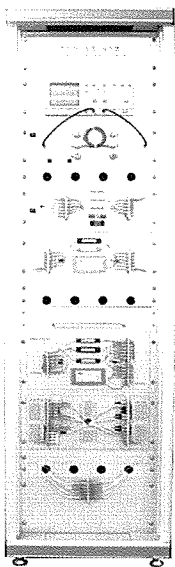


지속적인 마케팅과 기술개발로 수익창출의 극대화

(주)골드텔(대표 이재수 <http://www.n-goldtel.co.kr>)은 2000년 2월 28일 광통신부품제조목적으로 설립되어, 2003년 4월 3일 광주 북구 용봉동에서 첨단과학산업단지 내 광산업집적화단지에 신축·이전함으로써 본격적인 생산체제를 갖추고 활발하게 사업을 추진하고 있다.

2002년도 자체 개발공구인 광커넥터플라이어를 국내 유일하게 생산하여 2002년 6월 8일 (주)KT 물품번호를 획득·공급하였으며, 현재 또한 꾸준한 매출이 발생하고 있다. 또한 자체 개발 단자함인 다기능광단자함(MOTP)을 KT, 기간통신사업자, 부가통신사업자 및 다수의 유선방송사에 납품함으로써 광통신 수동형 제품에 주력을 해오고 있다. 이와 더불어 현재 다수의 광통신 관련 기술인력의 필요성에 맞추어 교육용 광통신시스템을 개발하여 대학에 납품을 하였으며, 풍부한 현장 경험의 노하우로 다양한 실무경험을 축적할 수 있는 기능들을 추가 개발중에 있다.



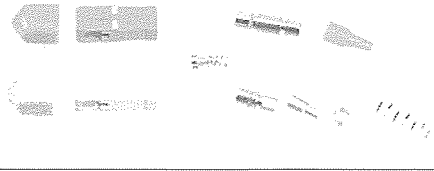
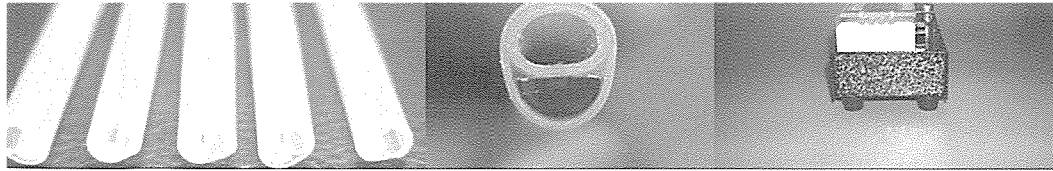
2003년도에는 풍부한 수동형 제품의 개발 및 생산기술을 바탕으로 광통신 수동형 부품의 대표적인 광커넥터를 생산하기 위하여 2003년 4월에 본사 및 공장을 신축하고 생산설비등을 늘리고, 광점퍼코드 생산설비 또한 구비하여 대표적인 광통신 부품 생산

업체로써 거듭나고 있다.

또한, 일반대학들과 기술협력을 유지하며 자체 기술을 꾸준히 개발중에 있다. 그 예로 수입에 의존하여 오던 열수축슬리브 휴대용 히터를 개발하였는데, 기존 수입품은 1Core만이 가능한 반면 골드텔의 개발 히터는 4Core까지 가능하다. 또한 미래의 광통신 산업인력을 위하여 십수년간의 현장실무능력을 바탕으로 교육용 광통신측정시스템(OCMS)을 개발하여 일부 대학에 납품을 하였으며, 대학의 요구에 맞는 교육환경을 위하여 꾸준히 업그레이드를 하고 있다.

“우리는 폭발적으로 증가하는 광통신 수요에 맞추어 주로 광통신 선로에 소요되는 장비 및 기자재와 공구등을 개발하고, 산업인력을 양성하기 위한 광통신 교육용 시스템을 개발하여 지적재산권을 확보하고 그 판매에 주력하고 있다. 생산제품 또한 수요자들에게 지대한 관심과 호평을 받고 있으며, 그 예로서 OCMS의 경우 2002 국제광산업전시회에 출품하여 대단한 호평을 받았으며, 다기능 광단자함의 경우 그 기능의 우수성을 전문가 모두가 인정하고 있다”고 이재수 사장은 밝혔다.

다기능광단자함(MOTP)은 건물의 내·외벽, 전주에 설치되어 가입자의 변경과 등록을 자유롭게 할 수 있도록 가입자의 전송모듈과 외부 광선로의 연결 및 절체의 기능을 수행하는데 있어서 반드시 필요한 제품으로서, 타사의 단자함은 광케이블 입출구가 대부분 2~3개에 불과하나 입출구가 9개인점,



또한 저장관의 용량의 48Core이며, Adapter 브라켓이 대부분 12Core 까지 가능한 반면, 기본 24Core이며 최대 48Core까지 확장이 가능한 것등이 골드텔만의 경제적인 점이다. 광커넥터용 플라이어(CP-1)는 시설작업의 편의성, 운용의 경제성 위주로 고안되었으며 재질은 스테인레스 재질로 되어 있어 부식의 염려가 없으며 적은 힘으로도 쉽게 Connector를 탈,장착이 가능하다. 손에 잡히는 안정성과 한개의 Connector만을 잡을 수 있도록 고안되었으며, 기존의 외국제품(일본) SC-2형 Connector Plier 보다 가격이 1/6가량 저렴한 것이 장점이다. 광통신측정시스템(교육용, OCMS)은 FTTH 시대를 대비한 신기술 인력 및 광산업에 필요한 인력의 교육수준을 획기적으로 증대하여 필요한 기술인력을 양성하는데 있어서 반드시 필요한 장비로서, 광통신의 기본원리에서부터 광통신에 활용되는 모든 소자들의 특성 및 각각의 측정 장비들의 사용법을 쉽게 습득할 수 있게 설계되어진 교육장비이다. Heat Shrink Tube는 광섬유 용착 접속시 용착 접속점을 보호하기 위하여 반드시 필요한 제품으로서 속튜브의 성능을 개선하여 수축속도 및 로즈 페들을 최소화하였다. 제품의 양 끝단과 중간에 Crimping을 해서 사용자 취향의 폭을 넓혔으며, 완벽한 방수 및 내진성이 뛰어난 점이 장점이다. 골드텔은 지난해 6억원가량의 매출을 올렸으며, 올해 14억원 이상의 매출을 기대하고 있다. 마케팅 기본 전략으로 품질 경쟁력을 바탕으로 한 저가 전략 유지, 신규 시장 및 창출 지역

의 집중 공략, 세계적 광부품 공급업체와 연결 이미 마케팅 실시등을 세우고 있다.

이재수 사장은 “향후 광통신 부품에 대한 수요가 상승할 것으로 예측되고 있는바 지속적인 마케팅과 개발로 수익을 창출하여 극대화할 것이다. 특히 지역적으로 전무한 광통신 부품 Housing부문에 대한 연구개발을 지속적으로 수행하던 중 그 제조기술을 확보하고 특히 품질은 물론 단가 경쟁력에서 확실한 우위를 점할 것으로 예측된다. 또한 Housing 부문 제품뿐만 아니라 설비 Setting이 완료되는 시점에서 이와 관련된 파생상품(LC Type, MU Type, MT-RJ Type 및 FAN-OUT, 고가의 WDM CASE 등)의 개발 및 생산 계획을 추진함은 물론이고 자사 생산제품의 매출을 통한 수익 증대를 확보할 수 있는 방안을 수립하여, 지속적인 개발비 투자를 통한 광통신 부품 Housing 전문기업으로 성장하여 광통신 분야 우량기업으로 발전시킬 것이다” 라고 밝혔다. **ET**

〈취재 / ET(주) 김경진〉

(주)골드텔

- 대표이사 : 이재수
- 설립연도 : 2000. 2
- 본 사 : 광주광역시 북구 월출동 970-44번지
- 주생산품목
다기능 광단자함(MOTP) / 광커넥터용플라이어(CP-1)
광통신측정시스템(교육용, OCMS)
- 전화번호 : (062) 607-0100 / 팩 스 : (062) 607-0114