이진범
방송과기술 기자

고객과의 신뢰, 믿을 수 있는 기업 동화AV(주)

+ 이진범 방송과기술 기자

동화A/V주식회사
DONG-HWA A/V CO., LTD

■설립연도 : 1996년 10월(1983년 동화무역으로 시작)
■대표 : 박용석
■주소 : 서울시 강서구 양천로 583 우림블루나인 B동 1801~2호
■직원수 : 15명
■홈페이지 : www.dhav.co.kr
■사업분야 : 방송장비(비디오/오디오)

2014 _ KOBA2014 참가
2013 _ KBC 광주방송으로부터 감사패 수여
2012 _ 동화에이브이㈜ 박용석 대표이사 취임
2011 _VIZRT 계약체결
2010 _P+S TECHNIK과 3D rig system 계약체결
2009 _IKEGAMI로부터 BEST Dealer 수상
2008 _대한민국 국내업체 중 최대규모로 KOBA 참가
_MBC로부터 감사패 수여
2007 _SHOTOKU로부터 BEST Dealer 수상
2006 _TRILOGY로부터 BEST Dealer 수상
2005 _일본 IKEGAMI 정식대리점 체결
2000 _한국 무역협회 등록
1996 _동화에이브이 법인 설립, 영국 TRILOGY 정식대리점 체결
1988 _일본 TAKASAGO 정식대리점 체결
1987 _일본 SHOTOKU 정식 대리점 체결
1983 _동화무역 설립

동화AV는

1983년 설립되어 방송 주변기기 판매를 주로 해오던 동화무역으로 시작한 동화AV는 지난 2005년 카메라 원천기술을 보유하고 있는 일본의 IKEGAMI사와 정식대리점 체결 이후로, 국내 방송시장에서 중요한 위치를 차지하고 있다. 국내에서 꾸준히 사랑받고 있는 IKEGAMI 카메라 공급을 필두로 SHOTOKU, VIDEOTRON, VIZRT, SHIBASOKU 등의 브랜드를 취급하며, 지속적인 성장을 해오고 있다. 창립이후 30년 동안 국내방송시장에서 중추적인 역할을 담당해 왔으며 방송과 통신 시장의 융합, 개방의 시대를 맞아 변화와 혁신을 바탕으로 고객과의 신뢰, 믿을 수 있는 기업이 되기 위해 항상 노력하고 있다.

특히, 동화AV가 강조하는 신뢰와 믿음을 바탕으로 한 고객감동은 제품의 영업으로부터 사후관리, A/S 등을 비롯해 직원 교육 등 다양한 영역에서 발휘되고 있다. 고객이 필요한 제품을, 고객이 필요한 순간에는 언제나, 고객이 만족하는 서비스와 함께하는 마음가짐으로 단순한 제품 판매가 아닌 신용을 판매하는 기업으로 명성이 높다. 전 직원이 카메라에 관해서는 전문가일 정도로 교육에 중심을 두고, 1996년부터 매년 KOBA에 참가하는 등 홍보에도 열정적이다. IKEGAMI를 취급하면서는 공격적인 마케팅으로 2008년 KOBA에서 국내업체 중 최대규모로 참가하기도 하고, 각 브랜드 본사로부터 Best Dealer 상과 감사패를 수상하기도 하는 등 판매 실적뿐만 아니라 관련된 모든 곳에서 노력의 성과가 드러나고 있기도 하다. 항상 '좀 더 나은 방송환경을 만들고자 최고의 제품을 공급하고 있다는 자신감으로 나아가겠다'는 믿음으로 국내 영업에 임하고 있는 동화AV를 만나보자.

KOBA에서의 동화AV

동화AV 부스 모습

Ikegami 카메라 Zone

연구중인 Ikegami의 8K 카메라, SHV-8000

초고감도 카메라 Zone

Shotoku의 페데스탈

Vizrt Zone

사무실 환경과 해외 교육 모습

업무 중인 직원들

관련 부품으로 가득한 A/S 실

방송장비와 관련 부품을 위한 데모실

Ikegami 본사
해외 교육 사진

이진범
방송과기술 기자

INTERVIEW

박용석
동화AV(주) 대표이사

우선 동화AV의 과거와 현재에 대해서 질문 드리겠습니다.
간단히 2005년 경 IKEGAMI와의 계약 전후로 바뀐 점 등을 간단히 말씀해 주시기 바랍니다.

네, 반갑습니다. 첫 질문부터 저희 동화AV(이하 동화)에 있어서는 중요한 질문인 것 같습니다. Ikegami 사와 계약을 하기 전에 동화는 메인 아이템보다는 스위처같은 방송 아이템의 주변기기들을 주로 취급했었습니다. 하지만 주변기기만을 취급하는 것은 굉장히 제한적인 면이 있습니다. 영업적인 부분이나 회사를 키우는 입장에서도 말입니다. 그런 이유로 메인 아이템에 대한 생각을 항상 갖고 있었는데, 방송에만 국한되는 것이 아닌 신호발생기나 반도체 검사기 등 가전분야에서 일본의 Shibasoku 사와 사업 진행을 하고 있었습니다. 가전분야에 많은 관심이 있었죠. 그러던 중 2005년 경 Ikegami로부터 먼저 연락이 왔습니다. 같이 일해보자고 말입니다.

IKEGAMI에서 먼저 연락이 온 이유는 무엇이라고 생각하시는지요?

아마 Ikegami 사가 국내의 방송장비 시장에서 동화의 활동을 알아봤을 것으로 생각합니다. 그때 당시 Videotron 사와 함께 마스터 송출 스위처를 제작했었습니다. 제조사인 Videotron과 저희 동화, 그리고 방송국 현업 엔지니어가 서로 모여 국내 상황에 맞고, 필요한 기능을 추가하여 국내용 송출 스위처를 만든 것이지요. 반응이 굉장히 좋았고, 그런 이유로 Ikegami 사가 Videotron으로부터 동화의 영업 활동과 영향력 등에 대해 교류를 했었다고 봅니다. 나중에 알고 보니 신용도까지도 조사를 했더군요. Ikegami도 기존 대리점에 대한 불만이 있었던터라 저희 동화에

대한 신뢰를 가지고, 먼저 연락을 했던 것 같습니다. 덕분에 가전 쪽으로 가려는 마음을 접고, Ikegami 사와 정식 계약을 체결하여 현재까지 오게 되었습니다. 방송에서 메인은 카메라이며, 카메라에 대한 70년의 원천기술을 가지고 있는 Ikegami라면 해볼만하다는 생각이 들었죠.

정말 터닝 포인트라고 할 수가 있겠습니다. 당시의 영업전략을 소개해주신다면?

그렇게 Ikegami 사와 대리점 계약을 하고, 국내 상황을 보니 사정이 좋지 않았습니다. Ikegami 본사와 사후관리, 국내 고객들과의 A/S도 미흡했고, 전체적인 영업 인력도 적었습니다. 그 덕분에 Ikegami는 분명 좋은 브랜드이지만 국내의 인식은 많이 안 좋은 쪽으로 기울어 있던 상황이었습니다.

이렇게 해서는 안 되겠다는 생각을 가지고 하나씩 고쳐나갔습니다. 먼저 제가 하던 방식대로 Ikegami 사와 의논하고 설득을 했습니다. 카메라 원천기술을 가지고 있더라도 Ikegami 역시 중소기업이기 때문에 국내 실수요자분들과 상의해서 추가적으로 필요한 기능을 Ikegami 쪽에 얘기했습니다. 기능상 이런 부분이 꼭 개선되어야 한다고 말이지요. 또한, 그때부터 KOBA에 나가 Ikegami를 알리고 동화를 알렸습니다. 당시 동화는 지금보다 더 작은 규모였지만 소니 다음으로 큰 부스를 기획하고, 홍보를 했었습니다. 동시에 저희 직원들의 교육에도 신경을 썼습니다. 카메라에 대한 기본적인 교육과 유지보수를 위한 지식을 Ikegami 본사에 가서 받게 하고, 장려했습니다. 현재는 전 직원이 카메라 A/S를 하는 수준까지 왔습니다. 그렇게 점차 고객의 소리를 듣고, SW를 업그레이드하는 노력 등을 보이니 국내 시장에서도 인식의 변화가 시작되더군요. Ikegami 사가 한국시장을 이해하는 브랜드라는 믿음이 서서히 생겨나게 된 것이지요.

이런 메인 아이템이 생긴 2005년 이후로 동화의 80%를 Ikegami에 전념했고, 전환을 했습니다. 이후로 많은 실적을 쌓을 수 있었는데, 그럴 수 있게 된 이유로 직원들의 성실함을 꼽고 싶습니다. 고객을 맞이하는 공손한 태도와 신속한 A/S 처리 등으로 직원들이 임해주었고, 이러한 분위기가 지금과 같은 동화를 만들지 않았나 합니다. 2005년 이후로 퇴사한 지원이 없어 현 직원들 모두 10년 이상의 영업력과 지식을 갖춘 베테랑들이기에 한편으로는 동화의 또 다른 자랑거리이며, 재산이라고 생각하고 있고, 또 고맙고 감사한 마음을 가지고 있습니다.

네, 잘 들었습니다. IKEGAMI가 아니었으면 현재와 다른 동화가 되었겠습니다.

그렇습니다. 아마 가전사의 제품을 취급했겠지요. 메인 방송장비가 아니면 큰 실적을 남길 수가 없으니 말입니다. Ikegami는 전부터 알고 있던 브랜드라 만사 제쳐두고 달려들었지요. 늘상 무엇이든 하지 않으면 안 되겠다고 생각하던 찰나의 시기에 그런 기회가 왔으니 말입니다. 살짝 고민도 되었지만 Ikegami 정도의 브랜드가 와준다면 잘 할 수 있다는 자신감이 있었기에 가능했던 것 같습니다.

분위기를 바꿔 현재 IKEGAMI 카메라에 대한 전 세계적인 반응은 어떠하며, 국내 인기 비결은 무엇이라고 생각하시는지요?

브랜드 본사로부터 받은 감사패

이 부분은 이렇게 한정하겠습니다. Ikegami라고 하면 카메라 시장에서 ENG를 제외한 스튜디오, 중계용 스타디움을 위한 시스템 카메라 전문 회사입니다. 시스템 카메라로 범위를 제한한다면 일본에서는 80%의 점유율을 보인다고 생각하고, 아시아에서는 70%, 유럽 시장에서는 유럽의 브랜드도 있고, 카메라 특성으로 인해 40~50%의 점유율을 차지하지 않을까 합니다. Ikegami 카메라는 네츄럴하게 있는 그대로의 색을 표현합니다. 유럽 사람들의 피부가 약간 노랑고, 붉은 특징이 있지 않습니까? 카메라 설계부터 붉은톤을 강조하는 몇몇 브랜드와는 다르기에 이런 차이가 있다고 생각합니다. 다시 한 번 말씀드리지만 자본과 인프라로 대기업이 만들 수 있는 ENG 카메라가 아닌 중소기업인 Ikegami가 만드는 방송용 시스템 카메라 분야에 있어서는 독보적이라 할 수 있겠습니다. 국내 인기 비결은 서두에 말씀드렸다시피 사후 처리와 영업력, 교육, 실사용자에게 맞는 기능 추가라고 할 수 있습니다.

이진범
방송과기술 기자

실사용자에 맞는 기능을 카메라에 추가한다고 하셨는데, 간단한 예로 어떤 것이 있는지요?

네, 한 가지만 말씀드리면, 뷰파인더에서 카메라 메뉴를 볼 수 있는데, 특정한 부분이 디스플레이 되었으면 하는 요구가 있곤 합니다. 그래서 SW를 변경해서, 실제로 수정된 제품을 납품했습니다. 이런 부분이 실수요자인 방송 엔지니어에게 있어 만족도가 올라가는 것이지요. 자신이 요구했던 사항이 실제 제품에 반영이 되었고, 막상 써보니 여러 사람이 좋다고 하면 그런 면에서 생각지 못한 신뢰와 믿음, 만족이 생겨나게 된다고 봅니다. Ikegami 사에도 당신들의 제품이 꼭 좋은 것만은 아니니, 기능적으로 어렵지 않은 고객의 사항이라면 수용해야 된다고 말하곤 했죠. 이렇게 추가된 기능이 다른 나라에서도 호응을 얻었다는 경우도 많았습니다. 한국이 HD에 있어 진행이 빨랐고, 그러다보니 Ikegami의 신제품이 나오면 한국 사용자들이 사용해보는 것이 빨랐습니다. Ikegami는 제조사일뿐이고, 실제로 제품을 어떻게 쓰는지에 대한 인식은 부족했던 것도 있었구요. 이런 불만 사항을 한국이 말하고 나니, 한국이 일본과 가까운 것도 있고 해서 빠르게 채택이 되고, 개선된 제품들 역시 아시아 시장에서 고객들에게 만족감을 줬다는 일련의 과정이 굉장히 많이 있었습니다.

가격적인 부분에서도 변화가 있었다고 들었습니다.

아시다시피 Ikegami 카메라의 가격이 국내에서 굉장히 높았었습니다. 때문에 Ikegami 본사에 말을 했죠. 수요와 공급에 있어 형평성이 없다고 말입니다. 이런 이유로 가격을 많이 떨어뜨렸습니다. Ikegami와의 첫 해에 제가 카메라 100대를 판매할테니 거기에 맞는 가격으로 출하를 요구했습니다. 1~2대와 그 이상은 당연히 가격 차이가 나야하지 않습니까? 이렇게 제품 가격의 인하를 수시로 요구했습니다. 교육할 때도 가서 얘기하고, 일본 현지 공장에 가서도 얘기하고, 절대적으로 필요하다고 지속적인 설득을 했습니다. 그 결과 고객들이 충분히 구매할 수 있는 합리적인 가격대의 뛰어난 성능의 카메라로 Ikegami가 인식되고 있다고 생각합니다.

IKEGAMI에서는 현재 다양한 Full HDTV 카메라와 초고감도, 초고속 카메라 등을 선보이고 있는데, IKEGAMI의 라인업 및 개발 등에 대해 소개바랍니다.

전체 카메라 시장을 보면 ENG 쪽이 훨씬 규모가 큽니다. 인프라와 규모의 문제로 Ikegami가 할 수는 없는 부분입니다. 그리고 시스템 카메라만 가지고 판매를 하기에는 너무 어려운 부분도 있습니다. HD는 이미 국내에서는 많은 판매가 있어 판매가 포화가 되었습니다. 그래서 저희가 요구한 것도 남들이 만들어내지 않는 새로운 제품이 있어야 한다는 것이었습니다. 그 첫 결과로 나온 제품이 초고속 카메라입니다. 너무 고사양의 초고속 카메라는 방송 시장에 필요가 없습니다. 이유는 초고속 영상이 방송에서 필요한 부분은 스포츠에 국한되기 때문입니다. 몇 만배가 아닌 수십 배면 충분하기에 초고속 카메라 분야의 원천기술을 가지고 있는 nac 사와 Ikegami가 합작하여 제품이 나오게 되었고, 소치올림픽을 비롯한 많은 국제적 행사에서 사용이 되었습니다.

초고감도 카메라 역시 고감도 센서를 만드는 회사와 Ikegami가 합작하여 만들어 낸 카메라입니다. 다양한 환경에서, 다양한 용도로 필요가 있을 것 같아 Ikegami 사에 요구하기도 했지요. 또한 ENG 타입이 활동하기에 편하리라 생각되어 의견을 보내기도 했고, 그렇게 만들어진 Ikegami의 첫 ENG 초고감도 카메라가 얼마전 KBS와 최초 계약을 했습니다. 평가도 굉장히 좋습니다. 앞으로 납품에 3개월의 시간이 걸릴 것으로 보이는데, 좀 더 보완하면 보다 완벽한 카메라가 되리라 생각합니다.

IKEGAMI의 4K/UHD 카메라에 대해서는 SHV-8000을 제외하고는 잘 알 수가 없는데, IKEGAMI 사는 그동안 NHK와 협력 중이었고, 일본은 2020년 도쿄올림픽에서 8K 본방송 실시를 목표로 한다고 들었습니다. IKEGAMI 사는 4K 카메라에 대한 계획이 있는 것인지요?

Ikegami는 4K에 대한 생각은 아직 없는 것 같습니다. 항상 NHK 기술연구소와 협력하여 카메라 생산을 했었는데, 이미 10년 전부터 4K가 아닌 8K를 준비해왔습니다. 하지만 8K 방송을 위해서는 전송이나 주파수 등 많은 문제가 발생해 일본도 최근 8K는 위성으로 방송해야된다는 얘기가 나오기도 했습니다. 일본은 2016년에 8K 시험방송을 할 예정인데, NHK에서 2016년까지 Ikegami에 8K 카메라 납품을 요구했고, 계약을 체결했습니다. 그렇게 8K를 준비하고 있기에, Ikegami의 입장도 좀 난처한 것 같습니다. 국내와 유럽 등은 4K/UHD 방송을 시행하려고 하고 있지 않습니까? 그런 이유로 Ikegami 사에 저희가 4K 카메라 제작을 요구하기도 했습니다만 8K를 준비 중이었기에 향후 결과가 어떻게 될지는 미지수라고 말씀드리고 싶습니다.

동화AV의 미래 방향 및 인천 아시안게임을 위한 준비에 대해 들어보고 인터뷰 마치도록 하겠습니다.
긴 시간 수고하셨습니다.

HD 시장은 이미 포화 상태입니다. 4K 시장도 점차 열리고 있으나 이상적인 4K 제품들과 인프라가 구축되려면 아직 시간이 필요한 시기입니다. 향후 1년은 더 있어야 될 것으로 보이며, 동화 역시 준비를 해나갈 생각입니다. 뿐만 아니라 방송통신융합 환경에 맞는 새로운 아이템 발굴과 함께 SW 위주의 행보로 가려고 합니다. 앞으로 Ikegami에만 머무를 수는 없습니다. Vizrt는 IP와 융합되는 브랜드로 HW 보다는 SW적인 제품으로 이 분야가 앞으로 더욱 경쟁이 치열해질 전망이라 계속해서 공격적인 영업을 하고 있는 상태입니다. 세상이 변하고 있기 때문에 Vizrt의 가상 스튜디오, 버추얼 스튜디오에도 더욱 집중할 예정이고, 여러 각도에서 선수를 하나로 보여주는 '리베로 비전'과 같은 기술에 대해서도 투자할 생각입니다.

가을의 인천 아시안게임을 위한 준비로는 국내 중계차의 카메라 대부분이 Ikegami의 제품들이라 이에 대한 지원과 초고속 카메라 납품 및 준비를 할 예정입니다. 특히 중계방송에 지장이 없도록 Ikegami의 엔지니어들을 모셔와 즉각적인 A/S 및 지원을 하려고 모든 준비가 끝난 상태입니다. 이런 준비들로 앞으로도 동화AV는 더 나은 방송환경을 만들기 위해 최선의 서비스와 지원에 노력과 관심을 아끼지 않겠습니다. 동화AV의 행보를 지켜봐 주시기 바랍니다. 감사합니다.

KOBA 2014에서 동화AV 단체사진