



ORIGIN 소개

ORIGIN (오리진)

TEL 032-514-5107

FAX 032-363-3538

<http://www.origin.ac>

목차

1. 2000년 7월 28일 서울경제
2. 2001년 2월 19일 전기뉴스
3. 2001년 2월 19일 전기뉴스 업체탐방
4. 2004년 7월 광학세계 회원사 탐방
5. 2007년 3월 광학세계 회원사 탐방

1. 2000년 7월 28일 서울경제



신용안전공단이 2,000만원을 투입해 개발한
누전차단 시험기.

누전차단기 성능 간단히 알아보세요

신용안전공단 '테스터기' 개발

누전차단기의 재해를 막을 수 있는 길이 열
려 관심을 끌고 있다
최근 '갑작으로 인한
사고를 예방하기 위해 널리 보급되어 사용하
고 있는 누전차단기의 성능을 간편한 방법으
로 시험할 수 있는 '테스터기'가 누전차단 시험
기를 개발했다고 밝혔다.
공단이 6개월간 2,000만원을 투입해 개발한
누전차단 시험기는 주부 등 전기에 대한 지식
이 없는 사람들도 쉽게 사용할 수 있는 것이
특징이다. 누전차단 시험기가 개발된 기점이
다. 산업현장에서 관련 재해를 줄일 수 있는
계기를 만들었다는 점에서 큰 의미가 있다.
테스터기는 누전 차단기의 정상작동 상
태 ▲콘센트 배선연결의 이상여부 ▲전원이
제대로 통하고 있는지 등 누전차단기의 이상
유무를 정확히 확인할 수 있다. 기준의 150만
원대 수입품보다 가격을 획기적으로 낮춰(3
만원 수준) 보급될 계획이어서 감전으로 인한
사고예방에 크게 기여할 수 있을 것으로 보인
다.
공단은 "지난 해의 경우 감전으로 인한 재
해는 506건으로 103명이 사망했다"면서 "값싸
고 질 좋은 테스터기 개발로 감전재해가 크게
줄어 들 것"으로 전망했다.
/오철수기자 csuh@sed.co.kr

서울경제
2000년 7월 28일 (8면)

2. 2001년 2월 19일 전기뉴스

전기뉴스 2001년 2월 19일 월요일

감전재해 예방대책 공동 마련

한국산업안전공단, 관·산·연 대표 5백여명 참석 발표회 가져

매년 1백여 명의 사망자를 내고 있는 전기감전재해와 관련한 예방 대책을 놓고 정부와 기업, 학계가 공동으로 의견을 제시하는 자리가 마련돼 관심을 모았다.

한국산업안전공단은 지난 13일 전기관련업계 5백여 명이 참석한 가운데 '감전재해 예방을 위한 연구·개발 결과 발표회'를 갖고 지난 1년여 동안 연구개발 결과를 발표했다.

이날 발표에는 류보혁 팀장(산업안전관리공단 전기재해예방팀)의 '안전장치 등의 연구개발 배경', 김정훈 교수(홍익대학교 교수)의 '접지저항해석 프로그램 개발과 이동형 발전기의 접지기술·대책 개발', 방기선(오리진 사장)의 '누전 차단기·접지시험기 개발', (주)엠씨통상의 방염복 개발, 전기재해예방팀의 안전 보호구와 전기안전경보시계 등 다양한 제품개발정보가 쏟아졌다.

이 가운데 특히 누전 차단기 시험장치·누전검출기, 방염복, 안전보호구, 전기안전경보시계 등 산업현장에서 활용 가능한 전기안전장비들이 소개돼 눈길을 끌었다.

누전 차단기 시험장치는 누전차단기가 정격감도전류에서 정상적으로 동작하는지 여부와 육안으로 확인할 수 없는 콘센트 접지선이 제대로 연결되어 있는지를 전기 전문가가 아니라도 쉽게 확인할



◇전기감전재해와 관련한 예방 대책을 놓고 정부와 기업·학계가 공동으로 의견을 제시한 세미나가 한국산업안전공단 주최로 지난 13일 열려 관심을 모았다.

수 있는 것이 특징이다.

누전 검출기·지시기는 고정식인 전기 기계기구나 이동식, 가반식 전동기계기구의 외함에 부착하거나 내장해 누전여부를 시각적으로 표시하고 경보함으로써 재해가 발생하기 전에 수리보수가 가능토록 해준다.

전기안전경보시계는 손목시계에 경보기능을 부여, 위험거리 내로 접근할 때 예비경보를 울리게 하고 접근한계 거리

내로 더 가까이 이동하면 위험경보와 함께 램프를 발광하게 하여 접근을 방지해 감전재해를 예방할 수 있게 한 장치다.

이밖에도 그 필요성은 인식하고 있지만 높은 가격으로 국내에서 상용화가 미뤄지고 있는 엠씨통상의 방염복은 저가로 개발, 이달 중에 전기공사업체의 전기작업자를 대상으로 우선 보급한다고 밝혔다. <박준성 기자>

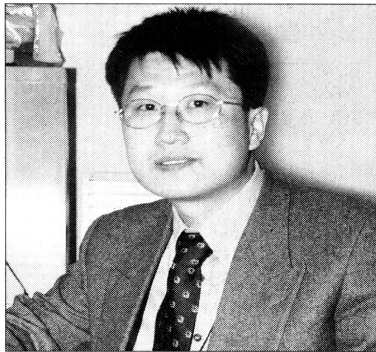
3. 2001년 2월 19일 전기뉴스 업체탐방

2001년 2월 19일 월요일 <제 29 호>

산

탐 ■ 저렴한 가격의 누전차단기 시험기 개발한 오리진

방 “정밀 센서분야 최고 위치



방기선 사장

“감전사망재해 예방을 위해서는 정상적인 작동과 저렴한 비용의 누전차단기 시험기의 보급이 시급하다”

이는 지난 13일 한국산업안전공단 전기안전장치 발표회에서 감전사고 안전제품을 개발해 선보인 오리진 방기선 사장(37. 인천시 부평구 갈산동)의 말이다.

오리진은 지난 93년 창립, 정밀센서분야와 고기능 인디케이터를 전문적으로 개발해 연 매출 10억원 이상을 꾸준히 유지하고 있는 업체.

이러한 정밀센서 제품은 의료제조장비, 건설장비, 무인시험장비, 자동차시험장비, 학습장비, 각종자동차장비 등에 적용되고 있으며 다양한 분야의 연구소

나 업체의 자동화 시스템에 응용되고 있다.

한국산업안전공단은 이 회사의 정밀센서 분야 노하우를 인정, 누전차단기 시험기와 누전검출·표시기 연구를 의뢰하게 되었고 오리진은 1년여도 안되는 짧은 기간에 성공적으로 연구를 마치고 제품개발에 성공하게 되었다.

“기존 시중에 유통되던 누전차단기 시험기가 부피가 크고 고가였던 점을 인지하고 연구개발에 착수하게 되었다”고 말하는 방 사장은 “내달 중 3만원대의 저렴한 비용과 손안에 들어갈 수 있는 크기로 제작해 출시할 예정”이라고 밝힌다.

업

전기뉴스

9

해 노력”

이 제품은 단상전원을 대상(콘센트를 이용하여 220V, 110V에서 시험이 가능)으로 하고 누전차단기가 설치되어 있는 장소에서는 리드봉을 사용하여 시험할 수 있으며 중성선 단선, 전압선과 접지선 바뀔, 전압선 단선, 접지선 단선, 전압선과 중성선 바뀔 등을 체크해 볼 수 있다.

특히 전기에 관한 전문 지식이 없는 사람도 누전차단기의 성능을 자체적으로 점검할 수 있다.

아울러 산업장비의 누전 여부를 시각적으로 표시하는 경보 장치인 누전검출기를 개발해 올 3/4분기 중 시판할 예정으로 있다.

누전검출기는 작은 크기(54mm×55mm

×37mm)로 전기계기구나 드릴, 그라인더 등 휴대형 산업장비의 본체에 부착해 누전 검출시 누전표시 램프가 발광하도록 고안된 것으로 전기재해가 발생되기 전에 수리 보수가 이루어질 수 있도록 하는 장비다.

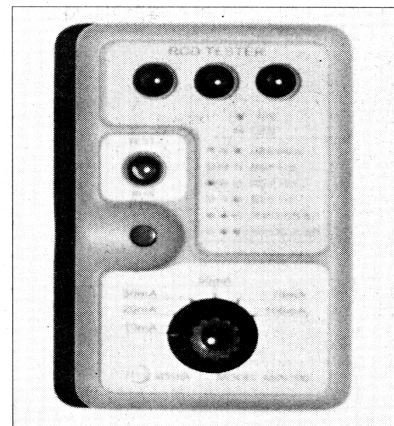
이러한 짧은 기간에 이룬 성과는 그의 엔지니어 정신에 기반을 두고 있다.

80년대 초반 두 번의 기능올림픽에 출전한 경험이 있는 그는 6년 동안 모 업체에서 공장로봇 연구분야에 있었다.

당시 그는 정밀센서에 관심을 가지고 있다는 이유만으로 유망한 직종과 직장을 뛰쳐나와 3년 동안 무보수로 전자부품 수입 업체에 들어가 영업과 전자부품에 대한 지식을 습득하기도 했다.

“단지 연구기술이 마냥 좋아서 하게 되었다”고 말하는 방 사장은 “다른 사람들보다 경제적으로 상대적으로 뛰쳐지는 것 같은 기분이 들지만 정밀센서분야의 최고가 되기 위해 노력해 나가는 것”이 엔지니어로서의 소임이라고 밝힌다.

그는 또 “이번 전기재해 안전제품 개



◇오리진에서 개발한 누전차단기 시험기(사진)가 내달중 3만원대에 시판될 예정이다.

발을 계기로 전기재해 방지를 위해 현장에서 전기공사업업을 하는 공사업자의 이야기에 귀를 기울여 많은 전기안전제품을 출시할 계획”이라고 밝혔다.

<박준성 기자>

4. 2004년 7월 광학세계 회원사 탐방



“전자빔파워를 국내 최초로 개발했던 기술력 바탕으로 세계시장 평정에 나선 터”

진공증착장비 전문제조업체 (주)오리진

1992년 창립된 오리진(대표·방기선)은 전자측정분야, 제어분야, 안전 분야, 진공증착분야 등의 제품을 10년간 축적된 기술을 통해 연구개발 및 제조에 매진해 왔다. 그러나 오리진이 광학분야에 적극 발을 담근 지는 불과 2년 남짓. 그동안 제어나 전자 쪽에서 많은 업적을 남기며 두각을 나타내던 이 회사의 방기선 대표는 10년 전 본인이 국내에서 처음으로 개발한 진공증착장비에 들어가는 전자빔파워가 그동안 아무런 기술적 발전 없이 이 업체에서 저 업체로 카피만 되어 왔다는 점에 놀라움을 금할 수 없었고 이 시점에서 기술적으로 한 단계 업그레이드 시키자는 사명감에 진공증착장비 전문제조업체로 발걸음을 옮겼다. 최근엔 그러한 그의 의지로 앞선 기술력으로 재무장한 신 개념의 진공증착장비를 개발하여 시장에 새로운 변화의 바람을 일으키고 있다.

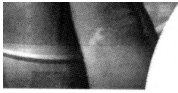
취재 | 박지연 기자

오리진이 진공증착장비와 관련, 광학분야에서 두각을 나타낸 것은 불과 2년 남짓. 그러나 제어 및 전자관련 업계라면 '오리진'이라는 회사에 대해 익히 들어서 그 명성을 알 것이다. 1992년 설립된 이 회사는 전자측정분야, 제어분야, 안전 분야 등에서 지난 10여 년간 축적된 기술을 바탕으로 각종 첨단 제품을 연구개발 및 제조에 매진해왔다.

특히 센서쪽은 광학 및 전자회로와 여러모로 매치가 되는데 다양한 용도의 센서를 개발 및 제

조해왔다. 먼저 일반산업 및 건설 분야에서 활용하는 정밀길이측정센서(LVDT)를 국내 최초로 개발하여 시판한 바 있고, 광학쪽에서는 색깔을 검출하는 컬러센서와 습도센서 등을, 이외에 전자회로와 각종 신호변환기를 제조했다. 의료분야에서 활용하는 수태조절센서와 제약제조 회사에서 사용되는 각종 센서 개발이력도 갖고 있다.

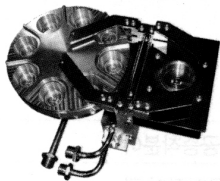
단순 연구개발로 끝난 것이 아니라 모두 제품화하여 실제 현장에서 활발하게 사용하고 있는 핵



심장비라는 데에 의미가 크다. 특히 제약이나 의료분야에 쓰이는 센서의 경우는 사람의 생명과 직접적으로 연관되기 때문에 '100만분의 1'의 오차도 허용하지 않는다. 오로지 "0"만이 있을 뿐이다. 이러한 모든 요구조건을 충족시키는 고난도의 센서들을 개발하다보니 방기선 대표 스스로 자신감도 얻었고 그래서 이번에는 광학분야로 눈을 돌려야겠다는 동기가 됐다고. 오리진은 2년 전부터 제어나 전자쪽에서 쌓은 기술력을 바탕으로 본격 광학분야로 방향을 바꾸어 진공증착분야에 전념하고 있다. 그러나 광

학분야가 처음은 아니다. 이미 10년 전에 진공 장비에 들어가는 핵심장비인 전자빔파워를 국내 처음으로 개발한 사람이 다름 아닌 오리진의 방기선 대표이기 때문. 어쩌면 제자리를 찾았다고 하는 편이 맞을지 모른다.

10년 전 전자빔파워 개발을 통해 진공증착장비 시장이 비약적으로 발전하는 계기가 됐다면, 그동안 아무런 기술적 발전이 없었던 이 시장을 다시 한번 업그레이드 시키겠다는 일념 하에 오리진에서는 새로운 방식의 진공증착장비를 개발, 시장에 변화의 바람을 일으키고 있다.



▶진공증착장비에 들어가는 핵심 장비인 '전자빔건' 과 '전자빔 파워 서플라이'



인터뷰



▶오리진의 방기선 대표

인터뷰/(주)오리진 방기선 대표

“미국 및 유럽업체와 어깨를 나란히 할 수 있는 기술개발에 총력”

방기선 대표는 어려서부터 과학 분야에 호기심이 많은 아이였다고 한다. 미래의 에디슨을 꿈꾸던 꿈 많은 그 시절에 특히 전자, 광학쪽에 관심이 많았는데 호기심 충족을 위해 학교 과학실 청소를 자청했을 만큼 욕심 또한 대단했다. 강원도 철원이 고향인 그에게 학교 과학실외에는 호기심을 채워줄만한 매개체가 없어서 중학교 때는 새벽차를 타고 서울까지 와서 관련서적을 사볼 정도였다고 한다. 중학교 3학년 때에는 일찌감치 '끼'를 발휘하여 부품을 사다가 손쉽게 라디오나 오디오, 텔레비전을 직접 만들 수도 있게 되었다고. 전자광학분야가 좋아 당연히 공고에 진학한 그는 2학년부턴 기능올림픽 대표 선수로도 이름을 날렸다. 특유의 호기심과 끼를 눈여겨보신 선생님의 조언에 따라 대학에 들어가 전자를 전공했다. 이후 외국유학의 꿈도 잠시 가슴에 품어봤지만 당시 경제적인 여건으로 그 꿈은 접고 바로 사회에 진출한 그가 한독이라는 시계회사에 입사하여 로봇설계를 맡으며 처음 센서를 접하게 되었다. 당시 국내에는 센서에 대한 전문지식 및 기술자가 전무한 시절이었는데 센서분야가 광학 및 전

자회로와 직접적으로 매치되고 다양한 활용분야가 있다는 데에 흥미를 느낀 그는 그때부터 센서에 관련한 공부를 시작했다고. 이를 위해 센서전문 수업체에 들어가 기술영업하며 나름대로 익힌 노하우를 바탕으로 이후에는 회사를 창업하고 센서제작에 직접 뛰어들며 다양한 활용성을 띠는 센서를 개발, 시장에 내놓았다.

Q 센서분야에서 활발한 연구개발 및 제조를 해오다가 광학분야에 눈을 돌리게 된 이유는?

A 92년도에 국내에서 진공장비를 만드는 H사에 진공장비의 핵심장비인 전자빔파워를 처음 개발하여 납품한 적이 있었다. 이후 시간이 흘러 국내에 많은 진공장비회사가 생겨났는데 그 업체들에서 생산하는 장비의 전자빔파워를 열어보니 예전에 내가 만들었던 PCB회로기판과 100% 똑같았다. 10년이란 세월은 굉장히 긴 시간인데 아무런 기술적인 발전이 이뤄지지 않았다는데서 충격을 받았다. 나 자신 또한 광학쪽에는 꾸준히 관심을 갖고 있던 차에 국내에서 이 분야의 기술을 발전시켜놓는 것이 내가

회원사 탐방

해야 할 사명이라 생각했다. 따라서 2년 전부터 관련 자료를 수집하고 예전에 개발했던 기술을 밑바탕으로 하여 작년 말 새로운 제품의 개발을 마무리했다.

Q 오리진의 신제품이 기존 진공장비와 달리 차별화되는 점은?

A 처음 제품을 개발할 때 목표로 삼은 것은 현재 일본이 우리보다 기술력으로 20년이 앞선다고 하는데 일본제품보다 앞서거나 최소 동등한 수준으로 만드는 것이다. 이를 위해 일단 전체의 회로를 자체에서 개발하여 정밀도와 안정도를 일본제품 수준으로 맞췄고 기존의 타 회사나 일본제품하고 호환이 되게끔 설계했다. 이 제품의 경우 1만 5천~2만 볼트의 고압회로가 있어 안전에 특히 설계해야 하는데 이런 부분에 있어 안전한 구조로 설계하고 제품 자체를 국제 규격으로 제작했다. 무엇보다 제품이 좋다는 것은 단순히 좋은 성능만을 말하는 것이 아니라 그 제품을 만들기 위해서 얼마나 빠른 시간에 조립하는 건가하고, 일단 장비를 납품하면 AS가 없어야 하는데 이 모든 것을 충족시키는 장비를 만들었다. 작년 말부터 한달에 한 대꼴로 중국을 비롯하여 국내업체에 납품하고 있다. 제품이 납품되고 바로 평가받는 것은 시간이 걸리는데 이 때문에 일부러 중국 업체를 선택하여 납품했고 중국에서 아직까지 AS발생 없이 반응이 좋다. 이밖에 지금까지 국내에는 진공장비 모델이 한 가지밖에 없었다. 당연히 소비자는 선택의 여지가 없었는데 우리 제품은 따로 모델이 있다기 보다는 제품의 정밀도, 수명, 가격 등에 있어 소비자가 원하는 대로 맞춤제작 형식을 취하고 있다. 이것이 오리진이 일반 업체들과 차별화되는 점이다.

Q 향후 계획은?

A 지금까지는 국내 장비를 현 수준보다 한 단계 업그레이드시키는 것에 집중했으나, 내년정도 되면 지금과 같은 방식의 전자빔이 아닌 전혀 새로운 개념의 장비를 시장에 내놓을 계획이다. 시장은 점점 더 좋은 제품을 요구하고 있다. 폰카



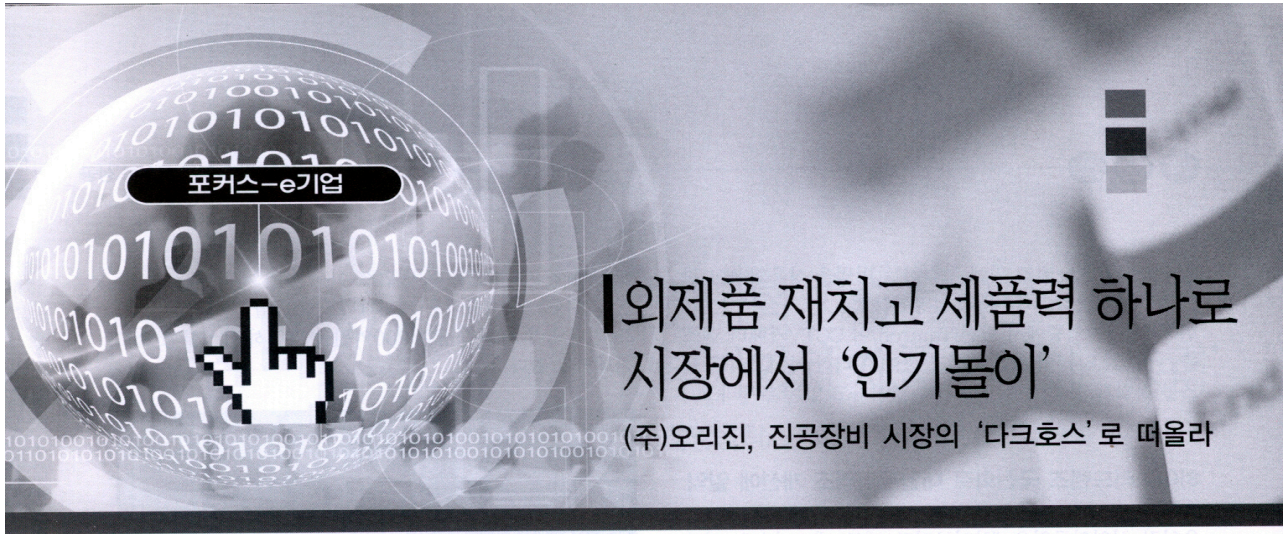
▶자동차 엔진, 교량의 흔들림 정도 등을 측정하는 진동센서를 설명해 보이는 방기선 대표

메라만 보더라도 현재 200만 화소까지 나왔는데 앞으로는 300만, 400만 화소대로 발전해 나갈 것이다. 따라서 우리 회사에서는 여기에 대응하는 장비를 추진하고 있고 이미 제어회로의 설계를 마치고 분석하는 단계만 남겨놓은 상태다. 이밖에 지금 각 산업분야에 광학과 관계되는 일이 많은데 의료, 산업, 데이터통신 분야 흐름에 대응하는 장비를 제조하는 것을 목표로 하고 있다. 또한 우리의 장비를 쓰는 소비자들의 불만 사항이 없고 AS없이 잘 쓸 수 있도록 좋은 제품을 공급해서 사용자들의 효율성을 극대화시키는 것이 또한 목표이다.

Q 업계에 아쉬운 점이나 당부하고 싶은 말은?

A 장비를 구입할 때 장비업체의 설명을 듣는 것도 중요하지만 소비자 입장에서 가격을 떠나 그 업체가 어느 정도의 기술력이 되는지를 살펴보고 그 장비의 세세한 부분까지 잘 관측하고 활용 면에서 꼼꼼히 따져봐야 한다. 특히 소비자의 권리를 충분히 행사해야 한다. 소비자의 권리란, 말 그대로 좋은 제품을 선택하는 거다. 현재 국내 광학업체들을 보면 대부분 어디 제품이 좋고 나쁘다는 단순한 주위의 평가나 인맥에 의해서 제품구매가 좌우되는 경우가 많다. 그러나 이젠 그런 세월은 지났다고 본다. 가장 중요한 것은 최적의 장비를 선택함으로써 좋은 제품을 생산하여 그 회사의 매출이 증대되고 더 나아가 기술이 발전되게끔 하는 것이 구매자의 권한이라고 생각한다.

5. 2007년 3월 광학세계 회원사 탐방



진공증착장비 전문 제조업체인 (주)오리진(대표·방기선, www.mmkorea.com)이 지난 한 해에만 진공증착장비를 50세트 이상 납품하며 시장의 '다크호스'로 주목받고 있다. 이미 10여 년 전 국내에 처음 진공증착장비에 들어가는 전자빔파워를 개발하여 시장에 공급한 이력을 갖고 있는 오리진은 전자축정분야, 제어분야, 안전분야 등에서 오랜 기간 쌓은 노하우를 바탕으로 진공증착장비 수출업체로 거듭나겠다는 전략이다.

○ ○ ○ 취재 | 박지연 기자 |

10여 년 전 전자빔파워 개발을 통해 진공증착장비 시장을 비약적으로 발전시킨 바 있는 오리진의 방기선 사장이 이번에는 신 개념의 진공증착장비로 시장에서 '인기몰이'를 하고 있다.

카메라폰 시장의 급성장과 맞물려 작년 한 해에만 렌즈 관련 업체에 진공증착장비를 50세트 정도 납품했다. 단일 제품을 생산하는 업체의 납품실적으로는 아마도 최고가 아니었다는 관측이 나올 정도다. 작년에 전 세계적으로 히트

상품으로 떠올랐던 모토로라의 레이저폰이나 크레이저폰에 들어가는 부품 역시 오리진의 장비로 만들었다.

이처럼 이 회사의 장비를 많은 광학렌즈 업체들이 사용하게 된 요인은 기존의 장비에 비해 제어시간을 크게 단축하여 인력 및 유지보수에 드는 비용을 줄여 생산제품의 가격 경쟁력에 크게 기여했다는 점을 꼽을 수 있다. 이 회사의 장비는 가격 면에서도 외국장비와 비교해 3/1이상 저렴하다.



방기선 대표



한자리에 모인 오리진 직원들



▶▶ (주)오리진, 진공장비 시장의 '다크호스' 로 떠올라

작년 한 해만 진공증착장비 50대 납품 기록

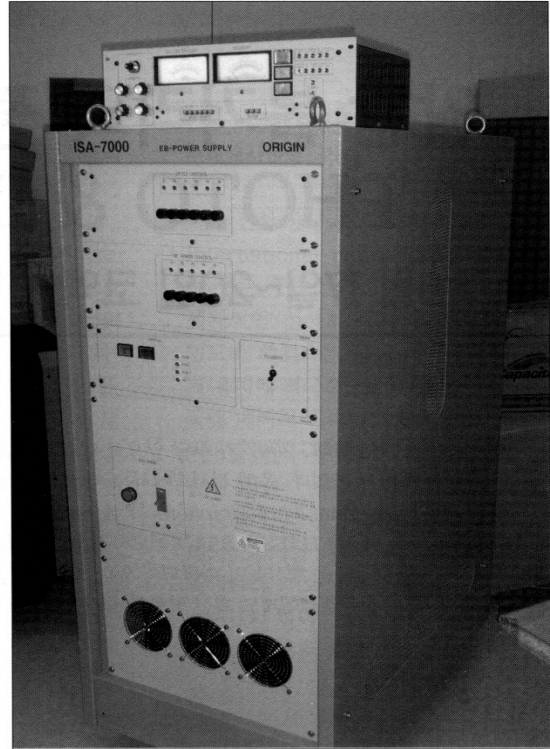
오리진의 방기선 사장은 “처음 제품 개발 당시 외국장비와 비교해서 성능 면에서 손색이 없고 고장 없는 제품을 만들겠다고 선언하자 당시에는 주변에서 믿어주지 않았다. 첫 제품 출시 이후 사용자들의 경험을 통해 일본에서 수입해온 장비에 비해 안정도나 성능 면에서 결코 뒤지지 않음을 확인한 후 점차 입소문을 타고 주문이 끊임없이 들어왔다”고 말했다.

기존 진공증착장비를 쓰던 업체들의 불만사항은 제품 구입 후 잦은 고장에서 오는 시간 및 인력낭비 등을 꼽는다. 처음 설정값에 늘 변동이 생기거나 고장이 잦아 A/S문의가 빗발쳤다. 이점에 착안하여 오리진에서 가장 중점을 둔 것은 고장 없는 제품의 실현이었고, 간혹 A/S상황이 발생한다 하더라도 2시간 이내에 처리해준다는 목표를 세워두고 지금껏 문제없이 그 약속을 지켜나가고 있다. 장비 부품증폭과 스위칭 역할을 하는 반도체 소자인 트랜지스터의 경우 진공증착장비 내에서 고압에 의해 파괴되는 현상들이 흔히 발생한다. 하지만 오리진의 장비에서는 아직까지 트랜지스터가 고장이 난 사례가 없다고 말하면 믿지 못하는 사람들이 더 많다고 한다.

A/S상황이 발생하더라도 국내외를 막론하고 2시간 안에 신속하게 처리해 줄 수 있는 이유는 비전문가가 보더라도 쉽게 알 수 있게 회로동작 상황을 표시등으로 처리했기 때문이다. 오리진에서는 제품 한 대가 만들어지는 과정에서 출고되기까지 상세한 정보를 사진과 기록으로 꼼꼼하게 보관한다. 더욱이 장비에 들어가는 부품 및 표시등을 생생한 사진으로 찍어 보관하기 위해 2천여만 원을 들여 전문가용 최고급 기종의 카메라를 구입했을 정도다. 이를 통해 직접 본사에서 A/S 직원을 파견하지 않고 간단하게 전화상으로도 A/S를 유도할 수 있다는 점이 이 회사의 남다른 점이다.

제품고장에서 오는 인력 및 유지보수 비용 최소화

방기선 사장은 “진공증착장비는 고압이 흐르다 보니 무엇보다 안전이 요구되는데 오리진의 제품은 안전 스위치를 적용하여 고압을 넣으려면 안전 커버를 열고 안전스위치를 눌러야 동작할 수 있게 고안한 것이 특징”이라며 “한국에서 처음 적용하여 소비자들에게 좋은 평을 얻자 일본업체를 비롯한 타 업체에서도 이 같은 방식을 적용하는 추세다”고 설명했다.



오리진에서 제작한 전자빔파워 서플라이

오리진에서는 현재 코팅시 여러 층을 생산할 수 있는 기종을 생산하고 있으나 대량생산에서 떨어지는 점을 감안, 향후에는 코팅시 층수는 적고 대량으로 생산할 수 있는 진공증착장비를 선보일 계획이다.

작년에는 진공증착장비 50대를 납품했으나 올해에는 70여대 이상 납품할 것으로 기대하고 있다. 매출액은 지난해 20억 원을 기록한데 이어 올해는 전년 대비 50% 성장한 30억 원을 목표로 하고 있다.

