

‘학습’과 ‘혁신’ 통해 기술선두업체로 ‘우뚛’

(주)그린광학

지난 1999년 창립한 이래 10여년이 흐른 지금 그린광학(대표 조현일, www.greenopt.com)을 수식하는 말들이 많아졌다. ‘작지만 강한 기업’, ‘고부가가치 광학부품 국산화의 선두주자’, ‘기술력 중심의 젊은 벤처기업’ 등. 그러나 어떤 수식어로도 그린광학을 다 설명할 수가 없다. 스스로를 비전을 만들어가는 “동사형의 조직”이라고 말하는 이들은 중소기업에서는 보기 드물게 체계화된 인재육성 프로그램과 혁신경영을 통해 끝없는 진화와 발전을 거듭하고 있기 때문이다. 최근에는 ‘비전 2020’을 선포하고 매출 1000억원 달성 및 아시아 1위 기업을 목표로 신바람 나는(?) 행보를 시작했다.

취재/박지연 기자



▶일본 나가모리 시게노부 사장의 '일본 전산 이야기'에 감동받았다는 조현일 사장은 "행복한 회사"를 모토로 그린광학의 변화를 주도해 나가고 있다.

“즉시 하자”, “반드시 하자”, “될 때까지 하자” 매일 아침 업무를 시작하기전 그린광학 직원이 라면 이 같은 구호를 외치고 하루를 시작한다. 그린광학의 월요일은 늘 활기차다. 일반적인 회사처럼 일주일을 시작하기전 의례적이고 형식적인 회의가 아닌 마치 작은 세미나를 연상시킨다. 직원들이 지난 일주일간 스스로 경험하고 공부한 것들을 발표함으로써 자신의 실력을 쌓고 직원들간 상호 정보도 공유하는 자리이다. 이 같은 월요일의 행사가 정착이 된 후 회사조직의 성과도 눈에 띄게 높아지자 조현일 사장은 “월요일이 오는 게 즐겁다. 매일 아침이 활기차다.”고 말한다. 주중에는 이 회사의 기술고문을 맡고 있는 공주대학교 이준호 교수로부터 기술교육이 있다. 교육은 엑스레이, 레이저 광학계, 검사 장비 등 다

양한 분야에 걸쳐 이뤄진다. 직원뿐 아니라 직원들의 자녀들도 원한다면 강의에 참여할 수 있다. 이준호 교수 외에 영동대학교 오상현 교수와 동경대학교 광태진 교수가 이 회사의 경영 및 기술·특허 자문을 맡고 있다. 토요일에는 현장 직원들이 돌아가며 강사가 되어 현장에서 생산하는 제품에 대한 교육을 실시한다. 처음에는 현장의 생산직 직원들이 최소한 자신이 만들고 있는 부품의 적용 및 활용만이라도 알게끔 하기 위해 실시한 것인데 직원들의 사기진작은 물론, 장기적으로는 회사 전체의 기술력 향상과 불량률 감소라는 커다란 성과로 나타났다.

조현일 사장은 “현장에서 불량률이 제일 많이 나는 아이템이 있었는데 교육을 시작한 이후 불량률이 현저하게 줄어드는 것을 보고 더욱 확신을 갖게 됐다”며 “성실히 동참해준 직원들이 고맙다”고 말했다. 이뿐만이 아니다. 그린광학에서는 신입사원이 입사하면 실무에 빠르게 적응할 수 있도록 광학의 기초 및 입문 자료는 물론 사무실 내에서의 전화 응대법 등까지 담은 직원교육서를 자체 제작하여 활용하고 있다. 또한 변변한 광학전문서적이 없는 국내 현실에 맞추어 해외 광학서적을 시시때때로 번역하여 비치해두고 직원들의 실력함양에 도움이 되도록 여건을 만들어 놓았다.

이처럼 그린광학이 직원교육에 중점을 두는 이유는 이 회사의 설립목표와 무관하지 않다. 1997년 청주대학교 창업보육센터에서 사업을 시작한 그린광학은 당시 일본 및 미국 등 광학선진국으로부터 수입에 의존하고 있는 고부가가치 광학부품 및 시스템을 국산화하여 기술 종속에서 벗어나자고 뜻을 모았고, 고출력 의료 레이저용 광학부품 개발을 시작으로 본격적으로 세상에 신고식을 치렀다. 그러나 제대로 된 기술서적 하나 없는 국내 여건은 이들에게 많은 어려움을 안겨줬었고 이때의 경험이 직원교육 및 인재양성의 필요성을 절감하는 계기가 됐다.

조현일 사장은 “기초광학이 튼튼하면 당연히 부가

가치가 높아질 수밖에 없다”며 “실질적으로 광학 기술을 기반으로 하는 광학업체가 국내에 많지 않은데 이것이 국산화율이 떨어지는 요인”이라고 지적했다.

체계화된 직원교육과 남들이 안하는 기술개발에 역점

그린광학은 광학기술의 국산화를 모토로 국내에서 만들지 못하는 제품 개발에만 사명감을 갖고 도전한 결과 10여 년간 200여종이 넘는 렌즈를 개발했다. 또한 렌즈의 설계부터 제조, 평가까지 모든 공정을 한 번에 처리(One Step Service)할 수 있는 설비 및 기술력을 보유했다.

지금까지 반도체 라인의 광학계, LCD 제조 및 검사용 광학계, 레이저 응용 광학계, 특수정밀 첨단 제품을 비롯하여, 실시간으로 360도 영역을 감시할 수 있는 360도 카메라, CO₂-레이저 미러, ASML 248 메인 필터, 유기 EL 제조용 광학 스테이지, 특수 사양의 필터류, HMD 장치, 의료용 X-Ray, 군사용 초정밀 광학센서 및 열상용 광학제품 등 열거하기 힘들만큼 많은 제품을 개발했다.

이 회사는 반도체 고집적용 광학부품의 국산화 및 FAD 등의 평판디스플레이 광학부품 국산화 기술을 확보하여 광학 파트에 대한 성능과 기술수준은 원천기술 보유국의 기술과 비교하여 대등한 위치까지 올라왔으며, 기초과학연구소, 한국천문연구원 등 국내 유수의 연구기관과의 협력을 통한 고기술을 확보하여 다양한 제품군 개발을 통해 시장을 확대해 나가고 있다.

창업 후 10년을 지내오면서 안정적으로 양산 아이템을 갖고 갈 수도 있었으나 이는 더 훗날로 미뤄두고 다품종 소량 생산원칙을 고수한 것이 이 회사가 기술력을 높일 수 있는 원동력이 됐다. 또한 매년 매출액의 15% 이상을 연구개발에 투자하여 꾸준한 기술개발을 통한 높은 가격 경쟁력을 확보해 나가고 있다. 특히 기술경쟁력을 높이기 위해 최근 R&D인력 증강에 노력한 결과 40명의 고급 엔

지니어를 두고 있다. 중소기업이면 누구나 겪고 있는 인력난 해소를 위해 인력등급은 4단계로 세분화하여 최고 등급의 경우 대기업 못지않은 연봉수준을 제시하여 고급인력 확보 및 자체 인력양성을 할 수 있는 기반도 마련했다.

1등 보다 인정받는 기업, 내실 있는 기업, 기초광학 튼튼한 기업 추구

회사의 규모가 커지면서 사업부도 11개로 늘어났다. 아직 도전해야 할 미개척 첨단광학분야가 많은 만큼 그린광학의 활동범위도 더욱 넓어지고 있다. 기존 반도체, 디스플레이 등의 사업영역 외에 차세대 광산업의 핵심인 에너지, 바이오 분야로 확대를 위해 태양전지 인공위성 광학모듈 컨소시엄에서 참여하는가 하면, 그 외 노광사업, 방위사업, 의료사업 등 첨단 신사업분야로 계속해서 도전을 해 나가고 있으며 올해 수출만 280만불을 목표로 하고 있다.

이런 끝없는 도전 속에 그린광학은 2002년 벤처기업, 이노비즈 기업으로 선정됐으며, 2005년에는 부품소재전문기업 인증을 획득한 바 있다. 2006년에는 ISO 14001 인증을 받는데 이어 2009년에는 말레이시아에 지사를 설립하고 일본 및 독일 등 해외 유수의 광학회사들과 제품계약 체결과 관련한 해외 전초기지로 활용하고 있다. 2010년에는 한국무역협회에서 주관하는 무역의 날 100만불탑을 수상하기도 했다. 또한 올해 1월에는 중소기업청으로부터 원천기술을 보유하고 국제무대에서 당당히 경쟁하는 '규모는 작지만 실력 있는 중소기업'에 선정되는 영예도 안았다.

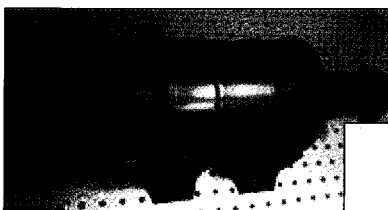
얼마 전에는 '비전 2020'을 발표하고 2015년까지는 광학기술에서 국내 최고의 업체로, 2020년까지는 아시아 최고의 자리에 오르며 매출 1000억을 달성하겠다는 포부를 밝혔다. 조현일 사장은 "단순히 1등을 하겠다는 것이 아니라 진정으로 인정받는 기업, 외양이 아닌 내실 있는 기업, 기초광학이 튼튼한 기업이 되겠다는 의지가 담겨있다"며 "이를 위해 기술개발이나 회사 조직력 강화 및 인재양성도 좀 더 체계화시키며 새로운 시도에 나설 것"이라고 말했다.



▶ 한국을 대표하는 '강한 중소기업'으로 뽑혀 청와대로 초청을 받기도 했다.(왼쪽 위에서 두 번째가 조현일 사장)



▶ 조현일 사장을 비롯해 직원들 한명 한명의 사진 속에 각자의 마음가짐이기도 한 메시지를 담아 사내 캠페인을 벌이고 있다.



▶ 그린광학에서 개발한 위성카메라모듈과 HMD

