

Small&Medium 분야에서 선발 자신하는

‘남아전자산업’

학계 및 중견기업 중심의 저가시장 공략

… 기술위주의 애플리케이션 비즈니스에 주력

남아전자산업은 1988년 설립 이래 SMD 디바이스 제조 및 SMD 어셈블리 관련 장비를 국내 및 아시아 지역에 판매해 온 업체다. 특히 이 업체는 Small&Medium 제품군을 기반으로 시장에서 안정적으로 포지션을 구축했다는 평가를 받고 있다. 남아전자에서 공급되는 마운터는 다이 칩, 플립 칩, CSP, uBGA 작업이 기본으로 가능하며 다이 칩 트레이, 벌크 디바이스 작업 등이 가능한 장비로 구성되어 있다는 점이 강점이다. 박주천 사장은 “Small&Medium 마운터에 대한 판매 노하우를 통해 기업들의 설비투자 문제를 간접적으로나마 해소해주고 있다”고 말한다. 남아전자산업에서는 개발기업들의 해외 생산기지 현지화가 가속화됨에 따라 중견기업 및 연구개발 분야에서 Small&Medium 마운터 장비수요가 늘어날 것으로 예상하며 애플리케이션에 따른 마케팅을 펼칠 계획이라고 밝혔다.



박주천 남아전자산업 사장

Q : 마운터 장비의 대략적인 시장동향은 어떠한가.

A : 마운터는 대략적으로 다품종 소량생산을 목적으로 사용되는 연구개발용 장비와 시간당 2만점에서 3만점 가량을 실장하는 중속기, 그리고 시간당 최소 5만점 이상을 실장하는 고속기 시장으로 나눌 수 있다. 중속기 시장에서 최근 강세를 보이고 있는 업체들은 주키, 야마하가 대표적이다. 그리고 고속기 분야에서는 후지나 유니버설, Siemens, 유로플레이서 등이 경쟁하고 있는 양상을 보이고 있다. 칩 마운터 시장은 최근 모듈형 장비들이 강세를 보이고 있는 양상을 보이고 있으며, 대다수의 장비개발업체들이 이러한 모듈형 장비를 출시한 것으로 안다.

Q : 남아전자산업에 공급되는 장비에 대해서 설명해 달라.

A : 남아에서 공급되는 장비는 전형적인 Small&Medium 장비에 속한다. 공급되는 제품군들은 독일의 AutoTronik사와 유럽의 프리티시 등의 장비를 공급하고 있다. 최근 이러한 Small&Medium 장비 수요가 파급적으로 커지고 있는 양상을 보이고 있는데, 이는 현재 국내의 생산업체들이 중국 등지로 생산기지를 이전했기 때문이다. 과거 국내에서 소위 아웃소싱을 통한 연구개발을 수행할 수 있었던 상황이 이제는 그렇지 못하게 되었다. 때문에 기업체들에서는 자체적으로 기존 아웃소싱을 하던 절차를 자체적으로 소화해야 하기 때문에 장비수요가 늘어날 수밖에 없다. Small&Medium 장비는 Lab 개념에서 사용된다고 볼 수 있다.

Q : AutoTronik의 장비가 지니고 있는 특징은 무엇인가.

A : 일반적으로 고속기종이 지니고 있는 장점을 수용하고 있다는 점이 다. 0201이나 CSP, 플립에서 uBGA까지 시간당 4천점에서 6천4백점까지 실장할 수 있는 능력을 지니고 있다. 특히 파인-피치 이미지 캡처를 100미크론까지 캡처할 수 있다. 또한 샘플 제작 시 초정밀 크립솔더 디스펜서 기능이 있어 프린터 없이 SMD 실장이 가능하며 전자식 피더로 안정된 작업

이 가능하다. 이러한 점을 장점으로 가지고 있는 AutoTronik의 마운터는 고품질의 저가격대 장비라고 할 수 있다.

Q : Small&Medium 장비군 올해 전망 예상과 요인은 무엇이라 보는가.

A : 이러한 장비를 활용하는 분야는 분명하게 정해져 있다. 모바일 폰 모듈 개발업체들에서는 대부분 모듈러 타입을 선호하는 양상을 띠고 있다. 또 한가지 산업적인 측면에서 볼때, 창업에 따른 정부지원이 예년과 같이 충분이 나오지 못하다는 분석이다. 향후에는 이러한 투자지원자금은 보다 줄어들 것으로 예상된다. 그만큼 개발업체들이 설비투자에 압박을 받는다는 얘기인데, 이러한 업체들이 앞서 얘기한 모바일 폰 부품, 모듈 개발업체들이 많다. 이런 업체들은 설비투자를 자체적으로 충당해야만 하는데, 고속 장비들이나 중속 장비들은 가격이 문제다. 이러한 요인으로 Small&Medium 장비는 중견기업에서 연구개발 형태의 투자로 수요가 늘어날 것이라 예상된다. 또 다른 하나의 시장은 학계시장을 들 수 있겠다. 에드케이션 시장은 전통적으로 가격이 비교적 저렴한 소형 장비들의 사용이 많다.

Q : 장비 수요를 예측한다면 이에 따른 전략을 수립되어야 할 것이라고 본다.

A : 이선이 다양하게 늘어날 수 있다. 때문에 영업적인 측면도 이같은 애플리케이션에 준한 비즈니스를 수립해야 한다고 본다. 부품실장은 보다 컴팩트하고 슬림화 되어가고 있는 추세다. 기존 개발업체에서는 수십억이나 호가하는 장비를 통해 연구개발을 이루었다고 볼 수 있는데, 천만 원대 장비를 통해서도 충분히 이러한 환경에 적절하게 대응해 나갈 수 있다는 점을 보여주는 것이 중요하다. 이러한 점을 감안해 애플리케이션에 준한 영업을 펼칠 것이라는 얘기다. 또한 기술지원을 통한 기술 비즈니스에 힘을 계획이다.