

[주]우진산전 Woojin Industrial Systems

주소:(367-822)충청북도 괴산군 사리면 방축리 산64-3
전화:043-820-4211
팩스:043-836-7405

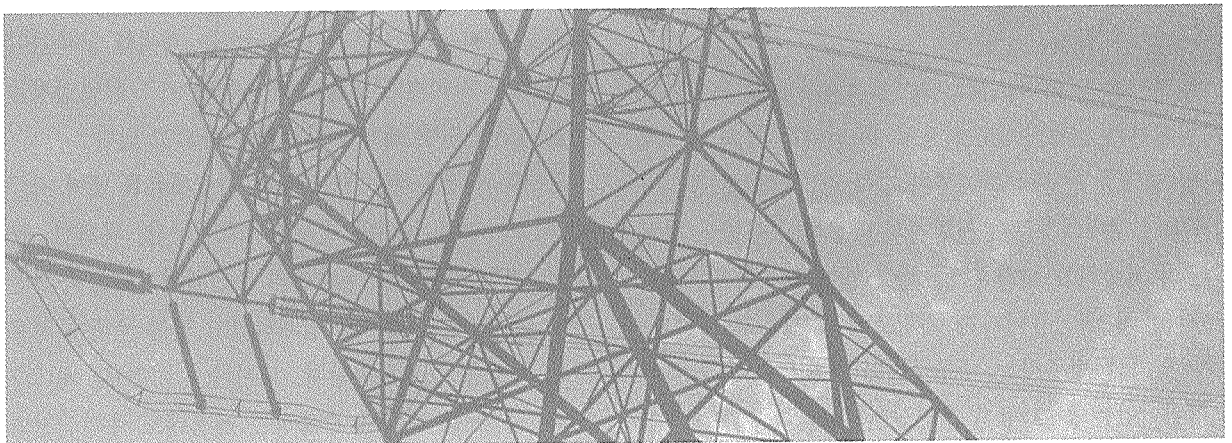
가깝고도 먼 이웃

우리나라 사람들의 마음속에 가깝고도 먼나라 일본, 이는 우리나라와 일본과의 관계를 가장 단적으로 표현하는 말중 하나로 정치, 사회적인 것은 물론 한일 기업간의 거래 기술교류 등에 있어서도 이 말은 예외가 아닐 수 없다. 지정학적으로 가까이에 위치하면서도 다른 나라에 비해 더 우호적이라고 보기에는 어렵다는 생각이 드는 관계일 것이다. IMF 위기의 터널을 완전히 벗어나지 못한 채 9.11 미국테러사태와 10.7 미국의 아프카니스탄 공습으로 시작된 테러보복전쟁은 침체된 세계경제를 더욱 어렵게 만들고 있다. 내수 부진으로 고전하는 어려운 여건속에서도 충북 괴산군 사리면 사리농공단지에 위치한 (주)우진산전은 일본의 철

도차량 제작사와의 기술 제휴 협력을 통해 기반을 잡아가고 있는 중소기업이다. 철도차량 전장품 전문업체인 (주)우진산전은 일본과의 기술제휴를 바탕으로 확실한 기술기반을 다져 이를 토대로 하여 해외시장으로 진출하고 있다. 일본의 선진기술을 잘 소화하여 우진산전의 설계, 제조 기술로 발전하였기 때문이다. 이에 따라 지금은 철도차량용 전장품 분야에서 국내 정상의 위치를 확고하게 구축하였고 일본의 전장품 제작사인 도시바, 미쓰비시, 히다찌, 동양전기 등의 업체와 공급계약을 체결하여 일본의 Market Share를 확대해 나가고 있다.

위기를 기회로

(주)우진산전은 철도차량용 전장품 회사로 연간



400억원이 넘는 매출실적을 올리는 회사이지만 창업 시에는 이부분이 전문은 아니었다. 전기공학도(연세대 전기공학과졸)시절부터 창업을 꿈꿔왔던 창업자 김영창 회장은 11년간의 준비기간(직장생활)을 거쳐 1974년 창업을 하였고 첫 아이템은 수년간 청계천 및 외국서적 등의 시장조사 끝에 선택한 엘리베이터용 권선저항기였다. 회사이름도 저항과 관련된 용어인 우진 OHM사로 정했다(이후 1994년에 주식회사 우진산전으로 법인상호를 변경) 첫눈에 되겠다든 생각이 들었던 저항기였으나 초기 2년간은 매출다운 매출이 없었다. 한때 교통비조차 없어 불광동에 서 공장이 있던 면목동까지의 출퇴근 길이 아득했던 시절도 있었다. 1976년 5월 금성사(현 LG전자)에서 최초로 6백만 원어치를 수주한데 이어 금성통신(현LG전자)으로부터 기계식 교환기 부품 납품권을 얻으면서 안정궤도에 들어섰고 그 뒤로는 엘리베이터 업체인 금성유니버스(현LG산전), 현대엘리베이터와도 거래관계가 형성되기 시작했다. 이 시기가 비로서 대기업으로부터 기술수준을 인정받은 것이다.

우진산전은 이 자신감으로 엘리베이터에 들어가는 저항기류가 전동차에도 적용될 수 있다는 점에 착안해 사업 영역을 전동차 분야까지 넓혀 갔다. 그 첫 결실이 1978년 국내최초로 주저항기의 국산화에 성공한 것이다. 이 저항기는 지하철 1호선에 들어가는 핵심부품으로서 첫 국산품이라는 자랑스러운 기록을 세웠다. 주저항기의 발주사는 대우중공업이었고 수주 금액이 4억원이었는데 그 당시 우진산전의 월 평균 매출액이

2천만원에 미달했던 시점이었다. 따라서 최소한 2년 동안의 매출을 확보하는 감격적인 순간이었다.

사업의 다각화로 위기탈출

엘리베이터와 전동차를 양축으로 하는 사업범위도 처음에는 부품에서 출발해 완제품으로 확대해 나가며 국산화 개발 및 이를 개발할 자체기술 인력양성에 심혈을 기울여 야간대학원 진학 배려 및 중소기업진흥공단에서 실시하는 해외기술연수 파견, 또한 자체적으로

일본 도시바 및 미쓰비시사에 연수생을 수시

로 보내 선진기술을 습득하여, 전동차 부품에 대한 끊임없는 연구 및 개

발로 국내 전동차 시장은 물론 우진산전에 기술을 제공한 일본의 업체들도 우진산전의 기술력을 인정하여 역으로 제품공급을 요청하기에 이르렀다.

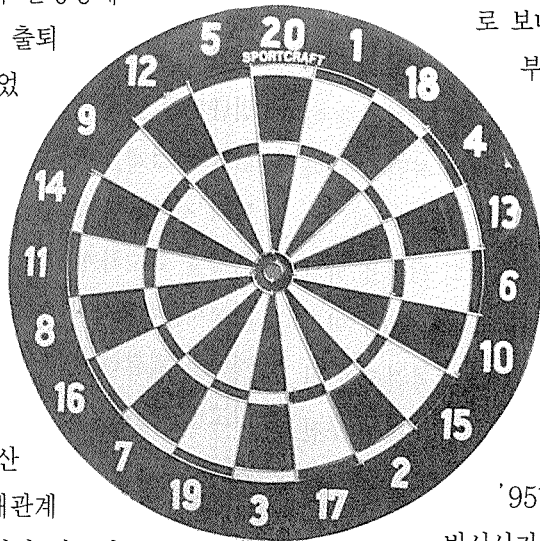
특히 일본의 미쓰비시사와는

'95년부터 일본 국내품은 물론 미쓰

비시사가 해외로 수출하는 제품의 경우

에도 설계 단계에서부터 우진산전과 공동 설계를 실시하고 제작은 우진산전이 담당하는 체제를 구축하여 현재 홍콩 지하철에 납품될 전동차의 보조 전원장치는 전량 우진산전이 제작한 제품이 적용되고 있다.

도시바의 경우에는 '92년부터 기술제휴를 맺어 지금에 이르기까지 국내의 철도청 1호선구간, 과천선, 분당선, 서울 지하철 7, 8호선의 추진제어장치를 우진산전이 국산화한 제품으로 설계하였고 일본 국내에 적용되는 차량용 보조전원장치, 도시바가 이집트, 베네수엘라, 중국 등 해외로 수출하는 제품에도 우진산전의



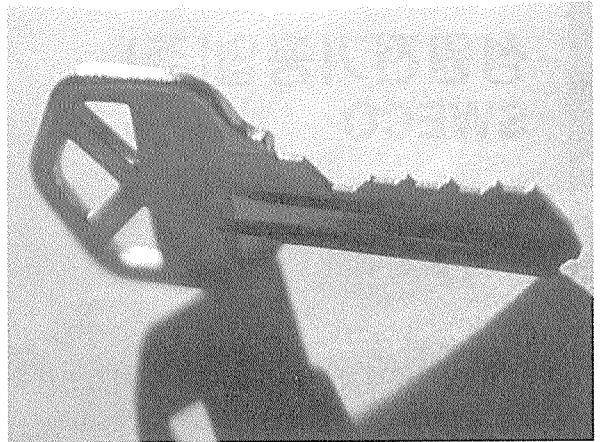
제품을 사용하고 있다. 최근에는 일본의 히다찌사가 우진산전의 기술력과 경쟁력을 확인한 후 본격적인 수출협상을 시작하였고 이미 샘플주문을 받아 제작 중에 있다. 이로써 우진산전은 일본의 최대 전동차 전장품 업체인 미쓰비시, 도시바, 히다찌와 공동으로 제품을 설계, 제작하는 수출라인을 확립하였다. 이러한 결과로 '85년부터 '99년 사이 5번이나 무역의 날 수상업체로 선정되는 영예를 안기도 했다.

이해관계보다는 장기적인 신뢰 관계를 유지

주식회사 우진산전이 일본과 기술 제휴 관계를 맺었던 타업체와 다른 점은 기술계약이 끝난 이후 관계가 더욱 돈독해졌고 돈을 내고 기술을 배우는 공식적인 관계였을 때보다 인간적으로 친한 비공식적인 관계일 때 자문을 받기가 쉬웠다. 그동안 쌓은 신뢰를 바탕으로 판매무대도 넓혀가고 있다. 우리 나라가 IMF 이후 극심한 내수부진 속에서 수많은 중소기업이 문을 닫았고 이렇다 할 대기업도 간판을 내렸지만 주식회사 우진산전은 일본으로부터의 선진기술을 소화하여 다종소량생산화 설계제조기술 등을 인정받아 수출 신장력을 높여가고 있다.

기술일류가 되고자하는 신념창업

아이템인 저항기는 지금까지도 국내 유일의 KS마크를 달고 있으며 자체 브랜드로 일본에 수출하고 있다. 매출액의 8~9%를 R&D에 투자 해온 결과 전동차용 추진제어장치, 보조전원장치, 차내안내표시기, 종합제어장치 등을 국산화에 성공하는 쾌거를 거두었다. 이러한 결과는 임직원 모두 몸담고 있는 회사가 대기업은 아니지만 기술만큼은 일류가 되자는 의지가 있었고 철도차량부품업체에서 ISO9001인증을 제일 먼저 받은 것도 이러한 신념 때문이다. 또한 한국철도기술연



구원 공동으로 한국형 표준전동차개발 사업의 핵심 전장품 개발, 경량전철개발사업의 경량전철 차량개발, 전기기관차의 노후된 전력변환장치의 성능개선 등의 사업을 완료하였고 이를 토대로 하여 동남아(중국, 대만, 말레이시아, 태국 등)시장을 적극 공략하여 수출액을 신장시키고 있다.

불확실성 시대의 위기관리

변화속도가 빠르고 예측하기 어려운 불확실성이 매우 높은 21세기 디지털시대의 기업환경은 과거와는 전혀 다른 새로운 패러다임을 요구하고 있다. 또한 글로벌화의 확대로 전세계의 단일시장화가 가속됨에 따라 무한경쟁시대가 전개되어가고 있고, 무역관세장벽 제거, 자유무역주의 확산, 금융투자 제거, 자본시장의 개방화·자유화 등 단일시장 형성을 위한 노력 등이 확산되고 있는 경영 환경 속에서도 주식회사 우진산전은 전임직원 모두 기술일류기업을 위해 부단히 노력할 것이며 이 노력을 바탕으로 하여 세계로 뻗어 나갈 것이다. ○