

비즈니스엠포기
달재화학(주)

“세계 최고 품질
인산염제로
제2의 도약할 것”

열린 경영, 최상의 팀워크
달재화학(주)의 야심찬 선언

권상일 대표이사

>>> [취재 _ 오세진]



▲ 권상일 대표는 “팀워크가 회사 발전의 원동력”이라고 강조했다.

언제나 활짝 열려있는 대표실의 문, 책상 위에는 명패도 없다.

“권위 보다 중요한 것이 팀워크이며, 임직원이 허심탄회하게 의견을 나눌 수 있어야 회사가 발전한다”고 강조하는 달재화학(주)의 권상일 대표.

권 대표는 “이러한 최상의 팀워크와 끊임없는 연구·개발이 달재화학(주)을 이끄는 힘”이라고 말했다.

달재화학(주)은 국내 최초 인산3칼슘(TCP) 개발, 국내 유일의 인산일수소칼슘(DCP) 생산 등 1973년 창업 이래 30여년간 인산염제와 관련 분야 제품 개발·생산의 외길을 걷고 있는 회사.

국내시장에서 인산염제 수입을 대체 하는데 일익을 담당할 뿐 아니라 고품질과 차별화로 세계 시장을 향해 뻗어나가고 있다.

특히 고환율과 중국산 덤핑 제품 반입 등 수망

은 난제 속에서도 ‘사람 중심’이라는 기본 방침을 고수하며 서로의 손을 좀 더 굳게 잡고 제2의 도약을 준비하고 있다.

국내 최초 TCP 개발로 이정표 세워

올해 ‘제2의 설립’을 선언한 달재화학(주)(인천광역시 서구 가좌동 173-115).

지난해 11월 무역의 날에 300만불 수출탑을 수상한 데 이어 올해 말까지 500~600만불 수출을 계획하고 있으니 그 포부를 짐작할 만하다.

권상일 대표는 “회사의 지속적인 발전을 위해서는 세계화 시대에 대처할 수 있는 능력의 배양이 절대적으로 필요하다”며 “IMF 이후 값싼 중국산 제품과 경쟁하며 고전을 면치 못했지만 생산성 향상과 원가 절감을 통해 경쟁력을 키워나갈 것”이라고 말했다.

“우리나라는 인산염제를 전량 수입하던 형편이었는데 이제는 해외 시장 개척에도 박차를 가하고 있다니 의미 있는 것 같아요.”

“참으로 긴 여정이었죠. 수출을 해야만 하는 이유도 회사의 역사 속에서 찾아볼 수 있어요.”

권 대표는 인산염제와 함께한 30여년의 시간이 스쳐 가는지 잠시 숨을 고른 뒤 말을 이어 나갔다.

달재화학(주)은 1973년 동물의 인과 칼슘의 보강제인 인산3칼슘(TCP)을 국내 최초로 자체 연구·개발에 성공한다.

당시는 TCP 전량을 일본에서 수입하던 형편이어서 국내 사료업체에 반가운 소식이 아닐 수 없었다.

1974년 인천시 계산동에 연산 5천톤 규모의 인

"세계 최고 품질 인산염제로 제2의 도약할 것"

열린 경영, 최상의 팀워크 달재화학(주)의 야심찬 선언



▲ DCP 제품



▲ TCP 제품

산3칼슘 공장을 준공한 뒤 수요가 증가함에 따라 1978년 3월 현재 위치에 연산 2만톤 규모의 인산3칼슘 공장을 준공하게 된다.

1984년 6에는 공장설비의 증설로 연간 생산규모를 2만7천톤 규모로 늘려 국내 수요업체의 요구량을 충족시켰다.

회사는 사업을 확장해 치아연마제와 식품첨가제로 사용되고 있는 인산일수소칼슘(DCP)을 자체기술로 개발, 1994년 6월 연간 8천톤 규모의 공장을 현 공장 유희부지에 준공한다.

그전까지 엘지화학, 부광약품, 태평양 등의 치약 생산업체들은 DCP 전량을 수입에 의존했기에 수입 대체 효과와 함께 가격도 인하됐다.

당시 권 대표는 공장에서 기술자로 근무하며 현장 경험을 쌓았다고 한다.

위기...그리고 극복

하지만 승승장구하던 달재화학(주)에도 위기가 찾아왔다.

1996년 권 대표가 대표이사로 취임한지 얼마 안 돼 IMF 외환위기가 찾아오며 인산칼슘이 중국에서 3분의 1 가격으로 수입되기 시작한 것.

인산칼슘 품질에 있어서는 '세계 최고'를 자부하는 달재화학(주)이었지만 어려운 시기, 싼 가격 앞에서는 당해낼 재간이 없었다.

주문은 급격하게 떨어졌고, 회사는 1998년 법정관리에 들어가게 된다.

하지만 권 대표에게 주먹을 불끈 쥐고 새로 시작할 수 있다는 용기를 준 사람들이 있다.

바로 회사 직원들.

기술진들이 이 시기에도 연구를 게을리 하지 않았을 뿐 아니라 전 직원이 '회사를 살려야 한다'는 일념 하나로 똘똘 뭉치기 시작하더니 생산성을 높이는 방안을 강구해 냈다.

뿐만 아니라 단골 거래처들은 "달재화학이 없으면 다시 인산칼슘을 전량 수입하게 돼 결국에는 가격이 큰 폭으로 상승하게 될 것"이라며 "삶의 질이 높아지고 있으니 품질 좋은 달재화학 제품을 이용하는 것이 경영에도 도움이 될 것"이라고 격려해 줬다.

인산칼슘은 동물 성장에 필수불가결한 요소이기 때문에 수요는 어떤 경우에도 줄지 않을 것임을 염두에 둔 말이었다.

결국 지난 2005년 9월 '팀워크'의 힘으로 법정관리에서 벗어나 새롭게 시동을 걸게 된다.



▲ 달재화학(주) 전경



현재는 TCP 생산효율을 향상시켜 연간 3만~3만4천톤의 생산능력을 갖추고 농협사료, 퓨리나코리아, 카길코리아, 서울우유 등 국내배합사료 업체에게 판매하고 있다.

인산칼슘 원료는 100% 질 좋은 남태평양의 나우루산 인광석을 사용하고 있으며, 공장은 전자동화 시스템을 갖추고 24시간 풀가동하고 있다.

매출 비중은 사료 70%, 식품·의약품이 30% 가량 차지하는데, 특히 식품·의약품 분야에서 동남아, 미국 등지로의 수출이 증가하고 있어 사료 분야의 어려움을 덜어준다고 한다.

권 대표는 "현재 국내시장에서 유통되는 인산칼슘의 70%(10~12만t) 가량이 중국산이므로 해외 시장에 눈을 돌릴 수밖에 없다"며 "2000년 부터는 일본과 호주 등지로의 수출이 꾸준히 증가하는 추세지만 더욱 가속도를 붙여야 한다"고 강조했다.

사람이 중심이 되는 기업

인터뷰 도중 "사람이 중요하다"고 몇 차례나 강조한 권 대표.

권 대표는 "직원의 능력을 향상시켜 인재가 회사의 제1재산이 돼야한다"며 "특히 투명 경영을 펼쳐야 직원들이 적극적인 주인의식을 가질 수 있다"고 말했다.

실제 이를 위해 재능대학에 의뢰해 전직원 PC활용능력 교육 등 지속적으로 교육을 실시할 뿐 아니



라 휴게실 및 샤워장, 직원용 기숙사 운영, 중고등학생의 학자금 지급, 5년 단위 장기근속자의 제주도 위로여행비 지급 등 복지향상에도 힘을 기울이고 있다.

또 매분기 마다 직원들에게 재무제표와 영업현황을 직접 공개 설명하고 있으며, 이러한 가운데 2002년 '납세자의 날'에는 국세청으로부터 성실(모범)납세자로 선정되기도 했다.

노사 화합을 위해 여직원 대표와 노조위원장이 매월 열리는 경영혁신회의에 참석, 회사의 사업실적을 같이 보고 받고 당면 과제와 문제점을 같이 토의하는 등 모든 정보를 공유한다고 하니 주인의식을 갖게 되는 것은 당연한 듯 보였다.

어려운 상황에서도 '사람이 우선'이었던 기업.

인터뷰를 마치고 나오는 길, 달재화학(주)이 '제2도약' 후 생각보다 더 높게 뛰어오를 것 같은 느낌이 들었다. ⑤



▲ 전 직원이 함께한 남이섬 단합대회.