

회원사동향

LG산전, 고객 상담소 일원화

LG산전(대표 김정만)이 고객에 대한 서비스 개선을 위해 각 사업부 별로 흩어져 있던 고객 상담소를 일원화 했다.

LG산전은 김정만 사장을 비롯한 100여 명의 임직원이 참석한 가운데 서울 강서구 가양동 김포공장에서 고객상담센터 개소식을 가졌다.

김정만 사장은 “고객과 항상 접하는 상담센터의 역할이 매우 중요하다”며 “올해 말까지 4억원을 투입해 고객관계관리(CRM)와 연계한 디지털 고객상담시스템을 도입하고, 내년 말까지 서비스 정보를 실시간으로 활용할 수 있는 원스톱(One Stop) 서비스를 실현하겠다”고 밝혔다.

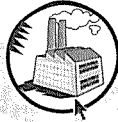
고객상담센터에는 전기 자동화 분야 전문 지식을 갖춘 7명의 상담원을 비롯해 10여명의 상담원이 배치돼 고객들의 불편사항을 현장에서 해결해 줄 방침이다.

LG산전 관계자는 “그동안에는 상담 창구가 각 사업부별로 있어 고객들의 불편이 많았다”며 “상담센터 개소를 계기로 고객의 목소리를 놓치지 않고 들어 이를 영업, 마케팅 및 신제품 개발에 적극 반영할 계획”이라고 밝혔다.

한편 LG산전은 최근 12억원을 들여 고객관계관리(CRM)와 지식경영(KM) 시스템을 구축, 기업 내·외부 경영환경을 e비즈니스 체제로 조성 했다.

LG산전은 올 상반기까지 고객정보관리(CIM) 디지털 영업일지와 특약점관계관리(PRM)를 구축하고 내년 말까지 고객상담센터(CIC), 영업 및 서비스관리 자동화(FSS)도 구축할 계획이다.

LG산전은 이번 CRM 시스템 구축으로 그동안 금융부문에 치중되어 있던 CRM 시스템을 산업용 전기 자동화 분야에 확산시키는 계기가 될 것으로 기대하고 있다.

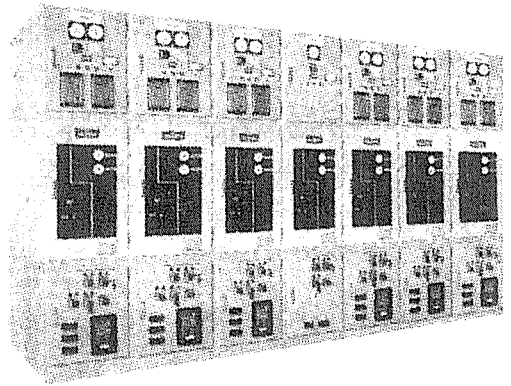


회원사 동향

일진전기 'C-GIS' 中 GB 표준 합격

일진전기(대표 홍순갑)는 중국시장 개척을 위해 지난 2년동안 추진해 온 C-GIS(40.5kV, 25kA, 1250A) 제품이 중국 GB 표준규격 시험을 통과했다고 최근 밝혔다. 일진전기는 중국 심양에 소재한 '가계공업고압전기상품 질량센터'에서 실시된 중국 GB 표준규격 시험에서 자사의 C-GIS가 중국에서는 최초로 시험에 합격했다고 설명했다.

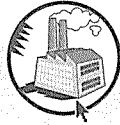
또 중국의 전기조합 격인 '용원전기집단' 주관으로 북경에서 열린 C-GIS신제품 발표회에서도 참관업체들의 높은 관심을 받았다고 덧붙였다. 또 이 신제품이 기존 제품과 비교해 크기나 성능면에서 월등해 향후 중국의 지하, 변전소 등의 건설시 적용될 수 있을 것으로 전망하고 있다.



전력기 생산업체 보성파워텍 반도체 양산체제 구축

전력기 생산업체인 보성파워텍(대표 임도수)이 삼성전자 하이닉스와 공급계약을 맺고 반도체 양산체제 구축에 들어갔다. 보성파워텍은 "올해는 반도체 핵심부품인 CIS 패키지를 국산화한 데 이어 삼성 전자 하이닉스반도체에서 품질인증을 받고 이들 회

사에 연간 20억원 이상을 공급하기로 했다"고 밝혔다. 회사측은 미국 반도체 제조업체인 텍사스인스트루먼트 대만의 킹팩 시가드 등과 공급협상을 벌이고 있어 해외수출도 조만간 본격화할 예정이라고 밝혔다.



회원사동향

크로스티이씨 듀얼 UPS 선봬

UPS제조업체인 크로스티이씨(대표 권용주)는 안양 본사에서 신제품 발표회를 갖고 '프론티어 듀얼 UPS'를 선보였다. 이번에 공개된 프론티어 듀얼 UPS는 메인 인버터와 듀얼인버터로 연결돼 있으며 1차 인버터 장에서 2차 인버터가 R동, 시스템 다운 없이 작업을 수행할 수 있도록 했다. 이 제품은 또 서지방지와 하드웨어 보호, 시스템 수명의 연장 등을 실현하는 데 유용하다고 회사측은 설명했다.

권용주 사장은 "이번 신제품은 절연모듈과 전자

모듈의 이중구조로 한 인터버에 문제가 생겼을 경우 예비 인버터가 장비의 중단없이 부하에 전원을 공급, 고효율성을 실현했다"며 "내수시장뿐만 아니라 수출을 겨냥해 제품 개발을 진행시켰다"고 말했다. 권 사장은 특히 "업체명을 밝힐 수는 없지만 이미 대형 통신업체와 약800대정도의 장비 납품 계약을 끝마쳤다"며 "타사 제품과 비교해 볼 때 탁월한 성능을 지닌 만큼 시장의 호평을 기대하고 있다"고 강조했다.

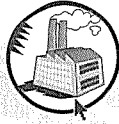
케이디파워-KT, 협정서 체결

전력벤처기업 (주)케이디파워(대표 박기주)가 KT의 ADSL메가패스와 HINET-P망을 이용해 웹 기반 전기안전관리서비스를 시행하고 있다.

케이디파워는 KT구로지사와 통신망 이용에 따른 협정서를 체결하고 본격적인 서비스에 들어갔다.

이에 따라 전기안전관리업체는 본사에서 직접 서비스를 개시 서비스를 원하는 고객 누구에게나 제공이 가능하게 됐다. 전세계 어디에서나 전력설비 현황을 인터넷망을 통해 감시하면서 운전할 수 있

는 iKEN서비스는 관리자의 부재시에도 이동중인 관리자에게 PDA나 휴대폰으로 모바일서비스를 통해 통보 및 확인할 수 있으며 누전감시 및 보고서를 자동으로 작성해 주고 있다. 한편 케이디파워는 지난해 수배전반의 고효율에너지기자재 품목선정을 놓고 한국전기공업협동조합과 대립하기도 했으나 시장논리에 입각, 품목선정이 이뤄진 바 있다. 케이디파워는 이를 계기로 본격적인 마케팅 강화에 나서고 있다.



회원사동향

옵니시스템, 디지털 전력량계 1억弗 수출

디지털 원격검침시스템 전문기업인 옵니시스템(대표이사 강재석)은 베트남 센폰사에 올해부터 10년간 모두 1억450만달러 규모의 디지털 전력량계측기 공급계약을 체결했다고 밝혔다. 옵니시스템은 베트남 전력청 산하 EEMC그룹 전력량계측기 회사인 센폰사와 공동으로 현지공장을 설립, 오는 7월부터 제품을 생산해 올해 550만달러를 시작으로 매년 1천100만달러 어치의 디지털 전력량계측기를 공급하게 됐다. 이로써 옵니시스템은 검침방식의 디지털 전력량계에 들어가는 회로 조립부품 일체를 제공하는 한편 센폰측은 외양 조립을 담당기로 했다. 강재석 사장은 “베트남은 그동안 아날로그 방식의 전력

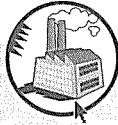
량계를 채택해왔기 때문에 전기도전이나 사용량 조작에 어려움을 겪고 있었다”고 지적하고 “이번 계약을 통해 검침과 요금고지가 한결 투명해 질 것”이라고 기대했다. 옵니시스템은 이와 함께 베트남에서 전력을 공급받고 있는 라오스와 캄보디아 등 인근국가에서도 디지털 전력량계 수요가 급증할 것으로 내다보며 동남아 시장을 본격적으로 공략하겠다고 밝혔다.

1997년 설립된 옵니시스템은 초소형 디지털 전력량계로 인텔리전트 빌딩을 비롯한 신규 건설시장의 95% 이상을 점유하고 있는 첨단 원격검침 시스템 전문제조업체다.

광섬유 매출 420억 전망

대한전선 계열사인 옵토매직(대표 김정훈)은 올해 광섬유 생산·판매를 통해 연매출 420억원, 경상이익 규모가 90억원 정도에 달할 전망이다. 옵토매직은 지난해 IT산업의 근간이 되고 있는 광섬유 사업에 투자르 본격화, 2차 설비의 시운전이 바르면 이달안에 마무리될 전망이어서 5월부터 연간 200만fkm에 달하는 광섬유생산체제 가동과 함께 매출이 크게 늘어날 것으로 내다봤다. 특히 지난 2

월 남아공화국 현지법인 M-TEC사가 남아공 제1통신사업자인 텔레콤사와 150만fkm 상당의 공급계약을 체결해 놓고 있어 이에 필요한 광섬유전량을 자체 공급할 수 있게 됐다. 연 50만fkm 씩 3년에 걸쳐 공급케 될 이번 수주물량은 2년 추가연장도 가능한 것으로 알려져 사실상 공급기간은 총 5년으로 잡고 있다. 한편 옵토매직은 지난해 광 파이버 수입판매와 기존 전선용 목드럼사업 부문 호조



회원사동향

에 힘입어 201억원 규모의 매출을 기록했다.

급업체로 2000년 7월 전문계열화 했다.

옵토매직은 모 회사인 대한전선이 광섬유 생산공

LG산전, 산업용 리모트 입출력기기 출시

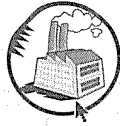
LG산전(대표 김정만)은 1년간 약 3억원의 개발비를 투입, 최근 세계적으로 수요가 증가하고 있는 산업용 리모트 입출력기기 24종을 개발하고 시판중이다. 이 기기는 통신네트워크로 현장에 분산돼 있는 입출력기기를 실시간으로 제어하는 기기로 기존에 비해 배선절감, 시스템의 보전 및 확장 용이해 비용절감 효과가 있으며, 원거리에 분산돼 있는 기기에 대해 고신뢰의 실시간 제어가 가능하다. 이번에 출시한 제품은 유럽지역에서 널리 적용되고 있는 프로피버스(Profibus)-DP, 미주지역에서 널리 적용되고 있는 디바이스넷(DeviceNet), 모드버스(Modbus) 뿐

만 아니라 LG산전 전용네트워크인 알넷(Rnet) 등 총 4종의 통신네트워크에서 사용할 수 있다는 장점이 있다. 또한, 16점과 32점 단위의 다양한 입출력기기를 갖추고 있어 LG산전 마스터기기(PLC, PC 등) 뿐만 아니라 타사의 마스터기기와의 시스템 구성도 가능함으로써 다양한 분야에 적용이 가능하다. LG산전은 이번 산업용 리모트 입출력기기 출시로 내년 국내외 시장에서 약 20억원의 매출을 올릴 것으로 기대하고 있으며 올해 말까지 기종을 다양화해 나갈 계획이다.

LG전선, 회복세

LG전선(대표 한동규)의 경영실적이 올해 들어 뚜렷한 회복세를 보이고 있는 것으로 나타났다. 이 회사 팀 대리는 “지난 3월말까지의 매출액은 4,341억원, 영업이익은 260억원을 기록한 것으로 최종 집계됐다”고 밝혔다. 이 같은 실적은 매출은 전분기보다 2.2% 가량 소폭 증가한 반면, 영업이익은 무려 10배 가까이 대폭 늘어난 수치여서 회사 측에서 주장해 온

‘작년 4분기 바닥론’에 힘이 실리고 있다. 회복세의 주요인으로는 사업의 두 축인 전력선과 통신선 사업의 매출이 각각 전 분기 대비 20%·25% 상승(전력선 550억원→650억원, 통신선 400억원→500억원)한데다 농기계(2~4월에 매출의 80% 발생) 및 일반전선 등 일부사업의 계절적 요인 때문인 것으로 분석됐다. 이 회사의 1분기 실적은 비록 매출액 5000억



회원사동향

원 이상에 영업이익률 10%를 상회했던 작년 상반기 실적에는 미치지 못하는 수치이지만 작년 9월부터 시작된 '미국발 불황'의 침체기에서 벗어나는 신호탄이라는 점에 그 의미가 있다고 회사측은 설명했다. 매출비중 11%에 영업이익 비중 50%대(2001년 기준)를 기록한 이 회사의 광케이블 사업은 지난 9·11 테러사태 이후, 공장가동률 100%에서 40% 대로의 하락·해외고객들의 주문물량 연기로 인한 400억원 대의 매출액 감소·광케이블 평가 30%하락 등으로 크게 위축됐었다. 이 관계자는 또 "주요 상장 대기업들의 1분기 경영실적이 크게 호전됨으로써 3~4개월(term)의 경기후행적 성격을 띄는 전선 사업도 올

하반기부터 본격적인 호황국면에 진입할 가능성을 시사하는 것"이라고 전망했다. 또한 한전의 투자확대와 해외 전력 인프라 구축사업 수주에 따른 초고압전력선 사업의 지속적 호조, 손익분기점에 근접해 있는 광케이블 평가의 이전 수준 회복과 미국 유럽 등 주요 자본시장의 경제회복 등에 힘입어 올 하반기 실적은 작년 상반기 수준을 회복할 것이라고 회사 측은 말했다. 특히 이 관계자는 "초고압 전력선 사업의 경우 '사상 최대의 호황'으로 납기를 맞추지 못할 정도로 올해 말까지의 물량(1860억원 규모)이 모두 확보돼 있어 전체 전력선 부문의 목표 매출액인 2,400억원 달성은 무난할 것"이라고 밝혔다.

몰드변압기사업 진출

광표전기(대표 김호철)가 몰드변압기 사업에 진출한다. 광표전기는 오는 5월말 현 남동공단에서 인천광역시 주안으로 공장을 이전하면서 몰드변압기 생산 설비를 갖추고 본격적으로 제품생산에 들어갈 계획이라고 밝혔다. 제품출시는 제조설비와 인력 확충등에 시간이 걸려 올 하반기 부터나 가능할 것으로 예상된다. 회사 관계자는 "서러비도입에 따른 문제점과 제품 개발 기간등을 고려해 제품 생산 시기를 올 하반기로 예상하고 있다"고 말하고 "성급히 제품을 출시하기 보다는 최상의 제품을 선보이기 위해 최고의 설비와 인력 확충에 역점을 두고 추진하고 있다"고 밝혔다. 광표전기는 최는 약 6억원을 투입해 국내 몰드

변압기 업체로부터 제조설비 일부를 도입키로 했으며, 앞으로 필요한 설비를 지속적으로 보충한다는 계획이다. 국내 몰드변압기 시장은 약 600억원대로 산전, 효성, 현대중공업, 등 대기업이 전체시장의 약 90%를 점유하고 있으며, 전기조합에 가입한 중소기업들이 단체수계 물량으로 나머지 10%배정받고 있다. 현재 전기공업협동조합에 가입된 몰드변압기 배정업체는 동미전기, 산일전기, 등 6개 업체로 이중 동미전기가 31%의 물량을 배정받고 있으며 9구 이화전기)22% 산일전기 18.8% 순으로 그 뒤를 잇고 있다.