

주주총회소집공고

2013년 10월 31일

회 사 명 : 주식회사 에스엠이씨
대 표 이 사 : 원 중 범
본 점 소 재 지 : 경남 창원시 대산면 가솔리 666
(전 화) 055-250-4800
(홈페이지)<http://www.esmec.com>

작 성 책 임 자 : (직 책) 상무이사 (성 명) 최 영 섭
(전 화) 02-535-7730

주주총회 소집공고

(제18기 임시주주총회)

주주제위

제18기 임시주주총회 소집통지서

주주님의 건승과 덕내의 평안을 기원합니다. 우리 회사는 상법 제365조 및 당사 정관 제22조에 의거 제18기 임시주주총회를 아래와 같이 소집하오니 참석하여 주시기 바랍니다.

- 아 래 -

1. 일 시 : 2013년 11월 15일(금), 오전 10시

2. 장 소 : 경상남도 창원시 의창구 대원동 123 창원컨벤션센터 회의실

3. 회의 목적사항

가. 부의 안건

제 1 호 의안 : 정관 일부 변경의 건

제 1 - 1 호 의안 : 본점 소재지 변경의 건

종 전	변 경 후	비 고
제 3 조(본점의 소재지) ①이 회사는 본점을 경상남도 창원시에 둔다. ② 생략.	제 3 조(본점의 소재지) ①이 회사는 본점을 경상남도 <u>김해시</u> 에 둔다. ② 현행과 같음.	본점 이전

4. 경영참고사항 비치

상법 제542조의4의 3항에 의한 경영참고사항은 당사의 본사와 국민은행 증권대행부에 비치하였고, 금융감독원 또는 한국거래소에 전자공시하여 조회가 가능하오니 참고하시기 바랍니다.

5. 실질주주의 의결권 행사에 관한 사항

의사표시 통지서를 송부하지 않은 주식에 대해서는 자본시장및금융투자업에관한법률 제314조 제5항에 의거하여 한국예탁결제원에 의결권 행사를 요청할 예정입니다. 이 경우 한국예탁결제원은 동 법시행령 제317조 제1항에 의거하여 한국예탁결제원을 제외한 참석주식수의 찬반 비율에 따라 그 전자투표방식으로 의결권을 행사하게 됩니다.

* 주주총회 참석시 준비물

- 직접행사 : 주총참석장, 신분증
- 대리행사 : 주총참석장, 위임장(주주와 대리인의 인적사항기재, 인감날인, 인감증명서첨부),
대리인의 신분증

2013 년 10 월

경상남도 창원시 의창구 대산면 가솔리 666
주식회사 에스엠이씨 대표이사 원 중 범

직인
생략

제18기 임시주총 소집통지서(2013.11.15)_최종_페이지_1

실질주주의 의결권 행사 안내

아시는 바와 같이 의결권은 주주총회에서 주주님의 의견을 반영시킬 수 있는 고유한 권리이며 중요한 수단입니다. 그러나 우리 회사는 주식지분이 고도로 분산된 관계로 금번 주주총회에 성원확보가 어려운 실정에 있습니다. 따라서 실질주주(증권회사 계좌를 통하여 주식을 소유하고 있는 주주)님께 아래와 같이 의결권 행사방법을 안내 드리오니 협조하여 주시면 감사하겠습니다.

□ 의결권 행사의 일반적 유형

- 직접행사 : 주주 본인이 주주총회에 직접 참석하여 행사함
- 대리행사 : 주주의 가족 등 제3의 대리인을 통하여 대리 행사

□ 한국예탁결제원의 의결권행사

실질주주께서 아래의 "의사표시 통지서"에 의해 한국예탁결제원에 그 의사표시를 하지 않은 주식에 대해서 우리회사는 자본시장과 금융투자업에 관한 법률 제314조 제5항에 따라 한국예탁결제원이 의결권을 행사하도록 요청할 예정입니다. 이 경우 한국예탁결제원은 우리 회사 주주총회에서 의결권을 행사하게 되는데, 한국예탁결제원의 의결권행사는 자본시장과 금융투자업에 관한 법률에 따라 한국예탁결제원을 제외한 참석주주의 찬·반 비율에 따라 의결권을 행사(Shadow Voting)하게 됩니다.

□ 의사표시 통지서 송부에 관한 부탁말씀

실질주주께서는 한국예탁결제원이 의결권을 행사할 수 있는 주식수를 산정(하단 양식으로 보내주시는 의사표시 수량은 제외함)할 수 있도록 아래의 '의사표시 통지서'를 작성·송부하여 주시면 감사하겠습니다. 의사표시 통지서를 송부한 주주의 주식에 대해서는 한국예탁결제원이 의결권을 행사하지 않습니다. 참고로 실질주주께서는 '의사표시 통지서'를 반드시 송부하여야 하는 것은 아니며, '의사표시 통지서' 송부여부와 관계없이 주주총회에 참석하여 의결권을 행사할 수 있습니다.

- 송 부 처 : 150-948 서울시 영등포구 여의도동 34-6 한국예탁결제원 '실질주주 의사표시담당자 앞'
팩시밀리 : (02)-3774-3244~5
- 송부기한 : 2013년 11월 08일(※ 주주총회 5영업일 전)

-----절-----취-----선-----

의사표시 통지서

한국예탁결제원 귀중

본인은 2013년 11월 15일 개최하는 주식회사 에스엠이씨 제 18기 임시주주총회 및 속회 또는 연회에 대하여 자본시장과 금융투자업에 관한 법률 제 314 조 제 5 항의 규정에 의거 본인 소유주식의 의결권 행사에 관하여 다음과 같이 의사표시를 합니다.

실질주주번호	의사표시		
주민등록번호	직접행사	대리행사	불행사
의결권 주식수			

2013 년 월 일

실질주주 : 성 명 : (인)
주 소 :

I. 사외이사 등의 활동내역과 보수에 관한 사항

1. 사외이사 등의 활동내역

가. 이사회 출석률 및 이사회 의안에 대한 찬반여부

회차	개최일자	의안내용	사외이사 등의 성명	
			이 선 우 (출석률: 100%)	류 대 현 (출석률: 100%)
			찬 반 여 부	
2013-01	2013.03.04	- 제17기 대차대조표, 손익계산서 및 이익잉여금처분계산서 승인의 건 - 제17기 정기주주총회 소집의 건	-	참석(찬성)
2013-02	2013.10.02	- 제18기 임시주주총회 소집의 건 - 중국합자회사 설립 승인의 건	참석(찬성)	참석(찬성)

- 이선우 사외이사는 2013년 3월 22일 정기주주총회에서 신규 선임됨.

나. 이사회내 위원회에서의 사외이사 등의 활동내역

위원회명	구성원	활 동 내 역		
		개최일자	의안내용	가결여부
-	-	-	-	-

- 해당사항 없음

2. 사외이사 등의 보수현황

(단위 : 천원)

구 분	인원수	주총승인금액	지급총액	1인당 평균 지급액	비 고
사외이사	2	2,500,000	31,944	15,972	-

*상기 주총승인금액은 사내이사를 포함한 이사 전체에 대한 승인금액입니다.

II. 최대주주등과의 거래내역에 관한 사항

1. 단일 거래규모가 일정규모이상인 거래

(단위 : 억원)

거래종류	거래상대방 (회사와의 관계)	거래기간	거래금액	비율(%)
-	-	-	-	-

- 해당사항 없음

2. 당해 사업연도중에 특정인과 당해 거래를 포함한 거래총액이 일정규모이상인 거래

(단위 : 억원)

거래상대방 (회사와의 관계)	거래종류	거래기간	거래금액	비율(%)
-	-	-	-	-

- 해당사항 없음

III. 경영참고사항

1. 사업의 개요

■ 기계사업부문

가. 업계의 현황

1) 산업의 특성

(1) 산업의 개요

① 공작기계

공작기계(Machine Tool)는 '기계를 만드는 기계(Mother Machine)'라고 일컬어집니다. 공작물의 종류별 형상에 따라 여러가지의 공작계와 공구가 사용되고 자동차 부품을 비롯하여 산업기계, 발전기, 가정전기제품, 항공기, 조선 및 우주산업등에 사용되고 있는 금속부품이 공작기계로 인해 가공되고 있습니다. 또한, 이러한 부품들을 가공하는 기계도 공작기계로 만들어지기 때문에 공작기계를 기계를 만드는 기계라고 합니다.

일반적으로 기계를 만든다는 것은 기계부품을 제작하는 것이며, 다양한 제조방법중에서도 절삭가공과 소성가공에 이용되는 모든 기계를 의미합니다. 공작기계를 만드는 산업은 전통적으로 국민경제 발전을 위한 기술적인 기반이 되는 기간산업으로 간주되어왔으며 동 공업의 발전수준은 일국의 공업수준을 가늠하는 척도가 되고 있습니다.

산업적인 특성으로는 공작기계는 자본재산업의 핵심산업이며 산업구조의 고도화와 제조업 경쟁력강화를 실현하기 위한 기초산업으로 산업전반에 걸쳐 파급효과가 매우 큽니다. 공작기계사업은 경기변동에 매우 민감하여 투자자본에 대한 자본회전율이 낮으며 소재부터 완제품 생산까지 장시간이 소요되어 자본회전이 느린 산업입니다.

또한, 불경기에는 즉각적인 영향을 받고, 호황기에는 늦게 영향을 받는 산업이기도 합니다. 뿐만 아니라 공작기계사업은 규격, 품질, 성능 등 다양한 기술집약적 특성을 가진 산업으로서 기술축적에 오랜 시간과 노하우가 요구됩니다. 모방 기술의 한계로 인해 단기간에 경쟁력 확보가 어려우며 엔지니어링을 기반으로 하는 기술집약도가

높은 고부가가치 산업이기도 합니다.

국내 공작기계 수요업체는 가격을 구매의 제1요인으로 두고 경제적 장비를 위주로 구입하고 있으며, 중/대기업은 무인 운전을 목적으로 한 자동화 시스템(FMS/C)의 도입이 꾸준히 늘고 있는 추세입니다.

가)공작기계

산업 정의 및 분류 공작기계 산업은 금속소재를 가공하여 각종 기계부품이나 기계를 만들어내는 설비를 생산하는 산업입니다. 공작기계는 가공방법에 따라 크게 금속절삭기계와 금속성형기계로 분류할 수 있으며, 세부 분류, 특성 및 각각의 용도는 다음과 같습니다.

i)금속절삭기계

금속절삭기계는 금속을 비롯한 각종 경질 물질을 절삭 또는 제거하는 가공을 하는 기계를 뜻하며 이는 다시 선반, 밀링머신 등의 범용 공작기계와 특정한 모양이나 치수의 제품을 대량 생산하는 데에 적합한 전용공작기계로 구분할 수 있습니다. 근래에는 범용공작기계에 수치제어기능을 더하여 정밀도를 높이고 자동 가공이 가능하게 한 NC(Numeric Control)절삭기계가 점차 시장을 확대하고 있습니다.

ii)금속성형기계

금속성형기계는 소성 가공(재료에 외력을 가하여 여러 형태로 가공하는 것)에 속하는 기계로 단조, 압연, 프레스, 압출, 판금 가공을 주로하는 기계류를 뜻합니다. 프레스, 압연기, 전단기, 벤딩머신 등이 이에 속합니다.

나) 공작기계 산업의 특성

i)과점적 시장구조: 국내 공작기계시장은 다품목 소량의 생산 형태이기 때문에 자본의 유기적 구성이 늦어지고 결과적으로 수많은 중소기업이 생산의 주체가 되어 있습니다. 생산액 면에서는 소수의 대기업이 주도하고 있으나 대형 기종 위주의 일부 대기업 참여 부문을 제외하면 다품종 소량생산의 형태로 대규모 자본 축적이 어려워 수많은 중소기업이 생산주체로 활동하고 있습니다. 따라서 전반적으로 기업규모가 작고 많은 기업이 난립해있는 상황이지만 생산액 규모에서는 대기업 중심의 과점체제를 형성하고 있습니다.

ii)자본재 산업: 타 산업 가공 공정에 사용되는 중심 설비이므로 모든 기계의 모체로서의 역할을 하는 자본재 산업입니다.

iii)소량 다품종 생산 산업: 각 제품이 용처에 따른 공통성이 적어 주로 주문생산 방식을 취하고 있으며, 제조업 전반의 자동화 추세에 따라 고정밀, 고기능의NC머신이 수요처의 필요에 따라 소량 생산되는 추세입니다.

iv)경기 민감성 산업: 제조업 설비투자 동향에 절대적 영향을 받는 경기 민감성 산업으로 특히 자동차, 전자, 반도체 등의 설비투자 동향에 의하여 시황이 좌우됩니다.

②산업용 로봇

최초의 산업용 로봇은1961년 미국의 유니메이션사에서 개발한 유니메이트라는 로봇입니다. 이 로봇은 포드자동차에서1961년경 다이캐스팅 머신으로부터 주물부품을 하역하는 작업에 최초로 사용되었습니다. 다이캐스팅 환경은 주물공정중에 방사되는 열과 연기 때문에 사람이 근접하기 어려워 로봇에 의한 자동화의 대표적인 대상이었습니다. 최초의 산업용 로봇의 사용은 로봇의 특징을 잘 말해줍니다.

근래의 서비스 로봇의 경우 사람과의 소통이 가장 큰 이슈가 되고있지만 산업용 로봇의 경우는 정밀도와 스피드가 큰 이슈가 되고 있습니다. 산업용 로봇의 용도는 자동차 관련 사업체를 중심으로 사용되었지만 최근에는 액정, 반도체업계용 및 클린 환경 하에서 반송용 로봇을 위시하여 다양한 업계에서 활동 되고있습니다.

대표적인 예로 PDP나 LCD에 사용되는 얇은 유리판을 이동하는데 있어서 정밀하게 얼마나 빨리 반복적으로 정확하게 이동하는가가 생산성을 좌우합니다. 이러한 특징들을 만족시키기 위해 수직다관절, 수평다관절, 다이렉트 드라이브 로봇등의 여러 형태의 로봇이 연구 개발되고 있습니다,

(2)산업의 성장성

① 공작기계

가)시장의 동향

2012년 국내 공작기계 생산은 유로재정위기에 따른 국내 외 경기 둔화, 자동차 신차 관련 설비투자 감소 등으로 증가율은 전년에 비해 크게 둔화되어 전년대비 1.0% 증가한 6조 4,240억원을 기록하였습니다. 그러나, 2년연속 6조원을 상회한 것으로 나타내는 것은 전년의 기수주분과 2012년 상반기에 잠시 나타난 수주증가 흐름과 수출 증가세 유지 등에 따른 것으로 파악되나, 하반기에 들어서면서 국내 설비투자 수요가 급속히 감소 내수에 의존하는 대부분의 중소 공작기계 업체의 체감경기는 2012년 하반기에 더욱 감소한 반면, 수출은 사상최대 실적을 나타내었습니다.

<공작기계 수출추이>

(금액:억원)

구분	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
수출액(백만불)	1,425	1,816	1,910	1,212	1,678	2,301	2,540
증가율	27.8%	27.4%	5.2%	-36.5%	38.4%	37.2%	10.4%

*자료: 한국공작기계산업협회

2013년 최근 한국공장기계산업협회에 따르면, 2013년 상반기(1~6월) 공작기계 수주는 2조 468억원으로 전년동기대비 1.7% 증가에 그쳤으나, 전기(2012년 하반기) 대비로는 37.3% 증가한 것으로 나타내고 있습니다.

2013년 상반기 공작기계시장은 지난해 하반기부터 이어진 자동차 관련 국내 설비투자 둔화로 내수약세가 이어졌으나, 수출수주 및 일부 프로젝트성 수주, 대형 프레스 수주로 인해 2013년 상반기는 전년 수준 유지한 것으로 나타났으며, 프로젝트성 수주 및 대형 프레스 수주 효과로 전년수분을 유지하였으나, 이로 인한 영향을 제외하면 전년동기대비 7.9% 감소한 수치입니다. 국내 자동차 생산 감소에 자동차 관련 신차개발 약화로 국내 설비투자가 감소하며, 내수수주가 수출수주보다 더 크게 영향을 받은 것으로 나타내고 있습니다.

<공작기계 수주>

(금액:억원)

구분	‘ 11년	‘ 12년				‘ 13년					
	6월	6월	11월	12월	2월	3월	4월	5월	6월	1 ~ 6월	
수주	3,812	3,407	2,792	2,099	3,092	3,333	3,534	3,679	3,308	20,468	
(증감율)	(-9.3)	(-2.6)	-0.4	(-26.1)	(-9.5)	(-9.5)	-6.9	-5.2	(-10.1)	-1.7	
내수수주	2,198	1,706	1,165	999	1,319	1,726	1,584	1,705	1,520	9,259	
수출수주	1,614	1,701	1,627	1,100	1,773	1,607	1,950	1,974	1,788	11,209	

자료 : 한국공작기계산업협회(회원사), *()은 전년동월(동기)대비 증감률

전경련발표 600대 기업의 기업경기실사지수(BSI)는 2013.7월 90.7로 3개월 연속 100 이하를 나타내는 등 미국의 양적완화 '출구전략' 가시화, 중국 제조업 위축 심화, 국내 소비 둔화 및 취득세 감면 종료 등 국내·외 악재로 인해 국내 경기가 위축된 것으로 분석하고 있습니다.

< 전경련 발표 기업경기실사지수/BSI >

구 분	12.9	10	11	12	‘ 13.1	2	3	4	5	6	7
종합경기(전망)	99.5	97	92.5	82	85.7	86.7	104.4	101.5	99.8	97.2	90.7
종합경기(실적)	89.3	88.9	82.2	87	85	83	101.3	94.1	97.6	95	-

자료 : 전경련 ‘ 13.7월 기업경기전망

* BSI(기업경기실사지수, Business Survey Index) : 지수가 100이상이면, 경기가 좋고, 100이하면 경기가 안좋다고 판단

2013년 공작기계 상반기 수출은 1,156백만불로 전년동기대비 12.3% 감소하고, 수입은 736백만불로 8.8% 감소하였습니다. 2011년 상반기 이후 10억불 이상을 지속되고, 수입은 내수부진에 따른 약세를 보이며, 2013년 상반기(1~6월) 무역수지는 419백만불 흑자를 나타내었습니다. 지역별 수출에서는 북미 지역(286.1백만불, 전년동기대비 5.5%)을 제외한 아시아(557.5백만불, -17.5%), 유럽(230.5백만불, -6.1%), 중남미(48.7백만불, -25.5%) 지역 모두 전년동기대비 감소한 것으로 조사됐으며, 2013.1~6월 수출비중을 살펴보면, 아시아(48.2%), 유럽(19.9%), 북미(24.8%), 중남미(4.2%) 나타내었습니다.

< 2013년 1~6월 주요국가별 공작기계 수출현황>

(금액: 백만불)

구분	중국(1위)	미국(2위)	인도(3위)	독일(4위)	베트남(5위)	계(기타포함)
금액(백만불)	301.2	238.3	98.6	66.1	33.4	1,155.80
비중(%)	-26.1	-20.6	-8.5	-5.7	-2.9	-100
(2012년)	-28.90%	-19.00%	-8.00%	-5.00%	-3.20%	2,551(100%)
(2011년)	-31.70%	-15.00%	-7.30%	-7.70%	-1.40%	2,301(100%)
전년동기대비 (증감율)	-31.3	5.9	20.9	8.8	-8.9	-12.3

*자료: 관세청

세계 주요 국가들의 2013년 공작기계시장은 경기부진에 따른 전세계적인 설비투자 둔화 흐름에 전년동기대비 감소가 지속되면서, 일본의 경우 2013년 1~5월 절삭기계 수출액이 4,221억엔으로 전년동기대비 -20.0%에 머물렀으며, 월수주가 8개월연속 1,000억엔 이하 지속되었습니다. 또한, 미국의 경우 2013년 1~5월 공작기계 수출액은 20.9억불로 전년동기대비 -6.9%에 그친것으로 파악되었습니다.

나) 시장의 전망

2013년도 공작기계 생산은 세계 및 국내 경제의 저성장이 제한 요소이나, 국내 설비투자의 증가와 중국, 미국 등 주요시장과 신흥시장의 수출 증가로 전년대비 5.1% 증가한 6조 7,500억원으로 전망됩니다. 국내 설비투자의 5%대 증가 전망과 중국, 미국 등 신정부 등장에 따른 경기부양 효과 및 인도, 터키, 브라질 등 신흥시장 성장에 의한 공작기계 수출 증가가 생산 증가에 기여한 것으로 보입니다. 반면, 3%대의 국내 경제 저성장 흐름과 '13년에도 국내 자동차 신차 개발 수요는 약화될 것으로 보여 성장률은 한 자리수 이내로 전망됩니다.

2013년도 공작기계 수출은 최대 수출국인 중국과 미국으로의 수출증가 지속과 브릭스(BRICs) 및 동남아시아 등 신흥시장 마케팅 강화 전략을 통해 전년대비 8.3% 증가한 27억 5천만불 달성할 것으로 전망됩니다. 2013년에도 유로존의 경제성장률은 -0.1% 수준으로 개선 전망이 어려우나, 상대적으로 양호한 중국, 미국, 인도, 터키, 브라질, 인도네시아 등으로의 수출과 FTA 활용 및 해외 마케팅 강화를 통해 공작기계 수출 확대가 기대됩니다.

2013년 공작기계 수입은 2012년 실적에 대한 기저효과, 국내 설비투자증가, 환율하

락 등으로 전년대비 9.7% 증가한 16억 9천만불로 전망되며 국내경기의 저성장세 및 자동차 신차 개발 수요가 제한된 관계로 큰 폭의 증가는 기대하기 어려우나, 엔고현상 완화에 따른 일본 공작기계 수입 증가 및 해외업체의 마케팅 강화에 의한 증가가 전망됩니다.

② 산업용 로봇

지능형 산업로봇은 소득 2만불 시대를 선도할 차세대 성장동력 산업으로서 미래를 이끌어갈 스타산업입니다. 또한 지능형로봇은 타분야에 대한 기술적 파급효과가 큰 첨단복합산업으로 자동차 산업 규모 이상의 성장 잠재력을 가지고 있는 유망산업입니다. 향후 국내 로봇산업의 시장규모가 2020년에는 100조원으로 성장할 것으로 예측하고 있습니다.

정부는 지난 2009년 1월 6일 재정사업을 근간으로 한 녹색뉴딜사업을 발표하였고, 제29회 국가과학기술위원회와 제3회 미래기획위원회 합동회의에서 우리 경제의 새로운 성장 비전으로 신성장동력 비전과 발전전략을 발표하면서 3대 분야 17개 신성장동력을 확정하였습니다.

이 17개 사업중 응용로봇분야가 지정됨으로써 정부차원의 지원과 산업에 대한 투자가 이루어지고 있습니다. 기술적 측면으로는 지능형 로봇은 첨단 신기술 분야의 복합체로 신산어의 창출을 촉진하는 파급효과가 큰 산업이며 사회적 측면으로는 노동력을 대체 할 수 있는 미래산업이라고 할 수 있습니다.

■ 통신사업부문

가. 업계의 현황

1) 산업의 특성

(1) 산업의 성장성

가) 시장의 동향

2011년도의 통신 시장의 화두를 던졌던 LTE는 2012년 본격적인 개화기를 맞으면서 2012년말 기준으로 전세계 약 150개 사업자가 LTE 서비스를 개시하였으며(2012년 12월, 한국인터넷진흥원 자료), 애플과 삼성을 비롯한 단말 업체들은 LTE 기술을 탑재한 단말기를 경쟁적으로 시장에 선보이며 시장을 이끌고 있습니다.

해외 주요사업자별 LTE서비스 전개현황

국가	사업자	상용화 시기	주파수
미국	Verizon Wireless	2010년 12월	700M 대역
	AT&T	2011년 3Q	700M 도는 1.8G
	Metro PCS	2010년 9월	1.7/2.1GHz
독일	Vodafone	2010년 12월	800M, 2.6G
일본	NTT Docomo	2010년 12월	2.1G, 1.5G
러시아	Yota	2010년 8월	2.5~2.7G
이탈리아	Telecom Italia	2011년 4Q	2.6G
기타	TeliaSonera(Sweden)	2009년 12월	2.6G

출처: 한국인터넷 진흥원

LTE 스마트 단말기의 증가로 인해 사업자는 무선망의 투자뿐만이 아니라 무선망의 Backhaul 역할을 수행하는 유선망의 투자도 병행해서 진행하지 않으면 안되는 상황이며, 정액제 데이터 서비스의 활성화로 인해 Kakao Talk, Line 등의 OTT의 메시징 서비스가 활성화 되면서 기존 수익사업의 감소로 이어지는 이중고에 처하고 있습니다.

이와 같이 2013년도 통신사업 시장에서는 데이터 오프로드와 서비스 통합(음성, 영상, 메시징, 위치정보 등), OTT와 차별화되는 부가서비스의 개발 등이 이슈로 대두되고 있습니다.

한국의 이동통신 사업자 3사도 이러한 추세를 반영하는 듯 2011년부터 본격적인 LTE 서비스를 도입하였고, 2011년 7월에 LG U+와 SKT가 상용서비스를 개시하였습니다. KT도 아직 가입자를 수용하고 있는 2G 서비스 종료라는 무리수를 감행하면서까지 LTE의 대열에 합류하였습니다. 또한 현재 구축중인 LTE 네트워크의 부하를 감소시키기 위해서 3G 서비스 시에는 활용도가 떨어졌던 WiFi 네트워크를 통한 오프로드를 적극적으로 도입하고 있습니다. 또한, OTT(Over the Top)의 서비스에 대응하기 위해서 VoLTE, HD Voice 및 Joyn 등의 신규 서비스를 제공하며 부가서비스 개발에 박차를 가하고 있습니다.

LTE 서비스로 인해 빨라진 통신속도와 단말기가 고성능화 됨에 따라 통신사업자, 단말기 제조사, OTT 사업자 및 기업용 서비스 공급업자들이 앞다투어 Cloud 서비스를 개시하고 있으며, 종래의 Cloud서비스가 Data의 접근성에 초점이 맞춰져 있었다면, 최근에는 Cloud를 통한 어플리케이션 서비스의 공급까지도 고려되고 있는 상황입니다.

국내사업자별 LTE 서비스 현황

구분	주파수대역	상용화시기	전국망 구축	가입자 수
SKT	800MHz 2GHz	2011년 7월	2012년 4월	567만명
LG U+	800MHz	2011년 7월	2012년 3월	356만명
KT	1.8GHz	2012년 1월	2012년 4월	249만명

출처: 연합뉴스, 2012년10월 25일 자료

이러한 LTE 서비스의 활성화로 인해 3G 서비스에서 더디게 진행되던 All IP화가 가속화되고 IP 프로토콜 기반의 음성/오디오, 비디오 및 데이터 등의 멀티미디어를 복합적으로 제공하기 위한 IMS(IP Multimedia Subsystem) 망으로의 진화가 보다 빠르게 진행되고 있습니다.

특히 통신사업자 및 OTT에서 서비스간 또는 단말간 트랜스코딩 이슈가 대두되면서 기존의 유선전화, IP 전화 및 3G, LTE 서비스 간의 프로토콜 정합 기능의 요구가 증가하고 있습니다.

또한 LTE Backhaul의 IP화는 기존 packet 망의 고질적인 보안 문제를 해결하지 못한 채 서비스를 제공하고 있으며 보안성이 취약한 WiFi 네트워크로의 오프로드는 모바일 서비스 네트워크 상의 Security 문제를 심화하게 되고 이로 인해 통신 사업자들은 Security를 강화하기 위한 대비책 마련에 고심하고 있습니다.

i) LTE 및 이동통신장비 분류 당사 제품 분야

LTE와 관련된 당사 제품 분야는 Security Gateway 장비군으로 LTE 서비스의 eNodeB와 Core망의 Security를 제공해줄 수 있는 IPSec Gateway, WiFi 망에서의 이동성과 Security를 제공할 수 있는 ePDG, Femto Cell/Pico Cell 등의 Small Cell을 집종화 해주는 Small Cell Gateway, 3G/LTE와 WiFi 간의 이동성 및 대역폭 확장의 기능을 수행하는 FMOG(Flow based Mobility and Offload Gateway) 등이 있습니다.

ii) All IP 화와 관련된 당사 제품 분야

IMS 및 All IP화의 진행을 위해 필요한 통신장비는 서비스 및 제어 장비, 전달망 장비, 가입자망 장비 및 기업용 구내망 장비로 나뉘집니다. 당사는 서비스 및 제어장비 분야와 All IP화 네트워크로 진화하는데 필요한 핵심적인 역할을 하는 전달망 장비 분야의 게이트웨이 장비를 자체 기술력으로 개발하여 외산장비와 경쟁우위를 확보하였습니다. 현재 게이트웨이 분야에서는 국내 Market Share를 50% 이상 점하고 있으며 해외 시장에서도 외산 벤더와 경쟁하고 있습니다.

나) 통신시장의 전망

BCN 장비시장은 2009년 972억달러에서 연평균 5.6%의 성장율을 보이면서 2013년에는 1209억달러규모에 이를 전망이며, 국내 BCN 장비 생산액은 2009년 1조 1,891억원 규모에서 연평균 9.5%의 성장률을 기록하면서 2013년에는 1조 7,104억원 규

모에 이를 전망입니다.

BcN 장비 시장 전망

년도	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR
세계시장	97,242	100,525	106,248	112,371	120,964	5.6%
국내시장	1,189,130	1,296,668	1,422,261	1,557,966	1,710,491	9.5%

(자료: 한구전자통신연구원, 2010년 1월 자료, BcN장비산업의 시장전망 및 금융위기 대응 실태분석)

미디어 게이트웨이는 개방형 구조 차세대 통신망의 핵심장치로 교환장비를 대체해 나가면서 생산규모가 점점 증가해왔으며, 시그널링게이트웨이는 All IP 진화의 마지막 단계에서 PSTN 교환기를 대체하기 위한 수요가 발생할 것으로 보입니다. 2013년에는 약 195억원 규모의 시장을 형성할 것으로 전망하고 있습니다.

최근에는 미디어 게이트웨이가 가지고 있는 고유 기능인 유선전화-IP전화 간의 Gateway 기능에 더해서 기존 서비스와 3G 및 LTE 서비스 간의 트랜스코딩 기능의 요구가 증가할 것으로 보입니다.

소프트스위치와 인터넷 전화 단말간 보안 및 세션기능과 NAT 기능 등을 제공하는 장비인 SBC는 IMS의 도입 및 All IP화가 진행함에 따라 점차 그 시장규모가 성장하고 있습니다. 세계시장에서는 2009년 4.4억 달러에서 2013년 5.7억 달러로 연평균 6.3%의 성장률을 보이고 있으며, 국내시장에서도 2009년 156억원에서 2013년에는 300억원 규모로 연평균 17.8%의 높은 성장률을 보일 것으로 전망되고 있습니다.

전달망 계층 교환장비 국내생산액 현황 및 전망(단위: 백만원)

구분	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR
Media Gateway	59,564	63,585	67,883	72,193	76,554	6.5%
Signaling Gateway	15,789	16,634	17,590	18,531	19,528	5.5%
ATM 교환기	42,000	41,160	40,769	40,618	40,362	-1.0%
합계	117,353	121,379	126,242	131,342	136,444	0.7%

LTE 및 WiFi 등 모바일 통신서비스의 핵심 인프라가 되는 모바일 데이터 장비 시장의 규모는 2010년 약 378억달러에서 연평균 5% 이상의 높은 성장률을 기록하고 있으며, 2014년도에는 425억달러에 달할 것으로 전망하고 있습니다.

국내에서도 LTE 및 WiFi모바일 통신서비스의 데이터 장비시장은 LTE 서비스의 도입시기인 2011년 말부터 점차 시장규모가 늘어나고 있으며 2014년도에는 약 400억 원 규모로 성장할 것으로 보이고 있습니다. 특히 WiFi 망의 Security 및 이동성을 제공하기 위한 ePDG 시장은 WiFi의 투자가 늘어남에 따라 각 통신사업자의 투자가 늘어나고 있습니다.

광대역을 지원하는 LTE 서비스의 특성으로 인해 LTE 서비스 음영지역의 해소가 본격화 될 것으로 보이며, 최근에 이를 반영하듯 Macro Cell을 보완할 수 있는 Small Cell을 도입하려는 움직임도 증가하고 있으며 이는 국내뿐만 아니라 최근에 활발히 LTE 서비스를 전개하고 있는 미국, 일본 등에서도 Small Cell 관련 투자 검토가 이뤄지고 있습니다.

나. 회사의 현황

■ 기계사업부문

당사의 기계사업부문은 삼성중공업 공작기계사업부를 모태로 1999년 6월 18일에 설립된 스맥으로 부터 시작되었으며, 공작기계(중소형 CNC선반, 머시닝센터 등) 및 관

런 부품, LCD 생산관련 Robot의 제조·판매 등을 주요사업으로 하고 있습니다.

당사는 고품질의 Machining center(이하 "MCT"라 함)와 CNC 선반, LCD 관련 로봇 등을 개발·제조하여 전국 4개 영업소(창원, 경인, 대전, 대구)와 대리점을 통해 국내외로 판매하고 있습니다. 설립 이후 자동차, 전기, 전자 등 내수경기 호황과 자동차 업체의 설비투자 등 관련 산업의 활황으로 인한 공작기계의 수요 증가로 인해 꾸준한 성장을 거듭하였으며, 해외에서도 유럽 경제의 완만한 회복세, 미국 기계산업 및 아시아 지역의 공작기계 수요 증가 등으로 인해 꾸준한 수출실적을 올리고 있습니다.

당사의 매출액은 2009년 325억, 2010년 746억원, 2011년 1,092억원, 2012년 1,201억원으로 꾸준히 증가해 왔으며, 2013년에도 지속적인 성장을 예상하고 있습니다.

① 공작기계

가) 영업의 개황

당사는 1989년 삼성중공업 공작기계사업부로 시작하여 공작기계를 개발, 생산, 판매하며, 국내뿐만 아니라 미국, 유럽, 아시아 등 세계 각국에 수치제어식 머시닝센터, 선반, 보링머신, 전용기등을 모두 자체개발하여 수출하고 있습니다. 과거의 공작기계의 국내시장 여건은 세계 최고의 몇몇 업체가 독점하고 있어 근접할 수 없는 분야였으며, 선진국에 비해 기술적으로 낙후되어 있었습니다. 따라서 대부분 산업의 중요 부품가공은 독일, 일본 등 고가의 수입공작기계가공에 의존할 수 밖에 없었던 것이 국내 공작기계산업의 현실이었습니다.

그러나 당사는, 중소형 공작기계의 개발에 집중하여 대부분의 기종에 대해 라인업을 갖추었습니다. 또한 당사는 다양한 제품군과 뛰어난 기술력뿐만 아니라 철저한 A/S를 제공해 왔으며 고객들의 요구는 사소한 것 하나라도 놓치지 않고 제품에 반영시키려 노력하며 소비자중심의 기술개발에 매진해 왔습니다.

현재에도 당사는 고도의 전문기술을 요하는 가공용 공작기계 개발을 위해 선진 기술

을 연구하고 있으며, 최단기 납기, 품질, 가격 경쟁력 면에서 수입기계보다 월등한 경쟁력을 갖추어 세계 최고의 회사가 되도록 노력하고 있습니다.

나) 시장점유율

공작기계업체 시장점유율 현황		(단위 : %)
회사명	2012년도	2011년도
	점유율	점유율
현대위아(주)	43.6	44.9
두산인프라코어	40.7	40.1
화천기계공업(주)	8.5	8.3
(주)에스엠이씨	7.2	6.7

주) 공작기계협회자료를 근거로 당사의 생산품목을 기준으로 산출

- 수주활성화 및 경쟁력 강화를 통해 시장점유율을 지속적으로 개선하고 있습니다.

다)공작기계 Line UP 전개방향

- 1단계 : 2007 ~2008 년(기술제휴선, OEM ,외주개발)

General 일부 LINE UP ► LINE UP 확대

- 2단계 : 2009 ~2010 년(OEM ,외주개발)

General 제품군 ► Premium 제품군 확대

- 3단계 : 2011 년이후 ~(자체연구소,해외설계)

Premium 제품군 ► HIGHEND 제품군 개발 (Full-line up구축)

► 대형제품 및 복합모델 생산

► 핵심모듈 자체생산

라) 경기변동의 특성 및 대체시장

당사가 영위하고 있는 공작기계 제조업은 주로 자동차, 중장비, 조선산업과 높은 상관계수를 보이고 있습니다. 공작기계 매출은 주요 전방산업의 영업환경에 많은 영향

을 받으므로 전방산업의 경기변동 및 설비투자계획 등에 따른 영향을 받습니다.

공작기계 산업은 주 수요처인 조선, 자동차, 전기전자 등이 총 수주액의 약 50% 이상을 차지하고 있어 해당 산업이 미치는 영향이 큼니다. 동 업계의 수요가 전방 수요산업의 설비투자 변동에 의해 좌우되므로 경기변동에 따른 기복이 심한 경향이 있습니다. 또한 경기하강 시에는 선행성을 보이며, 경기상승 시에는 후행성을 나타내는 특징이 있습니다.

대체로 호경기 불경기 예측의 지표가 될 수 있을 만큼 경기변동에 민감하나, 한편으로는, 전방산업의 설비투자 계획이 가장 큰 영향요소라 볼 수 있습니다. 당사의 경우 이와 같은 시장의 민감성을 고려하여, 영업력 확대를 통한 매출처를 다양화하고, 내수 뿐만 아니라, 해외 영업망을 구축하여 수출을 늘려 국내외 매출처를 확보하려고 노력하고 있습니다.

또한, 다년간 축적된 공작기계 제조기술을 바탕으로 지금까지 유럽 및 일본으로부터 수입에 의존해왔던 특수한 공작기계를 개발하여 대체공급하는 등 동사의 제조여건에 맞는 대체 산업을 확대하여 외적인 경기변동에 따른 영향을 최소화 하려고 노력하고 있습니다.

②산업용 로봇

최초의 산업용 로봇은 1961년 미국의 유니메이션사에서 개발한 유니메이트라는 로봇입니다. 이 로봇은 포드자동차에서 1961년경 다이캐스팅 머신으로부터 주물부품을 하역하는 작업에 최초로 사용되었습니다. 다이캐스팅 환경은 주물공정중에 방사되는 열과 연기 때문에 사람이 근접하기 어려워 로봇에 의한 자동화의 대표적인 대상이었습니다. 최초의 산업용 로봇의 사용은 로봇의 특징을 잘 말해줍니다.

근래의 서비스 로봇의 경우 사람과의 소통이 가장 큰 이슈가 되고있지만 산업용 로봇의 경우는 정밀도와 스피드가 큰 이슈가 되고 있습니다. 산업용 로봇의 용도는 자동차 관련 사업체를 중심으로 사용되었지만최근에는 액정, 반도체업계용 및 클린 환경

하에서 반송용 로봇을 위시하여 다양한 업계에서 활동 되고있습니다.

대표적인 예로 PDP나 LCD에 사용되는 얇은 유리판을 이동하는데 있어서 정밀하게 얼마나 빨리 반복적으로 정확하게 이동하는 가가 생산성을 좌우합니다. 이러한 특징들을 만족시키기 위해 수직다관절, 수평다관절, 다이렉트 드라이브 로봇등의 여러 형태의 로봇이 연구 개발되고 있습니다.

당사의 제품은 2003년 3월 Clean Robot 부품개발 납품을 시작하였으며, 주된 품목이 LCD라인에 공급되는 LCD이송용 로봇(LTR- LCD Transfer Robot)으로 2005년 5월에는 LCD Link 8세대도 제작개발을 시작하였습니다. 이 이후로 현재까지 6,7,8세대 라인에 지속적인 매출을 기록해오고 있습니다. 현재까지 3,000여대를 공급하였으며, 향후 8세대, 11세대 등에 많은 매출이 예상되고 있어, 당사의 신동력 사업으로 지속적인 발전을 거듭할 것으로 예상됩니다.

③ 공장자동화 (FA : Factory Automation)

당사는 공작기계 및 로봇의 매출 신장 및 신규 수익원 창출을 위해 현재 FA사업을 추진중에 있습니다. Full Line Up 및 자동화 장치 수주와 전용기 사업부문 진출을 통해 사업영역을 확대할 계획이며 종합 공작기계 브랜드로의 기반을 구축하고자 합니다.

이는 기존의 단품 판매에서 탈피하여 라인 수주를 가능하게 하며 라인 수주시 당사 범용기 구성을 통해 신규 수요를 창출할 수 있게 합니다. 또한 당사는 기업 협력 및 사업 인수를 통한 FA 노하우를 입수하여 신규사업 진출이 가져 올 기회비용을 최소화 함은 물론 신속하고 안정적인 매출 발생을 통한 수익성 향상을 목표로 하고 있습니다.

■ 통신사업부문

당사 통신사업부는 대한민국 벤처1세대 기업인 뉴그리드를 모태로 하고 있으며 이중 망간의 연동장치를 개발하여 서로 다른 망이 유기적으로 연결되어 제 기능을 발휘하도록 하는 게이트웨이를 전문으로 제작하고 있습니다.

가) 경기변동의 특성과 대체시장

i) 제품과 경기변동

당사의 주요고객은 유무선 통신사업자이며 당사의 매출은 통신사업자의 투자계획에 많은 영향을 받습니다. 최근의 추세를 볼 때 통신망에 대한 투자의 감소는 가입자의 감소로 이어지고 있으며 이는 통신사업자의 경쟁력 약화와 직결된다고 할 수 있습니다. 특히 최근에는 LTE의 등장으로 인해 각 사업자는 공격적인 투자계획을 수립하고 있으며, 이는 LTE 서비스가 정착되는 향후 수년간 지속될 것으로 전망됩니다.

이는 경기변동과 상관없이 지속적인 매출 발생과 연결된다고 볼 수 있습니다. 단, 예산의 집행시기에 따라서 매출 발생시점이 좌우되기 때문에 매출 발생시점은 하반기에 집중되는 특성이 있습니다.

당사의 현 주력제품인 BcN 교환장비 시장은 시기적으로 성숙기에 접어들었으며 All IP화와 더불어서 향후 수년간은 지속적인 매출발생이 예상되고 있습니다. 또한 BcN의 고도화 사업인 UBcN으로 인해 기존 장비의 대개체 시장도 발생할 것으로 예상되고 있습니다.

또한 당사의 차세대 주력제품인 Security 게이트웨이 시장은 LTE 상용서비스 개시 및 각 통신사업자의 공격적인 투자 본격화에 따라 폭발적인 성장이 예상되고 있으며 이미 다양한 Application의 형태로 시장에 진입하고 있습니다.

i) 트렁크/미디어 게이트웨이

트렁크/미디어게이트웨이는 패킷기반의 멀티서비스를 수용하는 단일 네트워크를 구축하려는 방안으로 제시되고 있는 개방형 네트워크 구조의 차세대 통신망의 핵심 장치입니다.

전화망으로부터 입력되는 음성 및 데이터 정보를 IP 또는 ATM 등의 패킷으로 변환하여 고속의 패킷코어망을 통해 목적지로 전송될 수 있도록 하는 장비입니다.

핵심 기능으로는 PSTN 음성서비스, N-ISDN, FR 및 무선 등 다양한 형태의 입력 트

패킷을 수용할 수 있는 정합기능과 다양한 입력 트래픽들을 패킷으로 변환할 수 있는 변환 기능 및 관련 프로토콜 처리 기능입니다.

국내에서는 KT, SK브로드밴드, LG U+, KCT 등이 주요 고객 대상이며, VoIP 시장의 성장에 따라 인터넷전화(070) 사업자들도 고객 대상에 포함됩니다. 또한 당사의 트렁크게이트웨이는 국제표준을 준수하여 해외에서도 IMS로 진화를 준비하는 통신사업자를 고객대상에 포함하여 영업을 전개하고 있습니다.

LTE서비스와 기존 서비스들의 프로토콜 정합을 위한 트랜스코딩 기능을 탑재한 미디어 게이트웨이도 수요가 증가할 것으로 예상하고 있습니다.

ii)시그널링게이트웨이

시그널링게이트웨이는 특정 미디어(IP)와 다른 미디어(PSTN) 간의 신호 메시지 변환을 담당하는 장비로 BcN 및 IMS, All IP 등 차세대 망 진화로 가는 중간 단계에서 필수적으로 필요한 핵심망 장비입니다. 핵심망이란 교환국에서 기본적으로 음성통화 및 데이터서비스를 가능하게 하는 장치들을 말하며, 국내/외 기간통신사업자들의 장비구축시장이 목표시장이 됩니다.

국내 목표시장은 KT, SK 브로드밴드, SK 텔레콤, LG U+ 등 주요 유무선 통신사업자이며 VoIP 시장의 성장에 따라 인터넷 전화사업자들도 목표시장에 포함됩니다.

이미 KT, SK Telecom, LG U+등에 장비를 공급하였으며, 070 사업자인 삼성 SDS에도 본 장비를 공급한 실적을 가지고 있습니다.

해외에서는 당사의 파트너사인 삼성을 통하여 네덜란드, 베트남, 말레이시아 등에 장비를 공급한 실적을 가지고 있습니다. 금년에는 유럽 및 동남아시아의 3개 사업자를 대상으로 당사 장비를 제안하고 있습니다. 2010년부터 국내 기간통신사업자의 No7 신호 중계기를 시그널링게이트웨이로 대개체하는 사업이 진행되고 있으며 금년도에

도 사업이 연속될 것으로 예상되고 있습니다.

iii) Session Border Controller

All IP 망에서의 보안강화 및 가입자 세션에 대한 중간 종단 기능과 이기종단말/망간의 프로토콜 호환성 정합을 수행하기 위한 필수 장비인 SBC는 초고속 인터넷 기술의 발전, 유선 VoIP 시장의 경쟁적 확대로 인해 성장이 예상되는 분야입니다.

국내 VoIP 시장은 2007년 데이콤의 myLG070 서비스를 필두로 SK 브로드밴드 및 KT가 경쟁적으로 서비스를 출시하면서 사업자간 경쟁이 치열하게 전개되고 있습니다. 이런 VoIP 서비스의 차별화, 보안이슈, QoS 보장을 위해서 SBC 장비가 도입되고 있습니다.

SBC 시장은 전통적으로 외산 장비가 높은 점유율을 보이고 있으나 당사에서는 고성능/고보안성을 지원하면서도 컴팩트한 장비를 개발하여 2009년부터 통신사업자에 공급하고 있습니다. All IP의 진행과 더불어서 SBC 시장은 점차 그 규모가 늘어날 것으로 예상하고 있습니다.

iv) WTCP

인터넷 망에서 사용되는 TCP 프로토콜은 유선환경을 전제로 개발되었기 때문에 이동통신 등 무선인터넷 환경에서는 비효율적인 부분이 발생하게 됩니다. 따라서 이런 비효율적인 부분을 개선하기 위해 무선 인터넷 환경에 최적화된 Wireless TCP 프로토콜이 개발되어 적용되었으며 이를 위해 사용되는 장비가 WTCP 장비입니다.

이동통신사의 무선 트래픽은 무선인터넷이 본격화 되는 2007년 이후 급격하게 증가하고 있으며, 증가되는 트래픽에 효율적으로 대응하기 위해 WTCP 장비를 도입하고 있습니다. 당사에서는 2007년에 KT에 WTCP 장비를 공급하여 KT의 3G 망에서 그 효과가 입증되어 2010년부터는 본격적인 공급을 진행하고 있습니다.

향후 LG U+ 및 SK 텔레콤의 데이터망을 목표시장으로 하고 있습니다.

V)IMS 비디오 게이트웨이

IMS 비디오게이트웨이는 IMS 표준 규격에서 정의하고 있는 기존의 음성전용 미디어 게이트웨이의 기능을 완벽하게 수행할 뿐만 아니라 영상처리 기능(3G-324M 표준규격)까지 추가 구현되어 그 기능을 제공하는 제품입니다. IMS-비디오 게이트웨이가 IMS 망에 구축된 이후 IMS망과 WCDMA 망(3세대 또는 3.5세대 이동통신) 간의 영상통화 혹은 영상부가 서비스가 수행되어야 할 경우 당사의 장비는 비디오 게이트웨이의 기능까지 함께 제공될 수 있다는 장점이 있습니다.

당사의 목표시장은 기 공급 완료한 KT 외에 SKT 및 LG U+등 주요 유무선 통신사업자이며 2008년 하반기부터 공급을 시작하여 꾸준한 시장을 형성하고 있습니다.

vi)Security Gateway 시리즈

당사의 차세대 주력제품인 Security Gateway 제품군은 4G이동통신의 도입과 함께 급격한 성장을 하고 있는 시장으로 가입자와 4G 코어망 사이에 위치하여 고용량의 데이터 트래픽을 Security를 보장하며 처리할 수 있는 장비입니다. 이동통신사업자 간의 LTE 서비스 경쟁이 본격화되는 2012년부터 시장의 본격적인 개화가 예상되고 있습니다.

IPSec Gateway는 LTE망에서 eNode-B와 Core 망 사이를 연결해주는 Packet 망이 갖고 있는 보안문제를 보완하기 위해서 사용되는 장비로 LTE에 대한 시설투자가 본격적으로 이루어지는 2012년도부터 본격적인 성장이 예상됩니다. 당사에서는 현재 삼성과의 파트너쉽을 이용하여 해외시장 공략에 나서고 있습니다.

2013년에는 삼성과 함께 Poland 사업자 및 말레이시아 사업자에 제안을 진행하고 있습니다.

ePDG(evolved Packet Data Gateway)는 통신사업자가 이동통신 망을 보완하기 위해 구축한 WiFi 망에 접속한 가입자를 LTE 망과 연동시켜 이동성 및 보안을 제공하기 위한 장비로 LTE 서비스가 시작된 2011년부터 본격적인 도입이 예상되고 있는 장비입니다. 특히 최근에 들어서 늘어나고 있는 Data 트래픽을 분산시키기 위한 솔루션으로써의 WiFi의 역할이 주목 받기 시작하면서 사업자들은 기존 WiFi 망을 고도화 시키고 이동성을 보장하기 위한 방안 마련에 고심 중이며 ePDG 솔루션을 도입하기 위한 준비를 시작하고 있습니다.

LTE Small Cell Gateway(기존 Femto Cell Gateway)는 LTE 망에서 Macro Cell을 보완하기 위해서 사용될 예정이며 특히 가정내 또는 사무실 내의 음영지역 보완에 효과적인 솔루션입니다. 당사는 Femtocell AP 제조사와 협력하여 Femtocell GW 시장을 확대하기 위해서 노력하고 있으며 LTE가 본격화하기 시작한 2012년 중반부터 시장에서는 LTE 망을 보완하기 위한 Femtocell AP의 요구가 늘어나고 있습니다. 특히 사업자들이 경쟁적으로 VoLTE 등 새로운 서비스를 시작하고 있는 현재 상황에서 Core망의 부하 및 Macrocell의 투자를 줄일 수 있는 Femtocell은 늘어나는 트래픽을 분산시킬 수 있는 효과적인 솔루션으로 인식되고 있습니다.

최근 KT, SKT, LGU+ 통신 3사가 모두 Femtocell 시범 서비스를 개시한 상황이며 당사는 LGU+의 시범서비스에 Femtocell Gateway를 공급하여 시범서비스를 성공적으로 수행하였으며, 현재 상용서비스를 준비하고 있는 단계입니다.

또한 해외사업자로부터도 당사의 기술력을 인정받아 Russia 사업자로부터 시범서비스 참가를 요청 받는 등 2013년도에는 해외 시장의 확대도 가능할 것으로 보입니다. 미국 시장의 경우, 대형 사업자들이 LTE Femtocell 도입을 위한 RFI를 모집하고 있으며 당사도 국내 Femtocell AP 제조사들과 RFI 제안에 참가하고 있습니다.

FMOG(Flow based Mobility and Offload Gateway)는 IFOM(IP Flow Mobility)기술을 응용한 장비로 단말로부터의 트래픽을 구분하여 서비스 품질이 요구되는 트래픽은 Mobile 망으로, 서비스 품질 보장이 필요없는 트래픽에 대해서는 WiFi망으로 분산시

킬 수 있는 장비입니다. 최근에WiFi망을 보다 효율적으로 사용하기 위해 국내 사업자들이 주목하고 있으며, 당사는KT, LGU+ 등에 제안활동을 벌이고 있습니다.

최근에는 KT를 대상으로 FMOG의 성공적인 데모를 마친 상황이며 상반기 내로 사업화 가능성을 KT 내부에서 검토할 예정입니다.

ii) 대체시장 현황

해외 주요 통신장비 업체들이 당사와 유사한 성격의 제품군을 보유하고 있으나 이는 대체제품의 성격보다는 경쟁 관계의 제품으로 분류하는 것이 일반적입니다.

당사가 지금까지 주력제품으로 공급해왔던 교환장비 관련 기술은 국제규격을 기반으로 통신사업자 요구사항에 맞게 최적화하여 공급해왔습니다. 따라서 관련기반 기술을 확보하고 있을 뿐만 아니라 고객의 요구사항을 적극 반영할 수 있는 노하우도 보유하고 있습니다. 해외 주요 통신벤더들도 국제규격을 만족하는 유사 장비를 보유하고 있으나 고객의 요구사항 반영에 대한 노하우를 보유하고 있지 못하기 때문에 당사 제품을 대체하여 본 시장에 진입할 수 있는 경쟁력을 갖지 못하고 있는 상황입니다.

따라서 국내시장에 있어서 경쟁제품의 진입장벽은 상당히 높은 상황이며 이는 해외 시장에 있어서 당사가 극복해야 할 문제이기도 합니다.

나) 경쟁상황

i) 경쟁구조에 관한 상황

유무선 통신 장비 시장은 통신사업자가 주 고객인 시장입니다. 특정한 기업들에 의해 독점 또는 과점되어 있지 않은 완전경쟁시장이라고 할 수 있습니다.

통신서비스 산업의 수주 및 장비공급 프로세스는 통신사업자가 망 구축에 필요한 장

비에 대한 제안요구서를 공고하게 이에 대한 관련 장비를 제안하여 제안서 평가를 통과한 업체들이 기술평가와 경쟁입찰을 통해 공급업체로 선정되면 장비를 공급하게 되는 구조입니다.

이러한 시장의 경쟁요소로는 첫째, 통신서비스는 산업의 특성상 365일 24시간 안정된 서비스가 유지되어야 하고, 둘째, 원가구조에 대한 가격경쟁력을 가져야 하며, 셋째, 타사보다 미리 투자를 진행하여 기술적인 경쟁력을 확보하여야 합니다.

당사의 교환장비 제품은 이미 KT 등 기간통신사업자에 장비를 공급하여 기간통신네트워크에서 안정적인 운용성을 확보하였으며 특히 안정적인 기술지원으로 해외 장비업체에 비해 높은 평가를 받고 있는 관계로 경쟁업체의 진입은 상당히 어려운 상황이라고 판단됩니다.

당사의 차기 주력제품인 Security Gateway 제품의 시장은 이머징 마켓이며 아직 이 분야에서는 뚜렷한 선두주자가 없는 상황입니다. 경쟁사로는 Cisco, Juniper 등의 거대 통신장비 업체가 있으며 중소기업으로는 Genband, Stoke, Radisys 등의 업체가 있습니다. 하지만 Cisco, Juniper 등은 본 시장에 특화된 장비를 보유하고 있는 상황은 아니며 중소기업들에 대해서는 당사가 본 분야에 대한 기술통찰력을 가지고 선투자를 진행한 관계로 기술력 및 원가 경쟁력으로 비교우위를 점하고 있는 상황입니다.

ii) 경쟁우위에 관한 사항

당사는 BcN, 이동통신망 구축 및 All-IP 진화를 위한 IMS, FMC 등에 반드시 필요한 핵심망 통신장비 개발 능력을 보유하고 있습니다.

특히 교환장비 제품에 대해서는 KT, SK브로드밴드, SKT 및 LGU+등 국내 대표적인 유무선 통신사업자로부터 성능, 이중화, 용량, 확장성, 안정성 등 여러 가지 측면에서 경쟁사대비 우수한 평가를 받음으로써 해외 유수의 통신장비 업체를 제치고 공급

권을 확보하였으며 일본의 메이저 통신장비업체와 파트너쉽을 통하여 일본 통신사업자 시장에도 진입하였고, 동남아시아의 여러 통신사업자에도 삼성과의 파트너쉽을 통해 장비를 공급하였습니다. 이는 해외 통신장비 업체들이 가지지 못하는 커스터마이징 능력을 당사가 보유하고 있으므로 가능했던 부분으로 이 부분에 대한 기술적 우위를 확보하고 판단하고 있습니다.

Security Gateway 장비에 대해서는 경쟁사 대비 높은 패킷처리 용량과 확장성, 안정성을 확보하고 있으며 해외통신장비 업체와 비교하여 가격경쟁력을 확보하고 있는 것으로 파악되고 있습니다. 특히 LTE 서비스의 본격화와 더불어 Femtocell 등의 트래픽 분산 솔루션이 많은 관심을 받고 있는 상황이며 당사에서는 국내Femtocell 업체 수개사와 협력을 진행하고 있고, 적극적인 해외 마케팅을 통해 해외사업자로부터도 관심을 받고 있기 때문에 타사 대비 해당 시장에서 우위를 점하고 있다고 판단하고 있습니다.

이와 더불어 다년간의 통신시장에서의 경험과 기술통찰력, 개발력 및 유지보수 능력을 보유하고 있는 부분은 유무선 통신사업자들로부터 높은 평가를 받고 있습니다.

다. 신규사업 등의 내용 및 전망

1) 모리콘 사업

모리콘은 당사의 기계사업부문과의 시너지 효과를 창출하기 위해서 추진하고 있는 신규 사업입니다.

모리콘이란 모바일리모트콘트롤(Mobile Remote Control)의 약자로 당사 기계사업부문에서 제작하는 공작기계를 당사 통신사업부문의 통신 관련 기술을 이용하여 원격 감시 및 조작이 가능하게 하는 솔루션입니다.

모리콘은 2012년 4월에 열린 SIMTOS 2012(Seoul International Manufacturing Technology Show)를 통해 전시회에 참가한 바이어들에게 소개가 되었으며 많은 바이어들이 관심을 표명하고 향후 구매 의사를 밝혔습니다.

2012년 9월에 미국 Chicago에서 열린 IMTS2012에서도 모리콘을 전시하여 많은 업체들의 관심을 받았습니다. 특히 국내 경쟁사가 원격 상태조회 기능만을 소개한 데 비해 당사는 원격 영상 감시 및 조작까지 가능한 제품을 소개하여 경쟁사와 차별성을 높이는 데 큰 역할을 하였습니다.

당사에서는 본 모리콘 솔루션을 통해 당사 공작기계의 경쟁력을 제고하며 또한 이를 통해 통신사업부문의 매출 증대에 기여하는 새로운 제품 분야로 발전할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

2) 스마트그리드(지능형 전력망)

에너지 효율성 향상과 신재생에너지 공급의 확대를 통한 온실가스 감축을 목적으로 전력산업과 IT 그리고 통신기술을 결합하여 안정적이고 고효율의 지능화된 전력망을 구축하는 것으로 공급자와 소비자가 정보를 교환해 실시간으로 전력사용현황을 파악하고 이에 맞게 전력사용시간과 양을 통제 하는 것을 스마트그리드라고 합니다.

정부에서는 스마트그리드 구축 및 실시간 요금제 도입기반 조성을 위해 “ 전자식 전력량계(스마트미터) 보급추진방안” 을 수립하여 2010년부터 2020년까지 총 1조4750억원을 투자하여 기계식 전력량계를 전자식 전력량계(스마트미터)로 전량 교체하기로 하는 등 적극적인 도입 의지를 보이고 있습니다.

우리나라에서는 현재 10개 컨소시엄(168사)가 5대분야(Smart Place, Smart Transportation, Smart Renewable, Smart Power Grid, Smart Elec. Service)에서 경쟁하는 가운데 다양한 비즈니스모델을 도출할 수 있도록 제주실증단지를 2009년말부터 착공하여 현재 추진 중에 있습니다.

당사에서는 KT 컨소시엄과 한전 컨소시엄과 함께 제주 실증단지 사업에 참여하고 있으며 2009년부터 해당 컨소시엄과 함께 스마트그리드 사업을 적극 추진하고 있습

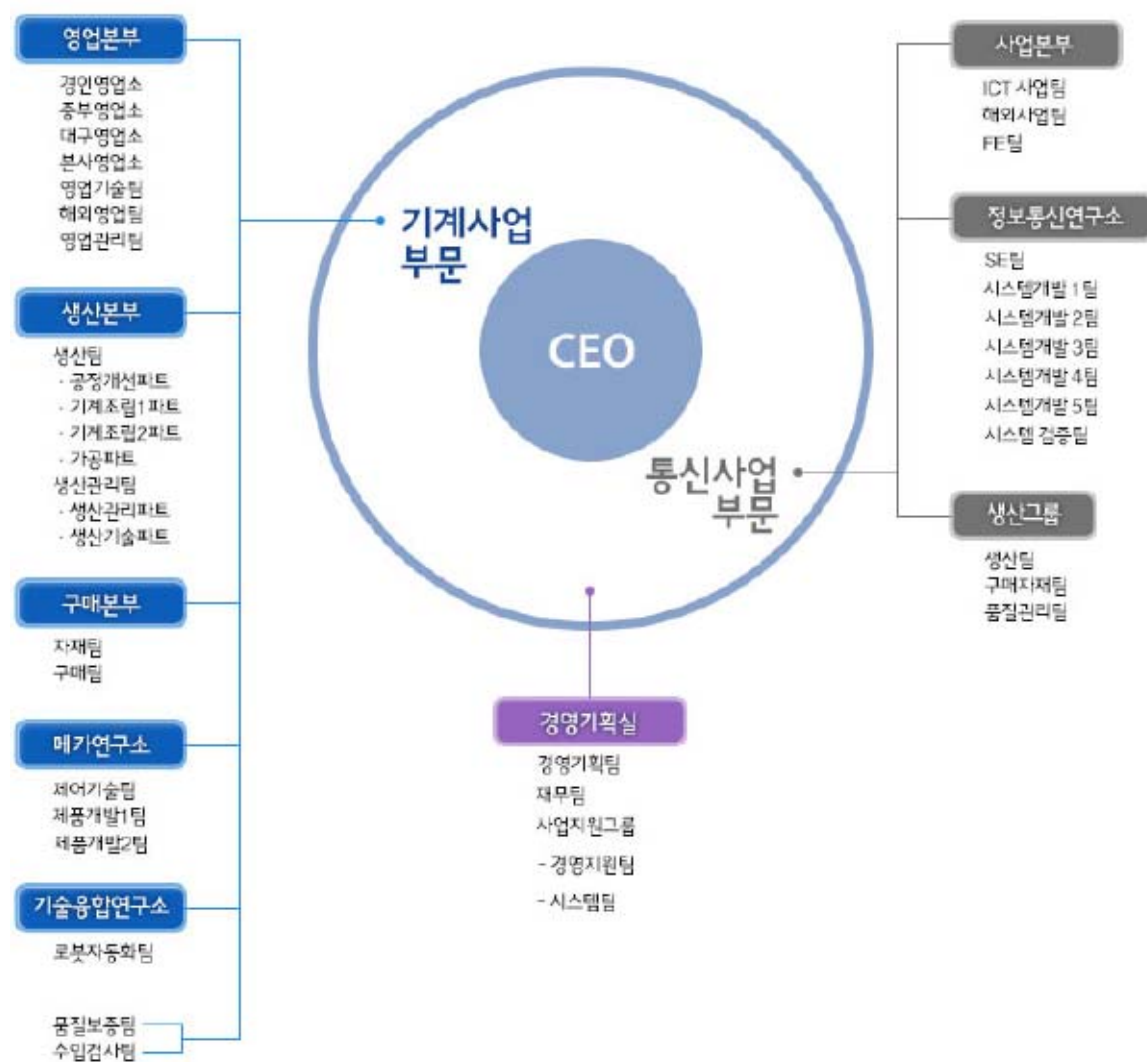
니다.

2. 공시대상 사업부문

당사는 다음과 같은 사업부문으로 구성되어 있습니다.

사업부문	표준산업분류코드	사업내용
기계사업부문	C29221	공작기계 및 산업용로봇 제조
통신사업부문	C26410	게이트웨이 등 통신장비 제조

3. 조직도



조직도

2. 주주총회 목적사항별 기재사항

□ 정관의 변경

가. 집중투표 배제를 위한 정관의 변경 또는 그 배제된 정관의 변경

변경전 내용	변경후 내용	변경의 목적
-	-	-

나. 그 외의 정관변경에 관한 건

변경전 내용	변경후 내용	변경의 목적
제3조(본점의 소재지) ①이 회사는 본점을 경상남도 창원시에 둔다. ② 생략.	제3조(본점의 소재지) ①이 회사는 본점을 경상남도 김해시에 둔다. ② 현행과 같음.	본점 이전

※ 기타 참고사항

- 해당사항 없음