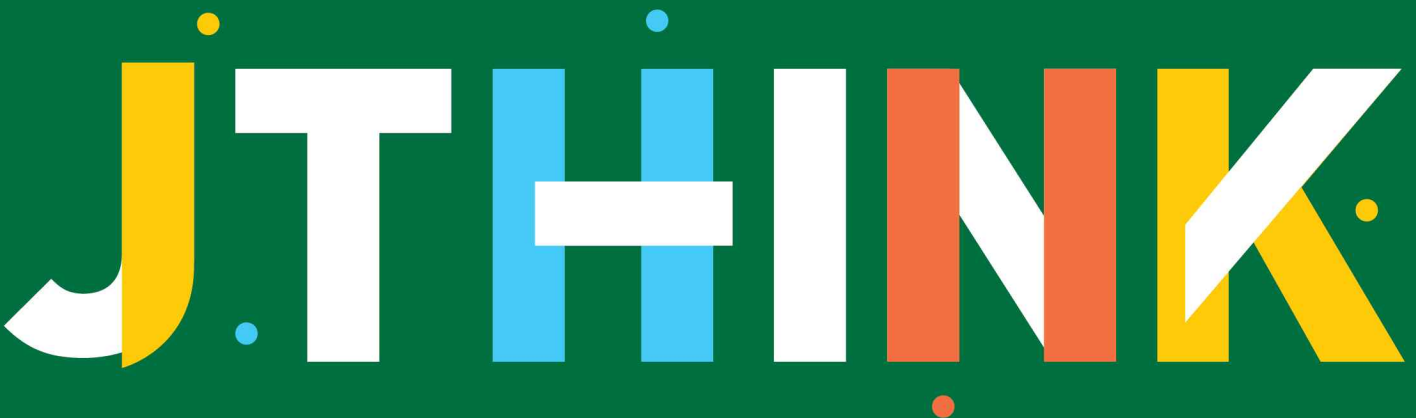
-전북의 기업·산업과 세계시장을 연결하는
새로운 수출 비즈니스 전략-

연구책임

나정호 책임연구위원

연구진

김희수 연구원



이슈브리핑 요약

체감성장의 실행과 새로운 성장경로의 필요

- 민선 9기 전북은 외형적 성장보다 기업의 성장성과가 지역의 매출·고용·소득으로 이어지는 ‘체감성장’을 핵심 정책기조로 설정하였으며, 이를 실제 경제활동으로 구현할 새로운 실행모델이 필요함
- 특히 기업·산업을 육성하는 데서 나아가 전북에서 생산된 제품이 국내외 시장에서 판매되고, 그 과정에 지역의 물류·유통·서비스기업이 참여하여 성장성과가 지역에 축적되는 구조를 만들어야 함

왜 지금인가: 경쟁항로 등장과 군산항 경쟁력 전환

- 대산-석도 국제카페리 신설은 군산-석도 항로의 경기·충청권 화물 이탈과 지역선사의 경쟁력 약화 가능성을 높이고 있어, 실제 취항 이전에 기존 화물을 지키면서 전북 자체의 신규 수출화물을 창출하는 대응이 필요함
- 군산항 경쟁력도 준설·수심·시설 등 하드웨어 중심에서 화물창출·물류루트·국제항로·현지 네트워크를 연결하는 소프트웨어 경쟁력으로 확장할 필요가 있음

체감성장형 JB Road: 전북과 세계시장을 연결하는 실행모델

- JB Road는 전북의 산업·물류 인프라, 수출·물류 지원제도, 국제항로와 해외 네트워크를 하나의 경로로 연결하여 전북기업의 제품이 세계시장까지 도달하도록 만드는 수출·물류 비즈니스 네트워크임
- JB Road Maker가 중소기업이 직접 수행하기 어려운 시장개척·현지인증·바이어 발굴·계약·통관·물류 등을 연결·실행함으로써, 기존의 ‘수출지원’에서 ‘수출실행’으로 정책영역을 확장하는 것이 핵심임

성공의 조건: 길을 열고, 운영하고, 실제 거래를 만드는 역량

- JB Road의 성공을 위해서는 지역정부 간 글로벌 거버넌스, 전북수출통합지원센터 중심의 운영체계, 실효 있는 JB Road Maker, 안정적인 화물·시장 확보, 반복거래와 민간 자립화가 핵심 성공요인으로 요구됨
- 전북특별자치도가 해외 지방정부와 길을 열고, 지역의 지원기관·산업·물류 주체가 길을 운영하며, JB Road Maker가 실제 거래를 만들어, 반복수출이 지속되는 시장친화적 구조로 발전시켜야 함

전북-산동에서 Global JB Road로: 체감성장의 새로운 길

- 군산-석도 국제카페리를 활용한 전북-산동 JB Road를 제1호 실증모델로 추진하고, 작은 규모라도 반복 가능한 거래를 우선 창출한 후 중국 내 다른 지역과 일본·동남아 등 군산항 기존 국제항로, 향후 새만금 항 신항 등으로 단계적으로 확장할 필요가 있음
- 이를 통해 전북기업의 수출·매출 증가→ 지역 물류·선사·서비스기업 성장→ 군산항 물동량 확대→ 고용·소득 증가→ 지역경제 환류의 선순환을 구축하고, JB Road를 전북기업이 지속적으로 활용할 수 있는 글로벌 네트워크 자산이자 체감성장의 새로운 길로 발전시켜야 함

I. 왜 지금 JB Road인가?

1. 민선 9기 ‘체감성장’을 구현할 새로운 실행전략 필요

성장의 성과를 도민이 체감하는 ‘체감성장’으로 정책 패러다임 전환

- 민선 9기 전북도정은 ‘도민과 함께 체감성장, 세계와 함께 더 큰 전북’을 비전으로 설정하고, 외형적·통계적 성장을 넘어 **도민의 일상과 삶의 질이 실질적으로 개선되는 성장**을 지향함(전북특별자치도, 2026)
- 지역의 기업·자본·인재가 지역에서 성장하고 그 성과가 재투자로 이어지는 **자립형 경제구조와 선순환 경제생태계** 구축을 주요 방향으로 설정하고, 이를 **체감성장 정책기조의 구체적인 실행모델로 발전시킬** 필요가 있음

체감성장을 ‘기업이 실제로 경험하는 성장’으로 구체화할 필요

- 지역기업의 성장을 위해서 생산된 제품이 실제 판매되어 **기업의 매출과 성장으로 이어지는 시장확대 전략**이 중요하다, 중소기업은 해외시장 정보, 현지인증, 바이어 발굴, 통관·물류 등 수출 전 과정에서 높은 진입장벽에 직면함
- 기존 정책·산업·물류자산을 연계하여 **기업의 시장확대→ 매출·고용 증가→ 지역 내 재투자→ 지역경제 환류**로 이어지는 **체감성장형 실행전략** 마련이 필요함

2. 대산-석도 국제카페리 신설에 따른 군산항의 경쟁환경 변화

군산-석도와 동일 목적지를 연결하는 직접적인 경쟁항로 등장

- 한·중 양국의 대산-석도 국제카페리 항로 신설 합의에 따라 향후 취항 시 **군산-석도 항로와 직접적인 화물유치 경쟁구도**가 형성될 전망이다(해양수산부, 2026)
- 대산항은 수도권·충청권 산업지역 접근성이 높아 군산항 이용화물 중 경기·충청권 유입화물의 전환 가능성이 있으며, LCL 보세운송, Sea&Air, 자동차부품, 유제품 등 **군산항 배후권역 외부의 경합화물에 대한 대응이 필요함**

지역선사와 군산항의 안정적 화물기반 확보가 새로운 과제로 부상

- 군산-석도 국제카페리는 군산항 컨테이너 물동량을 담당하는 주요 국제물류서비스로, 경쟁항로(대산-석도)의 등장은 **지역선사와 군산항의 화물기반에 직접적인 영향을 미칠** 가능성이 있음
- 경쟁항로 취항 이후 화물 이탈에 대응하기보다 준비기간을 활용하여 **기존 화물을 유지하는 전략과 전북 자체의 신규 수출화물을 창출하는 전략을 병행할** 필요가 있음
- 특히 기존 화물을 방어하는 데 머무르지 않고 **‘화물을 지키는 정책’에서 ‘새로운 화물을 만드는 정책’으로 전환**하여, 대산-석도 항로 신설을 **군산항의 새로운 경쟁력을 확보하는 계기로** 활용할 필요가 있음

3. 항만·산업 인프라를 시장과 연결하는 소프트웨어 경쟁력 강화 필요

하드웨어 중심 항만정책을 물류루트·네트워크 경쟁력으로 확장

- 군산항은 항로 준설과 수심 확보 등 **항만의 물리적 제약을 개선하는 하드웨어 경쟁력 강화**를 지속하는 한편, 화물 확보와 물류루트·네트워크 구축 등 소프트웨어 경쟁력도 함께 강화할 필요가 있음
- 기존 국제항로를 지역기업의 수출과 해외시장 진출에 연결하여 **항만 인프라를 실제 화물과 비즈니스로 전환하는 물류경쟁력**을 새로운 정책영역으로 육성할 필요가 있음

‘산업을 만드는 정책’에서 ‘산업을 시장까지 연결하는 정책’으로 확장

- 전북은 산업위기 대응과 미래성장동력 확보를 위해 기업·산업의 유치와 육성을 추진해 왔으나, **산업육성의 성과는 생산된 제품이 시장에서 판매되어 기업의 매출과 성장으로 이어질 때 실현됨**
- 미래차·이차전지·농생명·식품 등 전북의 전략산업과 중소기업을 **국내외 물류망과 세계시장으로 연결하는 시장연계 경쟁력**을 함께 강화할 필요가 있음

〈JB Road를 지금 개척해야 하는 이유〉



II. 체감성장형 JB Road

1. 체감성장형 JB Road 기본개념

전북에서 세계시장까지 '성장의 길'을 만든다

- JB Road는 전북이 보유한 산업·물류 인프라, 수출·물류 지원제도, 국제항로와 국내외 네트워크를 하나의 수출경로로 연결하는 전북형 수출·물류 비즈니스 네트워크임
- 새로운 시설을 구축하기보다 기존 지역자산을 연결하고, 중소기업이 직접 수행하기 어려운 수출과정을 지원함으로써 전북기업의 제품이 세계시장까지 도달하는 실질적인 수출경로를 만드는 것이 핵심임
- JB Road의 작동구조는 '전북기업·상품 발굴→ 수출지원제도 연계→ JB Road Maker→ 지역 물류기업·선사→ 군산항·국제항로→ 현지 물류·경제 네트워크·바이어·시장→ 반복수출·기업성장→ 지역경제 환류'로 구성됨

2. JB Road의 4대 구성요소

① 전북 물류·산업 인프라: 화물을 만드는 기반

- 군산항·산업단지 등 기존 인프라와 국가식품클러스터, 지역 생산·유통·물류망을 연계하여 중소기업·식품기업의 수출상품과 화물을 발굴하고, 향후 새만금항 신항과 미래산업 기반으로 단계적 확장

② 수출·물류 지원제도: 기업의 시장진입 부담 완화

- 기존 수출지원사업을 기업의 성장단계와 수출경로에 맞게 연계하고, 군산항 화물유치 지원 등을 활용하여 물류비 부담을 완화하는 한편, 전문기관의 시장정보·바이어 발굴·보험·금융 등 수출지원 기능을 통합 연계함

③ 국제항로 연계·확장: 세계시장으로 연결되는 물리적 Road

- 군산·석도 국제카페리를 활용한 '전북-산동 JB Road'를 제1호 실증모델로 추진하고, 선사-포워더-군산항-현지 물류기업-경제기관-바이어를 연결하는 비즈니스 네트워크 구축
- 실증성과를 기반으로 중국·일본·동남아 등 군산항의 기존 국제항로와 향후 새만금항 신항, 새만금국제공항 등으로 JB Road를 단계적으로 확장함

④ JB Road Maker: 실제 거래를 만드는 실행주체

- JB Road Maker는 수출 전문인력과 경험이 부족한 중소기업을 대상으로 시장조사·인증·바이어 발굴부터 계약·통관·물류까지 수출 전 과정을 연결·실행하는 전문주체를 의미함
- 기존 정보·컨설팅·비용지원 중심의 '수출지원(Assistance)'에서 실제 거래를 만드는 '수출실행(Execution)'으로 정책지원 영역을 확장하는 것이 핵심임

〈JB Road 4대 구성요소〉



III. JB Road의 핵심 성공조건

1. Governance: 지방정부가 길을 연다

- 전북특별자치도와 JB Road 대상지역 지방정부 간 경제·통상·물류 협력체계를 구축하고, 현지 경제기관·상공회의소·기업 등을 연결하여 기업이 안정적으로 거래할 수 있는 공공 신뢰기반과 비즈니스 환경을 조성함

2. Operation: 지역이 길을 운영한다

- 전북수출통합지원센터를 JB Road 운영 허브로 활용하고, 수출지원기관·협회·기업·물류기업 등이 참여하는 민관 협력체계와 산업·품목별 분과위원회를 통해 기업·상품·시장수요를 지속적으로 발굴함

3. Execution: JB Road Maker가 거래를 만든다

- 실제 수출실적과 품목·시장 전문성, 현지 네트워크를 갖춘 JB Road Maker를 발굴·육성하고, 인증·관세·물류·현자유통 등 전문역량을 연계한 JB Road Maker Pool을 구축함

4. Cargo & Market: 기업과 시장이 화물을 만든다

- 공급자 중심의 상품 발굴과 함께 현지시장 수요를 먼저 파악하는 Market Pull 방식을 적용하여, '시장수요→기업·상품 발굴→인증·물류 지원→수출→반복거래'로 이어지는 시장수요 기반의 지속가능한 화물을 창출함

5. Sustainability: 반복거래가 길을 지속시킨다

- 공공지원→시장진입→거래형성→반복수출→민간자립으로 이어지는 단계적 구조를 구축하고, 계약액·반복수출률·신규 화물량·민간거래 지속성 등을 중심으로 성과 관리하여 정책지원 이후에도 거래가 지속되는 구조를 지향함

공통원칙: Global Rules & Standards

- 원산지·관세·통관·검역·인증 및 대상국 법규 등 글로벌 통상규범과 시장원칙을 준수하고, 거래 단계별 규제·통관 리스크를 점검·관리할 수 있는 사업구조를 확립하여 안정적이고 지속가능한 수출입 비즈니스 기반을 구축함
- JB Road는 전북이 세계시장으로 새롭게 내는 길(Road)으로써, 처음에는 작은 길에서 시작하지만, 기업이 이용하고 거래가 반복될수록 길은 더 넓어지고 더 많은 시장으로 이어질 수 있음
- 그렇게 넓어진 JB Road를 특정 기업만의 길이 아니라, 전북의 모든 기업이 자유롭게 이용하고 새로운 시장과 부(富)를 만들어가는 ‘열린 체감성장의 길’로 만들어야 함

“전북특별자치도가 길을 열고, 지역이 운영하며, Road Maker가 거래를 만들고, 기업과 시장이 화물을 만들며, 반복거래가 길을 지속시킨다.”

〈JB Road 성공조건〉



Ⅳ. JB Road가 만드는 체감성장의 가치

1. 정책적 가치: 체감성장을 실제 기업성장으로 구현

- 전북특별자치도 민선 9기 체감성장을 기업성장→ 시장확대→ 매출·고용 증가→ 지역경제 환류로 이어지는 구체적인 실행모델로 구현함
- 신규 대규모 사업보다 기존 정책·산업·물류자산을 연결하여 활용도를 높이고, 개별 지원사업 중심에서 실제 거래·반복수출·기업성장 중심의 성과체계로 전환함

2. 경제적 가치: 기업과 지역산업이 함께 성장하는 구조

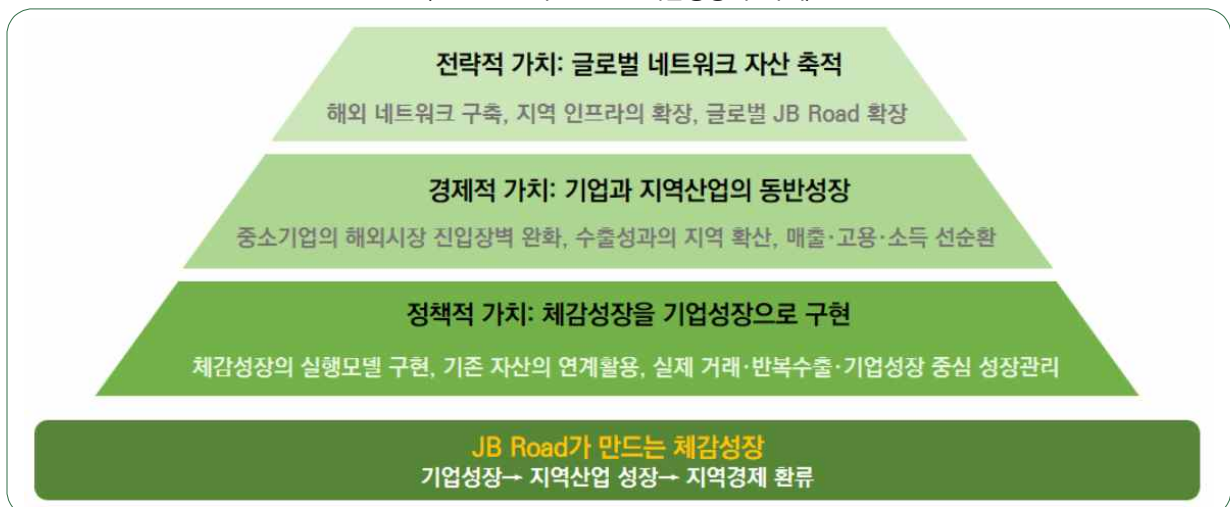
- 수출 전문역량이 부족한 중소기업의 해외시장 진입장벽을 낮추고, 수출기업의 성장을 지역 포워더·운송기업·선사·유통·전문서비스기업의 매출과 성장으로 확산됨
- 전북기업 수출→ 지역 물류수요 창출→ 군산항 물동량 증가→ 지역기업 매출·고용·소득 증가로 이어지는 지역경제 선순환 구조를 구축함

“전북기업이 만들고, 전북물류기업이 나르고, 군산항을 통해
세계시장에 판매하여, 성장의 성과가 다시 전북에서 순환하는 구조”

3. 전략적 가치: 전북의 글로벌 네트워크 자산 축적

- 항만·시설 등 물리적 자산을 넘어 해외 지방정부·경제기관·물류기업·바이어 관계와 거래 네트워크를 전북의 장기적인 경제자산으로 축적함
- 대산·석도 경쟁항로에 대응하여 군산항의 경쟁력을 화물·물류루트·시장 네트워크로 확장하고, 전북·산동 실증모델을 다른 국가·시장으로 확대하여 전북의 독자적인 글로벌 비즈니스 네트워크를 구축함

〈JB Road가 만드는 체감성장의 가치〉



V. 정책제언 :

작은 성공에서 Global JB Road로

1. 선제성: 전북-산동 JB Road 조기 실증

- 대산-석도 경쟁항로가 본격화되기 전을 **군산항 경쟁력 전환의 골든타임**으로 활용하여, 기존 화물을 유지하면서 전북기업을 기반으로 **신규 수출화물을 창출하는 투트랙 전략**을 추진함
- 군산-석도 국제카페리와 기존 네트워크를 활용한 **전북-산동 JB Road를 제1호 실증모델**로 추진하고, 시장성이 높은 기업·품목을 중심으로 **작지만 반복 가능한 거래 성공사례**를 조기에 창출함

2. 실행력: 전북수출통합지원센터-JB Road Maker 중심 실행체계 구축

- **전북수출통합지원센터**를 JB Road 운영 허브로 지정하고, 수출지원기관·산업별 협회·물류기업·전문가가 참여하는 협력체계와 품목·산업별 분과위원회를 활용하여 **기업·상품·시장수요를 지속적으로 발굴**함
- 실제 거래 창출 역량을 갖춘 JB Road Maker를 발굴·육성하고, 해외 대상지역 지방정부와의 협력을 기반으로 현지 경제기관·물류기업·바이어를 연결하는 **실행형 비즈니스 네트워크** 구축

3. 지속가능성: 반복수출을 기반으로 Global JB Road 확장

- 일회성 수출보다 **반복거래가 가능한 기업·품목을 집중 육성**하고, 초기 공공주도의 시장개척과 네트워크 구축에서 점진적으로 **기업-JB Road Maker-물류기업 중심의 민간 자립형 비즈니스**로 전환함
- **전북-산동 실증→군산항 국제항로 연계→중국·일본·동남아 확장→새만금항 신항·전략산업 연계**로 단계적으로 확대하여, 기업·품목·항로·시장이 지속적으로 추가되는 **개방형 Global JB Road**로 발전함

〈정책제언: 전북 체감성장의 길, JB Road〉



VI. 결론 : 전북은 이제 세계시장으로 가는 길을 만들어야 한다

전북은 이제 ‘세계시장으로 가는 길’을 만들어야 한다

- 전북은 군산항, 산업단지, 수출지원기관과 지원제도 등 다양한 정책·산업·물류자산을 보유하고 있으며, 이를 기업 중심으로 연결하여 실제 거래와 반복수출로 이어지는 수출경로와 비즈니스 네트워크를 만드는 것이 중요함
- JB Road는 기존 자산을 활용하여 전북기업의 시장을 확대하고 군산항의 신규 화물을 창출하고, 기업의 매출·고용 등 성장성과가 지역경제로 환류되는 체감성장형 실행전략으로 발전할 필요가 있음
- JB Road의 시작은 전북-산동(군산-석도)이지만, 실증과정에서 축적된 기업·물류·시장·네트워크를 다른 국제항로와 세계시장으로 확장하여 Global JB Road로 발전하는 것이 궁극적인 지향점임

JB Road를 통한 전북특별자치도 체감성장의 길

- JB Road는 기존 정책의 성과와 자산을 기반으로 다음과 같은 세 가지 정책 전환을 실현하는 새로운 시도가 되어야 함
 - ① ‘항만을 만드는 정책’에서→ ‘항만을 이용할 화물을 만드는 정책’으로
 - ② ‘수출을 지원하는 정책’에서→ ‘실제 거래를 만드는 정책’으로,
 - ③ ‘수출액을 늘리는 정책’에서→ ‘성장의 성과가 지역에 남는 체감성장 정책’으로

〈전북형 수출지원 체감성장 모델〉



참고 문헌

- 전북자치도. (2026. 7. 13.). 「민선 9기 전북도, 도민의 하루를 바꾸고 일하는 방식도 바꾼다」. 보도자료.
- 해양수산부. (2026. 6. 5.). 「제28차 한·중 해운회담, 컨테이너·카페리 항로 관리 방안 등 논의」. 보도자료.
- 나정호, 김희수. (2025). 특송물류 중심지 경쟁의 분수령, 지금 전북자치도에 필요한 것은?. 전북연구원 이슈브리핑 제319호.
- 나정호, 이병훈, 정호중 (2020). 전라북도 수출 활성화 지원방안 연구. 전북연구원.
- 나정호. (2019). 한중카페리, 군산항의 새로운 기회로 활용하자!. 전북연구원 이슈브리핑 제207호.
- 나정호. (2020). 군산항에 비수도권 해상전자상거래 특구를 조성하여 비대면 경제시대 신성장동력을 창출하자!. 전북연구원 이슈브리핑 제236호.

Vol. 351
ISSUE BRIEFING
JTHINK



발행인 최 백 렬 발행처 전북연구원

※이 이슈브리핑의 내용은 연구진의 견해로 전북연구원의 공식입장과 다를 수 있습니다.
※지난 호 이슈브리핑을 홈페이지(www.jthink.kr)에서도 볼 수 있습니다.