

LED전광판 제조업체

(주)에드트로닉

"LED전광판 핵심기술을 기반으로 해외시장 진출을 가속화 하겠다." LED전광판 부문에서 국내 시장을 주도하고 있는 (주)에드트로닉(www.edtronic.com) 이현 대표의 포부다.

1996년 설립된 (주)에드트로닉은 대형전광판 일색이던 국내에 소형·개인사업자들에게 적합한 중·소형 LED전광판을 시장에 진입시킨 기업이다. (주)에드트로닉 이현 대표는 "대형전광판을 취급하는 회사는 있었지만 소형·소형 개인사업자가 필요로 하는 것은 진부했다"면서 "당시 일본에서는 이 시장이 활성화되어 있어서 그것을 모티브로 삼아 소형전광판 시장에 진입하게 됐다"고 창업 당시 상황을 전했다.

국내에 최초로 소형전광판을 도입했기 때문에 일본제품을 벤치마킹할 수밖에 없었다. 하지만 지금은 일본의 기술력을 뛰어넘었다. 특히 전광판을 운용하는 소프트웨어에서는 일본을 앞질러 일본에 제품을 수출하는 수준에까지 기술력을 끌어올렸다.



이 대표는 "핵심기술인 하드웨어 개발을 비롯해서 LED전광판을 다양하게 표현할 수 있는 소프트웨어와 콘텐츠 개발에 치중해 리딩업체로 자리매김할 수 있었다"고 밝혔다.



이현
(주)에드트로닉 대표
02 674 5400

(주)에드트로닉은 현재 LED전광판의 국내시장 중 50%를 점유하고 있다. 국내시장 성공을 발판으로 해외시장 진출을 가속화하는 단계로 접어들었다. 이를 위해 생산·판매 방식의 기업구조를 개발 중심의 회사로 재편하기 위해 R&D부문에 집중 투자를 하고 있다.

기술 중심형 회사로 탈바꿈

(주)에드트로닉은 중국, 유럽, 캐나다, 동남아 지역에 완제품과 핵심부품 수출을 진행하고 있거나 수출협상을 진행하고 있다. 유럽의 경우 EU 국가들을 중심으로 해외 바이어가 높은 관심을 보이고 있다. 이미 몇 차례 (주)에드트로닉 본사를 방문, 기술과 제품의 완성도를 점검하고 간담여시 초만간 대량 수출이 가시화될 것으로 회사 측은 기대하고 있다. 중국의 경우에는 기술력을 공급하는 방식으로 수출을 진행 중이다.

이 대표는 “중국 제품이 품질은 떨어지지만 해외 시장 수출 규모만을 따진다면 우리나라와는 비교되지 않을 정도로 엄청난 실적을 올리고 있다”면서 중국의 해외수출 판로를 활용한 대중(對中)수출 방식을 소개했다. 이는 중국의 취약한 기술력(주)에드트로닉이 보완하는 방식으로 컨트롤러, 소프트웨어, 프로그램 등과 같은 핵심기술을 공급, 중국제품의 완성도를 높여 세계 각 국에 수출한다는 계획이다.



따라서 중국제품으로 해외시장에 수출되지만 핵심부품은 (주)에드트로닉 제품이 사용된다. 우리 기업의 우수한 기술이 중국으로 유출되는 우려에 대해서는 “중국 수출의 경우 기술유출을 방지할 수 있는 기술보호를 철저히 해서 수출하고 있다”고 밝혔다.

(주)에드트로닉은 8월 중으로 캐나다 현지법인을 설립한 계획이다. 캐나다 현지법인을 통해 미국시장은 물론, 남미지역까지 진출을 모색한다는 복안이다. 이미 생산·영업관리 인력이 파견돼 현지법인 설립 작업을 서두르고 있다. 이처럼 전체 매출에서 수출이 차지하는 비중이 점점 늘어나고 있는 (주)에드트로닉은 수출주도형 기업으로 거듭나고 있다.

전체 매출에서 수출비중 급증

ISO9001, 벤처기업, 이노비즈(Innobiz) 인증을 받은 (주)에드트로닉은 8월 중으로 부설연구소를 설립할 계획이다. 부설연구소를 통해 LED전광판 시장을 주도하고 있는 기술력을 더욱 다지는 동시에 새로운 사업 분야 개척을 위한 기술개발에 매진할 방침이다. 이를 위해 하드웨어·소프트웨어 분야 기술 인력을 계속 충원하고 있다. LED전광판 사업의 경우 일본에서조차 생소한 3차원 이미징 구현 기술을 개발하고 있고, LED조명, LED가로등, LED전등, LED채널사인 등 LED응용분야 진출을 준비하고 있다.

이 대표는 “LED전광판 기술을 채널사인에 접목

하면 화려하고 깔끔한 이미지 구현이 가능하다”면서 “이미 LED전광판 운용 노하우가 있기 때문에 부가적으로 창출할 수 있는 사업이 부궁부진하다”고 말했다.

현재 LED분야는 전 산업으로 활용될 수 있는 가치가 높다. 국내에서도 이미 신호등, 가로등,景觀조명 분야에서 기존 광원을 대체하고 있으며 형광등과 같은 가정용 조명에까지 확대될 가능성이 크다. 이 때문에 (주)에드트로닉은 조명사업에도 진출을 준비하고 있다. 이미 LED형광등 시제품을 개발해 농남아 등에 진사하고 있다. 이 대표는 “동남아 국가에서도 LED의 장점을 잘 알고 있어 높은 관심을 보인다”면서 “태국현지에서 LED형광등과 채널사인, 전광판을 진사하고 있어 좋은 반응을 얻고 있다”고 밝혔다.

현지화 전략으로 해외시장 진출

해외시장 진출을 위해 현지화 전략을 전개하고 있다. 국내에서 생산해서 해외로 수출하는 것보다 핵심부품을 현지로 가져가서 생산하는 방식이 효율적이라는 판단에서다.

“각 국가별로 요구하는 상품 유형이 다를 수 있기 때문에 국가별로 성향을 파악해서 현지화와 해외시장 진입이 수월하다”는 것이 이 대표의 설명이다. LED 산업은 우리 정부 차원에서 중점 육성 사업으로 성장시킬 정도로 유망한 분야다. LED 산업 성장을 반영하듯 (주)에드트로닉의 매출도 가파른 성장세를 보이고 있다.

창업 이후 지금까지 연평균 30~50% 이상 매출 상승을 기록해 온 (주)에드트로닉은 LED산업 성장에 따라 올해와 내년에는 급상승 곡선을 그릴 것으로 전망된다. 이처럼 LED전광판 핵심기술력 보유를 바탕으로 다양한 분야에 진출하고 있는 (주)에드트로닉은 LED 산업의 불부오신을 개척하고 있는 기업이다.

| 기술표준 20088

