



# 디지털TV 업계 기린아로 ‘유명세’

최근 아날로그TV는 사라지고 디지털TV가 대세화 되면서 흔한 말로 ‘뜨고 있는’ 업체가 있다. 바로 이레전자. 국내보다 해외에서 더 유명한 이레전자는 삼성 LG 등 대기업들이 득실대고 있는 디지털TV 시장에서 한축을 차지하고 있는 중견기업이다. 가전은 곧 대기업 몫이라는 공식을 허물어버린 이레전자가 제 2의 전성기를 맞이하고 있다.

글 | 심우성 기자아이티타임스



이 회사는 1990년 창업초기 무선전화기 및 휴대폰 충전기 사업을 거쳐 지난 2000년 사업다각화의 하나로 CDMA단말기 생산 및 디지털 디스플레이 사업분야를 중심으로 집중적인 마케팅을 펼치고 있다. 특히 2000년

LCD모니터, 2002년 PDP 그리고 2003년에는 LCD TV시장에 진입하며 세계 디스플레이 시장을 적극공략, 지난해 매출 1000억원대를 넘어 올해에는 약 1350억원을 예상하고 있다.

이처럼 이 회사가 천억원 대의 매출을 올리는 중견기업으로 성장한 것은 ISO-9001, ISO-14001, TL-9000, 100PPM 등의 세계적인 품질시스템 인증을 통해 축적된 품질경쟁이 뒷받침됐기 때문이다. 특히 2000년 이후 전사적인 노력으로 시행하고 있는 지속적인 경영 조직 시스템 정비 및 철저한 마케팅 관리를 통해 2002년 1월 코스닥 등록을 이룸으로써 국내외 신규 틈새시장 개척 및 적극적인 OEM/ODM 시장을 효과적으로 공략한 것이 주효했다.

전년도 전체 매출 중 내수 대 수출 비율은 15 대 85로 수출이 압도적이다. 이 가운데 디스플레이 부문 비중이 62%이며 PDP에 이어 LCD TV 출시

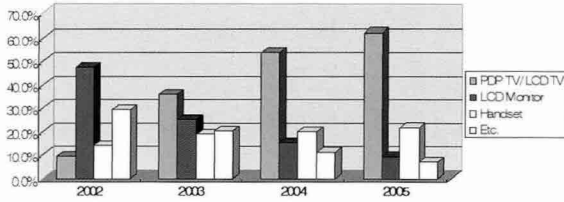
를 계기로 안정적인 포트폴리오를 구성하고 있다.

이레전자는 작년까지 유럽지역 수출 비중이 50%를 넘었으나 올해부터 미주 및 기타지역으로 수출다변화를 통해 시장을 확대하고 있어 올해 디지털TV 수출 목표액인 1억달러 달성은 무난할 것으로 기대하고 있다. 또한 최근 선보인 포터블멀티미디어플레이어(PMP) 네트워크 모니터 등 신규아이템 수출도 늘려 내년에는 2억달러 규모의 해외수출 달성을 목표로 잡고 있다.

2006년 3월말 기준 임직원수는 162명이며 PDP/LCD TV 월 1만5000대, LCD모니터 월 2만대의 생산능력을 갖추고 있다. 생산라인은 평택과 천안공장에서 PDP와 LCD TV를 생산하고 있으며 현재 PDP는 42·50·60인치, LCD TV는 26·30·32·40인치를 생산 중이다.

이 외에도 서울본사에는 250M 자동 컨베이어 라인을 갖추고 LCD모니터를 생산 중이다.





< 단위: 억 원 >

	2002		2003		2004		2005	
PDP TV / LCD TV	53	9.3%	375	36.0%	744	53.6%	579	62.0%
LCD monitor	269	47.4%	260	25.0%	212	15.3%	86	9.2%
Handset	80	14.1%	196	18.8%	278	20.0%	202	21.7%
Etc.	166	29.2%	211	20.2%	155	11.1%	67	7.1%
합계	568	100.0%	1,042	100.0%	1,389	100.0%	934	100.0%

사업부문별 매출현황

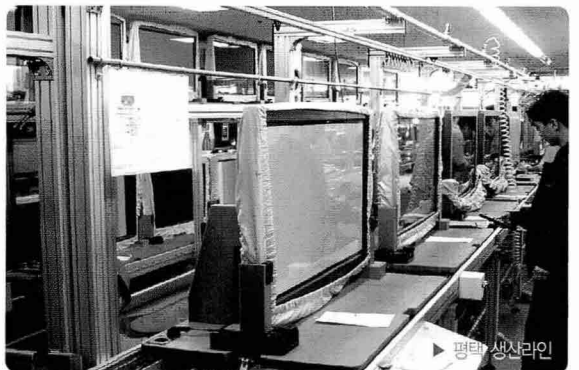
‘국내 3위·세계 10위 디스플레이 전문업체 목표’ 이 회사는 2010년 매출 7000억원을 목표로 잡고 있다. 이를 통해 국내 시장점유율 10% 및 세계 1%를 달성, 국내 3위와 세계10위 디스플레이 전문업체로 거듭난다는 계획이다.

이를 위해 이 업체는 기존사업 강화 및 신규사업 조기진입 등에 회사역량을 집중시키고 있다. 특히 M-Book, IP-TV, PMP 등 신 디바이스 제품을 통해 블루오션 창출에 한창이다. 현재 IP-TV의 경우 하나로 텔레콤과의 전략적 제휴를 기반으로 신시장 및 새로운 사업모델 확산을 위한 핵심역량을 강화시켜나가고 있다. PMP의 경우 지상파DMB와 조합시켜, 시장진입 기회를 엿보고 있다.

주력업종인 디스플레이의 경우 컨버전스 시대

**ERAe Electronics**  
Digital TV 의장벽을 허물었다!

“이제 TV, 그것은 어떤 멋진 것을 보여줄 준비가 되었습니까?  
그렇다면, 어떤 멋진 디지털 TV를 만나려 하시겠습니까? 그 멋진 디지털 TV를 만나려 하시겠습니까?  
저희를 만나고 싶으신가요? 그렇다면, 저희를 만나고 싶으신가요? 저희를 만나고 싶으신가요?  
당신의 눈과 마음까지 모두 만족시켜 드리겠습니다.”



## “위기는 곧 새로운 기회”



“항상 어려웠던 시절을 잃지 않는 초심경영과 신규 아이템 개발에 적극 투자한 것이 지금의 이레전자를 있게 한 원동력입니다” 설립 15주년을 맞은 이레전자산업 정문식 사장(42)의 말이다.

지금은 성공한 벤처기업 선두주자로 자리매김한 이레전자도 어려웠던 시절은 있었다.

사업초기 자금을 융통하기 위해 금융기관을 수십차례 방문한 적이 있었다는 정 사장은 “당시 회사규모도 작고 가진 것은 열정과 미래에 대한 비전이 담보였던 시기라 많은 고민을 했었다”며 “또한 IMF시절 모든 임직원이 하나가 돼 밤새워 신규아이템을 개발하고 내일의 밝은 날을 떠올리며 함께 고생했던 시기가 가장 힘들면서도 다른 한편 가장 행복했었다”고 당시를 회상했다.

를 대비한 중장기 정책을 수립, 추진 중이다. 특히 신성장동력 창출을 위한 기반조성에는 핵심기술 및 부품 개발을 최우선 과제로 삼고 개발인재 양성

그러나 그 시절의 고민이 바로 지금의 이레전자를 이루게 한 ‘원동력’이라고 정 사장은 확신하고 있다. 따라서 지금도 항상 ‘초심’을 유지하고 기업경영 활동에 적극적으로 임한다는 경영철학은 변함이 없다고. 정 사장은 또 장기불황 속 벤처기업의 생존 경쟁력에 대한 질문에 “새로운 시장 개척을 발판으로 신규수요를 이끌어 내는 전략이 위기상황을 기회로 전환시킬 수 있는 해법”이라고 답했다.

이를 위해 “내부 자원의 내실 기반을 확보하기 위한 재교육 및 투자가 무엇보다도 중요하며, 더불어 내외 경쟁력 강화를 위한 지속적인 정보 네트워크의 구축 또한 중요하다”고 조언했다. 따라서 이레전자는 꾸준한 신규아이템 개발 및 투자에 적극적으로 대응하기 위해 장기적인 계획하에 체계적인 대내외 정보망 구축을 통한 내실 기반을 중심으로 경쟁력 있는 통일된 전자 관리 경영체제를 이루고자 노력하고 있다.

정 사장은 “디지털 디스플레이 전문 개발기업으로 안주하지 않고, 적극적인 신규 아이템 및 틈새시장 개발로 고객중심의 ‘고객가치’를 실현할 수 있도록 기업의 제반 경영활동의 실천에 노력하고 있다”며 “이를 통해 제품의 기본적인 품질서부터 대내외 고객만족을 넘어 고객의 생활속에서 함께 할 수 있는 기업, 내실있는 기업, 믿음직한 세계적 기업으로 오래도록 자리할 수 있는 기업으로 자리매김 할 것”이라고 포부를 밝혔다.

과 연구개발 시스템을 개발 중이다. 이를 통해 고객지향의 맞춤형 디지털 디바이스 제품 개발환경을 조성한다 단 복안이다. **K**