



업체 탐방

LED전광판 제조업체 진영정보통신(주)

남들보다 먼저, 다르게 생각하고 실천하려고 한 게 지금의 진영정보통신을 있게 만든 것 같습니다. 19년간 LED 전광판 업계에서 꾸준한 위치를 선점할 수 있는 이유를 묻는 질문에 진영정보통신(주) (www.megamet.com) 차진길 사장의 답변이었다.

1991년 진영시스템으로 시작하여 1999년 진영정보통신(주)로 법인 전환, 지금에 이르기까지 진영정보통신은 다양한 전광판 제품 군을 뛰어난 퀄리티로 공급하며 시장에서 그 영향력을 조금씩 넓혀갔다. 진영시스템으로 전광판 업계에 뛰어들었을 시기만 하더라도 LED 전광판 시장은 대형 전광판 위주로 형성되었고 몇몇 업체가 시장의 파이를 선점하고 있었다. 그런 시장에 진입하고 지금에 이를 수 있었던 원동력은 남들과 다른 관점에서 시장을 바라본 차진길 사장의 선구안이 있었다. 당시 시장을 선점하고 있던 대형업체들이 단가, 기간 상의 이유로 꺼려 했던 수수들을 하나하나씩 파내고 성공적으로 납품함으로써 업체의 주목을 받기 시작했다.

이러한 강점으로 시작한 진영정보통신은 기술력 및 개발을 중심으로 회사의 방향을 전환하면서 리모콘 PC겸용 전광판, 양면출력 전광판, 환경전광판 등 다양한 전광판을 쏟아내기 시작했다.

이중에서도 리모콘 PC겸용 풀 컬러 전광판의 기술력은 출시된 지 2년이 지난 지금도 타 업체

에서도 추격해도 지 못할 만큼 독보적이라 할 수 있다.

리모콘 PC 겸용 풀 컬러 전광판 진영정보통신의 주력 제품 중 하나인 리모콘 PC 겸용 풀 컬러 전광판은 기존 시장에 나와있는 리모콘용 전광판과 PC용 전광판의 장점을 합친 제품이다. 리모콘 및 전광판의 경우 리모콘으로 손쉽게 조작이 가능하지만 텍스트 위주의 표출이 위주라는 한계점을 가지고 있다.



차진길
대표이사
02-2109-0363
vchamp@chol.com



PC형의 경우 PC의 다양한 편집 프로그램으로 인해 이미지 파일과 동영상 파일을 넣을 수 있으나 PC와 연결되어 있어야 하기 때문에 설치 장소의 제약이 있었다. 이러한 상황을 빨리 파악하고 리모컨 PC겸용 풀 컬러 전광판을 개발하고 출시하게 되었다.

전광판이라는 제품자체가 기술개발 분척이 높지 않아 새로운 제품이 출시되면 타 업체에서 비슷한 제품이 금새 나오는데 일상인데 리모컨 PC겸용 풀 컬러 전광판의 경우 출시 된 지 2년이 지난 지금도 국내는 물론 해외에도 아직 개발된 경우가 없을 만큼 진영정보통신의 개발력이 뛰어난을 보여주고 있다.

이러한 상황은 수출 제품의 80%를 리모컨 PC겸용 풀 컬러 전광판을 차지하고 있으며 저렴한 가격대와 성능에 만족하며 추가 주문이 이어지고 있다.

현재 지금까지 2년간의 데이터를 기반으로 리모컨 PC겸용 풀 컬러 전광판 업그레이드 버전을 개발중이며 출시되었을 경우 콘트롤러만으로 시장에서 큰 두각을 나타낼 것으로 진영정보통신 임직원들은 예상하고 있다.

운영프로그램의 경우도 대부분의 운영프로그램들이 컴퓨터를 잘 모르는 성우 어려움을 겪고 있는 점을 인지하고 보는 사용자들이 쉽게 이용할 수 있도록 개선 중이다.



다양한 대형전광판

전광판 시장이 커짐에 따라 신규업체들이 늘어나고 기술적 장벽이 높지 않은 소형 전광판에 시선이 쏠리기 시작했고, 중국 OEM들 통해서 가격 경쟁력으로 진 낮은 소형 전광판이 시장이 유입됨을 파악하고 미리 대형 전광판 시장으로 무게중심을 옮기면서 회사를 이끌었다.

대형 전광판은 소형 전광판과 다르게 주문제작으로 생산된다. 생산라인을 갖추지 못하는 업체는 참여하기 힘든 시장이다. 수주 후에도 보증기간을 가지고 관리해 해야 하기 때문에 품질에 보증을 못하는 경우 납품을 하고도 계약 취소나 손해를 볼 수 있다. 품질의 자신감이 없으면 진행할 수 없는 대형 전광판은 전국에 걸쳐 공기기관 및 대기업 홍보용으로 주문제작 설치를 하고 있다. 전광판의 종류도 단순한 홍보 전광판뿐만 아니라 수질을 체크하는 환경전광판, 운동경기 용도에 따라 사용되는 스코어보드 전광판, 교통정보 전광판, 불류 센터의 상황을 체크할 수 있는 물류센터 전광판 등을 다양하게 제작 납품 해 왔다.

대형 전광판의 경우 설치된 지역을 대표하는 구조물이 될 수 있기 때문에 지자체나 회사 이미지의 상승은 물론 홍보에도 뛰어난 역할을 하기 때문에 소형 전광판에선 얻을 수 없는 부가적인 이익이 많다.

수출중심 기업으로

앞에서도 드러나듯이 전광판 업체가 급증함에 따라 과잉공급이 이루어지는 현상이 일어났다.

그로 인한 가격 인하는 업계의 세살 썩어먹기가 되고 전반적인 성세악화로 내수시장이 악화되었다. 이런 문제를 미리 인식하여 진영정보통신은 2년 전부터 수출시장을 개척하였다. 처음에는 시장개척단에 참가하고, 타킷 시장에 대하여 시장조사를 추진하고 산업전시회 등을 적극적으로 참가하여 시장개척을 시작하였다.



또한 정부에서 지원하는 해외수출기업화 사업등을 활용하여 꾸준히 바이어를 컨택하는 동시에 사용자들을 근거로 현지로걸 업체를 컨택하여 수출의 리스크를 최소화하였다. 이렇게 진행해 온 수출국가는 현재 미국, 캐나다, 일본등 10여 개국에 이르고 계속 늘어나고 있는 추세다. 현재 주력상품은 리모콘, PC감응 폴 킬러 전광판이지만 대형전광판 역시 꾸준한 문의가 들어오고 있기 때문에 향후 수출품목은 계속 늘어날 예정이다.

수출의 경우 내수와 다르게 나라별로 제품 품질 및 규격에 대하여 철저히 체크 해야 한다. 현재 세계시장에서 중국제품이 큰 비중을 차지하고 있지만 중국제품의 경우 단가가 낮은 경우 품질이 보증되지 않은 상품이 있는 것이 사실이다. 이런 중국 제품에 대비하여 높은 가격을 가지고 있는 제품이 생존하는 길은 바로 인증이다. 현재 진영정보통신은 벤처기업인증과 MIC 인증, CE 인증 등을 획득하였고 이런 인증 획득은 주분으로 이루어지고 있다. UL 및 기타 인증을 현재 진행 중이며 진영정보통신의 기술력을

입증하는 또 하나의 척도가 될 것이다.

LED 관련 전문업체로의 방향

진영정보통신은 또 한번의 도약을 위해 시선을 돌리고 있다. 현재 주력제품인 전광판뿐만 아니라 LED 채널 사인, LED 조명, LED 공공설비 등 LED 제품 전반에 진출하기 위해 준비 중이다.

고유가 및 환경오염 문제 등으로 LED의 긴 수명과 친환경적인 제품이라는 것이 강조되면서 시장이 점차 커가고 있으며 정부에서도 에너지 절약 및 환경을 위해 LED관련 사업을 차세대 신동력 사업으로 선정하고 여러 가지 정책을 내세우고 있다. 이런 흐름에 발맞추어 진영정보통신은 첫 번째로 AC채널을 올해 초 출시하였다. LED 채널의 경우 아파트 및 빌딩 대형건물과 간판 중심으로 설치되고 있으며 그 수요가 빠른 속도로 늘어나는 추세이다. AC 채널은 DC채널에 비해 설치가 간단하고 기타 부자재들이 필요 없으며 A/S 또한 발생하지 않아 추가 비용이 없고 수명이 DC채널에 비해 길다.

LED 조명은 아직 국내에서 제품의 가격화가 되지 않고 있지만 정부에서 꾸준히 LED 조명에 대한 정책을 내놓고 있어 자체적으로 개발을 진행하면서 시장을 관망하고 있다. 올해 하반기 진영정보통신은 부설연구소의 설립을 준비하고 있으며 부설연구소 설립으로 LED 제품 전반에 대한 개발이 가속도를 붙일 수 있을 것으로 예상하고 있다.

소형 전광판에서 대형 전광판까지 LED 전광판의 오랜 역사를 가지고 있는 진영정보통신은 벤처기업 정신으로 LED시장의 급격한 성장과 함께 또 한번의 도약을 준비하고 있다. 올해도 작년에 이어 수출이 호조를 보일 것으로 보이며 LED 조명 및 LED 관련제품으로 사업의 폭을 확장 함으로서 명실상부한 대한민국 대표 LED 전문업체로 자리를 굳건히 할 것이다.

| 기술표준 2008.9