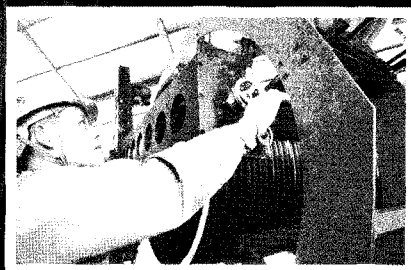
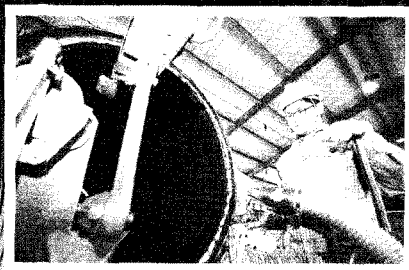


품질과 기술로 믿음을 주는 기업 성 / 호 / 철 / 관



21세기 기업의 화두는 이제 지속가능경영에 있고 지속가능경영은 고객의 믿음에서 나온다. 고객의 믿음을 얻기 위한 지름길은 바로 창조적 경영이다. 답습의 태도를 버리고 새로운 것을 찾아내는 노력, 바로 성호철관에서 찾을 수 있다.

성호철관은 지난해 친환경적 배수관의 생산에 기술과 자본을 아끼지 않은 공로를 인정받아 친환경기술대상 하수도 부문 환경관리공단이시상상을 수여받았다. 또한 대한민국 건설기술 발전과 건설산업에 대한 기여도가 높아 대한토목학회에서 시상하는 건설자재부문 대상을 수상하기도 했다. 비단 이러한 수상 내역 때문이 아니더라도 성호철관은 배수관의 사용에서부터 폐기까지의 모든 과정에서 자연을 파괴하지 않고 최대한 지켜 후손들이 깨끗한 환경 속에서 살 수 있도록 최선을 다하는 기업이다. 설립 이후 밝아온 발자취만 보더라도 하수관 파이프 생산에 있어 주목을 받지 않을 수 없다.

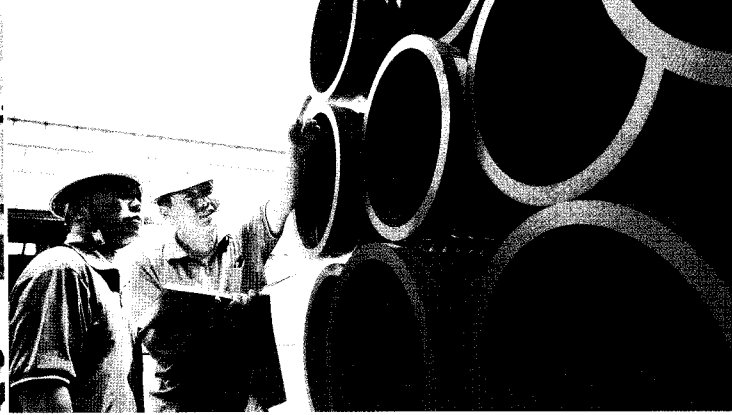
한 걸음 앞선 생각으로

성호철관의 주력 생산품은 3층 피복 수저파형강관 제품으로 성호철관의 창조적인 경영정신을 단적으로 보여주는 제품이다. "1980년대 경제발전과 함께 건설 경기 역시 폭발적인 성장세

를 보였는데 그에 따라 건설자재 품귀 현상으로 많은 어려움을 겪게 되었습니다. 특히 건설자재 중에서 흙관의 공급 부족으로 인하여 공사장마다 애로사항이 많았죠. 이에 대한 해결책을 찾던 중, 유럽과 미국에서 이미 오래전부터 파형강관을 사용하고 있음을 알고 국내에 도입해 보기로 했습니다."

기존에 주로 쓰였던 흙관은 제작 과정에서 모래와 골재 등 많은 자연자원을 필요로 하고 또한 사용 과정에서 하수나 오수의 누출로 인한 토양과 하천의 오염을 일으킬 수 있는 문제를 안고 있었다. 장기적인 안목에서 대체품이 절실히 요구되었다며 한세기 대표이사는 성호철관이 최초로 파형강관의 장점을 연구하기 시작한 배경을 설명해 주었다.

"미국 PRD사와 유럽 SPIRO사의 기술을 도입하여 국내 기술진을 양성하고 최소 D150mm에서 최대 D3000mm까지 제품을 완벽하게 생산하게 되었습니다. 결국 국내 최초로 KS 표시 허가를 획득하여 많은 건설현장에서 호평을 받았습니다."



성호철관의 노력이 깃든 3층 피복 수지파형강관은 현재 미국 특허 2건, 발명특허 14여 건 이상의 지적재산권을 보유하고 있다. 뿐만 아니라 한국토지공사와 대한주택공사 신소재로 인정 받았고, 조달청으로부터는 연속 2회에 걸쳐 우수제품으로 인정 받았으며, 중소기업청 성능 인증, 중소기업청 GQ마크 획득 등 그 우수성을 다각적으로 입증받았다.

세계에서 인정받은 기술력으로

1996년 이중코팅 배수관인 수지파형강관을 개발한 데 이어 2000년 기존 제품보다 내식성이 1,000배가량 향상된 3층 코팅 피복 수지파형강관을 개발했다. 피복강관의 내구성의 척도인 음극박리 저항성이 뛰어나며 접착력이 강하고 내식성, 내구성, 수밀성, 조도계수, 외압강도, 연약 지반의 적응력 등이 뛰어난 제품이다.

3층 피복 수지파형강관의 우수한 품질은 2002년 미국의 P.R.D사와의 로열티 계약으로 이어졌다. 이를 발판으로 세계 시장으로의 진출을 염두에 두고 국제적으로도 명성이 있는 ASTM(미국재료시험학회)의 표준규격 제정을 위하여 매진한 결과, 모든 심사를 통과하여 지난 2004년 11월 세계 최초로 3층 피복 수지파형강관에 대한 2건의 사양이 마침내 ASTM으로 제정되는 개가를 올렸다.

“관 내면을 평활하게 하여 동일한 관경에서 통수 능력이 증대되는 효과를 가져왔습니다. 이는 사용자 입장에서 보았을 때 현장에서의 품질관리가 매우 용이하며, 하수 배관 재선정시 최우선 고려 사항인 강도, 시공성, 수밀성, 조도계수, 내식성 등을 100% 만족하는 하수관이라 할 수 있습니다.”

기술 개발을 담당하는 최성문 이사는 3층 피복 수지파형강관의 우수성을 설명하면서 한편으로 성호철관의 기술에 비해 낙후하지 않은 시장 상황에 대한 아쉬움을 나타내기도 했다.

“현재 배수관 시장은 품질 검증 방법의 미흡과 제



조업체의 난립으로 품질보증체계가 혼란스러운 실정입니다. 이를 보완하기 위해서 각 업체가 노력해야겠지만, 각 공공기관이 가격보다는 품질을 우선에 두어 정부로부터 품질을 인정받은 중소기업 기술개발 제품(성능인증, 조달우수제품 등)에 대한 실질적인 구매가 이루어질 수 있도록 해야 할 것입니다.” 성호철관은 내년에 올해 대비 내수 판매율을 30% 이상 늘릴 계획이다. 또한 2002년에 미국 업체와 제품 판매 및 생산에 관한 로열티 계약을 맺은 실적을 바탕으로 올해는 본격적인 수출의 길을 터 외화벌이에 나설 계획이다. 그 길에 성호철관이 가진 무기는 최고의 기술과 높은 품질, 바로 이 두 가지일 것이다. ☺

