

포커스-e기업

외제품 재치고 제품력 하나로 시장에서 '인기몰이'

(주)오리진, 진공장비 시장의 '다크호스'로 떠올라

진공증착장비 전문 제조업체인 (주)오리진(대표·방기선, www.mmkorea.com)이 지난 한 해에만 진공증착장비를 50세트 이상 납품하며 시장의 '다크호스'로 주목받고 있다. 이미 10여 년 전 국내에 처음 진공증착장비에 들어가는 전자빔파워를 개발하여 시장에 공급한 이력을 갖고 있는 오리진은 전자측정분야, 제어분야, 안전분야 등에서 오랜 기간 쌓은 노하우를 바탕으로 진공증착장비 수출업체로 거듭나겠다는 전략이다.

○○○ 취재 | 박지연 기자 |

10여 년 전 전자빔파워 개발을 통해 진공증착장비 시장을 비약적으로 발전시킨 바 있는 오리진의 방기선 사장이 이번에는 신 개념의 진공증착장비로 시장에서 '인기몰이'를 하고 있다.

카메라폰 시장의 급성장과 맞물려 작년 한 해에만 렌즈 관련 업체에 진공증착장비를 50세트 정도 납품했다. 단일 제품을 생산하는 업체의 납품실적으로는 아마도 최고가 아니었나 하는 관측이 나올 정도다. 작년에 전 세계적으로 히트

상품으로 떠올랐던 모토로라의 레이저폰이나 크레이저폰에 들어가는 부품 역시 오리진의 장비로 만들었다.

이처럼 이 회사의 장비를 많은 광학렌즈 업체들이 사용하게 된 요인은 기존의 장비에 비해 제어시간을 크게 단축하여 인력 및 유지보수에 드는 비용을 줄여 생산제품의 가격 경쟁력에 크게 기여했다는 점을 꼽을 수 있다. 이 회사의 장비는 가격 면에서도 외국장비와 비교해 3/1이상 저렴하다.



방기선 대표



한자리에 모인 오리진 직원들

작년 한 해만 진공증착장비 50대 납품 기록

오리진의 방기선 사장은 “처음 제품 개발당시 외국장비와 비교해서 성능 면에서 손색이 없고 고장 없는 제품을 만들겠다고 선언하자 당시에는 주변에서 믿어주지 않았다. 첫 제품 출시이후 사용자들의 경험을 통해 일본에서 수입해온 장비에 비해 안정도나 성능 면에서 결코 뒤지지 않음을 확인한 후 점차 입소문을 타고 주문이 끊임없이 들어왔다”고 말했다.

기존 진공증착장비를 쓰던 업체들의 불만사항은 제품 구입 후 잦은 고장에서 오는 시간 및 인력낭비 등을 꼽는다. 처음 설정값에 늘 변동이 생기거나 고장이 잦아 A/S문의가 빗발쳤다. 이점에 착안하여 오리진에서 가장 중점을 둔 것은 고장 없는 제품의 실현이었고, 간혹 A/S상황이 발생한다 하더라도 2시간 이내에 처리해준다는 목표를 세워두고 지금까지 문제없이 그 약속을 지켜나가고 있다. 장비 부품증폭과 스위칭 역할을 하는 반도체 소자인 트랜지스터의 경우 진공증착장비 내에서 고압에 의해 파괴되는 현상들이 흔히 발생한다. 하지만 오리진의 장비에서는 아직까지 트랜지스터가 고장이 난 사례가 없다고 말하면 믿지 못하는 사람들이 더 많다고 한다.

A/S상황이 발생하더라도 국내외를 막론하고 2시간 안에 신속하게 처리해 줄 수 있는 이유는 비전문가가 보더라도 쉽게 알 수 있게 회로동작 상황을 표시등으로 처리했기 때문이다. 오리진에서는 제품 한 대가 만들어지는 과정에서 출고되기까지 상세한 정보를 사진과 기록으로 꼼꼼하게 보관한다. 더욱이 장비에 들어가는 부품 및 표시등을 생생한 사진으로 찍어 보관하기 위해 2천여만 원을 들여 전문가용 최급급 기종의 카메라를 구입했을 정도다. 이를 통해 직접 본사에서 A/S 직원을 파견하지 않고 간단하게 전화상으로도 A/S를 유도할 수 있다는 점이 이 회사의 남다른 점이다.

제품고장에서 오는 인력 및 유지보수 비용 최소화

방기선 사장은 “진공증착장비는 고압이 흐르다 보니 무엇보다 안전이 요구되는데 오리진의 제품은 안전 스위치를 적용하여 고압을 넣으려면 안전 커버를 열고 안전스위치를 눌러야 동작할 수 있게 고안한 것이 특징”이라며 “한국에서 처음 적용하여 소비자들에게 좋은 평을 얻자 일본업체를 비롯한 타 업체에서도 이 같은 방식을 적용하는 추세다”고 설명했다.



오리진에서 제작한 전자빔파워 서플라이

오리진에서는 현재 코팅시 여러 층을 생산할 수 있는 기종을 생산하고 있으나 대량생산에서 떨어지는 점을 감안, 향후에는 코팅시 층수는 적고 대량으로 생산할 수 있는 진공증착장비를 선보일 계획이다.

작년에는 진공증착장비 50대를 납품했으나 올해에는 70여대 이상 납품할 것으로 기대하고 있다. 매출액은 지난해 20억 원을 기록한데 이어 올해는 전년대비 50% 성장한 30억 원을 목표로 하고 있다.