

## 오파[オーファ] 가공기술로 틈새시장을 뚫었다

### 1) 기업개요

- 소재지 : 千葉県浦安市鉄鋼通3-1-11
- 분 야 : 비철금속 및 가공제품의 제조·판매
- U R L : <http://www.ofa-titanium.com>

### 2) 기업 소개

#### □ 틈새시장

- 이 회사는 티타늄과 스테인리스 등과 같은 비철금속을 가공하여 판매하고 있음
- 특히 모터스포츠용 이륜차에 들어가는 각종 강재를 가공하여 생산하고 있으며 2006년부터는 독자적인 제품도 개발하여 직접 판매하고 있음
- 또한 기동력을 무기로 소량주문에 신속하게 대응하는 차별화 전략으로 2001년 창업 이래 6년 만에 매출 10억 엔이 넘는 기업으로 급성장했음
- 한편 2008년에는 전력중앙연구소로부터 라이선스를 취득해 티타늄의 표면처리 사업에 진출했으며, 이를 발판으로 유럽시장으로 사업을 확장시킬 계획을 가지고 팀워크를 살린 ‘전원참가형’ 경영을 하고 있음

- 이 회사의 가장 큰 강점은 틈새시장을 찾는 것인데, 항상 고객들의 소리를 들어가며 새로운 수요를 발굴하는 기동력이 장점임
  - 가장 먼저 이 회사가 주목한 것은 모터스포츠용 티타늄 파이프의 소량 판매였음
  - 당시에는 대규모 거래가 일반화되어 있었기 때문에 소량주문에 응할 수 있는 기업이 얼마 없었고 재료 구입마저도 쉽지 않은 상황이었음
  - 또한 당시에는 티타늄 가공기술이 정립되지 않은 시기였을 뿐만 아니라 티타늄 가공자체가 굉장한 고가라는 이미지가 강했던 시기였음
  - 따라서 해당 제품을 취급하는 경쟁 업체는 거의 없는 상태에서 처음으로 새롭게 도전하는 것이었음
- 처음에는 고전의 연속이었으나 입소문으로 조금씩 알려지면서 판매처 또한 늘어나기 시작했으며 실적 또한 자연스럽게 쌓을 수 있었음
  - 단지 주문받은 파이프를 만들어 제공하는데 머무르지 않고 ‘제안형 영업’을 통해 오토바이 배기관에 필요한 부속부품도 개발할 수 있었음
  - 고객의 요구에 신속하고 정확하게 대처하기 위해 위탁 가공업체와 제휴협약을 맺기도 했음
  - 대규모로 거래되는 티타늄 파이프의 두께는 2밀리미터 이상이 대부분이었으나 자동차, 오토바이의 배기관과 화학공장의 열교환기에 사용되는 1밀리미터 제품과 박판 소재를 확보함으로써 업계에서 존재감을 알릴 수 있었음

- 이 같은 제품개발과 제안영업에 힘입어 2007연도에는 13억 엔의 매출을 기록하였음

## □ 표면처리 사업에 진출

- 또한 앞서 언급한대로 전력중앙연구소로부터 라이선스를 취득한 티타늄 표면기술을 활용하여 표면처리 사업에도 새롭게 진출하였음
- 이 기술은 티타늄 표면에 산화 및 탄화를 동시에 처리하여 피막을 만드는 것으로, 강도와 내식성이 뛰어나고 가볍다는 티타늄의 특징을 더욱 살리면서 약점이었던 표면의 경도 및 내마모성을 높이는 기술임
- 일반적으로 티타늄은 스테인리스에 비해 약 40% 가벼워 연비 향상에는 도움이 됨
- 그러나 반면에 나사의 접합 부분 등에서는 과열이 일어나기 때문에 이용 범위가 제한되는 단점도 가지고 있음
- 그래서 이 기술을 활용해 표면 처리사업에 도전하려는 계획을 세웠던 것이었음
- 항공기, 전자기기, 의료 관련 제품, 스포츠 용품 등 폭넓은 분야에서의 적용이 기대되며 유럽에서의 판매 거점 확보도 계획하고 있음

## □ 팀워크와 성장

- 이 회사의 호소카와(細川)사장은 원래 럭비선수였는데 여러 단체전을 경험하면서 「원·포·올, 올·포·원」(한 명은 모두를 위해서, 모두는 한 명을 위해서)의 중요성을 깨달았다고 함

- 그래서 회사에서도 팀워크를 무엇보다 소중히 생각하며, 자신이 다른 사람의 도움을 받고 있다는 사실에 항상 감사하고 그러한 동료의 깊은 마음을 잊지 말라고 직원들을 독려함
- 회사의 급속한 성장 역시 모든 직원이 하나가되어 제품개발을 추진했기 때문으로 보고 있음
- 한편 티타늄으로 라크로스 스틱을 만들어 라크로스 보급에 힘을 쏟는 등 사회공헌 활동에도 의욕적인 모습을 보이고 있는 기업임