

## 새해에 바란다

—국내 광학산업 제2도약을 위한 제언—



## 새로운 각오와 용기를 가지고 전진할 때입니다.

이광호 전무이사/ 한국광학기기협회

1993년 새해를 맞이하여 “광학세계” 애독자 여러분 그리고 우리나라 광학산업 발전을 위하여 혼신의 노력을 하고 계신 산업계, 학계, 연구계 관계자 여러분, 새해에는 새로운 각오와 용기를 가지고 우리나라 광학산업이 한차원 높이 발전할 수 있게 되길 기원합니다.

매년 연말연시를 맞이하게 되면, 지난해를 뒤 돌아보고 새해의 설계를 하는것이 상례이지만, 금년이야 말로 우리 모두가 새로운 각오를 가지고 우리나라 광학산업을 한차원 발전시키는 해로 정하고 한마음 한뜻으로 새로운 다짐을 하여야 되겠습니다.

돌이켜 보면, 지난해는 정치적으로도 복잡다난한 해였지만 경제적으로도 참으로 어려운 한 해였다고 보아집니다. 비록 국제수지, 물가등은 비교적 안정되었다고 하지만 국내의 경기침체 등의 영향을 받아 우리나라 산업 전반이 상당히 어려운 한해를 보냈다고 생각됩니다.

물론 이러한 때 기업, 개인은 물론 국가에서도 여러가지 합리화 조치를 취하여 구조적이고 질적인 개선을 이루기위해 노력한 것도 사실이지만 그래도 우리가 바라던 소기의 결실은 보지 못한것으로 생각합니다. 그러나 다행스럽게도 최근에 국내의 조사연구기관들이 발표한 자료에 따르면, 올해의 세계경제는 선진국을 비롯하여 뚜렷한 경기회복세를 보일것으로 예측되고 있습니다. 이에따라 수출에 많이 의존하고 있는 우리나라 경제도 수출증대와 더불어 좋은 영향을 입게 될것으로 판단하고 있습니다. 이를 계기로 우리 광학산업계도 때를 놓치지 말고 힘차게 전진해야 할 것입니다.

이를 위해 올해에는 기술개발에 더욱 박차를 가하여 해외 의존도를 줄이고 기술자립을 하루라도 앞당겨 새로운 제품, 고급기술 제품, 고부가가치 제품을 생산, 협소한 국내시장 보다는 넓은 세계시장으로 진출해야 만이 우리가 살아남을 수 있으며 또한 발전할 수 있으리라 생각합니다.

지금 세계는 이데올로기의 붕괴로 동서화합과 경제교류가 점차 강화되어 가고 있으며 UR협정의 진전으로 세계는 점차 하나의 시장으로 바뀌어 가고 있습니다.

따라서 우리는 기존 시장의 유지확대는 물론 새로운 시장을 개척, 많은 나라에서 “Made in Korea” 제품이 물결치는 그날을 위해 보다 노력해야 할 것입니다.

물론 사업의 다각화, 경영의 합리화도 대단히 중요합니다. 또한 국내시장에서 치열한 경쟁을 통해 해외 경쟁력을 높이는것도 중요합니다. 그러나 우리에게 가장 중요한 것은 무엇보다도 지난해의 악몽에서 하루속히 벗어나 새로운 각오와 용기를 가지고 세계속의 선진 한국 광학을 이룩하고자 말겠다는 마음 가짐입니다.

다행히 대부분의 국내광학업체들이 새해에도 의욕적인 목표를 가지고 있어 금년에는 기술자립을 앞당기는 한해, 세계시장 진출의 전기가 되는 한해를 만들게 될것임을 확신합니다.

끝으로 우리나라 광학산업 관련 기업의 무궁한 발전을 기원하며 산, 학, 연관계자 및 독자 여러분의 건강과 가정에 평안이 깃들길 기원합니다.

# 새해에는 우리 모두 깊은 잠에서 깨어나 새로운 각오로 전진합시다.

김 정린 대표/ (주) 롯데캐논

은 세상이 아직 어둠에 묻혀 깊은 잠에 빠져 있고 새날을 밝힐 붉은 태양마저 동쪽 수평선 너머에 모습을 감추고 있는 이른 새벽에 하루의 시작을 알리는 닭의 꿩치는 소리가 어둠을 순식간에 몰아내듯 널리 울려 퍼집니다.

이제 어둠은 서서히 걷히고 밝은 태양이 비치는 새로운 날이 시작되고 있습니다. 그 어느때보다도 닭의 꿩치는 소리가 반갑게 들리는 계유년이 밝았습니다.

지난 몇해동안 우리는 국내외적으로 많은 변화를 겪어 왔습니다. 특히 90년대에 들어서면서 세계 정치 및 경제환경을 뿌리째 흔든 여러가지 사건들로 인해 국내경기도 계속 침체일로를 걸어왔습니다. 이러한 전반적인 국내 경기의 침체는 OA산업에도 예외는 아니었습니다. 돌이켜 보면 국내 OA산업은 지난 80년대 중반이후 복사기를 중심으로 매년 30~50%의 급속성장을 거듭해 오면서 대기업들이 앞다투어 복사기 시장에 참여하는 등 OA산업의 전성시대를 구가했습니다. 그러나 90년대에 들어서면서 걸프전으로 인한 국내경기의 급속한 침체, 복사기 신규수요의 정체, 경쟁력 약화로 인한 수출의 한계 등 악재가 겹쳐 지난해에는 업계 최초로 마이너스 성장을 기록하는 심각한 결과를 가져왔습니다.

현재 국내 OA업계가 당면한 이러한 난관을 극복하기 위해서는 신규시장 개척을 위한 첨단 고기능의 제품개발과 기술 향상을 통한 경쟁력 강화에 더욱 힘을 쏟아야만 할 것입니다. 특히 그동안 국내 OA산업의 중심이 되어온 복사기 시장은 머지않아 국내에 본격 상륙할 것으로 보이는 디지털 복사기, 풀컬러복사기와 사무기기·통신이 결합한 복합 OA기기의 출현을 앞두고 더욱 많은 투자가 절실히 요구되고 있습니다.

복사기는 카메라·팩시밀리 등과 함께 첨단광기술의 집합체로 향후 그 전망이 매우 밝다고 볼 수 있습니다. 또한 광(optic)과 전자(electronic)의 만남인 광전자 산업의 특성상 많은 투자와 기술력이 요구됩니다. 이러한 투자와 기술력의 향상이야말로 국내 OA산업을 앞으로 더욱 발전시킬 수 있는 밑바탕이 될 수 있을 것이라 생각합니다. 하지만 이것은 업계의 노력만으로 이루어질 수 있는 것은 아닙니다. 바로 지금이야말로 정부에서 적극적으로 나서서 국내 OA산업을 보호 육성하기 위해 기술개발정책은 물론, 업계의 체산성을 견인해 줄 수 있는 현실적인 대책안 등을 마련해 주어야 할 때입니다.

또한 OA업계에서도 정부와 적극 협력하여 첨단기술개발 및 기존의 기술국산화 정책을 밀도 있게 추진하여 시장성 높은 상품을 개발하기 위한 노력을 더욱 기울여야 할 것입니다.

이러한 노력들이 결실을 맺을 수 있는 한해가 된다면 결코 우리 OA업계에 더 이상의 어두운 밤은 존재하지 않을 것이라 확신하는 바입니다.

이제 우리 모두 깊은 잠에서 깨어나 태양이 밝게 빛나는 아침을 준비하는 마음으로 계유년 한해를 보람있게 보낼 수 있기를 기원합니다.

## 창의적이고 우수한 인재발굴 및 산·학·연의 긴밀한 유대를 통한 선진 기술에 맞서나가는 한해가 되길.

이제선 대표/ (주) 브이·텍

새해 복 많이 받으십시오.

지난 한해도 광학 산업의 발전을 위해 애쓰신 여러분께 (주)브이·텍 가족이 새해 인사드립니다.

국내·외적인 정치적 변화와 보호무역의 강화로 올해 국제경제는 어느해보다 더욱 복잡하게 진행될 것으로 보입니다. 부디 기반조성이 미약했던 국내 광학 산업 분야에, 산업구조의 변화와 더불어 새로운 바람이 불어오기를 기대해 봅니다.

대부분의 산업이 그러하겠지만, 특히 광학 산업 분야에서의 대결이 불가능하게 될 것입니다. 창의적이고 뛰어난 인재를 발굴하고 기술 축적에 노력하면서, 한편으로는 산·학·연의 긴밀한 유대를 통한 공동 과제 수행 등으로 선진 전략기술에 맞서 나가는 동시에 정부의 시책도 함께 이루어져야만 21세기 선진과학 입국의 기반을 조성할 수 있을 것입니다.

저희 (주)브이·텍은 그동안 해외 선진기술과의 교류와 이를 통한 고급 광학 장비의 국산화 및 신제품 개발에 주력해 오면서, 내적으로는 인재육성과 보다 다각적이고 전문적인 서비스를 위한 스스로의 체질개선을 위해 노력해 왔습니다.

아울러 국내 첨단 연구소와의 공동개발등을 꾸준히 추진해온 저희 회사는 그동안 축적된 기술로 지난 해에는 'Laser Particle Image Velocimeter', 'Single Frame ICC', 'Low Light Level CCD Camera', 'High Speed Drum Camera', 'Color Schlieren Interferometer', 'Streak Camera' 등의 개발에 성공하였으며, 현재는 그 제품들의 소형·경량화 노력과 함께 '전자관형 초고속 카메라'를 위한 "Image Readout device와 Data Analysis System"을 개발 중에 있습니다.

세계 제일의 상품을 개발하는 그날까지 저희 회사 임직원 모두는 쉬지않고 매진할 것이며, 변화와 경쟁의 물결에서 낙오되지 않을 철저한 프로정신으로 무장하여, 세계시장에서 당당히 겨룰 수 있는 경쟁력을 기를 것입니다.

대의 경쟁력 강화와 첨단 기술정보의 교류를 위해 한국광학기기협회 및 「광학세계」지가 일익을 담당할 것이라 믿으며, 새해에는 더욱 발전되고 성숙한 모습으로 변신할 수 있기를 기대합니다.

끝으로 여러분의 행운과 건강을 기원합니다.

## 복사기 기술자립도를 제고하는 한해가 되었으면

김종인 과장/ 삼성전자(주) 판매기획부

계유년 새해를 맞이하여 국내 광학산업에 종사하는 모든 분들께 삼가 인사드리게됨을 기쁘게 생각합니다.

지난해 국내 복사기시장은 경기침체의 영향으로 '91년대비 2~3%의 역성장을 기록한 한해였습니다. 신제품의 출시도 활발하지 못해 거의 기존모델의 외관만을 약간씩 변경시키는 수준에 머물렀습니다. 새해 국내 복사기 시장 전망 역시 지난해의 연장선아 될 공산이 크며 지난해를 기점으로 본격적인 저성장 시대로의 진입이 예상됩니다.

저성장 시대에 있어서의 마케팅 전략은 고객만족을 전제로 한 서비스 강화와 신규 수요층을 겨냥한 제품 전략이 주를 이루어야 한다고 생각합니다. 사실 지금까지 국내 복사기 시장은 월 복사기매수가 3~5천매인 수요층이 대다수인데 반하여 기존 업체들의 제품 LINE-UP은 중 고속기에 치중하여 신규 수요층의 확대에 상당한 걸림돌이 되어 왔습니다.

다행히 '91년부터 저가 복사기가 출시되었으나 물량제한과 판매 Merit 미부여로 아직까지 전체 시장의 25% 수준밖에 안되는 기대 이하의 매출을 보이고 있습니다.

올해 복사기 시장의 확대를 위해 전 업계는 완벽한 서비스 체제를 기본으로 하여 소비자의 구매의욕을 충족시킬 수 있는 1백만원대 저속기 매출에 마케팅력을 집중시킴과 동시에 고속기 구매 패턴의 대다수를 차지하는 임대판매에 있어 과도한 가격경쟁을 지양하여 업체간의 출혈 경쟁을 근절하여야 할 것입니다.

또한 디지털화 컬러화에 대비하여, 일본 기술의 100% 수입에만 의존해온 지금까지의 형태를 청산하고 새해에는 업계 공동으로 연구조합을 결성하여 국내 기술 자립도를 제고하는 원년이 되었으면 하는 바램입니다.

시장환경이 아무리 악화되었다 하더라도 업계가 공동으로 복사기 신규 수요층 개척과 고객 만족에 전 마케팅력을 집중시킬때 국내 복사기 시장은 오히려 더 탄탄한 성장의 기반을 다질 수 있을 것으로 사려됩니다.

## 광응용기기 신규사업 확대로 국내 광전자산업분야에 선도적 역할을 수행해 나가겠습니다

이대원대표/ 삼성항공산업(주)

광학세계 애독자 여러분 안녕하십니까?

희망찬 癸酉年을 맞이하여 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다.

최근 침체를 벗어나지 못한 국내경기의 어려운 상황과 수출부진, 나날이 높아져가는 선진국의 보호무역주의 장벽 및 시장개방 압력으로 국내의 경제적 상황은 더욱 어려워져만 가고 있습니다. 이러한 여러가지 요인들을 감안할때 올해도 역시 시장상황이 호전되기는 어려울 것이며 지금처럼 자원과 기술이 무기화되어버린 세계경제에서 살아남는 길은 선진국들이 이전을 기피하고있는 첨단기술을 개발하고 축적하여 제조기술력과 제품경쟁력을 제고하는 길뿐이라고 생각합니다.

광전자산업을 추진하고있는 우리로서는 적극적인 연구개발 투자, 생산성향상을 위한 노력, 고부가가치 제품으로의 사업영역 확대등의 과제를 풀어나가야 할것입니다.

삼성항공은 이미 자체기술로 개발한 AF-SLIM, 퍼지-줌1050등으로 국내외에서 호평을 받고 있으며 특히 독일에서 개최된 '92Photokina Show에서 단일규모로는 최대인 2천만불 규모의 수출을 획득하는등 해외에서 우수한 카메라로 선정되어 선진업체들과 당당히 겨룰수있는 발판을 마련하였습니다.

올해에도 적극적인 개발투자로 신기종을 개발진행중에 있으며 또한 카메라 이외의 광응용기기 신규사업 확대에도 더욱 힘을 기울여 국내 광전자산업 분야의 선도적 역할을 변함없이 수행해 나갈것을 약속드립니다.

광학세계의 무궁한 발전을 기원하면서 새해에도 끊임없이 노력하는 기업의 면모를 보여드리겠습니다.

## 조기경영 정상화를 통해 여러분의 지원에 보답하겠습니다.

홍채웅 사장/ 삼양광학공업(주)

계유년 새해 아침을 맞이하여 광학기협회 회원 여러분과 광학산업에 참여하고 있는 관계자 여러분 모두의 가정에 건강과 행복이 깃드시길 기원합니다.

지난 한해는 세계적인 경제불황과 침체가 광학산업에도 그 여파를 가져와 해마다 시장및 제품다각화로 고도의 성장을 유지한 국내 광학산업이 극도로 침체되는 한해였다고 볼 수 있겠습니다. 또한 국내 광학제품의 최대시장인 미주지역등 국제시장에서도 선진국들의 보호무역주의 강화현상이 한층 두드러질 전망이어서 국내 광학산업의 침체 분위기의 회복은 다소 시일이 걸릴것이라 생각됩니다. 이러한 과제들은 자원과 기술축척만이 해결할 수 있는 유일한 길이라 생각합니다. 이에 맞추어 광학관련 업체들간의 적극적인 공동 연구개발 및 과감한 투자와 생산성 증대를 위한 상호간의 협조체제를 구축하고 고부가가치 제품으로의 제품다각화 확대등이 절실히 요구되고 있는 상황이라 하겠습니다.

당사에게는 지난 한해가 너무나 어려운 시련의 해였다고 생각합니다. 수출부진에 따른 매출조업도의 감소와 누적된 결손금에 의한 자금 부족현상이 가중되어 정상적인 영업활동의 수행을 위한 법정관리라는 엄청난 시련을 겪기도한 당사는 새해를 맞이하여 당사에게 깊은 배려와 관심을 가지고 헌신적이 노력을 지원해 주신 협력업체 및 여러 관련분들에게 최소한의 보답을 하고자 조기 경영정상화를 이룩하는데 전력을 매진할 계획입니다.

첫째로, 제품에 대한 다각화를 적극 추진하는 것입니다.

당사는 보다 콤팩트화 되고 다기능화를 추구한 캠코더용 렌즈, LCDP LENS, MINI LAB 용 LENS, OA기기기류등 설계 완료된 고부가가치 제품의 조기 상품화 및 고유 브랜드판매방식을 활성화하고 쌍안경 제품 생산에도 박차를 가함으로써 소비자들의 다양한 수요욕구를 충족시켜 드리고자 합니다.

둘째로는, 적극적인 연구개발에 대한 투자의 실현입니다.

광학산업은 전산업중 최첨단 산업임을 감안하여 장기적인 안목과 체계적인 개발을 위해 향후 매년 매출액의 5%를 투자함으로써 신기술에 의한 신제품으로 대응하고자 합니다.

셋째로는, 내실 경영체제의 확립을 통한 자생력 강화입니다.

지난날의 어려움을 내일의 희망과 발전으로 승화시키기 위해 당사는 창의적 개발과 업무개선을 향상시키고, 자생력을 갖추어 여러분 모두에게 보답코져 합니다.

끝으로 명실상부한 광학선진 한국이 이루어지도록 새로운 마음의 각오를 모든분들께 당부드리오며, 금년은 새로운 도약의 한해가 되었으면 합니다.

## 선의를 경쟁과 해외로 진출하는 한해가 되길

박상봉 대표/ 새한요코야마(주)

1992년 임신년 한해는 경제적인 측면에서 무척이나 힘이 들었던 한해였습니다. 세계 경제가 전반적인 불황 국면에 직면했었으며, 더구나 미국의 불황은 경제대국 일본의 경제마저 불황국면으로 빠져들게 하였으며, 이러한 영향은 우리나라에는 바로 한파로 몰아쳐, 매스콤에서는 연일 중소기업의 부도사태가 보도되었습니다.

유수한 증권기업마저도 쓰러지는 상황에서, 신규투자는 물론 재투자자를 힘들게하였으며 대졸 신입사원의 모집수도 전년의 절반수준을 밑도는 그야말로 기업인들을 움츠려들게 하는 한해였다고 할 수 있겠습니다. 이와같은 불황 국면이 언제 끝날 것인지에 대한 의견들이 분분하지만, 워낙 변수가 많아 예측하기가 그리 간단치만은 않습니다.

그러나 MINI-LAB에 국한하여 올해의 경기 전망을 해 볼 필요가 있습니다.

1993년도는 MINI-LAB이 본격 국산화되기 시작하지 3년째로 접어드는 해입니다. 3년이면 어린애가 간단한 자기의사를 말로써 표현할 수 있듯이 우리업체도 국산화에 대한 자신감을 보다 공고히 가지고 박차를 가해야 될 것 같습니다. MINI-LAB 업체도 전반적인 불경기의 영향을 받겠지만, 그러나 이 제품의 특성은 소비재가 아니고, 재화를 창출할 수 있는 기계이고, 또한 전문 사진업자는 물론 셀러리맨을 탈피하여 소규모 자본으로 사업을 원하는 사람들이 늘어나고 있는 추세이므로 기계 판매는 최소한 지난해 정도의 수준을 유지하거나, 다소의 판매 신장이 있으리라 봅니다.

우리업체도 새해에는 새로운 자세로 국내시장에서 선의를 경쟁이 이루어 지도록 서로가 협조하여 공존 공영할 수 있도록 노력하여 주기 바라며 넓은 해외시장 진출의 해가 되길 바랍니다.



## 국내 광학업계간 상호 기술협력을 통해 기술선진국으로 발전할 수 있는 한해가 되길.

원종욱대표/ (주)원다레이저

1993년은 거두어 들이는 해의 시작입니다.

그 동안 가꾸어 왔던 레이저 산업의 꽃을 한껏 피워야 하겠습니다. 세계시장의 조류는 국가와 국가의 경쟁에서 각 메이커 간의 경쟁으로 변모하여 가고 있습니다. 국내 레이저 산업분야의 시작이 얼마되지 않았기 때문에 기존의 외국제품이 차지하고 있는 시장점유율은 엄청난 것입니다. 또한 소비자 입장에서 볼 때 기존 거래처를 선호하고 있는 것도 사실입니다. 이에 편승한 대기업들의 수입판매 또한 국내 레이저 메이커에게는 커다란 타격입니다. 값비싼 로열티를 지불하고 있고 막대한 외화까지 밖으로 유출되고 있습니다.

이제는 소비자들의 관심을 국내로 돌려야 하겠습니다. 기술력, 시장성 부족으로 수입을 하여야 하는 경우도 있겠으나 국내에서 생산할 수 있는 것이라면 국산을 찾을 수 있도록 유도하여야 하겠습니다. 그러나 현재 가장 문제시되는 것이 외제 선호 성향입니다. 특히 산업체에 있어서는 가격의 차이가 많더라도 외국 메이커를 선택하는 경향이 많이 나타나고 있습니다. 이러한 현상은 지명도(Name value)의 문제인데 그 지명도는 신뢰성을 입증하는 것입니다. 국내 레이저 메이커도 이제는 신뢰성 강한 제품을 만들 수 있습니다. 이제는 더이상  $\beta$ -버전이 아닌 상품으로서의 가치가 있다고 생각합니다. 이런 결과를 가지고 소비자들과의 꾸준한 대화를 통해 외국 제품의 시장점유율을 잠식해 나간다면, 국내에서 뿐만 아니라 외국시장에도 참여할 수 있는 기반이 될 것입니다.

그 동안 레이저 메이커로서의 외로움은 견딜 수 없을 정도의 고통이었습니다. 그 이유는 기술력이 있다 하더라도, 이, 삼십년은 노하우와 부속 업체를 거느리고 있는 외국 업체의 기술을 따라 잡기 위해서는 같은 국내 메이커들과의 기술교류도 필요한 것인데 순수한 의미의 레이저 메이커는 우리회사 밖에 없었기 때문입니다. 하지만 그 과정도 애프터서비스과정에서 외국제품의 기술 검토를 해 봄으로써 충분한 노하우를 축적할 수 있었습니다.

이제는 그동안 우리가 쌓아온 기술과 경험을 기초로 하여 우리가 완벽하게 할 수 있는 제품의 선택과 완벽한 제품의 양산을 위해 박차를 가해 나갈 것입니다.

원다레이저의 한해는 이렇게 힘차게 밝아 옵니다. 苦盡甘來란 말이 있습니다. 우리에게서 甘來의 해가 시작된 것입니다. 세계 어디에 내어놓아도 손색이 없는 레이저기기들을 제작하겠습니다.

아울러 국내 타 레이저 메이커들도 국산화율을 더욱 높이기 바랍니다. 그래야만 기술 선진국에 대응하여 레이저산업이 클 수 있기 때문입니다. 서로간의 기술교류와 협력으로 기술선진국으로 발전하는 데 큰 몫을 했으면 합니다.

1993년 한해도 한국광학기기협회 회원 제위의 무궁한 발전이 있기를 기원합니다.

## 스스로 최선을 다하고 함께 발전할 수 있는 새해가 되길.

이원승 대표/ 한국광학기술개발(주)

다사다난 했던 92년도 지나가고 우리에게 새로운 도전의 장이 될 '93년이 밝아오고 있습니다. 돌이켜 보면 지난해는 모든 산업계가 크게 어려웠던 한해였고, 특히 광학업계는 취약한 사업기반으로 인하여 우수한 몇개의 회사가 경영을 중단하는 가슴아픈 경험을 가져다준 해이기도 했습니다. 광학산업을 우리가 첨단산업이라고 부르고 광기술을 가전제품이나, 산업기계의 고기능화, 정밀화의 핵심기술로 인식하는데는 우리 모두에게 이론의 여지가 없는 듯 합니다. 그러나, 이렇게 중요한 광산업을 발전시키고 광 기술을 개발하기 위해서는 컨센서스(consensus)를 모으고, 전략이나 정책을 개발하고 실행에 옮기는 조직적 노력이 부족했던 것이 또한 우리의 현실이었다고 생각합니다. 또한 우리의 경쟁상대국인 광학기술 선진국에 대한 철저한 분석과 대응이 부족한 것이 더욱 격차를 크게 하는 요인이 되었다고 생각합니다.

앞으로 우리나라의 광학 산업계가 발전하고 타 산업의 발전을 선도하기 위해 이 기회에 몇 가지 제안을 드리고자 합니다.

첫째, 한국광학기기협회의 위상과 역할이 제고 되어야 하겠습니다.

국내 유일한 광학업체들의 모임인 협회로서 광통신, 광부품등 모든 광 관련 사업체를 회원사로 가입시켜 저변을 확대하고, 회원관련사의 유기적인 협조와 국제산업 기술정보의 조직적인 수집배포, 산업정책의 건의등 확대된 역할과 기능을 갖는 것이 바람직 하다고 생각합니다.

둘째, 광학관련회사들의 분업화, 전문화가 심화되어야 하겠습니다.

변변한 광학설계 엔지니어링 회사 하나 조차 없는 우리의 현실을 극복해야 하며, 많은 전문 회사들이 분야별로 전문성을 갖고 발전 할 수 있도록 정부나 대기업에서 전문회사를 적극 육성하고 활용해야 하겠습니다.

셋째, 부품제조 회사의 육성발전이 시급합니다.

광학 부품 제조업체들이 자본력, 기술력에서 너무 열세하여 발전의 전기를 마련하지 못하고 있으므로, 정부차원에서 이를 육성 발전시켜 부품레벨에서 수출경쟁력을 가질수 있을때 국내 광학제품의 경쟁력 또한 제고 되리라고 생각합니다.

넷째, 광기술의 연구개발이 폭넓게 확대되어야 하겠습니다.

우리나라의 산업구조가 고도화되고 첨단화되기 위해서는 광학기술이 요소기술로서 필수적으로 연구개발이 확대되어야 한다고 생각합니다. 따라서 정부나 기업체에서 전문 광학 연구소를 설립하여 전문 연구요원을 확보하고 첨단 광학기술개발에 집중적 노력을 기울여 나가야 할 때 라고 생각합니다.

신년에 즈음하여 몇가지 제안을 드렸지만, 보다 중요한 것은 어려운 경영여건을 극복하는 광학인들의 자구노력이 절대적으로 필요한 때라고 생각합니다. '하늘은 스스로 돕는자를 돕는다' 는 경구처럼 우리 스스로 최선을 다하고 역경을 극복하는 지혜를 배우는 새해가 되기를 진심으로 기원합니다.

## 회원사 모두가 신기술 개발로 건실한 성장을 거듭하는 새해가 되길

서재관 대표/ 한국후지필름판매(주)

지난해는 근래에 드물게 “불황”이라는 말을 실감할 수 있었던 한해였던 것 같습니다. 경기 침체는 지구촌 전반에 걸친 공통의 현상이었으며, 국내 광학기기협회 회원사들도 예외는 아니었던 것 같습니다.

이러한 주변의 악조건속에서도 우리는 국내 산업기술의 근간을 이루는 “광학기술분야”를 더욱 개선, 발전시켜야 할 중책을 맡고 있다고 생각합니다. 이는 단지 한 기업의 존폐의 문제가 아니라 갈수록 어려워져만 가는 국제시장상황에서 한국기술의 경쟁력 강화를 위해 반드시 필요한 일이라고 생각합니다. 광학기술은 국내 모든 산업기술을 선도하는 첨단기술의 요체로써, 광학기술의 발전은 곧 국내 산업기술의 발전과 통하기 때문입니다.

국내 광학기술 분야의 발전은 한국광학기기협회의 회원사 모두가 각각의 분야에서 새로운 기술개발과 건실한 성장을 거듭함으로써 가능하리라 생각합니다.

후지필름은 지난해 심각한 경기침체속에서도 성장을 멈추지 않았고, 신기술을 도입하여 영상과 정보사회를 구현하는 첨단 서비스를 제공해 오고 있습니다.

이미 '90년 후반부터 선풍적인 인기를 끌고 있는 칼라자동현상기 FA시스템을 지난해에는 신제품 “FA-8000” 시스템을 새로 국내시장에 도입하여 시판에 들어갔을 뿐만아니라 사진연하장, 메시지포토(Message Photo), 포토 북(Photo Book), 마이카렌다(My Calendar) 등 사진과 관련된 고객 서비스 분야에 신상품을 개발해 국내보급에 앞장서고 있습니다. 이러한 서비스들은 칼라인화지의 혁명이라고 격찬받고 있는 “New FA”인화지의 발매로 가능해진 것입니다. “New FA”인화지는 후지필름이 색보존성과 색재현성에서 발군의 위력을 자랑하며 기존의 인쇄술로는 어려웠던 분야를 간단하게 사진으로 해결하는 개가를 올린 제품입니다. 또한 후지필름은 최근 비디오테이프 분야에서도 전제품에 더블코팅(Double Coating) 기술을 적용해 비디오테이프의 새 장을 열었으며, 날로 수요가 증가하고 있는 8mm비디오 테이프도 더블코팅화하여 국내보급을 시작했습니다.

'93년 새해에도 후지필름은 영상과 정보사회를 구현하는 첨단기술 및 신제품 개발에 앞장서 대외 경쟁력을 강화하고, 나아가 국내 산업기술을 선도하는데 일익을 담당하고자 합니다.

끝으로 '93년 새해에도 한국광학기기협회회원사 모두의 무궁한 발전과 국내 광학기기 산업의 발전을 기원합니다.

## '93년을 광학산업 재도약의 해로 -기술개발을 통한 국제경쟁력 강화 시급-

황국중 본부장/ 현대전자산업(주), 정밀기기사업본부

먼저 국내 광학산업에 종사하는 관계자 여러분에게 지면을 빌어 인사드리게됨을 감사하게 생각하며 올해도 희망찬 한해가 되기를 바랍니다.

점차 높아져가는 국가간 경제블록화의 가속화와 후발 개도국의 추격 및 그간 계속된 국내·외 경기부진으로 올해도 광학산업이 호황국면으로 반전되기는 어려우리라 예상됩니다. 따라서 이에 대한 다각적인 대응책이 요구되어지는 한 해라고 봅니다.

'93년을 광학산업의 제2도약의 해로 만들기 위해서 우리업계는 무엇보다도 기반 기술을 확보하여 기술적인 면에서 국제 경쟁력을 갖추는 것이 급선무라고 생각합니다. 또 산·학연구 개발 제도를 정립하여 우수한 인재양성과 실제 응용에 중점을 둔 연구로 상품화 기술력 증대를 앞당겨 국제 경쟁력을 갖춘 광학산업으로 탈바꿈을 시작하는 해가 되도록 해야 할 것입니다.

이러한 도약의 한해가 되도록 당사는 카메라와 복사기를 중심으로 한 개발, 상품화, 내부활성화등을 더욱 강화하여 광학사업을 활발히 전개하고자 합니다.

결상기기인 카메라는 기존의 은염필름을 사용한 단순화상기록에서 전자기술, 즉 디지털기술의 발달로 향후 카메라 시장이 디지털 영상시스템과 복합된 상품화가 필수적으로 되어가고 있으며, 복사기도 종래의 단순기능의 아나로그레스크 탑 형식에서 디지털화로 인해 관련 제품과의 시스템화 및 복합화가 급속히 추진될 것이므로 앞으로 디지털 제품 및 복합제품에 주력할 것입니다.

'93년에는 소비자의 필요에 부응하는 상품 출시와 사전 및 사후 고객관리 제도 강화, 유통망 확보를 통한 영업 활성화에 역점을 둘 것입니다. 더우기 이러한 목표달성을 위해 사내 운동의 일환으로 BOSS-365(BEST OPERATING FOR SELF-SUPPORT & STANDALONE ; 자립·자활을 위한 능률 극대화) 활동을 자발적으로 전개하고 있습니다. 그리하여 소비자에게 최선의 만족을 드리는 한해가 되기 위해 노력할 것입니다.

아울러 향후 21세기 각종 산업으로 파급될 차세대 광학 제품 및 기초 기술개발을 위해 다각적이고 지속적인 연구 개발을 통하여 광학산업발전에 이바지하고자 합니다.

끝으로 '93년도 더욱 발전해가는 국내 광학 산업이 되기를 진심으로 기원합니다.