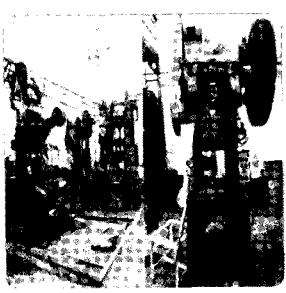
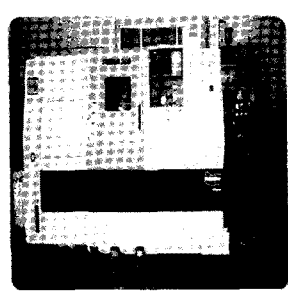


21세기 최고의 화스너 전문업체 를 향해

(주)연합화스너(대표 이철)는 1992년 창립 이후 20여 년간 끊임없이 거듭되는 국내·외의 역경과 시련의 세월을 거쳐 오면서도 전 임직원의 헌신적인 노력으로 지속적인 성장을 계속하고 있다.

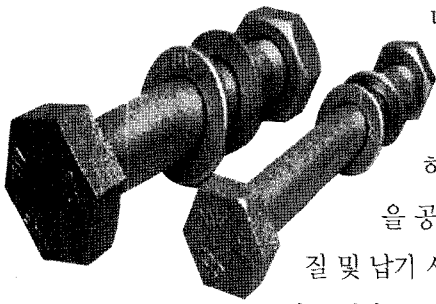
1992년 부산 북구 모라동에서 10여명의 종업원과 함께 '보광화스너' 라는 상호로 출발

한 연합화스너는 연간 약 20억 원 정도의 매출을 올리는 조그만 소기업에 불과했다. 그러나 끊임없는 투자와 기술개발로 2008년 기준 종업원 40여명에 180억원의 매출을 기록하는 기업으로 성장했다.



비록 큰 성장은 아니지만 전혀 필요치 않을 일들 하나하나를 소중히 여긴 결과 기술을 개발하게 되고, 이러한 것들이 위기를 극복하는데 귀중한 자원이 되어가는 과정을 겪고 있다. 1999년에는 프랑스 선급협회(BV)로부터 ISO 9001 인증을 받았으며, 기본적인 품질 시스템을 구축했다. 또한 내수보다는 수출 위주의 경영으로 2002년에는 약 1,000평 규모의 경남 김해시 지내동 현재 위치에 사무실과 공장을 신축·이전할 수 있었다.

2004년에는 새로운 도약을 하고자 인재들을 영입하여 국내 대기업들과의 거래를 추진하였으며, 그 결과 두산중공업, 삼성중공업 등에 업체 등록을 성공적으로 마칠 수 있었



다. 한편 새로운 분야인 원자력 쪽에도 관심을 가지고 KEPIC 인증을 추진해 2005년 2월에 KEPIC MN&SN 인증을 취득, 신고리 1, 2호기에 제품을 공급하였으며, 신고리 3, 4호기 및 신월성 1, 2호기에도 제품을 공급하고 있다. 신고리 1, 2호기 협력업체 평가에서는 품질 및 납기 서비스 등에서 우수한 점수를 받아 당당히 1위를 차지하기도 했다.

2006년에는 화스너 관련 유통 전문회사로 '보광화스너'라는 자회사를 설립하였으며, 2007년에는 기술연구소를 설립하여 신기술 개발에 노력하고 있다. 또한 풍력발전산업의 호황을 예견하고 관련 기술 및 노하우 축적에 최선의 노력을 기울이고 있다.

고강도 · 비자성 STAINLESS STEEL 독점 공급

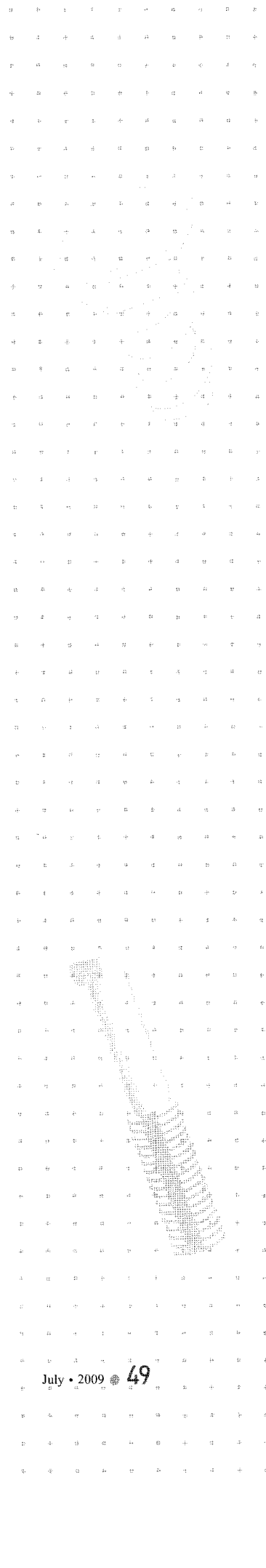
연합화스너는 국내에서 유일하게 고강도 · 비자성 AUSTENITE계 STAINLESS STEEL STUD를 수입 · 대체하여 공급하고 있으며, 관련된 기술을 타 소재에도 활용할 방안을 연구 중에 있다.

볼트를 생산하는 공정은 매우 단순하여 특별한 기술을 새롭게 개발하는 일이 쉽진 않지만 연합화스너는 오랫동안 STAINLESS STEEL 제품을 취급해왔던 터라 조금은 특별한 기술을 가질 수 있었고, 전량 수입에 의존하던 터빈 등 특수 분야에 사용되는 고강도 · 비자성 STAINLESS STEEL을 자체 개발, 고객에게 독점 공급하고 있다.

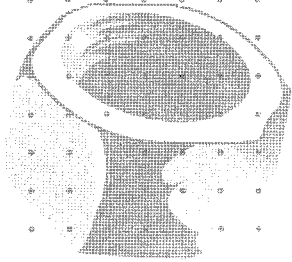
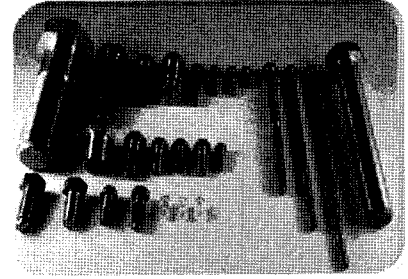
이 기술의 핵심인 AUSTENITE계 STAINLESS STEEL 제품의 강도를 증가시키는 방법은 Strain Hardening(소성가공에 의한 강도 증가) 밖에는 없었다. 그러나 이 공법은 경화된 부위가 Martensite화 된다는 문제점이 있다.

순수한 AUSTENITE계 STAINLESS STEEL은 투자율(자석에 반응하는 자속밀도의 비)이 0에 가까우나, Martensite조직은 상당량의 투자율이 발생한다. 즉, AUSTENITE계 STAINLESS STEEL 제품의 강도를 증가시키기 위해서는 반드시 투자율의 상승을 초래하게 되는데, 이를 해결하기 위해 해외 업체에서는 합금원소를 첨가하여 투자율을 억제하는 방법을 개발하여 사용하고 있으며, 국내에서는 완제품을 전량 수입에 의존하고 있는 실정이었다.

국내에서 해외의 소재를 구한다는 것은 쉽지 않은 일이며, 화학적 조성을 알고 있다 할지라도 마음대로 소재를 생산할 수 없을 뿐더러, 생산하더라도 한 번 생산할 때 몇 십 톤씩 생산하는 제강 라인을 고려할 때 쉽게 재고를 두고 갈 정도의 생산량이 아니었다.



연합화스너는 이를 해결하고자 소재의 변태 전과 후 조직 간의 특성을 검토하고 연구한 결과 특정한 온도 구간에서 소재가 가지고 있는 기본 기계적 성질 값을 유지하면서 다시 AUSTENITE 조직으로 변태시킬 수 있음을 알게 되었고, 약 3개월여 연구 결과 최적의 조건을 찾아 개발을 완료하고 모든 요구사항을 만족하는 제품을 개발, 기존 공급가에서 약 40% 정도 비용을 절감하여 2004년부터 독점 공급하고 있다.



우수한 품질 및 가격 경쟁력 확보

새로운 기술을 개발하게 된 계기는 고객으로부터 제품의 개발에 대한 제안을 받았기 때문. 당시 제안 내용은 이미 국내에 다른 용도로 수입된 소재를 단지 임가공하는 수준이었으나 이렇게만 하더라도 완제품에 대한 수입 원가를 약 20%정도 절감할 수가 있었다.

연합화스너가 소재를 사급(발주처에서 공급한 소재) 받았을 때에는 다른 용도로 사용하기 위해 수입된 소재이므로 제품을 가공하기에는 전혀 맞지 않는 기형상의 소재였다. 최초 공급분은 이 기형상의 소재로 가공을 하여 제품을 공급하였으나, 가공이 힘들어 효율에 대한 회의가 생기기 시작했고, 다른 방법이 없는지 고민하고 연구한 결과 현재 연합화스너만의 고강도·비자성 제품에 대한 기술을 보유하게 되었다.

연합화스너는 여기에서 머무르지 않고 이 기술을 탄소강 및 합금강 제품에도 응용, 최근 중소기업 기술혁신 개발사업 과제로 선정된 '온간 단조 공법에 관한 기술개발' 연구를 추진 중이다. 열간 단조 시 발생하는 연료효율을 감소시키고, 단조 후 후가공 공정을 획기적으로 개선하여 우수한 품질 뿐만 아니라 해외 기업과의 원가 경쟁에서도 경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 내다보고 있다.

21세기 국경을 초월한 무한 경쟁시대의 환경 변화는 그 속도를 가늠할 수 없을 만큼 빠르게 변화하고 있으며, 그 변화의 폭이 더욱 커지고 복잡해져 가고 있다. 이에 연합화스

너는 각종 정보와 지식을 바탕으로 풍부한 경험의 내부적인 능력과 외부 환경에 의한 기회와 위험 요인들을 세밀히 분석, 고객을 중심으로 한 '21세기 최고의 화스너 전문업체'가 되기 위해 중장기 경영목표를 설정하고 실천하여 나날이 발전해 나가고 있다.





"꾸준한 투자와 기술 개발로 어려움 극복"

인터뷰 / (주)연합화스너
이 철 대표

연합화스너만의 강점은 무엇인지.

1992년 회사 설립 후 한 가지 사업에만 몰두하며 그 자리에 만족하지 않고 꾸준히 기술 투자를 한 것이 지금 돌이켜보면 어려운 시기를 극복할 수 있는 원동력이 된 것 같다. 1997년 말 IMF 때와 제2의 IMF 라는 요즘 역시 무사히 극복하고 지낼 수 있었던 밑거름은 한 가지 사업에만 집중하고 경쟁사들보다 한발 앞서 새로운 작업방법 및 기술을 개발하여 타 업체들에 비하여 경쟁력을 가질 수 있는 제품을 만들고자 노력했기 때문일 것이다.

그 일환으로 2007년에 기업 부설 연구소를 설립, 인증을 받아 현재 중기청의 지원을 받는 여러 가지 과제들을 연구 중에 있으며, 앞으로도 꾸준히 연구개발에 투자할 것이다.

평소 경영철학은 무엇인지.

'신뢰받는 기업, 원가절감, 매출향상'이라는 경영방침 아래 '단결, 성실, 신용'을 사훈으로 삼고 있다. 늘 '기업을 움직이는 것은 사람이다'라는 생각으로 모든 것에 우선하여 회사 가족들을 배려하고, 이것이 회사를 이끌어나가는 진정한 리더십임을 알고 실천하고 있다.

향후 계획은.

풍력발전 사업에 중점을 두고 추진할 계획을 가지고 있다. 그러나 우리 같은 소규모 업체들은 새로운 기술이나 해외 흐름 등을 파악하기 어려운 것이 현실이다. 그러므로 정부 등에서 풍력발전 사업에 필요한 정보나 인증, 기술지원 등 중소기업이 혜택을 받을 수 있게 지원을 해줬으면 하는 바람이다.

연합화스너는 2004년부터 해외 우수한 풍력발전 업체들에게 제품을 공급해 왔으며, 다년간 쌓은 실적 및 기술력들을 영향력 있는 풍력기술 인증기관에서 인증 받아 명실공히 검증된 품질의 제품으로 세계와 경쟁할 것이다.

[취재] 기획홍보처 홍보팀 양승수

