

인터뷰-박주형 Solutia Korea CEO

고기능 · 고품질로 국내시장 공략 강화

◎ Solutia Korea에 대해 소개하면...

◇ Monsanto가 1997년 화학부문을 Solutia로 분사시켰으며, Solutia Korea는 Solutia의 한국 현지법인으로 Monsanto Korea의 화학사업과 직원들을 그대로 승계했습니다. 신설법인이지만 Monsanto Korea가 20여년간 개발해온 국내시장을 이어받은 만큼 큰 어려움 없이 사업을 진행시킬 수 있었습니다.

초기의 사업군은 PVB film, Specialty Fluids, Polymer Modifier, Resin, Nylon66, Thermoplastic Elastomer, Process Chemicals 등이었으나 지금은 PVB Film, Window Film, Specialty Fluids, Nylon66 등으로 전문화했고 모든 제품군이 국내시장에서 높은 인지도를 가지고 있으며 성장세를 이어가면서 높은 시장점유율을 확보하고 있습니다.



박주형 대표이사

Solutia Korea는 접합유리용 PVB Film인 <Saflex> 외장용 유리 Film <LLumar>, 열매체유 <Therminol>, 항공용 유압유 <Skydrol>, 수처리화합물 <Dequest>, Nylon66 Resin <Vydyne> 등을 중점적으로 사업하고 있습니다. 특히, 자동차산업에 투입되는 소재가 많아 기간산업의 한 축을 담당하고 있다는 자부심과 책임감이 강합니다.

◎ 국내 Nylon66 Resin 시장 전망은?

◇ Solutia Korea에서 사업하고 있는 Nylon66 Resin은 생산규모가 세계 2위로 50년 이상의 경험을 바탕으로 높은 시장점유율과 지속적인 성장을 계속 해온 반면 국내시장에서는 아직은 기대에 못 미치고 있습니다. Nylon66 Resin의 국내수요는 매년 꾸준히 성장해 2002년 3만톤을 넘어섰고 수요의 약 70%가 자동차부품용으로 사용돼 전기전자 및 소비재용은 경기침체로 활성화되지 않고 있습니다.

물론 사업의 성격상 시장개발에 오랜 기간이 소요되기 때문에 조만간에 가시적인 성과는 어렵지만 다각적으로 노력을 하고 있는 만큼 그 장기적인 전망은 밝다고 하겠습니다.

◎ 자동차 안전접합유리 제조에 필요한 PVB Film의 생산기업으로 DuPont, Sekisui와 경쟁하고 있는데...

◇ PVB Film은 자동차 앞유리의 접합 및 건축용 유리의 접합을 통해 안전성, 보안성, 태양열 차단 및 소음 차단의 효과를 배가시켜줍니다. 현재는 앞유리만 PVB Film으로 접합한 안전유리를 사용하고 있으나 미국이나 유럽은 고급차종의 측면유리와 뒷유리에도 사용하기 시작했기 때문에 PVB Film 시장은 급속도로 확장될 전망입니다. 또 고층 건물이 붕을 이루면서 건축용 안전유리에 대한 인식도 바뀌고 있고 2003년 태풍 매미로 인해 많은 고층 아파트의 발코니 창문유리가 파손되면서 유리파편으로 인한 부상 등이 보도돼 일반인들의 관심도 높아지고 있는 추세입니다.

건축용 유리에 쓰이는 PVB Film은 태풍이나 허리케인 같은 강한 바람에 유리의 안전성을 확보하거나 유리 에 차별화된 디자인을 제공함으로써 건물의 가치를 제고하는 방향으로 수요가 개발되고 있습니다.

◎ 에너지 절감시스템에 대한 관심이 높아지면서 열매체유(Heat Transfer Fluid) 시장도 확대되고 있는데...

◇ 열매체유는 화학공장에 에너지를 공급하는 스팀과 같은 유틸리티입니다. 열매체유는 스팀에 비해 설치비, 운전비, 유지보수비가 적게 드는 장점을 가지고 있습니다. 스팀 시스템은 높은 온도의 스팀을 얻기 위해서는 높은 압력이 필요하기 때문에 고압에 견디는 장치를 설치해야 하지만 열매체유 시스템은 낮은 압력에서 운전되기 때문에 장치투자비를 약 25-50% 정도 절감할 수 있습니다. 또한 스팀보일러에 공급되는 용수에는 부식

방지를 위해 부식방지 화합물을 첨가해야 하나 열매체유 시스템은 부식에 대해 걱정할 필요가 없습니다.

국내의 열매체유 시장은 최근 들어 국내 신규투자가 부진해 다소 침체된 모습을 보이고 있습니다. 또 저가 시장과 고부가 시장으로 나뉘어지는 경향을 보이면서 극심한 경쟁구조를 이루고 있습니다.

◎ Solutia 본사는 모기업인 Mosanto가 남긴 막대한 부채로 인해 Chapter 11에 돌입한 것으로 알려져 있습니다. Solutia Korea의 영업활동에 어떠한 영향을 미치고 있습니까?

◇ 물론 전혀 없다고는 할 수 없습니다. 그러나 국내에서는 Mosanto와 Solutia의 인지도를 바탕으로 고객과 밀접한 영업망을 구축하고 있기 때문에 큰 어려움 없이 사업을 진행하고 있습니다. 오히려 국내에서는 Chapter 11 이후 여러 건의 소송과 별개로 영업을 추진할 수 있어 홀가분한 마음입니다. 또한 Solutia는 본사 차원에서 수익성을 현저히 개선할 수 있는 사업체제로 바꾸기 위해 사업계획과 구조조정 계획을 병행해 추진하고 있습니다. Chapter 11은 2005년 완료를 목표로 총력을 다 하고 있습니다.

Solutia는 영업실적 저하를 불러일으킬 수 있는 외부요인에 보다 적극적이고 역동적으로 대처해 어떤 상황에서도 강건한 재무구조와 수익성을 확보할 수 있도록 내부적인 체질개선 작업과 외부 비용부담 요소를 제거하는 작업에 구조조정의 초점을 맞추고 있습니다. 조직을 시장중심으로 재편해 성장엔진을 키우고, 세계적 수준의 제품들이 원료가격상승에 대응할 수 있는 시장가격경쟁력을 갖추도록 하는 한편, 내적·외적 비용구조를 재검토해 효율적 비용구조를 갖춘 기업으로 만들어 세계 화학시장에서 가장 혁신적이고 발전 지향적인 사업체계를 갖춘 기업으로 거듭날 것입니다. <심주영 기자>

<화학저널 2004/08/12>