

안덱스 [アンデックス(Andex)株式会社] [Made in Japan 만이 살길이다]

(1) 기업개요

소재지	広島県尾道市東尾道15-29
설립연도	1971년
분야	자동차용 도장(塗装) 건조기기
자본금	5천만엔
URL	http://www.andex.co.jp

(2) 경영 방침

원래 히로시마현(広島県)에 위치한 오노미치시(尾道市)는 전통적으로 조선 산업이 발달하였고 역사적 유적지가 많아 관광지로도 유명한 곳이다. 그런데 이 한적한 도시 한쪽에 자동차와 관련된 특정 분야에서 일본 제일을 자랑하는 회사가 자리 잡고 있다. 운전을 하는 사람이라면 한번쯤은 자동차에 난 흠집을 제거하기 위해 판금도장을 한 경험이 있을 것이다. 안덱스는 이런 경우에 필요한 자동차 보수용 도장 건조기 분야에서 압도적인 시장점유율을 확보하고 있는 회사이다. 안덱스는 개발, 개척, 달성은 반드시 감동을 불러온다는 경영신조로 종업원 70명에 연간매출이 약30억엔, 경상이익이 2억엔에 이르는 일본의 대표적인 알짜기업으로 손색이 없다고 할 수 있다.

(3) 성장 과정

1971년 회사를 설립할 당시에는 선박에 들어가는 의장품(艤装品)을

만드는 마을 어귀의 소규모 공장에 불과했다. 1970년대 초 때마침 불어 닥친 달러쇼크 등으로 일본의 조선 산업이 불황에서 허덕이며 회복의 기미가 보이자 얄자 안텍스는 과감하게 업종전환을 시도하였다. 자사제품 개발을 목표로 자동차 도장건조 기기를 기획하고 제조에 착수하였다. 더 이상 물러날 곳이 없다는 각오로 새로운 분야로의 전환을 생각한 만큼 첫 번째 제품이 만들어지기까지는 그다지 오랜 시간이 걸리지 않았다.

회사를 설립한 후 4년째가 되는 1974년에 도장 건조기기 제조업체로 이름을 올리게 되었다. 당시 수많은 제조업체가 만들어내는 도장 건조기기가 있었으나 모두 전국적인 판매망을 확보하는데 실패하고 있었으며 이로 인해 적정 생산 규모를 확보하지 못하고 하나씩 시장에서 퇴출되고 상황이었다.

안텍스는 이러한 시장상황을 포착하고 처음부터 전국적인 판매망 구축에 돌입하였다. 전국적인 판매망이 확보될 즈음하여 자동차딜러들이 수익성 확보를 위해 판금도장 부분을 내제화하기 시작했다. 이러한 판매환경 변화에 대응하여 신제품을 연이어 투입하는 한편 자동차딜러가 필요로 하는 도장 공장 전체를 만드는 일괄 시스템 구축을 제안하여 큰 호응을 얻었다.

1988년 동경영업소 개설을 시작으로 전국 5개 지역에 영업소를 개설하였다. 기술적으로도 선발업체보다 우위에 섰다는 확신을 가질 수 있었던 무렵 시장에서의 점유율은 비약적으로 늘어났다. 이러한 시장점유율 확대는 제품의 판매 확대를 목적으로 전국 주요 도시에 개설한 영업소의 역할이 주요했다. 또한 각각의 영업소는 판매증가에 따른 제품 사후관리 요구에도 신속하게 대처할 수 있는 소비자와의 근거리에 위치하고 있었기 때문에 새로운 고객 확보는 물론이고 기존 고객의 재구매에도 중요한 역할을 수행하고 있다.

시장에서 견고한 입지를 확보한 이후에는 ‘안심할 수 있는 MADE IN JAPAN’을 슬로건으로 브랜드 인지도를 높이는데 주력했다. 1980년대 후반부터 일본의 자동차업체가 추진했던 부품조달의 최적화에 따라 일본으로 유입되는 수입품이 증가하였고 그 수입품으로 제조된 도장 기

기들이 저렴한 가격으로 일본시장에 등장했다. 즉 저렴한 수입부품을 일본으로 들여와 일본 국내에서 조립하여 가격경쟁력을 갖춘 제품들의 시장공략이 점차 거세졌던 것이다. 안텍스가 이러한 급격한 시장변화에도 불구하고 경쟁에서 살아남으며 성장을 거듭할 수 있었던 것은 일본 국내에서 제조하여 안심하고 쓸 수 있는 제품이라는 자사의 브랜드 이미지가 크게 기여하였다.

(4) Only-One 내용

업계에서 최초로 사용자의 수요를 면밀히 분석한 후 제품을 규격화하여 시장에 투입한 것이 안텍스가 일본 국내 시장 점유율 최고의 자리에 오르는데 주요했던 것으로 보인다. 그 중에서도 특히 주력상품인 'CAB'시리즈는 어떤 차량이든지 도장이 가능한 다양성을 겸비하고 있다는 평을 받고 있다. 버스 또는 트럭 등의 대형차량의 도장이 가능할 뿐 아니라 소형 승용차도 대응이 가능하다. 또한 이 시리즈는 고급 도장에서 일반적인 도장에 이르기까지 주문에 따라 도장의 품질을 달리 할 수도 있게 설계되어 있는 장점도 가지고 있다.

본체에 붙어있는 히터와 공해방지기기 등 주변 부속품이 많다는 것도 비교우위를 지켜주는 요인으로 작용하고 있다. 특히 이러한 주변 부속품은 품질 제고와 경쟁력 확보를 위해 전문메이커와의 공동개발을 원칙으로 하고 있으며 개발된 자체생산 제품은 고유의 브랜드로 시장에 소개되고 있다.

(5) 향후 전망

자동차용 도장 건조기기 분야에서 업계 최고의 시장점유율을 확보하고 있는 한편 최근에는 이업종에 대한 진출도 적극적으로 추진하고 있다. 현재 안텍스는 도장 관련 기기 사업부 이외에 클린시스템 사업부와 정보통신기기 사업부를 별도로 두고 있다.

1999년에 도장과 관련된 설비 제조 경험을 살려 침구 등의 매트리스 살균 건조 장치를 개발하였으며 의료기기의 제조 허가도 취득하였다.

또한 재택 간호 서비스용으로 이불 건조 소독이 가능한 서비스차량(왜건형, 트럭형)도 개발하여 전국의 지자체로부터 높은 평가를 받으며 판매가 점차 증가하고 있다. 이들 사업을 담당하고 있는 것이 클린시스템 사업부이다. 한편 정보통신기기 사업부는 NTT도코모의 휴대전화를 취급하는 전문 대리점을 운영하는 업무를 담당하고 있다.

앞으로 열차용 도장기기 분야 등 기존 사업을 관련 분야로 확장하여 사업부를 5개로 늘릴 계획을 가지고 있다. 이를 위한 최우선 과제를 우수한 인재확보로 삼고 새로운 비전 확립에 박차를 가하고 있다.

<참고자료>

日刊工業新聞特別取材班編(2003),『この分野一番企業』,日刊工業新聞社.

안텍스주식회사 홈페이지(<http://www.andex.co.jp/>)

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 홈페이지(<http://j-net21.smrj.go.jp/>)