

접착제, 반도체 죽고 전자용 생기!

Henkel, 전자용 수요호조 투자확대 ... Fuller는 코스트 절감 강화

Henkel이 전자용 접착제에 대한 대규모 투자를 추진하고 있다.

반도체 생산은 2000년 30% 증가했다가 2001년 30% 감소했는데 2002년 겨우 1%가 증가했고 소비자전자제품, PC 및 텔레커뮤니케이션 산업은 활기를 잃었으나, 컴퓨터 및 이동전화의 투자반등의 가능성이 나타나고 있고 부품생산의 중요성이 높아지고 있는 중국시장에서 입지를 강화한 점은 호재가 되고 있기 때문이다.

원료코스트 또한 Henkel에게 큰 부담이 되고 있는데, Vinyl Acetate Monomer의 가격은 석유가격의 상승으로 20%가 인상됐다. Henkel은 Reformulation 및 원료공급 대체를 통해 원료가격 상승에 저항하고 제품가격을 인상하는 데 힘겨운 싸움을 하고 있다.

또 부가가치를 강화하고 경쟁력을 갖추기 위해 범용 솔벤트계 접착제 사업을 철수하는 한편 차량무게 경감을 위한 선진고정기술의 요구에 부응해 제품의 금속함유량을 줄이고 합성물질을 사용하고 있다.

Fuller는 다양한 시장 및 지역에 적합한 특수맞춤형 제품을 개발해 저코스트로 대량생산하는 사업모델을 강조하고 있다. Fuller의 Advantra 제품라인은 포장, 그래픽아트, Bottle Labeling 및 조립제품에서 성공을 거두고 있는데 경쟁제품인 Hot-Melt 접착제보다 프리미엄이 30%가 높지만 매출은 30%씩 증가하고 있다.

Fuller는 인수를 통한 성장을 모색하고 있으나 시기적으로 거래성립에 어려움을 겪고 있다. 인수대상기업들이 제시가격을 너무 낮게 보고 있기 때문이다. Fuller는 거래성립을 위해 주식 및 채권을 매각해 미국의 증권거래위원회에 주가 5억달러 공시를 신청했다. 가장 매력적인 인수대상은 브랜딩 전략이 수요기업들과 근접하고 성장 및 마진율이 높은 사업으로 보고 있다.

Fuller는 중국 및 라틴아메리카에서 이미 입지를 확보했다. 특히 자동차생산 붐이 일고 있는 중국을 성장동력으로 보고 있고 라틴아메리카 시장에서는 경제문제에도 불구하고 아르헨티나 플랜트의 저코스트 생산으로 수출혜택을 누리고 있다.

따라서 라틴아메리카의 접착제 매출신장률이 유럽 및 북미보다 3배, 아시아보다 4배 높을 것으로 예상된다.

Fuller는 세계의 접착제 시장이 2002년 1%가 감소함에 따라 구조조정을 통해 공급제품을 8000개에서 2700개로 감축했고 생산플랜트를 70개에서 39개로 조정했으며 인력을 6400명에서 4600명으로 감축했다.

아울러 원료코스트가 급등해 접착제의 가격인상이 불가피했음에도 불구하고 몇몇 경쟁사들의 제시가격이 현실적으로 낮았던 것으로 판단하고 일부 거래를 포기해 수익성을 향상시켰다.

Fuller의 2003년 회계분기 3월1일 순수입은 320만달러로 5배 증가했고 매출은 2억9460만달러로 0.5%가 증가했다. 또 수계접착제 및 Hot-Melt의 가격을 3월15일부로 각각 6.5% 및 4.5% 인상했다.

National Starch는 코스트 회복을 위해 미국에서 판매하고 있는 접착제 가격을 4월1일부로 8-12% 인상했다. 천연가스의 가격이 역대최고 수준으로 상승하고 원료가격이 급등함에 따라 하향압박을 받았기 때문이다.

미국의 National Starch는 주택건축 및 전자분야와 같은 특정 실수요 시장에서 비중을 확대하는 등 2002년 실적이 온건했으나 2003년 전망은 흐릿한 상태이다.

코스트 절감에도 불구하고 열경화성 접착제 및 전자전도접착제와 같은 신제품을 개발하고 있는데, 전자전도 접착제는 자회사인 Emerson & Cuming이 출시한 Solder의 Lead-Free 대체품이다. 자회사인 Ablestik도 필름 및 Paste 접착제의 특성을 결합한 포장용 접착성 필름라인을 도입했다.

<Chemical Journal 2003/10/31>