

미원상사 김형웅 대표이사 인터뷰 “전자소재로 제2도약 준비합니다”



김형웅미원상사대표이사

◎ 전세계적으로 화학경기가 불황인데 미원상사는 어떻습니까?

◇ 1959년 원자재 수입 위주로 사업을 시작해 초기에는 황산, 유황 등 기초 화학제품을 생산했으나 현재는 소량다품종 생산체제로 100가지가 넘는 정밀화학제품을 생산해 2002년 매출액 1230억원에 순수익 66억원으로 수익실적이 양호하다는 평가를 받고 있습니다.

◎ R&D 투자는 얼마나 이루어지고 있습니까?

◇ 영업지원부 산하에 기술개발팀(Technical Service Team)을 배치해 고객의 기술적인 문제를 해결하고 있습니다. 또 장기적인 안목으로 신제품 개발을 위한 반월의 자체 연구소를 운영해 매출액의 2%를 투자하고 있습니다. 다국적 화학기업들이 매출액의 10% 정도를 R&D에 투자하는 것에 비해 적은 액수이지만 점차적으로 늘려갈 계획입니다.

◎ 1996년 설립된 합작회사 아시아첨가제는 어떻습니까?

◇ 미원상사는 플라스틱첨가제 부문 제조 및 판매와 관련해 미국의 Great Lakes와 합작회사 아시아첨가제를 설립한 후 매년 수익이 증가해 2002년 세전 순수익이 40억원에 달했습니다.

합작 당시 Great Lakes는 플라스틱첨가제 분야에서 세계적 기술을 보유하고 아시아 진출을 위해 기반을 찾고 있었고, 미원상사는 기술개발과 해외 마케팅을 펼치기 위해 파트너를 찾고 있는 시점이었기 때문에 상호의 요구가 맞아 미원상사 35%, Great Lakes 65% 비율로 합작을 성사시켰습니다.

현재 전세계 14억달러의 플라스틱첨가제 수요를 충족시키기 위해서는 국내기업도 과감한 투자가 절대적으로 필요한 시점입니다.

◎ 중국제품 유입에 대비한 전략은 무엇입니까?

◇ 이미 중국에 현지 법인을 세워 일부품목을 아웃소싱하고 있습니다. 생산품목은 자외선안정제, 고무첨가제, 광중합개시제 등 중간체이며 다시 전주공장으로 유입돼 제품화하고 있습니다.

현재까지는 중국제품의 기술력이 떨어져 국산이 품질우위를 유지하고 있으나 앞으로 중국산 저가공세에 대비해 대량생산체제와 집약적 마케팅 기술로 해외시장을 선점할 계획입니다.

◎ 중국시장에 직접 진출할 계획은 있습니까?

◇ 중국 현지의 사정이 한국에서 듣는 것 보다는 좋지 않습니다. 정책적으로 외국기업에 환경제약을 강화하고 있고 물류와 문화적인 제약 등 제반여건이 어려워 생산성을 높이기 힘듭니다. 결국 저렴한 인건비가 최고의 매력으로 작용하는데, 인건비도 상하이 기준 월 45만원 수준으로 올랐기 때문에 기존 기업들이 고전하고 있는 것으로 압니다. 중국은 방대한 수요로 매력 있는 시장임에는 분명하나 철저한 사전준비 후 진출해야 할 것으로 판단됩니다.

◎ 새로운 분야의 진출계획은 있습니까?

◇ 국내 화학산업계에서 Specialty Chemical은 아직까지 경쟁력이 있다고 보여 정보전자소재에 적극 투자해 고품질 감광제 공급에 확고한 경쟁력을 쌓을 예정입니다. 또 히아드론산 유도체 연구로 피부의 보습과 주름 개선용 기능성 화장품의 개발 연구에도 투자할 생각입니다.