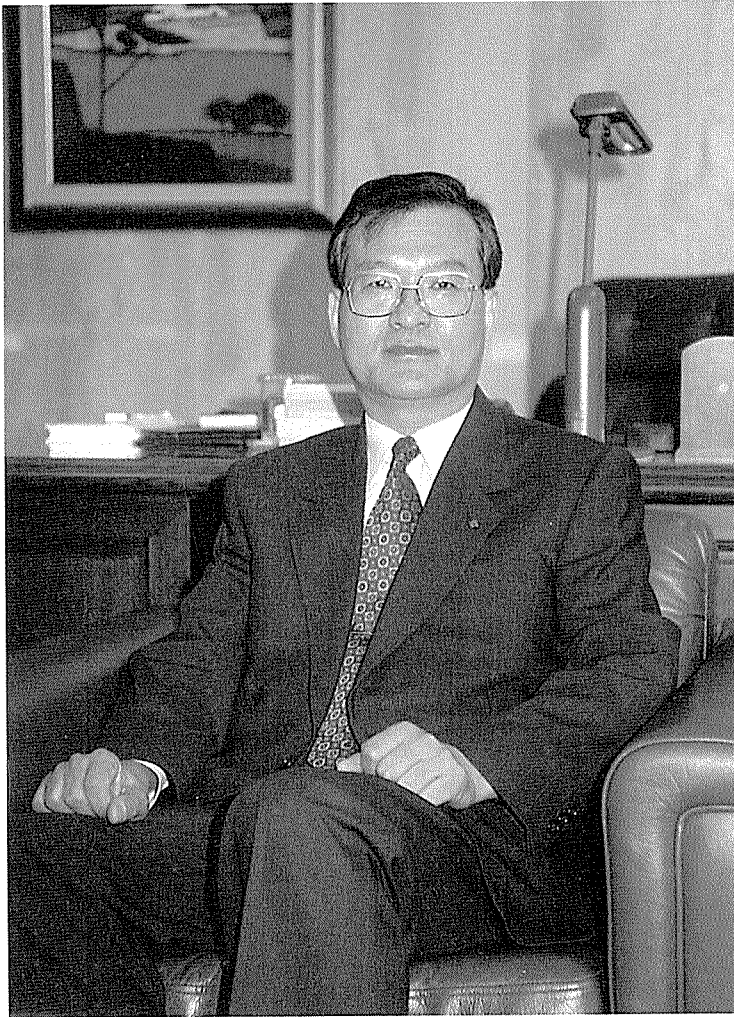


“멀티 미디어형 단말기 개발 박차”

고기능 신제품 개발에 주력



金 仲 起

(주) 한창 사장

- ▲ 43년 강원출생 ▲ 67년 연세대 대학원 졸
- ▲ 69년 금성사 입사 ▲ 84년 同 이사 ▲ 88년 同상무
- ▲ 92년 同전무 ▲ 95년 2월 (주) 한창 사장

최근 방송국 설립을 비롯하여 PC 통신업체인 (주)나우콤을 인수하는 등 한창그룹의 변신이 여러모로 눈부십니다. 재계에서는 섬유업체로 시작한 한창그룹의 탈바꿈을 두고 성공적이라고 평하고 있는 데, 이는 그룹의 탄탄한 재무구조와 경영층의 의지, 임직원의 총화가 이루어 낸 산물이라고 보는 시각이 지배적입니다. 우선 그동안 한창이 걸어온 길을 간략히 설명해 주시지요.

(주)한창의 역사는 곧 한창그룹의 역사입니다. 지난 1967년 ‘한창섬유공업사’라는 상호로 김종석 현 그룹 회장이 설립했고, 초기의 한창은 의류 제조 전문기업으로서 직물 및 의류의 수출에만 주력했습니다.

그러다가 1985년부터 중남미로 의류 제조공장을 이전하는 한편 전자사업으로의 사업 구조 전환을 모색하기 시작하여 보기 드문 성공을 거두었습니다.

(주)한창의 전자사업은 ‘TOP PHONE’이라는 자체 브랜드의 무선전화기를 전문적으로 생산하면서 시작되어 ’91년 2월에는 기술연구소를 설립하여 본격적인 전자 회사로서의 골격을 갖추고 연구 개발에 박차를 가하기 시작해 마침내 ’94년에는 섬유 업종에서 전자·통신 업종으로 업종을 전환하기에 이르렀습니다.

그리고 '94년 말에는 국내 무선 전화기 시장에서 시장 점유율 1위에 올라서는 등 짧은 역사에 비해 괄목할 만한 성장을 거두어 (주)한창의 핵심사업으로서의 면모를 과시하고 있습니다.

향후 (주)한창은 한창그룹의 계열사인 부일이동통신, 부산방송, (주)나우콤 등과 협력체제를 구축해 시너지 효과를 발휘하고자 하며, 새로운 도약을 위한 성장 기반을 다지는 데 임직원이 한 마음 한 뜻을 모으는 중입니다.

(주)한창의 움직임은 전자업계에서도 관심의 대상입니다. 사장님께서 지난 2월 (주)한창의 전문 경영인으로 취임하셔서 분주한 나날을 보내는 동시에 새로운 사업전략 구상에 여념이 없다고 들었습니다.

앞으로 (주)한창이 나아가 사업 방향을 간추려 들려주시기 바랍니다.

현재 (주)한창에서 의류사업은 해외부분을 합쳐 전체 매출액의 1/2정도에 이릅니다. 그 중 국내 생산분은 20% 안팎이고, 나머지는 이미 해외 공장에서 생산 중인데, 전 해외 공장이 흑자를 기록할 만큼 운영 성과가 성공적입니다.

도미니카와 엘살바도르 현지 공장에서는 미국 시장을 겨냥한 생산에 치중하고 있으며, 5월에는 중국 산동성에 공장을 건설, 10월말 본격 생산에 돌입하게 되면 한국 및 일본 시장에까지 진출할 수 있어 시장을 더욱 다양화하는 계기가 될 것입니다.

앞으로 의류사업 쪽은 소규모의

성력화된 인원으로 이끌어 나가면서 이익을 극대화하는 방향에 초점이 맞춰져 사업이 전개 된다고 보시면 될 것입니다.

한편, (주)한창의 중추 사업으로 괄목할만한 성과가 돋보이는 전자사업 분야 또한 급변하는 시장 상황에 발맞추면서 우리의 기술력을 총 집결하여 보다 앞선 신기능의 제품 개발에 주력하고자 합니다.

전자 분야의 주요 사업 아이템으로는 홈 오토메이션기기, 전화기, 페이저 등이 있습니다.

그중 전화기 분야는 현재의 시장이 포화 상태에 이르고 있을 뿐더러 단말기만으로 시장을 석권하기에는 한계가 있다는 판단에 따라 향후 전화기 시장을 대체할 수 있는 미래형 단말기를 주력 분야로 삼아 그 부분의 연구 개발에 박차를 가하고 있습니다.

예상했던 대로 (주)한창은 전문 회사로서의 장점을 살려 남보다 한 발 앞서 시장을 주도해 나갈 신기술 개발에 역점을 두고 있음을 알게 되었습니다.

전자 분야의 연구 진행 상황과 함께 투자 전략 계획을 좀더 구체적으로 밝혀 주시지요.

우리 회사에서는 개인용 휴대용 단말기 분야를 비롯해 통신 분야의 미개척 분야인 멀티미디어형 단말기 개발에 회사의 미래를 걸고 있습니다.

아직까지 국내는 물론 세계에서 뚜렷하게 상품화된 제품도 없는



분야인 만큼 누가 먼저 개발하느냐가 관건이라고 봅니다.

따라서 국내 해외를 가리지 않고 우수 기술을 확보하기 위해 전략적 제휴도 적극 펼치고자 합니다.

또한 우리 (주)한창에서는 시스템 사업 분야에 보다 많은 투자를 하기로 사업 계획을 수립한 바 있습니다.

전문 회사의 전문 기술을 바탕으로 조직을 슬림화하여 원가 경쟁력에서 우위를 지키고, 우수 인력으로 구성된 조직이 기동성을 발휘할 수 있게끔 회사 차원에서 지원을 아끼지 않는 동시에 고객 위주의 적극적인 영업을 펼쳐 나간다면 시스템 사업 분야에서도 큰 성과를 거둘 수 있으리라 기대합니다.

다시 한번 말씀드리지만 한창 그룹 내의 방송 시스템이라든지 이동통신 교환기 시스템 PC통신 지원 장비 시스템 등 관련 분야 사업을 함께 추진하면서 그룹내 사업의 시너지 효과를 증대시키는 부분도 우리가 특히 주목하는 바입니다.

우리나라에 전화가 가가호호 보급 된 것은 그리 오래 되지 않았음에도 통신 분야의 발전속도는 하루 앞을 예측할 수 없을 만큼 빠른 변화를 겪고 있는 것 같습니다.

무선 전화기 쪽만 해도 불과 10여 년 사이에 현격한 발전이 이루어지고 있고, 날마다 새로운 종류의 전화기가 시장에 쏟아지고 있어 소비자를 즐겁게 하고 있습니다.

(주)한창에서는 앞으로의 전화기 기술 발전을 어떻게 예측하고 있으며, 그에 대한 대비책은 어떻게 마련하고 있습니까?

지금까지 출시된 제품은 46-49 주파수 대역대의 것으로 기술이나 편리성 면에서 한계에 이르렀다고 봅니다. 아날로그 시스템을 채용한 전화기 분야에서 다음 단계의 제품은 900MHz 전화기로 볼 수 있습니다.

900MHz는 좀더 먼 거리에서 통화할 수 있고 잡음이 거의 없이 깨끗한 통화를 할 수 있어 각 업체에서 다투어 생산에 참여하는 실정입니다.

이와 함께 자동 응답기의 테이프를 반도체로 대체한 DSP (Digital Signal Process) 전화기도 눈여겨 볼 분야입니다. 이는 디지털 전화기 분야로 진입하는 첫 걸음이란 점에서 비상한 관심을 모으고 있고, 우리도 이미 시장 진출을 위한 준비를 마친 상태입니다.

그렇지만 지금의 획기적인 기능 역시 후속 개발이 선행되지 않으면 곧 소비자의 관심밖으로 밀려날 것이 뻔합니다.

전화기 업계에서는 '97년경이면 음성과 데이터를 함께 송신할 수 있는 PCS(Personal Communications Servies)가 상품화 될 것으로 전망하고 있습니다.

이것이 계속 발전된다면 멀티미디어의 단말기로 이용되는 시점에 이를 것입니다.

결국 전자 산업의 성패는 멀티미디어에서 결판나는 시대가 도래합니다.

우리로서는 단말기에서 경쟁력을 갖추도록 최선의 노력을 기울일 따름입니다.

이미 시장이 포화 상태에 이른 만큼 전화기 분야의 시장 확보 쟁탈은 앞으로도 더욱 치열할 것으로 전망됩니다.

전화기 분야에서 해결해야 할 당면 과제가 있다면 어떤 것을 들 수 있겠습니까?

각 업체간의 지나친 경쟁으로 인해 전문 전화기 업체나 전화기를 생산하는 가전업체 모두 수익성 면에서 최근 고전을 면치 못하고 있습니다.

이러한 때일수록 원가 절감과 기술적으로 차별화된 제품 개발에 적극 나서야 하며, 그 결과가 수익성 증대로 연결된다면 더할나위 없이 좋겠지요.

오랜 동안 전자 산업에 몸담아 오신 만큼 사장님께서 우리나라 전자 업계의 역사라 해도 과언이 아니라고 생각합니다.

한 분야의 전문가가 되기까지 나

름대로 사장님께서 견지해 오신 경영 철학이 있으리라고 보는데, 이 자리를 빌어 밝혀 주시지요.

두 가지로 간단히 집약할 수 있을 것입니다.

우선 고객에게 충성을 다하는 회사로 만들겠다는 것은 저의 오랜 꿈이기도 했고, 앞으로의 (주)한창 임직원에게도 끊임없이 강조할 내용입니다.

실질적인 제품 개발은 물론 서비스 등에서 말과 행동이 일치하는 회사가 되기 위해서 회사의 모든 시스템이 고객 지향이 되도록 개선해 나아갈 생각입니다.

나머지 하나는 직원들이 보람과 긍지를 갖고 일할 수 있는 일터로 여길 수 있도록 (주)한창을 최고의 직장으로 만들어가는 것입니다. 직원 각자가 소신껏 신속하게 의사결정할 수 있는 조직 체계를 구축하고, 보다 질 높은 일을 할 수 있도록 교육 체계를 마련하는 한편 근무 시간내에 업무 효과를 극대화 할 수 있게끔 쾌적한 근무 환경을 조성하는 것이 제가 바라는 바입니다.

물론 단시간 내에 해결될 차원의 것은 아니겠지만 지속적인 교육과 근무 환경 개선을 통해 모두가 만족하는 (주)한창으로 거듭나도록 힘쓰겠습니다.

사장님의 꿈이 실현되기 위해서는 개인적인 건강 관리도 소홀히 해서는 안된다고 봅니다. 평소 건강 관리는 어떻게 하고 계시며, 여기는 어떤 식으로 활용하십니까?

청년시절에는 테니스에 심취하여 주중, 주말을 가리지 않고 즐겼는데, 덕분에 회사내 테니스 대회에서 우승까지 차지하는 등 아마추어로서는 '한다' 하는 경지에까지 이르렀습니다.

또 10년 전에는 골프에 관심을 가져 싱글까지 갔다가 근래에는 등산으로 취미를 바꾸었습니다.

등산의 장점은 골프보다 짧은 시간에 많은 운동을 할 수 있는 데다가 산뜻한 공기를 호흡할 수도 있어 지구력과 폐활량을 키우는 데 특히 도움이 되는 것 같습니다.

요즘에는 매주 산을 찾아 일주일 동안의 피로를 털어내고 맑은 공기를 마시는 것으로 건강 관리를 대신합니다.

경영을 맡으신 분들의 입장에서는 정부나 행정 기관과의 관계가 좀더 긴밀하게 유지되기를 희망하곤 합니다. 사장님께서서는 정부 당국에 건의하거나 부탁할 사항이 혹 없으신지요?

우리 (주)한창으로선 대정부 관련 문제에 있어 그다지 어려움을 느끼지 못하고 있습니다.

굳이 바람이 있다면 우리나라의 이자율이 일본 등 경쟁국에 비해 상당히 높아 국제적 경쟁에 어려움이 따르는 만큼 이를 모두 함께 고민하고 해결해 주었으면 하는 정도입니다.

장시간 인터뷰에 응해주셔서 감사합니다. 마지막으로 전자진흥회의 위

상 정립을 위한 사장님의 고견이 있으시다면 듣고 이 자리를 마치도록 하겠습니다.

지금 현재도 잘 해오고 있습니다만 앞으로도 이름 그대로 우리나라 전자분야를 진흥시킬 수 있는 단체로 더욱 발돋움하길 기대합니다.

대정부 관계에 있어서는 회원업체의 다양한 의견을 적극 건의하고 개선하는데 힘써 주시고, 업계가 지나친 경쟁으로 어려움을 겪지 않도록 대화 창구를 마련해 주신다면 좀더 친근한 전자진흥회가 될 것이 틀림 없다고 생각합니다.

CT-2(The second Generation of cordless Telephone) 실외무선전화

제2세대 코드없는 전화기술로 위치가 제한된 발신 전용이다. 개인휴대통신 서비스의 전단계인 CT-2 서비스는 소형 휴대용 단말기로 도심의 공공장소에서 이동중에 무선기국과 기존 공중전화망(PSTN)을 연결해 통화하는 방식이다.

영국에서 이동전화와는 달리 가정용 코드 리스폰(무선전화기)의 사용범위를 옥외로 확장시켜 출발한 CT-2 서비스는 무선공중 전화로 불리는 발신 전용 휴대전화서비스이다.

이의 전단계로는 사용거리가 제한되어 옥내에서 사용하는 현재의 무선전화서비스인 CT 1(가정용 코드리스폰) 서비스가 있고 나아가 착발신 모두 가능한 3세대 CT-3서비스가 있다. 코드없는 이들 전화서비스의 최종발전단계는 개인휴대통신 서비스(PCS)로 이는 착발신겸용에 사용장소의 제한이 없으며, 데이터통신까지 가능한데 국내서는 오는 '98년경 상용서비스를 목표로 시스템 및

단말기를 개발중이다.

▷ 기존의 가정용무선전화기(CT-1)를 공중전화기와 같은 Telepoint 설치장소 근처에서 자유로이 사용할 수 있도록 고안한 장치이다. 현재 가정내에서 사용중인 코드리스 전화(CT-1)는 가입자의 사용영역이 고정장치를 중심으로 수십미터 이내로 한정되는 근본적인 단점이 있다. 이같은 문제를 해결하기 위한 새로운 방식의 코드리스 전화가 CT-2, 일명 Telepoint서비스이다. 영국에서 처음 개발하였고, 1989년 8월 시험서비스를 개시하였다. 일반적인 송신만 가능하다는 단점이 있으나 수용용량이 평방 킬로미터당 5천명 정도로 아날로그 셀룰러방식의 200배이다. 우리나라도 1990년 텔레포인트 설비를 직접 도입하여 1990년 1월 1일~1990년 12월 3일까지 서울 명동 일부 지역에서 시험서비스를 실시하였다.