산업통상자원부
MINISTRY OF
TRADE, INDUSTRY & ENERGY

보 도 자 료

희망의 새시대
http://www.motie.go.kr

2013년 12월 5일(목) 10:00부터 보도하여 주시기 바랍니다.

문의 : 무역정책과 권오정 과장(2110-4829), 김도엽 사무관(2110-5314)
이충렬 주무관(2110-4830)

제50회 무역의 날 행사

참 고 자 료

(포상부문)

2013. 12. 5

산업통상자원부

제50회 무역의 날 행사 참고자료 (포상부문) 2013·12·5 산업통상자원부

목 차

Ⅰ. 제50회 무역의 날 포상 개요 ····· 1

Ⅱ. 수상자 명단 ····· 7

□ 정부포상 수상자 ····· 9

□ 수출의 탑 수상업체 ····· 31

Ⅲ. 주요 수상자 공적내용 ····· 79

□ 정부포상 수상자 ····· 81

□ 수출의 탑 수상업체 ····· 123

Ⅰ. 제50회 무역의 날 포상 개요

Ⅰ. 제50회 무역의 날 포상 개요

1. 무역진흥유공자에 대한 포상

□ 포상 개요

○ 정부는 12.05(수) COEX에서 개최한 제50회 무역의 날 기념식에서

- 글로벌 금융위기 등 어려운 대외여건 하에서 수출 증대에 매진하고 있는 무역인들의 노고를 치하하고 사기를 앙양하기 위해 유공자 755명(1개단체 포함)에게 포상을 실시함

< 2013년 무역의 날 유공자 포상현황 >

구분	산업훈장						산업포장	표창			합계
	금탑	은탑	동탑	철탑	석탑	계		대통령	총리	산업부장관	
전체	5 (7)	5 (4)	9 (8)	10 (10)	11 (11)	40	37 (37)	85 (85)	93 (94)	500 (513)	755 (769)

● 주 1) ( ) : 2012년 포상 수량

□ 부문별 포상현황

○ 일반유공 포상

- 대기업대표자 6명, 중견기업대표자 15명, 중소기업대표자 179명, 대기업종업원 25명, 중견기업종업원 38명, 중소기업종업원 302명, 해외바이어·新시장개척 등 수출지원 유공자 189명 및 1개 단체(광역지자체)를 포상함

□ 금년도 포상의 주요 내용

○ 일반유공 포상

-

· 대 기 업 : 타타대우상용차(주) 대표이사 김관규
SK에너지(주) 대표이사 박봉균

· 중견기업 : (주)케이엠더블유 대표이사 김덕용

· 중소기업 : 한국공작기계(주) 대표이사 류홍목
신흥글로벌(주) 대표이사 박상복

- 이 외에도 무역발전에 기여한 무역인의 공로를 인정하여

· 현대위아(주) 대표이사 정명철 등 5명에게 은탑산업훈장,

· (주)플렉스컴 대표이사 하경태 등 9명에게 동탑산업훈장,

· DK유아이엘(주) 대표이사 김상주 등 10명에게 철탑산업훈장,

· (주)아모텍 대표이사 김병규 등 11명에게 석탑산업훈장,

· 애경화학(주) 대표이사 홍성용 등 37명에게 산업포장을 수여함.

· 휴켐스(주) 대표이사 최규성 등 85명에게 대통령표창을 수여함.

- 지역수출 지원을 촉진하여 최우수 광역자치단체로 선정된「경상남도」에게 대통령표창(단체)을 수여함.

◈ 무역의 날 일반유공 포상내역

훈 격	수 상 자		
금탑산업훈장	타타대우상용차(주)	대표이사	김관규
	(주)케이엠더블유	대표이사	김덕용
	한국공작기계(주)	대표이사	류흥목
	신흥글로벌(주)	대표이사	박상복
	SK에너지(주)	대표이사	박봉균
은탑산업훈장	현대위아(주)	대표이사	정명철 등
동탑산업훈장	(주)플렉스컴	대표이사	하경태 등
철탑산업훈장	DK유아이엘(주)	대표이사	김상주 등
석탑산업훈장	(주)아모텍	대표이사	김병규 등
산업포장	애경화학(주)	대표이사	홍성용 등
대통령표창	휴켐스(주)	대표이사	최규성 등
국무총리표창	(주)에스씨디(S.C.D)	대표이사	오길호 등
산업통상자원부장관표창	제이씨케미칼주식회사	대표이사	송희성 등
계	총 755명(1개 단체 포함)		

※ 일반유공 수상자 명단 : 별책

2. 수출의 탑 수여

○ 「수출의 탑」은 '73년 처음으로 1억불 수출 달성업체(한일합섬공업)의 출현을 기념하여 수여하기 시작함.

○ 금년도 수상업체는 작년 1,742개사보다 216개사 감소한 1,526개사로 대기업 89개사, 중견기업 63개사, 중소기업 1,374개사임

- 최고의 탑인 200억불탑은 삼성디스플레이(주)가 수상하고, (주)단석산업 등 94개사가 1억불탑 이상을 수상함.

※ 수상기준 : 당해 기간('12.7~'13.6)에 수출의 탑 단위의 수출실적을 달성한 업체

※ 기존 최고 수출의 탑 : 650억불(삼성전자(주), 2011년)

◈ 수출의 탑 수상업체 내역

(단위 : 개사)

탑 종류	대기업	중견기업	중소기업	합 계	비 고
200억불탑	1	0	0	1	삼성디스플레이(주)
60억불탑	1	0	0	1	롯데케미칼(주)
40억불탑	1	0	0	1	현대글로비스(주)
30억불탑	1	0	0	1	현대위아(주)
20억불탑	1	0	0	1	현대엔지니어링(주)
10억불탑	3	0	0	3	대림산업(주) 등
9억불탑	1	0	0	1	(주)현대케피코
8억불탑	0	1	0	1	(주)유라코퍼레이션
7억불탑	2	1	0	3	(주)경신 등
6억불탑	2	1	0	3	(주)파트론 등
5억불탑	3	3	0	6	주식회사 멜파스 등
4억불탑	3	5	1	9	(주)케이엠앤아이 등
3억불탑	3	7	0	10	(주)플렉스컴 등
2억불탑	10	5	2	17	신흥글로벌(주) 등
1억불탑	7	11	18	36	(주)단석산업 등
7천만불탑	6	6	24	36	(주)세진 등
5천만불탑	4	4	34	42	(주)맥선 등
3천만불탑	6	7	79	92	인팩혼시스템 주식회사 등
2천만불탑	5	4	95	104	(주)맥스로텍 등
1천만불탑	9	3	164	176	주식회사 삼우에코 등
5백만불탑	5	4	284	293	(주)진성전자 등
3백만불탑	6	0	261	267	가온오토주식회사 등
1백만불탑	9	1	412	422	(주)동일케미칼 등
총계	89 (175)	63 (16)	1,374 (1,551)	1,526 (1,742)	

* ( )는 전년도 수상업체 현황 / 수출의 탑 수상업체 : 별책

Ⅱ. 수상자 명단

정부포상 수상자

수출의 탑 수상업체

Ⅲ. 주요수상자 공적내용

정부포상 수상자 공적내용

1. 김관규(金官圭), 금탑산업훈장 / 타타대우상용차(주) 대표이사

▲ 수출품목 : 덤프차, 화물자동차
▲ 수출실적 : 30,170만불 (전년대비 195% 증가)
▲ 담 당 자 : 신민수 (☎ 02-776-1575)

공적내용

상기인은 타타대우상용차(주) 대표이사 사장으로 부임 후, 대형트럭의 국내수요 감소와 고유가, 원가상승 등 더욱더 어려워지고 있는 수출환경의 변화에도 불구하고, 그간의 경험을 바탕으로, 끊임없는 신제품 개발, 원가절감을 통한 제품경쟁력 확보 및 신규 수출시장 개척을 위해 노력하였음. 그 결과 2004년 타타대우상용차 출범 당시 연간 370대에 머물렀던 수출실적이 2012년 4,700대 수준까지 증가하며(타타대우상용차 회계년도 기준), 수출시장의 비약적인 발전을 이루어 냄.

이러한 비약적인 발전은 해외시장 개척을 통한 수출증가와 기술개발 및 신제품 생산이 가장 큰 이유임. 2009년도 이라크 국방성에서 발주한 이라크 재건사업용 트럭 입찰계약을 성사시켜(상용차 사업 단일계약으로는 최대물량인 2,570대, 미화 1억 팔천만불 상당) 2010년 상반기 6개월간 계약물량 전량을 성공적으로 수출하는 쾌거를 이루어냄. 2012년 10월 남아프리카공화국 누적 수출 3,000 대 (약 2억불) 돌파 를 달성한 이후 , 2012년 12월 콜롬비아 보고타시 환경개선 프로젝트 (2,000만불)를 수주하여 대한민국 배기가스 규제 수준인 Euro 5차량 수출을 이루어냄. 2013년 8월 알제리 누적 수출 7,000 대 (약 4억불), 2013년 9월 러시아 누적 수출 2,000 대 (약 1억 4천 만불) 돌파를 연이어달성함.또한ABS(anti-lock brake system)/ASR(anti-spin regulator)/ESS(energy storage system) 등의 신기술을 적용한 차세대 트럭 '노부스'를 개발하여 수출 시장을 개척하였으며, 개발도상국을 기점으로 그 안정성과 성공가능성을 인정받음. 또한 프리미엄 트럭인 '프리마'를 개발하여 '2012 독일 디자인 어워드'에서 국내 자동차부문 최초로 대상을 수상하며, 선진시장에서 그 가능성을 인정받았으며, 러시아 Avtotor사와 향후 KD사업을 전제로 Distributorship Agreement계약을 체결, 유럽시장의 진출을 위한 교두보를 마련함.

이를 통해 내수시장의 한계를 극복함으로서 회사의 경영실적 향상은 물론 지역경제 활성화와 국가발전에 기여함. 상기인은 현재까지 상용차 제작기술 개발에 매진하고 있으며, 우리 나라의 주요 산업의 핵심인 자동차 산업 발전과 이를 통한 국가경쟁력 확보에 기여함.

2. 김덕용(金德龍), 금탑산업훈장 / (주)케이엠더블유 대표이사

▲ 수출품목 : 무선통신부품
▲ 수출실적 : 20,778만불 (전년대비 96% 증가)
▲ 담 당 자 : 김채섭 (☎ 031-370-8636)

공적내용

상기인은 무선통신부품이 전량 수입에 의존하였던 1991년 (주)KMW를 창업한 이래, 매년 매출액의 10%이상을 연구개발에 투자하는 등 자체 연구 개발역량 확보에 집중 투자한 결과 2G, 3G, 4G에 이르기까지 세계적인 제품 개발에 성공하여, 세계 최초의 신제품을 다수 개발, 공급함으로써 1990년대의 수입대체 및 그 이후의 해외수출을 통하여 세계 최고의 무선통신장비 회사로 성장시켰으며, 이동통신기지국 장비를 국내 및 전세계로 공급하면서 현재 케이엠더블유를 자본금 80억 5천만원, 종업원수 600여명에 이르는 건실한 중견기업으로 성장시켰음.

일본 KDDI 社 3G용 TMA 독점공급, NTT DoCoMo 社 Dual TMA 공급하고 미국 SPRINT 社 및 일본 KDDI 社 에 4G LTE 장비 공급하였으며 Triple Mode Filter를 활용하여 4G LTE 800Mhz 대역용 RRH((Remote Radio Head) 개발하여 삼성과 Alcatel-Lucent에 공급하고 있음. 또한 Sprint, NTT DoCoMo, Softbank, China Unicom 등 美 Fortune誌 선정 "Global 500대" 기업 중 20여개社와 거래하였음.

상기인은 해외시장 개척을 위하여 1995년 미국, 2000년 일본, 2002년 중국에 해외직접투자를 통하여 현지법인을 설립하고, 현재까지 운영하고 있으며, 특히 미국과 일본 현지법인은 당사의 해외 고객 확대 및 수출 증가에 크게 기여하고 있음. 그리고 미국 법인에 통신 연구소를 설립하여 해외 고급인재를 활용한 선진기술습득에 매진하고 있음.

또한 중국현지법인은 세계 최대의 이동통신 시장인 중국에서 현지 특성에 맞는 통신장비를 자체 개발하여 공급함으로써 현재 주요 수출시장인 미국과 일본에 이어 또 하나의 주요한 해외 매출처가 될 것으로 예상되며 앞으로 더 많은 지역으로 뻗어나가 국가이미지를 제고하고 산업발전에도 기여

3. 류흥목(柳興睦), 금탑산업훈장 / 한국공작기계(주) 대표이사

▲ 수출품목 : 공작기계
▲ 수출실적 : 5,316만불 (전년대비 97% 증가)
▲ 담 당 자 : 김태훈 (☎ 055-711-5262)

공적내용

상기인은 1978년 10월 한국공작기계(주)에 입사 이후 현재까지 약 35년간 공작기계 제조기업에서 종사하고 있으며, 입사 당시 대한민국 공작기계 산업 초창기의 열악한 시장환경 및 기업여건 속에서도 뛰어난 역량을 발휘하여 국산화 기술개발 및 글로벌 경쟁력 강화에 탁월한 능력을 발휘하였음. 1991년 대표이사의 직위에 올라 현재까지 재임하면서 회사의 발전은 물론 대한민국 공작기계산업 발전에 지대한 공로와 업적을 기록함. 또한 2008년 2월부터 2012년 2월까지 한국공작기계산업협회 회장을 역임하면서 표준개발협력기관 지정(2009년3월), 생산기술연구원 MOU체결(2009년4월), IT융합 공작기계 기술인력 교육사업 실시(2009년7월), 서울국제공작기계전 국제전시회 인증(2010년8월) 등 대한민국 공작기계 산업의 진흥과 발전에 크게 기여함.

국내 철강업체들이 과거 수입에 전량 의존하던 철강제품 가공용 공작기계를 국내최초로 독자 개발에 성공하여 포스코, 현대제철, 동국제강, 동부제철 등 국내 굴지의 철강업체에 공급함으로써, 독일, 일본 등으로 부터의 수입대체는 물론 외화획득을 통한 국가발전에 크게 기여함. 또한 국내시장은 물론 중국의 만산스틸, 인도의 국영 철강기업 SAIL, BSP 등에 수출하여 그 기술력 및 품질의 우수성을 인정받음으로써 국가브랜드 강화에 기여함.

또한 일본, 독일, 미국, 중국 등에서 개최되는 세계4대 공작기계전시회를 비롯하여 세계 각국에서 개최되는 공작기계 및 산업기계전시회에 매년 10~20여차례 직접 참가하고, 수출시장 개척단 등의 활동을 통하여 해외 신규시장을 적극적으로 개척하여 2013년 현재 미국, 일본, 중국, 인도, 중동, 독일, 영국, 러시아, 호주, 남미 등 전 세계 50여개 국가에 대한민국 공작기계를 수출하여 외화획득을 통한 국가경제 발전에 기여함.

특히 중소기업 경영인으로서 전직원의 30%를 연구, 기술인력으로 구성하여 국산화 기술개발 및 품질경쟁력 강화에 매진하고 있으며, 매년 매출액의 5% 이상을 연구개발 및 신제품 개발 등 기술경쟁력 강화에 투자하여 지속적인 수출증대, 수입대체효과 창출 및 고용의 확대를 통한 국가경제 발전에 크게 기여함.

4. 박상복(朴相福), 금탑산업훈장 / 신흥글로벌(주) 대표이사

▲ 수출품목 : 세탁기, 에어컨 부품
▲ 수출실적 : 20,062만불 (전년대비 73% 증가)
▲ 담 당 자 : 김성모 (☎ 055-712-9505)

공적내용

상기인은 S&S그룹사 신성델타테크(주)(전기전자제품 Module업체) 가전사업부 본부장으로 재직하여 20여 년간 IT 사업 및 전자부품 사업의 노하우를 바탕으로 당사 매출 증대에 기여함. 목재사업에서 신소재를 개발하여 새로운 시장을 개척하였으며, 가구사업으로 사업영역을 확대한 결과 취임 전 2005년 360억원에 불과하던 매출이 현 대표이사 취임 이후 2006년 660억원, 2007년 980억원, 2008년 1,230억원, 2012년 1,300억원의 매출 실적을 달성하는 등 매출실적 향상에 기여함.

차별화된 설계, Sourcing, 신뢰성 시험, 부품승인을 바탕으로 회로, 전장, 기구, Glass류 등 Home appliance에 적용되는 전 부품을 개발하고 있으며 신소재 개발과 함께 Global Sourcing을 통하여 경쟁력을 향상에 기여함. 전사 차원의 품질경영시스템 및 품질 방침을 수립 및 확보하고 있으며 지속적인 모니터링과 정기적 품질회의를 통하여 극단적인 부품불량 저감대책을 기획 제품 품질 향상을 위해 노력하고 있음. 또한 전 기능직 종업원이 자격증 취득(품질 자격, 포장관리사) 등 경영혁신활동을 지속적으로 시행 중에 있음. 이러한 지속적인 품질 혁신 활동을 통해 품질경영시스템 ISO9001인증에 기여함.

해외 30여개국 이상의 부품을 소싱하여 기존의 부품보다 우수한 품질과 경쟁력 있는 가격으로 전자 부품 유통 사업 부문을 확대시켜가고 있으며 R&D, 운송, 공급, 재고관리에 대한 완벽한 인프라 및 HUB에 대한 전문성을 바탕으로 고객사에 맞는 Total Logistics Service를 제공하고 있음. 뿐만 아니라 2013년에는 자사브랜드 MIZIT원목가구를 중국현지에서 직접 생산 판매를 시작 해외시장 개척의 신성장 동력을 마련에 기여함. CKD(count key data architecture) 수출 업무 수주 및 당사의 구매 경쟁력 및 생산성 향상을 위해 사전 준비 작업을 주도하여 태국, 멕시코, 중국, 러시아, 이란 등 고객사 CKD를 성공적으로 Launching하였으며, 이를 통해 수출 실적 증대(1억불/年)에 기여하는 등 국가 이미지 제고 및 수출기반 제고에도 기여함.

5. 박봉균(朴蜂均), 금탑산업훈장 / SK에너지(주) 대표이사

▲ 30년간 석유산업에 종사하면서 해외시장 개척과 기술 투자를 통해 2012년 27조원을 수출하여 석유제품이 우리나라 수출품목 1위로 성장하는데 기여함
▲ 담 당 자 : 설해님 (☎ 02-2121-6072)

공적내용

상기인이 대표이사로 재임하는 동안 SK에너지는 수출시장 다변화 노력 및 기술경쟁력 확보 등을 통하여 높은 수출실적 증가율을 기록하였음. 동기업의 석유제품 수출금액은 2011년 23조 5,495억 원을 기록하며 전년 대비 44% 증가하였으며, 2012년에는 세계 경기침체, 산유국 자체 정제능력 확대 등 불리한 대외 경영환경에도 불구하고 26조 5,520억 원을 기록하며 괄목할 만한 실적 증대를 이루었음. 2013년도 2분기 기준 전체 매출액의 52%를 수출로 확보하는데 기여함.

SK에너지는 무사고 안정 조업을 위하여 전체 공정의 관리기준 준수여부와 운전 경향성을 분석하여 사전에 사고를 유발할 수 있는 위협 요인을 제거하며, R&D 과제가 구현화된 공장의 Operability와 Reliability 확보를 위한 운전 기술을 보유하고 있으며 해외 Licensor와의 기술교류와 Global 기술사업 지원 업무를 수행하여 세계적 수준의 기술력을 축적하고 있음. 특히 아시아, 중동, 아프리카, 남미 등 전략 지역에의 진출을 위해 중장기 성장기반인 기술 사업에서도 뛰어난 성과를 나타내고 있음. 2009년 베트남의 첫 번째 정유공장인 BSR(Binh Son Refining & Petrochemical Co., Ltd.)사의 공장 운전 및 설비 유지/보수 등 공장 운영 전반을 담당하는 내용의 O&M(Operating & Maintenance) 서비스 계약을 체결함으로써 주요 동남아 시장으로 성장할 베트남 지역에 거점을 확보하는 데 기여함.

SK에너지는 단일공장 기준 세계 2위, 국내 최대 정제능력(일일 84만 배럴)의 울산 Complex를 갖추고 있으며, 총 250만 평의 울산 CLX는 여의도 면적의 3배에 달하는 규모임. 울산CLX 내 저장시설에 비축된 원유 및 석유제품 약 3,900만 배럴은 대한민국 국민이 약 20일 동안 사용할 수 있는 수준임. 위와 같은 설비능력에 안주하지 않고 1992년 HOU(Heavy Oil Upgrading: 수첨탈황분해시설) 공정을 건설한 것을 시작으로 고도화설비 건설에 투자하기 시작하였음. 고도화설비란, 원유정제 시 약 40%비중으로 대량 생산되는 저가·저급의 중질유를 고가의 경질유로 전환하는 시설로 소위 '지상유전'이라 불림. SK에너지는 2013년 현재 하루 17만 5천 배럴의 중질유를 경질유로 전환할 수 있는 고도화시설을 갖추고 있으며 이를 통해 역내 주요한 경질유 공급 기업으로 성장하는 데 크게 기여함.

6. 정명철(鄭明哲), 은탑산업훈장 / 현대위아(주) 대표이사

▲ 수출품목 : 차량엔진,변속기
▲ 수출실적 : 312,540만불 (전년대비 15% 증가)
▲ 담 당 자 : 이호영 (☎ 055-280-9103)

공적내용

상기인은 현대/기아차의 성장과 더불어 안정적인 성장을 계속 해 온 당사 프레스 사업이 세계 최대 자동차 업체인 GM社의 독점적인 공급업체로 선정되어 미국 뿐 아니라 멕시코, 인도, 폴란드, 호주 등 전세계 GM 공장에 프레스를 공급하는데 기여함. 2012년부터는 세계 최대 자동차 부품업체중 하나인 COSMA社에 프로그레시브 프레스 라인, 텐덤 프레스 라인 및 핫포밍 프레스 라인을 표준기종으로 납품하게 되어 그 품질을 인정받고 있으며, 이를 계기로 다른 부품업체에도 더욱 확대될 것으로 예상됨. 특히, 미국, 멕시코 브라질, 인도, 중국, 러시아 지역에 집중한 마케팅 전략으로 성장 잠재력이 가장 큰 이 시장에서의 많은 수주가 기대되고 있음.

플랜트 사업은 국가의 기간산업인 운반하역설비, 제철, 제강, 압연설비, 환경설비, 각종 플랜트 설비를 공급하고 있음. 이미 세계시장에 가격, 품질의 우수성을 인정받아 일본, 동남아를 비롯하여 브라질에도 설비를 공급하고 있으며, 특히 제철소 원료 처리시 발생하는 Nox, Sox, 다이옥신 등 유해물질을 처리하여 정화된 청정 Gas를 배출하고 2차 제조공정을 통한 수익 창출을 하는 환경설비를 독자적으로 공급하여 플랜트 사업의 새로운 장을 구축하고 있음. 제철 플랜트 사업의 경우 '97년 IMF 이후 국내 중공업사의 제철 플랜트 사업철수 및 축소에 따라 시장내에서 당사의 영향력이 한층 증가되었으며, 현재는 단순 제조수준에서 벗어나 종합엔지니어링 개념으로 발 빠르게 변신을 꾀하며, 기계 및 전기설비의 설계, 제작, 설치 등 사업영역을 확장해 가고 있음. 또한 국내 제강사와 미국, 유럽 등의 해외 철강 원료사 및 철강회사에 생산설비를 공급하는 세계 유수의 유럽 철강엔지니어링社와 협력하여 글로벌 제철 플랜트 공급사로서의 면모를 갖추었으며, 미국세계학회(ASME) 인증을 통한 발전설비 사업 진출을 도모하고 있음. 운반하역 설비의 경우 국내유수의 하역설비 제작업체인 중공업사와 실적, 기술경쟁, 중국업체와 가격경쟁 등 어려운 영업환경에서 턴키 (Turn Key)로 수주하여 성공적으로 설비 인도를 완료하고 있으며, 이로인해 국내/외 고객사에 당사의 명성이 알려져 2008년에는 브라질 조선소와 골리앗 클레인을 공급하는 계약을 체결함. 당사는 제철소와 조선소로 국한된 영업범위를 벗어나 중남미 지역의 항만설비 및 원료하역 처리설비까지 진출하여 국가 산업 발전에 기여함.

7. 김용원(金容元), 은탑산업훈장 / 루미마이크로(주) 대표이사

▲ 수출품목 : LED
▲ 수출실적 : 312,540만불 (전년대비 15% 증가)
▲ 담 당 자 : 황준호 (☎ 031-210-1917)

공적내용

상기인은 2009년 금호전기의 계열사 편입 후 현재까지 루미마이크로(주)의 CEO로써 경영철학으로 안정적인 성장기반, 미래성장 잠재력 구축, 사람을 키우는 회사이며, 경영목표로는 현금흐름 중시 경영, 주력 제품의 수익성 강화(품질향상, 원가절감), 실패를 두려워하지 않는 기업문화 창출, 핵심기반기술의 전문화/계열화, 독창성을 가진 첨단 고부가가치 제품 개발, 해외시장의 지속적인 개척, 지식경영 및 끊임없는 교육기회 제공, 공정하고 객관적인 보상체계 구축 및 동기부여, 사회에 공헌하는 회사, 지속적인 LED 기술 국산화 노력, 투명/정도경영을 통한 주주가치의 극대화, 지역 고용창출 및 부가가치 지역사회 환원의 목표를 토대로 경영에 이바지함.

일본 수출용 LED 조명용 모듈세트를 효율적으로 생산하기 위하여 중소 협력업체와의 기술개발 및 생산 등의 유기적인 관계를 맺고 장기 프로젝트 진행 상생의 선순환이 이루어지는 사업환경을 조성 LED사업에 기여함. 정부출연 개발과제 수행등의 연구개발에도 적극적으로 투자하여 고효율 고지향성 LED 칩/패키지를 이용한 그린네트워크 가로조명시스템 개발, full color 감성조명, 제어 및 네트워크 기술개발, 고효율 고연색성 나노형광체 패키징 기술친환경 channel letter용 LED 패키지의 신뢰성 향상, 200 lm/W-CRI80 고출력 조명용 백색LED 개발, 고내열성 EMC리드프레임을 이용한 조명용 고출력 백색LED의 신뢰성향상 등 다양하고 폭넓은 분야에서 기술개발에 힘씀.

해외 매출 증대를 위하여 고출력 조명용 백색 LED의 주요시장으로 부각될 일본, 중국, 미주 등 해외시장 공략을 위해 현지 해외 법인을 설립하여 판로 확보 추진하고 있으며 진취적인 기술혁신경영으로 미래지향적 고부가가치 사업을 이끄는 등 신 성장동력사업인 LED 분야에서 세계 수준의 기술경쟁력을 갖추는 한편, 지속적인 연구개발과 품질향상을 통하여 국내 LED 산업 발전에 크게 기여함.

8. 이희준(李熙俊), 은탑산업훈장 / 에이치엔티일렉트로닉스(주) 대표이사

▲ 수출품목 : CCM(Compact Camera Module)
▲ 수출실적 : 10,048만불 (전년대비 15% 증가)
▲ 담 당 자 : 이유영 (☎ 031-739-7898)

공적내용

상기인은 휴대폰 카메라 모듈의 주요 원자재인 Sensor , Lens ,PCB(인쇄회로기판)등 주요원자재를 국내업체을 통하여 구매(2012년: 400억수준, 2013년 예상 :900억 수준 , 225% 성장예상) 후 해외 생산공장에 공급함으로써 국내 수출확대 및 국내 원자재 조달을 통한 국내경제 활성화에 기여하고 있음.

휴대폰 카메라 모듈의 국내 제조사 및 국내제조사의 해외 생산공장에 공급함으로써 국내 원자재 산업의 발전과 핵심기술의 개발과 원천기술 제공을 통하여 원자재업체의 생산성 향상 및 원가절감을 통한 경쟁력 강화에 기여하고 , 이를 통해 국내 휴대폰 제조사들이 세계시장에서 경쟁력을 확보하는데 기여하고 있음.

휴대폰(스마트폰)의 기능은 날로 발전되고 있으며, 이를 통한 WEB 환경을 통한 새로운 비즈니스들이 나타나고 있음. 이러한 환경은 영상이라는 카메라 기능을 통하여 이루어 지고 있으며, 이는 당사와 같은 카메라 모듈화 업체들의 기술적인 발전 및 경쟁력이 밑바탕이 되어야만 가능하다 생각됨. 따라서 VGA(그래픽규격) 에서부터 1,500만 화소까지 FULL LINE-UP를 확보하고 이를 토대로 지속적인 기술혁신을 통하여 카메라 모듈 기술개발에 기여함.

상기인은 적극적이고 지속적인 투자를 통하여 2011년 246억, 2012년 611억 , 2013년 1,300억 예상의 매출신장을 이루었으며, 창립 5년여 만인 2013년 1억불 수출의 탑을 신청하게 되었으며, 사업초기 여러 어려운 환경에서도 포기하지 않고 상호 신뢰와 믿음을 바탕으로 어려운 시기를 지나오면서 모든 임, 직원들이 업무에 몰입하여 최선을 다할 수 있게끔 분위기를 만듬. 또한 복리후생을 확대하고 성과에 대한 보상 시스템 운영등 경영실적의 성과에 따른 모든 임,직원들이 보상이 이루어지는 시스템과 분위기를 통해 지속적인 기술개발과 생산성 향상에 노력한바 수출형 강소기업으로 성장 하는데 큰 기여를 하는등 국가산업 경쟁력 향상에 기여함

9. 박덕영(朴德榮), 은탑산업훈장 / (주)유티아이 대표이사

▲ 수출품목 : 터치스크린
▲ 수출실적 : 9,665만불 (전년대비 708003% 증가)
▲ 담 당 자 : 모우진 (☎ 070-4659-2771)

공적내용

상기인은 스마트시대의 핵심부품인 터치스크린의 제조 및 판매를 목적으로 2010년 4월 설립된 유티아이는 기존 터치스크린 제조업체가 이용하는 셀단위 터치 스크린 가공 공정에서 벗어나, 가격, 생산성 및 제품의 질 측면에서 모두 뛰어난 원판단위공정을 이용한 일체형 터치스크린 패널가공 공정(Sheet G2 방식) 개발에 성공 하여 2012년 6월 양산을 시작함. 일본 소니사 등에 수출을 시작하여 전년대비 매출이 500% 증대하는 등 전량수출업체로서 비약적인 성장을 이뤄내었으며 2013년 연 수출실적 1억불 규모의 회사로 성장 하였음. 당사는 해당기술을 바탕으로 꾸준한 해외 시장개척활동을 벌여 현재 수주중인 소니뿐 아니라 미국의 애플과 아마존, 중국의 화웨이(HUAWEI), ZTE, TCL 한국의 삼성 등과 긍정적 협의를 진행 중임.

한국최초로 핸드폰 커버글라스용 강화유리 개발에 성공,한국최초로 Sheet G2 방식의 터치스크린 개발에 성공하여 소재부품 산업 발전에 크게 기여함. 이전 국내의 터치스크린업체는 소재를 일본, 대만 등에서 수입하여 단순 조립하는 수준에 머물러, 산업구조가 강한 대만보다 낮은 경쟁력을 가지고 있었으나 지속적인 R&D 사업 실시로, 생산성 향상과 가격 경쟁력 측면에서 경쟁사 대비 큰 우위를 점하게 되어 수입대체를 하게 됨. 그 결과로 기업 매출은 11년도에 비해 1000% 상승을 예상하고있으며 ,또한 매출이 수출액으로 이어지는 회사의 특성상 국가에 기여함을 의미함. 따라서 Sheet G2 방식의 터치스크린 제조를 위하여 관련 업체에 제조 장비 개발 및 구매, 투자를 통해 소재 부품 장비 업체와 상생발전을 이루어 산업발전에 기여함.

투자도 활발하여 2012년 6월 충남 예산군에 본사이전 및 신규 공장을 완공한데 이어 2013년 1월 경기도 화성시에 동탄 R&D 센터를 설립, 동년 5월 중국심천에 지사를 설립, 2013 8월 제2공장을 완공하여 더욱 빠르게 발전하는 회사의 기틀을 마련 하고있음. 유티아이는 현재 창업 3년여 만에 충남 예산, 홍성 지역에 300개 이상의 일자리를 창출하여 지역 발전과 일자리 창출에 이바지하고 있으며, 국가 및 지역사회 발전, 수출 확대에 크게 기여함.

10. 이희성(李熙成), 은탑산업훈장 / 대성기계공업(주) 사장

▲ 수출품목 : 특수목적플랜트
▲ 수출실적 : 3,384만불 (전년대비 98% 증가)
▲ 담 당 자 : 김미진 (☎ 031-498-7171)

공적내용

상기인은 국가 경제발전에 따라 분체.입체 제조 공정용 플랜트 수요가 늘어나는 추세에 맞추어 특수 목적용 공정기계류를 한국생산기술연구원과 공동 연구를 통한 기술자립을 이루고, 이를 바탕으로 국내 정밀화학,제철,식품 분야의 수입 기계류를 국산화하여 원가 경쟁력에 도움이 되게 조금이라도 저렴한 기계를 개발하고 공급하는데 매진한 공이 큼. 또한, 당시 까다로웠던 플랜트 기계의 수출을 시작하여 세계 15개국 이상에 수출 누계 1억불 이상을 달성하였으며, 특수 목적용 기계의 수출과 상대국 통관 등 관련업무를 개척자적인 자세로 수행하고 이를 체계화하여 매뉴얼화함으로써 관련업무의 표준을 마련하는데 기여함.

특수 목적용 플랜트의 국산화에 주력하여 기술연구소를 설립하는 등 자체 기술개발과 적극적인 연구원 및 엔지니어 육성에 전력을 다하여 우리나라 특수 목적용 플랜트 산업의 기술력 향상에 노력하였으며, 그 결과 독일, 미국, 일본, 등에서 수입하던 기계류의 기술 독립을 하였으며,제품을 수출하여 외화를 획득하고 수입 대체를 이루었으며, 생산공정 개선과 자동화로 생산설비 기술력을 향상시켜 경영이익 창출은 물론 생산기술 선진화에 지대한 기여함.

바이오(라이신,쓰레오닌,메치오닌,트립토판)제품의 분체분야 일괄생산 플랜트를 개발하여 판매 및 수출을 하므로써 국내소재산업 발전에 이바지 하고 또한, 협력업체의 간접 수출에도 기여하고 관련 기술을 향사시켜 초부가가치를 통한 지속적인 연구개발과 소재 산업간의 기술협력을 통한 원가 경쟁력을 확보하는데 기여함. 특히 재직중에 국내 라이신(동물성장촉진제) 생산업체등 에너지(전기.증기) 절감 플랜트를 공급하여 (에너지관리공단 지원사업)원가절감에 기여 하였으며, 산업 폐기물의 자원화에 기술을 제공하고 이를 자원화 함으로로써 환경개선과 해양투기 방지에 활용되는데 기여함. 또한, 협력사와의 동반 성장을 위해 정기적인 애로사항 협의를 하고 상생협력/동반성장 전담인원을 배치하고 공정거래법을 준수하는 등, 모든 협력 업체와 물품대금은 현금으로 지급하고 운영자금을 지원하는데 기여하는등 국가 플랜트산업 분야 경쟁력에 기여함.

11. 이병호(李丙皓), 동탑산업훈장 / 현대자동차(주) 부사장

▲ 수출품목 : 자동차
▲ 수출실적 : 2,179,206만불 (전년대비 8% 감소)
▲ 담 당 자 : 김두영 (☎ 02-3464-2385)

공적내용

상기인은 현대자동차가 미국시장에 진출한 초창기, 1987년 부품 수출과 마케팅 담당 과장으로 근무하면서 현대자동차의 북미 자동차 시장의 진입에 실무 기틀을 마련함. '99년부터 '06년까지 해외마케팅 및 스포츠마케팅을 총괄하며 한국 마케팅업계의 월드컵 마케팅의 체계를 수립하였으며, 전 세계에서 시행되는 모터쇼 운영체계 등을 재정립함으로써 현대자동차의 글로벌 이미지 개선에 주도적 역할을 수행하였음. '09년 1월, 현대자동차 미국 판매법인장으로 부임하여 당시 금융위기로 어려움에 처해있던 미국 자동차 시장상황을 창의적인 아이디어와 강인한 추진력으로 슬기롭게 극복하여 연간 40만대 수준에 머물던 현대자동차의 미국 판매대수를 획기적으로 증대시켜 2010년 53만대, 2011년 64만대, 2012년 70만대 이상을 지속적으로 판매하여 매년 10% 이상의 성장을 주도함. 이런 비약적인 성장을 통해 현대자동차의 글로벌 자동차 기업으로서의 도약에 크게 기여하였으며 대한민국의 수출시장 확대 및 국가 브랜드 향상에 기여함.

또한 미국 판매법인장 부임 이후 미국 마케팅업계에서도 획기적이며 창의적인 마케팅프로그램으로 유명한 'Assurance Program', 중고차 가격보장 프로그램, 환경차 배터리 보장 프로그램 등 창의적 마케팅 전략을 지속적으로 확대 운영하여, 미국 언론 및 소비자로 부터 현대자동차의 브랜드 이미지에 대한 획기적 전환의 기회를 마련함.
아카데미 / 그래미 시상식 자동차 부문 독점 후원 등 문화 마케팅을 활용하여 제네시스, 에쿠스등 고급차의 성공적 런칭을 주도하였으며, 기존 중소형차 중심의 현대자동차 북미 판매를 질적으로 향상 시킴. 미국 판매법인장으로 부임한 09년 이후, 주요 경쟁업체의 마이너스 성장 (도요타 -8%, 혼다 -2%, GM -15%, 포드 20%) 과는 반대로 이전 대비 70% 이상 판매를 신장시켰으며, 3%에도 미치지 못하던 현대차의 미국 내 시장점유율을 5%에 육박하는 수준으로 확대함. 특히 2013년 2월 미국시장에서 현대자동차의 누적 판매는 800만대를 돌파한 바 있으며, 이 중 600만대 이상은 한국에서 수출된 것으로, 한국이 세계 5대 자동차 강국으로 도약하는 데에 기여하는 등 한국 자동차 산업의 발전과 경쟁력 향상에 기여함.

12. 하경태(河慶泰), 동탑산업훈장 / (주)플렉스컴 대표이사

▲ 수출품목 : 연성인쇄회로기판
▲ 수출실적 : 34,393만불 (전년대비 202% 증가)
▲ 담 당 자 : 구교현 (☎ 031-364-1548)

공적내용

상기인은 13여년동안 연성인쇄회로기판(FPCB. Flexcible Printed Circuit Board) 주요생산업체의 기술영업의 경험을 바탕으로 2000년 1월 플렉스컴을 설립하였으며 개인사업자의 대외신인도 및 조직 확장 필요성에 따라 2003년 2월 (주)플렉스컴으로 법인전환을 하였음. 법인 전환 후 휴대폰산업의 성장에 발맞추기 위한 설비투자 및 제품개발을 위해 2003년 12월 20억원, 2005년 8월 외부투자기관의 투자를 유치하여 증자 후 총 자본금 33억원으로 증자가 되었으며, 2009년 3월 신규사업의 진출을 모색하고, 새로운 사업영역의 확대를 통한 매출 증대와 안정적인 수익구조를 기반으로 경쟁력 강화와 경영의 효율성 제고를 실현하여 지속적인 성장과 계속성을 갖기 위해 합병을 통한 사세확장을 진행하였음.

2012년도 기준 자본금은 약 62억원이며 종업원 수는 창업초기 8명으로 시작하여 2013년 7월 말 임원포함 673명으로 앞으로 연구, 기술인력을 추가로 충원할 계획임. 수출실적은 2012년도 3,474억으로 매년 증가추세이며 2013년도에는 5,667억을 예상하고 있음. 이처럼 상기인은 당사의 성장을 위해 지속적인 투자와 도전 그리고 성공을 거두었을뿐만아니라 국가산업 발전에도 기여함.

올해 당사는 삼성전자 동반성장을 통한 시장점유율 확대와 영업력 확대의 목표를 가지고 있으며, 지속적인 연구 개발 활동의 결과로 당사의 주제품인 연성인쇄회로기판(FPCB)의 제조기술에 관련된 특허등록 8건의 기술관련 재산권을 보유하고 있음. 또한 시장점유율 확대 및 해외업체의 다변화를 통하여 안정적인 사업포트폴리오 구성으로 제2의 도약 및 국내 FPCB(FLEXIBLE PCB)업계를 대표하는 기업이 되고자 하며, 세계속의 FPCB 기술리더가 되도록 최선의 노력을 기울이고 있음. 또한 세계 최고의 기업이 되기 위한 전략적인 계획을 수립 및 진행하며 앞서가는 기업이 되고자 하며, 신기술 연구 및 개발 진행을 통해 최첨단 휴대폰산업 성장에 기여하고자 함.

13. 황인천(黃仁天), 동탑산업훈장 / (주)넥센 부사장

▲ 수출품목 : 타이어
▲ 수출실적 : 10,484만불 (전년대비 8% 증가)
▲ 담 당 자 : 박근남 (☎ 055-320-7385)

공적내용

상기인은 지난 30여년간 ㈜넥센에 근무하면서 동사 주력 제품인 TIRE INNER TUBE가 세계 NO. 1의 위치에 오르는데 지대한 공헌을 하였으며 또한 주력 제품인 TIRE INNER TUBE 이외에도 TIRE FLAP, SOLID TIRE 등 기타 고무제품의 매출 신장 및 영업영역 확대에도 혼신의 힘을 쏟고 있음. 당사는 총 매출에서 수출부문이 60% 이상을 차지하는 수출기업으로, 영업총괄 부사장으로서 해외 매출신장 및 영업영역 확대를 위하여 다방면에 걸쳐 지속적인 기여함.

㈜넥센은 창사 이래 지속적인 연구개발과 품질경영의 결과로 차별화된 HIGH BARRIER (공기 유출 방지) 소재와 이를 이용한 제조 기술에 대해 많은 노하우를 보유 중이며 이를 토대로 TIRE INNER TUBE 사업부문에서 세계적인 기술 선도 기업으로 성장하여 동종업계 시장점유율 1위를 확보하고 있음. 국내에서 유일하게 산업용 SOLID TIRE 제조기술을 보유하고 있는 당사는 세계시장으로의 진출 및 제2의 도약을 위하여, 대한민국 유일의 SOLID TIRE 제조업체라는 국가대표 의식을 가지고 공격적인 R&D 투자를 통해 MULTI PATTERN 제품, SECTIONAL MOLDING 방식을 개발하는 한편 생산라인 자동화를 적극 추진하고 있음. 또한 산업통상자원부의 청정생산 기반 사업과 연계하여 특화된 기술을 적용한 당사의 CURING BLADDER는 2012년 국책사업 중 우수사업으로 선정되는 기술개발의 성과를 이루는데 기여함.

수출 실적이 회사 매출의 약 60%를 차지하고 있을 정도로 회사 경영에서 수출이 중요한 비중을 차지하고 있으며 이는 수출주도형 산업으로 외화획득에 기여하여 국가경쟁력 확보에 이바지하여 국민 생활 향상에 기여함이 있으며, 특히 당사의 주력 제품인 TIRE INNER TUBE는 세계 시장에서 마켓쉐어의 절반을 차지하여 국가 브랜드 제고에 많은 기여를 하고 있음. 당사의 실적은 2008년 대비 2012년에 39% 성장하였으며, 2013년에는 전년 실적을 초과하여 창사 이래 최대 매출이 예상되고 있음. 신규 시장의 선점과 교두보 확보와 관련하여 전 세계적으로 아시아, 중남미 등 성장이 지속되고 있는 지역을 중심으로 TIRE INNER TUBE 시장은 매년 성장해왔으며, PIRELLI, BRIDGESTONE 등 OE 업체와의 계약으로 튜브 매출이 지속 성장하는 등 국가 타이어산업 경쟁력을 향상하는데 기여함.

14. 유정열(柳桯列), 동탑산업훈장 / 주식회사 동희하이테크 공장장

▲ 수출품목 : 자동차 연료탱크모듈, 페달, 서스펜션, 샤시류
▲ 수출실적 : 9,335만불 (전년대비 81% 증가)
▲ 담 당 자 : 송성수 (☎ 070-7093-6323)

공적내용

상기인은 대표이사의 품질경영 방침에 따라 “최고의 품질이 미래를 보장한다”는 슬로건을 내걸고 매일 하루도 빠짐없이 품질AUDIT를 직접 주관 실시하여 제품 품질과 현장의 문제점을 지속적으로 개선/보완 결과, 원가절감은 물론 불량을 최소화 하고 고객이 만족할 수 있는 고품질의 제품을 생산하는데 주도적으로 역할을 함. 품질에 대한 관심과 노력은 당사 제품이 불과 몇 년 전까지만 해도 인지도와 품질에 밀려 고전을 면치 못하였으나, 당사 품질경영체제로 전환한 이후 몇 년 만에 세계에서도 인정받을 수 있는 수준까지 끌어올리는데 큰 기여를 함. 특히, 공장장 부임 이전 해외수출 전담부서의 부서장으로 재직하며 한미/한유럽 FTA에 대응하기 위해 수차례에 걸쳐 FTA 실무교육을 수료하고, 사내에서 FTA전문가라고 할 만큼 능력이나 실무에서도 능력을 발휘하였으며 FTA 전문인으로서 회사에 기여함. 최근 해외에서 자동차 부품 부식으로 인한 문제점으로 인하여 리콜사태가 빈번하게 벌어져 이를 해결하고자 도장라인 모니터링 시스템을 구축, 실시간으로 온도, 약품량, 컨베이어속도 등을 한눈에 보고 관리될 수 있도록 하여 타사의 귀감이 되고 있음.

상기인은 글로벌 ERP 시스템 고도화를 진행하여 실시간으로 매출, 매입, 생산량 등 모든 상황을 체크할 수 있도록 진행하였고, 전 동희 계열사와 확대 적용하는 등 ERP 운영능력이 탁월함. 또한 ERP 고도화를 통해 투명경영을 지속 유지하여 광주광역시 혁신선도형 중소, 중견기업으로 선정되는데 기여하였으며 직원들의 인재역량개발 및 사원 개개인의 능력향상을 위하여 중, 장기 교육프로그램개발과 단계별 심화교육을 실시하여 업무능력 향상에 꾸준히 노력하는 등 국내 교육기관과 연계하여 파견교육 실시, 선진생산시스템과 글로벌 사고의식을 고취하고자 전 직원들을 대상으로 지속적인 교육을 실시하는 한편 인재육성 프로그램을 정착시키는데 기여함.

동희하이테크는 자동차용 연료탱크, 선루프 프레임, 페달류 등을 생산, 2012년 9천2백만불을 기록하고 , 2013년도에는 1억불 달성에 기여하는 등 국가 자동차 부품 산업 경쟁력 강화에 기여함.

15. 송호영(宋鎬永), 동탑산업훈장 / 경창산업(주) 공장장

▲ 수출품목 : 국내 자동차 용품
▲ 수출실적 : 32,319만불 (전년대비 54% 증가)
▲ 담 당 자 : 변면우 (☎ 053-721-1026)

공적내용

상기인은 1989년 8월 입사 이후로 현재까지 1979년 5월 상공부로부터 '자동차 부품 전문공장'으로 지정되어 대한민국의 초창기 사막과 같았던 자동차 부품 산업에서 뛰어난 성과를 창출하고 회사의 성장발전에 큰 몫을 기여하며 뛰어난 업무능력을 인정받았음.

생산성 향상 2BYS 운동전개, 현장 내 LOSS완전 제거를 위한 분임조 활동 활성화에 크게 이바지 해 왔으며, 3정 5S 체제 확립 운동을 근로자들에게 전사적으로 전개하여 현장 부조리 및 내부환경 개선 등, 많은 개선활동을 몸소 실천에 앞장서고자 했음.
또한 품질관리 분임조 활동 계획과 운영절차가 제대로 진행 될 수 있도록 분임조 화합 활동과 분임조 운영 전반에 관여하여 매 월별 교육 실시와 분임조 활성화를 위한 품질 관리 분임조 교안을 교육하는 동시에 통한 분임 활동 사례 기록하여 효율성을 높이고자 함.

외환위기와 국제금융위기를 겪으면서도, 수백억에 달하는 공격적인 투자금액을 집중하며 기존 자동변속기를 개선한 신세대 자동변속기 생산에 도전함. 이 때문에 부도 위기를 맞기도 하였지만 이를 극복하면서 신성장의 발판을 마련했음. 결과적으로 경창산업이 비절삭 점진성형공법등 다양한 신기술을 개발하여 현대, 기아자동차로부터 신뢰를 얻을수 있도록 성공정인 경영을 실시했음. 이 후 경창정공과 KCW를 설립해 3사 체제를 갖추고 와이퍼, 자동차 샤시, TM, 워셔히터 등을 생산하며 14개 사업부와 8개 공장은 물론 해외시장을 개척하기 위한 전략으로 중국과 미국에 4개의 현지 생산, 판매법인을 운영하며 제품의 수출량을 늘리기 위해 노력함. 그 결과 63%이상의 수출비중으로 2013한국수출입은행이 주관하는 히든챔피언 육성대상기업 30개사에 선정되었으며 현재 3억불 이상의 수출실적을 달성하였음. 이러한 노력과 함께 대한민국의 무역진흥에 기여함.

16. 조재위(趙載瑋), 동탑산업훈장 / (주)솔루에타 대표이사

▲ 수출품목 : 가스켓, 도전성Tape
▲ 수출실적 : 3,848만불 (전년대비 79% 증가)
▲ 담 당 자 : 정순천 (☎ 031-508-2655)

공적내용

상기인은 창립 11년 만에 자본금 19억5천만원, 매출액 628억원, 수출액 2600만불, 임직원 200여명을 고용하고 탄탄한 재무구조와 첨단기술력을 확보한 대한민국 대표적인 강소기업으로 성장시키는데 주도적인 역할을 하였음.

2008년 자체 기초 소재 생산 라인의 설치와 2011년 자체 점착 라인의 설치를 통하여 EMC/EMI(Electromagnetic Interference) 소재 제품의 전체 공정 기술을 확보하였으며, 이를 통하여 독보적인 가격 경쟁력과 차세대 복합 기능소재 개발에 필요한 기술적 환경 기반을 확립 하였음. 이러한 품질 및 가격 경쟁력을 바탕으로 국내시장에서 순수 토종업체로서는 업계 1위를 달성하였으며, 애플 등 해외 글로벌 기업의 주요 공급원이 되는 등 활발하게 시장개척 활동을 지속하고 있음.

스마트기기의 내부 발열 문제를 해결 하기위한 지속적인 연구를 진행중임. 더불어 현행 기기내 발열 부위에 적용되는 방열시트는 100% 수입에 의존하고 있으며, 이러한 상황에 개발된 당사의 방열시트는 그 성능에 뒤지지 않으면서 그 가격 또한 저렴하여 수입제품가의 20% 이하임. 더불어 방열기능 포함 전자파 차폐성능을 더해 다목적 방열 소재로서 그 품질을 인정받아 올해 양산되자마자 20%의 수입 대체 효과를 창출하게 되었음.

또한 부품소재사업의 수직계열화를 정착시켜 일관된 품질관리와 당사만의 공정별 유기적 연결고리를 셋업 하여 동종 업계의 롤 모델이 되었다 해도 과언이 아닐 것임. 이를 증명하듯 삼성, LG, 애플, 모토롤라, 노키아 등 세계 유수업체가 선택하는 제품이 된 만큼 국내 소재부품 산업의 그레이드를 높이는데 이바지 하고 있음.

17. 이지태(李志泰), 동탑산업훈장 / (주)한보이앤씨 대표이사

▲ 수출품목 : 전자제품 휴대용 케이스와 부자재
▲ 수출실적 : 7,535만불 (전년대비 305% 증가)
▲ 담 당 자 : 송길자 (☎ 02-2696-3910)

공적내용

상기인은 1985년 한보산업 설립당시 불모지나 다름없던 우리나라 전자부품 부자재와 전자제품 휴대용케이스를 개발하여 삼성전자 캠코더 사업부와의 거래를 시작으로 오늘에 이르렀으며, 현재 당사는 스마트폰 보호용의 일종인 기능성 플립커버와 태블릿PC용의 북커버, 봉제형파우치 그리고 스마트카메라 휴대용케이스와 스트랩류를 생산하여 삼성전자에 공급하는데 기여함.

80년대 경공업분야는 대만이, 전자제품과 전자부품은 일본이 세계시장을 장악하고 있었기 때문에 대한민국에서 생산하는 모든 전자제품들이 신제품이나 다름없었음으로 소재부품개발을 위해 노력한 결과가 오늘날의 대한민국 전자산업의 현주소라고 생각함. 1985년 당시 우리나라 주력 수출품목 중에 하나였던 완구제품은 대만과의 경쟁관계에 있었기 때문에 대만업체들과의 수출경쟁에서 우위를 점하기 위해 개발한 제품중에 하나였던 ear cushion(귀마게)개발을 위해 소재개발을 위해 노력하였으며, 적은설비로 필요한 수요와 납기를 맞추기 위한 작업JIG개발 또한 무한한 가능성을 가르쳐준 결과중의 하나였다고 생각함. 70년대 후반부터 80년대 말까지 우리나라 전자제품 주력 수출품목 중에 하나였던 car radio에 들어가는 부품들 대부분이 일본 업체에서 독점을 하고 있었기 때문에 우리나라는 일본으로부터 부품을 수입한 후 단순 조립하여 시장에 내놓는 처지라 일본 전자업체들과의 경쟁에서 크게 뒤졌으나, 일본 전자부품들에 대한 국내 부품업체들의 국산화 노력의 일환으로 현재의 대한민국 전자산업이 당당하게 글로벌 기업으로 성장하며, 최근 3년간(2011년~2013년기준) USD12,782천불, USD18,596천불 , USD75,350천불을 달성함.

현재는 스마트폰 보호용의 일종인 플립커버와 테블릿PC용의 북커버, 봉제형파우치 그리고 스마트카메라 휴대용케이스와 스트랩류를 생산하여 삼성전자에 공급하고 있음. 특히 삼성전자와 공동 개발한 갤럭시 시리즈 스마트폰 플립커버는 1조원 규모이상에 달하는 새로운 수출시장을 창출하는데 선도적 역할을 하는데 기여함.

18. 이신현(李信鉉), 동탑산업훈장 / 중원전기(주) 전무이사

▲ 수출품목 : 컷아웃스위치
▲ 수출실적 : 1,147만불 (전년대비 46% 증가)
▲ 담 당 자 : 류동성 (☎ 031-491-1131)

공적내용

상기인은 입사하여 제품 개발과 기술력 향상에 기여하여 연구 소장에 선임 되었으며 2007년 전무이사로 선임 되어 현재까지 30년이 넘는 기간 동안 본 회사에 근무하며 여러 역경을 극복하고 뛰어난 리더쉽을 발휘함.

영업을 총괄 하면서 수출의 중요성을 파악하여 자체 수출 경쟁력을 강화하는 데 영업적인 면 뿐만 아니라 기술 개발 및 품질, 구매 과정에서 경쟁력을 발휘할 수 있도록 전사적인 노력을 기울이도록 주도하였으며 수출 경쟁력을 더욱 강화시켜나가는 방향으로 전사적인 차원의 수출 주도 정책을 펼칠 수 있도록 회사를 이끌며 신규시장 진출 및 기존 거래선과의 관계 심화를 꾀하게 하여 중동 및 동남아에서 중원의 평판을 컷아웃스위치 아이템에서는 세계 유수의 다국적 기업과도 경쟁할 수 있는 회사라는 평판을 구축하였음. 이에 10% 미만에 불과하던 전체 매출 대비 수출 비중이 현재는 30%대까지 근접하고 있음.

말레이시아, 인도네시아, 태국 등의 동남아시아 시장을 필두로 사우디아라비아, 아랍에미레이트, 요르단, 이라크 중동시장에서의 시장 지배력 확대와 신규 시장인 중남미의 과테말라에 진출하였고 또한 그리스에도 당사의 주력 제품인 컷 아웃스위치(COS)를 수출하여 동종 제품 업계 최초로 EU 시장에 진출하는 쾌거를 이루도록 해외 출장을 통해서도 해외 영업 팀을 직접적으로 이끌어나갔으며, 이와 같은 성과를 통해서 컷 아웃스위치는 세계일류상품으로 2012년 선정되었으며, 지속적인 성장을 위하여 신규 시장인 중남미 아프리카 등의 신규 시장 개척을 위해서 당사 자체의 노력뿐만 아니라 KOTRA 및 한국전력(KEPCO)의 주도하에 이루어지는 시장 개척단 및 수출 촉진회 등에 적극적인 참여를 통하여 당사의 발전에 기여하고 있음.

19. 故 김국웅(金國雄), 동탑산업훈장 / 우리로광통신(주) 대표이사

▲ 세계최고수순의 광분배기 제조기술 확보를 통해서 세계시장의 70%이상을 점유하여 당해 년도 2천만불 수출을 달성하는 등 국가 광산업발전에 기여
▲ 담 당 자 : 김재열 (☎ 062-600-8221)

공적내용

상기인은 1972년 2월 무등수지 관리부장으로 입사한 후 1984년 10월 (주)무등, 1998년 12월에는 우리로광통신(주)을 설립하였으며, 이후 기술혁신 선도형 초우량 성공기업으로 성장시켰으며, 글로벌 미래경영에 대한 열정과 의지로 중소기업으로서는 드물게 매년 매출의 10% 이상을 연구개발비로 투자하며 최신기술의 국산화, 20건의 특허를 보유하고 독자적인 광통신 핵심기술을 확보하여 국가 경쟁력 강화에 기여함.

광분배기(SPLITTER)기술은 핵심부품 기술로 순수 국내기술을 통해 독자적 제품을 개발하여 양산에 이르렀고, 오늘날 우리나라 기업이 세계 광분배기 시장의 70%이상을 점유할 수 있는 최초의 발판을 마련하였음.

광분배(SPLITTER)모듈을 생산하기 위해서는 핵심 원자재로 SPLITTER CHIP과 파이버어레이를 정렬하여 생산하는데 상기인은 SPLITTER CHIP 연구 개발을 통하여 직접 생산을 하였고, 특히 파이버어레이는 모듈 제조원가의 60%를 넘는 고가의 일본 수입제품으로, 납기 등 대외경쟁력 확보에 큰 걸림돌이 되었고, 게다가 파이버어레이를 제작하는 원자재로 V-블럭은 일본에서만 가공하는 제품으로 매우 큰 생산 비용을 차지하고 있음. 이에 가격 경쟁력을 확보 하고자 V-블럭을 사용하지 않는 파이버어레이를 개발 하기로 확정, 약 1년 여에 걸쳐 양산 개발을 완료하게 되었으며, 이는 지금도 전 세계에서 유일하게 당사에서만 생산하는 방식으로 기존제품 대비 제조원가가 약 30%이상 감소되는 생산 방식으로 거듭나고 있음.
이를 토대로 높은 이익률을 확보하게 되었으며, 회사 발전의 원동력 및 국가산업발전에 이바지하였으며, 국내시장 점유를 기반으로 2009년도부터 본격적인 해외사업을 시작으로 매년 수출증가율을 보였으며, 2010년에는 기술진입 장벽이 높은 광다이오드 시장에 진입하기 위해 국내 유일 기술보유기업인 포토닉솔루션을 인수하는 등 한국광산업진흥회 부회장으로 활동하면서 국내광산업 발전에 공헌함.

20. 김상주(金相珠) , 동탑산업훈장 / DK유아이엘(주) 대표이사

▲ 수출품목 : 휴대품부품, 키패드
▲ 수출실적 : 7,588만불 (전년대비 40% 증가)
▲ 담 당 자 : 김상종 (☎ 031-940-1513)

공적내용

상기인은 고졸학력의 자수성가형 CEO이자 전문경영인으로 DK유아이엘을 글로벌 IT 제조기업으로 성장시켰으며, 피처폰 중심의 생산구조를 스마트폰 중심으로 혁신적으로 개선하여 회사의 매출신장에 크게 기여함. 사업경쟁력을 바탕으로 현재 당사는 휴대폰 부품뿐만 아니라 IT부품 전반을 아우르는 종합전자부품회사로 거듭나고 있으며 국가 IT산업 발전에 기여할 수 있는 강소기업(Small Giant)으로 지속 성장하는데 기여함.

2002년 중국 천진 법인 설립을 시작으로 내수중심 기업에서 수출기업으로 첫 발돋움을 시작하였음. 천진 법인의 설립을 통해서 심천, 혜주 등 중국 각지로 영업 선을 확대하기 시작하였고, 이를 통해 2008년에는 매출액 기준 백만 달러 수준이던 동 법인이 2013년에는 1.2억 달러 매출의 대형법인으로 성장하였음.

작년부터는 당사의 주력 고객사가 진출한 인도에 영업사무소를 신규 개설하여 현지 고객뿐만 아니라 브라질소재 고객사에 대한 대응력까지 크게 강화시켰음. 인도사무소 개설을 통해 전자제품 생산의 심장부인 동남아 시장을 폭넓게 Cover가능한 영업력을 확보하였으며 대량생산체제 가동으로 고객이 원하는 품질과 수량을 충족하는 제품을 적시에 공급할 수 있는 역량을 갖추게 되었음. 이러한 해외진출 전략을 통해 당사의 수출실적은 지난 2012년 56백만불, 2013년 76백만불로 1년만에 150% 성장을 달성하였음.

글로벌 휴대폰 기업들의 해외시장 진출 전략에 적극적으로 대응하여 대규모 생산기지를 현지에 조기 설립하여 글로벌 기업의 협력사로써 대한민국 IT산업의 우수성을 세계시장에 알리고, 2013년을 기점으로 해외투자를 확대함으로써 향후에도 기업의 성장과 함께 수출기업으로서의 소임을 다하는 제조기업이 되도록 역량개발에 힘쓰는데 기여함.

21. 김성만(金成萬), 동탑산업훈장 / (주)현대미포조선 기장

▲ 수출품목 : 화물선
▲ 수출실적 : 196,742불 (전년대비 3% 증가)
▲ 담 당 자 : 박경 (☎ 052-250-3485)

공적내용

상기인은 1983년이래로 약 30년간 조선 외길을 걸어오며 조선의장 및 철목담당으로서 현대미포조선의 초기 신조선 제작단계에서 안정적이고 효율적인 생산관리로 고품질의 선박생산을 가능케 함으로써 당사가 현재 중형선박 1위 회사의 자리에 가능하게 하며, 대한민국 조선기술 발전에 기여함.

당사는 선박수리업으로 시작하여 기술력 향상 및 중형선박의 수요증가에 따라 2001년 신조업으로 업종을 전환하였으며, 선박 건조기술의 향상뿐만 아니라 건조공법 개선에 필수적인 다양한 JIG를 개발함으로써 회사의 생산효율성 향상과 작업환경 개선을 해왔으며, 고리형 우마개발(전 호선 공통 적용), 정도유지용 JIG, 선박 운행 효율증대를 위해 설치되는 MEWIS DUCT설치관련 대차개발, PCTC (화공약품운반선)'S' BLK. 폭 정도 유지용 폭빔 개발/적용, 자동절단용 RUBBER RAIL 개발 등 다양한 JIG를 선도적으로 개발, 적용함.

다양한 신선종이 건조될 때마다 사전 정보 및 공법 분석을 통해 난이도 높은 선박의 공정계산을 치밀하게 수행함으로써 정도유지를 성공적으로 이루어내고 회사의 안정적인 이익창출을 가능케 하였음. 특히 수익성이 낮아 기피하는 LPG TK.의 SETTING 효율 증대, RORO선의 박판 정도 확보, OPEN HATCH G.CARGO CARRIER의 대형 GANTRY CRANE의 선각 정도확보를 통해 신선종 건조 체계를 안정적으로 구축했음. 또한 공정계산 및 생산기술 개발을 통해 적기인도라는 조선업의 대원칙을 충실히 지킬 수 있게 함으로써 선주들의 신뢰를 얻는데 큰 공헌을 하였고, 위약금 등 단기적인 손실을 막는데 그치지 않고 장기적인 안목에서 당사의 브랜드 이미지를 제고하는 역할을 하였음. 이러한 상기인의 공적은 타국 조선소의 저가수주와 치열한 경쟁시장 속에서 당사가 환경변화에 대한 대응력을 강화하고 능동적으로 대처할 수 있게 하였고, 한국 조선업 전체의 신뢰향상에 기여함.

22. 우종인(禹鍾仁), 동탑산업훈장 / 비에이치아이(주) 대표이사

▲ 수출품목 : 산업용 열교환기
▲ 수출실적 : 22,175만불 (전년대비 70% 증가)
▲ 담 당 자 : 허희성 (☎ 055-580-6278)

공적내용

당사는 1998년 6월, 첫해 매출 8억원의 작은 영세업체 범우이엔지에서 2005년 KOSDAQ시장에 상장한 상장사로, 2009년엔 사명을 BHI(비에이치아이, Bumwoo Heavy Industry)로 변경하여 글로벌 발전기자재 주요 Player로 성장, 2013년 현재는 15년 만에 매출이(750배)인 6000여억원(2013년 예상매출)의 중견기업인 당사를 설립함.

발전/제철 화학 플랜트의 기자재를 생산하는 업체로 고품질, 고효율의 설비를 공급하고자 노력했으며, 특히, 기존 고가의 수입품이 내구력 저하로 조업 불안정 및 정비비 과다소요 문제를 발생시킨 것을 획기적으로 개선한 제품개발로 수입대체 효과를 거두고 있을 뿐 아니라 해외역수출까지 하고 있음. 이를 위해 당사는 ISO9001 : 2000(독일), ASME(미국), SQL(중국), KEPIC(한국), 벤처기업 신기술 인증 등 대내외적으로 기술과 품질에 대한 인증을 받았으며, 사내 기술개발센터를 설립하여 RIST(포항산업과학연구원) 등과의 공동연구개발, 최근에는 부산대학교, 카이스트, 창원대학교와의 활발한 산학 연구를 통해 기술개발을 위해 노력했음. 또한 세계적인 발전설비전문업체인 Foster Wheeler사, SIEMENS사 와의 기술협약을 통하여 한국보다 앞선 해외 선진기술을 국산화 하였고, 이를 통해 국가경제의 근간이라 할 수 있는 발전/제철/화학 플랜트의 기술수준을 높여 국가경제의 든든한 밑거름이 되는데 공헌함.

미국, 중국 등 기존의 5대 시장과 더불어 태국, 미얀마, 인도네시아 등 신흥시장과 중동시장을 적극적으로 공략한 하며 빠른 매출증대와 더불어 수출금액 비중과 규모를 늘려감으로써 그 결과로 2007년 637억 매출 중 (39%), 2009년 2660억 (46%), 2011년 2389억 (68%), 2012년 5006억 (55%)을 달성하였으며, 지속적인 수출증대와 이를 통한 외화획득에 노력함으로써 국가경제 발전과 무역진흥에 기여함.

23. 이선희(李先熙), 동탑산업훈장 / 케이씨더블류 주식회사 직장장

▲ 수출품목 : 자동차 연료탱크모듈, 페달, 서스펜션, 샤시류
▲ 수출실적 : 5,984만불 (전년대비-7% 감소)
▲ 담 당 자 : 변면우 (☎053-721-1026)

공적내용

상기인은 1989년 8월 입사 이후로 현재까지 1979년 5월 상공부로부터 '자동차 부품 전문공장' 으로 지정되어 대한민국의 초창기 사막과 같았던 자동차 부품 산업에서 뛰어난 성과를 창출하고 회사의 성장발전에 기여함.

당사는 유리와 밀착대 소음을 줄이는 플랫 와이퍼 브랜드인 '네오블레이드'로 시장에서 좋은 반응을 이뤘음. 기존의 대부분 제품들은 시속 120Km가 넘으면 작동 시 유리에 완벽하게 밀착되지 못했지만, 현대자동차 제네시스, I30 등 에 장착되고 있는 이 제품은 시속 160Km의 고속에서도 잘 닦이도록 설계 됐음. 이러한 제품을 생산해 내기 위해 각종 연구를 지원하고 특히 정부과제로 여름철 75도 이상이 되면 상당수 제품이 변형되는 문제점을 해결하고자 섭씨95도의 햇빛에서도 견딜 수 있는 와이퍼 러버를 개발 중인 상태임. 또한 세계 최초로 개발된 워셔히터기를 양산하여 자동차 부품 시장에서 큰 반향을 일으키고 있음.

상기인은 고객 제일주의를 기본으로 하여 각 팀별 업무 체계화를 위한 편제 구성과 업무지침서 작성, 특히 품질관리 ZERO PPM전개 교육 등 투철한 사명감과 책임감으로 근무에 임하였고 품질 향상 및 신제품 개발에도 솔선수범하여 기업경쟁력 나아가 대한민국 자동차 부품 산업의 경쟁력을 확고히 하는데 기여함. 생산현장에서 이러한 노력이 바탕이 되어 KCW(주) 매출의 50%가 해외 유명 완성차 메이커인 GM, HONDA, SUZUKI, NISSAN 등에 공급되고 있는 중 이며 AFTER MARKET 또한 지속적으로 성장해 점유율을 확대해 나가고 있음. 당해년도 약 6천만불의 수출실적을 달성하는데 이바지하며, KCW, 자동차 부품 산업 뿐만 아니라 대한민국의 무역진흥을 위해 기여함.

24. 표성문(表星文), 동탑산업훈장 / (주)진명정밀 대표이사

▲ 수출품목 : 프레스금형
▲ 수출실적 : 2,385만불 (전년대비 108% 증가)
▲ 담 당 자 : 안성우 (☎ 032-712-1003)

공적내용

상기인은 창업 초기의 내수위주의 제작에서 현재는 글로벌 자동차메이커인 GM, 포드, 폭스바겐, 크라이슬러, 토요타, 니산 등의 1차 벤드들과의 직거래로 멕시코 미국 일본 브라질, 아르헨티나 등으로 수출하고 있음. 기술적인 측면에서도 금형제작 방법에서 build up 타입방식을 선택하여 생산성향상과 사후관리 업무를 업그레이드 시켰으며 아직 국내에서는 취약하다고 볼 수 있는 순차이송금형 등의 제작 방법도 선진국 금형수준으로 향상시키는데 기여함.

국내에서는 제작기술 등에서 보편화되지 않은 자동차부품생산을 위한 Progressive금형(순차이송방식금형)이 새로운 시장의 개척이 될 수 있다는 생각에서 동 금형 제작기술에 투자를 결정하였으며, 초기에는 의도적으로 일본으로부터 수주를 하였고 그 제작 검수과정에서 창피를 당하는 것은 당연한 일이 되었으며 일부 납품제품은 대금을 수금하지 못한 사례도 있었음. 이후 일본금형업체와 상호거래 및 교류를 개시하며 벤치마킹을 시도하였으며 환경, 기술, 자세 등 새로이 발전하게 되는 계기가 마련하였음.

2000년10월 프레스금형 제조를 위한 창업을 하였음에도 불구하고 핵심장비인 시험생산장비인 프레스도 없이 업무를 개시하였으며 2001년5억, 2002년 14억원의 매출을 실현하였음. 법인전환 후, 에이전트를 통한 수출을 계획하였고 2004년에 약 3억원, 2005년 14억원, 2006년에는 650평으로의 공장확장과 신규 대형프레스 도입으로 수출이 28억원을 넘어서며 매출의 50%이상을 차지하게 되었음.
또한 고객확보, 거래규모, 마진규모 문제한계를 위해 직접 시장 개척 한 결과, 미국 GM사의 1차 벤드인 멕시코의 Metalsa와 220만불에 달하는 1건의 프로젝트를 수주하고, 스페인의 DOga사 등과 거래함. 이후 지속적인 투자와 신규거래처 확보로 매출은 매년 증가하였으며, 당해년도 2천만불 수출실적을 달성을 통하여, 국가경제 및 일자리 창출에 공헌함. 더불어 금형기술 개발투자와 공격적인 경영으로 국내금형기술의 레벨을 향상시켰으며, 해외시장 개척으로 국내 금형산업을 해외에 알리는데 일조하였음.

25. 박윤식(朴允植), 동탑산업훈장 / (주)세고스 대표이사

▲ 수출품목 : 프레스금형
▲ 수출실적 : 1,893만불 (전년대비 119% 증가)
▲ 담 당 자 : 나인숙 (☎ 032-816-8963)

공적내용

당사는 가전용 슬라이드 장치를 국내 최초로 국산화하여 LG전자, 삼성전자, 대우일렉트로닉스 등에 안정적으로 공급함으로써 국내 가전업체의 해외경쟁력을 향상시켰으며, 현재 제품의 품질을 세계에서 인정받아 해외 유명 가전업체에 수출함으로써 지속적인 매출 확대와 수출의 증대, 수입의 대체 및 고용의 확대를 통해서 국가경제발전에 기여함.

"가전용 슬라이딩 장치"와 "서랍 모듈 사업"과 관련된 기술개발 결과물 중 지적재산권 현황으로는 국내등록특허 55건, 실용신안 5건, 디자인 5건 및 해외등록특허 7건 등이 있으며, 부품소재전문기업으로 성장하기 위한 발판으로 "DSS (Drawer & Slide System, 서랍 모듈 통합 사업)" 라는 상위개념의 성장동력을 창출하였고, 기업의 지속성장과 기술경쟁력을 강화할 수 있도록 연구개발 시스템을 체계화하였음.
"가전용 슬라이딩 장치"는 기존의 냉장고에서 깊은 곳에 보관되어 꺼내기가 불편해서 자칫 유통기한을 초과하여 버려지는 음식물들을 감소시킬 수 있도록 수납체를 용이하게 완전히 개폐하는 장치로써, 사용자의 불편을 해소시킴과 더불어 국민의 식품안전을 도모하고, 음식물 쓰레기를 절감시켜 환경오염을 최소화함. 수입에 의존하던 "가전용 슬라이딩 장치"를 국산화하여 연간 500억원 규모를 국내에서 제작함.
또한 냉장고, 김치냉장고 위주로 사용되던 슬라이드 장치가 오븐, 식기세척기 등에도 적용이 확산됨에 따라 가전산업 전반에 걸쳐 점차 중요한 기술로 인식이 전환되어 슬라이드 장치의 수요도 증가됨으로써 가전산업과 동반성장의 관계를 실현함.

수출시장 개척을 위해 해외 전시회에 매년 1회 이상 참가하고 있으며, 미국, 일본, 중국, 홍콩, 멕시코 유럽, 터키, 호주, 이스라엘 등의 시장개척활동을 통하여 국가경제발전에 기여함.

26. 최운주(催雲柱), 동탑산업훈장 / (주)성진 부사장

▲ 수출품목 : 공기청정기, 자동차 케빈에어필터, 건축 공조필터
▲ 수출실적 : 675만불 (전년대비 58% 증가)
▲ 담 당 자 : 조봉제 (☎ 070-7327-5546)

공적내용

상기인은 30여년간 다양한 섬유제품 개발 및 기술력 향상을 위해 노력해왔음. 세계 최초의 복합방사 멜트블로운 설비를 구축하는 등 고효율 필터의 생산 및 연구활동을 하였으며, 멜트블로운 여재를 활용한 직결식 및 안면부 여과식 마스크 의 공정과 개선, 개발활동에서 총 책임을 맡고 있음.

1981년 03월 BCF 국산 기계 1호기 제작 설치 및 가동(1,2,3,4라인), 증설을 시작으로 고효율 필터관련 제품개발 및 생산을 시작함. 공기청정기, 자동차 케빈에어필터, 건축 공조필터 시장에서 국제적으로 검증된 우수한 성능의 Electrostatic Charging 멜트블로운 자동화 양산 생산 설비 구축등 당사의 경쟁력 확보에 독보적인 역할을 하였으며 그로 인한 경제적 효과(비용절감 및 생산성 향상, 매출증대 효과), 산업재해 예방효과 실현등 국민 건강에 기여하였으며, 현 북미시장 외 세계 Air Filtration시장진출에 기여함.

Filter 개발에 있어 국내의 경우, 중성능 및 준 HEPA급 Melt Blown Air Filter 개발은 성공하였으나 초극세사화, 고균제화, 고정전화, 고정밀 Melt Blown 공정기술은 미비한 실정이었으며, 초 저차압 Absolute HELA filter는 100% 수입에 의존하고 있었음. 반면, 선진국의 경우, 상기의 기술은 물론 Absolute HEPA filter 제조, 고정전화 기술이 몇몇 회사에 확립되어 고성능 Air Filter 부문에서 전세계 시장을 독점하고 있었음. 이를 주측으로 해당 기술의 필요성을 인식하고 기술개발에 몰두한 결과, 초기에는 대형 공조기에 들어가는 포켓필터용 여과제를 시작으로, 2005년에는 세계 최초로 복합방사 방식의 Melt Blown 상용화 기계를 설치하였고, 2007년에는 합섬섬유의 멜트블로운 제품을 사용한 헤파필터를 세계에서 세 번째로 개발하는 성과를 이루었음

지속적인 연구개발과 고객만족을 위하여 생산설비를 현대화, 자동화, 전문화하는데 심혈을 기울였으며, 다국적 기업 제품 대비 기술 - 품질 - 가격경쟁력에서 우위의 제품을 생산함으로써, 세계에서 인정받는 기술력과 경쟁력으로 해외시장 개척에 교두보를 마련함으로 국가산업경제 발전에 기여함.

27. 서명념(徐明念), 동탑산업훈장 / 인창전자(주) 반장

▲ 수출품목 : 휴대폰용 Earphone Jack
▲ 수출실적 : 6,364만불 (전년대비 90% 증가)
▲ 담 당 자 : 송상길 (☎ 031-467-7722)

공적내용

상기인은 근속기간 10년차 되던 해 1996년도에는 일본 도요타 자동차 회사 견학을 진행함. 2010년 이후 각종휴대전화용 Earphone Jack 생산부서의 반장으로 생산성 효율 및 적기납기를 통한 기업의 수출 증대 및 이익 창출에 크게 기여함.

당사의 주생산품목인 Bimetal Thermostat, Earphone Jack 등 수많은 모델들을 생산함에 있어서 직접 도면을 챙기며 작업자들에게 쉽고 효율적인 작업 방법을 소개하는 등 불량을 최소화하기 위한 노력을 하였으며 납기 및 품질 향상으로 회사의 매출 증대에 기여하며, 지속적인 수출성장을 통하여 2010년도 1천만불, 2011년 2천만불, 2012년 3천만불, 2013년에는 6천만불 수출실적을 달성함.

삼성전자의 국내외 휴대전화 생산공장의 각종 휴대전화 생산량 증대로 인한 Earphone Jack 주문량에 따른 납기지연 및 품질 불량으로 인해 발생하는 다수의 문제에 대해 고객과의 거래가 중단되지 않도록 생산량 증대 및 품질 향상을 위해 지속적으로 노력하였음. 또한, 효율적인 overtime운영으로 작업자들을 독려하여 납기 준수율 100%를 달성할 수 있도록 작업 전방에서 크게 기여함.

지속적인 연구개발활동의 결과로 Bimetal Thermostat, Sensor, Earphone Jack및 CRT(Cathode Ray Tube) Socket의 제조기술에 관련된 특허등록 2건, 실용신안 등록 13건, 의장등록 4건 등 총 19건의 기술관련 재산권을 보유 하고 있으며, 국내외 일류기업들과 거래에 따른 만일의 품질사고를 대비하여 매년 USD200만불의 생산자배상책임보험(PLI)을 부보하여 Risk를 줄였으며, 신규 제품 개발을 위해 Earphone Jack 샘플 요청에 따른 보조 작업 또한 열심히 지원하며 품질 불량이 발생하지 않도록 생산라인 점검 및 불량요인을 제거함. 또한 불량이 발생하는 경우에도 차후에 재발하는 일이 없도록 분임조 활동을 실행하여 더 이상의 품질 불량으로 인한 매출활동에 걸림돌이 되지 않도록 품질 개선 향상에 적극적으로 기여함.

28. 김무한(金武漢), 철탑산업훈장 / 한국무역협회 전무이사

▲ 해외시장 개척을 위한 대정부 정책협력, 국제협력 활동, 무역업계의 FTA 활용 극대화 지원 등을 통해 우리나라의 수출확대와 경제발전에 기여함.
▲ 담 당 자 : 정준호 (☎ 02-6000-2383)

공적내용

상기인은 1983년 6월 한국무역협회에 입사하여 91년에 워싱턴 지부 및 뉴욕 지부 파견근무를 하면서 한국상품전 등 각종 무역상담회 개최를 지원하였으며 대미 경제 통상정보 수집 등 업무 등도 수행하였음. 국제통상팀장 및 통상협력팀장으로 재직 시에는 국빈 방한 행사, 대통령 경제사절단 행사, 대미통상전략 수립 등을 수행하였음. 전무이사로 재직하면서 대정부 무역진흥 정책 수립, 대정부정책협력, 국제협력활동 등 우리나라의 수출확대에 기여함.

상기인의 무역협회를 중심으로 지경부, 중기청, 관세청 등 6개 부처와 KOTRA, 상의, 산단공, 중진공 등 5개 기관 및 민간 전문가 등으로 구성된 기업의 FTA 활용 지원을 위해 민관합동으로 「FTA 무역종합지원센터」를 2012년 2월에 설립하여 중소기업들에게 맞춤형의 FTA 활용 지원 사업을 전개하여 기업들이 FTA를 쉽게 활용하여 수출입에 도움이 되는데 기여함.

바이어, 셀러 DB를 약 85만건정도 구축하여 품목별 시장정보, 조달정보, 오퍼정보 서비스 제공 확대함으로써, tradeKorea 사이트에 다양한 온라인 특별관을 개설함. 상기인은 이렇게 온라인 해외마케팅 지원하여, 한미 FTA 적용 상품 홍보관, 빅바이어 소싱페어, 연말시즌 한국상품 홍보관 등 통합 거래알선 시스템 구축함.

韓流열풍을 활용한 중소/중견기업의 한류 콘텐츠상품 및 파생상품의 수출 확산 지원하기 위해 「K-Wave 2012 한류마케팅대전」 무역상담회를 개최(4월, 서울/제주)하여 서울과 제주에서 동시에 맞춤형 무역상담회를 개최하고, 한류우수상품 홍보전 및 국내 유명 엔터테인먼트社의 홍보관 운영함으로써 해외바이어 33개사, 국내 수출기업 200개사, 계약예정액: 1.04억 달러의 성과를 올림.

이와 같이, 상기인은 정부기관과 협동하여 국내 중소, 중견, 대기업들한테 직·간접적으로 국가 수출확대에 지원을 하며 국가 경쟁력 강화에 기여함.

29. 김병권(金炳權), 철탑산업훈장 / 대한무역투자진흥공사 본부장

▲ 해외 프로젝트 수주확대, 중소중견기업 수출 경쟁력 강화, 글로벌 창업취업 지원 등 다양한 기업의 글로벌시장 진출지원 사업을 통해 수출증대에 기여함.
▲ 담 당 자 : 황현정 (☎ 02-3460-7036)

공적내용

상기인은 1985년 4월 KOTRA 입사 이래 워싱턴 등 해외근무4회, 조사부, 서비스산업유치팀장, 인사팀장을 역임하고 2012.2월부터 전략마케팅본부장으로 재직하고 있으며 무역 2조달러 달성을 위한 '수출유망 新산업·新시장 개척으로 해외 수주확대를 하며 중소·중견기업 수출 경쟁력 강화로 우리기업의 해외진출지원 활동을 주도하고 있음.

상기인은 新산업·新시장 개척을 하기 위하여 지식서비스와 문화콘텐츠를 널리 수출시장까지 영향을 끼쳤음. 그 성과로는 총 11건의 영상 콘텐츠를 한건이 $130만정도 수출하고, K프로덕션-Creative Media Point社(말련)와 국산캐릭터 활용하여 TV 에니메이션 공동제작으로 $2백만 수출하고, 선우엔터-Rovio社(핀란드)와 '앵그리버드' 에니메이션 에피소드 52편 제작 계약 추진 등 업적이 다양함.

상기인은 또한 해외 프로젝트 수주확대를 통해 국내 유관기관, 업계를 총 망라한 프로젝트 수주협의회 운영(약 600개사) 및 KOTRA 자체 프로젝트 정보 전파시스템(PMS)을 활용 해외프로젝트 수주율 제고에 힘쓰며 SK건설을 칠레 Red Dragon 석탄화력발전소에 EPC(엔지니어링, 자재구매, 건설까지 다 담당하는 것)방식으로 $12억 수주지원하는 등 Global Smart SOC Initiative에 대형 프로젝트 발주처 초청사업과 주요 발주처 1:1 공략을 통해 아시아, 동구, 중남미 등 신흥국 IT인프라 발주 프로젝트 수주를 지원함.

우리 중소·중견 기업이 글로벌 제조기업과 부품소재를 공동 개발함으로써 글로벌기업 SCM(공급망)에 진입할 수 있는 기회를 제공하는 글로벌 파트너링사업(GP사업)추진, 참가 국내기업은 기술역량 제고, 안정적 장기판로 확보가 가능하며 부품개발에 필요한 자금은 산업부, 중기청 등의 수요 연계형 R&D프로그램을 통해 지원함.

상기인은 그 밖에도 국내 유망업체의 초기창업 벤처의 성장자본 투자유지, 기술력제고, 해외진출채널 확보에 힘을 보태어 글로벌화에 앞장서면서 차세대 개발 유망주 육성하는데 기여함.

30. 박종봉(朴種鳳), 석탑산업훈장 / 현대중공업(주) 전무

▲ 수출품목 : Tanker 화물선, 로더 건설 중장비
▲ 수출실적 : 1,097,046만불 (전년대비 -25% 증가)
▲ 담 당 자 : 장효진 (☎ 052-203-2148)

공적내용

상기인은 1981년 울산대학교 기계공학과를 졸업 후, 1981년 1월 현대중공업 조선사업부에 입사하여 Semi -Submersible Drilling Rig 8척에 대한 설계업무를 담당하여 8년간 수행하다가 1988년 12월 해양사업부 설계부로 옮겨서 설계 리더로서 각종 해양설비인 Fixed Platform, Semi Submersible Drilling Rig, 11척의 FPSO등의 설계업무를 24년간 수행하였음. 초창기 열악하던 해양 설계수행 환경 속에서도 뛰어난 설계역량을 바탕으로, 탁월한 업무능력을 발휘하여 2004년 동사의 이사로 선임되었으며, 2009년 상무이사, 2012년 전무이사에 선임되었음.

90년대 이전까지는 해양설비 제작 및 자재 납품에 국산화율은 상당히 저조하였고, 거의 전량 외국 자재와 외국 업체의 장비를 납품 받아서, 설치하여 공사를 완성하던 것을 91년 이후부터 상기인은 국산화를 추진하여 공사초기 설계부에서 발주처와 협상하고 여러 자재 제품의 심사과정을 거치게 하여 서류를 작성하고 발주처의 승인을 받도록 추진함으로서, 국산화율 금액이 초기 150억불 정도에 불과하던 과거와는 달리 현재는 2억불 정도의 신장으로 해양 장비 자재 설비의 국산화로 국내업체의 기술력 신장에 기여함.

상기인은 설계책임자로서 96년 브라질의 페트로브라스(Petrobras)사에서 2기의 초대형 원유운반선을 납품으로 시작하여 99년 프랑스, 2001년 미국 엑슨모빌사로부터 수주한 2기의 키좀바(KIZOMBA) FPSO공사는 현대중공업 단일 공사로 최대규모였고, 일괄도급방식으로 계약 맺음. 주로 선체와 거주구, 상부 구조물 등 제품 전체의 설계, 구매, 제작, 시운전 등을 모두 담당하는 설계 책임자로서 발주처와 긴밀히 교류하여 해양설비의 설계 능력 고도화로 수출 신장에 기여함.

최근에는 해양설계 총괄중역 직책으로 국내 최초로 원통형 FPSO 공사(극지 공사)의 EPC(Engineering Procurement Construction) 수주(21억불 공사)에서 부터 공사의 설계, 제작, 시운전, 납품까지의 업무수행으로 노르웨이 및 북미 해양 FPSO공사의 글로벌 경쟁력 강화에 크게 기여함.

31. 김성중(朴種鳳), 석탑산업훈장 / 코오롱인더스트리(주) 공장장

▲ 수출품목 : 타이어코드 용사, 에어백원단, 고급 타포른, 광학용 필름
▲ 수출실적 : 56,767만불 (전년대비 -17% 증가)
▲ 담 당 자 : 이세영 (☎ 053-850-2016)

공적내용

상기인은 1983년 (주)코오롱 중앙기술원에 입사하여 산업용 원사의 연구, 개발 등의 약 18년간 연구직무와 2001년 산자기술팀의 팀장직무를 수행하고 2003년 코오드생산팀의 팀장으로 보직을 변경, 2008년 산자1PC 담당임원으로 선임되어 산업용사 등의 생산 및 수출입 업무를 총괄하였으며 2012년 경산공장장과 Non-Woven 생산담당임원을 현재까지 겸직하는 등 탁월한 직무수행능력으로 회사에 기여함.

상기인의 공장은 자동차 에어백, 산업용원사, 인공피혁, 수(水)처리 막가습기를 생산하는 사업장으로서 수출비중이 높은 제품을 생산하여, 자동차 에어백은 Mobis, Autoliv, S&T대우 등 국내업체 뿐만아니라 해외 유수의 자동차 모듈업체에 수출하고 있음.

산업용 원사 중 안전벨트용사로 제조된 자동차 안전벨트는 국내 대부분의 자동차에 장착되고 있으며, Autoliv, Takata 등 세계 유명 자동차 부품 Maker에 공급하고, 최근에는 Hoshino라는 안전벨트 Maker를 통해 Toyata 자동차에도 공급되고 있음.

인공피혁은 샤무드라는 브랜드명으로 명품잡화(Rolex, 루이비통 등) 소재 및 국내 최고급 승용차(에쿠스, 체어맨 등)의 내장재로 채택되어 납품중이며 '자동차 감성소재 Global Leader'라는 비전아래 자동차의 주요 생산기지인 유럽과 미국 시장에 납품 예정임.

멤브레인은 산업용 수처리 제품을 생산하여 주요 생산품으로는 오염된 물에서 깨끗한 물을 뽑아내는 수처리용 모듈과 현재 양산중인 연료전지 차량에 가습공기를 공급해주는 수분제어용 장치를 생산하여 기여함.

이와 같이 상기인의 많은 연구들로 생긴 업적을 통하여 작게는 국민, 크게는 세계인들의 편의와 안전을 두루 겸비한 생활발전에 기여함.

32. 김병규(金炳圭), 석탑산업훈장 / (주)아모텍 대표이사

▲ 수출품목 : Ceramic Chip, Chip Antenna, BLDC-Motor
▲ 수출실적 : 13,014만불 (전년대비 146% 증가)
▲ 담 당 자 : 김성태 (☎ 02-542-0951)

공적내용

상기인은 1985년 서울대학교 금속공학 박사학위를 취득하고 Relay 등 전자부품을 제조하는 ㈜유유에서 연구소장으로 근무하고, 1994년 Amorphous 비정질 재료를 이용한 전자부품을 생산하는 ㈜아모스를 창업하고, 1995년 BLDC(Brushless DC electric) Motor를 생산하는 ㈜아모트론, 1996년 안테나 사업을 위해 전자세라믹스(electro ceramics)를 개발하는 아멕스(Amecs)를 추가로 설립하였으며 1999년 11월에 3사를 합병하여 ㈜아모텍으로 사명을 변경하고 현재까지 대표이사를 역임하고 있음.

세계에서 4번째로 Amorphous 비정질 재료를 이용한 전자부품을 생산하여 수입에만 의존하던 전원장치용 부품을 전량 국산화하는데 성공하였음. 본 제품은 PC, Server 등 전자기기에서 발생하는 열을 차단하거나 낮추기 위해 사용하는 부품으로 열전도율이 낮고 전류 전류흐름의 효율성이 좋은 부품으로 국산화를 통해 무역역조를 해소할 수 있었음.

1995년부터 Mobile 시장의 급성장을 주목하고 휴대폰 등 소형 IT기기의 전자파와 과전압으로부터 회로를 보호하는 Chip Varistor를 개발하여 1998년 양산에 성공하였음. 이 제품은 일본의 TDK, 교세라, 미국의 AVX, 유럽의 EPCOS 등에서 생산하던 것으로 전량 수입에 의존할 수밖에 없는 부품이었으나 본 제품의 국산화 성공으로 무역역조를 개선하고 수출하는 등 글로벌 경쟁력을 확보하여 2003년 세계일류상품으로 지정을 받았고 세계 1위의 시장점유율을 점유하게 되었음. 우수한 제조기술을 통해 전세계에서 가장 작은 사이즈인 01005제품(0.4mm * 0.2mm)도 개발하여 양산하는 등 세계시장 선두기업으로 자리매김을 하고 있음.

2010년부터 전자파 차폐용 Ferrite sheet를 개발하여 일본 Toda, Maruwa 등에서만 생산하던 부품을 국산화에 성공하고 이를 장착한 NFC(Near Field Communication) Antenna를 개발하여 삼성전자 갤럭시 S시리즈에 공급함으로써 삼성 스마트폰의 우수성을 알리고 세계 1위의 M/S를 확보하는데 성공하였음.

33. 유정열(柳柾列), 석탑산업훈장 / 주식회사 동희하이테크 공장장

▲ 수출품목 : 연료탱크모듈, 페달, 서스펜션, 자동차 차체 샤시류 및 선루프
▲ 수출실적 : 9,335만불 (전년대비 1% 증가)
▲ 담 당 자 : 송성수 (☎ 070-7093-6323)

공적내용

상기인은 1990년 단국대학교 재료공학과를 졸업하고 동년 3월 ㈜동희하이테크 관계사인 ㈜동희정공에 입사하여 약 23년간의 자동차부품 생산 부분의 근무경력하고 있고, 근무기간동안 수출전담부서인 영업부서, 생산부서, 품질관리부서 및 경영관리등 여러분야에 걸쳐 경험을 쌓아 오셨고, 그 경험과 강한 리더쉽을 인정받아 2013년 2월 ㈜동희하이테크 공장장으로 취임하였으며 공장장으로서 회사에 다각적으로 기여함.

공장장으로 취임된 이후 노사화합에 심혈을 기울여, 생산현장을 정기적으로 방문하여 근로자들의 의견을 청취하며 수렴하였으며, 매년 분기별로 전 사원들을 대상으로 경영설명회를 실시하는 등 투명경영으로 근로자들과 신뢰를 구축하여 안정적 노사관계를 정착시켜 무분규 사업장 및 노사상호간 상생하는 분위기 조성으로 약 10% 이상의 생산성 향상을 이룩하였음.

상기인은 하루도 빠짐없이 품질AUDIT을 직접 주관 실시하여 제품 품질과 현장의 문제점을 지속적로 개선 및 보완한 결과, 원가절감도 되고 불량을 최소화시킴. 심지어 빈번하게 있었던 리콜사태를 해결하려고 도장라인 모니터링 시스템을 구축, 실시간으로 온도, 약품량, 컨베이어 속도 등 탁월하게 관리하여 타사의 귀감이 되고 있음.

글로벌 ERP 시스템 고도화를 진행하여 실시간으로 매출, 매입, 생산량 등 모든 상황을 체크할 수 있도록 진행하였고, 전 동희계열사와 확대 적용하는 등 ERP 운영능력이 탁월함. 또한 ERP 고도화를 통해 투명경영을 지속 유지하여 광주광역시 혁신 선도형 중소, 중견기업으로 선정되는데 기여함.

동희하이테크는 품질경영은 물론 "안전제일" 경영을 실천하여 깨끗한 작업장, 안전한 작업장 조성으로 설립이후 단 1건의 산재가 발생되지 않을 만큼 무재해 사업장 달성을 유지하고 있으며, 생산 근로자의 편의시설을 확충하고 처우 등을 개선하는 등 노사화합에 적극 노력함. 특히 노사화합의 경우 중요한 역할을 담당하여 임원과 사원간의 가교역할로서 회사에 기여함.

34. 허일(許暯), 석탑산업훈장 / (주)SJ테크 대표이사

▲ 수출품목 : LCD Bracket류, 기타 자동차 부품
▲ 수출실적 : 7,244만불 (전년대비 121% 증가)
▲ 담 당 자 : 윤주병 (☎ 053-550-8411)

공적내용

상기인은 1978년 3월부터 1987년 5월까지 현대건설(외자부/감사실)/현대전자(구매부)에 재직했으며, 1987년 6월에는 경기도 광주에서 자동차부품 전문회사인 세진산업을 창업하였고, 소형 정밀 Die Casting 기술과 전문 노하우를 바탕으로 2003년 10월 (주)SJ테크로 법인전환 및 2004년 휴대폰 부품 분야로 사업영역을 확대하였음.

휴대폰 업계 세계 1위 삼성전자(주)와 자동차 부품업계의 선두주자인 현대모비스의 1차 협력사로써, 우수한 기술력과 신뢰를 바탕으로 세계 최고 수준의 Die Casting (마그네슘/알루미늄/아연) 기술로 자동차 및 휴대폰 부품을 생산하는 제조업체의 대표이사로 재직하면서 현재까지 26년 동안 제조업 분야에서 기술개발 및 기업경영에 몸담아 왔음.

상기인이 취급하는 휴대폰 부품은 휴대폰 내장재인 LCD Bracket류를 비롯하여, 외장형 FRONT류, Home Key Deco류, Hinge Dummy류, Battery Locker류 등의 휴대폰 부품은 주로 삼성전자(주), 인탑스(주), (주)삼광 등의 휴대폰 및 휴대폰 부품 제조업체로 공급하고 있으며, 자동차 부품은 카오디오용 부품(Heat Sink), 미션변속기 부품, 후방카메라 부품, 엔진브라켓용 부품, 엔진유닛보호(Ecu Housing)등의 자동차 부품은 현대모비스(주), 유니크, Cooper Standard Automotive사 등의 자동차 부품 제조업체로 납품 및 수출을 하고 있음. 이밖에 중국, 캐나다, 미국 등으로 수출을 병행하고 있음.

삼성전자(주)와 공동특허 출원중인 다이케스팅 알루미늄합금(S36) 개발을 통해 신제품이 출시되는 쾌거를 이룸. 기존에 알루미늄(AL) 합금과 마그네슘(MG) 합금의 인장강도가 200Mpa 내외인 반면 신소재(S36) 합금 의 인장 강도는 330Mpa 내외로 기존 상용 합금보다 인장강도가 우수한 소재를 개발하여 휴대폰의 경량화 및 슬림화에 따른 사용 빈도가 높이는 등 수출 경쟁력 강화에 기여함.

35. 오세정(吳世鋌), 석탑산업훈장 / 신한정밀공업(주) 부사장

▲ 수출품목 : 아마추어 샤프트
▲ 수출실적 : 3,181만불 (전년대비 11% 증가)
▲ 담 당 자 : 박주영 (☎ 042-476-1783)

공적내용

상기인은 1985년 신한정밀공업의 창립멤버로 입사하여 1998년 상무이사, 2008년 당사의 부사장에 이르기까지 29년간 회사발전에 큰 기여를 하였음. 처음 중국에 진출했을 시 외국회사에 대한 경계 와 타국에 대한 경험 및 정보 부족 등의 이유로 여러 차례 시행착오를 겪었으나, 상기인의 七顚八起의 정신으로 2003년 10월 당사의 현지법인을 성공적으로 설립하게 되었음. 그 고된 경험을 바탕으로 현재 당사의 중국 현지법인은 600여명의 직원을 이끌만큼의 기업 성장에 크게 기여함.

주력제품인 Armature Ass'y는 CORE를 SHAFT에 압입하여 에폭시 파우더 코팅후 미세한 분말의 절연물질을 코어 표면에 도포 함. 그 후 절연물질을 열로 완전히 고착시켜 코일 권선 표면부위에 코팅되게 한 후 ROTOR로 완성하여 정류자 및 코일을 권선하여 Armature Ass'y로 완성하는 모터 부품으로 제품개발에 성공함. 기존의 생산제품에서 한 단계 upgrade를 위해 끊임없는 기술개발을 하였으며 정식출고 까지 준비과정에서 수많은 시행착오가 있었으나 품질 및 기술승인을 득하여 현재 불량률 ZERO ppm(100백만분율)을 목표로 지속적인 성장을 하는데 기여함.

특히 그동안 절삭가공용 SHAFT에서 신규 제품인 Armature 수출계약을 성공시켜 현재 전체 매출 500억달성 및 세계시장 24%점유 등에 기여함. 국제 자동차 시스템의 기술규격 요구 사항으로 상기인을 선봉으로 하여 ISO/TS 16949품질경영시스템 인증을 위해 각종 컨설팅 및 교육 참석 등을 통하여 해당인증을 획득하였고 이로 인하여 대내외적인 기업이미지 및 신뢰성을 향상시켰으며, 경영시스템 체계 확립을 통한 품질향상, 원가 절감, 생산성향상 등 기술개발의 토대를 마련함. 또한 제품 및 공정 프로세스 개선으로 인하여 고객요구사항 충족시키며 회사 이미지 제고에 기여하는 등 국가 산업경쟁력 향상에 기여함.

36. 김선진(金善珍), 석탑산업훈장 / 대우팬퍼시픽(주) 공장장

▲ 해외 각국의 공장운영 관리능력과 선진기술을 전파하여 회사발전에 기여하였고, 당해년도 수출실적 4백만불 달성하는데 공헌하며 국가 산업발전에 기여함.
▲ 담 당 자 : 서윤근 (☎ 02-819-9781)

공적내용

상기인은 수출주도형 경제 구조인 대한민국에서 경제발전을 위한 초석이 된 섬유산업 을 통해 대한민국 수출의 첨병 역활을 하였음. 80년 중반 대한민구 봉제 수출이 최고일때 (주)대우 부산공장은 10,000명이 넘는 인원이 근무하였고 상기인은 Light Garment 부문의 Shirts Part의 재단 책임자로 근무하면서 Buyer가 제시한 패턴 및 요척 기준 보다 실 원단 요척율을 향상하여 원단 사용을 최소화 하고 원단 재단시 원단 Loss율을 감소시켜 원가절감에 기여하였음. 당시 (주)대우가 봉제 및 의류 수출을 통해 벌어들인 외화를 통해 중화학 공업에 투자하는 계기를 마련하였고, 타 경쟁업체 대비 낮은 원가로 인하여 보다 공격적으로 봉제 영업을 하는데 이바지 한바가 큼. 법인 공장장으로 근무하면서 대한민국과 베트남 현지의 수출입 증대에 기여하고 있으며 현지 생산성을 과거 한국의 전성기 수준으로 올리기 위하여 현지 직원들에게 봉제 전 과정에 걸쳐 전문적인 봉제 생산 기술을 지도하면서 생산성 향상 및 Loss 감소를 통한 봉제 제조 경쟁력 강화에 기여함.

상기인은 국내에서 판매되고 있는 의류의 경우 생산지가 중국이나 베트남 또는 동남아시아 국가인 경우가 많지만 한국의 봉제산업은 생산량의 70% 이상이 미국, 유럽, 일본 등으로 수출되는 수출주도형 산업으로 무엇보다 생산능력 확보하는 것이 중요한 산업임을 인지하였음. 생산능력 확보는 신규 공장 증축이나 신규 라인 증설 등이 있으나 시간과 비용의 증가를 가져와 단기간 생산능력 증대를 위해 본 공장의 생산성을 효과적으로 향상시키는 것이 중요한 과제라고 판단을 내렸고 계획을 세움. 생산능력 확대와 임금인상 두 가지 어려움을 공격적인 본 공장 생산성 향상을 통하여 해결하고 있음. 2011년 당시 본 공장 11 라인(인원 1,400명) 생산능력은 년간 3,200,000pcs 이었으나 2013년 현재 11 라인(인원 1,300명)으로 4,000,000pcs 생산능력으로 2년간 생산능력 25% 향상 되었으며 확보는 생산능력은 의류 수출 확대로 나타내는데 기여하는 등 국가 봉제사업 경쟁력 향상에도 기여함.

37. 유재우(劉載宇), 석탑산업훈장 / 한중파워㈜ 파푸아뉴기니 대표이사

▲ 주재국 정부가 추진중인 발전소 건설로 전력공급 및 한국기업의 위상을 높이며 연간 600만불 이상의 수익금을 본국에 배당, 외화획득에 기여함
▲ 담 당 자 : 유재우 (☎ 675-320-0529)

공적내용

상기인은 플랜트산업의 설계업무를 시작으로 플랜트 설계사업을 수행함. 1992년 스위스 홀드뱅크사의 기술 연수후 해외공사의 시멘트 플랜공사의 설계를 주로 담당하였으며, 인도네시아 뉴산타라시멘트공장 설계, 인도네시아 시비농시멘트공장설계, 말레이시아 페낭주 폐락시멘트공장 설계, 방글라데시 다카시멘트 공장설계를 수행하는 등 다수의 해외 플랜트 공사를 설계함.

주재국에 한국기업으로는 최초로 내연발전소를 건설하여 정부공기업인 파푸아뉴기니 전력회사(PPL)에 24MWh를 안정적으로 공급하고 있음.
당사는 현재 파푸아뉴기니 수도권의 전력시장 점유율 약25%를 차지하고 있으며, 어려운 입지로 인하여 발전소 부품의 조달에 어려움에 있음에도 불구하고 연간 98%의 가동율로 파푸아뉴기니전력회사로부터 기술 및 운영에 신임을 받고 있음.
발전소 설립이후 발전소의 안정적 운영으로 발전소 15년운영 계약기간이 종료되는 시점인 2014년 1월27일 이전 계약갱신을 위하여 PPL로부터 발전소운영 연장 갱신을 위한 협상요청을 파푸아뉴기니저널회사로부터 한중파워주식회사(HPL) 단독으로 초청 받았으며, 현재 협상진행중이며 참여의사를 표명한 제3의 국가들로부터 발전시장에 대한 부러움을 사고 있음.

당사는 한국기업으로 파푸아뉴기니에 전력사업으로 진출한 최초 기업이며, 후속 IPP 사업을 이끌어 내는데 기여함. 매년 600만불 이상의 순이익을 창출 하여 한국으로 송금, 무역진흥 효과 및 외화획득 기여하고 있음. 또한 파푸아뉴기니 정부가 추진중인 2개의 민자발전 사업에 한국기업이 진출하는데 기여함으로써 우리기업의 해외진출을 지원함.

안정적 발전소 운영(약 15년간)으로 발전소 운영에 필요한 보조부품을 아국으로 수입, 연관 산업의 국가무역진흥발전에 기여함.

38. 여영동(呂英東), 석탑산업훈장 / (사)한국수입업협회 명예회장

▲ 경제개발 초창기에 한국수출입오퍼협회를 발기하여 무역대리업을 육성하고 무역거래질서를 확립하는 등 국내 무역대리점을 지원을 통해서 수출증대에 기여함
▲ 담 당 자 : 백승민 (☎ 02-793-2464)

공적내용

상기인은 무역의 불모지나 다름없던 우리나라 경제개발 초창기에 한국수출입오퍼협회(현 한국수입업협회)를 발기하여 무역대리업(오퍼업)을 육성하고 무역거래질서를 확립하였으며, 이후 국내 무역대리점의 활동(원자재.자본재 수입, 선진기술 도입)으로 수출 증대 및 오늘날 무역규모 1조 달러 달성에 기여함.
아울러 한국수입업협회 제6대 회장(1979년~1981년), 증경회장단 의장(2007년-2010년), 명예회장(2011-)을 지내면서 업계발전을 물론 국가경제발전에 기여함.

2012년도에 56회(미국, 중국, 일본, 파나마, 캐나다, 대만 등) 외국대사 접견 및 예방, 하계 CEO세미나, 각종 동호회 활동에 주한외교단을 초청하여 우호관계 강화를 통해 민간경제외교를 전개했으며 주한 외국대사관과 무역업체간 개별수출입상담회를 개최하여 통상마찰예방은 물론 무역업체들의 신규거래선 및 품목발굴에 기여함.
통상협력 강화를 위해 외국 정부나 무역유관기관과 MOU체결하여 세계 네트워크를 구출하고 아울러 해외 현지의 교포무역인을 명예지사장으로 임명하여 현지의 생생한 정보를 업계에 신속히 전달하고 무역업체들의 해외 시장개척에 도움을 드리고자 코이마 월드 네트워크를 운영함. (중국, 미국, 세르비아, 세네갈 등 11개국 15개 기관과 MOU체결/ 현재 미국, 중국, 호주 등 27명의 명예지사장이 임명되어 활약하고 있으며 국내 업계에 살아있는 각국의 무역정보를 제공하고 있음.)

전 회원업체가 전 세계 6만여 거래선으로부터 원자재, 자본재의 안정적 도입은 물론, 첨단기술의 이전을 촉진하여 국내산업 발전 및 수출 기반조성에 앞장섰으며, 통상사절단 파견, 수입상품전시회, 수입상담회 등 지속적인 균형무역 노력으로 우리의 수출시장 유지 및 확대에 기여함. 또한, 신흥시장 개척, 원자재 가격 조사, 무역정보의 제공 등으로 국내 기업의 생산성 및 경쟁력 제고, 건전한 수입시장질서의 확립 등에 기여함.

39. 이규철(李圭喆), 석탑산업훈장 / 한국무역보험공사 본부장

▲ 32년간 무역보험 업무를 수행하면서 채권회수 고도화에 노력하였으며, 무역보험사업 활성화를 통한 우리나라 수출증대 및 경제위기 극복에 크게 기여함.
▲ 담 당 자 : 김형진 (☎ 02-399-6962)

공적내용

상기인은 '11년 9월부터'13년 1월까지 보상채권본부장(상임이사)으로 재직하면서 공사의 주요 수입원인 채권회수액 제고를 위해 채권회수조직 역량 강화, 회수기법 다각화, 효율적인 회수시스템 기반 강화 등 공사 채권회수 활동을 강화함. 그 결과 채권회수실적이 '11년 1,057억원에서'12년 1,464억원으로 38.5%로 증가, 안정적인 무역보험사업 운영의 기반을 확립하였음. 특히, 조선업체 등 구조조정기업의 채권의 회수액은 '11년 324억원에서 '12년 775억원으로 무려 139% 증가하여 국가재정의 건전성 제고에 크게 기여함. 채권회수 분석체계 고도화를 통해서 전략적, 효율적 채권회수 체계를 마련함. 구체적으로, 기존에는 과거 평균회수율을 기반으로 미래의 채권회수액을 단순 예상하는 방법론을 사용하였으나 이를 개선하여, 채권연령, 채무자 신용등급, 채무자 소재 국가등급, 기업규모 등으로 채권을 재분류하여 채권회수 예상시뮬레이션의 정확도를 개선함.

상기인은 자본재 수출 및 해외투자사업에 대한 금융지원을 통해 우리기업의 수주경쟁력을 제고함. 해외 프로젝트에 대하여 '13년 현재 총 U$88억의 금융을 제공함으로써, 우리기업이 고부가 프로젝트를 수주할 수 있도록 지원함. 특히, 미국 Sabine Pass LNG 설비(U$7.9억), 사우디 Sadara 복합플랜트 금융지원 프로젝트(U$6.8억), 영국 Golar LNG[liquified natural gas] 선 건조(U$5억) 민간금융의 참여만으로는 사업진행이 어려운 대형 프로젝트에 적극적으로 참여함으로써, 우리기업이 해외사업에 원활히 참여할 수 있는 기반을 제공함. 그 외, 중소형 플랜트 금융지원 기반을 확대하여 우리 중소중견기업의 해외 프로젝트 시장진출을 지원함.

이행성보증 지원 강화를 위해, 기존 재무상태 위주의 심사방식을 지양하고 사업성 위주 심사방식으로 전환하여, 재무상태는 우량 하지 못하나 사업성이 양호한 프로젝트에 대하여 지원한도를 2배까지 확대하는 등 중소중견기업에 대한 지원을 강화함. 또한 S2G(Small to Global) 플랜트금융 자문회의를 도입하여, 사업 노하우와 금융자문을 제공함으로써 중소중견기업이 독자적으로 해외 수주에 참여할 수 있도록 지원하는등 국내기업의 해외진출에 크게 기여함.

40. 서우택(徐佑澤), 석탑산업훈장 / 한국수출입은행 부장

▲ 우리나라 수출 550조원 중 14%에 해당하는 76조원을 수출기업에 금융지원을 함으로써, 수출 및 고용창출을 확대하고 정부의 중소중견기업 육성에도 크게 기여함.
▲ 담 당 자 : 윤정아 (☎ 02-3779-6109)

공적내용

상기인은 국내외 유동성 위기에도 불구하고 2011-12년에 72조원의 금융지원을 통해 우리나라의 2년 연속 무역 1조불 달성에 크게 헌신하였으며, 2013년에도 대내외적으로 어려운 경제 여건에도 불구하고, 우리 경제의 성장 동력 확보와 고용창출을 지원하기 위해 총 76조의 여신지원에도 적극적으로 기여함. 이를 위해 녹색산업, 플랜트, 자원개발 등 대규모 해외 프로젝트 수주를 적극 지원하여 고용창출을 높이고, 조선, 해운, 건설 등 취약부문에 대한 선제적인 자금지원으로 시장의 안전판 역할을 충실히 이행해 나아가는 한편, 중소중견기업의 세계화를 선도해 글로벌 강소기업을 육성하고 상생발전 프로그램을 통해 대기업과 중소기업 간 동반성장문화를 조성해 나가는데 크게 기여하였음.

상기인은 글로벌 경기침체에 대비하여 중소중견 수출기업의 국제 경쟁력 제고 및 수출자금, 수입자금, 전대자금, 해외투자자금 등 여신지원규모 확대에 실질적으로 기여하였음. 또한 정부의 대기업 및 중소기업 동반 해외진출 정책에 적극 부응하고, 금융 애로사항 해결을 위해 중소기업 동반성장 프로그램을 도입, 대기업과 중소기업의 상생 동반성장 지원을 강화함. 대기업 협력사를 현장에서 직접 방문 상담하여 금융수요를 발굴하고 대기업 앞 수출 물자나 수입 원자재 공급 및 상생대기업의 현지법인에 물품 등을 수출하는 기업에 적극적인 여신지원을 통해 동반성장 정책에도 선도적으로 기여함.

그리고 우량 중소중견 수출기업을 대상으로 한 히든챔피언 육성기업(300개사 목표)을 지속적으로 발굴하는 한편, 동 육성대상기업 앞 경쟁력있는 전략여신 제공 등 금융지원을 확대하였음. 그 외에도 히든챔피언 육성대상기업이 필요로 하는 법률, 해외시장 진출 상담, 해외시장 개척자료, 환위험컨설팅 등 비금융서비스 제공을 통하여 중소중견기업의 수출역량 제고에 실질적으로 공헌하는 등 정부의 중소중견기업 육성에도 크게 기여함.

수출의 탑 수상업체 공적내용

1. 200억불, 삼성디스플레이(주) / 대표이사 김기남(金奇南)

▲ 수출품목 : TV 및 휴대폰용 디스플레이 패널
▲ 수출실적 : 2,226,800만불 (전년도 대비 892% 증가)
▲ 담 당 자 : 차재래(☎ 041-623-6771)

공적내용

2012년 4월 1일 삼성디스플레이 주식회사로 설립되어 각종 기기의 정보표시장치로 사용되는 TFT-LCD 및 OLED(유기발광 다이오드) 제품을 생산 및 판매하고 있고, 초고해상도 디스플레이를 비롯하여 투명 디스플레이, 플렉서블 디스플레이 등 다양한 미래형 디스플레이사업을 구상하며 신규 시장의 수요변화에 발맞추고 있는 디스플레이 선도 기업임.

수출실적은 출범 이후 성장을 지속해왔으며, 주요 수출지역인 중국, 동남-아시아 지역뿐만 아니라 유럽 및 미주 등 단기적으로 250억불 이상의 수출 확대를 목표로 하고 있음. 주요 수출 품목의 대부분은 TV 및 휴대폰용 디스플레이 패널이며, 태블릿용 디스플레이 패널도 점차 확대되는 추세임.

디스플레이 분야 세계 최고 기업으로서, '지금까지 존재하지 않았던 디스플레이, 상상 그 이상의 창조적 제품추구'라는 'Display beyond Imagination' 전략을 추구하고 있으며, UHD TV 라인업 확대로 시장리더십 강화 및 대중화 기여, 초고해상도 OLED TV 패널 개발, 세계 최초 커브드 스마트폰 용 디스플레이 양산, 고해상도 Tablet 패널 양산 등에 대한 기술 개발 및 품질향상에 적극적으로 노력하고 있음.

생산 경쟁력 확보 및 적극적인 해외시장 공략을 위하여 중국 소주(SDSZ, SSL), 중국 천진(SDTJ), 중국 동관(SDDG), 유럽 슬로바키아(SDSK)에 5개의 해외법인을 운영하고 있고, 세계 최초 양산에 성공한 OLED 제품을 중심으로 중소형 디스플레이 세계시장에서 점유율 1위를 차지하고 있음. 최근 양산을 개시한 중국FAB공장을 기반으로 세계 최대의 TV시장인 중국 시장에 대한 대응력을 강화해 나갈 계획임.

2. 60억불, 롯데케미칼(주) / 대표이사 허수영(許壽永)

▲ 수출품목 : 에틸렌글리콜(에탄디올)
▲ 수출실적 : 629,928만불(전년도 대비 10% 증가)
▲ 담 당 자 : 한준석(☎ 02-829-4124)

공적내용

1976년 설립된 이래 불모지나 다름없는 석유화학 산업을 개척하고 한 차원 높은 기술 개발로 신뢰를 받는 제품과 서비스를 제공하며 인류의 풍요로운 삶에 기여해 온 종합석유화학 기업으로 30년 이상 올곧게 한 길을 걸으며 대한민국 기간산업 발전에 중추적 역할을 담당함.

당사의 제품은 전 세계 152개 국가로 수출되고 있으며 중국 판매법인과 홍콩, 러시아, 미국에 해외지사를 설립하여 글로벌 경쟁력 강화에 더욱 박차를 가한 결과 올해는 60억불 이상의 수출실적을 달성함.

롯데케미칼 연구소는 30년 이상의 공정/생산 제어기술을 바탕으로 국내 최초로 온수 온돌용 Pipe, 자동차용 고분자 연료탱크를 개발하였으며, 접착성과 가공성이 우수한 압출코팅용 폴리프로필렌 수지는 세계일류상품으로 선정되어 수출 증대에 기여하였음. 또한 범용 플라스틱에 기능성을 부가한 접착성 수지, 고강도 경량 복합재 수지 연구 등을 활발히 진행하여 자동차 부품, 가전제품 등의 관련 산업에 적용시킴.

협력사의 지속적인 경쟁력 강화를 위해 금융지원, 기술지원, 교육 및 인력지원 등 다양한 지원제도를 수립하고 실천하고 있음. 금융(자금)지원을 위해 동반성장펀드를 조성하여 운용함으로써 협력사 자금지원을 실시하고 있으며, 패밀리기업대출 프로그램을 도입하여 금융지원을 힘씀. 아울러, 신용보증기금과 협약을 통해 특별기금을 출연하여 협력사의 신용보증을 지원함. 그 밖에도 기술지원을 위해 우수기술을 보유한 업체를 선정하여 제품개발 및 신제품 생산을 위한 자금과 설비를 지원하는 중소기업 기술협력 프로그램을 운영하고 있으며, 제품분석지원, 전문기술인력 현장 파견, 공동연구과제 수행 등 다양한 기술지원 활동을 실시함.

3. 40억불, 현대글로비스(주) / 대표이사 김경배(金京培)

▲ 수출품목 : Accessories of the motor vehicles
▲ 수출실적 : 406,473만불(전년도 대비 24% 증가)
▲ 담 당 자 : 김병윤(☎ 02-2054-8241)

공적내용

글로벌 종합물류유통기업인 현대글로비스(주)는 2001년 창사 이래 공급자에서 소비자에 이르기까지 고객의 물류 환경에 적합한 전략과 프로세스를 설계하고, 첨단 정보시스템과 선진 물류기술을 활용해 국내물류, 국제물류, 해상운송, 물류컨설팅 등 일관 물류 체계에 기반을 둔 서비스를 제공하고 있으며, 자동차 산업 경쟁력 강화에 이바지함.

현대글로비스의 최근 3년간 수출실적은 2000년대 후반부터 시작된 글로벌 경기 둔화에도 불구하고 매년 수출 증가세를 보이고 있음. 이는 2009년 하반기 이후로 현대 기아자동차의 해외 판매가 증가하고 현지 생산 공장의 가동률이 증가됨에 따라 KD부품 수출이 늘어나고 있으며, 2010년부터 시작한 완성차 해상 운송 사업을 통한 운임수입 실적이 뒷받침 되고 있기 때문.

현대글로비스는 KD부품 조달을 통해 자동차 해외공장의 안정적인 생산과 품질 및 경쟁력 향상에 기여함. 자동차 부품 조달부터 해외 현지 공장까지 적시납입까지 생산 외에 전 과정을 책임지고 있으며 실시간 추적 및 적기 부품조달을 통해 해외공장 안정화와 경쟁력 확보에 기여함. 또한 포장시험실을 운영하여 지표 관리를 통해 KD부품의 포장 품질을 강화하고 있으며, 전 세계 해외공장에 품질관리 인원을 파견하여 지속적으로 품질 관리 및 KD부품 품질의 불량률을 최소화시킴.

4. 30억불, 현대위아(주) / 대표이사 정명철(鄭明哲)

▲ 수출품목 : 파워트레인 부품 및 공작기계 등
▲ 수출실적 : 312,540만불(전년도 대비 15% 증가)
▲ 담 당 자 : 이호영(☎ 055-280-9103)

공적내용

지난해 GM으로 부터 약 800억 수준의 GM 미국 Arlington 및 Texas 소재 프레스 라인수주를 하였으며, 당사의 우수한 프레스 기술력으로 COSMA 등으로 부터 지속적으로 수주하여 산업설비분야에서 시장경쟁력을 유지함.

그 밖에도 전차포 기술을 터키에 수출하는 등 대구경 화포의 선두주자로서의 역할을 충실히 수행하고 있으며, 지난해는 인도네시아로부터 화포류를 재수주하는 등 특수산업분야에서도 경쟁력을 유지하고 있음. 또한 프랑스 MDB사로 부터 민항기 착륙장치 부품공급 계약을 맺었고 한국항공으로 수출용 항공기 착륙장치를 공급하는 등 우수한 기술과 생산 및 품질 경쟁력으로 변속기, 등속조인트, 엔진, 모듈, 공작기계, 프레스, 방산, 항공기 부품의 수출을 지속적으로 확대하고 있음.

현대/기아차 해외공장이 증가함에 따라 파워트레인 부품(변속기, 엔진)의 원활한 해외 판매가 지속되고 있으며, 글로벌 GM, 중국 상해기차에 판매도 지속적으로 증가하고 있고 특히, 중국을 거점으로 인도, 브리질, 미국 등으로 수출되는 파워트레인 부품의 증가가 가능하도록 공장 신축 및 증축 투자를 지속적으로 진행 중.

우수한 공작기계는 현대/기아자동차의 해외생산기지 네트워크 구축에 안정적인 기여함. 이런 효과를 힘입어 해외 자동차 부품사로 부터 지속적인 수주와 수출을 추진하고 있으며 특히 지난해는 글로벌 기업인 애플사와 공작기계를 수주하여 수출하는 실적을 거둠.

5. 20억불, 현대엔지니어링(주) / 대표이사 김위철(金渭哲)

▲ 수출품목 : 화학장치설비 및 철구조물
▲ 수출실적 : 201,331만불(전년도 대비 43% 증가)
▲ 담 당 자 : 박나리(☎ 02-2166-8019)

공적내용

현대엔지니어링은 1974년 출발해 지난 39년 동안, 국내외에서 화공, 발전 및 에너지, 산업, 인프라, 환경 분야에서의 다양한 사업수행을 통해 경험과 기술력을 축적한 글로벌 종합엔지니어링 회사로 2012년 기준 신규 수주금액 4조 8,973억 원 가운데 해외사업이 94%를 차지하고 있음. 이와 같은 수출의 확대는 동남아(인도네시아, 말레이시아, 필리핀, 파키스탄, 베트남 등), 중동(쿠웨이트, UAE, 사우디아라비아, 오만 등), 아프리카(적도기니, 알제리, 케냐, 마다가스카르), 중앙아시아(우즈베키스탄, 투르크메니스탄, 카자흐스탄), 중남미(칠레, 베네수엘라, 콜롬비아) 세계 5대 권역에서 31여 개 국에 진출하는 등 당사의 적극적인 해외시장 다변화와 신 시장 개척에 기인한 것임.

현대엔지니어링은 지구온난화, 신재생에너지, 물 환경 등 미래 사업구조 변화에 앞서 대응하기 위해 가치창출형 기술개발에 역점을 두어 기술혁신을 실천하고 있음. 현재 총 3백 여 건이 넘는 특허 및 실용신안과 국가 지정 신기술을 개발보유하고 있으며, 그 중에서도 HANT(분리막을 이용한 하폐수 고도처리기술)공법과 HSC(무침가형 하수슬러지 퇴비화 장치)공법을 최초로 개발하여「IR52 장영실상」을 수상함으로써 선진 엔지니어링 기업의 위상을 공고히 함. 또한 12대 신성장동력 사업(합성가스기술, 지열발전, 태양열, 신규원전설계, 신교통, 해상풍력 등)을 선정, 기술개발에 주력하여 미래의 일감 확보 및 신규 시장 확대의 기틀 마련에도 노력을 기울이는 중임. 특히 2005년부터 개발도상국들의 인프라 시장을 집중 공략하는 블루오션 전략을 적극 추진하여 아프리카의 쿠웨이트라고 불리는 적도기니에서 총 수주액이 5,500여 억 원에 달하는 대규모 상하수도 프로젝트를 수주하여 수행하고 있으며, 2009년부터는 자원부국인 중앙아시아(투르크메니스탄 33.1억불, 카자흐스탄 9.7억불, 우즈베키스탄 13.3억불) 및 중남미(베네수엘라 6.8억불, 콜롬비아 3.5억불) 시장에도 성공적으로 진출 중에 있음.

강력한 품질경영 의지를 토대로 설계, 기자재, 시공 품질을 관리 및 개선하고, 전자도서관을 통해 기술경험을 디지털화 하는 등 전사적 품질활동을 실천하여 고객 중심적 사고에 맞춰 고객 감동을 실현해 냄으로써 고객최우선의 가치를 창출함.

6. 10억불, 대림산업(주) / 대표이사 김 윤(金潤)

▲ 수출품목 : 서비스(토목, 건축)
▲ 수출실적 : 113,987만불(전년도 대비 78% 증가)
▲ 담 당 자 : 이수연(☎ 02-369-4959)

공적내용

대림산업은 1966년 1월 28일 미 해군시설처(OICC)에서 발주한 베트남의 라치기아 항만 항타 공사를 87만 7000달러에 수주하고 같은 해 2월 초에 공사 착수금 4만 5000달러를 한국은행에 송금함으로써 '외화 획득 제 1호'라는 기록을 가지고 있음. 또한 1973년 11월 사우디에 지점을 설치하고 아람코사가 발주한 정유공장 보일러 설치공사를 도급금액 16만불에 수주함으로써 '국내 최초의 중동 진출'(동아 74년, 현대 75년)과 '해외플랜트 수출 1호'라는 쾌거를 달성. 이처럼 대림산업은 지금까지 사우디, 쿠웨이트, UAE, 중국, 인도, 태국, 필리핀을 포함한 27개국에서 플랜트 수출, 댐, 도로, 항만, 공공주택 등의 다채로운 해외건설 실적을 기록 중에 있음.

중동지역에서 다양한 발전소를 성공적으로 준공하였고, EPC(Engineering, Procurement, Construction) 분야와 석유화학 O&M 분야의 경쟁력을 바탕으로 최고 수준의 해외 프로젝트 수행실적을 축적 중임. 이렇게 축적된 기술력과 노하우로 대림산업은, 세계 각지에서 대형 프로젝트를 수행하고 있으며 작년 한 해 동안 해외 발전 플랜트 시장에서만 12억 달러 이상의 뛰어난 수주 실적을 기록함.

이러한 프로젝트 수행과 수주실적을 바탕으로 EPC Contractor로서 해외 각지의 프로젝트 수행을 위해 국내 기자재 공급을 통해 수출에 기여함. 1993년 5000만불 달성 이래 꾸준한 수출 실적 향상으로 전년도에는 US$638,738,610, 당해 연도에는 US$1,139,875,563을 달성함.

품질향상에도 노력을 아끼지 않고 있으며 최고 품질의 제품, 서비스를 제공한다는 품질방침을 정립하고 실천함. 이를 위해 고객만족 구현, 표준화 구축, 기술력 확보, 품질경쟁력 강화 등 최고의 품질을 확보하기 위해 각 단위 조직별로 성과측정이 가능한 품질목표를 정하고, 그 달성도를 평가하고 있음.

7. 10억불, 현대코스모주식회사 / 대표이사 문종박(文鍾博), 오오에야쓰시(大江 靖)

▲ 수출품목 : 파라-크실렌, 벤젠
▲ 수출실적 : 105,856만불(전년도 대비 127% 증가)
▲ 담 당 자 : 임병모(☎ 02-2004-3039)

공적내용

현대코스모는 주요 생산제품인 파라자일렌과 벤젠에 대해서 각각 연산 118만톤, 25만톤의 생산능력을 보유하고 있음. 연도별로 파라자일렌은 2010년 1.6억불 수출을 시작으로, 2011년과 2012년에 4억불 수출을 달성하였고, 2013년에는 #2 BTX 공장의 준공과 더불어 전반기에만 10억불을 달성하며 올해 20억불 이상의 수출을 기대하고 있음. 벤젠 또한 2010년 6천만불 수출을 시작으로 2011년 9천만불, 2012년 7천만불을 달성하였고, 2013년에는 1억불 수출달성이 예상됨.

이와 같이 현대코스모는 해를 거듭하며 매년 2배에 가까운 수출액 신장을 달성함. 특히, 2013년에는 연산 80만톤의 생산능력을 보유한 #2 BTX 공장이 1월부터 가동됨으로써 제품생산량에 비약적인 증가를 이룰 수 있었고, 이와 더불어 중국을 비롯한 다양한 국가로의 판로를 확보하면서 향후 더욱 향상된 수출실적 달성이 예상됨.

현대코스모의 #2 BTX공장은 #1 BTX공장에서 사용하고 있는 기존촉매와 다른 신규촉매를 사용하여 상업화에 성공함. 이처럼 기존 운영방식을 그대로 고수하는 장치산업 특유의 보수적인 의사결정에서 탈피하여, 새로운 방식을 먼저 시도하여 혁신을 주도하고 있음.

현재 주요 수요처인 중국과 대만으로 다량의 파라자일렌을 수출 중에 있음. 중국시장으로 다소 수출이 편향되어 있지만 한국을 비롯한 일본 상사들과의 네트워크를 적극 활용하여 동남아시아 등 다양한 수요처를 발굴하는 데에도 주력함. 뿐만 아니라 모회사인 현대오일뱅크의 적극적인 해외지사 진출의 이점을 활용하여 향후 파라자일렌 확보에 유리한 고지를 선점할 수 있을 것으로 기대됨.

8. 10억불, 현대파워텍(주) / 대표이사 정일수(鄭一秀)

▲ 수출품목 : 자동변속기
▲ 수출실적 : 130,378만불(전년도 대비 49% 증가)
▲ 담 당 자 : 고경규(☎ 041-661-9141)

공적내용

현대파워텍은 수입에 의존해왔던 자동변속기의 국산화를 위해 현대자동차그룹의 일원으로 2001년 설립된 자동변속기 전문기업으로 설립 후 끊임없는 생산성향상과 품질개선 노력을 통해 연매출 29,549억원(12년)의 자동변속기 전문회사로 성장함.

2010년 1.4억불의 해외수출시장을 시작으로 2011년 5.5억불, 2012년 8.7억불, 2013년 13억불로 매년 수출이 급증하고 있음.

09년 미국 조지아 주 현지법인(PTA)을 설립하여 글로벌생산체제를 구축하였으며 현재, 11년 준공된 중국법인(PTC) 1공장 안정화 및 '13년 중국 제 2공장 준공을 통해 글로벌 생산체제 강화에 전력. 매년 자동변속기 수요가 급증하고 있는 중국시장에서 영업활동 강화를 통해 향후 더욱 높은 성과를 낼 것으로 예상됨.

또한, 현대파워텍은 판매 지역 다변화를 위한 영업활동을 강화하고 있음. 세계 변속기 시장을 선도하는 업체가 되기 위해선 현대, 기아자동차로의 판매뿐 아니라 他 자동차 업체에 대한 판매역량 강화가 필수적이기 때문. 특히, 11년도 미국 크라이슬러와의 공급계약 체결 이후 당사 제품에 대한 세계 자동차업체의 관심이 높아지고 있어 향후, 他 자동차 업체로의 매출 증대가 기대되는 바임.

9. 9억불, (주)현대케피코 / 대표이사 박상규(朴尙圭)

▲ 수출품목 : 자동제어기
▲ 수출실적 : 98,254만불(전년도 대비 23% 증가)
▲ 담 당 자 : 윤수영(☎ 031-450-9254)

공적내용

1987년 설립된 현대케피코는 자동차 전자제어시스템의 핵심부품을 개발·생산하며 그 위상을 확고히 다지고 있는 국내 제1의 자동차 전자제어시스템 전문기업임. 지난 2012년, 독일 로버트보쉬와의 사업 분할을 단행하며 현대자동차 단독경영체제로 새롭게 출범, 기술자립의 초석을 마련함.

현대케피코는 2012년 매출 1조 5,244억을 달성하며 전년대비 18.7%의 매출 성장률을 기록해 지속적인 성장세를 이어나감. 당해 연도 직/간접수출을 포함해 약 9억 8천 2백불의 수출 실적을 기록해 전년도 대비 23% 수출실적이 신장되는 성과를 달성함. 제품별로는 제어기는 32%, 액추에이터는 27%, 모듈은 24%, 센서가 18%의 비중을 차지하고 있음.

1992년 설립된 기술연구소를 중심으로 전체 인원(국내 직원 기준)의 약 22%인 260명의 연구원이 자동차 전자제어시스템 관련 개발에 매진하고 있으며, 그 결과 레버타입 스로틀 포지션 센서, 흡기 매니폴드 모듈 시스템, LPI 엔진용 연료분사기 등을 독자 개발, 양산화함. 아울러 효율적이고 체계적인 연구개발 활동을 위한 다양한 연구개발 지원 및 관리 시스템을 구축해 2011년 현대자동차그룹 부품 계열사 최초로 개발 프로세스 역량 성숙도 모델인 CMMI 레벨 4 인증을 획득함.

또한 1996년 ISO 9002, 1998년 QS9000/ISO 9001, 2004년 ISO/TS 16949, 2007년 현대기아차 품질 5스타 인증획득으로 세계적인 수준의 품질체계를 확립하고 있으며 이에 더해 '글로벌 통합 GQMS'라는 품질경영시스템을 구축해 제품 개발에서부터 구매, 생산, 납품, 고객 애프터서비스까지 품질관리 전 부문에 대한 품질정보 공유와 품질 개선 관리를 활발히 추진 중에 있음.

10. 8억불, (주)유라코퍼레이션 / 대표이사 엄병윤(朴尙圭)

▲ 수출품목 : 자동차부품(점화용와이어링세트 등)
▲ 수출실적 : 80,560만불(전년도 대비 2% 감소)
▲ 담 당 자 : 김효진(☎ 070-7878-1044)

공적내용

2010년 3천만불 달성을 시작으로 2002년 5천만불, 2003년 1억불, 2004년 2억불, 2007년 3억불, 2011년 6억불, 2013년 7억불 등 매년 50% 가까운 수출실적 증가를 실현하여 국내수출 성장에 이바지하고자 앞장서고 있음.

하이브리드 차량과 전기 자동차 고전압 부품의 기술개발을 비롯하여 멀티플랙싱(Multiflexing)시스템과 전기전자분배시스템(EEDS)의 지속적인 연구개발을 하고 있으며, 자동차 운행 환경조건에 적합한 부품을 개발하기 위하여 각종 첨단 시험 장비를 구비함으로써 설비단계에서부터 완벽한 품질을 확보하고 6시그마 운동과 무결점을 위한 품질활동을 위한 내부역량도 강화하고 있음. 이를 바탕으로 2009년에는 노사문화우수기업으로 선정되었고, 2010년에는 한국품질대상을 수상함.

글로벌업체로의 성장을 위해 2001년 중국(북경, 위해, 영성) 법인 설립을 시초로, 2004년 슬로바키아 법인, 2007년 베트남 법인, 2008년 러시아법인, 2010년 세르비아법인을 설립하는 등 지속적인 해외시장 개척을 지향하여 당사의 매출액 및 국력 신장에 주력함.

협력업체의 품질이 곧 회사의 품질수준을 결정한다는 판단으로 부품 협력업체의 품질향상과 기술개발을 지원하며 협력업체 전담팀을 구성, 업체별 전담자를 지정하여 현장지도 체제를 구축. 아울러 전 협력업체에 대한 정기적인 품질교육, 6시그마 추진 등을 지원하여 협력업체의 품질을 꾸준히 향상시키고 있고 연 4회 이상 상생협력회를 실시하여 협력업체의 애로 및 건의사항을 직접 접수하는 등 협력업체와의 상생협력에도 힘쓰고 있음.

11. 7억불, 동서석유화학(주) / 대표이사 허종필(許宗弼)

▲ 수출품목 : 아크릴로니트릴
▲ 수출실적 : 76,187만불(전년도 대비 214% 증가)
▲ 담 당 자 : 나봉훈(☎ 02-3215-0741)

공적내용

2003년 이후 일본 아사히 그룹의 전폭적인 투자로 인하여 2003년 매출액 2,400억에서 2013년 3월 8,500억원으로 증가하여 약 3.5배의 증가세를 보이고 있으며, 2013년부터 본격적으로 제 4 AN 공장 가동이 되면 2014년 3월 약 1.2조원을 바라보는 기업 성장이 예상됨. 2012년 제 4 AN 공장(245,000톤) 및 제4 청화소오다 공장(28,000톤) 공장 건설 완료하여 AN 공장 단일규모(560,000톤)로 세계 최대 회사가 되었음.

2007년에 세계 최초로 차세대 AN 제조기술인 프로판법 AN 상업공장의 실증 및 상업운전을 성공적으로 수행하여 사업의 기반 강화 및 경쟁력 있는 AN 생산을 실현함. 2010년에는 국내 화학기술의 발전 및 경쟁력 제고에 기여한 점과 모범경영을 통한 경제발전에 공헌한 점을 인정받아 동탑산업훈장을 수상하였으며, 이후에도 지속적인 기술개발에 노력하여 2011년에는 AN 신촉매를 상업화 공장에 적용하여 고수율의 AN 생산을 통하여 기술/원가 경쟁력을 한층 발전시켰고, 2013년에는 고도 정제 기술을 활용하여 Crude Acetonitrile을 고순도 Acetonitrile로 제품화하는 상업화 공장을 건설 중에 있는 등 품질 향상을 위한 노력도 지속 중에 있음.

과거 당사는 중국 등 극동아시아 지역으로의 수출로 편중되어 있었으나, 최근에는 정부의 적극적인 노력의 결실인 FTA를 무기로 인도, 터키, 유럽 등으로의 수출확대를 모색함. 또한, 날로 심화되는 경쟁을 극복하기 위해 각 고객을 직접 방문하여 당사가 보유한 세계시장 수급상황 및 가격의 흐름 등의 정보를 제공함으로써, 고객들로부터 신뢰를 형성하며 가격이 아닌 서비스의 마케팅을 실시함. 위와 같은 노력의 결과로 당사는 현재 중국을 포함한 극동아시아는 물론 동남아시아, 인도, 중동, 아프리카 유럽 등 전 세계를 무대로 마케팅을 전개 중에 있음.

12. 7억불, 희성금속(주) / 대표이사 권영제(權永濟)

▲ 수출품목 : 반도체칩 및 GBW(Gold Bonding Wire) 등
▲ 수출실적 : 73,926만불(전년도 대비 8% 증가)
▲ 담 당 자 : 김정현(☎ 02-727-2615)

공적내용

희성금속(주)는 1974년 일본 다나까 귀금속 공업과 합작으로 설립되어 지금까지 36년 동안 각종 귀금속 소재가공 및 회수정제를 전문으로 해왔으며, 현재 국내 인천(주안, 남동, 가좌, 도화)에 4개의 공장이 가동되고 있으며, 중국 심천과 천진에 2개의 해외법인을 설립하여 글로벌 부품소재 기업으로서의 내실을 다지고 있음.

현재 적극적인 해외시장 공략을 위해 중국지역에 2개의 생산법인(심천, 천진)과 대만에 1개 지사를 운영하고 있음. 극심한 세계경제 침체 속에서도 직수출 2억불을 달성으로 전년대비 약 14%의 신장률을 기록하였고, 그 중에 GBW 판매가 두드려져 작년 한 해 약 1.5억불을 직수출하였으며, 앞으로는 GBW의 대체재인 CBW(Copper Bonding Wire) 및 SBW(Sliver Bonding Wire) 수출이 더욱 확대될 것으로 예상됨.

일본 및 중국, 대만 등의 아시아 지역 외에도 유럽시장의 신규개척 판매 확대에 주력한 결과, 전년도 1천 6백만불에서 2천 3백만불로 전년대비 44%의 높은 실적을 올렸으며, 이러한 추세를 감안하여 신규개척에 영업력을 집중 한다면, 내년에는 3천만불 이상은 무난할 것으로 예상됨.

´Y+3´라는 중장기 로드맵을 통해 3년 이내에 이뤄야 할 목표달성을 위해 매년 세부과제를 설정하고, 매월 품질 혁신회의, 개선 실적 발표 등을 통해 세부과제의 성과를 꼼꼼하게 점검. 또한, 꾸준히 추진하고 있는 품질 운동인 '6시그마' 운동으로 생산현장뿐 아니라 경영에도 접목해 성과를 올리고 있음.

13. 7억불, (주)경신 / 대표이사 이승관(李承冠)

▲ 수출품목 : 와이어하네스, 커넥터 등
▲ 수출실적 : 77,408만불 (전년도 대비 19% 증가)
▲ 담 당 자 : 이영호(☎ 032-714-7291)

공적내용

1974년 국내 자동차 배선의 효시로 출발한 이래 경영이념인 신뢰 받는 일류기업의 구현을 목표로 지속적인 성장과 발전을 이어오고 있음. 국내 제일의 Wiring Harness 기술을 바탕으로 전자, 커넥터, 친환경 제품의 개발을 통해 미래의 지속가능경영을 지향하고 있으며, 앞으로 고객 및 협력업체와의 상생협력과 사회적 책임을 다하여 세계 일류 기업으로 더욱 성장해 나가고 있음.

2012년 국내 매출1조를 달성하며 전년대비 약8%의 성장을 이룸. 2012년 7.1부터 2013년 6.30일까지 364,870,518$의 직수출과 364,395,237$의 간접수출액을 기록하며 7억불을 돌파하였으며 전년도대비 신장률은 12%의 성과를 올림.

2012년에는 신규 사업 기반 강화를 위해 송도 신공장을 설립 하였고 캄보디아에 생산법인을 설립함으로써 W/H 기반 사업에도 투자를 아끼지 않고 있음. 또한 스미토모와 협력을 통해 전자 및 커넥터 사업의 자립능력을 키우고 있으며, 제품 설계부터 생산까지 전 부문의 품질 경쟁력을 향상 시키고자 꾸준한 투자와 연구개발의 범위를 확대하고 있음.

친환경 기술개발 및 사업을 통한 지속가능경영의 강화 및 기후변화, 에너지 고갈 등의 글로벌 이슈가 증가함에 따라 (주)경신은 온실가스 감축활동과 친환경부품 개발, 에너지 자원의 효율적인 사용, 폐기물 발생 최소화를 통해 제조과정에서부터 청정생산을 바탕으로 인류의 환경 보존에 역량을 강화하고 있음.

14. 6억불, (유)스태츠칩팩코리아 / 대표이사 김원규(金原圭)

▲ 수출품목 : 반도체칩
▲ 수출실적 : 60,466만불 (전년도 대비 19% 증가)
▲ 담 당 자 : 송관호(☎ 031-639-8962)

공적내용

2013년 세계 반도체 시장의 부진과 국제경제침체, 임금상승, 환율상승과 중국, 대만 등에 있는 경쟁기업과의 기술격차 축소와 같은 국내외적인 어려움에도 불구하고 전 임직원들의 각고의 노력과 열정, 경영진의 효율적인 의사결정과 지도력 등으로 인하여 2012년 대비 19%의 수출이 증대되어 최초로 6억불을 돌파하는 실적을 달성함.

반도체 수탁가공업체의 특성상 2300명의 임직원들이 하루 24시간 365일 연중무휴공장을 가동하며 고객들의 요구에 맞게 신속한 생산과 납기를 준수하고 있음. 근면, 성실, 정확성을 바탕으로 매년투자대비 탁월한 실적을 올리고 있으며 고객의 기대수준이상의 성과를 이룸.

고객의 요구에 맞는 품질과 기능의 제품을 고객의 필요일정 내에 납품을 하는 것에 경영목표를 두고, 기업경쟁력 향상을 위해서 초단위의 생산 일정관리를 통해 기업환경을 극복하고 있으며 고객요구에 맞추기 위해 밤잠을 설치면서 제품의 품질개선과 납기단축 그리고 불량 감소 등을 위한 쉬지 않는 기업의 노력은 계속되고 있음.

15. 6억불, 대덕전자(주) / 대표이사 김영재(金榮宰)

▲ 수출품목 : PCB(Printed Circuit Board)
▲ 수출실적 : 62,665만불 (전년도 대비 15% 증가)
▲ 담 당 자 : 김경진(☎ 031-599-8873)

공적내용

1972년 설립된 국내 최초의 산업용 PCB회사로서, 지난 40여 년간 전자제품의 핵심부품인 PCB(Printed Circuit Board)를 생산하여 삼성전자, 하이닉스, Nokia, Cisco 등 국내/외 전자회사에 공급해 왔으며, 국내 최초로 양면, 다층, 고밀도 Buildup 기판을 개발함으로써 PC, 네트워크, 휴대폰 등 국내 전자산업의 발전에 기여하였음.

1984년부터 통신장비용 다층PCB의 미국 Northern Telecom 수출을 시작으로 해외 직수출 시장을 개척하였고, 삼성전자나 SK하이닉스 등 국내 Set업체를 통한 로컬수출까지 포함하면 전체 매출의 90% 이상이 수출로 이루어지고 있음. 이를 바탕으로 1993년 5000만불 수출의 탑, 1998년 1억불 수출의 탑, 2000년 2억불 수출의 탑을 수상하였음.
2005년에는 반도체용 PCB 신 공장을 설립하여 기존에 일본에서 수입되던 첨단 반도체용 PCB를 국산화함으로써 반도체 부품의 수입대체에 기여하고 있음.

국내 최초의 산업용 PCB회사로서, 1975년 양면 인쇄회로의 국내 최초 개발로 상공부장관상을 수상하였고, 1978년 국내 반전자교환기(M10CN) 국산화 프로젝트에 PCB 개발업체로 참여, 1982년에는 다층PCB를 국내최초로 개발하여 국무총리상을 수상, 1987년 연구소를 설립하여 신공법 및 신재료 개발, 선행기술개발을 추진하고 있음. 1998년에는 휴대폰용 빌드업PCB 양산에 성공함으로써 일본 수입을 대체하였고, 2010년에는 모바일D램용 초박판 FBGA 양산에 성공함으로써 국내 모바일 반도체 시장의 성장에 기여하였음.

1984년 미국 Northern Telecom 직수출을 시작한 이래, 적극적인 해외시장 개척을 추진하고 있으며, 그 일환으로 미국과 캐나다에 해외 Sales Rep.을 운영하고 있음.

16. 6억불, (주)파트론 / 대표이사 김종구(金鍾求)

▲ 수출품목 : 휴대폰 및 통신시스템용 전자부품
▲ 수출실적 : 61,274만불 (전년도 대비 98% 증가)
▲ 담 당 자 : 박중양(☎ 031-201-7773)

공적내용

파트론은 2003년 1월에 설립된 이동통신용 종합부품회사로, 고주파기술, 세라믹기술, 그리고 전자회로 매칭기술을 활용한 칩안테나, 인테나, DMB, NFC, LDS ANT로 구성되는 안테나 사업을 신규로 진행해 현재의 주력사업을 육성했고, 2005년부터는 기존 수정발진기에서 확보한 반도체 조립기술을 활용하여 카메라모듈까지 제품군을 다변화함.

파트론은 기술력과 원가경쟁력, 제조경쟁력 세 가지를 강점으로 내세우고 있는데, 연구개발 중심의 회사로 연구개발 인력이 전체 임직원의 59%를 차지하고 있으며, 매년 매출액의 3% 이상을 연구개발비로 투자 중에 있음. 그에 따라 현재는 국내 106건, 해외 4건에 특허를 보유하고 있음. 품질관리는 ISO14001과 ISO9001 인증을 획득 및 TF팀을 통한 양품보 활동 등으로 고객사에서 요구하는 품질수준 이상으로 지속적인 관리를 실행 중임.

최근에는 반도체 어셈블리 기술을 이용한 다양한 센서(제스처, 지문, 온도 등)와 음성인식용 MEMS MIC 등을 신규 사업으로 추진, 개발 완료하여 성과가 가시화되고 있으며, 내년부터는 본격적인 성과를 보일 것으로 예상됨. 이를 토대로 하여 세계시장을 겨냥한 제품 개발과 글로벌 거래선 확보, 그리고 매출 확대를 통한 이동통신 부품 전문기업으로 도약하고자 모든 역량을 집중하고 있음.

통신장비용 부품인 유전체와 아이솔레이터 사업을 바탕으로 휴대폰용 각종 안테나, 카메라 모듈, 크리스탈, 오실레이터, 진동모터, 마이크, 센서등 사업의 다각화와 중국, 미주, 일본 등에 현지 Sales office 및 R&D center 셋업을 통해 글로벌 휴대폰 제조사들과의 BIZ 개시 매출 확대가 이루어지고 있음. 또한, 신 성장 동력으로는 최근 각광받고 있는 지문인식 센서를 포함하여 다양한 센서류 온도센서, 압력센서 등) 사업을 추진중이며, 글로벌 휴대폰 제조사에 제품 공급을 앞두고 있음.

17. 5억불, 엘에스산전(주) / 대표이사 구자균(具滋均)

▲ 수출품목 : 차단기, 배전반, 초고압 변압기 등
▲ 수출실적 : 54,926만불 (전년도 대비 51% 증가)
▲ 담 당 자 : 윤태균(☎ 02-2034-4154)

공적내용

1974년 창립 이래 전력/자동화 분야에서 환경 친화 및 에너지 효율적 Total Solution을 제공. 국내 1위 기업으로서 스마트 그리드, 전기차 전장부품, HVDC 등 최첨단 그린 비즈니스로 고객의 혁신을 이끄는 글로벌 기업으로 활동함.

해외 시장 개척 및 현지화에 역점을 두고 지속적인 수출확대를 적극적으로 추진하여 수익성을 중심으로 과거 아시아 지역 위주에서 미주, 중동, 유럽, 아프리카 등으로 수출지역을 다변화 하였으며, 러시아 동구권 등 신시장 개척을 위한 해외특공대 활동을 전개. 또한, 현지화 추진의 일환으로 중국의 대련과 무석, 베트남에 현지 생산 공장을 설립하고, 중국 상해, 대련, 일본, UAE에는 판매법인과 현지지사를 설립하여 현지에 맞는 전용제품 개발을 통한 고객 맞춤형 제품전략을 전개하고 지역 전문가 육성 및 현지인의 당사 royalty 제고, 현지 유통망 강화를 위한 인프라 구축하여 수출에 정진하고 있음.

최근 3년간 수출실적은 2011년 USD 283,931천불, 2012년 USD 363,187천불, 2013년 USD 549,267천불을 달성. 수출 신장률은 전기산업 분야에서는 획기적인 51%를 기록하였으며, 당해 연도 무역수지는 USD 386,489천불, 외화가득률은 70%을 달성.

2011년에 이라크 변전소 재건 Project 참여, 이라크 전력부로부터 송배전급 81개 변전소 배전제어시스템 구축사업 총 4억 2,700만불을 수주. 이는 유럽회사 위주의 시장에서 최초로, 60년 만에 비 유럽권 국가로 이라크 전력시장에 진출하는 쾌거를 달성한 것임. 이라크 전력부의 변전소 수주로 인해 현지에서의 한국기업의 인지도가 상승하였으며, 본격적인 시장 진출 교두보를 마련한 것으로 평가할 수 있음.

LS산전은 해외 시장의 적극적인 공략을 위하여 규격 취득 및 해외 특허 출원에도 박차를 가하고 있는 바, CE, ICE, ANSI, UL, CE 등의 해외 규격 및 공인 인증을 취득하여 경쟁력과 안전성을 갖춘 고품질의 상품을 수출하고 있으며, 해외에 600여건의 특허를 출원하여 선진업체와의 기술경쟁력을 높이는 데 더욱 매진하고 있음.

18. 5억불, 일진디스플레이(주) / 대표이사 심임수(沈任洙)

▲ 수출품목 : 터치스크린패널(TSP)
▲ 수출실적 : 55,460만불 (전년도 대비 39% 증가)
▲ 담 당 자 : 설재혁(☎ 031-680-0209)

공적내용

터치스크린패널(TSP)과 LED Sapphire Wafer의 주요기술 국산화 및 수출증대에 힘써 국산산업의 고도화에 기여함. Smart Phone 및 Tablet PC 등의 주요 부품인 터치스크린패널의 가장 핵심적인 부품인 터치센서 개발을 성공적으로 수행한 결과 일본, 대만 등으로부터 수입에 의존하고 있던 부품을 국산화함으로써 국내 터치스크린패널(TSP) 기술의 우수성을 드높임.

2008년 매출액 99억, 영업적자를 기록하여 경영상태가 악화된 기업을 2010년 터치패널 매출액 : 435억, 2011년 터치패널 매출액 2,712억, 2012년 터치패널 매출액 5,635억 달성 그리고 2012년 수출 4억불, 2013년 수출 5억불을 달성한 수출기업으로 탈바꿈시킴으로써 터치스크린패널 분야에 있어서 세계 일류 부품업체로 성장시킴.

또한, 2009년 300명 미만이던 직원 수가 2013년 현재 1,700명 이상으로 5배 이상 증가하여 고용창출을 통한 지역경제발전에 이바지하면서 지역 내 고용창출과 우수기업으로 자리매김하였고 노사 간 그리고 직원들 간 소통의 문화 및 보람된 일터문화 확립을 위해 노력할 뿐만 아니라 직원복지향상에 적극적으로 지원하면서 양질의 기업문화를 창조함.

19. 5억불, 금호피앤비화학(주) / 대표이사 문동준(文東俊)

▲ 수출품목 : 페놀 및 유도체
▲ 수출실적 : 52,345만불 (전년도 대비 13% 증가)
▲ 담 당 자 : 고종학(☎ 02-6961-3411)

공적내용

국내 최초의 페놀과 아세톤 업체로 출발하여 BPA, MIBK, 에폭시 수지에 이르기까지 제품 생산의 수직계열화 체계를 이룩한 금호피앤비화학은 1976년 설립 이래 페놀, BPA 산업의 선구자로서 국내 석유화학산업의 발전에 기여해 왔을 뿐 아니라 건축, 조선, 자동차, 전기전자, IT 산업 등 산업 전반에 걸친 핵심소재를 생산하는 소재기업으로서 금호석유화학, 일본의 신닛테츠스미킨화학이 투자한 합작투자사임.

국제적인 수요 증가에 적극 대응하고 국제경쟁력을 확보하기 위해 국제적 규모의 공장 증설을 했고, 이를 바탕으로 수출 증대를 통해 국제수지 개선에 이바지하며 국내 석유화학산업 발전에 크게 기여함. 2006년 3억불 수출의 탑 수여에 이어 지속적인 증설사업을 통해 규모의 경쟁력을 확보하여 금년도에는 5억불 수출의 탑을 신청하는 등 본 사업 분야에서 세계적인 화학회사로 성장하고 있음.

´글로벌경쟁력강화´, ´Smart 경영´이라는 미션을 달성하기 위해 전임직원이 품질경영 및 환경경영에 주력함. 특히 정부의 저탄소녹색성장에 맞추기 위해 풍력발전기용 blade Epoxy 제품을 개발하여 신 성장 동력 창출을 통한 수입대체 효과로 국가경제발전에 이바지함. 특히 VISION 2020(매출액 20조, 세계일등 제품 20개 달성으로 Global Leading Chemical Group)을 수립하여 품질/환경/안전/보건경영 통합시스템을 통해 고객만족을 최우선으로 하고 공장 무재해와 업계최고 1등 기업가치 창출을 위해 전임직원이 최선을 다하고 있으며, 이러한 노력으로 품질경쟁력우수기업에 12년(2001년~2012년) 연속 수상하여 2012년에 명예의 전당에 입성하였음.

20. 5억불, S&T 모티브 주식회사 / 대표이사 김택권(金澤權)

▲ 수출품목 : 자동차 엔진용 부품
▲ 수출실적 : 52,012만불 (전년도 대비 2% 증가)
▲ 담 당 자 : 이용웅(☎ 051-509-2499)

공적내용

S&T 모티브는 1981년 12월 설립 이후 지난 30여 년간 쌓아온 정밀제조 기술력을 바탕으로 자동차 핵심부품과 방위산업제품 등을 개발 및 생산. 과감한 투자와 인재양성 및 오랜 기간 축적된 우수한 기술과 글로벌 경쟁력을 기반으로 국내를 비롯한 아시아, EU, 북미, 아프리카 등 세계 각지에 S&T모티브의 브랜드로 진출하여 글로벌 기업으로써의 입지를 다져가고 있음.

한국GM의 전신인 대우자동차에 당사 매출의 80% 이상 의존하던 기형적인 구조를 혁파하기 위해 現 김택권 대표이사를 비롯한 새로운 경영진은 직접 발로 뛰는 현장경영으로 해외시장을 개척하며 고객 다변화에 사활을 건 결과 기존의 한국GM에 만족했던 공급선은 GM글로벌로 확대되었고, 유럽의 글로벌 완성차메이커인 PSA푸조시트로엥, Getrag(게트락), 북미의 Magna(GM,포드 부품공급사)와 JCI(존슨콘트롤), 일본의 다이하츠와 OKI(NTT 부품공급사), 대만의 YULON 등으로 확대되었음. 뿐만 아니라, 국내 글로벌 완성차 기업인 현대기아자동차와 르노삼성자동차에도 신규 공급하며 당사 자동차부품 수출이 확대되면서 신규 해외시장 개척의 노력으로 2010년에 4억1천만 달러, 2011년에 4억9천만 달러, 2012년에 5억1천만 달러 수출실적을 달성하며 지속적이고 경이적인 성장을 이루어 낼 수 있었음.

S&T모티브는 '대한민국 정밀기계공업의 원조기업'으로 1970년 초기부터 근 반세기에 이르는 동안 시대를 앞서가는 기술개발에 전력함. 특히 2006년 이후부터는 과감한 R&D 투자로 첨단 신기술 개발에 전념하면서 친환경 녹색성장의 고부가가치 제품군들을 생산하고 글로벌 시장을 공략함. 대표적인 기술개발의 성과는 '구동모터(Traction Motor)'로서, 하이브리드 및 전기차의 엔진 역할을 하는 자동차의 핵심부품으로 이미 전기스쿠터의 구동모터(In-Wheel Traction Motor)로 양산되어 그 성능을 입증함. 뿐만 아니라 현대기아차의 상용연료전지차에 적용되어 조만간 출시를 앞두고 있음. 그 밖에도 차량의 정보와 탑승자의 재미를 함께 제공하는 인포테인먼트 전자전장 기술로 세계시장에서 당당히 경쟁하고 있음.

21. 5억불, 이수화학(주) / 대표이사 강인구(姜仁求)

▲ 수출품목 : LAB, NP 등
▲ 수출실적 : 53,722만불 (전년도 대비 1% 감소)
▲ 담 당 자 : 원경호(☎ 02-590-6664)

공적내용

이수화학(주)은 1969년 1월에 설립되어 2013년 6월말 현재 자본금 764억 원, 종업원 수 360명, 2012년 기준 매출액 1조 8,484억 원의 회사로 성장, 국내의 2개 공장과 함께 3개의 해외 생산법인, 4개의 해외 사무소를 두고 있음.

LAB, NP 등 기존 주력제품의 수출확대와 신규제품의 시장개척에 주력. LAB 등 주력제품의 경우 2000년대 들어 기존 국내 및 동남아 시장 위주에서 중남미, 아프리카, 오세아니아 등 Emerging Market에 대한 적극적 공략을 통해 괄목할만한 수출 신장을 이루었고, 2012년에는 중국 태창 시에 현지 LAB 공장을 완공하여 상업생산을 시작하는 등 중국 세탁세제원료 내수시장에 대한 본격적인 진출 행보를 개시함.

또한 자체 기술로 개발한 TDM의 경우 최근 3년 동안 판매상사와의 협력 하에 중국 등 해외시장 개척으로 수출 이익률을 크게 향상시켰으며 역시 자체 기술로 개발하여 2008년부터 상업생산을 시작한 IPA는 국내 수입대체효과는 물론 중국, 인도, 동남아 등지로 수출되고 있음.

이렇게 전 세계에 걸쳐 안정적인 Global 판매네트워크를 구축하게 된 결과 이수화학(주)의 최근 수출실적은 당해 연도(2012년 7월~2013년 6월) USD 552,233천불, 전년도(2011년 7월 ~ 2012년 6월) USD 537,790에 이르게 됨.

P&G, Colgate 등 Global 거대 다국적 기업과 장기적 Partnership을 맺는 데 성공하였고 과거 Sasol, CEPSA 등 기존 서구 선진 경쟁업체의 독점 시장이었던 중남미 시장으로의 공격적 진출 전략이 결실을 맺어 국내와 동남아 일부에 국한되어 있던 판매처가 중남미, 아프리카, 오세아니아 등지로 확대되는 성과를 거둠.

22. 5억불, 주식회사 멜파스 / 대표이사 민동진(閔東振)

▲ 수출품목 : 터치스크린모듈 등
▲ 수출실적 : 50,313만불 (전년도 대비 221% 증가)
▲ 담 당 자 : 윤진우(☎ 031-671-6612)

공적내용

(주)멜파스는 2000년 2월 설립된 Touch Sensor 전문회사로써, 삼성전자 1차 협력 업체로 지정되어 2008년 하반기부터 Touch Screen Module을 납품하기 시작하면서 지속적인 성장을 이루어 나가고 있음.

Touch Screen Module이 본격적으로 납품되기 시작한 2008년 하반기부터 매출액 및 수출액이 크게 증가하여, 2009년도 7천만불 수출의 탑, 2010년도 1억불 수출의 탑을 수상하였고, 지속적인 성장으로 2013년 수출실적은 50천만불 이상으로 성장세를 이어나가는 중임. 로컬수출의 대부분은 삼성전자, 삼성디스플레이에 공급되는 Touch Screen Module이며 삼성전자 중국, 베트남 현지공장으로의 직납되는 비중이 증가함에 따라 직수출 비중이 크게 증가함.

(주)멜파스는 터치 컨트롤러 IC 설계 및 테스트뿐만 아니라 FPCB/ITO 필름 디자인, 터치스크린 모듈 조립까지 모두 담당하고 있음. 터치 컨트롤러 IC 설계 제조뿐만 아니라 터치스크린 모듈 조립까지 사업영역을 관리하는 것에는 터치스크린 모듈 조립, 품질 관리의 측면을 넘어선 그 이상의 의미가 포함되어 있음.

23. 4억불, (주)다스 / 대표이사 강경호(康景豪)

▲ 수출품목 : 자동차 시트
▲ 수출실적 : 40,700만불 (전년도 대비 165% 증가)
▲ 담 당 자 : 박지연(☎ 054-770-1656)

공적내용

1987년 설립 이래 (주)다스는 자동차 시트 부품 업체에서 국내 1위 자동차 시트 업체로서 빠르게 성장하며 글로벌 자동차 시트 업체로서의 위상을 지켜나가며 품질경영을 경영방침으로 고객을 위한, 제품의, 회사의 품질을 지속적으로 향상시키기 위해 노력하고 있음.

이미 현대자동차를 비롯하여 르노삼성, GM, 포드 등 국내·외 글로벌 자동차 업체에 고품질의 자동차 시트를 납품하고 있으며, 중국 등 각국 로컬 자동차 업체와의 지속적인 협력관계를 통해 기술교류 및 해외시장 개척활동에 주력하고 있고 또한, 북미, 유럽 그리고 아시아를 잇는 글로벌 네트워크를 통하여 안정적인 공급 체계를 구축함.

제품 품질확보를 위한 다양한 활동을 추진하고 기술력 향상을 위해 노력한 결과 1997년 ISO9001을 시작으로 ISO/TS16949, Single PPM, CCC(China Quality Certification Centre) 등을 획득하였으며, 기본에 충실한 사내품질 향상활동을 추진하고 있음. 고품질 제품생산을 위한 노력 뿐 아니라, 고품질의 제품을 합리적 가격에 공급하기 위해 신공법 개발, 원가절감 활동 등을 진행하여 글로벌 자동차 시트 업체 시장에서 품질 및 원가 경쟁력 확보를 위해 노력. 북미, 중국 등 해외 특허를 비롯하여 국내·외 130여 개의 특허는 오랜 기술력을 대변함.

1987년 자동차 시트의 주요 부품으로 초기 수입에만 의존해오던 Recliner와 Slide Rail을 국산화에 성공한 이후, 현대자동차 그룹이 진출한 해외지역에 당사 제품을 90% 이상 공급하여 고객사 가격 경쟁력 제고와 수출 증대를 이룸. 2009년 해외매출 대비 2013년에는 약 200%의 성장세를 달성할 것으로 예상되며, 전체 매출에서 해외매출의 비중이 점점 늘어 날 전망. 수출실적에서는 2009년 수출 1억불을 달성했으며, 2010년에는 2억불을, 2013년에는 4억불을 초과 달성할 것으로 예상.

24. 4억불, 내셔날오일웰바르코코리아(유) / 대표이사 진로날드도우니(GENE RONARD DOWNEY)

▲ 수출품목 : 선박구조물
▲ 수출실적 : 46,901만불 (전년도 대비 31% 증가)
▲ 담 당 자 : 엄경석(☎ 052-255-2087)

공적내용

해양(Off-shore)장비의 국내제작 품목 범위를 확대시키며, 선진각국의 독과점적 공급원을 국내 기술력으로 흡수하여 동종 품목을 세계최대공급원으로 발전시켜 고용증대와 국내 해양산업의 경쟁력 제고에 이바지함.

기존 전 세계 대부분 Drill Ship은 유럽 및 세계각지에서 제작 및 조립이 되어왔으나 최근 건조가 이루어지는 Drill Ship은 국내 조선소에서 제작, 납품 되고 있음. 여기에 필수적인 Drilling System (Derrick(시추탑) / 시추용 Riser Pipe) 을 설계하여 국산화에 기여한 공로가 큼.

해양(Off-shore)장비의 국내제작 품목 범위를 확대시키며, 선진각국의 독과점적 공급원을 국내 기술력으로 흡수하여 동종 품목을 세계 최대공급원으로 발전시켜 전년도 357,606천만 불, 당해 연도 469,019천만 불 달성.

해양, 특히 Drilling Ship의 필수 장비 공급업체들 중 Crane Test 설비(총 12개소) Derrick 조립 Heavy Zone(총 13개소)및 Riser pipe생산 시설(총2,000개/년) 분야에서 세계 제일의 공급능력을 확보하고 신규 기술 인력을 양성함으로써 해외 Oiler사들의 자본과 기술투자를 성공적으로 안착하도록 하여 고용증대에 기여함은 물론 국내 조선사들의 해양산업 국제 경쟁력(품질, 납기)제고에 공헌함.

25. 4억불, 에스맥(주) / 대표이사 이성철(李成哲)

▲ 수출품목 : 휴대폰용 전자부품(터치스크린모듈, 키모듈)
▲ 수출실적 : 43,008만불 (전년도 대비 10% 증가)
▲ 담 당 자 : 이호일(☎ 031-895-2240)

공적내용

2004년 11월 납입자본금 8,630백만 원으로 설립된 에스맥(주)는 휴대폰을 비롯한 모바일기기에 적용되는 Touch Screen Module과 휴대폰용 입력장치인 Key Module을 개발, 생산하고 있는 전문업체임. 현재 종업원 수는 302명이 재직 중에 있으며, 설립 후 짧은 기간 안에 높은 실적 및 성장성을 인정받아 2008년 1월 코스닥시장에 상장함. 2011년도에는 매출액 4,700억 원을 달성하였으며, 2012년도에도 매출액 4,481억 원을 달성.

해외법인으로는 SEC 협력사 최초로 해외법인 터치스크린 공장을 승인받아 중국 천진에 설립하여 운영 중에 있으며, 국내 사업장으로는 본사를 비롯한 천안과 평택 2곳을 운영 또한, 중앙연구소를 비롯해 천안연구소를 추가 설립하여 영위하는 사업과 관련하여 신기술 및 미래 핵심기술 개발을 통해 기술경쟁력이 높은 전략기술과 특허 확보를 지속적으로 강화한 결과, 현재 국내 특허 22건을 등록.

또한, 주력제품인 터치스크린의 주요 원자재인 ITO sensor 내재화에 성공하여, 생산중인 Touch Screen Module에 적용하고 있으며, 주요 원자재인 ITO sensor 에 대한 원가절감 및 대체기술 등의 연구개발을 통해 신기술 개발 및 품질향상에 주력하고 있음.

26. 4억불, 평화정공(주) / 대표이사 이명현(李命鉉)

▲ 수출품목 : 자동자부품(도어모듈)
▲ 수출실적 : 42,360만불 (전년도 대비 9% 증가)
▲ 담 당 자 : 박철우(☎ 053-350-6344)

공적내용

평화정공㈜는 1985년 4월에 자동차 부품 제조업을 시작으로 현재 28년간 자동차 도어 무빙시스템 전문기업으로 성장함. 치열한 글로벌 경쟁에서 글로벌 전문기업으로 거듭나고자 이명현 대표이사 취임이후 글로벌 경영을 경영방침 하에 기 구축된 인도 공장과 중국 태창공장의 생산거점을 주축으로 중국 북경공장(05년 1월 설립), 유럽 슬로바키아공장(05년 6월 설립), 유럽 체코공장(07년 3월 설립), 미국 몽고메리공장(10년 9월 인수), 중국 염성공장(11년 3월), 미국 디트로이트 공장(11년 6월)을 설립하여 현재 전 세계적으로 5개국 8개 공장과 인도와 중국의 2개 기술연구소를 함께 운영 중에 있음.

1994년부터 무역거래를 시작으로 1999년에는 천만 불, 2008년 2억불 2011년 3억불 수출 탑을 수상. 최근 3년간 수출실적은 2010년 247백만 불, 2011년 314백만 불(전년대비 27% 증가), 2012년 389백만 불(전년대비 24% 증가) 실적을 기록하고 있으며 지역별로는 중국시장은 28%, 미국시장 26%, 인도시장 17%를 차지하고 있음.

2010년부터 플라스틱 도어모듈 시스템 적용(YF 소나타)을 통한 부품 경량화 및 모듈화에 기여하고 있고 2012년부터는 최신 기술인 파워클로징 시스템을 개발하여 상용화 진행 중이며 현재 특허 110건, 실용신안 38건, 디자인 등록 23건, 상표등록 3건을 보유.

글로벌 자동차메이커인 GM으로부터도 2006년 이후 6년 연속 우수 협력사로 선정되어 GM에서 개최하는 “The year of Supplier” 행사에 참석, 세계 글로벌 기업들과 나란히 한 자리에 서는 영광과 GM과의 협력사로써의 돈독한 협력관계를 마련하는 계기가 됨.

현재 구축된 해외 생산기지 및 영업 사무소를 기반으로 글로벌 경영전략의 1단계인 선택과 집중을 통한 Globalization을 마무리하고 2011년부터 2단계인 통합과 분산을 통한 Glocalization을 전 세계적으로 추진 중에 있음.

27. 4억불, (주)일진글로벌/ 대표이사 이상일(李相一)

▲ 수출품목 : 자동차부품
▲ 수출실적 : 42,578만불 (전년대비 13% 증가)
▲ 담 당 자 : 이제훈(☎02-2192-9215)

공적내용

(주)일진글로벌은 1978년 단조사업을 시작으로 컨테이너 부품, 자동차 샷시 부품을 거쳐 1994년 자동차 휠 베어링 사업에 진출한 이래, 세계 유수의 완성차 업체에 휠 베어링을 공급하고 있는 글로벌 휠 베어링 전문 기업임.

(주)일진글로벌이 개발한 3세대 휠 베어링은 오늘날 세계 자동차 시장에서 기술력을 인정받아 GM, Chrysler, FORD, BMW, AUDI, PSA등 전 세계 완성차 업체에 수출되어 세계 자동차 시장에서 약 25% 이상의 점유율을 차지하고 있음. 또한 기술연구소에 박사 및 석사 급 전문 인력을 다수 영입하여 신기술 연구와 신제품 개발 활동을 꾸준히 전개한 결과, 기술 및 품질 면에서는 세계 일류 베어링 업체들과 동등 이상의 수준에 도달하였고, 가격 면에서는 경쟁 우위의 수준에 이르고 있으며, 지난 2011년에는 3억불 수출의 탑을 수상하였으며, 2년이 경과한 올해에는 4억2천만 불의 수출액을 달성하였음.

기존 베어링 업체의 견제와 신규 업체의 끊임없는 도전 속에서도 당사는 2012년 기준 GM, Chrysler등의 북미 완성차 업체에 약 2,500억 원을 수출하였으며, BMW, AUDI, FORD등 유럽 완성차 업체에도 약 500억 원의 수출 실적을 기록하였음. 또한 호주, 중동, 아프리카 시장에도 당사의 휠 베어링을 수출하고 있으며, 현재 남미, 러시아, 아시아 등 신규 시장 개척에도 불철주야 노력을 기울이고 있음.

기술력을 바탕으로 수백여 개의 특허 출원을 완료하였으며, 2000년에는 ´대한민국 기술 대전 동상´ 수상, ´휠 베어링의 차세대 일류 상품´ 선정, 2004년 ´장영실 상´ 수상, 2013년 ´World Class 300´ 선정 등의 영예를 얻음.

28. 4억불, (주)시몬느 / 대표이사 박은관(朴殷寬)

▲ 수출품목 : 가죽제가방
▲ 수출실적 : 40,342만불 (전년대비 34% 증가)
▲ 담 당 자 : 박종원(☎031-420-2312)

공적내용

(주)시몬느는 패션과 핸드백이라는 단어가 다소 낯설었던 1987년 6월 1억 원의 자본금과 15명의 직원으로 본사를 창업. 꾸준한 연구개발을 통한 기술력과 장인정신을 토대로 전 세계 고급 핸드백 브랜드와 거래를 쌓으며 업계에서 ´마이더스의 손´ 이라는 호칭을 얻으며 승승장구함.

본사는 글로벌 경기침체의 위기를 기회로 삼아 베트남 현지에 해외공장 2곳을 증설하며 생산능력을 향상시킴과 동시에 품질관리를 위한 전담부서를 설치하고, 명품핸드백 이라는 네임밸류에 걸맞은 완벽한 제품을 생산하기 위해 최선의 노력을 다하였음. 이러한 적극적인 투자 및 노력의 결과로 2011년 6월말 기준 USD 4.4억, 2012년 6월말 기준 USD 5.3억 원, 2013년 6월말 기준 USD 7.0억 원의 수출실적을 달성함.

본사는 유럽의 명품브랜드 및 미국의 디자이너 컬렉션 라인을 아시아 최초로 유치함. 명품브랜드 아시아 제조시장의 문을 처음으로 열었으며, 나아가 OEM 방식을 탈피한 ODM 이라는 새로운 패러다임을 만든 최초의 회사임. 단순한 위탁가공이 아닌 디자인과 소재까지 제안하는 새로운 생산방식으로 디자인 및 소재 분야에 지속적인 투자를 하였고 그 결과물로 지난 26년간 15만개 이상의 디자인 패턴을 제작하였으며, 유럽과 미국, 아시아, 나아가 동남아, 중남미, 아프리카에 이르는 방대한 자재소싱 능력을 보유하게 되었음. 자재입고부터 완제품 생산, 품질검수에 이르기까지 단계별, 부문별로 세분화된 자체검수 시스템은 본사의 자랑이자 바이어가 (주)시몬느를 신뢰하게 만드는 큰 원동력임.

29. 4억불, 드림텍 / 대표이사 김영호(金永浩)

▲ 수출품목 : 휴대폰용 전자부품
▲ 수출실적 : 41,959만불 (전년대비 88% 증가)
▲ 담 당 자 : 이건우(☎041-589-4615)

공적내용

(주)드림텍은 1998년 설립(자본금 10억 원) 이후 핸드폰의 주요부품인 Sub-PBA를 주축으로 자동차 LED 전장 전자부품, 생활가전 TSP 등을 개발 및 제조함으로써 지속적으로 성장하고 있으며, 그 동안의 축적된 제조공정 및 설계/개발 기술로 정보통신관련 국내 전자부품산업의 발전에 중요한 역할과 산업발전에 기여하여 2012년도 회계기준 매출액 4,481억 원을 달성하였음.

(주)드림텍의 최근 3년간 수출실적은 2010년 6월 139,626천불, 2011년 6월 300,520천불, 2012년 6월 278,557천불, 2013년 480,635천불로 전년대비 총 73%의 신장률을 보였음. 당해 연도 국가별/품목별 수출실적은 휴대폰용 Sub-PBA로 중국을 포함한 5대시장 68%, 기타 5대시장을 제외한 전 지역은 32%의 실적을 보임.

최근 4년간 국내특허 2건, 상표권 2건 등의 지적재산권을 획득 하였고, 현재 국내특허 19건, 해외(미국)특허 3건이 출원되었음. 해외 인증으로 ISO-9001, TL-9000, ISO-14001, TS-16949 등 다양한 방면으로 인정받고 있음. 정보통신 사업 및 자동차 전장 LED등 사업 다변화 및 글로벌 시장에 조기 진입과 안정화를 위해 연구개발 인력 및 관련 핵심 연구/개발 인력 확보를 위해 최선의 노력을 기울이고 있음.

대표이사와 관련 기술진이 직접 정기적인 해외 전시회(전자부품 산업전시회)를 통해 선진 기술 및 시장 동향을 파악하고, 사업의 다각화를 추진하고 있으며, 상품화를 위한 완성품 시연회를 개최함으로써 신규 국내외 바이어를 발굴하고 적극적으로 홍보하고 있으며, 최근에는 베트남 신규시장 진출을 위해 노력하고 있음.

30. 4억불, 에스아이플렉스 / 대표이사 박정수(朴柾洙)

▲ 수출품목 : 연성회로기판(FPCB)
▲ 수출실적 : 45,518만불 (전년대비 70% 증가)
▲ 담 당 자 : 성민호 (☎ 031-599-2181)

공적내용

에스아이플렉스는 1988년 5월 20일 설립 이후, 20년 이상 연성회로기판(FPCB ; Flexible Printed Circuit Board)만을 생산해 온 전문 강소기업으로 당사의 FPCB는 터치스크린패널, 카메라모듈 등 스마트폰의 핵심부품으로 사용됨.

에스아이플렉스는 높은 기술력과 원가 경쟁력을 토대로 수입대체를 돕고 수출을 지속 확대하여, 2억 7천만 불(약 3,000억 원)의 수출실적을 달성하였고, 이를 통해 한때 FPCB의 2류 국가로 인식되던 한국이 대만을 제치고, FPCB 최강국인 일본을 위협하는 국가로 발전하는데 기여함. 종전의 피처 폰에는 3~6개의 FPCB가 사용됐지만, 스마트폰 패드에는 9~12개가량 사용되어 FPCB의 수요가 지속적으로 확대됨에 따라 차세대 고부가가치 성장 동력으로 육성하기 위한 각국의 경쟁이 치열한 상황임.

당사의 롤투롤(Roll-to-Roll) 공법개발은 기존의 FPCB 생산은 원재료인 동박적층판(FCCL)을 크기에 맞게 절단한 후 회로를 새겨 넣는 시트 방식이나, 롤투롤 방식은 넓은 FCCL을 롤에 감으면서 동시에 회로를 새겨 넣을 수 있는 방식임. 국내 최초로 FPCB 롤루톨 방식을 도입해 특허를 획득했고, 종전의 시트 방식에 비해 생산효율성을 30%이상을 향상시켰음. 또한, 고객사에서 회로자료를 받아 이를 샘플로 만들기까지 일본 업체들은 2주, 국내 경쟁사들은 10일 정도 걸리나 에스아이플렉스는 이를 3~5일로 크게 단축시켰음.

31. 4억불, (주)케이엠앤아이 / 대표이사 노철호(盧喆鎬)

▲ 수출품목 : 자동차용 SEAT
▲ 수출실적 : 41,600만불(전년대비 17% 증가)
▲ 담 당 자 : 이동한 (☎ 032-577-7781)

공적내용

㈜케이앰앤아이는 자본금 100억으로 2004년 9월에 재 설립하여 자동차부품 전문회사로서 20여 년간 GM KOREA(구. 대우자동차)의 협력업체로 쌓아 올린 기술력을 토대로 순수우리 기술로 세계최고 수준의 자동차용 SEAT를 생산하고 있으며 이는 최근 당사의 수출실적 신장으로 증명되고 있음.

현재 부설 연구소포함 80여명의 연구진과 423명(정규직)이 재직 중이며, 폴란드, 우즈베키스탄에 합작회사경영과 중국공장 설립 및 중국, 태국, 폴란드, 에콰도르, 콜롬비아, 베네수엘라, 이집트, 인도, 멕시코 등 유수의 업체와 기술제휴 계약체결로 글로벌경영체제를 완비하고, 특히 미 개척시장으로의 적극적인 투자로 매년20%이상의 수출증대에 역점을 두고 발전을 거듭하고 있음.

수출실적은 2005년도 145,788천불로 국내최초 단일회사로 SEAT부품수출 1억불을 달성한데 이어 2006년 2억불 수출의 탑을 수상 하였으며 이후 신흥시장으로 각광 받고 있는 남미의 콜롬비아, 베네수엘라, 에콰도르, CIS지역의 우크라이나 수출시장을 집중 공략 하였고 2010년대에 들어서는 호주, 브라질, 인도네시아, 남아공의 신규시장을 개척하면서 2012년도에 3억7천만 불의 수출실적을 달성 하였으며 2013년도는 4억불을 초과하는 실적을 달성하였고 매년 20% 이상의 신장을 목표로 내년도에는 중국시장 확대를 위하여 중국공장 추가투자 및 신흥 시장개척을 계획하고 2014년도에 5억불 수출달성을 목표로 사업을 추진하고 있음.

상기 수출실적의 결과물로는 지속적인 연구개발 활동의 결과로 당사 주 제품인 SEAT부품의 제조기술에 관련된 특허 12건, 실용신안4건, 총16건의 기술관련 재산권을 보유하고 있으며 이러한 기술개발로 인하여, 일본, 독일 등 선진국으로부터 수입해오던 핵심 부품들을 하나씩 당사 제품으로 대체해왔으며 이제 이 제품들은 전 세계로 수출하는 결과를 이룸.

32. 3억불, (주)디아이디 / 대표이사 박성수(朴聖秀)

▲ 수출품목 : TFT-LCD용 백라이트 유닛, LCD 제조장비 등
▲ 수출실적 : 35,696만불(전년대비 82% 증가)
▲ 담 당 자 : 채호병 (☎ 041-621-7541)

공적내용

(주)디아이디는 1998년 9월 창립 이후, Tablet, Notebook, TV용 LCD BLU 생산을 시작으로 대형 TV PANEL 실장 및 TABLET PC LCM까지 종합기술력 확보로 15년 업력의 글로벌 디스플레이어 전문기업으로 성장을 지속해 왔음. 이러한 성장에 힘입어 2005년 7월에는 코스닥 시장에 상장하였고, 2000년 매출 137억 원을 기록한 디아이디는 2012년 별도기준 매출 6,500억 원(연결기준 7,963억 원)을 기록하며 매출 1조원을 향해 달려가고 있음.

2011년~2013년 3월까지는 당사가 생산한 CAPA UP을 통한 매출성장을 이루어냈으며, 2013년 3월부터는 현재까지 괄목할만한 매출성장을 이룸. 2005년 1569억이던 회사 매출액은 2012년 별도기준 매출 6,500억 원(연결기준 7,963억 원)으로 약 4배의 매출증가를 보이며 눈부신 성장을 기록함.

해외시장 개척부문에서도 진전이 있었음. 중국시장에서 대형 TV의 BLU와 LCM생산을 시작으로 태블릿 PC와 노트북용 BLU와 LCM 생산까지 다양한 제품군으로의 확장을 하였으며, 현재까지 중국시장에서 지속적인 성장을 할 수 있는 토대를 마련하였음.

또한, 지속적인 아이디어 창출 및 품질개선 활동의 노력으로 제품디자인 및 성능이 우수한 신제품 개발을 통한 부가가치 극대화를 통해 지속적인 매출성장이 이루어졌음.

신규모델인 태블릿 PC 생산 및 판매에 지속적인 생산관리 판매관리를 지속적으로 실시하여 수익성이 향상되었으며 매사에 성실하고 책임감 있는 근무교육으로 직원들이 업무생산성 향상을 위해 자발적으로 참여할 수 있도록 동기부여 함.

33. 3억불, 자화전자(주) / 대표이사 김상면(金相冕)

▲ 수출품목 : PCM, PTC 등
▲ 수출실적 : 31,652만불(전년대비 21% 증가)
▲ 담 당 자 : 김영미 (☎ 043-210-7126)

공적내용

자화전자(주)는 1981년 충북 청원군에서 창립하여 당시 수입에만 의존하던 칼라 TV 및 컬러 모니터용 전자 Beam 집속장치(Purity Convergence Magnet)를 국내 최초로 개발하여 90% 이상을 수출하면서 성장기반을 다짐과 동시에, 개발에 대한 중요성을 인지하고 자체 연구소를 설립하여 R&D 분야에 집중적으로 투자함으로써 Magnet의 원천기술 등 차별화된 기술력을 확보하였음.

세계일류상품인 PCM, PTC Thermistor, Vibration Motor와 스마트폰용 Auto Focus Actuator, OA부품 등을 개발하여 총 165건의 특허를 보유하고 있으며, 생산제품의 대부분을 수출하며(매출액 대비 약 85%), '12년 7월부터 '13년 6월까지를 기준으로 전년동기대비 직수출의 경우 55%를 포함, 전체수출 21%를 신장한 3억1천 6백만 불의 수출실적을 달성하고, 5대 시장을 제외한 기타시장 즉 신 시장에 대하여 149%의 신장률을 달성하였음.

매출액 대비 3개년 평균 5% R&D 비용으로 투자 특히 당사 원천기술인 자성소재 연구개발에 투자가 진행되었으며 스마트폰 핵심부품의 기반기술 개발에 집중하고, 투자를 통해 제품의 개발 Lead Time 감소, 납기, 품질 향상 등 고객요구 스펙에 맞는 품질개발을 통해 고객과의 지속적인 신뢰 관계를 형성함. 또한 품질부문에서는 국내 ISO/TS-16949, ISO-14001, SQ-MARK 인증, ISO-14001인증 획득, 해외 UL 인증 6건, VDE인증 6건, CQC 인증 5건 획득하여 국내외로 수출경쟁력을 강화하여 수출하였음.

자화전자(주)는 1995년 3월 중국 천진, 심천, 청도, 2007년 8월 베트남, 2007년 9월 개성법인 등 해외직접투자 진출을 통하여 신규시장 진입 및 국제경쟁력 제고에 기여하고, 각 법인을 기점으로 하여 수출용원자재의 원활한 확보와 수입선 다변화, 해외자원개발 등을 통한 무역환경 개선과 수출증대에 기여함. 세계 무역환경 변화에 대비, 즉 AEO 인증을 획득하고, FTA활용확대를 위한 원산지관리를 시행하는 등 경쟁력을 강화하여 수출하고 있음.

34. 3억불, 바르질라현대엔진(유) / 대표이사 홍성일(洪性一)

▲ 수출품목 : 선박용가스터빈
▲ 수출실적 : 34,622만불(전년대비 82% 증가)
▲ 담 당 자 : 강경석 (☎ 061-983-1107)

공적내용

바르질라현대엔진(유)는 주소 LNG 선박 및 기타 해양설비에 사용되며 저압의 Natural Gas 및 HFO/MDO를 주연료로 사용가능한 Wartsila 50DF(Dual Fuel) 엔진을 국내외에 안정적으로 공급하기 위하여 2007년 7월 현대중공업(주)와 핀란드 Wartsila사 간의 합작투자 계약을 통해 설립되었으며, 50:50의 자본금을 투자하여 자본총액 678억원에 120여명의 종업원을 고용하였고, 18개월간의 공장설계 및 건설기간을 거쳐 2008년 6월 연간 120대를 생산할 수 있는 최첨단 설비를 갖춘 공장을 완공하였음.

공장완공과 더불어 엔진생산에 착수, 2013년 7월 기준 총 235대의 Wartsila 50DF엔진을 국내 주요 조선소에 인도하였고 2012년도 2,514억 원, 2013년 상반기 1,965억원의 매출을 이루어 내고 있음.

Wartsila 50DF 엔진은 기존 엔진에 비해 매연 배출량이 극히 적은 이유로 각국의 대기오염 규제 강화에 따른 영향을 받지 않아 LNG선은 물론 일반선(Container, B/C, Tanker) 등에도 사용할 수 있도록 추진 중이며, 2008년 ISO9001, 2010년 ISO14001, OHSAS18001 인증을 취득하여 국제표준 및 친환경적인 생산체계를 구축하고 있음.

글로벌 조선 산업에 있어서 선도업체인 국내외 대기업과 전략적 협력을 통하여 세계 엔진 시장에 적극 도전하여 시장 장악력을 한층 강화하고 있으며, 지속적인 경영혁신 및 SAP ERP시스템 구축 등을 통한 국제 표준에 기반을 두는 경영체계를 구축하기 위해 노력하였고, 이러한 활동을 통해 해외시장에서 입지를 다지고 있음.

35. 3억불, (주)삼광 / 대표이사 김진우(金珍佑)

▲ 수출품목 : 휴대폰 케이스
▲ 수출실적 : 30,449만불(전년대비 104% 증가)
▲ 담 당 자 : 배성일 (☎ 053-859-7727)

공적내용

(주)삼광은 휴대폰 케이스 사출 및 도장, 증착, 조립 등을 전문으로 하는 삼성전자의 1차 협력업체로서, 노사 간의 신뢰를 바탕으로 고객사인 삼성전자와의 신뢰, 협력관계를 구축함으로서 상호 간 동반 성장을 추구 하고 있는 건실한 기업임. 또한, 신뢰경영을 통해 위기를 슬기롭게 극복하였으며, 내적으로는 끊임없는 변화와 자기혁신을, 외적으로는 무한한 도전과 차별화를 실현하며 세계제일의 휴대폰 부품을 만드는 회사로 글로벌 시장에서의 경쟁력을 극대화 하고 있음.

어려운 대내외 환경 속에서도 품질 최우선 정책을 통해 꾸준한 부품 개발, 품질경쟁력 확보, 해외 공장 증설과 사무소 설치 등 수출처 다변화 노력을 통해, 2009년도 7천만 불, 2011년도 1억불 수출의 탑을 수상 하였고, 지난해 (2012.7.1~2013.6.30)는 3억4백만 불의 수출 실적을 달성하여 104%의 증가를 보였음.

자체적인 품질인증제도와 먼지제로화운동 등 품질경쟁력 확보 활동을 전개하고, 내부 품질관리뿐 만 아니라, 협력업체에 대한 지속적 품질교육과 정기적인 현장 점검을 통한 사전 불량 방지 등 생산 및 납품 전반에 대한 품질관리체계를 확립하고 있음.

또한, ISO9001, TL9000인증을 받았으며, 2005년도에는 환경경영시스템 ISO14001인증 등의 품질경영체제를 확립하였고, 전문 R&D 센터 설립 및 지속적인 연구개발 활동의 결과로 당사의 주 제품인 휴대폰 케이스와 관련된 특허, 실용신안 등 20여건의 기술관련 지적재산권을 보유하여, 삼성전자(주)로부터, 우수협력사로 2006,2007년에는 혁신부분 동상 및 은상, 2009년과 2011년에는 품질최우수상등을 수상 우수경쟁력의 업체로 인정받게 되었음.

36. 3억불, 덴소코리아오토모티브(주) / 대표이사 카토모토미(加藤元実)

▲ 수출품목 : 자동차부품
▲ 수출실적 : 35,099만불(전년대비 12% 증가)
▲ 담 당 자 : 류승수 (☎ 055-600-9748)

공적내용

한국에 본격적인 자동차산업의 바람이 분 90년대 초, 이미 덴소코리아오토모티브(주)는 세계적 자동차부품 회사인 DENSO와의 기술제휴로 높은 기술력을 보유하게 되었음. 이를 바탕으로 현대, 기아, 대우 등 고객들로부터 높은 평가를 받았으며, 한국의 우수한 자동차부품 종합 메이커로서 자리 매김 하였음.

덴소코리아오토모티브(주)의 최근 수출실적은 2011년도 직수출 2,334만 불의 직수출과 로컬수출 28,919만 불로 합계 312,53만 불임. 그리고 2012년도 수출실적은 직수출 3,711만 불의 직수출과 로컬수출 31,387만 불로 합계 35,099만 불을 기록하고 있음. 매년 10%이상의 수출 신장세를 보이며 수출국은 중국, 이태리, 베트남, 인도 등을 나타내고 있음.

CAD/CAM SYSTEM을 이용한 첨단 설계기술과 환경 진동시험, 내구성 검사, 3차원 정밀측정, 치형 검사 등을 시행할 뿐만 아니라 신기술, 신소재의 기초연구 및 응용연구에 전력을 다하고 있음. 또한 CATIA 및 PDM SYSTEM의 도입으로 프로젝트 진행현황을 실시간으로 관리하고 개발 자료를 DB화하여 더 나은 제품 생산을 위한 연구개발의 기초로 활용하고 있음.

덴소코리아오토모티브(주)은 일찍이 품질경영체제(QM)를 도입해 설계부터 생산, 판매에 이르기까지 모든 단계를 투명화해 실질적인 보증체계를 확립하였음. 세계최고의 품질을 향한 노력은, 자동차산업분야의 품질보증체제 규격으로써 유럽과 미국을 통합하는 글로벌 규격인 ISO/TS16949 품질SYSTEM을 획득함으로써 가속화 되고 있음. 우수한 품질과 가격 경쟁력을 바탕으로 일본, 중국, 베트남 및 이태리 등 유수의 자동차 업체에 수출활동을 하고 있으며 또한 당사 협력업체의 수출 경쟁력 있는 자동차 부품을 발굴하여 수출 기회를 매년 확대 제공하고 있음.

37. 3억불, 경창산업 / 대표이사 손일호(孫一鎬)

▲ 수출품목 : 자동차부품
▲ 수출실적 : 32,319만불(전년대비 55% 증가)
▲ 담 당 자 : 변면우 (☎ 053-721-1026)

공적내용

경창산업은 급변하는 외부환경 및 치열해지는 가격경쟁력 확보를 위해 그 동안 다져진 핵심역량을 바탕으로 지속적으로 성장 발전하기 위하여 내부적으로 전략 및 시스템의 구축을 통한 제도적 정착을 하고 있으며, 성과 극대화를 위한 방법론개발을 위해 노력하고 있음.

혁신활동 및 지속적이고 철저한 품질관리와 연구개발을 통해 전 세계 현대자동차 해외공장으로 매출액의 50.8%를 수출하고 있으며, 해외 유명 완성차 메이커로 지속적으로 시장 점유율을 확대해 나가고 있음. 그 결과 2011년 1억불 수출의 탑을 수상하였으며, 2012년 2억불, 2013년 3억불의 수출 금액을 증가시켜 국내 경쟁 업체와의 현격한 차이를 보이고 있음.

경창산업은 설계품질 확보를 위해 고객 요구 품질을 감안한 감성품질 설계를 목표로 실행하고 있으며 과거차 문제점 반영 및 검증활동 강화와 개발 단계별 자체 audit을 강화하고 양산초도품 및 상품류 전수검사 체제 및 초기유동 관리 강화를 통해 완성품 품질 확보를 위해 노력하고 있음. 또한 신규개발 품 조기 품질 확보와 협력업체 신차종 공정점검을 강화하고 외주 초도품 입고 검사 강화를 통하여 외주품 품질 확보를 위해 노력하고 있음. 이 외에도 전사적 6시그마 활동과 전사적 생산혁신활동(kps, 현장품질 5스타)을 적극 실천하고 있음.

또 100여 개가 넘는 특허권 및 다수 실용신안을 보유하고 있으며 계속적인 기술개발을 통해 고객의 만족을 목표로 성장 발전해 나가고 있으며 산학협력을 통하여 다른 관련기관들과의 소통을 기반으로 기술발전의 길을 모색중임. 현재 중국 절강성에 경창일만기차배건 유한공사법인을 설립하고 운영하며 중국의 자동차 부품시장에서의 입지를 확보하기 위해 노력하고 있으며 북미시장을 개척하기 위해 미국연락소를 설립, 운영하고 있음. 또한 현재 크라이슬러 등 다수의 해외 자동차 완성업체 및 부품회사들과의 사업영역을 확장하기 위해 협의하며 수출의 폭을 넓히기 위해 무한히 노력하고 있는 중임.

38. 3억불, 인탑스 / 대표이사 김재경(金在庚)

▲ 수출품목 : 휴대폰 케이스 및 프린터 부품
▲ 수출실적 : 35,335만불(전년대비 46% 증가)
▲ 담 당 자 : 전호영 (☎ 031-441-4181)

공적내용

인탑스는 1981년에 설립되어 2002년에 협회중개시장에 주식을 상장한 코스닥 상장법인이며 금형기술, 플라스틱 사출성형 기술을 기반으로 현재 이동전화단말기용 케이스 및 프린터 핵심부품의 복수 Item을 생산, 공급하고 있음.

인탑스의 당해 연도(12.07.01~13.06.30) 수출실적은 35,335만불로써, 직수출 17,578만불로컬등 기타수출은 17,756만불임. 5대시장 비율은 38%이며, 그 외 비율은 62% 정도임.

현재 인탑스는 삼성전자와 거래관계를 구축하고 있으며, 국내 경쟁사와 기술, 생산캐파, 품질수준에 따라 물량 경쟁을 하고 있는 상황임. 동사는 고객사로부터 혁신사례, 품질에 대한 우수성을 인정받아 2010년 혁신사례 최우수상, 품질부문 최우수상, 2011년 동반성장 우수사례 대상을 수상하였으며, 연구개발 능력, 생산기술력 등 종합적인 측면에서 고객사의 요구에 부합할 수 있도록 적극적으로 노력하고 있음.

계열사들의 상황도 인탑스 전체로 놓고 보았을 때 상당히 고무적임. 인탑스위해전자유한공사는 동 업계 최초로 중국 현지에 1996년 10월 설립한 회사로 프린터 제품을 생산하여 삼성전자 위해현지법인에 납품하고 있음. 특히, 2004년 국내에서 이관되는 프린터 제품의 생산 CAPA를 확대하기 위하여 공장 건물을 3배 이상 확장하였고, 기계 설비를 증설하여 2004년 9월부터 단순부품생산 조립 공급뿐 아니라, 완제품 조립으로 확대했음.

인탑스천진전자 유한공사는 이동통신단말기를 생산하고 있는 회사로 삼성전자 천진현지법인에 대부분의 물량을 납품하고 있음. 2002년 12월 본격적으로 가동하였으며, 2006년 3분기에 월 50만대 캐파 확장에 이어 2007년 1분기에도 월 50만대 캐파가 확장되었고, 지속적인 증설로 2009년부터 월 500만대 수준의 생산량을 확보할 수 있는 수준이 되었음.

39. 3억불, (주)디스플레이테크 / 대표이사 박윤민(朴允玟)

▲ 수출품목 : LCD모듈
▲ 수출실적 : 30,717만불(전년대비 43% 증가)
▲ 담 당 자 : 반상복 (☎ 031-776-7502)

공적내용

(주)디스플레이테크는 휴대용 LCD모듈 개발 및 제조전문회사로서 국내LCD관련 산업 초창기인 98.8월 LCD소자를 이용한 디스플레이 분야에 진출한 이후 지속적인 연구개발 및 제품화를 통하여 전방산업인 LCD, IC, Back-Light, FPCB등의 산업과 후방산업인 모바일 휴대폰/스마트폰/ 태블릿PC등 완성품업체를 이어주는 가교 역할을 충실히 수행하여 국내외 IT산업발전 및 외화획득에 크게 기여하고 있음.

(주)디스플레이테크의 사업구조는 크게 2개 사업부로 구성되어 있으며, 안성공장에서는 삼성디스플레이(주)를 거래하며 구매승인서를 통한 수출을 하고 있으며, 중국사업장은 해외공장에서 제조를 통해 삼성전자 현지(중국, 베트남)공장 등에 직납을 통하여 수출을 하고 있음. 당사는 삼성전자(무선 사업부)의 유일한 국내 스마트폰 ODM 개발회사로서 사업초기부터 개발전문인력을 사내외 교육을 통하여 인적자원을 육성하였으며, 이를 기반으로 "안경을 이용한 입체영상 제공 장치 및 그 방법", "입체영상제공 장치 및 방법", "크기가 상이한 디스플레이들을 위한 양면 광 방사 백라이트 장치"등 독보적인 특허기술로 매출을 확대하고 있음.

현재 종업원 수는 330명이며 2012년 12.31일 기준 2936억 원의 매출을 달성하고 있으며 자본금은 88억임. 또한 지속적인 신기술 개발 투자로서 수출실적도 전년대비 상승하고 있음. 전년도는 214백만 불이며 당해 연도는 307백만 불로 약 43%가량 상승했으며 앞으로 성장이 더욱 기대됨.

(주)디스플레이테크는 제품의 대부분을 국내에서 개발하고 생산은 중국현지공장을 통하여 제조 후 삼성전자(중국)현지공장에 직납하고 있으며, 그 외에 삼성전자 베트남, 브라질, 인도 현지공장에도 직납을 하며, 삼성전자의 주요 부품공급업체로서의 역할을 넓혀가고 있음.

40. 3억불, 타타대우상용차(주) / 대표이사 김관규(金官圭)

▲ 수출품목 : 상용차
▲ 수출실적 : 30,170만불(전년대비 95% 증가)
▲ 담 당 자 : 신민수 (☎ 02-776-1575)

공적내용

타타대우상용차(주)는 1995년 10월, 최신 설비를 갖추고 연 2만대의 중, 대형 트럭 생산능력을 보유한 군산공장에서 대형트럭 생산을 개시한 후 2002년 11월에 대우자동차로부터 분리, "대우상용차(주)"라는 독립법인으로 출발하게 되었으며, 2004년 3월에 인도 최대의 자동차 제조업체인 타타모터스에서 100% 지분을 인수 한 후, 타타대우상용차(주)로 상호를 변경하여 인도의 자본과 한국의 기술력을 갖춘 새로운 회사로 거듭남.

타타대우상용차(주)의 대형트럭 공장으로는 국내최초로 1996년에 ISO9001 인증을 획득하고, 이어 1997년 ISO14001 인증을 획득함으로서, 디자인 및 품질 우수성뿐만 아니라 환경 친화 기업으로도 그 위상을 확고히 하는 한편, 2006년 1월부로 중형트럭 개발/출시로 인하여 독점 체제의 중형시장에서 고객들에게 또 하나의 제품 선택 기회를 제공하였음. 2009년에는 4세대 트럭 "PRIMA"를 출시하고 2010년 자회사인 "타타대우상용차(주)"를 설립, 국내트럭시장에서 탄탄한 입지와 기술력을 바탕으로 세계 시장으로의 진출을 더욱 확대함.

지난 회계연도(´12.4 ~ ´13.3) 기준, 내수 5,400대, 수출 4,700대(완성차 4,688대, KD 12대)로 총 10,100대를 판매하였으며, 내수의 경우 경기 둔화 및 건설경기 부진으로 전년대비 17.6% 감소하였으나, 수출은 오히려 전년 2,979대 대비 57.8% 신장을 보였음.

특히, 완성차 수출의 경우, 지역별로 아프리카 1,455대, 중동 639대, 아시아 1,093대, 러시아 850대, 남미 241대의 실적을 보였으며, 주요 수출국은 알제리, 남아프리카공화국, GCC, 러시아 등으로 기존 주요 지역이었던 아프리카/중동 외에 러시아 및 아시아 시장의 판매 신장이 두드러지고 있음.

41. 3억불, (주)플렉스컴 / 대표이사 하경태(河慶泰)

▲ 수출품목 : 연성인쇄회로기판(FPCB. Flexcible Printed Circuit Board)
▲ 수출실적 : 34,393만불(전년대비 202% 증가)
▲ 담 당 자 : 구교현(☎ 031-364-1548)

공적내용

(주)플렉스컴은 2000년 1월 설립되어 개인사업자의 대외신인도 및 조직 확장 필요성에 따라 2003년 2월 (주)플렉스컴으로 법인 전환되었음. 법인 전환 후 휴대폰산업 성장에 발맞추기 위한 설비투자 및 제품개발을 위해 2003년 12월 20억 원, 2005년 8월 외부투자기관의 투자를 유치하여 증자 후 총 자본금 33억 원으로 증자가 되었으며, 2009년 3월 신규 사업의 진출을 모색하고, 지속적인 성장을 위해 합병을 통한 사세확장을 진행하였으며 2012년도 기준 자본금은 약 62억 원임.

종업원 수는 창업초기 8명으로 시작하여 2013년 7월말 임원포함 673명으로 앞으로 법무팀 신규구성 예정이며 연구, 기술 인력을 추가로 충원 할 계획임. (주)플렉스컴의 매출액 실적은 2010년도 1,532억, 2011년도 1,783억, 2012년도 3,474억으로 매년 증가추세이며 2013년도에는 5,667억을 예상하고 있음. (주)플렉스컴의 최근 3년간 수출실적은 2010년(2009.07~2010.06) 82,283천불, 2011년(2010.07~2011.06) 109,146천불, 2012년 직수출 실적은(2011.07~2012.06) 1억불을 수출하였음.

(주)플렉스컴은 창업 이후 지속적인 연구 개발 활동의 결과로 당사의 주 제품인 연성인쇄회로기판(FPCB)의 제조기술에 관련된 특허등록 8건의 기술관련 재산권을 보유하고 있으며, 2004년 9월 기술신용보증기금으로부터 벤처기업으로 등록되었고, 2006년 9월에는 기술혁신 형 중소기업(INNO-BIZ)으로 선정, ISO14001, TS16949인증을 획득하였고, 2007년 9월에는 해외인증인 UL인증을 획득하였음.

42. 2억불, (주)파워로직스 / 대표이사 김원남(金原南)

▲ 수출품목 : 전자회로모듈
▲ 수출실적 : 23,169만불(전년대비 56% 증가)
▲ 담 당 자 : 정다혜(☎ 043-219-5627)

공적내용

(주)파워로직스는 1997년에 설립된 전자회로모듈 전문기업으로 1999년 휴대폰 및 노트북PC용 2차 전지 보호회로를 개발하여, 2차 보호회로의 시장을 대부분 점유해온 일본기업과 경쟁하며, 90%이상 시장 점유하며, IT산업의 발달에 크게 기여하였음. 초기 휴대폰용 회로(PCM) 기술력을 기반으로 노트북 PC용 보호회로(SM)로 진입, 핸드폰용 카메라모듈(CM:Camera Module) 생산, 이후 E_Bike, 전기자동차용 배터리 보호장치(BMS)및 배터리 팩으로 사업영역을 확대하고 있음.

매출성장 2007년 1,500억 에서 2012년 약 5,000억의 고속성장을 이어가고 있으며, 2021년까지 매출 2조원을 목표로 하고 있음. 휴대폰 및 노트북 Battery 과충전 방지 Module을 개발, 설계, 제작, 수출하고 있는 당사는 현재 세계 시장의 40% 이상을 점유하며, 국내와 중국 및 브라질에 양산 설비를 구축하여 삼성, LG, Sony 등 휴대폰, Notebook 제조사로부터 기술력과 품질 안정성을 인정받아 수출 역군으로서의 역할을 다하고 있음. 해외 특히 중국의 저가 PCM Module사와의 경쟁에서 우위를 점하며 세계시장에서 지속 성장을 거듭하고 있으며, 향후 전기 자동차 등 대형 Module 생산 및 세계시장 보급에도 큰 기여를 하리라 예상됨.

휴대폰 및 노트북용 2차 전지 보호회로를 국내 최초로 자체 개발 생산하여 현재 동 분야 업계 1위로 30% 이상의 Word-Wide M/S를 확보하고 있으며 시장의 변화 및 경쟁력 확보를 위하여 초소형 보호회로 및 통합모듈(무접점 충전 + NFC + 보호회로)을 개발 완료 하였고 이와 관련된 2건의 특허를 출원 하여, 초소형 보호회로와 통합모듈은 고객사 검증 단계로 양산에 적용 시 회사의 매출 향상은 물론 이익 극대화에 크게 기여할 것으로 예상됨.

43. 2억불, 도시바일렉트로닉스코리아(주) / 대표이사 미야자키요이치 (宮崎洋一)

▲ 수출품목 : 메모리카드
▲ 수출실적 : 23,126만불(전년대비 127% 증가)
▲ 담 당 자 : 전영민(☎ 02-3484-4312)

공적내용

당사는 1986년 도시바 서울지점을 개설하였고, 1999년 한국 내 법인인 도시바일렉트로닉스코리아(주)로 승격되어 반도체(Semiconductor)와 스토리지(Storage) 제품 판매 사업을 전개함. 2012년 자회사인 도시바스토리지디바이스코리아(주)와의 합병을 통해 사업범위를 확장하고 국내외 고객의 다양한 요구에 부응하며 IT산업발전에 기여함

반도체(Semiconductor) 주요제품으로는, 전자기기에 널리 사용되는 디스크리트(Discrete) 반도체, 아날로그 영상(Analog Imaging)IC, 로직(Logic) LSI 와 스마트폰 등 다양한 디지털 기기에 필수적인 메모리(Memory) 반도체가 있음. 또 스토리지(Storage) 제품으로는 클라우드 컴퓨터 시대에 발맞춘 개인데이터 저장용도의 하드 디스크 드라이버(Hard Disk Drive)와 기업의 중요데이터를 저장하는 고성능 저장장치인 솔리드스테이트 드라이버(Solid State Drive) 등이 있음.

당사 회계연도 기준 2012년의 매출액은 7,121억 원으로 전년대비 34% 증가했으며, 2013년 매출액은 1조원을 상회할 것으로 전망되고 있음. 이에 따라 당해 연도 수출실적도 231,267천불로 전년대비 127% 증가하는 추세임. 주요수출국은 중국(78%), 베트남(18%) 등으로 국내외 고객의 요구에 부응하며 한국 내 IT산업과 경제발전에 기여함.

44. 2억불, 한국지이초음파유한회사 / 대표이사 최영춘(崔永春)

▲ 수출품목 : 초음파영상진단기
▲ 수출실적 : 21,533만불(전년대비 33% 증가)
▲ 담 당 자 : 성수연(☎ 031-740-6540)

공적내용

한국지이초음파 (유)는 2002년 초음파진단기기를 한국지이초음파 법인으로 LOGIQ 5를 출시한 이후 Mid-tier 제품군에서의 지속적인 성장을 (평균 20% 성장률) 하고 있음. 경영방침은 항상 고객의 성공과 함께 성장을 지향하고 고객을 생각한 제품을 개발, 생산, 수출하며 전 직원들이 협력해서 한국지이초음파의 비전을 달성하는 것임.

수출이 전 출하물량의 95%를 차지하며 전 세계 GE의 공급 망에 판매되고 있고, 신기술을 이용한 제품을 계속 개발하고 있으며 작년에 3가지 신제품이 출시됨으로 인하여 11,000대 이상의 제품 출하를 앞두고 있고, 수출로는 2억불 이상을 달성하고 있음. LOGIQ 5의 제품군을 시작으로 Color Ultrasound system의 연구/생산기지로 확고한 자리를 구축하고 있고, 매년 새로운 제품 개발을 해서 생산 출하 또한 매년 20%이상씩 성장하고 있음.

식스시그마, 린 등 막강한 품질 시스템으로 사전에 불량을 불식시키며 가장 불량률이 낮은 회사로 좋은 이미지를 구축해 나아가고 있음. 연구 개발 단계부터 Ecomagination 이라는 ECO 환경을 생각하며 개발, 적용해서 안전과 건강에 공헌하고 환경에도 이바지하는데 목표를 두고 있으며 실행하고 있음. BRICs 및 중동, 동남아시아 지역에도 적극적인 투자를 하고 있고, 현재는 Emerging market의 성장률이 매년 급속하게 증가하고 있음.

러시아 지역에서 한국지이초음파 (유)의 제품을 반제품으로 보내서 러시아 정부의 허가를 얻어 매년 수백 대를 생산할 수 있는 기지를 구축했고, 베트남과 브라질 등에도 같은 프로젝트를 진행 중에 있음.

45. 2억불, 금호미쓰이화학(주) / 대표이사 박찬구(朴贊求)

▲ 수출품목 : 폴리우레탄 원료
▲ 수출실적 : 28,220만불(전년대비 77% 증가)
▲ 담 당 자 : 김혜원(☎ 02-6961-3762)

공적내용

금호미쓰이화학(주)는 1989년 금호석유화학과 일본 미쓰이화학이 50% 출자하여 만든 작사로써 MDI라는 폴리우레탄 원료를 생산, 판매하고 있음. MDI는 냉장고 단열재, 건축용 판넬, 합성목재, 신발 밑창, 합성피혁, 스판텍스, 자동차 시트 및 계기 판넬 등 일상생활에서 광범위하게 사용되는 소재임. 1993년 MDI 3만 톤으로 상업생산을 시작하여 20여 년간 네 번의 증설을 통해 현재는 연간 20만 톤 생산체제를 갖추었음.

2012년 당사의 직수출 매출액은 137,761천불로 2011년(98,116천불) 대비 40% 증가하였고, 2013년 상반기 실적(90,295천불)을 연간 기준으로 환산 시 작년보다 31% 증가하였을 뿐만 아니라 금년 말까지 전년대비 40%이상 성장을 예상하고 있음. 2009년에 MDI 생산 규모를 7.5만 톤에서 15만 톤으로 2배 증설하였고, 2012년에도 추가 5만 톤을 증설하여 20만 톤이 되면서 수출의 비약적인 발전이 가능하게 되었음.

글로벌 다국적 기업 및 중국 경쟁사에 비해 상대적으로 생산 규모가 작기에 금호미쓰이화학(주) 팀은 다음과 같은 차별화 전략을 수립하여 시행함. 첫째, 지역 차별화 전략임. 철저히 FTA 국가들 시장의 장, 단점을 분석하여 집중 공략하였고, 그 지역 고객들과의 관계를 증진하는데 노력했음. 이를 위해 회사를 꾸준히 설득하여 공장 증설을 하여 규모의 경제와 원가 경쟁력을 갖추도록 하였고, 지역별 Agent를 양성하고, 주요 고객을 확보하였음. 당사 직수출 중 종합상사를 통한 간접 거래는 30%에 불과하며, 직접 거래는 70%에 달함. 둘째, 품질개선을 통한 제품 차별화 전략임. 친환경 제품 등 비경쟁 제품 개발을 통해 고객과의 관계를 증진시키고 경쟁사 진입을 차단하는데 지속적으로 노력하여 성과를 거두었음. 최근에는 다양한 종류의 친환경 제품(PH-G, PI, All MDI types) 등을 연구소, 공장과 같이 개발하여 고품질, 고수익을 유지하는 데도 주력하고 있으며 삼성전자, LG전자, 현대자동차 및 세계 유수의 회사로부터 당사의 품질 우수성을 인정받고 있음.

46. 2억불, 히로세코리아(주) / 대표이사 이상엽(李相燁)

▲ 수출품목 : 전자 및 전기, 통신기기 등의 제조에 사용되는 커넥터
▲ 수출실적 : 23,685만불(전년대비 42% 증가)
▲ 담 당 자 : 김재중(☎ 031-496-7032)

공적내용

히로세코리아(주)는 전자 및 전기, 통신기기 등의 제조에 사용되는 커넥터의 제조 및 판매를 주 사업목적으로 1985년 PCB메이커인 대덕GDS(주)와 일본 커넥터 메이커사인 히로세전기간의 50:50의 지분으로 합작 설립된 커넥터 회사임.

자본금은 16억5천만 원이고 매출액은 매년 30%씩 급성장하여, 2012년에는 매출액 2,956억 원의 매출을 달성하였음. 최근 3년간 부채비율은 24.3%이고, 자기자본은 2,000억 원을 상회하고 있어 국내최고수준의 재무안정성을 확보하였음.

히로세코리아(주)는 2006년 1억불 수출의 탑을 수상하였으며, 이상엽 대표이사 취임 후 최근3년 간 수출실적이 2010년 137백만 불, 2011년 166백만 불, 2012년 236백만 불로 급상승하였으며, 2012년에는 베트남과 중국의 수출이 증가하면서 직수출 매출이 154백만 불을 넘어서고, 총수출실적이 2억불을 넘어서는 등 전자산업의 활성화에 크게 기여하고 있음.

기술경쟁력이 곧 회사의 경쟁력이라는 일념으로 2000년 기술연구소를 설립하여 회사의 핵심이 되는 커넥터 개발에 매진하였으며, 꾸준한 기술개발로 스마트폰의 카드 커넥터인 DM3NS-SF-PEJ를 히트시켜 해외수출을 주도하였음. 그리고 플렉시블 케이블용 커넥터인 TF24R-14S-1SH등을 개발하여 특허12건, 실용신안 6건, 등록디자인 33건을 특허청에 등록하여 지적재산권을 보유한 기업으로 발돋움하고 있음.

또한 수입대체상품으로 BM10, BM20등 기술개발투자를 확대하여 부품국산화에 주력하여 수입에 의존하던 부품조달처를 국내로 대체하는데도 크게 기여하였음. 해외수출시장을 개척하기 위하여 해외관련 전자부품 전시회에 임직원들을 지속적으로 참관시켜 전자부품 및 자동차커넥터의 흐름과 전망을 파악할 수 있도록 하였으며, 지속적인 신제품의 선행개발로 시장을 선점함으로써 경쟁사를 제치고 해외에 주재한 삼성전자 및 LG전자, 중국, 일본 기업들로부터 지속적인 관심을 받고 있음.

47. 2억불, 비에이치아이(주) / 대표이사 우종인(禹鍾仁)

▲ 수출품목 : 가열난방기부품
▲ 수출실적 : 22,175만불(전년대비 70% 증가)
▲ 담 당 자 : 허희성(☎ 055-580-6278)

공적내용

발전소, 제철소 등 산업용 플랜트에서 에너지 재활용 및 환경보호에 공헌하는 산업용 열교환기를 전문적으로 설계, 제작, 공급하는 비에이치아이 주식회사는 1998년 설립되었음. 설립 당시에는 범우이엔지(주)라는 사명으로 설립되었으나, 2009년 시세확장 및 수출증대로 글로벌 경영의 필요성에 따라 비에이치아이(주)(BHI. Bumwoo Heavy Industry)로 사명을 변경하였으며, 2005년 KOSDAQ상장을 하였고 현재 자본금은 64억 수준임. 비에이치아이 주식회사의 고속성장의 바탕에는 활발한 수출이 그 밑바탕이 되었음.

2005년 5백만불 수출의 탑 수상을 시작으로 2007년 1천만불 수출의 탑, 2009년 7천만불 수출의 탑, 2010년 1억불 수출의 탑을 수상하였으며 올해는 2억불이 넘는 수출실적을 올렸음. 그 결과, 2010년 948억에 불과했던 수출실적은 2011년 1634억, 2012년에는 2774억으로 3배 가까이 성장하였음.

세계 최대 발전설비전문업체인 Foster Wheeler社와의 기술협약으로 해외기술을 국산화 하였으며, 자체 미래산업기술개발센터를 설립하여 RIST(포항산업과학연구원) 등과의 공동연구 및 부산대학교, 창원대학교, KAIST와의 산학연구를 지속적으로 하고 있음.

비에이치아이 주식회사는 2007년 국내최초 미국 내 건설 800MW 화력발전소용 급수가열기를 수주하였고, HRSG(배열회수보일러) 분야에서 2008년 세계 7위, 2011년 에는 세계 2위의 수주 실적을 달성하였음. 이에 2012년 당사의 HRSG는 세계일류상품에 선정되었음. 또한 8년 연속 POSCO 인증 공급사 선정, 2006, 2009년 TOSHIBA 최우수 공급사에 선정되는 등 국내 유수의 EPC업체 뿐만 아니라 세계 유수의 EPC업체로 부터 그 실력과 노하우를 인정받고 있음.

48. 2억불, (주)두성테크 / 대표이사 김천수(金千洙)

▲ 수출품목 : 무선통신기기부품
▲ 수출실적 : 29,181만불 (전년대비 208% 증가)
▲ 담 당 자 : 이현웅 (☎ 031-350-9681)

공적내용

(주)두성테크는 1997년 10월에 설립을 하였고, 그해 11월 국내최초 SUS 메탈 돔 개발에 성공하여 당시 수입에 의존하던 제품을 국산화하는데 성공하여 1999년 1월 삼성전자 무선사업부와 거래를 개시한 이래 최근 PBA 사업 분야에서 발군의 기술개발과 품질관리, 생산제조, 조달공급 능력을 인정받아 국내외 기업으로 성장함.

최근 3년간 수출실적을 비교해보면 2011년도에는 3,300만불, 2012년도에는 9,400만 불로 전년대비 185% 매출신장을 기록하였고, 2013년도는 24,400만 불의 실적이 예상되며 160% 성장할 것으로 추정함.

1997년 11월 국내최초 SUS 메탈 돔 개발에 성공한 이후, 2001년 9월 EL KEY-PAD 구조에 대한 국내특허 출원등록을 하고 현재 총 18개의 특허를 보유하고 있으며 4개의 실용신안 건을 보유하고 있음. 2000년 5월에는 ISO 9002 인증했고, 2003년 12월 ISO 9001 인증을 하며 자체 품질개선활동을 통한 품질향상에 노력하는 걸로 보이면서 2012년 3월에 기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 인증을 받아 연구개발로서 기술경쟁력 및 기술혁신 역량이 보이는 기업임.

이 영향으로 2003년 10월에 중국 천진법인 설립을 시작으로 해외시장에 첫 발을 내딛고, 그 후 2008년 1월에 북한 개성공단에 법인을 설립하고, 2008년 5월에 중국 혜주법인, 2012년 3월에는 베트남으로 넘어가 하노이 법인을 설립하여 총 4개의 해외사업장을 운영하여 해외 사업장 매출실적이 2011년에 1,021억, 2012년에 1,818억, 2013년에 3,297억으로 추정함.

제조 공정중인 DOME SHEET ARRAY방식은 세계적 수준의 기술을 확보하여 안정적 공급 대응이 가능한 공정관리시스템과 품질시스템을 구축한 최고의 경쟁력을 보유하고 폴더 및 스마트폰 핵심기술로 인정받아 TOUCH MODULE, NFC+ MOVI-NAND FLASH MEMORY 등 기술적 우위를 선점함.

49. 2억불, (주)케이엠더블유 / 대표이사 김덕용(金德龍)

▲ 수출품목 : 무선통신기기부품
▲ 수출실적 : 20,778만불 (전년대비 96% 증가)
▲ 담 당 자 : 김채섭 (☎ 031-370-8636)

공적내용

(주)케이엠더블유는 1991년에 창업하고 전량 수입에 의존하였지만 매년 매출액 10% 이상을 연구개발에 투자하는 등 자체 연구 개발역량 확보하고 집중 투자한 결과에 따라 2G, 3G, 4G에 이르기까지 세계적인 제품 개발에 성공하여, 이동통신기지국 장비를 국내 및 전 세계로 공급함. 특히 몇 년 전부터 한국, 미국, 일본의 4G LTE투자가 활성화를 대비하기위해 LTE 관련 기술에 집중적 투자하여, 관련 시장에서 두각이 나타남.

2001년 수출의 탑 3000만불 수상 이 후, 2006년 5000만불탑과 2008년 1억불 탑에 이어 금번에 수출 2억불을 달성함으로써 10여년 만에 수출이 약 6배 증가하는 등 뛰어난 성장을 보임.

꾸준한 투자로 인해 세계적인 주요 이동통신장비업체와 이동통신사업자의 신규 제품 개발 초기부터 함께 참여하면서 얻은 신뢰로 독점적인 공급이 가능하였으며, 그 제품들이 구매회사의 표준사양으로 채택됨.

상기업체는 해외시장 개척을 위하여 95년 미국, 2000년 일본, 2002년에 중국에 해외현지법인을 설립하고 현재까지 운영하고 있으며, 특히 미국과 일본 현지법인은 해외고객 확대 및 수출 증가에 공이 있음. 또한 중국현지법인은 세계 최대의 이동통신 시장인 중국에서 현지 특성에 맞는 통신장비를 자체 개발하여 공급함으로써 현재 주요 수출시장인 미국과 일본에 이어 또 하나의 주요한 해외 매출처가 될 전망임.

50. 2억불, 휴켐스(주) / 대표이사 최규성(崔圭晟)

▲ 수출품목 : 니트로벤젠, 질산암모늄
▲ 수출실적 : 24,799만불 (전년대비 55% 증가)
▲ 담 당 자 : 최동준 (☎ 02-2262-0677)

공적내용

휴켐스(주)는 2002년 9월 남해화학주식회사에서 기업분할로 설립되었고, 동년 10월에 한국거래소에 상장되었으며, 2004년 6월 KOSPI200지수에 편입됨. 상기업체는 아시아 최대 규모의 질산 생산시설을 보유하고 있으며 전라남도 여수 국가 산업단지 내 13개의 단위로 정밀화학제품(질산, DNT, MNB, 초안 등)을 연간 186만톤 이상 생산함.
또한, 지난 2007년부터는 온실가스 배출권(CDM) 판매를 통해 2012년까지 약 130만톤의 온실가스를 감축하는 등 친환경 청정기업으로 거듭남.

상기업체는 지속적인 해외시장을 개척하여 전년 대비 괄목할만한 수출실적 증대를 거둠. 직수출실적은 2011년 10백만에 불과했지만 2012년 16백만으로 증가하고, 당해 연도 실적은 전년도 대비 254% 성장한 57백만을 달성함. 로컬까지 합하면 연도 실적은 248백만으로 전년 대비 55%라는 증가율 기록함.

주요 수출지역은 일본이 31백만불로 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, 그 다음으로는 태국 9백만, 인도네시아 9백만, 말레이시아 3백만, 베트남 2백만, 중국 1백만 등 아시아 시장을 주요 고객으로 삼음. 게다가 최근 신규시장 개척을 위해 노력한 결과로 오만, UAE, 사우디아라비아 등 중동지역과, 케나, 탄자니아 등 아프리카 지역 남미지역인 칠레까지 수출국과 확대중임.

기존사업의 경쟁력 강화를 위한 공정개선, 품질개선의 추진과 더불어 원천기술 확보 및 공정개발, 신수종 사업을 위한 신제품 개발 등 창조경제 시대에 맞는 경쟁력을 갖추면서 회사 내의 별도의 연구개발 조직인 기술연구소 설치 및 운영함. 무엇보다 유독물 및 위험물을 다루는 업체이기에 환경과 안전에 대해 더욱 세심한 노력을 기울여 환경설비에 대한 투자와 지역사회와 환경 보전을 위한 활동을 지속적으로 수행하여 ISO 14001 및 KGS/OHSAS18001 획득하고 유지함. 그 결과 2009년 안행부 주관 “대한민국 안전대상”에서 국무총리상 수상, 그리고 2012년 공정안전관리 우수업체로 인정받아 고용노동부로부터 “P등급”을 지정받음.

51. 2억불, 동아타이어공업(주) / 대표이사 김만수(金萬洙)

▲ 수출품목 : 타이어튜브, 연축전지
▲ 수출실적 : 22,740만불 (전년대비 21% 증가)
▲ 담 당 자 : 김태형 (☎ 055-370-7711)

공적내용

동아타이어공업(주)는 1971년 6월 자본금 118억으로 동아타이어를 창립하여 주력 상품인 타이어튜브의 2012년도 실적은 BS(16,217,765), 동남아(17,660,110), 대양주(5,171,610), 중동(26,493,738), 북미(20,078,737), 중미(2,092,984), 남미(8,973,085), 아프리카(8,604,097), 유럽(9,881,680), 국내OE(1,714,961)로 합계는 116,888,767이고 최근 3년간의 총수출실적은 345,523,568불임.

글로벌한 자동차종합부품기업으로 육성하기위한 일환으로 1995년에는 ISO9000 인증 및 체계적인 내부시스템 구축을 하여 뛰어난 품질을 바탕으로 세계 약120개국에 제품을 수출하고 있고 2009년 1월에는 영국 현지에 있는 공장을 인수하여 DTR VMS라는 상호로 새롭게 가동 중이며 최근에는 업무의 체계 정립 및 효율적인 운영이 가능한 ISO/TS16949 인증으로 대외 신뢰도 향상을 전망중임.

2008년 유럽경제위기로 국내외 경기가 위축되어 있는 상황에서 공격적인 투자를 통한 경기 활성화 및 고용창출에 일익을 담당하고 2010년에는 울주군 온산읍원 정도의 투자를 통해서 MF배터리사업부를 준공하여 수출증대를 박차를 가함. 또한 기업 이윤과 사회 환원을 목적으로 관내 사회복지시설 지원금 및 소년소녀가장 장학금, 어곡초등학교 발전기금 등을 포함하여 2013년 현재까지 약 5억 원을 전달함.

동아타이어공업은 설립 후 일선 생산현장에서부터 출발하여 경영관리까지 경영 전방에 대한 노하우를 습득하여 노사가 단결하면서 때로는 어려운 경제위기속에서도 탁월한 경영수완을 발휘한 것이 지속적인 성장발전을 할 수 있었던 원동력이라고 생각됨. 또한 노사 간의 상호신뢰를 바탕으로 노사 상생만이 회사경제에 도움이 되서 창립 이래 무파업을 실천하여 1997년 1월 노동부장관으로부터 노사협력 우량기업 인정서 취득, 2009년 6월에는 노사상생 양보교섭 실천기업 인증됨.

52. 2억불, 유한킴벌리(주) / 대표이사 최규복(崔圭復)

▲ 수출품목 : 유아용냅킨, 미용티슈 등
▲ 수출실적 : 24,230만불 (전년대비 3% 증가)
▲ 담 당 자 : 오정미 (☎ 02-528-1690)

공적내용

우리나라의 대표적인 생활용품 기업인 유한킴벌리는 1970년 3월 유한양행과 킴벌리클라크의 합작회사로 설립됨. 국내 최초로 생리대와 미용티슈, 위생기저귀 등을 생산, 공급하여 국민 생활위생문화 발전에 기여해온 유한킴벌리는 세계적 수준의 품질과 디자인을 기반으로 국내 시장에서 가장 사랑 받는 제품들을 공급함. 주요 생산 및 공급 제품은 '하기스' 기저귀, '크리넥스' 미용티슈, '화이트'와 '좋은느낌' 생리대, '뽀삐' 화장지, '스카트' 키친타올, '디펜드' 요실금팬츠, '그린핑거' 스킨케어, '더블하트' 육아용품, '마이비데' 화장실용 티슈 등이 있으며 모두가 시장의 선도제품임.

세계적인 생산성과 품질을 기반으로 킴벌리클라크 글로벌 네트워크를 활용한 제품 수출도 적극적으로 수행하며 2003년 본격적 시작된 제품 수출은 현재 세계 40여 개국에 주요 제품을 제공함. 특히 세계적 기업들의 각축장인 중국 프리미엄 기저귀 시장에서 60%이상의 시장점유율 기록 달성함.

지난해 주요제품 수출로 2,738억 원을 달성하였고, 이는 2011년 대비 18% 증가한 수치로, 유한킴벌리가 본격적으로 수출에 나선지 9년 만임. 회사 매출도 수출이 차지하는 비중이 2004년 5.6%에서 지난해 19.4%로 크게 증가함.

유한킴벌리는 2000년 초, 저 출산 기조의 고착화로 국내 기저귀 시장이 위축되고, 성장이 둔화되고 있을 때 수출에 관심을 두어 해외 소비자들에게 통할 수 있고 물류비 부담을 감쇠하는 고품질 기저귀 개발로 해외시장 개척에 주력한 전략이 주효했고, 2004년부터 중국에 프리미엄 기저귀 시장이 없어 마련한 것이 성공의 계기가 됨.

전사적으로 수출입 업무 활동과 무역안전에 많은 노력을 기울인 결과, 2010년 12월에 관세청으로부터 종합인증 우수업체(AEO) 공인을 획득과 2012년 제2회 AEO우수사례 경진대회 본선에서 장려상 수상함. 그리고 기업공익캠페인으로 올해 29년을 맞으면서 2014년까지 5천만그루의 나무를 심고 가꾸기를 실천하여 국유림 나무심기, 학교숲 만들기 활동 등을 통해 신뢰받는 기업 중 하나가 되는데 기여함.

53. 2억불, (주)디에이피 / 대표이사 권오일(權五馹), 최봉윤(崔鳳潤)

▲ 수출품목 : 인쇄회로판(PCB), 잉크
▲ 수출실적 : 24,272만불 (전년대비 23% 증가)
▲ 담 당 자 : 석병인 (☎ 031-677-0005)

공적내용

디에이피는 매년 25~30% 성장을 하고, 매출의 85%를 수출하고 있는 수출 주도형 고부가 가치업체로 삼성전자 스마트폰 갤럭시와 탭 판매 중 15%를 당사가 공급하고 있음. 2012년부터는 삼성전자의 강소기업으로 지정되어 현재 프로그램을 진행하며 금년 9월부로 선정될 예정이며 현대자동차 및 기아자동차 최고 우수업체에 선정되어 전장품 매출이 급성장 동력의 한 축으로 자리매김 함.

안성과 안산에 대단위 생산 기반을 마련하고, 지속적인 독자 기술과 제조 노하우를 축적하며 중국 및 동남아 업체들과 경쟁하고 세계 유수 박람회와 전시회에서 시장 트랜드와 발전된 기술 벤치마킹에 주력함. 판매처는 주로 중국, 일본, 인도, 베트남, 브라질 등 세계 각국에 수출하고 있으며 일자리 창출과 외화 가득을 하는 PCB 전문회사임. 그 비중이 20%에서 40%까지 확대되고 있는 등 전 세계적인 시장 확대에 매진하고 있음.

반도체의 칩이 장착되는 PCB는 반도체보다 선행해서 기술 개발이 돼야 함에 따라 기술연구소에서 신기술 개발 및 제조기술 향상하며 품질 안정과 경쟁력 강화를 위해 전문 인력 육성과 다기능화를 통한 변혁 생산 체제를 구축함. 현재 특허된 기술은 3가지, 출원은 2건이 있음. 첫째는 다층 인쇄회로기판의 블라인드 비아홀 제조공법과 둘째는 다층 인쇄회로기판의 제조공법, 셋째는 메탈마스크 및 제조 방법과 이를 이용하여 다층인쇄회기판 제조법, 넷째는 드릴 가공장치 및 이에 적합한 드릴비트, 다섯째는 세정장치로 투자 확대하여 기술력 향상에 기여함.

54. 2억불, 덴소코리아일렉트로닉스(주) / 대표이사 김경섭(金敬燮)

▲ 수출품목 : 자동차 계기판
▲ 수출실적 : 27,452만불 (전년대비 117% 증가)
▲ 담 당 자 : 최도연 (☎ 055-295-8979)

공적내용

37년의 오랜 역사를 가진 국내 최고의 자동차 계기판 제조 기업으로써 품질과 기술부분에서 최우선의 정책을 지속적이고 일관되게 펼쳐 온 바, 급변하는 대내외적 경제환경의 어려움을 슬기롭게 극복한 덴소코리아일렉트로닉스(주)이며 사회적 책임에 따른 일자리 창출과 공헌활동 등에 적극 참여함으로서 성실한 기업문화 정착에 공헌함.

로컬수출 및 직수출 매출이 전체매출에서 차지하는 비중은 2012년 기준 70%를 넘어서는 등 수출주도산업의 국가경제성장에 지대한 공을 세우고 2011년 7천만불 수출의 탑, 2012년 1억불 수출의 탑을 수상함. 2013년 이후에도 각종 신제품과, 신규 거점 설립과 더불어 주요수출국인 중국, 일본, 미국 등지에서 대외무역 증대로 2억불, 3억불 전망을 앞둠.

경영진 교체 이후 사업부의 다각화를 기획하며 최첨단 안전장비 Head Up display 및 스마트키를 개발하고 향후 10년간 회사를 이끌어갈 신 성장 동력의 기반을 구축함. 현재는 국내 최고급 자동차에 그 기술이 고스란히 적용되어 국산기술의 한층 레벨 업 된 자동차가 해외시장에 판매되고 국가브랜드 가치를 향상시킴. 차선이탈방지 시스템(LDWS)은 선진기술 도입으로 일본 본사 개발품의 국내자동차 적용계획 수립이 완료되었고 Head Up Display(HUD)는 국내 최초로 양산화에 성공하여 2012년부터 국내 최고급차종(에쿠스, K9)에 채택된 첨단 안정장치로서 자동차 앞 유리 창에 내비게이션, 차간거리등 운전자의 편의 정보를 영사하여 운행 중에도 방해 없이 전방에 시선을 고정한 채로 드라이빙이 가능하도록 개발되어 차후 신규개발차종에도 지속적인 채용이 검토되고 있어 수익구조 개선 및 브랜드 가치상승에 상당한 효과를 거둘 것으로 예상됨.

글로벌 생산기지 확장으로 중국을 시작해 해외 신 공장을 설립하여 유럽에는 폴란드 법인, 체코공장, 슬로바키아공장에 직접 납입을 추진하며 연간 40만대규모의 생산 공장 운영 기반을 구축함.

55. 2억불, 극동전선(주)/ 대표이사 강인구(姜仁九)

▲ 수출품목 : 전선 및 케이블
▲ 수출실적 : 20,278만불 (전년대비 20% 증가)
▲ 담 당 자 : 최상귀 (☎ 02-2140-3055)

공적내용

극동전선은 1969년 창사 이래 국가 기간산업으로 일컬어지는 전선산업의 발전에 이바지해왔으며 선박과 해양구조물에서 사용하는 케이블에 있어서는 세계시장의 리더로써 고객들로부터 인정을 받아옴. 2003년 5월 세계 최대의 전선그룹인 프랑스의 Nexans 그룹의 지분참여로 Nexans의 일원이 되었는데 소속되어 있는 수많은 업체 중 딱 두 군데만이 고유의 이름을 사용하고 있는데 그 중 하나가 "극동전선"이며 충북 진천에 R&D CENTER를 설립하여 보다 나은 제품을 고객들에게 제공하기 위하여 설비를 확장할 정도로 세계 고객들로부터 높은 평가를 받음.

극동전선은 2006년 1억불을 달성한 이래 힘든 역경 속에서도 점차적인 수출에 주력하여 2011년 약 US 150,000천불, 2012년 US 168,000천불, 2013년도에 약 US 202,000천불을 달성함. 당사의 주력 상품은 거의 세계일류화 제품인 선박용 특수전선으로써 약 US 200,000만불(100%)임. 당해 연도 국가별 수출실적은 Local US 159,000천불, 일본 US 20,000천불, 싱가포르 US 15,000천불, India US 3,000천불, UAE US 3,000천불,China US 1,500천불, EU US 1,000천불로 나타남.

극동전선은 고객의 요구를 우선적으로 파악해 혁신제품을 개발하여 블루오션시장을 개척해 나가 Global시대에 따른 주요 선주들(특히 유럽외)이 ECO(친환경)용 케이블의 요구 및 특수 케이블들인 극저온 'ICEFLEX 케이블', 해양용 'NEK TS 606', 'HIS 케이블', '선박용 광케이블 및 LAN', 군용 특수케이블 'QPL' 등을 R&D center를 설립하여 현재 주요 국내외 조선소들에 본 제품들은 납품 및 개발 중에 있는 세계 최고의 기술력을 보유함.

특히 카자흐스탄 등의 추운 지역에 사용되는 Offshore 용 케이블을 개발 중에 있어 향후 경쟁기업이 따라오기 힘든 첨단 제품 개발과 신시장 개척, 고부가가치 제품 강화 등을 최우선 사업전략으로 내세워 향후 전망이 밝음.

56. 2억불, 주식회사 대우아이에스 / 대표이사 김종욱(金種旭)

▲ 수출품목 : 카오디오
▲ 수출실적 : 21,390만불 (전년대비 41% 증가)
▲ 담 당 자 : 소홍섭 (☎ 031-697-4713)

공적내용

대우아이에스는 1971년부터 오디오 사업을 시작하여 근 40년 동안 세계 주요 자동차 회사들과 굳건한 파트너십을 맺으며 사업을 영위해 옴. 2007년 10월에 분사된 매우 젊은 회사이며 차량 용 인포테인먼트 분야에서 세계적인 인지도를 갖고 있으며, 업계 최고의 기술을 보유하여 계속 성장 중임. 분사 후 1년 만에 수출실적 7천만불을 달성하였으며, 지난 49회 무역의 날에서는 1억불 수출의 탑을 수상함.

대우아이에스는 차량용 인포테인먼트 제품을 생산 및 판매하고, ENTRY RADIO부터, HIGH TECHNOLOGY가 집약된 AVN 제품에 이르기까지, 다양한 제품 라인업을 형성하여 주 납품처(GM, GMK, RENAULT-NISSAN, VW, MOBIS 등)와 오랜 시간 파트너십을 유지하면서 세계적으로 기술력도 인정받음. 사업초기부터 해외시장을 적극 공략하여 해외 매출 비중이 90%에 이르며, 지금도 GMB, GM INDIA, SGM , NISSAN-MEXICO 등의 납품처 확대를 통해 브라질, 인도, 중국, 멕시코 등 이머징 마켓 개척에 나섬.

대우아이에스는 자체연구소 및 기업부설 연구소를 설립 및 운영 중이며, 분사당시 100여개가 넘는 특허, 상표권, 디자인을 보유하고 있었으나 과거의 아날로그 제품 기술이 아닌, 현 디지털제품 트렌드 및 미래 선도 기술 개발을 위해서 특허 관리하여 현재 상표권 1개, "카오디오 시스템" 외 25개의 특허를 보유함. 또한 "움직임 센서를 구비하는 카 오디오 장치 및 그 제어 방법" 외 131개의 발명품을 출원 중임.

대우아이에스는 사업초기부터 적극적으로 해외시장을 공략하여, 현재 전체 매출에서 해외 매출이 차지하는 비중은 90%에 이루었음. 보수적인 자동차 산업에서 신시장을 개척하기란 여간 어려운 일이 아니었음에도 지속적인 기술개발과 해외시장에 대한 강력한 드라이브를 통해서, 미국, 일본 등에 국한되었던 사업초기 시절을 벗어나 현재는 유럽, 중국, 브라질, 인도, 러시아 등 신 시장에도 활발하게 진출하고 있음.

57. 2억불, 신흥글로벌(주) / 대표이사 박상복(朴相福)

▲ 수출품목 : 세탁기, 에어컨
▲ 수출실적 : 20,062만불 (전년대비 72% 증가)
▲ 담 당 자 : 김성모 (☎ 055-712-9505)

공적내용

신흥글로벌(주)는 2013년 현재 국내 5개 공장 및 1개의 물류센터, 해외 중국 청도, 상해, 남경에 각 1개의 법인을 가동 중에 있는 지역의 대표적 기업이며, 구매 또는 생산하는 물건은 LG전자 세탁기, 에어컨의 이름으로 전 세계로 수출됨. 좋은 품질 및 가격을 바탕으로 고객의 신뢰를 받고 있으며, 제조업 분야의 수출 증대에 크게 기여함.

2005년 목재에 품목에 한정 100만불에 불과 했던 수출실적은 국산화한 가전부품의 해외시장 개척 이후로 2006년 2,000만불 달성을 시작으로 2007년 7,000만불, 2010년에는 1억불을 달성하였으며 지속적인 해외시장 개척을 통해 2013년 현재 2억불 수출을 달성하는 등 꾸준한 성장을 거듭하며, 2008년 184천불로 대부분의 수출실적이 로컬수출 위주의 수출했던 과거와는 달리 직수출 위주로 사업구조를 개편 2010년 21,814천불, 2013년 132,563천불로 현재는 직수출의 비중이 전체 수출실적의 절반 이상을 차지함.

기술개발을 위해 가전부품분야에 있어 정보획득, 신뢰성시험, 부품승인을 바탕으로 차별화 된 제품을 개발하며, 품질 향상을 위해 제품별 불량이력관리, 전진검사, 공정별 검사 실시 등을 실시하고 있으며 사내 종업원 품질교육실시 및 자격증 취득확대 등 품질혁신활동을 지속적으로 추진 중에 있음.

해외 30여 개국 이상의 부품을 소싱하여 기존의 부품보다 우수한 품질과 경쟁력 있는 가격으로 전자 부품 유통 사업 부문을 확대시켜가고 있으며 R&D, 운송, 공급, 재고관리에 대한 완벽한 인프라 및 HUB에 대한 전문성을 바탕으로 고객사에 맞는 Total Logistics Service를 제공하고 있음. 또한 2009년 중국 상해법인 설립 2012년 중국 남경법인 설립을 통하여 해외시장 개척의 교두보를 마련하였으며, 2013년에는 자사브랜드 MIZIT 원목가구를 직접 현지 생산 판매를 시작함.

58. 2억불, 한국알프스(주) / 대표이사 고이즈미 히로미(小泉博美)

▲ 수출품목 : 차재전장제품용 스위치
▲ 수출실적 : 20,305만불 (전년대비 0% 증가)
▲ 담 당 자 : 손주범 (☎ 062-950-2156)

공적내용

당사는 1987년 회사 설립된 이후, 꾸준히 일관생산체제를 확보한 결과, 1993년부터 차재전장사업을 본격화하여 현대, 기아자동차 등 국내뿐만이 아니라 GM, Chrysler ,Volvo, Audi, Daimler, Volswagen, Honda, Nissan등 전세계 주요 자동차Maker에 각종 스위치 및 판넬모듈을 공급하고 있어, 총매출의 약50%를 해외에서 거두고 있음.
아울러 국제 트렌드에 발맞추어 더욱 엄격한 친환경, 안전보전규격 등을 강화하여 신뢰성 높은 제품을 공급하고 있으며 더 많은 해외수주 확보를 위해 ALPS Global network를 활용하면서 각 중요거점(미국,유럽,중국,일본)에 영업을 하고 있으며, 수주확보를 위한 계획을 짜는 인재를 파견하여 수주지원활동을 강화하고 있음.

차재전장제품용 스위치를 비롯하여 가전제품용 스위치까지 각종 스위치 종류를 생산하고 있는 한국알프스는 타사대비 품질우위의 제품생산실적에 추가하여 차량용 차세대 멀티조작 스위치기술 및 가전용 리모컨 터치모듈 기술을 기반으로 지속적으로 국내판매를 확대해 나가고 있음. 설립초기에 일본 알프스전기의 원천기술을 바탕으로 위탁생산에 주력했지만, 차량용 기술특허기술(카드타입 스마트키, 정전식 터치스위치) 및 가전용 기술특허,생산특허를 바탕으로 기존사업의 안정적인 성장 및 신성장사업에 도전하고 있음. 이를 바탕으로 최근 3년간 직수출 실적은 2천만불 이상 증가했으며 주요품목인 ELECTRIC CONTROL BOARDS의 비중을 78%로 끌어올림으로써 회사 주력제품으로 회사의 이미지를 만들고 전문성을 갖추고 있음.

한국알프스㈜의 복지시설에는 사원 체력증진을 목적으로 축구장(천연잔디), 족구장, 농구장 그리고 지하에 탁구장을 운영하고 있으며, 사원 주거안정을 목적으로 사원사택 54채 무상제공주택자금 구입 및 임차시 저리지원, 사원 여가증진을 목적으로 하는 리조트 운영(대명콘도 및 엘도라도)하고 있음. 마지막으로 사원 건강증진을 위해 건강관리실 운영 및 의학전문의 상담시간 운영과 인근 종합병원/ 전문병원등과 협약을 체결하여 사원 이용편리성을 향상시켜 운영중에 있음.

59. 1억불, (주)엘지생활건강 / 부회장 차석용(車錫勇)

▲ 수출품목 : 기초화장품
▲ 수출실적 : 11,474만불 (전년대비 17% 증가)
▲ 담 당 자 : 조준영 (☎ 02-6924-6186)

공적내용

LG 생활건강은 매출규모 4조의 FMCG(Fast Moving Consumer Goods) 회사이며 글로벌 상위 2,500개 기업을 대상으로 지속가능 경영 우수기업을 평가하는 다우존스 지속가능경영지수 평가에서 3년 연속 Asia Pacific에 선정됨.

LG생활건강은 중국과 베트남에 3개의 생산법인과 중국, 미국, 대만에 판매 법인을 설립하여 생활용품과 화장품 사업을 적극 전개하고 법인지역을 포함하여 일본, 이란, 러시아 등 22개국에 주요 제품을 수출하고 있으며, 카자흐스탄과 우크라이나 시장을 신규로 개척하여 매출은 2011년 대비 12% 신장하는 등 꾸준히 해외시장에서 활동영역을 확대 중임.

LG 생활건강은 기업이 연구개발 및 상품화 과정에서 필요로 하는 기술과 아이디어를 내분의 폐쇄 시스템에서 벗어나 적극적으로 외부로부터 조달하고, 내부의 자원을 외부와 공유하는 오픈 이노베이션 활동을 적극적으로 활용하여 국내외 연구기관, 대학교, 벤처회사, 기술 거래기관, 원료 회사 등과의 지속적인 교류와 네트워킹은 물론, 2009년에 개설한 온라인 사이트 i-CONNECT(iconnect.lgcare.com)를 통해 연간 약 100여 건의 특허 기술 및 사업협력에 관한 제안을 접수받아 적극적으로 검토해 제품을 출시함. 2012년에는 차바이오앤디오스텍과의 협력을 통해 ´오휘 더퍼스트 제너츄어´ 등을 출시해 주목받은 바 있음.

신규시장 개척활동에 역량을 기울어서 2012년 긴자스테파니와 2013년 초 에버라이프 인수를 통해 일본 시장에 본격 진출에 발 디딤 하여 일본 화장품 시장은 한국의 6배에 달하는 약 41조원으로 미국에 이어 세계 2위 규모임. LG생활건강은 에버라이프의 제품을 한국은 물론 중국, 베트남, 대만, 싱가포르 등에 단계적인 확산을 추진하고 있음.

60. 1억불, 세아아인스(주) / 대표이사 황호영(黃午榮)

▲ 수출품목 : 의류
▲ 수출실적 : 10,499만불 (전년대비 237% 증가)
▲ 담 당 자 : 이중오 (☎ 02-6252-7021)

공적내용

세아아인스(주)는 2004년 12월 3억 원의 자본금으로 설립되어 2007년 자본금 10억 원으로 증자하여 지금까지 약 9년간 지속 성장하고 있는 의류 제조 수출 기업임. 2013년 6월말 현재 종업원은 75명으로 서울 본사와 인도네시아 법인에서 근무 중임.

2008년 인도네시아에 사무소를 설치하여 현지영업 및 생산을 진두지휘하고 있으며, 2010년엔 인도네시아 PT.Win Textile이라는 인도네시아 최대 원단공장에 모기업(세아상역)과 공동 투자하여, 원단의 품질향상과 가격 경쟁력을 높이고 있으며, 원활한 원자재 수급에 큰 도움이 됨.

2011년 매출액 331억, 2012년 매출액 726억, 그리고 2013년 매출액 1,800억 원 예상하고 있는 등 매출 급신장 상태에 있으며, 이 중 수출로 인한 매출이 90% 정도를 차지하고 있는 수출 전문 기업임. 최근 3년간 수출실적은 2010년 21,300천불, 2011년 26,687천불, 2012년 61,369천불의 수출실적을 달성하였고 특히 2012년도부터 바이어 구조 변경에 따라 급격한 매출신장 진행 중임.(2013년 1.6억불 수출 달성 예상)

기존 OEM방식 수출 위주에서 자체 원단개발과 디자인 개발 등 ODM방식의 수출 비중을 늘려가고 있으며, R&D 투자를 통하여 품질이 향상됨. 또한 근무환경과 인권보호의 개선을 위해 Compliance 규정을 강화하여 준수하고 있으며, 환경보호를 위해 Sustainability팀을 운영 중에 있으며 바이어들로부터 좋은 평가를 받음.

61. 1억불, 아사히카세이이머티리얼즈코리아(주) / 대표이사 니이제키 히로이키(新関弘晃)

▲ 수출품목 : HIPORE 등
▲ 수출실적 : 10,482만불 (전년대비 263% 증가)
▲ 담 당 자 : 이호중 (☎ 02-2071-1603)

공적내용

아사히카세이이머티리얼즈코리아 주식회사는 1931년 설립되어 일본 도쿄에 본사를 두고 25,085명(2009년 기준) 이상의 종업원을 고용하여 매출액 1조6,967억8,900만엔의 매출액과 699억4,500만엔의 순이익(2007년 기준)을 자랑하는 세계적 화학 전문 기업인 Asahi Kasei Corporation의 회사로서 2010년 9월 1일에 설립, 경기도 평택시 현곡산업단지 내 건축연면적 4,897제곱미터 규모의 제조공장을 2011년 8월 완공, 생산 중에 있으며 건축연면적 10,517제곱미터 규모의 제2공장을 2013년 7월 완공하여 본격적인 생산을 앞두고 있고. 서울 여의도에는 본사 사무실을 운영함. 주로 취급하는 HIPORE는 리튬이온 2차전지의 핵심소재인 Seperator(분리막)의 세계시장 점유율 1위를 자랑하고 있으며, 국내외 주요 2차 전지 메이커들의 제품에 사용됨.

최근 3년간 수출실적은 USD 92,776천불이며, 당해 연도 품목별 수출실적은 리튬이온 2차전지 분리막 USD 55,311천불(100%)을 기록, 해당 직수출은 중국 등 5대시장에 USD 50,060천불(90%)와 말레이시아 USD 5,255천불(10%)로 구성되며 국내 수출기업으로의 로컬 등 기타수출 실적이 USD 49,000천불을 기록하여 직수출을 합한 전체 실적이 창립 3년만에 연 1억불 돌파를 달성함. 2010년 설립 후 3년간 매년 90% 이상의 직수출신장률을 기록하며 성장일로에 있는 유망한 기업으로 근로자 100명이 창립 후 3년만 연간 수출액 1억불 돌파, 누적 수출액 1억3천만 불 이상을 상회함.

다른 분리막 제조회사에서는 비용적인 측면에 대한 우려로 시도하지 못하고 있는 정밀계측기를 도입하여 품질검사단계에서 사용하고 있으며, 고객사에서 제시하는 제품생산현장 청정도 관리 기준보다 더 엄격한 수준으로 유지관리를 행하여 고객사의 제품 안정성 향상에 크게 기여하고 있음. 또한, 전지평가실을 개설, 고가의 평가 설비를 도입하여 고객사에서 원하는 규격의 제품을 생산하는 생산기지로서의 역할 뿐 아니라 새로운 제품에 활용될 수 있는 분리막의 개발에 힘쓰고 있음.

62. 1억불, 희성피엠텍 / 대표이사 손대성(孫大成)

▲ 수출품목 : 백금, 금
▲ 수출실적 : 11,900만불 (전년대비 20% 증가)
▲ 담 당 자 : 고성관 (☎ 02-3709-4031)

공적내용

희성피엠텍(주)는 전량 수입에 의존하고 있는 백금속의 수입의존도를 줄임과 동시에 해외로의 수출확대를 도모하고, 국내에서 폐기되거나 해외로 반출되는 귀금속 함유 폐촉매를 국내에서 회수할 수 있는 정제기술을 개발하고자 회수정제 기초기술 및 분석기술을 확립, 산업자원부와 공동으로 3년간의 국책과제를 수행하여(과제명; 자동차 폐촉매 중의 귀금속 회수 기술 개발, 과제수행기간; 1997년 1월 ~ 1999년 11월), 습식법에 의한 귀금속 회수정제기술을 개발하였고, 희성엥겔하드(주), 일본엥겔하드, 그리고 현대자동차와 합작으로 2004년 9월에 희성피엠텍(주)을 창립하여 유가금속이 함유된 촉매를 수집하여 귀금속을 회수 정제함.

상기업체는 매년 Malaysia Forum에 참석하여 해외시장 개척을 위해 노력해온 결과, 아시아 지역을 넘어서 미주, 호주, 유럽에 이르는 신 시장을 개척하며, 자동차 촉매의 경우, 미주지역에서 2011년 약 500억원, 2012년도 585억을 수주하였으며, 호주지역 수주액은 2011년 150억원, 2012년에는 222억원을 기록하는 등 2011년 대비하여 수주실적이 전반적으로 상승함.

습식에 의한 귀금속 회수기술의 단점인 낮은 귀금속 회수율과 높은 제조비용을 극복하고자 수많은 연구개발과 해외 벤치마킹을 통하여 전 세계적으로 현존 최고의 기술로 알려진 플라즈마 아크(Plasma Arc) 용융기술을 채택하였고, 현재까지 폐촉매로부터 귀금속을 회수하는 기술과 관련된 4건의 특허를 출원, 등록 완료함. 플라즈마 아크 용융기술을 국내 최초로 도입한 후 지속적인 연구 개발 및 공정개선을 통하여 기술을 조기에 정착시켰고, 현재 대내외적으로 그 기술력을 인정받으며, 각종 폐촉매로부터 회수된 저순도 귀금속을 고순도로 생산하기 위한 필수 공정인 백금족 금속의 분리기술과, 분리된 각각의 백금족 금속을 고순도로 정제하는 정제기술을 확립하여, 폐촉매내의 백금족 금속을 회수한 후 고순도의 백금족 금속을 생산하여 국내외 시장에 공급하고 추가적으로 북미, 유럽, 동남아 지역의 수주량 증대할 전망으로 대한민국 수출산업에 크게 기여함.

63. 1억불, (주)썬텔 / 대표이사 이준기(李俊耆)

▲ 수출품목 : 터치스크린 패널
▲ 수출실적 : 13,196만불 (전년대비 332% 증가)
▲ 담 당 자 : 이성호 (☎ 043-713-7020)

공적내용

(주)썬텔은 2001년 12월 설립 된 첨단전자산업인 이동통신 휴대폰사출성형품 생산 및 터치윈도우 제조 및 연료전지촉매, 고용량커패시터소재 개발 생산하는 부품소재전문기업임.

2008년 06월에 TSP(Touch Screen Panel)사업에 진출하고, 같은 해 11월에 (주)넥센나노텍을 인수하므로 나노소재사업분야에도 진출, 휴대폰 케이스, 도장, 사출 사업의 구조조정을 하면서 휴대폰 window 사출사업을 집중화하여 흑자전환의 성과를 이뤘으며 휴대폰 시장 흐름에 맞춰 신규 사업으로 터치스크린패널의 사업을 기획을 추진하여 매년 터치의 성장의 선두주자로써 저항막 터치, 정전용량 터치, 현재는 여러 공법의 터치스크린을 구현하고 있음.

2007년 100억의 매출에서 2008년 터치스크린사업을 시작하면서 195억으로 전년대비 85%성장하며 수출이 증가하여 1천만불 수출의 탑을 수상하며 흑자전환이 됨. 본격적인 터치스크린 양산시작으로 2010년에는 253억을 달성하였으며, 2011년에는 본사공장을 신축하고 스마트폰용 정전용량 종류의 신규라인을 증설하여 3천만불 수출의 탑을 수상하였고, 2012년에는 다소 매출이 감소하였지만 320억 수출을 달성함. 2013년에는 정전용량종류의 본격적인 양산으로 1억불이상의 수출을 달성함. 매년 84%이상의 매출이 신장 되었으며, 5천만불에서 2배인 1억불의 수출증가에 기여함.

매년 매출액 대비 5% 개발비투자를 하고 있으며 저항막 터치스크린 패널에서 부터 정전용량방식 터치스크린 세부적으로는 인쇄방식에 있어 50㎛에서 베젤폭을 줄이기 위한 기술개발로 그라비아인쇄 공법개발을 통한 40㎛의 fine pattern을 구현하였으며, 현재는 포토리소그라비공법을 개발하여 30㎛의 fine pattern을 구현하여 품질향상에 노력하고 있음. 꾸준한 개발로 인해 바이어들에게 인정받아 국내에서는 LG전자를 통한 로컬수출로 이루어지고, 영업확대 차원에서 일본의 파나소닉 등 영업망 확대를 실시함.

64. 1억불, (주)호원 / 사장 양진석(梁珍錫)

▲ 수출품목 : 자동차 차체 부품
▲ 수출실적 : 12,645만불 (전년대비 27% 증가)
▲ 담 당 자 : 김용근 (☎ 062-940-8307)

공적내용

(주)호원은 1992년 12월 광주광역시에 자동차 차체 부품 전문기업을 설립하여 끊임없는 기술개발 및 품질향상, 과감한 시설투자 등을 통하여 국내 최고 기술의 자동차 차체부품 업체로 성장함. 이러한 성과로서 부품수출 확대 및 미래 신동력 확보를 위하여 2007년 7월 터키에 자동차 차체부품 전문화 공장을 설립하였으며, 2010년 10월부터 터키 현대자동차에 차체부품 전량을 공급할 수 있는 체계를 구축하여 인접국가에서 부품을 수입해 생산하던 현대자동차가 상기인의 터키공장과 국내공장에서 직접 구입으로 안정적인 부품조달이 가능하게 되었고 회사의 수출은 큰 폭으로 신장됨. 더욱이 최근 한-유럽 및 한-터키 간 FTA가 본격 발효됨에 따라 가격 경쟁력을 바탕으로 유럽 지역 바이어들에게 직수출 물량을 늘려나가고 있으므로 글로벌 자동차 부품 기업으로 거듭 성장해나가서 지역의 고용창출로 이어져 관계사 포함 2010년 309명, 2013년 561명으로 크게 증가했고, 특히 지역의 젊은 이공계인재 50명을 신규 채용하는 등 신규 고용창출과 투자활성화에 크게 이바지함.

터키 신 시장 개척을 통한 해외 신규 수주물량 증대의 영향으로 인하여 이 업체의 국내 공장은 2011년 17백만불, 2012년 30백만불, 2013년 60백만불의 직수출 성장실적을 달성하는 등, 매년 100% 이상의 괄목상대한 수출 성장세를 계속 이어 가고 있으며, 더불어 국내 자동차 2차 협력업체의 동반성장으로 이어져 2013년 기준 연간 220억원의 협력 업체 신규 매출증가가 예상되는 등 지역 경제 활성화에 크게 기여함.

2013년 07월 전국 380여개 현대기아자동차 협력업체 품질 평가지수에서 업체 최고등급인 “품질 5스타” 인증을 획득하였으며, 글로벌 기업으로 한층 더 성장 할 수 있는 계기를 마련했고, 이처럼 지속적인 기술개발 및 투자와 품질향상, 신시장 개척 등을 통해 품질 및 기술 경쟁력을 인정받아 2013년 국책은행인 수출입은행의 “히든챔피언″과 한국산업은행의 “글로벌스타”로 선정됨.

65. 1억불, (주)신양엔지니어링 / 대표이사 양희성(梁熙成)

▲ 수출품목 : 자동차 차체 부품
▲ 수출실적 : 11,552만불 (전년대비 29% 증가)
▲ 담 당 자 : 김중근 (☎ 032-232-2219)

공적내용

(주)신양엔지니어링은 1880년 신양정밀이라는 개인회사를 설립하여 국내 최고의 정밀 금형기술로 맥슨전자의 협력업체로 지정되어 무선전화기 및 삐삐를 납품함. 1990년에는 신양엔지니어링 법인 설립하여 1992년 삼성전자 휴대폰 외장부품 1차 협력업체로 지정되어 휴대폰 MAIN COVER류 에서 소물 COVER류 까지 금형을 제작할 수 있는 기술력과 인력설비를 보유하여, 자체 금형제작에서부터 제품생산까지 가능한 ONE-STOP SYSTEM을 갖춤. 국민은행 베스트기업선정 및 납세자의 날 성실납부 정부표창을 두 번이나 받았고, 2006년에는 도약기로 구미공장 내재화설비라인 구축 및 코스닥 상장을 함. 고객대응 우수사례로 생산기간 '99년 7월 - '00년 12월에 납품한 삼성전자 단일모델 중 SGH-600 유일하게 1,000만대 돌파하는 등 획기적 디자인 컨셉으로 우수한 품질, 납기준수 등 고객대응력 강화로 삼성전자의 성장과 동반성장을 하여 ECO-Partner인증 받음.

2004년에 중국 광동성 차산진에 동관신양전자유한공사를 설립하여, 7000만불 수출의 탑도 수상하며, 2011년에는 직수출 61,892천불 로컬 등 기타수출은 27,340천불 총89,232천불을 중국 삼성전자에 수출하였으며, 2012년 직수출 79,927천불, 로컬 등 기타수출은 35,596천불 총115,523천불로 금번 1억불 이상을 달성. 중국생산법인설립 등으로 글로벌 생산체제 구축 및 삼성전자 혜주법인 SEHZ의 휴대폰 외장부품공급으로 중국생산법인 매출이 본격화됨.

2004년 6월 연구소를 설립하여 10년 이상 경력자 10명 등 삼성전자의 신제품 양산 승인과정을 수행한 풍부한 경험을 보유하고 있으며, 최초 이중사출 금형개발, PDA폰 금형개발, CAMERA내장형 휴대폰단말기 금형개발 등 특허권 20건 및 실용신안권 2건 등 친환경 부품개발과 품질향상 도장라인개발 등 ISO9002, TL-9000, ISO-14001인증 획득 및 고객이 만족할 수 있는 양질의 제품만을 생산하여 기술로 고객감동을 실현함.

66. 1억불, (주)녹수 / 대표이사 고동환(高東煥)

▲ 수출품목 : PVC 바닥재 타일
▲ 수출실적 : 11,528만불 (전년대비 40% 증가)
▲ 담 당 자 : 이준용 (☎ 041-337-0231)

공적내용

(주)녹수는 다양한 고품질의 PVC Floor Tile(LVT Tile / VCT Tile)과 인테리어 데코시트 원단 등 건축내장재 사업을 통하여 21세기 친환경 생활문화 향상에 공헌하는 한·일 합작 기업임. LVT타일은 안정된 물성의 PVC Film / Sheet / Mat등 각층 원단 생산에서부터 자연미를 그대로 재현한 그라비아 인쇄, 최적 조건의 라미네이트, 우수한 후가공기술의 타일 완제품 생산에 이르기까지 국내 최초로 수직 생산체제를 갖추어, 독자적으로 개발한 PVC Floor Tile 연속 라미네이트 첨단설비와 제조기술로 최상급 품질의 타일을 생산, 세계시장에 가장 많이 공급하고 있음. VCT타일은 원료배합 - Sheet/Pellet Chip 생산 - 마블형상의 자연미를 재현한 Through - Chip Tile을 생산 가공하여 수려한 디자인과 최고의 품질, 내구성과 시공성, 물성 등이 매우 우수하면서 가격이 저렴하고 실용적인 상재 타일을 인라인 생산, 세계시장에 공급하고 전년도 수출실적 USD82,076천불 대비 40% 신장한 USD115,284천불의 수출실적을 달성하였음.

PVC 바닥재 타일의 품질, 디자인, 독창적 제조기술의 글로벌 선도 기업으로서 동종 업계 국내 최초 일본공업규격(JIS) 취득업체이고 합성수지 바닥재 타일의 제조방법과 조립식 바닥재에 관한 발명특허권 등을 보유하고 있으며 한국 산업규격표시 KS와 환경/품질경영시스템인증서(ISO14001, ISO9001)등을 취득하여 고객만족을 위한 품질 및 친환경성 바닥재 제조 기술 선도를 지속적으로 강화하고 있음.

현재 유럽 제휴 업체가 발명특허를 공동으로 소유하고 있어서 글로벌 시장에서 선도적 지위를 갖고 있으며, 생산 공급은 당사가 단독으로 시행하고, 유럽 제휴업체는 유럽 시장 판매를 담당하고, 당사는 유럽을 제외한 세계 시장에서 직접 판매중임. 기존 PVC 바닥재 타일에 비해서 유럽과 미주시장에서 각광받아 온 HDF Laminate 바닥재 타일(강화마루)의 물성적인 결점들- 방음, 내습성, 디자인의 한계, 두께축소조절 등을 획기적으로 개선한 첨단제품이며 당사가 6년에 걸쳐 주도적으로 개발하여 2009년 5월 세계 최초로 발명특허를 취득한 친환경 고부가가치 제품임.

67. 1억불, 해성옵틱스(주) / 대표이사 이을성(李乙性)

▲ 수출품목 : 광학렌즈
▲ 수출실적 : 13,327만불 (전년대비 292% 증가)
▲ 담 당 자 : 최하욱 (☎ 031-292-1555)

공적내용

해성옵틱스(주)는 1988년 2월 해성산업을 창업하여 렌즈생산 및 MOBILE LENS ASS´Y를 생산하기 시작했으며, 개인사업자의 대외 신인도 및 조직 확장의 필요성에 따라 2002년 4월에 해성옵틱스(주)로 법인전환, 2013년 6월현재 자본금은 65.4억이고, 2012년도 매출액이 638.9억원 중 수출매출이 497억원으로 78.3%에 매출비중을 차지하였고, 2013년 6월말 현재 매출액은 899.9억원중 수출매출이 727억으로 81%에 해당하므로 국내매출보다는 수출매출의 비중이 매우 높음.

최근 3년간 수출실적은 2011년 7월~2012년 6월(39,785천불), 2012년 7월~2013년 6월(133,270천불)이며, 2013년도 상반기 품목별 수출실적은 Camera Module외 US$46,517천불(71%), MOBILE LENS ASS´Y 1,300만화소 US$18,708천불(29%)로 새로운 모바일 13메가급 렌즈 생산이 급증하고 있어 앞으로도 더욱 더 많은 생산과 매출에 이어 해외 수출 물량이 증가 될 것으로 전망됨.

창업이후 지속적인 연구개발 활동으로 당사의 주 제품인 MOBILE LENS ASS´Y인 500만화소->800만화소->1,300만화소로 개발하여 갤럭시S4로 납품이 진행되고 현재 1,300만화소는 본격적으로 시판에 이루어지면서 보다 더 많이 국내시장과 해외시장으로 확대될 전망임. 또한 모바일 카메라 모듈의 제조기술에 관련된 특허등록 3건, 출원 3건, 총 6건의 기술관련 재산권을 보유하고 국가연구개발과제에 7건을 성공하였고, 현재 진행 중인 것은 4건임. 특히 국내최초로 MOBILE LENS ASS´Y조립자동화를 성공하여 산업전반에 확대를 하여 해상력 검사를 완전 자동화에 성공하므로 국내 내수산업 발전에 기여함.

삼성의 갤럭시S4, 노트북이 국내뿐만 아니라 해외시장에서도 많은 호응을 얻어 당사의 주력상품인 모바일 렌즈와 카메라 렌즈가 매출액이 급상승 하였으며, 앞으로도 당사가 해외진출이 베트남과 중국으로 더욱 더 활발하게 진출하여 해외시장을 집중 공략할 계획이며, 해외시장을 개척활동으로 해외관련 산업전시회나 세미나 등을 지속적으로 참가하고, 제품홍보 및 바이어 발굴을 위하여 보다 더 활발히 활동 중에 있음.

68. 1억불, 한국미쓰이물산(주) / 대표이사 나카지마토오루 (中島 透)

▲ 수출품목 : 화학제품의 중간재 및 소재 원료
▲ 수출실적 : 13,056만불 (전년대비 49% 감소)
▲ 담 당 자 : 서명아 (☎ 02-3420-0855)

공적내용

1993년 일본 미쓰이물산주식회사의 100% 자회사로 설립되어, 지난 20년간 한국/일본간의 비즈니스는 물론, 전 세계를 무대로 국내 파트너 기업들의 원/부재료 조달 및 상품수출 등의 해외진출을 지원하여 왔으며, 최근에는 해외 프로젝트 수주 지원 등으로 업무 영역을 넓혀가고 있음.

당사의 영업본부 중, 기초화학품본부, 기능화학품본부, 철강제품본부가 주로 해당상품의 수출입을 담당하고 있으며 특히 한국산 화학제품의 중간재 및 소재 원료 등을 중국, 일본 등 아시아 지역뿐만 아니라 중동, 미주, 유럽 등 세계 각지에 수출하는 역할을 수행함.

한국 내 생산설비를 보유하고 있지는 않으나, 예전부터 일본 등 해외에서 고부가가치 소재, 부원료 등을 한국 내 파트너 기업들에 공급하는 역할을 담당하여 왔으며, 그로 인해 국산 제품의 품질 향상 및 해외 시장 개척에 기여할 수 있도록 노력함.

모체인 미쓰이물산주식회사는 해외 약 67여개국/지역에 148개소의 거점을 보유하고 있음. (2013년 8월 현재) 그러한 세계적 네트워크와 장기간의 노하우를 바탕으로, 국내 대기업은 물론 중견, 중소기업의 해외 개척활동을 적극 지원해 왔으며 특히, 국내 FTA 네트워크의 확대, 중견/중소기업과의 상생 발전 등의 주요 키워드를 시의 적절하게 비즈니스 기회에 연결 지을 수 있도록 해외 연결망을 적극 활용하여 파트너 기업들을 지원하고 있음.

69. 1억불, KPX 그린케미칼(주) / 사장 양준화(梁峻華)

▲ 수출품목 : DMC, Ethylene Glycol 등
▲ 수출실적 : 10,344만불 (전년대비 147% 증가)
▲ 담 당 자 : 박승혁 (☎ 02-2014-4226)

공적내용

KPX 그린케미칼(주)는 1978년부터 제품을 생산하기 시작하였으며, 2003년에는 물적 분할을 통해 분사됨. 최초의 고유 사업은 Ethylene Oxide를 주원료로 Ethoxylate 및 Ethanolamine을 생산하는 것이었으며, 제품의 용도로는 세제 / 금속 가공유 / 계면 활성제 및 농약 / 이산화탄소 흡착제 / 화장품 원료로 사용됨. 2000년대 후반에 들어와서는 신규 사업을 진행하면서 고급 전자 제품 생산 시 사용되는 Polycarboate의 주원료가 되는 DMC를 생산하여, 국내 소재 업체의 수출품 원료로 공급 하고 있으며, 그 부산물인 Ethylene Glycol도 국내 석유 화학 업체를 통해 수출 판매함.

해당업체는 당해 연도 (2012년 7월 1일 ~ 2013년 6월 30일)에 전년도 대비 2배 이상의 수출 실적을 달성함. 직수출은 10,518,611이고, Local 수출은 USD 92,925,416이며, 총합계는 USD 103,444,027임. 국내외 고객사의 Needs에 맞춰 제품의 다양한 Modifiy 및 신규 제품을 개발/Test를 통해 판매하고 있으며 아울러 Global 판매 확대를 위해 품질 Spec을 Global Major사와 동일한 규격으로 관리함.

직수출 시장 확대를 위해 국가 간 FTA를 활용하여 해외 시장 개척 활동을 강화하고 있으며, 정기적인 해외 출장을 통한 고정 End User 개발 진행 중에 있음. 한 - EU FTA를 활용한 EU 시장 신규 판매 개시 (2013년 1월), 품목별 인증 수출자 지위 획득 (MEA/DEA/TEA), 한 - 터키 FTA를 활용한 터키 시장 판매 확대 (2013년 5월 이후) 및 EU ECHA에서 제정한 REACH에 대응하기 위해 REACH 본 등록을 진행 중임.

70. 1억불, (주)픽셀플러스 / 대표이사 이서규(李瑞圭)

▲ 수출품목 : CMOS 이미지센서 등
▲ 수출실적 : 10,805만불 (전년대비 115% 증가)
▲ 담 당 자 : 유종철 (☎ 031-888-5322)

공적내용

(주)픽셀플러스는 2000년 창업 이후 2008년 부도 위기까지 갈 정도로 회사가 어려웠지만 2012년 결산기준 매출 980억, 당기순이익 326억, 자본금 38억, 임직원 56명의 작지만 강한 기업으로 성장함. CMOS 이미지 센서가 앞으로 다가오는 멀티미디어 시대와 국가 미래 산업에 핵심 제품으로 발전할 것이라는 믿음으로 시작하여, 픽셀구조를 개발, 제품 상용화 쪽으로 힘을 기울인 결과, 영상처리장치를 내장한 업계 최소형의 VGA 및 130만 화소 CMOS 이미지 센서 SoC(System on a Chip)을 개발 완료, 한국 휴대폰 대표기업에 최초로 출시, 한국 휴대폰 경쟁력을 올리는데 이바지함.

약 980억 원의 매출을 이룩해 낼 수 있었던 원동력도 한정된 국내시장보다는 해외시장을 목표로 최근 3개년 수출 증가율이 매년 200%이상 증가(2012년 72,551천불, 2011년 36,877천불, 2010년 18,191천불)하고 있으며, 전체 매출대비 수출비율도 약 80% 이상의 수출실적을 냄. 중국, 홍콩에 대한 수출 의존도가 높지만 고객 Needs에 맞춘 신제품 개발, 기존 제품 업그레이드 강화 등으로 안정적인 수출처를 확보하여 적극적인 수출 확대전략을 유지, 주력 수출 품목으로는 PC1089, PC1030, PC1099 등의 Image 센서임. 2004년 2천만불을 시작으로 2013년 1억불을 달성함.

창업 이후 2001년 1/7″CIF급 화상 통신용인 10만 화소급 CMOS 이미지센서를 개발 생산함으로써 기술력을 인증을 받고 0.25um 공정기술을 통한 31만 화소 1/4″ VGA급, 48만 화소 1/3″ SVGA급 및 130만 화소 1/2.5″ SXGA급을 개발, 선도적인 기술 개발 실적을 쌓음. 그리고 A/F 기능이 내장된 200만 화소 1/3.3″ UXGA급 제품을 세계 최초로 개발하여 세계적으로 기술력을 인정받음.

전시회 참여 경험을 바탕으로 한 제품개발과 홍보 활동의 결과로 2012~2013년 아시아 지역을 제외한 거래처를 추가 확보하였고 매년 원화환산 50억 정도의 매출을 기록하며 중국과 대만에서 제품에 대한 시장점유율을 확대, 기술력을 바탕으로 보안에 취약한 국가를 적극적으로 공략하여 국가적 위상을 높이는 동시에 특정 국가에 편중된 매출구조를 개선함.

71. 1억불, 주식회사 엠 / 대표이사 이강훈(李康薰)

▲ 수출품목 : 바이오디젤 및 기타화학원료
▲ 수출실적 : 10,213만불 (전년대비 32% 증가)
▲ 담 당 자 : 김종민 (☎ 02-337-9662)

공적내용

주식회사 엠은 1996년 12월 기업설립이래 지난 기간 경이로운 발전을 해왔음. 화학제품의 원료를 수입 및 수출하고, 판매지역 다각화의 일환으로 중국 2개 법인(상해, 청도)과 일본지사와의 연계수출, 연계수입 등을 활발히 진행하고 있으며, 이를 바탕으로 화학적 전문 종합상사로 성장시킴.

해당업체는 2004년 500만불 수출의 탑 수상을 필두로 금년이 그해로부터 10년이 지난 현 시점 1억불 수상이라는 금자탑을 세웠음. 해당업체는 1996년 3명의 소기업으로 시작하여 2013년 8월 현재는 (주)엠 26명 관련 6개 계열사 124명. 총 150명의 직원을 보유한 중기업으로 발돋움하였음.

기술개발을 위하여 연구 법인을 설립하여 계열사내의 공인인증 연구소 2개소를 관리하며 기술개발을 하고 있으며, 계열사내의 기술연구소(한국산업기술진흥협회 인증)보다 좀 더 진일보한 시스템을 추구하려는 노력을 하고 있음. 기술연구소의 부단한 노력으로 계열사의 환경 친화적인 바이오디젤을 제조하여 대만, 유럽 등에 수출하게 하는 등 기술개발 노력을 금일 현재도 게을리 하지 않는 거 같음. 그 결과물로 현재 주식회사 엠은 2개의 제조특허를 출원한 상태이며, 계열사인 주식회사 엠 에너지는 8개의 특허를 보유함.

중국 상해 무역법인, 청도의 무역법인과 공장을 가지고 있으며, 거대한 인구에 의한 소비행태로 대중국 수출에 많은 기대하며 계열사인 (주)엠에너지의 바이오디젤을 유럽 등으로 3년간 수출한 경험을 축적하고 그 경험을 바탕으로 미국수출을 목표하고 있으며, 이미 그 기대치를 흡족하게 하는 성과가 나타나고 있음.

72. 1억불, (주)보다테크 / 대표이사 임종철(林宗哲)

▲ 수출품목 : 기타광학기기부품
▲ 수출실적 : 10,189만불 (전년대비 34% 증가)
▲ 담 당 자 : 천성웅 (☎ 052-208-8714)

공적내용

(주)보다테크는 1972년 1월부터 삼성SDI 에서 생산개발 부장으로 17년간 근무한 경험을 토대로 현 대표이사 임종철에 의해 1989년 1월 동사의 전신인 혜성전자를 개업 2000년 법인전환(납입자본 1억)후 수차례 증자를 통해 2002년 10월 자본금을 20억으로 증자하고 2003년 1월 한차례 상호를 (주)보다테크로 변경하여 현재까지 사업 영위중에 있으며, 휴대폰시장의 글로벌 견인을 맡고 있는 삼성모바일디스플레이의 협력업체로 지내오며 쌓인 기술력과 신용을 토대로 하여 순수 국내기술로 핸드폰액정관련 사업을 하고 있음. 현재 더 나은 제품과 신제품개발을 위한 기술개발 및 기술인력 확보 등에 중점을 맞춰가고 있으며, 국내외시장 현황 및 흐름을 체크하여 항상 경쟁회사 및 제품보다 앞서가기 위해 노력함.

삼성모바일디스플레이와의 지속적인 관계로 꾸준한 매출을 달성하였으며, 다양한 모델의 양산에 박차를 가하고 있으며, 수출실적은 2013년도 현재, 1분기 $27,934,787.36, 2분기 $40,955,440.62, 3분기 $32,106,802.04로 (3분기 누적합계 $100,997,030.02) 2012년 동기간 ($47,572,339.17) 대비 212%의 성장을 이루었으며 삼성모바일디스플레이의 글로벌 정책에 따른 수출 향상이 당사의 수출실적과 밀접한 관계에 있는바 향후 지속적인 수출실적의 향상을 가져 올 것으로 기대하고 있음.

삼성모바일디스플레이의 글로벌 정책에 따른 해외시장 확장과 마케팅을 통한 인지도 향상으로 시장점유율이 상승하고 있으며, 특히 당사가 담당하고 있는 중소형 디스플레이에서 2/4분기 30.7%로 점유율이 상승하는 등 지속적인 성장을 보이고 있음.

또한, 삼성모바일디스플레이의 제품개발에 참여 제품연구에 협력하고 있으며, 당사의 연구개발진을 통하여 매 월 꾸준히 Sample 모델 생산, 분석을 통해 보다 나은 제품의 생산과 점차 글로벌화 되어져가고 있는 시장의 요구에 맞춰 발 빠른 대응으로 품질향상에 노력하고 있음.

73. 1억불, (주)넥센 / 대표이사 강호찬(姜鎬讚)

▲ 수출품목 : 타이어튜브
▲ 수출실적 : 10,484만불 (전년대비 8% 증가)
▲ 담 당 자 : 박근남 (☎ 055-320-7385)

공적내용

㈜넥센은 1968년 9월 설립된 종합고무제품 제조업체로서 끊임없는 기술개발과 시장 개척을 통해 해당 산업분야에서 글로벌 선두기업들과 어깨를 나란히 하고 있음.

최근 수출실적은 FOB 직수출 기준 2010년 92,295천불, 2011년 98,957천불, 2012년 95,966천불로 꾸준한 성장세를 유지하고 있으며, 수출이 회사 전체 매출에서 60% 이상을 차지하고 있으며, 당사 주력 제품인 TIRE INNER TUBE는 세계 최고의 품질을 인정받으며 전 세계 140여개국으로 수출되고 있음. 특히 최근에는 아시아, 중남미 등 신흥개도국 시장을 중심으로 성장을 이어나가고 있으며, 또한 세계적인타이어 메이커인 PIRELLI, BRIDGESTONE 등과의 OE 계약에 성공함으로써 향후에도 지속적인 매출 성장을 이루어나갈 것임.

㈜넥센은 매출의 60% 이상을 수출이 점유하고 있는 수출주도형 기업으로서, 창립 이래 활발한 해외시장 개척활동을 진행해오고 있음. 적극적인 해외 전시회 참여 등을 통해 제품홍보 및 신규 거래선 발굴을 추진하고 있으며 기존의 Global Sales Network를 강화하는 한편 중남미, 아프리카 등 신흥시장을 집중 공략해나가고 있으며, 최근에는 중동지역에 대한 영업 강화를 통해 신규 오더수주를 확대하였으며, OE 거래선 활성화 정책을 통해 세계적 타이어메이커인 PIRELLI(BRAZIL)로부터 대량오더를 수주하는 쾌거를 이루어냄.

또한 안정적 재무구조를 바탕으로 엄격하고 투명한 윤리경영을 실천하고 있으며, 지역경제 활성화와 일자리 창출, 그리고 지역대학과의 산학협력 등에 공헌하고 있으며, 소외계층에 대한 지원을 아끼지 않고 월석문화재단 설립을 통해 장학사업을 활발히 진행하는 등 사회 환원 활동에도 적극 나서고 있음.

74. 1억불, (주)에스에스뉴테크 / 대표이사 유해귀(柳海貴)

▲ 수출품목 : 기타무선통신기기부품/기타플라스틱제품
▲ 수출실적 : 14,554만불 (전년대비 1,138% 증가)
▲ 담 당 자 : 이상철 (☎ 031-952-2147)

공적내용

산업기술진흥협회의 기업부설연구소로 등록 중인 ㈜에스에스뉴테크 기업부설연구소는 총4개의 특허를 보유하고 있으며 이중 2011년11월10일 출원하여 2013년1월16일 등록된 '이동통신단말기의 아이콘 시트의 윈도우에 유브이잉크를 코팅하는 방법'과 2012년6월15일 출원하여 2013년8월14일 등록 완료한 '터치스크린 패널의 터치 비활성영역을 가리게 되는 베젤 인쇄면을 비산방지필름이나 필름에 형성함에 있어 베젤 인쇄면에 패턴과 유택광택을 부여한 필름의 제조방법'은 삼성의 갤럭시 시리즈 휴대폰의 부품으로 인증 받아 2011년 매출액 86억에서 2012년 매출액 609억 달성을 통한 매출 신장율 608.1%로 달성에 원동력이 되었으며 2013년 예상매출액은 1,200억임.

2011년까지 매출실적은 크게 변동이 없었으나 2012년 '품질경영'을 경영방침으로 정하여 임원들이 직접 제조현장에 참여하는 등 꾸준한 품질향상에 노력하여 2011년 수출 1,135천불 대비하여 2012년 68,150천불로 5,904% 성장하였음.

경영혁신을 위한 인프라구축을 위해 기존 회계 및 인사에서 활용하였던 더존프로그램 대신에 전사적 ERP프로그램인 K-System구축 작업이 2013년 6월부터 진행되고 있으며 2013년12월 완료 예정임. 또한 2013년7월 IPO관련 TFT가 구성되어 주관사 선정을 완료하였으며 2014년 상장을 목표로 진행중에 있음.

두원공과대학교와 2012년12월 산학협력 및 취업약정을 통하여 2013년에 재학생 2명에게 2개 학기 등록금 전액을 장학금을 기부하였으며 2013년8월 실습과정으로 통하여 1명은 인턴사원으로 채용하였음.

마지막으로 깨끗한 공기, 맑은 물, 푸른 강산을 후손에게 물려주자는 사훈으로 '저탄소 녹색성장 환경보호운동'에 앞장서고 있는 파주시 환경보호 국민운동본부에 2013년 발전기금을 기부하였음.

75. 1억불, 가온미디어(주) / 대표이사 임화섭(林和燮)

▲ 수출품목 : 기타무선통신기기부품/위성방송수신기
▲ 수출실적 : 10,770만불 (전년대비 47% 증가)
▲ 담 당 자 : 성지훈 (☎ 031-724-8974)

공적내용

가온미디어(주)는 현재 전 세계 80개국, 120여개 중대형 방송통신 사업자와 비즈니스 관계를 구축 하고 있으며, 다양한 방송통신 산업매체에서 기업 인지도 및 제품 브랜드 인지도와 관련한 다양한 성과를 보유하고 있음.

지상파/케이블/위성/IPTV 등 전체 방송통신서비스에 대응하는 디지털 셋톱박스 전체 제품 라인업을 보유하고 있으며, 전 세계 다양한 방송통신 사업자와 성공적인 프로젝트를 진행하고 있으며, 특히 위성 하이브리드 디지털 셋톱박스에서는 경쟁 업체 대비 높은 기술력을 축적하고 있음.

전체 인력의 50%이상이 R&D 개발 전문 인력으로 구성되어 있으며, 다양한 방송통신 사업자의 요구사항에 즉각적으로 대응할 수 있는 시스템을 구축하고 있음. 또한 전 세계 방송사업자가 사용하는 디지털 방송 신호를 수신할 수 있는 규격화된 수신 기술을 구현하여 당사는 세계 최초로 DVB-T2 기술을 적용한 제품뿐만 아니라, 다양한 지상파/케이블/위성/IPTV 셋톱박스를 방송 기술의 발전에 따라 요구되는 양방향데이터 방송 서비스와 이를 응용한 기술을 수용하는 셋톱박스 기술을 구현하였음.

가온미디어(주)는 분기단위로 협력업체와 품질간담회를 실시하여, 내부적으로는 고품질의 부품공급을 통해 안정적인 매출이 가능하도록 하며, 협력업체는 개발품질기준에 부합할 수 있는 기술 지원 및 교육을 제공받아 기초 역량을 강화하고 지속적인 거래가 이루어질 수 있도록 하고 있으며, 또한 그린 SCM 시스템을 통해 환경유해물질 관리기준 (RoHS, WEEE, REACH 등)에 부합하는 부품을 공급하도록 지속적으로 독려 및 계도함으로써 협력업체가 글로벌스탠다드에 부합하는 경쟁력 있는 회사로 발전하기 위한 가이드라인을 제시하고 있음.

76. 1억불, 에이치엔티일렉트로닉스(주) / 대표이사 이희준(李熙俊)

▲ 수출품목 : 센서/광학렌즈
▲ 수출실적 : 10,048만불 (전년대비 277% 증가)
▲ 담 당 자 : 이유영(☎ 031-739-7898)

공적내용

휴대폰 부품인 CCM(Compact Camera Module)을 한국내 R&D센타를 통한 개발 진행으로 국내 IT 발전 및 고용창출에 기여하고 있으며 ,중국생산 법인을 통하여 생산활동으로 삼성전자에 제조, 판매하고 있음. 이를 통하여 당사는 주요 원자재를 국내에서 구매하고 중국 생산법인에 공급함으로써 국내 부품업체의 가동율 향상에 기여하고 있으며 2012년에는 매출 600억을 달성하였으며, 연결기준 매출액은 연도별 11년 55백만불, 12년 92백만불, 13년 (예상) 205백만불이며, 매년 2배 이상의 성장으로, 창사이래 5년만에 수출 1억불을 달성.

카메라모듈의 주요 자재는 센서, 렌즈, PCB, FPCB, 2RAssy 5대 품목이며, 2009년 1천만개, 2010년 26백만개, 2011년 36백만개, 2012년 8월부터는 월 5백만개까지 생산을 증설하였으며, '13년 현재는 생산설비 증설 및 자동화를 통해 월 8백만개까지 생산 공급하여, 금번 수출 1억불을 달성했고, 꾸준한 품질향상 및 Capa증설과 안정적인 물품공급으로 현재 삼성전자 무선사업부 1차 벤더이며, 부품공급 5대업체임.

한국내 R&D센타운영을 통하여 IT업계의 시장변화에 적극 대처하여 지속적인 품질 및 기술향상에 노력하고 있으며, 자체 자재업체 발굴 및 품질관리, 개발, 양산능력이 검증된 회사로부터 자재 수급이 이루어지고 있으며, 삼성의 스마트폰/TAB 확판전략 및 생산기지 Capa등에 대한 전략적 운용계획에 따라 중국내 광동성지역의 모듈 공급을 확대해가고 있으며, 꾸준한 기술개발, 생산자동화 및 설비확충으로 월 800만개의 카메라모듈 생산을 하고 있음. 부합하는 부품을 공급하도록 지속적으로 독려 및 계도함으로써 협력업체가 글로벌 스탠다드에 부합하는 경쟁력 있는 회사로 발전하기 위한 가이드라인을 제시하고 있음.

77. 1억불,(주)세화아이엠씨 / 대표이사 유희열(柳熙悅)

▲ 수출품목 : 플라스틱금형/고무플라스틱가공기계
▲ 수출실적 : 10,249만불 (전년대비 11% 증가)
▲ 담 당 자 : 오준호 (☎ 062-720-7133)

공적내용

1988년 금형 후진국인 국내에서 금형이 모든 산업의 기반이 되며, 기술경영과 지역사회에 이바지 한다는 경영목표를 가지고 1980년대 취약한 국내 타이어 금형에 대해서 끊임없는 투자와 기술연구개발에 전념, 1990년대 중반에는 선진국에서만 생산되는 알루미늄 타이어 금형을 개발, 생산하여 수입대체 효과를 거두었으며, 오히려 선진국에 타이어 금형을 수출하는 쾌거를 이루었으며, 2009년 4199만불, 2010년 7254만불, 2011년 9646만불 등 매년 수출실적이 증가하고 있으며, 2012년 7월부터 2013년 6월까지 1억불을 달성함.

타이어 금형 업체로는 최초로 ISO14001을 획득함으로 세계적으로 환경 친화적 기업이라는 이미지를 구축하고 있음. 또한 벤팅장치 특허, 타이어 제조용 분절주형 제조방법 특허 등 끊임없는 연구 활동과 성과로 원가절감, 품질향상이라는 회사경영 방침에 박차를 가하고 있으며, 타이어 몰드 생산 기술력을 극복하고자 미국 ITW사와 기술제휴로 타이어몰드 관련 기술을 이전받았으며, 2006년에는 기술을 이전받은 회사를 인수하여 자회사를 탄생 시키는 쾌거를 이룩함.

1980년대 국내 타이어 회사의 협력업체로 당시에는 국내 공급에만 주력하였으나, 1990년대 본격적으로 유럽, 북미 시장에 진출하였고, 현재는 전 세계 30개국 50여개 이상 타이어 업체들과 활발히 거래를 진행하고 있음. 미국, 중국, 베트남, 루마니아 등 7개의 공장을 설립, 2011년 7개 공장 인수 총 14개 해외 공장, 국내 8개 공장을 운영 중임.

78. 1억불, (주)우주일렉트로닉스 / 대표이사 노영백(盧永柏)

▲ 수출품목 : 연결부품 (Mobile 커넥터, 자동차용 커넥터 PDP등)
▲ 수출실적 : 14,734만불 (전년대비 56% 증가)
▲ 담 당 자 : 신호동 (☎ 031-371-3741)

공적내용

㈜우주일렉트로닉스는 국내최초로 LCD 및 Display용 커넥터와 이동통신기기용 커넥터 개발에 성공한 탄탄한 기술력과 끊임없는 연구개발 노력으로 초정밀 커넥터의 국산화를 주도해 나가고 있음. 정부에서 지원하는 기술혁신 개발사업, 부품소재산업, 첨단기술제조연구센터 선정, World Class 300기업 선정 등 기술연구 과제와 각종 인증으로 기술개발에 매진하였으며, 연구개발 시스템을 정형화된 데이터로 관리하며 단계별 프로세스와 체크리스트를 통하여 Risk를 최소화 하고 사외고문 및 산학협력으로 기술이전과 신기술 개발에 힘쓰고 있음. 매년 매출의 5%이상을(2012년 5.7%) 연구개발비로 사용하고 있으며 지속적인 연구개발과 공정개발, 자동화로 고객이 원하는 품질과 가격, 빠른 납기로 고객만족을 실현함. 또한 고가의 외국산 커넥터를 수입하지 않고 순수 국내 기술로 가격과 품질, 빠른 납기가 가능해 졌으며 해외 수출로 연결되고 있음.

해외시장 개척활동으로 미주, 일본, 유럽, 남미, 중국, 대만, 베트남 등 다방면으로 공장 설립과 지사를 운영중이며 Kotra, 무역협회 등의 정부지원 우수한 프로그램을 활용 해외 신시장 개척에 노력하고 있으며, 특화된 교육 시스템으로 직무교육, 기술교육, 역량교육, 자기개발 교육 등으로 인재개발에 힘쓰고 있으며 외부 기술 세미나와 교육훈련을 지속적으로 참가하고 교육내용을 데이터화하여 전파교육으로 사용되고 있음.

최근 전자기기의 슬림화와 경박단소 성향으로 국내최소 0.35Pitch / 0.6mmH BTB 커넥터를 개발하였으며 세계최초로 Push Push Type Nano Socket 개발에 성공함. 90년대 VTR DRUM용 커넥터부터 2013년 Mobile Board To Board 커넥터에 이르렀으며 앞으로 신사업과 신기술로 고객의 Needs를 충족하며 지속적인 연구개발과 투자로 World Wide TOP class 기업으로 성장해 나갈 예정임.

79. 1억불, (주)태평양자원무역 / 대표이사 주계환(朱啓煥)

▲ 수출품목 : 철강제품
▲ 수출실적 : 12,246만불 (전년대비 51% 증가)
▲ 담 당 자 : 최영희 (☎ 02-773-9210)

공적내용

1993년 9월 회사가 설립되어, 20여년간 철강제품 전문 TRADING 회사로 국내 포스코, 동부제철, 동국제강, 현대하이스코 등 유수의 철강회사와 좋은 협력관계를 유지하며 중동/유럽/동남아/중남미등 세계 각국에 상기 철강회사들의 철강제품을 수출해옴.

(1)에너지사업, 녹색에너지, 해상풍력산업: 원유및가스시추,운송,저장,정제시설등에 사용되는 모든 철강재와 녹색에너지자원으로 각광받는 해상풍력 및 지상풍력발전설비와 관련한 철강재제공
(2)건설구조물 및 건축물건설에 필요한 철강재제공
(3)선박: LNG/LPG가스선, 컨테이너선, 벌크선, 특수선에 이르기까지 선박을 건조하는데 필요한 철강재를 국제선급협회에서 인증 받은 조선용강재 제공
(4)철강 Stockist/Distributor를 위해 다양한 종류의 강재를 최상의 품질과 가격으로 정확한 납기에 맞춰 제공.

수출실적은, 2009년7월~2013년6월까지 4년간의 보자면, USD30,856,325 USD47,900,220 USD80,784,748 USD122,460,364으로 지속적인 수출성장을 보였으며, 기술개발 및 품질향상 노력으로는 1998년 터키향 BOTAS PROJECT에 포스코 API 송유관용 HR COIL 초도수출 2006년부터 중동, 동남아향 에너지오일 PROJECT에 포스코해양구조용 PLATE 초도수출을 통해서 국내 철강제품의 기술, 품질향상으로 국제적인 경쟁력을 갖추는데 기여했으며, 미국, 유럽계 경쟁자들이 독식하던 해양. 조선 플랜트시장에서 해외고객의 까다로운 품질요구에 선도적으로 대응하여 마켓리더로서의 역할을 하고 있음.해외시장 개척활동으로는 중국, 일본, 동남아등 근거리 국가향 수출시작을 필두로 하여, 중동, 유럽, 중남미, CIS국가향등 원거리 국가향으로 교역국을 확대하고 있으며, 특히 2-3년 전부터는 중남미지역의 수요가를 개발하여 파나마,도미니카,온두라스,멕시코,페루,칠레등 중남미향으로 거래를 확대하고 있으며, 스페인, 이태리, 터키, 인디아등 세계 각국의 AGENT와 GLOBAL BUSINESS NETWORK를 통하여 기존의 장기 우량 고객에 대한 서비스를 높이는 동시에 새로운 수요가 발굴에 박차를 가하고 있음.

80. 1억불, (주)동진테크윈 / 대표이사 조백제(趙栢濟)

▲ 수출품목 : 세탁기부품
▲ 수출실적 : 14,522만불 (전년대비 42% 증가)
▲ 담 당 자 : 김형우 (☎ 055-210-9010)

공적내용

(주)동진테크윈은 LG전자의 전략협력업체로 "세탁기" 부품 전문제조업체로서 외고집이라 할 정도로 32년이상, 축적된 경험과 기술, Know-how를 바탕으로 세탁기 부품중 세탁기의 기능을 조작하는 핵심두뇌 역할을 하는 Top Cover Assy, 세탁물 투입구 역할을 하는 Cabinet Cover Assy, 세탁기 수조역할을 하는 Outer Tub Assy를 직접 사출, 판금, 도장, 조립 후 LG전자에 납품하여 LG전자와 함께 세계 일등품질인 "전자동 세탁기" 완제품을 생산하여 세계로 수출하는데 일조하고 있으며, 우수한 제품 경쟁력으로 해외시장을 지속적으로 개척, 확대해 나가고 있음. 또한 가전제품의 수출에 만족하지 않고, 사업다각화의 필요에 따라 신규 사업인 Plant 사업에 진출, 이는 직접 해외시장의 개척을 통해 자체기술로 견적, 설계, 제작, 도장, 판매까지 하는 종합적인 Plant 전문업체로서 수출실적(전년도: USD 7,494,340, 당해년도 : USD 5,176,922)을 증대시키고 있음.

또한 LG전자의 해외진출과 함께 당사도 해외 3개국(2004년에 태국, 2010년도에 멕시코, 2012년도에 베트남)에 동반 진출하여 국내에서 축적된 기술과 경험을 현지 제품생산 및 관리에 적극 활용, 해외시장을 넓혀 가는데 공헌하고 있으며, 앞으로도 LG전자와 함께 동반 진출하여 해외시장개척을 위한 관리, 기능인의 양성 및 제품경쟁력확보 등의 준비를 하고 있음.

사업다각화의 일환으로 2010년에 시작한 Plant 사업의 확장과 해외 시장개척(확대)을 위하여 서울에 영업, 연구소를 설립하여 우수한 인재확보, 해외 정보수집, 신기술도입 등 수출증대 및 글로벌 경쟁력강화를 위해 만전을 기하고 있으며, 또한 해외에서 보다 신속한 대응과 시장 확대를 위해 지사를 설립(UAE 외)하여 해외에서 직접 시장개척에 임하고 있음.

81. 1억불, (주)세왕섬유 / 대표이사 최재락(崔在洛)

▲ 수출품목 : 편직물
▲ 수출실적 : 10,333만불(전년대비 18% 증가)
▲ 담 당 자 : 김성규 (☎ 02-546-0066)

공적내용

(주)세왕섬유는 1994년 8월 설립되어 무한경쟁시대에 발맞추어 바이어가 요구하는 최상의 제품을 생산하기 위해, 1996년 제조시설을 설립하여 우수한 기술력과 함께 신소재개발을 위한 끊임없는 연구개발로 기존 일반 소재와의 차별화된 제품의 Quality를 실현 할수있는 일괄생산라인을 구축함. 현재 국내 최대의 knit원단 수출기업으로 성장했으며, 꾸준한 시설투자로 최신설비를 갖추고 품질을 우선으로 추구하는 기업으로서 국내외 바이어들로 부터 높은 신뢰를 얻고 있음.

세계적인 화두가 친환경 정책인 점을 염두에 두고 국내 최초로 친환경 관련 Bluesign, OE, GOTS 인증 구축 완료하였으며, 협력업체인 편직업체 생산라인의 전산화로 생산 진행의 단순화 시스템을 구축하여 실시간으로 작업지시 및 생산 관련 정보 공유시스템을 실현하였고, 시스템 구축 후 설비 가동 유무를 실시간으로 확인하여 오더 확보 방안 및 납기 탄력성 확보를 통한 바이어 신뢰를 확보를 하였으며, 공정별 원가 절감 방안을 전산화 설계하여 원가 절감을 통한 제품 단가 인상요인을 배제하여 바이어로 부터의 단가 인하에 대처하는 방안을 구축하였으며, 제품의 품질은 소비자로부터 인정받는 것이 곧 최고의 품질로 통한다는 신념으로 소비자의 니즈에 맞춰 제품개발에 노력을 아끼지 않은 결과로 현재 미국, 일본 시장 등에 직, 간접적으로 진출하여 각 국에서 최고의 역사를 자랑하고 있는 섬유분야의 회사인 일본의 Takisada, 미국의 TARGET, GAP 등에 납품하여 품질의 우수성을 인정받고 있음.

82. 1억불, 코웨이(주) / 대표이사 홍준기,김동현(洪俊基, 金東玄)

▲ 수출품목 : 정수기/공기청정기
▲ 수출실적 : 10,976만불 (전년대비 28% 증가)
▲ 담 당 자 : 지승한 (☎ 02-2172-1612)

공적내용

코웨이(주)의 수출 실적은 해외사업을 본격적으로 시작하기 이전인 2005년 5,886천불(KITA 기준)에 불과하였으나, 지난 해 7천만불을 넘어 당해년도에는 1억불 실적을 기록함. 최근 3년간 수출실적(이하 KITA DB 직수출 기준)은 2010년 48,729천불, 2011년 66.991천불, 2012년 85,095천불이며 당해년도('12.07~'13.06)에는 87,219천불(로칼 포함 109,766천불)의 실적을 달성. 품목별 수출실적은 공기청정기 40,188천불, 정수기 24,926천불이며 기타 비데, 연수기, 음식물처리기 등을 수출하고 있음.

당해년도 국가별 실적은 중국 30,934천불, 말레이시아 13,793천불, 미국 9,572천불을 나타내고 있으며, 아시아, 유럽, 중동, 중남미등 전 세계 국가를 대상으로 수출을 하고 있음. 또한 Philips, Sharp 등 Global Maker 및 Lowe's(미국 대형 유통업체) 등과의 전략적 ODM 공급을 통해 수출을 확대하고 있음.

200여건의 특허기술을 바탕으로 2006년 이후 본격적인 세계시장 진출을 위하여 R&D, 품질, 디자인 개발에 박차를 가하고 있으며, 또한 연구 환경 개선을 위하여 2008년 서울대 연구단지 내 웅진R&D센터를 신축하여 첨단 연구 장비 도입 및 산학협동을 강화하였고, 2009년 11월 세계 최초로 신종 인플루엔자 A(H1N1) 바이러스를 제거하는 항헤파필터를 개발하여 독보적인 기술력을 선보임.

수출시장 개척을 위하여 해외관련 산업전시회에 지속적으로 참가하였으며 제품홍보 및 바이어 발굴을 위하여 각종 마컴물을 제작하여 세계시장 진출에 적극 나서고 있으며, 2000년 중국, 2003년 일본, 태국, 2006년 말레이시아, 2007년 미국 등 5개의 현지법인을 설립하였으며, 수출확대를 위하여 2007년부터 네덜란드 암스테르담에 유럽 물류센터를 운영중. 2010년 8월에는 북미 대형유통 시장 진출을 가속화하기 위해 미국법인(LA소재) 산하 시판 Office(시카고)를 설립하였으며 앞으로도 해외거점을 추가 설립할 계획임.

83. 1억불, 우양에이치씨(주) / 대표이사 박민관(朴敏寬)

▲ 수출품목 : 가열기/화학기계
▲ 수출실적 : 13,790만불 (전년대비 64% 증가)
▲ 담 당 자 : 원희진 (☎ 031-659-8622)

공적내용

1993년 설립된 우양HC는 현재 자본금 75억 5천만원으로 총 종업원 수는 334명이며, 2012년 7월 코스닥 상장을 하였고, 같은 해 매출액 2,024억원을 달성함.

당사는 2010년 92,060천불, 2011년 102,987천불, 2012년 137,908천불로 지속적으로 수출규모가 성장하고 있음. 대표이사 박민관은 지난 20년간 줄곧 우양HC 대표이사를 역임하며 지속적으로 플랜트 한 분야에 매진하여 전문적인 기술역량을 바탕으로 국가 플랜트 브랜드의 위상을 높이고 우리나라 플랜트 수출산업 발전에 이바지하였음.

당사는 지난 2009년 이명박 대통령 중앙아시아 경제사절단에 박민관 대표이사가 직접 동행하는 등 적극적인 해외시장 개척활동을 하고 있음. 전 세계 주요 고객국가에 위치한 우수 Agent들과 계약을 체결하고 지속적인 해외수주를 진행하고 있음. 또한 국내외 해외수출 관련 산업 전시회에 지속적으로 참가하고 제품 홍보 및 바이어 발굴을 위하여 영문 팜플렛을 제작하여 전 세계 고객사들에게 발송하였고 특히 세계적으로 유명한 Total, Shell, Exxon Mobil 등 세계유수 고객사들과 거래함으로써 제품의 품질과 안전성을 신뢰받고 있음. 현재도 해외의 미개척 국가들을 대상으로 지속적인 고객사 발굴 및 벤더 등록을 추진함으로써 해외시장 개척을 더욱 확대해 나갈 예정임.

84. 1억불, (주)아모레퍼시픽 / 대표이사 서경배(徐慶培)

▲ 수출품목 : 기초화장용제품류
▲ 수출실적 : 10,556만불(전년대비 68% 증가)
▲ 담 당 자 : 박종희 (☎ 031-280-5824)

공적내용

㈜아모레퍼시픽은 최근 3년간 수출실적은 2010년 USD27천불, 2011년 USD 61,335천불, 2012년 USD 84,171천불로 매년 양적 성장을 하고 있을 뿐만 아니라 증가율도 30%를 육박하며 성장세도 매년 증가하고 있음. 당해년도 품목별 수출실적은 기초화장품 제품류 USD 75,177천불(89%), 플라스틱제의 화장용품 USD 3,062천불(3.6%), 입술화장용제품류 USD 1,468천불(1.7%) 이며, 당해년도 국가별 수출실적은 중국 USD 45,577천불, 홍콩 USD 15,647천불, 미국 USD 7,293천불을 나타내고 있으며, 2013년 상반기 동안 태국, 일본, 싱가포르 등지에서 400%에 육박하는 가파른 증가율을 보이고 있음.

서경배 회장은 1990년 9월 화장품의 본고장 프랑스에 현지법인을 설립한 뒤 1997년 4월에 야심 차게 준비한 향수 '롤리타 렘피카´(Lolita Lempicka)를 선보여 큰 성공을 거두었으며, 이 향수는 1998년 유럽 최고 여성 향수로 선정되는 등 각종 상을 휩쓸었으며, 지금도 전 세계 80여 개 국가에서 꾸준한 인기를 끌면서 스테디셀러로 자리잡음.

또한 1998년 중국 선양법인에서 백화점 두 곳에 동북삼성 최초의 이미지 코너를 개설하고 이지용 주요도시에 ´미용문화원´을 개원함. 더불어 이곳에 테스트 바 까지 갖추어 다른 화장품 코너들과는 분명히 차별화된 서비스를 제공할 수 있었으며, 미용문화원은 갖가지 미용강좌와 마사지를 무료로 체험할 수 있는 공간이었을 뿐만 아니라 만남의 장소로 이용할 수 있도록 개방함으로써 그 지역의 명소로 각광받게 됨. 이후 2000년 상해 현지 법인을 출범 시키고 라네즈를 아시아의 브랜드로 육성하기 시작함.

또한, 고객중심 프로세스를 정립하기 위한 끊임없는 기업 체질 변화를 도모하고 있으며, 경영환경 변화에 대응하고, 고객 중심적 혁신을 위해서 6시그마 활동을 추진함.

6시그마 활동을 통해 상품과 기술의 변화를 읽고, 고객의 잠재적 니즈를 찾아내 고객이 원하는 상품을 탄생시키는 연구를 진행하고 있으며, 영업, 생산, 물류 등 전사적인 6시그마 활동으로 고객만족도 향상, 시장대응력 강화, 원가절감, 생산성 향상 등 가시적인 활동을 달성하고 있음.

85. 1억불, 성화산업(주) / 대표이사 이동열(李東烈)

▲ 수출품목 : 배관지지장치/공장 가공 배관
▲ 수출실적 : 10,952만불 (전년대비 66% 증가)
▲ 담 당 자 : 하홍화 (☎ 055-970-0260)

공적내용

성화산업(주)은 국내 및 해외의 화력, 복합화력 및 원자력 발전소의 발전설비 중 배관지지장치(Pipe support), 및 공장 가공 배관(Pipe spool fabrication)을 설계, 제작 공급하는 회사로서, 전 세계 발전설비분야 주기기 및 EPC 공급사인 독일 SIEMENS, 프랑스 ALSTOM 및 일본 TOSHIBA 등 세계적인 발전설비 회사들과 거래를 하고 있으며, 년간 매출액의 80%~90%를 해외에 수출함.

수출실적은 2003년 독일 SIEMENS사와 첫 거래 이후 지속적인 직수출금액이 증가하였으며 해외공사 실적의 증가로 인한 해외발전메이커사인 ALSTOM, TOSHIBA외 각국의 전력청 산하 업체들과 거래로 수출실적이 점차로 증가하고 있음. 현재 SIEMENS사와는 장기공급 계약을 체결하여 유럽 및 미국지역을 제외한 국가에서 수주된 공사는 자동수주가 되는 형태이며, ALSTOM 또한 금년 내로 계약을 체결키 위해 진행 중에 있음. 이는 계약자간 불필요한 수주과정을 간편화 하고 지속적인 거래로 원가절감의 효과가 있어 상생의 일환으로 진행이 된 것이며, 상호 신뢰를 바탕으로 이루어 졌으며, 대표이사의 삼고초려 정신 및 제조업 보다는 서비스 마인드로 고객을 설득하여 이루어진 성과임.

글로벌 발전동향 파악과 신규고객 발굴 및 기존고객 관계 강화를 목적으로 2008년 이후 매년 POWER-GEN 유럽, 미국 전시회에 2차례에 걸쳐 참가를 하고 있으며 이로 인한 신규고객의 입찰참여 요청으로 추가 고객확보를 하고 있음. 세계 발전시장은 지속적으로 성장하고 있으며, 그간에 영업활동으로 인해 당사의 인지도는 점차 상승하고 있음. 또한 아프리카 지역 미국지역에도 최근 신규 진출을 하고 있음.

86. 1억불, (주)유한양행/ 대표이사 김윤섭(金允燮)

▲ 수출품목 : 원료의약품
▲ 수출실적 : 10,232만불 (전년대비 47% 증가)
▲ 담 당 자 : 윤정현 (☎ 02-828-0351)

공적내용

(주)유한양행은 항생제, 에이즈치료제 및 C형간염치료제등의 항 바이러스제, 당뇨병치료제, 소염효소제 등의 원료의약품을 해외에 공급하고 있으며, 선진 다국적 제약기업에 신약원료 및 제네릭 원료를 개발 공급하고 있으며, 2012년 7월부터 2013년 6월말까지는 에이즈치료제, C형간염치료제 및 당뇨병치료제와 더불어 신규 프로젝트들의 판매가 증가하여 높은 매출 성장을 이루었음.

우리나라 식품의약품안전청으로부터 1999년 원료의약품제조 적격업체 승인을 받은 후, 유한은 미국, 유럽, 일본 등의 규제당국 품질 기준에 부합하는 cGMP 생산 시설과 시스템을 구축하였으며, 이후, 다수의 미국 FDA, 호주 TGA, 일본 PMDA의 사찰을 성공적으로 수검하였음. 이와 더불어, 다양한 다국적 제약사의 프로젝트를 진행하며 시설 및 시스템을 보완 향상 시킬 수 있었음. 이러한 과정을 통하여, 원료물질의 구입으로부터 품질검사, 보관, 제품제조, 포장, 제품시험 및 출하에 이르기까지의 제조 및 품질관리 전 공정에 대하여 국제적으로 상위 수준의 품질 보증체계를 구축하였으며, 꾸준히 최신 품질 보증 체계를 지속적으로 발전시켜 나갈 예정임.

(주)유한양행은 해외시장 개척활동을 위하여 전략적 네트워크를 강조하여 장기적인 수출 프로젝트를 계속 진행 시키고, 신규원료의약품 및 완제의약품에 대한 해외 파트너사와의 협력을 강화하여 적극적으로 해외시장을 개척함.

87. 1억불, (주)세영/ 대표이사 박영숙(朴英淑)

▲ 수출품목 : 자동차부품/기타배전및제어기
▲ 수출실적 : 10,696만불 (전년대비 41% 증가)
▲ 담 당 자 : 이순재 (☎ 055-282-8080)

공적내용

(주)세영은 최초 덴소풍성에 자동차 전장품인 연료센서 FUEL SENDER ASS´Y를 시작으로 차량계기판, DIGITAL CLOCK, WINDOW OPEN/CLOSE SENSOR 등 자동차용 부품을 납품, 생산하기 시작함. 5년간의 개인사업장 운영을 기반으로 대외신인도 및 조직 확장 필요성을 느껴, 1999년 8월 주식회사 세영으로 법인 전환하게 된후, LG전자 주식회사에 PCB CONTROLLER ASS´Y를 생산, 납품하였으며 모터제어 자체 모델 개발의 필요성과 신제품의 연구개발 디자인 분야에 지속적인 투자를 위하여 2003년 4월 총 4억원, 2006년 12월 5억원의 증자를 실시하여 2013년 6월 현재 납입자본금 15억원으로 기업 운영 중에 있음.

내국거래만으로 기업성장의 한계를 느끼고 해외진출을 모색하였으며, 2006년 5월 러시아 현지에 모기업 LG전자와 동반 진출하여 2007년 세영RUS 법인으로 전환, 운영중에 있음. 이러한 해외현지법인을 기반으로 2009년 러시아 및 북미유럽 2,100만불에서 2012년 9,180만불로, 4년간 수출실적 430% 성장이라는 놀라운 성과를 바탕으로 글로벌 사업 기반에 견인역할을 하게 됨.

2006년 5월 러시아 현지법인 진출을 기반으로 주변 CIS국으로의 시장진출을 위한 방안 보색은 물로 중국, 베트남, 필리핀, 등지에 모기업과 동반 또는 독자진출을 위하여 꾸준히 접촉 중에 있으며, 특히 베트남은 현지 부지조성 사업에 모기업과 동반진출 가능토록 협의 완료 단계에 있음. 해외시장 개척을 위한 해외 전시회 또한 지속적으로 참여 하고 있으며, 제품 홍보 및 바이어 발굴을 위한 영문 팜플렛을 678개국 15,000명의 바이어에게 발송하여 향후 세계적으로 활발한 교류와 수출 증대가 기대 됨.

88. 1억불, (주)계양정밀/ 대표이사 정병기(鄭柄琦)

▲ 수출품목 : 터보차져(Turbocharger)
▲ 수출실적 : 10,123만불 (전년대비 43% 증가)
▲ 담 당 자 : 박재훈(☎ 054-420-3857)

공적내용

(주)계양정밀은 지난1994년에 창립한 이래, 엔진구동 부품중 핵심부품인 터보차져(Turbocharger)를 개발, 생산하는 전문업체로서, 생산 제품으로는 디젤유, 휘발유 및 압축 천연 가스를 연료로 사용하는 승용차를 비롯하여 버스, 트럭, 산업 일반 및 선박용에 이르기까지 다양한 터보차져를 생산하고 있음.

제품 효율의 제고와 산업 일반의 다양한 적용 범위 확대를 위하여 기초금속 소재, 처리, 주물, 가공, 유동해석, NVH 등 원재료부터 설계, 제조, 제품으로서의 시스템 성능과 높은 품질 확보를 위하여 업계에서 처음으로 연구소를 설립하였으며, 제품의 설계단계에서 완성되기까지 전 분야에 걸쳐 한층 더 진보된 신기술의 확보와 우수한 인력의 양성은 물론, 최고의 제품 성능과 품질을 위한 투자를 아끼지 않고 있음.

세계 각국은 현재 환경 규제 및 정부 방침에 의거 CO2 저감을 위한 엔진다운 사이징 추세이며, 엔진의 연소율과 출력을 보완하기 위하여 터보차져 탑재율이 급격히 증대 되고 있음. 이에 (주)계양정밀은 국내 고객사(현대, 기아, GM, 쌍용, 글로비스)등을 통해서 간접수출을 하고 있으며, 전년대비 43%의 수출 실적이 향상 됨.

또한, 글로벌 기업으로 성장하기 위하여 해외시장 개척에 박차를 가하고 있으며, 현재 중국시장 진출 진행중이며, 해외시장 개척의 중장기 플랜을 1차 중국시장, 2차 인도시장, 3차 북미시장, 4차 유럽시장으로 계획하고 있으며, 2013년을 중국시장 진출의 원년으로 삼고 현재 중국 독자영업법인을 신설중에 있음. 중국 터보차져 시장은 13년 4,627 천대에서 22년 11,798천대로 성장할 것으로 예측되며, 가솔린 WGT을 주력 제품으로 선정하여 2014년 생산 법인을 설립하고 생산을 시작할 예정임.

89. 1억불, (주)지엔에스트레이딩/ 대표이사 조병오(趙柄五)

▲ 수출품목 : TV 모니터용 부품/에어컨, 세탁기 부품
▲ 수출실적 : 16,646만불 (전년대비 76% 증가)
▲ 담 당 자 : 이수형 (☎ 031-303-8873)

공적내용

(주)지엔에스트레이딩의 최근 3년간 수출실적(직수출/구매확인서)은 2011년 USD 80,000천불, 2012년 USD 94,470천불, 2013년 USD 140,274천불. 당해연도 품목별 수출실적(직수출/구매확인서)은 세탁기/에어컨 부품 USD 85,000천불(60%), TV 모니터용 부품 USD 42,000천불(30%), 기타 USD 13,270천불(10%). 당해년도 국가별 수출실적(직수출/구매확인서)은 멕시코 USD 50,000천불, 태국 USD 45,000천불, 중국 USD 35,000천불을 나타내고 있으며, 2013년 하반기에는 폴란드에 에어컨/세탁기 부품의 수출이 증가되고 있어, 향후 5년간 매년 5,000천불의 수주가 이루어질 전망으로 폴란드에서만 25,000천불의 수출 증가가 예상되며, 작은 규모이긴 하지만 일본지역의 수출건도 2013년 4/4분기 내 이루어질 전망임.

조병오 대표이사는 창업이 후 지속적인 부품 소싱과 업체 발굴 활동과 품질문제 프로세스의 개선 활동 결과로 해외 고객사에 양질의 부품을 경쟁력있게 수출을 할 수 있게되어, 전년대비 20%가량의 수출가격에 대한 수익율 향상(3.2% → 3.8%)과 10% 가량의 물량증가도 함께 예상되고 있음.

또한 해외영업과 소싱력을 강화하기 위해 2008년 5월과 11월에는 중국 광동 지역과 천진지역에 현지 사무소를 설치하였고, 2009년 3월에는 인도에 사무소를 설치함.

2012년에 중국의 지역별 영업확대를 한층 더 강화하기 위하여 천진사무소를 법인으로 전환 설립하였으며, 현재 천진법인에서는 중국 내수 판매와 해외 수출로 월 매출 20만불의 실적을 올리고 있으며, 추후 미국과 멕시코, 베트남 등지에 법인 또는 사무소를 추가로 설립할 계획임. 더불어 수출시장 개척을 위하여 해외 관련 산업/부품 전시회에 지속적으로 참관을 하였으며 부품 및 바이어 발굴을 위하여 매년 5개국 이상을 현지출장을 통하여 회사홍보를 직접 적으로 진행하고 있어 하반기부터 베트남을 비롯하여 폴란드, 일본, 미국지역의 수출물량이 증가 할 것으로 기대하고 있음.

90. 1억불, (주)아모텍 / 대표이사 김병규(金炳圭)

▲ 수출품목 : 유선통신기기부품
▲ 수출실적 : 13,014만불 (전년대비 145% 증가)
▲ 담 당 자 : 김성태 (☎ 02-542-0951)

공적내용

(주)아모텍은 글로벌 소재부품 전문기업으로 전자기기에 적용되어 정전기(ESD) 및 전자파(EMI)를 방지하는 부품을 제조/판매하는 세라믹 칩 부품 사업, Bluetooth, GPS, NFC 등 무선통신을 위한 안테나를 제조/판매하는 안테나 부품 사업과 고효율, 저소음, 장수명의 장점을 가지는 가전·자동차용 BLDC 모터를 제조/판매하는 BLDC 모터 사업부문으로 구성되어 있음. 2003년 주력 Item인 Ceramic Chip Varistor는 세계일류상품으로 지정되었으며 세계 시장 점유율 35%로 세계 1위를 점유함. 또한, 최근 각광받고 있는 NFC Antenna는 스마트폰 1위 기업인 삼성전자에 공급하여 NFC Antenna 부문 세계 1위를 점유.

전체 매출의 70~80%가 수출을 통해 이루어지고 있으며, 해외 매출 활성화를 위해 설립 초기부터 Global Sales Network을 구축하여 해외 거점을 확보하기 위해 노력함. 그 결과 해외 25개국에 18여 개의 품목을 수출하는 성과를 보여 2012년 소재부품 만으로 매출 1,800억을 달성하는 성과를 이루어냄.

또한 (주)아모텍은 다양한 사회 봉사활동을 진행하고 있음. 가출 청소년 및 결손가정의 청소년들이 함께 거주하며 공동체 생활을 하고 있는 “들꽃피는마을”에 2004년 진달래 가정, 2007년 참나리 가정을 열고 각 가정당 10여 명의 청소년이 함께 거주할 수 있는 보금자리를 만들었으며 사단법인 기아대책, 사단법인 청년의뜰, 얼굴기형환자를 돌보는 얼굴성형정보연구소, 입양홍보회 등의 활동을 통해 정기적으로 후원함.

91. 1억불, 방주광학(주) / 대표이사 정연훈(鄭然勳)

▲ 수출품목 : 카메라렌즈
▲ 수출실적 : 13,281만불 (전년대비 159% 증가)
▲ 담 당 자 : 노용현(☎ 031-617-0706)

공적내용

방주광학㈜는 스마트폰, 디지털카메라, 차량용 카메라 등 전제제품에 들어가는 카메라렌즈를 생산하는 기업이며, 10년 이상 광학렌즈와 디지털 모듈 분야의 품질은 동종업체 최고 수준을 자랑하고 있음. 그간 축적된 고품질 전자광학, 정밀전자 노하우를 통하여 생산제품의 모듈화를 시작, 평택 본사에 생산라인을 구축하였음.

무엇보다, 스마트폰 카메라 렌즈 개발과 생산에 있어 경쟁사보다 뛰어난 독보적인 기술력을 보유하고 있으며 특히 최고 사양의 스마트폰용 렌즈 기술을 보유중이며, 갤럭시 S4 용 13 Mega Pixel 최고 사양의 렌즈를 업계 최선두로 개발하여 양산하였음.

또한 정밀금형을 자체 가공하고 제작하는 기술을 보유하고 있어 다양한 사양의 렌즈를 개발하고 생산하고 있음. 스마트폰 용 카메라는 초기 VGA로부터 현재 13 Mega Pixel까지 화소수가 증가하는 추세에 있으며 기술 발전 속도가 매우 빠른데 당사는 독보적인 광학 기술력을 바탕으로 빠른 개발 진행하여 시장을 선도하며 높은 양산 품질을 유지하고 있음. 더불어 최고 사양의 가공기, 측정기와 축적된 기술력을 가진 자체 정밀금형사업팀을 보유하고 있어 초정밀 기술을 요하는 스마트폰용 렌즈에 우수한 경쟁력을 갖추고 있음 .

상기인은 삼성인상 수상으로 받은 상금 1억원과 사비 1억원을 더해 직원들의 복지를 위한 기금을 조성하였으며, 또한 사회복지활동에도 활발한 활동을 펼치고 있어 사회복지법인 해송 대표이사, 중앙양로원, 수원중앙복지재단, PK장학재단, 평안밀레니엄장학재단, 감포장학회 에서 이사로 활동하고 있으며, 사내 봉사조직인 신우회봉사단을 결성하여 매월 정기적으로 봉사활동을 진행하고 있음.

92. 1억불, 삼양이노켐(주)/ 대표이사 김명권(金明權)

▲ 수출품목 : BPA(비스페놀-A)/기타석유화학제품
▲ 수출실적 : 18,358만불 (전년대비 379% 증가)
▲ 담 당 자 : 권재오 (☎ 063-440-7122)

공적내용

삼양사와 일본의 미쓰비시상사의 합작으로 2009년 설립된 회사로 2012년4월부터 생산에 돌입, 연간 15만 톤 이상의 BPA(비스페놀-A)를 생산하고 있으며, BPA는 PC(폴리카보네이트)와 에폭시수지 등의 주원료로 사용되며, BPA의 전 세계 시장 규모는 2008년 기준 430만 톤으로 이 중 아시아 시장이 210만 톤을 차지하고 있고, BPA의 세계시장 성장률은 매년 평균 6%이상씩 꾸준히 성장하고 있으며, 특히 아시아 시장은 10%이상 급성장하고 있음.

삼양이노켐은 2012년 4월 영업생산을 시작으로 2013년 7월 현재까지 로컬 및 직수출을 통합하여 약1억9천만 달러의 수출실적을 달성하였음. 초기 생산단계에서 로컬수출에 의존하였으나, 점차 판로를 확대하며 대외수출도 차츰 늘어날 전망임. 아시아 시장은 물론 전 세계 시장을 겨냥하여 수출량을 증대시켜 나아갈 예정.

해외시장 개척부분에 있어서는 신생업체에서는 좀처럼 기회가 주어지지 않지만, 이를 극복하기 위해 초기에 홈페이지를 우선 개설하여 홍보에 나섰으며, 관련 동종업계의 각종 전시회 및 세미나 참석 등 갖은 노력을 기울여 왔으며, 초기에는 알려지지 않은 인지도를 극복하기 위해 각종 홍보활동 및 행사 참여 등 다각적인 방법으로 해외시장 개척에 힘쓰고 있음.

93. 1억불, (주)레노바시스템앤매트리얼 / 대표이사 이명숙(李明淑)

▲ 수출품목 : 기타광학기기부품
▲ 수출실적 : 18,188만불 (전년대비100% 증가)
▲ 담 당 자 : 임연선(☎ 070-4045-8167)

공적내용

(주)레노바시스템앤매트리얼은 첨단 기술 산업에서 제조 공정의 수율 향상, 비용 절감, 품질 향상, 그리고 자동화, 에너지 절약화에 크게 공헌하고 있으며, 반도체, FPD (플랫 패널 디스플레이), 태양 전지 제조 장비 사업, 소재 사업, 컴포넌트 사업의 연구 개발 · 제조 · 수출입 · 판매 · 응용 기술 및 서비스의 제공을 행하고 있음.

주요고객은 일본 전자 SHARP 사이며, 삼성전자 및 LG전자 성장이 일본가전업체들의 경영상 어려움에 처한 환경이 당사의 해외 시장을 개척 할 수 있는 배경이며 기회가 되었음. Sharp사는 강화 글래스(LCD)를 제조 생산하는 사업은 중국(상해,홍콩)에 자회사인 LCD MODULE 공장을 가지고 있음. LCD 는 TV, 컴퓨터, 핸드폰, 게임기, 네비게이션 등 에 다양하게 사용되며, LCD를 만들기 까지는 여러 제조 공정이 있는데, 이 공정 중에 하나인 유리 Etching공정을 일본 업체에서 하던 것을 국내에서 업체를 SOURCING하여 강화유리 (두께 1.2~1.4mm)를 일본으로부터 자재를 수입(무상사급)하여 한국의 LG DISPLAY의 협력회사에 얇게 가공(두께 0.4~0.6mm)로 Slimming 하여 중국에 있는 Sharp의 자 회사 인 상해 WSEC사 , 홍콩 S-TECH사에 일본 Partner사인 Sanshin 사와 협력 관계로 LCD공정 가공 무역을 하고 있음. 다른 수출 제품으로는 LCD 제품의 불량을 검사하는 장비가 있으며, 국내 LCD 검사 장비 제조 Partner사인 Charm ENG사의 장비를 SHARP사의 관련회사인 SMS사에 공급 판매를 하고 있음.
수출 실적은 2012년 7월부터 가공 무역을 시작하였고 LCD 가공무역이 전체 실적의 80%이상을 차지하고 있으며, 당사는 일본과 국내의 LCD 제조 ETCHING공정(일본 : 다품종 소량생산, 국내 :대량생산방식)이 다른 것이 일본 업체보다 빠른 납기를 통하여 중간 가공공정을 국내로 만들 수 있었음.

94. 1억불, (주)단석산업 / 대표이사 한승욱(韓勝旭)

▲ 수출품목 : 기타화학공업제품
▲ 수출실적 : 12,009만불 (전년대비59% 증가)
▲ 담 당 자 : 조경아(☎ 031-488-0743)

공적내용

(주)단석산업의 수출실적은 2010년 454억원, 2011년 671억원, 2012년 1,013억원을 기록하며 매년 평균 50%의 수출 신장률을 보이고 있으며, 품목별로 살펴보면 2010년: 안정제 185 억원 41%, 바이오디젤 6억원 1%, 금속소재 263억원 58%, 2011년: 안정제 216억원 32%, 바이오디젤 185억원 28%, 금속소재 270억원 40%, 2012년: 안정제 224억원 22%, 바이오디젤 225억원 22%, 금속소재 564억원 56%를 각각 점유하고 있으며, 향후 친환경 에너지에 대한 관심이 높아짐에 따라 바이오에너지 부문의 수출 급신장이 예상됨.

국내 연산화물, PVC안정제, 지방산, 바이오디젤을 개발하여 오늘날 작게는 한나라의 경제를 떠받치는 중심축이며, 크게는 세계의 경제를 성장 발전시키는 주체로 성장 발전해 옴. 이러한 정책을 달성하기 위해서 (주)단석산업은 또한 끊임없이 변화하는 기업환경 속에서 지난 1965년 설립이후 48년 동안 이 땅의 정밀화학 산업의 초석이 되었으며, 국민문화생활 개선에 노력해옴.

2010년 중국, 일본, 베트남, 파키스탄, 싱가포르, 이집트, 인도네시아 등 7개국에 수출을 진행하였으나 아시아 국가 매출이 76%를 차지 할 정도로 편중되었으나, 2011년 적극적인 해외시장개척으로 유럽, 태국, 대만, 말레이시아로 시장을 확대하였고 2012년 미국, 인도, 2013년 아프리카, 러시아 등지로 공격적인 해외시장 공략에 나서고 있음.