

## 신화콘텍 이정진 대표 "USB 커넥터로 스마트폰 시장 꼭잡았죠"

신형 C타입 선제적 시장공략...작년 새 휴대폰에 공급 `대박`  
 車커넥터로 새로운 도약 꿈꿔

송민근 기자 | 입력 : 2018.04.12 17:44:10 수정 : 2018.04.13 11:25:38

### ◆ 도전! 1000억 벤처 / (17) 신화콘텍 이정진 대표 ◆

전자제품용 커넥터 전문기업 신화콘텍이 자동차 전장부품 사업으로 새로운 도약에 나선다. 차 전장부품은 지난해 매출의 10%가량을 차지했지만 올해는 40%까지 비중을 늘릴 계획이다. 신화콘텍은 `커넥터`를 전문적으로 생산하는 업체다. 커넥터는 쉽게 말하면 휴대폰을 USB케이블과 연결하는 접합부다. 휴대폰이나 데이터케이블은 물론 생활가전 곳곳에 커넥터가 들어간다. 신화콘텍에 물량이 몰릴 때는 한 달에 2000만~3000만개나 생산한다.

2002년 설립된 신화콘텍은 2007년 이정진 대표(59·사진)가 지분을 인수해 운영하고 있다. 이 대표는 삼성전자에서 구매 담당으로 근무하고 현대전자에서 통신 부문 구매 이사로 일한 `구매` 전문가다. 이 대표는 "구매 담당으로 오랫동안 근무한 덕에 중소기업이 어떤 부문에서 경쟁력을 갖춰야 하는지 잘 안다"며 "커넥터 사업이 경쟁력을 갖추면서도 큰 시장을 공략할 수 있는 사업이라고 생각해 사업을 시작했다"고 말했다.



겉으로 보면 비슷해 보이지만 커넥터 하나를 만드는 데도 많은 생각을 해야 한다. "전기적 특성이 다르기 때문에 설계도 달라지죠. 단자 수를 기존보다 늘려 통신 속도를 빠르게 하는 등 다양한 기술도 필요합니다." 고객사마다, 제품마다 요구 스펙도 달라지기 때문에 끊임없는 혁신이 필요하다는 것이다.

신화콘텍은 작년부턴 새로운 형태 USB인 `C타입`이 시장에 빠르게 보급되면서 지난해 역대 최대인 매출 553억원을 기록했다. USB C타입용 케이블과 젠더 수요가 크게 늘어날 것을 고려해 선제적으로 시장을 공략한 덕분이다. USB C타입은 기존 8핀 USB와 모양이 달라 호환되지 않기 때문에 교체 수요가 크다. USB 3.1 기술을 적용하면 기존 2.0 때보다 최대 20배 이상 빠른 속도로 파일을 전송할 수 있다. 지난해 삼성전자와 LG전자가 생산한 휴대폰의 절반이 넘는 물량을 신화콘텍에서 공급했다. 삼성 갤럭시S8과 노트8, LG의 G6와 V30 등 안드로이드 휴대폰이 USB C타입을 대거 채용했다. 이 대표는 "앞으로 10여 년 동안은 USB C타입이 사용될 것이기에 안정적인 공급망을 추구하고 있다"고 말했다.

신화콘텍은 새로운 성장동력으로 차량용 커넥터 사업에 진출했다. 2015년부터 관련 기술을 갈고닦았다. 지난해 처음으로 매출 10%가량을 차량용 커넥터 시장에서 올리는 결실을 봤다. 현대자동차의 품질관리기준인 SQ를 획득해 신뢰성도 검증받았다. 이 대표는 "자동차가 커넥티드카, 자율주행차 등 거대한 전자제품으로 거듭나고 있어 변화할 자동차 부품 시장을 공략하겠다"고 밝혔다.

신화콘텍은 완전히 다른 분야인 플랫폼 사업에도 투자했다. 이 대표는 "작년 12월 기업 간 거래(B2B) 플랫폼 기업인 `37포인트`를 인수했다"며 "37포인트를 B2B용 직구 플랫폼으로 성장시킬 계획"이라고 말했다. 신화콘텍은 중국 칭다오와 베트남 하노이 인근의 타이응우옌성에 공장을 보유하고 있다. 이 대표는 "두 기업에서 안정적으로 커넥터를 생산하고 국내에서는 차량용 커넥터, 플랫폼 사업을 강화할 것"이라며 "2022년까지 매출 1000억원을 달성하는 것이 목표"라고 밝혔다.

[송민근 기자]

[© 매일경제 & mk.co.kr, 무단전재 및 재배포 금지]