



‘세계일류의 종합플라스틱 소재사업’ 실현 (주)SKC

국내에서 (주)SKC는 일반 소비자들에게 비디오 테이프와 콤팩트 디스크 등 소비재 제조업체로 알려져 있다. 그러나 96년도 전사 매출액 6천7백억원 중 절반 가량은 폴리에스터 필름과 스템핑 호일, 열전사 리본 등 일반 소비자들에게는 생소한 산업재로 구성되어 있다.

비디오 테이프도 완제품 형태로 소비자에게 직접 판매하는 것보다는 판 케익(pancake : 비디오 테이프 안에 들어있는 테이프만 감아 놓은 것) 상태로 조립업체나 프로그램 복제업체에게 공급하는 것이 훨씬 많고 콤팩트 디스크도 국내외 음반업체의 주문을 받아 대량 프레스를 해주고 있기 때문에 실질적으로 (주)SKC는 산업재 매출비중이 70%가 넘는 산업재 제조업체라고 할 수 있다.

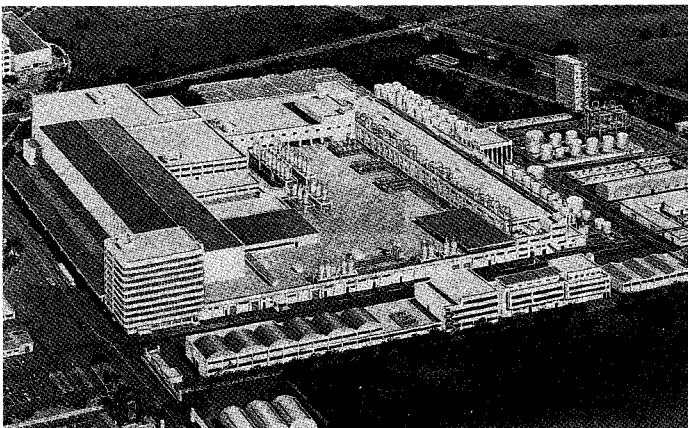
그 중에서도 폴리에스터 필름은 (주)SKC의 주력제품으로서 1976년 (주)SKC 창사 이래 비

디오 테이프와 함께 (주)SKC의 성장을 주도해 왔다. 사실 (주)SKC는 SK 그룹이 한국과학기술원(KAIST)과 함께 한국 최초로 개발한 폴리에스터 필름을 사업화하기 위해 설립한 회사라고 해도 과언이 아니다.

폴리에스터 필름은 연포장을 비롯하여 비디오 테이프 등 자기기록 미디어, 콘덴서 및 모터 절연 등 전기·전자용도, 인쇄제판 및 각종 사진필름 등 광범위한 산업분야에서 주요 소재로 쓰이는 고기능성 필름이다. 이처럼 다양한 산업분야에서 연간 사용되고 있는 폴리에스터 필름은 전세계적으로 약 110만톤에 이르는데, (주)SKC는 그 중 약 10%를 공급하고 있는 국내 1위, 세계 3위의 폴리에스터 필름 메이커이다. 현재 회사가 진행 중인 미국 조지아주 공장이 98년 하반기부터 가동되게 되면 (주)SKC는 듀폰, 도레이와 함께 세계 3대 글로벌 필름 메이커의 대열에 서게 된다.

97년 한 해동안 폴리에스터 필름 업계는 많은 어려움을 겪었다.

신규업체의 참여와 설비증설로 인해 96년 초부터 시작된 공급초과 및 가격하락 현상이 계속되어 97년 한 해만 해도 필름원료가격은 연 초 대비 10~20% 상승했음에도 불구하고 필름가격은 오히려 6~7% 하락하였다. 이처럼 악화된 사업환경에도 불구하고 (주)SKC는 생산성



▲ (주)SKC 수원공장

향상을 위한 노력을 배가하여 가격하락의 영향을 최소화함으로써 양적인 측면에서는 약 10%의 성장을 하였으며 손익도 96년 수준에는 못미치지만 상당한 규모의 흑자를 기록할 것으로 보인다.

다른 한편 품질과 제품경쟁력을 높이기 위한 투자와 노력도 병행하였는데 이렇게 해서 개발된 다양하고 품질수준이 높은 제품을 바탕으로 특히 미국시장에서 고객개발활동을 활발히 전개하였다. 그 결과 세계 굴지의 회사들에게 정식 공급업체로 등록되었거나 이미 공급을 시작함으로써 향후 미국공장 가동시 조기에 전면 가동에 돌입할 수 있는 태세를 갖추었다.

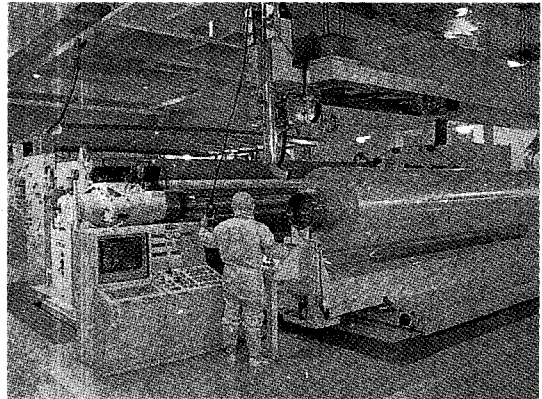
국내의 경우 96년부터 실시한 '즉시대응제도'를 더욱 강화함으로써 고객의 불편사항을 조기에 해소하기 위해 노력하였다. 또한 97년 10월부터는 동종업계 최초로 모빌오피스제도를 운영하여 판매원들로 하여금 고객요구와 불편사항을 적극적으로 신속하게 파악, 대응할 수 있도록 하였다.

세계 일류의 폴리에스터 필름 메이커를 지향하는 (주)SKC의 영원한 전략은 '고객의 경쟁력 강화를 통한 호혜적 고객관계 구축'이다.

품질문제에 대한 고객불만사항을 해결하는데 중점을 두었던 '즉시대응제도'는 '98년부터 품질문제의 근본적 개선 및 신제품 개발 분야까지 그 적용범위를 확대할 것이다.

현재는 부분적으로 시행되고 있는 모빌오피스 제도도 가급적 빠른 시일 내에 전면 확대 실시하여 '고객과 더욱 가까이 있는 (주)SKC'가 되도록 할 것이다.

98년은 또한 (주)SKC가 질과 양면에서 공히 세계 3대 글로벌 기업으로 도약하는 한 해가 될 것이다. 미국공장의 성공적 경영은 그 첫번째 관문이다. 미국시장에서 현지의 우수한 폴리에스



▲ (주)SKC의 생산라인

터 필름메이커들과 당당히 겨뤄 이기기 위해서 (주)SKC는 이미 일류수준에 도달한 생산성에 관련된 기술을 미국공장에도 성공적으로 이식시켜야 할 뿐 아니라 현지의 경쟁사를 능가하는 서비스 및 물류시스템을 현지 사업환경에 맞게 구축할 것이다.

미국 프로젝트 외에 98년 중 (주)SKC가 가장 역점을 두어 진행하고자 하는 것은 품질경영체계의 확립과 업무프로세스의 혁신이다.

이 두 과제는 품질에 대한 고객요구를 정확하게 충족시키고 그러한 활동을 가장 효율적으로 수행함으로써 (주)SKC의 고객 또한 경쟁력을 높이도록 하기 위한 것으로 97년 중반에 기획된 것이다.

98년에는 품질경영체계를 실제 구축하고 시행하게 될 것이며 정보시스템에 대한 막대한 투자가 필요한 업무프로세스 혁신은 세밀한 검토를 거쳐 연중에 착수할 계획이다.

이러한 활동이 궁극적으로 지향하는 바는 '고객의 경쟁력 강화를 통한 호혜적 고객관계 구축'이며 장차 (주)SKC의 중장기 비전인 '세계 일류의 종합 플라스틱 소재사업'을 실현하기 위한 디딤돌이 될 것이다. ☐