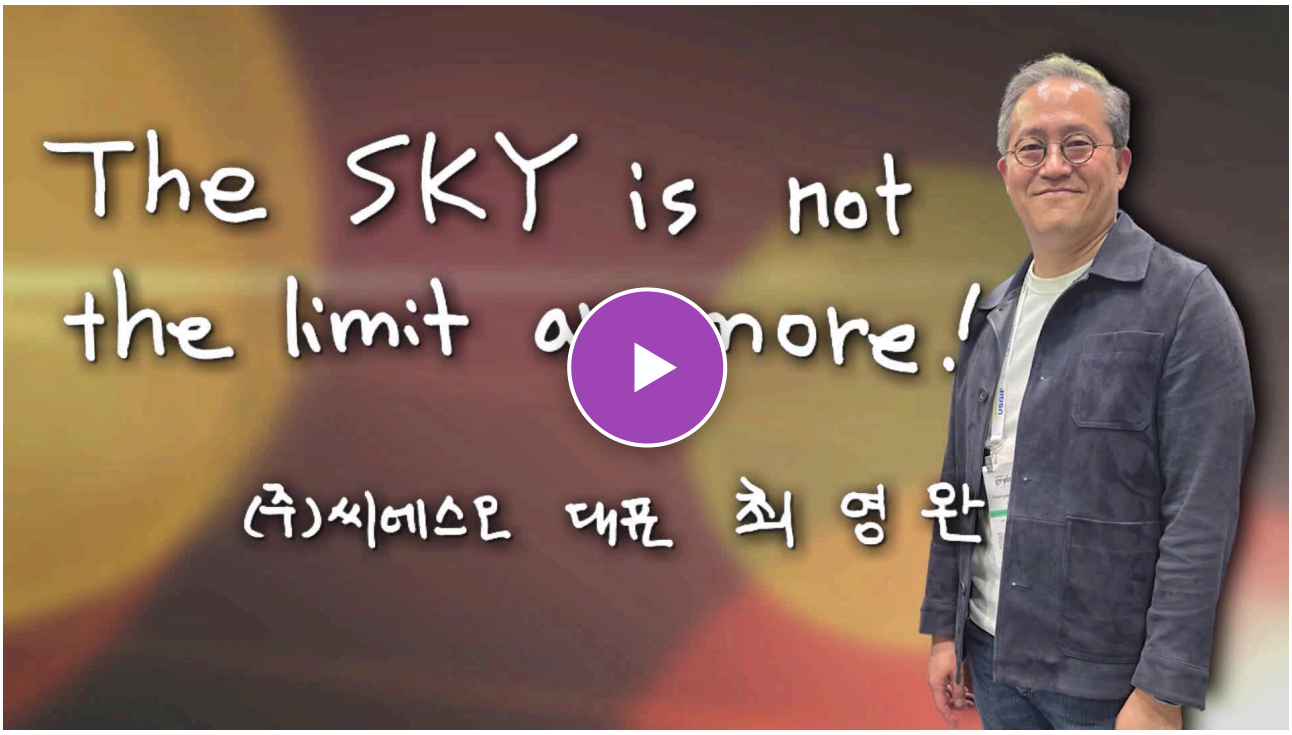
[파워인터뷰 화제人] 최영완 씨에스오 대표 "첫 우주 실증 성공! 세계로 도약하는 우주광학전문기업"

MTN 리더 이야기 [파워인터뷰 화제人] 씨에스오 최영완 대표

이상현 기자 2026-11-09 10:51:17 구글에서 머니투데이방송 추가



진행 : 이상현 머니투데이방송 기자

출연 : 최영완 씨에스오 대표

오프닝)

시청자 여러분 안녕하십니까? '파워인터뷰 화제인' 이상현입니다.
2045년 화성 착륙선 발사를 목표로 대한민국의 우주 산업이 빠르게 성장하고 있습니다.
정부 주도에서 민간 중심으로 영역이 확대되면서 기업들의 기술력과 경쟁력도 중요해지고 있는데요.
소형 위성용 정밀 영상 기술을 바탕으로 우주 산업에서 경쟁력을 키워가고 있는 기업이 있습니다.
오늘 '파워인터뷰 화제인'에는 우주광학전문기업 씨에스오의 최영완 대표를 모시고 자세한 이야기 나눠보겠습니다.

- 바쁘신 가운데 출연해주셔서 감사합니다. 시청자들을 위해 씨에스오가 어떤 곳인지 소개 부탁드리며 회사명인 씨에스오의 의미도 함께 설명 부탁드립니다.

▶ 안녕하세요? 주식회사 씨에스오 대표 최영완입니다.
씨에스오라는 이름은 영문명으로 Cognitive Space Optics, 두 가지 단어가 결합이 되어있는데요. 하나는 Space Optics라고 그래서 우주용, 위성용 카메라를 개발하는 것이고요. 두 번째는 그 앞에 있는 Cognitive입니다. 이것은 AI를 이용해서 지구 우주 궤도상에서 저희가 촬영한 영상을 분석하여 정보로 변환하는 실시간으로 정보를 획득하는데 저희의 방향성이 있다는 것을 의미하는 것이고 그것을 합쳐서 저희가 Cognitive Space Optics 즉, 주식회사 씨에스오라고 명칭을 지었습니다.

- 2023년 설립 후 짧다면 짧은 기간임에도 굵직한 성과들을 만들어오신 것으로 알고 있습니다. 대표적인 성과 몇 가지만 짚어주시면요?

▶ 크게 두 가지를 말씀드릴 수 있습니다. 하나는 미래, 차세대 제품을 개발하는 것과 그리고 지금 현재 실적이 나고 있는 두 가지가 있는데 차세대 제품으로는 저희가 산업자원부 소재 부품 기술개발 사업을 통해서 0.3m 카메라를 정부 주도가 아닌 민간 주도로 현재 개발하고 있고 연말까지 인증모델, 다시 말씀드리면 우주에 쏘아 올린 직전 단계까지 제품 수준을 끌어올리기로 되어있습니다. 두 번째는 저희가 제품화 즉, 실적을 말씀드릴 수 있는데요. 가장 대표적인 거는 대전샛에 들어가는 대전샛 카메라, 올해 10월 7일 누리호 5차에 의해서 발사되어 씨에스오로는 처음 우주 실증에 나서는 카메라가 되겠습니다. 그리고 회사로서 가장 큰 경사라고 할 수 있는 매출에 관련된 것인데요. 2024년 11월에 카자흐스탄 우주청과 카메라 공급 계약을 맺었습니다. 총 6개의 카메라를 공급하는 것으로 600만 불의 수출 계약을 맺었고요. 그것이 올해 11월 말까지 총 6개의 카메라가 공급될 예정입니다.

- 대표님께서는 30년 이상 우주 공학 분야 연구개발에 몸담아 오셨는데요. 직접 씨에스오를 창업하게 된 계기는 무엇이고 창업 당시 반드시 이루고 싶었던 목표는 무엇이었는지 궁금합니다.

▶ 제가 씨에스오를 창업한 것은 변화의 흐름을 읽었기 때문입니다. 2017년, 제가 몸담았던 기존 회사를 떠나서 새로운 창업을 할 때 전 세계적으로는 뉴스페이스라는 흐름이 있었습니다. 그런 뉴스페이스라는 흐름을 보면서 지금까지의 우주 기술이 바뀌어야 하겠다는 생각을 했고 그 흐름을 받고 그것을 실제로 제가 구현하고 싶어서 씨에스오를 창업하였습니다. 뉴스페이스라고 하는 것은 지금 여러분께서 보시는 것처럼 기존의 잘 만드는 위성 제품 하나가 아니라, 싸고 빠르고 그리고 쉽게 공급할 수 있는 위성 제품을 여러 대 띄워서 저희가 필요한 정보를 얻는 것이라고 말씀드리겠습니다. 그런 흐름에 발맞춰 저희가 위성을 개발할 때 혹은 카메라를 개발할 때 어떻게 해야될까 고민하였고 고민 끝에 결론을 내린 것이 현재 씨에스오입니다. 제가 창업을 하면서 반드시 이루고 싶었던 목표가 있습니다. 그것은 우주 기술이 더 이상 어떤 소수의 것이 아니라 이것이 우리가 쓰는 전자제품처럼 범용화되고 이것이 하나의 도구화돼서 우리가 가장 필요로 하는 것은 사실 정보인데 그 정보가 이런 하드웨어 개발에 막혀서 더 이상 얻을 수 없는 것이 되는 것을 막자는 것이었습니다. 다시 말씀드리면 뉴스페이스뿐만 아니라, 저희가 꿈꾸고 있는 새로운 우주시대는 도구에 의해서 모든 것이 좌지우지되는 것이 아니라 우리가 얻는 정보를 얼만큼 잘 분석하고 해석하고 그것을 다시 활용하느냐에 따라서 우리의 미래가 달라지는 그런 시대가 되겠습니다. 그것을 씨에스오 창업을 통해서 꼭 이루고 싶습니다.

- 최근 우주 산업이 빠르게 성장하면서 위성의 역할도 갈수록 중요해지고 있는데요. 앞으로 위성 광학 기술이 우주 산업에서 어떤 역할을 하게 될 것으로 전망하시나요?

▶ 위성 카메라 같은 경우에는 정보를 전달하는 도구이자 수단입니다. 다시 말씀드리면 정보를 결국에는 최종 사용자가 의사로 표현할 수 있어야 합니다. 위성 광학계는 기존의 다른 탑재체들과 달리 최종 사용자 혹은 최종 결정권자가 그 상황을 직접 눈으로 볼 수 있다는데 다른 탑재체들과 가장 큰 차이점이 있습니다. 어떤 다른 탑재체들보다 직관적이고 의사결정을 바로 만들게 해준다는 장점이 있습니다. 그런 측면에서 위성 광학계는 비중은 점점 줄어들 수는 있을지라도 그 중요도는 향후 산업이 발전하거나 안 그러면 인류가 계속 어떤 위기에 처했을 때는 가장 큰 힘을 발휘할 수 있을 것으로 믿고 있습니다.



/사진=MTN 리더 이야기 [파워인터뷰 화제人] 씨에스오 최영완 대표

- 이번에는 씨에스오에서 추진 중인 주요 사업 현황에 대해서 좀 더 구체적으로 알아보겠습니다. 가장 먼저 최근 가장 관심이 쏠리고 있는 대전샛 발사와 우주 실증이라는 중요한 이정표가 예정돼 있습니다. 대전샛은 씨에스오에게 어떤 의미를 갖는 프로젝트인지 또 이번 우주 실증을 통해 무엇을 증명하고 싶으신지 자세한 설명 부탁드립니다.

▶ 대전샛은 대전시와 대전 지역, 우주 기업들이 힘을 합해서 우주 실증을 위해서 위성체와 탑재체를 개발하고 있는 사업입니다. 이것은 올해 10월 7일 누리호 5차에 실려서 발사 예정이고요. 이 사업을 통해서 저희가 가지고 있던 기술 그다음에 개발, 설계 철학을 입증하게 됩니다. 저희 씨에스오에서는 이 대전샛이 가지는 의미가 정말 큰데요. 그것은 저희가 가지고 있는 설계, 개발

철학이 실제로 가능하다는 것을 입증하는 계기가 되기 때문입니다. 저희가 가진 철학은 우주 기술이라고 하더라도 양산이 가능하고 그것이 뉴스페이스 시대에 맞춰 있어서 실용화될 수 있다는 것을 전제로 하고 있습니다. 이 전제를 통해서 저희가 여러 위성 다시 말씀드리면 군집이라든지 다양한 인물을 가진 위성들, 탑재체들을 손쉽게 개발할 수 있다는 것을 보여주게 되는데 저희는 그런 기본적인 철학을 증명하는 것 외에도 현재 잠재 고객들이 상당히 많이 관심을 가지고 있습니다. 저희 카메라를 사고 싶어도, 개발을 의뢰하고 싶어도 실제로 우주에서 작동하는지, 영상이 나오는지 그것이 검증이 안 됐기 때문에 망설이는 고객들이 많은데 이번 실증을 통해서 그 고객들이 실제로 계약과 구매로 이어질 것으로 기대하고 있기 때문에 저희로서는 남다른 의미를 가지고 있다고 말씀드리겠습니다.

- 특히 실제 우주 환경에서 광학 카메라의 성능을 검증한다는 점에서 의미가 클 것 같은데요. 대전샛 발사를 계기로 씨에스오의 기술력과 사업 경쟁력이 어떻게 한 단계 더 도약할 것으로 기대하십니까?

▶ 저희가 개발하고 있는 위성용 카메라들은 기본적으로 양산과 범용화 두 가지를 설계, 철학 기준으로 삼고 있습니다. 그러다보니까 이 대전샛 카메라가 제대로 동작하고 성능을 보여준다고 하면 현재 저희가 개발하고 있는 초고해상도 카메라, 0.3m 카메라뿐만 아니라, 저희가 향후 개발하고자 하는 10cm급의

카메라까지 그것이 단순한 설계가 아니라 실제 구현이 가능하다는 것 그리고 성능을 내주리라는 것을 입증하는 계기가 되겠습니다.

- 앞서 말씀하신 기술과 사업을 보다 큰 관점에서 보면 대표님께서 강조하시는 소버린 어시 인텔리전스도 이러한 흐름과 맞닿아있는 개념일 것 같습니다. 구체적으로 어떤 의미며 이를 통해 어떤 사업을 만들어가고자 하시는지 궁금합니다.

▶ 소버린 인텔리전스(Sovereign Intelligence: 국가가 해외 기술이나 데이터에 과도하게 의존하지 않고, 자체 위성과 광학카메라 등을 통해 지구관측 데이터를 직접 확보하고, 이를 분석해 안보·재난·국토관리 등 국가적 의사결정에 활용하는 독립적인 정보 역량)라고 하는 것은 각 개체 혹은 예를 들면 국가나 기관들이 자기네가 원하는 정보를 제시간에 얻을 수 있는 그런 권리를 의미합니다. 이것이 화두가 되는 것은 결국에는 최근에 일어나고 있는 여러 가지 분쟁이나 전쟁 때문인데요. 우크라이나 사태 같은 경우에 보면 필요한 정보가 미국 정부에 의해서 차단당한 적도 있고 중동 전쟁 같은 경우에는 이것이 아예 공급이 되지 않은 적이 있습니다. 그런 것을 계기로 해서 각 나라에서 이 정보의 습득을 타인, 타 국가에 의뢰하는 것보다는 자기 스스로 그것을 개발해서 소유하고 싶어 합니다. 저희 같은 경우에는 소버린 인텔리전스(Sovereign Intelligence)의 하나의 기회가 되고 있는 것이 각 국가에서 스스로의 위성뿐만 아니라, 카메라까지 개발을 하고 싶어 하고 거기에 따라서 그 기술을

저희가 제공해줄 수 있는 것이 저희 같은 최첨단 기업들만이 할 수 있는 일이라서 또 다른 계기가 되고 있습니다.
이것이 결국에는 기술의 보유보다는 또 하나의 새로운 분야를 이끌어나가고 창출하고 저희 같은 경우에는 단순히 하드웨어를 공급하는 게 아니라 거기서부터 확장되는 시장을 저희가 점유할 수 있고 다시 공략할 수 있다는 측면에서 상당히 큰 기회로 다가오고 있습니다.

- 위성 지구관측 데이터를 확보하는 것에서 끝나는 것이 아니라 AI를 통해 이를 산업적으로 활용한다고 하셨는데 현재 실제 매출로 연결되고 있는 분야나 대표적인 적용 사례가 궁금합니다.

▶ 저희 회사명이 말씀드린 것처럼 저희는 위성용 카메라, 다시 말씀드리면 하드웨어를 공급하는 업체입니다. 여기서 AI가 차지하는 역할은 저희가 하드웨어를 공급하면서 거기서 나오는 정보를 고객에게 얼만큼 빨리 전달할 수 있고 효과적으로 전달할 수 있는가. 거기에 주안점이 있다고 말씀드릴 텐데 다시 말씀드리면 저희가 현재 하고 있는 하드웨어 공급 외에 AI가 차지하는 비중은 매우 작습니다, 현재 시점에서는요. 저희는 AI를 현재 준비하는 단계이고 그것이 2030년 정도에 가서야 본격적인 꽃을 피울 거라고 기대를 하는데 그 이유는 AI를 활용한다는 거 자체가 현재까지는 구체화돼 있지 않고 저희 수준에서는 하드웨어를 테스트하고 기본적인 알고리즘을 우주에서 구현해보고 실제로 정보가 유용한지 아닌지 그것을 검증해내는

데는 상당히 많은 시간이 걸립니다. 주변에서 보시면 많은 AI 업체들이 있고 실제로 우주 쪽에서도 저희뿐만 아니라, 여러 업체가 우주 궤도에서 실제 AI를 활용한 데이터 분석을 하고 있는데요.
저희가 그 업체들하고의 가장 큰 차이점은 지금 이 시점이라도 초고해상도, 다시 말씀드리면 해상도가 높은 데이터를 궤도에서 저희가 분석을 하기 시작했다는 것입니다. 비록 저희가 2030년에 본격적인 서비스를 앞두고는 있지만 현 시점에서는 저희가 활용할 수 있는 하드웨어를 검증하는 단계이고 그 하드웨어를 통해서 실제로 AI가 효과적이구나, 그것이 이루어진 후에 아마 저희가 본격적인 매출이 일어날 것으로 기대를 합니다. 결국, AI는 저희가 가야할 방향을 제시해주고 있지만 미래의 중요한 매출을 담당할 부분이라고 말씀드리겠습니다.

- 우주 산업의 경쟁력을 높이기 위해서는 기업의 기술개발뿐 아니라, 정부와 연구기관, 대학 등과의 협력도 중요할 텐데요. 대한민국 우주 산업이 한 단계 더 성장하기 위해 어떤 생태계가 만들어져야 한다고 보시는지요?

▶ 기회가 있을 때마다 정부 관계자들뿐만 아니라 정책 입안자분들 그리고 기술을 평가하거나 사업을 평가하는 분들한테 말씀드리는 게 기존과는 달리 정부의 역할이 많이 바뀌어야 한다고 생각을 합니다. 정부가 기존에는 어떤 가이드라인을 주고 그다음에 어떤 규정을 만드는 기관이었다고 하면 이제는 단순한

최종 수요자로 남아서 어떤 데이터가 필요한지, 어떤 정보가 필요한지를 요구해주신다고 하면 저희와 학계가 힘을 합해서 거기에 맞는 시스템을 개발하는 체제로 가야 한다고 생각을 합니다. 그것의 대표적인 예가 미국을 말씀드릴 수 있는데요. 기존의 미국 같은 경우에는 정부에서 천문학적인 금액을 쏟아서 정말로 훌륭한 시스템 하나를 만드는데 온 힘을 쏟았다고 하면 지금은 단순히 어떤 데이터 혹은 어떤 정보가 필요하다는 그 제시만 하지, 그 이외의 것은 관여하지 않습니다. 그와 비슷한 정책을 우리나라도 펴는 것이 옳다고 생각을 합니다. 정부가 모든 단계에서 개입을 하는 게 아니라 우리가 가야 할 방향, 우리가 제시해야 될 데이터나 정보들만 알려주신다고 하면 그것을 핵심 기술은 학계, 연구소에서 개발을 하되 그것을 구현하는 것은 업체, 다시 말씀드리면 그것을 핵심 기술을 구현하는 것뿐만 아니라 그것을 상용화 시켜서 범용화 시키고 그리고 대량 생산까지 이루게 하는 그 역할을 기업이 하게 하는 것이 우리나라 우주 산업 전체가 살아남고 K-방산처럼 또 한 번 전 세계를 이끌 수 있는 계기가 될 것이라고 생각을 합니다.



/사진=MTN 리더 이야기 [파워인터뷰 화제人] 씨에스오 최영완 대표

- 이번에는 씨에스오의 글로벌 진출 현황과 앞으로의 계획에 대해서 들어보겠습니다. 씨에스오는 이미 글로벌 시장에서도 성과를 내고 있다고 들었습니다. 현재까지 글로벌 진출 현황에 대해 구체적으로 알려주세요.

▶ 씨에스오는 창업 초기부터 국내에 안주하기보다는 글로벌 기업이 되기를 바랐습니다. 그 염원이 통했는지 2024년 11월에 카자흐스탄 우주청과 6개의 카메라 다시 말씀드리면 600만 불 규모의 수출 계약을 맺은 바 있습니다. 이것을 필두로 해서 저희는 계속 세계 시장을 두드리고 있고요. 현재는 동남아, 미국, 유럽 쪽에 유수의 세계 기업들과 현재 카메라 공급 계약을 논의하고 있습니다. 이것은 단순히 저희가 카메라 공급을 한 것을 떠나서 저희의 기술이 세계적으로 인정받고 있다는 것을 말씀드릴 수

있고요. 결국에는 K-방산이 K-우주로 이어질 것으로 저희는 기대를 하고 있습니다.

- 글로벌 우주 산업 시장에서 경쟁하기 위해서는 기술력뿐 아니라, 가격 경쟁력과 납기, 고객 맞춤형 대응 등 다양한 요소가 필요할 텐데요. 글로벌 경쟁력을 확보하기 위해 가장 집중하고 있는 부분은 무엇인가요?

▶ 저희가 기술을 개발할 때 다시 말씀드리면 엔지니어로서 카메라를 바라볼 때와 창업을 하면서 카메라를 바라보는, 제품으로서 바라보면서 많은 시각이 바뀌었습니다. 결국에는 기술의 우수성, 제품의 신뢰도, 성능 이런 것도 중요하지만 고객이 그것을 가지고 무엇을 어떻게 활용할지가 저희한테는 더 중요하게 다가오기 시작했고요. 지금 상황에서는 저희가 고객을 이해하는 것, 고객의 요구사항을 제대로 파악해서 거기에 맞는 카메라를 만드는데 집중하고 있습니다. 다시 말씀드리면 저희가 고객을 대할 때 그 고객이 단순히 기술적인 얘기를 한다고 하면 저희는 꼭 여쭤보는 게 그것을 어디에 어떻게 활용하고 거기에 나오는 부산물, 산출물인 데이터를 어떻게 활용할 것인지를 꼭 확인을 받습니다. 그것을 통해서 저희가 거꾸로 이 카메라에 대한 사양을 다시 제안하기도 하고 수정하기도 하고 그리고 각 중요 요소들의 중요도를 다시 제안하기도 합니다. 이것을 통해서 저희가 얻는 바는 뭐냐 하면 예를 들면 카자흐스탄 우주청 같은 경우에는 단순히 국토를 관찰하는 것이 첫 번째 목적이었다면 저희가 지금

제안하는 것은 국토 내에서 미래 생산량이 얼마인지, 연간 생산량 그다음에 계절별 생산량, 그것을 분석하도록 제안을 하고 있고요. 거기에 맞는 성능과 기능, 이런 것들을 별도로 제안을 해서 현재는 고객이 상당히 만족해하고 있습니다. 다시 말씀드리면 저희가 항상 고객들에게 말씀드리는 것은 역지사지, 다시 말씀드리면 저희가 고객이 됐을 때, 고객이 저희 생산자가 됐을 때 서로가 그것을 어떻게 기술을 바라보고 제품을 바라볼 것인지 이것을 제안드리고 거기서 고객과의 어떤 협의점을 찾고 있습니다. 그것이 제품을 개발하거나 판매할 때 얼마나 중요한지를 창업을 하면서 깨닫게 되었습니다.

- 앞으로 공략하고자 하는 해외시장은 어디인지? 또 글로벌 시장 확대를 위해 어떤 전략을 갖고 계신지도 말씀 부탁드립니다.

▶ 저희가 고객을 분류를 할 때는 고객의 영역별 그리고 지역별, 이 두 가지 측면을 바라봅니다. 고객의 영역별이라고 하는 것은 대부분 이제 저희가 글로벌 진출을 목표로 하고 있기 때문에 해외 정부 기관, 그리고 위성 본체, 버스라고 있는 위성 본체를 공급하는 기관들 그리고 데이터 서비스 업체를 말씀드릴 수가 있습니다. 해외 정부 같은 경우에는 제가 굳이 다른 말씀을 안 드리더라도 아실 수 있는 것처럼 분쟁이 일어나는 지역, 전쟁이 일어나는 지역, 전쟁의 가능성이 있는 지역에다가 저희가 많은 카메라를 공급하도록 지금 노력을 하고 있고요. 그 외에는 이 위성 본체, 다시 말씀드리면 저희 같은 탑재체가 있어야만 판매가 가능한

위성 본체의 업체들과 긴밀한 논의를 통해서 시너지 효과를 내도록 지금 노력을 하고 있습니다. 그리고 저희가 가장 중요하게 여기는 것이 결국 데이터 서비스 업체인데요. 이 데이터 서비스 업체들은 위성과 위성 탑재체, 저희 카메라 같은 것을 활용하여서 데이터를 공급하는 업체들을 말씀드립니다. 이 데이터를 공급하는 업체들은 현재 전쟁 특수뿐만 아니라 향후에 일어날 재난 그리고 미지의 세계에 대한 진출, 이런 데에 대한 정보를 공급하기 위해서 저희가 지금 만들고 있는 카메라에 대해서 많은 관심을 보여주고 계십니다. 그리고 지역별로 본다 그러면 가장 큰 것이 결국 미국입니다. 미국 같은 경우에는 미국 정부뿐만 아니라 데이터 서비스 업체들이 상당히 많은 매출을 일으키고 있는 시장이기도 하고 그 시장을 통해서 저희가 또 다른 시장에 진출할 수가 있기 때문에 미국에 지금 상당히 많은 공을 들이고 있고 아마 조만간에 저희가 의미 있는 결과를 낼 수 있을 것으로 기대를 하고 있습니다.

- 앞으로 대한민국 우주 산업에서 어떤 기업으로 기억되길 바라시는지...그리고 궁극적인 목표는 무엇인지 궁금합니다.

▶ 새로운 정보를 얻으려는 기업들이 가장 먼저 찾는 기업으로 기억되고 싶습니다. 현재도 그런 유사한 상황들이 벌어지고 있는데요. 지구관측을 통해서 새로운 매출, 새로운 사업에 진출하거나, 안 그러면 새로운 발견을 하거나, 하고 싶어 하거나 그런 기업들, 정부들, 그런 곳들이 저희를 지금 많이 찾아주고

계시고 나중에는 아, 이런 것을 하려면 씨에스오밖에 없어라고 하는 그런 업체가 되고 싶습니다. 그만큼 저희가 독보적인 존재뿐만 아니라 고객한테 신뢰를 주고 고객 입장에서 이 시스템과 기술과 데이터를 바라볼 수 있도록 많이 노력하고 있고요. 저 같은 경우는 그런 비전을 이루기 위해서 지금 내부적으로 상당히 많은 노력을 하고 있습니다. 단순히 제품을 개발하는 업체가 아니라 세대와 세대 간의 기술 이전을 하고 경험 그다음에 차세대의 엔지니어들이라든지 리더들을 키울 수 있도록 그런 분위기를 조성하려고 하고 있습니다.

- 마지막으로 씨에스오의 리더로서 비전과 각오 한 말씀 부탁드립니다.

▶ 씨에스오는 짧은 기간 내에 상당히 많은 발전을 이루었고 이 카메라라고 하는 하드웨어를 산출물로 낼만큼 많은 노력을 해왔습니다. 그렇지만 이것 자체가 현재에 저희가 만족하고 있다는 것을 의미하지는 않습니다. 어떤 분이 질문하시기를 앞으로 가장 어려운 순간이 언제일 것 같냐고 여쭤보셨는데 저 같은 경우는 바로 지금이라고 생각을 합니다. 왜냐하면 지금까지는 문제를 해결했기 때문에 저희가 여기에 있는 거고요. 앞으로는 어떤 문제가 닥칠지 모르는 상황에서 앞으로 헤쳐나가야 하기 때문에 어떻게 보면 지금이 가장 어려운 순간이라고 말씀드리겠습니다. 저희가 가진 목표나 비전 같은 경우에는 이것이 저희가 세계 최고의 카메라 그리고 고객이 가장 먼저

찾아주는 우주 기업 그리고 고객을 이해하는 기업, 이런 것들이라고 말씀드릴 수가 있겠지만...궁극적으로 사회에 기여하는 기업이 되고 싶습니다. 결국 저희 혼자만 살아남는 게 아니라 저희와 함께 일하는 파트너들 그다음에 저를 믿어주시는 고객들 그리고 저희 씨에스오의 전부가 되어주는 구성원들, 이 모두가 스스로의 맡은 바 역할을 충분히 할 수 있고 또 원하는 바를 얻고 목표한 바를 성취할 수 있는 그런 기업으로 만들고 싶습니다.

클로징

초고해상도 광학카메라 기술을 바탕으로 소형 위성 시장에서 경쟁력을 키워가고 있는 씨에스오에 대해 살펴봤습니다. 대전샛을 통한 우주 실증을 시작으로 글로벌 시장에서의 도약을 준비하는 씨에스오가 앞으로 위성 영상 기술을 넘어 새로운 우주 데이터 산업의 가능성을 열고 대한민국 우주 산업의 경쟁력을 높이는 대표 기업으로 성장해 나가길 기대하겠습니다. 오늘 함께 해주신 최영완 대표님 감사합니다.

☞ 미래를 이끌어 갈 젊은 리더들의 도전성과 리더십을 되짚어볼 수 있는 MTN '파워인터뷰 화제人'은 케이블 및 IP TV와 스카이라이프(152번), 유튜브-MTN 채널을 통해 볼 수 있습니다. 또 스마트 모바일로 (머니투데이방송 앱) 언제 어디서나 시청 가능하고 온라인 MTN 홈페이지에서도 실시간 방송됩니다.

이상현 머니투데이방송 MTN 기자