-30

네패스-30년사

1990-2020

네패스, 100년을 향한 30년의 도전

The History of nepes 30 years

네패스 영원한 생명

“

기업명을 정할 때도
‘말’의 중요성을 염두에 뒀습니다.
많은 사람이 네패스,
그러니까 ‘영원한 생명’이라고 부르면
장수기업이 될 거라고 믿습니다.

”

목적과 – 과정

장기 – 발전

사회적 – 책임

“

이윤 창출이 기업의 유일한 목표라고 생각하는 사람이 많습니다.
그러나 그 기업만의 목적과 과정이 있어야만 장기적으로
발전 가능하며 모든 이해당사자에 대한 사회적 책임을 다할 수
있습니다. 그러면 이윤은 자연스레 따라오게 됩니다.

”

꿈과 비전

쓰임받는 회사

“

꿈에 대한 확신이 있으면 어떠한 환경도 극복해 나갈 수 있는 신비한 힘이 생깁니다. Global Top-tier가 되기 위한 꿈과 비전을 가슴에 품고 새기고, 말로 표현하며, 꿈을 실상으로 만들어서 쓰임 받는 네패스가 됩시다.

”

사람 같은 꿈 - 즐거운 일터

“

사람이 곧 모든 것이라는 믿음 하에 경영자와 구성원이 모여
같은 꿈을 꾸고, 회사를 즐거운 일터로 만들어나가는 것이
저성장 시대를 이겨내는 최고의 방법입니다.

”

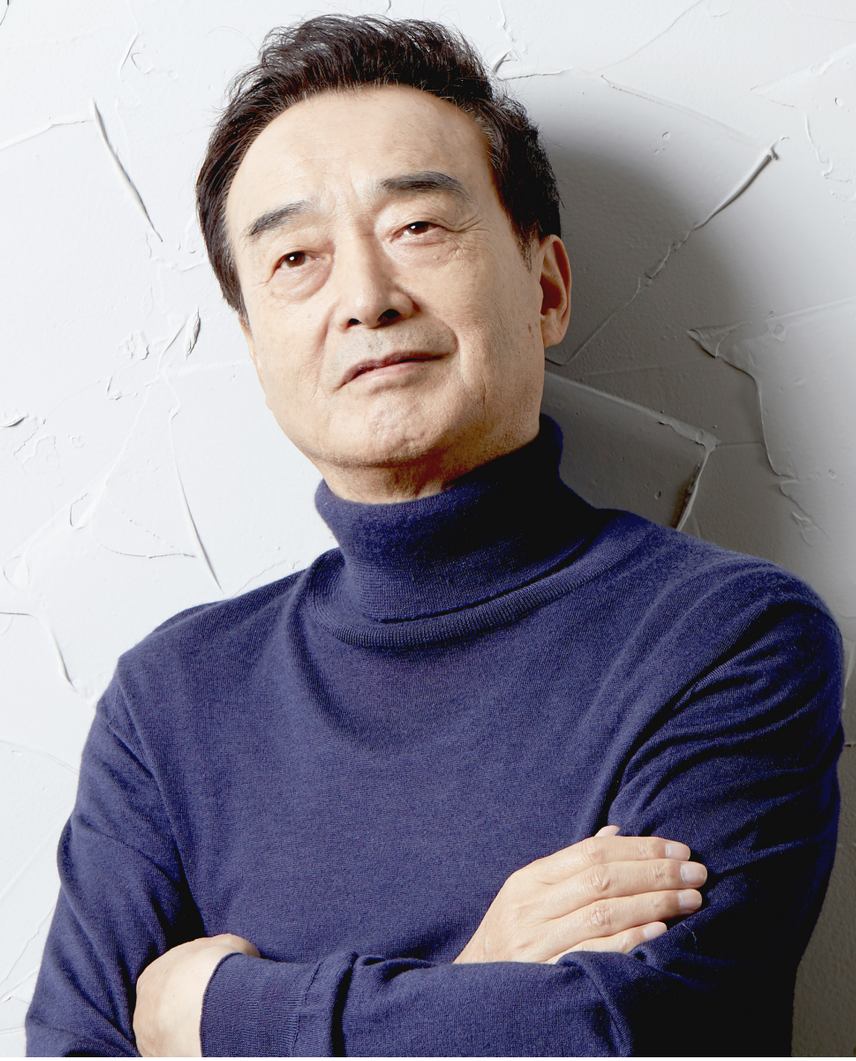
본질 핵심 역량

“

바닷물 중에 포함된 3%의 염분이
바닷물의 본질을 지킬 수 있게 하는 것처럼,
본질을 결정하는 것은 양이 아니라 극히 적은 핵심적인 역량이며,
이는 기업의 경영에서도 동일하게 적용됩니다.

”

CEO-발간사



superstar!

네패스에 있어 2020년은 굉장히 뜻깊은 한 해입니다. 뜻을 세운다는 이립(而立)의 시기인 30주년을 맞이하였습니다. 작년 10월 청안캠퍼스를 기공하기 시작하였고, 올해 장비를 입고하고 사무동 이전을 하였습니다. 창립 30주년은 반도체 강국인 대한민국에서 청안캠퍼스를 기반으로 네패스가 글로벌 최첨단 OSAT 업체로 거듭나기 위한 뜻이 세워지는 원년입니다.

지난 30년간 네패스는 많은 위험을 만났고, 여러 가지 도전을 하면서 지속적인 성장을 이루어 갔습니다. 이 모든 것은 함께 힘써주신 임직원, 고객, 협력사 덕분이라고 생각합니다. 그러나 지금 또다시 네패스뿐만 아니라 전 세계가 코로나19 바이러스로 인해 어려움을 겪고 있습니다. 우리 앞에 안개가 꽉 끼어 있어 앞이 잘 보이지는 않지만 이를 돌파하기 위해 함께 힘차게 전진해 나아가야 합니다. 우리가 하는 일이 다른 사람을 윤택하게 하고, 사회와 다음 세대에 도움을 준다는 사명감을 가지고 나아간다면 이 위기 또한 잘 헤쳐나갈 것이라고 믿습니다.

이런 시기에 알맞게 〈네패스 30년사〉가 발간되었습니다. 이는 굉장히 뜻깊은 일이라고 생각합니다. 우리는 역사를 통해 현재를 보고 미래를 준비할 수 있습니다. 〈네패스 30년사〉를 통해 과거를 되짚어보면서 이를 교훈 삼아 실수를 되풀이하지 않아야 합니다. 그리고 앞으로 올바른 방향으로 나아가기 위한 참고서로 삼아야 합니다. 〈네패스 30년사〉가 단순 역사 기록서가 아니라 네패스가 글로벌 Top-tier 기업으로 도약하기 위한 아이디어를 찾는 지침서가 되길 바랍니다.

현재 우리가 다짐한 비전이 가까운 미래에 현실이 되어 풍성한 결실을 보는 네패스가 되길 희망합니다. 또한, 여러분의 삶 또한 그러길 바랍니다. 다시 한번 네패스가 30년을 맞아하기까지 헌신적으로 최선을 다해주신 모든 여러분께 감사의 말씀을 전합니다. 감사합니다.

2020년 10월 24일
네패스 CEO

이 병 구

축
사

충청북도지사 이시종

존경하는 네패스 대표님 및 임직원 여러분!

오늘 ㈜네패스 창립 30주년 기념을 진심으로 축하드립니다.
클린룸 서비스 사업으로 시작한 네패스가 이제는 인공지능 반도체 사업으로 충북의 시스템반도체 산업의 선두 주자가 되었습니다.

1995년 500만 불 수출 탑 달성, 필리핀 Deca사 인수, 네패스라웨 설립, 미국 퀄컴사와의 제휴 등 끊임없는 변화와 혁신으로 30년 동안 회사를 훌륭하게 이끌어 오신 이병구 회장님과 임직원 여러분의 열정에 존경과 감사의 마음을 전합니다.

앞으로도 네패스가 '영원한 생명'이라는 회사의 CI처럼 영원히 발전하기 바랍니다.

감사합니다.

충청북도
CHUNGCHEONGBUK-DO

괴산군수 이차영

㈜네패스 창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.

존경하는 이병구 회장님과 임직원 여러분의 열정으로 지속적인 발전을 거듭하고 있는 네패스가 창립 30주년을 맞아 한 단계 더 도약하는 계기가 되기를 바랍니다.
㈜네패스가 괴산군을 성장시키는 동시에 대한민국 첨단산업의 거점이 되기를 바라며, 우리 괴산군은 네패스의 번영과 발전을 위해 늘 함께 할 것입니다.
㈜네패스 임직원 여러분의 행복과 발전을 기원합니다.

감사합니다.

괴산군
GOE SAN GUN

삼성전자 Foundry사업부 Global운영팀장 정의옥

superstar!
이병구 회장님과 네패스의 모든 임직원께 창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.

잘 아시다시피 지난 30년의 시간은 산업 전반에 걸친 엄청난 변화가 있었고, 특히 반도체 분야에서는 디지털 패러다임의 등장과 함께 유례없는 도약과 경쟁이 끊이지 않았습니다. 한때 최고의 지위를 누리다 빛을 잃은 기업들이 비일비재합니다. 이같이 치열한 반도체 시장에서 네패스와 폐사는 하루하루 성장을 거듭해 지금의 위치에 이르게 되었고, 특히 폐사의 현재 모습 중 상당 부분이 네패스의 한결같은 기여와 지원에 힘입은 것이라는 점에는 의심의 여지가 없습니다. 네패스 역사의 절반을 거슬러 올라가는 2005년, 귀사와 8인치 Gold Bump Service로 비즈니스 협력을 시작하게 된 이래 저희에게는 귀사의 꾸준한 기술 개발과 철저한 품질관리, 무엇보다도 최고 경영진부터 일선 담당자까지 고객과 문자 그대로 '동고동락'하는 파트너십이 늘 함께 했고, 이제 저희는 세계의 어느 Foundry 고객에게든 네패스를 저희의 'Top Partner'로 자랑스럽게 소개하고 있습니다. 이 자리에서 일일이 적을 필요야 없겠으나, 15년의 시간 동안 저희가 맞는 위기와 기회의 순간마다 빛을 발한 네패스의 남다른 투자와 헌신은 모두 최고의 실적과 성과로 남아 있고, 또한 네패스와 인연을 맺었던 저희 임직원들이라면 모두가 네패스와 함께 울고 웃던 시간들을 감사의 마음으로 기억하고 있습니다. 이렇게 큰 고비마다 귀사가 달성하신 지금까지의 위업을 바라보면, 이를 가능하게 하는 네패스만의 독특한 정신을 느낄 수 있습니다. 귀사 경영진과 임직원들께서 일관되게 보여주신 사명감과 감사의 철학, 그리고 목표와 목적을 향해 괴로움 속에서도 웃으며 보여주시는 프로페셔널리즘이 바로 그것입니다. 장기전이면서 동시에 서비스업인 Foundry에서 이것은 정말 중요한 덕목들이라고 생각되며, 네패스의 철학과 실천들은 이제 본격적으로 만들어지고 있는 한국의 Foundry 생태계에서 중요한 모범으로 기록될 것입니다.

창사 30주년을 맞아 다시 한번 귀사에 깊은 감사를 드리며, 앞으로도 네패스만의 뛰어난 문화와 함께 양사의 신뢰와 파트너십이 지금처럼 늘 견고하기를 소망합니다. 그리고, '영원한 생명'과 '다이내믹'이라는 뜻을 품은 귀사의 사명(社名)처럼 네패스의 앞길에 무궁한 발전이 함께 하시기를 빕니다. 저희도 그 길에 동반자로서 늘 함께 하겠습니다.

SAMSUNG 삼성전자

SVP & COO Qualcomm CDMA Technology Roawen Chen

Dear Mr. BK Lee,
Congratulations on the 30th anniversary of nepes Coporation.

On behalf of my entire organization, I extend our heartiest congratulations to your company for completing this significant milestone. This achievement of the organization is throught the dedication and hard work of every individual in nepes and your steady leadership.
I wish you every success on this auspicious day and hope you achieve success always.

네패스의 30주년을 축하드립니다.

Qualcomm를 대표하여, 네패스의 뜻 깊은 업적을 진심으로 축하드립니다.
이병구 회장의 변함없는 리더십과 네패스 구성원 모두의 헌신과 노고로 성과를 이룩하였습니다.
이 길조에 모든 성공을 기원하며 앞으로도 항상 성공하시기 바랍니다.

Qualcomm

DB하이텍 대표이사 부회장 최창식

네패스 임직원 여러분께,

네패스의 창립 30주년을 축하합니다. DB하이텍의 전 임직원을 대표하여 오늘의 네패스를 만들어오신 모든 분들께 진심으로 축하의 인사를 전합니다.
당사는 1997년 파운드리 사업에 처음 진출한 이후, 여러 시행착오 끝에 세계에서 인정받는 글로벌 특화 반도체 기업으로 성장하였습니다. 특히 2007년에 진출한 Display Driver IC 사업은 당사에 큰 도전이었습니다. 이러한 도전이 성공적인 결실을 맺을 수 있었던 데는 귀사와의 협력이 주요했습니다. 급격히 변화하는 시장 환경과 수요 변화 속에서 네패스의 뛰어난 기술력과 안정적인 관리 프로세스는 DB하이텍에 든든한 힘이 되었습니다.
네패스와 DB하이텍이 몸담고 있는 반도체업은 결코 혼자 할 수 있는 사업이 아닙니다. 전공정부터 후공정까지 반도체 생태계 내의 모든 회사가 적극적으로 협력해야 성공할 수 있는 사업입니다.
특히, 지금처럼 코로나19와 미중 무역 분쟁 등 글로벌 산업환경 전반에 불확실성이 산재해 있는 시기에는 회사 간의 유기적인 파트너십이 더욱 중요하다고 생각합니다. 네패스와 DB하이텍이 앞으로도 함께 미래를 준비하며 돈독한 협력관계를 지속적으로 이어나가길 기대합니다.
당사의 든든한 파트너로 도전적인 과제들을 함께 풀어온 네패스의 창립 30주년을 다시 한번 축하하며, 사명의 어원처럼 한국을 대표하는 '장수기업'으로 힘 있는 성장을 거듭해 나가시길 기원합니다.

감사합니다.

DB하이텍

Sony Semiconductor Manufacturing (株)
Kagoshima TEC長 Shinichi Koga

この度は、創立30周年、誠におめでとうございます。

2006年にChip On Film Packageでのビジネスを開始してから、Micro Bumping、WLCSP、Testingと14年間に渡り、SONYのパートナーとして多大なるご支援をいただき、感謝申し上げます。
貴社の今までのご功績に敬意を表すとともに、今後のさらなるご繁栄を心よりお祈り致します。
ソニーセミコンダクタマニュファクチャリング(株)　鹿児島TEC長　古賀　慎一

창립 30주년 진심으로 축하 드립니다.

2006년 Chip On Film Package로 비즈니스를 시작하여 Micro Bumping, WLCSP, Testing 등 14년에 걸쳐 SONY의 파트너로서 많은 도움을 주셔서 감사 드립니다.
귀사의 지금까지의 성과에 경의를 표함과 더불어, 향후의 새로운 번영을 진심으로 기원합니다.

SONY

대림대학교 (前)총장 제갈정웅

네패스 30주년을 맞이하여 축하 말씀을 드릴 수 있어 행복합니다.

기업 수명이 15년이라는 컨설팅 회사 맥켄지의 연구 결과를 보며, 기업수명이 점점 짧아지고 있는 것은 그만큼 기업을 경영하기 어려운 환경이 되었다는 것을 실감합니다. 그래서 영원한 생명을 뜻하는 '네패스'라는 회사 이름에 더욱 진한 애정을 갖게 됩니다. 네패스가 지나온 30년 동안 두 번의 블랙 스완이 있었지만 잘 견디고 꾸준한 성장세를 이어오고 있는 것에 커다란 박수를 보냅니다.

특히 확실한 경영설계도를 갖고 일관성 있게 경영철학을 실천하고 있는 것이 고객, 협력업체, 투자자들에게 믿음을 주고 있습니다. 특히 경영이념이 감사하는 마음을 가지고 도전하며 봉사하는 생활을 하는 회사라는 것이 경제적 가치와 함께 사회적 가치 창출에도 기여하는 회사라는 것을 확인 시켜 주고 있습니다. 이러한 것을 핵심가치에서 한 번 더 강조하며 기업문화로 승화시키고 있습니다.

경영설계도에 있는 가치관 곧 믿음에 따라 명령과 지시를 코칭으로 바꾸고, 회사에서 사용하는 언어를 120개를 선정하여 바꾸고, 제품 속에 감사를 넣어서 생산하고 있고 아침에 음악 교실을 운영하는 것에 잘 나타나고 있습니다. 특히 구성원들이 봉사활동에 정기적으로 참가하며 감사의 가장 높은 단계인 나눔을 실천하는 것이 구성원들에게는 자존감을 높이고 네패스를 둘러싸고 있는 생태계에는 신뢰를 주고 있습니다. 많은 회사가 경영설계도를 만들어 액자에 넣어두고는 실천하지 않는 반면, 네패스는 이병구 회장님이 두 권의 책 속에 잘 설명하여서 조직구성원들의 공감을 얻어 기업문화로 정착하였습니다.

이러한 것은 "네가 보리니와 믿음이 그의 행함과 함께 일하고 행함으로 믿음이 온전하게 되었느니라 : 신약성경 야고보서 2:22"는 말씀과 일치한다고 하겠습니다. 그래서 하나님은 네패스에 은혜를 베푸사 복을 주시고 그의 얼굴빛을 네패스에 비추시기를 기도드리며 30주년을 축하드립니다.

辉煌卅载再启航 而立奋进展新章
- 热烈祝贺纳沛斯集团成立三十周年 纳沛斯集团前行的脚步不会停止，三十年的坚持和精神不会停歇。昨天的灿烂辉煌耀眼，望明天的宏图如鲲鹏展翅。祝愿纳沛斯集团齐心协力再造新的成功，明天更加辉煌！

장쑤네패스반도체유한공사 사장 원천

This short video is to congratulate you for the 30 years anniversary of your company.
I wish you another 30 years and, like your name says, 'very eternal life' to your company.
Besides being very good friends, we are also very proud to be your partner.

솔베이 코리아 ㈜대표이사 Rodrigo Elizondo

李　柄九会長様をはじめとするNepesの皆様、創業30周年おめでとうございます。心よりお祝い申し上げます。韓国のIT産業の発展に多大なる貢献をし、且つ、御社自身もこの30年間で株式上場や事業の多角化等の業容拡大を果たし、今般、創業30周年を迎えられたことは、李会長の先見性や強力なリーダーシップの下、経営陣及び従業員の皆様が一致団結し、会社の発展に邁進されてきた賜物と思います。弊社と致しましても、御社の30年の歴史に於いて、25年という長期に亘りお取引戴いている事にお礼申し上げると共に、微力ではありますがお手伝い出来ましたことを光栄に感じております。
最後にNepes様が、50周年、100周年を目指して今後益々の発展を続けていくことを祈念し、お祝いの言葉とさせていただきます。

Tama Chemicals Corporate 대표이사 사장 俊連

네패스의 설립 30주년을 진심으로 축하드리며, 앞으로도 전 세계 반도체 패키징 시장을 Leading 하는 Top global company로 성장하시기를 기원드립니다. 또한, 네패스의 30주년을 기념하여 축하드릴 수 있어 더욱더 감회가 새롭고 영광스럽습니다.
앞으로도 양사 간의 보다 더 긴밀한 유대관계를 통해 네패스에서 추구하고 있는 미래의 꿈을 현실로 구현하는 많은 Project에 동참하여 동반 성장할 수 있기를 고대합니다.

㈜쿠온솔루션 대표이사 이창복

Nepes 創立 30周年おめでとうございます。心よりお祝いを申し上げます。
30年の長きにわたり最先端半導体業界の第一線でご活躍出来ているのは、御社会長の強力なリーダーシップと共に経営陣並びに従業員の方々の一致団結した努力の賜物と存じます。当社はこれからも御社の発展に協力を惜しみません。今後の御社の発展をお祈り申し上げます。

㈜한국시바우라메카트로닉스 공동대표이사 邊 熙 旭

この度は創立30周年、心よりお祝い申し上げます。
皆 様 のたゆまぬ努力と飽くなきチャレンジで、今日、大きな 発 展を遂げられましたことに敬意を表す と共により一層の繁 栄 を祈念しております。最後にディスコはいつもnepes 様 のそばにおります。いつでもお 声 をかけてください。

DISCO HI-TEC KOREA 대표이사 宮武 敏文

平素は、格別のご厚情にあずかり、厚くお礼 申し上げます。さて、貴社におかれましては、めでたく創立30周年をお迎えになられるとのことご同慶の至りと存じ、衷心よりお祝い申し上げます。創業以来、常に挑戦を続けられて今日の繁栄を得られておられますことは、弊社としてご参考にしてまいりたいと感服するばかりです。このうえは、50年、100年と更に繁栄されていかれますよう心よりお祈り申し上げます。

TOWA Corporation 대표이사 사장 岡田博和

먼저 네패스 창립 30주년을 당사 전 임직원을 대신하여 진심으로 축하드립니다.
항상 공동체 사회에 봉사하고, 현실에 머물러 있지 않고 늘 새로운 사업에 도전하고 선도하여 "봉사, 도전, 감사"의
경영이념을 꾸준히 실천해 오신 네패스 회장님과 모든 임직원 여러분들의 끈기와 열정에 다시 한번 진심 어린 박수를 보냅니다.
앞으로 30년!, 100년! 꾸준히 성장하고 사랑받는 네패스가 되기를 진심으로 축복하고 기원 드립니다.

㈜LDK 대표이사 임대경

Congratulations for your 30th anniversary of nepes foundation.
For this memorable foot print, it is no doubt about chairman's strong leadership as well as well organized management team and all employee's devote.
It is an honor for us to continue to work with nepes for this long time. As your partner, wish you make success history in the future more. If we work together to pioneer the market and strengthen our relationship further, we will be happier. Wish you all the best.

CAMTEK CEO Rafi Amit & COO Rami Langer

(주)네패스의 창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.
더불어 사명인 네패스가 ' 영원한 생명 '을 의미하는 것처럼 오늘날까지 회사의 지속적인 성장과 발전을 이루어온 이병구
회장님을 비롯하여 네패스 임직원 모두에게 축하의 인사를 드립니다. 창립 30주년의 경륜과 경제발전에 대한 열정으로 네패스가
첨단산업의 중심에서 한 단계 더 도약하는 계기가 되기를 바라면서, 다시 한번 네패스의 미래 발전을 위하여 힘찬 격려의 박수를
보냅니다! 감사합니다.

덕산하이메탈 ㈜ 대표이사 김윤철

네패스의 뜻깊은 창립 30주년을 맞아, 회장님과 임직원 그리고 모든 네패스 가족 여러분께 축하의 말씀을 드립니다.
'뿌리 깊은 나무가 바람에 흔들리지 않는다'라고 하듯 네패스의 우수한 기업문화는 향후 네패스의 혁신적인 성장과 발전을 믿어 의심치 않게 할 것입니다. 앞으로도 저를 비롯한 ANC 그룹 모든 임직원은 네패스의 미래 성장과 발전에 함께 하도록 할 것입니다. 네패스가 가는 길에 디딤돌 역할을 충실히 해 나아가겠습니다. 감사합니다.

ANC International Inc. 대표이사 이호우

謹啓　錦秋の候、貴社ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。
日頃は格別のお引き立てをいただき、ありがたく御礼申し上げます。さて　この度は創業三十周年を迎えられ大変喜ばしく心よりお祝い申しあげます。
三十周年の記念日をお迎えられたのもひとえに貴台の優れた手腕と社員の皆様の努力のたまものとご推察いたします。
今後も　なお一層ご発展を遂げられますよう心よりお祈り申し上げております。取り急ぎ書中をもちましてご祝辞申しあげます。

HD MicroSystems 대표이사 사장 山森　昌美

ネペス創立30周年、おめでとうございます。
これからも世界に通用するパッケージ技術の元、悲願の非メモリー半導体強国への飛躍に一助できるネペスであり続けることを期待しております。

일본전자산업신문 서울지국장 嚴在漢 (オムジェハン)

30周年おめでとうございます。Nepesの30年の実績は、韓国のチップパッケージング業界発展のの歴史と言っても過言ではないと思います。
30周年を一つの節目としさらなる一層のビジネスのご発展をお祈りいたします。

전파산업신문 대표이사 사장 平山　勉

네패스 창립 30주년을 진심으로 축하합니다. 최근 일본의 수출 규제 조치와 코로나 19 팬더믹으로 인한 글로벌공급망
재편으로 우리나라의 소재, 부품, 장비 산업 경쟁력이 더욱 중요해지고 있습니다. 전자산업을 넘어 전 산업계로 네패스의 창업과 도전
정신이 확산돼 뿌리 내리길 기원합니다.

전자신문 편집국장 심규호

네패스의 30주년을 진심으로 축하드립니다.
자랑스러운 네패스의 임직원 여러분께도 따듯한 축하 인사를 전합니다. '영원한 생명'을 뜻하는 그 이름 그대로, 네패스의 아름다운 노래가 세계 방방곡곡에 영원히 울려 퍼지기를 진심으로 기원합니다.

한국중견기업연합회 회장 강호갑

네패스 창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.
격동의 시기에 묵묵히 기업 경쟁력 강화에 힘써온 네패스의 지난 30년은 대한민국 산업 발전의 역사입니다. 임직원 여러분의 헌신적인 희생과 성과에 큰 박수와 격려를 보냅니다. 이제, 4차 산업혁명 시대를 이끌어가는 대한민국 희망의 리더십으로 세계 초우량기업으로 더욱 성장 발전하시기를 기원합니다.

사단법인 한국마케팅협회 이사장 김길환

한국 반도체의 발전에 30년을 묵묵히 기여하신 네패스에 축하 메시지를 전합니다.
감사경영이라는 개념을 도입하셔서 고객과 네패스가 같이 감사하며 성장하는 새로운 기업문화를 만들어 주셨습니다.
무어의 패러다임 이후 한국 반도체의 새로운 지평선을 선도해 주시기 바랍니다.

한국지능형반도체포럼 의장 박영준

'영원한 생명' 네패스 30주년을 축하드립니다.
봉사, 도전, 감사의 경영이념으로 Global No.1 기업문화를 꿈꾸며 오늘의 네패스를 이루어오신 여러분의 열정에 감사드립니다. 한국 100대 기업을 넘어 글로벌 첨단기술 100대 기업의 꿈을 이루시기 바랍니다. 모두가 같은 꿈을 꾸면 꿈이 현실이 됩니다.

사단법인 행복나눔125 명예회장 손욱

IT 산업계 거목, 네패스 30주년 축하 인사와 더불어 먼 미래의 100주년 인사를 드립니다.
창업정신과 구성원분들의 royalty가 영원토록 잘 융합하여 혁신과 선도기업의 아이콘 네패스,
"Think bigger, Think globally & Prosperous successful 네패스"되길 진심으로 기원합니다. 감사합니다!

㈜위드켐 대표이사 정태화

부록 262p에서 축사 전문을 보실 수 있습니다.

섬 명 명
김 품 문
회 회 회
사 사 사

M I S S I O N

네패스는 다른 사람의 꿈과 비전을 이루는 데 도움을 주기 위해 존재합니다.
쓰임 받는 인재들이 함께 일하는 명문회사, 고객의 수요를 충족시키는 창조적 가치를 지닌
서비스와 제품을 제공하는 명품회사, 땅끝까지 고객을 진정으로 도와 그 지역 발전에
이바지하는 섬김회사를 지향합니다.

건강한 재무

창조

혁신

네패스는 사업군별로 Global Top-tier 기업 지위를 유지합니다.
기존 제품과 서비스는 혁신을 통하여 최강의 경쟁력을 높여나가는 한편,
신규 제품과 서비스를 지속적으로 접붙여서 지속성장하는 서비스 공동체로 만들어 갑니다.

VISION

감 겸 겸
사 손 이
CORE VALUE
우리는 세상으로부터 부름받은 창조적 일꾼으로서 사명감을 가지고 일합니다.
뜨거운 열정과 인격적 교류로 타인의 유익을 위해 기쁘게 일합니다. 활발한 소통과 연결을
통해 합력과 협력으로 일의 완성도와 경쟁력을 높여서 얻은 깊고 풍성한 가치를 함께
누립니다. 타인을 나와 같은 가치를 지닌 존재로 인정, 사랑하고 함께 우리를 에워싸고
있는 어떤 환경도 감사한 마음가짐으로 극복합니다.

사명의 의미

생명

nepes

네패스는 "영원한 생명(Eternal Life)"이라는 의미의 히브리어입니다.
네패스의 CI는 영원한 생명이라는 컨셉을 바탕으로
명문 장수 기업을 지향하는 네패스를 상징합니다.

지혜

nepes hokmah

네패스호크마(지혜)는 미래를 앞당기는 꿈꾸는 공동체를 의미합니다.

생명

nepes hayyim

네패스하임(생명)은 활기차고 역동적인 생명의 공동체를 의미합니다.

연합

nepes yahad

네패스야하드(연합)는 행복하게 연합하여 고객을 섬기는 공동체를 의미합니다.

선택

nepes Ark

네패스아크(방주)는 명철함으로 고객의 가치를 창출하는 공동체를 의미합니다.

부요함 · 풍성함

nepes laweh

네패스라웨(부요함/풍성함)는 고객을 윤택하게 하는 공동체를 의미합니다.

1990
- ㈜크린크리에티브 설립

1992
- 음성공장 준공
- 디벨로퍼 생산 시작

1996
- 반도체 사업 시작

1999
- 코스닥 상장

2000
- EMC biz. 시작
- 반도체 청주1캠퍼스 준공
- COF, COG biz. 시작

2003
- ㈜네패스 사명 변경

2004
- 반도체 솔더범핑
- 미국 특허 취득

2006
- 반도체 싱가폴 진출
- 반도체 청주2캠퍼스 준공

2008
- WLP biz. 시작
- FOWLP원천기술 라이센싱

2009
- 케미컬 온산공장 준공
- 컬러페이스트 양산 시작

2010
- WEMC, LEC 양산

2011
- 반도체 청주2캠퍼스 증축
- 12인치 WLP 본격 양산
- Touch Screen Panel biz. 시작
- LED 러시아 진출

2015
- 반도체 중국 진출
- FOWLP 본격 양산

2017
- 리드탭 biz.시작
- 뉴로모픽 AI 반도체 상용화

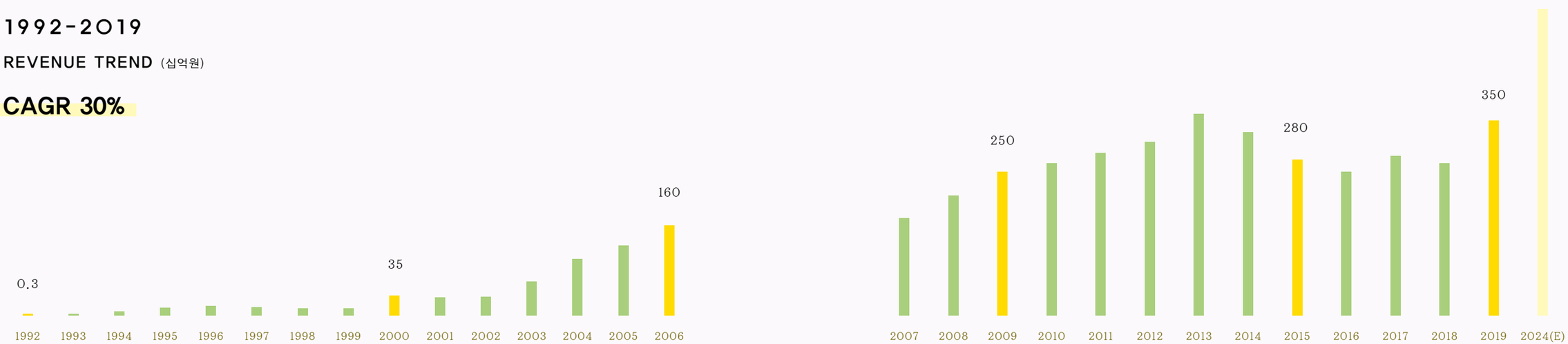
2019
- 테스트 biz 시작
- 반도체 필리핀 공장 인수

2020
- FOPLP 팹 준공

1992-2019

REVENUE TREND (십억원)

CAGR 30%



CONTENTS

Part 01. 봉사

nepes MISSION

1-1 네패스의 첫 순간을 기억하며 40
1-2 네패스, 지속성장의 꿈을 사명(社名)에 담다 84
1-3 경영설계도 96
1-4 CEO 경영철학 106

Part 02. 도전

nepes VISION

2-1 **IT 소재/부품 국산화의 첫 발을 내딛다** 111
· 미세회로 형성용 현상액의 첫 국산화
· 기능성 케미컬로 전자소재사업을 강화하다
· 과감한 투자로 시스템반도체 시장을 열다

2-2 **기술력으로 사업의 영토를 확장하다** 131
· 새로운 도약의 발판, 웨이퍼레벨패키지
· 글로벌 화학기업과 JV로 핵심소재의 원천기술을 확보하다
· 우리만의 기술로 도전한 친환경 에너지 사업
· 패터닝기술의 정상에서 TSP사업에 도전하다

2-3 **한국을 넘어, 세계시장의 문을 열다** 157
· 중국 시스템반도체 후공정 시장 개척
· 팬아웃패키지로 글로벌 자동차 반도체 시장 진출
· 이차전지 핵심부품, 리드탭 비즈니스를 시작하다

2-4 **대한민국을 세계무대로 이끌어 내다** 177
· 첨단 반도체 기술과 인공지능의 만남, 뉴로모픽 AI
· 한국을 시스템반도체의 핵심 클러스터로!

Part 03. 감사

nepes CORE VALUE

3-1 **감사의 토양을 다지다** 197
· 건강한 자아(自我)로 일과 쉼의 균형을 이루다
· 기업문화, 소통의 창을 열다
· n가족이 되는 진정한 길, 네패스웨이

3-2 **감사로 성과를 창출하다** 221
· 나눌수록 풍성해지는 열매
· '같이'의 가치로 성과를 창출하다
· 소통으로 마음거리 좁히기

3-3 **감사를 세상과 나누다** 237
· n나눔씨앗
· 사회공헌 활동

부록

APPENDIX

숫자로 보는 네패스
주요 경영진
구성원 추이
매출액 추이
주요 연혁
수상 현황
인증 현황
국내&글로벌 사업장
축사

nepes_MISSION

01_봉사

네패스_30년사

1990-2020

기업은 지속성장이라는 꿈을 꾼다. 기업은 그 꿈을 이루기 위해 존재 목적과 방향성을 설정하고 이를 미션이라 부른다. 네패스의 미션은 '우리가 하는 일을 통해 다른 사람을 윤택하게 하고, 사회와 다음 세대에 도움을 주는 것'이다. 이 미션을 달성하기 위해 설정된 경영이념 중 첫 번째가 바로 '봉사하는 생활'이다. 당장의 생존을 넘어 미래의 가치를 추구하려는 의지의 반영이다.

1-1 네패스의 첫 순간을 기억하며 40
1-2 네패스, 지속성장의 꿈을 사명(社名)에 담다 84
1-3 경영설계도 96
1-4 CEO 경영철학 106

네패스의
첫 순간을 기억하며

1992

음성캠퍼스 지적도

1992.02

음성캠퍼스 준공 현장

네패스는 일 생산능력 9톤, 연간 생산능력 3,300톤 규모의 현상액 자동화 제조설비를 설치하기로 결정하고 충북 음성에 본 공장 기초공사에 착수했다.

1995

1995.12.06

네패스는 중소기업진흥공단으로부터
창업중소기업부문 '올해의 중소기업대상'을 수상했다.

1996.01.03

네패스 (당시 크린크리에티브) 시무식 현장

2001

2001.09.07

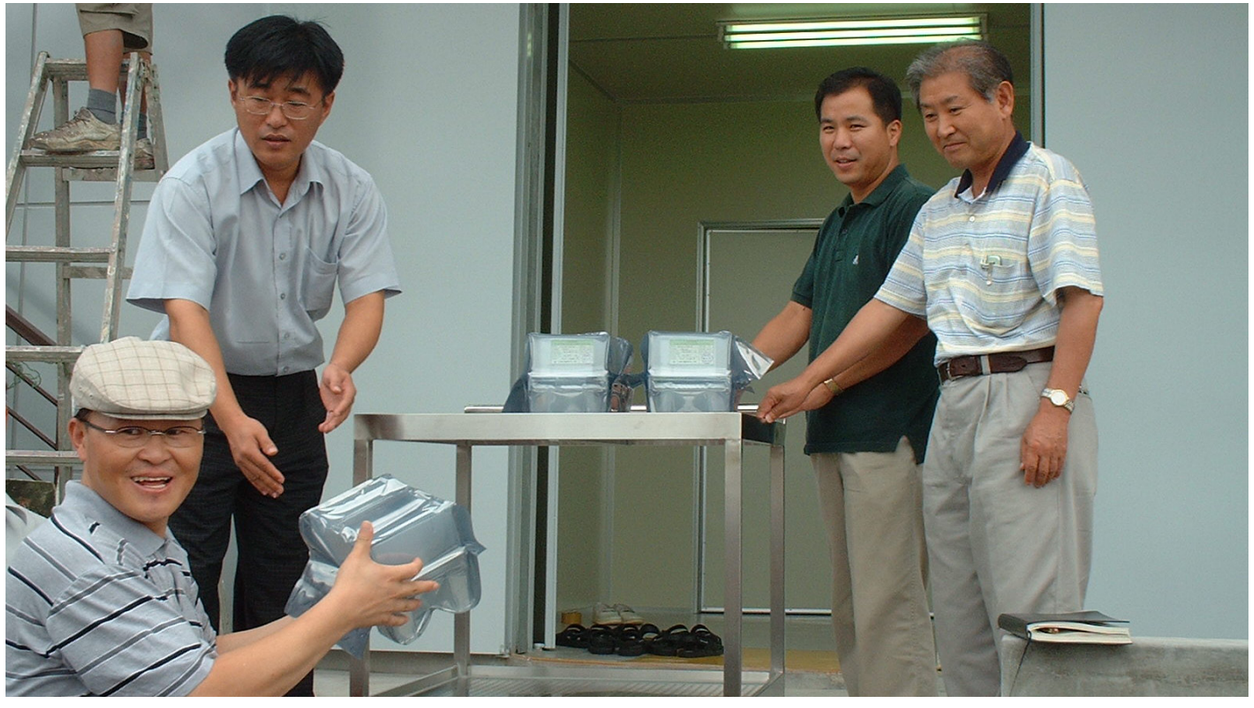
서울기금 투자 유치

네패스는 반도체 사업을 시작하며 시장에서 83억 원 규모 자금 유치에 성공한다.
이후 청주1캠퍼스 건설을 시작으로 본격적인 패키징 비즈니스를 확대해 나가게 된다.

2001.09.26

오창공장 준공 예배 현장

네패스 반도체사업부 전신인 ㈜씨큐브디지탈은
연건평 1,500평/월 생산능력 6백만 개 규모의 반도체 플립칩 범핑공장을
완공하고 액정구동소자(LDIC) 패키지 양산에 들어갔다.



2001
반도체 첫 출하 기념식

2004

2004.09

베트남 사랑의 병원 개원 기념식

네패스가 지원한 베트남 '사랑의 병원' 개원식이 푸잉성에서 열렸다.
사랑의 병원은 단순한 재정 지원을 넘어 가난하고 아픔이 많은 베트남인들에게 스스로 삶의 터전을 개척하고 희망의 빛을 안겨주려는 네패스의 나눔 철학이 국경을 넘어 실천된 첫 사례이다.

가슴 뛰는 삶을 살아라.
자신이 원하는 방향으로
삶을 이끌어 나갈 힘은
누구에게나 있다.

nepes

경영이념
봉사하는 생활
도전하는 자세
감사하는 마음

www.nepes.co.kr The Nepes News 2005년 9월 1일 목요일 창간호

발행인:이병구 본사:충청북도 음성군 삼성면 용성리 74-10 발행:서울특별시 서초구 서초동 1449-2 하림빌딩 편집부:02-3470-2725 팩스:

‖ CEO 발간사 ‖

진정한 네패스인이 됩시다!

네패스인의 정체성(Identity)은 네패스, 기업문화를 통해서 찾을 수 있으며, 이런 기업문화는 경영철학의 영향을 또 형성한다는 점을 고려해 볼때 우리는 먼저 경영철학을 고찰하여 내년을 향으로 정해성을 찾아야 합니다.

네패스 경영철학은 **"봉사하는 생활, 도전하는 자세, 감사하는 마음"** 입니다. 우리가 추구하는 봉사의 개념은 '사람 또는 남을 위하여 자신의 이해를 챙보지 않고 봉과 마음을 다해 일한다'는 사회적 의미를 넓어 좀 의 조광적이며, 가치중심적입니다. 네패스가 추구하는 진정한 의미의 봉사는 일을 통하여 타인의 행복을 증가시킬 수 있어야 함을 말합니다.

나아 존재 지속성으로도 타인에게 기여할 수 있다는 것, 즉 자신이 하고 있는 일이 타인의 부족한 부분을 채움으로써 기여와 공헌을 하고자 하는 것이 봉사하는 생활입니다.

이렇게 타인 혹은 사람이 부족한 부분을 채워 일상생활에 기여와 공 헌을 하기 위해서 무엇보다 각 개인은 끊임없이 자기 발전을 위해 노력하고 실력을 쌓아야 합니다.

남들이 하지 않는 일에, 퍼어들이 갖진 결실을 얻어낸 지난 15년의 발자취는 결코 우연이 아닙니다. 항상 도전적인 자세로 실 력을 키웠셔시 새로운 가치 창출을 위해 노력했고, 이들 통해 자신뿐만 아니라 내가 속한 조직의 발전을 도모함가에 가능한 일이었습니다. 그러나 동시에 자신의 실력을 많은 사람과 공유할 때 그 힘이 극대화되어 조직차원의 기여와 공헌을 이루어 낸다는 것을 마음 속에 새겨 두고 실천하기 바랍니다. 그렇지 않으면 자신이 갖고 있는 실력은 고작 개인적 인 차원에 머무를 수밖에 없으며, 우리 의 존재가치나 공유의 가치를 누릴 수 도 없습니다. 우리가 실력을 키우고 타인과 공유함으로써 느끼는 가쁨은 진정 감사하는 마음을 지니게 만듭 니다.

네패스인는 이들이 그 내면에 살아 있는 삶을 내포하듯이 저는 여러분이 영위한 생명력을 가진 삶을 누리기를 희망합니다. 이렇듯 살아있는 삶을 사는 네패스인이 되기 위해서 여러 분의 삶의 목적을 가져/ 공헌 (contribution)에 두십시요. 그리고 공헌하기 위해 좋은 지식과 실력을 많은 이웃과 공유하고, 타인을 배려 하는 삶을 영위함으로써 우리의 삶을 진정 가치 있고 의미있게 만들기 위해 노력 하십시요. 그리하면 자연스럽게 우리 삶 속에서 숨쉬는 존재가치를 행복 형상 감사하는 마음을 가질 수 있고, 이러한 감사에 대한 기쁨은 잃었는 발전을 도모할 수 있는 성장 에너지를 공급합니다.

우리의 경영철학을 바탕으로 네패스인의 뚜렷한 모표를 구축하기 위해 먼저 내적인 변화를 꾀하고, 남이 안 하는 큰 목표 를고, 또한 자부심을 가지십시요. 이렇게 위상된 네패스 문화를 나누고 향유할 수 있는 진정한 네패스 인이 되기를 바랍니다.

2005년 8월 27일
대표이사 이 병 구

네패스 창립 15주년 기념 행사 개최!

사원 장기자랑과 15주년 사진전에 여러분의 참여를 기다리고 있습니다.

행사 일시 : 2005년 10월중 예정

네패스가 2005년 10월 24일 창립 15주년을 맞이하여, 전 사원이 함께 모여 비전을 나누는 행사를 개최합니다. 이 행사에서는 'Jump to the world'라는 슬로건을 걸고, 글로벌 네패스 실현을 위해 도약하고자 하는 비전을 선포하고, 장기자랑, 축하공연 등을 통하여 전 임직원 및 가족이 하나가 될 수 있는 축제로 꾸며집니다.

- 15주년 사진전
지난 15년 동안 회사의 모습 또는 회사와 관련된 사진, 직원들의 모습을 찍은 사진을 수집하고 있습니다. 추억으로 간직했던 사진 중에 공유하고 싶은 사진이 있다면, 보내주십시오. 보내주신 사진은 소중히 보관하였다가, 행사 후에 돌려드립니다. 또한 채택된 사진은 소정의 상품을 드리오니 많은 참여 바랍니다.
보내실 곳 : - 우편접수: (137-070)서울시 서초구 서초동 1449-2번지 하림빌딩 5층네패스 간연과장
- E-mail접수: elly@nepes.co.kr 전화기록팀 김연경(02-3470-2725)

- 사원 장기자랑
춤, 노래, 연극등 자신의 재능 표여줄 네패스 전 임직원 및 가족 이 있다면 도전해 주시기 바랍니다.
문의 : 인사총무팀 이혜영 차장 (02-3470-2731)

2005.09.01

네패스 사보 창간

초창기 사보는 타블로이드판(격월간) 사내보로 발간되었다.
2007년 3월부터 매거진 형태의 사보로 바뀌었으며
2011년부터 웹진과 블로그 형태의 온라인 사보로 병행하여 발간하고 있다.

2005

반도체사업부 월매출 60억 달성 기념 이벤트

2005.10.27

개최된 네패스 창립 15주년 행사 현장

공연, 시상식 등 15주년을 기념한 다양한 행사가 진행되었다.

2006

네패스Pte 반도체 공장 건축 현장

2005년 4월 네패스는 싱가포르의 UTAC과 12인치 WLP 제조 합작법인인
네패스Pte를 설립하고 2006년 반도체 공장을 건설한다.
네패스의 솔더범핑 기술력을 인정받아 세계시장에 처음으로 진출하게 된다.

2006

2006.10.19

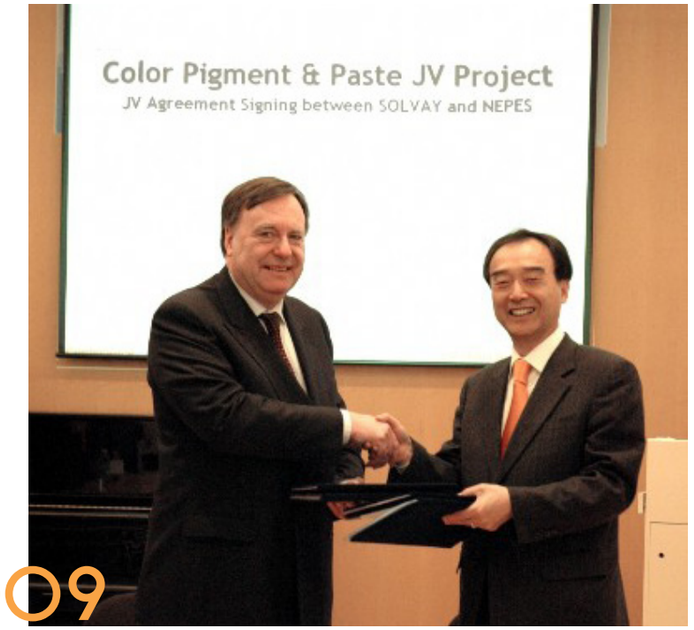
벤처기업대상에서 은탑산업훈장을 수상한 CEO가 대통령에게 전시장을 소개하고 있다.

2007.09.03

연수원 '호텔웨스트오브가나안' 개관

네패스는 충청북도 괴산에 연수원을 개관하고 본격적으로
인재육성 및 기업문화 확산의 발판을 다지기 시작한다.

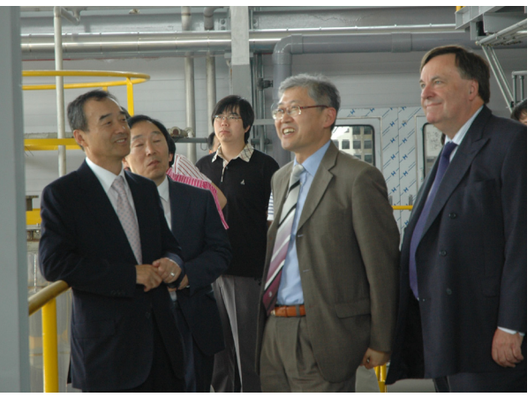
2009



2009.03

이리도스 합작법인 설립

네패스는 다국적 화학기업인 벨기에의 솔베이와 공동으로 LCD패널의 컬러필터용
컬러 피그먼트와 페이스트 생산 합작법인 이리도스를 설립하기로 결정하고
그해 9월 온산에 6만 6천㎡ 규모의 안료 생산 공장을 준공했다.



2009.07.02
온산공장 준공 현장

2009년10월 네패스는 IWLPC(International Wafer Level Packaging Conference)에서
WLP 기술 논문 Best Award를 받으며 업계의 주목을 받았다.

2010

2010.12.07

청주2캠퍼스 증축현장

청주2캠퍼스에 12인치 WLP설비가 처음 입고되었다.

2011

2011.01.09

신공장 증축 준공식

신공장(청주2캠퍼스)을 증축하고 기념식을 진행했다.
청주2캠퍼스에서는 12인치 WLP, 터치스크린패널 (TSP) 비즈니스가 새롭게 시작되었다.

2011

터치스크린패널 제조 현장에서 제조공정을 설명 중인 엔지니어

네패스는 독자기술인 DTW(Direct Touch Window) 방식의 터치스크린 공급자로서
2010년 5월 스마트폰용 터치판넬비즈니스를 시작했다.

2011.11.11

이병구 대표는 러시아 모르도비아 공화국 대통령 니콜라이 메르쿠쉬킨과
조명사업을 위한 합작법인 조약을 체결했다.

2014

2014.02.14

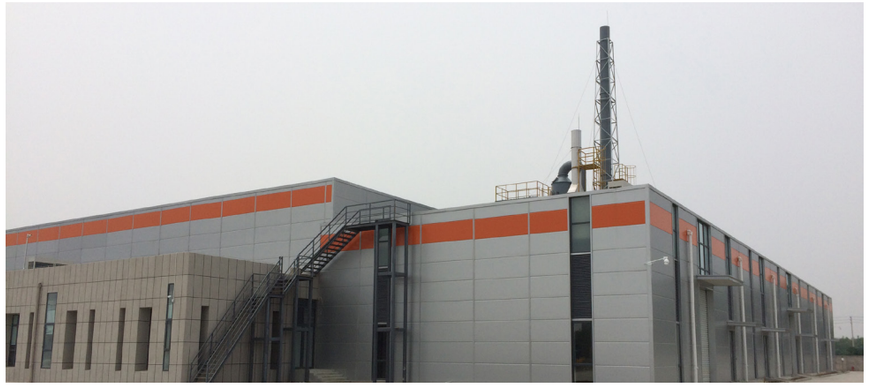
청주2캠퍼스의 FOWLP 설비를 점검 중인 엔지니어

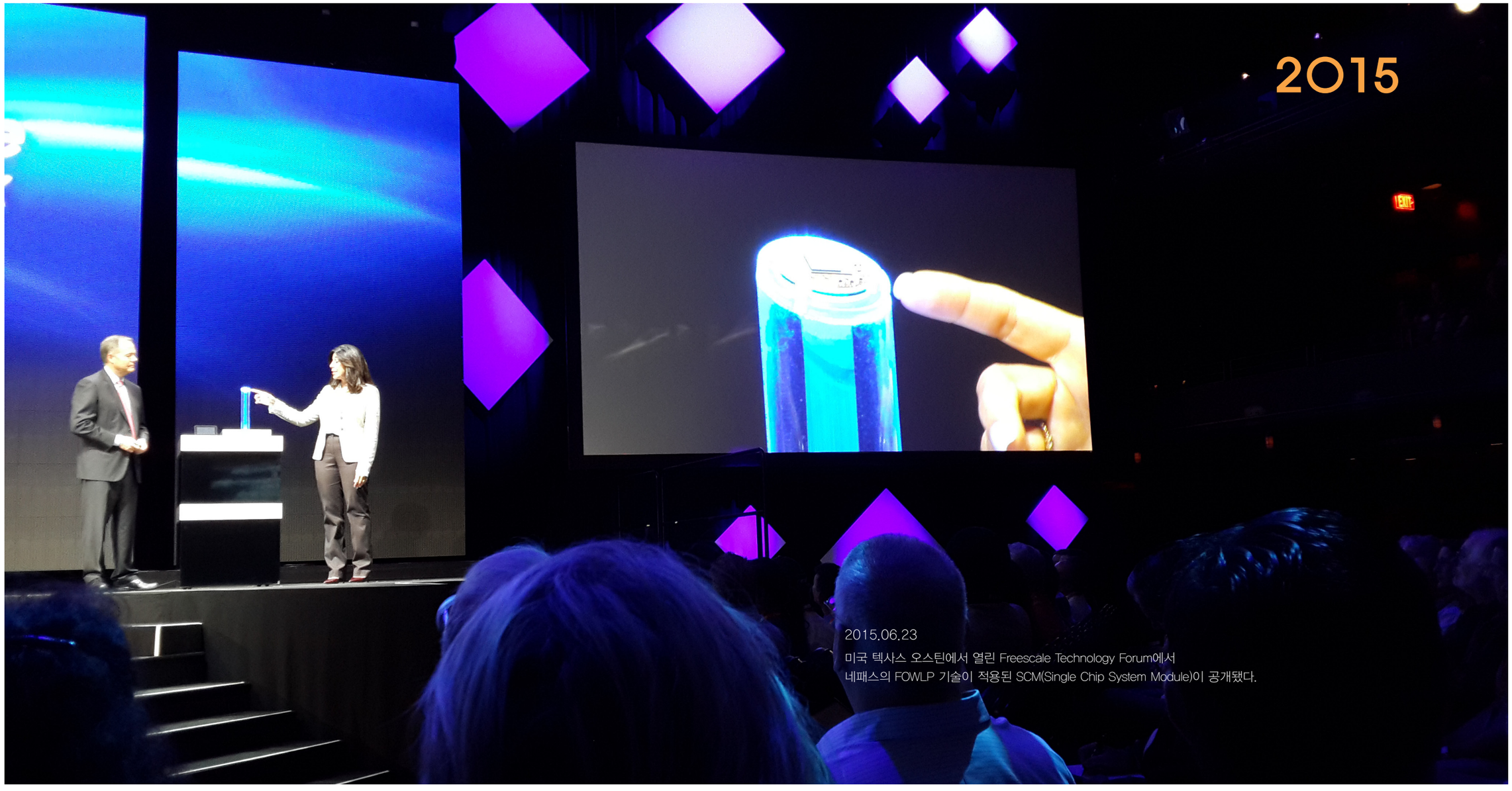
네패스는 싱가포르에서부터 시작한 FOWLP(Fan-out Wafer Level Package)
기술 및 장비를 한국으로 이설하였으며, 2015년 자동차용 중장거리 Radar Sensor에
적용하며 본격 양산을 시작한다.

2014.12.19

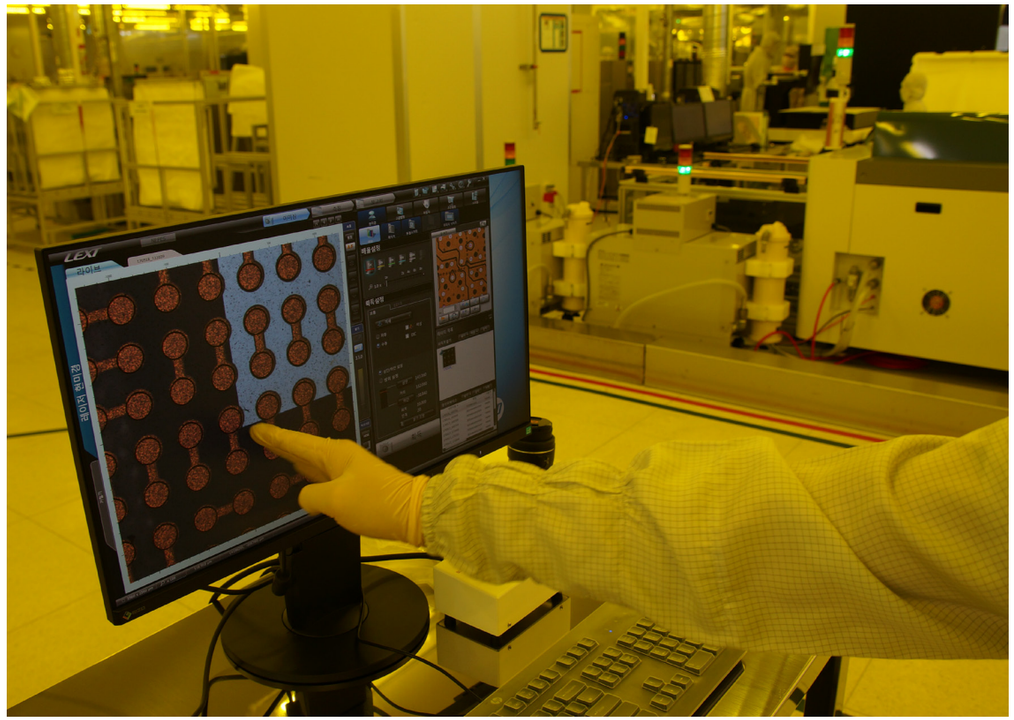
장쑤네패스 반도체 공장 건설 현장

네패스는 2014년 중국 화이안시 및 장쑤성 화이안 공업원구 관리 위원회와 조인트벤처(JV) 투자 계약을 체결한 후 장쑤 네 패스를 설립하고 2천 평 규모의 클린룸 건설과 장비 셋업, 신입 엔지니어들의 현지 교육을 진행하며 2015년 9월 첫 양산에 들어가기까지 말 그대로 무에서 유를 창조하는 나날을 보냈다.



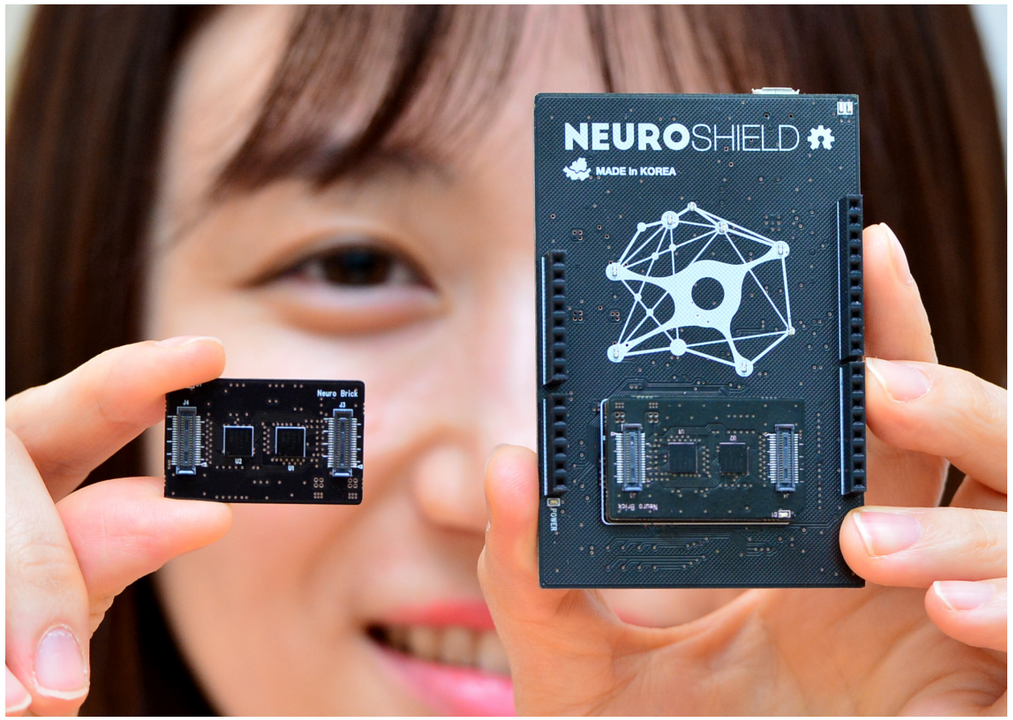


2015.06.23
미국 텍사스 오스틴에서 열린 Freescale Technology Forum에서
네패스의 FOWLP 기술이 적용된 SCM(Single Chip System Module)이 공개됐다.



2017.05.19

청주2캠퍼스 PLP(Panel Level Package)라인 현장



2017.09.07

네패스의 자체 개발 인공지능 칩을 탑재한 개발 보드

2017

2017.10.18

네패스야하드 리드탭 생산현장

네패스야하드는 2017년 TSP(Touch Screen Panel)에서 이차전지용 부품인 리드탭 공급사로 비즈니스를 빠르게 전환하며 ESS(Energy storage System) 및 EV(Electric Vehicle)로 시장 확대를 본격화했다.

2020

필리핀의 네패스하임 전경

2020.01.03

네패스하임 팬아웃 제품 첫 출하

네패스는 FOWLP사업 확장에 따라 美데카의 필리핀 팹을 인수하며 FOWLP시장에서의 입지를 강화해나갔다.

2020.02.05

네패스로부터 전달받은 마스크를 배급받고 있는 장쑤네패스 직원들

코로나19 확산으로 중국에서는 마스크 수급이 어려워졌다.
이에 네패스는 마스크를 구입하여 중국의 장쑤네패스에 전달하였으며
그 다음 달에는 중국의 장쑤네패스에서 필리핀의 네패스하임으로 마스크 지원이 이어졌다.

장쑤네패스에서 마스크를 지원받은 네패스하임 직원들

2020.01.23

청안캠퍼스 건설 현장

네패스는 2019년 10월 1,500억 원 규모의 첨단 팹 투자를 결정하고
괴산첨단산업단지에 FOPLP 전용 팹 건설을 시작한다.

2020.04.06

PLP 장비 입고식 현장

2019.10.30

청안캠퍼스 기공식 현장

30년사 슬라이드 영상보기▲

네패스,
지속성장의 꿈을
사명(社名)에 담다

네패스(nepes)는 '영원한 생명(Eternal Life)'라는 뜻의 히브리어 '네패쉬 *נפש חיים*'에서 착안한 이름이다. 모든 기업의 꿈인 지속성장의 소원을 사명(社名)에 담아 끊임없이 그 이름을 생각하고, 말하고, 또 그대로 일하며 회사와 구성원들의 삶을 통해 영속하는 기업을 이루고자 함이다. 이는 곧 구성원들의 일터를 영속케 한다는 의미로, '고용 창출'이라는 네패스의 존재 목적을 도출하게 된다. 어원적으로도 '네패쉬'는 '숨을 쉴 수 있는 생명의 본질'을 의미한다. 이는 회사를 단순한 이윤 창출의 도구가 아닌, 하나의 '생명 공동체'로 기업의 정체성을 완전히 새롭게 정의(Define)한 것이기도 하다.
즉, 사명(社名)에 기업의 소명(召命)을 담은 것이다.

社名

사명(社名)에 담은 소명(召命)

네패스의 이러한 소명의식은 기업 CI(Corporate Identity)에서도 드러난다. 기본 색상인 오렌지 컬러는 젊고 도전적인 기업, 인간(생명)의 따뜻함은 지닌 기업임을 강조하였다. 또, 꽃 모양으로 형상화한 P는 인간, 생명을 의미하며 사방으로 뻗어 나가는 점진 성과 확장성을 뜻한다. 삼원색(Red, Blue, Green)은 다양한 사람들이 모여서, 협업을 통해 성과(Performance)를 이루어 내는 공동체를 표현하였다.

네패스의 사화(社花)인 민들레는 기업의 영속성과 핵심가치를 나타낸다. 민들레는 겨울엔 마치 죽은 것처럼 잎이 말라있다가도 봄이 되면 그 씨앗이 바람을 타고 멀리까지 날아가 노란 꽃을 피운다. 강인한 생명력과 번식력을 지닌 꽃으로 생존에 대한 투철한 사명감을 가지고 있다. 또 민들레의 꽃말은 '감사'로 네패스 기업문화의 기반이자 핵심가치를 상징한다.

nepes Blue | nepes Green | nepes Orange | nepes Red

네패스라는 이름으로 정체성을 확립한 시기는 설립 13년 차인 2003년이다. 1990년 당시 '크린 크리에 티브'라는 이름으로 반도체의 불모지였던 대한민국에서 전자소재 국산화를 꿈꾸며 탄생했다. 2003년 반도체 패키징으로 사업 영역을 확장하며 '네패스'로 사명을 변경했다. 같은 시점 매출은 1,000억 원으로 전년대비 약 두 배, 기업가치는 1,500억 원으로 500억 원대에서 3배가량 뛰어올랐고, 직원 수 역시 100명 대에서 200명을 넘어가기 시작했다.

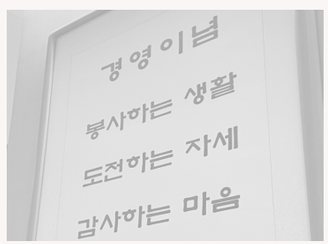
기업의 존재 목적은 단순한 이윤 창출이 아니다

기업의 소명은 네패스라는 이름에서 정의했듯 기업 역시 '개인이 모인 생명력 있는 조직'이라는 관점에서 출발한다. 모든 개인이 세상에 태어난 이유가 있듯 기업도 마찬가지로 존재의 이유가 있다. 대다수의 기업들이 이윤 창출을 목적으로 일을 하고, 존재의 의의를 규정하는 반면, 네패스는 일을 통해 창조세계를 아름답게 하고 인류의 삶을 풍요롭게함으로써 지속성장을 추구하고 있다.

네패스의 3대 경영이념인 봉사하는 생활, 도전하는 자세, 감사하는 마음 중 '봉사하는 생활'은 네패스의 소명, 즉 존재 목적을 규정하고 있다. '봉사하는 생활'이란 '내가 하는 일을 통해 창조 세계를 아름답게 하고, 인류의 삶을 풍요롭게 하며, 자유, 정의, 화평케 하는 일에 온 힘을 다하여 섬기는 생활'을 의미한다.

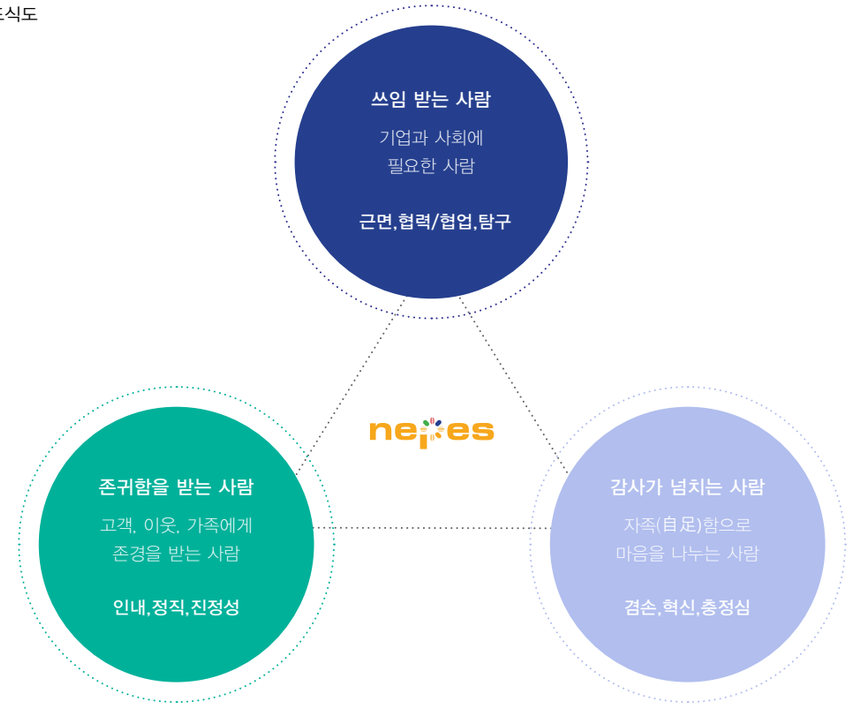
이와 같은 존재 목적에 따라 네패스는 '일을 잘할 수 있는 품성을 지닌 사람'들로 구성되어 있다. 네패스는 기업과 사회에 필요한 사람(쓰임 받는 사람), 고객과 이웃, 가족에게 존경을 받는 사람(존귀함을 받는 사람), 자족(自足) 함으로 마음을 나누는 사람(감사가 넘치는 사람)을 인재상으로 정의한다.

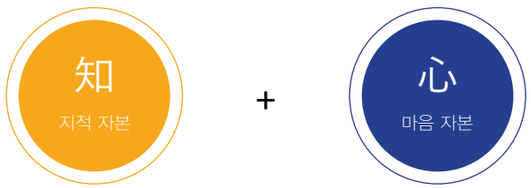
수익창출을 통한 성장에 기여하는 것이 구성원들의 지적자본이며, 더 나아가 성장을 지속시키는 것은 구성원들의 마음 자본 확충이다. '쓰임 받는 사람'의 덕목인 근면, 협력/협업, 탐구는 지적자본 확충을 위해, '존귀함을 받고, 감사가 넘치는 사람'의 덕목인 인내, 정직, 진정성, 겸손, 혁신, 충성심 등은 바로 마음 자본 확충에 필요한 것이다.



'봉사하는 생활'은 1990년 창립 초기 전자소재의 국산화부터 2020년 현재 패널 레벨 패키지(PLP, Panel Level Package), 인공지능(AI, Artificial Intelligence) 등 네패스의 모든 사업의 배경이 되는 정신이다. 창업주이자 CEO인 이병구 회장은 봉사의 개념을 '사회 또는 남을 위하여 몸과 마음을 다해 일한다'는 사전적 의미를 넘어 좀 더 포괄적이며, 가치 중심적 의미로 '일을 통하여 타인의 필요를 충족시킬 수 있어야 한다'고 정의했다. 2003년 네패스는 사명 변경과 함께 경영이념(봉사하는 생활, 도전하는 자세, 감사하는 마음)을 선포한다.

인재상 도식도





기업이 수익 창출을 통한 성장을 도모하기 위해서는 구성원들의 지적 자본을 확충해야 하며 지속성을 위해서는 마음 자본을 확충해 나가야 한다. 네패스의 인재상인 '**쓰임 받는 사람**'의 덕목들은 지적 자본 확충을 위해서, '**존귀함을 받고**', '**감사가 넘치는**' 데에 요구하는 덕목들은 마음 자본 확충에 필요한 것이다.

기업의 소명은 사람과 제품을 통해 이루어진다

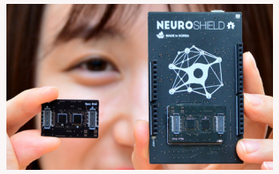
네패스는 기업의 역할, 즉 소명을 이루는 방법으로 명문회사, 명품회사, 섬김회사라는 구체적인 모델을 설정했다.

네패스가 지향하는 명문회사는 첫 번째, 좋은 바탕을 가진 사람이 자신의 분야에서 전문가가 될 수 있도록 하는 회사이다. '일을 잘 할 수 있는 품성을 지닌 사람'을 선발하면 회사는 이 사람을 육성할 책임을 가지고 인당 100시간 이상의 교육 이수 및 권한 위임을 통해 실력을 기르도록 한다.

두 번째로 제품을 만들어 파는 회사라면, 그 제품에 대한 철두철미한 철학이 있어야 한다. 이는 제품의 완성도를 결정짓고 구성원, 회사, 고객, 사회 발전의 밑거름이 된다. 네패스는 제품 철학을 '진(眞, 사람들이 꼭 필요로 하는 제품), 선(善, 선한 목적에 쓰이는 제품), 미(美, 아름답고 멋진 제품)'로 규정한다. 네패스는 이 '진선미'를 두루 갖춘 제품을 통해 명품회사를 지향한다.

세 번째, 네패스는 일을 통해 고객과 이웃의 지경을 넓히는 데 도움을 주기 위해 존재한다. 바로 '섬김회사'의 정의이다. 네패스의 기술과 제품을 필요로 하는 곳이 있다면 땅끝까지라도 섬긴다는 뜻이다.

네패스는 제품 철학을 '진선미'로 여긴다.
진眞은 '진짜 제품'을 만들자는 의미다. 사람들이 정말로 필요로 하는 것, 우리의 제품을 통해서 생활의 불편함과 고통을 해소하고 편리하고 안전하게 느끼도록 만드는 것이다. 두 번째인 선善이란 제품이 선한 목적에 쓰여야 한다는 뜻이다. 만약 그것이 무기로 쓰인다든지, 타인의 정신적 건강을 해치는데 사용된다면 아무리 경제적 가치가 높다 해도 절대 만들지 않는다. 마지막으로 미美는 글자 그대로 보기 좋고 아름다운 제품을 만들자는 의미다. 사람의 말과 행동, 인격이 아름다우면 누구나 호감을 갖는 것처럼 제품도 미를 추구해야 하는 것이다.



네패스의 인공지능 칩을 탑재한 개발보드

in thanks

소비자들은 결국 제품을 보고 그 회사의 정체성과 철학을 느낀다.
제품에 대한 철학이 어떻고 무엇을 추구하느냐는 곧 소비자에게 어떤 회사로 인식되고 싶은가를 결정하는 것이기도 하다. 네패스는 모든 제품에 감사를 담는다는 의미로 자사가 만든 모든 제품에는 in thanks라는 고유의 로고를 붙인다.

‘사람’ 그리고 ‘같이’의 가치

회사가 사명(使命)을 지닌 존재라면, 구성원들에게 회사는 사명의 생활공간이다. 가장 많은 시간을 보내며 가치를 창출하는 곳이기 때문이다. 그런데 가치 창출에 있어 각자가 지닌 능력의 종류와 크기가 다르기 때문에 혼자의 힘으로는 한계가 있다. 자기의 부족한 부분, 적은 부분 혹은 가지고 있지 않은 능력은 이 부분을 채워줄 수 있는 사람들과 함께(같이) 일함으로 보완할 수 있다.

즉 함께(같이) 합력해야 큰 가치를 빠르게 창출할 수 있다. 네패스가 ‘감사’, ‘겸손’과 함께 ‘같이’(Together)를 기업문화의 핵심가치로 강조하는 이유이다.

같은 맥락으로 네패스는 ‘일 중심’이 아닌 ‘사람 중심’ 경영을 강조한다. 이는 사람의 정체성을 채워주고 완성시켜 주는 것을 의미한다. 네패스가 추구하는 사람 중심의 경영이란 구성원들의 무한한 잠재력을 끌어내기 위해 자발적 동기부여가 되는 환경을 갖춰주는 것이다.

회사 생활뿐 아니라 개인의 삶도 행복하게 해주기 위한 노력을 위에서부터 흘러내려 보낼 수 있도록 리더십의 역할을 강조하고 있다. 경영자 및 관리자가 구성원을 위한 봉사를 잘하여, 구성원들이 경영자 및 관리자 자신보다 더 성장할 수 있도록 하는 기업문화는 네패스의 경영이념 중 하나인 ‘봉사하는 생활’ 정신과 맞닿아 있다. 또한 실질적인 사람 중심경영을 위해 네패스는 책임자과 구성원 각자가 가져야 할 자세를 아래와 같이 정의하고 실천하려 노력하고 있다.

“왜 가치를 창출해야 하는가? 그 이유를 깊이 이해해야 가치창출 과정에서 발생하는 어려움 Death Valley을 극복하고 크고 풍성한 가치를 창출할 수 있게 된다.”

2018.12 CEO 메시지 中

책임자가 해야할 일

01 구성원에게 신뢰를 주어야 합니다.
업무를 줄 때 일관성이 있어야 합니다. 번복해서는 안 됩니다. 구성원이 경영자와 관리자에 대한 신뢰를 가질 때, 리스크 테이킹을 합니다. 만약 상사에 대해 불신을 하게 된다면(예로 들면, 상사가 나의 공을 다 가져간다는 생각), 자기 일에 리스크 테이킹을 하지 않고 생산성이 저하됩니다. 이를 방지하기 위해 경영자 및 관리자는 구성원들과 커뮤니케이션을 할 때, 자기 생각을 분명히 하고, 잘못된 점은 인정하고 고쳐야 합니다.

02 구성원에게 결정권을 주어야 합니다.
앞서 말씀드린 듯이 구성원들은 기본적으로 무한한 잠재력을 가지고 태어난 사람들입니다. 이들에게 분명한 목표를 주고 그 후 결정권을 주어야 합니다. 그리고 그 일에 대해 미주알고주알 하지 말아야 합니다. 그렇지 않으면 그들의 창의성이 사라집니다. 결정권을 위임하면 구성원들은 '상사가 나를 믿는구나'라는 생각을 가지게 되고 자신이 맡은 일을 열심히 하게 됩니다. 이때 구성원은 자신의 잠재 능력을 최대한 발휘하여 최고의 결과를 낼 수 있습니다.

03 구성원에게 결정권을 주었을 때, 실패나 실수를 할 수 있습니다. 이런 경우, 재도약의 발판으로 삼아야 합니다.
실수나 실패했는데 덮어버리고 가서는 안 됩니다. 물론, 지나간 실패를 이야기한다는 것은 피하고 싶은 일이겠지만, 그 원인을 찾기 위해 머리를 맞대고 상의를 충분히 하여 원인을 분석해야 합니다. 그리고 교훈을 얻어야 합니다. 그래야만 생산적 작업 환경을 만들고 사람 중심경영을 할 수 있습니다. 질책과 벌을 주기 이전에 재기회를 줘야 합니다. 질책과 벌은 개선의 노력이 없을 때의 이야기입니다.

04 구성원에게 결정권을 주었고, 구성원이 이에 성공했을 때는 인정하고 칭찬해 주고 금전적 보상을 해줘야 합니다.
그리고 이 보상 시스템이 지속될 수 있는 인사 체계를 구축해야 합니다. 리더가 되면 인정하고 칭찬하는 일에 굉장히 인색해집니다. 잘한 것은 칭찬하지 않고 못하는 것만 계속 말하게 됩니다. 이런 성향을 지양하고 잘한 일에는 인정하고 칭찬해 줘야 합니다.

구성원이 해야할 일

01 자신의 정체성에 대해 깊이 인식을 해야 합니다.
그래야 책임감을 가집니다. 자기가 하는 일에 관해 책임을 진다는 성숙한 마음가짐을 분명히 가져야 합니다. 책임을 많이 진다는 것은 봉사를 그만큼 많이 한다는 뜻입니다. 책임진 일에 실패하게 되면 이를 통해 배우게 되고, 성공하면 인정과 보수를 받습니다. 자신이 세상에 태어난 것에 대한 책임감을 느껴야만 합니다.

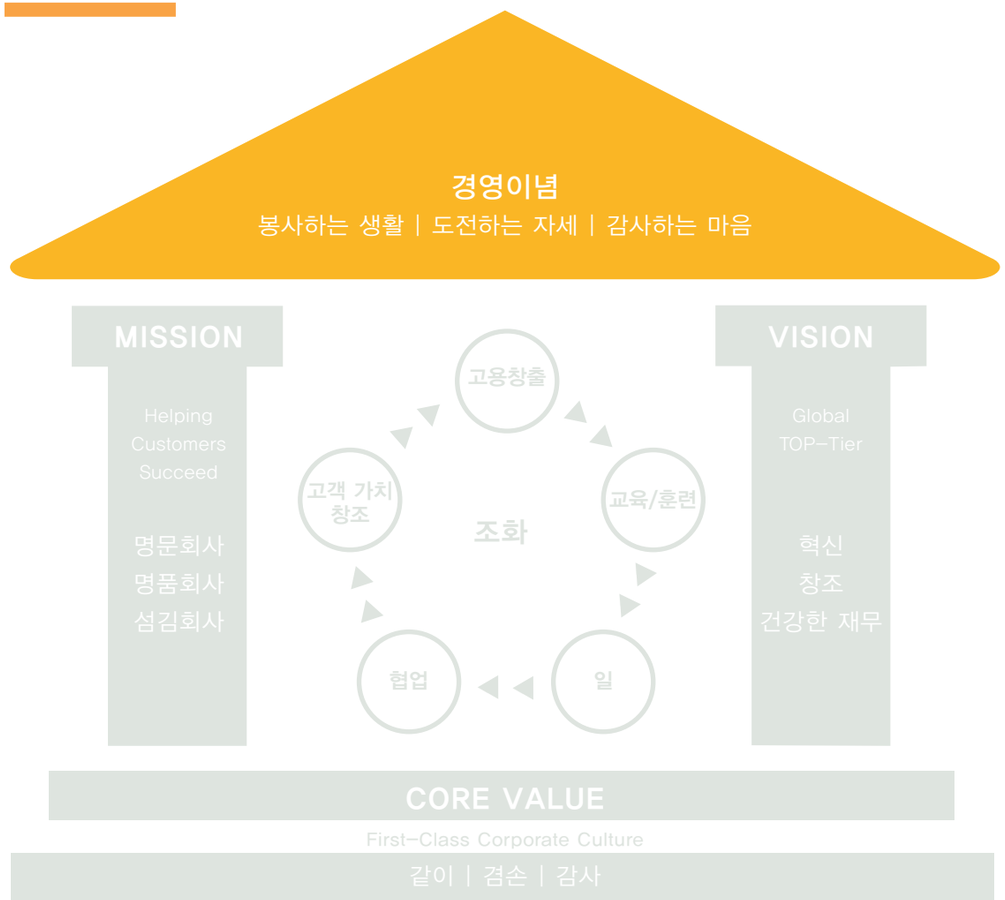
02 구성원들은 지속해서 탐구 생활을 해야 합니다.
자신의 분야에서 최고가 되겠다는 생각을 가지고 실력을 향상하기 위해 노력해야 합니다. 주 52시간 이후 여유 시간이 많이 생겼습니다. 쉼도 중요하지만, 공부하는 시간 또한 가져야 합니다.

03 긍정적인 생각을 해야 합니다.
한 가지 목표를 가지고 팀이 하나 되어 좋은 관계를 유지한다면 불가능한 일은 없다는 생각을 해야 합니다. 예를 들어 비행기는 아주 무거운 짐을 싣고 납니다. 정말 불가사의한 일입니다. 하지만 우리 주변에 이런 일들이 일어나고 있습니다. 그만큼 인간은 굉장한 잠재력을 가지고 있습니다. 이런 긍정적인 생각을 가져야 합니다. 이를 위해서는 도전정신과 개척정신이 필요합니다. 남이 하지 않는 것을 내가 처음 한다는 생각을 해야 합니다.

04 공동체 정신을 가져야 합니다.
먼저 남에게 피해를 주지 않아야 합니다. 그리고 나누고 희생합니다. 이것이 공동체 정신입니다.

2018.12.20
4차 사업계획워크숍 강평 中

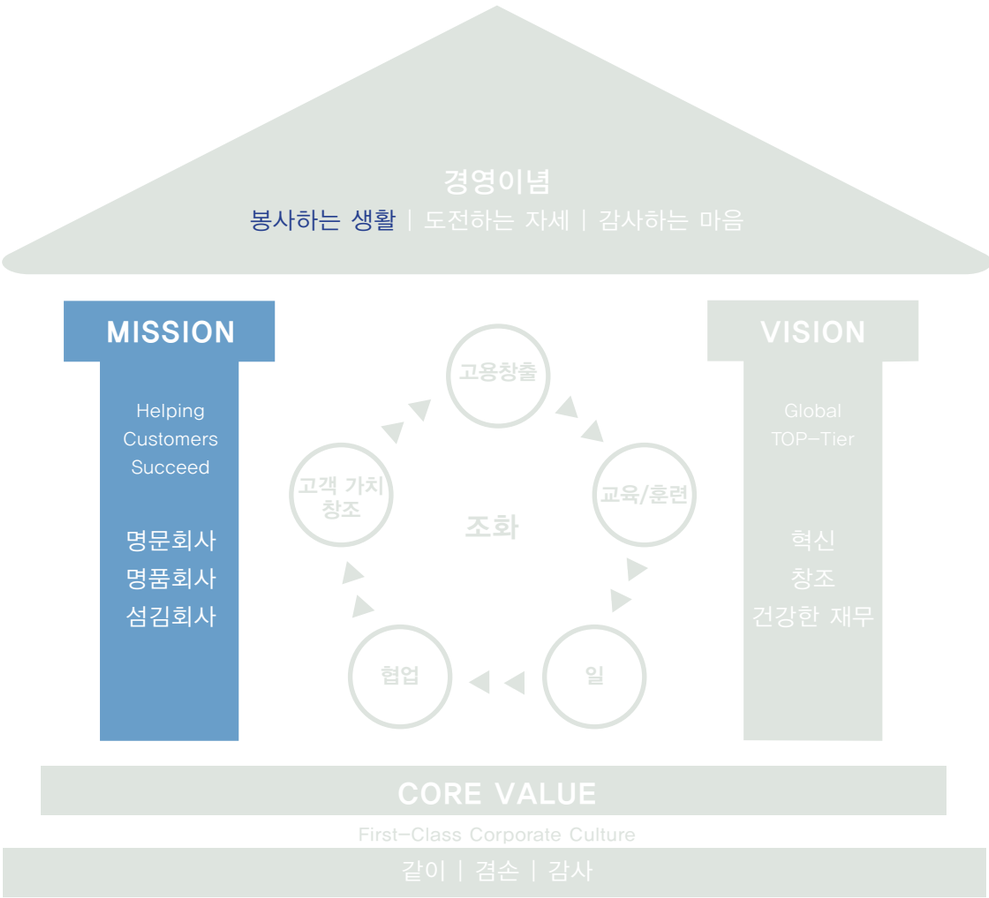
경영설계도



네패스 경영설계도는 미션, 비전, 핵심 가치를 통해 회사가 목표하는 것과 그것을 구체적으로 이루는 방법을 정리한 것이다. 경영설계도는 모든 경영 활동에 근거와 기준을 제시함으로써 회사를 단일한 공동체로 만들고 힘 있게 전진할 수 있도록 도와준다. 모든 구성원들이 언제 어디서든 동일한 방향을 보고, 동일한 마음 자세로 나아갈 수 있는 정신력을 심어준다.

네패스의 경영이념은 '봉사하는 생활, 도전하는 자세, 감사하는 마음'이다.

봉사하는 생활은 Mission, 도전하는 자세는 Vision, 감사하는 마음은 Core Value로 연결된다.

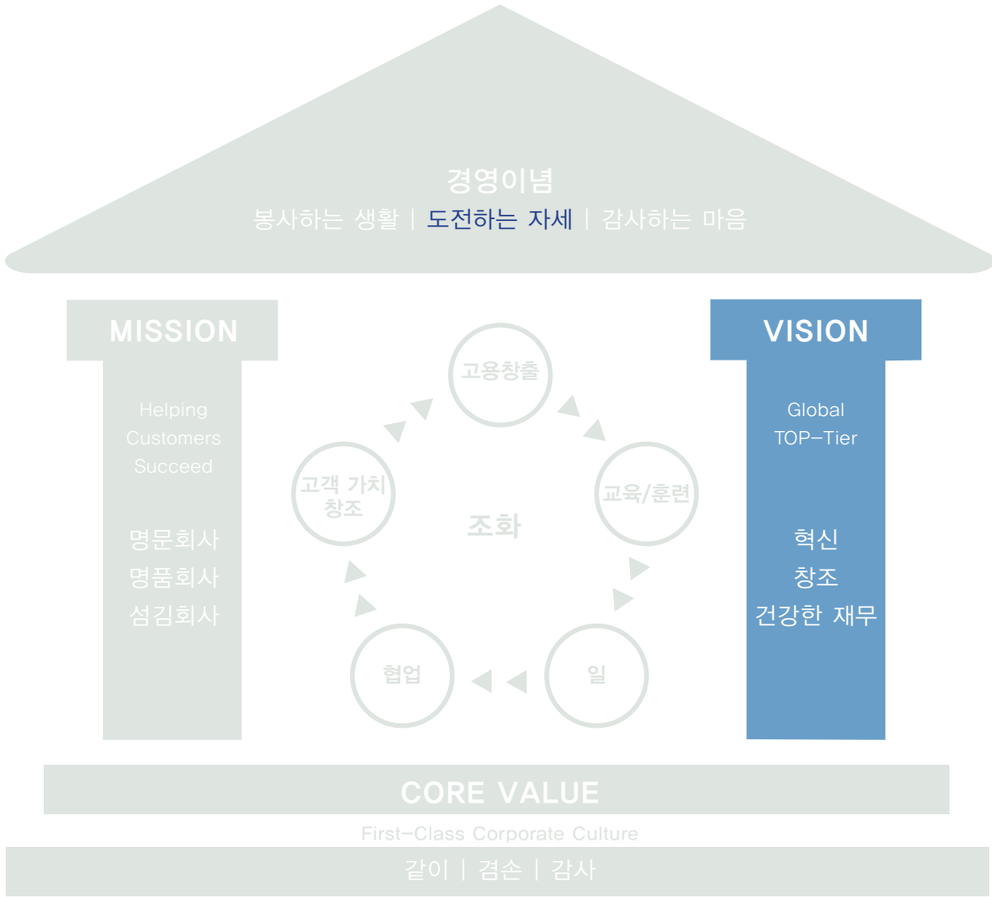


봉사

고객이 지경을 넓혀가는 데 도움을 주는 사명 공동체

Helping Customers Succeed

네패스는 '다른 사람의 꿈과 비전을 이루는 데 도움을 주기 위해 존재' 한다.
쓰임 받는 인재들이 함께 일하는 명문회사, 고객의 수요를 충족시키는 창조적 가치를 지는 서비스와 제품을 제공하는 명품회사, 땅끝까지 고객을 진정으로 도와 그 지역 발전에 이바지하는 섬김회사를 지향한다.

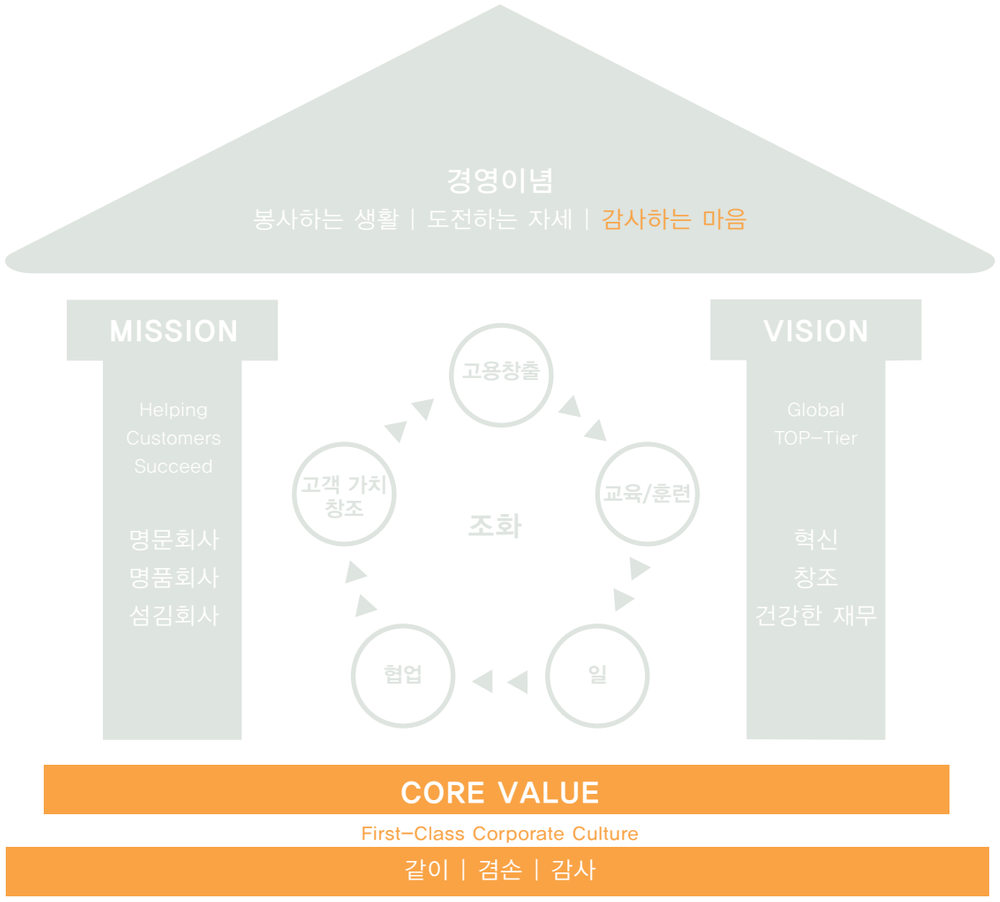


도전

혁신과 창조로 미래를 앞당기는 서비스 공동체

Global Top-tier

네패스는 사업군별로 'Global Top-tier 기업 지위를 유지' 한다.
기존 제품과 서비스는 혁신을 통하여 최강의 경쟁력을 높여나가는 한편, 신규 제품과 서비스를 지속적으로 접붙여서 지속 성장하며, 건강한 재무 상태를 지닌 공동체를 만들어 간다.



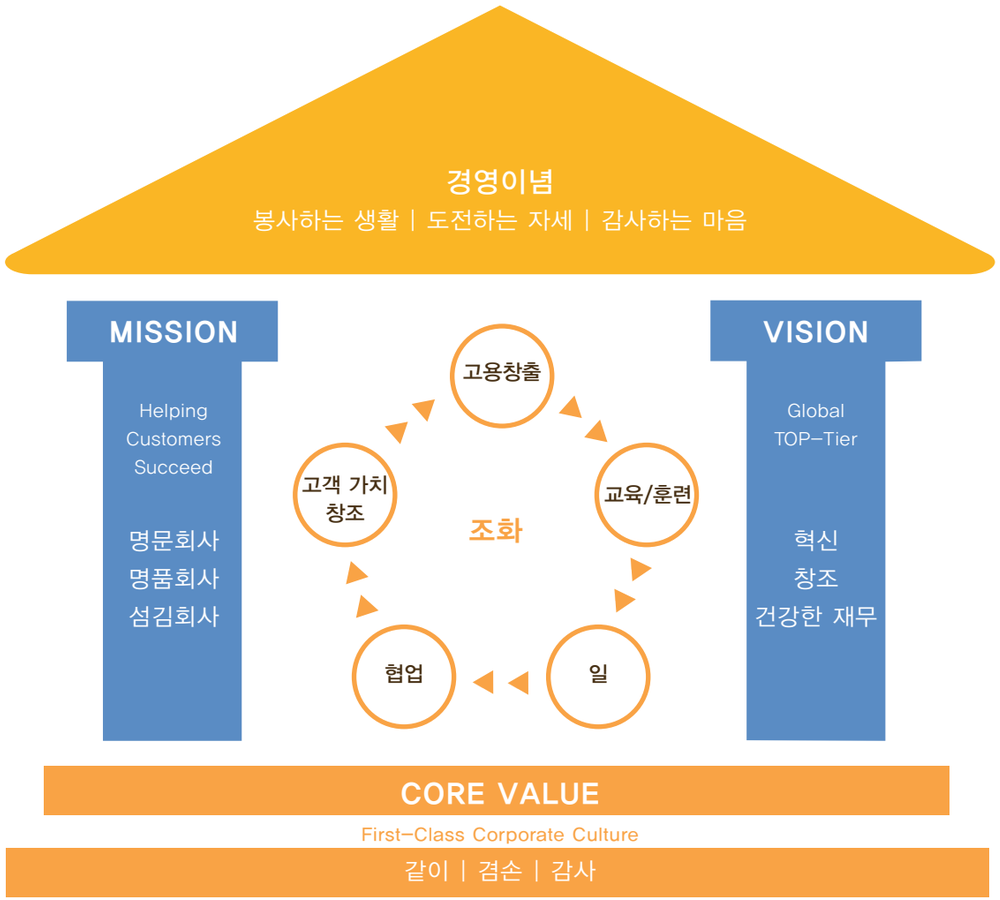
감사

기쁘고 감사한 마음으로 함께 일하는 생명 공동체

First-Class Corporate Culture

우리는 세상으로부터 부름받은 창조적 일꾼으로서 사명감을 가지고 일한다.

합력과 협력으로 자신에게 주어진 사명을 다하여 쓰임 받고, 겸손함으로 매사에 부드럽고 유연성이 있어 새로움을 창조함으로써 존귀함을 받으며, 감사가 생활화되어 즐거운 일터를 만들어 간다.



네패스는 '봉사하는 생활 · 도전하는 자세 · 감사하는 마음' 3대 경영이념을 바탕으로 회사가 해야 할 다섯 가지 역할, 즉 고용 창출 · 교육 및 훈련 · 일할 수 있는 기회 제공 · 협업 · 고객 가치 창조를 하고 있다. 이 다섯 가지가 조화롭게 이뤄질 때 누구도 따라올 수 없는 걸작품을 만들게 되고 지속성장할 수 있다.

CEO가 설명하는 경영설계도▲

CEO 경영철학

"보이지 않는 것이 성과를 좌우한다."

4차 산업혁명으로 초연 결과 융복합 시대를 맞이하면서 모든 분야에서 아주 빠른 변화가 일어나고 있다. 새롭고 다양한 생활양식과 요구가 세계 경제 성장 둔화와 맞물려 불확실성이 매우 높은 경영 환경에 직면하고 있다. 이런 환경에서도 대부분의 경영자는 지속 가능한 기업을 꿈꾼다. 이를 이루게 하는 것은 보이지 않는 '사람의 마음'에 있다. 사람의 마음을 어떻게 움직이냐에 따라 전면적이고 혁신적인 변화가 일어난다.

네패스는 사람의 마음을 통해 새로운 미래를 일구는 '4차원 경영'을 한다. 4차원 경영은 생각(thinking) · 말(word) · 일(work)에 관한 제대로 된 태도에서 시작된다. 4차원 경영 안에서 개인은 스스로 비전과 목표를 설정하여 최적의 생산성을 발휘하고 스스로 창의적으로 되기 위해 노력한다. 또한, 주변 동료들과 협력하며 모두가 행복한 직장을 만들기 위해 최선을 다한다. 이는 개인의 인생과 회사의 경영을 성공으로 이끄는 힘으로, 개인뿐만 아니라 회사는 4차원 경영을 실천하기 위한 노력이 필요하다.

우선 '생각(thinking)'은 4차원 경영의 출발점이다. 개인의 삶이든 혹은 회사의 경영이든 '무엇을 어떻게 생각하느냐'에 따라 성공의 향배가 결정된다. 정체성과 추구하는 가치, 그리고 꿈(비전)이 제대로 규정되어 있어야 한다. 이에 대한 확신이 있으면 어떤 환경도 극복해 나갈 수 있다는 믿음이 생긴다. 특히, 회사의 경우에는 구성원의 머릿속에 회사의 설계도가 들어 있는지, 추구하는 가치가 무엇인지, 무엇을 하는 회사인지가 분명하게 정립되어 있어야 한다. 네패스는 다른 사람을 윤택하게 하고, 사회와 다음 세대에 도움을 준다는 사명감으로 일하는 회사이다. 나, 고객, 업계, 민족, 국가, 다음 세대를 위해 존재하고 있다. 임직원이 네패스의 정체성과 가치관을 공유하고 있는 것은 매우 중요하며, 이를 통해 임직원의 긍정적인 생각, 사랑의 생각, 창조적 생각을 이끌어 낸다.

'말(word)'은 우리를 둘러싼 환경을 바꾸는 강력한 힘이 있다. 이 힘은 굉장히 커서 어떻게 제어하느냐에 따라 처한 환경을 보다 좋게 바꿀 수가 있다. 과거에 내가 말한 결과가 현재의 나의 모습이며, 현재 내가 하는 말이 미래의 나의 모습을 결정짓는다. 말은 그 자체로 마음과 생각을 바꾸는 수단이어서 직장에서도 매우 중요하다. '회사에서 어떤 말들이 오가는가?'는 곧 '그 회사는 어떤 회사인가?'를 보여준다. 즉, 기업문화와 성과를 결정짓는다.

마지막으로 '일(work)'을 대하는 태도와 일하는 방식은 운명을 좌우한다. 3차원 경영에서는 일은 단순히 생계를 위한 수단이지만, 4차원 경영에서는 인생에서 추구하는 '사명'이다. 그렇기에 본인이 맡은 일에 있어 스스로가 최고의 전문가라고 믿고 이를 위해 부단히 노력해야 한다. 그래야 현장에서 최고의 제품을 만들고, 그 과정에서 인생의 승리자가 되어 삶의 기쁨을 누리고, 더 나은 미래를 꿈꿀 수 있다.

4차원 경영은 바람과 홍수에 무너지는 모래 위의 집이 아니라 쓰나미와 폭풍 속에도 쉽게 무너지지 않게 하는 반석 위에 짓는 집과 같다. 여기서의 반석은 사람의 마음을 먼저 생각하는 인간 중심 경영이다. 이 반석을 단단하게 하는 수단은 네 패스인의 생활양식이자 자부심인 3.3.7 Life이다. 4차원 경영을 통한다면, 미약한 시작이 풍성할 결실로 올 것이다.

CEO 특강▲

02 – 도전

네패스 – 30년사

1990 – 2020

nepes_VISION

'봉사하는 생활'을 실천하기 위해서는 실력이 있어야 한다. 이에 네패스는 하고 싶은 일, 잘 할 수 있는 일보다 해야 하는 일을 함으로써 성장을 촉진한다. 네패스의 두 번째 경영이념 '도전하는 자세'는 기업의 존재 목적과 영속성을 위한 생존전략인 셈이다.

2-1 IT 소재/부품 국산화의 첫 발을 내딛다 111
· 미세회로 형성용 현상액의 첫 국산화
· 기능성 케미컬로 전자소재사업을 강화하다
· 과감한 투자로 시스템반도체 시장을 열다

2-2 기술력으로 사업의 영토를 확장하다 131
· 새로운 도약의 발판, 웨이퍼레벨패키지
· 글로벌 화학기업과 JV로 핵심소재의 원천기술을 확보하다
· 우리만의 기술로 도전한 친환경 에너지 사업
· 패터닝기술의 정상에서 TSP사업에 도전하다

2-3 한국을 넘어, 세계시장의 문을 열다 157
· 중국 시스템반도체 후공정 시장 개척
· 팬아웃패키지로 글로벌 자동차 반도체 시장 진출
· 이차전지 핵심부품, 리드탭 비즈니스를 시작하다

2-4 대한민국을 세계무대로 이끌어 내다 177
· 첨단 반도체 기술과 인공지능의 만남, 뉴로모픽 AI
· 한국을 시스템반도체의 핵심 클러스터로!

2-1

IT 소재/부품 국산화의 첫 발을 내딛다

1992 | 2001

미세회로 형성용 현상액의 첫 국산화

1992.5

전량 수입에 의존하던 핵심 소재를 국산화하다

네패스의 전신인 크린크리에티브는 반도체 · 디스플레이용 핵심소재를 국산화함으로써 국내 정보전자 산업의 발전을 견인하겠다는 미션을 가지고 1990년 12월 자본금 10억 원으로 설립되었다. 1992년 5월에 현재의 음성캠퍼스에 공장 준공을 완료하고, 당해 연도에 현상액 제조 · 판매를 시작하였다.

일본과 미국으로부터 전량 수입에 의존해오던 반도체 및 TFT-LCD 용 박막트랜지스터 생산에 사용되는 미세회로 형성용 현상액을 크린크리에티브가 국내 최초로 국산화에 성공한 것이다. 미세회로 형성 기술은 반도체의 집적도를 높이는 가장 중요한 기술이다. 당시 한국의 반도체 기업들은 제조공정의 신뢰성 확보가 무엇보다 중요했기 때문에 대부분의 주요 원자재를 기술이 검증이 된 해외 선진기업으로부터 전량 수입해서 사용하고 있었다.

글로벌 반도체 매출 10위권 기업 순위 변화

순위	1981	1989	1995	2000	2006	2009	2013
01	TI	NEC	Intel	Intel	Intel	Intel	Intel
02	Motorola	Toshiba	NEC	Toshiba	Samsung	Samsung	Samsung
03	NEC	Hitachi	Toshiba	NEC	TI	Toshiba	Qualcomm
04	Philips	Motorola	Hitachi	Samsung	Toshiba	TI	Micron
05	Hitachi	TI	Motorola	TI	St Micro	St Micro	SK Hynix
06	Toshiba	Fujitsu	Samsung	St Micro	Renesas	Qualcomm	Toshiba
07	National	Mitsubishi	TI	Motorola	Hynix	Hynix	TI
08	Intel	Intel	Fujitsu	Hitachi	AMD	Freescale	Broadcom
09	Matsushita	Matsushita	Mitsubishi	Infineon	Freescale	AMD	St Micro
10	Fairchild	Philips	Hyundai	Micron	NXP	nfineon	Renesas

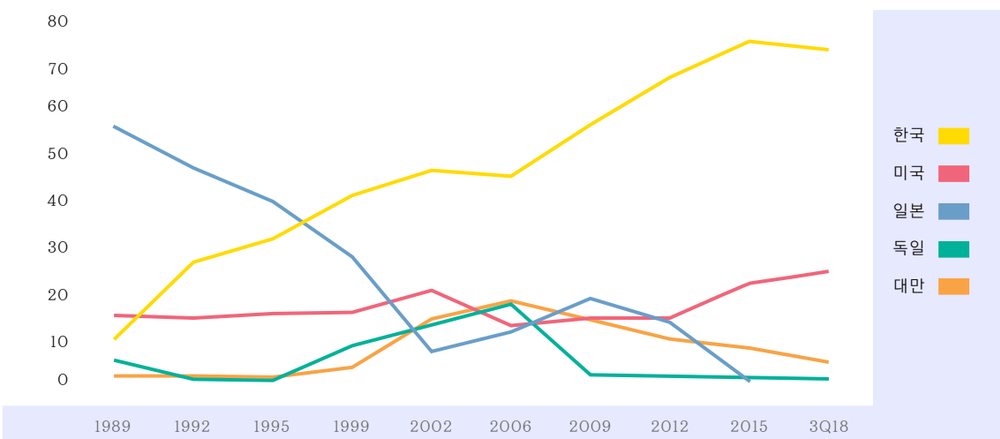
출처 : Gartner

1990년부터 시작된 한국 메모리 반도체 산업의 태동

반도체 산업은 초창기 미국 기업들이 세계 시장을 선도하였으나, 1980년대부터 일본 기업들의 추격이 시작되었고, 1990년대 중반 이후에는 한국의 삼성전자, 현대전자가 두각을 나타내기 시작하였다.
특히 메모리반도체 시장의 주도권이 미국에서 일본으로, 일본에서 한국으로 이동하였다. 1990년대 들어 PC 사용이 급격하게 늘어남에 따라 많은 저장 공간을 요구하게 되었고, 저렴한 D 램 수요가 크게 증가했다. 그러던 중 고비용, 고품질 전략을 고수한 일본 업계와 달리 공격적인 투자로 저비용 반도체 생산에 집중한 한국 기업의 시장점유율이 1990년 이후부터 급격히 증가하기 시작하였다.

하지만 반도체 제조에 사용되는 장비와 재료의 국내 자급률은 현저히 낮은 상태에 머물러 있었다. 초기에는 거의 전무한 상태였고 있더라도 대부분 범용제품을 벗어나지 못하고 있었다. 또한 각 국가별로 반도체 산업의 경쟁력을 유지하기 위해 핵심 재료를 무기화하는 추세도 진행되고 있었기 때문에, 국내 반도체 산업의 경쟁력을 높이기 위해서는 장비 및 핵심소재의 국산화가 꼭 필요한 시기였다.

주요 국가별 D램 시장 점유율 | 1989 – 2018



출처 : 요시오카 히데미 2004 / 한국반도체산업의 국제경쟁력 형성의 요인 2006–2010

외환위기를 겪으며 깨닫게 된 부품소재산업의 중요성

크린크리에티브는 1995년에 일본과 미국으로부터 전량 수입에 의존해 오던 반도체 및 LCD 용 TFT 생산에 필요한 미세회로 형성용 현상액 국산화를 통해 수입 대체에 기여했다. 그리고 국산화에 성공한 공로를 인정받아 중소기업진흥부터 유망중소기업 부분 대상을 수상하였다.

해외 선진기업의 기술적 진입 장벽이 높은 반도체용 재료의 국산화에 성공할 수 있었던 가장 큰 동력은 회사의 두 번째 경영이념인 '도전하는 자세'에서 찾을 수 있다. 어렵고, 힘이 들어서 남들이 하지 않는 하지만 세상을 위해 꼭 필요로 하는 것을 개발하여 창조적 가치를 지닌 서비스와 제품을 고객에게 제공하겠다는 도전 의지가 만들어낸 성공 체험이었다.

얼마 지나지 않아 한국은 1997년 외환위기를 겪으면서 부품 소재산업의 중요성을 절실히 깨달았다. 외환위기 이전 10여 년간 부품 소재 관련 무역수지 적자는 약 980억 달러를 기록하였는데 이는 당시 총 외채 규모와 비슷한 규모로 부품 소재에서 발생한 무역적자가 외환위기의 주범이라고 지적되기도 하였다. 소재산업은 이를 적용한 다양한 산업의 경쟁력으로 이어지기 때문에 사회

1995.12.06
네패스는 중소기업진흥공단으로부터 창업중소기업부문 '올해의 중소기업대상'을 수상했다.

적 파급효과가 어떤 산업분야보다 크다. 크린크리에티브는 소재산업의 국내 경쟁력을 강화하는 것이 한국을 반도체, 디스플레이 산업의 리더로 이끄는 지름길이라고 믿었다. 국가 산업 발전을 이끌어 가겠다는 소명의식의 바탕에서 세계적인 소재 전문 기업으로 성장하겠다는 비전을 세우고, 세상의 필요를 충족시켜주는 Global Top-tier 선도 기업을 향한 여정에 더 박차를 가하였다.

국내 반도체 산업 소재 자급률

재료	재료국내수요 / M$	자급률 / %	국내공급업체
실리콘웨이퍼	719	54%	포스코홀스, 실드론 등
포토레지스트	213	20%	픽스트산업, 동진화성, 동우반도체
프로세스케미칼 / 세정,디벨리퍼	110	55%	픽스트산업, LG금속,슈마허
가스 / CF4,WF6	50	22%	-
타겟	33	14%	토소, 존스매티 등
리드프레임	614	46%	풍산, LG전선, 하남반도체기술 등
본딩와이어	155	87%	-
봉지재료 / EMC	148	22%	-
다미접착재	-	-	에이블스틱
기타	308	-	-
Total	2,350	46%	

출처 : 전자신문 1997

연구개발에 대한 노력이 곧 회사의 고성장을 이끈다

회사는 1996년 중앙연구소를 설립하여 반도체용 순수 화학약품 국산화에 더욱더 매진하였다. 당시 매출액의 75% 이상을 차지하고 있던 현상액의 비중을 신제품 개발을 통해 절반 이하로 의존도를 낮추기 위한 경영전략을 수립했다. 이를 위해 매년 매출액의 5% 이상을 연구개발에 투자하였다.

당시 매출 주력 제품인 현상액의 개선 제품과 함께 64M DRAM 이상의 디바이스에 제조에 사용되는 반사방지제 (BARC), 감광제, 연마제, 박리액, 솔벤트, 액상 분말 조성물 등의 개발을 진행하였다. 반도체 및 디스플레이 제조에 핵심이 되는 소재 개발을 통해 '국내 최고의 정보전자소재 업체로 성장한다'는 비전을 수립하고 더 큰 도약을 위한 준비를 실행에 옮기고 있었다.

1996 중앙연구소 설립

신규개발 제품

- 초고순도 (ppt 이하) IPA 개발
- 초고순도 (10ppb 이하) 구연산 국내 첫 개발
- 화학기계적연마 (CMP) 슬러리 국산화
- Final Polishing 슬러리 척 국산화
- Negative Photoresist 개발
- 박리액 (Stripper) 개발
- 폴리머 세척재료 개발
- 반사방지제 (BARC) 개발
- BGC 개발
  (LCD, PDP 공정에서 기판 에지 부위에 남아 있는 잔유물 제거)

기능성 케미컬로 전자소재 사업을 강화하다

2000.2

LG화학의 EMC사업부 인수, 새로운 성장동력을 마련하다

국내 최초로 현상액 국산화를 성공하고 1992년 매출 3억 원으로 시작한 사업이 3년 만인 1995년에 매출 131억 원, 영업이익 21억 원에 이르는 눈부신 성장을 했다. 당시 매출 1,000억 이상의 중견기업으로의 성장을 꿈꾸고 있던 회사는 또 다른 새로운 성장 동력이 필요했다.
이에 크린크리에티브는 회사가 가장 잘 알고, 가장 잘 할 수 있는 반도체 분야에서 기회를 찾았다. 바로 반도체 내부의 칩과 회로를 충격, 산화, 습기 등 외부환경으로부터 보호하는 봉지재료인 EMC(Epoxy Molding Compound)다. 당시 국내 반도체 시장의 성장 가운데 EMC의 시장규모는 연간 1,500억 원 규모였는데 일본의 히타치, 스미토모, 미국의 프라 스콘 등 외국 업체가 60%이상을 점유하고 있었다.

크린크리에티브는 신소재사업부를 신설, 2000년 2월 LG화학의 EMC 사업부를 인수하고 반도체 봉지재료 사업에 진출하여 2000년 350억 원 매출을 달성하였다. 회사는 여기서 멈추지 않고 반도체 봉지재를 응용한 신소재 개발에 박차를 가했다.

회사는 당시 일본업체가 독과점하고 있던 에폭시 소재의 반도체/LED용 핵심 전자재료를 하나씩 공략하며 사업을 성장시켰다

핵심 소재 분야에서 일본의 독과점을 해소하다

2000년 이후 지속적으로 성장을 하고 있던 LED(발광다이오드)에는 발광칩을 보호하기 위한 투명 봉지재인 CMC(Clear Molding Compound)가 사용되고 있었다. 이는 대부분 일본이 독과점하는 소재로 LED가 휴대폰의 백라이트 광원 및 키패드 광원으로 채용이 늘며 CMC에 대한 수요가 폭발적으로 늘어났다.

회사는 반도체용 EMC의 축적된 기술과 노하우를 바탕으로 2002년 소형 파일럿를 시작하여 제품 개발에 주력, 2002년 하반기에 연간 200톤 규모의 생산라인을 구축하고 국내 기업으로는 최초로 CMC 양산을 시작하였다. 당시 CMC를 전량 수입에 의존하던 국내 업체에게는 희소식이었다. 빠른 납품과 가격 경쟁력 등의 장점이 있었고, 문제가 발생했을 때도 즉시 인력을 파견하여 신속하게 문제를 해결해 주었다. 케미컬 산업의 특성상 시장의 규모가 크지는 않았지만 '고객이 꼭 필요로 하는 제품을 공급한다'는 정신을 온전히 실천하면서 사업을 전개하였다. CMC 개발을 통한 LED 산업의 진출은 향후 신소재사업부의 수익성을 높여준 준 고부가가치 소재, W-EMC를 개발하고 사업화할 수 있는 기회와 힘을 갖출 수 있게 해 주었다. 신소재사업부는 반도체 및 LED를 패키징 하는 데 필요한 핵심소재를 하나하나 추가하면서 봉지재 분야의 전문 기업으로 성장해 나아갔다.

신소재사업부는 기존 반도체 봉지제의 지속적인 판가 인하 및 2008년 글로벌 금융위기를 겪으면서 수요의 감소까지 겹쳐서 사업이 적자 전환되었다. 회사는 W-EMC(White EMC)라는 새로운 소재의 사업화를 통해 극복하였다. CMC를 통해 LED 소재 산업의 밸류체인에 속해있던 회사는 당시 일본 업체가 독점하고 있던 W-EMC 소재의 성장 가능성을 보고 도전장을 던졌다. LED Chip의 고효율, 고성능화가 요구됨에 따라 기존에 Reflector로 사용되던 PPA보다 내열성이 우수한, 빛과 열에 의한 변색이 발생하지 않는 W-EMC와 같은 신소재의 채용이 필요한 것이었다. W-EMC는 K사, H사 등 다수의 국내 소재 기업들이 도전했으나 기존 수입제품의 높은 성능을 뛰어넘지 못해 번번이 상용화에 실패했다. 그 가운데 회사는 반도체용 봉지재(EMC) 제조기술과 국내 유일의 LED 용 봉지재(CMC) 제조 기술을 결합하여 마침내 국내 최초로 고객의 요구에 만족하는 W-EMC 개발과 양산에 성공했다.

이는 단순히 신제품 상용화 차원을 넘어 국가 산업 경쟁력에 이바지했다는 데 큰 의미가 있는 소재이며, 2012년 대한민국의 소재/부품 산업에 기여한 바를 인정받아 개발 책임자인 조성우 담당이 지식경제부 장관 표창을 수상하기도 했다.

2012년 글로벌소재 · 부품산업대전 지식경제부장관표창 수상 | 조성우 담당

네패스신소재는
2000년 이병구 회장은 ㈜씨스퀘어이엠이라는 이름으로 법인을 설립, LG화학 EMC사업부를 인수하며 신소재사업을 시작한다. 2007년 ㈜네패스신소재로 사명을 변경하고 같은 해 코스닥 시장에 공개한다. 설립 이후 EMC, CMC, W-EMC 등 반도체 · LED 용 핵심 전자재료를 국산화하며 성장을 거듭하던 네패스신소재는 업황부진과 주요 고객의 실적 악화로 2016년 적자전환하게 된다. 결국 네패스는 2018년 그룹 차원의 재무건전성 제고 및 투자 재원 확보를 위해 네패스신소재를 매각한다.

신소재 개발 품목

2001	Green Compound EMC 개발
2002	Clear Molding Compound 양산
2005	Sony Green Partner 인증
2007	High Power LED용 Silicon 봉지제 양산
2009	Printable Die Attach Adhesive 개발
2010	액상 봉지재 / Liquid Epoxy Compound 양산
2010	W-EMC 양산

멈추지 않는 세계 일류 전자소재전문기업의 꿈

2000년 이후 국내 반도체와 LCD 산업의 성장과 더불어 네패스는 가파른 성장을 했다. 1999년 100억 원대의 매출이 5년 만에 1,000억 원을 넘어서며 중소기업에서 명실상부한 중견기업으로 도약했다. 매출 1조 원 기업으로 지속성장하기 위해서는 기존 사업을 뛰어넘을 수 있는 다른 성장 모멘텀을 만들어 내야만 했다. 이를 위해 LGMMA 대표이사를 역임한 정구동 부회장을 전자재료 부문의 총괄 책임자로 영입하여 제2의 창업을 선언하고, 정보전자소재 사업을 강화해 나아갔다.

당시 이병구 회장은 “우리나라가 IT 강국임에도 불구하고 반도체를 비롯해 전자소재 분야에 이르기까지 많은 기술을 해외에 의존하고 있다”며, “끊임없는 연구와 기술 개발을 통해 세계 일류의 반도체 부품 소재 전문 기업으로 자리매김해 나가겠다”고 표명했다.

네패스가 개발한 기능성 소재 품목

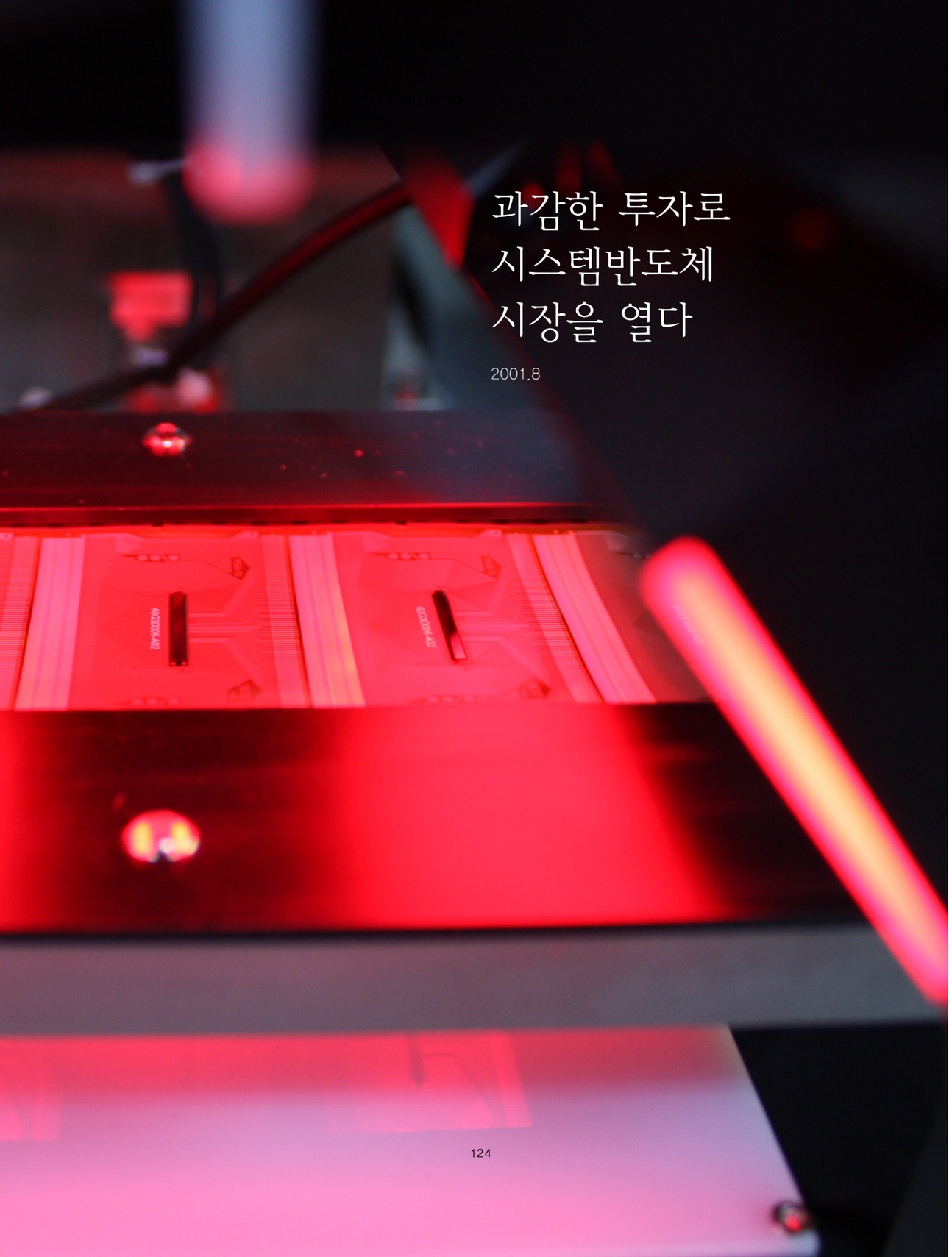
Nano Dispersion
NB/Monitor 용 사업화
TV용 Color Pste 개발
Ink-Jet Paste 개발

Inter Layer Dielectrics
SOG 사업화
차세대 Gab Fill (DOM) 개발
Cu-Chip용 Low-k 개발

Ultra High Purification
TEO S 사업화
Battery 용 고순도 용매 개발
차세대 고순도 제품 탐색

반도체 공정에 필요한 공정 케미컬(Process chemical) 위주의 개발을 진행하고 있던 중앙연구소는 반도체/디스플레이 제조에 필요한 고부가가치의 기능성 케미컬(Functional Chemical)로 개발 로드맵을 전환하고 고객 마케팅 및 사업화를 직접 진행하는 FC 사업부로 개편되었다. 당시 경영진은 연구개발에 대한 노력이 곧 회사의 고성장으로 이어진다는 믿음을 갖고 기능성 소재 개발에 전폭적인 지원을 아끼지 않았다.

회사는 반도체 분야 사업을 영위하면서 확보한 나노분산 기술(Nano Dispersion), 절연막 기술(Inter Layer Dielectrics), 고순도 기술(Ultra High Purification)을 바탕으로 당시 고속성장이 기대되고 있던 반도체, 디스플레이, 이차전지 분야에서 신성장 동력을 찾기 위한 연구개발에 집중하기 시작했다. 더불어 부족한 원천기술은 해외 선진기업과의 전략적 제휴와 국내 우수 대학 및 출연연구소와의 공동 개발을 통해 극복하려는 노력이 시작되었다.



과감한 투자로 시스템반도체 시장을 열다

2001.8

반도체 산업에서의 새로운 꿈

대한민국 반도체 역사를 되짚어 보면, 1970년에는 국내 자본으로 금성사와 아남산업이 반도체 조립을 처음으로 시작했다. 이때부터 우리나라 기업들도 반도체 산업의 중요성을 인식하고 더 많은 투자를 하기 시작했다. 전자 산업은 80년대에 이어 지속적으로 발전하였으며, 다양한 기술이 국산화되었고 세계적인 경쟁력을 갖추기 시작하였다. 이후 90년대는 IT 산업의 격동기이자 변혁기라 볼 수 있다. 90년대 말은 인터넷의 보급과 더불어 인터넷 기반의 IT 기업이 발전하기 시작하고 반도체 산업의 큰 수요를 발생시키는 시기였다. 특히 삼성전자는 D램 시장에서 세계 1위를 달성하며 반도체 신화를 써 내려갔고, 한국 수출 산업의 큰 축을 담당하게 된다.

네패스는 당시 크린크리에티브라는 이름으로 현상액, 세정액 등 케미컬 전문 업체로 잘 알려진 회사였다. 전자재료 전문 회사를 이끄는 이병구 회장은 정보통신 분야에서 반도체 부품 제조로의 사업구도 전환을 가져갈 생각으로, 조용하면서도 큰 변신을 꿈꾸게 된다.

당시 사업분야에서 반도체 부품을 만들겠다란 말을 많은 사람들에게는 어렵고 낯설게 느껴졌을 수 있겠으나, 이 회장은 '대만, 싱가포르, 말레이시아 등에서 중소기업이 반도체 산업으로의 투자가 확대되고 있다'는 이야기를 하며, 중소기업도 반도체에 도전하면 큰 가치를 창출할 수 있다는 확신과 함께 반도체 산업으로 새로운 도전을 꿈을 꾸게 된 배경을 설명했다.

2000년대 들어서면서 디지털 혁명이라는 말과 함께 PC와 인터넷 보급이 급격히 확대되면서 반도체 수요는 빠르게 늘어나게 된다. 이른바 '반도체 신성장 시대'가 도래한 것이다. 당시는 디지털 기기의 수요가 급증하고, 디지털 콘텐츠의 발달을 이루기 시작하는 시기로 반도체 부품의 탑재량이 크게 늘어나는 시기였다. 그동안 우리나라 반도체 산업의 성장을 주도한 것은 메모리반도체인 PC용 D 램이었는데, 세계 반도체 시장에서 메모리반도체의 비중은 20%를 차지하는 반면 시스템반도체의 비중은 80%에 달한다.

이병구 회장이 반도체 산업으로의 진입을 꿈꾸며, 눈을 돌린 곳은 메모리반도체 시장이 아닌, 시스템반도체였다. 시스템반도체의 고성능화가 이루어지면서 반도체의 크기는 작아지고 단자의 개수는 늘어나는 트렌드 하에서 미래 가치를 바탕으로 회사를 성장의 비전을 그리기에 적절한 시장이라는 판단이었고, 더불어 '남들이 하지 않는 새로운 도전'의 시작이었다.

모험과도 같았던 시스템반도체 산업으로의 도전

회사가 도전한 영역은 시스템반도체 사업분야 중 후공정(패키징) 분야였다. 반도체와 부품을 전기적으로 연결하고, 외부 환경으로부터 소자들을 보호하기 위해 포장하는 공정인 반도체 패키징 기술은 과거의 것보다 훨씬 복잡해져 가고 있었다. 과거 반도체에 필요한 데이터 입출력 단자 수가 적었기 때문에 패키징도 단순구조인 SOP 타입이 주류였으나 반도체 사이즈는 작아지고 성능은 높아지면서 많은 입출력 단자들을 요구하게 된다. 이에 따라 Bumping, FBGA, MCP 등 패키징 형태도 다양해져가고 있었다. 업계에 따르면 오늘날 전자제품의 발달을 가능하게 한 것은 반도체 기술, 반도체 패키징 기술, 제조기술, 소프트웨어 기술 등 4가지로 꼽힌다는 말을 하는데, 반도체 패키징 기술이 그만큼 중요하다는 의미이다.

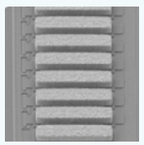
2000년대 당시 시스템반도체, 거기서도 첨단 패키지 기술인 범핑은 한국에서는 매우 낯설고도 어려운 영역이었다. 그러나 국가가 정책적으로 시스템반도체의 성장을 주도해온 대만은 글로벌 1위 파운드리인 TSMC를 주축으로 거대한 OSAT(Outsourced Semiconductor Assembly & Test) 생태계를 보유하고 있었다. 이 골리앗과 같은 경쟁사들과 싸우기 위해서는 가장 진입장벽이 높고, 다가올 미래에 꼭 필요한 기술로 승부해야 했다.

기술뿐만 아니라 범핑 패키지는 기존 SOP, QFP와 같은 컨벤셔널패키지와는 다른 차원의 대규모 장비 투자를 요구하는 기술이다. 시스템반도체 산업의 불모지와 다름없었던 한국에서는 모험과도 같은 투자였다. 회사는 2000년 크린크리에티브컨설팅에 반도체사업부를 신설하고 대규모 투자를 결정한 후 2001년 150억원을 투입해 충북 오창 과학 단지내에 부지 3,000평, 연건평 1,500평 규모의 플립칩용 범프 전용 생산라인을 구축한다. 이곳이 바로 현재의 청주1캠퍼스이다. 당시 허허벌판이었던 오창(현재 과학산업단지)에 반도체 범핑 기술은 시장도, 공정도, 장비도, 사람도 어느 것 하나 처음이 아닌 것이 없었던 영역이었다.

권용호 상무는 시스템반도체 시장의 불모지와 같았던 한국에서는 '퍼스트무버'이자 글로벌 '패스트 팔로워'로서 도전하며 고객이 요구하는 기술을 완성해 나갔던 당시를 떠올렸다. "한 달에 집에 들어가는 날 수가 손에 꼽혔지만 모두가 이 일은 '내가 해결해야 하는 일'이라는 생각으로 매달렸다"고 당시 상황을 회고했다.

위기 속에서 찾은 도약의 발판

오창의 새로운 공장은 2001년 8월부터 가동해 LCD Driver IC(LDI)용 골드(Au) 전해도금(Electro-plating) 범프를 비롯, 솔더 범프 서비스에 착수한다. 사업과 함께 대규모 투자자금유치가 진행됐다. 165억 원이라는 설비투자는 당시 연매출 100억 원대에 불과했던 회사에 결코 적은 금액이 아니었다. 네패스는 2001년 9월 7일 영국의 슈로더가 운영하는 서울 구조조정기금으로부터 83억 원의 투자를 유치해 자본금을 25억 8천만 원으로 늘렸다. 이날의 투자유치 계약은 911(세계무역센터) 테러가 터지기 사흘전 이뤄졌다. 이 영향으로 단기간에 경제심리가 악화되어 경기 침체가 심화됐다.



네패스는 당시 최신의 반도체 패키징 기술 분야인 플립 칩 범핑 Flip Chip bumping 서비스를 제공한다는 목표를 세운다. 플립 칩 범핑은 실리콘 웨이퍼 상태에서 칩의 알루미늄 패드 위에 솔더 Pb 나 골드 Au 로 80~120㎛ 크기의 외부 접속단자를 형성해 주는 공정이다. 당시에는 삼성전자/현대전자가 자체 수요에 필요한 소규모 골드범핑 라인을 갖추고 있었을 뿐, 범프 공정은 대부분 대만, 싱가포르 등의 전문 패키징 서비스 업체들에 의존하고 있었다. 이러한 사업 분야료의 진출을 꿈꾸며 회사는 2000년대를 맞이하게 된다.

"우리 모두 반도체 출신이었지만 범핑이라는 것을 할 줄 아는 사람도 없었다. 그나마 우리가 제일 잘 아는 사람들에 속했고 팹에서 일하는 지인들을 무작정 쫓아다니며 물어보기도 하고 테스트도 하며 집요하게 기술을 완성해갔다"

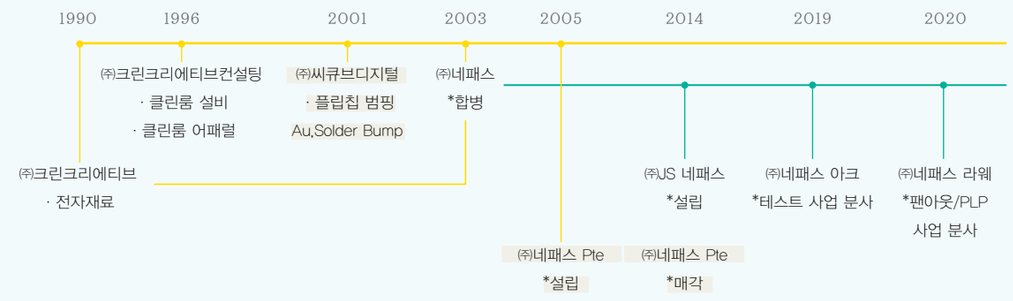
송치중 부사장

1년 후, 고난의 항해를 견디고 버티며 네패스가 띄운 승부수는 적중했다. 샤프, NEC, 도시바 등 10여 개 일본 업체가 시장을 주도했던 LCD 시장은 1999년부터 삼성과 LG가 나란히 LCD 시장 1 · 2위에 오르며 일본을 따돌리기 시작에 2001년에는 대형 LCD에서 일본을 제치고 한국이 41% 점유율로 1위를 차지하며 명실상부한 디스플레이 강국의 첫 포문을 연 것이다. 당시 국내 반도체 고객사는 2~3개 정도로 한정적인 상황이었으나 2001년 국내 LCD 시장 활황에 힘입어 LDI 수요는 높은 증가 추세를 나타냈다. 특히, 2003년 삼성전자와 하이닉스 등 메모리반도체 제조업체들이 가격 하락으로 위상이 격하된 D램을 대신해 LDI 생산량을 꾸준히 늘리고 있는 데다 텍사스인스트루먼츠(TI) 등 해외 업체들도 후공정 아웃소싱 물량을 국내 업체에 의뢰할 움직임이어서 넘치는 물량을 소화하지 못할 정도였다.

2006년 6월 이병구 회장은 일본 지소그룹 계열사인 선일렉트로닉스(SUN Electronics)사로부터 200억 원 상당의 투자금 유치에 성공했다. 당시에 이미 세계에서 세 번째로 단일 공장 내 LDI 후공정 일괄 생산체제를 갖추고 있었던 회사는 본 외자유치로 연 생산능력을 1억 개까지 늘릴 수 있게 되었다. 당시 LDI 후공정 제조 분야에서 최고의 기술력을 자랑했던 일본 업체가 한국에 투자했다는 것에 큰 의미가 있었다. 또한, 국내 수요가 급증하고 있는 시스템반도체 후공정 분야에서 수입 대체 효과를 거둘 수 있게 되었다. 이로써 크린크리에티브는 케미컬 기업에서 반도체 소재부품 전문 기업으로의 확장이라는 역사적 순간을 맞이하며, 현재의 기업 명칭인 네패스로 상호를 변경하기에 이르렀다. 이듬해 회사는 연 매출 1천억 원을 돌파하며 도약의 발판을 마련한다.

청주2캠퍼스 조감도
당시 네패스는 2005년 5월 오창 2공장 신축과 디스플레이용 드라이버I C(DDI) 라인 증설 투자를 위해 259억원 규모의 유상증자를 실시한다. 당시 일본이 주도하던 LCD 패널 시장에서 대형 패널로 승기를 잡은 한국 기업들이 전성기를 누리던 시절이었다. 2006년 5월 오창 2공장이 완공되었고 이를 통해 기존 200㎜(8인치) 반도체 웨이퍼 범핑 월 4만5000장과, 패키징 월 500만 개에서, 월 6만5000장의 범핑을 비롯해, 월 1000만 개의 패키징이 가능해졌다.
– 공사 규모 : Area=4,977 Class=1,000 C/R rea=2,972m

네패스 반도체 사업 법인 명칭의 변천사



당시 케미컬 기업이었던 크린크리에티브는 2003년 반도체사업을 위해 설립한 시큐브디지털(대표 이병구)의 인수합병 작업을 완료한다. 이로써 2004년 명실상부한 매출 1천억원 기업이 되어 반도체 부문 대형 거래선 유치의 초석을 다지게 된다.

2005년 Korean Technology Fast 50 수상
거래소 · 코스닥 기업을 포함 한국의 전체 외감법인 중 3년간 최고의 성장성과 수익성을 기록한 상위 50개사를 선정하여 주는 상으로 2년 연속 수상했다.

02-도전

2-2

기술력으로 사업의 영토를 확장하다

2020

새로운 도약의 발판, 웨이퍼레벨패키지

2004.5

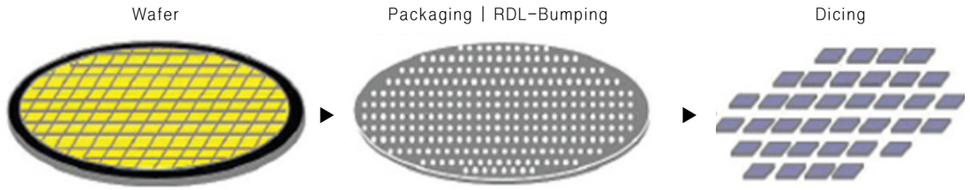
첨단 반도체 패키징의 핵심 기술, 웨이퍼레벨패키지

2004년 국내 패키징 업체의 공장 가동률이 반도체 경기 호조에 힘입어 100%에 육박했다. 네패스는 한창 늘어가는 LDI와 CIS 수요에 대응하며 동시에 또 다른 '무기'를 준비하기 시작했다. 바로 WLP*이다. 기존 반도체 사업부의 주력 사업 영역인 디스플레이에서 더욱 비중이 큰 모바일 시장으로 전방 영역을 확장하여 회사의 성장을 견인하기 위함이었다. 모바일 제품은 다기능, 고집적화, 소형화의 반도체 패키지 기술을 요구하고 있어 솔더볼을 이용한 인터커넥션 방식인 WLP 기술 적용이 늘어날 것으로 전망하고 있었다. 이 기술이 적용된 반도체는 외부 연결용 배선 길이가 짧아서 칩의 전기적 특성이 대폭 향상된다. 또한 열 방출 특성도 우수하기 때문에 과열 방지는 물론 생산원가 절감 효과도 컸다.

2004년 5월 13일, 네패스는 '솔더 범핑 구조(UBM) 및 공정기술'에 대한 미국 특허를 취득했다. 2002년 10월 출원한 이 특허는 솔더 범핑의 핵심 기술 분야인 UBM(Under Bump Metallurgy)의 구조와 공정과 관련된 것으로, 총 8억 원이 투입됐다. 당시 네패스가 주력으로 하고 있던 골드범핑은 TFT-LCD 용 Drive IC 패키지 공정으로 전방 산업이 '디스플레이'라는 한계가 있었다. 솔더 범핑은 기존 와이어 본드 타입의 모든 반도체 패키지 기술을 대체할 수 있는 확장성이 높은 기술로 스마트폰, 자동차 등의 첨단 IT 기기에 폭넓은 적용이 예상되는 기술이었다. 네패스는 해당 특허 취득을 통해 시스템 반도체 후공

네패스의 CIS 패키지가 들어간 휴대폰
2003년 첫 양산에 성공한 카메라폰용 CIS:CMOS Image Sensor 범핑 제품 '동영상 메일 캠코더 폰'으로 불린 SCH-V330에 탑재됐다.

WLP 공정



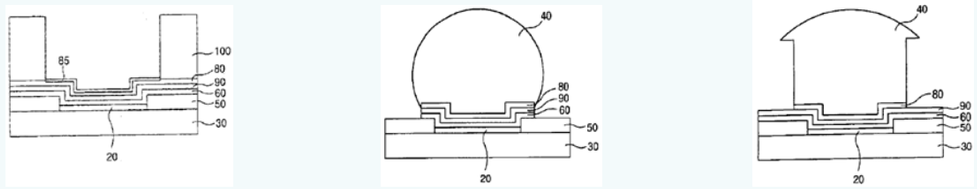
* WLP(Wafer Level Package)란?
최종 가공된 웨이퍼 상태에서 패키징 공정을 진행해 바로 기판에 실장할 수 있는 기술이다. 칩의 I/O 패드에 솔더범프를 형성하여 와이어를 대체하므로 소형화에 유리하고 고집적이 가능하다. 시스템반도체에 주로 적용하여 모바일, PC, 카메라 등 광범위하게 사용된다.

정 파운드리로서 또 하나의 경쟁력을 확보한 것이었다. 2005년 스마트폰 시장이 태동하며 예상대로 업계에서는 경박단소*의 Edge technology인 WLP에 대한 관심이 높아졌다. WLP는 파운드리 산업과 더불어 시스템 반도체 후공정 분야의 핵심 산업이다. 특히, 당시 12인치 WLP는 전 세계적으로 생산능력을 갖춘 업체가 SPIL, ASE 등 4~5개에 불과해 심각한 공급 부족을 예상했다.

싱가포르에 WLP 전용 생산 법인을 설립하다

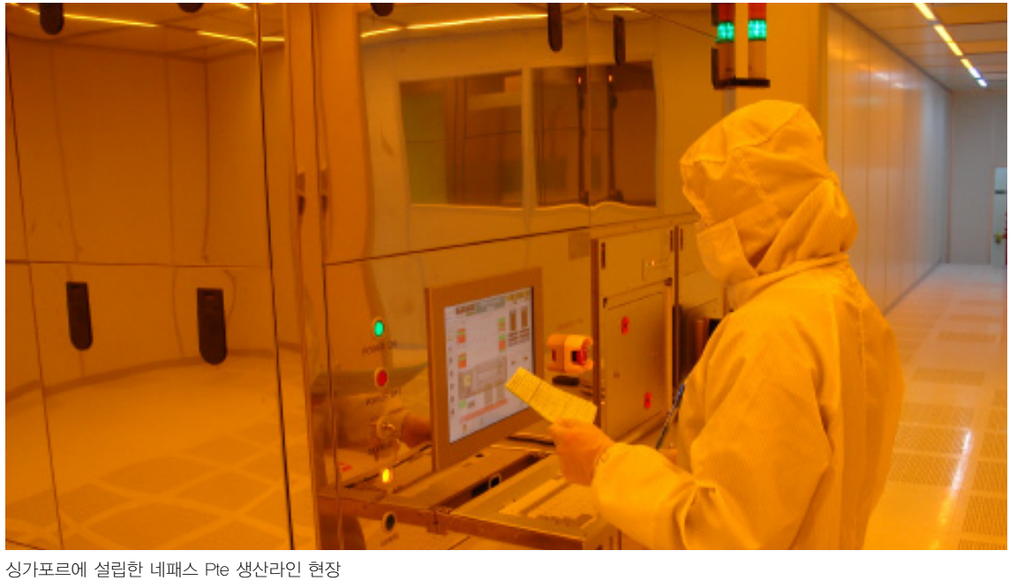
네패스 반도체 사업부는 국내에서 WLP 사업화를 진행하는 동시에 미주 시장을 비롯 아시아 지역의 글로벌 기업들과의 비즈니스 기회를 모색했다. 2005년 10월 5일 네패스는 싱가포르의 UTAC(대표이사: JC Lee)와 총 미화 3,000만 달러 규모의 합작법인(Nepes Pte Ltd)을 설립하고 싱가포르에 진출했다. 반도체 테스트와 어셈블리 분야의 글로벌 기업인 싱가포르의 UTAC는 자국 내에 범핑 파운드리가 전무한 관계로 대부분의 범핑 파운드리 물량을 대만에 의존, 기업 역량 확대에 큰 장애물로 작용해 왔다. 또한, 당시 싱가포르 국제 개발청(EDB)에서는 공장 부지 알선 및 금융권 교섭 등 네패스의 진출을 돕기 위해 지대한 노력을 기울였다.

네패스의 싱가포르 진출은 한국 반도체 산업의 경쟁력을 전 세계로부터 인정받는 계기가 될 것으로 기대를 모았다. 당시 싱가포르 법인은 영업 측면에서 브로드컴 등 미국의 디자인 하우스의 안정적인 물량 증가와 DDR3 메모리 관련 국내 업체의 수주 성공, 환경적인 면에서는 싱가포르 내부의 경쟁자 철수로 12인치 솔더 범핑 시장 독점이라는 우호적 환경 가운데 시작되었다. 그러나 해외에서 시작한 패키징 파운드리 생산기지 구축은 쉽지 않은 도전이었다. 12인치 대형 웨이퍼를 안정적으로 핸들링하기까지의 시행착오, WLP라는 고난도 공정 기술을 안정화시키기까지의 다양한 변수 해결 등 수많은 난제를 해결해 나가야 했다.



UBM Under Bump Metallurgy 구조
일반 공정 솔더는 물론 무연 솔더 Pb-free 범핑에도 적용돼 우수한 특성을 제공할 수 있는 기술로서 세계 솔더 범핑 업체의 특허 공여 업체인 F社의 기존 특허에 대해 품질과 양산 측면에서 진입 장벽을 넘을 수 있는 기술로 평가되었다.

* 경박단소 | 輕薄短小
'가볍고 얇고 짧고 작은' 것을 뜻하는 IT업계의 키워드로 스마트 디바이스에서 경쟁적으로 채용이 요구되는 트렌드이다.


싱가포르에 설립한 네패스 Pte 생산라인 현장

2007년 아이폰의 탄생과 함께 스마트폰의 시대가 열리며 '작고, 가볍고, 빠른' 제품을 추구하는 소비자의 니즈에 따라 반도체/디스플레이, 배터리, 통신 등 다양한 분야에서 혁신이 일어났다.

고군분투 끝에 마침내 싱가포르 현지법인은 2005년 생산시설을 완비하고 2006년 월 1만 5천 장 규모의 12인치 솔더 범핑 양산 체제를 갖추었다. 안정화를 마친 싱가포르 팹은 2009년 150억 원을 시작으로 2010년 300억 원 매출을 올렸다. 스마트폰 시장이 개화하며 세트 메이커들은 앞다투어 고성능 반도체를 탑재하며 시장에서의 존재감을 뽐내려 했고 이에 따라 경박단소 패키지에 대한 니즈 역시 급증하기 시작했다. 첨단 패키징 기술로 시스템반도체 시장을 개척한 네패스의 전략이 맞아떨어진 것이다.

WLP파운드리 파트너로 당당히 자리매김한 네패스

한편, 한국에서도 2004년경 조직한 WLP 연구소에서 4Layer 짜리 RFIC를 개발하며 첨단 패키징 사업 확대를 위한 노력을 이어가고 있었다. 2007년 드디어 국내 전략 고객사와 함께 PMIC* 프로젝트가 시작되었다. PMIC는 당시 고객이 추진하던 전략제품 중 하나로, PMIC에 선제적으로 WLP라는 첨단 패키징을 채택한 사례였다. 네패스가 LDI를 넘어 WLP 파운드리 파트너로서 첫 발을 디딘 순간이었다. 당시 한국에는 WLP 인프라가 없었기 때문에 싱가포르 현지 Fab과 협업하며 개발을 진행했다.

이후 네패스는 오창1공장(현 청주1캠퍼스)과 2공장(현 청주2캠퍼스)에 8인치 WLP 개발라인을 구축하고 2009년부터 본격적인 양산을 시작했다. 당시 LTE의 상용화를 앞두고 반도체 · 디스플레이 산업계는 또 다른 기회를 맞이하게 되었다. 네패스가 기존에 영위하던 LDI 역시 스마트폰이라는 신시장에서 디스플레이가 대형화, 고도화되며 또 다른 호황을 맞이했다. 회사는 2011년 오창2공장(현 청주2캠퍼스)에 신공장을 준공하고 12인치 WLP 라인을 신설한 네패스는 LDI 패키징 업체에서 명실상부한 WLP 파운드리 업체로 자리매김하며 기업의 펀더멘털을 한 단계 끌어올렸다.

2010.12.07
오창2캠퍼스 12인치 장비 입고 현장
네패스는 201년 8월 24일 300억 원 규모의 유상증자와 5%의 무상증자를 발표한다. WLP 생산을 위한 투자로 중장기 신규 성장 동력 확보를 위한 초석이었다.

* PMIC (Power Management IC)란?
전원을 관리해 주는 IC. 주로 모바일이나 휴대용 디바이스, IoT 디바이스 등 배터리로 동작하는 장비에 주로 들어간다.
최적의 배터리 성능/사용시간을 위해 시스템에서 필요한 전력을 알맞게 변환, 배분 및 제어하는 역할을 한다.

호황 뒤에 숨겨진 위기, '물량이 많을 때'가 더 위험하다

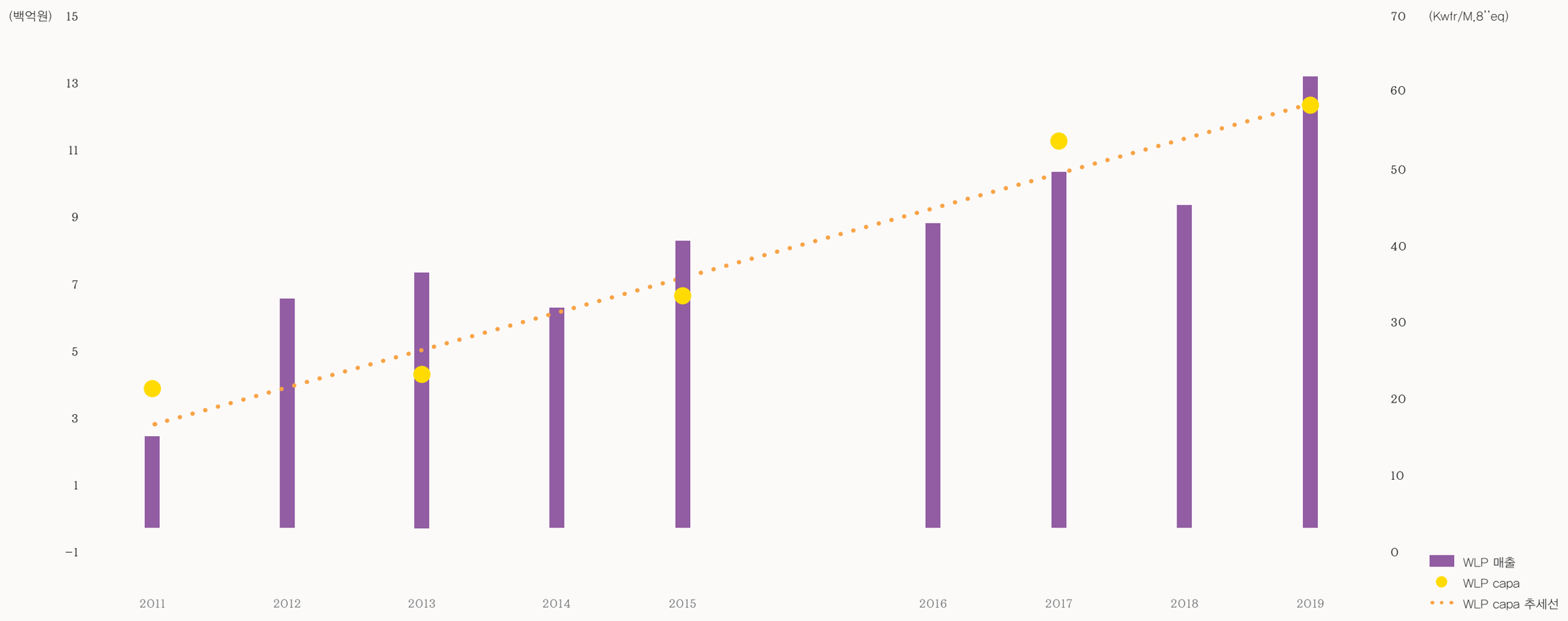
이렇게 2012년까지 호황을 누리던 반도체 사업부는 새로운 위기를 맞이한다. 싱가포르 법인이 전략 거래선으로부터 급증하는 물량에 우선적으로 대응하다 보니 특정 고객 의존도가 높아지며 가동률에 대한 변동성 리스크가 점차 커졌다. 또, 이 과정에서 어렵게 유치한 신규 고객이 기다리다 지쳐 빠져나가며 신뢰에 금이 가기 시작했다. 한 번 잃은 신뢰는 쉽게 회복되지 않았다. 결국 2013년 전략 거래선의 전방 고객 물량 수주 실패로 네패스는 가동률에 직격탄을 맞았다. 그 해 싱가포르 법인은 적자로 돌아서며 300억 원의 당기 순손실을 기록했다. 2014년까지 싱가포르 법인의 차입금은 네패스가 연대보증한 금액만 약 174억 원에 달했다. 결국 네패스는 자금 지원 부담과 연대보증에 따른 재무적 위험성을 해소하기 위해 싱가포르 법인을 대만 반도체 업체인 파워텍 테크놀로지(Powertech Technology Inc., 이하 PTI)에 매각하기로 결정한다. 총 매각 대금은 1달러로 싱가포르 법인이 가진 부채(약 175억 원)를 PTI가 모두 떠안는 구조였다. 싱가포르 법인이 한국수출입은행으로부터 차입한 원금과 이자를 모두 PTI에서 갚는 조건으로 인수 · 합병(M&A)이 성사됐다. 뼈를 깎는 노력으로 일궈왔던 첫 번째 해외 사업은 이렇게 막을 내렸다.

그러나 싱가포르에서 시작된 도전의 불씨는 꺼지지 않고 한국에서 타오르기 시작했다. 적자 자회사 매각으로 재무 건전성을 확보한 네패스는 싱가포르에서의 경험을 반면교사 삼아 국내에 12인치와 8인치 WLP 공정의 생산 능력을 키워가며 착실히 고객 신뢰를 쌓아갔다. 또한 골리앗과 같은 글로벌 경쟁사에 대해서는 언제나 기술로 한발 이상 앞서갈 수 있도록 첨단 패키징 기술 개발에 매진하며 첨단 패키징의 수요에 적극 대응한 결과 네패스는 현재 글로벌 TOP10의 한국 유일 WLP 전문 파운드리가 되었다. 현재 네패스의 WLP 라인은 당시보다 3배 이상 생산능력이 증대되었고 제품군은 AP에서 PMIC, RF, Audio IC, 무선 충전 칩 등으로 다변화를 이루었다. WLP가 안정화될 무렵, 네패스는 싱가포르 법인이 남긴 빛나는 유산 FOWLP로 글로벌 시장에서의 새로운 도약을 꿈꾸기 시작했다.

네패스Pte는 2005년 설립이후 2009년부터 2012년까지 흑자 기조를 유지했지만 2013년 매출액 87억 원에 당기순손실 299억 원을 기록하며 적자전환했다. 전액 자본잠식상황으로 네패스 연결 실적과 재무에도 악영향을 끼쳤다.

네패스 WLP 국내 실적추이

국내외에서 글로벌 고객을 대상으로 단련해 온 사업 WLP는 Pte 매각 이후 국내 전략 고객의 제품을 차례로 수주하며 2020년 현재도 꾸준히 성장하고 있다. 아직까지도 WLP는 높은 기술 장벽과 투자 규모, 장기간에 걸친 고객 신뢰 및 팹 운영 노하우가 필요한 사업영역으로 경쟁업체의 신규 진입이 쉽지 않다.



글로벌 화학기업과 JV로 핵심소재의 원천기술을 확보하다

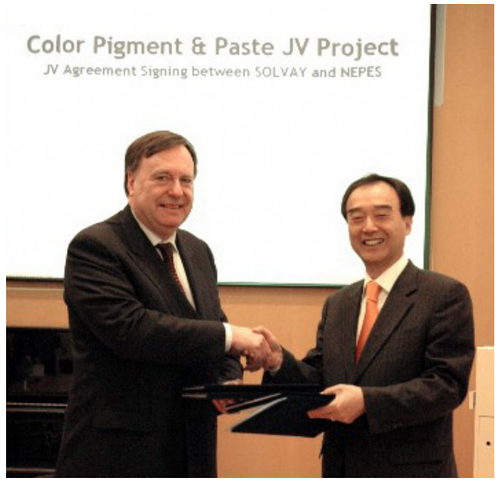
2006.1

솔베이와 합작법인 이리도스를 설립하다

네패스와 솔베이 양사의 최고 경영진은 2006년 1월 벨기에의 솔베이 본사에서 전자재료 분야의 전략적 제휴 추진을 위한 MOU를 체결하였다. 당시 디스플레이 분야는 화학산업의 중요한 신성장동력 분야로서 한국, 일본, 대만을 중심으로 시장이 확대되고 있었으나, 핵심소재의 대부분을 일본 업체가 독점적으로 시장에 공급을 하고 있었다.

네패스는 1992년 반도체용 현상액을 국산화하여 공급을 시작한 이래로 반도체 및 디스플레이 분야 글로벌 대표 기업들에게 핵심 공정에 사용되는 전자재료를 공급하는 강소기업으로서 향후 미래 제품에 필요한 고기능 전자재료 개발을 활발히 진행하고 있었다. 솔베이는 1863년 설립된 160년 이상의 역사를 갖고 있는 유럽을 대표하는 화학회사로 당시 50여 개 국가에 29,000명의 전문가를 중심으로 Chemical, Plastic, Life Science 등 다양한 분야에서 95억 유로의 매출을 실현하고 있는 글로벌 전자재료의 대표기업이었다.

양사는 고사양 디스플레이에 적용되는 차세대 컬러 피그먼트(Color Pigment) 및 페이스트(Paste) 개발을 위한 상호 개발 계약서(Joint Development Agreement)를 체결하고 3년여 동안 성공적인 공동 개발을 진행하였다. 양사는 공동 개발을 통해 차세대 TFT-LCD의 컬러필터(CF)용 피그먼트와 컬러 페이스트를 개발하였다. 양사가 보유한 장점을 융합하여 시너지를 극대화하기 위해 개발된 제품의 연구/생산/판매를 한곳에서 모두 수행할 수 있는 합작법인 이리도스(Iridos)를 2009년 5월 설립하였다.



2006년 1월 네패스는 솔베이와 전자재료 분야의 전략적 제휴추진을 위한 MOU를 체결하였다.

합작 회사는 50:50으로 동등한 입장으로 출발하였다. 네패스는 글로벌 회사로 도약하기 위해 꼭 필요했던 소재 분야 원천기술을 확보할 수 있는 기회를 얻었으며, 솔베이는 네패스를 통해 전자재료산업의 떠오르는 수요처인 한국 시장에 참여할 수 있는 기회를 만들 수 있었다. 두 회사가 함께 성장할 수 있는 윈윈(Win-Win) 전략의 바탕으로 설립된 이리도스(Iridos)는 나노 기술을 바탕으로 하는 첨단 전자재료를 연구개발, 생산, 판매하는 전자재료 분야의 전문 글로벌 회사로의 성장 무지개를 꿈꾸었다.

"이리도스(Iridos))는 그리스어로 무지개를 뜻한다. 무지개는 폭풍우가 끝날 무렵 쾌청한 날씨가 돌아올 것임을 알리면서 나타난다. 이리도스는 첫째. 미래에 대한 희망, 둘째 일곱 색깔 무지개처럼 다양한 사람들이 하나의 공동체를 이루어 서로 존중하고, 협력하여 조화롭게 일하는 곳, 셋째 하나의 무지개가 그 안에서 여러 색의 다양한 조화를 보여주는 것 같이 Cross Cultural Management가 이루어지는 곳, 마지막으로 제품의 풀 컬러 구현을 의미한다"고 이병구 회장은 2009년 5월 합작법인을 설립하면서 사명 이리도스(Iridos)가 내포하고 있는 의미를 공유하면서 보유한 나노 기술을 바탕으로 자연 그대로의 색을 구현할 수 있는 디스플레이 구현에 핵심적인 역할을 하는 유기 피그먼트와 컬러페이스트 분야에서 글로벌 No.1의 세계적 화학 소재 기업으로의 성장 비전을 제시하였다.

글로벌 국내 기업과 반도체 및 전자재료 사업을 추진하고 있던 네패스의 고객 진입이 용이한 장점과 화학 분야의 많은 원천 기술을 확보하고 있는 솔베이의 장점을 융합시키면 디스플레이 분야에서 경쟁력 있는 새로운 사업 모델을 창출할 수 있다고 확신하였다. 매출 1조 원의 글로벌 기업으로의 성장을 꿈꾸던 네패스가 빠른 시간 안에 재도약할 수 있는 기회를 만나게 된 것이다.

이리도스는 LCD TV, LED TV 및 High-End Monitor에 사용되는 5세대 Blue 컬러페이스트를 시장에 출시하고, 차세대 고휘도 제품 및 Green / Red color 페이스트 개발을 통해 사업을 확장해 가고자 했다. 오창 3캠퍼스에 140억 원을 투자하여 연간 500만 톤 규모의 컬러페이스트를 생산할 수 있는 양산 공장을 2006년에 준공하였다. 솔베이와 공동 개발을 통해 핵심 원재료인 피그먼트 기술을 자체 확보한 이리도스는 고객이 원하는 제품을 적기에 공급할 수 있는 역량을 확보하고, 컬러페이스트 분야의 글로벌 전문 기업으로 힘찬 출발을 했다.

디스플레이 국가별 시장 점유율

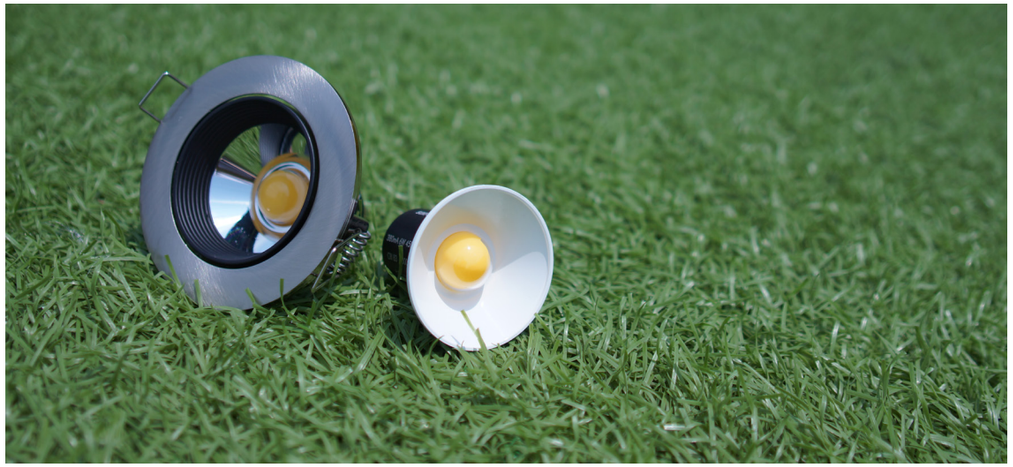
Display Search /Displaybank '10.1 (단위:금액기준. %)

(구분)	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009
한국	27	38	39	38.7	39.3	39.0	38.4	39.2	46.2
일본	73	52	28	33.3	27.3	25.7	22.3	22.3	18.0
대만	0	10	33	28.0	29.8	32.0	35.2	32.3	33.0
중국	0	0	0	0	0.7	2.9	3.5	2.7	2.7

- 2009 생산액 38.9조원 (GDP의 3.4%) / 수출액 314억불 (총 수출액의 8.6%)
- 2019 한국의 시장점유율 : LCD 45.6% / PDP 52.1% / OLED 80.2%

우리만의 기술로 도전한 친환경 에너지 사업

2008.11



자연에 가까운 빛을 내는 네패스의 '리모트 포스퍼' 기술

2007년 당시 전 세계적으로 지구온난화에 따른 환경 위기설이 심화되며 유럽, 영국, 일본 등 선진국들은 녹색 기술 육성 및 친환경 에너지 사업 발굴에 관심이 높아지고 있었다. 대한민국 정부도 녹색성장 5개년 계획(2009~2013)을 발표하며 LED, 태양열, 녹색건축 등 다양한 친환경 정책을 추진하기 시작한 때였다. 네패스는 이러한 시대의 요구에 맞춰 자사가 보유한 기술로 친환경 에너지 산업 분야인 LED 시장과 기능성 컬러유리 시장에 진출을 하게 된다.

네패스는 반도체 공정 기술과 소재 기술을 융합하여 에너지 산업으로의 사업 확대 전략을 수립하고 2008년 11월 19일 발광다이오드(LED) 전문 업체 네패스LED를 설립했다. 사업의 추진의 배경에는 신기술의 도입이 있었다. 우리만의 기술을 바탕으로 한 독자 제품을 확보할 수 있게 되었는데 제품의 이름은 Cap LED였다. LED가 조명으로써 역할을 하기 위해서는 흰색의 빛을 내야 하는데 블루빛을 내는 LED 칩에 포스퍼(Phosphor, 형광체)를 도포하여 화이트를 발광하게 된다. 네패스의 Cap LED는 포스퍼를 도포한 구형 커버를 장착(독자적인 패키지 설계기술) 하는 새로운 기술을 선보였다. Cap LED는 광손실 절감, 눈부심 제어, 넓은 배광각 확보, 수명 개선 등 효과를 얻을 수 있었기 때문에 LED 시장에서 독자적이고 혁신적인 기술로 인정받을 수 있었다.

또한, 한국 광 기술원과 협업을 통하여 기존 업체 평균 대비 발열을 40% 이상 줄이고 광량을 30% 이상 늘리는 독창적인 LED 패키징 기술의 검증을 마쳤다. 핵심기술 특허를 네패스 LED 연구소로 이전하고 양산 설비를 완비함으로써 2009년 하반기 본격적인 양산 체제에 돌입하게 된다.

하지만 사업 초기부터 네패스LED는 예상치 못한 고난을 맞이하게 되었다. 2011년 상생 협력 촉진에 관한 법률이 시행되며 정부가 LED를 중소기업 적합업종으로 지정한 것이다. 당시 네패스LED는 중견기업인 네패스가 50% 이상 출자해 설립한 회사로서 중소기업 인정을 받지 못했다. 정부가 LED 조명 보급 정책을 추진하며 공공기관의 조명을 모두 LED로 교체하는 시기에 중견 LED 기업들은 모두 조달 시장에서 기회를 잃게 되었던 것이다. 이에 따라 민간 조명시장은 그야말로 총성 없는 전쟁 같은 경쟁이 시작했다.

국내 경쟁 과열 상황 속에서 네패스LED는 해외시장에서 기회를 노렸다. 2010년 러시아 독립공화국인 모르도비아 정부와 사업 협의를 시작해 2011년 현지 합작사인 네패스러스를 설립했다. 네패스LED는 2년에 걸쳐 특허 기술 및 장비를 이전을 진행하며 현지에 LED 공장을 준공했다. 당시 러시아는 소치 동계 올림픽과 월드컵을 앞두고 인프라 구축 사업이 활기를 띠며 LED 수요의 폭발적 증가를 전망하고 있었다. 러시아 현지법인은 유럽 시장의 교두보로서 러시아 조명 생산기지의 역할을 한다는 것이 러시아 진출의 전략적 배경이었다. 진출 당시 150만 달러 규모의 실외 및 고 천장 조명 LED 조명 수주를 확보하는 등 러시아 시장에서의 새로운 희망을 그리고 있었다.

2011년 몰도비아 투자회사 인베스트 얼라이언스와 합작회사 네패스RUS를 설립했다.

그러나 LED 사업은 결국 기대에 부흥하는 산업적 공헌을 이루지는 못했다. 이는 러시아라는 낯선 문화와 사고에 대한 이해 부족, 그리고 기술이나 제조보다는 개인적인 관계에 의존하는 현지 마케팅 역량의 한계 등으로 분석했다. 국내에서 생존 경쟁을 하던 네패스LED는 2013년 말부터 규모를 축소하는 등 구조조정을 단행하였으나 2020년 결국 청산 절차를 밟게 된다. 한편, 네패스LED가 보유하고 있던 기술은 연구소 기업((주)에이엘텍)으로 이전되어 활발히 사업을 이어가고 있다.

'네패스리그마', 기능성 컬러유리로 수를 놓다

네패스가 '리그마' 라는 이름으로 기능성 컬러유리 사업을 시작한 것은 LED 사업보다 조금 먼저인 2007년 시점이었다. 리그마는 '아름답게 수를 놓다'라는 뜻의 그리스어다. 네패스는 나노분산 기술과 밀베이스 제조 기술을 바탕으로 인테리어, 건축용 유리에 다양한 색상을 구현할 수 있는 투과도 높은 컬러필름을 제작했다. 이에 열 차단 기능까지 더해, 다양한 건축물을 기능성 컬러유리로 수를 놓고 세상을 아름답게 만들겠다는 도전을 시작했다.

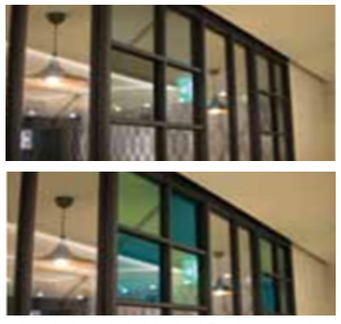
이리도스의 컬러페이스트 사업은 성숙단계에 진입하여 새로운 애플리케이션을 찾아 사업을 확장할 필요가 있었다. 그때 찾은 아이템이 바로 기능성 컬러유리였다. 2000년 중반 생활 수준이 향상되고 인테리어에 대한 소비자의 욕구와 관심이 높아지면서 인테리어 시장 규모가 커지고 있었다. 네패스가 보유한 나노 분산 기술과 이리도스의 밀베이스 제조 역량을 바탕으로 컬러유리를 만들면 인테리어용 유리 시장에서 승산이 있을 것으로 보였다. 회사는 이미 컬러페이스트 양산 설비와 생산 기술을 보유하고 있었기에 투자 리스크가 적었고, 클린룸 등 건설업을 담당하는 네패스ENC라는 비즈니스 네트워크가 있었기에 안정된 판매처와 영업력 확보를 기대했었다. 그렇게 2009년 7월 1일 네패스리그마가 설립되었다.

당시 건축 시장에 있던 색유리는 블루, 그린, 브론즈, 그레이 4가지 색상으로 제한적이었던 반면, 네패스리그마의 유리는 256가지의 자연 색상을 구현할 수 있어 고객이 원하는 색으로 얼마든지 표현할 수 있었다. 또한, 세계 최초로 LCD 제작에 사용되는 최첨단 코팅장비인 슬릿 코터를 일반 산업용으로 개조하여 건축용 원판 유리를 대면적(3048X2438mm)으로 코팅했다. 이를 이용해 금속산화물을 코팅함으로써 열과 자외선을 차단하는 기능도 갖추었다. 인테리어용 유리업계는 소비자가 원하는 색상, 소재, 디자인, 기능의 유리를 제작할 수 있는 업체를 찾고 있었고 네패스리그마는 이 모든 것이 가능했다. 2010년 대구 월드컵 경기장 지하공간 개발사업과 전주시의 한스타일 진흥원 등 대형 수주를 따내기도 했다. 네패스리그마의 기능성 투명컬러유리는 전세계에서 유일한 특허 기술로 2012년 교육과학기술부의 IR(Industrial Research) 52 장영실 상을 수상하였다. 또, 기존 기술 대비하여 이산화탄소 배출량을 20% 이상 줄일 수 있다는 점을 높이 평가받아 녹색기술 인증을 획득하기도 했다. 그리고 국토해양부로부터는 첨단 그린주택-도시 분야의 저탄소 친환경 건축자재로 인정받는 성과를 거두기도 했다.

그러나 건설사와 판유리 업계의 저가형 수주 정책에 밀려 가격 경쟁을 갖추지 못했고, 마케팅 및 영업조직의 부재로 좋은 성과를 내지는 못했다. 황훈 이사는 '그때 기술을 공유해서 경쟁 업체들과 시장을 함께 키웠으면 어땠을까?'하고 당시를 회고했다. 시장이 컸다면 아마 로열티 사업으로 연결되지 않았을까 하는 생각에서다. 이후 리그마는 계속되는 적자 확대로 2015년 사업을 정리하고 2020년 현재 청산절차를 밟고 있다. 그러나 아름다운 세상을 꿈꾸며 탄생한 리그마의 독자 기술은 현재 마이크로 LED와 광학필름으로 이어지고 있다. 이는 네패스의 역사가 끊임없는 도전을 통해 실패를 딛고 도약의 발판으로 삼아왔다는 살아있는 증거라 할 수 있겠다.

IR52 장영실상
네패스의 기능성 투명컬라유리가 적외선 및 자외선 차단, 발수성, 전도성, 차음, 안정성 등 고기능성의 제품임을 인정받아 2012년 IR52 장영실상을 수상 받았다.

슬릿코터를 개조하여 건축용 대면적 유리에 다양한 소재를 코팅함으로써 건물의 미적 가치를 높일 뿐만 아니라 냉방비 절감효과도 탁월한 제품을 생산할 수 있었다



리그마의 투명컬러유리 적용 사례로 고객이 원하는 색상과 투명도로 제작이 가능하다.

"당시 유리에 부가가치를 넣는 기술은 이 세상 어디에도 없었습니다. 네패스리그마가 최초였죠. 한국에서 가장 큰 유리 업체 두 곳이 있었는데, 그 업체들을 우리와 대등하게 봤을 정도로 많은 기대를 받았습니다."

기술원 응용소재팀 황훈 이사

네패스의 아이덴티티를 넣은 제품들

우리만의 제품을 갖고자 했던 LED와 컬러유리 2개 사업부의 노력의 과정을 지켜보았다. 사실 이보다 먼저인 2004년 출범한 life science 사업부는 공기청정기, 살균 밴드, 살균 마스크 등 생활 과학 사업에 뛰어든 적이 있다. 은 나노코팅이란 핵심기술을 통해 다양한 친환경 응용제품을 개발하여 공급하였다. 현재는 사업을 지속하지 않고 있다.

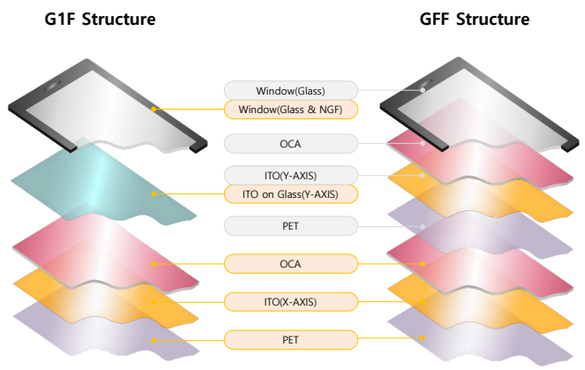
이와 같은 우리 브랜드의 제품을 갖고자 하는 노력들은 지속되어 왔다. 하지만 사업적인 측면에서는 그리 좋은 성과를 주지 못한 것은 사실이다. 레드오션 시장 진입 시 고려해야 할 사항에 대해 생각해 보게 한다. 우수한 기술을 바탕으로 훌륭한 제품을 만들어 낼지라도, 그리고 기술을 바탕으로 한 제품의 가치가 우월한 것이 사실일지라도, 시장 경쟁을 이겨내야 한다. 좋은 기술을 확보하는 능력도 중요하겠지만, 신생 업체가 해당 비즈니스 영역에서 기존 경쟁사와 함께 시장에서 살아남기 위한 요건이 더 있었을 것이다. 기존 제품에 충성도를 가진 소비자 및 기존 경쟁사의 고객으로부터 우리 제품의 수요를 이끌어 내야 하는데 이것이 바로 영업 및 마케팅 역량이라 할 수 있을 것이고, 모든 비즈니스 영역에서 고객의 수요에 맞추는 노력이 얼마나 중요한지를 일깨워 주며 여러 사업들이 일몰의 시간을 갖게 되고, 연구개발, 영업/마케팅, 사업기획 등 사업의 모든 영역에서 고객 수요 충족을 위한 미션을 만드는 배경이 되었다.

2004년 출범한 life science 사업부는
공기청정기, 살균 밴드, 살균 마스크 등 생활 과학 사업에 뛰어들었다.
반도체 공정 기술로 강력한 살균력을 가진 은을 나노 코팅하는 제품을 공급하였다.

패터닝 기술의 정상에서 TSP사업에 도전하다

Touch Screen Panel

2011.4



왼쪽:G1F / 오른쪽:GFF

"네패스디스플레이는 프런티어 정신으로 기술적인 첼린징을 끊임없이 지속하고 있습니다. 네패스디스플레이는 기술 차별화를 위해 G1F를 개발, 양산하였으며 이러한 도전으로 G1F는 네패스디스플레이가 터치패널 시장에 정착할 수 있게 해주었습니다."

2014.09 네패스디스플레이 김형걸 사장

세상이 필요로 하는 기술, TSP 사업의 첫발

디스플레이용 터치 패널 제조 및 판매 사업은 네패스가 2010년 4월 광진 정밀의 터치스크린 기술을 이전 받으면서 시작하였다. 자산 총액 6억 원 바탕으로 '네패스디스플레이'는 터치스크린 패널(TSP) 사업의 첫 발걸음을 내디뎠다.

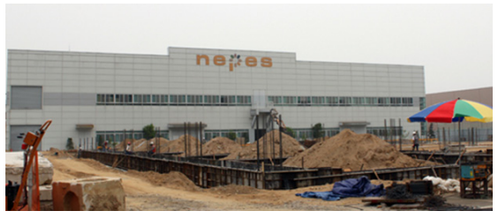
당시 터치스크린 패널의 주된 제조 방식은 GFF(필름전극방식) 이었다. 전자 디바이스의 화면을 표시하는 LCD 창과 사용자가 접촉하는 강화유리 사이에 터치를 인식하는 센서 X축, Y 축을 새겨놓은 ITO(인듐주석산화물) 필름을 두 장을 넣었다. 당시 ITO 필름 가공은 일본과 대만이 독점하고 있었다. 이에 국내 세트 업체들은 비싼 ITO 필름을 울며 겨자 먹기로 살 수밖에 없었다. ITO 필름은 전체 원가의 40%를 차지할 정도로 비싼 재료였기 때문에 업계에서는 원가절감을 위해 반드시 대안을 강구해야 하는 부분이었다.

네패스디스플레이는 이 고가의 재료를 배제한 TSP 구조를 구현하여 DTW(Direct Touch Window)라는 기술로 시장에 진출했다. 이는 반도체 패터닝 공정 기술에서 활용하는 초미세 패터닝 기술을 활용하여 ITO 필름 대신에 글라스에 바로 패턴을 새겨 넣는 방법이다. 이 기술은 고난도 공정으로 양산 수율을 확보하기는 어렵지만 ITO 필름을 사용하지 않으므로 원가절감 효과가 탁월하고, 두께가 얇아지면서 감도와 투명도가 높고 반응속도가 빠른 강점이 있다. 네패스디스플레이는 ITO 필름 두 장을 모두 제거하고 유리에 바로 패터닝을 하는 G1 기술을 세계 최초로 상용화하였다. 그 후, 터치 민감도를 높이기 위해 글라스와 ITO 필름을 한 장 넣는 G1F 방식의

터치스크린 패널을 공급하기 시작하였다.
네패스디스플레이가 출범한 해인 2010년 바로 미국의 디지털카메라 업체인 코닥에 독점 납품을 시작했다. 이어 국내 대형 스마트폰 업체의 1순위 밴더로 TSP 수주에 성공하며 시장의 높은 관심을 받았다. 같은 해 10월 네패스디스플레이는 산업은행을 포함한 5개 기관으로부터 100억 원 규모의 투자금을 조달 받아 청주2캠퍼스 신공장에 TSP 생산 라인을 증설하게 된다. 월 30만 장이었던 생산 능력을 월 130~140만 장 양산 가능한 수준으로 끌어올렸다.

PLP라는 새로운 기술로의 연결

기존 GFF보다 투과율과 감도, 두께 면에서 경쟁력을 가진 G1F 터치스크린 패널이 시장에서 각광받으면서 네패스디스플레이 뿐만 아니라, 멜파스, 삼성광통신, 시노펙스, 일진디스플레이 등 많은 기업이 이 사업에 뛰어들었다. 치열한 경쟁 속에서도 네패스디스플레이는 삼성 갤럭시 탭 8.9인치 모델과 갤럭시 S2 보급형 모델, 팬택 LTE폰 '베가 LTE M'에 채택되며 기대를 모았다.
그러나 G1F 구조는 뛰어난 성능만큼 공정이 까다로워 초창기 기대 수율에 미치지 못하면서 고전을 면치 못했다. 대규모 양산이 시작되며 2013년 매출액은 전년 대비 3배 이상 증가한 1,120억 원을 기록했다. 그러나 영업손실은 무려 180억 원 규모로 확대되었다. 더군다나 그 해 대만의 TSP 업체들이 하이브리드 G1F 기술로 국내 시장에 경쟁적으로 진입하며 국내 시장 경쟁구도가 더욱 과열된 것이다. 이어 ITO 필름 업체들이 공격적으로 가격 인하에 나서며 TSP 산업은 그야말로 춘추전국시대를 방불케 했다.
혼조에 혼조를 거듭하던 TSP 업계는 2014년 OLED 패널의 대거 채택에 따른 '일체형 TSP'로의 기술 전환을 맞이하며 직격탄을 맞았다. 일체형 TSP에 사용하는 인셀(In-Cell)기술은 디스플레이 패널에 직접 터치를 구현하는 방식으로 TSP라는 밸류체인을 필요로 하지 않는다. 그나마 자투리처럼 남아있던 온셀(On-Cell) 방식의 TSP 시장마저도 중국과 베트남에 빼앗기며 네패스디스플레이 뿐만 아니라 대규모 투자를 단행한 TSP 업체들은 벼랑 끝에 내몰리게 되었다. 한 업계 관계자는 '결국 G1F 기술은 우리나라 첨단 제조업 역사에 비운의 기술로 기록될 것'이라고 말하기도 했다.
망연자실할 시간이 없었다. 네패스디스플레이는 장비를 매각하고 생산인력을 축소하며 덩치를 줄이고 재빨리



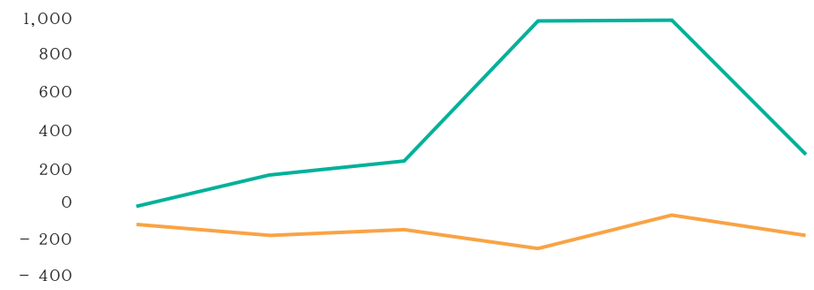
청주2캠퍼스(前 오창2공장)을 증설하면서 경남 마산의 디스플레이 공장을 옮겨왔다.
네패스ENC가 공장 증축 공사를 하고 있는 장면이다.

비즈니스 모델을 전환했다. 커버유리 일체형 패널을 만드는 업체를 대상으로 'HIC(Hybrid In-cell)' 공정 서비스를 제공하는 비즈니스였다. HIC은 LCD 기판에 터치센서 전극을 넣는 완벽한 커버유리 일체형이었다. 2016년 일본 샤프와 중국 화웨이, 샤오미를 고객으로 확보하였으나 모바일 OLED의 점유가 급속히 확대되며 LCD 기반 비즈니스는 점차 쇠퇴하게 되었다. 결국 회사는 2017년 디스플레이 비즈니스를 완전히 중단하게 되었다.

계속되는 적자와 터치스크린 패널 산업의 끝없는 변화에 디스플레이용 터치스크린 패널 사업을 정리하였지만, 네패스디스플레이의 기술과 노하우는 새로운 비즈니스의 초석이 되어 살아있다. 이후 터치스크린 패널의 장비 엔지니어링 노하우와 품질 관리 능력을 기반으로 2차 전지용 리드 탭을 양산하였고, TSP에서 구현한 대형 글래스 패터닝 기술을 반도체와 접목하여 PLP라는 새로운 사업을 창출하게 되었다.

2015년 6월 17일 김형걸 네패스디스플레이 前 사장과 고객사 관계자가 하이브리드인셀 공정을 적용한 터치스크린패널 출하를 축하하는 자리를 가졌다.

2010~2015 네패스디스플레이 매출액 및 영업이익 (단위:억원)



	2010	2011	2012	2013	2014	2015
매출액	32	241	316	1,120	1,109	358
영업이익	-30	-104	-86	-181	-14	-83

02-도전

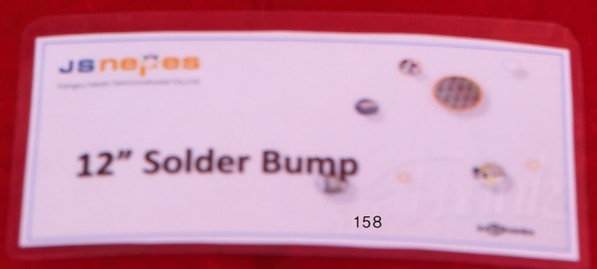
2-3

한국을 넘어, 세계시장의 문을 열다

2014

중국 시스템반도체 후공정 시장 개척

2014.6



2014.12.19 중국 장쑤네패스 반도체 공장 건설 현장

준공식 사진

반도체, 달리는 중국에 올라타라!

세계 1위 반도체 소비국인 중국이 자국 내 반도체 산업 생태계 구축을 선언하며 강력한 지원정책을 내놓기 시작한 2010년, 생존을 위한 반도체 기술기업들의 중국 진출 열기가 뜨거워지기 시작했다. 무엇보다도 반도체 산업이 한국 수출의 효자 노릇을 톡톡히 하고 있을 때였고 네패스의 성장에도 역시 반도체가 큰 몫을 차지했다. 네패스는 2008년부터 중국 반도체 사업 진출을 결정하고 현지조사를 진행했으며 2010년 중국 사업 지원그룹을 신설, 본격적으로 중국 진출 프로젝트를 가동했다. 네패스는 2014년 6월, 중국 장쑤성 화이안시에 '장쑤네패스 유한공사'(장쑤네패스)를 설립한다. 장쑤네패스는 한국 네패스와 중국 장쑤성 시 정부 및 화이안 공업원구 관리위원회가 합작으로 세운 회사다. 당시 장쑤네패스는 인구 500만 명이 넘는 화이안시의 제1호 반도체 회사로, 당시 폭스콘 등 대만 기업 1,000여 개와 한국타이어 등 한국 기업 40개가 진출해 있었다. 네패스는 첨단 기술기업으로 인정받아 중앙정부 및 화이안시로부터 향후 5년간 2억 달러(자본금은 7,100만 달러)의 투자를 받고, 네패스는 기술 및 장비 제공의 구조로 진출하게 된다.

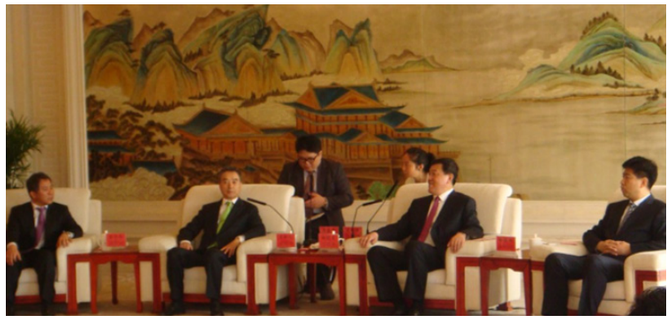
장쑤네패스를 통한 네패스의 중국 진출은 '고객 가까운 곳에서 고객이 필요한 최고의 가치를 제공한다'라는 기업 미션을 수행하는 것에 가장 큰 의미가 있다. 당시 중국 시장 진출을 검토했던 김학남 사장은 중국 반도체 시장의 잠재력에 대해 언급하며 "고객이 있고 시장이 있으니 가지 않을 이유가 없었다."고 말하며 중국 시장 진출의 의의를 설명했다.

당시 중국정부는 반도체 굴기의 일환으로 첨단 기술을 보유한 해외 선진 기업을 유치하는 문화 완전 개방정책을 펼치고 있었다. 첨단 기술 기업인 네패스는 세제혜택, 공장부지 장기 임대 등 현지 정부의 적극적인 지원 아래

중국에 둥지를 틀었다.

2010년 이후 한국이 주도하던 디스플레이 시장은 서서히 중국에 잠식되기 시작했다. 한국에서 네패스가 호황을 누렸던 디스플레이 산업의 밸류체인이 중국으로 이동하고 있다는 것을 의미하는 것이다.

합작법인 설립 후 즉시 착공에 들어간 반도체 공장은 1년 만인 2015년 6월 준공이 완료되었다. 중국 공장은 약 1만 평 규모로, 주요하게 DDI(디스플레이 구동 칩) 양산을 목표로 안정화를 시작했다.



2014.04.08 중국화이안시와 MOU 현장

네패스와 중국 화이안시 그리고 화이안 공업 개발구 3자의 사업 파트너 구조로 진행하는 합작법인에서 화이안시는 세제혜택 등의 정부 지원을, 화이안 공업 개발구에서는 부지 및 산업단지 인프라 등을 제공하기로 했다. 이날 체결식에서 야오 화이안시 서기는 "반도체 분야의 최고 기업인 네패스의 진출로 화이안시의 위상이 더욱 높아질 것을 믿어 의심치 않으며 화이안시에서도 101%의 서비스로 적극 지원하겠다."고 기쁜 소감을 밝혔다.

선진 반도체 기술과 기업문화 모두를 전수받다

"장쑤네패스의 성공을 위해 가장 중요한 것은 한국 네패스와의 긴밀한 '소통'이다." C-PJT에서 생산을 담당했던 김명기 상무의 말이다. 적은 인원으로 본사가 지닌 풍부한 노하우를 현지에 빠르게 이식시키려면 본사와 파견조직, 현지 조직이 하나의 목적 아래 단단한 코웍(Co-Work)을 이루어야 했다. 그래서 장쑤네패스는 공장 설립뿐 아니라 기업문화에 이르기까지 한국 네패스의 노하우와 기술력을 그대로 전수받았다. "창립 초기에는 경험 부족으로 중심을 잡기 어려웠으나 '기업문화'라는 소프트파워가 협업의 기반으로 작용하여 점차 단계적으로 성장할 수 있었다." 장쑤네패스 원천 대표의 말이다.

'市场可以没有江苏纳沛斯 · 江苏纳沛斯不能没有市场 시장(Market)은 장쑤네패스를 필요로 하지 않더라도 장쑤네패스는 시장이 없어서는 안 된다.' 사무동 현관에 부착되어 있는 장쑤네패스의 슬로건이다. 2017년 장쑤네패스는 약 780만 달러의 매출을 하며 2016년 대비 176% 성장하였고, 2018년 상반기 매출 역시 전년 대비 두 배가량 성장하는 저력을 보여주었다. 장쑤네패스는 2017년 화이안시 정부 소속의 원천 주임이 대표로 부임하며 DDI뿐 아니라 12인치 WLP로도 수주를 확대하는 등 현지 영업망을 강화했다. 또한, 범핑 공정의 양산 수율을 3년 만에 99.92%까지 끌어올리며 어엿한 첨단 패키징 기업으로 중국 시장에 이름을 알려 나가고 있다.

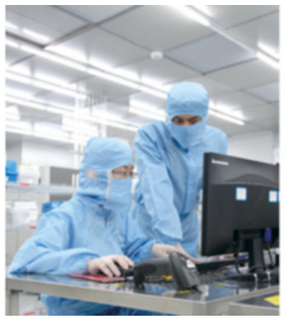
장쑤네패스, 중국 반도체 시장의 미래를 향해

첫 양산 이후 현재까지도 장쑤네패스의 생존을 위한 고군분투는 계속되고 있다. 최근 중국 반도체 시장은 현지 정부의 강력한 지원 아래 세계적으로 가장 빠른 성장세를 보이며 OSAT 업체들의 새로운 격전지로 떠오르고 있다. 특히 중국 OSAT 기업들은 2012년부터 2016년 초까지 확장과 인수 거듭 후, 3대 중국 패키징 업체인 JCET, 화천(Huatian), TFME 등이 모두 세계 10대 OSAT 랭킹 진입에 성공했다. 그러나 중국은 현지 스마트폰 및 패널 업체들의 글로벌 점유율이 높아짐에 따라 리드코어, 하이실리콘, 스프레드트럼과 같은 중국 팹리스가 고속 성장하며 중국 내 패키지 산업의 동반성장을 촉진하고 있기 때문에 장쑤네패스에게 중국은 여전히 기회의 땅이다.

중국 현지에 부착된 기업문화 홍보물/슬로건

과거 네패스가 그랬듯 장쑤네패스 역시 이 역경을 극복한 후에 곧 성장을 위한 새로운 도전에 직면하게 될 것이다. 장쑤네패스는 창립 10년이 되는 2025년까지 중국 내 1위 DDI 업체로 발돋움한다는 야심찬 계획 아래 현지 고객 개발에 더욱 박차를 가하고 있다.

장쑤네패스 CEO / 원천 사장



2015.09.09 장쑤네패스 반도체 공장
약 1년이 넘는 시간 동안 공장 건립, 라인 설치, 2,000평 규모의 클린룸 공사와 프로세스 셋업, 신입 엔지니어 현지 교육 및 한국 공장에서의 현장 실습 등 생산 준비에 만전을 기해 2015년 말부터 본격적으로 양산에 돌입한다.

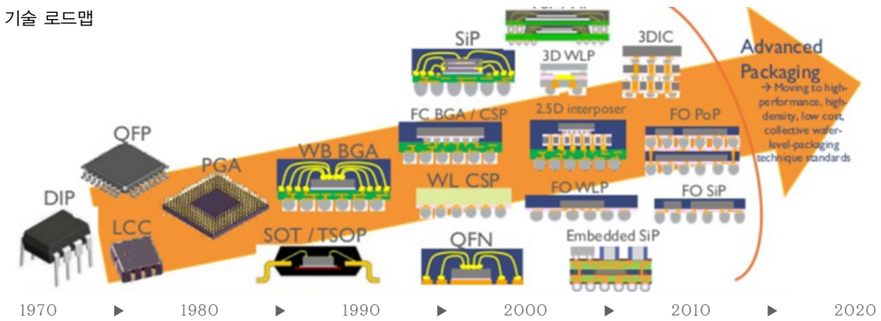
2014.11.20 장쑤네패스 입문교육 현장
장쑤네패스는 공장 설립뿐 아니라 기업문화에 이르기까지 한국 네패스의 노하우와 기술력을 그대로 전수 받았다

장쑤네패스는 2020년 3월 대만의 실리콘밸리로 불리는 신주시에 영업사무소를 개소했다. 노바텍, 하이맥스 등 세계적인 DDI 전문 팹리스 기업들이 다수 포진해있는 대만에서 신규 고객사를 확보하고, 즉각 대응하기 위한 목적으로 개설되었다.

팬아웃패키지로 글로벌 자동차 반도체 시장 진출

2014.12

패키징 기술 로드맵



하나의 강력한 무기, 팬아웃WLP 기술을 확보하다

2000년대 중반 RIM 사의 블랙베리폰을 시작으로 스마트폰의 대중화가 본격화되었고 2007년 애플이 스마트폰에 터치스크린을 결합한 '아이폰(iPhone)'을 출시하며 시장에는 스마트폰 열풍이 불기 시작했다. 2000년 중반부터 스마트폰에 대한 관심과 사용자가 급증하며 시스템반도체 영역에서 LDI 패키지와 WLP라는 첨단 패키징 기술로 입지를 다져 온 네패스는 수확의 시기를 맞이한다. 네패스는 당시 국내에서 유일한 WLP 공급사로 매년 고객과 제품군을 늘리며 독점적 지위를 공고히 해가고 있었다. 동시에 반도체 사업부는 또 다른 열매를 위한 토양 다지기를 시작하고 있었다.

패키지 산업은 궁극적으로 SiP(System in Package)와 원칩 모듈로 가는 과정에 있다. 이러한 큰 흐름 속에서 트렌드의 가장 끝단에 위치한 기술이 바로 FOWLP*(Fan-Out Wafer Level Package)였다. 네패스가 WLP 파운드리 공급사로 이름을 막 알리기 시작한 2005년, 차량용 반도체 설계 전문 기업인 프리스케일(現NXP)이 싱가포르에 있는 네패스Pte를 찾아왔다. 프리스케일은 자동차에 특화된 고성능 반도체 개발을 위해 FOWLP를 공동개발할 패키징 전문 기업을 찾고 있었다. 당시 미래 시장을 바라보던 칩 메이커와 패키징 파운드리로서 서로의 니즈가 맞아떨어졌다. 네패스는 프리스케일의 독자 FOWLP 기술인 RCP™(Redistribution Chip Package)를 라이센싱하며 경쟁기업들보다 한발 앞서 선진 패키지 기술 개발에 착수한다. 아무도 가본 적 없는 팬아웃 시장을 향한 도전이 시작된 것이다. FOWLP는 기존 패키지 대비 칩 크기를 1/16 수준으로 줄일 수 있고 인쇄회로 기판(PCB)을 사용하지 않아서 기존 패키지 공정 대비 원가 경쟁력이 높다. 또한, 하나의 패키지에 다양한 기능

* FOWLP (Fan-Out Wafer Level Package)란?
시스템반도체 패키징 기술 로드맵의 가장 끝단에 위치한 기술로, 에폭시 소재 위에 직접 칩을 실장하고 칩 바깥쪽까지 솔더볼을 재배치시켜 칩을 보다 작게, 고성능으로 구현할 수 있는 첨단 패키지 기술이다.

의 칩들을 실장하는 SiP가 가능해 빠르게 변하는 모바일 기기와 사물 인터넷 시장에서 매우 유리한 기술이다. 초창기 RCP 라인 셋업을 위해 한국의 프로젝트팀이 싱가포르에 파견 갔을 때 '이게 정말 될까?'하는 생각이 들 정도로 상황은 열악했다. 그러나 현지 직원들의 고생이 헛되지 않게 꼭 성공시켜야겠다는 일념으로 프로젝트팀은 이를 악물고 일했다. "현장 엔지니어를 격려하며 양산 수율을 60%에서 93%까지 끌어올렸던 때 모든 엔지니어들의 얼굴에 보인 자긍심 넘치는 표정은 아직도 잊을 수가 없다"(프로젝트팀 담당자)

그러던 중 프로젝트팀은 또 한 번의 고비를 맞이했다. 양산 일정까지 10개월도 채 남지 않은 시점에서 2013년 싱가포르 생산법인의 철수와 함께 한국으로 FOWLP 라인 이전이 결정된 것이다. 3개월 만에 이전과 셋업, 승인까지 마쳐야 하는 불가능에 가까운 일정이었다. 더군다나 양산을 앞둔 제품은 다름 아닌 차량용 첨단 반도체다. 자동차 시장은 그간 스마트폰 시장에 주력했던 네패스에게는 또 하나의 산을 넘는 프로젝트였다. 네패스는 그간 싱가포르에서 쌓은 경험으로 하나씩 계획을 만들어가며 빈틈없이 이전 셋업을 진행하는 한 편, VDA(Verband Der Automobilindustrie, 독일자동차협회규격인증) 심사와 기존 보유하고 있던 IATF 16949의 FOWLP 갱신 등 신시장을 향한 도전에 총력을 기울였다.

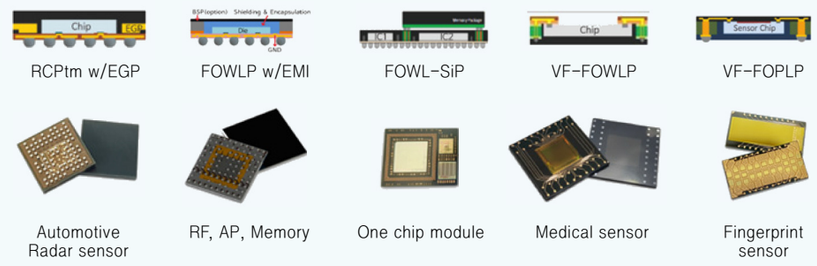
FOWLP로 차량용 반도체 시장까지 지경을 넓히다

"처음 진행하는 차량용 반도체 설계기업의 Audit와 인증을 준비하면서 많은 사람들과 밤늦도록 난상 토론을 했던 기억이 난다. 결과는 당연히 'Pass'였다." 당시 싱가포르에서 FOWLP 기술의 기본을 다질 때부터 셋업 멤버로 함께했던 기술팀의 박윤묵 부장의 말이다. 당시 첫 출하와 양산을 진행하면서 본격적인 FOWLP 공급사로서의 포지셔닝뿐만 아니라 동시에 자동차 반도체라는 새로운 시장을 개척하기 위해서는 많은 장애물을 넘어야 한다는 것을 알게 되었다. 고객 발굴, 기술 개발, 부품 구매, 품질 관리 등 어느 한 특정 개인이나 조직이 아닌 전사적 범위의 협업이 필요했다.

2014년 겨울, 드디어 FOWLP의 양산 첫 출하가 이루어졌다. 무려 10년 전 싱가포르에서부터 시작된 노력의 씨앗들이 싹을 틔운 것이다. 차량용 반도체 부문 세계 1위 업체인 유럽N사에 FOWLP를 공급한 것은 초대형 경쟁사인 대만 업체들과 기술로 당당히 겨루어 글로벌 대형 고객사를 유치한 케이스로서 네패스의 품질과 기술경쟁력을 세계시장에 다시 한번 입증하게 된 계기가 되었다. 또한, 적용 제품인 중장거리 레이더 센서는 자율 주행 자동차의 핵심 역할을 담당하는 칩으로 당시 BMW 등의 유럽 자동차 시장에서 초고가 라인에 탑재되기 시작한 성장성 높은 신제품이었다. FOWLP의 양산은 네패스가 고부가가치 공정 서비스의 포트폴리오를 확보하게 되었다는 점, 그리고 회사의 성장을 견인할 또 하나의 전방시장을 확보하였다는 점에서 큰 의미가 있었다.

네패스는 지난 2006년 차량용 반도체 비즈니스를 위해 IATF 16949을 획득했다.
이는 미국과 유럽 자동차 회사들의 주도로 제정한 품질시스템 인증이며, 자동차 산업에 요구되는 고객 지정 요구 사항에 대한 체계적인 대응을 위해 제정된 표준이다.

네패스 FOWLP 개발제품라인업



네패스의 FOWLP는 회사와 대한민국에 또다시 '처음'이라는 기록을 안겨준 기술이며, 앞으로 맞이하게 될 미래에 또 하나의 '처음'을 안겨줄 기술이었다. 2015년 20~30억 원대에서 시작한 FOWLP 공정의 연 매출은 2019년도 10배가량 성장하며 본격적인 성장 궤도에 진입했다. FOWLP에 대한 시장의 요구 사항은 다양하고, 빠르게 증가하고 있었다. 네패스가 서비스하는 고객사의 차량용 레이더에 대한 수요와 RF, OIS 센서, 지문인식 등 다양한 영역에서 FOWLP 기술에 대한 시장의 관심이 늘어남에 따라 대응 인력은 점점 더 분주해졌다.

성능 수준을 구현하는데 반해 초기 시장 특성상 제한적인 공급 능력, 높은 공정 비용, 안정성 개선 등 빠른 확대를 가로막는 난제들이 여전히 남아있었다. 네패스는 이 허들을 뛰어넘을 수 있는 혁신 공정 기술, PLP (Panel Level Package) 개발에 돌입했다.

전자신문 2016년 11월 25일 (금) 05면 기획

자율주행차 상용화 앞당긴다

팬아웃웨이퍼레벨패키지 효과는…

핵심부품 레이더 센서 소형·저가화
NXP반도체 77㎓ 중장거리 칩 양산
메모리·메디컬 등 응용 분야 다양

NXP반도체가 양산하는 77㎓ 중장거리 레이더 센서 칩

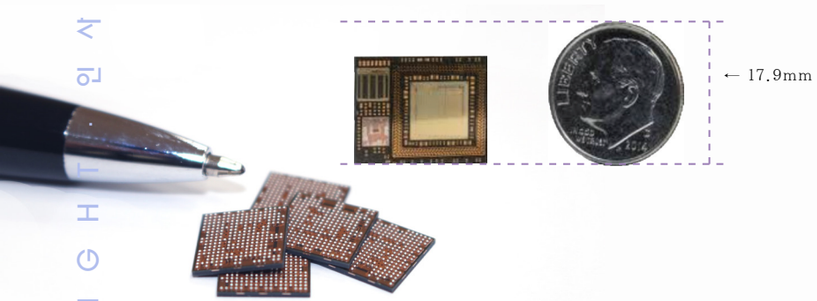
2016.11.25
전자신문에 소개된 NXP의
FOWLP 적용 중장거리 레이더 센서 칩 기사

반도체공정에서 부품으로 SiP&모듈

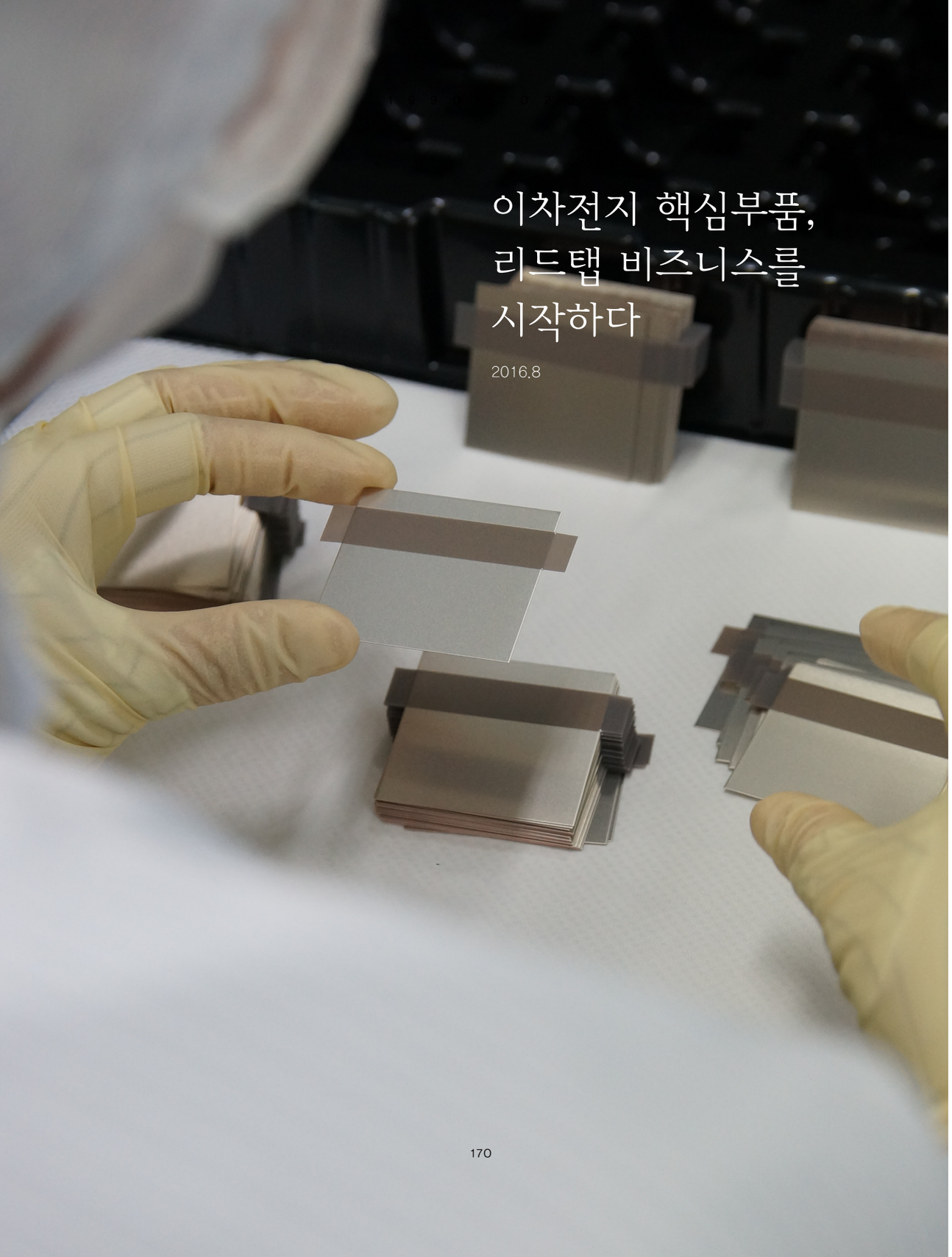
2010년 네패스는 국내 유일한 시스템 반도체 첨단 패키징 파운드리 업체로서 전방 산업 개화의 수혜를 오롯이 누리고 있었으나 보다 주도적으로 사업을 전개하기 위해서는 수주 사업이라는 원천적인 한계를 극복할 필요가 있었다.

네패스가 도전한 팬아웃패키지의 잠재력은 이러한 한계를 극복하는 독특한 시스템 솔루션에 있다. FOWLP는 광범위한 산업 및 응용 분야를 대상으로 하는 단일 다이, 2D 및 3D 시스템 패키지를 위한 매력적인 솔루션을 제공한다. 즉 궁극적으로 이기종 소스의 디바이스를 멀티 다이 SiP에 통합함으로써 특정 반도체 전용 체계로만 능가할 수 있는 기능 밀도를 제공하는 동시에, 단일 반도체 기술의 제한이 없는 혁신적이고 차별화된 시스템을 개발할 수 있었다.

"네패스가 보유한 팬아웃(Fan-Out) 방식의 시스템인 패키징(SiP) 기술력이라면 충분히 더 큰 시장에서 경쟁할 수 있다고 판단했다." 2015년 네패스 전자부품 소재사업 총괄을 역임한 故 김정일 부회장의 말이다. "FOWLP가 구현하는 SiP는 여러 종류의 반도체 기능을 접목해 단일 칩처럼 패키지화한다는 점에서 SoC와 비슷하지만 구현 방식이 다르다." 이는 FOWLP가 기존 공정 서비스를 넘어서 모듈 비즈니스 영역까지 흡수 가능한 기술임을 의미했다.



2015년 6월 23일 미국 텍사스 오스틴에서 열린 프리스케일 기술 포럼(FTF) 2015에서 프리스케일은 새로운 SCM (Single Chip System Module) 포트폴리오의 첫 제품을 소개했다. 모델명 i.MX 6Dual은 IoT(사물 간 인터넷) 및 웨어러블 디바이스, 차세대 의료장비 등이 더욱 작은 공간에서 높은 처리 능력을 요구함에 따라 프로세서, 메모리, PMIC 및 RF 모듈을 포함한 수백 가지 부품을 10센트 동전 크기의 패키지에 통합한 모듈로 네패스의 FOWLP 기술로 탄생한 제품이다.



이차전지 핵심부품, 리드탭 비즈니스를 시작하다

2016.8

리드탭은 이차전지의 원재료 비중 약 10~20%를 차지하는 고가의 부품이지만 일본 기업이 주도권을 쥐고 있어 당시 국내 배터리 생산 업체들이 외산 제품을 대체하기 위해 고군분투 중이었다.

리드탭으로 자동차 시장에서 글로벌 탑 티어를 꿈꾸다

이차전지란 한번 사용되고 버리는 건전지와 같은 일차전지와는 달리 충전이 가능한 전지를 의미한다. 2003년 대한민국 정부는 2010년까지 이차전지를 세계 1위 생산국으로 집중 육성한다는 방침을 정했다. 이에 따라 삼성SDI와 LG화학 등 국내 배터리 업체들은 공격적인 시설투자로 세계시장 점유를 확대해 왔다. 2000년대 초반까지 이차전지 시장을 견인한 아이템은 주로 스마트폰, 노트북과 같은 IT 기기였다. 2010년 이후로는 EV, ESS 등 중대형 애플리케이션으로 적용이 확대되며 산업의 매력도는 빠르게 급상승했다. 특히, 전기자동차의 경우 세계적인 친환경 정책과 맞물려 2011~2016년간 72.1%의 놀라운 연평균 성장률을 보이며 중요한 변곡점을 맞이하고 있었다.

당시 한국은 반도체뿐 아니라 이차전지 분야에서도 세계 최고 수준의 기업들을 보유하고 있었지만 핵심 소재와 부품은 대부분 수입에 의존하고 있었기 때문에 이 분야의 국산화가 절실했다. 그러던 2016년, 네패스는 소재 부품의 국산화를 추진 중인 국내 대형 배터리 제조사와 이차전지용 방열 접착제 프로젝트를 시작하며 이차전지 시장을 노크했다. 이때의 인연으로 네패스는 동 고객사를 수요기업으로 '이차전지용 리드탭 제조 및 절연필름 개발 컨소시엄'을 결성해 이차전지 부품 · 소재 개발을 진행했다. 그 가운데 가장 먼저 리드탭 제조 기술에 대한 상용화가 이루어졌다. 리드탭이란 알루미늄과 니켈 구리 금속에 폴리머수지(PP 또는 PE) 소재 리드탭 필름을 결합한 후 전해질이 담긴 파우치팩과 밀봉시켜 이차전지의 양 · 음극판을 외부와 전기적으로 연결하는 역할

을 하는 핵심부품이다. 네패스는 그동안 반도체와 디스플레이 공정에서 축적된 본딩 기술과 분석기술(FMEA) 그리고 1,000 Class 수준의 클린룸 운영 경험으로 차별화된 품질 수준과 생산성을 극대화한 인프라를 구축할 수 있었다. 해당 비즈니스를 총괄한 네패스야하드(당시 네패스디스플레이)는 2017년 11월 리드탭의 첫 양산을 시작하며 신사업의 첫 발을 내딛었다. 2019년에는 전방 제품인 ESS의 잦은 화재 사고에도 불구하고 꾸준한 개발과 인프라 강화 끝에, EV용 제품 양산에 성공하며 대규모 물량 수주를 위한 교두보를 확보할 수 있게 되었다.

이러한 성과는 일본의 EV 용 이차전지 제조업체인 A社 및 K社와의 신규 프로젝트로 확대되며 2020년 이후 해외 시장 진출의 기폭제가 될 것으로 기대가 되고 있다.

리드탭은 네패스가 스마트폰에 이어 자동차라는 강력한 신성장 산업에 진출할 수 있게 된 비즈니스로, 단시간에 단품 신뢰성과 장기 신뢰성을 획득하여 품질을 인정으며 회사 안팎의 기대와 관심이 쏠리고 있다. 또한, A.I를 접목한 스마트 생산 시스템 등 반도체와 디스플레이 사업에서 쌓은 노하우로 핵심 경쟁력을 강화하며 해외 시장 개척의 발판을 다지고 있다. 터치스크린 패널 산업의 급속한 침체를 딛고 과감하게 신사업으로 전환한 네패스야하드의 도전은 이제부터 시작이다. 세계 시장에 도전하는 네패스야하드는 지속적인 연구개발로 국내 부품 소재산업 발전에 기여할 것이며, 아울러 세계 속의 'IT 솔루션 프로바이더'를 목표로 더욱더 성장해 나갈 것이다.

"리드탭 공정에 범용으로 사용하는 장비가 아닌 네패스만의 장비를 제작하기로 결정하면서 터치패널 비즈니스 당시 운영하였던 본딩 공정을 기반으로 자체 MP 설계부터 시작하였습니다. 리드탭 공정 장비 셋업은 처음이었기에 어려운 부분이 많았지만 '하면 된다'라는 생각으로 리드탭 장비 제작 및 제품을 One shot Qual로 성공할 수 있었습니다."

네패스야하드 장비팀 정지창 부장

2019.04.02 EV용 리드탭 첫 출하 기념사진
네패스야하드(舊네패스디스플레이)가 청주2캠퍼스에서 송치중 사업부장 등 10여 명의 임직원이 참석한 가운데 전기자동차(EV)용 리드탭(Lead Tab)의 첫 출하 기념식을 가졌다.

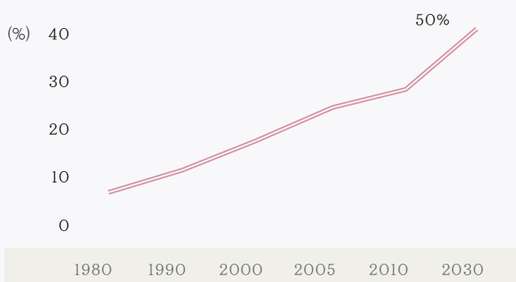
자 동 차 시 장 으 로 지 경 을 넓 히 다

2015년 스마트폰 시장이 성장기를 지나 성숙기에 접어들 무렵 네패스를 포함한 많은 기업들이 다음 먹거리를 찾기 시작했다. 4차 산업혁명의 핵심인 '융합'과 '협업'이 중요한 가치로 부각되면서 기업들은 지금까지 연구하고 개발했던 기술들을 접목할만한 신시장에 목이 말라 있었다. 그때 기업들이 주목한 시장은 바로 '미래 자동차'였다.

'달리는 스마트폰', '도로 위의 쇼핑몰', '움직이는 사무공간'이라 불리며 기대를 한 몸에 받고 있는 미래 자동차 산업은 기존의 완성 자동차 업계는 물론 전자, 통신, 에너지 산업이 총집합한 그야말로 융합의 시장으로, '기계'의 영역이었던 자동차가 '전자'의 영역으로 들어오면서 선도 기업의 전환도 예고되고 있었다.

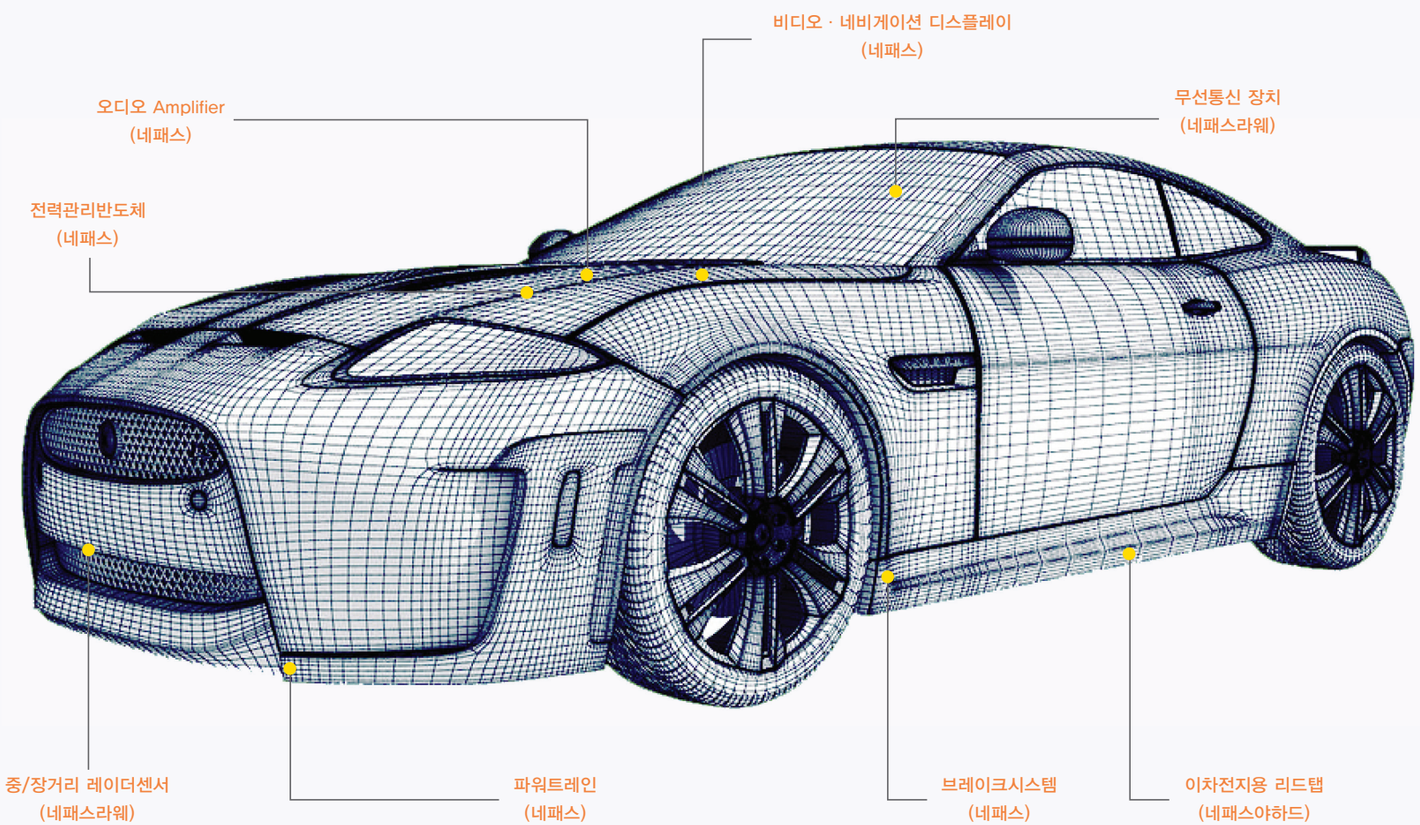
네패스 역시 일찍이 미래 자동차 산업 성장의 가능성을 내다보고 배터리 소재, 방열필름, 차량용 반도체 등 전자 · 소재 · 부품 분야의 다양한 솔루션 개발에 집중해 왔다. 그중 2014년 차량용 반도체의 FOWLP솔루션과 2016년 이차전지의 핵심부품인 리드탭을 상용화하며 자동차 시장에 본격 진입했다.

자동차 부품 중 전장이 차지하는 비율 추이



자료 : 정보통신산업진흥원

네패스의 기술이 적용된 자동차의 주요 전장 부품들



02-도전

2-4

대한민국을 세계무대로 이끌어 내다

2020
2016

첨단 반도체 기술과 인공지능의 만남, 뉴로모픽 AI

2016.8

2016.08.29
뉴로모픽AI 기술협력계약 서명식

인공지능 AI, 선택이 아닌 생존을 위한 기술

“지능화된 센서를 기반으로 한 인공지능은 의료분야나 반도체 검사 등에서 활용할 수 있다. 뉴로모픽칩 같은 반도체로 굉장히 많은 분야에서 고도의 인공지능을 구현할 수 있을 것이다.” 네패스 이병구 회장은 판교에서 열린 인공지능 신산업 융합포럼에서 뉴로모픽 칩의 가능성을 역설하며 반도체 산업의 새로운 패러다임을 제시했다. 네패스는 시스템반도체 패키징 사업이 안정적으로 성장궤도에 진입한 2010년대 중반, 회사의 차세대 성장사업으로 ‘뉴로모픽 AI 반도체 분야’에 도전했다. 2016년은 인공지능 컴퓨터 ‘알파고’가 등장해 프로 바둑 기사를 꺾으며 지구촌에 충격을 던졌던 해였다. 맥킨지는 인공지능으로 2030년까지 세계 기업의 70%가 AI를 활용하게 될 것이며 13조 달러의 산업 파급 효과가 나타날 것이라 전망했다. 각국을 대표하는 IT기업들이 인공지능 분야의 기술 경쟁에 뛰어들었다.

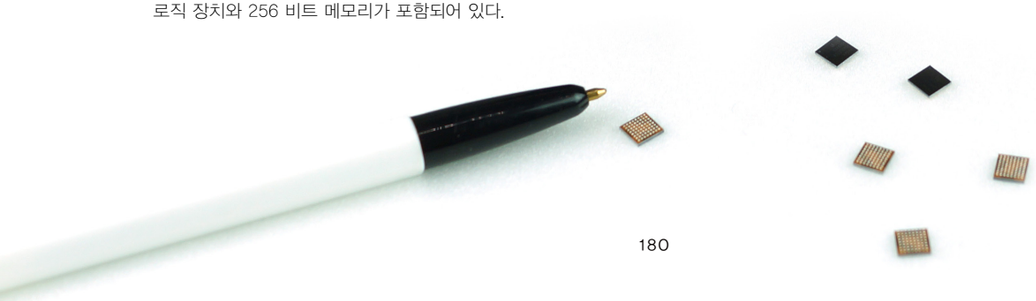
네패스의 뉴로모픽 칩 상용화는 하나의 작은 아이디어에서 시작되었다. 회사가 운영 중인 반도체 공장에서 검사 장비나 패키지 장비 등에 인공지능 기술을 접목하면 속도나 정확도를 높여 생산성을 끌어올리 수 있지 않을까? 라는 생각을 하게 됐다. 당시 제조혁신이라는 화두 아래 ICT, 공장 자동화, 빅데이터 분석 등의 다양한 솔루션들이 스마트공장을 표방하며 소개되고 있었다. 그러나 자동화를 넘어 AI 기술을 반도체 장비에 접목한다는 것은 다소 낯선 시도였다. 당시 인공지능이라 함은 높은 하드웨어 사양과 복잡한 소프트웨어 알고리즘으로 구성하는 고가의 딥러닝 솔루션을 의미했다. 그러던 중 네패스는 저전력, 고성능에 특화된 하드웨어 형태의 뉴로모픽 AI에 주목했다.

뉴로모픽 칩을 세계 최초로 상용화하다

뉴로모픽이란 인간의 신경망 구조를 모방한 기술로, 뉴런은 반도체 설계기술에서 파생되었다. 수백 개의 CPU를 요구하는 기존 딥러닝 방식의 시스템은 높은 전력과 고성능화가 필요하지만 뉴로모픽은 인공 뉴런을 반도체에 구현함으로써 저전력, 소형화는 물론 인간의 두뇌와 같은 고속 병렬 컴퓨팅을 할 수 있는 차세대 인공지능의 핵심 기반 기술이다. 네패스는 뉴로멤 설계 기술을 보유한 권위 있는 업체를 수소문하기 시작했고, 그러던 중 미국의 뉴로멤 기술 기업인 제너럴 비전을 만나 기술협약을 맺었다. 제너럴 비전은 세계 최초로 뉴로멤 아키텍처를 발표한 IBM 출신 과학자들이 설립한 회사로, 뉴로멤 설계업체 중 최고 기업으로 꼽힌다. 네패스는 이를 통해 뉴로모픽 핵심 기술과 제품 개발 노하우를 전수받고, 기존 보유한 첨단 패키징 기술을 접목한다는 목표를 가지고 지능형 반도체 개발에 나섰다. 뉴로모픽 AI는 인공지능을 단일 하드웨어로 구현해 칩 안에서 자체 학습을 하기 때문에 대규모 서버와 네트워크 장비를 필요로 하지 않는다. 때문에 기존 컴퓨팅 기술이 가지는 IoT, 스마트 디바이스 등에 대한 적용 한계성을 뛰어넘을 수 있었다. 네패스는 이 알고리즘을 바탕으로 칩 메이커 대량 생산 기술은 물론, 이 칩을 실제 활용하기 위한 이미지 · 소리 등 학습 방식도 독자 연구했다. 2017년 7월, 드디어 네패스는 인공지능 반도체인 뉴로모픽 칩 'NM500'을 첫 공개하며 업계의 큰 주목을 받았다. 이는 네패스가 반도체 패키징 사업에 머물지 않고 칩 제조 기업으로서 도약하겠다는 의미이기도 했다.

2019년 5월 16일 프랑스 최대 혁신 기술 컨퍼런스 '비바 테크놀로지 2019'에 참가한 네패스호크마. 네패스호크마는 '지혜'라는 뜻의 히브리어로 발생된 미래를 꿈꾸는 공동체를 의미한다.

네패스가 출시한 뉴로모픽 칩 패키지 크기는 4.6 × 4.5 mm, 주파수 36 MHz, 피크 전력 소비는 200 MW 미만이다. NM500에는 576개의 동일한 뉴런이 포함되어 있으며 각 뉴런에는 로직 장치와 256 비트 메모리가 포함되어 있다.



뉴로모픽 AI로 반도체의 미래를 그리다

네패스의 인공지능 반도체는 2018년 5월 미국 퀵로직社의 엔드 포인트 AI 응용 프로그램용 플랫폼 'QuickAI'에 탑재되며 글로벌 시장에 첫 선을 보였다. 세계 최초의 초소형 뉴로모픽 반도체로 인공지능 관련 업체들과 에코시스템 파트너십을 구성했고 이는 인공지능 사업화를 위한 시장 주도권을 선점한다는 데에 의의가 있었다.

그러나 당시 전통적인 프로세서 기반의 딥러닝 AI 솔루션 시장에서 뉴로모픽 칩의 이른 등장은 낯설고도 새로운 기술이었다. 2018년부터 양산 판매가 시작된 뉴로모픽 반도체는 즉각적인 적용 제품 출시로는 이어지지 못했다. 그러나 네패스는 포기하지 않고 다양한 개발 키트를 출시하며 마케팅 활동을 벌이는 한편, 응용제품을 발굴하기 위한 노력을 이어갔다. 2019년에는 일본 대형 유통사와 솔루션 확대 판매를 위한 파트너십을 맺었고, 해외 우수인력 확보와 자본 유치를 위한 법인 '네패스 호크마'(nepes hokmah)를 미국 실리콘밸리에 신설했다. 2020년 3월 네패스는 뉴로모픽 기술을 적용한 통합관제 시스템 개발에 성공해 4조원 규모 보안 시장에 출사표를 냈다. 뉴로모픽 AI 관제 시스템은 제품 검사, 장비 이상 감지, 무인 관제 등 공공시설 또는 제조업 현장에 최적화된 솔루션으로 국내외 공기업들의 높은 관심을 끌었고 2020년 7월 청안에 준공한 네패스의 첨단 반도체 공장에도 공식 채택되었다.

5G 시대가 도래하며 인공지능 구현을 위한 빅데이터의 홍수 속에서 보다 스마트하고 지능화된 칩의 니즈가 빠르게 증가하고 있다. 그 머지않은 미래의 중심에서 네패스 AI 반도체 사업은 회사의 지속성장을 위한 새로운 전기를 마련해 줄 것으로 기대를 모으고 있다.

2018.04.16 중국 과기일보 ▶

2017.03.28
▼ 일본 전자디바이스 산업신문

◀ 2018.01.09 한국경제신문

2018.04.24 일본 AEI ▲

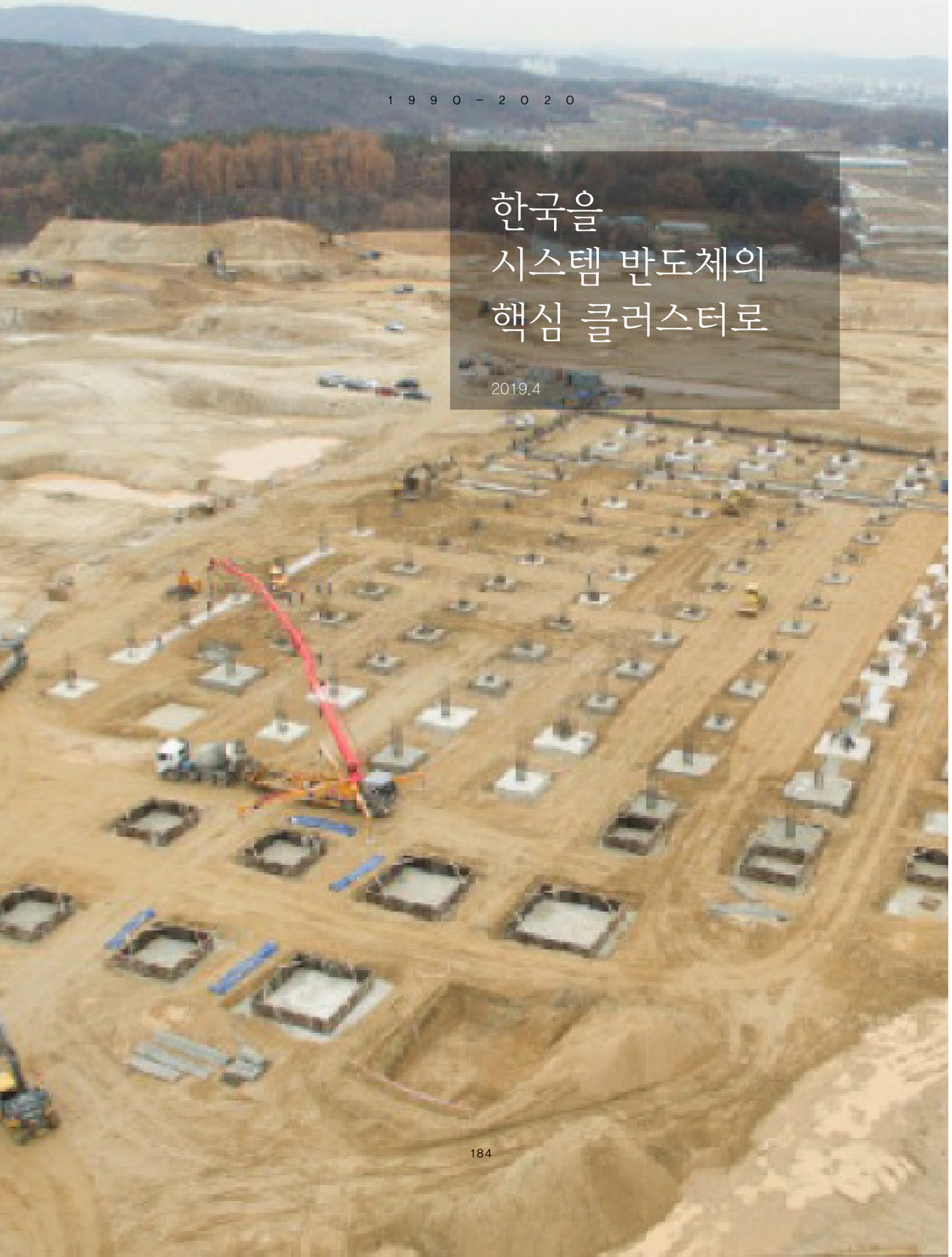
당시 네패스가 인공지능 시장에 던진 도전장은 업계에 높은 관심을 불러일으켰다.
세계적인 뉴로멤 테크놀로지과 첨단 패키징 기술을 접목한 인공지능 반도체를 세계 최초 생산한 사실은 대한민국의 작은 반도체 패키징 기업 네패스가 칩 메이커로서 세계 무대에서 주목받게 된 계기가 되었다.

뉴로모픽 AI 반도체 어디에 사용되나?

일반적인 엔드 포인트에서 일하는 조직은 빅데이터나 클라우드, 또는 인공지능에 대한 활용이 용이하지 않다. 이는 개발비용과 복잡성 때문이다. 뉴로모픽 AI 반도체는 보안 및 네트웍, 개발 효율성 등에서 기존 클라우드 기반 AI 솔루션이 지닌 다양한 문제점들을 해결할 수 있는 합리적인 솔루션이 될 것으로 업계의 관심을 모으고 있다.

뉴로멤 테크놀로지는 인공 신경망을 기반으로 한 차세대 인공지능 솔루션의 큰 범주 안에 속해 있다. 저전력과 실시간 연산, 병렬 처리의 특장점을 지니고 있어 미래 반도체 시장을 좌우할 핵심 기술로 꼽힌다. 뉴로모픽 칩은 하나의 반도체로 저장과 연산, 인식, 패턴분석까지 가능하다. 때문에 딥러닝 GPU 가속 컴퓨팅이 450W를 소모하는 반면, NM500은 0.15W를 소모한다. 또한, 로컬 트레이닝 기반으로 보안에 강하고 현장에서 즉각적인 추가 훈련이 가능한 것이 딥러닝 기반 AI와의 차이점이다.

뉴로모픽 반도체는 완벽한 병렬 아키텍처에 뛰어난 영상 해석 능력, 저렴한 개발비용, 실시간 트레이닝이 가능한 특장점으로 엣지 인텔리전스(edge intelligence), 감시 카메라, 안면 인식 시스템, 자율 주행, 머신 비전 등의 애플리케이션에 활용이 용이하다.



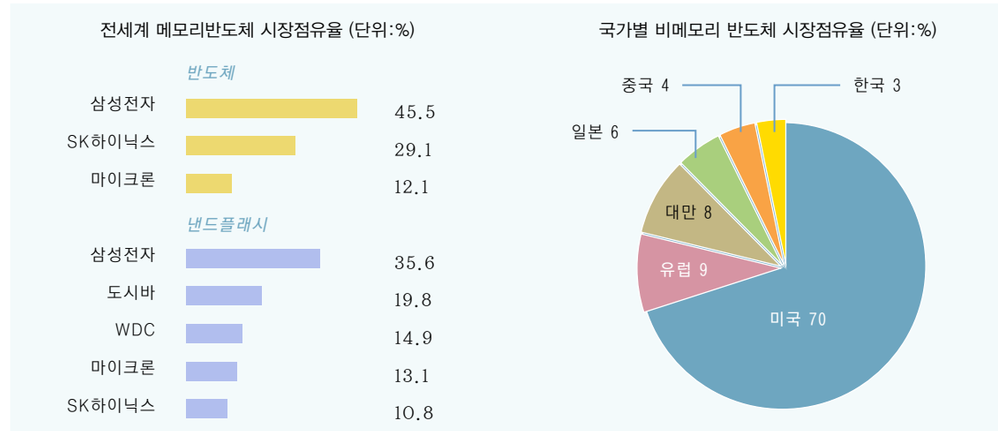
한국을 시스템 반도체의 핵심 클러스터로

2019.4

네패스아크의 탄생, 시스템반도체 생태계의 태동을 보다

한국은 메모리반도체 분야에서는 수출 강국이지만 국내 전자제품 메이커들이 사용하는 시스템반도체는 대부분 수입에 의존하고 있는 것이 현실이다. 2000년 한국의 작은 기업 네패스가 LDI 패키징 공장을 본격 가동하면서 국내 DDIC 제조 기반 자립에 일조했다. 이후 네패스는 2000년 후반부터 진입 장벽이 높은 WLP, FOWLP 등 첨단 패키지 사업에 진출, 한국을 대표하는 시스템반도체 후공정 업체로 자리매김하며 다음 목표로 설정한 것이 바로 시스템반도체 테스트 사업으로의 확장이었다.

세계 메모리 반도체 순위



2018년 3분기 말 기준 / 출처:머니투데이

전 세계 반도체 시장에서 메모리 부문의 한국 기업 점유율은 약 60%에 달하고 있으나, 시스템반도체 등 비 메모리 부문에서는 3~4% 수준에 그치면서 미국과 유럽연합(EU), 일본 등과의 격차를 좁히지 못하고 있다. 특히 한국은 지난 2012~2017년에 비 메모리 부문 시장 점유율이 5.0%에서 3.4%로 오히려 떨어지면서 중국(2.2%→4.0%)에도 역전을 허용하는 수모를 당했다. 하지만 이는 반대로 앞으로 성장 가능성이 무궁무진하다는 뜻도 된다.

시스템반도체 산업은 다품종소량생산 특성상 설계, 생산, 후공정 파운드리 등 산업 생태계(Eco-system) 조성이 필수적이다. 각각의 공정은 서로 가치사슬로 연결되어 있으며 상호보완적인 역할을 통해 동반 성장할 수 있다. 한국은 아직 시스템반도체 산업 생태계 기반이 매우 취약했고 이러한 환경에서 대규모 투자와 안정적 고객 확보 능력이 필수인 테스트나 패키징 사업에 쉽게 뛰어들 수 있는 기업은 거의 없었다. 그러나 약 20년간 세계 시장에서 시스템반도체 산업의 첨단 패키지 파운드리로 사업을 영위해 온 네패스는 반도체 칩의 고성능화에 따른 테스트 산업의 성장성과 시스템반도체 영역에서 한국 시장의 성장 잠재력을 보고 과감히 대규모 투자를 결정했다. 2019년 시스템반도체는 정부에서도 주목하는 중점 육성 사업 중 하나로 시장은 유례없는 호경기를 맞아 더 많은 패키지와 테스트의 안정적인 공급이 절실했던 차였다. 네패스는 2019년 4월 1일 테스트 사업부를 물적분할하여 테스트 전문기업 '네패스아크'를 설립했다. 그 해 하나반도체신기술투자조합 등으로부터 660억원을 조달해 대규모 장비 투자를 집행했다.

2020년 3월 26일 네패스아크가 청주2캠퍼스 창조룸에서 제1기 정기주주총회를 개최했다.

네패스아크는 성경에 기록된 노아의 방주(Noah's Ark)와 같이
검증과 선별의 기능을 담당하는 테스트 솔루션 전문기업을 의미한다.

그렇게 네패스아크는 제 1기(2019년 4월~12월) 매출 547억 원, 영업이익 182억 원을 달성하며 명실상부한 테스트 전문 기업으로서 OSAT 생태계에 성공적으로 입성한다. 네패스아크는 기존 반도체 사업에서 확보한 전략 거래선을 포함, 글로벌 고객 수요에도 적극 대응하여 테스트 분야의 글로벌 리더로 도약한다는 목표를 세웠다. 또한 반도체 테스트 서비스뿐만 아니라 설계 영역 등으로 기업 경쟁력을 키우겠다는 전략을 세웠다. 특히 네패스아크는 모회사인 네패스, 추후 설립된 계열사인 네패스라웨로 이어지는 시너지효과를 누릴 수 있어 향후 큰 매출 성장을 기대할 수 있었다. 국내 고객의 외주 물량 증가, 해외 고객 매출 발생, 테스트 물량 다변화를 대비해 2020년 현재 코로나19 상황에도 불구하고 IPO를 통한 자금 조달을 추진하며 과감한 투자를 이어가고 있다. 이는 국내 시스템반도체 후공정 인프라 구축 관점에서 해외 대형 반도체 제조사를 한국으로 유치할 수 있는 초석이 되었다는데 더 큰 의미가 있다. 글로벌 시스템반도체 시장에서 가장 큰 성장 잠재력을 지닌 한국, 이 시장에서 글로벌 기업으로서의 기반을 구축해 나갈 네패스아크의 열정적인 행보를 기대해본다.

팬아웃 비즈니스, 데카 팹 인수하며 급물살을 타다

2019년 10월 1일, 회사는 극비리에 추진하던 M&A 프로젝트를 완료하고 결정 내용에 대해 공식 발표했다. 바로 미국 데카의 첨단 팬아웃패키지 기술 및 생산 기반 인수에 대한 결의 사항이었다. 세계적으로 팬아웃패키지 양산 역량을 보유한 기업은 네패스를 포함한 글로벌 OSAT 업체 4개 정도로 여전히 진입장벽이 높은 시장이었다. 데카는 M-Series™ 라는 최신 팬아웃 기술 개발 업체로서 패키징 파운드리에 도전하였으나 안정화가 지연되며 경영난 끝에 팹을 매물로 내놓았던 것이었다. 당시 네패스가 기존 운영하고 있던 국내 FOWLP 라인은 지속하여 증설이 필요한 상황이었고 동시에 FOPLP 사업을 공격적으로 추진하고 있던 터라 다양한 시나리오를 놓고 내부 검토가 진행됐다. 2019년 7월 26일 회사는 FO 사업부를 신설하고 신속하게 전략을 설정해 엔지니어, 영업, 재무, 기획으로 구성된 인수협상팀을 꾸리는 한편, 실사를 개시했다. 해당 시기 반도체 사업부는 반도체 칩의 BLR(Board Level Reliability) 향상을 위해 다양한 도전 과제를 진행 중에 있었다. 칩 하나에 담기는 정보량이 점차 많아지며 다이(Die) 사이즈가 커지는 경향성이 나타나 물리적으로 칩의 측벽이 취약해지는 현상이 생기기 시작했던 것이었다. 팹 인수를 검토하며 데카의 최신 팬아웃 기술이 측벽 보호 특성이 탁월한 고 신뢰성 기술이란 점과, 데카의 고객인 미국의 대형 통신칩 업체가 이러한 기술력을 인정하여 해당 기술로의 전환을 앞두고 있다는 사실을 확인하게 되었다. 회사는 면밀한 검토 끝에 필리핀의 첨단 패키징 설비와 라이선스, 영업권의 인수를 결정하고 파견단을 보냈다. 2019년 11월 6일 필리핀에 현지 법인 '네패스하임'의 설립을 완료하고 공장 운영에 돌입했다.

장비 안정성, 직무 분석, 리더 역량 강화 등 필리핀이라는 낯선 땅에서 사업을 안정화시키는 것은 매우 큰 도전이었다. 그러나 2005년 싱가포르 공장을 셋업 하며 쌓은 경험은 필리핀에서 큰 자산이 되었다. 매니지먼트는 현지 직원들과 새로운 회사의 문화와 비전을 공유하며 공감대를 형성하는 한편 현장에서는 고객, 생산, 원가, MES 등 비즈니스 셋업을 위한 모든 작업들이 일사천리로 진행되었다.

2020년 1월 13일, 필리핀 팬아웃 라인의 최종 양산 평가가 통과되고 미국 고객에게 팬아웃 제품의 첫 출하가 진행되었다. 인수 결정 만 3개월 만에 달성한 성과였다. 같은 달 인수팀은 활동을 마무리하며 공식적인 프로젝트를 완료를 알렸고 장기 출장 인력이 복귀했다.

네패스하임 전경

2020.01.03 네패스 필리핀 법인 첫 FOWLP 양산 기념 사진

2019년 10월부터 진행된 인수 작업은 2020년 1월 최종 마무리가 되었다. M2P 프로젝트팀 16명은 2020년 네패스인상 대상을 수상했다.

FOPLP로 글로벌 고객을 대한민국 무대로 이끌다

필리핀에서 시작된 팬아웃 비즈니스는 네패스의 향후 '10년 대계'의 포문을 열었다. 세계적인 칩 메이커가 한국의 작은 기업을 통해 시스템 반도체 첨단 후공정 서비스 공급망을 도전적으로 개척하는 계기가 된 것이다. 네패스는 2017년 5월 19일 600mmX600mm 사이즈의 대면적 FOPLP(팬아웃PLP)로 스마트폰용 시스템반도체 양산 제품을 출하하며 세계 최초로 FOPLP 상용화에 성공한 바 있다. 2018년 네패스의 PLP 기술은 ECTC(전자부품 기술 학회) 등 세계무대에 공개되며 글로벌 기업들의 높은 관심을 받았다. 시장은 FOWLP가 구현하는 퍼포먼스는 인정하고 있으나 아직까지는 가격이 비싼 공정이기 때문에 일부 고성능을 요구하는 특정 칩에만 적용하고 있었다. 또한 대량 적용을 시도하려 해도 세계적으로 공급사와 공급물량이 한정적인 기술이었다. 때문에 이 두 가지 문제를 해결하는 FOPLP라는 공정혁신은 첨단 반도체 산업의 모든 고객과 공급사가 함께 고민하고 있는 숙제였다. 그러나 막상 네패스가 FOWLP와 동일한 기능 특성에 가격적 부담을 낮춰주는 FOPLP를 상용화했음에도 불구하고 세계 최초라는 장벽에 2019년까지 선뜻 FOPLP 공정을 양산 적용하겠다 나서는 업체가 없었다. 그러던 중 필리핀의 첨단 팹 인수로 인해 FOPLP 사업은 급물살을 타게 되었다.

데카의 '고 신뢰성 팬아웃 패키지'는 칩의 측벽 보호 구조로 칩에 가해지는 물리적 스트레스를 줄여 BLR(Board Level Reliability)을 2배 이상 개선한 첨단 팬아웃 솔루션이다. 동시에 패터닝 좌표의 자동 보정이 가능한 기술을 접목하여 다이드 리프트(Die Drift, 좌표 이탈) 등 팬아웃의 고질적인 기술 문제를 근원적으로 해결하였다. 고객은 미국 통신칩 분야의 선두주자로 자사 칩에 적용하는 패키지를 FOWLP로 전면 전환하고자 했으나 공급사가 대만의 1개 업체뿐이라 추가 공급사를 개발 중이었고 네패스가 그 기회를 얻게 된 것이다. 네패스는 기존 보유한 팬아웃 기술인 RCP™에 데카의 M-Series™를 더하며 FO 비즈니스의 포트폴리오를 강화할 수 있었다. 동시에 앞으로 급증하게 될 고객 물량에 대응하기 위해 대규모 시설투자를 결정하고 2019년 10월 국내 청안에 PLP 전용 공장 건설을 시작했다. PLP는 FOWLP 대비 비용 경쟁력이 높아 고가의 첨단 패키지 기술에 목말라하고 있는 고객의 갈증을 해소해 줄 수 있는 혁신기술이다. 한편 PLP는 시장에서 처음으로 도전하는 공정이고, 네패스 규모로는 막대한 자금을 투입해야 했기에 주변의 우려 섞인 관심이 많았다. 그러나 네패스가 데카로부터 인수한 필리핀 팹을 빠르게 정상화시키고 3개월 만에 미국 고객을 대상으로 양산 능력을 입증하자, PLP에 대한 우려감은 점차 기대감으로 바뀌고 있다.

PLP는 LCD와 WLP 기술의 장점을 적용한 하이브리드 제조 패키지 기술이다. 기존에는 원형 기판에서 네모난 칩을 잘라내 테두리 부분은 쓸 수 없었지만, PLP는 사각형 기판 위에서 작업한다. 이에 따라 테두리 부분을 활용할 수 있어 사용 면적이 넓어지고 가격 · 생산성을 높일 수 있다.

네패스라웨 (nepes laweh)는 '남을 이롭게 하다, 타인의 갈증을 해소하다'라는 뜻으로
팬아웃 기술에 대한 고객의 필요를 충족시켜준다는 PLP 비즈니스의 존재 목적을 의미하고 있다.

2020년 2월 1일 네패스는 FO 사업 부문을 분사하고 네패스라웨를 설립했다. 독자경영을 통해 PLP 사업 역량을 극대화하기 위한 결단이다. 네패스라웨는 청안 PLP 공장 1차 준공을 마치고 인증을 추진하고 있다. 이를 위해 조직된 PLP-TFT는 2020년 현재 전 세계적 팬데믹인 코로나 사태에도 네패스 특유의 협업 역량을 발휘하며 흔들림 없이 목표를 수행하고 있다. 세계적 공정기술 역량으로 국내 소재, 부품, 장비 산업의 동반성장을 이끌어낼 PLP 사업은 한국의 시스템 반도체 생태계 강화에 기여할 것이며 아울러 명실상부한 글로벌 첨단 패키징 기업으로 더욱더 성장해나갈 것이다.

괴산 첨단 산업 단지
위치:충청북도 괴산군 청안면 조천리, 청용리 일원
단지면적:464,148㎡ 140,650평
산업시설용지:306,475㎡ 92,871평
네패스용지:186,271㎡ 56,346평 / 산업용지의 61%

THE WORLD'S FIRST COMPAY TO MASS PRODUCE 600mm sq nPLP™

네패스는 세계 최초로 충북 청안에 FO-PLP 전용 라인을 구축하며 인공지능 솔루션을 접목한 공정 서비스 콘셉트를 현실화하는 중이다. QCDS(Quality, Cost, Delivery, Service) 전 항목에서 고객 만족을 극대화할 수 있는 툴로써 품질 · 보안 · 생산 · 물류 등 전 분야에 AI 솔루션을 적극 도입했다.

이는 전사적 자원 관리(ERP:Enterprise Resources Planning)가 핵심이던 기존 스마트팩토리의 공정 자동화를 넘어 빅데이터와 인공지능이 기반이 되는 전사적 제조 지능화(EMI:Enterprise Manufactory Intelligence)를 통해 AI가 스스로 예측하고 판단해 실시간으로 의사 결정을 하는 고도화된 스마트팩토리를 의미한다.

또한, 네패스는 첨단 팹 운영을 위해 ICT 기획팀, ICT 인프라팀, 디지탈 보안팀, 정보 자동화 팀, 고객지원팀, 경영정보팀을 산하에 둔 ICT 혁신본부와 AI Factory 팀으로 구성된 CIO 실 조직을 신설했다. 네패스는 ▲정보 보안 강화 ▲ICT 기술 적용 분야 확대 ▲스마트오피스 구축 등 대고객 차원의 디지털 트랜스 포메이션(Digital Transformation)을 통해, 대한민국이 세계가 주목하는 최첨단 후공정 파운드리 생산기지로 도약하는데 핵심적인 역할을 할 것이다.

▲ 청안 팹 드론 영상보기

nepes_CORE VALUE

03 – 감사

네패스 – 30년사

1990 – 2020

네패스 기업문화는 구성원들이 회사를 통해 행복감과 안정감을 충족하고, 이를 계기로 기업문화와 업무에 자발적 몰입을 하게 되면 자연스레 개인과 회사는 발전하게 된다는 사람 중심경영을 기반으로 한다. 우리는 이를 '네패스웨이'라 말한다.

3-1 감사의 토양을 다지다 197
· 건강한 자아(自我)로 일과 쉼의 균형을 이루다
· 기업문화, 소통의 창을 열다
· n가족이 되는 진정한 길, 네패스웨이

3-2 감사로 성과를 창출하다 221
· 나눌수록 풍성해지는 열매
· '같이'의 가치로 성과를 창출하다
· 소통으로 마음거리 좁히기

3-3 감사를 세상과 나누다 237
· n나눔씨앗
· 사회공헌 활동

3-1

감사의 토양을 다지다

네패스 기업문화의 시작

2000년대 초, 네패스가 창립 초기에 비해 점차 회사다운 모습을 갖춰 나가기 시작하면서 기업문화에 대한 고민도 자연스레 이어졌다. 이병구 회장은 공동체가 발전하려면 함께 있을 때 시너지를 낼 수 있어야 하고, 그러기 위해서는 우리 네패스만의 가치관 확립을 통해 조직을 단단하고 풍요롭게 할 필요가 있다고 생각했다. 이에 네패스는 개인과 가정, 회사가 하나로 연결되어 공통된 목표를 실현해 나가는 네패스만의 기업문화를 만들기로 했다.

건강한 자아自我로 일과 쉼의 균형을 이루다

이병구 회장은 구성원 스스로 건강한 자아를 찾는 것이 우선이라 여기며, 구성원들을 위한 교육과 쉼의 터전을 마련하는데 생각이 닿았다. 그리하여 2006년 충북 괴산군에 웨스트오브가나안호텔인 지금의 연수원을 구축하게 되었다. 산업화에 의한 정체성 상실과 물질만능주의로 공동체의 개념이 예전처럼 크게 와닿지는 않지만 그럼에도 네패스는 구성원들에게 평생의 공동체 개념으로 다가가고자 노력하며, 그 해답을 찾는 여정을 회사가 아닌 가정에서 출발했다.

네패스는 일과 가정의 양립을 목표로 2005년부터 결혼예비학교를 진행해왔다.

가정이 편안해야 회사가 편안하다, 결혼예비학교와 아버지학교

결혼예비학교는 행복한 가정 속에서 건강한 자아가 형성된다는 기조 아래 2005년 처음 시작되었다. 당시에는 미혼자 교육이란 이름으로 진행하였는데, 결혼을 준비하는 데 있어 중요한 것은 결혼식 · 웨딩촬영 · 혼수 · 신혼집이 아니라 상처 입은 자아상을 치유하고 남녀 가치관의 차이를 이해하는 것이라는 내용의 합숙 프로그램이다. 이를 통해 구성원들이 결혼에 대한 올바른 가치관을 정립하고, 행복한 가정을 만들고, 나아가 활력 넘치는 직장을 만드는 것을 목표로 하였다. 이 프로그램은 결혼에 대한 인식 변화와 남녀의 성性차이에 따른 서로를 이해할 수 있는 유익한 시간이었다는 구성원들의 좋은 평가를 반영해 2009년부터 지금까지 매년 진행하고 있다.

2008년 시작된 아버지학교 역시 시작의 배경은 가정에서 가족들과의 건강한 소통을 통해 진정한 리더십 회복의 기회를 마련하고, 나아가 직장에서도 그 리더십이 연결되어 리더로서 역할을 충분히 수행하기 위함이다. 기혼 남성 임직원들은 아버지학교에 참여해 아버지로서의 의무가 무엇인지? 가정과 아내와 자녀에게 어떤 아버지였는지? 돌아보며 부족한 부분을 반성하고, 리더십에 대한 유연한 생각을 가지게 되었다. 그리고 가정에서 형성된 건강한 리더십을 직장에서도 십분 발휘하며 조직을 단단하게 만드는데 일조했다. 아버지학교는 2018년까지 운영되다 이후 시대 트렌트 맞춰 변화를 시도하고 있는 중이다.

Special Essay

" 아이들을 공감하는 아버지가 되길 매일 마음에 새롭게 새기며 기도한다. "

신소재팀 | **조대환 상무**

아버지학교에 참여한 지 3년여의 시간이 흘렀지만 그때를 돌아보면 회사 밖의 주변 지인들에게 아버지학교를 열어준 회사 자랑과 함께 나의 부족한 부분을 많이 배울 수 있는 좋은 기회였다고 자랑하곤 했다.

시간이 오래되었지만 아직도 두 강사분의 열성적인 모습이 생생하다. 특히 박형준 팀장님이 본인 삶에서 나온 경험을 이야기할 때 많은 공감을 느꼈다. 박 팀장님은 최근에도 개인적으로 연락하여 도움을 받은 적 있다. 박 팀장님은 본인의 큰 아들과 SNS로 사소한 일상을 소통하는 모습을 보여 주셨는데 지금까지 기억에 남을 정도로 큰 감동이었다. 아들의 어긋난 행동에 대해 질타가 아닌 먼저 공감하고 진솔한 대화와 믿음을 보여줌으로써 형성된 결과라고 했다. 흔히 우리 주변에서 자녀가 중학생 정도로 자라면 부모와의 나눔의 시간이 매우 적어지는 모습을 접하곤 하지만 나는 아버지학교를 수료한 아버지로서 자녀들과 건강한 관계를 만들어 갈 수 있다는 생각이 들었다. 그러나 자녀와의 건강한 소통의 삶을 만들어 가는 것은 쉽지 않다. 진짜 어려운 것 같다. 그렇지만 그렇게 해야만 하고 할 수 있다고 다짐한다.

아버지학교 당시 점심시간을 활용하여 박 팀장님과 잠시 가정 상담을 했다. 아이 때부터 초등학교까지 미국에서 공부를 하다가 한국에서의 학교생활을 어려워하는 사춘기 중1 둘째 딸에 대하여 이야기를 나누었다. 박 팀장님은 먼저 자녀들을 공감하라는 말씀과 잘 성장할 거라는 믿음으로 오랫동안 인내하라는 이야기해 주셨다. 그때나 지금이나 그 마음을 유지하기는 어렵다. 하지만 나의 생전의 무뚝뚝한 아버지와 같은 모습이 아닌 공감하는 아버지가 되길 매일 마음에 새롭게 새기며 기도한다.

몇 해전 어휘력이 짧은 초등학생 막내아들이 엄마와 아빠를 지칭하여 '의좋은 부부'라고 말하곤 했다. 아마도 엄마와 아빠가 다툼을 종종 하긴 해도 항상 함께 상의하고 주말에 시간을 많이 나누는 모습이 아이의 눈에 그렇게 보였던 것 같다. 지금은 건강한 가정을 만들기 위해 아빠로서 '죽는 연습'을 많이 한다. 가끔은 못된 행동을 하는 자녀의 모습에 꿀밤을 주고 싶은 마음을 죽이고, 성질날 때 욱하는 행동을 죽이고 있다. 이것 역시 아버지학교에서 배웠던 자녀들과의 공감을 위한 선결 조건이다. 3년 전 아버지학교를 통해 배웠던 오래전 기억을 되돌아보며 아이들에게 좋은 아버지가 될 수 있도록 다짐하는 나 자신이 뿌듯하고 배움의 기회를 제공하여 준 공동체에 역시 감사한다.

나의 쉼에서 발생하는 건강한 기업문화
독서몰입캠프와 쉼캠프

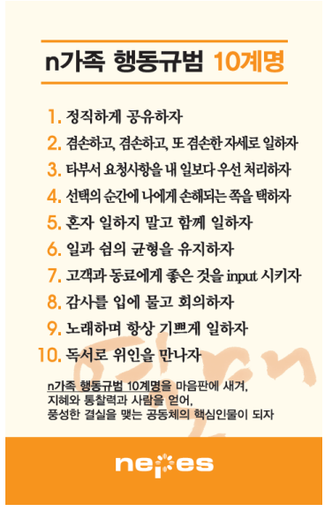
공동체의 가장 작은 개념이 가정에서 나 · 개인의 내면으로 옮겨가고, 일과 쉼의 균형을 추구하는 시대 변화에 따라 네패스의 기업문화 프로그램도 점차 변화하였다. 독서몰입캠프와 쉼캠프는 쉼과 여유에서 만들어진 건강한 정신과 마음을 업무와 일상에 적용하여 더 나은 기업문화를 만들고자 하는 발상에서 출발하였다.

독서몰입캠프는 현장 장비 엔지니어들을 위한 취지에서 시작했다. 2019년 주 52시간 제도가 법제화되면서 현장 장비 엔지니어들이 생산성 향상과 업무 몰입에 집중하게 되자 아이훈련 참여가 어려워졌다. 그래서 이들이 도서 탐구를 통해 변화 환경을 읽고 미래를 내다보는 통찰력을 키울 수 있도록 훈련하기 위해 일일 독서몰입캠프를 기획하였다.

쉼캠프는 n가족 행동규범 10계명 중 하나인 '일과 쉼의 균형을 유지하자'를 행동으로 옮긴 프로그램이다. 2019년 네패스는 창립 이래 최대 매출액을 달성할 만큼 그 어떤 해보다 바쁜 한 해를 보내게 되었다. 업무에 지친 직원들에게 네패스는 구성원들이 일상의 재충전할 수 있는 시간을 제공하기 위해 쉼캠프를 진행했다. 구성원들에게 좋은 반응을 얻었던 독서몰입캠프 프로그램을 응용해 1일차는 독서몰입캠프를 하고, 2일차는 내가 누구인지 나를 찾아가는 내면의 소통 시간을 가졌다.

위 활동들은 네패스가 기업 성장의 원천으로 구성원들의 건강한 내면을 중요하게 생각하고 있다는 것을 보여주는 사례다. 일과 가정의 양립, 적절한 쉼을 통해 건강한 자아를 찾음으로써 다시 업무에 몰입하고 생산성을 향상시켜 비로소 성과로 이어지는 네패스만의 선순환을 이루고자 한 것이다.

2015년 12월 1일 공동체가 협업하여 시너지를 만들려면 목적의식이 같아야 하고,
일할 수 있는 성품이 갖춰져야 한다는 이병구 회장의 철학 아래
n가족 행동규범 10계명을 선포했다.



기업문화, 소통의 창을 열다

회사가 점차 성장해가고 구성원들 역시 그 수가 늘어나면서 자연스레 기업문화가 자리를 잡기 시작했다. 여러 개의 시냇물이 모여 커다란 강을 이루듯 네패스의 문화와 역사 역시 구성원 개개인이 모여 빚어내는 빛나는 유산이며, 이것을 담는 그릇이 바로 사보이다. 네패스는 사보 안에는 기업의 문화와 역사가 고스란히 담겨야 한다는 생각으로 지금까지 사보 발행을 지속하고 있다.

네패스 역대 사보

사보의 뿌리 'The nepes news'

네패스 사보는 2005년 9월 1일 창간했다. 발행 초기에는 The nepes news라는 이름으로 신문 형태와 같은 타블로이드 278mmx390mm 판형의 8페이지 격월지로 제작됐다. 당시 네패스 사보는 소식지 개념으로 회사 소식뿐만 아니라 직원들의 칼럼 · 임직원 경조사 · 맛집 소개 · 이벤트 등 다양한 코너를 마련해 회사와 임직원들 사이에서 소통 창구 노릇을 톡톡히 했다.

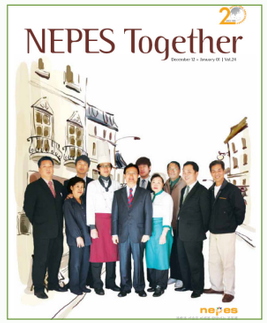
소통을 모색하는 네패스 매거진

2007년 3+4월 호(제10호)부터는 국배판 215mmx280mm 크기의 매거진 형태로 발전하였으며 분량도 36페이지로 늘어났다. 내용 면에서도 임직원 인터뷰 · 생활 정보 · 재테크 정보 등이 추가되어 볼거리가 더욱 풍성해졌다. 2008년 6+7월 호(제16호) 사보부터는 T경영 아래 Together라는 제호를 사용했으며, 2009년 2+3월 호(제20호)에서 NEPES Together 로 제호를 변경하였다. 이후 2011년 5+6월 호(제31호)부터 superstar라는 네패스 고유 인사말이 전사적으로 사용되면서 사보 역시 지금의 제호인 superstar를 사용하게 되었다. 2019년 1+2월 호(제77호)에는 4x6 배판 188mmx220mm 크기를 줄여 소책자 형태로 제작, 오늘에 이르고 있다.

네패스 사보의 변천사

2005년 9월 창간호
CEO message & 회사 뉴스로 구성

2008년 2+3월
함께 · Together 제호 아래 경영혁신 · 네패스인 교육 · 문화의 테마로 구성

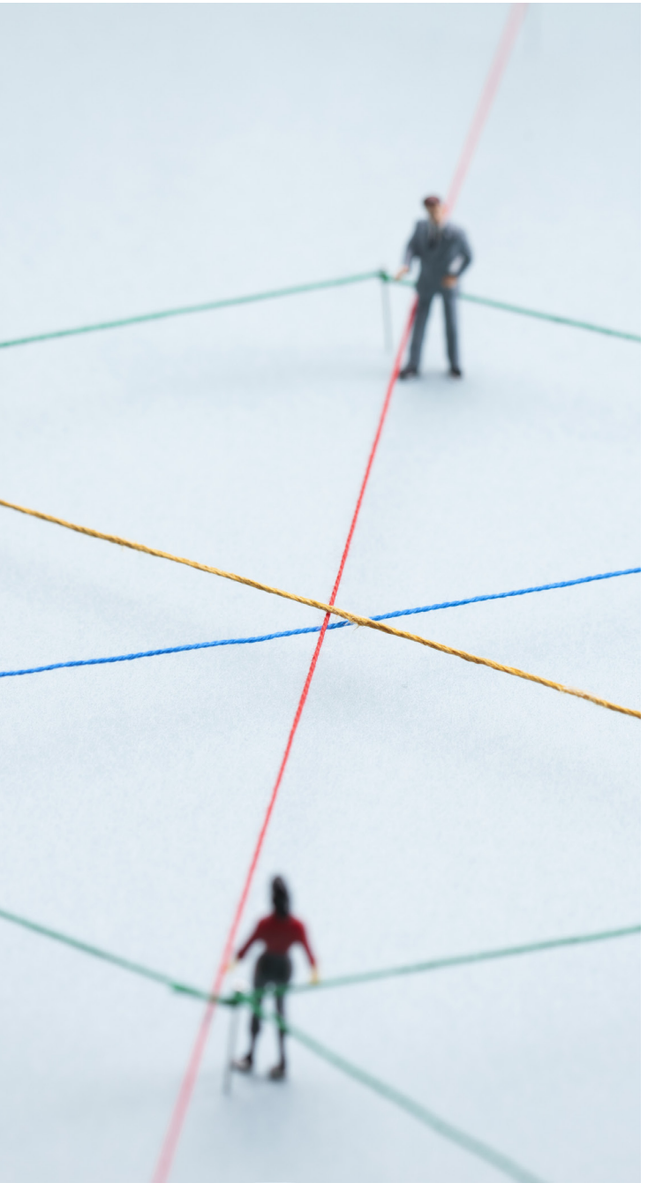


2009년 12+1월
nepes together 제호 변경

2014년 4+2월
Innovation & New things,
Thanks 컨셉으로 구성

2019년~
#사람중심의 경영 주제로 구성

2020년~
30주년 맞이 #수확의 법칙을
키워드로 구성



n가족이 되는 진정한 길, 네패스웨이

2019년 한 취업포털 사이트에서 직장인 492명을 대상으로 한 설문조사에 따르면 응답자의 95.1%는 직장 생활을 하면서 '번아웃 증후군' 경험이 있다고 한다. 번아웃 증후군이란 의욕적으로 일에 몰두하던 사람이 신체적 · 정신적 피로감을 호소하며 무기력해지는 현상을 말한다. 많은 직장인들이 회사에 출근해서 일과 인간관계에 대한 스트레스로 정신적 고통을 받는다는 것이 놀랍고도 안타깝지만 그럼에도 떠날 수 없는 곳이 바로 ' 일터 '다. 이병구 회장은 네패스를 '영원한 생명'을 가진 기업으로서 세상이 필요로 하는 일을 하며, 구성원과 함께 지속 성장할 수 있는 일터로 정의했다. 따라서 구성원들은 자신의 존재 가치를 일을 통해 찾아나가야 한다고 생각했다. 그러기 위해서는 일터를 대하는 구성원들의 마음을 단단하게 할 필요가 있었다.

네패스웨이의 실질적 행동 3.3.7 Life

이병구 회장은 "우리만의 독특한 문화를 즐기고 확산시킴으로써 새롭고 독창적인 문화를 더욱 많이 만들어 나가야 한다."며,"이는 자신의 인격 성장의 밑거름이 되고, 동료 · 상사 · 부하와의 실질적인 친밀감 형성을 통하여 재미있고 신바람 나는 직장을 만들 뿐 아니라 문제해결능력을 가진 성숙한 사람으로 거듭나게 할 것"이라 말했다. 구성원들의 마음 근육을 단련시켜서 급변하는 환경에 잘 적응하게 하고, 공동체의 밑거름으로 성장케 하는 것, 이병구 회장은 이를 '네패스웨이'라 정의했다.

네패스인들은 네패스웨이의 실질적 행동인 3.3.7 life를 통해 꿈의 일터를 실현하고 있다. 하루에 3가지씩 좋은 일을 나누고 · 하루에 30분씩 책을 읽고 · 하루에 7가지 감사하고 · 3곡 이상 노래하는 행동을 일상으로 만들어 반복함으로써 우리는 혁신의 지혜, 곧 창의력을 얻고, 이는 곧 사람과 사람 사이의 협력을 구축하는 원동력이 된다. 기업문화라는 이상적인 가치관을 직접적인 행동으로 실천하며 현실로 만들어 가는 일련의 활동으로 네패스는 2011년 'GWP 대한민국 일하기 좋은 기업 본상'에 선정되기도 했다.

2011년11월10일 대한민국 일하기 좋은 100대 기업 본상을 수상했다.

superstar~!! 인사말부터 네패스 느낌대로

네패스인들은 인사말부터 남다르다. '안녕하세요/오랜만입니다' 대신 "superstar"를 외친다. 우리가 superstar라고 인사하는 이유는 우리의 정체성을 스스로 확인하기 위함이다. 상대를 존중하고 자신을 낮추는 겸손으로 이웃을 돕고, 사회의 어려움을 치유하며 선한 영향력을 끼치는 사람이 바로 superstar이기 때문이다. 그런 superstar가 되고자 하는 네패스인만의 정신이 담겨 있는 인사말이다.

그런 의미의 연장선으로 상대에 대한 존경과 겸손의 의미를 담아 사원이란 직급 대신 스타라는 호칭을 사용하고 있다.

네패스만의 고유 인사말 시행

2006.10.01 네패스만의 인사말 사용 시작
2011.11.01 네패스만의 호칭:'사원'에서 '스타님' 사용 시작

독서문화로 구축하는 집단지성의 힘

'독서로 위인을 만나라' 네패스 행동 규범 10계명에도 나와 있듯 네패스 전 임직원들은 i훈련이라는 독서토론 제도를 통해 집단지성의 힘을 키워 나가고 있다. 2006년 7월 도입된 i훈련은 구성원 한 명 당 연간 40회, 전 임직원의 참여 시간을 모두 합산하면 32,000시간이나 투자되는 네패스의 대표 기업문화 중 하나이다. 네패스인들은 책을 읽고 함께 나누고 질문하고 토론하는 문화 속에서 개인과 조직의 동반 성장을 꾀하고 있다. 이 같은 실천으로 2017년 독서경영 우수직장 최우수상 수상의 영광을 안았다.

네패스 전 임직원들은 매주 독서를 통해 다양한 의견을 공유하고, 업무의 적용점을 찾고 있다.
i 훈련은 대화(interaction) · 정보 (information) · 혁신 (innovation)의 첫 글자 i 를 따와 명칭했다.

Special Essay

"네패스 i훈련은 시대와 세대의 차이를 좁히는 매개체이다."

반도체사업부
시스템패키징본부 | **권용호 상무**

나는 평소 스트레스 해소로 독서를 활용하고 있다. 직장이나 가정의 일상에서 혼자 집중할 수 있는 환경을 찾기 어려운 것이 현실인데 독서를 하게 되면 자연스럽게 집중을 하게 되고 이러한 집중의 과정을 통해 내가 받고 있는 스트레스가 완화되는 경험을 하곤 한다. 독서는 지적 능력의 향상뿐만 아니라 정서적인 안정감을 찾는데도 많은 도움에 된다고 생각한다. 이런 이유로 가능하면 하루 단 10분이라도 독서하려고 노력하고 있다.

책을 꾸준히 읽게 된 특별한 계기는 없지만 어릴 때부터 꾸준히 책을 읽어 왔던 것이 독서를 생활화하는데 도움이 된 것 같다. 학교 다닐 때뿐만 아니라 군 복무 시절 그리고 직장 생활을 하면서도 항상 옆에 책을 끼고 생활했다. '세 살 버릇 여든까지 간다'는 속담의 좋은 본보기가 아닌가 생각되면서 아직도 꾸준히 책을 본다는 게 쉽지만은 않아서 월 목표 독서량을 정해놓고 꾸준히 책을 보려고 노력한다.

시간이 없어서 독서를 못한다는 것은 핑계이다. 스마트 기기들이 나오기 이전까지만 하더라도 책을 들고 다니기가 어려워 장소의 구애도 많이 받았었고 그런 이유로 독서를 하려면 큰 맘을 먹어야 했으나 최근 i훈련 플랫폼이 e-Book으로 업그레이드되면서 언제 어디서든 항상 책을 가지고 다닐 수 있는 환경이 되었다. 그래서 나는 주로 e-Book을 이용해 점심, 저녁 식사 후 그리고 자기 전 시간을 이용해 책을 보고 있다.

네패스의 i훈련은 단순히 책을 읽는 것을 넘어 n가족이 같은 책을 읽고 토론을 하면서 부서 간, 직급 간, 세대 간의 생각 차이를 좁혀 나가고, 그 과정을 통해 서로를 이해하고 내가 상대방에게 어떤 도움을 줄 수 있을까 하는 고민의 방향을 찾을 수 있게끔 한다. 항상 시대에 발맞추어 앞서가는 회사의 독서 경영에 감사함을 가진다.

마법노트로 감사하는 마음 전하기

네패스는 2003년 '봉사하는 생활, 도전하는 자세, 감사하는 마음'을 경영이념으로 정립하고, 이후 감사경영 아래 감사문화를 전사적으로 확대하기 시작했다. 네패스인들의 마음속에 '감사'라는 씨앗을 심어주어, 매사 긍정적인 마음과 능동적인 행동으로 회사 생활에 임할 수 있게 하기 위해서다.

당시 네패스는 구성원들의 감사하는 마음을 육성하기 위해 매주 수요일 감사DAY라는 것을 운영했다. 감사 사례나 명언을 전 임직원에게 e-mail로 공유하고, 매월 우수 감사 mail을 발굴하여 포상을 하기도 했다. 또한 분기 1회 감사 관련 유명 강사 (직장사역연구소 방선기 목사, 가나안농군학교 김평일 교장, 베스트셀러 작가 용혜원 시인, 김인자 작가 등)를 초청, 감사 강연회를 실시하기도 하였으며, 현재 CA*의 시초가 된 사업장 별 감사 전담 인력을 구성하여 음악과 함께하는 생활, 감사DAY, 감사 강연회, 감사 사례 홍보 등을 전개하였다. 그뿐만 아니라 감사 표현 인사말을 제정하고, 감사진법을 공표하였으며, 이를 통해 네패스 n가족은 감사로 하루를 시작하고, 감사와 함께 일하며 감사로 하루를 마감하는 감사와 동행하는 생활을 이어 오고 있다.

감사문화를 전파하기 위해 네패스는 여러 활동을 전개해왔지만 그중에서도 2013년 임직원들의 감사 생활화를 촉진시키기 위한 시도로 마법노트라는 애플리케이션을 직접 개발하였다. 이는 네패스 임직원들뿐만 아니라 외부의 일반인들에게도 오픈하여 감사 문화를 대내외 전파시키는 툴로 적극 활용되었다.

2013년 네패스는 감사문화를 전파하기 위해 마법노트 어플리케이션을 직접 개발했다.

* CA (Change Agent)란?
n가족에게 새로운 영감을 주고 행동을 변화시키며 열정을 퍼뜨리는 역할을 담당하는 변화 촉진자

네패스 8가지 감사진법

1. 예상치 않은 일, 업무가 생겼을 때 감사하자
2. 생각만 하지 말고 소리 내어 감사하자
3. 내 기준에서 기쁨, 행복의 조건을 빼앗긴 그 원인에 대해 감사하자
4. 내 마음에 감사가 차고 넘칠 때까지 계속 입으로 감사하자
5. 지체하지 말고 즉각적으로 감사하자
6. nepes 감사진법을 생활의 모든 면에서 활용하자
7. 사람에 대해서는 철저하게 감사, 감사, 축복하자
8. 쓰임받는 사람, 존귀함을 받는 사람, 감사가 넘치는 사람이 되자

2009년 감사하는 마음의 생활화를 위해 8개 감사로 구성된 '감사진법'을 창안했다.

100감사 쓰기
100가지 감사를 족자에 붓글씨로 작성하며
감사가 선물해 주는 변화를 본인 스스로와 가정에까지 전파하고 있다.

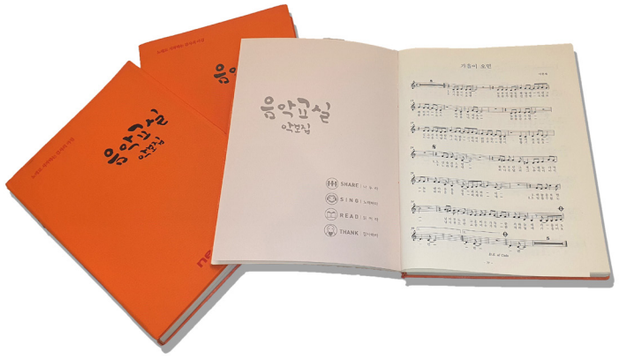
노래로 하루를 시작하는 네패스인

네패스의 독특한 기업문화가 또 있다. 바로 음악교실이다. 2006년부터 시작한 음악교실은 감사하는 마음을 유지하는 가장 효율적인 방법은 음악과 함께 하는 생활이라는 이병구 회장의 경영철학 아래 업무를 시작하기 전 30분 동안 전 임직원이 모여 노래를 부르는 문화이다. 다같이 힘차게 노래함으로써 재미있고 즐겁게 일하며, 스스로의 감성을 자극하여 변화무쌍한 업무환경에서도 민첩하게 대응할 수 있도록 하기 위함이다. 네패스는 음악교실뿐만 아니라 음악 자체를 업무의 활력소로 여기고 있다. 음악교실 이외에도 때론 전문 음악인들을 초빙해서 공연을 감상하기도 하고, 감사한 사람에게 노래를 불러주는 감사릴레이 이벤트를 진행하기도 한다. 아하바라는 사내 합창단은 시무식 같은 회사의 큰 행사에서 직접 공연을 펼치며 전 임직원이 함께 노래를 나누고 있다.

이병구 회장은 음악은 우리의 마음을 움직이게 하고, 이런 긍정적인 마음이 모여 큰 꿈을 이룬다고 말한다.
“감사의 마음을 계속 유지하기 위해서는 생활 속에 표현해야 하는, 그중 가장 좋은 방법이 음악입니다. 음악을 생활화하면 사물을 예리하게 볼 수 있는 통찰력과 고객의 마음을 헤아릴 수 있는 풍부한 감수성을 기를 수 있습니다. 이는 변화의 흐름을 읽어내어 미리 변화에 대처하는 능력을 갖게 만들고, 자신이 원하는 정보를 빠르고 정확하게 습득하여 적절한 때와 장소에 활용할 줄 아는 능력을 기르도록 해줍니다.”

네패스인들은 음악을 업무의 활력소로 여기며, 연말 공연 · 사내 합창대회 등을 통해 노래를 나누고 있다.

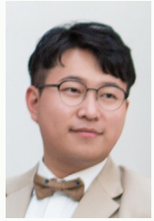
네패스 임원진으로 구성된 사내 합창단 아하바콰이어가 2019년 시무식에서 합창 공연을 하고 있다.



네패스 악보집

Special Essay

"음악 그 자체가 주는 즐거움과 소중함을 알게 되었다"



반도체사업부
제품개발팀 | **이재경 과장**

평소 음악을 듣는 것을 좋아하지만, 노래 부르는 것에는 자신이 없던 저에게 아침에 음악교실 후 업무를 시작하는 것이 처음에는 약간 당황스러웠다. 하지만 이전 학교에서와 달리 누군가에게 평가를 받기 위해 부르는 노래가 아니라 모두 함께 즐겁게 노래를 부르기 때문에 부담 없이 편히 노래를 부를 수 있어서 좋았다. 그래서 실제로 노래 실력도 조금이나마 늘었고, 노래를 부르는 것에 대한 자신감과 즐거움을 배웠으며, 새로운 노래들도 많이 알게 되어 나에게 있어서 음악교실은 또 다른 성장의 기회가 되었다.

가장 즐거웠던 음악교실 이벤트는 역시 노래를 추천하고, 그 노래를 다른 n가족 분들과 함께 듣는 이벤트였다. 내가 좋아하는 음악을 동료들과 함께 듣고, n가족 분들이 추천하는 음악을 들으면서 새로운 노래들을 알게 되어 즐겁고, 감사한 이벤트였다. 그중 가장 기억에 남았던 나의 선곡은 방학 전 마지막 음악교실 날 불렀던 Wiz Khalifa의 See you again(분노의 질주 7 엔딩곡)이다. 방학이 끝나고 다시 만나길 바란다는 의미와, 개인적으로 정말 좋아하는 영화에 나온 멋진 음악을 다른 n가족 분들과 함께 들을 수 있어서 행복했다.

나에게 있어 음악교실은 하루를 여는 평화와 안정의 시간이다. 출근하면서 예정되어 있는 업무의 스트레스도 음악교실 시간에 다 함께 노래를 부르면 해소가 되고, 실제 업무시간이 더 평화로워지는 것 같다. 물론 긴급한 업무들로 인해 음악교실에 참여하지 못하고, 곧바로 업무를 시작하는 경우도 있었는데, 그때마다 참여한 날과 그렇지 않은 날의 차이가 확연하게 느껴졌다.

많은 이들이 음악을 귀로만 듣는다고 생각하지만 실제로 음악은 우리 뇌에 많은 영향을 끼치며, 온몸의 운동 근육으로 듣는 거라고 한다. 정말 음악에는 보이지 않는 강력한 힘이 있다고 생각한다. 그렇기 때문에 가급적이면 아침에 음악교실을 참석하기 위해 노력하였고, 그날그날 아침에 부를 노래를 업무 중에 떠올리며 흥얼거릴 수 있어 좋았다. 무엇보다 음악 그 자체가 주는 즐거움과 소중함을 알게 되었다.

3-2

감사로 성과를 창출하다

네패스 기업문화의 성장

감사를 기반으로 한 다양한 제도와 프로그램으로 구성원 개개인들의 건강한 자아를 형성한 네패스는 나아가 공동체 역량 강화로 성과 창출의 범위를 넓혀가기 시작했다. 공동체 역량을 강화시키는 역할과 방법 등을 고민하며, 이를 통해 실질적 성과를 창출할 수 있다 생각했기 때문이다. 기업의 성과라 함은 매출만을 말하는 것이 아니다. 기존 업무의 효율을 높이고, 인재 이탈을 줄이고, 지속 가능한 경영을 꾀함으로써 장수기업으로 나아가는 것, 그것이 네패스가 이루고자 하는 성과이다.

나눌수록 풍성해지는 열매

나의 일, 너의 일이 곧 우리의 일이자 우리의 성과로 돌아온다는 것을 알기에 네패스인들은 자신의 업무현황 · 지식 · 정보를 공유함으로써 효과적인 성과 창출을 꾀하고 있다.

2013년 12월 8일 투명한 소통의 장을 연 VP는 이후 다양한 시행착오를 겪어가며 각 그룹에 맞는 모양새를 만들어가고 있다.

나 혼자가 아닌 함께 일하는 방식, VP

업무를 보다 효율적이고 창의적으로 공유하는 방법을 고민하던 네패스는 VP(Visual Planning)라는 방식을 도입했다. VP는 텍스트로 공유하던 기존 업무 상황을 그림으로 도식화하여 공유하는 방식으로, 급변하는 경영 환경에 민첩하게 대응하고, 실질적 성과 창출을 위해서 일하는 방식에서 혁신을 꾀한 사례이다. 포스코 ICT에서 먼저 시행한 VP 시스템을 벤치마킹하여 2013년 12월 8일부로 전사적으로 시행했다.

VP는 내가 무슨 일을 해야 하는지, 현재 진행 상황은 어떤지 등을 모두가 볼 수 있는 보드판 형식에 담아 팀 내 동료들과 공유하며 피드백하는 것이다. 이렇게 업무를 시각화하면 불필요한 미팅이 줄어들고 일이 어떻게 진행되고 있는지 체크하지 않아도 한눈에 알 수 있다. 일일이 VP는 업무 과정에서 어디가 막혀 있고, 어떤 부분의 해결점이 필요한지를 모두가 공유할 수 있어 보다 빠른 업무 대응을 가능하게 했다. 아날로그 방식 보드판 형식으로 시작했던 VP는 2018년 MS office 365 프로그램 도입으로 Smart Work Place를 구축하면서 온라인상에서 상호 간의 업무 소통이 가능하도록 혁신을 거듭하고 있다.

작은 성과도 함께 나누면 배가 된다. CA

2016년 3월 네패스는 CA 1기를 발족했다. CA는 네패스웨이를 통한 비즈니스 기초체력을 강화하여 경쟁에서 승리할 수 있도록 서포트하는 변화 촉진자를 말한다. 음악교실 · i훈련 · 나눔 등 네패스웨이의 실천항목별 CA 조직을 신설하여 이들의 활동을 통해 임직원들의 공감대를 형성하고, 어떤 변화와 성과가 있었는지 사례를 찾아내고 공유함으로써 네패스웨이의 가치 전파하기 위해 힘쓰고 있다. 이렇게 조직된 CA는 네패스 감사언어 100선, 감사엽서 · 포스터, 음악교실 디지털 악보를 제작 · 배포하는 등 회사 곳곳에 네패스웨이를 확산시키는 다양한 활동을 이어오고 있다.

CA조직이 제작 · 배포한 감사엽서와 네패스 감사언어 100선

2016년 3월 네패스웨이가 실질적인 조직의 성과로 연결되는 다양한 사례를 발굴할 12개 액션 아이템의 CA가 발족됐다.

함께 나누는 지식의 장, 방과후세미나

네패스는 방과후세미나 제도를 도입했다. 방과후세미나는 각자 본업에서 배우고 느낀 것을 팀원 간 · 부서 간 · 사업부 간 공유하는 자리를 마련하여 새로운 영역과의 접목 · 융합을 도모하고 사내 소통을 강화시키며 집단지성을 높이는 활동이다. 네패스인들은 방과후세미나에서 전방 산업의 기술 동향이나 사업부 비즈니스 소개, 현재 진행 중인 연구과제 등을 자유롭게 공유하고 토론하며 공유의 힘을 체감했다.

이후 방과후세미나는 보다 깊이 있는 전문지식을 토론하고 학습하여 새로운 지식을 창조하고, 업무 성과로 연결시키기 위한 nCC(nepes Creative Community) 조직이 신설되면서 조금씩 모습이 달라졌지만 소규모 조직 단위의 세미나나 그룹웨어 내 게시판 In-House 조언자 형태로 지식 공유의 장은 여전히 활발하게 진행되고 있다.

이병구 회장은 2016년 신년사에서 “혼자서는 지금의 경영 환경의 변화를 감당할 수 없다. ‘함께’ 여야만 혁신과 창조가 활발하게 일어날 수 있다.”고 강조하였다. 이후 네패스에서는 기존의 동아리 활동과 달리, 업무와 관련해 보다 깊이 있는 전문 지식을 토론하고 학습하여 새로운 지식을 창조하고, 업무 성과로 연결시키기 위한 목적으로 nCC를 공식 신설하였다. nCC는 방과후세미나와 CoP 사이에서 자율형 지식 나눔의 브릿지 역할을 하게 될 것이라는 기대로 시작되었으며, 지식을 나누고 협업하는 네패스만의 학습 동아리로 자리 잡게 되었다.

이러한 제도를 통해 네패스인들은 기업의 지속 성장을 위해 필요한 핵심 경쟁력 중 하나로 지식 자원을 인식하게 되었으며, 이후 구성원 각자가 가지고 있는 지식과 경험을 발굴하고 확대 재생산을 도모하는 다양한 사내 세미나가 활발히 진행되고 있다.

‘같이의 가치’로 성과를 창출하다

성과 창출의 열쇠는 협업에 있다고 믿는 네패스는 혼자가 아닌 다 함께 나누고 공유하는 문화를 통해 보다 쉽고 빠르게 목표에 다다르는 공동체 효과를 기대한다.

협력과 공유, T문화로 성장의 한계를 극복하다

지금의 네패스 협업 문화는 2006년 시작된 T문화에서 이어져 왔다. 함께를 의미하는 Together, 삼각구도의 안정적인 사업영역을 의미하는 Triangle의 앞 철자를 딴 T문화는 협력 경영으로 구성된 문화를 말한다. T문화는 구성원들이 각자 자기 분야에서의 전문성을 가지고, 이를 협력과 공유의 가치체계를 구축하여 공동으로 문제를 해결하는 것을 목표로 한다. 이는 2006년~2014년 네패스 기업문화의 중심이 되었다. (이병구 회장은 2006년 4월 1일 네패스 및 해외법인 · 관계사 임원 모두가 참석한 임원 워크숍에서 T경영을 최초 선포하였다.)

이병구 회장은 “우리 네패스 가족 모두가 자신의 일뿐만 아니라 다른 사람 혹은 다른 부문이 무슨 일들을 어떻게 하고 있는지 충분히 이해하고 잘할 수 있도록 챙겨주고 지원해 줄 때 비로소 성장의 한계를 극복하고 지속적으로 발전할 수 있게 된다.”며,“다른 사람 · 부문의 일을 내 일처럼 생각하고 도와주는 것이 바로 T경영 · T문화”라 설명했다.

T경영 추진체계도

네패스 밖으로까지 협업문화를 펼치다.
한국협업진흥협회 설립

또한 네패스는 경영이념인 봉사하는 생활 · 도전하는 자세 · 감사하는 마음을 더 많은 외부 조직과 공유하기 위해 2014년 1월 (사) 한국 협업 진흥 협회를 공식 설립하기도 했다. 한국 협업 진흥 협회는 산업통상자원부의 공식 인가를 받은 법인이며, 네패스의 경영이념을 녹여낸 ACT 솔루션*을 개발해 외부 기업 · 공공기관 및 학교에 전파하고 있다. 조직이 당면한 여러 문제들을 ACT 솔루션으로 진단하고, 교육 · 컨설팅을 제공함으로써 협업을 통한 조직의 성장을 도모하는 데 의의를 두고 있다.

사단법인 한국협업진흥협회
Korea Collaboration Association

* ACT 솔루션 이란?
ACT는 진정성, 협업, 감사의 약자이며, 가장 중심인 협업을 주축으로 진정성을 갖춘 리더를 위한 진정성 리더십, 협업적 조직문화 및 업무를 이해한 구성원들이 협업 성과를 창출하게 하는 감사로 구성되어 있다.

협업의 성과 Collaboration Project

네패스의 협업 문화는 현재 네패스 대표 협업 제도인 CoP로 이어져 오고 있다. CoP는 서로 다른 조직의 전문가들이 협업을 통해 특정한 결과물을 얻기 위한 개선과제 활동을 말한다. 사회에서 일반적으로 통용되는 의미의 CoP(Community of Practice)는 학습 공동체 또는 실행 공동체로 동일한 관심사를 가진 사람들이 일을 배우고 익히는 모임이지만 네패스에서는 협력과 공유의 가치체계를 강조하는 Collaboration Project로 정의, 사업계획과 연관된 과제 선정 또는 사업부나 조직의 KPI 달성을 위한 개선의 기회와 범주를 설정하고 목표를 설정 · 협업하여 달성하는 것을 목적으로 진행되고 있다.

CoP를 통해 네패스는 크고 작은 성과를 도출하고 있다. 그 가운데 지난 2015년 기술원 · EM · 디스플레이 3개의 사업부가 CoP 과제로 수행한 현상액 내재화 사례가 대표적이다. 수입에 의존하던 현상액을 네패스가 내재화에 성공하면서 고품질 저가의 현상액 기술력을 확보, 80% 원가절감을 통해 연간 약 11억 원의 재무 효과를 발생시키는 데 기여했다.

소통으로 마음거리 좁히기

몇 년 전부터 기업들은 밀레니얼 세대를 위한 상품을 내놓고, 밀레니얼 세대 직원들과 협업하기 위해 많은 고민을 하고 있다. 그들을 이해하기 위한 ‘ 소통경영 ’은 이제 트렌드를 넘어 생존법이 되었기 때문이다. 네패스 역시 수직적이고 일방적인 과거 제조업의 시스템으로는 앞으로 다가올 세상에 민첩하게 대응하는 것이 불가능하다 여겨 시대 간 · 세대 간 · 상호 간의 소통을 다각도로 고민하고 있다.

사람 대 사람으로 마음거리 좁히기, 공감나눔센터

저성장 · 저금리 고착화에 따른 실물경제 침체와 불확실성 확대가 더욱 가속화되고 있는 가운데, 지금까지 경험해보지 못한 새로운 변화에 도전해야 하는 기업은 사람 중심 경영을 곧 조직의 근본적인 체질 개선과 경쟁력 강화를 위한 기본 과제로 여기고 있다.

성큼 다가온 뉴노멀 시대에서 내외부적 경쟁 환경, 구성원 간 갈등, 예상하기 어려운 문제 등으로 조직 구성원들의 업무 스트레스가 가중되고, 개인적인 불안과 외로움 등 정신적인 문제로까지 이어질 가능성이 높아지자 네패스는 구성원들의 멘탈케어를 통해 행복한 직장 생활 영위와 생산성 향상이란 목표를 실현하기 위해 2019년 공감나눔센터를 설립했다.

센터 설립 1년 차 2019년에는 보통의 직장 내 상담과 같이 업무 환경 개선이나 구성원들의 관계, 리더의 역할 등 조직문화 개선이 상담의 주된 내용을 이루었다. 그러나 2년 차 2020년에 접어들면서부터는 다회성 상담을 시작하고, 직장 내 상담 센터에 대한 구성원의 인식 변화를 도모하였다. 그 결과, 재정 문제 · 삶의 비전 · 인간관계 등을 개인 고충 분야의 내용도 30%를 상회하는 수준으로 끌어올리면서 공감나눔센터의 목표이자 핵심 가치인 구성원들의 조력자 역할을 수행하게 되었다. 이는 사람 중심의 4차원 경영의 측면에서도 공감나눔센터의 상담 · 공감 활동은 기존의 직장 상담 범위를 넘어 HR 영역에서 부족한 부분이었던 구성원들의 정신적 케어 영역까지 보완한다는 점에서 의미가 있다.

선후배간 업무 소통을 꾀하는 리더십교육

이병구 회장은 이사 직급 이상은 본인 역량의 20%는 업무에, 80%는 후배 직원들을 멘토링 하는데 써야 한다고 강조했다. 리더들의 역량이 실무가 아닌 후배 양성에 더 몰입될 수 있도록 하기 위해서는 코칭을 위한 구체적인 지식이 필요하였고, 네패스 임원들을 대상으로 한 코칭 교육의 필요성이 대두되었다. 그리하여 2017년 네패스는 업무 현장에서 코칭을 통해 구체적인 성과를 내기 위한 코칭 리더십 교육을 전사적으로 시행했다. 외부 코칭 교육 업체와의 협업을 통한 코팅 리더십 교육에 이사 직급 이상의 임원 22명을 시작으로 팀장 63명까지 총 89명의 리더들이 참여하였다.

코칭 리더십 교육은 리더십 특강과 함께 실제 사내에서 코칭이 필요한 사례를 발굴해 해결하고 이를 실천하여 협업 문화를 정착시킬 수 있는 리더 양성을 목표로 하였다. 이에 팀장 7명으로 구성된 네패스 코칭 사례 CoP를 구성하여 월 1회 총 5개월간 기획-솔루션 발견-지속적 실천반 구조화된 그룹 코칭 워크숍을 진행하며 네패스 코칭 사례 노트를 완성했다. 네패스 코칭 사례 노트는 네패스에서 실제로 발생한 갈등 사례를 통해 상대방과의 갈등을 부정적으로만 인식하지 않고 상대의 숨겨진 요구와 필요를 이해하는 계기로 삼아 코칭으로써 접근하는 방법을 매뉴얼화한 자료집이다.

경영진과의 열린 소통의 장, 주니어보드

네패스 반도체 사업부에서는 구성원과 경영진을 연결하는 '현장 중심 소통 채널' 마련을 위해 2017년부터 주니어보드 를 도입 · 운영하고 있다. 주니어보드란 참신한 아이디어 개발 · 구성원들 사이의 원활한 의사소통을 통한 합리적인 경영 체계 확립 · 젊은 직원들의 경영참여 기회를 확대해 사원들의 근로의욕을 고취하기 위한 목적의 협의기구를 말한다. 타사의 경우 주니어보드를 주로 경영 의사 결정에 참여하는 소(小)이사회의 개념으로 활용하고 있지만 네패스 주니어보드는 보다 자연스러운 분위기 속에서 코칭 문화 형성, 세대 간 열린 소통과 융합을 이루는 것에 초점을 두고 있다.

네패스는 주니어보드라는 경영진과 현장에서 뛰고 있는 직원 개개인을 잇는 공식 채널을 도입함으로써 시니어와 주니어 간의 보다 다양한 방식의 만남을 통해 경영 활동의 공감대를 형성하고, 열린 소통을 도모하고 있다. 주니어보드 대상자는 주임부터 차장 직급의 직원으로, 본인의 생각이나 의견을 거리낌 없이 표현할 수 있고, 회합 후 각 팀에 돌아가 논의 내용을 잘 전파해 줄 수 있을만한 영향력을 가진 인원 중 평판과 성향 등을 고려해 선정하고 있다. 이렇게 선별된 주니어보드 멤버들은 분기마다 정기 모임을 하는데 최근의 경영 이슈와 이에 대한 현장의 생생한 의견을 공유하고 있다.

또한 주니어보드 외 공통의 주제로 묶인 다양한 계층과 경영진이 소통할 수 있는 테마보드도 함께 운영 중이다. 분기 2회 진행하는 테마보드는 경영 이슈 외 매번 달라지는 주제에 따라 새로운 구성원들이 모여 다양한 소통을 꾀하고 있으며, 나아가 제도의 전사 확대도 검토하는 중이다.

반도체사업부 주니어보드 1기 활동 모습

Special Essay

"주니어보드는 조직의 다양한 의견을 자유롭게 나누는 '양방향 대화의 장' 이다."

반도체사업부
공감팀 | **김민환 과장**

회사 생활을 하면서 누구나 한 번쯤 소통의 아쉬움을 느껴 본 적이 있을 것이다. 연차가 낮을 땐 '누가 이 답답함을 나 대신 이야기해 줬으면…,' 하는 마음이 들고, 연차가 높아지면 후배들과 편안하게 이야기하고 싶은데 아무도 찾아오지 않아서 아쉬운 마음이 들기도 한다.

주니어보드(junior board)는 그런 사원들의 다양한 의견을 여과 없이 최고 경영층에 전달하는 소통의 중심이 되어 조직의 다양한 의견을 자유롭게 나누는 '양방향 대화의 장'이라고 생각한다. 생생한 현장의 소리와 아이디어를 경영 반영함으로써 현장 중심 경영 체계를 구축할 수 있고 조직 문화를 활성화시킨다는 점에서 큰 의미가 있다.

타사의 경우 주니어보드를 주로 경영 의사 결정에 참여하는 '소(小)이사회'의 개념으로 활용하고 있지만, 우리는 자연스러운 질문과 코칭 문화 형성, 세대 간 열린 소통과 융합을 이루는 것에 초점을 맞추고 있다. 현업에서 이루어지는 모든 일들이 경영 활동의 일환이므로, 경영진과의 대화를 통해 목표를 일체화하여 긍정 마인드셋과 자발적인 참여를 유도하는 것이 우리 네패스 주니어보드만의 특징이자 강점이다. 앞으로 이러한 공식적인 소통 채널을 통해 좋은 기업 문화를 발전시켜나갈 수 있을 것이라 믿는다.

경영진과 임직원 모두의 입장에서 현장 중심의 눈높이 소통은 참여자들에게도 긍정적인 인식을 심어주고 있다. 나를 포함해 주니어보드 멤버들은 실무 현장에서 느끼는 다양한 건의 사항과 경영개선 방안을 적극적으로 전달하는 과정을 통해 회사의 정책이나 주요 과제에 대한 배경과 목적 등을 명확하게 이해할 수 있으며, 직원들의 사소한 고민도 경영자가 신경 쓰고 있음에 감사를 느끼고, 무엇보다 최고 경영자와의 직접적인 소통 자체가 개인에게 동기를 부여하는 부분도 있어 만족감을 표현하고 있다.

우리 네패스는 사람 중심적인 회사 문화, 경영 이념, 가치관 등을 가지고 있지만, 실제 경영진과 현장에서 뛰고 있는 직원과 소통할 수 있는 공식적인 채널은 부족한 편이다. 이러한 DFI를 일정 부분 해소하고 직원들의 소통 니즈를 해결해 주는 수단으로써 주니어보드가 지속적으로 확대, 활용되길 바란다.

회사를 하나의 '생명 공동체'로 성장시키는 CEO특강

이병구 회장은 네패스 창립 이래 'T경영 · 감사경영 · 사람중심경영 · 4차원경영'등 당시대에 대한 통찰과 끊임없는 고민을 거듭하며, 살아 숨 쉬는 경영을 펼치고 있다. 이병구 회장은 이러한 경영철학과 네패스 고유 기업문화를 강연과 저서를 통해 네패스 전 임직원들과 소통함으로써 네패스를 하나의 생명 공동체로 성장시키고 있다. 뿐만 아니라 젊은 창업인들, 선후배 · 기업인들에게도 전파하며 네패스의 정체성과 가치관 · 경영법 등을 지속적으로 외부에 나누고 있다.

이병구 회장은 기업이 지속성장하기 위해서는 회사의 경영철학과 기업문화를 구성원들이 잘 이해하고 체화하는 게 무엇보다 중요하다고 생각한다. 이에 신입사원이나 승진자, 때론 전사 임직원을 대상으로 소통의 장을 꾸준히 마련하고 있다. 네패스 전 임직원들은 자신이 몸담고 있는 회사를 CEO의 강연을 통해 보다 깊이 이해하는 기회를 가짐으로써 사람과 사람 사이의 관계, 공동체의 중요성, 즐거운 일터에 대한 고민을 함께 나누고, 나아가 저성장 시대에서 네패스가 한발 더 뛰어오를 수 있는 방법들을 고민하고 있다.

또한 이병구 회장은 이러한 경영철학을 두 권의 책으로도 출간했는데, 두 권의 저서에는 그가 회사를 처음 창립하고 오늘날에 있기까지 창립자이자 경영자로서의 고민이 녹아져 있다. 네패스 창립 초기, 회사에 점차 사람이 많아지면서 인사정책이나 회사 비전 등 여러 가지 기반이 필요한데 무엇부터 시작해야 할지 막막했던 이병구 회장은 사람에게서 그 답을 찾았다. 이병구 회장이 말하는 '사람을 중심에 놓고 경영한다'는 사람을 깊게 성장시키는 것을 뜻하며, 사람을 성장시키면 사업 결과가 따라 올라오고 자연스레 재무적 성과도 좋아진다는 것이다. 이러한 생각을 구성원들에게 보다 효과적으로 전달하고자 2015년 12월 '경영은 관계다/그래티튜드 경영'과 2018년 7월 '석세스애티튜드/4차원 경영'을 출간했다.

이 책에서 말하는 생각_Thinking · 말_Word · 일_Work은 이병구 회장의 경영법인 4차원 경영을 구성하는 요소이다. 4차원 경영의 시작은 생각 · 말 · 일에 관한 제대로 된 태도에서 비롯되는데, 회사의 정체성을 세우고 추구하는 가치가 무엇인지 명확하게 정립하는 것이 '생각'이며, 이 생각이 밖으로 표현되는 것이 '말'이다. 말은 우리를 둘러싼 환경을 바꾸는 강력한 힘을 지니고 있고, 그 자체로 마음과 생각을 바꾸는 수단이 되기에 직장에서도 잘 활용해야 한다. 회사 내에서 명령어, 상대를 무시하는 폭력적이고 일방적인 말이 많아지면 직원들은 활기차고 신나게 일할 수 없다. 따라서 네패스인들은 말을 할 때 부정적이고 폭력적인 단어보다는 긍정적인 언어를 사용하고자 노력하고 있다. 네패스가 성공적 글로벌 기업으로 성장할 수 있었던 것은 생각 · 말 · 일에 대한 석세스 애티튜드를 임직원 모두가 공유하고 내면화했기 때문이다.

3-3

감사를 세상과 나누다

네패스 기업문화의 확대

올곧은 신념으로 성장한 네패스의 감사문화는 세상과 나눔으로써 만개하였다. 네패스는 한 개인에서 기업으로, 나아가 지역사회와 국가에까지 우리의 선한 영향력을 전파하고자 다양한 감사활동을 펼치고 있다.

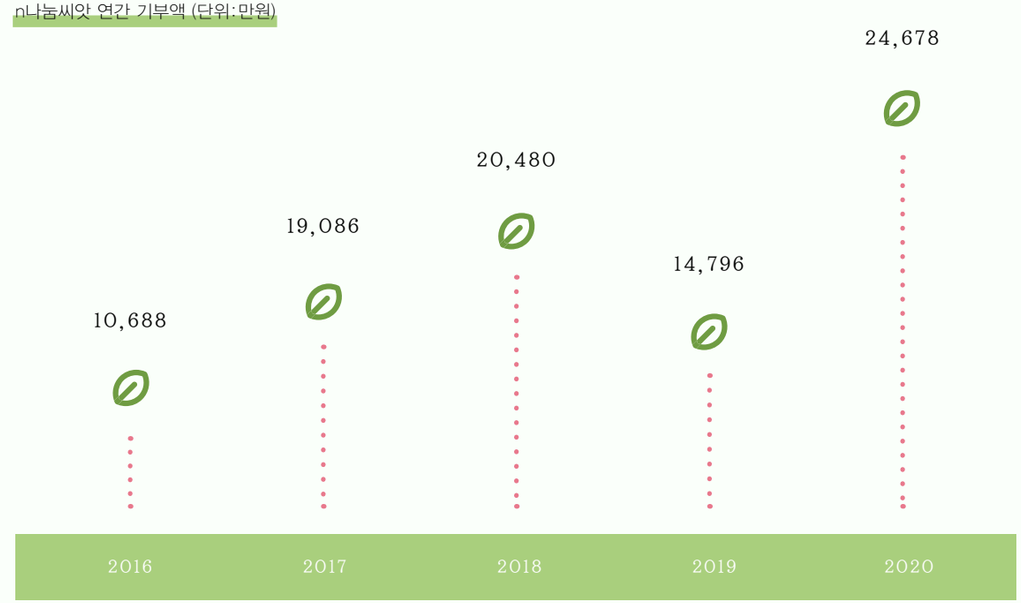
n나눔씨앗

사회/문화/경제 생태계에서 혼자만의 기술력이나 기업문화로는 결코 큰 성장할 수 없으며, 지역사회와 다음 세대, 더 나아가 업계와의 상생을 통한 동반 성장을 통해서만 지속성장할 수 있다는 나눔경영 아래 네패스는 지난 2009년부터 'n나눔씨앗' 펀드를 개설해 지속적인 나눔 활동을 이어오고 있다. n나눔씨앗은 직원들이 자발적으로 기부한 모금액만큼 회사에서도 동일한 금액을 기부하는 1:1 매칭 그랜트 펀드로, 전 임직원의 약 80%가 참여하고 있다. 네패스는 이 펀드 기금을 활용해 경제적으로 어려운 환자들의 치료비와 수술비, 독거노인과 장애인 가구에 생활보조금 등을 지원하고 있다. 이 밖에도 어려운 환경에서 성장하는 학생들과의 멘토링 교류, 소외계층을 위한 책 기부, 연탄 배달, 김치 배달, 러브하우스(집 수선), 긴급 재해 복구활동 등 도움이 필요한 이웃들에게 따뜻한 마음을 나누고 있다.

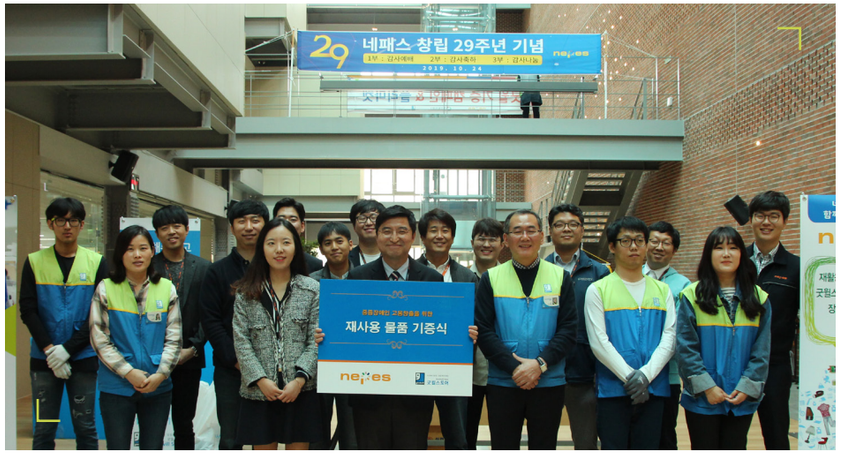
n나눔씨앗 HISTORY

2020	n나눔씨앗 비영리법인 단체 설립
2015	n나눔씨앗 후원규정 제정 및 감사나눔운영위원회 3기 발족
2014	나눔경영위원회 조직 개편 I 정성찬 위원장 위촉 및 회칙 개정
2013	n나눔씨앗 펀드 임직원 89% I 970명 참여 및 운용자산 7,000만원 돌파
2012	n나눔씨앗 펀드 협력업체 직원 동참
2011	나눔경영위원회 I 이덕규 위원장 위촉 및 회칙 작성
2009	n나눔씨앗 펀드 조성

n나눔씨앗 연간 기부액 (단위:만원)



사회공헌활동



기부&후원활동

네패스는 n나눔씨앗을 통해 매월 6곳의 단체와 7명의 개인에게 정기 후원을 진행하고 있다. 단체 후원은 전문 단체 2곳 밀알복지재단, 적십자와 지역사회 복지기관 4곳, 용암종합사회 복지관, 충북혜능보육원, 삼성지역아동센터, 괴산 노인복지관이며, 개인 후원은 월드비전을 통해 5명의 지정 아이 후원과 사회복지공동모금회를 통해 협력업체 직원 2명(가족 난치병 치료비 1명, 한 부모 가정 1명)에게 정기적으로 후원하고 있다.

개인 후원	직원 자녀 난치병 치료비, 가족 불치병 치료비 직원 가족 또는 본인 수술 · 치료비 직원 자녀 생활비 불우 아동 생활비
기관 후원	밀알복지재단 | 전국 대한적십자사 · 사회복지공동모금회 · 월드비전 | 충북 삼성아동센터 | 음성 혜능보육원 | 청원 괴산군 노인 복지관 | 괴산
특별 후원	지역학교 인재 장학금 기탁 적십자 희망 풍차 사업 동참 아프리카 우간다 우물파기 사업 후원 재난 구호 후원 | 네팔 지진 · 필리핀 화산폭발 · 한국 코로나19 위기 극복

나눔활동

네패스는 우리 주변에 도움이 필요한 곳이 있다면 어디든 찾아가 진정한 벗이 되어드리고 있다. 이렇듯 가진 것들을 지역사회 혹은 취약계층과 나누는 활동을 지속함으로써 우리는 스스로의 역량이 더욱 강화되고 내실을 다지는 계기로 돌아와 선순환적 생태계를 구축하는데 그 의의가 있다고 믿는다. 단순히 물질적 기부나 후원, 일회성의 봉사활동을 넘어 생명 대 생명으로 네패스가 구축한 감사를 세상과 나누고자 한다

현재 매월 1회 사회봉사활동을 정기적으로 시행
키트 만들기 | 효도 키트 · 행복 키트 · 선물 키트 등
사랑의 김장 김치 만들기
사랑의 연탄 배달
물품 기증 및 플리마켓
장애인 · 소외 아동과 함께하는 영화 · 워터파크 동행 봉사활동
나눔 토크 콘서트
태양광 랜턴 만들기 | 필리핀 · 아프리카 아동 후원

2015.07 땡큐 굿마켓 진행 | 수익금 186만원 기부
04 물품나눔 | 총 722개 기부

2014.12 크리스마스 키트 만들기 | 봉사자 55명 · 100가구 후원
09 물품나눔 | 총 467개 기부
05 효도키트 만들기 | 봉사자 53명 · 100가구 후원
02 사랑의 헌혈 | 봉사자 30명

2013.11 사랑의 김장김치 나눔 | 총 50가구 후원
10 멘토멘티 영화관람 | 봉사자 7명 · 후원아동 22명
08 멘토멘티 여름캠프 | 봉사자 17명 · 후원아동 14명

부록

1990-2020 네패스 30년사

APPENDIX

숫자로 보는 네패스
주요 경영진
구성원 추이
매출액 추이
주요 연혁
수상 현황
인증 현황
국내&글로벌 사업장
축사

숫자로 – 보는 – 네패스

한국기업평판연구소 반도체
상장기업 브랜드평판 순위
| 2019.07 기준

6 위

7,782 억 원

네패스 시가총액 | 2020.09 기준

n나눔씨앗 연간 기부액 | 2020.08 기준

6,569 만 원

네패스 임직원 수 | 2020 기준
(협력사 포함)

1,829 명

반도체 누적 칩 생산 갯수

140 억 개

| 2003.01~2020.09 기준

7.4 % R&D 비중

누적 보유 특허 건수

487 건

임직원 평균 근속년수 | 2020.09 기준

5.1 년

100 시간

직원 1인당 연간 교육시간 | 2019 기준

주요 – 경영진

이병구 회장

송치중 사장

이성자 사장

남택용 사장

정갑태 사장

김태훈 사장

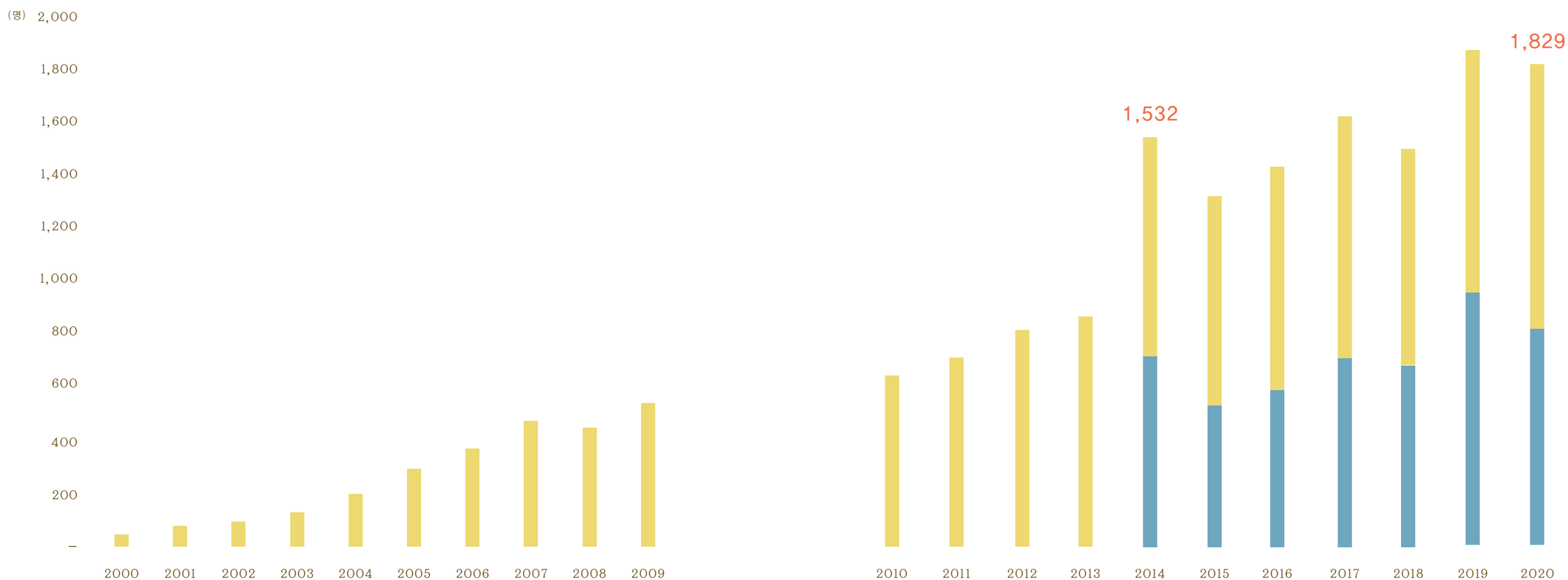
김남철 사장

부사장	김경태				
전무	김종헌 안정호	김영우 유희열	김용수 이창우	Brett Dunlap	
상무	김명기 이병우 이덕규 권용호 조대환 배성수	신원선 이상재 이종찬 김호성 민병준 김경무	상무보	현태수 권용태 강인수 박영동 최정규 이현규	박정훈 김창제 전동석 김세현 박재용 김용환

	네패스	네패스아크	네패스야하드	네패스라웨	네패스이앤씨
사외이사	황태영 김원호	김성태 허노중	황철현		
감사	윤종훈	박형건	김문순	김경태	이성하

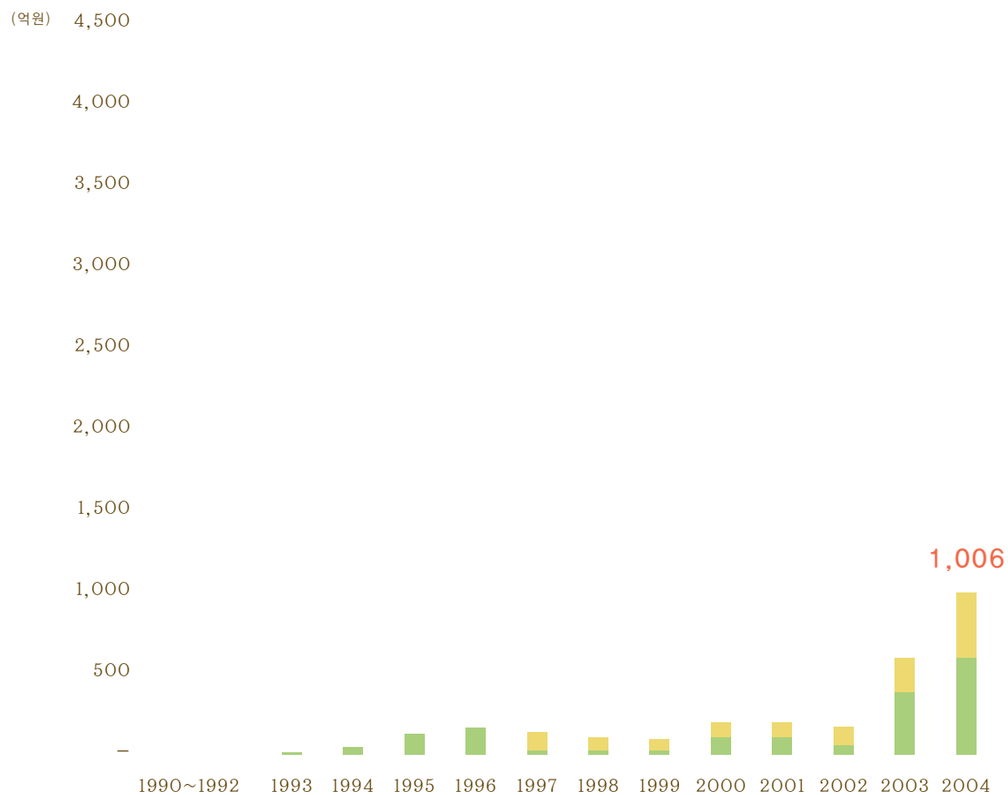
*2020년 10월 기준 / 입사년월 순으로 정렬

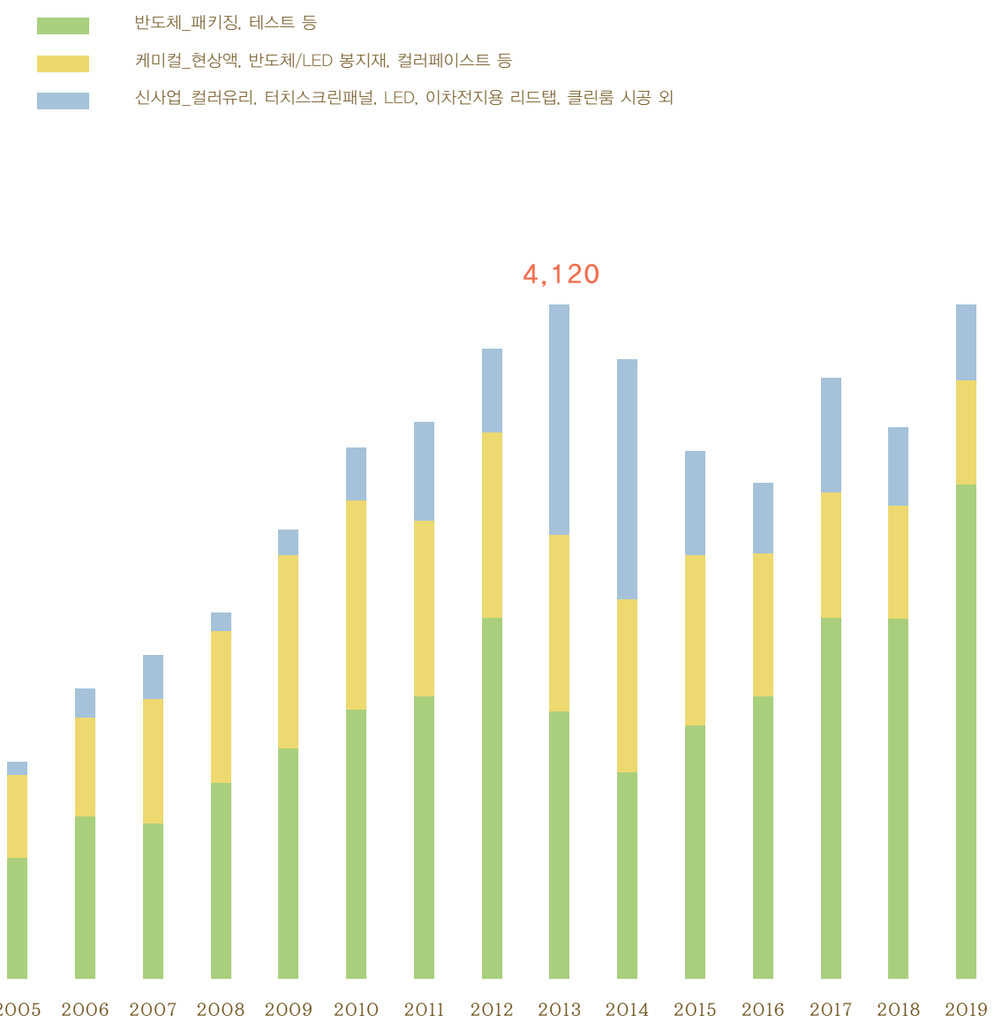
구성원 - 추이



*2013년 이전 OS 데이터 없음

매출액 - 추이


(억원)
4,500
4,000
3,500
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
-
1,006
1990~1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004


반도체_패키징, 테스트 등
케미컬_현상액, 반도체/LED 봉지재, 컬러페이스트 등
신사업_컬러유리, 터치스크린패널, LED, 이차전지용 리드탭, 클린룸 시공 외
4,120
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019

주요 – 연혁

1990

1990.12	크린크리에티브 설립
1992.12	음성캠퍼스 준공(반도체 현상액 양산체제 구축)
1993.12	유망중소기업 선정(신용보증기금)
1995.11	500만불 수출의 탑 수상(한국무역협회)
1995.12	중소기업 창업 부문 대상(중소기업진흥공단)
1996.04	신사업 경영대상 수상(21세기 경영인클럽)
1996.05	음성 중앙연구소 설립
1996	1,000만불 수출의 탑 수상(한국무역협회)
	㈜씨큐브디지탈 설립
	크린크리에티브컨설팅 설립
1998.12	수출유망중소기업 선정(중소기업진흥공단)
1998.11	벤처기업대상 산업통상부장관상 수상(중소기업진흥공단)
1999.12	코스닥 상장(네패스)

2000

2000	㈜씨스퀘어이엠 설립
2001.09	청주1캠퍼스 준공
2001	기술혁신형 중소기업 INO-Biz 선정(중소벤처기업부)
	반도체 중앙연구소 설립
2003.04	부품소재전문기업 인증
2003.11	'크린크리에티브'에서 '네패스'로 사명 변경
2003.12	㈜씨큐브디지털 흡수 합병
2004.07	Korean Technology Fast 50 선정(딜로이트컨설팅)
2004.12	Asia Pacific Technology Fast 500 선정(딜로이트컨설팅)
2005.04	㈜네패스 ENC 설립
2005.08	주주가치 대상 우수기업 수상|머니투데이
2005.09	사보 창간
2005.10	싱가폴 현지법인 Nepes Pte Ltd 설립(공시)
2005	한국을 빛낸 기업인 대상|주간한국
	㈜Photizo 설립
2006.02	윤리경영대상 투명경영부문 대상(신산업경영원)
2006.03	납세자의 날 관세청장상 수상(국세청)
2006.04	청주2캠퍼스 준공
2006.05	청주3캠퍼스 준공
2006.10	벤처코리아 기업대상 은탑산업훈장 수상(벤처기업협회)
2006.11	싱가포르 합작법인(nepes Pte 설립)
2006	Asia Business Leader Award(CNBC)
	㈜Nano square 설립
2007.03	납세자의 날 국세청장상 수상(국세청)
2007.08	호텔 웨스트오브가나안 개장
2007.10	전자부품기술대상 산업자원부장관상 수상
2007	㈜'씨스퀘어이엠'에서 '네패스신소재'로 사명 변경
2008.04	창업기업인상 수상(한국인사조직학회)
	네패스신소재 AMC 코스닥 상장
2008.11	㈜네패스 LED 설립
2009.06	합작법인 ㈜이리도스 설립
2009.07	㈜네패스 리그마 설립
2009	독일 BMP-nepes GmbH 연구소 설립
	인적자원개발 우수기관 선정(한국직업능력개발원)

2010

2010.03	한국형 히든챔피언 육성대상 기업(한국수출입은행)
2010.04	㈜ 네패스디스플레이 설립
2010.12	대중소기업 협력대상 대통령표창(전국경제인연합회, 중소기업중앙회)
2010	청주2캠퍼스 증축(Display)
	㈜네패스디스플레이 기업부설 연구소 설립
2011.06	일하기 좋은 기업 선정(지식경제부)
2011.11	지속가능경영대상 최우수상(지식경제부, 중소기업청)
2011.12	청주2캠퍼스 신동 신축(12인치 bumping, Display)
2012.04	네패스리그마 녹색기술 인증(국토해양부)
2012.06	국가인적자원개발컨소시엄 사업 운영기관 선정
2012.08	네패스 LED 나노코리아 나노산업 기술상 수상
2012.09	네패스 리그마 투명컬러 열차단 유리 IR52 장영실상 수상 (교육과학기술부)
2012.10	nepes energy holdings 설립
2012.11	WEMC 소재 · 부품 기술상 지식경제부 장관표창 수상
	네패스러스 제조 JV설립
2012.12	서브원 건설사업부 건설품질안전 · 성과대회 수상
2013.01	CapLED구조 러시아특허 취득
2013.02	이병구대표 충북경제포럼 회장 당선
	SOLVR추진센터 사단법인 협업진흥협회 설립허가 획득
2013.03	47회 납세자의 날 국세청장 수상
2013.04	이병구대표 한국LED보급협회 부회장 선임
2013.12	네패스Rus 설립
2014.03	지속가능경영 우수기업 선정
2014.04	Nepes Pte 매각계약 체결
2014.06	중국 합작법인 장쑤네패스 설립
2014.07	Nepes Pte 매각
2014.12	네패스디스플레이 1억불 수출의 탑 수상

2015

2015.02	닷두이노 Dotduino 출시
2015.03	충북지역 역량강화 우수기업 인증 수상
2015.05	글로벌 CEO 대상
2015.06	중국 공장 준공(반도체)
	하이브리드인셀 TSP 양산
2015.07	월드클래스 300 기업 선정
2015.09	직업능력의 달 국무총리표창 수상
	프리스케일, 초소형 단일칩 모듈 SCM 공급
2015.10	Cu Etchant & Ti Etchant 첫 출하
2015.11	소재 · 부품기술상 산업통상자원부 장관표창 수상
2015.12	'경영은 관계다 그래티튜드 경영' 발간
2016.03	50회 납세자의 날 모범납세자 관세청장상 수상
2016.05	네패스신소재 글로벌 강소기업 선정
2016.06	제3회 한중경영대상 특별상 수상
2016.08	美 General Vision과 MOU 체결, 뉴로모픽 칩 사업협력
2016.09	호텔웨스트오브가나안 '우수숙박시설'선정(한국관광공사)
2016.11	소재부품 기술개발 유공 포상 반도체 부품부문
	산업자원부 장관 표창
2016.12	제2회 HDI 인간경영대상 인재경영부문 대상
	차세대 세계일류상품 선정(WLP)
2017.03	네패스이앤씨 베트남 현지 법인 설립
2017.05	청주2캠퍼스 PLP 양산체제 구축
2017.06	인공지능 뉴로모픽 반도체 양산 시작
	제22회 환경의 날 기념 충북도지사 표창
	제22회 환경의 날 기념 금강유역환경청장 표창
2017.08	제19회 한국경영학회 통합학술대회 '강소기업가상'
2017.09	자원순환선도기업 대상 산업통상자원부장관 표창 수상
2017.11	지역산업진흥 유공포상 '지역 일자리 창출' 부문
	대통령 표창 수상
2018.03	지문인식용 Fo-PLP 패키지 공정 개발
2018.04	네패스신소재 매각
2018.06	여성친화기업 선정
2018.10	제42회 국가생산성대회 '4차산업혁명 선도기업'
	국무총리 표창 수상
2018.12	제1회 국가경쟁력대상 제조부문 대상
2019.02	산업통상자원부 '월드챔프육성사업 선정
2019.04	네패스아크 설립
2019.09	KDB Global Challengers 200 선정
2019.10	데카테크놀로지 필리핀 fab – FOWLP 인수
	괴산첨단산업단지 청안캠퍼스 기공

2020

2020.02	네패스라웨 설립
2020.04	'네패스디스플레이'에서 '네패스야하드'로 사명 변경
2020.06	청안캠퍼스 준공
2020.11	코스닥 상장(네패스아크)

수 상 – 현 황

오백만불 수출의 탑	1,000만불 수출의 탑	Korean Technology Fast 50 동상
1995.11.30 한국무역협회	1996.11.30 한국무역협회	2005.07.11 디지털타임스, 딜로이트코리아, 한국신용정보

Asia Pacific Technology Fast 500	납세자의 날 관세청장상	벤처천억클럽	벤처기업대상 은탑산업훈장
2005.12.08 딜로이트	2006.03.15 국세청	2006.04.25 중소기업청,벤처기업협회	2006.10.19 중소기업청,벤처기업협회

납세자의 날 국세청장상	대중소기업협력대상 대통령표창	지속가능경영대상 최우수상	대한민국 일하기 좋은 100대 기업 본상
2007.03.03 국세청	2010.12.06 지식경제부,중소기업청	2011.11.09 지식경제부,중소기업청	2011.11.10 GWP Korea

IR52장영실상(투명컬러 열차단 유리)	납세자의 날 국세청장상	글로벌CEO대상 국제경영부문
2012.09.10 과학기술정보통신부	2013.03.04 국세청	2015.05.29 (사)아시아 · 유럽미래학회

월드클래스300 기업 인증	직업능력의 달 국무총리표창	한중경영대상 특별상	인간경영대상 인재경영부문 대상
2015.07.01 중소벤처기업부	2015.09.01 고용노동부	2016.06.28 한국마케팅협회	2016.12.15 인간개발연구원

세계일류상품인증서(FOWLP)	경영학자 선정 대한민국 강소기업가상	지역산업진흥 유공포상 '지역 일자리 창출' 부문 대통령 표창
2016.12.28 대한무역투자진흥공사	2017.08.21 사단법인 한국경영학회	2017.11.22 산업통상자원부

Samsung The Best Partner Award(Bump)	국가생산성대회 4차산업혁명 선도기업 국무총리 표창
2017.12.22 삼성전자	2018.10.16 산업통상자원부

국가경쟁력대상 제조부문 대상	한국IR대상 IR우수기업 선정
2018.12.27 사단법인 한국마케팅협회	2019.10.02 한국IR협의회

인증 – 현황

네패스 '청주1,2캠퍼스'

QMS-IATF 16949 (청주1캠)

QMS-IATF 16949 (청주2캠)

EMS-ISO 14001

OHSAS 18001

ANSI/ESD S20.20-2014

SEC Eco-Parther

AEO(Exporter/Importer)

네패스 '음성캠퍼스'

QMS - IATF 16949

EMS - ISO14001

OHS - ISO 45001

AEO(Exporter/Importer)

네패스아크

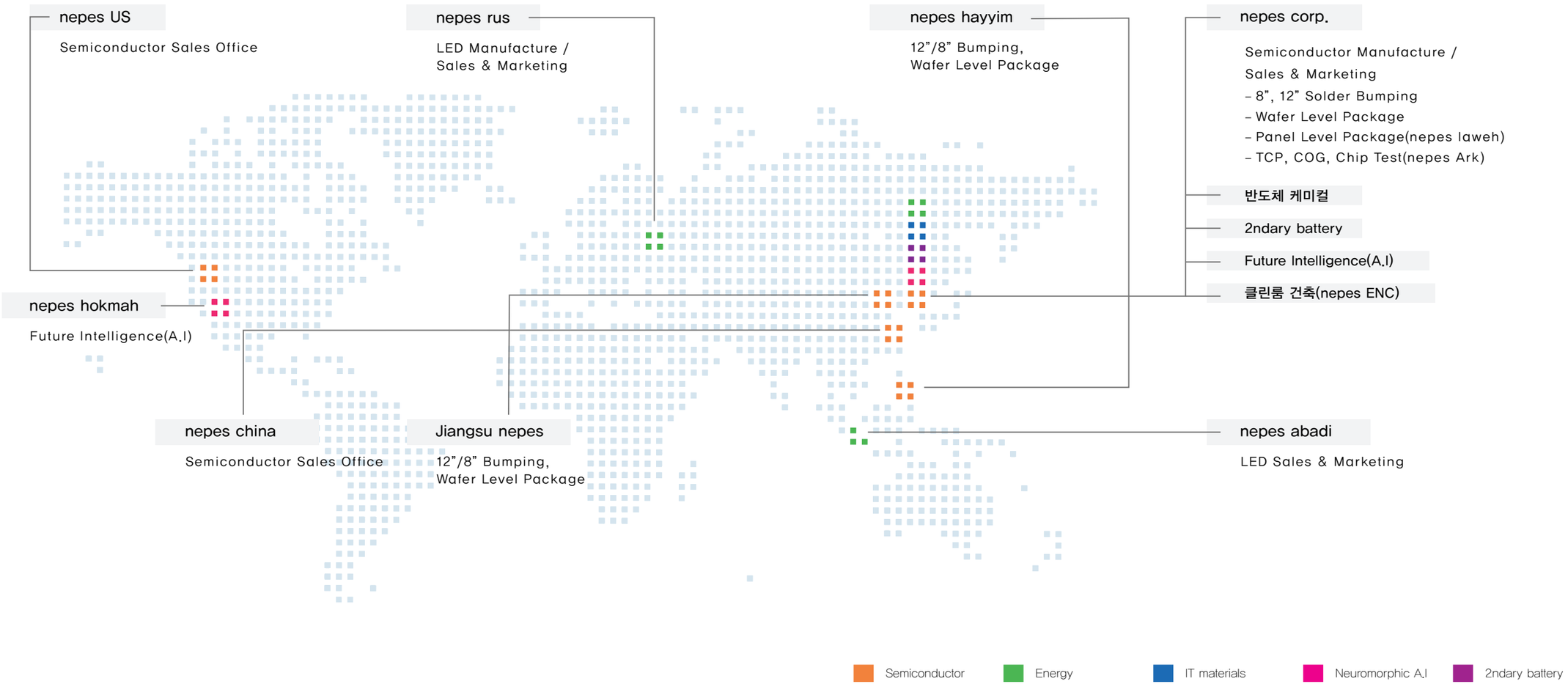
QMS - ISO 9001

네패스야하드 '구 네패스디스플레이'

EMS-ISO 14001

QMS-IATF16949

국내&글로벌 – 사업장


nepes US
Semiconductor Sales Office
nepes rus
LED Manufacture /
Sales & Marketing
nepes hayyim
12”/8” Bumping,
Wafer Level Package
nepes corp.
Semiconductor Manufacture /
Sales & Marketing
– 8”, 12” Solder Bumping
– Wafer Level Package
– Panel Level Package(nepes laweh)
– TCP, COG, Chip Test(nepes Ark)
반도체 케미컬
2ndary battery
Future Intelligence(A.I)
클린룸 건축(nepes ENC)
nepes hokmah
Future Intelligence(A.I)
nepes china
Semiconductor Sales Office
Jiangsu nepes
12”/8” Bumping,
Wafer Level Package
nepes abadi
LED Sales & Marketing
Semiconductor
Energy
IT materials
Neuromorphic A.I
2ndary battery

축
사

江苏纳沛斯半导体有限公司 袁泉 敬上

辉煌卅载再启航 而立奋进展新章

- 热烈祝贺纳沛斯集团成立三十周年

三十年风雨征程，三十年风霜如画，纳沛斯集团已到而立之年。而立，是技术的爆发、市场的成熟、管理的完善。三十年，纳沛斯集团经历过风雨、沐浴过彩虹，依然坚定向前。三十载青春年华，从青涩迈向成熟。

在纳沛斯集团的支持下，江苏纳沛斯半导体有限公司于2014年注册成立，2015年竣工投产，2019年加工费收入1052万美元，预计2020年实现加工费收入1357万美元。

感恩李会长的坚定纳沛斯集团走到中国市场的国际化之路，才有现在江苏纳沛斯；感恩纳沛斯集团所有的员工一路陪伴，不断派遣技术人员帮助江苏纳沛斯，才有现在的技术、人员稳定；

江苏纳沛斯作为纳沛斯集团的子公司，将坚定落实集团的中国市场策略，在六年内在中国上市，以此回报集团的持续支持和投入。纳沛斯集团前行的脚步不会停止，三十年的坚持和精神不会停歇。昨天的灿烂辉煌耀眼，望明天的宏图如鲲鹏展翅。祝愿纳沛斯集团齐心协力再造新的成功，明天更加辉煌！

눈부신 30년의 재출항, 이립에 들며 새로운 역사를 쓰기 위한 힘찬 도약

– 주식회사 네패스 그룹의 창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.

30년 풍우를 뚫고 지나온 대장정, 멋진 그림과도 같습니다. 네패스 그룹은 이제 이립의 해를 맞이하게 되었습니다. 이립, 이것은 기술의 폭발력, 시장의 성숙도, 관리의 완벽함을 보이는 나이입니다. 30년간,네패스 그룹은 수탄 풍우를 거쳐냈고, 무지개빛 성공 경험을 통해 탄탄하게 앞으로 전진해 왔습니다. 30년이라는 청춘의 세월을 지내면서 이제는 풋풋함에서 성숙함으로 나아가고 있습니다.

네패스 그룹의 전폭적인 지원을 통해 장수네패스는 2014년에 회사 설립되어 2015년에 양산 준공되어 19년 공정매출 1,052만 불, 2020년도에는 1,357만 불에 달하게 되었습니다. 네패스를 중국 시장이라는 국제화 궤도에 오르게 하겠다는 감사하는 이병구 회장님의 확고하신 의지가 오늘날의 장수네패수가 있을 수 있었고, 네패스 그룹의 모든 구성원이 함께해주어 감사합니다. 또한 장수네패스에 지속적인 기술인력 도움을 통해 오늘날의 기술과 인원 안정이 있을 수 있었습니다. 장수네패스는 네패스 그룹의 자회사이며, 네패스 그룹 중국 시장의 확고한 전략으로 6년 내 중국 내 상장을 통해 네패스 그룹에 대한 지원과 투자에 대한 보답을 이뤄내겠습니다.

네패스 그룹은 앞으로 전진하는 발걸음을 멈추지 않을 것이고, 30년이란 고집과 정신은 절대 멈추지 않을 것입니다. 어제의 눈부신 찬란함으로 내일의 원대한 계획이 곤과 봉 (전설의 큰 물고기와 새)의 날개처럼 넓게 펼쳐 나가길 기원합니다. 네패스 그룹이 한마음 뜻으로 다시 한번 새로운 성공과 눈부신 미래가 창조되기를 진심으로 기원드립니다.

솔베이 코리아 (주) 대표이사 Rodrigo Elizondo

Dear Chairman Lee, Dear Nepes Friends,

This short video is to congratulate you for the 30 years anniversary of your company. I wish you another 30 years and, like your name says, 'very eternal life' to your company. Besides being very good friends, we are also very proud to be your partner. So, with this virtual message, I congratulate you. And I hope, after Corona, we can celebrate together.

Thank you!

존경하는 이병구 회장님 그리고 네패스 임직원 여러분, 네패스 30주년을 축하하기 위해 이 영상을 보냅니다. 저는 네패스의 앞으로의 30년 번창을 기원합니다. '영원한 생명'을 뜻하는 네패스의 이름처럼 말입니다.우리는 네패스가 아주 좋은 친구일뿐 아니라 멋진 파트너여서 무척 자랑스럽게 생각합니다. 지금은 영상으로 축하드리지만 COVID-19가 끝나면 함께 축하하겠습니다. 감사합니다.

축하 메시지 영상 ▲

Tama Chemicals Corporate 대표이사 사장 俊連

李　柄九会長様をはじめとするNepesの皆様、創業30周年おめでとうございます。心よりお祝い申し上げます。韓国のIT産業の発展に多大なる貢献をし、且つ、御社自身もこの30年間で株式上場や事業の多角化等の業容拡大を果たし、今般、創業30周年を迎えられたことは、李会長の先見性や強力なリーダーシップの下、経営陣及び従業員の皆様が一致団結し、会社の発展に邁進されてきた賜物と思います。弊社と致しましても、御社の30年の歴史に於いて、25年という長期に亘りお取引戴いている事にお礼申し上げると共に、微力ではありますがお手伝い出来ましたことを光栄に感じております。

御社と弊社との関係は、御社がまだ旧社名Clean Creative Co.,Ltdであった1995年に遡ります。当時、御社は李会長の陣頭指揮の下、サムソン電子、現代電子、LG半導体等半導体各メーカーへの現像液の売込みを積極的に進められており、弊社がその原料、調合設備及び分析技術を提供させていただくことにより取引が開始されました。同業他社との参入競争は熾烈を極め、李会長も私も一緒に色々と苦労を致しましたが、25年経った今では、その記憶も良い思い出となっております。

その後、御社の営業努力と韓国電子産業界の飛躍的な伸びにより、半導体及び液晶メーカーへの現像液の出荷量が大幅に増加し、弊社の取扱いの中でもおおきなシェアーを占めるに至りました。又、弊社アメリカ子会社Moses Lake Industriesが開発致しました銅メッキ液製品につきましても、御社の多大なご協力を得てサムソン電子、ハイニックス向けの販売開始が実現しここ数年では販売量が拡大しつつあります。 現在はコロナウイルスの影響で韓国－日本間の往来が難しい状況ですが、今までは毎年、李会長をはじめ御社の皆様が弊社にご来社されていると同時に、私を含め多摩グループ社員も御社のソウル本社や陰城工場を度々訪問させて戴いている事も両社間の関係の深さや歴史の長さを示すエピソードの一つと言えるでしょう。

また、仕事だけでなく、李会長と韓国や日本で何度もご一緒させていただいているグリーンミーティングもとても楽しい思い出として心に残っておりコロナ終息後もまた楽しい時間をご一緒に過ごせることを希望しております。

皆様ご存知の通り、半導体業界の技術革新のスピードは急速で、同業界で生き残っていく為には、既存の製品の高品質化や最先端の技術に対応した新製品を投入していく必要があります。現在多摩グループでは、現像液の高純度化や次世代メッキ液製品の開発等種々の開発を進めておりこれらの製品につきましても今後御社のご協力の下、韓国半導体メーカー各社へ販売出来ることを期待しております。両社が協力しての新製品や高付加価値製品の販路開拓により、韓国電子産業界の発展に貢献すると共に、今後、お互いの関係が更に強化されれば、我々にとってこれほど喜ばしいことはありません。

最後にNepes様が、50周年、100周年を目指して今後益々の発展を続けていくことを祈念しお祝いの言葉とさせていただきます。

이병구 회장님을 비롯한 Nepes 여러분, 창업 30주년을 진심으로 축하합니다. 한국의 IT 산업의 발전에 지대한 공헌을 하고 또한 귀사 자신도 지난 30년 동안 상장 및 사업 다각화 등 사업 내용 확대하였습니다, 이번 창업 30주년을 맞이한 것은 이 회장의 비전과 강력한 리더십 아래, 경영진 및 임직원 여러분이 일치단결하여 회사의 발전에 매진되어 온 선물이라고 생각합니다. 귀사의 30년 역사에 25년이라는 장기간 함께 거래하였다는 사실에 감사드리며, 미약하지만 도움이 되었다는 사실에 기쁘게 생각합니다.

귀사와 당사와의 관계는 귀사가 Clean Creative Co., Ltd였던 1995년으로 거슬러 올라갑니다. 당시 귀사는 이 회장의 진두지휘 아래, 삼성전자, 현대전자, LG반도체 등 반도체 각 메이커에 현상액의 판매를 적극적으로 진행하였으며, 당사가 그 원료 배합 설비 및 분석 기술을 제공해 주는 것으로 거래가 시작되었습니다. 동업 타사와의 진출 경쟁이 치열하여 함께 많은 고생을 했습니다만, 25 년이 지난 지금은 그 기억도 좋은 추억이 되고 있습니다.

귀사의 영업 노력과 한국 전자 산업의 비약적인 성장으로 반도체 및 액정 제조 업체에 현상액의 출하량이 크게 증가하였습니다. 또한 당사 미국 자회사 Moses Lake Industries가 개발하던 구리 도금액 제품에 대해서도 귀사의 많은 협력을 얻어 삼성전자, 하이닉스 용 판매 개시를 실현하고 지난 몇 년 동안 판매량이 확대되었습니다.

현재는 코로나바이러스의 영향으로 한국 – 일본 간의 왕래가 어려운 상황이지만, 지금까지 매년 이 회장을 비롯해 귀사의 여러분이 당사에 내방하는 동시에 저를 포함한 타마 그룹 직원도 귀사의 서울 본사와 음성군 공장을 종종 방문하고 있는 것도 양사 간 관계의 깊이와 역사의 길이를 나타내는 에피소드의 하나라고 말할 수 있겠지요.

여러분 아시다시피, 반도체 산업의 기술 혁신 속도가 빠른 가운데 살아남기 위해서는 기존 제품의 고품질화와 최첨단 기술에 대응할 신제품을 투입할 필요가 있습니다. 현재 타마 그룹은 현상액의 고순도화 및 차세대 도금액 제품 개발 등 다양한 개발을 진행하고 있으며, 이들 제품에 대해서도 향후 귀사의 협력 하에 한국 반도체 업체들에 판매 할 수 있길 기대하고 있습니다. 양사가 협력하여 신제품 및 고부가가치 제품의 판로를 개척하여 한국 전자 산업의 발전에 기여함과 동시에, 앞으로 서로의 관계가 더욱 강화된다면 더 기쁜 일은 없습니다.

마지막으로 Nepes의 50주년, 100주년을 목표로 향후 더욱 발전을 계속해 나갈 것을 기원합니다.

㈜쿠온솔루션 대표이사 이창복

네패스의 설립 30주년을 진심으로 축하드리며, 앞으로도 전 세계 반도체 패키징 시장을 Leading 하는 Top global company로 성장하시기를 기원드립니다. 또한, 네패스의 30주년을 기념하여 축하드릴 수 있어 더욱더 감회가 새롭고 영광스럽습니다.
네패스의 경영이념인 봉사하는 생활-도전하는 자세-감사하는 마음의 가치가 현재의 네패스를 이루지 않았나 싶습니다. 올해 나노코리아에서 회장님이 말씀하신 나노 기술, AI 기술의 중요성과 이미 개발이 완료된 네패스의 최신 패키징 기술 FOWLP와 FOPLP를 바탕으로 향후, 50년, 100년 기업으로의 성장할 것 믿어 의심치 않습니다. 한국 IT 산업의 핵심기술의 축을 선도하고 있는 네패스와 같이 Co-work 하는 것에 대한 저희 쿠온 임직원들도 무한한 자긍심으로 업무에 임하고 있습니다,
앞으로도 양사 간의 보다 더 긴밀한 유대관계를 통해 네패스에서 추구하고 있는 미래의 꿈을 현실로 구현하는 많은 Project에 동참하여 동반 성장할 수 있기를 고대합니다.
다시 한번 창립 30주년을 진심으로 축하드리며, 네패스의 끊임없는 도전정신에 깊은 찬사를 보냅니다.

韓国芝浦メカトロニクス株式会社 共同代表理事 邊 熙 旭

Nepes創立 30周年おめでとうございます。心よりお祝いを申し上げます。

30年の長きにわたり最先端半導体業界の第一線でご活躍出来ているのは、御社会長の強力なリーダーシップと共に経営陣並びに従業員の方々の一致団結した努力の賜物と存じます。
芝浦グループ（芝浦メカトロニクス韓国芝浦）は、2004年よりお取引をさせて頂いており、16年の長きにわたりWin Winの関係を構築させて頂いております。また、現在進行されている最先端のFo-PLP事業立上に当社も参加させて頂いたことは、非常な喜びであります。当社はこれからも御社の発展に協力を惜しみません。今後の御社の発展をお祈り申し上げます。
芝浦メカトロニクス株式会社　取締役　専務執行役員　メカトロニクスシステム事業部　事業部長　小川　佳次

nepes 창립 30주년 축하합니다. 진심으로 축하드립니다.
30년의 긴 세월에 걸쳐 최첨단 반도체 업계의 제일선에서 활약 할 수 있는 것은 이병구 회장의 강력한 리더십과 함께 경영진과 직원들의 일치 단결한 노력의 산물이라고 생각합니다.
시바우라 그룹 한국시바우라메카트로닉스은 2004 년부터 거래하고 있으며, 16년의 긴 세월에 걸쳐 Win Win 관계를 구축하고 있습니다. 또한, 현재 진행되고 있는 첨단 Fo-PLP 사업에 당사도 같이 하게 됨은 대단한 기쁨입니다.
당사는 앞으로도 귀사의 발전에 협력을 아끼지 않겠습니다. 향후 귀사의 발전을 기원합니다.

DISCO HI-TEC KOREA 代表理事 宮武 敏文

この度は創立30周年、心よりお祝い申し上げます。

貴社とはClean Creative時代からKKM（Kiru=切る・Kezuru=削る・Migaku=磨く）ビジネスでの協力 関 係の基、お互い成長、発 展を遂げて 参 りました。現在も 戦 略的パ ートナとして革新的PKGであるPLP（Panel level package）の共同開 発 を進められることに 強 く誇りに感じております。共に次世代パ ッケ ー ジのプロセススタンダ ードを創り上げ、マ ー ケットをリ ーディングする存在となっていきたい と思っております。今後のビジネスにおいては、様々 な困難に直面することもあると思いますがこれまで築いてきた 両 社の 強 い信 頼関 係もって、乗 り越えていけると確信しております。
皆 様 のたゆまぬ努力と飽くなきチャレンジで、今日、大きな 発 展を遂げられましたことに敬意を表す と共により一層の繁 栄 を祈念しております。最後にディスコはいつもnepes 様 のそばにおります。いつでもお 声 をかけてください。

창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.
크린크리에티브부터 서로 협력하며 성장하고 발전하였습니다. 지금도 전략적 파트너로서 혁신적인 패키지인 PLP Panel level package의 공동 개발을 진행하게 되어 매우 자랑스럽게 생각하고 있습니다. 함께 차세대 패키지 프로세스 스탠드를 만들어 시장을 리딩하는 관계가 되고 싶습니다. 향후 비즈니스에서 다양한 어려움에 직면 할 수도 있지만, 지금까지 쌓아온 양사의 신뢰로 넘어갈 수 있다고 확신합니다.
네패스의 끊임없는 노력과 도전으로 오늘 큰 발전을 이룩함에 경의를 나타내는 동시에 더 큰 번영을 기원합니다. 마지막으로 DISCO HI-TEC은 항상 네패스의 곁에 있습니다. 언제든지 이야기 해주세요.

TOWA Corporation 代表取締役社長　岡田博和

初秋の候、貴社におかれましては、益々ご隆盛のことと慶賀の至りに存じます。
平素は、格別のご厚情にあずかり、厚くお礼申し上げます。さて、貴社におかれましてはめでたく創立30周年をお迎えになられるとのことご同慶の至りと存じ、衷心よりお祝い申し上げます。創業以来、常に挑戦を続けられて今日の繁栄を得られておられますことは、弊社としてご参考にしてまいりたいと感服するばかりです。このうえは、50年、100年と更に繁栄されていかれますよう心よりお祈り申し上げます。弊社としましても微力ながら尽力していまいる所存でありますので、今後とも末長くご高配を賜りますようお願い申し上げます。略儀ながら書中をもちましてお祝いまで申し上げます。

초가을 귀사에 있어서 귀사의 번영을 축하할 수 있어 매우 감사합니다.
평소 각별한 지원에 깊이 감사드립니다. 귀사가 순조롭게 창립 30주년을 맞이함을 진심으로 축하드립니다.
창업 이래 지속된 도전으로 오늘은 번영을 얻었다고 생각합니다. 당사가 참고삼고 싶은 기업입니다.
이후 50년, 100년 더 번영하시길 진심으로 기원합니다.

(주) LDK 대표이사 임대경

당사는 미력하지만 계속하여 최선을 다하겠습니다. 앞으로도 많은 지원 부탁드립니다.
먼저 네패스 창립 30주년을 당사 전 임직원을 대신하여 진심으로 축하드립니다.
항상 공동체 사회에 봉사하고, 현실에 머물러 있지 않고 늘 새로운 사업에 도전하고 선도하여 "봉사, 도전, 감사"의 경영이념을 꾸준히 실천해 오신 네패스 회장님과 모든 임직원 여러분들의 끈기와 열정

에 다시 한번 진심 어린 박수를 보냅니다.특히 최근 대내외 시장환경이 급변하고 불확실한 이때 한발 앞선 도전정신과 과묵한 실천경영으로 많은 업체들에 희망을 주고 또한 이정표를 제시해 주고 있어 많은 감명을 받고 있습니다.
더불어 가끔 네패스를 방문할 때면 방문객과 사내 직원들을 위한 휴식과 소통의 공간을 갖추어 직원들뿐만 아니라 지역사회와 지속적으로 공감하고 치유하는 상생의 순환이 너무 부럽기도 하여 당사에서도 작은 카페를 운영하게 된 계기가 되었고 앞으로도 많은 부분 벤치마킹을 꿈꾸기도 합니다.
결코 짧지 않은 30년이라는 세월 동안 한결같이 사업에서는 창조와 개척의 정신으로 사람에게는 만족과 기쁨을 주기 위하여 험한 과정에서도 꿋꿋이 전진해 온 것은 모세가 이룬 기적의 결과가 아니라 그 바탕에 공동체 사회를 위한 사명감과 사랑을 꿈꾸었기에 가능하지 않았나 감히 생각해 봅니다.
포도주 향기 그득한 이 멋진 잔치에 부족한 저희 LDK를 초대해 주셔서 너무 감사드리며 큰 꿈을 이루어 가는 네패스의 앞길에 미약하나마 LDK가 밀알의 동반자가 될 수 있기를 희망합니다.
앞으로 30년! 100년! 꾸준히 성장하고 사랑받는 네패스가 되기를 진심으로 축복하고 기원 드립니다.

CAMTEK CEO Rafi Amit, COO Rami Langer

Congratulations for your 30th anniversary of nepes foundation.
For this memorable foot print, it is no doubt about chairman's strong leadership as well as well organized management team and all employee's devote. It is an honor for us to continue to work with nepes for this long time.
As your partner, wish you make success history in the future more.
If we work together to pioneer the market and strengthen our relationship further, we will be happier.
Wish you all the best.

네패스 창립 30주년을 축하합니다.
30년간의 발자취를 위해 이병구 회장의 강력한 리더십, 잘 짜여진 경영진, 모든 직원의 헌신이 있었다는 데 의심의 여지가 없습니다. 오랫동안 네패스와 함께 일하게 되어 영광입니다. 앞으로도 성공적인 역사를 많이 만드시기 바랍니다. 우리가 함께 협력하여 시장을 개척하고 관계를 더욱 강화하면 좋겠습니다. 좋은 일만 가득하시길 바랍니다.

덕산하이메탈(주) 대표이사 김운철

(주)네패스의 창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.
더불어 사명인 네패스가 '영원한 생명'을 의미하는 것처럼 오늘날까지 회사의 지속적인 성장과 발전을 이루어온 이병구 회장님을 비롯하여 네패스 임직원 모두에게 축하의 인사를 드립니다.
한국 경제발전을 위해서 최첨단 반도체 패키지 사업을 비롯한 전자재료 사업 분야에서 30년 동안이나 꾸준히 노력해왔고, 어려운 경영환경 속에서도 테카테크놀로지 필리핀 Fab 인수, 네패스라웨 설립 등 지속적인 투자로 많은 사업영역을 확장하는 귀사의 성장 모습을 바라보면서, 덕산하이메탈(주) 또한 귀사와 성장과 발전을 같이 할 수 있어 기쁜 마음입니다.
되돌아보면, 지난 2008년부터 (주)네패스와 같이한 덕산하이메탈(주)도 많은 변화와 성장이 있었습니다. (주)네패스의 지속적인 관심과 협력을 통해 덕산하이메탈(주)는 제품 다변화 및 매출 신장을 이루어 내었고, 명실상부한 반도체 소재 전문기업으로 한층 성장할 수 있었습니다. 이러한 결과는 (주)네패스의 임직원 모두가 협력사를 파트너로 생각하고 존중하는 분위기에서 상호 간에 시너지가 극대화되어 나타난 결과가 아닐까 생각합니다. 앞으로도, 양사가 서로의 사업이 지속 성장, 발전할 수 있도록 격려와 지원을 아낌없이 나누면서 반도체 업계에 굳건한 성장 동반자가 되기를 기원합니다.
창립 30주년의 경륜과 경제발전에 대한 열정으로 네패스가 첨단산업의 중심에서 한 단계 더 도약하는 계기가 되기를 바라면서, 다시 한번 네패스의 미래 발전을 위하여 힘찬 격려의 박수를 보냅니다!
감사합니다.

ANC International Inc. 대표이사 이호우

네패스의 뜻깊은 창립 30주년을 맞아, 회장님과 임직원 그리고 모든 네패스 가족 여러분께 축하의 말씀을 드립니다.
국가 경제의 핵심인 반도체 산업의 중심에서 지난 30년간 혁신적인 기술 개발과 눈부신 성장 발전을 이룩해온 네패스의 모습에 존경의 말씀을 드리며, 이렇게 축하 인사말을 드리는 것을 영광스럽게 생각합니다. 당사는 네패스 관세, 물류 부문의 오랜 협력사로서, 반도체 생산설비, 원부자재의 원활한 수급과 수출입, 내륙운송을 담당해 왔습니다. 그뿐만 아니라 FTA Free Trade Agreement, AEO Authorized Economic Operator 등 국제교역에서 발생하는 무역, 관세장벽을 해소하기 위한 컨설팅사로서 최상의 물류 서비스와 최고의 관세 무역 혜택을 드리고자 노력하고 있으며, 네패스는 이러한 관세행정 참여 부문에서 관세청 등으로부터 우수하고 모범적인 사례로 꼽혀왔습니다.
지금껏 네패스와 함께 일해오며 회장님의 리더십과 네패스의 열정을 지켜봐 왔습니다. 최근 사업의 다각화, 청안 공장 설립 등 네패스가 보여준 비즈니스의 역동적인 모습은 도전이라는 경영이념의 발로發露이며, 미래 경쟁력 강화를 위해 선제적으로 투자하는 기업가 정신을 보여주는 것이라 여겨집니다.
특히, 어려운 국가 경제 시기에 고용 창출을 통한 경제 활성화에 크게 이바지하신 것은 많은 협력사들에 귀감이 되고 감명을 주었습니다. 협력사를 대표하여 회장님께 감사의 말씀을 드립니다.
'뿌리 깊은 나무가 바람에 흔들리지 않는다'라고 하듯 네패스의 우수한 기업문화는 향후 네패스의 혁신적인 성장과 발전을 믿어 의심치 않게 할 것입니다. 앞으로도 저를 비롯한 ANC 그룹 모든 임직원은 네패스의 미래 성장과 발전에 함께 하도록 할 것입니다. 네패스가 가는 길에 디딤돌 역할을 충실히 해 나아가겠습니다. 다시 한번 창립 30주년을 진심으로 축하드리며, 네패스의 무궁한 발전을 기원합니다.
감사합니다.

HDマイクロシステムズ株式会社 代表取締役社長 山森 昌美

謹啓 錦秋の候、貴社ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。日頃は格別のお引き立てをいただきありがたく御礼申し上げます。
さて　この度は創業三十周年を迎えられ大変喜ばしく心よりお祝い申しあげます。
三十周年の記念日をお迎えられたのもひとえに貴台の優れた手腕と社員の皆様の努力のたまものとご推察いたします。
当社のミッションは、常にお客様の声を直接お伺いし、そのニーズに応える高機能新製品をスピーディーに開発し、安定した品質の製品と高レベルの技術サポートをお届けすることです。このミッションを忠実に実践し、微力ながら電子デバイス分野における技術革新の一翼を担っていきたいと考えております。
今後も　なお一層ご発展を遂げられますよう心よりお祈り申し上げております。
取り急ぎ書中をもちましてご祝辞申しあげます。

귀사의 번영에 깊은 감사를 표합니다. 귀사의 지속적인 후원에 감사드립니다.
창업 30주년을 맞이함에 매우 기쁘게 생각하면 진심으로 축하드립니다.

귀사의 뛰어난 수완과 직원 여러분의 노력의 산물로 30주년 기념일을 맞이할 수 있었다고 생각합니다. 우리의 임무는 항상 고객의 소리에 귀 기울이고, 그 요구에 부응하는 고기능 신제품을 신속하게 개발하고 안정된 품질의 제품과 높은 수준의 기술을 제공하는 것입니다. 우리는 미력하나마 이 임무를 충실히 실천하고 있으며 전자산업 분야에서 기술 혁신의 역할을 담당하고 있다고 생각합니다.
앞으로도 귀사가 지속적인 발전을 이룩하기를 진심으로 기원합니다.

産業タイムズ社ソウル支局長　嚴在漢(オムジェハン)

ネペス創立30周年おめでとうございます。
韓国半導体産業は国家輸出規模の二桁数値を長年にわたって堅持するなどまさに輸出親孝行産業と言わざるを得ません。度重なる経済危機を乗り越える原動力はひとえに半導体産業がバックアップしたことも否めない事実です。そうした国家大黒柱産業を陰で支えたのが、非メモリーパッケージ専業メーカーのネペスなのです。
これからも世界に通用するパッケージ技術の元、悲願の非メモリー半導体強国への飛躍に一助できるネペスであり続けることを期待しております。

네패스 창립 30주년을 축하드립니다.
한국 반도체 산업은 국가 수출 규모의 두 자리 숫자를 수년 동안 견지하는 등 바로 수출 효자 산업으로 말하지 않을 수 없습니다. 거듭되는 경제 위기를 극복한 원동력이 반도체 산업이라는 것은 부인할 수 없는 사실입니다. 그러한 국가 기둥 산업을 그늘에서 지탱 한 것이 비메모리 패키징 전문 업체인 네패스입니다. 세계적인 수준의 패키지 기술을 바탕으로 비메모리 반도체 강국으로의 도약에 일조하는 네패스를 계속 기대하겠습니다.

(株)電波新聞社 代表取締役社長　平山　勉

30周年おめでとうございます。
Nepesの30年の実績は韓国のチップパッケージング業界発展のの歴史と言っても過言ではないと思います。
30周年を一つの節目としさらなる一層のビジネスのご発展をお祈りいたします。

30주년 축하합니다.

Nepes의 30년 실적은 한국의 칩 패키징 산업 발전의 역사라고 해도 과언이 아니라고 생각합니다.
30주년을 하나의 이정표로 더욱더 사업의 발전을 기원합니다.

한국중견기업연합회 회장 강호갑

네패스의 30주년을 진심으로 축하드립니다.
자랑스러운 네패스의 임직원 여러분께도 따듯한 축하 인사를 전합니다.
네패스는 도전과 혁신의 현신이자 독보적인 기업문화를 바탕으로 성공 신화를 써내려 온 중견기업의 표상입니다. 전자재료 국산화를 시작으로 반도체, 디스플레이 산업 분야의 혁혁한 성과와 패널레벨패키지, AI 뉴로모픽 칩의 세계 최초 양산까지, 30세 '청년' 네패스는 사랑받아 마땅한 기업으로 당당히 성장해 왔습니다. '영원한 생명'을 뜻하는 그 이름 그대로, 네패스의 아름다운 노래가 세계 방방곡곡에 영원히 울려 퍼지기를 진심으로 기원합니다.

사단법인 한국마케팅협회 이사장 김길환

네패스 창립 30주년을 진심으로 축하드립니다.
격동의 시기에 묵묵히 기업 경쟁력 강화에 힘써온 네패스의 지난 30년은 대한민국 산업 발전의 역사입니다. 임직원 여러분의 헌신적인 희생과 성과에 큰 박수와 격려를 보냅니다.
이제, 4차 산업혁명 시대를 이끌어가는 대한민국 희망의 리더십으로 세계 초우량기업으로 더욱 성장 발전하시기를 기원합니다.

한국지능형반도체포럼 의장 박영준

한국 반도체의 발전에 30년을 묵묵히 기여하신 네패스에 축하 메시지를 전합니다.
감사경영이라는 개념을 도입하셔서 고객과 네패스가 같이 감사하며 성장하는 새로운 기업문화를 만들어 주셨습니다. 무어의 패러다임 이후 한국 반도체의 새로운 지평선을 선도해 주시기 바랍니다.
'영원한 생명' 네패스 30주년을 축하드립니다.

사단법인 행복나눔125 명예회장 손욱

봉사, 도전, 감사의 경영이념으로 Global No.1 기업문화를 꿈꾸며 오늘의 네패스를 이루어오신 여러분의 열정에 감사드립니다.
It's the culture, Stupid! 21세기 행복시대, 경쟁력의 원천은 융합 창조 협업의 조직문화라 합니다. 감사공동체, 행복공동체의 조직문화로 성공모델을 만들어 주시어 감사합니다. 메슬로우 인간욕구 8단계는 'Helping others to self-actualize' 영성적 욕구입니다. 네패스가 추구해온 'Helping customer succeed' 영성적 미션으로 Global Top-tier에 도전하며 용기와 영감을 나누어 주시어 감사합니다.
존귀함을 받는 사람, 감사가 넘치는 사람, 쓰임 받는 사람의 인재상으로 행복한 가정, 행복한 일터, 행복한 사회의 리더들을 키워주시어 감사합니다. 창조적 기술과 혁신으로 '국가대표혁신기업 1000'에 선정됨을 축하드리며 New Nepes Vision2030의 목표인 100대기업 달성을 미리 축하드립니다. 한국 100대 기업을 넘어 글로벌 첨단기술 100대 기업의 꿈을 이루시기 바랍니다. 모두가 같은 꿈을 꾸면 꿈이 현실이 됩니다.

㈜위드켐 대표이사 정태화

IT 산업계 거목, 네패스 30주년 축하 인사와 더불어 먼 미래의 100주년 인사를 드립니다.
전대미문 뉴노멀 시대에서 발휘되는 네패스 글로벌 성과와 발전은 "꿈같은 굴곡들의 극복, 전사적 열정과 부단한 도전 및 감사와 음악 경영, Superstar 경영 철학에 의한 것으로 확신합니다".창업정신과 구성원분들의 royalty가 영원토록 잘 융합하여 혁신과 선도기업의 아이콘 네패스, "Think bigger, Think globally & Prosperous successful 네패스"되길 진심으로 기원합니다.
감사합니다!

전자신문 편집국장 심규호

네패스 창립 30주년을 진심으로 축하합니다.
네패스는 우리나라 전자산업 역사와 함께했습니다. 현상액과 감광액 등을 국산화해 수입에 의존하던 전자재료 자립에 기여하고, 전방 산업인 반도체와 디스플레이 산업 발전에 든든한 버팀목이 됐습니다. 또 이에 그치지 않고 반도체 패키지로 사업을 확장하며 더 큰 중추를 맡고 있습니다. 특히 남들이 주저할 때 네패스는 웨이퍼레벨패키지, 팬아웃웨이퍼레벨패키지, 패널레벨패키지 등 신기술에 대해 과감한 도전에 나서 우리나라 반도체 산업 생태계를 건강하게 만들고 있습니다.
최근 일본의 수출 규제 조치와 코로나 19 팬더믹으로 인한 글로벌공급망 재편으로 우리나라의 소재, 부품, 장비 산업 경쟁력이 더욱 중요해지고 있습니다. 전자산업을 넘어 전 산업계로 네패스의 창업과 도전 정신이 확산돼 뿌리 내리길 기원합니다.
네패스의 창립 30주년을 다시 한번 축하드리며, 이병구 회장님과 임직원 여러분들의 노고에 박수를 보냅니다.

인터뷰에 도움을 주신 임직원들

송치중 사장
김경태 부사장
강인수 상무
권용호 상무
현태수 상무
이현규 상무
이응주 이사
유승열 이사
정지창 이사
황 훈 이사
이종혁 부장
강지원 부장
이승표 부장
임미희 부장
배진호 부장
김미영 차장

편찬실무

김용수 전무
정성찬 이사
전봉진 이사
박지영 차장
유재혁 차장
우윤정 차장
김태양 대리
윤정희 주임

편집디자인

이정민

네패스, 100년을 향한 30년의 도전

The History of nepes 30 years

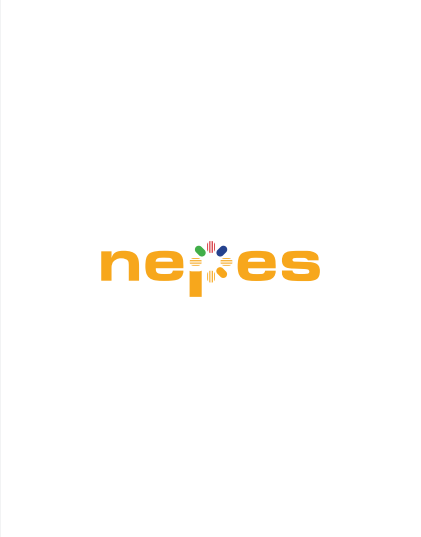
네패스 30년사

발행일 2020년 10월 24일(ver.04-220523)

발행인 이병구

발행처 (주)네패스

서울특별시 서초구 남부순환로 2415

PR@nepes.co.kr

www.nepes.co.kr