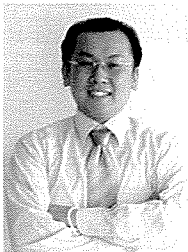


# (주)포토닉스트레이드그룹

- 대표이사 : 공대원
- 설립년도 : 2004. 7
- 소재지 : 광주시 동구 서석동375 B센터 503
- 주력서비스 : 광산업 제품군 전문 글로벌 Matching Trade
- 전화 : +82-62-236-2050
- 팩스 : +82-62-236-2035
- 메일 : trade@photonicstrade.com

## 선진국형 Global Matching Trade통해 국제경쟁력 확보할때



해외 P.T.G로 잘 알려져 있는 Photonics Trade Group은 광(光)산업군만을 전문으로 구매 및 판매를 지원하는 다국적 광무역회사이다. 현재 48개국 75개사 에이전트 및 13개국 21개 광관련 단체와의 협업사업을 추진할 정도의 막강한 Brand Power를 자랑하고 있다. 국내광산업체를 위해 이 회사에 대해 알아보려고 한다.

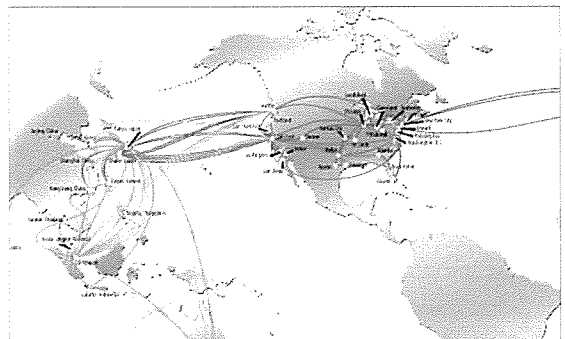
### 해외 Brand Value를 기반으로 국내광산업체대상 적극적인 지원에 나서

최근 국내보다는 해외에서 더 유명한 광산업군만을 전문으로 글로벌 Matching trade를 One-Stop으로 지원하는 다국적 광(光)무역회사가 있어 주목을 받고 있다. 2004년도 설립 이래 광주 서석동에 위치한 광산업군 전문 글로벌 Matching Trade 전문회사인 (주)포토닉스트레이드그룹(대표:공대원)이다. 이름에서부터 이 회사의 성격을 대강 짐작케 한다. 국내보다 해외 광산업 시장에서 그 Brand Power를 인정받고 있는 이 회사는 현재 전세계 48개국 75개사 구매 및 판매지원을 위한 에이전트 및 13개국 21개 광관련 단체와의 협업을 추진할 정도로 해외 Brand Power를 지니고 있다. 현재 이 회사의 비즈니스 마인드 및 국내 광산업체가 활용 가능한 지원서비스, 그에 따른 시너지가 궁금하다. 또한 당 회사를 통해 국내 광산업체의 활용범위 및 수익연계성에 대해 궁금하지 않을 수 없다.

Q : 이 회사가 추구하고자 하는 철학이라고 할까요 이에대해 자세한 설명 부탁드립니다.

A : 우선 회사의 철학이라고 하기보다는 아마도 "Business Mind"라는 표현이 더 정확할 것 같습니다.

이 안에 사업에 관련한 모든 것이 내재되어 있다고 생각합니다. "Business Mind"는 제가 추구하고자 하는게 아니라 저희 조직이 추구하고자 하는 목표이자 이상일 것으로 판단됩니다. 당사는 기 구축된 글로벌 Brand Power를 기반으로 "공급자에게는



▲ 그림 1. P.T.G의 Global Network Chain

판매루트의 다각화 및 글로벌화를, 수요자에게는 구매루트의 다각화 및 가격 경쟁력 확보를” 지원하고 있습니다.

Q : 그럼 이를 지원하기 위한 현재 보유하고 있는 재원에 대해 말씀해 주시겠습니까?

A : 예, 현재 Photonics Trade Group(흔히 P.T.G라고 함)은 회원사의 구매 및 판매지원을 위한 글로벌 에이전트 미국 및 일본, 중국을 포함한 48개국 75개사를 확보하고 있으며, 해외 광관련 기관 및 단체 : 미국(SPIE), 일본(OITDA), 중국(CIOE)를 포함한 13개국 21개 단체와의 글로벌 협업을 하고 있습니다. 이를 기반으로 전세계 광산업체 등록 DB : 453,250개사로 세계 최대 규모이자, 최적화된 Matching System 구현 원료를 통해 최단 시간에 최적의 기업을 매칭시키고 있습니다.

### 구매자에게는 구매경쟁력을... 판매자에게는 시장수익성 다각화를...

(주)포토닉스트레이드그룹(Photonics Trade Group)의 광산업 전문 사업영역을 보다 더 자세하게 알아 보고자 한다. 해외에서는 P.T.G라고 잘 알려진 본 회사의 지원사업 아이템은 흔히들 에이전트 개념 파괴라고도 표현한다고 한다. 잘 갖추어진 글로벌 네트워크망 및 수요와 공급의 확보, 국내외 본사와의 직거래 원칙때문 일 것으로 판단된다.

Q : 국내광산업체가 P.T.G를 통해 활용 가능한 서비스와 그에 따른 시너지를 말씀 해 주십시오.

A : P.T.G의 서비스는 2가지로 크게 말씀드릴 수 있습니다.

첫째, 구매 및 판매자를 위한 Matching Trade입니다.

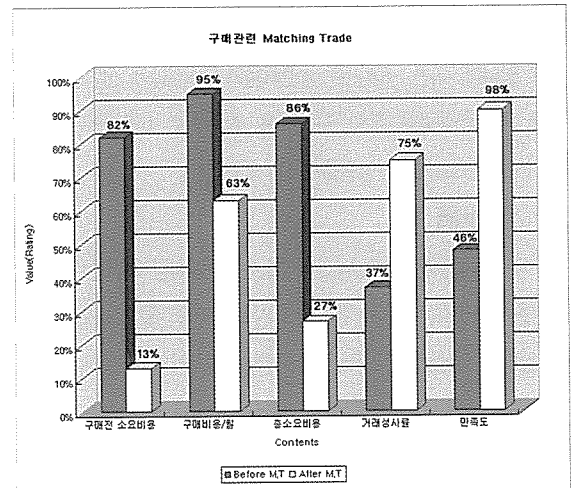
둘째, 판매자의 글로벌 Brand Value를 키우기 위한 해외 마케팅 지원입니다.

우선 Matching Trade란 구매 및 판매자의 근원적인 목표라 할 수 있는 “수익”과 직접적인 관련이 있는 다국적 지원사업입니다.



▲ 그림2. 구매업자를 위한 구매메커니즘

구매자의 경우 구매제품관련 관련업체 탐색 및 거래지원, 구매 대행까지 One-Stop서비스 활용을 통해 해외 제조회사가 제시한 스펙 및 가격정보 등을 통해 구매자는 구매비용을 최소화 시킬 수 있으며 동시에 가격 협상력까지 높일 수 있는 장점이 있습니다.



▲ 매출액 1,000억대비 구매바이어 12개국 50개사 대상

본 구매지원 서비스 통한 구매자의 수익성관련 시너지로서는 하단 도표에서 잘 보여주고 있습니다. 본 데이터는 현재 2006. 1부터 2006. 4월말 데이터로 국내 10대 기업 포함 한 해외 다국적 기업 관련 구매 시너지를 통계된 데이터입니다.

#### 1) 구매전 소요비용

바이어의 구매스펙에 맞는 제품, 회사 탐색을 위한 구매전 소요비용 산출임. Matching Trade 통한 구매 전과 후의 소요비용의 차이는 약 7배 이상 차이가 나며, 이는 바이어의 구매전 소요

비용이 P.T.G로 전가됨을 의미합니다.

### 2) Matching Trade에 의한 구매확정시 비용

바이어 자체 탐색에 의한 구매비용과 Matching Trade에 의한 구매비용 비교산출시 약 20%이상 저렴하게 구매할 수 있음을 의미합니다. 이는 P.T.G의 가격협상력 및 Brand Power를 기반으로 한 협상력 때문입니다.

### 3) 구매위한 총 소요비용

예를 들어 광산업체가 그동안 광부품 1개 구매시 100원이라는 비용이 들어갔다면 실질적으로 구매바이어가 소요된 비용은 120원정도입니다.

그러나 Matching Trade 통한 구매시 총 비용은 약 76원정도 소요 됩니다. 이는 구매관련 중간비용이 P.T.G에게 전가됨과 동시에 가격협상력을 통한 구매비용 최소화로 바이어의 Cost Saving으로 그대로 연결됨을 알 수 있습니다.

### 4) 거래성사률

구매지원을 위한 Matching Trade는 구매희망 제품관련 많은 대안을 제시하기 때문에 구매자의 선택 대안의 폭을 넓힘으로서 Matching Trade 통한 구매전보다 성사율이 약 2배정도 높은 실정입니다.

### 5) 거래만족도

현재 광관련 국내 삼성의 10대 대기업 및 해외 Sony를 포함한 43개 기업의 광산업 제품군만을 전문으로 구매대행을 2년간 지원하고 있으며, 지속적으로 구매오더는 년 5.7배 이상 지속적으로 증가추세를 보이고 있다. 이는 구매관련 중간비용 및 가격협상력, 1주일내에 관련 업체 정보제공, 업체 탐색 및 거래에 따른 인력누수 등을 최소화 시



김으로서 직·간접적으로 구매업체에게는 경쟁력으로 연결되기 때문에 판단됩니다.

Q : 수출관련 실적은 어느 정도 되십니까?

A : 당사에서 월간 처리하는 물량대비 수출실적은 USD 6,700,000입니다. 물론 저희 회사의 주력 고객사는 해외광산업체가 주류를 이루고 있습니다. 이는 국내 마케팅을 하지 않는 이유도 있겠으나, 저희 회사의 수출물량은 "Mass-Order"이기 때문에 대량생산 라인을 갖추고 있지 않으면 소화하기 힘든 것 또한 사실입니다. 그래서 기존의 대기업 위주의 사업권에서 탈피하여 중소·벤처기업의 경쟁력 제고를 위한 구매(수입) 및 판매(수출)지원 역시 포괄적으로 지원하고 있습니다.

Q : 현재 주력고객 및 주력사업에 대해 말씀해 주시겠습니까?

A : 주력고객에 따라 지원되는 사업성격이 다릅니다. 해외 광관련 50개사 대기업의 경우 "수출지원 사업"보다는 "구매(수입) 지원 사업"비중이 약 5배 정도 차지하고 있습니다. 국내외 중소·벤처 광관련 170개사의 경우 약 6:4정도의 비율로 수출관련 Matching Trade비율이 약간 높은 편입니다. 그러나 대부분 수출·입 지원업무를 동시에 받고 있는 업체가 대부분이라고 보시면 됩니다.

Q : 네... 국내 광관련 중소·벤처기업들이 P.T.G의 글로벌 네

트워킹망 및 해외거래관련 전문성을 활용할 수 있다면 수익 및 비용적인 부분에서 많은 시너지를 창출할 수 있을 것 같습니다.그럼, 국내 중소·벤처 광산업체들이 P.T.G와 협업하기 위해서는 무엇이 필요하니까?

A : 무엇이 필요하다고 물으신다면, 상호간의 신뢰가

우선이 되어야 한다고 생각합니다. 그게 2가지로 나눌 수 있습니다. 해외 판매(수출관련)를 원하시는 기업과 구매경쟁력(가격경쟁력)을 원하시는 기업입니다.

수출의 경우, 회사정보 및 신용정보, 판매를 원하는 제품관련 스펙(사양) 및 가격정보만 주시면 됩니다. 이미 해당제품에 관심 있는 바이어는 저희가 이미 확보하고 있으니깐요. 바이어 컨택에서부터 납품완료까지 One-Stop으로 지원되며, 해당업체는 경쟁력있는 제품과 납기만 지켜주시면 됩니다. 거래 성사시 약 5~8%의 커미션을 받고 있습니다.

수입의 경우, 구매하고자 하는 제품관련 핵심 스펙(사양)을 보내주시면 기술성 검토 후 약 410,000개 광산업체 및 글로벌네트워킹망을 통해 가격 경쟁력있는 구매 최적의 회사들을 탐색하게 되며, 중간 거래관련 핸들링은 당사에서 지원하게 됩니다. 최종적으로 바이어의 구매스펙 대비 90%이상, 타켓가격 대비 경쟁력있는 업체들을 해당 바이어에게 매칭시키게 됩니다. 평균 한 구매제품당 20~30개 업체정도 됩니다. 이후 샘플테스트 지원 후 구매거래를 지원하게 됩니다. 이 경우 바이어에게는 무상으로 지원하게 됩니다. 당사의 모든 수익은 판매업자에게 부과됩니다.

Q : 향후 계획에 대해서 말씀해 주시겠습니까?

A : 현재 저희 회사에서는 BRICs Market에 많은 관심을 가지고 있습니다. 또한 저희 고객기업들도 원하고 있구요. 그래서 저희 회사에서는 고객기업의 수익성을 증대시키기 위해 3개년도 시장접근 및 활성화 방안을 세워두고 있습니다. 올해 12월부터 1개년도 사업이 추진됩니다. 본 사업의 성격은 고객사를 위한 1단계 유통망 개설 및 판매지원, 2단계 해외마케팅지원, 3단계는 구매지원 사업으로 요약할 수 있습니다. 해외 바이어를 통한 국내외 고객사 매칭을 최우선으로 하고 있습니다.

기업탐방을 마치면서...



이번 P.T.G의 기업탐방은 본 기자에게도 의미있는 3시간이었던 것 같다. 이는 아마도 P.T.G의 국내 광산업체에 대한 남다른 관심과 지원의지가 엿보였기 때문일 것이다. 회사분위기 자체가 한국에 있으면서도 한국어를 하는 직원을 찾아보기 힘들었으며, 또한 직원 구성원중 외국인이 다수 있어 외국에 있는 외국회사를 방문한 듯한 착각에 빠뜨리기도 했었다. 그나마 C.E.O가 의욕있고 열정적인 한국사람이라는 점과 해외에서의 높은 브랜드 인지도를 지니고 있는 회사가 국내 광산업체를 지원하고 있다고 하니 사뭇 자랑스러우면서도 한국에 이런 회사가 있다는 자체만으로도 다행이라는 생각이 들었다.

한국광산업은 아직 그 끝이 보이지 않는 기나긴 어두운 터널만 있는 것은 아닌것 같다. 그 끝이 과연 어디인지는 아무도 모르나, 그 길을 인도해 줄 수 있는 회사가 있으니... **KAPID**