

>>> 단암전자통신

## ‘제2의 도약’ 선언

세계 두 번째로 개발에 성공한 ‘디지털 앰프’로 돌파구 마련

경기도 안양시 동안구 호계동. 이곳에는 탁월한 기술 경쟁력을 바탕으로 우리나라가 오늘날 ‘IT 강국’이라는 닉네임을 얻게 만든 국내 대표적인 통신부품업체가 자리하고 있다. 그 주인공은 다름 아닌 단암전자통신(www.danam.co.kr)이다. 반도체 전문 제조업체로서 지난 1982년 문을 연 단암전자통신은 1985년 전전자교환기(TDX)용 하이브리드IC(HIC) 개발과 더불어 양산 체제에 들어간다. 이어 1990년대 들어서는 무선(RF) 모듈을 포함해 기지국용 정류기(Rectifier)와 PCS용 소형 중계기 등 이동통신시장 부품 개발에 본격적으로 착수했다.

2000년 코스닥 시장에 진출한 이후, 이듬해인 2001년 안양본사에 최첨단 공장을 신축한 단암

전자통신은 2005년에는 5000만불 수출 탑을, 2006년에는 7000만불 수출 탑을 연이어 수상했다.

하지만, 매출은 늘어나고 있었으나 2005년을 정점으로 LCD 제품과의 극심한 경쟁 속에 PDP 제품 가격이 하락하면서 단암전자통신의 주력제품인 PDP 파워의 납품가격도 급락, 영업이익이 적자로 돌아서는 등 어려움을 겪기 시작했다.

‘디지털 앰프’ 앞세워 올해를 터닝 포인트로 삼을 것

그러나 단암전자통신은 지난 6년여에 걸쳐 80억원을 투자해 준비해 온 ‘디지털 앰프’를 앞세워 올해를 ‘터닝 포인트’로 삼겠다는 전략이다. 이 회사가 개발에 성공한 디지털 앰프는 이동통신 기지국의 핵심 부품으로, 기존 아날로그 앰프를 대체할 제품으로 각광받고 있다.



특히, 디지털 앰프는 복합 기능을 구현했음에도 불구하고, 크기는 더 작아진데다 제품 가격 역시 아날로그 제품의 30% 수준에 불과해 경제적으로도 효율적이다. 무엇보다, 대용량 데이터 전송에 있어 문제점으로 여겨졌던 선형성을 아날로그 제품에 비해 3배 이상 향상시킨 것이 장점이다.

미국의 앤드류사에 이어 세계에서 두 번째로 이 제품의 양산에 성공한 단암전자통신의 디지털 앰프는 올 초 'TR52 장영실상'을 수상하기도 했다.

단암전자통신은 새로운 송신기능이 추가되면서 파생되는 시스템 연동기술을 확보하기 위해 삼성전자 차세대 기지국 개발에 참여, 연동기술 개발환경을 구축했다.

지난해 단암전자통신은 KDDI 기지국 사업에 디지털 앰프를 수출함으로써 140억원 가량의 수출 실적을 거뒀으며, 오는 2010년까지 해마다 220억원 이상의 관련 매출을 올릴 것으로 내다보고 있다.

단암은 세계 기지국용 파워앰프 시장이 아날로그 제품에서 디지털 제품으로 발 빠르게 전환되고 있는 것에 주목, 올 들어서는 직접 수출 활로를 찾기 위해 노력을 하고 있으며, 조만간 가시적인 성과가 나올 것으로 예상하고 있다. **K**

단암전자통신 전경



인터뷰\_ 단암전자통신 전찬규대표이사 부사장



### ■ 단암의 차세대 성장 동력은?

"단암 단암이 심혈을 기울여 상용화에 성공한 '디지털 앰프' 제품이다. 기존의 아날로그 앰프는 통신 신호를 증폭하는 기능만을 했지만, 디지털 앰프는 통신 신호를 증폭하는 과정에서 파생되는 비선형성 등 여러 가지 문제점들을 디지털 기술을 통해 말끔하게 해소했다.

현재 이 제품은 주로 삼성전자를 통해 해외로 수출되고 있다. 세계에서 두 번째로 상용화한 덕분에 2006년에는 일본 이동통신업체인 KDDI에 3G(세대) 이동통신 기지국용으로 납품하기도 했으며, 오는 2010년까지 매년 220억원 이상의 매출을 올릴 것으로 예상하고 있다."

### ■ 올 매출 목표와 사업전망은?

"올해 매출 목표는 지난해와 비슷한 수준인 1100억원선으로 잡고 있다. 주력 상품인 PDP 파워 제품 시장이 올해에도 여전히 불안한 요소를 내포하고 있어, 가능하기 힘든 상태다. 역시 '디지털 앰프'의 기여도에 따라 단암전자통신의 올해 경영실적이 좌우될 것으로 예상된다.

현재, 세계 기지국용 파워앰프 시장이 아날로그 제품에서 디지털 제품으로 발 빠르게 전환되고 있는 것을 감안, 직접 수출 활로를 적극 모색 중이다. 이미 이를 위해 디지털 앰프에 대해 국내 5건의 특허등록을 마쳤으며, 미국에서 2건을 등록하기 위해 절차를 밟고 있다."

### ■ 올해의 주요 경영방침은?

"올해는 무엇보다 글로벌 시스템을 구축하는데 전념할 생각이다. 제품을 생산해서 판매, 마케팅까지 글로벌 시장에서 매출 실적을 올리는데 필요한 '윈스톱' 로드맵을 구축할 계획이다. 국내 시장이 어느 정도 포화 상태에 접어들었다는 점을 감안할 때, 글로벌 마케팅에 주력하지 않을 수 없는 상황이다.

또한, '불용재고 방지'에 총력을 기울일 방침이다. 불용재고는 악성재고로 돌변할 가능성이 높고, 결국 자금회전을 악화시켜 경영난을 가져오는 주된 원인이 될 수밖에 없기 때문에 특히 주의를 기울여야 한다. 아울러, 원자재 품질관리에도 만전을 기해 원제품에서 불량 발생하지 않도록 하는데 최선의 노력을 기울일 계획이다."