

레이저 가공기 시장, 우리가 책임진다

(주)한광

90

년에 설립된 이후 레이저 가공기 부문에 있어서는 타업체의 추종을 불허하는 한광(대표 계명재)은 “고객과 함께 성장하는 기업, 국민경제에 기여하는 기업”을 표방하고 있는 레이저 가공기계 전문 메이커다.

한광은 레이저 부문 우수 국산기계상 수상, 국채과제 우수 수행업체 선정, 벤처기업상 수상, 기술개발 시범기업 선정 등 대내외적으로 기술력을 평가 받고 있다. 레이저절단기 및 레이저 용접시스템부분에서의 월등한 시장 지배력은 97년까지 연평균 70%의 높은 매출성장률과 80%의 국내시장점유율, 내수시장에서 우위를 차지하고 있다.

BEAM DELIVERY에 대한 특허기술을 보유하고 있는 한광은 미국시장을 중심으로 세계적인 기업들과 경쟁하며 해외시장 확대를 위한 해외 판매망 구축에 힘쓰고 있다.

레이저 산업, 그 가능성

레이저 산업은 높은 시장성장율을 갖춘 유망분야다. 하지만 물리, 광학, 컴퓨터공학, 기계, 전자, 정보통신 등 복합기술의 결정체라 할 수 있는 레이저산업은 제품 수명주기가 길고 진입장벽이 높기 때문에 기술력, 영업력, 서비스 능력 등이 복합적으로 수요를 결정하는 특성을 가진 산업분야이다.

그런 가운데서도 올해 매출액 260억은 무난히 넘길 것으로 전망하고 있는 한광은 레이저기술의 선도기업을 표방하는 만큼 기술개발의 중요성을 강조한다. 매년 매출액의 10% 정도를 기술개발비로 투입하고 있으며 전문연구원 등 인적자원의 교류도 활발히 진행하고 있다. 또한 향후 서비스인원을 확충해 고객서비스를 위한 체계도 강화할 계획이다.

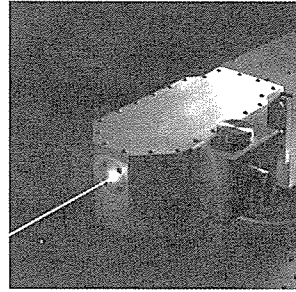
한편 이 회사는 영업력을 대폭 강화해 기업 이윤 창출을 위해 올해의 매출 목표인 260억원을 내년에는 463억원까지 끌어올릴 계획을 가지고 있다.

또 재무안정화를 위해 127%에 달하는 부채비율을 올 연말까지 103%로 낮추고 내년에는 78% 수준을 유지한다는 계획이다. 아울러 이 회사는 레이저가공기의 신규 수요 창출 및 레이저산업 선도자로서의 역할을 위해 신기술인 기술집약형 토탈 프로덕트 라인 구축과 초고속 플라잉 옵티컬레이저 시스템을 개발한다는 전략이다.

한광의 계명재 사장은 국내 레이저 가공기 시장을 점령한, 경영전략을 “근본적인 것은 신뢰입니다. 회사는 직원들의 자발적인 참여를 유도하고

기술집약형 토탈 프로덕트 라인 구축과 초고속 플라잉 옵티컬레이저 시스템을 개발할 계획이라는 계명재 사장

레이저 가공기는 반도체 및 정보통신 등 첨단산업의 발달과 함께 그 수요가 급증할 것으로 전망되는 산업이다. 따라서 정밀가공 시장의 60%를 차지하고 있는 레이저 절단기를 생산하고 있는 (주)한광(대표 계명재)의 매출 급증이 전망된다. 전세계를 대상으로 “꿈의 빛”을 구현하고 자본재 산업의 발전에 기여함으로써 국부창출에 일익을 담당한다는 경영이념을 실천하고 있는 유망기업 한광.



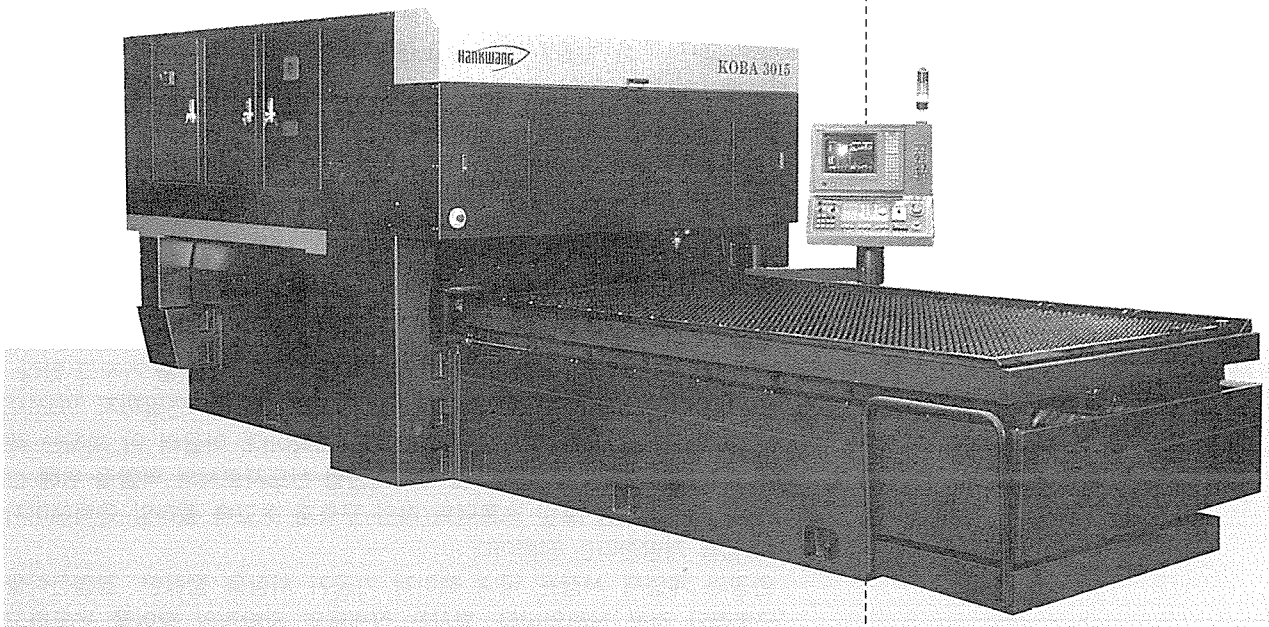
자기개발을 할 수 있도록 기본적인 장을 마련해 주려고 노력했습니다. 그리고 직원교육에 과감하게 투자하고 연구소 기능을 강화한 것이 지금과 같은 효과를 내지 않았을까 싶습니다”라고 밝혔다.

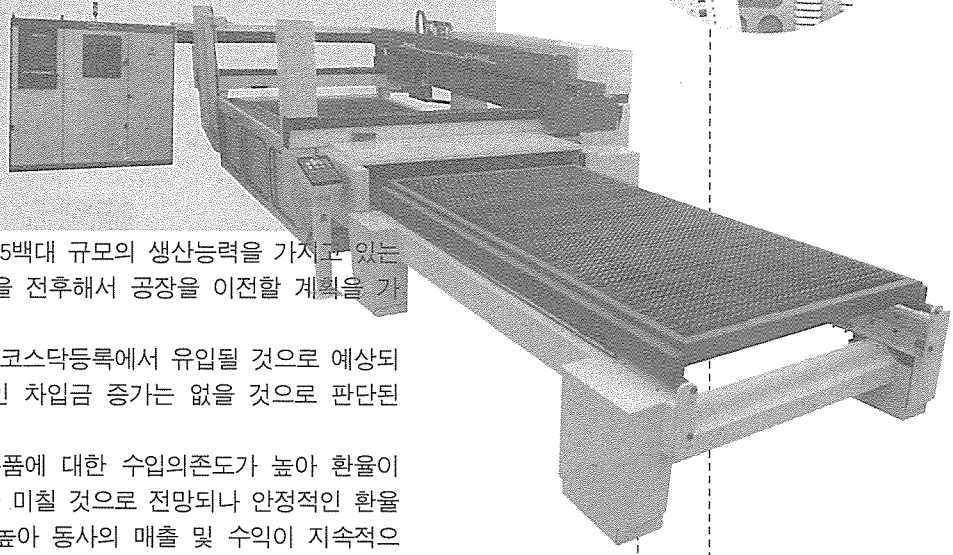
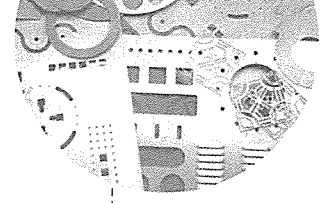
세계시장에서 경쟁하는 한광

한광은 또한 국제 공동연구체계 구축으로 시너지 효과를 창출하고 있다. 바이스토로닉 레이저연구소와 공동연구 진행 및 서울대 정밀기계연구소와 산학공동연구 등을 통해 신기술개발에 만전을 기하고 있다. 이러한 시도는 기술선도 기업으로의 변화를 모색하려는 것이다. 한광은 이제 기술력을 앞세워 세계시장에서 경쟁할 수 있는 기술, 품질, 가격 등의 경쟁력을 강화하기 위해 노력한다.

현재 이 회사의 연구소는 레이저시스템 설계 및 개발과 시스템 주변장치 등을 개발하는 연구 1팀, 레이저 CNC 부문연구 개발팀인 연구 2팀, 레이저 발전기 연구개발을 수행하는 연구 3팀이 있다.

이 회사는 현재 연구소는 중기거점 기술과제 등 3개 연구과제를 정부의 지원하에 진행하고 있다. 이들 과제는 레이저발전기를 포함, 전부분을 국산화함으로써 레이저절단기 산업을 국가기간산업으로 육성하는 것을 지향하고 있다 이 프로젝트들이 종료되는 시점에는 한국레이저산업이 한 차원 높은 발전을 할 수 있을 것으로 전망된다.





2001년 대규모 신규공장으로 이전

한광은 총투자비 50억원으로 연간 5백대 규모의 생산능력을 가지고 있는 신규공장으로 내년 5월, 창립기념일을 전후해서 공장을 이전할 계획을 가지고 있다.

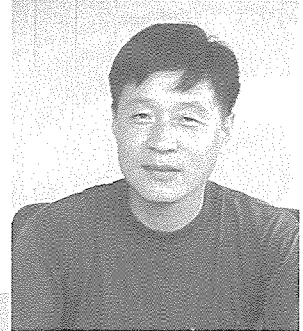
자금조달계획은 10억의 기투자금과 코스닥등록에서 유입될 것으로 예상되는 40억원을 모두 투입하여 추가적인 차입금 증가는 없을 것으로 판단된다.

아직까지 국내 판매비중이 높고 부품에 대한 수입의존도가 높아 환율이 상승할 경우 회사의 수익성에 영향을 미칠 것으로 전망되나 안정적인 환율 조건에서는 레이저산업의 성장성이 높아 동사의 매출 및 수익이 지속적으로 증가할 것으로 판단된다.

한광은 지난 7월 코스닥 등록을 위해 공모청약을 실시하기도 했다. 기술력을 바탕으로 세계 틈새시장을 공략해 수요창출을 위한 토대를 마련한다는 구상을 하고 있는 한광, 이제 든든한 사업체로 거듭나는 한광의 새로운 모습을 기대해본다.

내 능력을 100% 인정받기 위해 난 200~300%의 일을 한다

(주)한광 제작팀 이병욱 과장



한광을 9년째 지켜오는 한광의 든든한 재산, 제작팀의 이병욱 과장(39)은 신입사원에게는 부모같은 존재이자 직원들의 의견을 회사에 반영하는 직원들의 대변자이다.

신입사원에게는 부모님께 전화를 해 회사에서 사원이 얼마나 잘하고 있고, 필요한 존재인가를 말씀드린다. 그런 그의 관심과 배려는 직원뿐 아니라 가족까지도 회사의 지지자가 되게 만든다.

또한 복지후생이라든지 비좁은 공간 문제 등 직원들이 불만을 느끼는 부분이 생기면 직접 나서서 운영진과의 면담을 통해 직원들의 의견을 최대한 반영하려고 애쓴다.

이 과장은 이렇게 직원들의 편에서 그들의 이야기에 귀 기울이기 위해 노력한다. "매일 아침 8시면 팀원들과 Tea Time을 가지면서 이런저런 얘기를 나눕니다. 회사에 대한 불만을 토로하기도 하지만 대화를 하다 보면 처음에는 불만을 토로하다가도 결국 해결의 창구가

마련되죠!"

이 과장 옆에서 조용히 이야기를 듣고 있던 안종필 대리가 한마디 거든다. 이 과장팀이 우리 회사에서 가장 팀웍이 좋습니다. 다 이 과장님 덕분이죠! 팀웍이 좋다는 것은 그만큼 회사에 대한 열정이 강하다는 의미이다. 그의 팀이 팀웍을 회사 전체에서 인정받는 것도 따지고 보면 이 과장의 회사에 대한 열정에서 비롯되었다고 볼 수 있지 않을까? 일을 처음 시작했을 때는 2명이 작업을 했고 한 대 만드는데 20일이 넘게 걸렸다. 하지만 IMF 이후 회사는 수출활성화와 내수시장을 점령하면서 작업환경도 개선되고 인원도 충원 되어 한 달에 6대는 거뜬하게 만든다. 그런 만큼 이제는 그의 능력을 제대로 평가 받을 수 있는 시기라고 생각한다.

"내 능력을 100% 인정받기 위해 난 200 ~ 300%의 일을 한다"

이 과장의 말 한마디 한마디에는 회사에 대한 애정이 듬뿍 묻어난다.