



## "대륙의 무한질주"

끊임없는 도전과 개혁으로  
세계화에 앞장서고 있는 (주)대륙

취재 : 협회 제도연구실 김선희



자동차의 기본 안전장치가 브레이크이듯이 전기를 사용함에 있어서 인간의 생명과 재산, 설비를 보호하는 기본 안전장치가 바로 브레이크인 차단기이다.

(주)대륙(대표 김덕현사진)은 전기에 대한 기본 안전장치인 배선용 차단기(Molded Case Circuit Breakers), 누전 차단기(Earth Leakage Circuit Breakers), 회로보호용 차단기(Circuit Protectors) 등을 주력으로 생산하고 있는 차단기전문업체이다.

1977년 저압차단기의 핵심부품인 ODP(OIL DASH POT)를 국내에서 처음으로 개발해 대기업 등에 OEM 방식으로 공급한 것을 시작으로 1994년부터 DACO라는 자체 브랜드로 배선용 차단기와 회로보호용 차단기를 자체 기술로 개발·출시하고 있다.

D(Dynamic Model 다양한 모델) A(Authentic quality 신뢰있는 품질) C(Compact size 콤팩트한 형태) O(Obtain profit 소비자에게 이익을)라는 자체 브랜드의 이니셜처럼 대륙의 정신에는 고객의 이익을 우선으로 다양한 모델과 품질을 위주로 한 제품 개발에 전력질주 하고 있으며, 해외 수출 및 해외 다국적기업에서의 생산 위탁사업에도 적극적으로 대응해 독자상품인 차단기 제조뿐만 아니라, 타사의 OEM생산이나 특수 사양품의 개발 생산 등 고객의 사양에 맞춰 개발 설계에서 제품의 공급까지 단납기로 납품해 고객의 요구에 부응하고 있다.

날로 치열해져가고 있는 국내외 산업환경에 대해 김덕현 회장은 「생산혁신활동을 통하여 160여 전 직원이 일체 단결해 품질·코스트·납기대응에 총력을 기울이고 있다」며 대륙의 대응책을 밝혔다. 생산혁신활동에는 평준화생산방식 일

◆ **주식회사 대륙 (DAERYUK CO., LTD)**

창립 : 1977년 10월 1일

◆ **본사 및 공장**

(우)449-814 경기도 용인시 포곡면

삼계리 530

TEL : 031-334-3371 ~ 3

FAX : 031-334-3374

◆ **서울 영업본부**

(우)137-817 서울특별시 서초구 방배

2동 430-4 오성 B/D

TEL : 02-588-7154 ~ 8

FAX : 02-588-7159

◆ **홈페이지** : [www.e-daco.net](http://www.e-daco.net)

◆ **주요생산품목**

배선용 차단기 (Molded Case Circuit Breakers)

누전차단기 (Earth Leakage Circuit Breakers)

회로보호용차단기 (Circuit Protectors)

전자개폐기 (Magnetic Switches)

전자식 과전류보호계전기 (Electronic Overcurrent Protection Relays)

기중차단기 (Air Circuit Breakers)

비상전원절체개폐기 (Automatic Transfer Switches)

명 간판방식으로 생산라인에서 다품종 소량 생산을 위주로 고객의 요구에 즉시 대응할 수 있는 방식으로, 부품의 유연한 대처로 재고 부담을 줄이고 소요되는 부품을 간판으로 표시하여 부족한 부품을 공급업체에서 즉시 파악하여 원활한 제품 생산을 할 수 있도록 하는 방식이다. 또한 라인 자동화 및 합리적인 작업방식 채택으로 자재절감과 품질향상을 통해 코스트를 저감하고 양질의 제품을 생산하고 있다.

## 도전과 개혁

매년 30% 이상씩 고성장을 거듭하고 있는 대륙이지만 세계화를 위한 대륙의 질주에는 브레이크가 없다. 세계무대에서 대륙의 확고한 위치를 선점하기 위하여 끊임없는 도전과 개혁에 매진하고 있다. 김 회장은 “대륙의 경영방침에도 잘 나타나 듯이 도전과 개혁만이 치열한 경쟁에서 살아 남을 수 있다는 것을 직원들에게 항상 강조한다” 고 말했다.

대륙은 이미 일본이나 유럽 등 선진국에서 품질을 인정받아 총매출액의 30% 이상을 수출이 차지하고 있고 일본사업소와 중국사업소를 현지인에게 맡길 정도로 철저하게 현지화 전략을 고수, 해외시장에서 신뢰를 얻고 있다. 또한 해외 뿐만 아니라 국내시장에 대한 영업력도 강화하여 내수점유율을 차츰 넓혀 가겠다는 전략도 세워놓고 있다.

현재 90여개의 대리점이 전국에 포진해 있고 지속적으로 물류체계를 개선하여 소비자들이 불편 없이 대륙의 제품을 구매할 수 있도록 했으며, 중견기업에서는 실시하기 어려운 원천마케팅(Spec-in)을 시행하여 내수 시장의 점유율도 점차 확대해 나가고 있다. 이와 병행하여 브랜드 가치 창출을 위하여 해외전시회는 물론 국내 관련 전시회에 적극적으로 참여해 대륙의 브랜드 홍보에 주력할 계획이다.

이미 해외에서 인정받고 있는 기술력임에도 여기서 멈추지 않고 지속적으로 기술개발에 전념하여 국내외시장 확충에 매진해 나가고 있다.

모든 산업이 아날로그에서 디지털 시대로 급속하게 변화하는 추세에 발맞춰 김 회장은 “앞으로는 모든 것이 디지털로 융화되는 시대이기 때문에 대륙의 제품에 전자화가 결합된 모델을 중점적으로 개발하여 차단기 업계에서 초우량선두기업으로 자리 매김을 할 것이다” 고 확신했다.