

# 2012 우수 대리점 탐방



삼성기공의 장태종 대표님과 인터뷰를 통해 기본에 충실한 색깔 있는 기업의 성공 노하우를 소개하고자 합니다.

## Q. 삼성기공은?

A. 안녕하세요! 삼성기공의 장택종입니다. 저희 삼성기공은 1995년 3월에 설립되어 현재 전국 각 지역 1300여 개의 거래처를 확보하여 동력전달 장치 부품 등을 납품하고 있습니다. '최고를 위하여 최선을 다하는 색깔 있는 기업이 되자' 는 사훈처럼 품질 최고의 경영방침으로 고객과 함께 성장하는 기업이 되도록 노력하겠습니다.

## Q. 기업비전은?

A. 'SHARE THE VISION 2020'이라는 슬로건 아래 전 직원이 협력하여 2020까지 매출 200억 달성, SYSTEM을 갖춘 작지만 강하고 체계적인 회사를 만드는 것이 저희들의 작은 꿈입니다.

## Q. 2012 우수 대리점 선정 소감과 노하우

A. 먼저 우수 대리점으로 선정해 주심에 감사 드립니다. 동력 전달의 선구자라 할 수 있는 (주)삼양감속기와 사업파트너로 함께 할 수 있음이 큰 행운입니다. 톱니바퀴가 맞물려 돌아가듯 (주)삼양감속기 전 직원들이 한마음으로 지원을 해주신 덕분에 우수 대리점으로 선정된 것 같습니다. 이에 다시 한번 감사 드리며 더욱 열심히 노력하여 (주)삼양감속기와 저희 삼성기공이 동반성장 할 수 있기를 기대합니다.

## Q. 회사의 비즈니스 모델

A. 현재 (주)삼양감속기 제품은 물론 일본 KG기어의 한국 총 대리점으로 국내에 소형 GEAR와 BOX를 보급하고 있습니다. 향후에는 좋은 제품을 수입하여 국내제품과 경쟁함으로써 국내 제품의 품질을 한 단계 UPGRADE 시키는 것은 물론 더 우수한 우리 기술의 우리 제품을 만들어 내는 것이 장기적인 목표입니다.

## Q. 회사의 경쟁력과 차별화 요소는?

A. 저희만의 경쟁력은 직원들의 인화단결로 일어나는 시너지 효과를 극대화 시키는 것입니다. 또 인사와 청소를 가장 중요하게 생각할 정도로 기본기에 충실한 것이 경쟁력이라면 경쟁력입니다. 끊임없이 고객과 대화하며 신뢰를 쌓고 그 분들의 불편 및 애로사항에 적극 대응하여 저희 삼성기공이 한 단계 더 성숙해 나가는 기회로 삼아 승화시킴으로써 고객으로부터 마음의 문을 열 수 있게 하는 친화력은 저희 조직 문화로 자리 잡아가고 있습니다.





**Q. 삼성기공과 (주)삼양감속기의 협력이 가져다 주는 의미는?**

A. 오랜 전통의 (주)삼양감속기와 고객 신뢰를 바탕으로 하는 삼성기공의 협력은 고객들의 무한신뢰로 이어져 (주)삼양감속기와 삼성기공 그리고 고객 모두가 승리하는 결과를 낼 것입니다.



[2012년 연말 송년회 문화 행사 관람]



[임직원들과 함께 덕유산 워크샵]



[삼성기공 2012 한국국제기계산업전 참가]

**Q. 2012년 경영실적과 2013년 목표 및 향후 미래 계획은?**

A. 2012년 글로벌 경제위기로 저회도 매출이 8% 정도 감소하였습니다. 2013년도 역시 어려움이 예상되는 한 해입니다. 하지만 저희는 서두르지 않고 그 동안 심 없이 달려오며 세심하게 보지 못했던 부분들을 차근차근 생각하여 한 단계 더 도약할 수 있는 준비하는 해로 삼을 생각입니다. '진정 산업 현장에서의 필요한 것은 무엇인지?', '고객은 무엇을 요구하는 지?'를 생각해보는 소중한 2013년이 될 것입니다.

**Q. (주)삼양감속기를 위한 응원의 메시지**

A. (주)삼양감속기 본사의 발전이 곧 저희 대리점의 발전임을 믿어 의심치 않습니다. 유럽의 재정위기가 국내경제의 환율상승과 수출감소라는 악영향을 미치는 글로벌 경제위기 상황이지만 세계화의 이러한 추세도 미룰 수 없는 당면과제라고 생각합니다. (주)삼양감속기의 조직문화나 인프라는 이제 세계 시장에서도 손색이 없을 정도로 경쟁력을 갖췄다고 생각합니다. 세계 시장의 우수한 감속기 회사들과 경쟁하는 진정한 글로벌 기업이 되길 기원합니다.



[2012 일본 동경 기계요소전에 참가 및 영업활동]

