



# “산업용 모바일 컴퓨터에 4차 산업혁명 기술 접목 ‘글로벌 톱3’ 도약 자신”



“창업 후 약 15년 만에 코스닥 시장 진입에 성공했습니다. 코스닥 상장으로 더 큰 책임감을 느끼고 있습니다. 글로벌 톱3 산업용 모바일 컴퓨터 기업으로 도약해 시장 기대에 부응하겠습니다.”

산업용 모바일 컴퓨터 전문기업 포인트모바일이 지난달 3일 코스닥 시장 첫 거래를 시작했다. 상장 첫날 공모가 1만5000원의 2배인 3만원에 시초가를 형성해 3만5500원에 장을 마치며 공모가 대비 수익률 103.6%를 기록했다. 코스닥 상장 첫날부터 강세를 보여 온 회사는 상장 한 달여 만에 주당 6만원대를 형성하며 코스닥 200위 자리에 이름을 올렸다.

강삼권 포인트모바일 대표는 “기업공개(IPO)와 함께 어깨가 더 무거워졌다”라면서 “회사, 직원, 주주 모두가 성과를 공유할 수 있는 책임경영을 하겠다”는 포부를 전했다. 포인트모바일은 산업용 모바일 컴퓨터 제조분야 국내 선두 주자다.

산업용 모바일 컴퓨터 제품을 주문자상표부착생산(OEM)·제조자개발생산(ODM)방식으로 제조하고 있다. 회사는 2013년 독자 브랜드 출시 후 글로벌 톱10에 진입했다. 회사는 브랜드 라인업을 다각화하고 극한 환경에서 견디는 세계 최고 산업용 모바일 컴퓨터를 잇따라 선보이며 해외매출 비중이 90%를 차지하는 강소기업으로 도약했다. 글로벌 톱3 산업용 모바일 디바이스 기업으로 도약을 선언한 강 대표를 만났다.

-지난달 첫 거래를 시작했다. 감회가 남다를 것 같은데.

▲제브라·하니웰·데이터로직 등 3사가 80%를 장악하던 글로벌 산업용 모바일 컴퓨터 시장에 후발주자로 도전장을 내밀었다. 초기엔 OEM·ODM으로 사업을 시작했다. 이후 제품 개발·관리·생산·서비스 수준을 세계 최고로 끌어올리면서 2013년 독자 브랜드를 출시했다.

지난 8년간 방수·방진, 항온·항습, 저온·고온, 3m 낙하 등 극한 외부 환경에서도 견디는 다양한 제품을 고객맞춤형으로 선보이며 글로벌 5위권까지 성장했다. 긴 터널을 지나 회사를 성장계도에 올려놓고 코스닥에 성공적으로 상장했다. 코스닥 상장을 목표로 잡기보다는 임직원이 다니고 싶은 회사를 만들기 위해 노력했는데 두 마리 토끼를 잡은 것 같다.

-현재 가장 주목받는 코스닥 상장사 중 하나다.

▲아마존 효과가 컸다고 본다. 작년 7월 글로벌 2위 유통기업 아마존과 8년간 2억달러 규모 산업용 모바일 컴퓨터를 공급하는 계약을 체결했다. 아마존은 최대 148만주 신주인수권을 획득해 권리행사시 지분 17.7%를 갖게 돼 2대 주주 자리에 오른다. 아마존은 제브라, 하니웰 등 글로벌 1~2위 기업을 제쳐두고 포인트모바일과 손잡았다. 사용자 친화적인 고객맞춤형 제품으로 유통현장 근로자로부터 호평을 받은 것이 주효했다. 아마존은 재무적투자자(FI)가 아니라 전략적투자자(SI) 성격으로 지분을 인수하는 만큼 장기적 파트너십과 함께 원활한 제품 공급이 이뤄질 것으로 기대된다.

-회사 도약 계기는.

▲2007년 부설연구소를 설립해 혹한, 폭염에 견디는 내구성이 강한 산업용 모바일 컴퓨터를 개발했다. 글로벌 시장 점유율 2~3위 기업에 제품을 공급하며 개발·관리·생산·서비스 등 역량을 세계 최고 수준으로 끌어올렸다. 품질 자신감을 앞세워 2013년 ‘포인트모바일’ 이름으로 자체 브랜드를 생산하며 제2 도약에 성공했다. 중국 선전에 공장을 설립해 제품 개발부터 구매·설계·제조에 이르기까지 원스톱 생산체제를 구축했다. 회사는 국내 산업용 개인휴대단말기(PDA) 시장점유율 1위를 유지하고 있다. 해외매출 비중이 90%를 넘는 수출주도형 강소기업으로 현재 세계 79개국에 제품을 판매하며 유통 파트너는 196개에 달한다. 포인트모바일은 2015년 연매출 363억원을 기록한 후 2018년 513억원 매출을 달성하는 등 연평균 11.8% 매출성장률을 기록하며 급성장했다. 2019년 매출 621억원에 영업이익은 90억원을 달성했다.

-국내 1위, 세계 선두권으로 도약한 비결은.

▲현재 글로벌 산업용 모바일 컴퓨터 시장점유율은 1위 제브라가 50.3%, 2위 하니웰이 12.2%를 차지하고 있다. 3위 데이터로직부터 10위까지 모든 기업이 시장 점유율 5% 미만이다. 즉 상위 2개 기업이 독과점하다보니 이들 메이저 공급자를 중심으로 범용성 제품만을 생산한다. 특히 공급자 중심 시장인 탓에 제품 가격 협상이 거의 불가능하다. 뿐만 아니라 고객 대응이 늦고 애프터서비스

지난달 코스닥 상장...한달 만에 200위권 극한 환경서도 견디는 다양한 제품 출시 아마존·알디와 공급계약 맺고 성장가도 해외매출 비중 90% '수출 강소기업' 우뚝



R&D·중 공장·유럽 시장 등에 투자하고 임직원 모두 가족처럼 일하는 환경 조성 AS·기술 강화로 글로벌 파트너십 확대 고객에게 최고 제품·서비스 제공에 주력



(AS)비용도 크게 발생한다. 포인트모바일은 바코드 라벨을 사용하는 전 세계 모든 산업에 적용할 수 있는 다양한 제품을 개발한다. 제품을 다양화하고 가격 대비 우수한 성능과 제조부터 유통·마케팅까지 책임지는 고객 맞춤형 토탈 솔루션을 앞세워 글로벌 모바일 컴퓨터 시장에서 빠르게 점유율을 확대하고 있다. 극한의 방수·방진, 항온·항습, 저온·고온 실험과 1~3m 낙하 등 엄격한 테스트를 거쳐 세계 어떤 곳에서든 5년 이상 견딜 수 있는 세계 최고 제품을 생산한다.

-4차 산업혁명 시대 산업용 모바일 컴퓨터는 어떻게 진화하는가.

▲산업용 PDA 등 산업용 모바일 컴퓨터의 핵심은 빅데이터다. 고객사 한국 야쿠르트를 예로 들자면 포인트모바일 제품으로 상품 바코드를 스캐닝해 해당 제품 정보를 확인하고 데이터화한다. 또 디바이스를 통해 그 자리에서 즉시 결제하고 이를 데이터화한다. 모든 판매 내역을 데이터로 확보해 본사 DB를 통해 확인할 수 있도록 무선전송망을 통해 전송한다. 야쿠르트 배달원은 제품 바코드를 읽어 간편하게 유효기간을 관리하고 품목별 구매패턴을 파악해 효율적으로 고객을 관리한다.

코로나19로 비대면 구매·결제 수요가 급증하며 수많은 업종에서 포인트모

바일 제품이 사용되고 있다. 각 현장에서 수집한 방대한 양의 데이터는 이력관리, 재고관리, 주문관리, 판매관리, 생산관리, 고객관리, 수명관리, 전기·가스검침, 데이터관리 등 수많은 용도로 사용되고 있다. 가전회사 AS 직원은 고객현장에서 축적한 제품증상과 수리내역을 분석해 품질관리를 체계화한다.

-상장 후 청사진은.

▲상장자금을 통해 조달한 자금은 연구개발(R&D), 중국공장 시설투자, 원자재 확보, 운영자금으로 사용할 계획이다. 또 해외현지 고객밀착 서비스를 강화하겠다. 회사는 이미 독일 프랑크푸르트 지사를 중심으로 영국, 스페인, 이탈리아에서도 현지 인력을 채용해 유럽 전역에서 현지 공급이 가능한 생태계를 구축했다.

그 결과 최근 유럽슈퍼마켓 시장 점유율 1위 알디(ALDI)가 ‘포인트모바일 P M90’을 산업용 PDA 모델로 단독 선정했다. 이는 경쟁사 대비 최고의 품질 안전 성과 세계 79개국에 구축한 탄탄한 네트워크로 이룬 성과다. 이달 중으로 유럽 전역 알디 매장에 납품할 예정이며 향후 미국 내 알디 2500개 매장으로 제품 공급 확대를 추진하겠다.

-직원이 행복한 회사를 만들기 위한 노력은.

▲주주들의 이익 창출도 중요하지만, 이는 포인트모바일 임직원 모두가 열심히 일할 수 있는 환경이 조성돼야 가능하다. 포인트모바일은 가족화경영 운영체제를 구축하고 근로자의 워라밸(일·생활 균형) 지원을 확대하고 있다. 임직원들이 가족처럼 회사를 다닐 수 있도록 출산휴가를 비롯해 다양한 복지정책을 펼치고 있다. 2016년 고용노동부로부터 청년과 함께 성장하는 청년친화강소기업으로도 선정된 데 이어 2017년 여성가족부로부터 ‘가족친화기업’으로 인증 받았다. 회사는 현재 당기순익 10%를 직원복지에 쓰며 9%를 인센티브로 주고 1%를 복지재단에 기부한다. 팀장 재량으로 출·퇴근하는 8시간 탄력근무제를 실시하고 있다. 포스트 코로나 시대를 맞아 자발적으로 근무할 수 있는 기업문화를 안착시켜 고객에게 최고의 제품·서비스를 제공하는 선순환을 이뤄 회사가 지속성장을 이루겠다.

-마지막으로 미래 대비 전략은.

▲세계 산업용 모바일 컴퓨터 시장규모는 43조원을 넘는다. 시장점유율을 확대해 무한 성장할 수 있다. 포인트모바일이라는 자체 브랜드로 제2의 아마존, 제2의 알디와 같은 글로벌 기업을 고객으로 확보하는 것이 관건이다. 세계 2위 유통기업 아마존은 산업용 PDA를 3년에 한 번씩 교체하며 2000억원을 지출한다. 세계 1위 월마트는 그 규모가 3000억원을 넘는다. 세계 최고 AS, 기술지원 체계를 구축해 더 많은 글로벌 고객의 로컬 파트너로 사업영역을 확대하겠다. 나아가 빅데이터, 인공지능(AI), 클라우드, 사물인터넷(IoT) 등 4차 산업혁명 기술을 접목한 차세대 산업용 모바일 컴퓨터 서비스를 선보여 제브라, 하니웰에 이어 세계 3위 산업용 모바일 기업으로 도약하겠다. 이준희기자 jhlee@etnews.com 사진=김민수기자 mskim@etnews.com

## 개념설계부터 제조까지 직접 수행...완벽한 내구성·기술력 자랑

포인트모바일은...

포인트모바일은 국내 시장 점유율 30%를 차지하는 산업용 PDA 분야 국내 1위 기업이다. 143명, 중국 생산법인 115명 등 총 258명 임직원이 전 세계 79개국에 총 150만대 제품을 누적 판매 했다.

2006년 창업한 회사는 2012년까지 글로벌

톱 티어 브랜드에 OEM·ODM으로 제품을 납품하면서 제품 성능을 세계적으로 인정받았다. 오랜 ODM·OEM 개발 경험을 바탕으로 2013년 핸드헬드 모바일 컴퓨터, 견고한 스마트폰, LTE·안드로이드 통합 결제 단말기, 헬스케어 단말기, RFID 리더, 블루투스 스캐너 등 라인업으로 자사 브랜드를 출시했다.

포인트모바일은 대형 제조업체와 달리 개념

설계부터 상세설계, 제조에 이르기까지 과정 전반에 걸쳐 직접 담당한다.

제품은 열악한 산업 환경에서도 문제없는 완벽한 내구성과 기술력을 자랑한다. 유럽 30개, 아시아태평양 15개, 북중남미 10개, 아프리카 9개 등 전 세계 64개 공인 서비스 센터 네트워크를 구축해 고객 요구에 신속 대응한다.

구글, 쉘컴, SOTI, 팀뷰어 등 국내외 다양한

### 포인트모바일 연혁

2006년	포인트모바일 설립
2009년	하니웰 공급 시작
2013년	포인트모바일 자체 브랜드 공급 시작
2016년	카시오 공급 시작
2018년	국내 최초 구글 안드로이드 엔터프라이즈 레코멘드 인증
2020년	아마존 2억달러 공급계약 체결, 알디 단독 공급계약 체결, 코스닥 상장

업체와 파트너십을 맺고 세계 시장 점유율을 확대하며 지속 성장하고 있다. 최근 3년(2017~2019년) 매출액 대비 13.8%

를 R&D 분야에 투자했고 연매출은 평균 20% 증가했다. 현재 산업용 모바일 기기 분야 공급 세계 1위라는 독보적 위상을 구축했다.