# smile©

DENTIS MAGAZINE I THE SMILE

## VOL.2

DENTIS is also making continuous changes and growth in a rapidly changing world.
We will grow and make the success together with DENTIS.

COPYRIGHT©2024. DENTIS.co.,Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

## 덴티스가 궁금한 당신을 위한 가장 빠른 소통 창구

The SMILE은 임직원과 가족, 투자자, 고객 등 모든 분들과 공유하는 덴티스의 사보입니다.

덴티스의 핵심가치, 경영성과 계획, 투자정보, 뉴스 등 다양한 기업의 소식과 정보들을 종합적으로 소개하고, 임직원들과 함께하는 덴티스의 기업문화를 소개하고자 덴티스 사보를 기획하게 되었습니다.

매년 4월에 만나볼 수 있는 덴티스 사보는 덴티스 브랜드 슬로건인 <Implant the Smile>와 덴티스가 추구하는 <행복미소>라는 브랜드의 가치를 담아 <The SMILE> 라고 이름 짓게 되었습니다.

2023년 4월 성공적으로 창간한 The SMILE.
2024년 두 번째 호는 더욱 기대하셔도 좋습니다.

덴티스의 오늘 날을 함께하는 당신.
덴티스의 미래에도 역시, 당신과 함께하기를 고대합니다.
덴티스는 늘 당신의 행복미소를 응원합니다.
감사합니다.

**The SMILE 편집팀**
**2024년**


Planning

박명숙
이주영

Photo

로프트 스튜디오
마그넷 스튜디오

Design

김정국 손정아
노승환 안소정

illustrator

배현태

Interviewee

장원건
진용규
김석진
이재우
전영현

Contact

매거진 및 홍보 문의
053-589-3519

IR 문의
053-589-3560

2024년 04월 01일 발행

구독 및 문의

# ORIGINALS


9 최첨단 기술 적용 신공장 본격 가동
덴티스 스마트 클린 팩토리

19 C-SLA™ 캠페인 통해 글로벌 임플란트
브랜드 경쟁력 강화 및 시장 확대 속도낸다!

27 수술실 솔루션으로 사업 영역 확장
루비스 메디칼 시스템즈

33 투명교정 자회사 티에네스&디오코와 함께
글로벌 투명교정 시장 석권 도전!

# RECAP


43 SQ 임플란트 NMPA 획득
중국시장 진출 가속화 나선다

45 세라핀 CE MDR & FDA 획득
더욱 깊어지는 투명교정 전문성

47 글로벌 네트워크 확장
덴티스 신규 법인

49 DENTIS 2023 REVIEW.ZIP

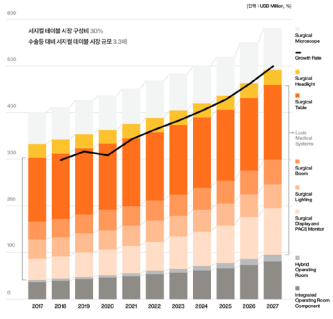
# INSIGHT


53 숫자로 보는 덴티스 2023
ANNUAL FIGURES

55 비즈니스 리포트
INSIGHT OF DENTIS

59 Market Inside
글로벌 메디칼 시장
글로벌 치과 시장
글로벌 투명교정 시장

63 2024 사업전략

# PEOPLE


75 팀인터뷰
생산기술팀

81 팀인터뷰
해외영업팀

87 팀인터뷰
OF 플랫폼 사업본부

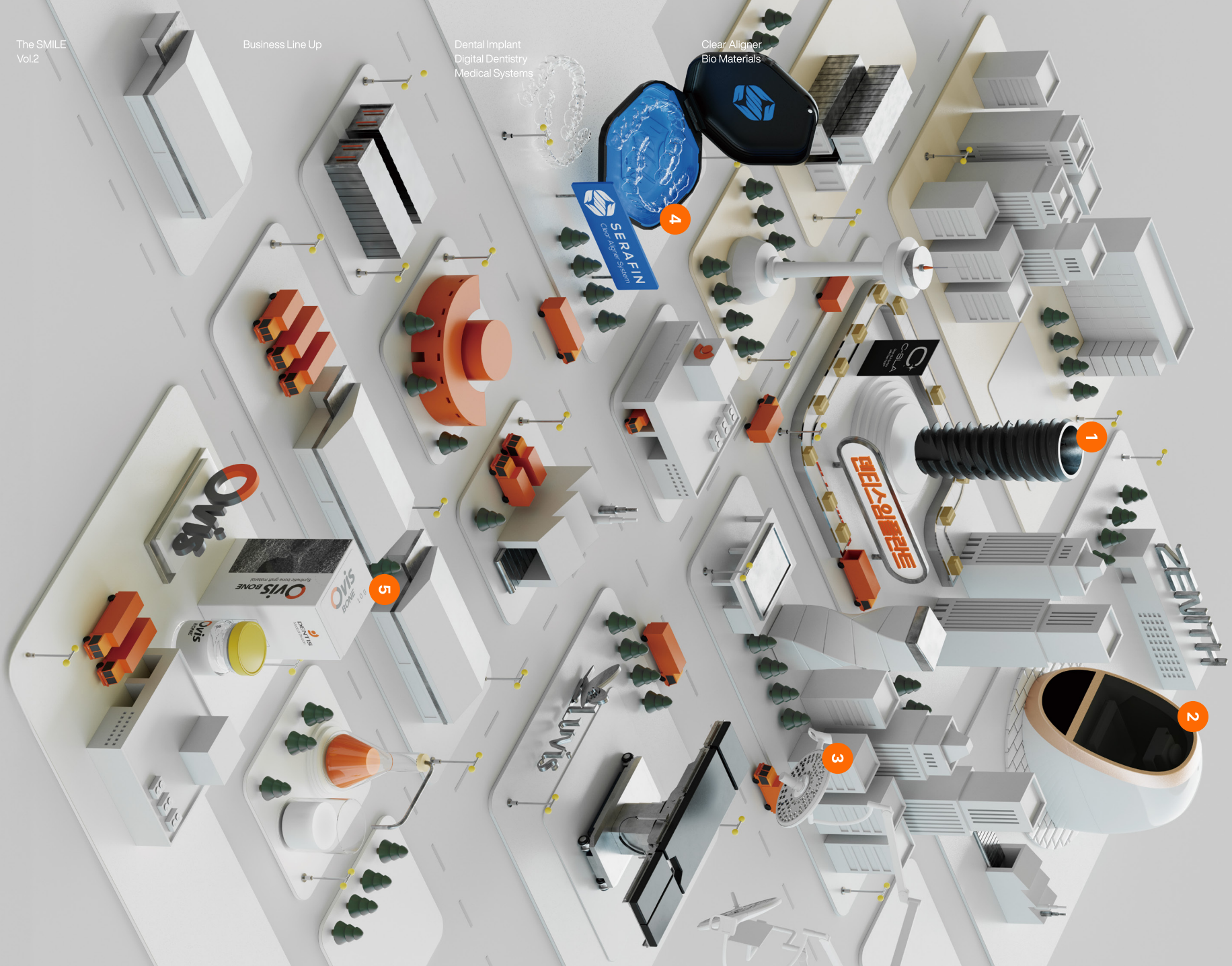
93 HR NEWS
덴티스의 평균을 찾아서
내 손안에 덴티스

Business Line Up

Dental Implant
Digital Dentistry
Medical Systems

Clear Aligner
Bio Materials





## 1 DENTAL IMPLANT

2006년 덴티스는 깨끗한 임플란트라는 의미의 'Cleanlant'를 출시하며 임플란트 시장에 출사표를 던졌다.

'세상에서 가장 깨끗한 임플란트'를 완성하기 위해 덴티스는 세척에 집중한 '클린 공정 시스템'을 구축했다. 또한 전문 기술팀과 함께 공정 설비의 자동화, 첨단화 투자를 통해 독보적인 '클린 공정 시스템'을 구축했다. 현재 덴티스는 클린 공정 시스템을 거쳐 깨끗하고 안전한 클린 임플란트를 제공하고 있다.

## 2 DIGITAL DENTISTRY

치과 임플란트 사업과 의료기기 및 바이오 사업을 통해 장기적인 임상경험을 가진 덴티스가 만드는 디지털 덴티스트리.

개발, 생산, 판매, A/S까지 덴티스가 품질을 책임지며, 3D 프린터 기기 뿐만 아니라 전용 소재까지 통합 솔루션으로 제공한다.

## 3 MEDICAL SYSTEMS

**| Surgical Table&Acc**
**| Surgical Lights**
**| Pendant&Displays**

국내 최초 치과용 LED 진료등으로 시작해 수술등까지 폭넓은 라인업을 구축하며 국내 덴탈&메디칼 시장 점유율 1위를 차지하고 있는 루비스 라이트. 루비스 라이트는 뛰어난 제품력을 바탕으로, 국내 판매 1위를 달성했을 뿐 아니라 전 세계 80 개국에 활발히 수출되고 있다.

덴티스는 견고한 루비스 브랜드를 바탕으로 2024년 1월, 첫 서지컬 테이블 제품을 공식 출시하고 OR(Operating Room, 수술실) 솔루션 시장에 본격적으로 뛰어들었다. 덴티스는 서지컬 테이블을 필두로 OR 솔루션 라인업을 지속 확대할 뿐만 아니라 수술등 신제품도 함께 선보인다는 계획이다. OR 솔루션 비즈니스를 통해 신사업에 대한 경쟁력 제고와 새로운 수익모델 창출로 수익 확대를 견인할 것으로 기대된다.

## 4 CLEAR ALIGNER

덴티스는 자회사이자 투명교정 협력사인 TNS와 diorco와 함께 디지털 기술을 활용한 대한민국형 투명교정 장치 SERAFIN를 2021년 4월을 세상에 선보였다.

SERAFIN은 디지털 기술을 활용한 한국형 디지털 교정치료 시스템으로 론칭까지 3년 이상의 준비기간이 소요됐고, 의료기기 2 등급 허가를 얻은 후에도 자문 치과의사들의 임상 증례를 통해 수정, 보완 과정을 거쳐 그 모습을 드러냈다. 외산에 의존하던 투명교정 시장에 새로운 패러다임을 가져왔다는 평가를 받고 있으며 현재는 글로벌 시장으로 확대할 준비를 하고 있다.

## 5 BIO MATERIALS

덴티스 의료기기사업부 산하 바이오 연구소를 통해 바이오 분야에 필요한 R&D 역량과 투자를 집중하여 철저하게 검증된 골이식재와 멤브레인을 개발하고 있다.

순수한 원재료, 생체적합성이 뛰어난 소재, 클린룸 실험 및 생산을 통해 2015년 'Ovis' 출시를 시작으로, 최근 이종골 이식재 Ovis XENO-B까지 환자와 의료진의 안정성과 편의성을 모두 고려하여 믿을 수 있는 바이오 제품을 다양하게 제공하고 있다.

# SMILE

# Chapter. 01

NALS

DENTIS
DENTIS

# 01

# DENTIS SMART CLEAN FACTORY

## 최첨단 기술 적용 신공장 본격 가동
## 덴티스 스마트 클린 팩토리

**덴티스가 2023년 6월 기공식을 진행했다.**
2017년 덴티스 의료기기 사업부(현. 메디칼) 준공 이후 약 7년만에 들어서는
덴티스 신공장 'DENTIS SMART CLEAN FACTORY'가
오는 7월 가동을 앞두고 있다.

덴티스는 새롭게 가동될 제3공장을 통해 깨끗한 임플란트
생산 강국으로 도약하는데 초석을 다지겠다는 포석이다.
덴티스의 새로운 동력 시작을 알린 것이다.

# WHAT IS THE DENTIS SMART CLEAN FACTORY

임플란트 제조 공정의 혁신
'덴티스 스마트 클린 팩토리'는?

**면적**

14,761 $m^2$

(4,465평)

**투자 규모**

401 억원

(26년 완공 기준)

**경제효과**

1,000 만 세트 확대

연간 임플란트 생산량
- 풀 케파 기준

**구성**

1 단계

임플란트 공장,
물류 창고, 기숙사

2 단계

치과 의료기기 제품
전용 공장

**특징**

CUBE-ASRS

치과계 최초 스마트 물류 시스템 적용

SQ

## 공장 설비 증설 및 성능 개선
## 생산성 대폭 향상으로 국내외 수요에 적극 대응

임플란트는 원자재 입고부터, 출하까지 모든 공정이 철저한 품질관리 시스템을 통해 이루어진다. 몸 안에 직접 심기는 의료기기 제품이기에 까다롭고 수많은 공정을 거쳐 깨끗하고 안전한 임플란트로 완성된 제품만이 환자와 고객들에게 최종 전달된다.

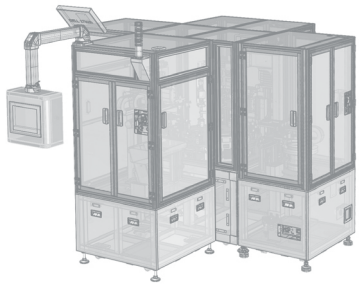
덴티스는 모든 생산공정에 균일하고 일관된 품질 안전성 확보를 우선시 하고 있다. 특히, 이번에 새롭게 완성되는 덴티스 스마트 클린 팩토리에서는 모든 생산 공정을 자동화 시스템으로 채택했다. 또한 CNC, 블라스팅, 세척, 포장 등 주요 공장 설비의 성능을 대폭 개선시켜 생산 효율성과 안정성을 모두 증대시켰다.

### CNC M/C

| | |
|---|---|
| 개선 전 | 532만 |
| 개선 후 | 713만 (풀 케파 기준 1,000만) |

+34% (88%)

(세트 / 년)

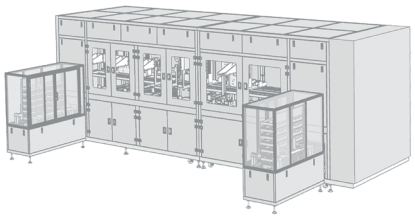


### Blasting Jig Assembly M/C

| | |
|---|---|
| 개선 전 | 5,771 |
| 개선 후 | 7,581 |

+31.4%

(ea / 일)



### Washing M/C

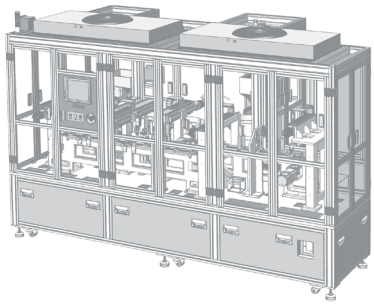
| | |
|---|---|
| 개선 전 | 11,498 |
| 개선 후 | 14,237 |

+23.8%

(ea / 일)

덴티스 스마트 클린 팩토리는 공장 설비를 증설시켜 임플란트 생산량도 대폭 늘렸는데, 풀 케파로 가동 시 연간 임플란트 생산량이 1,000만 세트까지 확대될 예정이다. 보다 확대된 생산력으로 중국 시장에서 NMPA 획득에 기반한 수요 대응 뿐만 아니라 늘어나는 글로벌 시장 수요에 적극 대응할 수 있는 생산 능력을 갖추게 될 전망이다.

덴티스 스마트 클린 팩토리는 오는 7월 가동을 앞두고 있다.

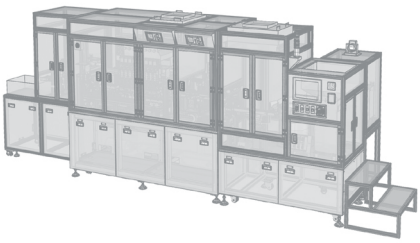


## Ampule Assembly M/C

| | |
|---|---|
| 개선 전 | 5,031 |
| 개선 후 | 6,207 |

+23.4%

(ea / 일)

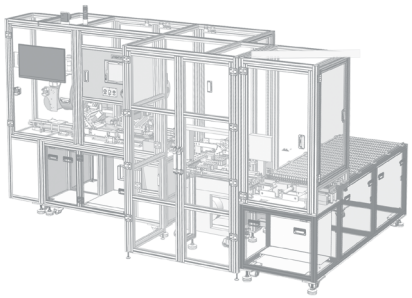


## Blister Bonding M/C

| | |
|---|---|
| 개선 전 | 5,988 |
| 개선 후 | 8,515 |

+42.2%

(ea / 일)



## Carton Packing M/C

| | |
|---|---|
| 개선 전 | 8,592 |
| 개선 후 | 10,555 |

+22.9%

(ea / 일)

# DENTIS SMART CLEAN FACTORY

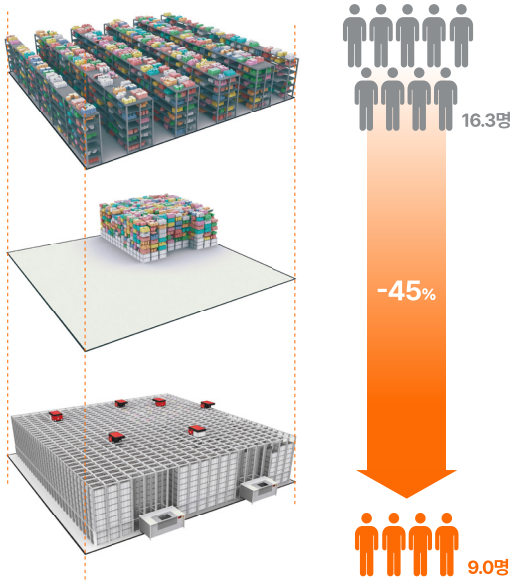
## 치과계 최초 CUBE-ASRS 도입
## 획기적인 물류 자동화로 생산 효율성 향상

덴티스 스마트 클린 팩토리는 국내 치과 관련 기업 최초로 'Cube-ASRS'이 적용된 획기적인 물류 자동화 공정으로 구축될 예정이다.

물류센터에서 발생하는 입출하, 적치, 보관 등의 업무를 실시간으로 세밀하게 관리할 수 있는 첨단 시스템인 WMS(Warehouse Management System)와 물류창고 내 다양한 물류 자동화 장비를 관리하는 운영 소프트웨어인 WCS(Warehouse Control System)이 적용된다. 또한 신규 도입되는 'Cube-ASRS'는 창고 면적을 4분의 1 수준으로 줄이면서 작업 효율은 2배로 올리는 물류로봇 자동 창고 시스템으로 화이자, 푸마, DHL 등 글로벌 기업들이 활용하고 있다.

덴티스는 이번 신공장에서 기존 생산 자동화 공정 확충과 더불어 첨단 물류 시스템을 통해 물류 공간과 관리의 효율성까지 극대화하면서 발 빠른 고객 수요 대응을 위한 생산성 강화에 집중한다.

Before




After

# DENTIS LOUNGE

세상의 100년을 선도할 덴티스의 10년이 만들어지는
현장에 오신 것을 환영합니다.

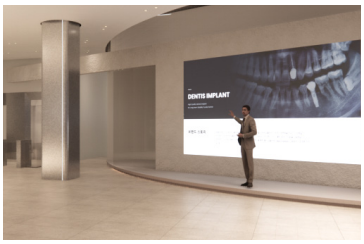
A

## 브랜드 메시지와 이야기가 있는 History Wall

덴티스 라운지를 방문한 고객이 가장 처음 마주하는 공간, 히스토리 월.

2005년부터 시작된 약 19여 년간의 덴티스 역사를 한 공간에서 쉽고 간편하게 느낄 수 있다.

가독성을 높인 포스터 형태로 제작되었으며, 덴티스가 이뤄낸 수 많은 발자취를 따라가며 여유로운 시간을 보내기 좋은 공간으로 마련되었다.



B

## 대형 멀티 비전으로 만나는 웰컴 메시지와 다목적 공간 활용

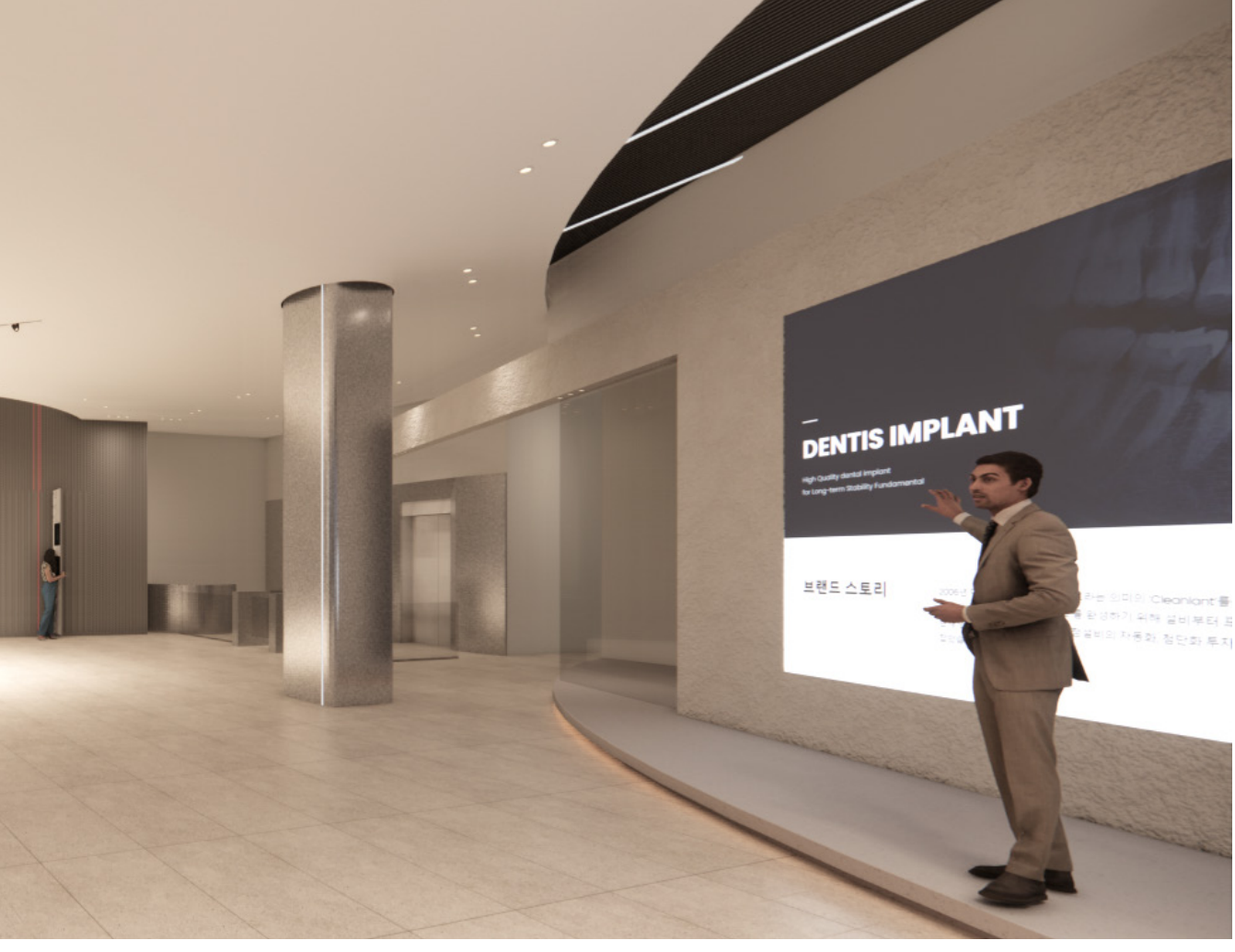
덴티스 라운지 입구에는 대형 멀티비전을 통해 방문객들을 향한 웰컴 메시지를 송출한다. 개방감이 돋보이는 이 공간은 멀티 비전을 활용해 소규모 세미나 등 다목적 공간으로의 활용이 가능하다.

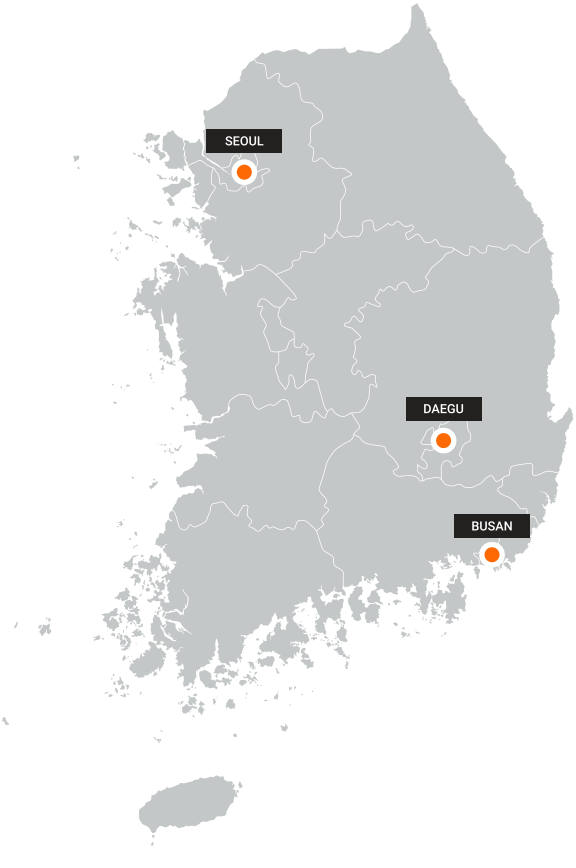
C

## 열린 소통 & 행복미소 가득!

커피 복지는 직장인이라면 누구나 원하는 문화로 자리잡고 있다. 덴티스는 임직원 복지 중 하나로 사내 카페를 운영한다.

사내 카페를 통해 동료들과 소통을 확대시키고, 일반 카페에 비해 저렴한 비용으로 이용이 가능해 임직원들의 경제적 부담을 대폭 낮춘 것이 특징이다. 또한 사내 카페의 수입은 연내 임직원 복지 또는 사회적 활동을 위한 기부활동으로 활용되는 선한 영향력을 이어가고 있다.




D

## 덴티스 대표 제품을 한 눈에! 오픈형 덴탈 쇼룸

덴티스는 덴탈 솔루션을 추구하는 기업이다. 이는 곧, 치과 환경에서 필요한 기자재부터 서비스, 교육 등을 모두 제공한다는 것이다.

덴티스 라운지에 덴티스 제품을 한 눈에 만나볼 수 있도록 오픈형 쇼룸을 마련했다. 단순 전시형태가 아닌 실제 진료실 환경을 구현한 것이 특징인 쇼룸은 임플란트를 비롯해 유니트 체어 '루비스 체어', 수술등 '루비스', SQUVA, DENOPS-i와 같은 소장비, 재료, 필수기구 등을 한 자리에서 만날 수 있다.

덴티스 쇼룸은 방문하는 누구나 이용이 가능하다. 덴티스의 최신 솔루션을 경험하지 못한 개원의들부터, 개원을 앞두고 있는 예비 개원의, 한국 방문을 한 글로벌 고객에게도 높은 만족도를 줄 수 있을 것으로 기대된다.

덴티스는 덴탈 쇼룸 뿐만 아니라 서울 및 대구 의료기기 사업부에 OR ROOM 플래그쉽 쇼룸을 운영할 예정이며, 이 외에도 고객과의 밀접한 소통과 영업을 위해 각 지역별로 영업 쇼룸을 별도로 운영할 계획이다.

# 02

# GLOBAL BRAND MARKETING

**C-SLA™ 캠페인 통해 글로벌 임플란트 브랜드 경쟁력 강화 및 시장 확대 속도낸다!**

C-SLA
Clean-SLA Surface
with Clean Tech™

## 차별화된 표면기술을 브랜딩하다
## CLEAN-SLA C-SLA™

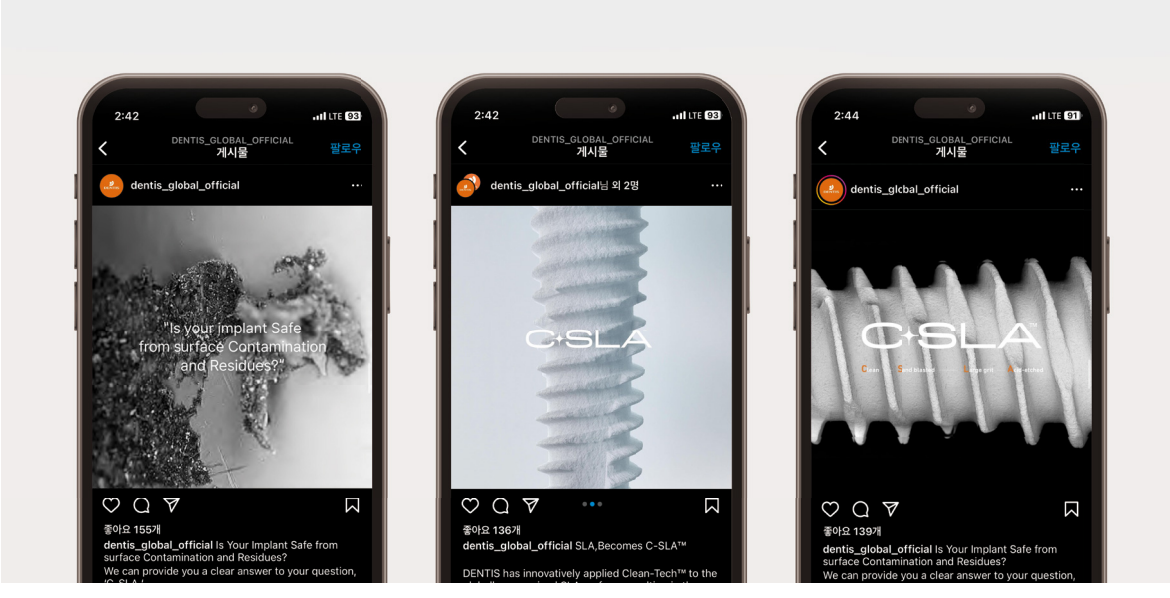
2023년 '트렌드 코리아'의 대표 키워드 중 하나로 꼽히는
뉴 디맨드 전략 (NEW DEMAND STRATEGY).

뉴 디맨드 전략은 불황기 속에서도 수요를 창출하는 것을 목적으로 고객이 사지 않고는 배길 수 없는, 대체 불가능한 상품으로 개발해 새로운 수요를 창출하는 마케팅 전략이다.

대중화된 SLA 표면과 상향 평준화된 K-임플란트 경쟁에서 차별화된 전략이 필요했던 덴티스는  이러한 상황을 타개하고, 보다 차별화된 브랜드 메시지를 구축하기 위해 덴티스만의 독보적인 표면 기술을 브랜딩한다.

덴티스는 2006년부터 지켜 온 클린 정신을 이어 받아 독보적인 클린공정 시스템을 구축했다. 공정 기술부터 설비까지 전문 기술팀과 함께 구축해 덴티스 스마트 클린 팩토리의 Clean-Tech™가 적용된 깨끗한 임플란트 표면 기술을 C-SLA™(CLEAN SLA)을 완성했다.

경쟁력 있는 표면 기술 브랜딩을 통해 덴티스 사용 유저들에게는 보다 깊은 신뢰감을 주고, 예비 고객에게는 매력적인 수요를 야기시킨다. 2024년 1월 독일 비영리 재단 CLEAN IMPLANT FOUNDATION으로부터 획득한 'TRUSTED QUALITY' 인증과 함께 본격적인 글로벌 마케팅 프로젝트를 전개할 계획이다.




## 독보적인 브랜드 가치를 인정받다
## 'CLEAN IMPLANT FOUNDATION'

덴티스가 2024년 1월 독일 클린임플란트 재단으로부터
'TRUSTED QUALITY' 인증을 획득했다.
덴티스의 SQ 임플란트가 표면 잔여물 검사 등에서 우수한 값으로 모든 절차를 통과해 신뢰성있는 임플란트로 최종 선정된 것이다.

세계적으로 저명한 치과의사들을 자문위원으로 구성된 비영리기관, <CLEAN IMPLANT Foundation>은 임플란트 제품의 신뢰도를 위한 정략적인 측정 평가를 통해 신뢰 기준치에 부합하는 제품에 대해 인증서를 발급하고 있다.

덴티스는 해당 재단이 설립된 2016년 보다 10년 앞선 2006년부터 깨끗한 임플란트 CLEANLANT(클린란트)를 출시하며, 덴티스만의 클린 공정을 이어온 바 있다.
이후 독자개발한 공정 설비와 시스템을 구축해가며 완성한 Clean-Tech™와 함께 클린 공정 시스템 역사를 그려가고 있다.

Ultra-Pure, Ultra-Safe
Clean-SLA Surface with Clean-Tech™
C-SLA™
DENTIS

1

## Key-Copy

Ultra Pure! Ultra Safe!
Clean-SLA Surface
with Clean-Tech™
C-SLA™

2

## Sub-Copy

시작은 SLA, 그 끝은 C-SLA™
SLA, C-SLA™가 되다

3

## Key-Visual

깨끗함을 넘은
'초순수'와 '초안전성'을 지향하는
가치관 전달

### ULTRA PURE, ULTRA SAFE, C-SLA™

덴티스는 독자적인 기술력을상징하는 C-SLA™ 개념을 보다 쉽게
이해하기 위해 순수성과 안정성을 강조한 브랜딩으로 개발했다.
덴티스의 깨끗한 임플란트 표면을 빙하와 설산의
이미지에 투영해 순수함으로 표현했다.

덴티스는 C-SLA™ BI부터 브랜드북, 브랜드 광고, 영상, SNS
콘텐츠까지 선보이며 글로벌 브랜드 마케팅을 국가 별로 강화한다는
계획이다. 덴티스는 브랜드 런칭 후 지속적으로 임상 및 기술 데이터를
업데이트해 해외 고객들에게 제공할 예정이다.

## DENTIS Clean-Tech™
## 당신의 임플란트는 표면 잔유물로부터 안전한가요?

1997년에 최초로 개발된 이후 장기 임상으로 골유착력과 안전성을 인정받아 대중적인 임플란트 표면으로 자리잡은 SLA. 하지만, 표면 처리 공정에서 발생할 수 있는 잔류물 위험 가능성을 완벽히 배제할 수는 없다.

덴티스는 이러한 위험성에 주목하여 덴티스만의 Clean-Tech™를 적용해 깨끗한 임플란트 표면인 C-SLA™ 표면기술을 개발했다. 잔류 위해성과 세포 독성 검증을 통해 인체 무해성을 관리하고 임상적인 안정성을 확보했다.

독자개발한 덴티스만의 Clean-Tech™ 차별점을 알아보자.

0% LOT성 불량

*내부 공정 평가 결과

**01**
초정밀기기와
로봇자동화로 정밀하고
균일한 첨단 품질관리

**02**
초순수 진공초음파방식
국내 최대 세척공정

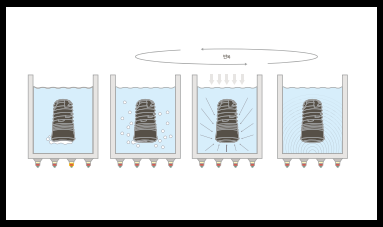
**03**
최종 포장 후 감마 멸균
및 멸균 검사로
밸리데이션 검증

**04**
제조 설비의 녹이나
박테리아 번식 등을
차단하는 Clean-Tech™
적용 (독자설계)

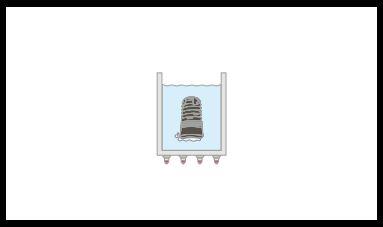
---

## 01 Vacuum Ultrasonic Wave System

Fixture 세척 시 Fixture 내경에는 'Air Pocket'이 형성되어 세척이 되지 않는 문제가 존재한다. 덴티스는 이러한 문제를 해소하기 위해 세척과 헹굼 전체 공정에 '진공세척 공법(최대 5Torr 이하)'을 적용했다. 또한 이 모든 공정을 보다 깨끗하게 하기 위해 흐르는 DI Water에 제품을 씻어내는 시스템을 적용해 박테리아나 세균이 번식할 수 있는 환경을 최소화한다.



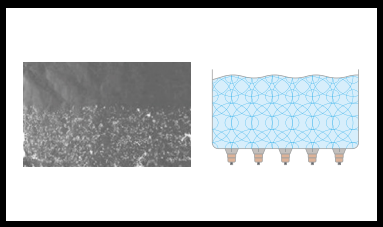
C-SLA™ 진공 초음파 방식



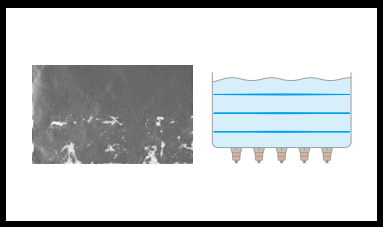
일반 초음파 방식

## 02 Spherical Wave System

덴티스는 평면파 대비 균일하고, 뛰어난 세척 품질을 자랑하는 구면파 초음파 세척 시스템을 적용했다. 구면파형 초음파는 반도체 정밀 세척 공정에서 사용 중인 고가의 초음파이기도 하다. 뿐만 아니라 덴티스는 Clean Room & 무균 제조소 표면 세척용으로 인증 받은 세제 사용을 통해 소량의 위험성도 철저히 방지한다.



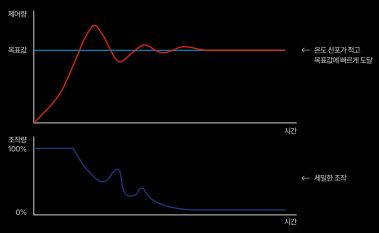
C-SLA™ Spherical Wave System



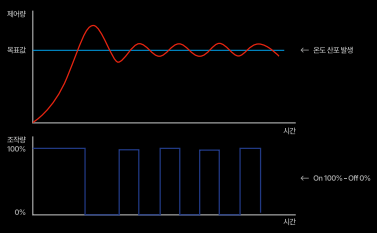
일반 초음파 방식의 Plane Wave

## 03 PID System

세척과 표면(산) 처리에 있어 '온도 조건 관리'는 중요한 요소 중 하나로 꼽힌다. 덴티스는 실시간 미적분 방식의 온도 제어 시스템인 'PID System'을 적용해 가장 정확하고 안정적인 제어 방식을 채택하고 있다.




C-SLA™ PID Control System




일반 On-Off 방식

## Luvis | LUVIS ST500

수술 케이스나 환경에 따라 집도의가 가장 이상적인 각도에서 수술이 가능하도록 도와주는 제품인 수술실용 서지컬 테이블 'LUVIS ST500'. 덴티스가 전략사업으로 추진하는 수술실 솔루션 비즈니스의 시작을 알리는 제품이다.

# 03

# NEW BUSINESS
# LUVIS OR SOLUTION

수술실 솔루션으로 사업 영업 확장
루비스 메디칼 시스템즈

## '루비스'는 덴티스의 수익성을 견인할 핵심 사업 분야이다.

치과용 진료등으로 2011년 최초 출시된 루비스는 독보적인 라이트 시스템으로 덴탈&메디칼 시장에서 입지를 다져왔다. 덴티스는 여기에 머물지 않고 10여 년 이상의 임상 노하우를 바탕으로 2023년 7월, 치과용 유니트 체어 '루비스 체어' 출시했고, 2024년 1월 수술실 테이블 '루비스 ST500'을 선보이며, 본격적으로 토탈 수술실 솔루션 사업에 뛰어들었다.

특히 이번 루비스 ST500의 출시는 수술등 시장의 3.3배에 달하는 서지컬 테이블 시장으로 확장했다는 점에서 더욱 의미가 있다. 2024년 서지컬 테이블을 시작으로 펜던트, 모니터 암, 디스플레이 등 신규 수술실 라인업이 추가 예정되어 있기 때문에 향후 덴티스의 성장성이 더욱 기대되는 바이다.

## 치과 시장의 반향을 일으키다, 루비스 라이트

루비스(Luvis)는 덴티스가 지난 2011년 국내 치과 시장에 처음 공개하면서 반향을 일으킨 의료기기 제품이다.

치과 전용 LED 진료등(루비스 C)으로 시작한 루비스. 당시 치과계에는 할로겐 진료등의 사용이 주를 이뤘는데, 이마저도 대부분 수입에 의존하던 시기였다.

기존 시장의 패러다임을 바꾸면서 등장한 루비스는 치과 환경에 최적화된 전용 진료등이라는 개념을 새롭게 선보였다. 또한 구강 환경에 딱 맞는 조사 패턴을 구현하면서 혁신적이라는 평을 받았는데, 치과 LED 진료등의 대명사가 루비스라 불릴 정도로 견고한 브랜드 입지를 구축한 것이다.

이후 소형 및 중대형 수술등으로 영역을 확장하며 신모델을 대거 쏟아냈고, 현재 루비스는 검사등, 진료등, 수술등 등 독보적인 포트폴리오를 완성하며 국내 덴탈 및 메디칼 시장 모두 점유율 1위를 차지하고 있다. 뿐만 아니라 루비스는 전 세계 80여 개국으로 수출하는 글로벌 브랜드로 자리매김 하고 있다.

루비스는 매우 까다로운 무영등 국제규격을 상회하는 글로벌 스탠다드를 갖춘 제품으로 평가받는다. 이외에도 루비스는 방열설계, 무소음, 교차감염 방지, 조작성 및 디자인 등 끊임없는 연구로 고객 만족도를 높여왔다.

## 루비스, 라이트 시스템을 넘어 메디칼 시스템즈로 거듭나다

의료 연구 및 컨설팅 업체 아이데이터 리서치(iData Research)에 따르면, 글로벌 수술실 장비 시장은 연평균 4%의 꾸준한 성장률을 보이고 있으며 2025년에는 시장 규모 50억 달러를 초과할 것으로 예상된다. 그 중 서지컬 테이블은 약 15억 달러로 약 30%의 비중을 차지하고 있다.

이번에 출시한 서지컬 테이블은 덴티스가 전략사업으로 추진하고 있는 OR 솔루션 비즈니스의 본격적인 시작을 알리는 제품으로, 메디컬 사업부 의료기기연구소 내 OR 개발실에서 개발했다. 'Luvis ST500'은 덴티스만의 국내 최상급 사양으로 글로벌 시장에서도 경쟁할 수 있는 품질을 갖췄다. 덴티스는 루비스 브랜드를 OR 솔루션으로 확장하면서 브랜드 경쟁력을 바탕으로 'Luvis ST500'의 시장 점유율을 빠르게 끌어올리는 데 주력할 계획이다.

## TV 속에서 빛나는 루비스를 만나다

덴티스는 드라마 및 영화 속 Luvis 제품 협찬을 통해 Luvis의 아이덴티티를 효과적으로 전달하며, Luvis 브랜드 마케팅을 지속적으로 이어가고 있다.

치과 진료등부터 LED 중대형 무영등까지 다양한 라인업을 보유하고 있는 Luvis는 대학 병원, 병원선, 소수술실, 실험실 등 각 의학 드라마 환경 별로 최적의 모델을 협찬하며 현실감 넘치는 전문적인 수술 환경을 구현했다.

수술실 환경을 구현할 뿐만 아니라 드라마의 리얼리티를 더하기 위한 자문역할도 마다하지 않았다.

지난 1월 첫 출시한 서지컬 테이블 'Luvis ST500'을 비롯해 루비스만의 수술실 솔루션이 더욱 확장될 것으로 기대되는 2024년에는 더 다양한 드라마와 영화에서 루비스 모습을 볼 수 있을 것으로 기대된다.

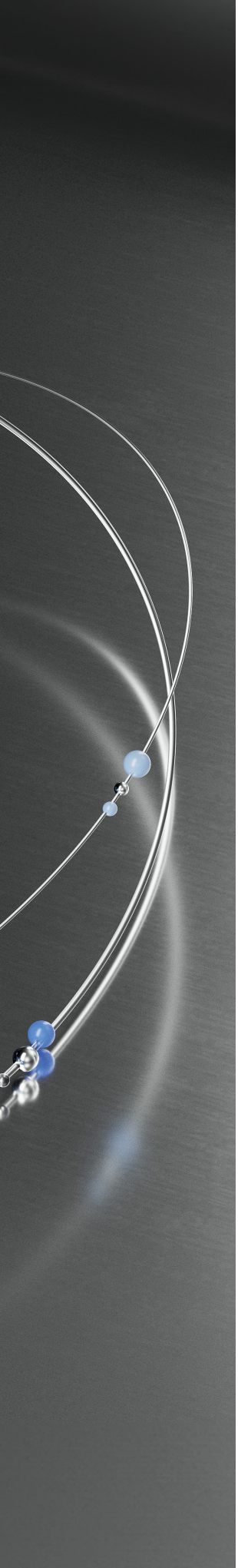
- 신의 퀴즈 시즌4 (2014)
- 뱀파이어 탐정 (2016)
- 명불허전 (2017)
- 병원선(2017)
- 투깝스 (2017)
- 라이프 (2018)
- 오늘의 탐정 (2018)
- 슬기로운 의사 생활 (2020-2021)
- 서복 (2021)
- 2024년, OTT 의학 드라마 2편 공개 예정
- 2024년, tvN 의학 드라마 공개 예정

# 04

## CLEAR ALIGNER, SERAFIN

투명교정 자회사 '티에네스&디오코'와 함께
글로벌 투명교정 시장 석권 도전!

DENTIS
TNS
diorco



## 덴티스, 투명교정 시장에 주목하다

투명교정 시스템을 구성하는 핵심요소는 교정장치, 제조시설, 소프트웨어, 투명교정 전용 시트로 이루어진다. 과거 글로벌 시장 독점 체제로 국내에서는 이러한 원천 기술을 독자적으로 개발하기 어려웠다. 따라서 해외 시장에 의존해야 할 수 밖에 없던 실정이였고 그마저도 전문화에는 한계가 있었다.

덴티스는 미래 치과 시장을 '투명교정' 시장으로 주목하고, 덴티스의 주요 핵심 사업으로 지정한다. 또한 상장 직후 투명교정 서비스 전문 기업 '티에네스'와 치과용 3D 소프트웨어 전문 기업 '디오코'를 인수 및 편입하며 투명교정의 역량 강화에 집중했다. 투명교정 자회사들의 오랜 투명교정 임상경험과 노하우를 토대로 2021년 4월, 디지털 투명교정 플랫폼 서비스 '세라핀'을 마침내 선보였다.

또한 전속모델 임영웅과 함께 대중광고 캠페인을 펼치며 '세라핀'에 대한 브랜드 인지도를 높여왔다.

세라핀은 출시 3년 만에 주요 대학병원 공급에 성공했고 점유율을 늘려가고 있으며, 임상 세미나 및 심포지엄 개최를 통해 일반 개원의들도 확보하고 있다. 덴티스는 급성장 중인 투명교정 시장에 대응하기 위해 투명교정 생산 공정 부분 및 자동화를 통해 생산 능력을 확대시켜 안정적인 공급으로 제공하고 있다.

세라핀의 우수성을 인정받아 투자 유치에 성공한 투명교정 자회사는 소프트웨어 업데이트 및 소재 개발 등 '세라핀' 플랫폼 서비스 기술을 더욱 고도화시킬 계획이다. 디지털의 투명교정의 대중화를 이끌면서 K-투명교정으로 브랜드를 자리매김하고 있는 세라핀은 CE MDR 및 FDA 인증 획득을 바탕으로 글로벌 시장 진출을 가속화할 예정이다.

# TNS

㈜티에네스는 2020년 1월에 설립되어, 다양한 치과 임상솔루션을 통해 환자와 의료진 모두가 만족할 수 있는 아름다운 미소를 위해 노력하고 있는 투명교정 서비스 전문 기업이다. TNS는 다양한 치과 임상솔루션의 제공을 통해 모든 사람들이 자신있게 활짝 웃을 수 있는 행복한 사회를 만드는 것을 목표로 한다.

TNS에서 제공하는 치과 임상솔루션을 통해 치과의사들이 즐겁고 자신있게 진료할 수 있도록 돕고 치료하는 환자들로부터 존경과 감사, 그리고 사랑을 받을 수 있게 하기 위해 노력한다. TNS의 다양한 치과 임상솔루션을 통해 환자들이 불편함 없이 편하게 치료받을 뿐 아니라 치료를 통해 오랜 기간동안 건강하고 아름다운 미소를 가질 수 있도록 끊임없는 연구와 개발을 계속 이어가고 있다.

## 성장성 인정받아 투자 유치금 157.5억 돌파!

**2023년 한 해 동안 유치한 티에네스의 투자금액이 157.5억 원을 돌파했다.**
덴티스에 따르면, 회사가 보유한 투명교정 '세라핀'의 품질과 제조 기술력에 대한 긍정적인 평가가 이어지면서 지난 해 10월, 11월, 12월 연이은 투자 유치에 성공을 기록했다. 성장 가능성에 대한 기대감과 더불어 IPO를 목표로 중장기적인 전략 마련의 기틀을 다지게 됐다.

덴티스는 티에네스가 투자 받은 자금을 투명교정 시스템 고도화를 위한 연구개발과 제조 인프라 확충 등에 사용할 계획이다. 특히 점차 증가하고 있는 투명교정 수요에 선제적으로 대응하는 차원에서 △생산능력(CAPA) 확충 △셋업 소프트웨어 개발 등을 추진한다. 덴티스 관계자는 "티에네스가 개발한 투명교정 '세라핀'은 시장에서의 긍정적인 평가를 바탕으로 지속적인 투자 유치를 진행하고 있다"며 "꾸준한 성장이 예상되는 글로벌 투명교정 시장에서 초격차 기술개발을 통해 경쟁력 강화 및 투명교정 사업의 수익성 확대 전략을 적극 추진하겠다"고 밝혔다.

# "투명교정 글로벌 1위 향해 26년 매출 200억 달성하며 상장 목표"

티에네스
장원건 대표이사
치과 마일스톤즈 대표원장

### 티에네스 및 주력 제품 소개?

티에네스 법인은 2020년도에 설립되었습니다. 그리고 2021년 4월 '세라핀'이라는 브랜드로 투명교정 시스템이 나오면서 본격적으로 회사를 시작하게 됐습니다.

비록 티에네스가 투명교정 사업을 후발로 시작하긴 했지만, 출시 만 3년이 되지 않았음에도 국내 브랜드로는 1등 브랜드로 빠르게 성장하고 있는 상황입니다.

### 100억이 넘는 대규모 투자 유치에 성공하였는데요! 투자금 활용 계획은 어떻게 되나요?

세라핀은 디지털 시스템을 활용하여 투명교정을 만드는 시스템입니다. 이에 소프트웨어에 대한 개발이 매우 중요하고 자동화를 통해 생산을 확대하는 부분 역시 중요합니다. 이 시점에서 투자유치에 성공하게 되어 소프트웨어와 공급확대 부분을 더 발전시킬 수 있는 시기라고 생각됩니다. 1년에 2만 증례 이상 생산할 수 있도록 케파 확대에 집중하고, 추가적인 확장 계획도 가지고 있습니다.

### 덴티스 자회사 편입에 따른 효과가 있다면?

대부분의 임플란트 회사는 임플란트 또는 관련 제품만 공급하고 있습니다만, 덴티스는 유일하게 3D 프린터와 소재를 독자개발해 공급하는 회사입니다. 또한 투명교정 소프트웨어도 과거에 개발하는 등 투명교정에 대한 이해도도 있는 회사죠.

티에네스가 덴티스의 자회사가 되면서  프린트 소재 공급이 더욱 쉬워졌고, 티에네스가 원하는 소프트웨어를 개발하는 데에 훨씬 수월한 부분이 있습니다. 또한 국내 및 글로벌적으로 영업망을 갖고 있는 덴티스와 함께하면서 유저를 확대시키는데 큰 도움이 되고 있습니다.

### 글로벌 시장으로의 진출 계획이 궁금합니다.

지난 해 세라핀은 CE 인증은 이미 받았고, 2024년 3월 FDA을 획득하는 성과 역시 달성하였기에 해외시장 진출의 발판은 모두 마련되었습니다.

외국 임상의들은 논문, 학문적인 근거를 매우 중시하는 편입니다. 지난 3여년간의 세라핀 임상증례와 더불어 국내외 대학 연구과제도 많이 진행 예정에 있기 때문에 세라핀 논문 및 임상증례가 연구발표된다면 글로벌 시장으로의 확대는 큰 문제가 없다고 생각됩니다.

### 궁극적인 목표나 시장 점유율이 있다면?

다가오는 2026년에는 투명 교정으로는 저희 세라핀이 국내 1위가 돼야 된다고 생각을 합니다.

외국 제품이 거의 90% 이상을 차지하다가 지금은 국내 제품으로 모두 대체된 임플란트 시장처럼 저희 세라핀이 2026년에는 국내 투명교정 시장의 50% 정도 점유를 하고, 그 이후에는 점차 확대될 것이라고 생각합니다.

글로벌 투명 교정 시장은 약 30조 매출 시장입니다. 세라핀은 전체 시장의 한 5%~10% 정도 차지할 것이라고 생각하고 있는데, 그 정도 규모라면 2조-3조 시장에 해당합니다. 그 정도의 목표는 가야 되지 않을까 생각하고 있으며, 돌아오는 2026년, 2027년에는 IPO를 목표로 준비하고 있습니다.

# diorco

(주)디오코는 2014년 11월 설립된 치과 교정용 솔루션 개발 전문 기업이다. 디오코 기업명은 'Digital Orthodontic Company' 의 약자에서 유래됐다. 디오코는 더 많은 이들이 첨단 기술 혜택을 누릴 수 있게 누구나 쉽게 사용이 가능한 치과용 3D 소프트웨어가 있어야 된다고 생각했다. 이에 2017년 11월에 세계 최초 실시간 충돌 처리 기술을 활용한 3D 교정 소프트웨어 'ALTOLIGN(오토라인)'을 세상에 선보이게 되었다.

누구나 쉽게 사용이 가능한 다양한 치과 디지털 소프트웨어 및 솔루션을 제공하고 이것이 디오코 소프트웨어만이 고객들에게 줄 수 있는 가치라고 여기며, 국내 유일의 치과용 3D 소프트웨어 개발 전문 업체로서 자리를 견고히 다지고 있다.

**2014.11**
(주)디오코 법인 설립

**2015.03**
디오코 부설 연구소 인정

**2015.04**
벤처 기업 확인

**2015.10**
치아 자동 이동 기술 개발 완료

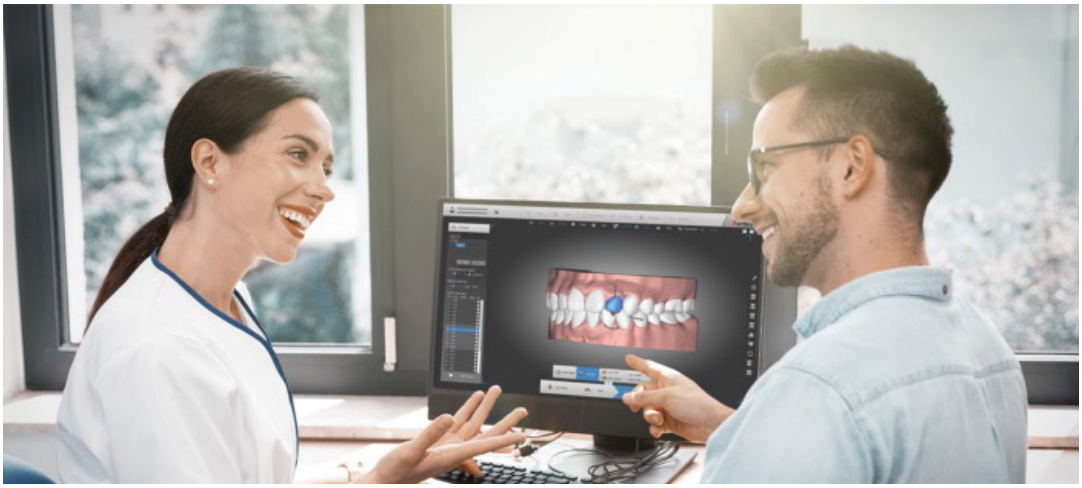
**2016.02**
SmartCeph3D (3D 진단 S/W) 출시

**2016.11**
SmartCeph2D (2D 진단 S/W) 출시

**2017.09**
치과 교정용 3D CAD S/W 출시

**2020.07**
덴티스 자회사 편입

**2022.07**
dentOne 출시



"세계에서 가장 많이
사용되는 글로벌
투명교정 장치
플랫폼 목표"

디오코
김용규 대표이사

## 디오코 및 주력 제품 소개?

디오코는 20년 이상 경력의 치과 분야 SW 개발 전문가들이 포진하고 있는 국내 유일의 3D 덴탈 소프트웨어 개발 전문 기업입니다. 디오코는 **DI**gital **OR**thodontic **CO**mpany의 약자로 디지털 교정 분야에 세계 최고를 목표로 하고 있습니다. 세계 최초로 실시간 충돌 처리 기술이 적용된 3D 교정 진단 및 상담, 장치 제작이 가능한 소프트웨어 'AUTOLIGN'을 개발하였고, 수년간 검증된 SW를 웹 클라우드 서비스로 전환하였습니다.

그리고 치아 교정용 투명교정장치(Clear aligner)를 누구나 쉽고 빠르게 디자인할 수 있도록 독보적인 AI 기술을 적용해 2022년 'dentOne(덴트원)'을 런칭하였습니다.

## 디오코 최신 신제품 및 기술 현황 소개?

덴트원은 디오코의 신제품이자 주력 제품으로 언제 어디서나 매우 합리적인 비용으로 제작할 수 있는 웹기반 치아 디자인 플랫폼입니다.

덴트원에는 다양한 기술이 적용되어 있는데, 먼저 하나의 치아가 인접 치아에 부딪혀 간섭이 발생하면 치아의 위치가 자동으로 이동, 정렬되는 원천 기술을 보유하고 있습니다. 세계 최초로 개발한 본 원천 기술은 대한민국, 미국, 중국에서 13건의 특허로 등록되었습니다.

또한 스캔한 치아 데이터를 Ai 치아 분리 기술을 통해 5초 만에 분리 후 개별 치아를 움직일 수 있도록 하는 기술도 보유하고 있습니다. 이러한 독보적인 기술이 접목된 덴트원 서비스는 전 세계 126개국 3,000곳 이상의 치과, 기공소에서 자유롭게 이용되며, 현재까지 35,000개 이상의 성공적인 케이스를 확보하였습니다.

현재는 자율주행 자동차와 같이, 치아 스캔 파일만 등록하면 사용자의 별도 조작없이 자동으로 셋업까지 진행되는 기술을 개발하고 있으며, 올해 7월 출시를 계획하고 있습니다.

## 글로벌 시장으로의 진출 계획이 궁금합니다.

SW(Software)를 SaaS(Software as a Service)로 전환하여, 회원가입만 하면 전 세계 소비자들이 시공간 제약없이 웹사이트를 통해 덴트원 관련 다양한 리소스를 제공받을 수 있습니다. 이러한 이점으로 알바니아, 아프카니스탄, 마케도니아, 몰도바, 우크라이나, 케냐 등 생각치도 못한 다양한 국가에서 많은 관심을 보이며 회원가입 중에 있습니다.

SW 설치, 교육, 업그레이드 등이 필요 없는 클라우드 환경을 구축하여 지속적으로 사용자가 늘어나고 있는 상황이며, 주요 수출국으로는 KOL이 활발하게 활동하고 있는 브라질, 이집트, 베트남, 호주, 일본 등이 있습니다. 또한 주요 수출국 인근으로 거점 국가가 확대되어 멕시코, 이라크, UAE, 태국, 말레이시아, 대만 등 10개 이상의 국가에서도 활용 중에 있습니다. 점차 사용자를 늘려 5년 안에 전 세계에서 가장 많이 사용되는 글로벌 투명교정 장치 디자인 플랫폼을 목표로 합니다.

## 궁극적인 계획 또는 최종 목표가 있다면?

치과 분야에서 임플란트 다음 먹거리는 '투명교정'이라고 생각합니다. 교정 전문의가 아니어도 누구나 교정 치료 가능한 환경 구축하고자 합니다.

현재는 외산 시스템 의존도가 높고 투명교정 장치 제작 시 치과 마진이 높지 않은데, 의사가 직접 장치를 제작하게 된다면 그 비용은 1/10 수준으로 대폭 감소됩니다. 하지만 직접 제작 시 3D 치아 디자인하는 과정이 가장 어렵고 시간이 많이 소요되는 부분이기도 합니다.

이러한 부분을 고려해, 3D 치아 디자인을 Ai로 자동화시키고, 웹 기반 플랫폼을 통해 합리적인 비용으로 서비스를 제공해 전세계 모든 치과에서 덴트원을 사용해 치아 교정이 가능하도록 할 계획에 있습니다. 의사와 환자, 모두를 미소 짓게 하는 dentOne이 되고 싶습니다.

Chapter. 02

# RE

# CAP

# RECAP.1

## SQ 임플란트 NMPA 획득
## 중국시장 진출 가속화 나선다!

덴티스가 지난해 7월 'SQ 임플란트'에 대한 중국 국가약품감독관리국(NMPA) 허가 관련해 모든 등록 및 확인 절차를 마치며, 본격적인 중국 시장 진출을 서막을 알렸다.

중국의 NMPA 허가는 시장 내 의료기기 제품 수출을 위한 필수적인 인증 절차로 기존 위생허가(CFDA)보다 중국 임상 데이터 기반의 품질 및 안전성 측면에서 엄격한 기준이 적용된 국가약품감독관리국의 위생허가 제도다.

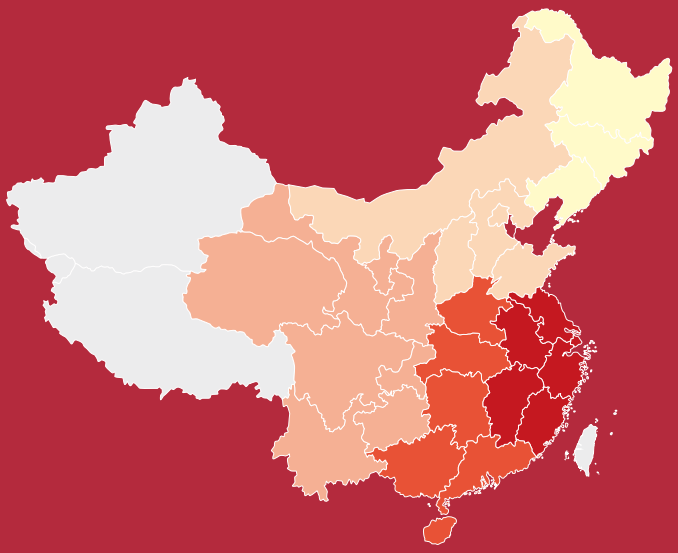
덴티스 중국법인은 그동안 중국 현지 대리점을 통해 허가된 구형 제품만 공급해왔으나, NMPA 허가를 기점으로 중국 법인 체재로 직영 영업화로 전환하면서 덴티스의 최신 임플란트 SQ를 공급할 수 있게 돼 시장 경쟁력을 확보하고 브랜드 인지도를 높일 수 있을 것으로 기대하고  있다. 덴티스는 중국 시장 내 차별화된 포지셔닝을 통해 공격적인 마케팅 전략을 추진할 계획이다.

CFDA VS NMPA

## NMPA,어떤 것이 달라졌을까?

NMPA는 National Medical Products Administration의 약자로 중국 국가약품감독관리국을 일컫는다. 중국 정부는 기존 식품 의약품감독관리총국(CFDA)을 두고 운영하고 있었으나, 보다 엄격하고 철저한 위생관리를 위해 식품은 시장감독관리총국(SAMR)이 의약품, 의료기기, 화장품은 국가약품감독관리국(NMPA)에서 담당하는 것으로 조직 개편되었다.

중국에 의약품, 의료기기, 화장품 등을 수출하기 위해서는 해당 위생허가 회득이 필수적이다. 이번 NMPA 허가 획득을 통해 중국시장에 SQ 임플란트를 공급할 수 있는 기반을 다지게 된 것이다.



## 덴티스 중국법인 NMPA와 함께 날개 달다!

중국은 2022년부터 VBP*(중앙 집중식 구매, 약품 및 고부가가치 의료 소모품 가격을 정부가 주도해 가격을 낮추는 것) 정책을 시행 중에 있다. 중앙 공급 정책을 실시하며 보다 낮은 가격에 중국 현지인들에게 보급하겠다는 뜻이다.

그 결과 중국 임플란트 시장 내 경쟁은 치열해졌고 수가도 많이 낮아졌지만, 이것은 중국 시장 내에 더 많은 공급을 할 수 있는 기회의 호재로 이어졌다.

한국 임플란트 브랜드를 포함하여 전세계의 다양한 임플란트 브랜드들이 중국 임플란트 시장으로 유입되고 있다. 치열한 경쟁이 예상되는 만큼 차별화된 포지셔닝을 통한 공격적인 마케팅이 필요한 시점이다.

덴티스는 2023년 획득한 NMPA 허가를 기점으로 중국시장에서 큰 폭의 성장이 전망된다. 먼저 중국 법인 산하 직영 대리점 발굴을 통해 공급망과 영업 경쟁력을 확보했다. 또한 독보적인 클린 공정 시스템 C-SLA™ 브랜드 마케팅을 통해 품질 경쟁력 역시 강화시킨다. 뿐만 아니라 국내 임상 교육 시스템의 중국 현지화로 유저를 확대하고, 현지 맞춤형 솔루션들을 통해 공격적인 시장 공략에 나선다.

올해 준공되는 신공장을 통해 생산량이 확보되면 매출 성장 및 시장점유율 확대에 더욱 탄력을 받을 전망이다. 덴티스는 오는 2차년도 VBP 입찰에서 성과를 거둔다는 계획이다.

# RECAP.2

## 세라핀 CE MDR & FDA 획득
## 투명교정 신소재 MESHEET 출시로
## 더욱 깊어지는 투명교정 전문성

## 투명교정으로는 국내 최초!
## 세라핀 CE MDR 인증 획득 쾌거

2023년 3월 10일, 투명교정장치 '세라핀(SERAFIN)'에 대한 유럽 의료기기 규정(CE MDR) 인증을 획득했다.
이번 인증은 덴티스의 자회사 티에네스의 주도로 진행됐다. 유럽연합의 의료기기 규정(MDR, Medical Device Regulation)은 기존 의료기기 지침(MDD, Medical Device Directive)에서 기술문서 요건과 임상평가, 사후관리·감독 관련 내용이 강화된 것으로, 지난 2021년 5월부터 의료기기 안정성 향상을 목적으로 적용되고 있다.

기존 MDD 방식과 달리 임상분야의 심사가 더욱 강화되며 의료기기 제품의 수출 및 유통 전 과정 등의 인증절차가매 우 까다로운 것으로 알려져 있다. 덴티스도 인증준비에 돌입한지 약 1년 9개월만에 CE MDR 인증을 획득했다.

덴티스 관계자는 "이번 CE MDR 인증은 '세라핀'의 안정성과 유효성에 대한 회사의 우수한 제조품질 및 임상 기술력을 인정받은 결과"라고 밝혔다.

## 연이은 FDA 승인!
## 글로벌 시장 진출 본격화

2024년 3월 11일, 투명교정장치 세라핀이 미국 식품의약국(FDA) 승인을 획득하고, 최종 등록 절차를 마무리했다.

세라핀은 2021년 출시 후, 지속적인 시장점유율 확대를 통해 매년 2배 이상 성장세를 보여주고 있다. 지난해 기준 임상 증례 2,000 케이스를 기록했고, 세라핀 교정치과의 회원수 역시 1,000개소 이상을 확보하며 많은 관심을 받고 있다.

세라핀은 지난해 유럽 의료기기 규정(CE MDR) 인증을 획득한 바 있으며 이번 FDA 승인까지 확정된 만큼 앞으로 글로벌 브랜드로서 시장 진출에 박차를 가할 계획이다.

## K-기술로 완성된투명교정 신소재
## MESHEET (메쉬트)

덴티스는 그동안 세라핀의 품질력 확보를 위해 글로벌 기업의 특허 받은 3중층(다중층) 시트를 전량 수입했었다. 하지만 지난 2023년 10월 17일 자사 투명교정 '세라핀'용 소재인 시트(Sheet)에 대한 특허 등록을 완료하며, 기존 수입 소재를 전면 대체하게 됐다. 이를 통해 원가 경쟁력을 확보하는 동시에 품질 향상 및 제품 차별화가 가능해졌다는 설명이다.

덴티스의 투명교정 특허 시트 'MESHEET'는 레이어 최적화를 통한 하이브리드 멀티 레이어 방식으로 기존 시트 대비 견인력과 교정 유지력을 향상시킨 것이 특징인데, 투명교정 장치가 제작되는 원리는 모형에 가열 및 진공 가압 방식으로 시트를 찍어내는 방식이며, 회사는 이때 사용되는 시트 소재에 대한 특허를 국내 최초로 취득했고, PCT(Patent Cooperation Treaty, 해외특허협력조약) 및 미국과 중국, 일본, 유럽 개별국 출원도 마쳤다.

이번 특허 등록은 세라핀 디지털 투명교정 플랫폼을 구성하는 핵심 요소인 장치 셋업 서비스, 소프트웨어, 제조설비, 소재 등을 모두 자체 기술력으로 확보하게 됐다는 점에서 큰 의미를 가진다. 회사는 기존에 세라핀 디지털 투명교정 플랫폼 상에서 진단 및 셋업을 위한 전용뷰어와 셋업 프로그램, 장치 제작을 위한 모형을 출력하는 3D 프린터를 독자적인 기술력으로 개발한 데 이어 이번 장치용 시트까지 자체 개발하게 됐다. 덴티스는 최근 미국식품의약국(FDA) 인증도 획득했다.

# RECAP.3

## 덴티스 신규 법인으로 합류할 말레이시아&인도!
## 글로벌 네트워크 확장으로 세계는 DENTIS WAVE!

덴티스는 세계 80여 개국에 수출하고 있는 글로벌 기업으로 미국, 중국, 스페인, 포르투갈에 현지 법인을 두고 있다.

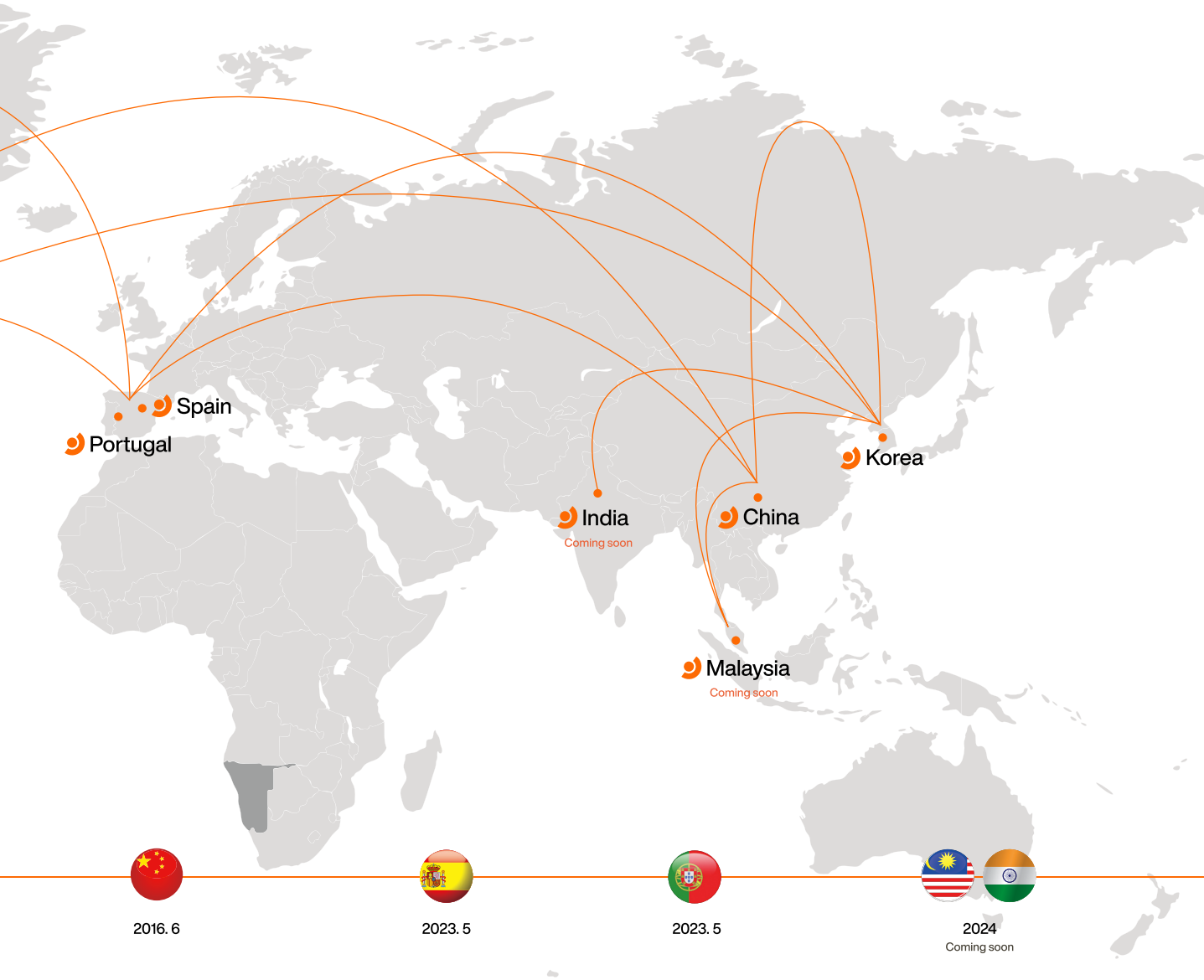
또한 2024년에는 말레이시아와 인도에 신규 법인 설립 계획을 밝히며, 해외 법인의 공격적인 영업 활동을 목표로 하고 있다.

먼저, 덴티스 중국법인은 2023년 획득한 NMPA를 기반으로 직영 영업으로 체질을 개선시키고, 현지 딜러들과 함께 중국 내 점유율을 확대하고 있다.

미국 법인에서는 동부 지역을 중심으로 한 영업망 확대와 B2B 유통망 발굴에 집중하고, 학술교육 강화를 통한 기업형 네트워크 치과(DSO) 및 주요 거래처 확보에 주력할 예정이다.

스페인 법인은 회사가 가진 전문적인 기술력을 바탕으로 스페인 내 매출 성장에 집중하고 있는데, 현지에서 디지털 가이드 구강 스캐너 등이 이제 막 보급되고 있는 상황을 고려해 덴티스의 최신 디지털 솔루션을 공격적으로 선보인다는 전략이다.

덴티스는 앞으로도 지속적인 신규 해외 법인 설립을 통해 글로벌 시장에서의 영향력을 강화할 계획이다.


Spain
Portugal
India
Coming soon
China
Korea
Malaysia
Coming soon
2016. 6
2023. 5
2023. 5
2024
Coming soon

Best Fit
DENTIS

# REVIEW.ZIP

## 덴티스-파나소닉코리아(주) 업무협약 체결

덴티스는 1월, 글로벌 기업 파나소닉의 한국지사인 파나소닉코리아와 업무협약식을 맺고 국민 구강건강 증진을 위한 비즈니스 협업에 나섰다.

## 제3공장 설립에 따른 대구시와 투자협약 체결

덴티스는 대구혁신도시 의료R&D지구 내 제3공장 인근 1만4761 m² 부지에 오는 2026년까지 401억원을 투자, 임플란트 및 수술실 의료기기 제조시설과 연구소 등 제3공장을 건립한다. 이에 2023년 3월 대구시청 산격청사에서 이같은 내용을 담은 투자협약 양해각서(MOU)를 교환했다.

## 국내 최대 치과박람회 SIDEX서 신제품 대거 공개

덴티스가 5월 SIDEX2023에 참가해 신제품을 대거 선보이며 호평을 받았다. 특히, 출시 전 많은 기대를 받았던 루비스 체어를 현장에서 선공개하며 화제가 되었다.

## 덴티스 신축공장 기공식 및 안전기원제 개최

6월 22일, 덴티스 임플란트 신축공장의 안전준공을 기원하는 기공식 및 안전기원제가 개최됐다. 덴티스 대표이사를 포함해 덴티스 임직원, 내빈, 시공사 및 설계 관계자 50여 명이 함께했다.

## 덴티스 월드심포지엄 The Private 성료

사전 접수가 마감될 만큼 관심도가 높았던 덴티스 월드 심포지엄 2023 서울이 성료됐다. The Private-임플란트 합병증 처치 노하우'를 주제로 개최되었으며, 저명한 연자 13인이 함께해 다양한 임상 노하우와 고견을 전하는 시간을 가졌다.

## DWS 방한 해외 고객, 덴티스 본사 투어

덴티스가 덴티스 월드 심포지엄으로 방한한 해외 고객을 대상으로 본사 투어를 실시했다. 임플란트 생산 공정부터 의료기기 생산 현장 및 쇼룸 등을 투어하며 선진 의료기기 기술과 알리는 활동을 적극적으로 펼쳤다.

## 루비스 글로벌 딜러사 워크숍 개최

2023년 3월, 루비스 글로벌 딜러사를 대상으로 덴티스 본사에서 워크숍이 진행됐다. 국가 별 이슈를 점검하고, 협력사들과의 담화를 통해 영업적 소통이 긴밀하게 이루어졌다.

## 치과계 세계 최대 규모 박람회 IDS2023 참가

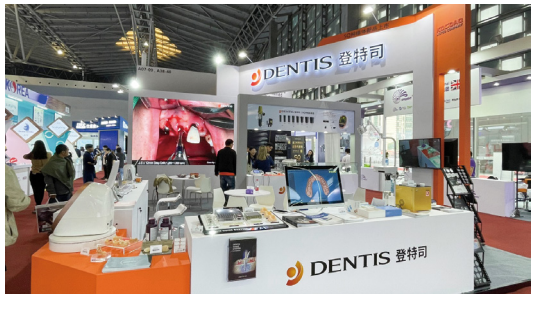
덴티스가 세계 최대 치과 박람회 IDS에 참가했다. 덴티스만의 차별화된 치과 토탈 솔루션과 디지털 덴티스트리를 선도할 최신 기술을 선보이며 세계 임상의들의 관심과 이목을 집중시켰다.

## 덴티스-라이카 MOU 체결 협약식

덴티스가 6월, 생명과학 및 산업의학 분야 이미징 솔루션 전문기업 '라이카'와 MOU를 체결했다. 이번 MOU를 계기로 미세 근관치료에 적합한 전자현미경 'M320'을 제공한다.

## 조달청, 혁신제품 루비스 집중 조명

투명하고 경제적인 중앙조달을 통해 국가경제정책을 효율적으로 지원하고 있는 조달청이 혁신제품으로 지정된 루비스를 집중 조명했다. 관련 영상은 조달청 유튜브에서 만나볼 수 있다.




## 덴티스 중국 상해 DenTech 성료

1994년 최초 개최되어 약 26여 년의 역사를 자랑하는 중국 치과 박람회 DENTECH에 덴티스가 참가했다. NMPA 획득으로 SQ 임플란트에 대한 수요와 기대감으로 많은 중국 개원의가 덴티스 부스를 방문했다.

## 세계 최대 규모 의료기기 전시회 MEDICA 참여

50년 이상의 역사를 자랑하는 세계 최대 규모의 의료기기 전시회 MEDCIA에 덴티스가 참가해 루비스의 차별화된 브랜드 가치와 제품 우수성을 전했다.

# Chapter. 03

GHT

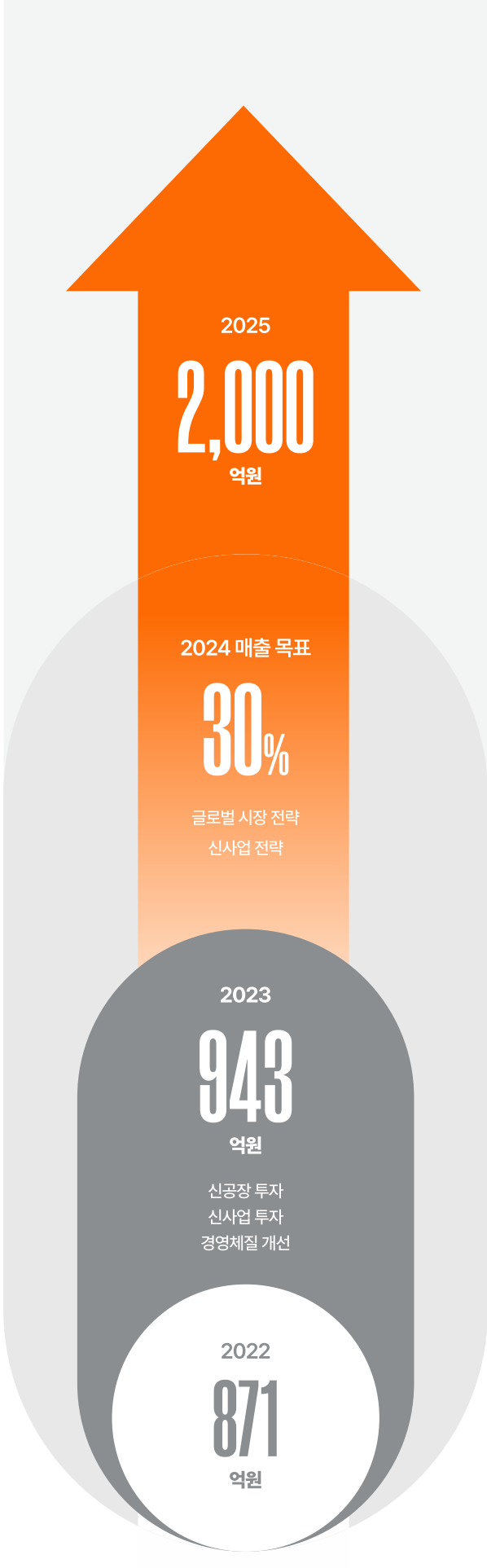
# ANNUAL FIGURES

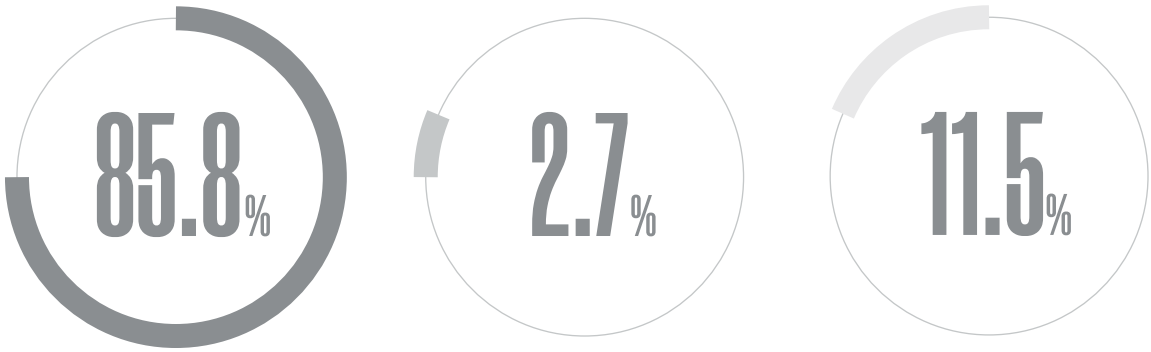
## 숫자로 보는 덴티스

**2023년 매출액**

# 943 억원

신공장과 신사업에 대한 투자에도 불구하고
지속적인 매출 성장과 영업이익을 보였다.





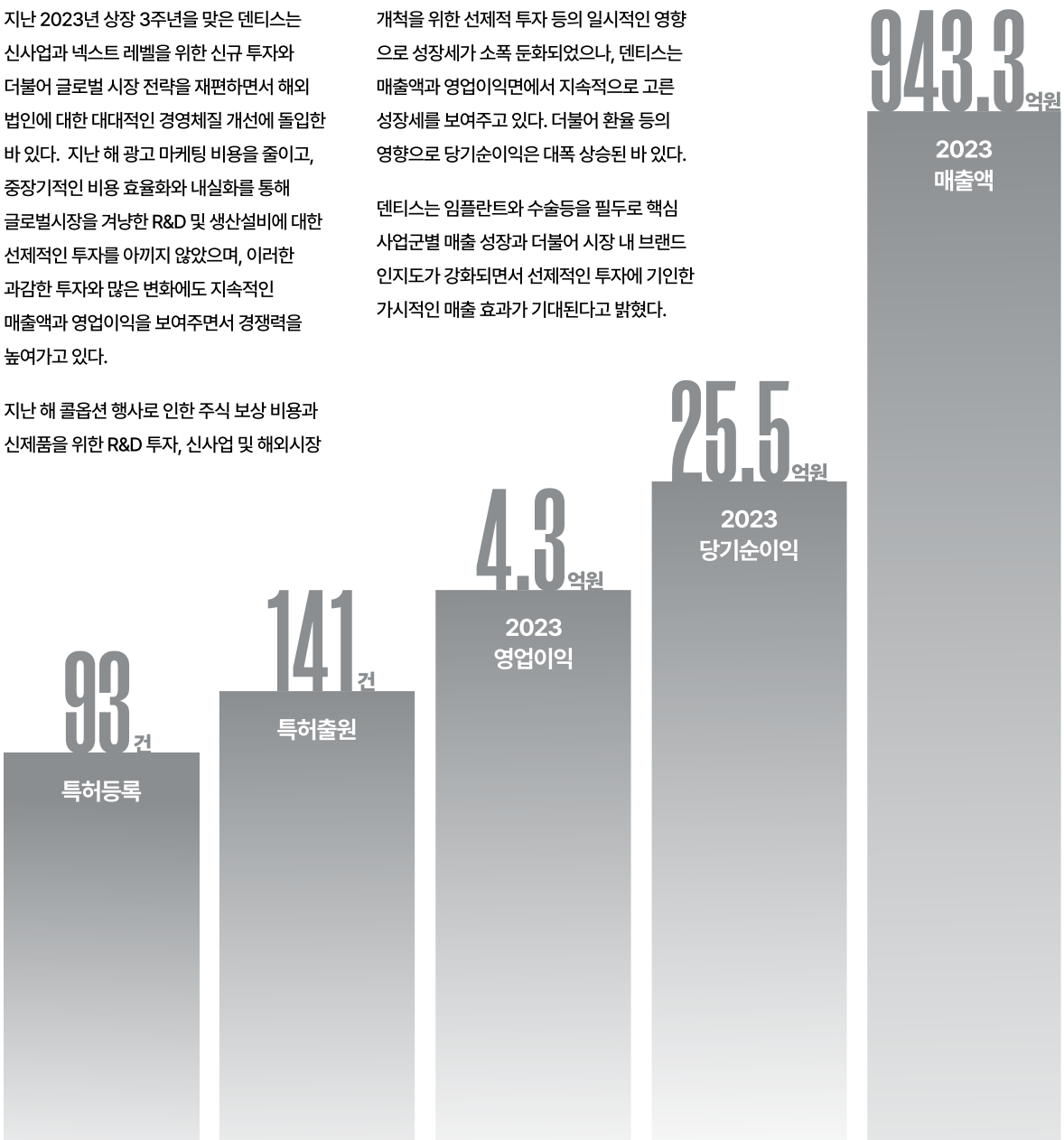

**2023 사업부문별 매출비**

■ 임플란트 (임플란트+ 바이오+ 치과장비) ■ 디지털 (3D 프린터 + 투명교정) ■ 수술등

지난 2023년 상장 3주년을 맞은 덴티스는 신사업과 넥스트 레벨을 위한 신규 투자와 더불어 글로벌 시장 전략을 재편하면서 해외 법인에 대한 대대적인 경영체질 개선에 돌입한 바 있다. 지난 해 광고 마케팅 비용을 줄이고, 중장기적인 비용 효율화와 내실화를 통해 글로벌시장을 겨냥한 R&D 및 생산설비에 대한 선제적인 투자를 아끼지 않았으며, 이러한 과감한 투자와 많은 변화에도 지속적인 매출액과 영업이익을 보여주면서 경쟁력을 높여가고 있다.

지난 해 콜옵션 행사로 인한 주식 보상 비용과 신제품을 위한 R&D 투자, 신사업 및 해외시장 개척을 위한 선제적 투자 등의 일시적인 영향으로 성장세가 소폭 둔화되었으나, 덴티스는 매출액과 영업이익면에서 지속적으로 고른 성장세를 보여주고 있다. 더불어 환율 등의 영향으로 당기순이익은 대폭 상승된 바 있다.

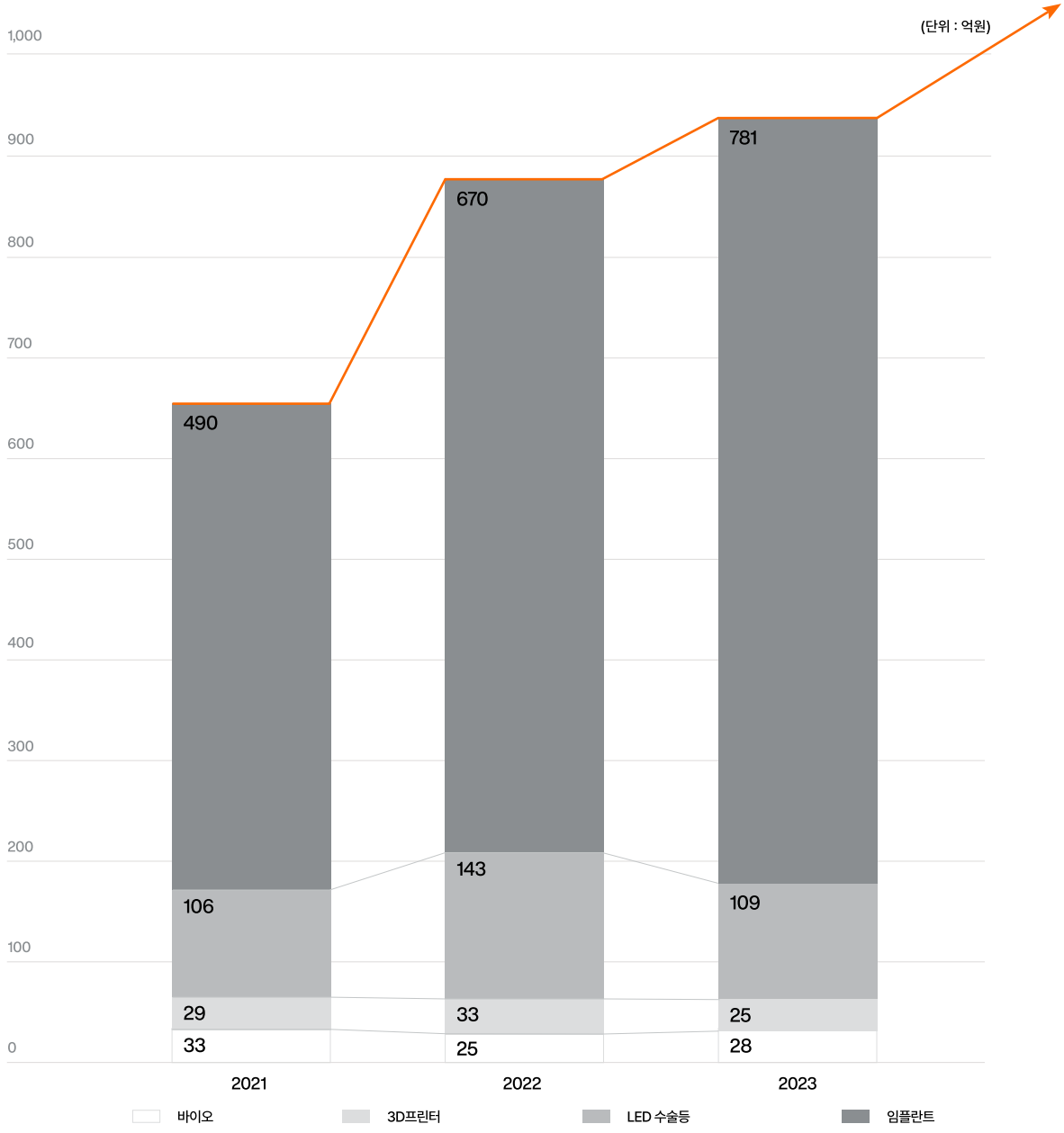
덴티스는 임플란트와 수술등을 필두로 핵심 사업군별 매출 성장과 더불어 시장 내 브랜드 인지도가 강화되면서 선제적인 투자에 기인한 가시적인 매출 효과가 기대된다고 밝혔다.



# INSIGHT OF DENTIS

## 비즈니스 리포트

### 년도별 매출액 추이




RCPS 발행에 따른 일시적인 주식 보상 비용으로 영업이익 성장률이 전년대비 감소하였으나 매년 흑자를 보여주고 있으며, 당기순이익의 경우, 전년도에 이어 큰 폭의 성장세를 보여주고 있다.

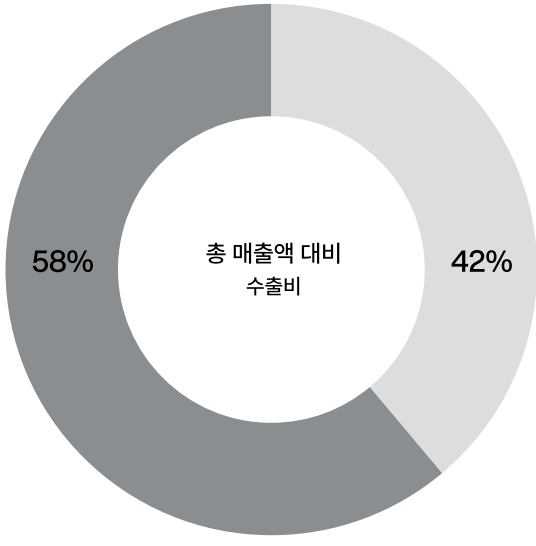
매년 매출액이 성장하는 가운데, 임플란트 부문에 대한 매출액이 연평균 30% 성장세를 이어가고 있다.

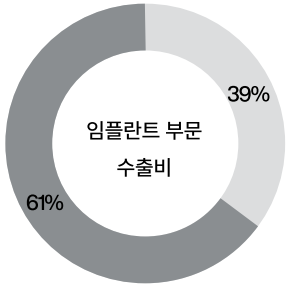
## 2023 매출액 대비 수출비

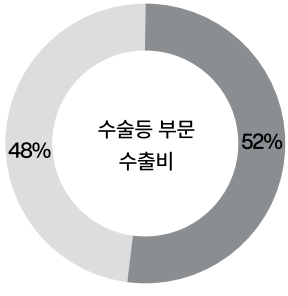
**58%**

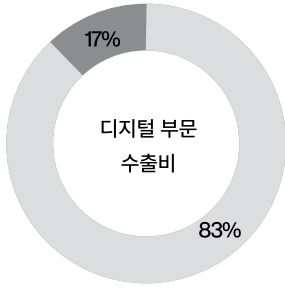
## 수출국가

**80개국**

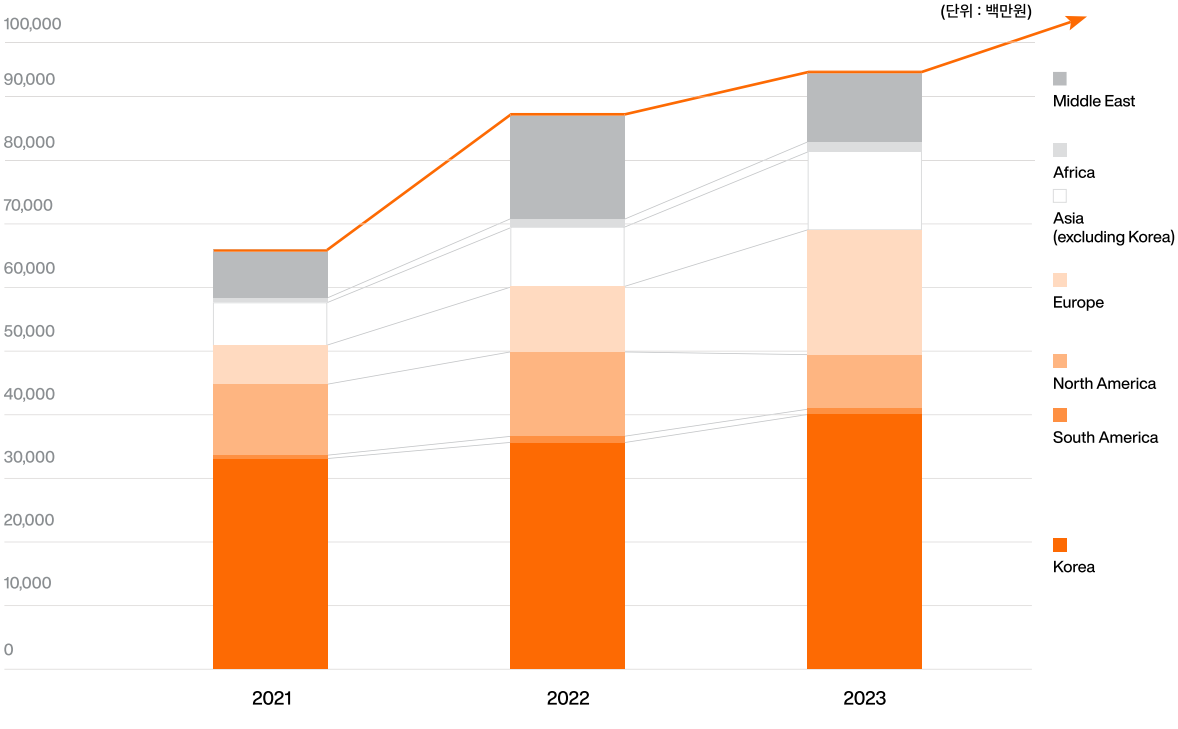


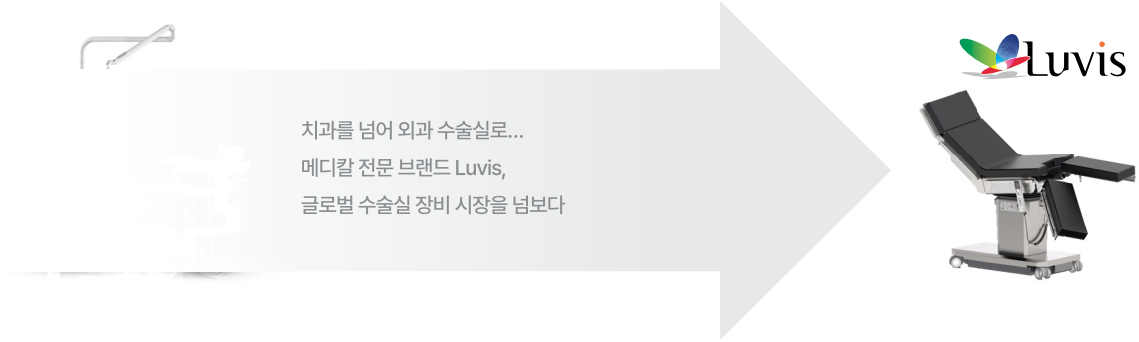




## 주요 국가별 매출액 분석



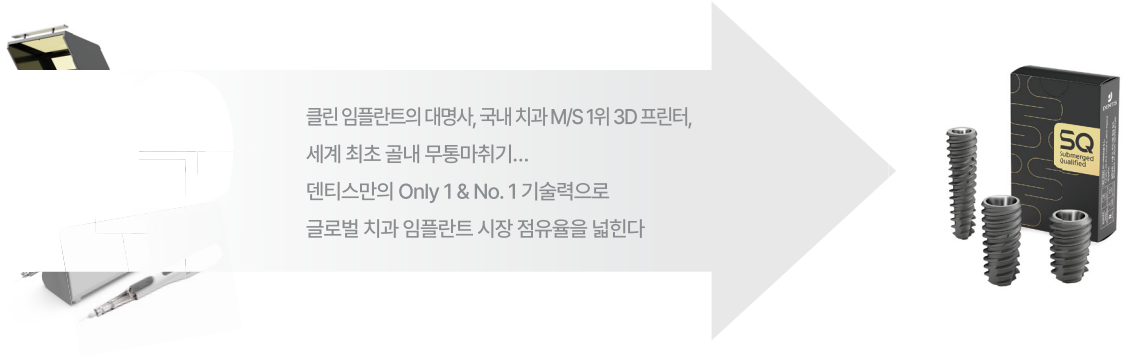
## MARKET EXPANSION

치과 유니트체어와 서지컬 테이블 출시에 따라
Luvis의 브랜드 확장 및 OR 솔루션 비즈니스로 사업영역 확장



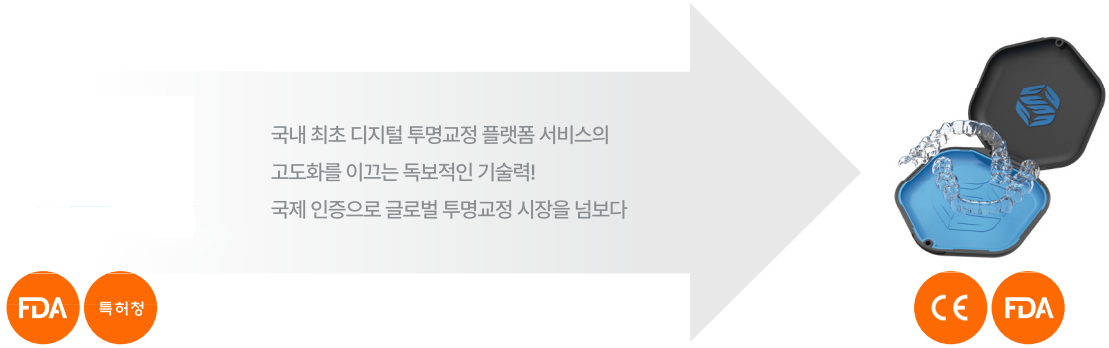

## MARKET SHARE

치과 유니트체어 및 개원가 혁신제품, 개원상품 도입으로
신규 개원 시장 공략에 따른 임플란트 시장 점유율 확대




## MARKET LEADING

CE MDR, FDA, 특허 등록으로
투명교정 부문 기술 인증



신규 거래처 발굴 | M/S 확대

## Luvis Chair

치과 진료등의 대명사이자 M/S 1위 브랜드 Luvis의 치과 수술실 솔루션으로 출시된 '루비스 체어'는 용도 및 고객 선호에 맞춰 국가대표 LED 수술등과의 결합으로 독보적인 클래스별 패키지를 완성함으로써 **개원 솔루션**의 대표 아이템으로 각광 받고 있다.



**2024**

국가대표 브랜드
'루비스'의 수술실
솔루션 신사업 진출!

## C/E/S-Class

### 치과 공간 및 고객 취향에 맞춰 클래스별로 우리 치과만의 체어로 비스포크하다!

국가 대표 LED 수술등을 탑재한 프리미엄 치과용 유니트 체어 출시한 데 이어 Luvis 수술등 및 무영등, (영상녹화) 카메라 옵션 진료등까지... 오직 Luvis 브랜드로만 만날 수 있는 차별화된 마케팅 전략으로 신규 및 개원 치과 시장점유율을 넓혀가고 있다.



2020-2023
덴탈&메디칼 부문 종합
국내 수술등 시장점유율 1위

Luvis

신시장 개척 | 수익성 강화

## Luvis OR Solution ;
## Luvis ST500

지난 2024년 1월 공식 출시한 서지컬 테이블 Luvis ST500을 필두로 덴티스는 외과 수술실 내 서지컬 펜던트, 디스플레이, 액세서리 등 수술실 필수 장비 라인업을 갖추면서 수술실 토탈 솔루션 구축에 나섰다.

특히, 상반기 내 CE 및 FDA 등록을 마치고 글로벌 시장 진출을 예고하고 있다.

# MARKET INSIDE

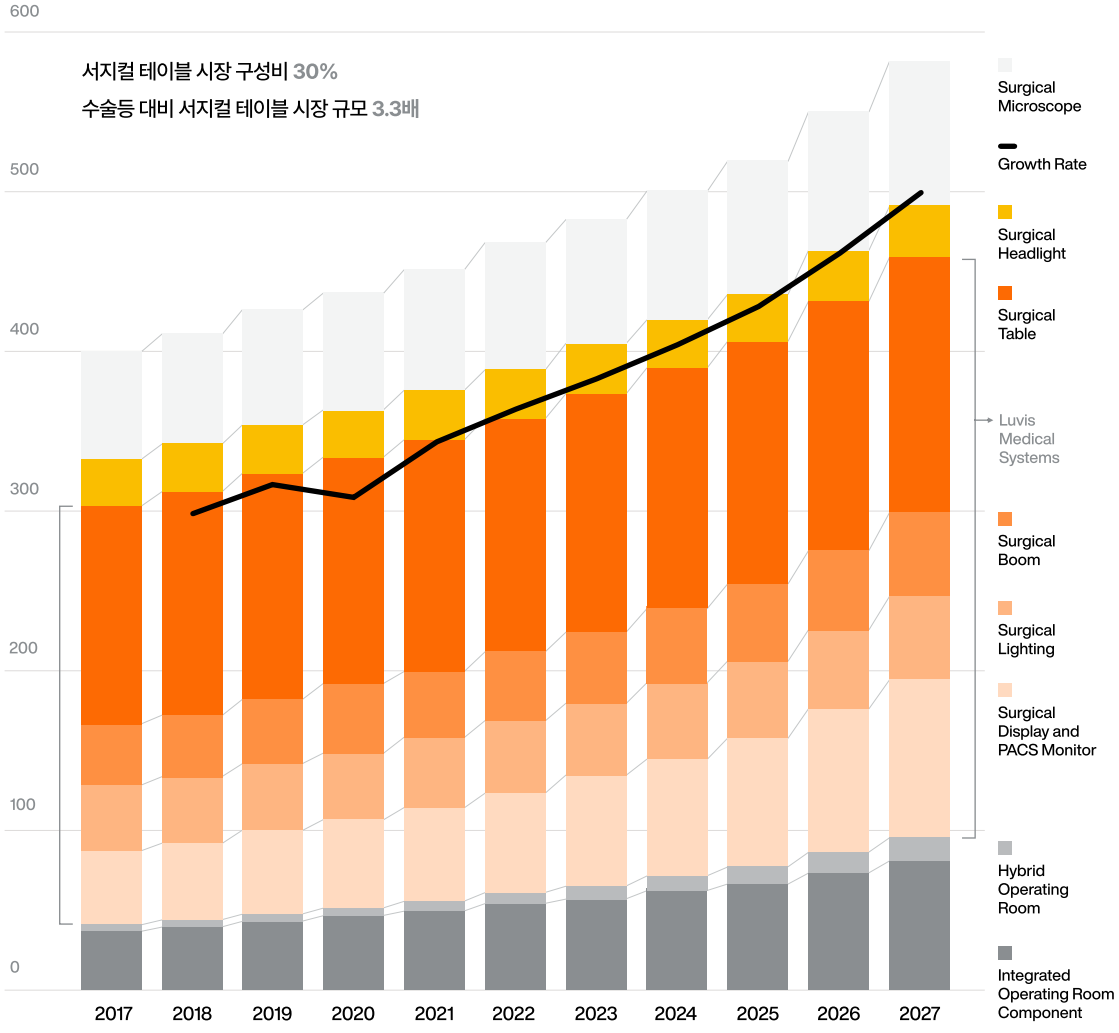
## 글로벌 시장 전망

* 본 페이지의 원화 환산 기준은 해당 리포트 발행 시점의 환율을 기준으로 함에 따라 현재의 가치와 다를 수 있음을 알려드립니다.

### 2023 매출 및 영업이익 성장 추이

iData Research Inc. (2021.06)
Precedence Research (2022.02)
Global Market Insight (2021.06)

(단위 : USD Million, %)




**전세계적인 인구 고령화 및 신흥국가의 소득 상승, 첨단 디지털 기술의 성장 등과 더불어**

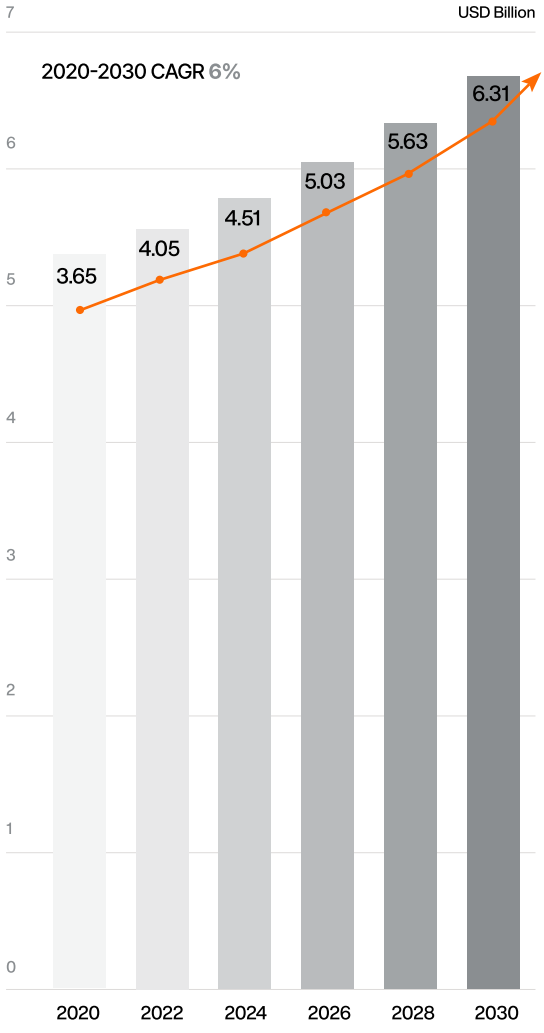
**국가 브랜드 가치 상승과 함께 글로벌 수술실 장비 시장 지속 성장**

iData Research에 따르면, 2025년 글로벌 수술실 장비 시장은 50억 달러를 초과할 것으로 예상되며, 그 중 서지컬 테이블은 약 15억 달러로 약 30% 규모로 추정된다.

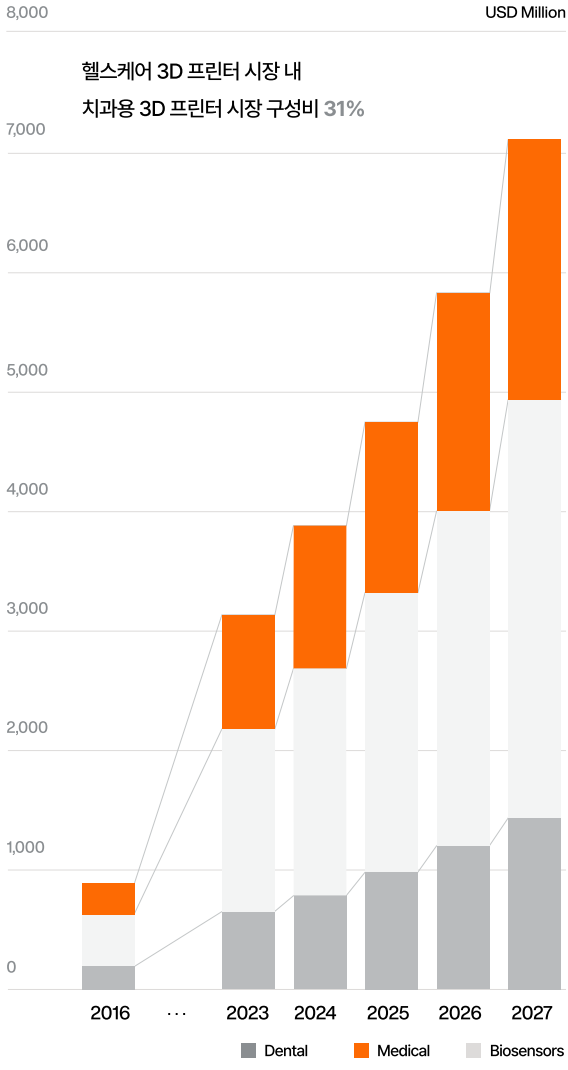
덴티스는 기존 수술등과 서지컬 테이블 외 펜던트, 디스플레이 등 OR 솔루션 라인업이 완성되면, 글로벌 수술실 장비 시장의 약 63% 규모의 시장을 커버하게 된다.

덴티스는 메디칼 사업부를 통해 토탈 수술실 솔루션을 전략적으로 확대해나갈 계획이다.

## Dental Implants Market Size, 2020 to 2030




## Healthcare 3D Printing Market Size, by Application, 2016-2027




### 전세계적인 인구 고령화 및 신흥국가의 소득 상승, 첨단 디지털 기술의 성장 등과 더불어

### 국가 브랜드 가치 상승과 함께 글로벌 치과 시장 지속 성장

Precedence Research와 Global Market Insight에 따르면, 글로벌 치과 임플란트 시장은 연평균 6%대로 꾸준히 증가하고 있으며, 글로벌 3D 프린터 시장은 치과, 메디칼, 바이오 전 부문에서 평균 22%대의 성장세를 보이고 있다. 이는 헬스케어 전 부문에서 디지털 기술의 성장에 따른 고른 시장 성장세를 보여주고 있으며, 특히, 약 31%를 차지하고 있는 치과용 3D 프린터 시장을 필두로 디지털 덴티스트리 부문에 대한 성장세가 이어질 것임을 보여주고 있다.

덴티스는 국내 치과 시장점유율 1위 브랜드 ZENITH를 필두로 한 3D 프린터 장비와 전용소재, 다양한 디지털 소프트웨어 개발과 더불어 이를 연계한 디지털 덴티스트리 솔루션에 대한 지속적인 연구와 제품 출시로 글로벌 디지털 덴티스트리 시장을 경쟁력을 갖춰가고 있다.

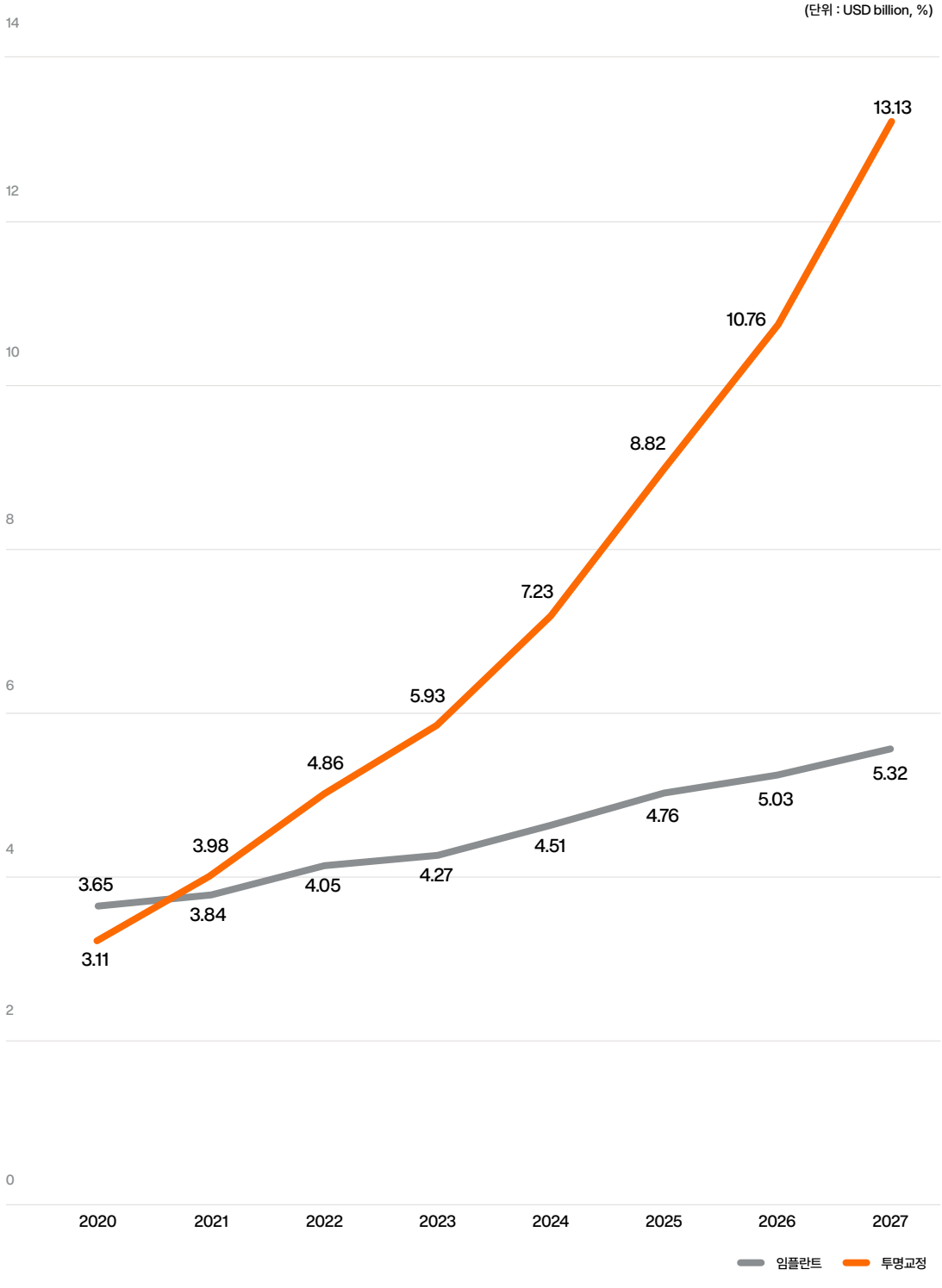
# MARKET INSIDE

## 글로벌 시장 전망

* 본 페이지의 원화 환산 기준은 해당 리포트 발행 시점의 환율을 기준으로 함에 따라 현재의 가치와 다를 수 있음을 알려드립니다.

### Global Clear Aligner Market by Value

2022.02 Precedence Research / 2022.09 Daedal Research



**1999**

**투명교정 상용화**
(글로벌 A사)

**2002**

**한국시장 진출**

**2017**

**글로벌 투명교정 시장 본격 성장**

- 글로벌 특허 만료
- 신기술/경쟁사 가속화

**2021**

**국내 최초 디지털 투명교정 플랫폼 서비스 등장**

- 세라핀(SERAFIN)
- 자회사 ㈜티에네스 개발

**DIGITAL DENTISTRY**

투명교정 임상 검증과 더불어
디지털 덴티스트리 기술 성장

**디지털 덴티스트리의 성장과 더불어 글로벌 치과 시장의 새로운 트렌드로 급부상하며**

**메가 트렌드(초대형 시장)가 되어가고 있는 투명교정 시장**

Daedal Research에 따르면 2022년부터 2027년까지 글로벌 투명교정 시장의 연평균 성장률은 22%대로, 2023년을 기점으로 5년 내 2배 성장을 예고하고 있다.

덴티스는 지난 2021년 4월, 교정 전문 자회사 ㈜티에네스를 통해 국내 최초 디지털 투명교정 플랫폼 서비스를 선보인데 이어 2022년부터 임영웅을 내세워 우리 시대의 투명교정장치로 세라핀(SERAFIN)을 광고했다. 더불어 대한민국 치과의사가 개발하고 대한민국 치과의사들이 검증하고 선택한 K-투명교정장치라는 대표성도 내세웠다.
이러한 기술력을 바탕으로 3년차에 접어든 세라핀의 디지털 투명교정 시스템은 이미 고도화를 이뤘으며, 이러한 기술력을 바탕으로 국내 최초 CE MDR 인증을 획득하였다.

세라핀은 FDA 진행과 더불어, 본격적인 글로벌 시장 진출을 앞두고 있다.

# BUSINESS STRATEGY

## 2024 사업계획

다각화된 사업 포트폴리오와 글로벌 신사업 전략 기반

### 강력한 펀더멘탈 관리와
### 성장과 혁신의 모멘텀 구축

시장점유율과 수익성 강화를 통한 탄탄한 수익모델을 통한
강력한 펀더멘탈(Fundamental) 관리
시장 트렌드를 리딩(Reading)&리딩(Leading)하며
시장 선점 및 미래 가치를 높일 투자모델을 통한
모멘텀(Momentum) 구축

Dental Implant

Clear Aligner

OR Solution

# BUSINESS STRATEGY

## 2024 사업계획

Cashcow

### 치과 임플란트

기반사업 기초제품
국내 브랜드 인지도 및 선호도 급상승

### 치과용 골이식재&차폐막

치과수술 필수제품
제품의 안전성 및 품질력으로 고객 신뢰도 확보

### 치과용 3D 프린터

디지털 덴티스트리 필수제품
국내 M/S 1위

### LED 수술등

개원 필수제품
국내 덴탈&메디탈 M/S 1위

덴탈부터 메디칼까지 의료계 전분야를 커버하는
다양한 병·의원 의료기기

## 고객 및 시장 맞춤형 결합상품 전략으로
## 탄탄한 수익모델과 신성장 투자모델 구축

### Growth Market

**디지털 투명교정장치**

시장개척 리딩제품
국내 최초 디지털 투명교정 플랫폼

### Market Expansion

**OR 솔루션**

수술실 필수제품
글로벌 신규시장 발굴 (수술실 장비 시장)

**덴티스 덴탈 사업부 I 치과 임플란트**

기반사업 캐쉬카우 글로벌 M/S 확대

글로벌 브랜드 경쟁력 제고와 M/S 확대 위한
글로벌 통합 영업 마케팅 지원 체계 구축으로

## 글로벌 가이던스 실현

# Implant

## 치과 임플란트 부문
## 글로벌 M/S 및 수출비중 강화

01 국내 출시 및 필드 테스트 통한 국내 사업 모델 기반 글로벌 현지화 전략

02 결합 상품 개발 및 글로벌 현지화 파생 상품 개발로 디지털 덴티스트리 및 개원 시장 공략

03 신공장 준공에 따른 첨단 물류 시스템으로 글로벌 수요 대응 및 국내・외 고객 서비스 품질 개선

04 국내・외 DSO 및 대학병원 영업 강화로 수익성 제고

05 글로벌 브랜드 마케팅 및 학술 프로그램 강화로 브랜드 경쟁력 제고

글로벌 주요 국가별 현지화된

덴티스 솔루션 구축을 통한

# 글로벌 시장 경쟁력 확보와 브랜드 팬덤화

덴티스 메디칼 사업부 | OR 솔루션

신사업 스타 시장영역 확대

토탈 수술실 솔루션이자 메디칼 전문 브랜드로서 Luvis 브랜드 가치 제고와 더불어

**프리미엄 제품 전략으로 성공적 시장 진입**

# Luvis Medical Systems

## LED 수술등 라인업 확대

메디칼 판매 1위
베스트셀러 모델
S-series 신제품 출시

Luvis S250

Luvis S300 Cam

제품 업그레이드를 통한
교체 수요 대응 및 M/S 확대

## 루비스 OR 솔루션 구축

Luvis OR 솔루션
라인업 구축 및
결합(패키지) 상품 개발

서지컬 테이블

라이트

펜던트

디스플레이 및 액세서리 등

매출 효과 및
수익성 강화

## 개원 솔루션 구축

신규 거래처 발굴 및
수술실 솔루션 도입 위한
신규 개원 병원 대상
개원 프로그램 운영

개원 패키지

개원 컨설팅 및 서비스

신규 거래처 발굴 및
M/S 확대

## 관계사 (주)티에네스 | 투명교정

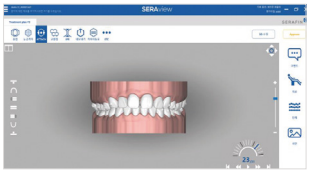
핵심사업 스타 시장영역 확대

국내 최초 디지털 투명교정 플랫폼의
시스템 고도화 및 설비 투자, 해외 인증을 통한

### 국내 M/S 1위 고수 및 글로벌 시장 진출 스텝-업

**투명교정 진단·소통 S/W 독자개발**

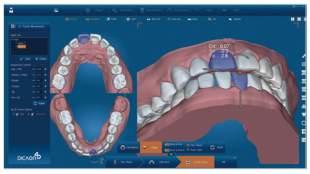
(주)티에네스
(주)디오코



투명교정 치료 전 과정과
결과를 실시간 모니터링하는
환자-치과-제조사 소통
플랫폼
(2021)

**투명교정 셋업 S/W 독자개발**

(주)티에네스
(주)디오코



글로벌 브랜드가 독점 중인
교정용 CAD 소프트웨어 시장 내
국내 최초 셋업 소프트웨어 출시
(2017, 2021)

# SERAFIN

국내 최초
투명교정장치
자동화공정 구축

(주)티에네스
(주)덴티스

AI 기반
투명교정 치료
플랫폼 개발
(진행 중)

(주)덴티스

국내 최초
투명교정장치
시트 특허 취득
2024.상반기
출시 예정

(주)덴티스

2020 GMP 인증
2021 공식 출시
2022 (부분) 자동화공정 구축
2023 CE 인증

54억원 규모
산업통상자원부 국책과제
주관사

투명교정장치 제작을 위한
하이브리드 멀티레이어
방식의 신소재(시트),
MESHEET

Chapter. 04

# PEOPLE PEOPLE PEOPLE

HR News
Special HR
Stay-D
Global Healthcare Company
DENTIS SNS

Team Interview
Production Technology Team
International Sales Team
OF Platform Business Dept.

PEOPLE
PEOPLE
PEOPLE

TEAM INTERVIEW

# PRODUCTION TECHNOLOGY TEAM

# 생산기술팀

최고의 임플란트는 최고의 생산환경에서!

신공장 생산 효율성? 업계 최고라 자부합니다.

## 소속과 팀 소개 간단히 부탁드립니다.

안녕하세요?

덴탈사업부 생산본부 소속의 생산기술팀 김석진 팀장입니다.

저희 생산기술팀은 가치 있는 제품을 만들기 위한 공정 및 공장의 운영을 설계하고, 내 · 외부 고객의 품질 눈높이를 맞추기 위한 생산설비를 개발 및 도입하며, 제품의 안정적인 생산 능력 및 품질 확보를 위한 활동을 추진하는 조직입니다.

현재 Program & Electrical Engineer, Mechanical Engineer, Industrial Engineer 3인 체재로 팀이 구성되어 있습니다.

## 생산기술팀은 어떤 업무를 담당하고 있나요?

생산기술팀은 제조공정을 이해하고 개선하는 것을 시작으로 생산 자동화뿐만 아니라 물류 자동화, Data Gathering 자동화 등 제조업에서 요구하는 모든 과정을 최적화시키고 자동화를 통해 시스템화시키는 팀입니다.

이러한 활동들은 품질과 생산성 향상뿐만 아니라, 프로세스를 간소화시키고, 불필요한 Method를 삭제 · 개선하며, 불합리한 F-Cost(생산 관리 분야에서 제품이 완성되거나 판매된 후 표준 규격에 미달되면서 이를 바로잡기 위해 발생하는 비용)를 줄이고, Human Error를 방지하는 등 원가 경쟁력 확보와 품질 향상이라는 두 마리의 토끼를 모두 잡는 것을 목표로 합니다.

구체적인 직무로는 공장 최적의 레이아웃을 구성하고, LOB(Line Of Balance) 향상, 제조 공정 능력 분석을 통한 품질 안정화 및 개선업무, 수작업 공정 무인 자동화 및 기술력 확보, 설비 종합효율(시간 가동율, 성능 가동율, 양품률) 향상, 소모 · 수선비 절감, 원가절감, 설비 점검, 유지보수, 사후보전, 개조 · 개선 업무를 함께 진행하고 있습니다.

### 생산기술팀에 필요하거나 도움이 될만한 역량이 무엇인가요? 또한 관련 전공이나 자격증이 있다면?

해당 업무를 수행하기 위해 갖춰야 하는 역량으로는 공정 분석 및 해결능력(DMAIC*(1)), 다양한 분야의 제조 기술에 대한 폭 넓은 경험과 지식, 자동화 시스템에 대한 이해, 도면(배선도, 부품도) 작성 및 해석능력, 제어 시스템 설계 및 운영능력, 전기, 기계, 소재, 광학, 통신 등의 다방면의 공학적 지식이 요구됩니다. 보다 구체적으로는, 생산 자동화 부분은 자재 공급 자동화, 조립 자동화, 공정(세척, 에칭) 자동화, 포장 자동화, 물류 자동화 등이 있으며, Data/System 자동화 부분으로는 MES, POP, WMS, WCS, ICT*(2) 기반 제조기술 전문화 시스템 구축 등이 있습니다.

생산 기술과 관련된 전공은 산업공학, 전기공학, 기계공학, 로봇공학, 컴퓨터공학, 정보통신공학 등 자동화 제어 유사 학과가 모두 해당된다고 보면 됩니다. 또한 전기기사, 정보처리기사, 일반기계기사, PLC 제어사, 자동화 설비 산업기사 자격증이 있으면 업무에 더욱 도움이 될 수 있습니다.

*(1) D(Define), M(Measure), A(Analyze), I(Improve), C(Control)

*(2) MES(Manufacturing Execution System), POP(Point Of Production), WMS(Warehouse Management System), WCS(Warehouse Control System), ICT(Information and Communications Technologies)

### 생산기술 업무가 생산성에 기여하고 있는 부분은 어떤 부분인가요?

자재 투입, 조립, 세척, 식각, 포장, 인쇄, Label 부착, 생산 정보 및 실적 Key-In 등 수작업으로 진행되던 모든 행위들을 자동화 함으로서 투입되는 생산 인원은 줄이고, 생산량은 효율적으로 높였습니다.

그 밖에도 수작업 진행에 따른 품질 불안정, 불량 유출, 오타, 누락, 혼입 등의 불안정 요인들도 6시그마 수준 이상으로 개선하였습니다.

"생산기술은 노하우가 녹아있는 기업의 독자적 기술 자산입니다. 덴티스만이 할 수 있는 독보적인 기술을 보유하기 위해 생산기술팀은 끊임없이 노력합니다."

김석진 팀장 | Production Technology Team Leader





**오는 2024년 하반기, 덴티스 신공장 준공을 앞두고 있습니다. 혁신적이고 효율성 높은 공정을 위해 많은 기여를 하셨는데요! 신공장의 가장 자랑스러운 성과를 꼽으신다면?**

생산성이 향상되는 부분에 가장 신경을 썼습니다. 그 결과 기존 생산라인 설비와 비교했을 때 적게는 23%, 많게는 47%까지 생산성이 향상시킬 수 있도록 자동화 설비를 도입시켰습니다. 또한 자사 제품에 맞는 최적의 물류 자동화 시스템 도입한 것 역시 자랑스러운 성과로 뽑을 수 있습니다.

**일반 물류 시스템과 이번 신공장에 적용하는 물류 자동화 시스템과의 차별점은?**

저희가 신공장에 새롭게 도입하는 물류 자동화 시스템은 자사 제품군에 맞는 최적의 시스템이라 할 수 있습니다. 투자를 검토하던 당시는 아직 국내에 도입된 사례가 적었지만, 현재는 일반 물류 시스템을 도입했던 기업들도 앞다투어 도입하려 할 정도로 효용성이 높은 시스템입니다.

일반 물류 시스템과의 차별점은 제품 보관에 필요한 공간과 유동적인 제품 보관 외 DAS(Digital Assorting System), DPS(Digital Picking System), PAS(Piece Assorting System)와 같은 스마트 물류 자동화 시스템과의 연계가 쉽다는 장점이 있습니다. 기존 물류 시스템 대비 3~4배 공간 활용도가 높고, 출고가 잦은 제품군은 출하 위치와 가까운 곳에 보관하고 그 반대의 제품군은 먼 곳에 보관함으로써 물류 이송 시간을 최소화하는 등 유기적이면서 능동적으로 동작한다는 것입니다. DAS, DPS, PAS 등은 현재 자사에 구축하지 않았지만, 시스템 활용에 따라 추후 도입을 고려해볼 수 있습니다.

### 신공장 기술 개발에 있어서 가장 힘들었던 에피소드와 극복 방법은?

물류 자동화 시스템 도입을 처음 제안했을 때, 동종업계 실패 사례들이 있어 투자를 우려하는 목소리가 있었습니다. 또한 투자 금액이 높다 보니 리스크에 대한 부담이 컸고, 물류 자동화 시스템을 도입했던 업체들의 운영 결과가 좋지 않다 보니 아무래도 기대보단 우려의 목소리가 컸던 것이 사실입니다.

하지만, 저희가 도입하고자 하는 시스템은 그것들과 다르다는 것을 다양한 형태로 제작해 시연하고, 정량적 분석을 통해 ROI(Return On Investment)가 어떻게 되는지, 정성적으로는 어떠한 효과들이 있는지 등을 상세하게 분석하며 최종 투자 심의를 통과하게 되었습니다.

### 생산기술팀이 회사에 기여하고자 하는 최종적 목표는 무엇인가요?

1차 목표로는 동종 업계 기준 가장 적은 투입 자원으로(Man, Machine, Material, Method, Maintenance, Space) 최단 시간에 최고 품질의 제품을 생산하고 Monitoring되는 시스템을 구축하는 것입니다. 또한 제품설계-생산-유통 전 과정에 ICT 기술을 접목하여, 최적의 비용과 시간으로 맞춤형 제품을 생산하는 유연한 공장을 구축하는 것을 최종적 목표로 삼고 있습니다.

### 함께하고 있는 팀원들에게 응원의 메시지를 전하자면?

현대자동차 신현오 상무는 생산기술에 대해서 이렇게 얘기를 했습니다. "제품설계는 법의 보호를 받지 않는다면 타사에서 모방하기 쉽다. 하지만 생산기술은 노하우가 녹아있는 기업의 독자적 기술자산이기 때문에 오랫동안 유지될 수 있다."

따라서, 지금 우리가 하고 있는 업무는 부가가치가 매우 높은 업무라는 자긍심을 가지고, 우리만이 할 수 있는 독보적인 기술을 보유하기 위해 끊임없이 노력해 봅시다.

TEAM INTERVIEW

# INTERNATIONAL SALES TEAM

# 해외영업팀

세계 시장을 무대로 목표를 향한 도전!

개인의 성장을 발판으로 회사의 성장을 만들어 나갑니다.

## 소속과 팀 소개 간단히 부탁드립니다.

안녕하세요. 덴탈 사업부 해외영업팀에서 근무하고 있는 이재우 팀장입니다. 만나서 반갑습니다.

주식회사 덴티스의 해외 영업은 크게 덴탈과 메디칼 분야로 구분됩니다. 저희 해외영업은 임플란트 및 유니트 체어를 포함한 덴탈 제품들을 담당하고 있습니다.

약 20여 명의 팀원으로 구성되어 있는 해외영업팀은 미국, 중국, 스페인, 포르투갈, 말레이시아 법인 주재원과 대구 본사 근무자가 함께하고 있습니다. 전 세계 권역별 영업, 기획 및 운영, 영업 관리 직무 등으로 세분화되어 있고, 치과의사 출신의 외국인 직원이 내·외부 교육 및 마케팅 업무를 담당하고 있습니다.

## 해당 팀이 진행하고 있는 직무를 상세히 소개하자면?

덴티스에서 해외 사업과 관련된 대부분에 업무를 관여하고 있습니다. 일상적으로 이미 거래가 진행되고 있는 국가에서 수주 접수 및 수출까지의 무역 업무, 거래처가 없는 국가에는 신규 개척을 위한 영업활동을 진행합니다.

물론 해외 고객들과 소통되는 업무이기에 영어, 중국어 등 제2 외국어 능력을 필요로 합니다. 그 외 유관부서들과 협력하여 해외 시장에 관련된 제품 개발 업무, 마케팅 및 홍보 활동, 고객 요구에 빠른 대응을 위한 공장과의 많은 협력 업무들도 있습니다.

해외 사업은 덴티스의 미래를 책임질 가장 중요한 부분 중 하나로, 저와 모든 팀원들이 큰 책임을 가지고 다양한 지원 부서의 큰 도움을 받아 업무들을 착실히 수행해 나가고 있습니다.

**현재 미국, 중국, 유럽 스페인 및 포르투갈의 법인 설립 소식을 알렸습니다.**
**덴티스는 현재 몇 개국과 함께하며 향후 신규 법인 계획이 궁금합니다.**

덴티스는 임플란트 해외 사업에 있어 가장 중요한 국가인 미국과 중국에 법인을 두고 있습니다. 그리고 유럽에는 스페인 법인을 거점으로 두고, 포르투갈에도 지난해 신생 법인을 설립했습니다. 올해는 아시아 지역 거점이 될 말레이시아와 큰 시장 잠재력과 성장성을 가지고 있는 인도에 추가 법인 설립 계획이 있습니다. 향후 동남아시아 지역 추가 법인과 동유럽 거점 법인 설립 계획도 가지고 있습니다.

법인 외에도 임플란트의 경우 50여 개 국가에 정기적으로 수출하고 있고, 장비 수출 국가까지 포함한다면 현재 80여 개국에 수출을 진행하고 있습니다.

**올해 해외 타겟으로 가장 집중하는 부분은 무엇이며, 실현하고자 하는 주요 전략은?**

해외는 여전히 임플란트 시장의 성장성이 크다고 생각됩니다. 더욱이 가장 중요한 중국 시장에서 2023년에 덴티스는 SQ 인증이 완료되는 성과를 이뤘고, 그에 따라 자사의 대표 제품인 SQ 임플란트 판매에 지속 집중하고 있습니다. 홍보팀 및 글로벌 마케팅 본부와 협력을 통해 제품에 새로운 가치를 더하고, 고객들에게 더 많은 기회를 주기 위한 다양한 아이디어와 전략들을 만들어가고 있는데요. 예를 들어, 올해 자사 임플란트 표면처리의 우수성을 보다 효과적이고, 직관적으로 설명하기 위해 새롭게 소개한 C-SLA™ 콘셉트처럼 기존과 다른 아이디어와 전략으로 통해 해외 고객들에게 새로운 가치와 기회를 제공하고자 합니다.

SQ 임플란트와 더불어 곧 미국 및 기타 해외 국가 런칭을 앞두고 있는 루비스 체어도 올해 전략 제품 중 하나입니다. 지난 2월 두바이에서 자사 유니트 체어를 해외 전시회 최초로 전시했고, 해외 고객들로부터 수려한 디자인과 다양한 편의성에 대한 극찬을 받았습니다. 영업 활동에 있어 임플란트와의 시너지 효과도 굉장히 클 것으로 기대하고 있습니다.

## 해외영업팀에서 일궈낸 자랑스러운 성과를 소개해 주세요.

저희 팀은 해외 사업과 관련된 모든 업무에 관여하고 있기에, 덴티스가 일궈온 해외 시장에서의 성과가 모두 해외영업팀의 자랑이고 자부심입니다. 물론 경쟁도 심하고 급변하는 국제 정세에 어려운 부분이 많은 것은 사실이지만, 이 모든 것들을 해결하기 위한 과정을 즐기며 더 큰 성과들을 만들어 내기 위해 매일 노력하고 있습니다.

전 세계 80여 개국의 덴티스 고객 수출 성과, 매년 수 천명이 참가하는 덴티스 주최의 임상 심포지엄, 전시 등의 해외 행사들의 준비 과정은 힘들기도 하지만 돌이켜보면 모두 자랑스럽고, 항상 성과를 위해 부단히 노력하는 팀원들에게 감사합니다.

## 커져가는 해외 포션 만큼 신규 인원 충원도 많이 되고 있습니다. 리더로서 어떤 팀을 만들고 싶으세요?

덴티스는 의료기기 제품을 취급하는 회사다 보니 입사 후 제품과 임상을 익히는 부분에는 많은 시간이 소요됩니다. 또한 제2 외국어를 기본으로, 무역 업무부터 영업, 마케팅, 임상, 기획 업무까지 해외팀의 일원으로 요구되는 업무와 역량이 굉장히 다양합니다.

물론 이런 요구되는 역량과 업무들이 부담되고 힘들 수도 있겠으나, 제가 항상 팀원들에게 얘기하고 요구하는 건 '우리가 해내야 하고, 할 수 있다'라는 것입니다.

유관부서들로부터 많은 지원을 받고 있고 이에 항상 감사함을 느끼나, 결국 최전방에 있는 해외영업팀이 이뤄내야 하는 업무가 있기에 어느 것 하나 빠지는 것 없는 만능 인재가 되길 바랍니다. 또한 이런 과정을 통해 배우고 경험하며 개개인의 성장을 이뤄내길 바랍니다. 이런 개인의 성장은 항상 회사의 성장으로도 이어짐을 제가 직접 경험했기에, 항상 개인이 성장하는 그런 조직이 되었으면 합니다.

### 해외영업팀의 최종 목표는?

숫자로 말하는 것이 직업이다 보니, 단기적으로는 빠른 시일내 수출 1억불을 달성하는 목표입니다.

또한 장기적으로는 전 세계 시장에서 안정적인 유통망을 구축하고, 판매와 사업의 지속성을 유지하는 것이 목표입니다. 이를 통해 조직 내 인원들이 성장하고, 후배를 양성하고, 하나의 팀을 맡고, 함께 성장해 나가는 것이 저의 바람이자 또 다른 목표입니다.

### 함께하고 있는 팀원들에게 전하고 싶은 메시지는?

저는 항상 일이 최우선인 팀장이라, 평소 팀원들에게 따뜻한 얘기는 많이 못해준 차가운 팀장일 것 같습니다. 이렇게 인터뷰를 통해서나마 부족한 팀장이지만 믿고 따라와 주어, 그리고 개개인의 자리에서 노력하는 모습에 감사함을 표현하고 싶습니다.

평소의 제 모습처럼 한마디를 더 하자면, 만능인재가 되길 바라는 제 요구는 단순 회사를 위함이 아니고 개인의 성장을 기대하는 팀장의 바람임을 알아주고, 항상 감사한 마음과 긍정적인 생각, 그리고 타인에 대한 친절함과 동시에 성장에 대한 강력한 열정과 열망으로 본인 삶을 대하고, 회사를 통해 본인 삶을 누구보다 멋지게 꾸려 나가길 바랍니다.

더불어 타국에서 불철주야 노력하고 있는 해외 법인 주재원들에게도 고마움을 표현하고 싶습니다. 누구보다 현재 주재원들이 맡고 있는 업무가 얼마나 어렵고 힘든 자리임을 잘 이해하기에, 항상 법인 성장을 위해 누구보다 노력하는 모습과 열정에 존경을 표하고 감사함을 전하고 싶습니다.

TEAM INTERVIEW

# OF PLATFORM BUSINESS DEPT.

## OF 플랫폼 사업 본부

치과 종사자들이 OF를 통해 높은 수준의
가치를 경험할 수 있도록 독점적인 서비스를 제공하겠습니다

"치과 산업 종사하는 분이라면 누구나 OF 플랫폼을
알 수 있도록 성장해 나가겠습니다."

전영현 본부장 | OF Platform Business Dept. Leader

## 소속과 팀 소개 간단히 부탁드립니다.

안녕하세요. OF 플랫폼 사업 본부 전영현 본부장입니다.
저희는 치과 산업의 종사자를 위한 플랫폼 사업을 진행하는 본부로,
2023년 국내 덴탈 사업 부문의 새로운 사업으로 신설되었습니다.

## 본부 단위인 만큼 조직 구성이 다양할 것 같은데요. 구체적인 팀 구성은 어떻게 이루어져 있나요?

OF 플랫폼 사업 본부는 기획팀, 교육팀, 마켓팀으로 구성되어 있고, 각 팀안에 기획, 브랜드 마케팅, 세미나, 콘텐츠, 온라인 쇼핑몰 파트로 세분화되어 있습니다.

기획팀은 OF 플랫폼의 DB를 분석하여 최적화된 사용자 경험을 기획하고, 플랫폼 정책 수립, 신사업 인큐베이팅과 같은 주요 기획 업무와 플랫폼 브랜드 마케팅, 디자인 등을 담당하고 있습니다.

교육팀은 치과 종사자를 위한 국내외 세미나 및 학술 행사, 영상 및 텍스트 기반의 콘텐츠를 기획, 실행하는 업무를 담당하고 있습니다.

마지막으로 마켓팀은 치과 재료를 온라인으로 판매하는 온라인 쇼핑몰 업무 담당해 세미나, 콘텐츠에서 노출된 다양한 상품들을 판매로 연결을 돕고, 다양한 치과 재료를 발굴하여 판매하고 있습니다.

OF 플랫폼 사업 본부는 치과의사, 치위생사를 위한 교육, 영상 및 텍스트 기반의 콘텐츠 그리고 이를 연계한 온라인 쇼핑몰이 통합 된 온라인 플랫폼 사업을 진행 중에 있으며, 세미나 및 콘텐츠에서 임상에 직접적으로 도움이 된다면 자사 제품 뿐만 아니라 다양한 임상 정보와 치과 재료도 함께 소개하고 있습니다.

## 젊은 에너지를 가진 오브 브랜드와 팀만의 밝은 분위기가 느껴집니다. OF 플랫폼 사업본부의 가장 큰 매력은 무엇일까요?

'성장을 위한 영감을 얻고 함께 도약합니다.'

이 문장은 저희 OF 플랫폼 브랜드 가치로 플랫폼과 팀에게 가장 잘 어울리는 문장입니다.
저희가 업무를 대할 때 가장 중요하게 생각하는 가치가 적극적인 소통, 젊고 새로운 감각, 함께 성장하는 것이기 때문입니다.

먼저, 세미나 및 콘텐츠 속 사소한 부분까지도 다양한 의견을 나누고 있는데요. 본인의 의견을 말하고, 다양한 의견을 내는 사람이 더 많은 기회를 얻을 수 있도록 배려하고 있답니다. 그리고 평범한 일상에서도 소소한 인사이트를 발견하고, 치과 일상에 적용해 보는 가장 창의적인 팀이라고 생각합니다.

그만큼 번뜩이는 생각을 직접 실행하는데 재미를 느끼는 팀원들이 많은 것 같고, 그 과정에서 구성원 스스로와 그리고 플랫폼까지 함께 성장하는 것을 느낄 수 있는 것이 큰 매력으로 다가오는 것 같습니다.

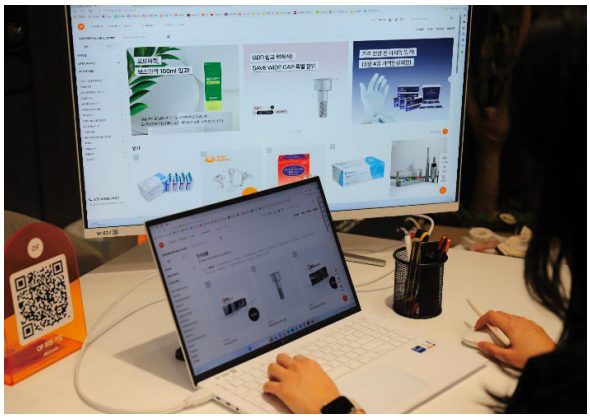
**새롭게 준비 중인 OF만의 사업 아이템이나 프로젝트가 있다면?**

저희 브랜드를 통해 고객이 체감하길 바라는 가치 중 하나는, 'OF를 통해 남들과 나를 구분 짓게 하는 것'입니다.

구분이라는 것을 보다 명확히 하자면
첫째, 교육과 콘텐츠를 통해 남다른 임상 스킬을 갖는 것.
두 번째, 온라인 스토어에서 차별화된 혜택을 받는 것.
세 번째, 트렌디하고 남다른 감각의 브랜드 가치를 전달하여, 임상을 선도하는 경험을 제공하는 것으로 정리할 수 있습니다.

결국 OF 플랫폼에서 더 많이 활동할수록 차별화된 혜택과 서비스를 제공받을 수 있게 하고자 플랫폼 환경을 개선하고, 다양한 이벤트를 제공할 예정입니다.

올해는 크게 3가지가 달라질 텐데요.
첫째, 더 편한 활동을 위해 진화된 UI / UX 를 제공하고자 대규모 업데이트가 예정되어 있습니다.
두 번째, 남다른 혜택을 체감할 수 있는 OF멤버십 서비스와 OF에서만 경험할 수 있는 오리지널 세미나, 콘텐츠를 론칭할 예정입니다.
세 번째, 오는 11월에는 더 깊은 소통과 경험을 제공하기 위한 OF 어워드 개최할 예정이니 많은 관심 부탁드립니다.



**우여곡절도 많았을 것 같습니다.
가장 기억에 남는 프로젝트나 순간이 있다면?**

아무래도 초기 OF 플랫폼을 기획하고 구체화하는 과정이 어려웠던 순간으로 꼽을 수 있습니다.

먼저, 저희 사업 본부는 기존에 없던 신사업이기에 아무리 세밀하게 고민해도 이를 구현해 내는 과정에서 팀원들은 추상적으로 업무 지시를 받을 수밖에 없습니다. 또한 적절한 레퍼런스를 찾기도 어려운 환경에 처해지기도 하는데, 이러한 점이 팀원들에게 가장 미안한 부분이기도 합니다.

또한 OF 플랫폼 컨셉상 직접적인 제품 소개보다는 임상 중심의 의사결정이 이뤄지다 보니, 기획 초반 내부 직원들을 설득해 나가면서 제품과 임상의 균형점을 찾아 나가는 것이 큰 우여곡절이었다고 생각합니다.

지금은 국내 치의학에 발전에 기여하는 큰 방향 안에서 합의를 이루고 업무를 할 수 있는 환경이 되었습니다. 협력 부서에서도 플랫폼의 방향성과 취지를 명확히 이해하고 함께 협업하고 있기 때문에 오히려 더 빠른 속도로 성장해 나갈 수 있었습니다.

**치과 원장님 또는 고객들이 꼭 경험하길 추천하는 OF만의 서비스나 콘텐츠를 하나를 꼽자면?**

OF에서 경험할 수 있는 다양한 매력의 콘텐츠들이 있지만 딱 하나를 꼽는다면 'CLIP 컨퍼런스'를 경험해 보시길 추천드립니다. CLIP은 임상가의 영감(Clinician's Perspective)이라는 뜻으로, 매년 1월 최신 임상 경향을 다루는 OF의 대표 컨퍼런스입니다.

올해로 2회 차를 맞은 CLIP은 업계의 주요 오피니언 리더들이 초청되고, 일반 참석자는 조기 마감될 정도로 뜨거운 관심을 보이고 있습니다. CLIP을 꼽은 이유는 저희의 브랜드 가치와 생각을 온전히 담은 컨퍼런스이기 때문입니다. 저희 본부 임직원의 역량을 꾹꾹 눌러 담아 개최하는 행사로 애착이 있기도 하지만, 세심한 행사 기획과 운영을 느낄 수 있어 참석자들의 만족도가 가장 높은 행사이기도 합니다.

꼭 경험했으면 하는 이유 중 하나는 CLIP 강연이 업계를 선도하는 좌장 및 연자분들과 6개월 이상의 강연 준비를 통해 어디서도 볼 수 없는 대담형 강연을 구성하고 있다는 점 때문입니다. 강연에 참석한 오피니언 리더와 청중들의 날 선 질문이 쏟아지는 강연을 보는 것은 또 다른 인사이트를 제공합니다.

또한 국내 주요 치과대학 교수로 구성된 학술위원단에서 엄선한 주제와 강의를 통해 분야별 임상의 변화와 최신 트렌드를 파악할 수 있는 점 역시 주목할만합니다. 강연 종료 후에도 일상에서 언제든 다시 최신 변화를 돌아볼 수 있도록 콘텐츠와 페이퍼를 제공하고, OF의 변화를 미리 공유하며 소소한 재미를 느낄 수 있는 임상 데일리 키트도 전달하고 있습니다.

## 2024 OF의 최종 성장 목표는?

OF를 통해 치과 산업의 종사자들이 함께 소통할 수 있도록 독점적인 서비스를 제공하는 것입니다.

목표로 하는 정량적인 수치들이 있지만, 그보다 중요한 것은 더 많은 분들이 저희의 플랫폼을 경험할 수 있도록 높은 수준의 가치를 제공하는 것에 집중할 계획입니다. 론칭 1년이라는 짧은 시간 동안 7,000여 명의 회원들이 함께 할 수 있었던 건 OF가 제공하는 교육, 콘텐츠, 마켓의 서비스가 남다른 가치를 제공하고 있다는 의미로 생각됩니다.

매일 더 많은 사람들이 플랫폼을 이용하고 있고, 그 속도도 역시 점차 빨라지고 있습니다. 올해는 대외적으로 OF를 알리는 활동을 보다 적극적으로 진행할 계획으로, 2024년을 마무리하는 시점에는 치과 산업에 종사하는 분들이라면 누구나 OF 플랫폼을 알 수 있도록 성장해 나가겠습니다.

## 마지막으로 함께하고 있는 팀원들에게 한 마디 부탁드립니다.

쉽지 않은 환경에서도 많은 성과를 이루어 주어서 감사합니다.
저희는 업무 특성상 처음 시작하는 상황에 먼저 놓여지는 경우가 많은데, 그럴 때마다 스스로 방향을 찾아 함께 해내는 모습을 보여줄 때 가장 고맙고 그게 또 우리다운 모습이라고 생각합니다.
이미 다들 잘 하고 있지만, 이번 기회에 우리 본부 직원이라면 항상 잊지 말고 아래 행동요령을 다시 마음에 새기면서 일하면 좋을 거 같습니다.

1 **행동의 적극성**, 아이디어를 내는데 주저하지 말자. 존중받고 더 많은 기회를 얻어야 한다.

2 **소통과 공유**, 동료에게 공유하는 수고로움은 더 나은 결과를 낸다.

3 **업무와 관계**에 대한 책임감, 평소에 책임감이 있어야 기꺼이 책임질 수 있다.

4 **상호 존중과 배려**, 동료를 존중하고, 내가 받은 존중은 서로 공유한다.

5 **긍정적인 마음 가짐**, 안된다, 내가 해봤다, 그럴 줄 알았다 금지. 긍정적인 시선을 갖자.

# HR NEWS

## 대한적십자와 함께 어르신들을 위한 '행복한 밥상' 봉사 진행

덴티스의 임직원 20여 명은 지난 2023년 4월, 대한적십자사와 함께 대구 두류공원에서 '행복한 밥상' 봉사에 참여했다. 덴티스 임직원들은 봉사단과 함께 지역 이웃들에게 직접 밥과 국을 퍼주며 따뜻한 점심 급식을 제공했다. 행복한 밥상 봉사는 약 4시간 동안 야외에서 진행됐고, 따뜻한 마음으로 모아온 성금을 전달하는 것으로 이날 급식 행사를 마쳤다.

## 기업의 미래를 책임질 신규 입사자 위한 웰컴 키트 도입

덴티스가 신규 입사자를 위한 '웰컴 키트'를 도입했다.
웰컴 키트는 신규 입사자 첫 출근일에 지급되는 환영 선물로, 신규 입사를 환영하고 회사 구성원으로서 소속감과 자부심을 고취하고자 기획됐다. 웰컴 키트는 대표이사의 환영사가 담긴 메시지 카드와 함께 다이어리, 포스트잇, 볼펜 등 회사 생활에 사용하기 좋은 실용적인 아이템으로 구성됐다.

## 어린이날 맞이 세이브칠드런과 협업, 스마일 키트 나눔으로 건강과 행복 전해

덴티스가 어린이날을 맞아 국제아동권리 NGO 단체인 '세이브더칠드런'에 4,400여만 원 상당의 구강 관리 키트(800여 세트)를 기부했다. 덴티스는 저소득 조부모 가정 아동들의 건강한 구강관리를 위해 칫솔, 치약, 자알리톨 캔디, 구강유산균 락토글로우가 포함된 '덴티스 스마일 키트'를 마련했다. 해당 기부 물품은 덴티스 임직원이 직접 참여한 가운데, 상품 준비부터 포장까지 자원 봉사 활동을 통해 마련돼 더욱 의미있는 CSR 활동이 이루어졌다.

## 치아 건강 UP! 지구 건강 UP! 친환경 스마일 키트

덴티스가 구강건강관리의 이해와 관심을 높이기 위해 제작한 '덴티스 친환경 스마일 키트'를 6월 9일 구강보건의 날 맞이 이벤트를 통해 국민들께 제공했다.
구강건강도 지키고, 일상생활도 윤택해질 수 있도록 구성된 친환경 스마일 키트는 대나무 칫솔, 고체 치약, 당근비누, 순면 비누망, 순면 샤워볼, 스테인리스 집게 6종으로 구성되었다.

# HR NEWS

## 덴티스 브릭 즐거운 치과 문화 조성 앞장서

덴티스는 치과에 대한 막연한 두려움을 없애고, 올바른 치과 문화를 조성하기 위해 국민들을 대상으로 다양한 캠페인 활동을 펼치고 있다. 이에 대한 일환으로 덴티스가 실제 덴티스 제품을 구현한 치과 브릭을 제작해 SNS 콘텐츠로 선보였다. 덴티스 제품과 치료 과정에 대해 쉽고 즐겁게 이해할 수 있다는 점에서 호평을 받았다. 2024년에도 새로운 형태의 굿즈를 선보일 예정이다.

## 덴티스 브랜드 와인 통해 기업 메시지 전해

덴티스는 신선하고 과감한 프로젝트 도전을 통해 치과와 의료업계에 대한 이미지와 인식을 개선하고 있다. 덴티스는 브랜드 경험의 다양화를 위해 스페셜 굿즈로 브랜드 와인을 선보였다.
와인 셀렉부터, 라벨 카드, 보냉 칠러백까지 덴티스 브랜드의 메시지를 담은 스페셜 굿즈는 덴티스와 인연이 닿는 모든 분들께 행복과 성공이 깃들기를 기원하는 마음을 담아 제작하게 되었다.

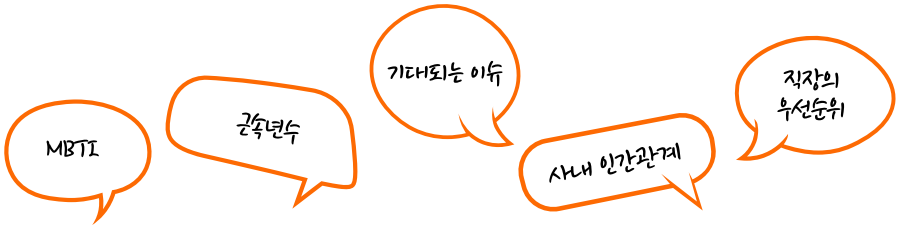
## 덴티스, 임직원과 함께 헌혈 봉사로 생명 나눔 봉사 동참

환자의 생명을 구하는 유일한 수단인 수혈. 덴티스는 안정적인 혈액 수급에 도움을 주고자 임직원의 자발적인 참여로 현혈 봉사에 동참했다. 보건복지부 지정 업체인 '대한산업보건협회 한마음혈액원' 측에서 헌혈 버스를 지원받아 덴티스 본사와 의료기기사업부에서 진행되었다. 헌혈 참가자에게는 혈액 검사를 통한 건강 상태 체크와 헌혈 증서가 발급되고, 자원봉사 활동 4시간과 소정의 기념품이 증정된다.

## 임직원 건강 증진 위한 보건복지부 연계 금연 캠페인 시행

덴티스가 임직원의 건강증진의 일환으로 보건복지부 지정 영남대학교병원 대구 금연지원센터와 함께 <찾아가는 금연 프로그램>을 시행했다. 사내 임직원 대상으로 시행된 본 프로그램은 금연 전문가 상담, 금연 물품 제공 등 전문적인 금연 서비스가 제공됐고, 해당 과정을 통해 실제로 참여 임직원 중 일부는 금연에 성공하기도 했다. 이에 기관과 회사 차원에서 감사의 의미를 담아 기념품, 상패, 포상금이 지급됐다. 사내 대상자 모집과 상담실 협조 등 현장 협력과 적극적인 실무 협조를 해준 '덴티스'에게도 감사패가 전달되었다.

SPECIAL HR




# 덴티스 평균을 찾아서!

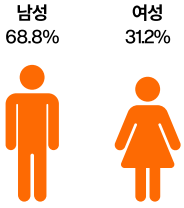
## 덴티스에 다니지만 덴티스가 더 궁금한 임직원들을 위해! 매거진 편집단이 직접 설문조사에 나섰습니다!

덴티스 임직원의 약 30%가 설문에 응답해 주셨습니다.

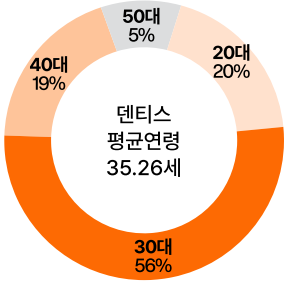
**PART 01**

평균 30대 연령대로 알려진 소위 젊은 기업, 덴티스!
그렇다면 우리 회사 구성원들은 어떨까? 나는 어디에 해당할까?

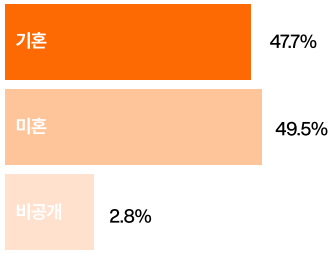
덴티스의 성비는?
### 성별



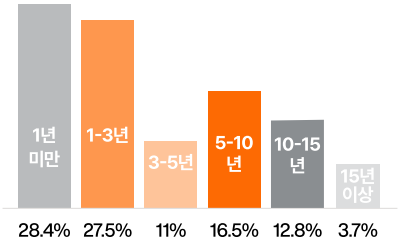

요새는 MZ가 대세?
### 연령대



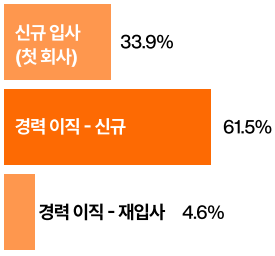

<나는 솔로> 지원자 찾아요~ (적극 지원)
### 결혼



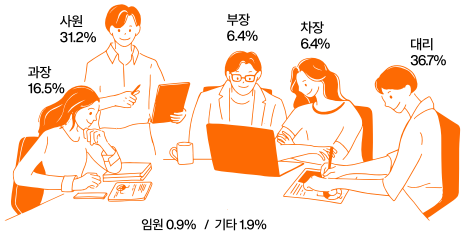

덴티스와 함께해요~
### 근속년수




덴티스와의 첫 만남 타입은?
### 입사유형



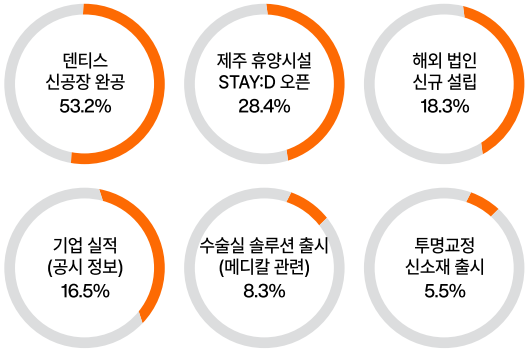

나의 덴티스 LV.은 어디쯤?
### 직급



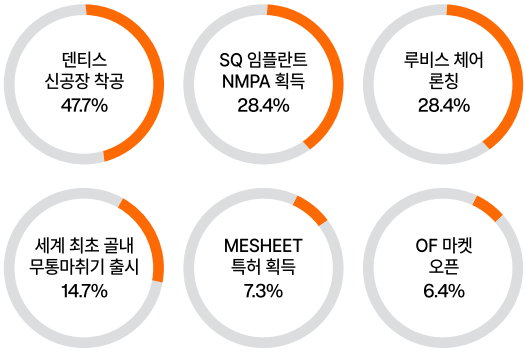
PART 02

## 덴티스의 미래를 함께 꿈꾸는 임직원들과 함께하는 슬기로운 직장 생활 이야기

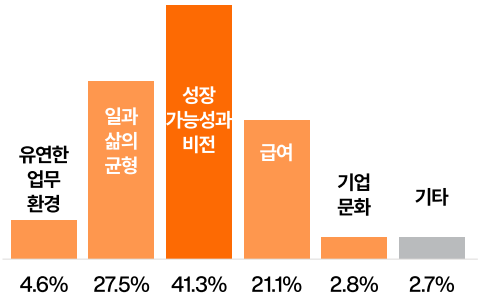
### 올해 덴티스에 가장 기대되는 이슈는? 중복투표




### 지난 해 덴티스를 가장 빛낸 최고의 이슈는? 중복투표

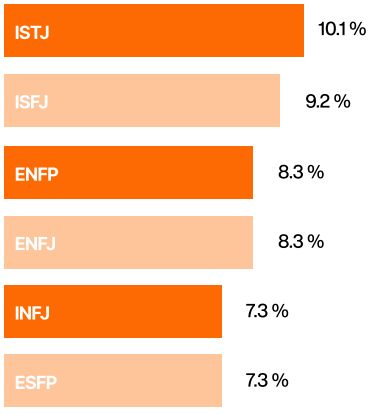



### 내가 생각하는 직장의 우선순위

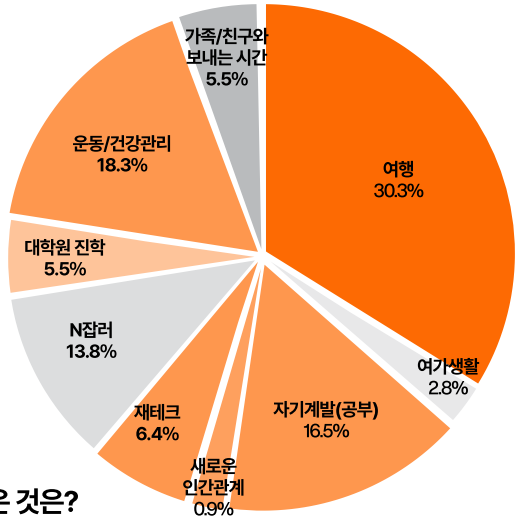



### 직장에서 들으면 기분 좋은 말은?

### MBTI 상위 순위




### 여건이 된다면 가장 해보고 싶은 것은?



## 덴티스 임직원 휴양 복지 시설 오픈

# STAY :D



## 행복은 멀리 있다.
## 떠나자 제주도로!

열심히 일한 만큼 즐기는 것이 당연한 워라밸 시대. 하지만 불경기, 물가 상승 등 만만치 않은 현실에 결제 버튼을 누를까 말까 고민한 적도 있을 것이다!
덴티스는 기업도 임직원도 모두 웃을 수 있는 행복한 여가 생활을 응원한다.
그 일환으로 임직원들의 지갑도 지키면서, 여행은 행복하게
즐길 수 있도록 임직원을 위한 휴양 시설을 새롭게 선보인다.

### 바쁜 일상에 삶의 쉼표를 선물합니다

덴티스는 임직원들의 복지 지원을 위해 제주도 서귀포에 휴양 시설 STAY :D (스테이 D)를 오픈했다.

STAY :D는 일반적인 제주도 휴양 시설에 비해 가격 부담을 대폭 낮춰 제공함으로서 바쁜 일상 속에 삶의 쉼표를 선물하고자 한다. 또한 기업 출장, 기업 행사 등 다방면으로 활용을 이어나갈 계획이다.

임직원의 사기 증진과 재충전은 창의력과 생산성 제고의 동력으로 작용하고, 이는 곧 덴티스 제품과 고객 서비스 개선으로 이어지는 긍정적인 효과를 가져다 줄 것이다.

덴티스는 전세계인의 행복과 건강을 함께하는 덴탈&메디칼 솔루션 기업으로서, 다양한 복지 제공을 통해 덴티스 임직원들의 행복과 건강을 위해서도 더욱 노력할 예정이다.

## STAY :D 최초 공개! 덴티스 매거진에서 만나는 랜선 집들이

덴티스 STAY :D (스테이 D)는 총 2층 규모의 휴양시설로 오픈하였으며, 층별로 독립적인 공간으로 이용 가능하다.

STAY :D 1층은 넓은 거실, 3개의 방, 2개의 화장실로, 탁 트인 공간감을 자랑한다. 또한 들어서는 순간, 깔끔하고 세련된 인테리어가 눈길을 사로잡는다. 뿐만 아니라 전자레인지, 밥솥, 식기세트, 인덕션, 세탁기, 건조기 등 각종 주방&생활 용품이 완비되어 있어 언제 와도 편안하게 머무를 수 있는 공간으로 마련됐다.

STAY :D 2층은 1층과 구조는 동일하지만, 서귀포 풍경을 한층 더 즐길 수 있는 뷰가 매력적인 공간이며, 외부와 연결되는 별도의 계단이 있어 독립적인 시설 사용이 가능하다. 층별로 최대 10인까지 투숙가능해 소규모 가족 여행부터,기업 행사, 워크샵, 단체 여행 등! 다방면으로 활용을 이어나갈 계획이다.

덴티스는 STAY :D를 통해 임직원의 사기 증진과 재충전을 격려하고, 창의력과 생산성의 동력으로 작용해 덴티스 제품과 고객 서비스 개선으로 이어지는 선순환의 계기를 만들어 나갈 예정이다.

## STAY :D와 함께 즐기면 더 좋은 근처 명소

### 명불허전, 제주도의 상징 한라산

제주 서귀포시 토평동 산15-1

제주도의 대표적인 관광 명소, 한라산.
남한에서 가장 높은 산이자 유네스코 세계 유산으로 지정된 한라산에서 즐기는 멋진 제주도의 풍경을 놓치지 마세요!

### 먹거리 가득한 서귀포 매일 올레시장

제주 서귀포시 서귀동 340

제주 관광 1번지로 불리는 서귀포 매일 올레시장.
지역 특산품 뿐만 아니라 다양한 문화행사와 축제로 관광객들의 큰 호응을 얻는 핫플레이스!

DENTAL
CLINIC

since 2005

CLEAR ALIGNER

치과 임플란트 / 디지털 투명교정 / OR 솔루션

## 덴탈 & 메디칼 3대 솔루션 비즈니스 기반

# Global Healthcare Company

# 내 손안에 덴티스

## 덴티스 공식 SNS 계정으로 실시간 만나보세요!

### 실시간 덴티스의 모든 기업소식을 알고 싶다면?

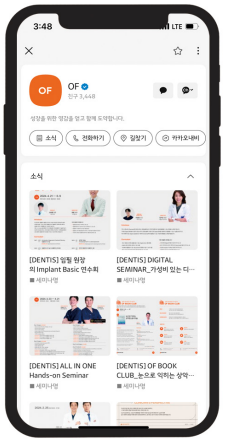
- 덴티스 홈페이지
- 덴티스 블로그
- 덴티스 인스타그램

### 비즈니스 인사이트가 궁금한 덴티스 투자자라면?

- 덴티스 홈페이지 (IR)
- 덴티스 블로그 (인사이트)

### 치과 및 의료계 종사자로서 임상 및 학술 정보가 궁금하다면?

- OF 홈페이지
- OF 카카오톡 플친
- OF 마켓



### 치과 및 의료계 종사자로서 최신 제품 정보가 궁금하다면?

COPYRIGHT©2024. DENTIS.co.,Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.