

Only-One기업 No.8

**신코(株式会社シンコー)**  
**【円 高를 기술로 극복한 기술 제1주의기업】**

**(1) 기업개요**

소재지	広島市南区大州5丁目7-21
설립연도	1943년(1938년 창업)
분야	각종 펌프, 증기터빈
자본금	2억엔
URL	<a href="http://www.shinkohir.co.jp">http://www.shinkohir.co.jp</a>

**(2) 사업 영역**

종업원 600명, 자본금 2억 엔, 연간매출액 250억 엔. (주)신코는 이렇듯 외형상으로는 일본의 전형적인 중소기업에 걸 맞는 모습을 갖추고 있지만 세계 제1의 기업군에 들어가더라도 전혀 손색이 없는 기술력을 바탕으로 세계시장 점유율이 85%에 달하는 자사제품을 가진 회사이다.

그럼에도 불구하고 일본 국내에서는 물론 세계적으로도 이 회사를 아는 사람은 그다지 많지 않다. 본사를 히로시마(広島)에 두고 있는 지방기업이라는 점과도 관련이 있겠지만 만드는 제품이 일반인과는 거의 접점이 없는 곳에서 활약을 하고 있다는 것과 더 밀접한 연관이 있을 것 같다.

신코는 유조선이 실어 온 원유를 육상의 정제시설로 끌어 올리는데 필요한 기름하역펌프 분야에서 압도적인 세계 시장 점유율을 차지하고 있는 회사이다. 따라서 이 제품의 생산이 중단된다든지 치명적인 결함

이 있는 제품이 만들어지면 전 세계적으로 경제활동에 큰 차질이 발생할 가능성이 매우 높아진다. 특히 원유를 전량 수입하는 나라는 그 타격이 한층 더 심해질 우려가 있다.

### (3) 성장과정

신코가 세계적인 기업으로 성장한 과정을 들여다보면 어디서나 접할 수 있는 단순한 성공신화와는 차원이 다름을 알 수 있다. 신코는 1938년에 신흥금속공업소(新興金屬工業所)라는 이름으로 창업하였다. 당시는 일본이 태평양전쟁에 참전하기 직전으로 신코 역시 다른 대부분의 회사들과 다를 것이 없는 군수용펌프를 생산하는 보잘 것 없는 조그만 가내공업형 기업에 불과했다.

비로소 전쟁이 끝나고 군수용 펌프 수요가 없어지면서 민수용으로 발 빠르게 전환하였다. 그러나 히로시마에 위치했던 공장은 심각하게 원폭의 피해를 입은 상태였기 때문에 회사는 제로상태에서 다시 시작하는 것과 크게 다를 바 없었다. 이러한 역경을 극복하고 유조선용 기름하역펌프의 증기터빈 개발에 성공한 것은 1957년으로 연구개발을 시작한지 3년이 지난 후의 일이었다.

기름하역펌프와 증기터빈을 조합하는 것으로 원유 취급량이 비약적으로 증가하자 일본 국내의 대형 조선소가 신코의 제품을 쓰기 시작했다. 이렇게 국내 시장에서 기반을 다진 이후에는 유럽을 중심으로 세계 시장 개척에 적극적으로 나섰다. 당시 일본의 조선업계는 기술은 물론 비용 측면에서도 세계 최고 수준에 달해 세계 제1의 조선국으로 성장해 있었으나 대형 유조선 분야에서만큼은 유럽의 국가들에 뒤지는 상황이었다.

그래서 신코는 유럽 진출을 서둘러 착수하였으나 유럽의 대형 조선 회사들은 극동의 조그만 나라 일본의 기업을 상대해 주지 않았다. 당시 유럽의 기름하역펌프업계에서는 펌프와 터빈을 각각 다른 회사가 만들고 있었다. 이러한 현지 사업 환경을 고려하여 신코는 ‘양쪽 모두를

한 회사에서 만드는 자사 제품이 우수하다'는 설명을 하며 판촉에 나섰다. 그러나 실적을 올리지는 못했다.

이러한 사태를 극복하는 데는 미국 대형 정유회사의 힘이 컸다. 미국의 정유회사는 일본에서 제조한 유조선을 사용하고 있었으며 기름 하역펌프는 신코의 제품을 쓰고 있었다. 이 회사가 추가로 필요한 대형 유조선을 독일의 조선소에 발주하면서 '반드시 기름하역펌프는 신코의 제품이어야 한다.'는 조건을 제시하였다. 신코의 기술력을 신뢰하지 못했던 독일의 조선회사로부터 굴욕적인 납기와 품질에 대한 검증을 받아야 했으나, 요구하는 이상의 능력을 발휘하면서 성공적으로 납품할 수 있었다. 이 일을 계기로 유럽에서는 물론 미국시장에서도 제품 수요가 증가하였다.

1973년 일본이 고정환율제에서 변동환율제로 이행하면서 사태가 급변하였다. 신코가 해외사업을 본격적으로 추진하던 1970년대 중반부터 후반에 걸쳐 기존에 360엔이었던 달러 대비 엔화가치가 최고 175엔까지 치솟았다. 이로 인해 신코의 최대 수익부분이었던 해외사업은 하루 아침에 적자로 전락하고 말았다.

기술력을 바탕으로 어느 정도는 가격인상을 할 수 있었으나 2배 이상으로 급등한 엔고현상을 견디기 힘들어졌다. 구조조정 등의 합리화작

업으로 비용을 최소화하는 전략으로 겨우 버티고 있었으나 1980년대 들어서면서 이번에는 일본조선업계의 국제경쟁력이 하락하는 현상이 나타났다. 인건비가 상대적으로 저렴한 국가와의 경쟁력에서 일본의 조선업은 점차 그 위상이 낮아지고 있었다. 그럼에도 불구하고 신코가 여전히 세계 시장 점유율을 유지하면서 성장할 수 있었던 원동력은 바로 기술력에 있었다.

#### (4) Only-One 내용

신코는 LNG(액화천연가스)의 기름하역펌프를 세계최초로 1979년에 개발하였다. LNG는 마이너스 160도 이하의 극도로 낮은 온도를 유지하고 있다. 이러한 저온 상태를 유지하면서 기름을 펴 올리지 않으면 폭발의 우려도 있다. 원유와는 전혀 작업 조건이 다른 극히 어려운 기술이었으나 신코의 기술력으로 이러한 난관을 극복하였다.

신코는 사람의 손에 의지할 수밖에 없는 구조부분을 중국 등의 인건비가 저렴한 지역으로 옮기지 않고 있다. 20년에서 30년 가까이 오로지 이 분야에서 일을 해온 베테랑 기술자들의 기술력이 제품의 경쟁력을 유지하는 원천이 되고 있기 때문이다. 고도의 기술력이 상대적으로 비싼 인건비를 충분히 상쇄하고도 남음이 있다고 판단하고 있다.

또 다른 신코만의 경쟁력은 철저한 고객서비스에서 찾아 볼 수 있다. 원래 기름하역펌프는 신코의 독점제품이 아니었다. 미쓰비시중공업 등 대기업들이 즐비하게 늘어선 경쟁이 치열했던 분야였다. 그러나 이들 대기업들은 인건비가 저렴한 개발도상국과의 경쟁에서 살아남기 어려울 것이라는 이유로 조기에 시장에서 철퇴하였다. 이들 대기업들이 시장에서 손을 떼는 동안에 오히려 신코는 서비스부문을 강화하였다.

해외 판매를 시작했던 초창기에 남아프리카 근해를 향해 중이던 유조선의 펌프에 고장이 발생했다. 신코는 곧 바로 일본국내의 기술자를 남아프리카로 급파했다. 기술자는 그곳에서 헬리콥터를 갈아타고 수 백 킬로 떨어진 해상의 유조선에 도착하여 배가 항구에 도착하기 전에 고

장 난 펌프를 수리했다.

기술과 고객을 최우선으로 생각하는 기업만이 치열한 경쟁에서 살아 남는다는 교훈을 신코를 통해 얻을 수 있다.

#### <참고자료>

경제산업省 中小企業庁編(2006), 『元氣なモノ作り中小企業300社』.  
黒崎誠(2003), 『世界を制した中小企業』, 講談社 現代親書.  
홈페이지 (<http://www.shinkohir.co.jp>)