

成長하는 레미콘 工業

朴昌榮

〈江原産業(株)
三票레미콘 代表理事〉

鄭昌世

〈韓國레미콘工業協會
常務理事〉

□日時：1984. 7. 16

□場所：江原産業(株)

聖水洞工場회의실

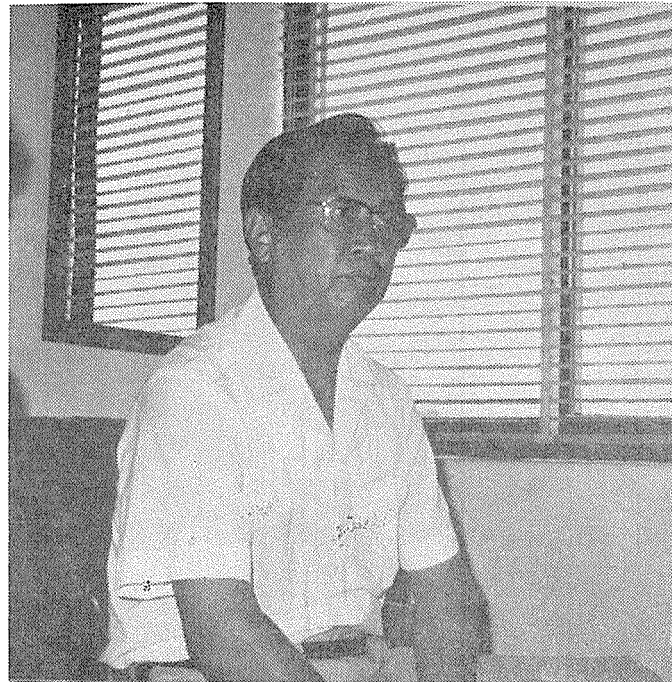
□鄭昌世上무：우리나라 레미콘工業은 20여년 동안 발전을 거듭하면서 이제 成長期에 접어들었다고 할 수 있습니다. 80年代부터는 레미콘의 需要가 급증하고 있으며 이에 따라 供給시설도 계속 증가되고 있는 실정입니다.

레미콘工業을 先進산업으로 육성, 발전시키기 위해 施設투자, 需給, 品質改善, 原·副資材, 輸送등 업계가 해결해야 할 당면과제가 많은 것으로 알고 있습니다.

작년 여름 협회를 창립하여 이번에 「레미콘」誌를 창간하게 되는 것은 이러한 업계의 諸般문제를 공동으로 조사, 연구하기 위한 협회의 意志를 나타낸 것이라 할 수 있겠습니다.

따라서 업계의 先發업체인 江原산업社사장님과 업계의 문제점에 관하여 의견을 나누는 것은 뜻 있는 일이라 생각됩니다.

레미콘산업의 伸張勢는 앞으로 계속 될 것으로 예상되는데 우선 業界의 展望에 對해서 말씀



해 주시기 바랍니다.

□朴昌榮사장：레미콘의 수요는 당분간 계속 늘어날 것이며 이에 따라 施設투자도 촉진 될 것입니다.

우리나라 레미콘 生産실적은 70년대초 年産 50만m³에 불과했던 것이 80년대에 들어서 6백

레미콘工業은 20여년동안의 星霜을 거치면서 이제 成長期로 접어들었다.

업계는 施設투자, 需給, 品質改善, 原·副資材문제 등 다양한 課題를 안은채 伸張을 거듭하고 있다.

先進산업으로 育成·발전시키기 위해서 業界의 自律的이고 능동적인 協調와 努力이 絶실히 要望된다.

이에 따라 「레미콘」誌 創刊특집으로 레미콘工業의 全般的인 當面문제점과 展望에 關하여 對談을 가졌다.



만 m^3 를 넘어서기 시작하여 83년에는 1천 4백만 m^3 로 급증한 것으로 알고 있습니다. 이러한 통계 숫자는 83년 국내 시멘트 총수요 1천 8백만t에 비추어 보면 레미콘화 비율은 약 24%에 지나지 않는 미미한 수치로 나타나고 있습니다.

京仁지역의 경우 레미콘 전환율이 35% 정도

에 달하고 있다지만 日本의 65%선에 이르기까지는 아직도 상당한 수요증가가 예상된다고 할 수 있겠지요. 이와 같이 예상되는 수요 급증은 시멘트생산업체를 중심으로 시설투자를 촉진하는 요인이라고 할 수 있겠습니다.

그러나 시설투자에 따른 新·增設은 88올림픽 이후 90년대초에는 과잉 시설과 레미콘需要 증가율 鈍化로 업계는 많은 문제점을 제기하게 될 것으로 예견됩니다.

□ 鄭昌世상무 : 전국의 레미콘전환율이 약 30%선인 우리나라는 최근 新·增設이 활발합니다. 일본의 경우는 현재 시멘트需要의 60~70%를 레미콘이 차지하고 있으나 新·증설이 활발했던 시기는 레미콘벌크화율이 40~50%이었던 70년대초였다고 기억합니다. 이때를 피크로 하여 시설투자율은 완만한 곡선을 보이면서 최근에는 경영관리 측면에서 생산성을 높이고 있는 실정입니다.

우리 업계의 경우 80~83년까지 불과 4년동안 레미콘 생산출하량이 무려 3배나 늘어난 숫자는 레미콘需要가 가히 폭발적이었다고 할 수 있겠지요. 앞으로의 需要예측을 어떻게 보십니까?



□ 朴昌榮 : 먼저 말씀 드렸습니다만 전국적으로 레미콘벌크화율이 아직 30% 선에 미달한 현실점에서 80년대 말까지는 매년 15% 이상씩 계속 증가할 것으로 업계에서는 예측하고 있는

것이지요. 이즈음이면 시멘트의 레미콘 벌크화율이 60%선에 육박하게 될 것이며 수요도 일정 한도에 다달아 과잉시설로 인한 需·及의 불균형은 업계간의 치열한 경쟁을 면하기 어려울 것으로 생각됩니다. 따라서 施設의 適正투자는 필요하다고 보지만 무계획적인 과잉투자는 自制

需給면에 차질이 예상되지 않습니까?

□ 朴昌榮사장 : 83년 이전만 하더라도 수도권의 레미콘 수요는 지하철 공사와 대규모아파트 단지건설 등에 따라 서울을 중심으로 집중됐습니다. 그러나 83년 후반부터 仁川, 富川, 安養, 水原, 半月 등 수도권전역에 걸쳐 수요가 확산되고 있지요.

京仁지역의 需給추이를 보면 81년 4백 60만 m³였던 것이 82년 6백만m³, 83년 931만m³로서 매년 30~50%가 늘어나고 있으며 84년에는 1천 1백만m³의 수요가 예상됩니다. 이러한 수요에 따른 京仁지역의 레미콘 공급능력은 약 2천 1백만m³로 실제 공급비율은 「케파」대비 60%로 볼 수 있는데 이것은 레미콘은 半製品 상

최근 價格부문에서 경쟁이 치열해지고 있어 시장질서가 문란해질 것으로.....

해야 할 것입니다.

□ 鄭昌世上무 : 업계의 시설투자는 계속되고 있으며 신규 업체도 늘어나고 있는 실정입니다. 그러나 首都圈을 비롯한 京仁지역에 업체가 몰리고 신·증설이 증가되어 과잉시설에 따른 需要, 供給의 불균형까지 야기하고 있는 것 같습니다.

레미콘은 時限性이 있는 半製品이라는 특수성 때문에 시설이 지역적으로 安配되어야 하는데 京仁지역에만 편중되어 있는 느낌입니다. 협회가 조사한 통계자료에 의하면 84년 5월말 현재 전국 레미콘 생산능력은 총 3천 18만m³이며 이 가운데 京仁지역이 1천 7백47만m³로 57.9%를 차지하고 나머지가 기타 지방입니다.

이로 미루어 볼때 지방에서도 레미콘에 대한 인식이 높아져 수요가 늘어날 것인데 전국적인

태에서 출하하기 때문이므로 各社는 증가하는 수요에 맞추기 위해 증설이 불가피한 것으로 보고 있습니다.

우리 회사도 聖水洞, 半月, 安養, 仁川의 현실만으로는 충분한 공급이 어려울 것으로 예상하기 때문에 신·증설을 계획하고 있습니다.

그러나 京仁지역으로 시설이 몰리고 있는 현상은 10여년만 앞을 내다볼때 바람직스럽지 못하므로 전국적으로 균형을 이루면서 배치되어야 한다고 생각됩니다.

□ 鄭昌世上무 : 최근 중소기업형태의 업체가 전국적으로 신설되고 있는 추세를 보이고 있습니다. 레미콘공업의 산업구조로 볼 때 현실점에서 중소기업형태의 기업이 가능한지 사장님의 견해는 어떻습니까?

□ 朴昌榮사장 : 레미콘공업은 여타산업 부문

에서의 분업화, 전문화 경우와는 근본적으로 다르다고 생각합니다. 시멘트와 골재를 주원료로 하는 반제품가공품이므로 원자재에서 부터 제품생산과 공급과정까지 문제가 있지요. 우선 시설투자면에서 수십억원의 시설투자비가 소요되고 운영자금까지 합하면 상당한 자금이 필요한 것입니다. 비단 투자비 뿐 아니라 아직 成長 단계의 산업으로 품질 및 기술개발, 경영개선 등 선진산업으로서의 기반 구축이 미흡하다고 봅니다. 그러므로 중소기업의 신설은 막을 수는 없겠으나 대기업과 서로 공존하면서 중소기업도 보호, 육성해야 되겠지요. 근래에는 레미콘을 중소기업 고유업종으로 지정한다는 이야기까지 있는데 현실을 무시한 시기상조인 착상이라고

고 있으나 이는 아직 국내에서 특수규격에 대한 시장성이 없기 때문이라고 봅니다.

일부 공장의 경우 骨材源의 문제로 규격골재를 사용치 않으므로써 품질의 차이는 있을지 몰라도 江原을 비롯한 대개의 업체가 江골재를 쓰고 있어 石山골재를 사용하는 일본보다 오히려 Workability가 좋다고 생각됩니다. 실제로 일본 기술자들이 江原의 공장을 방문한 후 Workability와 품질이 상당히 좋다는 평을 하고 있습니다.

그러나 앞으로 우리 업계가 기술개발 측면에서 많은 투자와 노력을 기울여야 할 부분들이 많다고 봅니다. 우선 현대식 건물구조 양식에 따른 특수규격의 수요에 대비하여 규격을 좀더

京仁지역으로 施設이 몰리고 있는 현상은 10여년만 앞을 내다보면 바람직스럽지 못하므로.....

여겨집니다.

□ 鄭昌世상무 : 중소기업과 대기업의 생산능력을 비교해 보면 대기업이 전국의 80%, 중소기업이 20%를 차지하고 있습니다.

그러나 84년 上半期기준 실제 생산실적은 90.5%對9.5%로 대기업이 절대량을 공급하고 있는 실정입니다.

이렇게 대기업이 주도하는 레미콘 제품의 품질 및 기술개발을 이룩하여 선진산업으로 기반을 구축한 후 중소기업형태로 산업구조를 개편하여도 늦지 않다는 말씀이시군요.

그러면 일본과 비교할 때 기술 및 품질면에서 뒤떨어 진다고 보시지는 않습니까?

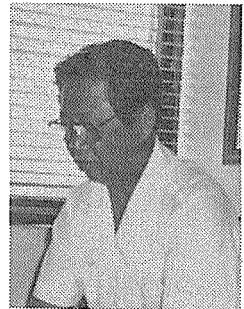
□ 朴昌榮사장 : 일본에 비해 품질이 크게 뒤진다고 보지는 않습니다. 다만 골재규격 및 강도에 있어 일본만큼 다양한 구색을 갖추지 못하

다양화하고 배합강도의 개발이라든지 각종 혼화제를 보다 효율적으로 사용하는 방법 등 새로운 기술개발을 위해 업계가 연구, 노력 해야 될 것입니다.

□ 鄭昌世상무 : 골재는 레미콘生産의 필수 자재라고 봅니다. 앞으로는 골재 수요가 대폭 증가 될것으로 생각되며 골재수급에 많은 문제점과 어려움이 있다고 봅니다.

강원산업은 골재를 직접 생산하는 등 골재사업에서는 타업체에 비해 앞서 있는 것이 사실이므로 골재수급에 관하여 말씀해 주십시오.

□ 朴昌榮사장 : 江原은 골재 채취를 직접하기 때



문에 현재로서는 원·부자재 수급상 큰 문제는 없다고 봅니다. 그러나 85년후 漢江 저수지가 발계획이 끝나면 骨材源이 상당히 어려울 것으로 예상됩니다.

따라서 수도권내 石山개발이 필요하다고 생각되는데 현재로서는 그린벨트 등 각종 규제조치로 불가능한 실정이지요. 이러한 문제를 해결하기 위해서 협회가 주축이 되어 당국과 협의하여 실수요자인 레미콘 생산업체에 대해서만이라도 석산개발이 가능하도록 추진할 필요가 있다고 생각합니다.

□ 鄭昌世상무 : 생산성 향상은 기업의 가장 중요한 과제입니다. 10여년 전부터 우리나라에서도 생산성 향상에 대한 새로운 인식이 고취되면서 각 기업은 생산성 향상을 위한 諸技法의 도입과 이를 위해 부단한 노력을 하고 있는 것으로 알고 있습니다.

□ 朴昌榮사장 : 강원은 매년 시설대체를 통하여 베퍼의 용량을 늘이고 차량을 대형화한다든가 골재 原1생산으로 부터 레미콘 생산까지를 일괄 라인화하므로써 코스트다운을 꾀하는 등 신규 투자를 통한 생산성 향상에 노력하고 있지요.

예를 들면 생산 분임조 활동에 의한 기술개발, 제안제도등 全會社의인 TQC 활동으로 품질 향상을 꾀하면서 원가절감을 하고 있습니다. 생산성 향상을 통한 원가절감은 오늘날 기업의 사활이 걸려있는 문제라고 해도 과언이 아닐정도입니다.

□ 鄭昌世상무 : 기업은 생산성 향상 및 효율적인 경영관리를 통하여 경쟁에서 이겨 나가야 할 것입니다. 특히 레미콘업계는 최근 가격 부문에서 경쟁이 점차 치열해지고 있는 양상을 보이고 있지요. 기존업체의 시설 신·증설, 신규업체의 등장 등으로 점차 시장질서가 문란해질

것으로 예견됩니다.

□ 朴昌榮사장 : 먼저 말씀 드렸읍니다만 레미콘은 현재 京仁지역에서 좁고 한정된 시장을 놓고 일부업체가 무리한 경쟁을 하고 있습니다. 시장경제체제하에서 가격경쟁은 필연적인 것이므로 강원산업은 가격경쟁에서 이기기 위하여 첫째 품질보장, 둘째 신속한 출하 공급으로 수요자에 대한 서비스 향상등에 더욱 노력하고 있지요. 솔직히 말씀드려 지금까지 우리업체는 수요자에 대한 서비스정신이 부족하지 않았나 반성해 볼 때가 있습니다.

레미콘은 반제품이기 때문에 수송을 맡고 있는 믹서트럭운전자들에게 서비스정신을 고취시켜 수요자들에게 신속하고 친절하게 봉사하도록 최선을 다하고 있으며 또한 전직원에 대하여는 영업사원이라는 마케팅 의식을 갖고 항상 성실하고 창의력 있는 영업활동을 할수 있도록 노력하고 있습니다.

□ 鄭昌世상무 : 成長期에 접어 들면서 부터 레미콘업계의 신규업체 속출에 따른 수급 불균형, 골재수급의 불투명한 전망, 품질개선, 기술개발 등 많은 과제를 안고 있습니다. 이러한 諸問題點을 해결키 위해서는 당국의 정책적인 배려가 요망되지만 우선 업체가 자율적이고 능동적으로 대처해서 공동 노력으로 해결해야 할 것입니다.

특히 정부의 경제운영정책도 민간주도형으로 유도하고 있으므로 더욱 업체의 책무가 막중하다고 하겠습니다.

□ 朴昌榮사장 : 협회를 중심으로 업체가 공동 노력하여 선진산업으로 하루빨리 끌어 올려야겠지요.

□ 鄭昌世상무 : 바쁘신 가운데 오랫동안 좋은 말씀 감사합니다. 그리고 강원산업의 무궁한 발전을 기원합니다. *