

計測器 産業의 先頭메이커 興倉物産을 찾아서

1979년 後半부터 3~4년째 계속되는 國際的인 不景氣속에서 先進 輸出市場의 保護貿易障壁은 높아만 가고, 經濟優等生이라고 일컫던 日本까지도 昨年度 輸出이 마이너스 成長으로 뒷걸음질치고 있는 이때에 Audio Component 部品과 Tester 製品 製造業體로서 그간 착실히 成長을 거듭해 오면서 專門的인 固有技術을 蓄積하고, 특히 輸出集中化로 業界의 非常한 관심을 모으며, 최근에는 國內外的으로 品質과 價格面에서 그 우수성을 認定받은 「디지털 멀티 미터」와 計測器의 精粹라 할 수 있는 「오실로스코우프(波形觀測器)」를 生産, 海外市場과 國內市場에서 好評을 받고있는 興倉物産株式會社를 찾았다. 첫눈에 事務所와 生産現場에 걸려있는 「品質革新의 해」라는 슬로우건이 눈에 띄었고, 많은 來訪客 및 外國 바이어와의 商談 등으로 다른 事務所 분위기와는 달리 活氣에 차 있었다. 社員 한명 한명의 勤務態度에서도 무엇인가 해내고야 말겠다는 意慾에 차있어 躍進하고 있는 社勢의 原動力이 되고 있지 않나 생각되었다. 특히 평소 完璧主義를 經營信條로 삼고있는 孫正守社長의 첫마디는 3년간 계속되는 世界的인 不況의 마지막 터널을 통과하는 데에 우리 興倉人의 智慧와 땀을 아낌없이 쏟는다면 금년에는 50%정도의 販賣伸張이 가능할 것이라면서 굳은 결의를 보여 주었다. 生産製品의 80% 이상을 海外直接輸出에 돌리고 있는 同社는, 今年度 賣出目標 2,500萬弗 超過 達成을 위하여 모든 經營力을 全社的으로 集結시키겠다고 強調하였다.

特記할 것은 同社는 昨年 8월 西獨에서 권위를 認定받고 있는 電子專門雜誌인 ELO가 주관한 國際콘테스트에서 Digital Multi Meter (Model Noihc 601)가 2位에 入賞하는 등 높은 優秀성을 認定받고 있어 海外 바이어로부터 많은 관심과 함께 注文量이 날로 늘어나고 있다고 한다. 同모델 HC-601은 Hand Held Type으로서 그동안 순수한 자체기술에 의해 開發된 精密度0.5%의 보급형 計測器인데 현재는 정밀도 0.1%정 機器도 生産하고 있다. 또한 昨年 10月 本會가 開催한 第13回 韓國電子展覽會에서는 同社의 「부스」에 바이어의 발길이 끊이지 않아 많은 業體로부터 부러움을 사기도 하였다. 展示된 모델 중에서 가장 각광을 받았던 것은 Oscilloscope, Buzer Type의 Analog Multi Meter, Digital Panel Meter로서 특히 2현상(Dual Trace) 오실로스코우프의 45MHz(遲延掃引機能)와 30MHz Type은 國內 初유의 精密 計測器로써 앞으로 輸入代替에 의한 外貨節約에 크게 기여하게 될 것으로 기대된다. 특히 同社는 品質管理와 檢査System에 있어서 컴퓨터에 의한 철저한 精密 檢査를 實施하고 있어 使用者로부터 品質과 性能에 관한 어떠한 不滿도 제기된 바가 없다고 한다. 그래서 얼마전 日本에 輸出된 同社의 오실로스코우프가 다시 國內로 逆輸入된 일도 더러 있어 오실로스코우프와 같이 高精度가 要求되고 開發에 危險負擔이 큰 産業用 電子製品에 대하여는, 國內에서 生産이 잘되고 品質에 문제가 없다면 政策當局에서도 신속하게 輸

入制限 등의 措置를 施行하여 國產品 開發 意慾도 높이고, 外貨도 절약하는 兩面的 效果를 同時에 얻을 수 있는 政策運用이 時急한 課題라고 孫社長은 指摘한다. 또한 이러한 면에서 우리와 海外市場에서 가장 치열하게 경쟁이 되고 있는 臺灣의 政策支援은 좋은 본보기가 될 것이라고 말하며 政策의 選擇이 時期를 잃게 되면 본래의 目的과 의도는 그 效果가 半減될 것이라고 說明을 덧붙인다. 이러한 政策決定의 時間적 效果는 앞으로 레이더 分野도 測定할 수 있는 메모리 타입 100MHz 以上級의 尖端의 製品生産을 長期 製品전략과 事業計劃으로 세우고 있는 同社의 경우, 그 시기를 훨씬 앞당길 수 있는 힘을 培養케 되는 요인이 된다고 말하고, 이것이 실현될 때 우리나라 電子産業의 構造 高度化를 가져오게 될 것이라고 자신있는 所信을 피력하였다. 다음으로, 오늘의 興倉物産이 있기까지 逆境을 뚫고 苦難의 파도를 타고 넘어 確固한 經營기반을 다지기 까지 굳게 지켜온 經營 座右銘이랄까, 우리 電子業界가 본받아야 할만한 점을 묻자 孫社長은 거침없이 첫째 우리企業은 一般的으로 內實보다는 外形에 치우쳐 外華內貧의 感이 있으므로, 80년대의 不安定하고 不連續的인 低成長時代에는 總體經營보다는 選擇의 이고 重點指向的인 經營施策으로 質의 充實을 期하여, 狀況變化에도 積極的으로 대응해야 할 것이며, 둘째 프로根性이 있어야겠다는 점을 지적하였다. 격변하는 국제적 환경속에서 기업이 살고 앞서 가자면 각자 맡은바 職務分野에서 「내가 第一人者가 되겠다」는 강한 意識下에 철저히 自己責任管理를 수행하는 「프로根性」이 부족하다고 말하고 셋째 국제경쟁력 提高를 위하여 技術革新에 역점을 두고 先行投資가 있어야 함에도 불구하고 短時日에 이익을 추구하려는 近視眼의 經營觀과 無事安逸의 사고방식이 문제이며 넷째, 企業의 經營자원 중 가장 중요하다고 할 수 있는 人材力에 대해서 教育훈련을 투자로 생각지 않고 費用視하는 경향이며 다섯째, 勞使問題로서, 오늘날의 企業倫理와 勞使觀의 未定立은 意識構造 차이와 相互信賴感의 不足에서 오는 결과라고



보겠으며, 共同運命體的 意識과 종업원의 生産的 經營參與에 의한 「기업의 발전 속에서 나의 幸福을 찾는다」는 勞使協調體制를 굳건히 함으로써 生産性 향상을 이룩할 수 있으며, 그 結果로서 근로자의 福祉向上과 소비자의 생활안정을 기하고 經濟의 安定基盤造成에 참여 할 수 있을 것이라고 確固한 所信을 밝힌다. 끝으로 輸出市場을 直接開拓하고 點檢하고 있는 頂上의 經營者로서 느끼고 있는 우리나라 電子製品 海外세일즈의 문제점과 對策을 묻자 첫째 電子製品의 세일즈맨은 기술을 알고 대응해야 한다며 일반 섬유, 합판 製品과는 근본적으로 다른 專門세일즈 엔지니어가 필요한 部門으로 政府當局이나 振興會 中心으로 세일즈 엔지니어 養成에 좀더 力點을 기울여 줄 것을 바랐다. 이것은 3~6 個月 정도의 短中期 코-스의 專門세일즈 엔지니어 養成課程을 통하여 基礎的인 상품의 原理와 知識을 알고 User의 製品 開發에 어느 정도의 Suggestion 을 주고 응답할 수 있으며 簡單한 고장정도는 스스로 파악하고 손질할 수 있는 정도라야 될 것이라고 말하며 현실적으로는 이것이 잘 갖추어지지 않는 사람이 세일즈에 나서고 있는 형편임을 지적하면서 앞으로 劃期的인 輸出 伸張을 기대하려면 무엇보다도 이것이 시급히 해결되어야 할 課題라 특히 強調하였다.

(取材：金庚辰 資料發刊課長)