

## 아사다 [アサダ株式会社] 환경 친화적인 아이템으로 승부한다.

### (1) 기업개요

소재지	愛知名古屋市北区
설립연도	1965년(1941년 창업)
분야	배관기계공구, 환경기기 개발 · 제조 · 판매
자본금	7억7천만 엔
URL	<a href="http://www.asada.co.jp">http://www.asada.co.jp</a>

### (2) 생산제품의 특징

일본의 아이치현(愛知)은 자동차, 항공기, 공작기계 등 일본의 주요 제조업이 집약되어 있는 지역이다. 그래서 제조업 관련 출하 금액이 일본에서 가장 높다. 이러한 일본 제조업의 상징적인 지역 아이치현을 대표하는 중소기업 중에 배관기계공구와 환경장치를 제조하여 판매하는 업체 아사다가 있다. 나고야(名古屋)시 상공회의소가 제정한 제1회(2002년도) 모노쓰쿠리 브랜드 나고야(ものづくりブランドNAGOYA)에 선정된 것으로도 충분히 그 역량이 입증되었다고 볼 수 있다.

이 사업은 나고야(名古屋)시 상공회의소가 독자적인 기술력으로 세계시장에서 주목받고 있는 중소기업을 제정하여 대내외에 알려 나고야를 중심으로 한 일본의 중부지역의 제조업 위상을 높이기 위해 시작한 것이다. 탁월한 기술력을 바탕으로 제작된 아사다의 프론트수장치는 시장에서 높은 인정을 받아 2001년에 ‘오존층 보호대상’ 우수상을 수상한바 있다. 이러한 환경장치 분야에서의 실적을 쌓고 있는 점이 높은 평가를 받았다.



나고야(名古屋)시가 제정하는 모노쓰くり 브랜드 나고야 심볼마크와 상패

프론은 냉장고와 에어컨의 냉매에 이용되는 무해한 안정성이 높은 물질이지만, 인체와 생태계에 유해한 자외선을 흡수하는 오존층을 파괴한다는 이유로 1987년에 프론종류의 단계적 삭감을 담은 몬트리올 의정서가 채택되어 일본도 오존층 보호법이 제정되었다.

아사다는 1995년에 일본에서 처음으로 오일을 사용하지 않는 공기압축기를 탑재한 프론회수장치의 발매를 시작했다. 업무용 냉동공조기와 자동차 에어컨의 프론회수를 의무화한 프론회수파괴법이 2002년에 제정된 것을 계기로 매출이 급상승했다. 대기업을 포함하여 50여개 회사가 경쟁하는 프론회수장치 시장에서 아사다의 시장점유율은 약40%에 달하고 있다.

프론을 처리하는 것은 회수한 후에 재생하여 다시 사용할 수 있도록 하는 방법과 분해해서 무해한 상태로 만드는 방법이 있다. 아사다는 자동차 에어컨의 냉매용 프론을 전자동으로 회수·재생·충전하는 냉각능력을 향상시킨 ‘프론 클리너’를 2004년 4월에 발매했다. 프론을 간편하게 재사용할 수 있는 이 클리너는 주유소와 자동차 정비공장 등에서 널리 활용되고 있다.

### (3) 핵심기술과 성장과정

프론 처리의 핵심은 ‘가스 이충전(移充填) 기술’이다. 이충전(移充填)은 프론과 같이 압력의 높낮이에 따라 기체가 되기도 하고 액체가 되기도 하는 가스를 확실하게 회수하여 별도의 용기에 옮겨 담는 기술을 말한다. 이때 중요한 것은 빠른 속도로 회수하는 것과 더불어 유해 물질을 대기 중에 흘려보내지 않게 제어하는 기술이다. 이 분야에서 독보적인 위상을 차지하고 있는 것이 아사다이다.

아사다는 1941년 기계 제조를 목적으로 창업하였다. 혼다자동차의 엔진 부품의 금형을 만드는 등 기술력에 있어서는 당시부터 정평이 나 있었다. 1950년경 오사카(大阪)의 기계 공구를 취급하는 종합상사로부터 수공업으로 이루어지던 파이프에 나선형 홈을 파는 일에 대해 자동화 가능 여부를 의뢰받아 1953년에 완성시킨 것이 일본 최초의 배관용전동파이프 나삿니 기계였다. 당시 수공업으로 이루어지던 볼트와 너트의 나삿니 만드는 시간을 1/10이하로 단축한 획기적인 장치로 당시의 히트 상품이 되었다.

이 기계는 파이프를 수선할 때 이음새 부분의 가공에 사용하기 때문에 고압가스와 물이 새어나지 않도록 높은 정밀도를 필요로 한다. 이러한 작업의 생명선이 되는 것이 ‘칼날’ 부분이다. 가공 속도의 고속화를 추진하는 과정에서 칼날부분을 만드는 업체를 여러 차례 변경하였으나, 우연하게 숙련공이 사장직을 맡고 있는 제일정공(第一精工, 현재 아사다의 자회사)과 만나 미국 제품을 능가하는 기계를 만들 수 있었다. 1965년에는 세계 최초로 3인치용 기계 개발에도 성공하였다.

품질을 확보하기 위한 중요도 측면에서 생각하면 기계와 칼날의 비율은 거의 같다고 할 수 있다. 그만큼 칼날 제조가 어렵다는 의미이다. 그 이후 조립가공 공정의 상당부분을 해외로 이전하였으나 칼날만큼은 일본 국내에서 만들어 보내고 있다. 물론 기계자체도 고도의 전문기술

이 필요한 분야인 만큼 숙련된 장인집단이 담당하여 만들어내고 있다.

#### (4) 해외진출 및 향후 전망

아사다는 설립 초기부터 적극적으로 해외진출을 했다. 향후 3대 비전에도 품질, 혁신과 더불어 글로벌기업으로의 약진이 포함되어 있다. 오일쇼크가 있었던 시기까지는 건설 산업의 양적 팽창으로 비교적 순탄한 성장을 거듭했다. 그러나 나삿니를 만드는 기계는 일반적으로 규모가 작은 수도 혹은 가스공사를 주로 하는 업자가 필요로 하기 때문에 대규모 매출을 기대하기는 어려운 분야이다. 따라서 일본국내 수요만으로는 한계가 있었다. 1970년대 초부터 아사다가 해외진출을 적극적으로 모색한 이유도 바로 여기에 있었다.

현재 사장이 30대의 젊은 나이에 유럽, 중동, 아프리카 등지를 돌며 한 곳 한 곳 직접 지사를 설치하며 판매거점을 확보했다. 영국, 독일, 이집트, 이탈리아 등에 대리점을 만들면서 전체 출하의 약 40%를 수출로 돌릴 수 있게 되었다. 1980년 중반 급격한 엔고현상으로 수출에 타격을 입을 때까지는 꾸준한 수출 신장세를 보였다.

이와 같은 현지기업과의 연계 등을 통한 수출활로 모색에서 벗어나 본격적으로 해외에 공장을 설립한 것은 1999년 태국 방콕이 처음이다. 이미 배관기계공구와 같은 저가형 제품은 태국으로 생산기반을 이전했다. 일본 현지에서 만들어지는 것은 고부가가치 기계가 대부분을 차지하고 있다.

#### <참고자료>

아사다 주식회사 홈페이지(<http://www.asada.co.jp/>)

木村元紀(2005), 『中小企業ですがものづくりでは世界でトップです』, 洋泉社.