

net communication
net communication
net communication

http://

숙련된 기술 · 첨단설비 · 양산성 바탕으로 로 글로벌 부품기업으로의 '도약' 시동

유성정밀(주) 광학사업부

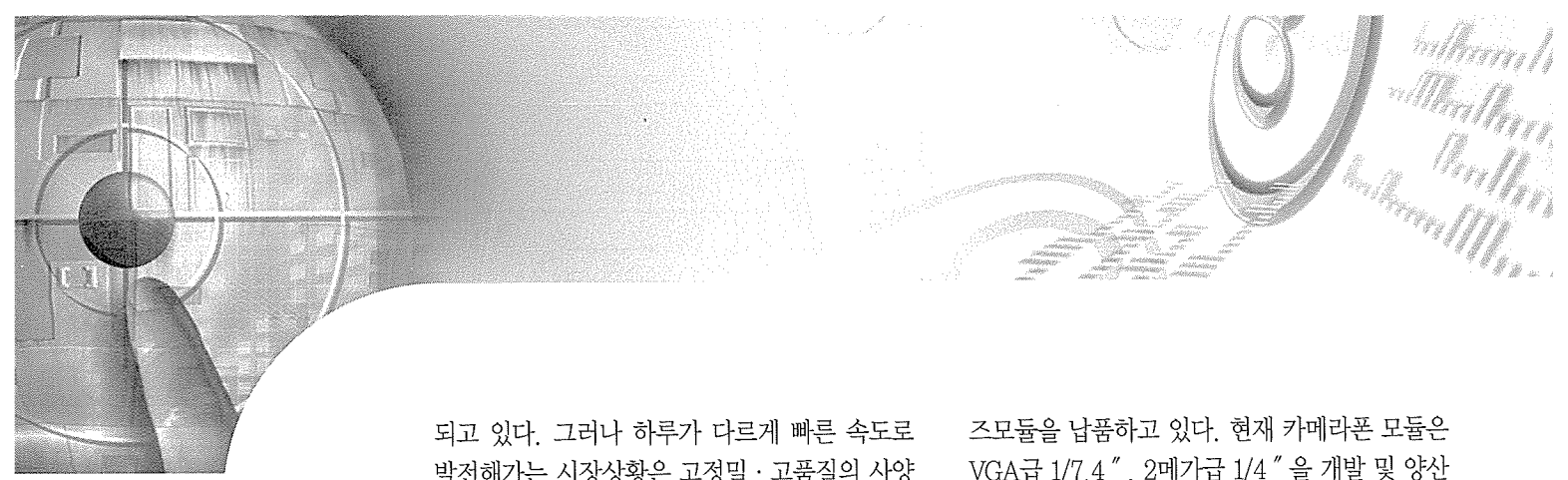
1987년 금형사업으로 출발한 유성정밀(주)(대표 · 김정기)은 금형설계 및 제작, 성형, 양산시스템을 구축하여 숙련된 노하우를 바탕으로 양질의 광학모듈을 개발 및 생산하고 있다. 2002년부터 광학사업부를 신설하여 고품질의 카메라폰용 렌즈모듈을 비롯하여 세계 최초로 초소형 Actuator 방식의 Auto Focus를 개발하는 등 다양한 첨단 광학부품 개발에 집중하며 해외 무대에서도 두각을 나타내고 있다. 현재 북경, 일본, 유럽, 북미 등 4개 사무소를 비롯하여 생산거점 및 네트워크를 구축하여 이미 글로벌 기업으로서의 입지를 다지고 세계 속의 부품기업으로 비상을 꿈꾸고 있다.

취재 | 박지연 기자



▶ '2006년 광학사업부 워크숍' 당시 광학사업부원들의 모습

올해 전 세계 휴대폰 출하량이 사상 최초로 10억대를 넘을 것이란 전망이 나왔다. 금액기준으로 따져볼때 올해 1100억 달러로 TV(800억 달러)나 PC(600억 달러)시장을 능가할 정도다. 휴대폰의 폭발적인 보급은 카메라 모듈용 렌즈 시장의 동반 성장을 불러왔다. 이미 삼성전자에서는 세계 최초로 1000만 화소 카메라폰을 출시하면서 대내외적으로 관심을 모은 바 있는데, 이처럼 카메라폰의 인기는 새롭게 혁신되는 광학기술과 함께 더욱 높아져가고 있다. 세계시장에서 휴대폰에서 카메라가 장착된 기종의 보급률은 아직 50% 미만으로 집계되고 있어 렌즈 시장의 성장 가능성은 여전히 높은 것으로 전망



되고 있다. 그러나 하루가 다르게 빠른 속도로 발전해가는 시장상황은 고정밀·고품질의 사양 충족과 함께 빠른 시장 대응력을 요구하고 있다. 이러한 시장상황에 기술력과 신뢰성으로 발 빠르게 대응하고 있는 유성정밀은 규모나 내용에 있어 일반 렌즈모듈업체와 확연히 차별성을 가진 회사이다. 카메라폰의 급속한 시장성장 변화에 대응하기 위해 자체 설계에서부터 금형제작, 성형, 사출, 코팅, 조립에 이르기까지 생산에 따른 모든 공정을 One Cycle, Total Solution System을 구축했으며 대규모 생산캐퍼를 구축하고 있어 시장에서 가격 경쟁력과 제품력에서 우위를 점하고 있다.

Total Solution System
구축, 가격 경쟁력과 기술력으로 승부

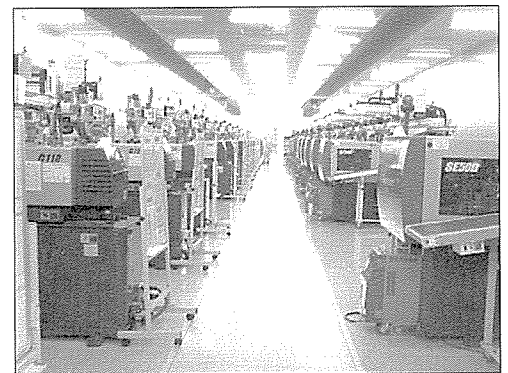
유성정밀은 1987년 금형사업으로 시작하여 금형설계 및 제작, 성형, 양산에 이르기까지 오랜 기간 쌓아온 기술력과 노하우를 바탕으로 광학 모듈의 개발 및 생산을 해오고 있다. 이 회사에는 크게 휴대폰사업부와 광학사업부로 나뉘는데 휴대폰 사업부에서는 일찍부터 소니와 노키아 등과 협력관계를 맺고 케이스, 조립, 몰드분야 등을 담당하고 있다. 2002년부터는 신규사업으로 광학사업부를 신설하여 카메라폰용 렌즈모듈, Pick Up Lens, Auto Focus, Strobe Flash 등의 개발 및 생산을 진행하고 있다. 현재 유성정밀의 지난해 매출을 보면 3700만 달러로 이중 휴대폰사업부가 차지하는 비중이 75%를 구성하고 있어, 광학사업부의 비중을 더욱 키워나가는 것이 큰 과제이다.

광학사업부에서는 초창기 렌즈의 사출, 성형, 조립쪽에서만 진행하다가 2004년부터 렌즈 금형을 시작했고, 2005년부터 자체 R&D를 통해 본격 제품을 개발·생산하며 시장에서 제품력과 신뢰성으로 인정받고 있다. 그 결과 세계 최초로 Aatuator 방식의 8.5×8.5×4.5 크기의 초소형 Auto Focus를 개발하여 양산시스템을 구축한 바 있고, 국내 대기업에 카메라폰용 렌

즈모듈을 납품하고 있다. 현재 카메라폰 모듈은 VGA급 1/7.4", 2메가급 1/4" 을 개발 및 양산하고 있는 가운데 3메가 개발은 이미 마무리 단계에 도달했고 내년에는 5메가 제품을 출시할 계획이다. 현재 양적으로는 1.3메가 제품이 압도적이나 매출 면에서는 2, 3메가 제품이 큰 구성을 이루고 있으며, 점차 고화소 제품으로 대체되어 나갈 전망이다.

카메라폰용 렌즈모듈은 많은 국내 업체들이 경쟁하고 있는데 특히 급속한 시장성장 변화에 대응하기 위해 유성정밀은 토털 솔루션은 물론, 지속적인 설비투자를 통해 국내에서만 월700만 개, 중국 천진공장에서 150만 개 이상의 대규모 생산캐퍼를 갖추고 있다는 점이 이 회사의 장점이다.

국내만 하더라도 많은 업체들과 경쟁하다보니 제품력은 기본이고 가격면에서도 우위를 가져야만 살아남는 치열한 상황이 되었다. 이에 유성정밀에서는 지난해와 올해에만 50억 정도를



▶유성정밀의 생산라인 현장



▶측정실에서 육안검사기를 통해 단렌즈를 검사하고 있다.

투자하며 생산라인 자동화에 박차를 가하고 있다.

생산성과 가격경쟁력 높인 생산라인 자동화에 박차

광학사업부의 이명철 부장은 “아직까지 세계의 카메라폰 렌즈시장은 VGA급에서 1.3메가급이 주류를 이루고 있으나 국내 시장은 2, 3메가를 넘어서 그 이상의 고화소 제품의 생산 및 개발이 한창이며 본격 3메가 이상 시장으로 넘어가면 자생력 있는 업체만이 살아남는 상황이 벌어질 것”이라며 “내년에는 수량은 적지만 5메가 이상 제품이 출시될 것으로 보이며 유성정밀은 이러한 시장상황에 적극 대응해 나가고 있다”고 말했다.

렌즈모듈업체들간 경쟁이 심화되면서 지난해와 비교해 올해는 렌즈모듈 생산량이 3/1수준으로 크게 떨어진 것이 일단 큰 문제인데, 고화소 제품군의 개발과 가격경쟁력을 갖는 쪽으로 집중하여 문제점을 개선해 나갈 방침이다. 이를 위해 생산라인의 자동화는 기본이고 고화소 제품은 한국에서, 저화소 제품은 중국공장에서 생산하는 전략을 심분 활용하여 생산성의 효율을 가져올 계획이다.

또한 카메라폰 렌즈모듈 외에도 신규 시장을 개척하여 수익성 향상을 도모할 계획이다. 현재 웨이퍼 제품 개발을 비롯하여 올해부터 디지털 카메라 경통부분의 1차 조립단계부터 시작하여 내년부터는 기구물 자체를 생산할 계획이다.

이명철 부장은 “카메라폰용 렌즈모듈 분야와 같이 광학에 센서를 접목시키는 것은 산업분야에서 큰 활용분야다”며 “유성정밀 또한 단순히 카메라폰만 보고 있는 것이 아니라 다양한 사업분야쪽으로 눈을 돌려 신제품 개발에 적극 나설 계획”이라고 밝혔다.

유성정밀은 현재 금형설계와 정밀 금형을 맡고 있는 유성KRT, 오디오 금형과 부품조립을 맡고 있는 유성테크, 케이스의 사출, 도장, 코팅, 조립 등을 맡고 있는 유성ENG 등 4개의 단독 법인으로 이뤄져 있다. 또한 중국, 일본, 유럽, 북미 등에 4개 사무소를 비롯하여 생산거점 및

네트워크를 구축하여 명실상부한 글로벌 기업으로 성장·발전하기 위해 끊임없이 시장개척과 도약을 시도하고 있다. 아울러 ISO 9000, ISO 14001, TL 9000, OHSAS 18001과 같은 인증 획득을 통해 품질안정화시스템을 구축하고 있다.



▶철저한 육안검사를 통해 조립작업을 하는 광경



▶메가급 렌즈의 조립자동화장비. 조립작업 한라인(30명)의 업무량을 기계 한대로 소화해 낼 수 있다.



▶광학사업부의 이명철 부장