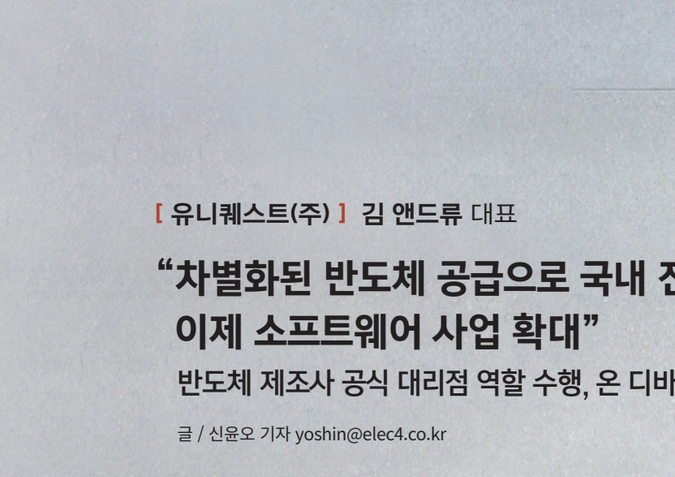
[유니퀘스트(주)] 김 앤드류 대표

“차별화된 반도체 공급으로 국내 전자산업에 기여… 이제 소프트웨어 사업 확대”

반도체 제조사 공식 대리점 역할 수행, 온 디바이스 AI 반도체 공급

글 / 신윤오 기자 yoshin@elec4.co.kr



1980년대 중반 이후 플라자 합의로 동력을 잃어가는 일본의 전자(電子) 업계를 대신해서, 한국은 시스템 반도체의 수요가 대기업 중심으로 커져가고 있었다. 하지만 문제는 공급이었다. 실리콘밸리에서 만들어지는 시스템 반도체들의 적기 소싱이 부족했기 때문이다.

당시 캘리포니아 산호세에 위치한 삼성전자 미국 IPC(International Purchsing Center)의 반도체 구매부서에서 근무하고 있던 유니퀘스트 창업자, 임창완 회장은 이 점을 누구보다 잘 알고 있었다. 삼성전자 IPC에 일하면서 실리콘밸리에 있는 시스템 반도체 메이커의 핵심 인력들과 관계를 구축하고, 반도체의 특성과 적용에 대한 지식과 구매 노하우를 쌓았다.

이러한 외부 사업 환경의 변화와 커져가는 시장 수요를 예측한 임 회장은 한국에서 반도체 대리점 사업을 시작하였다.

인텔, IDT 등에서 제조하는 시스템 반도체를 삼성, LG 및 국내 중소 통신장비 업체에 소개하고 공급하는 유니퀘스트의 창업(1993년 설립) 스토리이다.

이처럼 유니퀘스트는 국내외 유수의 반도체 제조사와 유통 계약(Distribution Agreement)를 체결한 후, 해당 제조사의 반도체 제품에 대한 공식 대리점 역할을 수행하고 있다. 유니퀘스트가 취급하고 있는 주요 반도체 제조사 브랜드로는 Renesas, Infineon, Intel, ONSEMI, Qualcomm, Realtek, Vishay, Coherent, Marvell, Nordic, Telechips, Powermaster, Supermicro, NVIDIA 등이 있다.

유니퀘스트는 지난 30년간, 국내 주요 고객사에 차별화되고 전문성 있는 기술지원 서비스와 적기 공급을 책임지고 있으며, 국내 전자 산업의 발전에 직간접적인 기여하고 있다고 자부하는 김 앤드류 대표에게 회사 이야기를 더 들었다.

> “유니퀘스트는 지난 30년간, 국내 주요 고객사에 차별화되고 전문성 있는 기술지원 서비스와 적기 공급을 책임지고 있습니다. 국내 전자 산업의 발전에 직간접적인 기여하고 있다고 자부합니다.”

> SiC는 Si 대비 역사가 길지 않기에 아직까지는 Si보다는 신뢰성을 확보하는데 시간이 필요합니다. 유니퀘스트가 프로모션하는 SiC 제품들은 전 세계 전력반도체 시장에서 이미 신뢰성이 검증된 제품들이라는 경쟁력과 차별성이 있습니다.

유니퀘스트는 주로 오토모티브와 산업용 시장에 반도체를 공급하는 것으로 안다. 이 시장에서 유니퀘스트가 공급하는 제품의 경쟁력과 차별성은 무엇이라고 보는가.

	Automotive Market	Industrial Market
SAM ($)	$200M	$50M
고객사	Hyundai Mobis, Hyundai Transys, Hyundai Wia, Hyundai Kefico, LG-Magna, LG Innotek, HL Mando, Hanon Systems, etc	SK Signet, Daeyoung Chavi, Kefico, LGE BS, Dongyang E &P, Hyundai Heavy Industry, Samsung SDI, Dongah Elecom, LS Industry, Sebang, etc
Applications	• Traction Inverter • Traction Module • OBC & LDC • Sub-Motors(E-Comp/EWP) • Others	• EV Charger • ESS • Telecom Power & Industrial SMPS • HVAC/HVDC • Others

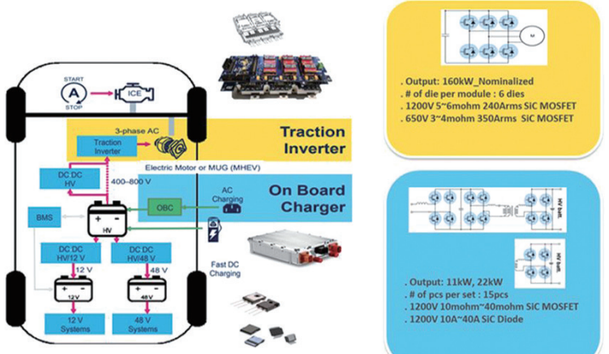


그림 1. 시장 현황과 전망

오토모티브와 산업용 시장의 규모와 고객사, 애플리케이션은 표(**그림 1**)에서 보는 것과 같이 다양한 고객사와 애플리케이션으로 확대되고 있습니다.

전력반도체는 지난 30년간 사용되던 실리콘(Si)에서 실리콘 카바이드(SiC)라는 Wide Band Gap 기반으로 전환되고 있는 과도기적인 상황입니다. SiC는 Si 소재보다 고온, 고압, 고속 스위칭 특성에서 최소 2~3배 이상의 강점을 가지고 있어 가격적인 부분만 경쟁력을 가지게 된다면 그 수요가 폭발적으로 증가할 것입니다. 다만, SiC는 Si 대비 역사가 길지 않기에 아직까지는 Si보다는 신뢰성을 확보하는데 시간이 필요합니다. 유니퀘스트가 프로모션하는 SiC 제품들은 전 세계 전력반도체 시장에서 이미 신뢰성이 검증된 제품들이라는 경쟁력과 차별성이 있습니다.

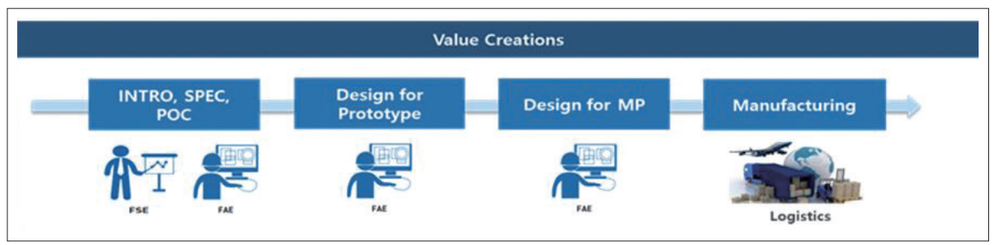


그림 2. 고객사 밸류 체인

제품의 차별성 말고도 회사의 경쟁력이 있다면 무엇을 들 수 있을까요.

유니퀘스트의 경쟁력은 고객사의 기술/마케팅 지원을 각 반도체 메이커 별로 별도의 FAE(Field Application Engineer)와 FSE(Field Sales Engineer) 전담팀을 구성하여 운영하고 있다는 점입니다.

이러한 전담팀 운영은 FAE와 FSE 인력들이 특정 제품 지원에 집중할 수 있게 만들어 풍부한 경험과 전문성을 확보할 수 있게 합니다. 그 결과, 유니퀘스트는 고객사 밸류 체인(Value Chain) 단계마다 고객 니즈에 맞는 역할을 수행할 수 있고, 고객 만족을 끌어낼 수 있습니다.

유니퀘스트 기술인력 경력 연수는 도표(**그림 3**)를 참조하시면 알겠지만 풍부한 경력의 기술인력을 보유하고 있습니다.

반도체 유통 회사를 경영하면서 중요한 요소와 어려움이 있다면요.

대리점 공급권에 대한 지속성 확보, 끊임없는 신규 프로젝트 발굴을 위한 인력 투자, 고객 지원을 위한 상당 규모의 자금 투자는 유니퀘스트 사업 성장에 있어서 매우 중요한 요소입니다.

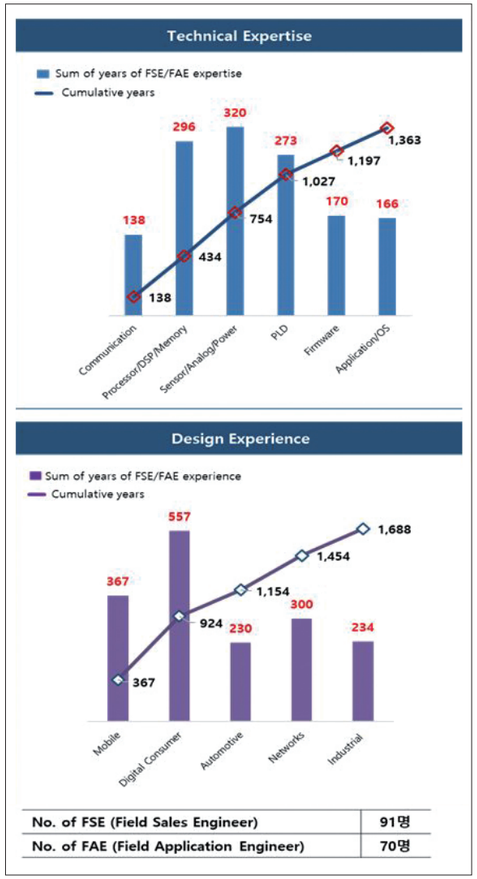
최근 반도체 제조사들의 M&A를 통한 성장 전략은 가장 앞단에 있는 대리점의 공급권 유지에 불확실성을 가중시키고 있습니다. 다시 말해서 투자를 통한 판매 인프라를 아무리 잘 구축하였다 할지라도 갑자기 반도체 제조사(본사)의 M&A에 의해서 Distribution 채널 조정이 발생할 경우, 사업 변동성이 커져 회사 경영에 큰 리스크로 작용할 수 있습니다.

따라서 최근 트렌드가 되고 있는 주요 반도체사의 메가(Mega)급 M&A는 회사에 가장 큰 어려움이라 할 수 있습니다.

지금까지 회사의 성과 중에 기억에 남는 장면이 있다면 무엇이고 그 이유는.

최근 기업 경영 성과를 논할 때 "퀀텀 점프"란 양자물리학에서 나온 용어를 많이 쓰던데요. 유니퀘스트도 전자(Electron)의 도약처럼 선형성을 벗어난 회사 매출의 성장을 경험했습니다. 그리고 한번 커진 몸집(Sales Scale)은 웬만하면 유지된다는 사실도 알았습니다. 이러한 경험은 회사 경영의 자신감으로 돌아와 새로운 사업 모델 발굴과 과감한 투자를 수행할 수 있게 되었습니다.

좋은 말씀 잘 들었습니다. 향후, 기업의 비전이 더 궁금해지는데요.



No. of FSE (Field Sales Engineer)	91명
No. of FAE (Field Application Engineer)	70명

그림 3. 유니퀘스트 기술인력 경력 연수

반도체 유통사업 부문에선 최근 화두가 되고 있는 온 디바이스 AI의 트렌드를 잘 읽어, 가격경쟁력과 성능 경쟁력을 확보한 AI Edge Processor 반도체 제조사와의 대리점권 계약을 진행하고 있습니다.

또한 기존의 기술지원, 기술영업을 통한 수요창출과 공급이라는 전통적인 틀에서 벗어나, 고객이 필요로 하는 소프트웨어 영역까지 'Value-Add' 관점으로 접근하는 솔루션 영업을 준비하고 있습니다. 한편, IBS(Intelligent Building-Management Solution) 사업을 확대, 강화하여 국내 1위의 IBS Provider로서의 자리매김을 준비하고 있습니다. ES