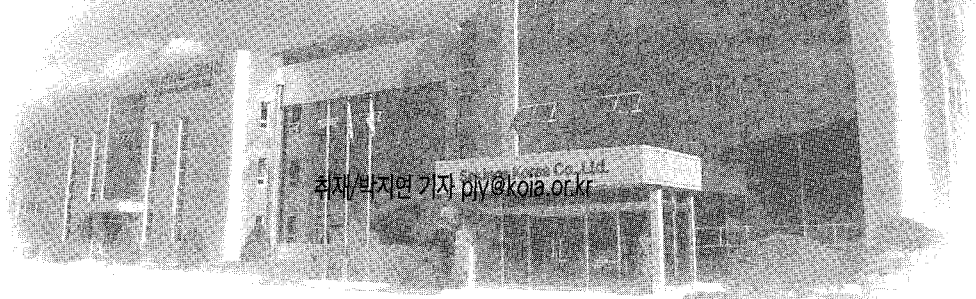


프로젝션TV 및 IMT-2000 시장을 리더하며 무한 성장기업 비전 굳건히 초정밀 광전자업체 (주)세키노스코리아

IMF라는 국가 최대의 위기를 탈피했다지만 지난 한 해는 어느 해보다 국내외적으로 경기불황과 극심한 수출악화가 겹쳐 국내 광산업 업계가 너나 할 것 없이 힘들었다. 그러나 오히려 위기 속에서 기회를 찾아 이에 굴하지 않은 업체들이 있다. 본 고에서는 신년특집 연속기획으로 어려웠던 지난해 국내 산업여건속에서 수출목표를 달성하며 눈부신 성장발전을 이룬 광학업체를 발굴, 소개하는 지면을 마련했다. 이번 호에서는 광학렌즈의 핵심기술을 개발하여 해외시장 개척에 성공, 지난해 무역의 날에는 철탑산업훈장상을 수상한 바 있는 세키노스코리아를 만나보았다.



비구면 플라스틱렌즈로 해외시장 개척에 성공

국내 처음으로 비구면 플라스틱 렌즈를 개발, 국내에서 이 분야의 대표주자인 (주)세키노스코리아(대표·박원희)는 광학렌즈의 핵심기술로 세계시장을 겨냥해 매출에서 수출이 차지하는 비중이 90%일 정도로 해마다 가파른 성장세를 보이고 있다. 특히 지난해 무역의 날에는 수출 1,000만 불을 달성하며 철탑산업훈장상을 받아 업계의 부러움을 사기도 했다.

1988년 일본 세키노스와 합작회사로 설립된 세키노스코리아에도 생산성 저하와 자금부족으로 한때는 어려움에 직면한 적이 있었다. 그러나 1996년 박원희 사장이 취임을 하면서 많은 변화와 발전을 거듭했다.

“한일 합작회사로 설립되어 일본의 기술력을 받아 단지 OEM생산만 하다 보니 물량이 있을

때와 없을 때의 기복이 심했고, 당시 시장이 그리 크지 않았으며, 한국시장에 비해 세계시장은 전문분야로 한 걸음 앞서는 단계라 많이 어려운 상황이었죠. 그럴 때 박원희 사장님이 취임하셨는데 생산 현장의 문제점에 대해 같이 고민하고 대안을 찾는 등 현장 중심적이고 친화적인 경영을 펼치며 크게 성장해 나갔죠. 특히 자체 연구소와 영업부를 두어 세계 어느 나라에도 팔 수 있도록 제품을 특화한 것이 성공요인이었던 것 같습니다.”

최무길 이사의 말처럼 96년 세키노스코리아의 매출은 3억6천억 원에 불과했으나 다음해에는 17억원, 그 다음해는 36억원, 80억원, 150억원 등으로 눈에 띄게 급성장하더니 작년에는 180억원의 매출을 올렸다. 수출 또한 처음엔 어려웠으나 98년 100만 불을 달성한데 이어 99년에 500만 불을, 그리고 작년에는 드디어

1,000만 불을 달성한 것.

이처럼 원활한 수출을 할 수 있었던 요인에 대해 최무길 이사는 “세키노스코리아는 비록 중소기업이지만 영어, 일어, 중국어, 프랑스어까지 회사자체에서 능숙능란하게 대처할 수 있는 시스템이 잘 갖춰져 있는 등 국제 감각이 뛰어나다.”고 설명하며, 또한 “두달에 한번 정도 ‘로드쇼’를 펼치며 고객사를 방문해 고객이 어떤 제품개발을 원하는지 개발로드맵을 교환하며 제품의 정보를 주고받았던 것들이 중요한 역할을 한 것 같다.”고 덧붙였다.

프로젝션TV 및 IMT-2000용 모듈 개발 활발

CMOS와 CCD 카메라 렌즈로 일찌감치 이 시장을 선점한 세키노스코리아는 이외에도 초정밀 마이크로 렌즈 전용 사출기를 보유하고 DVD, VCD 등에 들어가는 광 픽업용 마이크로 렌즈, LCD 프로젝션 TV용 광학엔진과 휴대용 정보통신기기용(IMT-2000) 초소형 이미지 모듈 및 렌즈 등 다양한 플라스틱렌즈를 생산하고 있다.

그 중에서도 LCD 프로젝션 TV와 DVD, 그리고 IMT-2000용 렌즈개발 등에 주력하고 있으며, 실제 이들이 차지하는 비중도 50:25:25가 될 것으로 내다보고 있다. 특히 정부과제로 선정돼 2년에 걸쳐 진행하고 있는 프로젝션TV쪽은 시장상황이 매년 100% 이상 신장하고 있는데다 국산화가 전무한 상태라 자체적으로도 매우 기대하는 부문이기도 하다. 더욱이 개발 완료된 시점에 특소세가 인하되어 더욱 수요가 증가할 것으로 내다보고 있다. IMT-2000쪽도 월드컵을 계기로 주변 서비스가 강화되면서 올해 7, 8월 정도부터 본격적으로 성숙될 것으로 내다보고, 종류를 다양화시켜 내장형과 외장형 핸드폰에 들어가는 렌즈 모듈 및 핸드폰의 프론트라이트와 백라이트 등의 개발에 박차를 가하고 있다.

이밖에 플라스틱 렌즈 전문업체로서의 강점을 활용해 다양한 신제품 개발에 나서고 있는 세키노스코리아에서는 현재 생체인식시스템(지문인식시스템) 개발도 추진중이다.

디스플레이쪽에 모든 역량 집중, 광디스플레이 전문업체로 자리매김

세키노스코리아에 있어서 작년은 괄목할 만한 성장을 이룩한 한 해로 기억될 것 같다. ISO9000인증 획득을 비롯해 벤처유망상, 중소기업기술혁신대상 등의 수상과 산자부에서 선정한 유망부품·소재업체로 뽑히는가 하면 1,000만불 수출을 달성하며 철탑산업훈장까지 거머쥔 것이다. 특히 광부품 업계에서는 드물게 지난해 7월 코스닥 상장도 했다. 더욱이 이들에게 가장 뜻깊은 일은 뭐니뭐니 해도 45억원을 투자해 대지 2,000여평에 1,600건평의 꿈에 그리던 자가 공장을 설립한 것이라 하겠다. 여기에 70억 정도의 설비를 투자하여 회사발전을 위해 총 100억원 이상의 대규모 투자가 이뤄졌다. 이에 따라 기술력이나 생산규모에서 국제적인 경쟁력을 갖추나가게 됐다.

이런 세키노스코리아의 향후 계획은 광디스플레이 전문업체로 확고한 자리매김을 하는 것이다. 최무길 이사는 “핸드폰, LCD, 디지털방송에 대응할 수 있는 프로젝션TV용 렌즈 등 광디스플레이 분야에 초점을 맞추고 개발비의 90%를 이 분야에 집중 투자하고 있다.”고 밝혔다.

세키노스코리아는 올해 더욱 공격적인 마케팅을 펼칠 계획이라고 단언한다.

한 회사가 발전하려면 늘 변화하는 시대에 적극적으로 발빠르게 대응해야 한다. 누구나 생각하면서도 쉽게 실행을 못하는 ‘변화’에 세키노스코리아는 꾸준히 능동적으로 대처해 나갔기에 현재의 모습을 갖추지 않았나 생각하게 한다.

인터뷰/(주)세키노스코리아 박원희 대표

“최고의 기술로 제품을 개발하고 회사의 신뢰성 구축에 최선”

세키노스코리아가 생산성 저하와 자금부족으로 어려움에 처해있을 당시인 96년 취임과 함께 회사의 모든 역량을 R&D에 집중시키고 처음부터 세계시장을 겨냥한 제품개발에 주력한 결과 현재 매출중 수출비중이 90%를 차지하고 광부품 업계에서는 드물게 코스닥 상장을 실현시킨 박원희 사장. 전자분야에서만 30여 년 종사했던 그가 생소한 광학산업계에 뛰어들어 급성장을 할 수 있었던 요인에 대해 “현재 가지고 있는 기술의 정도를 높이고 회사의 신뢰성을 구축하기 위해 부단히 노력한 것”이라고 말한다.

Q플라스틱렌즈 등 단시간에 기술력을 키울 수 있었던 비결은.
 A제가 취임당시 세키노스코리아에서 이미 플라스틱렌즈에 대한 기술력을 갖고 있었고 이런 강점을 잘 살린 거죠. 기술을 잘 분석하고 응용하였으며, 마케팅을 위한 각종 기술적인 아웃소싱을 비교적 잘 했던 것 같습니다.

Q기술력이 있다해도 처음에 신뢰성 문제를 극복하기가 쉽지 않았을 텐데 이를 극복하고 원활한 수출을 할 수 있었던 비결은.
 A그 당시만 해도 글라스렌즈를 플라스틱으로 바꾼다는 것은 그렇게 쉽게 생각되는 때가 아니었습니다. 따라서 플라스틱 비구면 렌즈지만 글라스렌즈에 비해서 실제로 사용하는데 아무런 문제가 없다는 것을 입증해줄만한 신뢰성 연구를 철저히 해야만 했습니다. 국내 대학연구소나 표준연구원 등을 쫓아다니며 자문을 얻고, 신뢰



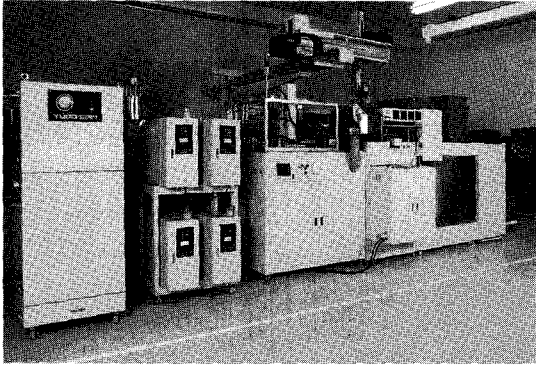
▲ 박원희 대표

성 검사를 잘 하는 국내 대기업의 연구소등에 위탁을 하는 등 각종 기술적인 아웃소싱을 많이 했습니다.

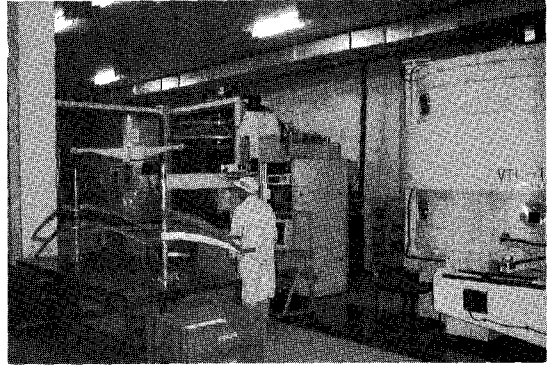
그 결과 품질이 균일하면서 성능 좋고 가격 경쟁력까지 있는 등 객관적인 신뢰성을 갖추게 되어 더욱 확신을 갖게 됐죠. 이를 바탕으로 우리가 신뢰성에 대한 광학교육자료를 만들어서 고객들을 교육시켰는데 가령, 플라스틱렌즈지만 사용하는 조건에 따라서 전혀 문제가 없다는 것을 데이터로 설명해주고 오븐이나 항온항습조에 넣어서 카메라 모듈의 열적테스트를 해 보이며 거래선을 확보해 나갔습니다. 이처럼 신뢰성에 대한 각종 테스트 장비를 만들어서 실험을 해 보이며 고객들에게 확신을 심어줬던 것이 주효했던 것 같습니다.

Q96년 취임 당시 폐업상태에 직면한 회사를 지금의 위치로 올려놓기까지 가장 역점을 둔 사항은.

A제일 중요한 것은 제품개발이지만 제품에 대한 신뢰성이 없으면 안되고 또한 제품과 신뢰성이 아무리 좋다고 해도 회사의 신뢰도가 없으면 힘이 듭니다. 따라서 제가 회사를 인수하고 이런 점에 가장 초점을 맞춰 회사를 새롭게 재정비한다는 취지 하에 3개년 계획을 세웠습니다. 우리



▲ 초정밀 마이크로 렌즈 전용 사출기를 보유하고 이를 통해 하루 20만개 이상의 렌즈 생산이 가능하다.



▲ 1000~5000 class의 크린룸을 비롯해 생산에서 조립까지 일괄처리하는 완전 무인자동화 설비를 갖춰 첨단 소형 렌즈를 생산하는데 손색이 없다.

만이 갖고 있는 기술의 강점을 활용해서 신제품을 개발하고 신뢰성을 철저하게 연구해서 데이터를 만들고 그것을 이용해 바이어를 설득해 나갔으며, 회사의 신뢰도를 구축하기 위한 노력도 병행해 나갔죠. 또한 중소기업에서 해외 거래선을 갖는다는 게 그리 쉬운 일은 아닌데 우리는 작은 회사지만 영어를 비롯해 일본어, 중국어 등 외국어에 능통한 인재들로 해외 마케팅에 적극적으로 뛰어들었습니다.

Q 경영철학은 무엇인지.

A 궁극적으로 '사람이 회사'라고 생각합니다. 결국 경영이란 사람을 육성하는 것인데 광학산업계는 다른 분야보다 이직률이 많고 전체적인 질서가 안 잡혀 있어 인재를 육성한다는 것이 매우 힘이 듭니다. 특히 중소기업에 인재를 공급해줘야 하는 대기업에서는 거꾸로 중소기업의 인재를 리쿠르팅을 하고 있다는 점이 너무 안타깝고 이는 사회적으로도 지탄을 받아야 마땅하다고 생각합니다. 그래서 저희도 금년도부터는 방법을 달리해서 시간 및 교육비 부담이란 문제가 있지만 석박사 출신을 뽑기보다 대학 학부출신들을 뽑아 1, 2년 현장에서 훈련을 쌓게 한 후 대학원에 보내는 식으로 자체적으로 키워나가려고 합니다.

Q 올해의 계획은.

A 지난 5년동안은 회사의 기초 확립을 위한 기반 조성에 노력을 기울여왔었습니다. 그러나 올해는 매출을 많이 올리고 부품을 개발·생산한다기 보다 새로운 제품개발쪽에 많은 투자와 노력을 기울일 계획입니다.

Q 광학업계에 신년메시지를 부탁드립니다.

A 우선, 광학업계에서 10년 또는 20년 이상을 꾸준히 이끌어 오신 선배들이 많은데 이제 5년 밖에 안된 입장에서 말씀을 드린다는게 무척 송구스럽습니다. 광산업을 미래첨단산업이라고 하는데 분명 광산업의 미래는 밝다고 여겨집니다. 그러나 그 밝은 면에 우리가 어떻게 접근하느냐가 중요하다고 생각합니다. 저는 주로 전자 쪽에 있어서 잘 모르는 소리를 한다고 할 수도 있겠지만, 광산업이 기술에서 일본 등에 밀린다고 절망스럽게만 생각할 것이 아니라 우리가 더 정밀하게 하면 되는 것이고, 그것은 기능의 문제지 기술의 문제라고는 여겨지지 않습니다. 따라서 우리가 현재 갖고 있는 기술의 정도를 더욱더 높여 나가야 할 것입니다.