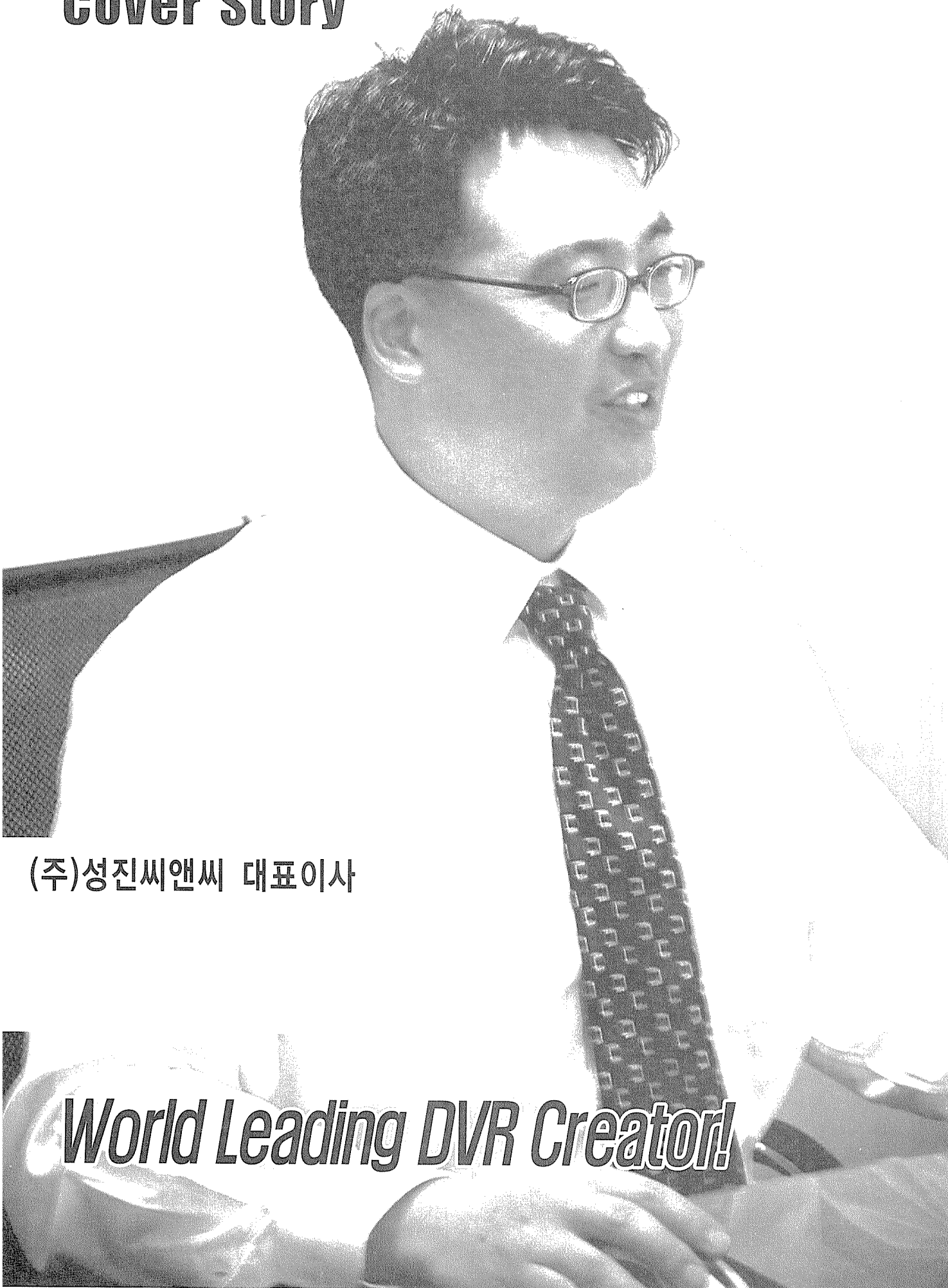
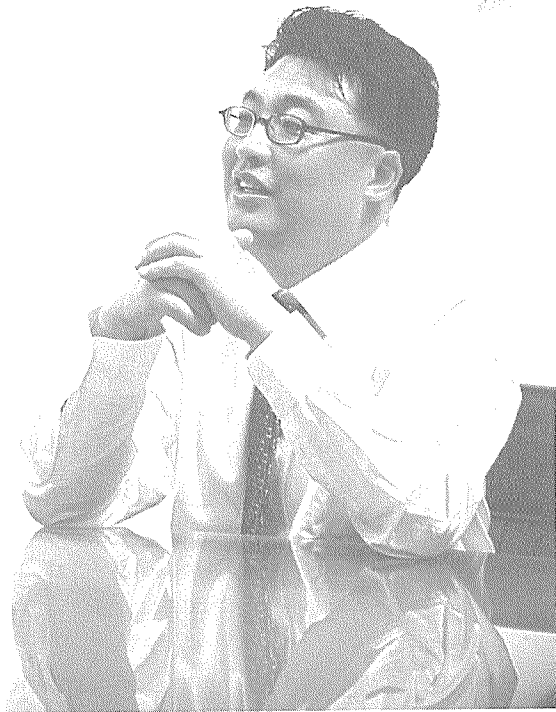


Cover Story



(주)성진씨앤씨 대표이사

World Leading DVR Creator!



1. 지난 한 해를 돌아본 소감은?

2003년은 기업은 기업대로, 가게는 가게대로 어려운 시간을 보냈다고 생각합니다. 국내외 침체된 경제여건 속에서 업체간 경쟁이 심화되었고 DVR 업계 또한 연초의 장미빛 예상과는 달리 산업 전반적으로 성장세가 둔화되었습니다.

하지만 이런 어려움 속에서도 성진씨앤씨는 다행스럽게도 작년 한해, 영업적으로는 유럽 시장의 성공적인 진출 등 수출 지역의 다변화, 연구개발 측면에서는 경쟁력을 갖춘 임베디드 제품의 라인업을 완성하는 등 성장의 밑거름이 될 수 있는 의미 깊은 행보들 내디딘 한해였습니다.

2. 귀사의 경영성과와 전망은?

성진씨앤씨는 디지털영상저장장치(DVR) 전문 업체입니다. 지난 97년 설립된 이래로 기술개발과 해외시장 개척에 노력하여 한국이 DVR 중주국으로써 전세계 시장에서 부상하는데 큰 영향을 미친 DVR 산업의 선두 기업이라고 자부합니다. 특히 DVR의 핵심 기술인 동영상 압축 기술, 원격지시스템 제어기술, 보안전용 동영상 압축 칩 등을 자체 개발하여 국내 금융기관 및 관공서는 물론, 미국 연방 교도소, 일본디즈니랜드, 모토롤라 본사 등에 공급해 세계

시장에서 DVR 제품의 우수성을 인정 받았습니다. 2002년에는 강원랜드의 메인 카지노 사업장에 최고급 사양인 DVR 제품 276대를 공급하여 화제를 모으기도 했으며 특히 작년에는 세계에서 세 번째로 높은 홍콩의 제2국제금융센터에 IP기반 DVR 1300대를 공급하기도 하였습니다. DVR 분야에서 매년 꾸준한 성장을 보이고 있는 성진씨앤씨는 그 적용범위를 넓혀 음성 압축 기술을 이용한 음성저장시스템 분야로 그 사업영역을 확장하고 있습니다. CTI/CRM 전문 음성녹음 장비로서 전 제품의 국산화를 이루어냈으며 현대기아 자동차 통합콜센터, 삼성캐피탈, 현대해상 콜센터의 구축 실적을 가지고 있습니다.

성진씨앤씨의 슬로건인 'World Leading DVR Creator' 가 당사의 목표입니다.

3. 금년 전자산업 경기를 전망해 본다면?

2004년 새해를 맞이한 것이 엇그제 같은데 벌써 상반기가 다 지나갔습니다. 올해는 지난 해 보다 나아지겠지... 하는 기대도 최근 경제 상황을 보면 빛나간 기대인 것 같습니다. 전자산업 전반을 전망하기에는 힘들고, DVR 산업만 보더라도 대만 제품의 저가 공세에, 내수경기 침체 등 어렵습니다. 하지만 가격경쟁력만의 승부가 아니라 수출중심의 경쟁력있는 기술 및 제품으로 승부하는 회사들을 중심으로 한 성장은 계속 지속되리라 생각합니다.

4. 금년 경영방침은?

미주, 유럽, 일본 등 글로벌 영업망 확보와 기업문화 정착이 주요 경영방침입니다.

5. 올해 경영에서 가장 중점을 둘 사항은 무엇입니까?

이윤을 추구하는 기업인 만큼 수익을 많이 내는 것이 가장 큰 중점 사항이겠죠?

그리 길지 않은 성진씨앤씨의 7년 경영활동을 되돌아 보면 부족한 것이 많았습니다. '제품만 좋으면 되는 것 아닌 가'라는 생각에 마케팅 및 영업기획의 부재, 관리의 부재 등, 정작 제품을 파는 것 보다는 개발하고 만드는 것에만 신경을 쓴 것 같습니다. 하지만 올해부터는 그에 더하여 제품의 부가가치를 올릴 수 있는 브랜드 관리 및 영업기획에 총력을 기울일 예정입니다. 아울러 '인재관리' 또한 직접 챙길 계획입니다. 무슨 일이든 모두 사람이 하는 일인데 '사람'이 가장 중요하지 않겠습니까?



특히 일본 및 유럽 시장에 임베디드 시장 개척을 적극적으로 공략할 계획입니다. 아울러 보이스 제품의 성공적인 해외 시장 진출을 계획하고 있습니다. 토종 국산 제품으로 가격 경쟁력과 기술력을 앞세운다면, 이 분야의 앞선 미주 시장에 역수출이 가능하리라 생각합니다.

8. 진흥회 또는 정부에 건의할 사항이 있으시다면?

지난 호의 이랜텍의 이세용 사장님도 말씀하셨는데요, 병역특례제도의 활성화가 필요합니다. 지난 달 신문지면을 통해 '정부가 석사 이상의 이공계 인력 대체복무제도인 전문연구원제도 개선에 나서면서 지난해 10월 기준 5년에서 4년으로 복무기간을 줄인데 이어 이를 다시 3년으로 추가 단축하는 방안을 추진중' 이라는 기사를 보았습니다.

상대적으로 근무환경 및 근무조건이 대기업보다 열악한 중소기업에게 능력있는 연구원을 확보하는 것은 어려운 일이며, 이에 전문연구원제도는 기술개발을 통한 고부가가치 사업 창출을 위한 중소기업의 인력 확보에 없어서는 안될 중요한 제도입니다. 아무리 뛰어난 인재라도 업무를 수행하기 위해서는 1년 이상의 적응기간이 필요하고 기술개발을 위한 장기적인 연구개발 시간을 고려한다면 3년의 기간은 인력활용의 실효성이 없다고 봐야 합니다. 이런 의미에서 병역특례제도의 활성화를 요청하고 싶습니다. ●

6. 글로벌 마케팅 전략은?

'신뢰경영'입니다. 보안시장은 다른 소비재와는 달리 딜러 영업이 아주 강합니다. 그리고 보안산업 특성상 보수적이며 제품의 안정성과 추후의 A/S 까지 책임질 수 있는 공급사를 원합니다. 바로 '신뢰구축'이 가장 중요한 키워드가 되는 것이죠. 그리고 그런 '신뢰'를 심어주기에는 CEO가 발로 찾아다니는 모습이 가장 효과적이라고 생각합니다.

그래서 올해부터는 해외 영업을 직접 챙길 계획입니다. 그래서 지금까지 일본, 미국, 유럽 등 파트너사가 있는 곳을 두루 방문하면서 파트너 섭을 강화할 예정입니다. 이런 일련의 활동을 통하여 견고한 브랜드 이미지도 구축할 수 있으며 글로벌 영업망도 강화할 수 있으리라 생각합니다.

7. 금년에 특별히 전략적으로 추진할 사항이 있다면?

국내외로 임베디드 제품의 판매가 꾸준히 증가하고 있습니다. 아직은 임베디드 제품 개발로 인한 개발비 부담이 크지만, 이런 추세대로 판매가 증가된다면 원가절감을 통한 이익구조 개선과 더불어 초기 임베디드 시장을 장악할 수 있다고 생각합니다.

<회사 개요>

- ▶ 대표이사 : 임병진
- ▶ 설립년월 : 1997년 10월10일
- ▶ 자본금 : 27억 5천만원
- ▶ 직원수 : 162명 (연구인력 70명)
- ▶ 소재지 : 서울시 금천구 가산동 345-9 SK트윈테크 빌딩 B동 3층
- ▶ 주요실적
 - 국내 : 강원랜드 메인카지노 사업장의 다수의 금융권 및 유통매장
 - 해외 : 홍콩 제2국제 금융센터 (88층, 세계 3번째 고층 빌딩), 미연방교도소, 콜로라도주정부, 일본 디즈니랜드, 덴버시 풋볼경기장 등
- ▶ 주요사업 : 디지털영상저장장치 (DVR) / 디지털음성저장장치