



권 성 우 사장

● 약력 : 1947년생, 서울대 상대 졸업, (주) 대륙정밀 사장

“

전자산업은 기술개발, 경쟁 정도가 급속하게 진행되고 있어 기술개발 투자 등 제반 여건들에 대해 진취적이고 적극적인 접근을 해야 합니다.

”

### 제28회 무역의 날 금탑산업훈장 수상 소감 ?

저희가 '82년 7월 창립 후 국내 최초로 위성방송수신 장치인 SVR(Satellite Video Receiver) 과 차량 속도제한 사전경보장치인 RD(Radar Detector)를 자체 기술력으로 개발, 수출을 시작해서 '90년도 수출액 1억 500만불을 달성했고 올해 1억 5,000만불 수출을 달성했습니다.

이것은 기술개발만이 세계의 무역장벽과 치열한 세계시장에서 성장해 나아갈 수 있는 확신을 갖고 신제품 개발에 총력을 기울여 왔던 것입니다.

따라서 이번상은 우선 국내 전자산업이 사상 최대의 수출부진을 겪고 있는 상황에서 수상한 것이어서 펍 의미 깊게 받아 들이고 있습니다.

그러나 정말 상을 받아야 할 사람은 저 개인이 아니라 어려운 상황에서도 불평없이 묵묵히 일해준 전체 임직원들이라고 생각합니다.

### 귀사의 성장배경 ...

우리 대륙이 창립이래 미국쪽에만 의존하던 수출을 5년전부터 유럽시장에도 수출을 시작했습니다.

거의 미미한 상태였지만 '89년부터 유럽 위성방송 수신기 시장이 개방되면서 '90년도에는 미국시장보다 더 크게 성장했습니다.

기본적으로 시장이 확대 된것은 대륙의 매출신장률이 늘었다고 볼 수가 있는 거죠.

두번째로 시장이 커져다고 하더라도 마케팅, 제품개발, 시설투자가 따라주지 못하면 시장에

서 낙오될 수밖에 없습니다.  
특히 우리 대륙이 유럽시장에서 성공을 거둔  
이유는 사실 5년전부터 시작된 기술투자라든가  
장비개발을 꾸준히 해 온거죠.

그리고 때 마침 유럽시장이 본격화 되기 시  
작할 상황에서 우리는 즉각적으로 시장에 상당  
한 수요를 확보할 수 있었던 거죠.

### 경영철학 .....

기업경영에 있어서 특별한 철학이라기보다는  
팀웍·인화·단결이 중요하다고 생각합니다.

기업이 조직으로 구성되어 있고 조직을 구성  
하는 것은 결국 사람이기 때문에 이 사람들이  
밝고 즐거운 분위기 속에서 일할 수 있도록 분  
위기를 조성해 주는 역할을 다 해주는 것이라  
봅니다.

이 인화·단결을 통해 최대효율을 내도록 하  
자는 것이 기본 방침입니다.

또 하나는 우리 사원들에게 팀웍·인화·단결  
이러한 좋은 분위기를 갖으려면 진취적이고 적  
극적인 사고방식이 상당히 필요하다고 보아서  
자주 이야기 합니다.

또 하나는 자기발전을 위해서 중요한 적극적  
이면서 긍정적인 사고를 하자는 것입니다.

우리가 하고 있는 전자산업이라는 것이 기술  
개발이라든지 경쟁정도가 아주 빨리 진행되고  
있기 때문에 모든 상황에 대처한다든가 기술개  
발 투자 등 모든 제반 여건들이 다른 산업과  
비교해 진취적이고 적극적인 접근을 해야 가능  
하기 때문입니다.

### 귀사의 중장기 계획은?

앞으로도 위성방송수신기, 무선통신분야는  
유망산업입니다.

이것은 세계시장이 계속 확대되어 가고 있기  
때문이기도 합니다.

현재까지는 위성통신산업이 군수산업, 일반



산업설비 쪽에 치중해서 발달이 되어 있는데  
앞으로는 소비자상품으로 제품의 다양화를 해  
나아갈 계획입니다.

또한 SVR의 고급화와 수출시장다변화에 주  
력하면서 인공위성을 이용한 차량추적장치 등  
위성관련 통신기기 개발에 힘쓸 것입니다. 이를  
위해 연구개발투자를 강화 하고 연구비를 매출  
액 대비 3%수준에서 '92년에는 4%이상 끌어 올  
려 투자에 박차를 가할 생각입니다.

### 연구개발 투자 전략은 ?

위성방송수신기와 Radar Detector 제품 수출  
이 호조를 보이고 있지만, 장기적인 발전을 위  
해 인공위성 통신관련 지상장비 개발 및 기타  
무선장비 개발을 지속적으로 추진하고 있습니  
다. 앞서서도 이야기 했지만 연구개발투자를  
기존 매출액 대비 2.4%에서 집중적인 교육연수  
기회 부여와 자체 세미나 실시 확대 등으로 연  
구개발 요원들의 자질향상을 꾀하고 있습니다.

또한 위성방송분야의 기술이 앞서 있는 미국  
과의 기술협력, 특정분야의 개발의뢰 및 연구  
원 파견 등 기술개발에 다각적인 노력과 계획  
을 갖고 있습니다.

## 해외시장 수출전략은...

우리 대룡정밀은 SVR 생산 단일공장으로 세계에서 가장 큰 규모를 자랑합니다.

800여명의 종업원이 40여종의 SVR 장비를 월 5만대이상, 10여종의 RD를 월 6만대 이상 생산하고 있지요.

SVR/IRD는 미주지역에서의 시장 점유율이 35% 유럽지역이 40% 이상을 차지하고 있지요.

RD는 미주지역에서 25%이상의 시장을 점유하는 등 세계 우수기업과 어깨를 나란히 하고 있다고 자부합니다.

그리고 경쟁이 점점 치열해지고 국가간에 높아지는 무역장벽을 뛰어 넘기 위해서 신시장 개척에도 많은 노력을 기울이고 있습니다.

'89년 유럽지역으로 3,000만불 수출하던 것을 '90년에는 5,800만불, '91년에는 6,700만불로 수출액을 증가 시켰습니다. 또한 올해부터는 아시아와 중남미 지역의 신시장을 개척하여 수출 시장 다변화에도 최선을 다할 생각입니다.

또한 무역장벽의 해소, 생산비 절감을 위해 펠리핀 진출도 계획하고 있습니다.

## 노사화합을 위한 비결은...

기업의 궁극적인 발전은 국가경제의 발전과 근로자 개개인의 복지향상에 바탕을 두고 있다고 보고 원만한 노사관계만이 생산성 향상과 품질향상을 통해 기업이 존재한다고 봅니다.

그래서 저희는 노사협의제도를 적극 활용해서 부서별로 노사협의회 위원을 선출, 수시로 대화하고 협의회에서 제시된 의견을 적극적으로 수렴하고 있습니다.

저도 직접 생산직 사원들과 매분기1회씩 면담해서 나오는 애로사항이나 고충상담을 최대한 수용하고 있지요.

특히 카운셀러 제도를 도입 건강상담이나 고충상담을 실시, 사원들의 욕구불만 해소와 신뢰구축으로 창립 이래 현재까지 노사분규가 한 건도 일어나지 않았습니다.

앞으로는 복지시설에 대한 투자확대, 장기근속자에 대한 혜택을 통해 기업이윤의 사회 환원을 도모하면서 보다 풍요로운 생활과 평생직장으로의 자긍심을 갖고 일할 수 있도록 노력할 것입니다.

