

# “부품 국산화로 글로벌 도약 목표 향해 묵묵히 걸어갈 것”

미국, 독일, 일본 등의 쟁쟁한 회사들을 제치고 국산화를 통해 ‘글로벌 최고의 부품 전문회사’를 꿈꾸며 달려가는 기업과 기업인이 있다.

반도체·디스플레이 장비·부품에서 시작해 전력반도체, Solar EV System, 그래핀을 이용한 마스크(Mask) 제작 공정에 사용하는 PE-ALD 장비 등 연구개발을 통해 미래먹거리까지 확보하고 있는 파인솔루션(PineSolution)과 이기연 대표가 그 주인공이다.



이기연 파인솔루션 대표가 경기 평택에 있는 2공장에서 설명을 하고 있다.

/김승호 기자

## 메트로가 만난 기업인

### 이기연 파인솔루션 대표

파인솔루션은 경기 평택 서탄에 본사를 포함한 1공장과 본사에서 차로 20여 분 거리에 있는 평택트립테크공단에 2공장을 각각 두고 글로벌 기업으로 도약하기 위한 발판을 차근차근 다져나가고 있다.

먼지 하나도 허락하지 않을 정도로 엄격한 품질관리를 통해 제품을 만드는 크린룸은 1공장에 약 650평 규모, 2공장에 약 900평 규모로 자리잡고 있다.

“최고의 글로벌 부품회사가 되자’는 목표가 회사 설립 취지다. 장비·부품 분야에서 국산화는 매우 중요하다. 기술이 생명이기 때문이다. 누구나 ‘국산화’를 외치지만 정작 국산화를 위한 지원과 평가는 그렇지 못한 것 같아 아쉽다. 그래도 우리는 목표를 향해 묵묵히 걸어갈 것이다.”

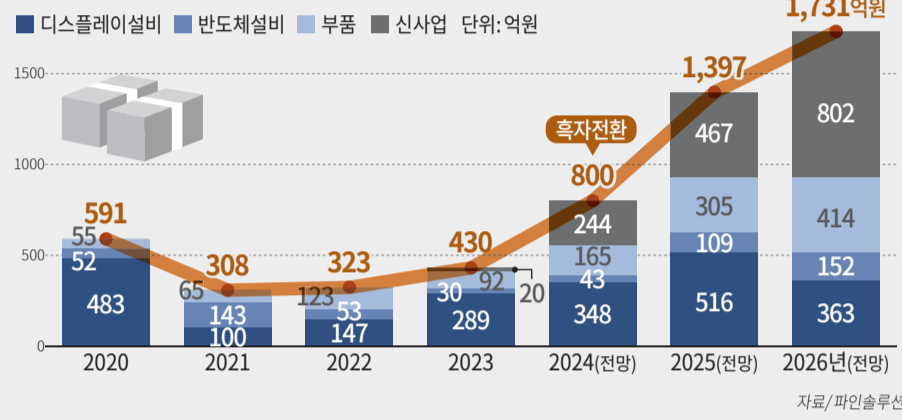
이기연 대표가 평택2공장을 안내하면서 전한 말이다.

파인솔루션이 연구개발을 통해 양산을 시작한 APC(Auto Pressure Controller), 반도체 등의 제조과정에 쓰이는 진공 장비의 공정압력을 조절해주는 이 제품은 현재 외국계 기업이 시장의 95% 이상을 장악하고 있다. 국내에선 4~5개 회사가 개발하고 있지만 해외 제품의 성능을 따라가지 못하고 있는 실정이다.

하지만 파인솔루션은 다르다. 주거래처인 원익IPS로부터 양산 성능 평가를 마치고 올해 2월 삼성반도체 공장에서 실장 및 퀄(Qual) 테스트를 진행하고 있다. ‘우수’ 평가를 받은 것은 물론이다.

“이들 부품을 국산화하면 외산 대비 20~30% 정도 가격을 낮출 수 있다. 수요기업의 입맛에 맞도록 커스터마이징도 얼마든지 가능하다. 기술력을 우리가 갖고

### 파인솔루션 매출실적과 전망



자료/파인솔루션



“글로벌 최고 부품사’ 회사설립 취지 ‘국산화’ 외치지만, 지원·평가 아쉬워

시장 95% 외국계 기업 장악 ‘APC’ 삼성 반도체공장서 실장·퀄 테스트 누적 특허출원 14개, 추가 4건 진행중

작년 매출 430억, 올해 목표 800억 대신증권 주관사 선정, IPO 준비중



있으니 AS에도 효과적으로 대응할 수 있다.”

현재 파인솔루션이 국산화를 목표로 개발해 대기업 사에서 테스트를 예정하고 있는 진공 장비의 압력을 읽는 부품 CDG(Convectron Diaphragm Gauge)도 미국 MKS 등 외국계가 90% 이상 시장을 장악하고 있다. 파인솔루션은 CDG를 내년 상반기 본격 양산을 목표로 하고 있다.

이 대표는 반도체 장비 분야 핵심 기업으로 유명한 원익IPS 출신이다. 10년 가량 다니면서 장비 설계부터 구매까지 대

부분 분야를 섭렵했다. 그러다 ‘요소 기술’이 부족해 외국계에 휘둘리는 현실이 안타까워 2015년에 지금의 회사를 창업했다.

이 대표는 회사를 만들자마자 사내부설연구소부터 차렸다. 국산화를 위해선 연구개발이 생명이기 때문이다. 현재 120여 명에 이르는 임직원 중에선 절반 가량이 기술엔지니어들이다. 최고재무관리자(CFO)도 기술자 출신이니 말 다했다.

현재 누적 특허만 14개에 달하고 추가 출원도 4건을 진행하고 있다. ‘반도체 CVD 설비용 자동 개폐 밸브 장치 개발’ 등 2건에 대한 정책과제도 하고 있다.

파인솔루션은 지금까지 디스플레이 및 반도체 설비(장비)가 주요 캐시카우였다. 이익률이 크지 않은 품목들이지만 먹고 살려나 할 수 밖에 없었기도 했다. 그러다 부품과 신사업 분야로 사업 포트폴리오에 점점 변화를 주고 있다.

향후 효자가 될 것으로 기대하고 있는 ‘Solar EV System’, 전 세계에서 한 회사가 독점해 양산하고 있는 가운데 올해 하반기엔 개발이 끝날 대당 약 60억원 수준의 ‘SI C 전력반도체 WLBI System’, 그리고 ‘그래핀용 PE-ALD System’ 등이 파인솔루션의 대표적인 뉴 비즈니스다.

이 대표는 “올해와 내년에 본격적으로 양산이 가능할 이들 제품은 내년 초부터 본격적으로 매출이 발생할 것이다. 기대 실적은 보수적으로 잡았다”면서 미소를 지었다.

파인솔루션은 지난해 430억원의 매출을 기록했다. 이 가운데 디스플레이설비가 289억원(67.2%)으로 가장 많았다. 이외에 부품(92억원), 반도체설비(30억원), 신사업(20억원)이 차지했다. 지난해의 경우 영업이익은 적자(-57억원)였다.

하지만 올해부터 달라진다. 올해 목표 매출은 800억원이다. 현재까지 순항중이다. 영업이익도 흑자로 돌아선다. 영업이익 목표는 42억원이다.

이 대표는 “내년엔 매출이 1000억원을 넘어 1397억원을 계획하고 있다. 이 가운데 부품(305억원 목표)과 신사업(467억원)이 약진한다. 기존의 디스플레이설비(516억원)도 든든하게 받쳐줄 것으로 기대하고 있다”고 설명했다.

기업공개(IPO)를 위해 대신증권을 주관사로 선정하고 상장을 준비해오고 있는 파인솔루션은 현재 기술특례상장 절차를 밟고 있다. 기술특례상장 심사 과정에서 부품, 장비에 대한 ‘기술력’과 ‘국산화’에 대한 노력이 인정돼 원하는 결과가 나오면 더할 나위 없이 좋다.

다만 기술특례가 여의치 않더라도 내년엔 일반상장 절차를 밟아 추가 성장을 위한 기회를 모색해 나간다는 계획이다.

“우리는 영업조직이 따로 없다. 모두가 다 영업을 한다. 같이 고생하는 임직원들에게 아직 버는게 많지 않아 제대로 챙겨주질 못해 미안할 따름이다. (미소)”

그런 마음 때문이었을까. 이 대표는 최근 직원들을 위해 사재를 털어 2000만원을 조용히 내놨다. 많지는 않지만 휴가비에 보탬이 된다는 마음에서다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



파인솔루션 평택 2공장의 클린룸 전경.