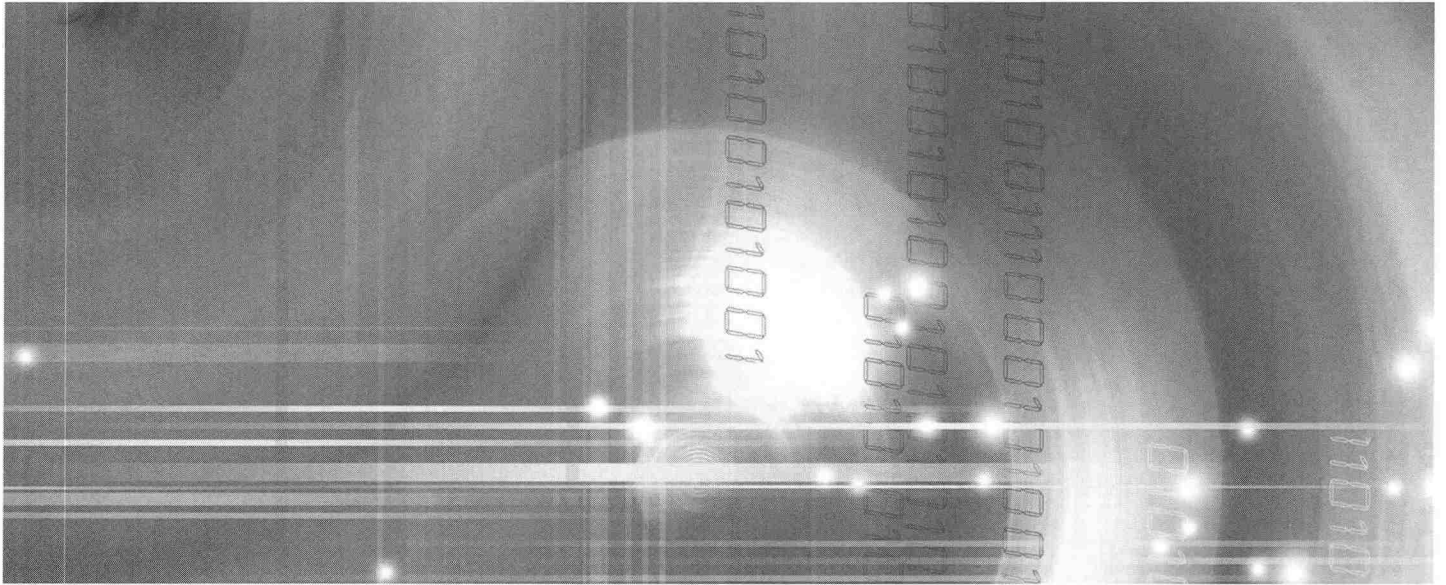
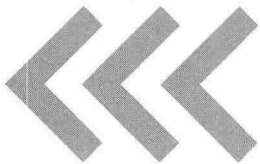


「 핵심광학부품의 국산화에 ‘앞장’ 」 완제품 시장에도 ‘도전장」



광전자부품 전문제조업체 (주)그린광학



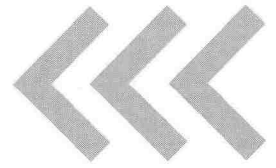
1997년 설립하여 올해로 10주년을 맞은 그린광학(대표·조현일)의 올 한해는 남다른 것 같다. 매년 급신장을 거듭해오며 올해는 매출 100억원을 목전에 둔 중견기업으로 성장 발판을 마련하게 된 것. 광학렌즈의 설계부터 가공, 코팅, 평가에 이르기까지 모든 공정에 대한 처리능력 및 노하우를 바탕으로 광학부품의 국산화 및 기술개발에 적극적으로 나선 결과 LCD제조 및 검사용 광학계 개발, 반도체 장비에 사용되는 초정밀 산업용 현미경 개발, 먼지 검사 광학계 개발, 또 최근에는 프로젝터 TV와 HMD 등 완제품 시장에도 두각을 나타내는 등 기술 집약형 기업으로서 저력을 유감없이 발휘하고 있다.

취재 | 박지연 기자 |

레이저 코팅 분야부터 시작하여 고출력 의료용 레이저 광학부품 개발로 처음 광학업계에 신고식을 할 때만 해도 그린광학은 그저 평범한 광학업체에 불과한 듯 했다. 그러나 조현일 사장 이하 젊은 엔지니어로 구성이 되어 광학부품의 국산화와 품질로 도전장을 내건 이들이 수입에 의존하던 반도체 제조 장비의 광학부품등을 하나 둘 국산화하면서 주목받기 시작했다. 그 결과 짧은 시간에 기

술 집약형 중견기업으로 괄목할만한 성장을 일구어냈다.

그린광학이 외형적인 성장과 함께 내실을 다지는 계기가 된 것은 2002년 지금의 오창산업단지에 전체면적 2천640㎡ 규모의 공장을 지어 이전한 뒤부터였다. 이때부터 더욱 제품 개발에 탄력을 받으며 2003년 13억 원이던 매출이 2004년 31억 원, 2005년 43억 원, 지난해 51억 원 등 급



격한 매출 신장으로 사세가 확장되었다. 2005년에는 본사 근처에 제2공장을 건립하고, 본사와 제2공장을 합친 전체 매출에서 올해는 100억원 돌파를 바라보게 되었다.

제2공장에서는 반도체 튜브 제작을 하고 있고 반도체 사업을 특화시키기 위한 목적으로 주성대학교와 조인하여 주성대학 안에 제3공장을 운영, 근처 벤처프라자 4층에 반도체 관련 특화사업부도 운영하고 있다. 이처럼 외형적인 성장뿐 아니라 창업 10년차인 현재에는 전체 직원이 70여명으로 늘었다.

김동균 연구소장은 “직원 70명 모두가 개발자라는 마인드를 갖고 몸 사리지 않는 적극적인 태도로 회사 설립 초기부터 다품종 소량 생산 방식을 고수하고 있다.”며 “한번의 성공을 위하여 몇 번의 실패도 감내한 모두의 노력이 지금의 그린광학을 낳게 한 원동력이 됐다.”고 설명했다.

기술 경쟁력을 갖추는 데는 다양한 국책기술과제에 도전한 것도 한몫했다. 처음 과제로 진행된 ‘의료용 레이저 미러’의 경우 업체들간 경쟁률이 170:1로 치열했었는데 그 이후로 지금까지 십여건에 달하는 많은 과제를 진행하게 되었다.

모두의 이 같은 노력은 많은 수상 결과로도 나타났다. 2001년 중소기업기술혁신대전 동상 수상, 충북과학기술 발명품 전시회 발명왕상 등을 수상했으며 2002년에는 벤처기업과 INNO-BIZ 기업으로 선정됐다. 2005년에는 부품소재전문기업 인증을 받았으며, 2006년 충북지방중소기업청에서 주관하는 ‘이달의 우수중소기업인상’에 선정되기도 했다. 또한 관련 특허 3건과 특허출원 중에 있는 3건 등이 있다.

창립 10년 만에 연매출 100억원 바라보는 기술 집약형 중견기업으로 성장

끊임없는 기술에의 도전과 열정은 LD/LED 평행광 Unit, 먼지 검사 광학계, 360도 관측 카메라 시스템, PCB 검사기, LCD계열 등 광학엔진과 각종 정밀 검사 측정 및 영상, 조명관련 제품들을 탄생시켰다. 특히 2004년부터는 LCD 제조용 대형 오목렌즈를 국산화하는데 성공해, 현재 삼성반

도체, 하이닉스반도체, 포스코, LG PHILIPS LCD 등 대기업들을 포함한 국내외 200여 개의 거래처를 확보하고 있는 국내 광학산업의 선도 기업으로 자리 잡았다. 또한 반도체 LCD 관련 스탬퍼의 국산화에 성공하면서 연간 수백억 원대의 수입 대체 효과를 가져왔으며, 그린광학은 이 장비를 LG 필립스 LCD와 삼성 SDI 등에 납품하고 있다.

그린광학의 기술력과 저력은 첨단 고가 기기의 제품화도 실현했다. 저렴한 가격의 보급형 TV 프로젝션 플레이어(모델명 : View Cell)와 초경량 안경형 모니터인 HMD(Head Mounted Display)가 그것. 가정용으로 개발한 TV 프로젝션 플레이어는 소비자가가 40만 원대로 저렴한 데다가 DVD플레이어, 게임기 등 다양한 멀티미디어와 호환이 가능하며 일반 가정에서 공간만 확보되면 120인치 화면 크기로 영화와 게임 등을 마음껏 즐길 수 있다. 또한 TV튜너가 내장되어 있어 별도의 장비 없이 안테나 케이블 연결로 일반 TV시청이 가능하다. PMP 기능 등을 갖춘 HMD는 안경 처럼 되어 있어 쓰기만 하면 5m 전방에 펼쳐진 54인치 화면을 통해 영화 감상 등 다양한 기능을 누릴 수 있다. 이들 제품은 지난해에 이어 올해 초 독일에서 열린 세계 규모의 정보통신기술 전시회인 SEBIT에 그린광학의 영문회사이름(Green Optics)에서 따온 ‘GO’ 라는 브랜드로 출시하여 큰 호응과 함께 그 가능성을 인정받았으며, 마케팅 및 수출과 관련하여 관련 업체 및 구매자들과 활발하게 협의중이다.



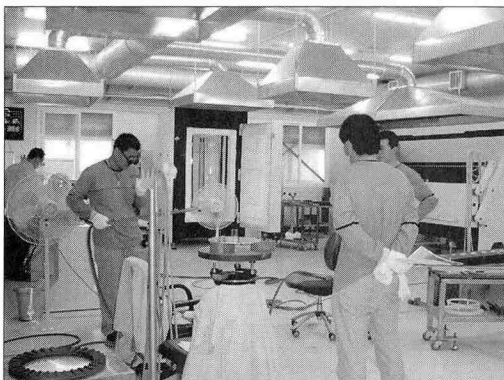
▶ 회사 입구에서 함께 포즈를 취한 김동균 연구소장(사진 왼쪽부터), 조현일 사장, 조한덕 기술이사.



▶ 광학설계실 앞에서 연구원들이 함께 기념 촬영을 했다. 현재 설계인원만 6명으로 자체적으로 설계, 제작, 평가 등 모든 과정을 소화해내고 있다.



▶ 'GO' 라는 브랜드로 출시한 보급형 TV 프로젝션 플레이어. 'GO' 라는 브랜드명은 영문의 'GO' (나가자, 가자)라는 의미로도 해석한다면 '한가지로 규정지를 수 없는 광학시장에서 무엇이든 할 수 있다는 자신감과 멈추지 않고 도전하겠다'는 그린광학의 정신이 담겨져 있다고.



▶ 제2공장 연마실에서 반도체 웨이퍼 지그를 적용하여 불을 이용해 연마하는 광경

김동균 연구소장은 "TV 프로젝션 플레이어의 경우는 가격이 저렴한데 반해 HMD는 고가이기 때문에 회사에서도 시장성에 대해 걱정했지만 작년과 올해 SEBIT에서도 바이어들로부터 호평과 함께, 특히 젊은 층으로부터 좋은 반응을 얻고 있다."고 자신감을 보였다.

'아시아 넘버 1' 과 함께 광학그룹을 만드는 것이 '목표'

그린광학에서는 현재 '하드 디스크 표면결함 검사장치'의 개발을 진행 중이다. 본 시스템은 하드디스크의 최종 조립 전 공정에서 표면에 존재하는 긁힘이나 각종 오류를 광학적으로 자동 검출하고 그 정보를 알려줌으로써 품질 및 생산관리를 할 수 있도록 하는 검사장치이다. 또한 소형 광학부품은 물론 대형 가공장비 개발에도 역량을 발휘하여 현재 대형 반도체 웨이퍼 장비를 개발 중에 있다. 이밖에 고정밀도 광학센서의 개발, IR 광학계 등에도 도전할 계획이다.

그린광학이 지금의 위치에 오르기까진 단순히 기술개발력만 있어서가 아니었다.

조현일 사장은 "똑같은 제품이라도 고객이 원하는 적기에 가장 신속하게 공급하는 것이 가장 중요하며, 이것이 그린광학의 가장 큰 장점"이라고 힘주어 말한다. 그린광학의 장점을 말해주는 에피소드도 많다. 사업이 본 궤도에 오를 수 있었던 시기인 2002년 당시 'PMA'에 참가했을 때 대기업으로부터 요청받은 제품을 전시회가 끝나고 정확한 날짜에 공급하자 오히려 "재고를 보낸 것 아니냐"며 깜짝 놀라더라는 것. 그러나 그런 의심도 잠시, 현재까지 그 업체와 그린광학은 긴밀한 관계를 유지하고 있다고. 최근에는 값싼 중국제품과 그린광학이 경쟁하여 업체로부터 합격 판정을 받았다고 한다. 당연히 중국제품보다 단가면에서는 그린광학 제품이 비쌌지만 제품력과 신속 정확한 납기가 업체의 마음을 사로잡은 것이다.

조현일 사장은 "그린광학이 지금의 위치까지 올 수 있었던 요인은 직원들이 한마음 한뜻으로 열심히 뛰어준 결과"라며 "현재의 위치에 만족하지 않고 더욱 노력하여 아시아에서 1위는 물론, 26개의 계열사와 함께 첨단핵심 광학을 리드하고 있는 일본의 도요텍처럼 광학그룹을 만드는 것이 최종 목표"라고 말했다. 아울러 "차세대 성장동력으로서 광학산업의 기술력 제고를 위해 노력하겠다"고 밝혔다.

그린광학은 세계속의 광학업체로 당당히 서기 위해 신흥시장으로 부각되고 있는 러시아, 중국 등 해외시장개척에도 박차를 가하고 있으며, 회사적으로 경쟁력을 갖추기 위해 인재양성에도 적극 나서고 있다. 업무가 끝난 후 저녁시간마다 사장 이하 직원들을 대상으로 영어와 일본어 교육을 실시하고 있으며, 러시아에서 광학기술자를 초빙하는가 하면 주성대와 함께 전문인력 양성에도 적극 나서고 있다. 이런 모습들에서 조현일 사장이 꿈꾸는 '아시아 넘버 1'의 목표가 먼 미래의 일이 아님을 느낄 수 있었다.