

회원사 탐방

국내 최초 항공용 항행안전무선장비 개발 (주)모피언스

미개척 사업 분야에 도전한다는 것은 목숨을 건 모험이 될 수 있다. 그렇기 때문에 우리는 이러한 어려움을 극복하며 사업을 펼치는 업체를 벤처기업이라 부른다. 항공전자분야의 새로운 성공기업으로 떠오르는 (주)모피언스, 그들을 항공분야의 성공한 벤처기업으로 부르는 이유가 여기에 있다.

미래 기술을 선도하라

서울시 송파구 가락동에 위치한 IT벤처타워에는 국내 최초로 항공용 항행안전무선장비를 개발한 (주)모피언스가 자리하고 있다. 모피언스(MOPIENS)란 모바일과 사피언스의 합성어로 인류의 미래에 앞선 무선통신 기술을 선도한다는 의미의 단어이다.

이러한 회사 명칭은 일반적인 기술이 아닌, 남들이 하지 않는 미개척 분야의 기술로 사업을 펼쳐 나가겠다는 회사의 의지 표명이기도 하다. 그래서 이곳 모피언스에서 일하는 직원들은 조용하지만 새로운 분야에 도전한다는 생각으로 하루가 매우 분주하다.

항공전자 분야에 눈 들리다

모피언스의 첫 출발은 1997년 이동통신 시스템 중계기를 생산하는 일에서부터 시작되었다. CDMA 기지국 및 단말기용 RF 중계기, 광중계기 등 다양한 연구개발 프로젝트를 수행하여 SK Telecom, KTF, LG Telecom, ETRI 등에 성공적으로 납품한 경력은 이를 잘 말해주고 있다. 그래서 초기의 회사명칭도 '주)텔레메틱스' 였다.



새로운 분야의 도전은 항상 어려움이 따른다고 말하는 (주)모피언스 정운철 대표

하지만 비슷한 사업 분야에 활동하는 기업들이 많아지면서 경쟁도 치열해졌다. 그래서 당시 임원으로 재직 중이던 현 모피언스 정운철 대표는 새로운 돌파구를 찾아야 한다고 생각했다.

그러던 어느 날 정 대표는 외국 출장 중 어느 한 잡지를 통해 국내 항공전자 분야가 다른 분야에 비해 낙후되었다는 기사를 읽게 되었다. 그래서 귀국 후 지인을 통해 국내 상황을 알아보고 공항에서 쓰이고 있는 대부분의 항공운항장비가 외국장비를 수입해서 사용하고 있음을 알게 되었다. 장비를 분석해 보고 하드웨어적인 면을 볼 때 제품을 만드는 것은 그리 어려워 보이지 않았다.

하지만 하드웨어만 구성된다고 해서 모든 것이 해결되는 문제는 아니었다. 적당한 소프트웨어가 필요했다. 그리고 항공 분야는 이전의 분야와는 전혀 다른 새로운 사업영역이었기 때문에 두려움이 앞섰다.

그러나 뜻이 있으면 길이 있듯 우연한 기회에 해결의 실마리를 찾게 되었다. 한국공항공사측으로부터 그간의 항공용 항행안전무선장비를 운영하면서 축적된 노하우를 제공해줄 수 있다는 답변을 받았기 때문이다. 따라서 이를 위해 모피언스는 한국공항공사와 상호간의 MOU도 맺었다.

개발의 어려움과 성과

당시 모피언스가 이러한 장비를 개발하겠다고 나서자 외국 업체에서는 한번도 만들어 보지 못한 장비를 개발한다니 아무리 빨라도 3년은 걸릴 것이라며 개발계획 자체를 비웃었다. 그러나 모피언스 직원들은 이에 아랑곳 하지 않았다. 밤낮을 가리지 않고 연구개발에 매달렸다. 하지만 뚜렷한 성과를 이룩기 위한 과정에는 어려움도 많았다.

초기개발 당시 항공운항장비 개발이 본격화 되는 2003년 시점부터 회사의 자금 사정이 극도로 어려워졌기 때문이다.

“이전에 RF 장비를 납품할 때는 자금 때문에 걱정한 적이 없었지만 성공할지 모르는 새로운 분야의 제품개발 과정은 인내와 신뢰를 필요로 했으며 담보 받지 못한 투자의 연속이었습니다.”

“하지만 벤처기업은 회사를 믿고 일을 끝까지 해내야겠다는 직원들의 자신감이 생명력이기 때문에 직원의 정서적 안정이 무엇보다 중요했으므로 이를 위해 당시 회사가 어려워도 직원들의 급여는 밀리지 않도록 노력했습니다.”라며 정 대표는 당시의 어려움을 설명했다.

이렇게 각고의 노력 끝에 항행안전무선장비는 1년 반 만에

완성되었다. 제품개발 소식에 외국업체들은 놀라워했다. 그러나 장비의 신뢰도 면에서 수치적으로 입증되지 않으면 완성 사실을 받아드릴 수 없다는 반응을 보였다. 그래서 최종적으로 제품 인정을 받기 위해서는 이를 입증해야 했다.

그런데 이때 마침 또 다른 행운이 찾아왔다. 강릉 공항이 폐쇄되고 새롭게 양양공항이 만들어지면서 당시 새롭게 만든 모피언스의 운항장비를 강릉공항에서 테스트 해볼 수 있는 기회가 생겼기 때문이다.

그래서 모피언스 직원들은 강릉공항에 새롭게 만든 항행장비를 설치하고 비공식적인 항행장비점검과 안정화 작업을 실시했다. 테스트 결과, 성능은 매우 만족스러웠다. 정밀도도 이전 장비에 비해 월등히 높아졌다.

주요인증현황

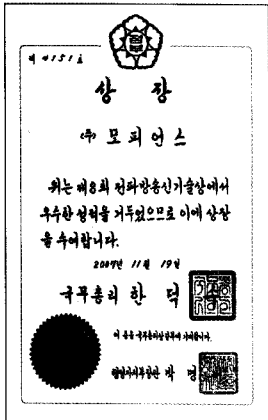
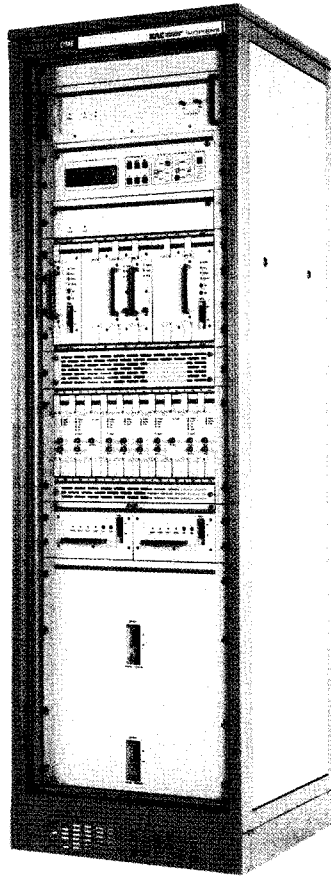
- 기술혁신형(INNO-BIZ) 중소기업 (중기청)
- ISO 9001 인증 (2002.04, No. K01-1554)
- 유망중소정보통신기업 (정통부)
- 연구개발 벤처기업 (기술신용보증기금)
- 수출기업화 사업체 선정 (중소기업청)
- 2007 전파방송신기술상 국무총리상 수상
- 신제품인증 (NEP, 산업자원부)
- 신기술아이디어사업화타당성평가 우수과제
(기술성A등급/시장성B등급, 중소기업청)

모피언스 장비의 특징

모피언스 제품은 입찰을 통해 가격적인 면은 이미 입증된 셈이기 때문에 그 보다는 장비의 유지보수를 얼마나 쉽고 빠르게 대처할 수 있는가 하는 점이 제품의 가장 큰 특징이라 할 수 있다.

우선 모피언스 제품은 하나하나 파트가 유닛(UNIT)로 구성되어 있기 때문에 유사시 전체 전원을 끄지 않고도 부품 교환을 통한 유지보수가 가능하다.

MARU 310 DME 장비. 유니트로 구성되어 교편이 간편하다



2007 한국전파방송 신기술상 국무총리 상을 수상했다

또한 이용자들의 편의를 위해 모니터링 시스템을 다양하게 갖추고 있다는 점이 특징이다.

예를 들어 장비의 어느 부분이 문제가 있을 경우 모니터 상에 그래픽으로 붉은 색이 표시되도록 하여 관리자가 쉽게 장비의 상태를 파악할 수 있도록 했다. 이는 고객의 편리성을 위해 만들어진 모피언스 제품의 가장 큰 특징이라 말할 수 있는 부분이다.

또한 외부 장비인 안테나의 경우 48개로 이루어졌으며 전 방위 전 파발사를 통한 도플러 효과를 만들기 위해 원형 드럼형으로 안테나가 만들어졌다.

그리고 안테나 장비가 공항의 원거리에 설치되어 있기 때문에 일일이 사람이 상주하지 않고도 사무실에서 원격으로 장비의 상태를 점검할 수 있다.

이러한 몇 가지 장점은 정부로부터 2007년도에 전파방송신기술 국무총리상을 수상하게 했으며 이를 바탕으로 지경부 인증제품으로 선정되어 관련기관에 납품될 수 있는 발판을 마련하였다.

인증을 통한 세계시장 공략

모피언스 제품은 이러한 특징을 바탕으로 세계적인 품질 인증을 받고 있다. 한 예로 2005년 부산에서 개최된 21개국 정상들이 모이는 APEC 행사가 있기 전 김해국제공항에서는 세계적인 행사의 안전한 개최를 위하여 항공운항장비의 개량을 시행한 적이 있었다.

여기에 모피언스는 조달청의 입찰을 통해 미국, 유럽, 호주 등 이전에 제품을 납품하던 경쟁사와 나란히 경쟁하여 사업권을 획득함으로써 품질의 우수성을 국내에서 인증 받았다.

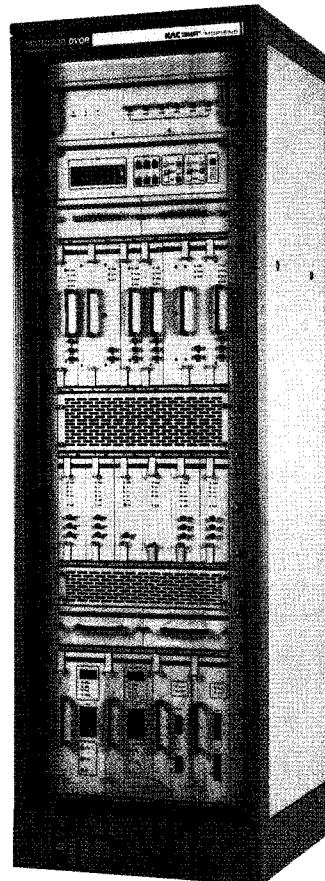
또 다른 예도 있다. 성남공항 같은 경우는 민간항공기 뿐만 아니라 국가 원수나 군항공기가 운항되는 군 공항이다 보니 항행장비에 대한 검증을 미연방항공국(FAA)에서 직접 나와 실시하고 있다.

그런데 이런 까다로운 성남공항에도 모피언스 제품이 얼마 전 설치됨으로써 모피언스의 기술력을 국내뿐만 아니라 외부적으로도 크게 인정받는 계기가 되었다.

이는 장비의 검증을 미연방항공국(FAA)에서 실시하여 받은 경우라 더 큰 의미가 있었다. 이렇듯 모피언스는 대외적으로 인정받은 장비

의 신뢰성을 발판으로 2008년도부터 수출의 물꼬가 터지기 시작했다.

그 결과 현재 부탄, 태국을 비롯하여 아시아, 아프리카의 10여개 국가에도 계약이 성사되었거나 현재 진행 중에 있다.



MARU 220 DVOR 장비

항공전자 분야의 비전

모피언스의 정 대표는 이러한 성과에 멈추지 않고 항공전자 분야의 여러 장비를 개발하려 하고 있다. 방위각인 DVOR과 거리를 알려주는 DME를 비롯하여 항행안전무선장비 등도 현재 국내에서 필요로 하는 장비이기 때문에 이에 대한 개발도 염두해 두고 있으며 군 장비에 대한 항행안전시설도 점차적으로 확대해 나갈 방침이다.

또한 국내항공분야가 다소 낙후된 상황에서 처음부터 모든 것을 만들어 낼 수 있는 부분은 아니기 때문에 지상에 위치한 항공운항지원장비 뿐만 아니라 기체내부에 설치 할 수 있는 운항지원장비 등도 연계하여 개발할 계획이다.

이는 해외시장의 경우도 마찬가지다. 최근 여러 국가와 시설공사와 관련한 계약이 진행되고 있으며 이에 따른 업무도 함께 진행되는 상황이기 때문에 이를 발판으로 지속적인 신제품 공급도 추진 할 계획에 있다.

따라서 이러한 신제품 개발을 위해 정 대표는 초창기 보다 회사의 연구인력 직원 비율을 약 70% 정도로 대폭 높이고 있다.

또한 앞으로 단순한 제품 영업이 아닌 마케팅 차원에서 회사의 인지도를 제고하고자 홍보적인 측면도 보다 많은 신경을 쓸 예정이다. 브랜드 이미지가 곧 경쟁력으로 만들어지기 때문이다.

스스로의 자신감에 도전하라!

모피언스 정 대표는 현재의 모피언스가 있기까지를 이렇게 이야기 한다.

“사업은 낯선 것을 두려워해서는 큰 이익은 기대하기 어렵다고 생각합니다. 예를 들어 안전하다고 확인된 사업은 이미 막차를 타는 것과 같기 때문이죠. 따라서 저희도 두려움 때문에 과거에 항공전자분야에 도전하지 않았다면 오늘의 이와 같은 성과는 이룰 수 없었다고 생각합니다.”

정 대표는 스스로를 성공한 벤처기업이라 불리는 것에 조금도 주저하지 않는다. 왜냐하면 남들이 걷지 않은 길이지만 스스로의 능력에 자신감을 갖고 과감히 도전했던 자세, 이러한 자세가 오늘의 모피언스를 있게 했던 원동력을 너무도 잘 알고 있기 때문이다. ☺

김해공항에 설치된
항행안전무선장비
(DVOR & DME)

