

## 다카코[株式会社タカコ] 상식을 뒤집어라 !

### (1) 기업개요

소재지	京都府相楽郡精華町祝園西一丁目32-1
설립연도	1973년
분야	유압펌프 부품, 전자기기 부품 제조 판매
자본금	3억 4천만 엔
URL	<a href="http://www.takako-inc.com">http://www.takako-inc.com</a>

### (2) 생산 제품

우리나라 사람 중에서 일제강점기를 경험한 세대는 아마 ‘다카코’라고 하면 어렴풋이나마 일본여성의 이름이 아닌가 하고 기억을 더듬을지 모른다. 또는 일본을 여행하면서 대도시 유흥가를 지났던 경험에 있는 사람이라면 ‘다카코’라고 쓰인 간판을 혹시 봤을지도 모른다. 그만큼 ‘다카코’는 일본에서 흔하게 접할 수 있고 여성의 이름으로 널리 이용되고 있다. 그런데 세계 유일의 유압펌프를 만드는 ‘다카코’라는 회사는 이런 여성이름과는 전혀 무관하다. 창업자가 본인이 태어나고 자란 시가(滋賀)현 시가라키(信楽)에 있는 다카코(高香)라는 산의 이름을 인용해서 사명을 지었기 때문이다.

일본에서조차 널리 알려져 있지 않은 다카코는 유압펌프의 심장부라고 할 수 있는 액시얼 피스톤 펌프(axial piston pump)를 양산할 수 있는 세계 유일의 기업이다. 유압펌프는 파워 셔블(power shovel)과 같은 주요 건설기계는 물론이고 산업기계, 선박에 이르기까지 다양한 분

야에서 활용되고 있어, 만약 다카코의 제품이 없었다면 세계 곳곳의 유압기계는 지금 바로 작동을 멈출 수밖에 없을 것이다. 말 그대로 전형적인 온리원(Only-One) 기업이라 할 수 있다.

### (3) 발전 과정

다카코의 창업자 이시자키(石崎)는 처음부터 액시얼 피스톤 펌프의 사업을 목적으로 회사를 만든 것은 아니었다. 1973년 그 동안 다니던 회사를 그만두고 29세의 젊은 나이에 창업하였으나 공장은 불과 10평 정도였고 사원은 단 한 명뿐이었다. 독립해서 처음으로 사업을 시작한 것은 미군용 특수공구였다. 당시 미군은 우수한 제품을 경쟁 입찰을 통해 구매하고 있었으며, 이 경쟁 입찰에서 당당하게 선정된 것이 계기가 되었다. 이 사업으로 어느 정도 수입을 확보하기는 하였으나, 이것으로 만족하기에는 독립해서 회사를 만든 의미가 없다고 판단하고 새로운 사업을 찾아 나섰다.

그러던 중 오래전부터 알고 지내던 네덜란드의 아인트호벤 대학 교수와 재회하여 액시얼 피스톤 펌프 제조에 대한 조언을 듣게 되었다. 곧 바로 사업에 착수하였고 유일무이의 세계적인 기업으로 성장하였다. 액시얼 피스톤 펌프의 원리 그 자체는 이미 100년 전에 해명된 것이었다. 또한 이 펌프가 부착되어 있으면 유압펌프가 높은 압력을 유지할 수 있으며, 유압기계의 파워가 한층 더 강력해 진다는 것 역시 알려져 있었다. 이미 액시얼 피스톤 펌프를 제조하던 메이커도 있었으며 항공기 등에서도 사용되고 있었다. 항공기와 같이 강력한 파워를 필요로 하는 분야에서는 필수부품 중 하나였다.

그러나 제조비용이 너무 비싸 항공기와 군수용품 등 고가의 기계에서 밖에 사용할 수 없는 단점이 있었다. 또한 펌프의 형상이 복잡할 뿐 아니라 미크론(1000분의 1mm)단위의 높은 정도(精度)를 필요로 하기 때문에 대량생산은 할 수 없다고 알려져 있었다. 더욱이 부품 역시 복잡하고 높은 정밀도가 필요했다. 이런 특성을 지닌 장치와 부품을 대량으로 생산하

여 단가를 낮춘다는 것은 불가능하다는 것이 당시의 일반적인 견해였다.

#### (4) Only-One 제품 개발

이러한 기존의 상식을 뒤집는 도전을 다카코는 시작했다. 일본을 대표하는 기술집약형 중소기업이 밀집해 있는 것으로 잘 알려져 있는 히가시 오사카(東大阪)의 마치 코우바(町工場, 시내의 소규모 공장)에서 다년간 숙련공으로 일을 했던 경험이 있는 이시자키(石崎) 사장은 직감적으로 성공가능성을 간파했다. 아무리 복잡한 형상을 하고 있고 고도의 정밀도를 요하는 기술이라 할지라도 히가시 오사카(東大阪)의 중소기업에서 일하는 숙련공들의 기능이라면 충분히 해결이 가능할 것으로 확신했기 때문이었다. 단가를 낮추는 생산의 구체적인 방법이 알려지지 않는 않았지만, 다카코는 창업한 이듬해인 1974년에 양산체제를 구축할 수 있었다.

액시얼 피스톤 펌프는 각종 유압기계의 부품으로 기계의 성능을 결정하는 심장과 같은 역할을 한다. 따라서 사용되는 기계의 성능과 형상에 맞추지 않으면 진정한 기능을 발휘하기 어렵고, 판매 역시 메이커와 직접거래를 해야 한다는 방침을 다카코는 창업초기부터 유지했었다. 그러나 일본시장에서의 상거래의 특징은 실적이 없는 업체와의 거래는 좀처럼 성사되기 어려운 점에 있다. 그래서 소규모 영세업체가 납품을 하기 위해서는 중간에 또 다른 중견업체가 개입하는 사례가 많다. 즉 신뢰를 대신해 주는 것으로 거래를 성사시키고 그 대가를 챙기는 것이다.

그러나 다카코는 자사만의 기술력에 굳은 확신을 가지고 이러한 폐쇄적인 일본시장을 공략하기보다 우선 먼저 해외시장 공략에 나섰다. 세계최대의 공업전시회가 열리는 독일의 하노버메세에 출시하여 세계 유수의 중장비제조회사들의 주목을 받았다. 특히 볼보사로부터 “규격대로 견본을 만들 수 있다면 당장 계약을 하겠다”는 말을 듣고 바로 거래를 성사시킬 수 있었다. 또한 연이어 미국의 대형 건설기계 업체인 캐터필러, 독일 최대의 건설중장비회사와의 계약도 체결할 수 있었다.

다카코의 기술력은 일본국내 메이커보다 앞서 해외의 우수업체들이 먼저 인정하였고 이러한 실적과 평가가 세계시장 장악의 기틀이 되었다고 볼 수 있다. “기술을 파는 것이기 때문에 직접거래를 해야 한다”는 것이 다카코의 굳은 신념이자 가장 기본이 되는 경영방침이다.

## (5) 성공 비결

다카코 제품의 상품력은 숙련공들의 손에 의해 결정된다고 해도 전혀 과장된 것이 아니다. 그러나 다카코가 도전하여 성공시킨 것은 실은 동일한 정밀도와 품질의 물건을 숙련공의 기술에 의존하지 않고 만드는 공법을 개발한 것이 주요했다. 즉 고도의 정밀도를 구현하면서 높은 품질을 유지하는 대량생산 시스템을 구축한 것이 다카코가 이 분야에서 독주하고 있는 가장 큰 이유이다.

다카코의 공장에서 사용되는 기계는 NC(numerical control, 수치제어) 가공기계 등을 포함하여 80%이상이 자체개발한 것이다. 대기업이라면 이러한 시스템을 완성하더라도 비용절감을 위해 일반적으로 공작기계 업체에게 설비제조를 맡기는 경우가 대부분이다. 그러나 다카코는 그렇게 하지 않고 있다. 하나하나 자체개발한 기계로, 거래업체에 따라 사양이 달라지는 펌프를 만들기 때문에 다른 회사의 추종을 허락하지 않고 모방할 수도 없는 것이다.

결론적으로 다카코는 숙련공들의 기능을 기계로 옮겨 제품을 만들고, 그 기계는 독창적인 아이디어와 노하우로 다시 기능이 보강되는 생산 시스템을 가지고 있다고 할 수 있다.

### <참고자료>

다카코 홈페이지(<http://www.takako-inc.com>)

黒崎誠(2003), 『世界を制した中小企業』, 講談社 現代親書.

経済産業省 中小企業庁編(2006), 『元気なモノ作り中小企業300社』.