

## 21세기 세계적인 종합포장회사로 발돋움 변화에의 능동적 대응과 신규사업의 조기정착 실현

### 알루미늄박 생산, 수입대체

롯데알미늄주식회사(대표이사 하태준)는 정직·봉사·정열의 기업정신을 바탕으로 1966년 우리나라의 공업화가 도약을 시작할 무렵에 설립되어 68년 11월 국내 최초로 산업용 알루미늄박을 생산해 수입대체를 통한 외화절감과 국가경제 발전에 기여하고 있다.

특히 68년 12월에는 연포장재를 생산하여 위생적인 식품포장을 통한 국민보건에 이바지하고 현재 월간 3,200M/T의 생산능력을 갖춘 국내 최대의 알루미늄박 생산업체로 자리를 지켜오고 있다.

롯데알미늄은 73년부터 알루미늄박 제품을 중심으로 제품 수출을 시작, 무역부문을 롯데상사로 분리한 76년에 이르러 가공제품을 포함해 수출이 본격적으로 본격도에 오르기 시작했다. 그러나 80년까지도 알루미늄박의 수출물량은 360만 달러 내외로 전체 매출액의 12%에 지나지 않았다.

이에 롯데알미늄은 제품의 안정된 품질을 바탕으로 82년부터 해외시장 개척에 적극적으로 나서 수출 대상국과 거래처가 늘어나기 시작하여 수출이 매년 20~40%에 이르는 신장세를 보여 수출이 회사 매출액에서 차지하는 비율이 80년 12%를 기점으로



▲롯데알미늄 하태준 대표이사

로 84년도에는 20.3%에 달하였다.

이러한 수출 신장에 따라 84년 11월 30일 '제21차 수출의 날'에는 동종업체로서는 처음으로 '1천만불 수출의 탑'을 수상하는 영예를 얻었다.

'1천만불 수출의 탑' 수상은 알루미늄박의 매출이 일정 수준에 올라섰다는 것을 확인함과 동시에 우리나라의 연포장재가 세계시장에서 경쟁력을 갖춘 유망한 수출품목이라는 점을 실증시켰다는 데 큰 의미를 갖고 있다.

이같은 지속적인 수출의 결과에 힘입어 86년에는 매출 500억원을 넘어섰고, 89년에는 반월공장 2차건물을 증축, 준공하였으며 자본금도 14억2천5백만원으로 증자하는 등 새롭게 발돋움을 시작했다.

또한 90년에는 일본 제박(주)와 기술제휴를 맺었고, 다음해에는 반월의

압연공장 준공과 함께 부산공장을 양산으로 이전했으며 매출액도 1,000억원을 달성했다.

92년에는 기술연구소를 설립하는 한편 생산재평가를 실시하고 제품의 품질관리에 노력하여 세계적인 포장회사로 자리잡아 탁월한

기술로 고객의 다양한 욕구를 충족시켜 국내는 물론 해외시장의 고객들을 위해 고품질의 제품을 생산하고 있다.

최근에는 중국, 홍콩, 대만, 인도네시아, 필리핀, 말레이시아, 호주, 뉴질랜드 등 아시아 태평양 국가와 중동지역을 비롯하여 알루미늄 산업의 최고봉인 EC, 미국, 일본등지에도 알루미늄박과 다양한 연포장재를 수출하고 있으며, 이들 지역에서 제품의 우수성을 인정받고 있다.

롯데알미늄은 창립 이후 20여년의 경영활동을 재평가하기 위해 87년부터 부정적 요소의 제거를 통한 긍정적 사고의 신장, 자율적 혁신을 기본 사고로 하여 의식혁신, 생산·기술혁신, 관리혁신의 전사적 3대 약진운동을 11기법과 연계시켜 꾸준히 전개하여 오고 있다.

(표1.) 롯데알미늄의 생산제품 및 용도

종별	공업별	후도(mm)	용도
포장용	연 초 공 업	0.007	각종 담배
	제 과 공 업	0.007~0.05	초콜릿, 잼, 카라멜, 비스킷, 드롭프스, 캔디, 케이크, 빙과류
	낙 농 공 업	0.009~0.02	버터, 마가린, 치즈, 우유
	약 품 공 업	0.007~0.02	정제, 분말약품, 치약, 가루비누.
	화장품공업	0.007~0.009	비누, 샴푸, 화장품
	병 혈 공 업	0.02~0.28	우유, 주스, 야쿠르트 등의 cap seal, P·PCap(맥주·위스키 등)
	사 진 공 업	0.02~0.08	사진 필름, 건판, 현상약품
	기 계 공 업	0.009~0.025	기계부품, 베어링 공구
식 품 공 업	0.007~0.02	홍차, 분말식품(스프, 커피, 우유 등) 냉동식품, 빵, retort 식품.	
전기 및 전자 부품 등	0.006~0.20	각종 capacitor 전자부품, 전선피복, 변압기 등.	
건 재 용	0.007~0.03	단열재(주택, 사무실, 공장, 창고, 냉동창고 등)	
장 식 용	0.007~0.01	조화, X-Mas tree 및 기타장식, 별지, 상품포장지	
명 판 용	0.2~0.6	name plate, cassette, radio., audio system 등의 cover.	
fin(일반 brazing)재	0.1~0.2	열교환기, 냉장고, room cooler, air conditioner, 자동차부품(rad, con, eva)	
가 정 일 용 품	0.015~0.1	Lotte foil, cup, 접시, 도시락, gas rante mat, baking cup, snack pack.	
기 타	0.015~0.13	교재용, 완구, catalogue표지, 성냥, 방화용구, 과실 및 야채보존용	

그 결과 기업 체질개선 및 생산성 향상에 현저한 성과를 올리게 되어 업계 최초로 '93 전국품질경영대회'에서 대통령상인 생산혁신(IE)상을 수상하는 영광을 차지 했다.

더욱 지난해에는 (주)일화로부터 캔공장을 인수, 올해부터는 기존 알루미늄박은 물론 알루미늄 캔과 음료 용기도 생산하기 시작함으로써 21세기 세계적인 종합포장회사로서의 면모를 갖추어 나가고 있다. 이처럼 회사 규모가 점차 커져 92년 1,210억원, 93년 1,300억원의 매출실적을 올렸으며, 올해에는 캔사업을 포함하여 1,700억원의 매출목표를 세워놓고 있다.

### 제2도약을 위한 경영전략 수립

현재 롯데알미늄의 알루미늄박 압연기는 점차 고속화, 광폭화가 진행되어 폭 1,650mm, 분당 속도 1,

500m까지의 압연기 6대를 갖춰 세계 어느 업체와의 경쟁에서도 뒤지지 않는 회사로 자리잡고 있다.

특히 축적된 기술과 자동 두께 및 형상 조절장치가 부착된 최첨단 광폭 압연설비로 품질의 고급화와 생산성 향상을 이룩하여 업계의 선도적 역할을 수행하고 있다.

그동안 품질 향상과 신제품 및 신기술 개발을 위한 지속적인 노력으로 우리나라 알루미늄박과 연포장산업 분야의 정상적 자리를 지켜오고 있으며 최근에는 산업구조의 고도화, 기술진보의 가속화에 대응하기 위해 기술개발과 국제경쟁력 강화에 전력을 쏟고있다.

이와함께 다가오는 21세기를 준비하면서 4반세기 동안 축적된 기술과 최첨단 설비로 새로운 산업용 알루미늄박과 연포장 제품의 개발, 캔사업의 본격참여 등 재도약을 위한 기업의 총력을 기울이고 있다.

지난해 최악의 경영실적을 기록했던 롯데알미늄은 올해에는 변화와 제2창립의 정신으로 재도약을 위한 발판의 한해를 이루기 위해 새로운 경영방침을 수립, 실천해 나가고 있다.

첫째, 신규사업의 조기정착이다. 창립 28년만에 과감히 시도한 CAN 및 PET병 생산, 판매를 위한 신규사업의 조속한 정상 가동과 순조로운 영업활동을 21세기 장기 경영구상에 따른 종합포장회사로의 발돋움을 위한 시금석으로 삼고 있다.

둘째, 원가의식 제고를 통한 경쟁력 강화이다. 이는 적자경영을 만회하고 생산, 관리부문의 집결된 노력으로 흑자를 실현하기 위한 것이다.

셋째, 기술 및 품질혁신에 총력을 기울인다. 지난해 생산혁신상의 수상은 지속적으로 노력해 온 결과의 일부분으로 이에 만족하지 않고 품질개선과 신제품 개발에 전사적으로 부단히 노력을 계속한다.

넷째, 새로운 노사협조체제의 구축이다.

다섯째, 21세기를 대비한 구체적인 장기 경영구상의 비전제시다. 이에 대한 계획으로 97년 3,000억원, 2000년에 5,000억원의 매출목표를 달성하기 위해 신규 사업개발의 지속적인 노력, 연구개발 투자의 지속적 확대, 다양한 마케팅 전략과 인력양성에 전력을 경주해 나간다.

롯데알미늄은 이와같은 경영전략을 세우고 최고의 고객 대응성과 최대의 고객만족, 환경과 조화되는 풍요로운 생활창조, 인간중심의 경영지향을 목표로 하고 생산·기술·관리의 최적화시스템 구축을 위하여 사람·설비·재료·에너지 및 시스템을 종합적인 혁신체제로 전환하고 있다.

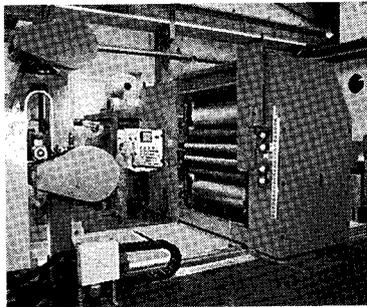
#### 대약진운동으로 효율향상

롯데는 그동안 많은 혁신운동을 추진해 왔다. 대약진운동 선언과 합

계 전임직원의 정신 재무장을 실현하여 개개인의 창조력·혁신력·지속력을 결집, 조직의 능력을 극대화시켰고 전사적 무결점 운동, 새로운 노사협조체제를 구축, 노사갈등의 낭비를 없애고 롯데 문화창조에 힘쓰고 있다.

관리체계의 내실화를 기하고 사무 생산성을 극대화시키기 위하여 방침 관리의 정착, 관리 합리화, 물류 합리화, CIM시스템의 구축을 목표로 관리혁신을 추진하여 왔다.

또한 7천여종에 이르는 다품종 소



▲알루미늄 생산설비



▲롯데 알미늄이 생산하고 있는 포장재

량생산에 따른 물류비용의 절감을 위해 구매처 관리, 고객 관리의 선진화를 위해 전산 물류시스템 개발의 기반을 구축해 놓고 있다.

CIM시스템 구축을 위한 여러 규정의 표준화, 작업 및 공정관리의 표준화, 각종 양식의 표준화를 수립하고 체계적인 데이터 베이스를 통한 관리활동의 이중성을 배제했다.

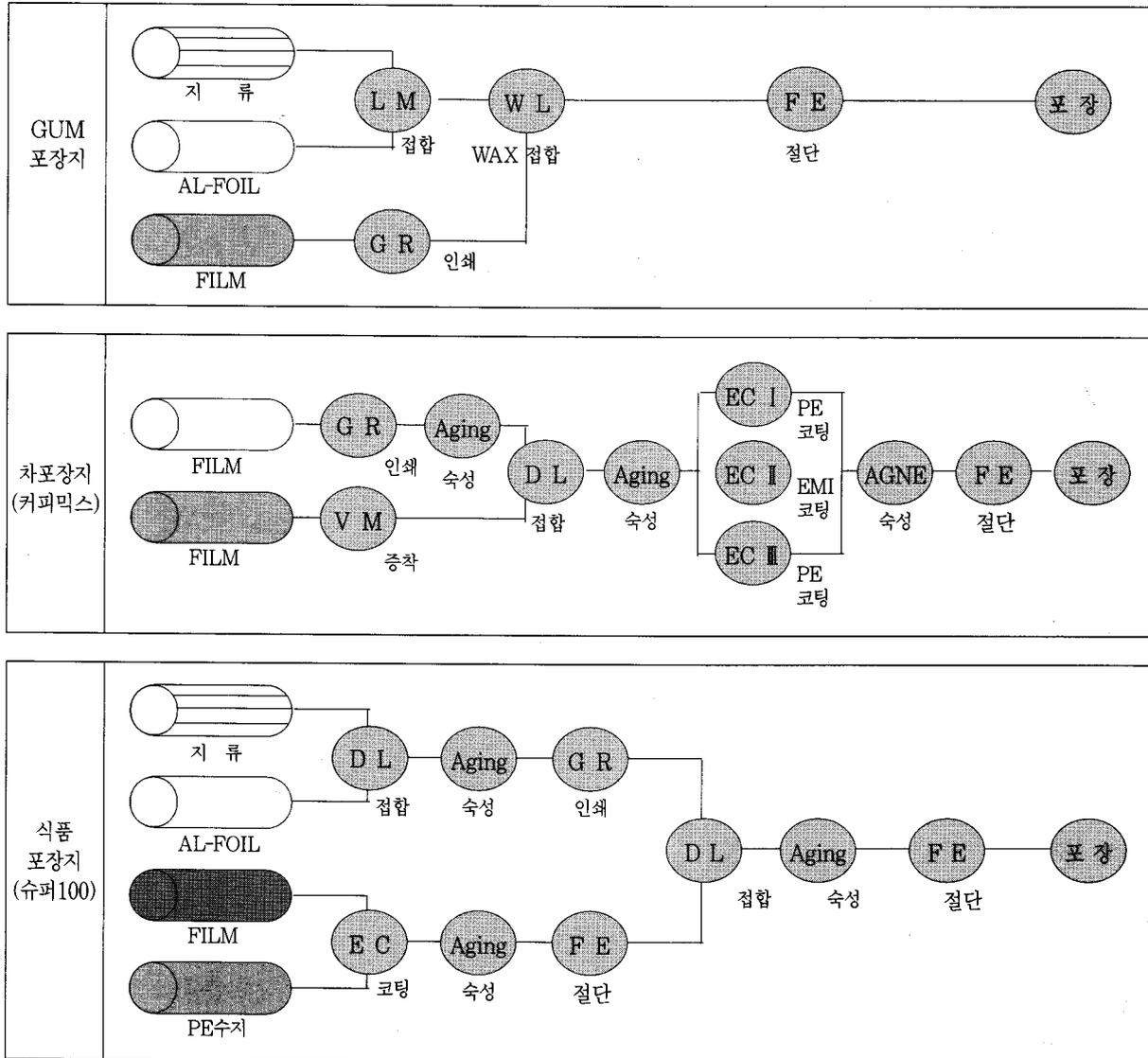
또한 각종 정보의 공유화를 통해 지금까지의 관리·생산·영업의 부문별 시스템을 통합한 전사적 전산화시스템의 토대를 마련했으며, 지난해에는 EIS시스템을 완료하여 운영하는 등 관리의 전산화 및 선진화를 끊임없이 추구하고 있다.

수주부터 생산에 이르는 단계까지 고객의 입장에서 분석하여 개선하고 있는 롯데알미늄은 QM활동을 기초로 VE·TPM·IE 등의 여러 기법을 관련지어 생산·기술혁신을 추진하고 있다.

의식혁신을 통해서서는 사원들의 긍정적 사고의 신장, 자율적 혁신 그리고 관리혁신을 꾀하고 있으며 알루미늄과 연포장부문으로 생산관리부문을 나누어 공장별 전문화 체계를 구축하여 일일관리, 로트별 관리를 실시함으로써 일정계획, 작업·자재·생산통제 및 운영관리를 공장별, 라인별로 최적 생산관리 체계의 기반을 구축했다.

또한 91년 반월공장 은박라인을 신설하여 은박라인의 POP시스템을 올해 가동할 계획이며 기술·설계부문에서는 자체 기술력 확보 및 신제품 개발, 기존 제품의 경쟁력 우위확보를 위해 전 품목에 대해 표준 원단위의 재설정, 목표원가에 대한 설계체계 구축, 기술정보 전산시스템 운용,

(표2) 제품별 가공공정도



건본 발주시스템의 개선, 고객 품질 보증 체제를 위한 고객 설비테스트 제도를 실시하고 있다.

구매·자재관리는 원자재를 적기에 정량으로 조달하여 적정 재고운용을 목표로 거래처의 품질 불량원인 및 개선책을 제시하고 기술협력 시스템을 운영하고 있으며 전산 자재 발주 시스템과 온라인시스템을 운영함으로써 다품종 소량 주문시스템에 적극

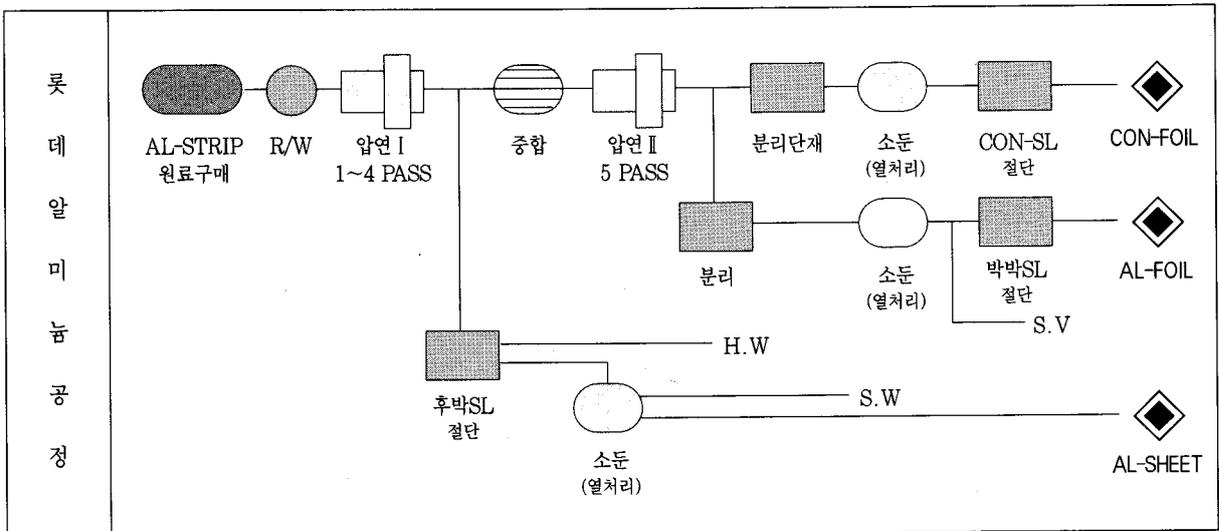
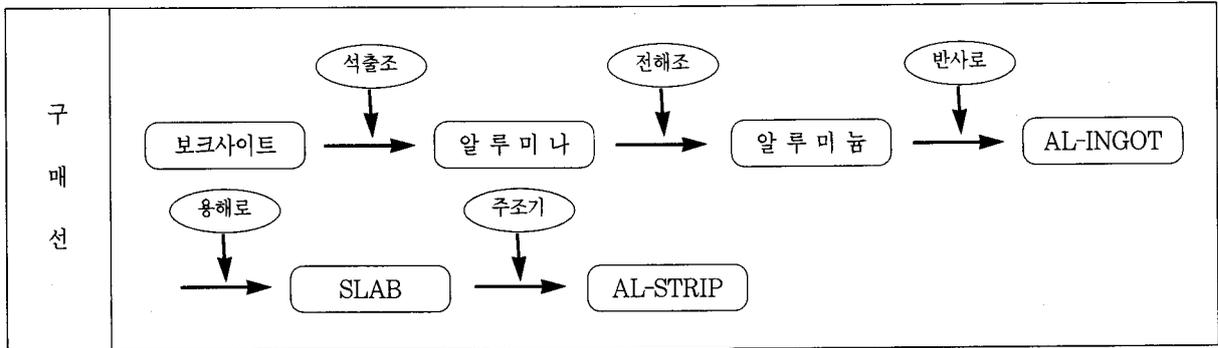
대응하고 있다.

이같은 운동의 추진결과 비효율적 낭비요소를 개선하고 각 부문의 표준화 및 종합적인 최적화 체제를 구축함으로써 89년에 비하여 지난해에는 매출액 64.8% 증가와 1인당 부가가치 74.1% 증가 및 생산성 62.8% 향상, 재고회전율을 0.76회에서 1회로 증가시키는 성과를 이룩했다.

이제 롯데알미늄은 새로운 전환기를 맞고 있다. 어떻게 효과적으로 계획된 목표를 달성해 나가는가 하는 것에 관심을 쏟고 있다.

“업계가 출혈적인 시장경쟁에 매달리지 말고 선의의 경쟁을 이루는 최소한의 기업윤리가 필요합니다. 제살각기식의 덩핑은 결국 파멸을 초래합니다.”라며 마케팅실 장상호 대리는 “정당한 방법이 무시되는 현실이

(표3) 압연 공정도



안타깝다.”고 말했다.

장대리는 “우리업계도 UR에 대비하여 보수적인 경영을 탈피해 정보교환, 기술교환이 이루어져야 하며 또한 환경정책에만 치우치지 말고 진정한 포장문화를 만드는데 노력해야 된다”고 덧붙였다.

롯데알미늄은 알루미늄의 재활용 교재를 제작하여 사내 교육을 실시하고 있으며 환경문제를 줄이기 위해 포장폐기물을 줄일 수 있는 방법을 모색하고 가정용 알루미늄호일에 종이값을 사용함으로써 실제 환경문제를 해결하려는 각종 활동과 신기술의

개발에 앞장서고 있다.

“순수 알루미늄은 자연분해가 됩니다. 소비자들의 잘못된 인식으로 알루미늄은 환경을 오염시키는 것으로 알려져 있습니다. 도외시되고 있는 올바른 포장문화를 만들어 가는 것이 시급합니다”라며 장대리는 알루미늄은 최적의 포장재임을 강조했다.

21세기 세계적인 종합포장회사로 발전하고 있는 롯데알미늄은 미래의 창조정신을 바탕으로 지속적인 경영 혁신 운동의 전개와 IE·VE·TPM 등의 기법을 활용한 물류시스템의 선진화, 통합 전산정보시스템의 구축으로

생산성 향상을 도모하여 알루미늄 산업 및 포장산업의 최선단에서 새로운 장을 열어갈 것이 분명하다.

오 선 진 기자