

기업탐방보고서

기업명

두코

동문 기업 탐방

상호

(주)두코

일시

2023년 5월 30일 (화) PM 2:00

참석자

- 김정설 (경희대학교 경영대학원 총 동문회 비즈니스 네트워크 회장)
- 곽호경 (경희대학교 경영대학원 총 동문회 비즈니스 네트워크 총무)
- 김향숙 (경희대학교 경영대학원 총 동문회 비즈니스 네트워크 총무)
- 조상민 (경희대학교 경영대학원 총 동문회 비즈니스 네트워크 총무)

TABLE OF CONTENTS

I. 대표자 소개

II. 기업 개요

1. 기업의 사명
2. 협력업체
3. 회사 연혁
4. 기업 소개
5. 사업 분야
6. 계열사 소개

III. 기업의 경영전략

IV. 기업 탐방 후기

I. 대표자 소개

강창동

- 경희대학교 경영대학원 석사
- 경희대학교 경영대학원
EMBA학과 학과장
- 경희대학교 경영학 박사
- (주)두코 대표이사
- 한국경영과학회 부회장
- 한국경영학회 이사
- 경희대 AI경영 연구센터
객원연구원



CEO Message

미래를 만들고 세상을 리드하는 행복기업

두코는 2008년 창립 이래 투명경영, 정도경영, 시스템경영으로 국내 온.오프라인 유통업계의 프런티어로 '직원과 고객이 행복한 기업'을 만들어 가고 있습니다. 특히 기본에 충실한 윤리경영을 통하여 투명한 유통문화를 이루어 왔습니다.

두코가 지향하는 목표는 현실에 안주하지 않고 지속 변화하며 기업과 사회의 가치 창출해 나가는 것입니다.

네트워킹을 통한 사업, 기술 등 융합과 협업이 중요한 4차 산업혁명 시대입니다. 우리만의 경영 노하우, 전문 인적 자원으로 경쟁력향상과 혁신성장을 도모하고 있습니다.

기회를 기다리지 않고 스스로 기회를 만들어가는 두코!

기본과 원칙을 바탕으로 직원과 고객이 모두 행복한 기업이 되도록 최선의 노력을 다하겠습니다.

감사합니다.

주식회사 두코
대표이사 | 경영학박사 강창동

II. 기업 개요

1. 기업의 사명

You dream it, We make it



비전



경영원칙



ESG경영

두코는 고객중심, 사회기여, 투명윤리 등을 경영 실천으로 모든 이해 관계자와 함께 지속 성장하는 것을 추구합니다.



정도경영

두코의 경영원칙인 ESG경영을 실천하기 위한 변하지 않는 행동 원칙입니다.



디지털경영

두코는 기업의 지속가능한 성장을 위해 업무 프로세스와 시스템, 비즈니스 모델의 혁신을 만들어 갑니다.

조직문화



직원중심

직원의 아이디어를 존중하고 자기개발을 중시하는, 사람중심의 일터를 만듭니다.



창조적 혁신

급변하는 시장환경에 창조적이고 혁신적으로 나아갑니다.



열정과 도전

실패를 두려워하지 않고 적극적으로 자신의 모든 역량을 실행해 나아갑니다.



신뢰와 소통

신뢰와 소통을 바탕으로 정도 경영을 실현하고 즐거운 일터를 만들어 갑니다.

II. 기업 개요

2. 협력업체

국내

B2B



B2G



B2C



해외



II. 기업 개요

3. 회사연혁

연도	내용
2009	<ul style="list-style-type: none"> 롯데카드 LS전선 하이패스 업무제휴 계약 체결 Italian Technical Sportswear errea(에레아) 기업 직납 총판 독일 BSW 주방용품 국내 독점 라이선싱 계약 체결
2010	<ul style="list-style-type: none"> (주)오피스 안건사 사무용 가구 인터넷 쇼핑몰 독점 판매계약 롯데주류 "처음처럼" 벤더 등록
2012	<ul style="list-style-type: none"> 유라이브 알바트로스2 출시 차량용 1채널 HD 블랙박스 유라이브 싱글 플러스 출시 차량용 2채널 HD 블랙박스 유라이브 그린 HD 출시 국내외 여행사업부 신규확장
2014	<ul style="list-style-type: none"> 유라이브 큐브 출시 유라이브 알바트로스3 골드 출시 드루브르 3D 매쉬매트 온라인 독점 계약 체결 유라이브 레트로 출시 코코넛 만능크리너 런칭 유라이브 알바트로스3 출시 유라이브 아이캐논 출시 유라이브 알바트로스 V 출시
2015	<ul style="list-style-type: none"> 방송인 김종국씨 홍보대사 위촉 유라이브 제스트 출시 유라이브 클래식 출시 유라이브 i-Cannon KS인증 획득 유라이브 알바트로스 플러스A 출시
2016	<ul style="list-style-type: none"> 유라이브 알바트로스 A3 출시 맘마미아 천연레반비누 론칭
2018	<ul style="list-style-type: none"> 2채널 FHD-HD 블랙박스 엡지 G1 출시 2채널 FHD-FHD 블랙박스 엡지 S1 출시 통신비 평생무료 엡지 커넥티드 출시 2채널 HD-HD 블랙박스 유라이브 프라이드 출시

II. 기업 개요

3. 회사연혁

연도	내용
2019	<ul style="list-style-type: none">로이브 골전도 블루투스 이어폰 런칭2채널 HD-HD 르노삼성 순정형 블랙박스 출시르노삼성 순정형 차량용 보조배터리 납품르노삼성 순정 설치형 차량용 공기청정기 출시3 IN 1 하이브리드 공기청정기 아이퓨리 엣지 A1 출시골전도 헤드셋 "에테레오" 홈쇼핑 런칭
2020	<ul style="list-style-type: none">로이브 유튜브마이크 U1 런칭모닝 황사방역마스크 KF94 홈쇼핑 런칭
2021	<ul style="list-style-type: none">독일 CARNATURA 아이퓨리 공기청정기 판매 계약 체결일본 Tradeed사 모스아웃 판매 계약 체결모스아웃 초음파 해충퇴치기 A1000 & C1000 출시
2022	<ul style="list-style-type: none">Mosout Dual Sonic H1 & P1 MAKUAKE JAPAN 런칭모스아웃 초음파 해충퇴치기 Mosout Dual Sonic H1 & P1 출시모스아웃 오리진 출시모스아웃 베어클립 출시
2023	<ul style="list-style-type: none">Mosout Dual Sonic H1 & P1 대만 클라우드 펀딩 FlyingV 런칭Mosout Dual Sonic H1 & P1 홍콩 클라우드 펀딩 런칭휴대용 해충 퇴치기 특허출원(제 10-2526741호)와디즈 QHD-FHD 블랙박스 Q7000 런칭와디즈 4K UHD 룸미러형 블랙박스 M7000 성공적인 런칭2CH FHD-FHD 초저전력 블랙박스 알바트로스 S7000 출시3CH FHD-FHD 초저전력 블랙박스 알바트로스9 출시4CH FHD-FHD, UHD 블랙박스 알바트로스 쿼드5000 출시3CH FHD-FHD 블랙박스 알바트로스7 출시

II. 기업 개요

4. 기업소개

You Dream it, We Make it! Dooco

(주)두코의 핵심가치는 고객, 직원, 파트너와의 관계에 대한 상호작용과 협력을 강조하며, 모두가 함께 성공할 수 있는 기반을 마련하는 것을 목표로 합니다.

고객과의 관계: "You dream it, We make it!"

두코가 고객들의 꿈과 비전을 현실로 구현해주는 것을 강조합니다.

고객은 우리의 주요 이해관계자로서, 우리 제품이나 서비스를 통해 이루고자 하는 목표와 비전을 가지고 있습니다. 고객의 요구에 부응하고, 그들의 기대를 초월하는 결과물을 제공하기 위해 노력한다는 의지를 나타냅니다.

직원과의 관계: "You dream it, We make it!"

직원들이 우리 조직의 핵심이라는 사실을 강조합니다.

우리는 직원들이 자신의 창의력과 역량을 발휘하며 고객들의 꿈을 실현하는데 동참할 수 있도록 지원합니다. 우리 조직의 가치와 비전을 직원들에게 전달하고, 그들과의 긍정적인 관계를 구축하기 위해 사용될 수 있습니다.

파트너와의 관계: "You dream it, We make it!"

파트너들과의 Win-Win을 강조합니다.

분야별 최고의 파트너들과 긴밀하게 협력하여 상호 비즈니스 성공을 돕기 위해 노력한다는 의지를 나타냅니다.

II. 기업 개요

5. 사업 분야

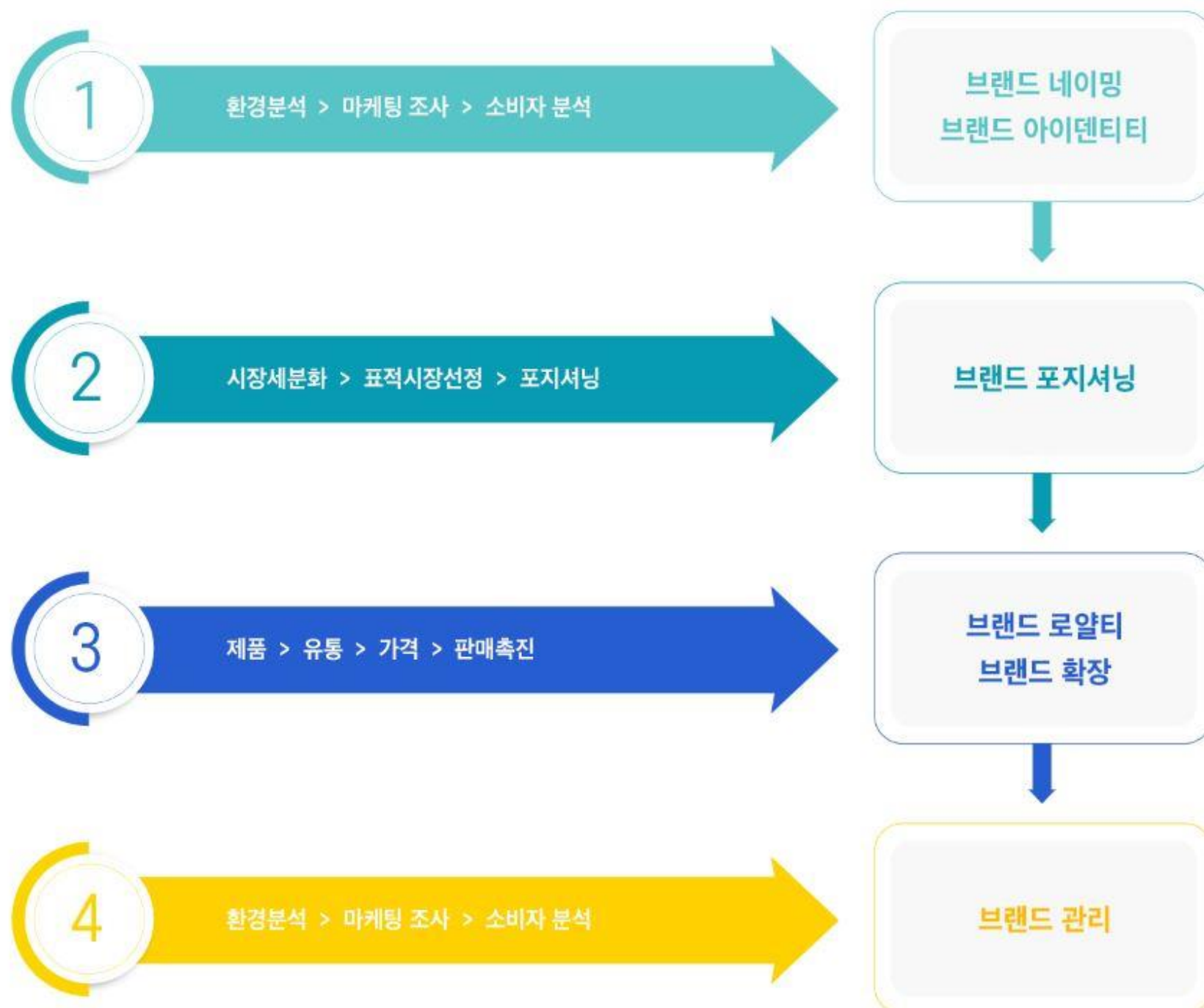
브랜딩 마케팅

경쟁사와 자사의 제품을 차별화하여 경쟁상 유리한 입장에 서려는 마케팅 전략을 말합니다.

- 브랜드와 소비자 간의 관계를 형성하고 성장시킵니다.
- 브랜드의 가치를 구축하고 이를 통해 회사의 가치를 창출합니다.
- 두코는 새로운 브랜드 아이덴티티를 구축해 브랜드 네이밍을 짓고, 그것의 배경과 고유 특징을 이야기로 풀어냅니다.
- 소비자가 공감할 수 있는 스토리가 완성되면 디자인과 매체를 통해 다양하게 표현합니다.
- 두코만의 감각적인 디자인 기획, 공감할 수밖에 없는 스토리로 한 단계 더 견고하고 세밀한 브랜딩을 완성합니다.

브랜딩 전략

강력한 브랜드를 만들기 위해 잘 정의된 브랜드 전략을 실천해 나갑니다.



II. 기업 개요

5. 사업 분야

브랜드 소개

미래 라이프스타일을 만들어 가는 두코의 다양한 브랜드입니다.



II. 기업 개요

5. 사업 분야

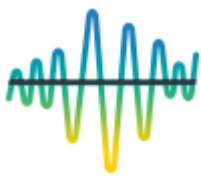
제품개발

두코의 제품개발 프로세스를 한눈에 보실수 있습니다.



핵심역량

DOOCO의 기술력



초음파

자사 브랜드 모스아웃만의 초음파 기술보유, 국내 특허 4종 출원



모스라이트

자사브랜드 모스아웃만의 모스라이트 기술보유



대용량 배터리

170mAh 리튬 폴리머(Li-Po) 배터리 적용으로 완충 후 해충퇴치모드시 40시간 이상 사용이 가능합니다.



디자인

전문 디자인 업체와의 협업으로 스타일리시 하게 제작할 수 있습니다.



초저소음

저소음 개발 제품으로 도서관 등 조용한 공간에서 사용 가능하며,수면 시 소음으로 인한 피해가 없습니다.



안정성 및 환경친화적

안정 및 환경인증 (KC, FCC, CE, RoHS 등) 획득으로 국내외 안전, 건강, 환경 및 소비자 보호와 관련하여 모든 요구사항을 충족한 안전한 제품을 개발합니다.

II. 기업 개요

5. 사업 분야

신사업 발굴

DOOCO의 신규사업 추진체계도

두코의 지속적 성장과 가치 창출을 위해 신규 유망 사업, 아이템 발굴 및 전략적인 파트너십 등으로 새로운 비즈니스 기회를 만들어 갑니다.

유망 신규 사업 발굴

신규 사업 추진 체계



M&A 대상기업 발굴

두코의 브랜드



II. 기업 개요

6. 계열사 소개



두코기획은 온라인 마케팅, Brand IMC, 언론홍보, 광고 디자인등을 기획, 진행 하고 있으며, 소비자의 Needs를 파악하여 제품의 가치를 효과적으로 전달할 수 있는 다양한 광고 및 홍보컨텐츠를 제작하고 있습니다.



두코인터내셔널은 국내 OEM 납품 및 수출 산업에 주력하고 있습니다. 체계적인 시스템 관리로 최고의 품질 및 안정된 생산력을 유지하고 있으며, 이와 같은 지속적인 관리 및 발전은 두코인터내셔널과 Buyer가 동반 성장할 수 있는 원동력이 됩니다.

주요거래처로 국외기업 TARGET , FOREVER-21, WAL-MART와 국내기업 ARENA, ARNOLD PARMER, BASIC ELLE, RALLY, FILA, NEPA, BLACKYAK와 함께 하고 있습니다.

국내기업



국외기업



Ⅲ. 기업의 경영전략

핵심사업

(주)두코는 브랜딩 마케팅, 제품개발, 신사업 발굴의 사업을 주력으로 사업을 진행하고 있으며, 차별화된 개발 프로세스와 전략적 파트너십의 장점을 살려 꾸준히 성장하고 있는 튼튼한 기업이다.

(주)두코의 신제품 개발 프로세스는 아래의 그림과 같다.



이와 같은 세분화된 프로세스로 개발을 진행하며 이는 전략적 파트너십을 체결하여 이루어진다. 전략적 파트너십의 장점으로서는 **전문적인 지식과 기술 활용, 비용 절감, 생산성 향상, 유연성과 시간 단축, 위험 분산**이 있다.

첫 번째, **전문적인 지식과 기술 활용**의 장점으로서는 관련된 작업을 전문적으로 수행할 수 있는 외주업체를 활용함으로써 최신 기술과 전문 지식을 활용할 수 있다는 것이 있다.

Ⅲ. 기업의 경영전략

핵심사업

두 번째, **비용 절감**의 측면에서는 기업이 직접 투자하고 운영해야 할 인력, 시설, 장비 등에 대한 비용을 줄일 수 있으며, 외주업체는 자체적으로 인력과 시설을 보유하고 있는 점을 토대로 이를 공유 비용으로 사용할 수 있다는 것을 장점으로 볼 수 있다.

세 번째, **생산성 향상**의 장점은 특정 작업에 집중하고 있기 때문에 생산성을 향상시킬 수 있고, 외주업체는 일정한 생산 능력과 프로세스를 갖추고 있어, 생산량을 늘리거나 효율을 높이는 데 도움을 줄 수 있다는 점이다.

네 번째, **유연성과 시간 단축**의 장점은 개발, 구매, 생산 작업을 병행하거나 동시에 진행할 수 있다는 것을 최대의 장점으로 보고 이에 따라 개발 및 제품 출시 시간을 단축시키고 시장 변동에 빠르게 대응할 수 있는 유연성을 제공할 수 있다.

마지막으로 업무를 외부로 분산시킴으로써 **위험을 분산**시킬 수 있는 점이 장점이다. 예를 들자면, 특정 업체의 생산 시스템에 문제가 발생하더라도 다른 외주업체를 통해 생산을 계속할 수 있다는 것이다.

(주)두코는 이와 같은 전략적 파트너십의 장점을 효율적으로 활용하여 고객들에게 꿈과 비전을 현실로 구현해주는 것을 강조하며, 파트너들과의 Win-Win을 추구하고 있다.

Ⅲ. 기업의 경영전략

핵심사업

❖ 전략적 파트너십 구축 (1TEAM)



IV. 기업 탐방 후기

기업 탐방 후기

< (주)두코의 기업탐방 인터뷰 >

누구든 살아가면서 인내와 끈기가 중요하다. 본인이 목표로 한 것을 위해 유혹들을 뿌리치고, 흔들리지 않으며 인내하고 끈기있게 나아가야 한다는 것을 누구나 다 알고있다. 하지만 그것을 실천하기란 마냥 쉬운 일만은 아니다. 그런 면에서 (주)두코의 강창동 대표님은 '정말 멋있는 분이구나'라는 생각이 먼저 들었다. 경희대학교 경영대학원 Executive MBA 전공의 주임교수님로 계시는 대표님께서서는 끈기와 열정으로 (주)두코를 이끌고 계셨다. 특히 철저한 자기관리로 60대의 나이에 그 힘들다는 바디 프로필을 찍으셨다는 점은 게으른 나를 돌아보게 했다.

(주)두코는 조금 특이한 방법으로 제품을 개발, 생산하고 있었는데 OEM 제조를 할 경우 한 군데의 제조사에 생산 의뢰를 하고 있는게 통상적이지만, (주)두코의 경우에는 전략적 파트너십을 체결하여 여러 기업들이 하나의 제품을 생산하게 된다. 두코는 여기서 PM(Project Manager)이 되어 전문가 그룹(제조, 도면설계, 소프트 개발, 중국 부품, 금융 등)을 하나의 팀으로 만들어 운영하고 있다. '각자 잘 하는 것을 하자'라는 컨셉인 것이다. 이런 팀을 구성하여 비용을 낮추고, 생산 기간을 줄이는 전략을 사용하고있다. 이러한 방법으로 자동차 블랙박스 브랜드 '유라이브', 해충퇴치기 브랜드 '모스아웃'등의 제품을 개발,

IV. 기업 탐방 후기

기업 탐방 후기

생산하였으며, 현재는 전해수 및 버블 효과를 이용해 과일, 야채 세척기를 개발 중이라는 말씀이 있으셨다.



(주)두코는 환경과 사회, 직원을 생각하는 ESG경영도 실천하고 있었다. 포장용기는 친환경 소재를 사용하고 있고, 구로구청을 통하여 희망나눔 기부를 참여하는 등의 사회적 책임을 다하고 있는 것을 보니, 환경과 사람을 생각하는 마음은 경희대학교 경영대학원 동문기업 대표님들의 모든 공통된 마음이 아닐까라는 생각이 들었다. 여태까지 어느 한군데도 이러한 사회적 책임을 다하지 않는 기업이 없었으니 말이다.

IV. 기업 탐방 후기

기업 탐방 후기



인터뷰가 끝나고 개인적으로 참 멋있는 분이라는 것이 다시한번 느껴졌다. 머리에 흰 눈이 내려 앉지만 앉았더라면, 대표님의 패션센스와 균형 잡힌 몸은 30대의 것이라고 봐도 무방할 정도였다. 거기에 부드러운 카리스마까지 겸비한 대표님을 보면서 무엇이든 해내실 것 같은 확실한 신뢰감이 느껴졌다.

틀에 박힌 제품 생산 공정을 새로운 방법을 통해 혁신을 가져온 (주)두코. 앞으로의 행보가 더 기대되며 또 다른 새로운 혁신을 보여주길 모두가 기원하며 응원하고 있다.

IV. 기업 탐방 후기

기업 탐방 후기

