

## 다이아공업(ダイヤ工業) 봉제기술로 개척한 의료기기 시장

### 1) 기업개요

- 소재지 : 岡山市古新田1117-1
- 분 야 : 의료 용품 제조
- U R L : <http://www.daiyak.co.jp>

### 2) 기업 소개

#### □ 사업 계기

- 다이아공업(ダイヤ工業)은 허리보호대 분야에서 일본최고의 위치에 있는 기업임
- 의료용품 개발에서 제조와 판매에 이르기까지 일관 생산체제를 갖추고 전국의 병원과 접골원 등에게 통신판매로 실적을 올리고 있음
- 지금도 매달 200개 이상의 신규 거래처를 확보해 나가고 있으며, 전국적으로 1만 3,500개의 접골원 등과 거래를 하고 있음
- 사실 이 회사가 처음으로 사업을 시작할 때 아이템은 일본 전통 슬리퍼였으며, 그 이후 가죽 슬리퍼와 지갑, 가방 등을 만들었음
- 의료용품 분야 진출의 계기가 되었던 것은 친척이 착용하고 있던 주문 생산한 허리보호대가 ‘아파서 사용하기 어렵다’는 불평을 듣고 나서임

- 하던 일과 관련이 있는 재단·봉제에는 자신이 있었으며, 단지 고정시키는 기능뿐만 아니라 장기간 착용할 수 있는 사용자 몸의 일부가 되는 허리보호대 개발을 목표로 했음
- 중소기업으로서 처음에는 판로도 없어 고생했지만, 발상을 바꾸어 일러스트 엽서로 전국의 접골원과 정골원(整骨院)에 홍보하면서 이것이 효과를 발휘하여 단기간에 매출 1억 엔을 돌파할 수 있었음
- 창업 이래 ‘보다 편리하고 보다 만족하는 제품’을 모토로 제품 개발에 주력해 온 만큼 자체개발 상품뿐만 아니라 고객의 요구를 상품화 한 것도 많음
- 카탈로그를 년 1회, 2개월 마다 정보지를 발행하여 허리보호대와 더불어 의료용 테이프와 찜질팩 등 접골원, 정골원이 필요로 하는 상품을 소개하고 있음
- 주로 통신판매를 하기 때문에 고객과의 커뮤니케이션을 보다 강화하기 위해 2003년 4월에는 부지면적 1700평방미터의 고객지원 센터도 개설했음

## □ 세심한 노력의 결실

- 고객지원센터에 주문이나 문의전화가 오면 자동으로 컴퓨터에 고객정보가 표시되는 시스템을 도입하여 당일주문 및 당일발송으로 시장요구에 신속하게 대응하고 있음
- 신제품이나 개량품은 2개월에 2~3아이템을 내놓는 것을 목표로 하고 있음
- 또한 매일 아침 스터디모임을 열어 개인 목표를 설정하는 등 직

원들의 동기부여에 각별히 신경을 쓰고 있음

- 이 회사의 가장 큰 자산은 한 곳당 연간 판매액이 10만엔 정도인 접골원 및 정골원임
- 큰 병원에 비해 매출 규모가 작지만 수가 많아 이러한 거래처를 꾸준히 확장시킨 결과 1997년 이후 매년 10%이상의 성장을 지속하고 있음
- 2001년 봄에는 인터넷 쇼핑몰도 시작하면서 전용서버를 설치하여 접골원과의 쌍방향 네트워크를 구축하여 상품판매뿐만 아니라 고객사의 경영에 도움이 되는 정보도 제공하고 있음
- 또한 간병인의 85%가 요통 경험자라고 하는 통계를 바탕으로 개호 복지용품 시장에도 진출하였음
- 간병인의 요통예방 보호대와 함께 간병인의 육체적인 부담을 줄여주기 위해 노쇠한 노인과 신체장애인을 위한 자위(座位)벨트, 휠체어를 옮겨 탈 때 쓰이는 용구등도 연이어 발매했음

## □ 성공 요인

- 고객지향, 신용제일, 진취적인 사고라는 경영방침 아래 안심하고 일할 수 있는 직장 만들기를 최우선으로, 사원은 경력자가 아닌 신규채용으로 제한하며 인재육성에 힘쓰고 있음
- 또한 사장을 비롯한 개발 부문의 모든 사원이 재봉틀을 밟으며 납득이 갈 때까지 서로의 지혜를 모아 신제품을 개발해 내는 것이 이 회사의 가장 큰 경쟁력이 되고 있음