이상엽, IDT 코리아 지사장

"적극적 마케팅으로 기업이미지 높여나갈 것"

소비재 부분에 대한 역량 강화 … IDT코리아의 중요도 증가 예상

1980년 설립된 IDT(www.idt.com)는 시스템 성능 최적화와 디바이스 성능 극대화를 위한 저전력 혼성신호 솔루션 제공을 혁신으로 하는 광범위한 제품 및 솔루션 포트폴리오는 디지털 미디어의 원활한 전송, 처리, 전달과 체험을 지원한다. 최신 제품뿐 아니라 차세대의 통신, 컴퓨팅 및 컨슈머 애플리케이션을 준비하는 IDT는 혁신적 노력과 전문성을 통해 고객이 다운로드 시간, 전력 효율, 처리 성능, 품질 및 안정성 면에서 비약적인 발전을 거둘 수 있도록 지원한다. 이지원 기자(lgates@cyberes.co.kr)

Q : 올해 IDT 코리아의 전략사업은 무엇인가요.

이상엽 지사장 : 2010년 전략 사업으로는 LCD 패널, D램 모듈, 터치 센서 등 소비재 전자기기를 위한 솔루션에 주력할 예정입니다. 특히 한국은 세계적으로 강한 분야를 갖추고 있는 게 강점이죠. 세계 시장에서 1~3위권으로 강력한 경쟁적 우위에 있는 국내 제품과 관련된 솔루션에 포커스를 두고자 합니다. LCD 패널, DRAM은 월드와이드 넘버1을 차지할만큼 앞서가고 있는 시장입니다. 또한 셀룰러 폰 역시 세계 2~3위권으로 경쟁적 우위에 있습니다. IDT는 마케팅 측면으로는 지금까지 제품 마케팅에 주력해왔던 반면, 올해부터는 IDT라는 기업 자체를 알릴 수 있는 방안을 적극적으로 고려하고 있습니다. 다각적 방안을 고려해 주요 고객사를 위해 'IDT Day'를 만들고 기업 및 솔루션 등을 소개하는 세미나를 개최하는 방안도 한 가지 예로 고려중에 있습니다.

Q : 경기회복을 조심스럽게 전망하는 업체들이 많습니다. 이 때문에 올해 비즈니스를 강화하고자 하는 움직임도 눈에 띄고 있죠. 구체적인 비즈니스 방향은 어떠한지 말씀해 주십시오.

이상엽 지사장 : IDT는 크게 두 가지 측면을 고려하고 있습니다. 단기적 비즈니스 플랫과 장기적인 플랫이죠. 단기적으로는 현재 제품을 이용한 새로운 Account를 개발하는 것입니다. 스마트 폰은 향후 1~2년 정도 후면 전체 휴대폰 시장의 30%정도를 차지할만큼 성장이 예상되고 있습니다. 스마트 폰은 기술의 컨버전스가 적극적으로 이루어지고 있는 분야로 IDT 클럭이 맞춤형 솔루션을 제공할 수 있는 영역입니다. 또한 소비재 시장에서 디스플레이 응용범위 확대로 인한 디스플레이 포트의 활용이 증가할 것으로 예상됩니다. 단기적 비즈니스는 새로운 제품을 통한 접근이 주효할 것입니다. 장기적인 비즈니스 방향으로는 무엇보다 소비재 시장을 위한 혼합신호를 계속적으로 강조해 나갈 것이며 특히 'Power Management' 기술 응용을 더욱 늘려갈 것입니다. 또한 디스플레이 화질 개선에 대한 니즈도 증가하고 있는 추세여서 이 분야의 기술력 확보도 계속적으로 이루어나갈 것입니다.

Q : 국내에서도 디스플레이 및 비디오 솔루션에 대해 IDT는 여러 발표회를 가졌던 바 있습니다. 간단히 솔루션들에 대해서 말씀해 주세요.

이상엽 지사장 : IDT는 시리얼 및 메모리 인터페이스 기술 분야에서의 전문성을 통합하여, 디지털 패널 디스플레이 시장을 겨냥한 뛰어난 전력 효율성과 고객의 요구에 최적화된 맞춤형 디스플레이 및 비디오 솔루션을 제공하고 있습니다. IDT의 전력 효율성이 뛰어난 인터페이스와 컨트롤러 솔루션은 차세대 디지털 디스플레이 디바이스의 요구 사항을 충족하는 동시에 총 소유 비용과 열설계(thermal design)의 복잡성까지 줄여 준다는 게 특징이죠. 주요 제품으로는 ▶IDT 패널포트 디바이스, ▶IDT 패널포트 독립리시버, ▶맞춤형 IDT 패널포트 리시버, ▶디스플레이포트 기반의 LCD TCON, ▶IDT PanelPort™ ViewXpand™, ▶IDT HQV® Vida® 비디오 프로세서가 있습니다.

Q : 비즈니스 전망에서도 언급하셨는데, IDT의 소비재 부분에 대한 역량강화는 시장흐름과 무관치 않아 보이는데요.

이상엽 지사장 : IDT의 현재 CEO인 테드 트윅스버리 사장의 비즈니스 방향과 일맥상통한다고 보여집니다. 취임한지 2년정도 되는 테드 트윅스버리 사장은 아날로그 혼합신호 시장에 IDT의 미래가 있다고 전망하고 있으며, 이는 결국 소비재 IT 시장과 직결되어 있습니다. 그렇지만 이 부분들이 모두 시장에서 치열한 경쟁을 겪고 있는 상황이죠. 하지만 그만큼 시장의 성장은 계속되고 여기에 끊임없는 기회가 만들어질 것으로 보고 있습니다. 기술력과 가격경쟁이 핵심적인 경쟁 포인트이고 IDT는 기술력으로 승부할 것입니다. 특히 소비전력이 강화되고 단순한 구조를 가진 제품개발을 통해 기술적인 면 뿐 아니라 제품설비의 간소화를 이루어 가격 면에서도 충분한 경쟁력을 갖출 수 있도록 노력할 것입니다.

Q : 한국의 디스플레이, 반도체, 통신 시장은 세계가 주목하는 시장이라 할 수 있습니다. IDT에서 보는 한국시장은 어떠한가요.

이상엽 지사장 : 현재 IDT 글로벌 기준으로 IDT 코리아가 차지하고 있는 비중은 10% 남짓입니다. 하지만 소비재 시장을 강화하고자 하는 IDT의 글로벌 전략은 한국시장의 강점과 동일선상에 있기 때문에 앞으로 한국시장의 중요성은 지속적으로 커질 것으로 내다보고 있습니다.

Q : 그만큼 IDT코리아의 비중과 역량은 강화될 것이라고 예상되는데요.

이상엽 지사장 : 그렇습니다. IDT코리아의 중요성은 계속적으로 증가할 것입니다. 향후 3년내에 IDT코리아는 약 2배 정도의 성장이 가능할 것으로 예상됩니다. IDT의 핵심 솔루션이 LCD 패널, D램 모듈에 응용되고 있고, 그 분야는 국내기업들이 세계시장에서 1~3위권을 지키고 있기 때문이죠. IDT가 인수한 주요 기업들인 ICS(Integrated Circuit System, 2005), 실리콘 옵틱스(Silicon Optix, 2008), 리디스의 터치 기술부문(Touch Sensor Technology from Leadis, 2009)만 보더라도 클럭, 디스플레이, 터치 등 소비재 IT를 겨냥한 IDT의 계속적인 투자를 확인할 수 있습니다. 또한, 모두 한국이 강한 기반을 가지고 있는 기술 분야들로 이와 관련된 지속적인 수요가 예상됩니다. 특히, 리디스 테크놀로지의 경우 R&D 센터가 한국에 있습니다. 이는 한국 현지에 맞는 보다 적극적인 제품 개발은 물론 고객 서비스의 측면에서도 장점으로 작용할 것으로 예상됩니다. 이런 배경을 고려해 IDT 코리아는 앞으로 한국시장에서 자체 테스트 등이 가능한 설비 등 Lab시설을 갖추는 등 적극적인 투자가 필요할 것으로 보고 있습니다.