

“제조자와 수요자를 아우르는 제네오(XENEO)로 발전시킬 것”

– 국내 계측기 산업의 세계화를 위해 노력하는 한국계측기연구조합의 30주년의 의미를 되새겨 보고, 새 출발을 다짐하는 소중한 기회

창립 30주년(1988년 5월 설립)을 맞은 한국계측기연구조합이 2018년 황금개의 기운을 받고 힘찬 날갯짓을 펼친다. 한국 계측기기의 중심에서 한국 계측기기의 기술을 선도하고 중소기업과의 네트워크 구축 지원을 통한 기술 지원과 애로사항을 대변해온 한국계측기연구조합의 박기성 사무국장(전무이사)과 남윤철 팀장(수석연구원)을 만나 “한국계측기연구조합의 현안과 국내 계측기 발전 방안을 들었다. 취재_이충훈 기자



행적적 지원뿐 아니라 기술적 지원을 강화하고 있는 계측기연구조합. 사진은 연구개발한 수도미터 내구성능에 대한 신뢰성 평가시스템을 소개하고 있는 박기성 사무국장

🎤 한국계측기연구조합이 30년을 맞았다. 그 동안 어떤 변화가 있었나?

중기저점사업과 기반조성사업을 추진한 2001년도(박기성 사무국장이 부임한 해)가 변화의 기점이다. 가장 큰 변화는 연구조합이 업체로부터 지원받았던 것을 업체에

게 지원해주고, 교정사업(국제공인교정기관, KOLAS)을 통해 자립화를 이루어냈다는 것.

연구조합 초창기에는 연구과제를 통한 회비와 중기저점사업 80억, 기반조성사업 15억, 부품소재 공동개발 200억 내외의 연구과제 관리 비용을 통해 수익을 창

출하였다. 평소에 중소기업을 어떤 방법으로 지원해줄 것인가를 고민하였고, 대기업과 중소기업에서 일한 경험을 살려 중소기업에 특화된 제네오(XENEO) 공동브랜드 사업과 B2B 사업을 추진하게 되었다. 또 연구조합은 제네오와 연계하여 제품 홍보 사업을 펼치고 있다. 교정사업을 통해 업체의 제품을 업그레이드시키고, 중간평가와 신뢰성시험 서비스를 제공하고 있다.

Q 교정사업 과정이 순탄치 않았을 것 같은데?

연구조합은 부천시와 전자부품연구원, 한국센서연구소와 공동으로 기반조성사업을 수행하였다. 부천시가 사업장을 무상으로 지원해주었고, 운영비도 일부 지원해주었다. 그것을 기반으로 수익사업(2001년에 준비하여 2004년도에 KOLAS 취득)을 할 수 있었고, 2005년도에 연구조합(협회 차원에서 최초)은 교정사업을 본격화하였다. 초창기에는 어려움도 많았지만 생산, 품질 관리, 컨설팅 등의 축적된 경험과 노하우, 직원들의 열정이 더해져 교정 수익 창출을 일구어냈고, 그것이 자립화의 기반이 되었다.

Q 제네오의 의미와 가야 할 방향은?

제네오(XENEO)에는 '진실의', '진성의', '참된'이란 의미의 영어 단어 'Genuine'과 '우수한'이란 의미의 'Excellent', 여기에 Neo(New)가 결합된 것으로, 우수하고 진실한 신제품을 통해 계측기산업을 주도하겠다는 강한 의지가 담겨있다. 품질과 신뢰를 바탕으로 고객에게 신뢰와 감동을 주고, 기술적 안전성을 강조하여 품질에 대한 확신과 안정감을 전달하는데 큰 의미를 부여한다. 제네오(XENEO)는 순수 국내 기술로 생산한 중소기업 제품의 신뢰도를 향상시키고, 생산기반기술을 확보한 상태에서 경쟁력을 높이고, 판로개척을 통해 매출도 확대하고, 공동연구개발 및 공동마케팅 네트워크를 기반으로 한 기대효과를 높일 수 있다는 장점을 가지고 있다. 향후 제



박기성 사무국장(전무이사)

네오가 가야 할 방향이 아닐까 싶다.

Q 제네오 개발과정과 한국 계측기기 산업의 발전 방안은?

공동브랜드 제네오를 2007년부터 2009년까지 개발하였고, 2014년도에는 미래부 차관을 모시고 기초과학연구원과 재출범식도 가졌지만 브랜드 활성화와 실질적인 판매가 이루어지지 않았다. 연구조합은 최근 3년간 근본 원인 파악과 자구책 강구에 나섰다. 그래서 내린 결론은 제네오를 기반으로 한 공동브랜드를 적극 활용할 필요가 있다는 것. 제네오를 통해 많은 업체들이 브랜드 가치를 높일 수 있고, 국내 시장뿐만 아니라 해외시장에서 계측기가 발전할 수 있는 기회를 마련할 수 있다. 특히 4차 산업혁명 시대를 대비하고 중국과의 치열한 경쟁의 세계 속에서 살아남으려면 빅데이터를 활용해야 한다. 연구조합은 제조자와 수요자를 아우르는 제네오로 발전시킬 것이며, 세계시장을 선도할 수 있도록 최선의 준비와 노력을 다할 것이다. 계측기기의 신뢰성을 확보하고 검증할 수 있는 여건이 충분히 갖춰진다면 제품 브랜드와 기업 이미지까지 높일 수 있다.

Q 정확도와 신뢰성이 교정사업의 핵심이다.

개발 단계에서 검증 시스템도 중요하다고 보는데?

개발 단계에서 중간검사와 신뢰성평가가 이루어져야 한다. 연구원의 문턱은 높고 검증 시스템은 취약하기만 하다. 개발 단계에서 신뢰성 있게 검증을 해주어야 수요자 입장에서 안심하고 물건을 사는데, 현실은 그렇지 못하다. 누군가가 이 부분을 해결해야 한다. 연구조합은 순수하게 중소기업을 어떤 식으로 지원을 해줄 것인가를 먼저 생각한다. 신뢰성 확보를 위한 검증이 핵심이 될 것이다.

🎤 제네오 판매 활성화가 이루어지지 않았다.

판매실적을 높이기 위한 방법이 있나?

올해부터는 공격적으로 제네오 부분을 홍보할 것이다. 수요자들이 어떻게 하면 제조자가 만든 제품을 살 수 있을까? 제조자 측면이 아니라 수요자 측면에서 요구사항을 받을 것이다. 연구조합이 플랜을 짜고 업체들이 적극참여할 수 있는 쌍방소통이 중요하다. 그 동안 제조자 입장에서 팔려고만 생각했는데, 앞으로 연구조합에서는

3천여 개의 업체 DB를 활용하여 수요자와 제조자의 연결을 위해 노력한다든지, 홈페이지를 활성화시켜 국내 업체와 해외 기업을 연결시켜주는 방안까지 확대하는 등 제조자와 수요자를 위해 제네오 공동브랜드를 적극 활용하려고 한다. 또 교정사업을 시험 쪽으로 확대하여 제품의 신뢰성을 높이는 등 기업 애로를 해결하기 위한 방법을 모색하고 있다. 연구조합은 제조업체를 지원해주고, 수요자 입장에서는 검증 받은 제품을 살 수 있으니 일거양득이다.

🎤 매년 2~3회 해외 전시회에 참가하고 있다.

그 성과는?

해외 전시회에는 매년 꾸준히 국가관을 구성하여 파견을 하고 있다. 예전에는 중국과 일본의 국가관 구성이 많았으나 최근 유럽 시장이 크게 형성되었고, 플랜트산업용 계측기의 필요성이 대두되었다. 연구조합은 최근 5년 동안 한중 환경 관련 및 계측기기 교류회, 2017 말레이시아 쿠알라룸푸르 오일앤가스 산업전(OGA 2017)에, 2017 아랍에미리트 아부다비 국제석유 및 가스산업전(ADIPEC 2017)에 참가하여 좋은 성과를 거뒀고 그 성과는 지속적으로 이어질 것이다. ADIPEC은 아랍에미리트에서 열렸지만 주변 국가, 특히 이란의 경제규제가 풀리며 이란바이어와의 매칭이 많았다. 오일앤가스 시장에 진출을 고려하는 기업은 인증 취득 및 벤더 등록을 위해 최소 5년 정도의 준비 기간이 필요하다.

🎤 홍보 마케팅은 어떻게?

내실 있게 홍보 마케팅을 강화하는데 중점을 둘 것이다. 연구개발 단계에서 지원과 서포트를 하고 있으며, 공동브랜드 제네오(XENE0)를 통해 회사사 및 3천여 개의 외부 기업들을 지원하고 있다. 향후 국내 전시회뿐 아니라 해외 전시회를 통해 새로운 바이어를 발굴할 것이고, 우리의 제품을 더 많이 홍보하고 발전시킬



수 있도록 시행착오 없게 세밀한 준비를 할 것이며, 국내 계측기기 판로 개척을 위해 베트남이나 일본, 해외 업체들과 교류를 확대하고 우리 제품의 홍보와 수출할 수 있는 기반을 다질 것이다. 공동연구센터는 기업 지원을 위해 교정과 시험을 확대하고, 수요가 많은 품목(전자파)을 추가로 확대 준비를 하고 있다. 공동연구센터를 통해 국산 제품의 브랜드 이미지를 높이고, 제품 검증을 통한 세계시장의 개척, 국내 중소기업들이 세계시장에서 발전할 수 있는 기반을 창출하고 마련할 수 있도록 업체와 함께 고민하고 준비하는 노력을 게을리하지 않을 것이다.

🎙️ 스마트 팩토리와 IoT가 이슈화되고 있는데?

반도체와 나노산업이 각광받는 이유는 투자가 활성화되는 관심 집중 분야이기 때문일 것이다. 이에 비해 기반 산업인 계측기기는 성과가 빨리 나타나지 않는다. 스마트 팩토리와 IoT가 이슈화되고 있는 지금, 대기업은 그 가능성을 높이지만 중소기업은 적용에 어려움이 많다. 이제는 대형화되고 있는 중국의 생산 제품들을 우리의 고유 기술(IoT 기술)에 접목하여 가공하고 편의성을 확보하여 시장을 개척해야 하며, 이러한 방법을 업체가 고민해야 한다. 연구조합은 그런 제품의 보증을 하고, 중소기업이 그 일을 잘해낼 수 있도록 적극적으로 지원을 아끼지 않을 것이다.

🎙️ 연구조합이 30주년을 맞았다.

가야 할 방향을 제시해 달라?

30주년을 맞아 지원사업 분야를 확대하고 활성화해 나갈 것이다. 공동연구개발 과정에서 발생하는 시험 데이터들을 규격화하고, 인증시험기관과의 협력을 통해 지원을 꾸준히 늘려갈 것이다. 지금까지 KOLAS(교정)를 통한 부분적인 해외 전시회 참가 지원이 이루어졌다면, 앞으로는 맞춤형 해외 바이어 정보 및 수집, 발굴이 필요하



기 때문에, 조금 더 디테일(세부적)하게 경쟁력을 높이는 방안을 모색할 것이다. 4차 산업혁명과 AI, 빅데이터를 위한 준비를 할 것이다. 4차 산업혁명 시대에 한국은 어떻게 대처할 것인가?

고유 기술인 계측기에 대한 틈새시장을 어떤 식으로 공동브랜드화 하느냐? 중국에서 제조, 염선된 부품을 기반으로 우리의 강점인 IT 기술을 접목하고, 중국보다 우수한 품질의 제품으로 개발하고, 일본의 우수한 핵심 소재 기술을 적절하게 접목하여 우리의 고유의 브랜드로 사업화하는 것이 최선의 방법이라고 생각한다. 코라스 기획 단계부터 고려할 수년 간의 교정 데이터를 수집하여 정확하게 분석 후 국산 계측기의 미흡한 부분의 성능을 향상시킬 수 있는 기초 자료로 활용토록 제공하여 국산 제품의 품질 향상에 기여하고, 사업화에 적용하는 방안도 고려하고 있다.