

(주)아이씨텍

“천년을 꿈꾸는 기업, (주)아이씨텍의 최근영 대표와의 만남” 중소기업의 미래를 위해 닳을 올려라!

ICTECH

1985년 인천정밀로 출발하여 1991년 최근영 대표가 취임하면서 (주)아이씨텍(이하 아이씨텍)은 원적외선 분야에 독보적인 기술력을 축적하게 되었다. 제품의 품질과 기술력으로 당당하게 시장을 선도하고 있는 아이씨텍은 친환경 가전제품 생산기업으로도 유명하다. “천년기업”을 꿈꾸며 발전하고 있는 최대표를 찾아가 그의 이야기를 들어보았다.



최근영 대표이사

◎ 인류의 행복을 꿈꾸는 “천년기업”

아이씨텍의 차별적 목표는 매출극대화가 아닌 고객을 중시하는 브랜드 전략이다. 즉, 한 제품이 탄생하면서 어느 정도의 라이프사이클을 가질 수 있느냐를 중요한 성공의 척도로 생각한다.

현대사회에서 기업의 무분별한 이윤추구는 그에 따른 부작용을 양산하기도 한다. 많은 기업들이 쉽게 이윤을 추구할 수 있는 수단과 방법으로 시장에서 경쟁하



면서 국가를 대표하는 제품을 개발하고 키우기 보다 한철 장사로 연명해가는 기업들이 늘고 있다. 이러한 이유 때문에 국내 중소기업들의 기반이 갈수록 취약해지고 경쟁력이 없어져 간다. 기업의 80%를 차지하는 중소기업들이 튼튼해 저야만 지속적인 국가발전을 이룰 수 있으며, 현재 대두되고 있는 청년실업 등 사회문제도 손쉽게 해결할 수 있을 것이다. 내실 있는 중소기업을 만들기 위해서는 우선 “정확한 미션을 설정”해야 가능하다는 것이 최근영 대표의 설명이다.

대한민국이 한국전쟁 직후의 폐허속에서 지금의 발전이 있기 까지는 그 나름의 이유가 있다는 설명이다. 최대표는 “국민현장의 첫 구절을 알고 있느냐?”라고 필자에게 되물었다. 그리고는 이어 “우리는 민족 중흥의 역사적 사명을 띠고 이 땅에 태어났다.”라는 구절을 말했다. 물론 지금은 마음에 와닿지 않는 말일 수도 있지만 폐허가 된 나라에서 하나된 “미션”이 주어짐에 따라 의식적, 또는 무의식적으로 이에 도달할 수 있는 공감대가 국민에게 형성되었고 지금의 대한민국을 만들 수 있는 원동력이 되었다는 이야기이다. 이것은 국가에만 국한된 이야기가 아니다. 중소기업 경영도 대표에서부터 말단 직원까지 일관된 “미션”이 설정되어야 그 효과는 배가 된다는게 최대표의 생각이다.

아이씨텍의 슬로건은 “천년기업”이며, 미션은 “인류를 행복하게”이다. 산업화가 급속도로 진행되어 가고 IT기술이 발전함에 따라 기업의 수명의 사이클도 점점 짧아지고 있는 요즘은 사실상 100년 이상 존속하는 기업도 찾기 힘든 실정이다. 하지만 최대표는 100년을 뛰어넘는 “천년기업”을 만드는 것이 궁극적인 목표이

며, 이것은 인류를 행복하게 하는 미션을 추구하는 것으로 이뤄낼 수 있다고 자신하고 있었다.

인류의 행복은 거창한 것이 아니다. 한사람의 고객은 인류의 한부분이며, 그 고객을 행복하게 하는 것은 곧 인류를 행복하게 하는 시발점이 된다는 것이다. 여기서 아이씨텍의 고객만족 경영은 출발한다.

하나의 예로 아이씨텍의 제품을 10년전에 구매해 고객은 제품이 노후화되어 반신반의하며 AS를 신청한 경우를 들 수 있다. 대기업의 경우도 10년전 제품의 AS는 부품의 공급문제로 어려움을 겪을 수 있는데, 아이씨텍은 노후화된 제품을 새로운 제품같이 AS를 맡김하게 고쳐주어 그 고객에게 감동을 선물했다고 한다. 이러한 한사람의 고객을 위한 행복경영은 지금의 아이씨텍을 발전시키는 중요한 요소이다.

최대표는 “현재는 발전토양을 만들어 놓는 단계일 뿐이며, 뿌리를 단단하게 만들어 놓아야 외부의 어떠한 시련에도 흔들리지 않는 탄탄한 기업이 될 수 있다는 신념으로 경영에 매진하고 있다” 고 말했다.

◎ 가슴속에 품은 (주)아이씨텍의 정신

최대표의 경영 노하우에는 특별한 요소가 숨어있다.

우선 경영전략으로 “4IC” 전략을 들 수 있다. 4IC는 Innovation Creative, Inter Change, Integrated circuit, InCheon으로 그 의미는 다음과 같다.

첫 번째, “Innovation Creative”는 혁신적 창의성에서 경쟁력 있는 제품이 나온다는 생각이다.

두 번째, “Inter Change”는 생각과 정보를 활발하게 교류해야 혁신적인 제품을 만들 수 있다는 것이다.

세 번째, “integrated circuit”는 체계화된 기술력이 뒷받침 되어야만 아이디어를 제품으로 양산할 수 있다는 것이다.

마지막으로 네 번째, “InCheon”은 국내에는 많은 도시들이 있지만 인천은 대한민국의 발전과 방위를 지킨 곳이기도 하다. 한국전쟁시에는 인천상륙작전으로 기울어가던 전세를 뒤집은 중요한 거점이며, 세계 일류 항공사를 가진 아시아의 통로이기도 한 이곳에서 발전을 이루는 것은 의미 있는 일이라는 설명이다.

이렇듯 인천에 남다른 애정을 가지고 있는 최대표는 2006년 송도자유구역으로 사옥을 이전하고 신제품 개



▲ 최대표는 비전과 미션을 가슴속에 항상 품고 다닌다.

발과 연구에 박차를 가하고 있다. 그결과 현재 70여건이 넘는 특허를 보유하고 있으며, 이러한 기술력은 앞서 말한 중소기업이 대외경쟁력을 갖출 수 있는 중요한 요소라고 설명한다.

또한 중소기업은 무리한 완제품 양산보다는 고품질의 부품을 개발하고 생산하는 것이 중요한 포인트라고 귀띔했다. 완제품의 경우 초기 신제품 발매시에는 경쟁력이 있으나, 점차 대기업 제품이 시장을 잠식하면 이길 수 없는 이른바 “치킨싸움”이 될 수 있다고 우려했다. 중소기업은 고품질의 부품개발에 힘쓰는 한편, 다양한 기술들은 관련 전문기관과 기업들에게 아웃소싱을 하는 것이 더욱 유리하다는 것이다. “장기발전을 위해 핵심기술(부품사업)에 집중하는 것이 세계화의 지름길”이라고 최대표는 설명했다.

◎ 차별화된 경영마인드는 중소기업의 필수 요소

최대표의 이러한 경영마인드는 아이씨텍이 생산하는 제품에 고스란히 반영되어 있다. 백화점에 설치되어 있는 온풍기를 우연히 본 후 아이디어를 얻어 제품개발에 나섰다, 국내시장의 여건은 쉽지가 않았다. 우연히 참가하게된 해외 전시회를 통해 유럽 및 동남아, 미국의 바이어들로부터 수출계약이 확정되면서부터 국내의 반응도 서서히 나타나기 시작했다. 하지만 국내 유통망의 한계로 아이씨텍의 제품은 그 우수성에도 불구하고 용산의 가판대에서 판매하게 됐는데, 이것을 본 최대표는 과감히 제품을 전량 수거하여 판매하지 않았다. 제품의 품질에 대한 굳은 믿음으로 한 대를 판매해도 아이씨텍의 제품을 인정해주는 고객에게 판매하겠다는 생각이었다. 한철 장사로 이윤을 추구하려면 결정하기 쉽지 않았지만 천년기업을 생각하는 기업으로써는 어찌면 당연한 일이었다.

제품의 우수성을 파악한 LG전자는 아이씨텍에게 제품 판매를 의뢰하였고 현재 LG전자 대리점에서만 아이씨텍의 제품을 구매할 수 있다. 한번 아이씨텍의 고객은 평생고객이라는 생각으로 사후 관리에도 만전을 기하고 있어 고객의 만족도도 높게 평가받고 있다.

사내 경영에도 독특한 자신만의 철학을 가진 최대표는



“3H+α 슬로건과 “3정”, “5S”, “3철”의 행동철학을 말한다.

우선 3H+α란, “머리에는 생각이, 가슴에는 사랑이, 손에는 일이, 눈에는 슬기가, 입에는 친절이, 발에는 부지런함”이라는 슬로건으로 직원들은 항상 이러한 정신을 가슴에 새기고 생활하여 항상 활기가 넘치는 사내 분위기를 조성하는데 효과가 있다고 한다.

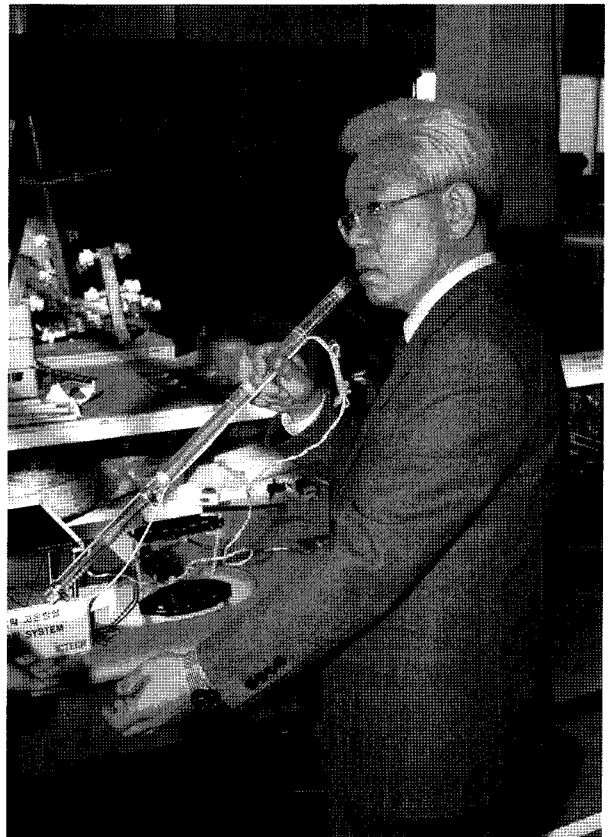
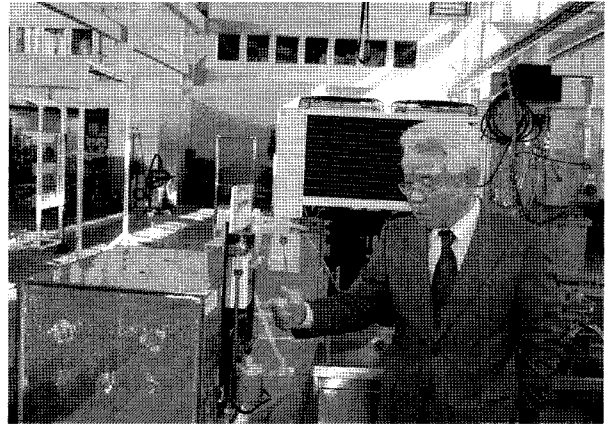
또한, 다소 생소할 수 있는 행동철학인 “3정”, “5S”, “3철”의 의미는,

“3정: 정품, 정량, 정위치 / 5S: 정리, 정돈, 청소, 청결, 습관화 / 3철: 철두, 철미, 철제”라고 설명했는데, 아이씨텍을 처음 방문했을 때의 청결하고 정돈된 모습을 생각해보니 이러한 행동철학이 그대로 반영되고 있었다는 것을 뒤늦게 느낄 수 있었다. 또한 이러한 철학을 가슴깊이 새기고 잊지 않기 위해 최대표는 “지갑속, 혹은 와이셔츠의 포켓에 내용들을 적어 항상 가지고 다녀 마음속으로 새기며, 마음을 다잡는다”고 설명하였다.

최대표는 경영뿐만 아니라 지속적인 경영인 육성에도 힘쓰고 있었다. 현재 인하대와 인천대에 강의를 하고 있었는데, 강의도 그의 경영 철학만큼이나 독특했다. 일반 주입식 교육과는 달리 학생들을 일일 교수로 강단에 세우는 방식을 도입하고 있다. 틀에박힌 교본을 그대로 주입하는 것보다 학생자신의 의견을 반영해 발표하고 업데이트하면 더 많은 것을 배울 수 있다는 것이 최대표의 생각이다. 이러한 독특한 그의 강의는 대학내에서도 인기가 높아 매해 수강생들이 늘고 있다고 한다.

◎ 중소기업은 정원을 가꾸는 일과 같다.

인터뷰를 마치고 아이씨텍의 신제품 개발현장을 구경하게 됐는데 그곳에는 지금까지 보지 못했던 다양한 신기술 제품들을 테스트하고 있었



▲ 신제품들을 직접 시연하고 있는 최대표의 모습

다. 최대표가 직접 시연에 나서 설명하는 모습에서 제품에 대한 열정과 사명감을 느낄 수 있었다. 고객들에게 보다 안전하고 고품질의 제품을 제공하기 위해 쉽 없이 테스트하고 잘못된 것을 고쳐가는 과정을 보면서 필자도 아이씨텍의 제품을 구매하고 싶은 충동을 느낄만큼 신뢰가 생겼다. 이러한 보이지 않는 노력들이 지금까지 아이씨텍을 지탱하며 발전시킬 수 있는 원동력이 아닐까라고 생각한다.

최대표와 밖을 나서며 들어올 때는 지나쳤던 아이씨텍의 아름다운 정원들이 눈에 들어왔다. “작은 돌 하나도 저의 손을 안거쳐간 것이 없습니다.”라고 미소를 지으며 설명하는 최대표의 말에 풍경들은 다시 한번 생명력을 얻는 것 같은 느낌이었다. 아이씨텍의 본원도 최대표가 직접 디자인했다는 말에 유심히 바라보고 있었는데 현관문에 배의 닷모양이 눈에 띄었다. 그제야 최대표는 “건물을 전체로 바라보면, 배의 형상을 하고 있습니다.” 미래로 닷을 올리고 나아가는 아이씨텍의 모습을 담았다는 최대표의 설명에 감탄하지 않을 수 없었다.

확고한 비전과 경영철학을 갖춘 CEO와 그에 발맞추어 나가고 있는 아이씨텍의 임직원들의 모습을 보면서 중소기업은 어떻게 발전해야 해야 하는지에 대한 해답을 얻은 것 같아 뿌듯했으며, 그 선봉에 아이씨텍이 있음을 믿어 의심치 않게 되었다.



▲ 정원을 가꾸는 중요성에 대해 설명하고 있는 모습