



오정현
SSCP 사장

“글로벌화 · 규모화 · 사업다각화로 시장 승부”

200년 업력의 독일 슈람사를 인수해 최근 세간의 주목을 받았던 SSCP. SSCP는 슈람사 인수를 계기로, 최고 수준의 자동차 코팅 기술을 국내 시장에 도입하는 한편 자사 IT 코팅기술을 해외시장으로 확대해 국내외에서 매출 확대를 노리고 있다. SSCP는 최근 PDP와 LCD 업계로의 진출에도 두각을 드러내고 있다. SSCP의 글로벌화 및 규모화, 사업 다각화 등의 변화는 젊은 사장 오정현 체제로 바뀌면서 비롯됐다고 봐도 무방하다는 평가다. 최근 SSCP 최대 주주가 오주언에서 오정현으로 바뀌었지만, 실질적인 경영인수는 3년 전에 이미 이뤄졌다는 것. SSCP의 괄목할만한 변화를 이끌고 있는 오정현 사장은 “내년에는 신규 아이템을 내놓고, 기존 제품의 매출을 확대해 전자재료 중심으로 성장을 이룰 것”이라며 “특히 해외쪽 비즈니스가 크게 성장할 것으로 본다”고 전망했다.



분야별 제품에 대해 설명해 달라. 전체매출 기준으로 각분야별 비중은 어떻게 되는가.

“친환경 소재 특수코팅재를 만들고 있다. IT기기, 자동차 등 적용 분야가 다양하고, 최근에는 전자재료 사업부를 만들어 LCD와 PDP관련 전자재료를 생산하고 있다. 중국 광케이블 업체 등을 타겟으로 광섬유코팅재도 양산 중이다. 매출 비중은 작년 말 기준으로 IT코팅재가 65%, 자동차 15%, 전자재료 20%이며, 자동차와 전자재료쪽 중심으로 비중을 높여갈 계획이다.”

경연권 승계를 이유로 최근 최대 주주가 변경됐다. 달라지는 게 있는가.

“최근에 최대주주가 변경되기는 했으나, 2002년부터 사실상 오너십을 완전히 승계했다. 단순한 페인트, 플라스틱 코팅회사에서 IT를 접목시키고, 생산시스템도 다품종 소량으로 전환했으며 전문인력도 다수 확보했다. 2003년 중국에 진출해 해외 마케팅 기틀을 마련했고, 슈람사 인수도 글로벌화하는 과정에서 일어난 일이다. 회사의 사업영역

이 확대됐고, 글로벌화됐다고 보면 된다.”

SSCP하면, 독일기업 슈람사를 인수한 것이 우선 떠오른다. 인수를 하게 된 목적 및 매출규모 변화는.

“글로벌 서플라이 체인을 가져갔다는 데 가장 큰 의미가 있다. 아시아의 공급망은 이미 구축돼 있었으나, 유럽은 슈람사 인수로 체인이 만들어진 것이다. 친환경 도료에 특성이 있는 슈람의 기술을 아시아에서 적용시켜 시장을 확대해 나갈 계획이다. 현재 국내와 중국 등은 저가 중심의 코팅재가 주류를 이루고 있다. 슈람사를 통해 BMW, 벤츠에 적용됐던 고가 코팅재를 시장에 도입해 공략할 방침이다. 슈람사는 1000억 원대의 매출을 올리는 회사로 해외 매출 규모가 그 정도 늘어난다고 보면 된다.”

PDP 및 LCD용 소재 솔루션 사업에 최근 진출했는데, 이 분야를 진출하기로 한 결정적 이유가 있다면.

“전자재료 사업부는 작년 9월에 출범했다. 부가가치가 높고, 한국의 디스플레이가 세계를 선도하고 있는 분야다. 그런데, 부품소재는 외산이 거의 점유하고 있었다. 국산화 필요성을 느꼈다. 응용코팅쪽으로 적용이 가능하다는 판단하에 5-10년 동안 준비했고, 그 결과 사업부를 출범시킨 것이다. 같은 기술로 사업영역을 확장해 온 3M과 같은 컨셉으로 SSCP를 인식하면 된다.”

삼성SDI의 50인치 PDP 전용 P4라인에 독점 공급되는 전극재료(실버페이스트)의 양산으로 주목을 받고 있다. 이 제품은 어떤 특성을 갖고 있다.

“옻새 프린팅 공정은 포토레지스트 등 기존 공정에 비해 생산 효율성이나 공간효율성, 원가절감율이 월등히 높다. 그 공정 적용을 가능하게 하는 것이 바로 실버페이스트다. 삼성SDI와 2년간 공동 개발했다. 삼성SDI 4기 라인에 관련 장비가 최초 도입됐고, SSCP는 최초로 공급하는 업체가 됐다. 장비 4개가 셋팅돼 있고, 최대 월 18만장의 50인치 패널을 찍어낼 수 있다.” K