



솔리드웍스코리아, 코스모스데이 2006 개최

## 코스모스를 통해 3D 설계 시장의 주류로 도약할 터

솔리드웍스는 6월 16일 코스모타워 3층 아트홀에서 코스모스데이 2006을 개최했다. 국내 SolidWorks와 COSMOS 사용자를 비롯하여 3D CAD 및 CAE 전문가들을 대상으로 개최된 '코스모스데이 2006'은 국내외의 COSMOS 활용한 성공 사례를 통해 해석분야 기술 동향을 발표했으며, 솔리드웍스의 해석 제품군인 COSMOS에 대한 전반적인 이해를 위한 데모 시연이 있었다.

■ 김윤정 기자 kyj@cadgraphics.co.kr

### COMOS는 모든 설계자가 해석을 가능하게 하는 것

이번 행사에서 솔리드웍스코리아 황종진 지사장은 이미 "전세계적으로 선도적인 3D CAD 소프트웨어 공급업체로 자리잡은 솔리드웍스는 세계적으로 가장 많은 생산/제조에 종사하는 사용자를 보유하고 있으며, 세계적으로 가장 많은 교육 기관에 보급되어 있다. 최고의 고객 만족도와 최고의 매출 기록을 기록하고 있고, 3D CAD시장에서 가장 많은 통합 파트너 응용 프로그램을 확보하고 있다고 전했다. 솔리드웍스 소프트웨어가 이러한 성과를 이룩할 수 있었던 이유는 엔지니어들의 생산성을 더욱 높이는 동시에 기업의 성공을 돕는 더욱 혁신적인 제품을 개발했기 때문이며, 쉬운 설계를 위한 솔리드웍스와 쉬운 해석 소프트웨어, 코스모스를 통해 국내에서도 3D 설계 시장의 주류로 도약하는 솔리드웍스가 되도록 충력을 다하겠다." 라고 말했다.

솔리드웍스 본사 해석 담당 부사장 Lih Wu는 "전통적으로 CAE는 해석 전문가들만 사용하도록 만들어져 있으나, COMOS 개발의 기본은 전문가뿐만 아니라 모든 설계자가 직접 설계의 유효성을 분석할 수 있는 해

석을 가능하게 하는 것이며, 이는 모든 설계자가 그들의 설계 환경에서 빠른 시간에 그들의 설계를 최적화 하는 해석을 완수해 낼 수 있는 솔루션을 제공하는 것이다." 라고 말했다.



▲ 솔리드웍스코리아 황종진 지사장

### 코스모스를 통한 성공사례 소개

일본 솔리드웍스 해석 담당 기술 매니저 Miho Osawa는 일본의 거대 기업 스미토모 중공업 성공사례에 대해 소개했다. 스미토모 중공업은 전반적인 개발 프로세스에 솔리드웍스와 코스모스를 도입, 활용하여 제품 개발 시간을 단축하는 설계를 진행하였으며, 까다롭고 시간이 많이 소요되는 이전의 설계검증 프로세스에서 탈피하여 설계자들은 자신의 설계를 해석하고, 짧은 시간 안에 자신의 아이디어를 반복적으로 검증할 수 있게 된 실례를 발표하였다. 또한 국내의 전자자재 개발의 선도기업, 평일의 '고전압 개폐기 부싱의 구조

및 전자기 해석'에 관한 사례 발표가 있었다.

또한 이번 행사에서 본사 해석 담당 기술 매니저 Varda씨를 통해 코스모스 제품군 전체를 소개했다. 솔리드웍스의 COSMOS는 설계 해석 소프트웨어로써 솔리드웍스와 완전 통합된 3D 해석 및 엔지니어링 시뮬레이션 프로그램이다. 3개의 제품으로 구성된 COSMOS 응용 프로그램은 이를 사용하여 시제품 테스트 전에 설계의 작동 및 실제 동작을 해석해 봄으로써 테스트 비용을 줄이고

품질을 높여 시장 출시 시간을 앞당길 수 있는 솔루션이다. 이것은 파트 및 어셈블리의 가상 테스트를 위한 해석 프로그램인 COSMOSWorks, 배기판에서 항공기 날개에 이르기까지 다양한 분야의 제품 설계와 관련된 유체, 기체, 열의 유동을 시뮬레이션 해주는 유체해석 프로그램인 COSMOSFloWorks, 설계의 기계 작동을 시뮬레이션 해주는 가상 프로토타입 프로그램 COSMOSMotion등 세 개의 응용 프로그램으로 구성되어 있다.

## Interview



### 솔리드웍스 본사 해석 담당 부사장 Lih Wu 해석은 설계프로세스의 하나라는 것이 솔리드웍스의 철학

#### 최근 CAE 시장의 동향은.

기업에서 경쟁력 강화를 위한 혁신을 위해 채택할 수밖에 없는 것이 바로 3D이다.

과거에 비해 한국의 해석시장도 커지고 있다. 코스모스 행사를 하는 것도 한국 해석시장이 커지고 있다는 반증이기도 하다.

현재 우리는 치열한 경쟁 속에 있다. 모든 제조분야의 공통적인 세 가지 생각은 납기단축, 원가절감, 보다 좋은 품질 생산인데 이것은 CAE의 개념과 일맥상통한다고 할 수 있다.

디자이너에게 CAE의 필요성은 점점 더 명백해지고 있다. 새로운 디자인, 설계변경, 재료선택, 물리적 테스트 등 어떻게 하면 비용을 줄이면서 더 좋은 제품을 만들 수 있을까 하는 것은 우리나라 모든 엔지니어들의 고민이다.

#### 솔리드웍스코리아에 대한 평가 및 한국시장 공략 전략은.

이제 지사를 세운지 1년이 되었다. 1년 전만 하더라도 2~3개였던 딜러 수가 현재 8개로 늘어났다. 이 8개의 딜러가 보유하고 있는 세일즈 인력은 26명, 엔지니어는 28명이다. 1년전에 10명 채 안되는 인력이 지금의 거의 60여명으로 늘어났다.

우선 우리 브랜드에 대한 인지도를 높이는 것이 중요하다. 지사 설립한 지 1년도 채 안된 시점에서 코스모스데이와 같은 큰 행사를 하고 있고, 오는 9월경 솔리드웍스 월드라는 더욱 큰 행사를 개최한다. 이러한 행사를 통해 한국시장에 대한 투자와 매출증대를 위해 노력할 것이다. 우리는 한국시장에서 좋은 성과를 낼 수 있다고 확신한다. 올해와 내년이 솔리드웍스의 한국시장에 있어서 가장 중요한 시기가 될 것이다.

#### 코스모스의 향후 신제품 로드맵은.

코스모스의 가장 큰 장점은 사용자 편의성이다. 하지만 편리성만을 강조해서는 안되며 기능또한 강력해야 한다. 예를 들어 프리프로세싱 단계에서 유한요소해석을 할 때 메시 작업이 중요하다. 메시 작업이 잘 되어야 유한요소해석 결과치가 정확하게 나온다. 따라서 우리는 메시 쪽을 다듬어서 더욱 우수하게 만들고 있다. 또 하나는 해석작업이 보다 빨리 완료되는 것이 중요하기 때문에 솔버쪽도 강화하기 위해 노력하고 있다. 솔리드웍스는 해석 전문가들의 입장에서 볼 때에도 믿음만한 결과가 나올 수 있도록 강력하고 정확한 성능에도 막대한 투자를 하고 있다.

#### 향후 계획에 대해 소개한다면.

전세계적으로 설계단계에서 해석까지 하는 비율은 15%이지만 한국에서는 10% 이하인 것이 현실이다. 솔리드웍스의 비전은 설계자의 25%가 CAE를 할 수 있도록 보급률을 올리는 것이다.

일반적으로 캐드와 CAE를 분리해서 말하지만 솔리드웍스는 그것이 하나라고 생각한다. 즉, 해석은 설계프로세스의 하나라고 생각하는 것이 솔리드웍스의 메시지가 철학이다. 이것이 기업경쟁력을 높이는 길이라고 생각하며 CAD와 CAE의 통합된 솔루션을 제공하는 것이 바로 솔리드웍스이다.

2002년에 솔리드웍스와 코스모스가 통합되면서 시너지 효과가 나고 있다. 현재 코스모스 판매 추이는 16000여개 회사에서 22,000여 카피가 사용 중에 있다. 이것은 지난 2년 동안 놀랄만한 성장을 보여준 것이며 이는 CAD, CAE 통합분야가 점점 커지고 있다는 증거이다.