

사례(18) 인더스티리아(industria)

- 고객의 가슴속에 들어가 문제해결, 세계 98개국의 생산현장에서 활약 -

- 동사는 밸브 등 금속가공의 하청사업을 비롯하여, 하청스타일로 자사제품을 브랜드하고 있는 업체로서, 제로에서 제품을 개발, 판매하기보다는, 고객의 가슴속에 들어가 어려운 점을 듣고 이를 상품화하는 스타일로 일관하고 있음
- 동사는 정밀가공, 연삭가공, 용접의 자사기술을 100% 활용하고, 그래도 부족한 기술은 타사 및 타기관과의 협업·제휴 확대를 통해서 대응하고 있음

- “하청, 마을 공장의 이미지를 좋게 하는 것이 자신의 라이프워크. 어떤 AI(인공지능)이나 IT가 진보하더라도 모노즈쿠리는 없어지지 않는다” 고 강력히 주장하는 인더스티리아(industria)의 다카하시 가즈아키(高橋 一彰)사장
- 밸브 등 금속가공의 하청에서 사업을 시작하여 근년에는 자사의 브랜드 제품도 수익의 기둥이 되고 있으나, ‘하청 탈피’ 라고 하기 보다는 하청스타일로 자사제품을 브랜드한다고 강조하고 있음

□ 도면이 없어도 만들 수 있는 마음가짐

- 동사는 제로에서 제품을 개발, 판매하는 것은 아니고, 고객의 가슴속에 들어가 애로사항을 듣고 이를 상품화하는 스타일로 일관하고 있음
- 이것이야말로 하청의 강점이며, 그 일환으로 탄생한 것이 공장폐액용 필터인 필스티임
 - 세로로 원통형의 본체 내부에서 폐액을 원심분리기로 쓰레기를 바닥에 침전시켜 제거함. 쓰레기를 거르는 막이나 거름종이, 망 등이 없어, 이것들을 교환하는 수고를 줄여, 폐기물도 나오지 않음. 운전비용도 대폭 삭감할 수 있음
 - 제조를 하청 받고 있던 밸브가 가끔 폐액처리장치에 사용되었던 것이 계기가 되어, 필터 교환이 필요 없는 장치가 없는가 하고 상담을 받은 것이 그 시작임

□ 협업의 확대

- 정밀가공, 연삭가공, 용접의 자사기술을 100% 활용. 그래도 부족한 기술은 적극 외부의 힘을 빌리고 있음

- 히로시마대학과의 공동연구로 폐액의 유체제어나 노즐형상 등을 시뮬레이션하거나 수도권산업활성화협회(TAMA협회)에서 타사와 협력한다든지, 많은 사람들과 단체, 대학, 기업 등의 문을 두드리며, 협업을 확대해왔음
- 최종적으로는 약 30개 기관과 제휴하기에 이룸
- 상품화는 2003년. 영업에서도 모두 고객의 현장에 나가 실제로 테스트를 무상으로 하고 나서 판매함. 시뮬레이션에 의존하지 않는 하청스타일에 철저함
- 쓰레기 제거능력도 당초는 30마이크로미터의 사이즈까지밖에 분리할 수 없었으나, 개량을 거듭하여 지금은 1마이크로미터까지 제거할 수 있게 됨
- 현재 자동차와 건설기계, 공작기계, 배수플랜트 등 여러 세정공정에서 사용되고 있으며, 그 누계는 세계 98개국에서 12만개에 이룸
- 특히 자동차의 차체 도장 전 세정공정에서는 70%의 시장점유율을 확보하고 있음

□ 「올 블랙스(All Blacks)」에 맞추어

- 앞으로 제품개발도 현장에 들어가, 몇 번이고 시행착오를 해서, 하청·마을공장의 스타일을 관철해 나갈 방침임
- 한편 기업의 이미지를 높이기 위한 브랜딩 분야에서는 뉴질랜드 럭비팀 「올 블랙스」와 인연을 맺어 공장외관이나 작업복을 검정색 일색으로 통일
- 럭비계에서 세계 정상이라고 칭해지는 그 강인한 육체와 플레이 스타일을 기업에 심는다는 것임. 

【기업정보】

▽소재지=사이타마현 이루마시 미야데라 2,700	▽매출액=비공개
▽시장=다카하시 가즈아키(高橋 一彰)	▽홈페이지= http://industria.co.jp
▽창업=1991년	

<참고자료>

경제산업성, 『지역미래견인기업』 2018년 10월 26일 <https://meti-journal.jp/p/2379-2/>