

부품·소재 수출 Leading Company 선정업체(III)

(주)티비케이전자



- 대표 자 : 김내순
- 주 소 : (153-806) 서울시 금천구 독산동 143-21
- 전 화 : 02-868-1001
- 팩 스 : 02-864-7059
- 홈페이지 : www.tbk.co.kr
- e - mail : webmaster@tbk.co.kr

▶ 회사개요

- 설립년도 : 1977. 7. 5
- 종업원수 : 320명
- 매출액('00) : 45,900백만원
- 주요생산품목 : Car Audio Tunner, 고압다이오드
- 주요 수출국 : 미국, 일본, 독일, 영국 등

▶ 회사소개

1977년도에 설립하여 오늘에 이르기까지 오직 카-오디오용 튜너를 기반으로 우리나라 전자산업 발전에 일조를 담당하고 국내·외적으로 많은 성장을 계속하였으며, 연간 카-오디오용 튜너를 약 400만개 생산하는 중견기업으로써 중국을 비롯한 인도네시아에 현지공장을 설립하여 국제 경쟁력을 확보하였다.

1996년도에는 ISO 9002 및 Single PPM 인증을 획득함으로써 명실공히 국내·외적으로 안정된 품질시스템을 유지하게 되었으며 1999년에는 우수 중소기업인상으로 석탑산업훈장을 대통령으로부터 이제 새로 시작된 21세기에는 보다 안정된 사업기반을 구축하고 고부가치의 제품을 창출하기 위하여 경기도 화성에 정남공장을 신설 확장하고 기존의 카-오디오용 튜너 및 고음질의 Amplifier를 지속적으로 생산함과 동시에 이동통신기용 CDMA 단말기, 무선 모뎀카드 및 무선 가입자망(WLL)단말기를 연간 200만대 생산·수출할 수 있는 기반을 구축하고 있다.

▶ 생산제품의 특징 및 기타 주요사항

- 현재 전세계 튜너시장의 14%, 국내 80% 점유
- 고주파 전문업체로 자동차용 라디오의 AM/FM방송 수신기기를 생산, 판매중임
- 하이엔드 자동차용 디지털 앰프 개발 완료
- ISO 9001, FCC, CE 마크 획득

■ 수출성공사례

당사는 Car-Audio Tuner를 주력으로 25년간 한국 오디오 업계의 산증인으로 수많은 어려움을 겪으면서 세계 유수의 부품업체와 어깨를 나란히 하기까지 나름대로 환골탈퇴하는 변화를 겪었다.

Car-Radio Tuner는 Car-Audio Set의 주요 핵심 부품 모듈로, 이동중에 전파가 고르지 않게 수신되며, 차량의 각종 주변환경에 많은 영향을 받기 때문에 90년초까지 난이도가 높은 기술로 인정받고 있었다. 한때 Car-Audio 국가 주력 수출상품으로 한때 풍미를 남기기도 하였다.

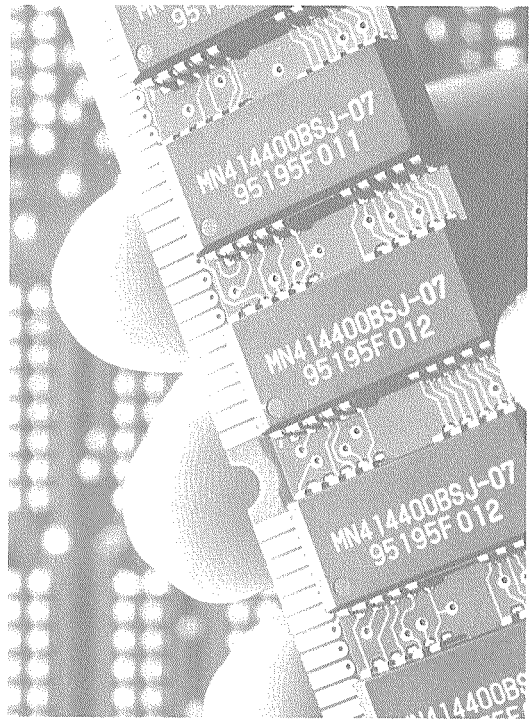
이제 많은 사람들에게 잊혀가고 있으나, 전세계 시장은 이동통신 다음으로 오디오가 아직도 제일 큰 시장으로 남아 있다.

아직까지도 카 오디오 시장은 연간 약 7천만 대 규모로 고가형은 일본이 중저가형은 한국이 시장을 차지하고 있으며, 당사는 전세계 차량용 시장 14%정도를 차지하고 있다.

당사가 출발하던 1970년대에 Manual Tuner를 국산화하여 여러 SET업체에 써줄 것을 권유하였으나, 당시 일본 유력제품이 시장을 100% 점유하고 있었으며 일본업체의 기술 영향력 하에서 업무를 내지 못하고 있었다. 나름대로 고객 만족을 위한 기술지원으로 시장진입을 시도하였으나 불가능하리만큼 시장장벽은 높기만 하였다. 가격우위보다는 제품의 신뢰성에서 일본제품을 능가할 수 없다는 엔지니어 고정관념을 깨기가 어려웠던 것이다. 할 수 없이 일본과의 제휴관계를 모색하던 중 일본 오디오업체의 한국

투자 회사를 인수합병 하였으며 일본의 기술적 요소를 받아들여 제품을 재설계하였다. 이후 고정관념을 깨뜨리고 서서히 국내시장 점유율을 높일 수 있었다.

이후 일본 빅3 튜너회사의 협력제휴 논의가 있었으나, 벌써 기술적으로 우위를 차지하고 있었으므로 거절하였다. 이후 가격 인하라는 무한 경쟁으로 접어들었고, 내부적으로 Cost Down이라는 명제로 내부자급자족 목표로 중요핵심부품을 제외한 모든 부분을 자체생산하기 시작하였다. 전세계의 시장 대부분을 차지하는 일본과 가격경쟁을 한다는 것이 무모한 경쟁이기도 하였다. 그들은 한국시장에서의 손해만을 감수하더라도 다른 시장에서 만회를 할 수 있으나, 당사는 한국시장이 모든 것인 상황에서 수출로 눈을 돌리면서 여유를 가지려고 노력하였다.



그래도 가격의 50%가 다운된 상황을 버티기가 어려워서 힘겹게 싸우는 중 갑작스러운 정부의 원화 절하로 상대적인 우위를 가질 수 있게 되었다. 역으로 어려운 시기에 수출에 대한 길을 열어놓은 것이 큰 도움이 되었고, 상대적으로 기존업체는 가격경쟁의 부담과 상대적인 가격상승으로 세계시장을 우리에게 조금씩 내어주고 있었다. 80년대 후반부터 국내 차량용 오디오의 번성기로서 SET업체와 공조하여 많은 수출의 실적을 쌓고 있었다. 한국에서 전 세계시장을 석권하고 있었던 90년초, 여러나라에서 자국 기업보호라는 취지에 덤핑판정을 한국 카오디오 업체에 부과하였고 이로 인한 고율의 관세로 세트업체의 80%가 문을 닫게 되는 비운을 맞이하게 되었다. 당시 당사와 같은 부품업체들은 동반 부도라는 공포속에서 헤어나지를 못하였다. 또한 기술적인 전환시점으로 Manual Tuner(수동식)에서 Electronics Tuner(전자식)로 시장의 변화를 일본에서 주도하게 되었다.

이런 여러가지 상황에서 당사는 미리 91년 홍콩을 거점으로 중국 심천에 공장을 설립하였고, 이후 중국 천진, 인도네시아 공장을 설립하고 있었던 바, 우회수출방법과 가격 차별화라는 방법으로 어려운 시기를 극복할 수 있었다.

그래도 바뀌어지는 시장의 요구에 부응하기 위하여 내부적으로 전자식 기술에 대한 개발능력과 생산기술의 습득이라는 과제에 매진을 하였고, SMT 기계 설비에 투자를 하면서 고부가가치 튜너를 생산하기 시작하였다.

국내 빅3자동차의 내수확장과 세트업체에 고급튜너를 공급하기 시작하였으며, 중저가의 생산은 해외로 이전하게 되었다.

저가격만으로도 해외수출을 할 수 있었던 때에는 불량이 나면 문제해결보다 영업에서 대충 바이어를 설득하거나 여분의 제품을 더 주는 관례가 있었다. 그러나, 점점 자동차3사의 해외수출 비중이 높아지면서 불량에 대한 고정관념을 달리하지 않으면 안되었다.

이것은 또 다른 시장진입의 장벽으로 세계에서 권장하는 품질체계의 기준을 요구하고 있었으며, 이 품질기준에 부합되지 않으면 적당한 가격협상도 의미가 없었다.

해외인증에 대한 부분에서 정보가 어두웠던 당시, SET업체의 도움을 받아서 ISO9000 획득을 하였고, 이를 계기로 해외 다른 고급세트업체의 문을 두드렸으나, QS라는 다른 품질인증을 요구하는 등 시장의 벽은 높아져 감을 다시 한번 느끼며, 과감하게 품질에 대한 목표를 설정하여 남보다 한 발 앞서나간다는 취지로 QS9000, 100PPM, 이제는 Single PPM까지 매년 새로운 목표를 달성하면서 필요로 하다면 공장 이전까지 실행하였다.

남보다 저렴한 가격, 높은 품질, 적시납기라는 명제를 먼저 실천하는 등 환골탈퇴 하였다.

기업은 당시의 화려함 보다는, 작지만 영원한 기업으로 성장해 나가며 외부환경에 얼마나 능동적으로 대처하면서 자신의 것으로 만드느냐가 중요하다고 생각한다.

광전자(주)



- 대표 자 : 이택렬
- 주 소 : (570-978) 전북 익산시 신흥동 802-12
- 전 화 : 063-835-7111
- 팩 스 : 063-835-2681
- 홈페이지 : www.auk.co.kr
- e-mail : webmaster@auk.co.kr

▶ 회사개요

- 설립년도 : 1984. 7. 31
- 종업원수 : 1,400명
- 매출액('00) : 157,000백만원
- 주요생산품목 : Transistor, IC, Diode, LED
- 주요 수출국 : 미국, 일본, 유럽 등

▶ 회사소개

1984년 광반도체 핵심사업으로 창업한 이래, 광전자(주)는 세계 반도체 부품산업 발전을 이끌며, 혁신적인 제품들을 전 세계 고객에게 소개해 왔다.

다양한 신제품과 광 응용부품의 개발에 이르기까지 전 세계 소비자와 전문가들을 만족시켜 온 광전자(주)는 연구개발에 대한 적극적인 투자와 보다 나은 제품개발을 위한 헌신적인 노력으로 기술혁신 기업으로서의 명성을 더해가고 있다.

또한, LED와 각종 OPTO소자 및 자체 개발한 CHIP을 이용한 트랜지스터, 다이오드, IC, 그리고 정보통신 기술의 핵심인 RF소자와 SiGe-HBT기술에 이르기까지 다양한 디지털 기술제품들을 개발해 명실상부한 세계 반도체 부품산업의 리더로서 자리매김하였으며 전 세계 7개의 글로벌 기업을 갖추어 한국을 대표하는 기업으로 발판을 마련하였다.

▶ 생산제품의 특징 및 기타 주요사항

- 전자연구소 101명(2과 2팀, 6개발팀)
- 원소재(웨이퍼, fab)부터 전공정까지 일괄생산으로 원가경쟁력 우위
- 반도체 분야의 핵심인 Si WF를 대체하여 SiGe 기술개발, 기술력 보유
- 수출지향적 사업구조로 매출의 70% 이상을 수출
- 생활전반에 관련된 가전제품에 사용되는 부품 및 실내·옥외용 소자에 대한 꾸준한 개발로 매년 2~3가지 이상의 수입대체 상품을 개발

■ 수출성공사례

1984년 광반도체를 핵심사업으로 회사를 설립한 이래 Blue LED, White LED, LDM, SMD Photo Coupler는 물론 Sun power Lamp 등 다양한 신상품과 광응용 부품의 개발을 통하여 국내 최고의 광반도체 메이커로 성장하였다. 조립 생산공정뿐만 아니라 FAB공정까지 구축하여 Transistor, Diode, IC 및 정보통신 기술의 RF소자와 SiGe HBT 기술에 이르기까지 한 차원 높은 기술력을 쌓아가고 있으며, ISO 9001/QS-9000 품질인증 획득으로 국제적 품질 수준을 인정받는 회사로 알려져 있다.

1984년 코리아테크노(주) 설립으로 LED와 Photo Sensor류 생산을 시작하여 4년뒤 자체적 기술력 개발로 Transistor(TO-92 Package) 사업을 개시하였고, 1993년에 한국광전자(주)와 (주) 코리아테크노 상사를 흡수 합병하여 규모를 확대하고 광전자(주)로 상호를 변경하였다. 그 뒤 전자기기 및 통신기기의 소형화 추세와 고집적화, 고신뢰성 요구에 따라 SMD기술에 대한 독창적인 연구개발에 주력하여 SOT-323/SOT-89/SOT-223 등 다양한 종류의 Package를 개발 생산하게 되었다. 이와 더불어, FAB를 수입하여 실장하였던 Package들의 단가를 낮추고, 당사의 경쟁력을 높이기 위하여 Silicon Wafer FAB공정을 개발하여 자체 생산을 하게되었다. 자사의 꾸준한 성장의 이유는 바로 기술력이다. 많은 기술력으로 다양한 제품을 보유한 것이 최대의 경쟁력을 자랑하는 광전자(주)의 힘이다.

RF Transistor 출시

국내 부품기술의 한계로 부딪혀왔던 어려움을 극복하고 RF Transistor의 국산화에 성공하였다. 9GHz급의 fT를 갖는 Transistor는 High Technical

Component로 분류되어 국내 수요부품의 100% 수입에 의존하는 것이 현재까지 국내의 현실이었다. 또한 아시아 최고의 선진 휴대통신 System 기술을 보유하고 있으면서도 부품산업의 현실은 기술 후진국을 면치 못하고 있었으나, 당사의 RF Transistor의 상품화 성공은 국내 부품기술의 자존심을 지킨 혁신적인 사건으로 평가되고 있다.

세계 최 소형, 초경량 Chip LED Lamp

국내는 물론 일본 등 타 경쟁업체의 초소형 1608 Chip LED보다 실장 면적과 중량을 37.5% 이상 축소시키고 동시에 발광 광량은 오히려 50%이상을 더 밝게 개발함으로써 경쟁업체보다 우수한 램프를 공급하게 되었다. Cellular Phone 시장의 50% 이상이 수입에 의존하고 있었으나, 이를 계기로 국산화 시킬 수 있었으며, LCD 액정과 Cellular Phone의 박막화도 가능할 수 있는 획기적인 기술 개발품이다.

위의 개발 이외에도 Power Lamp개발, HE Series 개발, SiGe HBT 개발 등 많은 제품들이 2001년 한해동안만 약 9종류의 신제품으로 개발되었다. 이러한 전 공정의 System을 자체적인 기술력으로 개발하였던 것이 고객에게 인지도를 확고하게 해주었고 다양한 Package로 인해 고객들 또한 다양하게 유치할 수 있었다. 이를 증명하는 것이 당사의 총판매액의 85%가 수출(Local 포함)이라는 것이다. 이러한 수출력으로 IMF때에도 타 동종업체의 어려움과는 달리 당사는 전 공정 Full 가동을 할 만큼 바쁜 해를 보냈다.

그중에서도 어렵게 수출계약을 성공시킨 사례를 몇가지 소개하고자 한다.

일본 AIWA와의 계약체결 건

99년 3월 1일부터 일본을 향한 영업이 시작되었다. 이미 다른 동종업계의 많은 진출로 광전자에 대한 인지도는 낮은 때였다. 그래서 광전자의 제품을 평가조차 해주지 않았었다. 그렇지만 기술에 대한 자신감을 가지고 담당자들과의 상담을 계속적으로 시도하였다. 그리고 8개월 뒤 AIWA를 담당하고 있던 KC로부터 FAX가 접수되었다. 내용은 TR중에서 가장 GENERAL한 150mA급 제품에 대하여 IC 170mA보증을 요청한 내용이었다. 이는 AIWA에서의 미니 콤팩트 트에 적용되고 있었으나 회로 설계 MISS로 170Ma 제품이 반드시 적용되어야만 했었다. 광전자의 경쟁사였던 기업에서 보증불가의 회신을 접한 AIWA에서는 공여지책으로 광전자에 의뢰를 했었던 것이다. 모두 부정적으로 포기를 하고 있었던 상황이었지만 AIWA에서 받은 AUDIO ISET를 가지고 연구소에서 자사 TRANSISTOR를 실장하여 문제성 여부 검증하게 되었다. AUDIO SET를 가지고 그 다음날 새벽 5시까지 계속된 TEST는 신뢰성 검증까지 성공하면서 일본 최대 음향 업체인 AIWA에 수출을 시작하게 되었다. 그 후 첫 주문인 TR(TO-92)이외에도 23종의 광전자 제품이 AIWA에 승인이 완료되었다. 만약에 TEST를 해보지 않고 보증불가의 판정을 내렸다면 일본에의 매출은 없었을지도 모른다. 도전성을 가지지 않고는 성공할 수 없다는 실례를 보여준 때였다.

SERVICE로 고객을 다시 되찾은 예

중국 동관에 한 TOY업체에서 있었던 일이다. 그 업체에서는 이미 광전자의 ITEM을 많이 사용하고 있었고, ORDER 또한 해마다 늘어나고 있었다. 큰 고객이기 때문에 영업관리를 집중적으로 신경을 쓰고 있는 곳이었다. 그러나 많은 수

량을 사용하는 곳이기 때문에 많은 경쟁사들이 그곳의 ORDER를 따기위해 혈안이 되어있었다. 급기야는 대만의 H社측에서 광전자가 공급하는 가격보다 낮게 설정하여 주문을 가로채가는 일이 발생하게 되었다. 그 TOY업체에서는 우리에게 등을 돌렸고, 담당자의 상담 또한 받아들여지지않은 상태였으나, 여러 번의 전화와 방문을 하였다. 그리고 적은 수량의 주문이었지만 SAMPLE 요청 또한 예전과 변함없는 자세로 대응해주고 있었으며, 조금 남아있던 제품의 주문에 대해서도 하자가 없는지를 전화나 방문 등의 방법으로 지속적인 업체관리를 실시하고 있었다. 그리고 몇 달 후에 대만 H社의 제품에 많은 불량이 발생하게 되었다. 신속한 대응조치가 이루어지지 않았고, 고객은 대만업체로 인해 큰 손실을 보았으며, 신뢰 또한 가지게 되지 않았다. 대신에 지속적인 업체관리와 SERVICE를 보였던 광전자에게 많은 주문이 밀려오게 되었다. 그때 그 업체에게는 광전자 제품에 대해, 그리고 고객만족을 위한 노력에 신뢰를 가지게 되었다. 만약 그때 주문을 놓치고 쉽사리 포기를 했었다면 그 업체와의 신뢰는 아마 얻을 수 없었을 것이다.

앞으로 광전자(주)는 지식과 기술을 토대로 유연성과 창의적 브레인 파워를 통한 뛰어난 성과를 창출할 것이며, 고객이 원하는 제품을 빨리 예측하여 개발하고, 적기에 납기, 높은 품질과 낮은 가격 그리고 철저한 SERVICE에 이르기까지 고객의 입장보다 한단계 앞선 MARKETING으로 고객만족을 실현할 것이다. 광전자(주)의 기술력으로 무장한 신제품은 광전자(주)의 이름이 현존하는 날까지 언제나 함께 할 것이며, '기술력은 곧 기업의 생명'이라는 신념으로 고객과 함께하는 최고의 반도체 부품업체가 될 것이다.