

종합금속제품 메이커로 성장한다

(주)ASA

지난 2월 산업자원부에서 발표한 '2004년 항공우주산업 육성계획'에 의하면 대외 의존적인 국내 항공우주산업의 자립 기반을 구축하고 수입유발적인 항공우주산업의 고부가가치 창출과 무역수지 개선을 위하여 510억원 규모의 자금을 국내 항공우주 산업계에 지원하게 된다. 이 중에서도 항공우주 핵심 부품·소재 기술개발에 120억원 규모의 지원금을 배정함으로써 이 분야에 대한 육성에 앞장서고 있다. 또 국방부는 KMH나 E-X사업에서 총계약금의 30%를 국내참여분으로, 해외참여분 70%의 30%를 절충교역분으로 규정함으로써 국내업체의 참여를 보장하고 핵심 기술 및 부품의 국산화 개발을 적극적으로 추진하고 있다. 이와 같은 추세를 볼 때 항공우주분야에 접목시킬 수 있는 기술기반을 가진 업체들의 발굴이 절실하다. 이러한 맥락에서 (주)ASA가 알루미늄·티타늄 계열의 성형기술을 항공우주 및 방위산업에 접목시키고 있는 기술적인 노력은 새롭게 평가받을 만하다.

장인정신이 깃든 경합금 휠-ASA

자동차의 알루미늄 휠(Wheel)이라고 하면 ASA의 명성이 자자하다. 사람들은 "가격은 좀 비싸지만"이라고 덧붙이기도 하는데, 이 말은 ASA 제품에 대한 진가(眞價)를 더욱 강조해 준다. 국내뿐만 아니라 세계적으로도 알루미늄 휠 제조에서는 TOP 10에 손꼽히는 (주)ASA(대표이사 백정훈)의 명성은 15년 남짓한 그리 길지 않은 시간동안에 쌓아온 것이라 더욱 놀랍다.

회사의 사명(社名)이자 제품 브랜드이기도 한 ASA의 로고는

A: 장인의 의미인 Artisan

S: 정신과 마음자세를 뜻하는 Spirit

A: 경합금 휠이라는 Alloy Wheel의 이니셜로 장인정신이 깃든 경합금 휠이라는 뜻인데, 제품 하나하나에 혼과 정신을 다하겠다는 마음가짐을 나타내고 있다. 이러한 의미를 담고 ASA는 1990년 8월 한국타이어에서 자동차의 알루미늄 휠을 제조하는 신규사업으로 출발했다. 세계 최고의 기술과 품질을 보유하고 있는 독일의 BBS사와 기술협력 계약을 체결하고 BBS의 지원하에 1991년 2월 충남 금산에 유럽과 미국의 최첨단 설비를 갖춘 주조 휠 생산공장 착공. 1992년 4월 준공과 더불어 생산을 개시하였다. ASA는 1994년 12월 경합금 휠 업체



(주)ASA의 백정훈 사장

에서는 가장 먼저 ISO 9001 품질인증을 획득함으로써 무엇보다도 체계적인 품질관리시스템을 확립하는데 노력을 기울였고, 1996년 6월 삼성자동차에 주문자상표부착(OEM: Original Equipment Manufacturing) 방식으로 휠을 공급하기에 이르렀다.

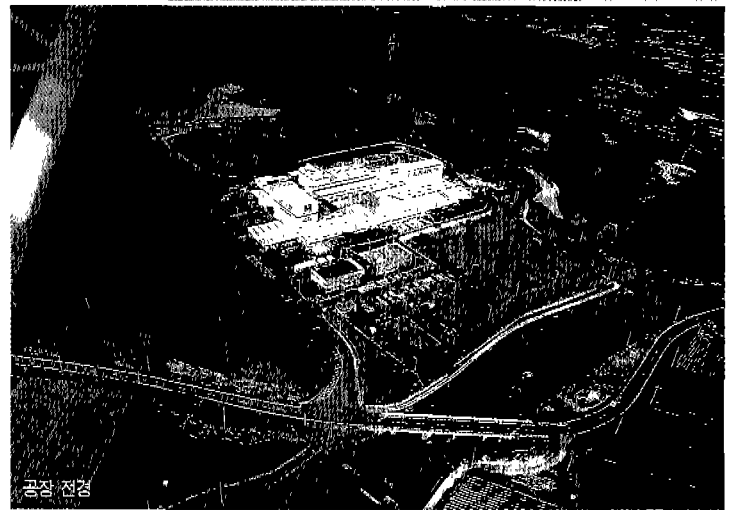
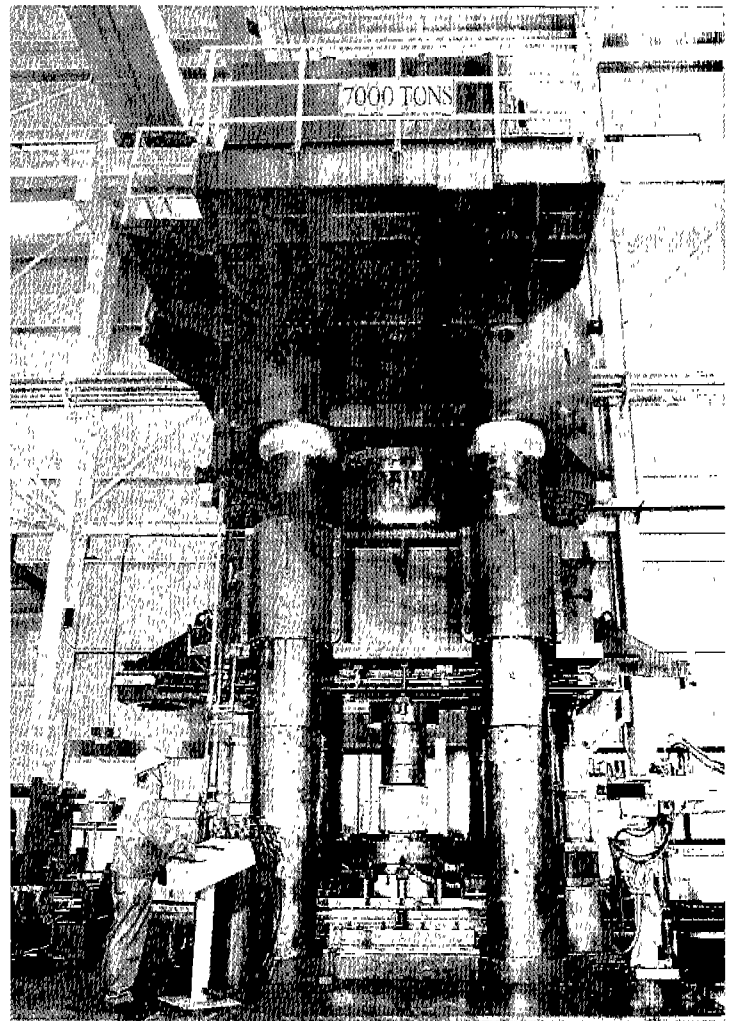
ASA는 1997년 1월 계속되어온 적자와 IMF의 악재로 구조조정되어 별도 법인으로 새롭게 출범하면서 한국타이어의 자회사로 조직되었다. 품질과 서비스 개선에 대한 지속적인 노력의 결과, 1998년 11월에는 프랑스의 르노 자동차에 연간 40만개의 제품을 공급하는 계약을 체결했으며 2000년 10월에는 일본 닛산, 다이하츠 자동차에 OEM 공급을 시작했다.

품질관리시스템을 더욱 철저히 하기 위해서 1999년 미국 자동차 메이커 BIG 3(제네럴 모터, 포드, 크라이슬러)의 품질관리 기준인 QS9000을 획득하였고, 2001년에는 QS9000과 유럽, 일본의 자동차 품질시스템을 통합해 표준화된 국제품질시스템인 ISO/TS16949를 획득했다. 이는 ASA가 일찌감치 해외시장 개척을 위해 기술개발과 품질향상에 전력을 기울여온 결과로 국제적으로 품질과 기술력을 인정받게 된 것이다.

또한 증가되는 생산량에 대비해서 2000년에는 전북 전주에 제2공장을 준공했으며 2001년에 들어서는 기초금속가공기술을 확보하여 금속 단조기술을 바탕으로 한 신규사업을 추진하기 위해 러시아 과학원 부속 금속 초가소성 전문연구소인 IMSP와 슈퍼 경합금(Super Alloy) 가공기술 도입계약을 체결하고 7,000톤 단조기를 이용한 단조 공장을 준공했다. 2001년 8월부터 2piece 단조 휠을 개발하는 등 부가가치를 높이기 위해 단조 설비를 갖추고 단조 휠을 생산하여 주조 제품 일변도에서 사업다변화에 주력했다. 이로써 ASA는 주조 1piece, 단조 1, 2, 3piece, 단조 버스/트럭 휠, 단조 자동차 부품사업 등으로 사업영역을 확대, 영위하고 있다. OEM 공급의 경우 국내의 삼성, 쌍용, 대우, 해외의 르노, 닛산, 다이하츠 등을 주요 고객으로, Aftermarket 제품의 경우 국내 220개 거래선, 해외 38개국 43개의 거래선을 확보하고 있으며 지난 15년 동안 국내외적으로 자동차 알루미늄 휠 제조 및 도소매 업체로 위상을 확고히 굳혔다.

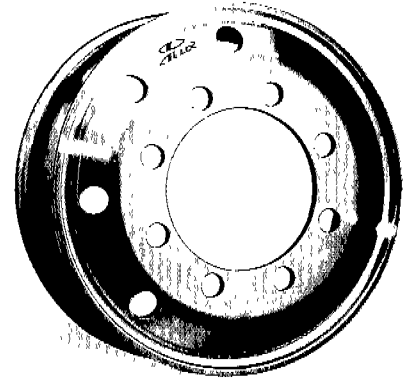
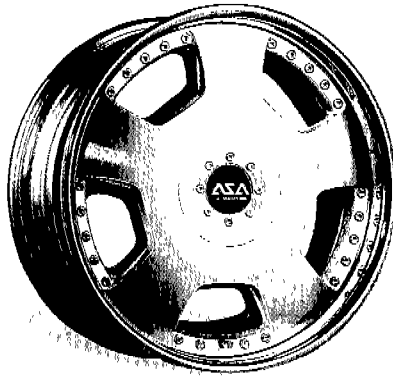
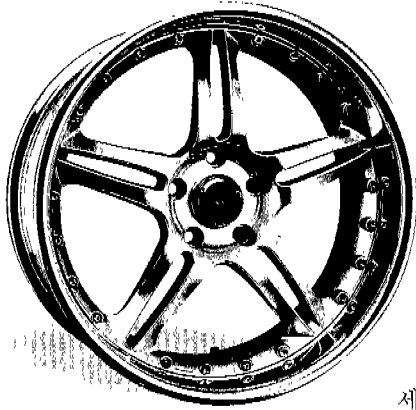
해마다 신장하는 생산량과 매출의 비결

ASA는 주조 1piece 제품을 연간 총 250만본을 생산할 수 있는 능력을 확보하고 있으며 1998년에 55만개 생산에서 2000년 118만본, 2001년 153만본, 2002년 200만본, 2003년 230만본을 생산해 해마다 생산량이 대폭적으로 증가하고 있다. 또 올해에는 자사의 생산능력과 맞먹는 250만본의 생산을 예상하고 있다. 단조제품의 연간 생산능력은 총 36만본으로 이 중에서 2, 3piece는 24만본, 1piece 및 버스/트럭 휠은 12만본의 생산능력을 갖추고 있다.



ASA의 매출도 증가하는 생산량만큼이나 신장되고 있으며, 2003년의 경우 1998년과 대비하여 약 4배의 성장을 기록할 정도로 현격한 성장을 이루어 냈다. 2000년 510억원, 2001년 740억원, 2002년 880억원, 2003년 970억원의 매출을 기록했고 올해에는 1,075억원, 2005년에는 1,150억원의 매출성장을 목표로 하고 있다.

특히 1998년 12월 현재의 백정훈 사장이 취임하면서 그동안의 적자에 중지부를 찍고 흑자 행진을 계속하고 있다. 특히 ASA의 사업은



세계 자동차 시장의 경기에

직접적으로 영향을 받고 있고, 전세계적으로 생산되는 연간 자동차 대수가 5천만대에서 5천5백만대로 그 폭이 10%내에서 변동하는 시장에서 매년 생산량과 매출을 향상시킨다는 것은 ASA의 탄탄한 저력을 보여준다고 해도 과언이 아니다.

“닛산이 일본제 휠만 고집하다가 저희 제품을 구입하고 있습니다. 이것을 보더라도 저희 제품은 품질면에서 결코 떨어지지 않으면서도 가격경쟁력이 있다는 것입니다.” 이처럼 타 메이커가 이미 선점한 시장에도 ASA 제품의 강점을 내걸고 과감히 시장을 개척, 확대했다고 백정훈 사장은 말한다. 또한 백정훈 사장은 가격이 맞지 않는 업체와는 거래를 하지 않을 정도로 게 값을 받고 제품을 판매한다는 신념과 “가격이 비싸다”는 고객에 대해 “왜 뛰어난 품질은 말하지 않는가”라고 승부하면서 자사의 제품에 자신감을 갖고 있다.

“당시 500여명의 종업원 규모를 지금의 230여명 규모로 아웃소싱을 통해 줄이면서 오히려 생산성은 높이면서 이익과 매출을 신장시켰습니다. 뿐만 아니라 아웃소싱 업체들의 기술력과 품질이 저하되지 않도록 적극적으로 지원하고 유도하며 총괄해온 것입니다.”라며 조남태 기술고문은 자사의 매출신장에는 IMF시에 사장이 되어 국내 경제 위기를 과감한 구조조정-아웃소싱을 실시한 백정훈 사장의 엔지니어 CEO로서의 글로벌 마인드와 리더십을 꼽는데 주저하지 않는다.

현재 ASA의 1인당 생산성은 국내 제조업체의 평균을 훨씬 능가하고 있고 이미 1,000억원이 넘는 매출액에서도 엄연히 대기업으로 성장하고 있다.

ASA의 기술력

ASA의 주조 1piece 제품은 원재료인 알루미늄 합금을 녹이는 용해 공정을 시작으로 금형에 액상을 부어서 제품의 기본 형상을 만들어 낸 후 X-ray 검사 및 열처리 공정을 거치게 된다. 이후 선반과 머시닝센터 등을 이용한 가공공정을 통해 제품의 완전한 형태로 만들어 진다.

가공공정을 거친 제품은 사양에 따라 3~4회의 도장을 하며 외관검사를 거치고 품질의 만전을 기하기 위해 다이내믹 밸런스 및 런아웃 검사를 실시한 후 고객의 요구사양에 따라 포장된 후 출하하게 된다.

이에 비해 단조제품은 알루미늄 원재료를 7,000톤 프레스 설비를 이용해 힘으로 눌러서 형상을 만들며 단조된 제품은 물리적 성능향상을 위해 ASA만의 노하우가 축적된 여러가지 처리공정을 거치게 된다.

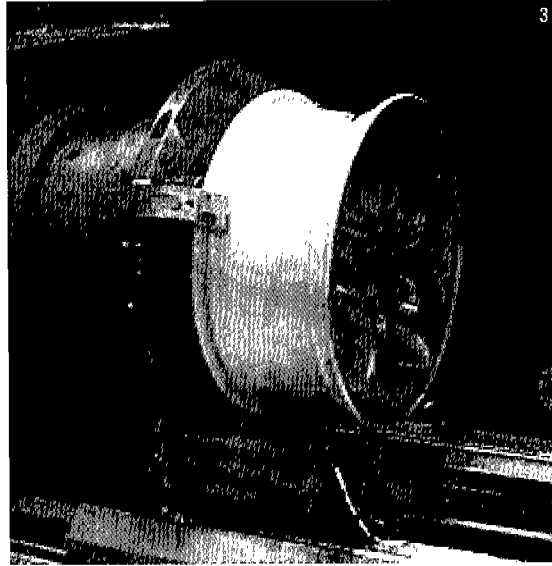
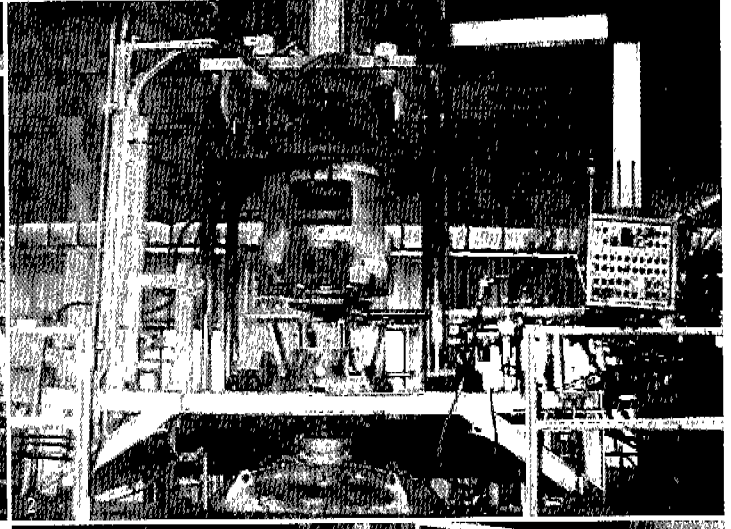
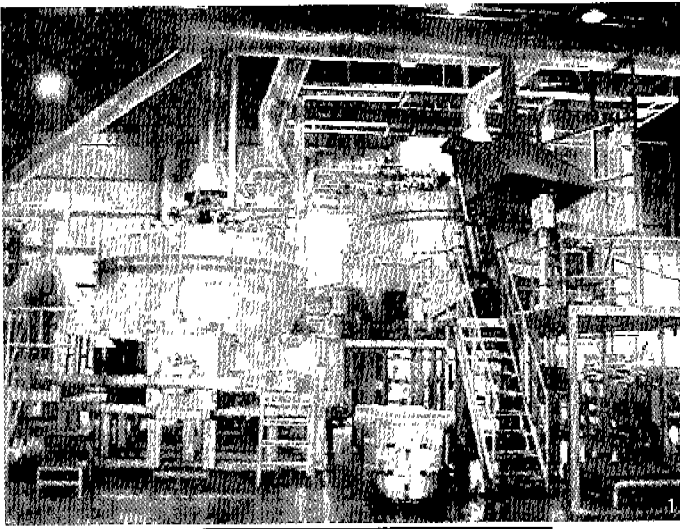
이처럼 ASA는 알루미늄 자동차 휠을 생산하면서 알루미늄·티타늄 계열의 금속재료에 저압주조, 열간 단조, 냉간 단조, 반응고 단조, 특수 정밀 단조 등의 공법으로 상당한 수준의 성형기술을 보유하고 있다. 특히 알루미늄·티타늄 계열의 단조공법은 국내 휠 업계에서 유일하게 ASA만이 보유하고 있는데, 이 단조제품에 대한 수요가 미미한 국내에서는 이러한 기술을 보유하고 있는지조차도 알려지지 않은 실정이다. 반면에 세계적으로는 50만개의 휠 제품을 생산하는 200개의 업체 중 TOP 10안에 들어갈 정도로 경쟁력 있는 기술로 인정받고 있다.

또한 ASA는 자사의 기술에 러시아 IMSP로부터 기술을 도입하여 독창적인 고유기술을 개발해 ‘직접 가압식 반응고 단조기’로 우리나라, 미국, 일본에 특허출원을 했다. 이는 ASA가 자사의 보유기술을 바탕으로 해외 선진기술을 더해 ‘내 것’으로 만들 수 있는 능력이 있음을 보여주었으며 해외 기술에 종속되지 않는 ASA의 기술력을 입증했다.

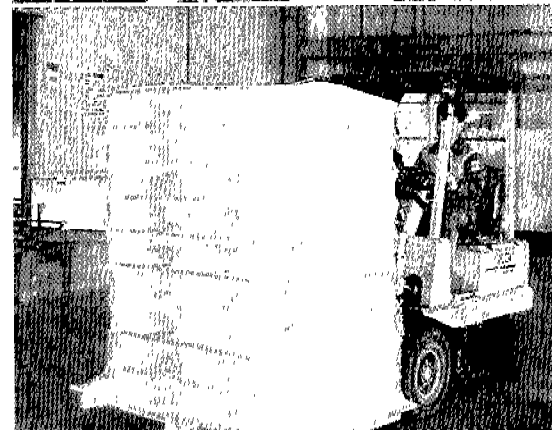
ASA는 러시아와 협력함으로써 고강도, 경량화 기술 중 미사일기술통제체제(MTCR), 수출라이선스(EL) 규제기술 분야인 항공우주, 유도무기, 방위산업 등에서 활용가능한 기술도 확보하고, 연구개발중에 있다. 또 알루미늄, 티타늄외에도 고강도, 경량화 실현재료에 대한 꾸준한 연구개발도 지속하고 있다.

항공우주 및 방위산업에 진출

기업이 10년간 같은 방법으로 같은 제품을 만들어 내면 망한다는 경영이념을 지닌 백정훈 사장은 앞에서 언급한 기술력을 바탕으로 항공우주 및 방위산업에 새롭게 진출할 계획이라고 한다. 2008년까지 항공우주 및 방위산업 단조 및 부품사업을 현 2%에서 20%로 확대, 발전시켜 나갈 목표를 수립해 두고 있는 ASA이다.



1. Melting
2. Casting
3. Die-cutting
4. 외관검사
5. Run-out
6. 출하



대부분 항공기의 소재제가 복합소재, 알루미늄, 티타늄이고 소재제의 성형기술이 단조라는 사실은 ASA의 사업영역과 일치해 ASA가 이 분야에 뛰어들다는 것이 그리 놀라운 일도 아니다. 오히려 이미 투자된 설비와 인력, 기술력이 중복투자 없이 활용되어야 한다고 전문가들은 말한다.

항공우주 및 방위산업에 접목할 수 있는 상당한 수준의 알루미늄·티타늄 성형기술을 가지고 있는 ASA는 이미 국방과학연구소, 한국항공우주연구원과 함께 단조 소재 및 부품을 연구개발중에 있다. ASA는 이러한 사업수행을 바탕으로 국책사업으로 진행중인 KMH사업의 소재·부품 생산업체로 적극적인 참여를 희망했다.

2008년 종합금속제품 메이커로

2008년에 매출 2,500억원을 목표로 알루미늄·티타늄 성형기술의 발전추세에 발 빠르게 움직이며 독자적인 기술개발을 하겠다는 (주)ASA. 향후 ASA는 주력사업 품목인 주조 1piece 제품과 단조 1, 2, 3piece 및 단조 버스/트럭 휠의 휠 사업부문을 더욱 강화하면서 부가가치가 높은 단조 위주의 휠 사업을 확대하고, 슈퍼 경합금(Super Alloy) 금속가공기술을 기반으로 단조 자동차부품, 산업기계부품, 항공우주 및 방위산업 기공품을 포함한 비 휠 사업부문으로 다변화하여 종합금속제품 메이커로 성장해 나갈 것이라고 한다.☺