태 창 55 주 년 기 념

20세기에서 21세기까지

태 창 철 강 5 5 년 사

human steel nature

human

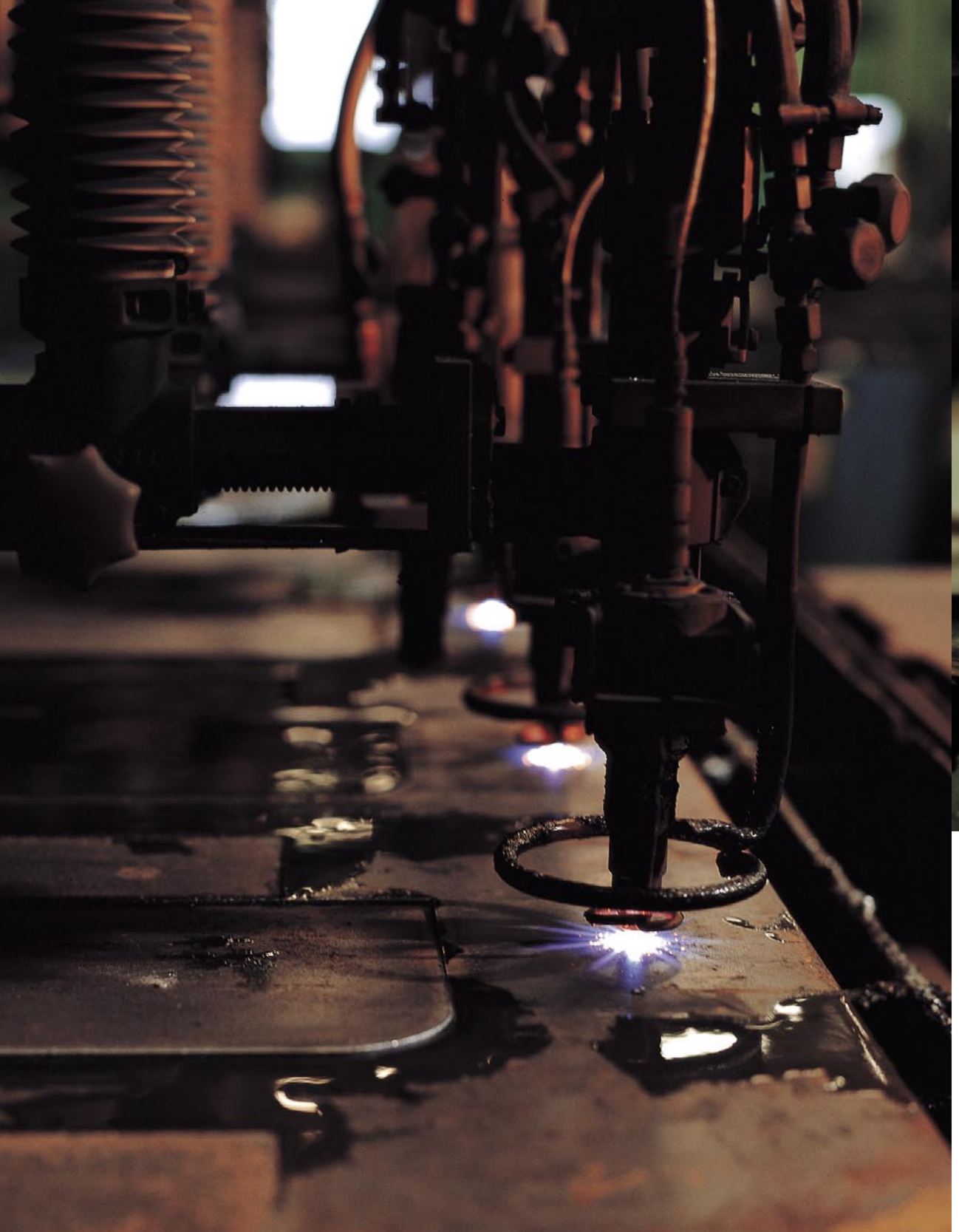
태창은 사람을 소중하게 생각합니다. 훌륭한 인재 없이는 기업의 미래도 존재하지 않기 때문입니다. 우수한 인재들이 자신의 능력을 맘껏 발휘하는 장으로, 그리하여 사원 모두가 도전하는 청년정신, 미래 지향의 개척정신을 가진 인간으로 성장하여 보다 나은 삶을 구현하는 것, 그것이 사람을 소중히 생각하는 태창의 진정한 휴머니즘입니다.

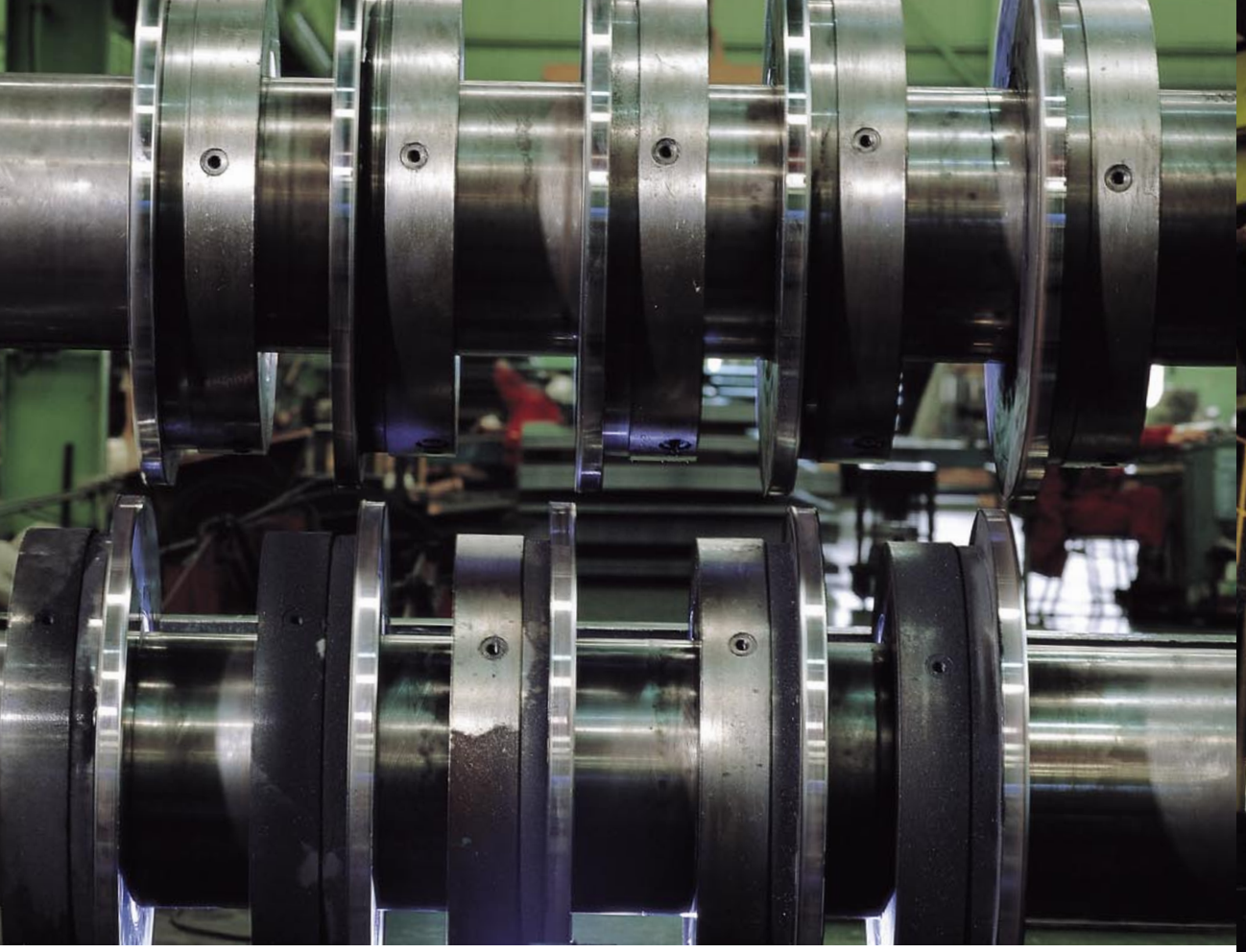
정해호
Mitutoyo

강 동 인
강 말 례
강 성 문
강 승 민
강 한 석
고 광 순
고 재 욱
고 한 진
고 현 재
곽 병 열
권 오 영
권 오 정
권 용 은
권 재 관
김 혁
김 경 영
김 광 영
김 대 영
김 대 우
김 미 향
김 병 준
김 봉 학
김 선 애
김 성 곤
김 수 업
김 순 원
김 영 호
김 영 호
김 용 하
김 육 남
김 의 철
김 인 욱
김 일 남
김 재 호
김 재 훈
김 정 기
김 정 훈
김 정 희
김 종 규
김 종 렬
김 종 용
김 종 운
김 주 경
김 주 홍
김 준 혁
김 진 기
김 진 락
김 찬 묵
김 춘 희
김 태 덕
김 태 호
김 학 린
김 형 근
김 효 진
김 희 대
김 희 섭
나 윤 정
남 덕 우
남 익 현
노 태 균
류 지 수
마 성 열
마 영 훈
박 기 출
박 노 수
박 노 욱
박 대 석
박 대 성
박 대 환
박 동 권
박 동 렬
박 문 철
박 상 진
박 선 미
박 성 구
박 성 태
박 성 현
박 수 정
박 순 필
박 시 영
박 영 광
박 일 권
박 재 준
박 정 섭
박 정 하
박 종 원
박 주 연
박 지 훈
박 진 석
박 진 수
박 진 우
박 철 광
박 혁 진
방 부 길
배 돌 암
배 성 운
배 연 미
배 은 숙
배 은 정
배 주 환
배 준 호
배 진 규
배 혜 영
백 구 봉
백 동 현
백 인 철
백 희 진
변 무 국
변 연 경
서 병 달
서 상 윤
서 상 환
서 성 환
서 우 혁
서 지 선
석 경 철
성 상 열
성 순 남
손 두 호
손 영 준
손 영 호
손 장 익
손 중 락
손 진 구
손 진 열
신 영 진
신 정 민
신 정 철
신 종 수
안 건 태
안 용 운
양 병 군
양 선 홍
어 용 주
오 세 권
오 주 천
오 준 협
우 순 구
우 흥 택
원 덕 건
유 규 훤
유 상 진
유 일 태
윤 광 원
윤 석 관
윤 시 좌 자
윤 영 도
윤 영 섭
윤 정 기
윤 호 일
이 름
이 강 덕
이 경 희
이 광 일
이 국 원
이 대 식
이 동 건
이 동 원
이 동 진
이 미 경
이 미 애
이 사 헌
이 상 덕
이 상 배
이 상 태
이 석 부
이 성 무
이 성 진
이 세 형
이 연 주
이 영 식
이 유 근
이 재 복
이 정 희
이 준 홍
이 진 기
이 진 아
이 진 운
이 창 근
이 천 옥
이 철 관
이 현 주
이 혜 경
이 호 철
이 홍 대
임 보 애
임 상 호
임 종 원
임 종 현
장 동 국
장 성 민
장 영 옥
장 정 익
장 지 우
장 호 철
전 득 천
전 제 황
전 진 수
전 태 호
전 희 연
정 경 애
정 석 주
정 성 권
정 승 화
정 영 준
정 인 설
정 재 우
정 해 호
정 현 옥
정 혜 영
조 건 호
조 광 노
조 금 자
조 남 필
조 설 희
조 성 근
조 성 태
조 현 욱
조 현 준
조 호 원
조 호 현
주 영 주
주 정 은
지 찬 훈
진 상 욱
장 재 호
최 경 석
최 동 창
최 병 조
최 영 근
최 진 하
최 호 권
표 석 근
하 용 국
하 현 수
한 상 용
한 성 백
한 숙 희
한 죽 자
황 광 식
황 병 갑
황 성 민
황 유 신
황 재 일

steel

쇠가 없었다면 오늘날 우리의 삶도 태창도 존재하지 못했을 것입니다. 쇠는 인간 생활의 가장 근본적인 소재이자, 태창에게는 철판 판매업의 출발과 동종업계 최정상에 우뚝 선 오늘의 기반이기 때문입니다. 인간생활의 중심적 영역에서 생활의 핵심적인 역할을 수행해 나가는 기업, 바로 태창입니다.





태창철강 SFC공장

신라철강 포항공장 내부전경

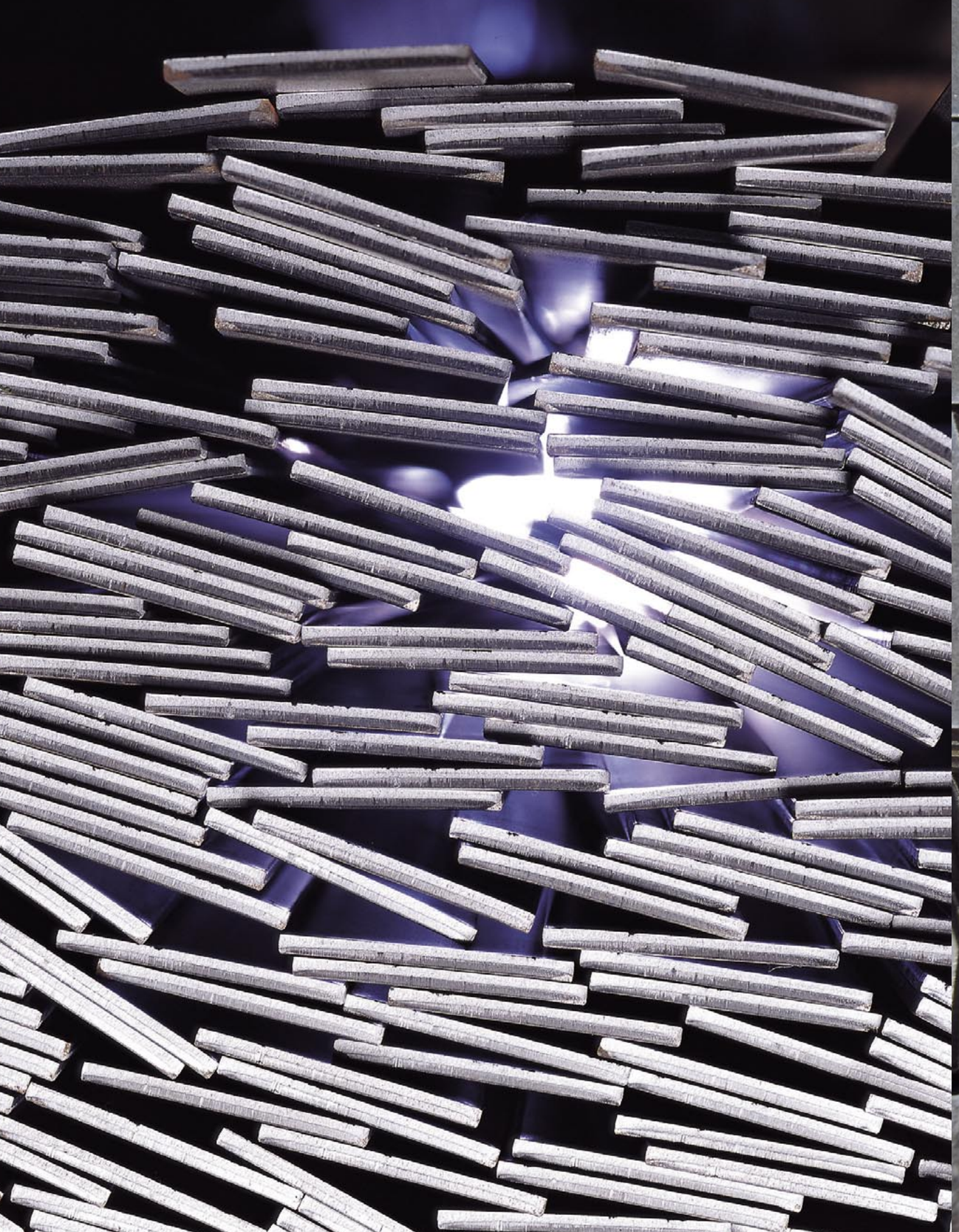
태창철강 대구공장 입고장면

신리철강 평택공장 슬리터라인 전경

중국태창철강유한공사 내부전경

티시테크 플라즈마(Plasma) 설비

TAE CHANG
RJ1427B



태창철강 SFC공장 적재부분

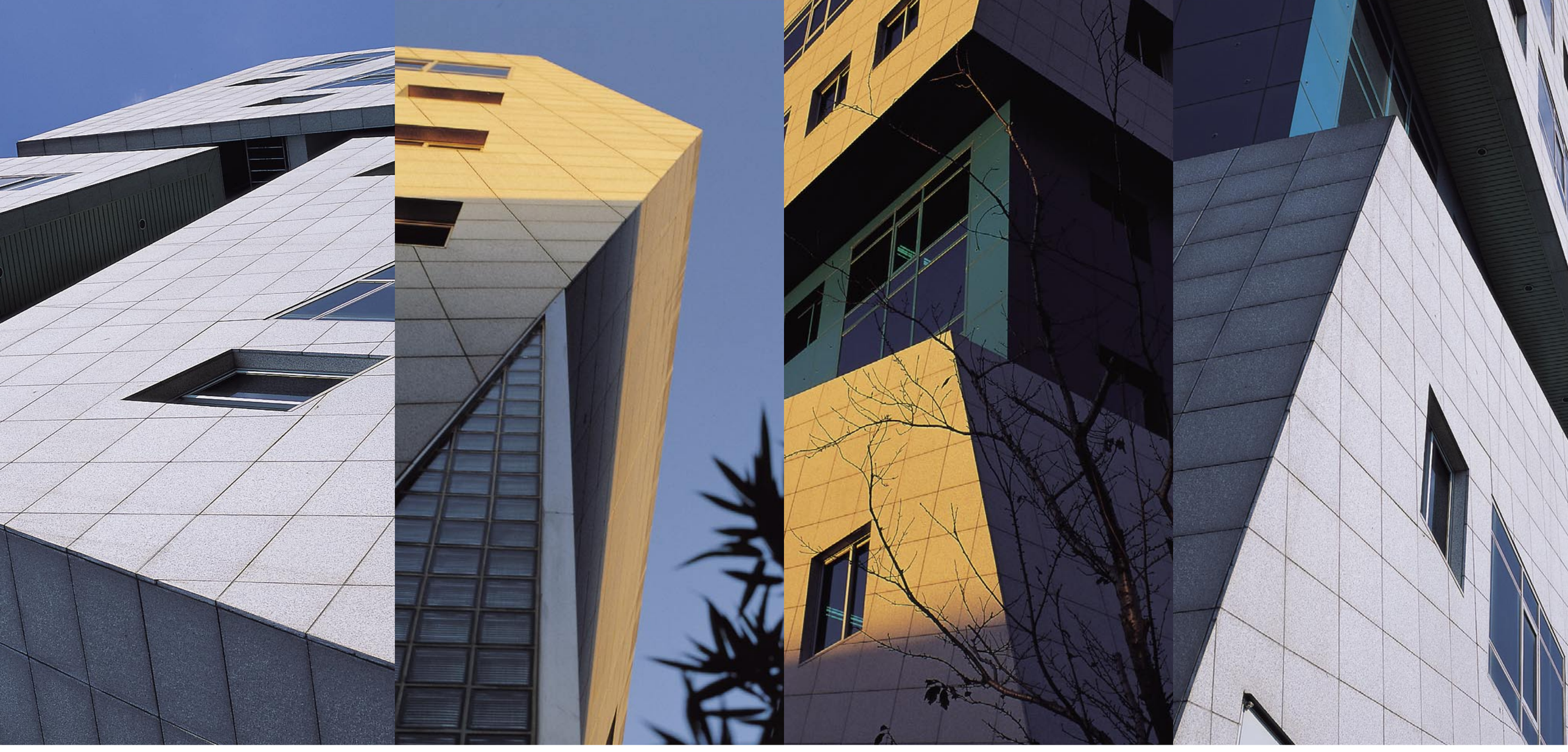
20 TON
30 TON

nature

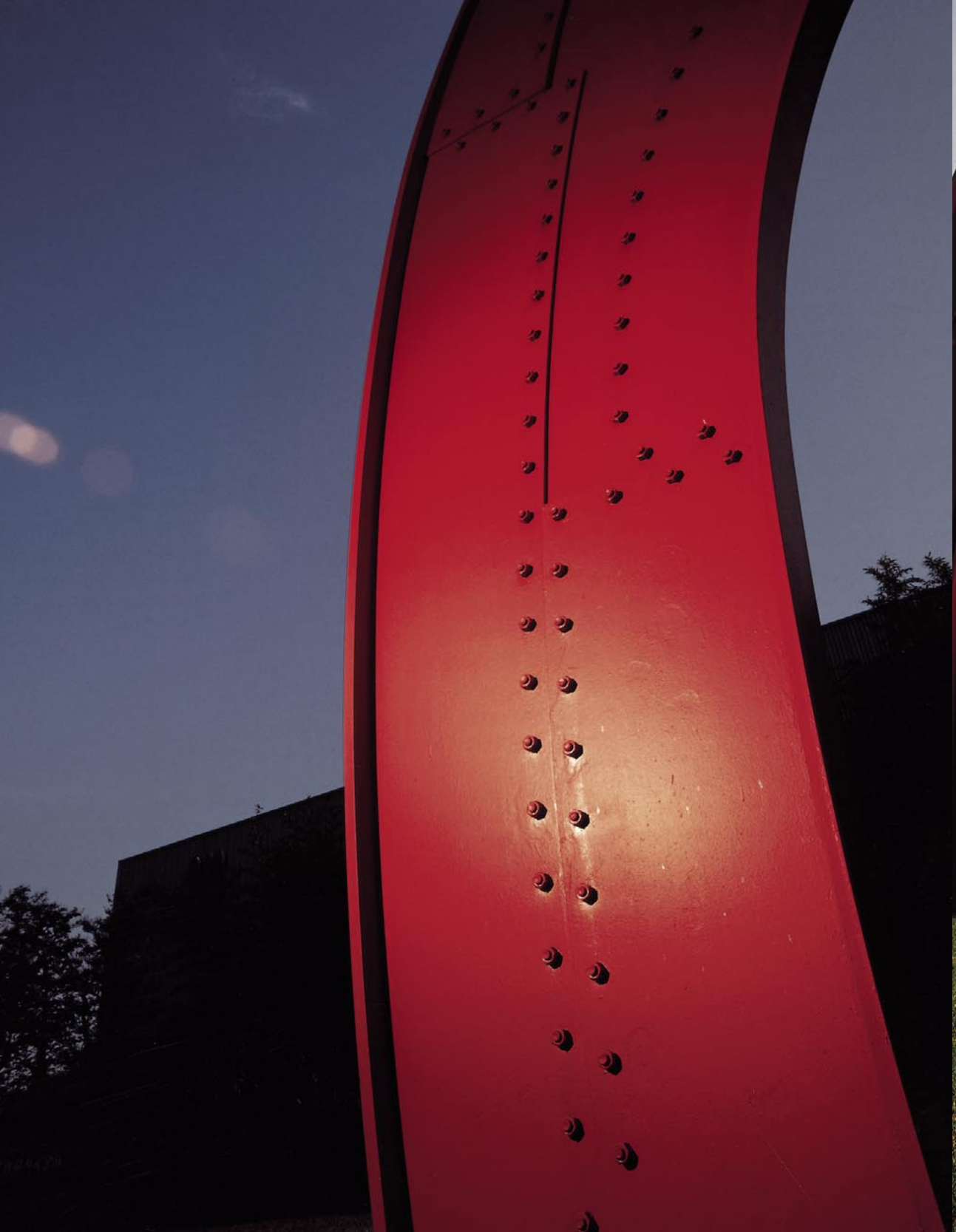
'쇠, 사람, 푸르름이 잘 어울린 21세기 초우량 기업' 의 태창의 비전에서 푸르름은 자연에게 보다 가까이 가고자 하는 의지입니다. 자연 친화적인 작업환경에 대한 노력을 시작으로 인간과 문화가 함께 숨쉬는 미래의 공간을 생각하는 것은 푸르름에 대한 실천입니다.
자연을 이끌어 가는 기업, 자연을 통해 세계 속에 주목받는 기업, 바로 태창의 자연경영이 들어있는 꿈의 실현입니다.

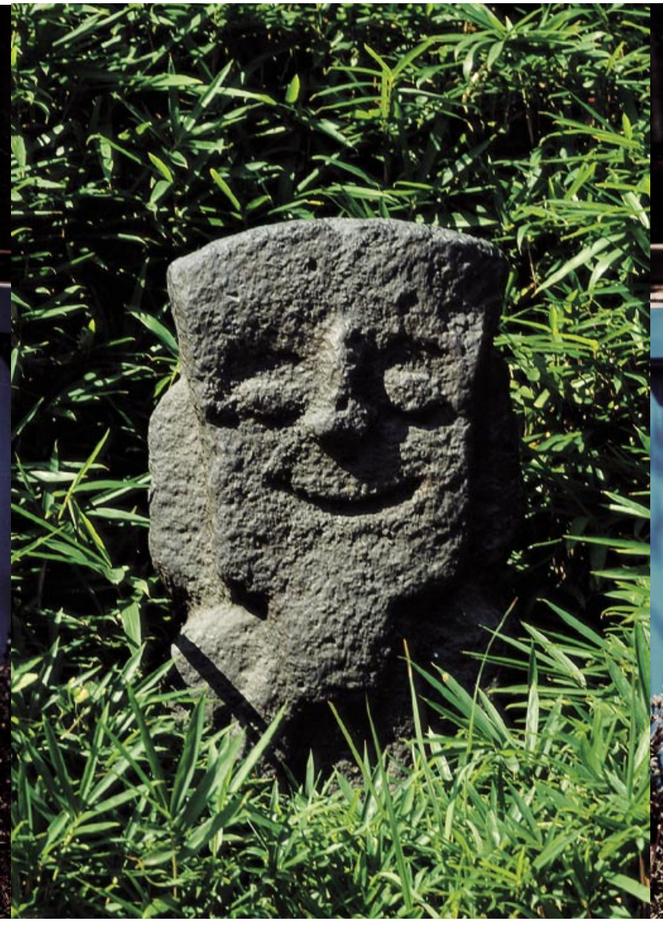
신라철강 포항공장 조경

대구본사 조경



태창철강 포항공장 외부전경





대구본사 수위동 지하조경

공중에서 바라본 본사조경

신라철강 평택공장 전경

TAECHANG STEEL

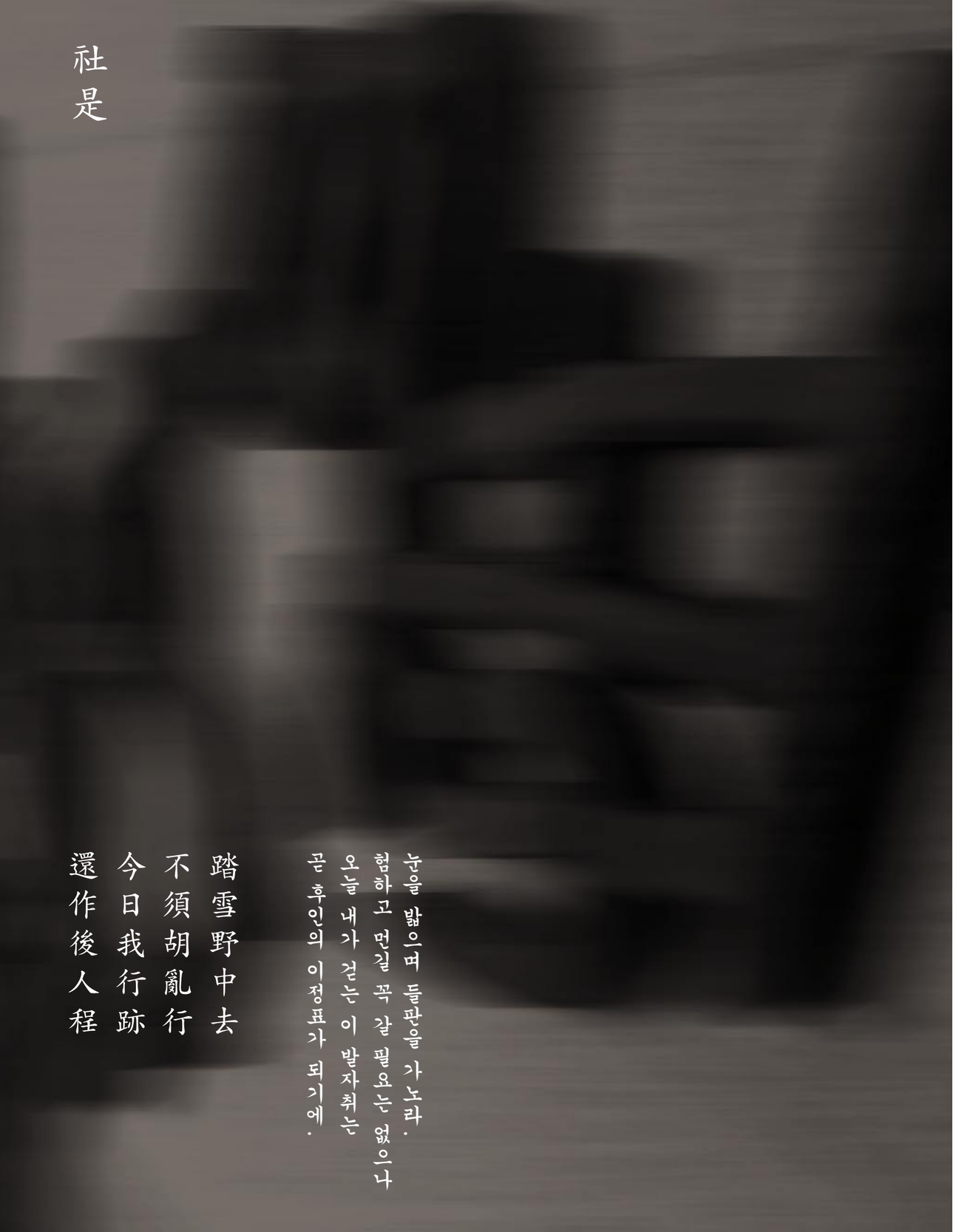
신라철강 포항공장 외부전경

TAE CHAN

서해대교에서 바라본 신라철강 평택공장 외부전경

태창철강 포항공장 봄 전경

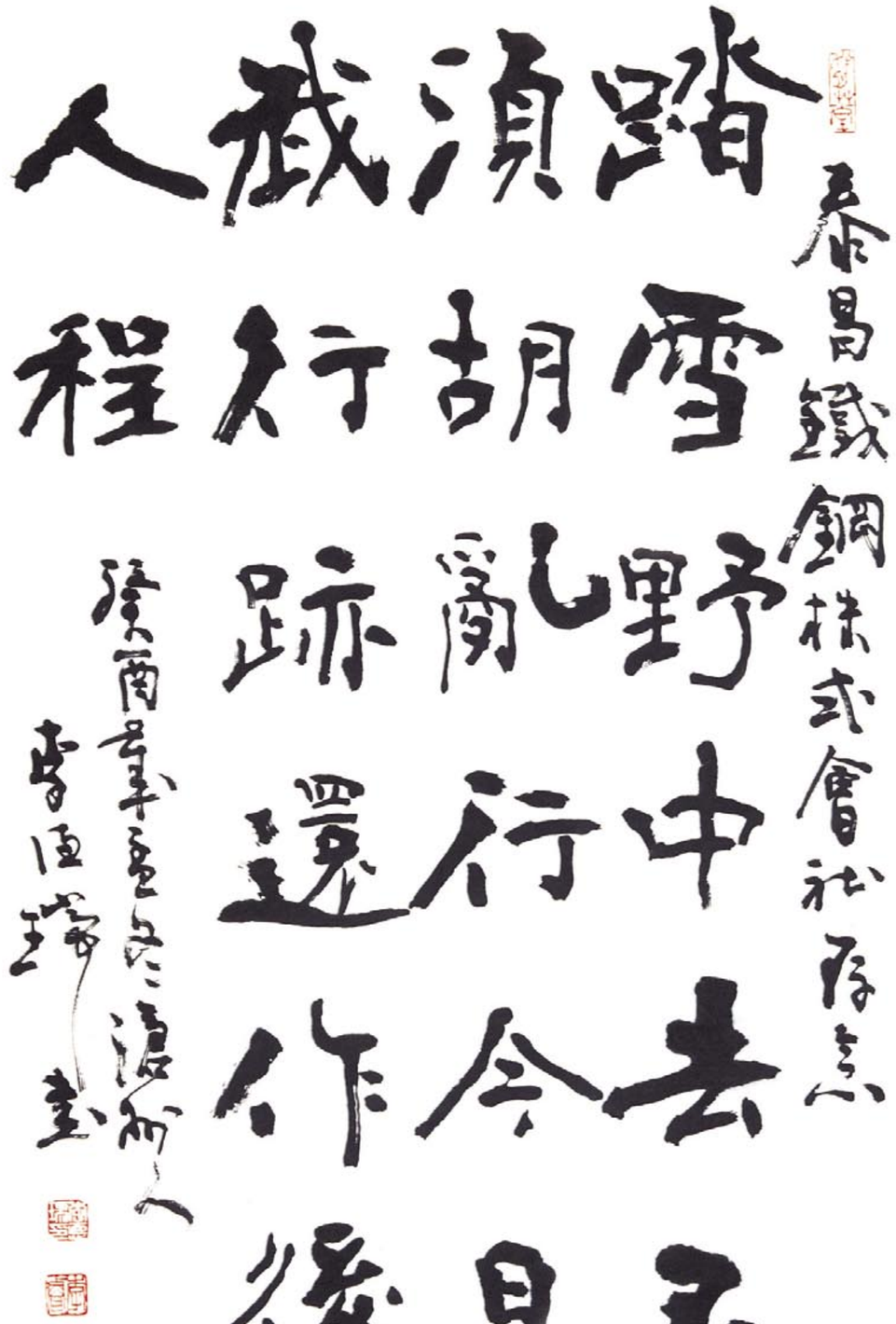
2021 세기에서 세기까지



社是

踏雪野中去
不須胡亂行
今日我行跡
還作後人程

눈을 밟으며 들판을 가노라.
험하고 먼길 꼭 갈 필요는 없으나
오늘 내가 걷는 이 발자취는
곧 후인의 이정표가 되기에.



목차

3인의 동업시대

1946 ~ 1966

창업의 순간 119

협화상회(協和商會) 128

전쟁과 재기 132

태창철재로 재출발 137

정직과 이익 145

제조업 추가 149

전환점

1967 ~ 1978

독자경영과 선문답 153

전환점 157

중대한 결정 165

첫 번째 고배 169

양면 유통전략의 시도 174

2전3기 177

탈 대구에 실패 179

승부수 __유통에서 가공으로

1979 ~ 1989

코일서비스센터의 등장 187

승부수 189

독일의 승인 200

더 물러설 곳이 없다 215

안정궤도에 진입 221

태창의 효자 230

동아철강 인수와
조강류시대의 마감 236

한국 CSC의 상징 239

3개년계획(1987~1989)의 수정, 수정 253

동아철강을 흡수, 합병 258

창업주의 유지 260

성장전략 __ 박판에서 후판까지

1990 ~ 1996

후판가공사업 진출 265

세계 최초의 갱슬리터 라인 개발 272

성서공장의 위기 278

비상경영체제에서 수상한
'아름다운 직장 대상' 291

포항을 축으로 297

철강업계 최초의 중국 진출 302

코스티스의 활약 313

제2창업 선포 318

새로운 돌파구 322

구심점 326

20세기에서 21세기까지

1996 ~ 2001

품질경쟁 337

최대의 투자 __ SFC공장 341

꿈의 경영 346

IMF의 악몽 349

밖으로의 위기 353

뜨거운 감자 357

위기를 기회로 368

집중력 __ 기업문화 375

중단기 비전 380

공원사업 385

변혁의 시작, 21세기

2001~

근대적 철강산업의 태동 389

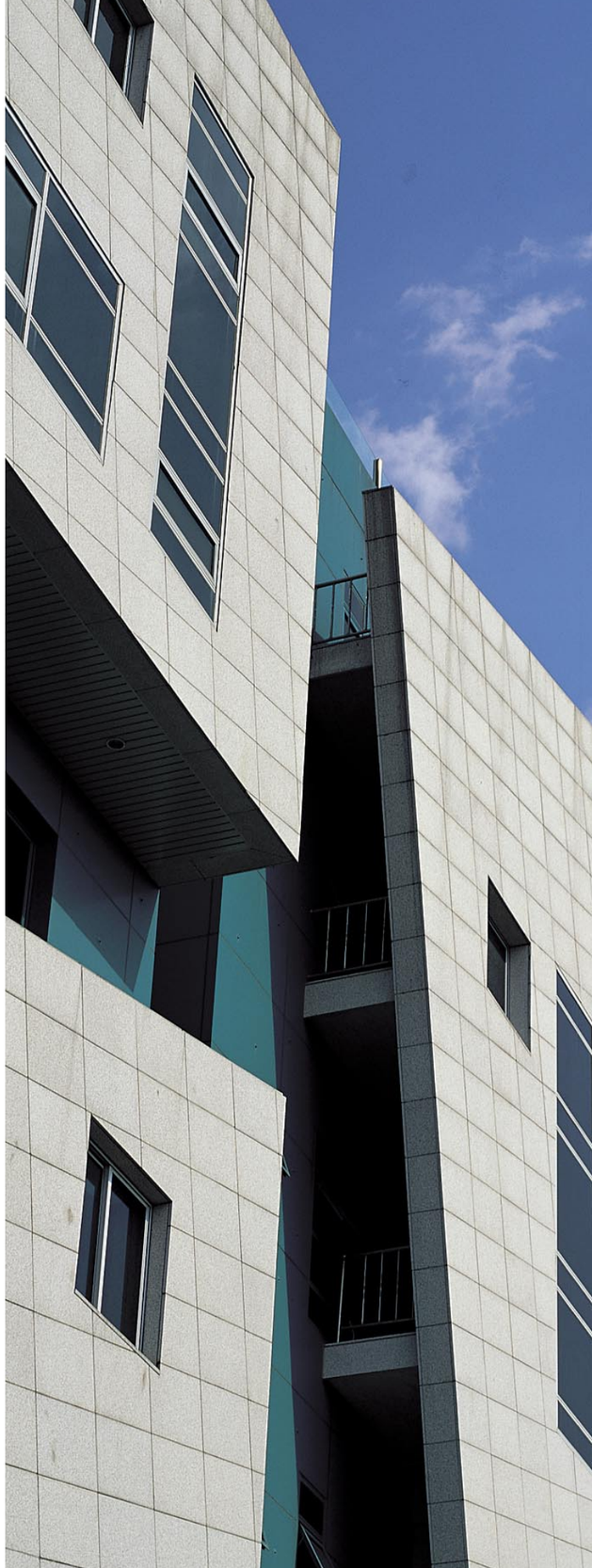
해방과 50년대 재건사업 392

60,70년대 성장의 주역 395

80년대, 세계적인 철강국으로 404

90년대, 성숙기 409

21세기의 시작 414



발간사

기업이 가지고 있는 힘은 사람들과 만들어 가는 존속성이라 생각합니다. 태창 역시 창업 당시에 함께 한 파트너들과 미지의 세계에 도전한 태창인들이 있었기에 어려운 역사 속에 반세기라는 기틀을 만들어 왔습니다.
철을 유통한다는 발상과 국내 최대 규모의 코일서비스센터가 나오기까지의 과정, 그 당시를 극복해 나가는 창업의 이념이 오늘의 태창과 미래의 태창을 만들어 나가리라는 확신으로 이 책을 제작하게 되었습니다.

기업사란 과거를 가늠하고 우리 기업이 처한 현재의 정확한 상황을 판단하여 새롭게 도전할 미래를 볼 수 있다는 점에서 단순한 과거사의 기록만은 아닐 것이라 생각합니다.

1952년 3월 출발시점으로 바라보면 태창은 올해로 49년째을 맞이하게 되지만, 사사를 제작하던 중 1946년 2월 조선기계제작소와 첫 거래의 기록 확인으로 창업일을 정정함에 따라 2001년, 반세기를 넘어 55주년을 맞이하게 되었습니다.

철강유통이라는 개념은 생각도 할 수 없었던 1940년대 창업주와 파트너들은 최대 규모 군수품 조달처인 조선기계제작소로부터 화차와 우마차를 이용해 철강을 유통시켰고, 이미 60년대엔 대동신철공업사로 철강제조를 시도하기도 하였습니다.
비록 작은 출발과 소규모 유통업체였지만 전국적인 시도와 도전이란 기업이념으로 70년대 태창철강상사 북성로 시절과 80년대 이현공장 준공을 거치며 조강류가 아닌 강판류를 취급하는 포스코 판매점으로 발판을 구축하게 되었습니다.

이에 만족하지 않고 설비의 국산화 시도에 성공하며 포항공장 건설, 90년대 대구 성서공장과 함께 세계화로 접근하여 철강업계 최초로 중국시장에 CSC를 건설하기도 하였습니다.
일본 철강업계가 극찬한 철강가공업계 최대규모를 구축한 태창은 냉연시장에도 진출하여 대구, 포항, 평택에 신라철강을 건설하고 포스-현대 인도 CSC사업에 참여하여 그 성장 저력을 확인하였습니다.

또한 철강가공유통업계의 새로운 모티브를 모색하며 후판 가공업과의 연계성을 최대화하는 SFC사업으로 미래의 철강가공업계의 선두적인 역할에 앞장서 나갈 것입니다.

이제, 철과 사람과 자연의 조화를 추구하던 이상을 현실화하며 티시그린의 조경회사를 통해 뉴밀레니엄형 공원사업을 추진하는 태창은 도전과 이상을 만들어가는 회사로 발돋움하고자 합니다.

'20세기에서 21세기까지' 라는 55년 태창의 역사가 아닌 100년, 또 다른 1세기를 바라보며 이제부터 출발하는 태창이 되고자 합니다.

이 모든 역사와 미래엔 태창을 위하고 태창을 이끌었던 태창인들의 노고가 있었음을 잊지 않고 감사드리며 태창의 시작과 철강과의 접목, 시대를 이겨나가는 기업정신을 만들어주신 창업주의 영전과 태창의 무한미래에 이 책을 바칩니다.

1946~1966

젊은 시절의 유판석 사장 (오른쪽 위)

창업의 순간

태창철강의 씨앗은 해방 이듬해(1946년) 경북 김천읍 모암동의 20평 규모의 작은 가게에서 문을 연 협화상회(協和商會)였다. 창업주 유판석(劉判石) 사장은 친구인 유창국(劉昌國), 윤세희(尹世熙) 씨와 함께 철재유통업을 시작했다. 을사조약 이후 40년간 조선을 장악해 온 일본인들이 떠난 후 오히려 더 혼란스럽고 불안한 시기였다. 이 시기에 창업주는 어떻게, 왜 철재상(鐵材商)을 선택했을까? 이 궁금증에서 태창철강의 55년 역사가 시작된다.

일본은 1905년 을사조약으로 조선의 외교권을 박탈하기 전에 이미 조선을 일본의 식민지로 편성할 사업계획안을 작성해둔 터였다. 이듬해인 1906년 2월에는 서울에 조선의 외교뿐만 아니라 내정까지 통제하는 통감부를 설치하고, 초대 통감으로 이토가 취임했다. 1910년 8월 29일에는 고종(高宗)을 협박하여 강제로 합병문서에 조인했다. 그해 12월에 회사령을 제정하고(1912년 1월부터 발효했다), 1912년에 토지조사령을 공포함으로써 일본은 본격적인 식민지사업에 착수했다.

회사령의 골자는 조선에서의 회사 설립을 총독부가 허가함으로써 조선에 진출한 일본의 상업자본을 보호하기 위한 것이었다. 그들은 마지못해 조선인의 회사 설립을 허가했으나 일본공업과 비경쟁 부문으로 제한했다. 1912년 5월부터 1918년 10월까지 6년간 실시된 토지조사사업은 일본공업화에 필요한 자본 및 노동력의 기반인 농업분야를 장악하기 위한, 순전히 일본을 위한 게임이었다. 전국의 토지와 임야의 면적을 산출하고 소유권이 불분명한 경우에는 국유지로 편입시켰다. 이는 전통적으로 경작자와 소유자가 다른 조선 농업 행태의 허점을 이용한 것으로, 식민통치에 필요한 재정자원을 확보하고 조선에 진출하고자 하는 일본인에게 토지를 대여하기 위한 정지작업이었다. 이때 양반의 토지소유권을 인정해준 것은 그들을 친일파로 포섭하기 위한 술수였다. 그 결과 전체 임야의 58%가 국유지화됨으로써 조선의 농민들은 대부분 소작민으로 전락했다.

창업주는 일본의 식민지정책이 본격화되던 1914년 9월 20일, 김천(金泉)에서 출생했다. 영남, 호서, 호남이 만나는 3도의 접경에 위치한 김천은 지리적 호조건으로 조선시대부터 활발한 시장경제가 발전했는데, 그 점은 일본인들의 입맛에도 맞았다.

경부선 철도공사를 착공한 1901년부터 김천의 상권은 서서히 조선인들의 손에서 빠져나갔다. 그 해에 김천에 들어온 철도건설업자 아라이조(荒井組)는 김천 용두동에 가건물을 설치하고 일본인 노무자 수백 명을 수용했다. 같은 해 3월에는 모리모토(森本)가 철도공사장 인부들을 상대로 잡화점을 차렸다. 일본인들은 일본영사관의 비호와 지원 아래 상점과 요정을 경영했다. 1905년 1월 경부선 철도가 개통되면서 김천의 무역은 일본인들의 수중에 떨어지고, 그들의 등등한 기세에 밀린 조선의 상인들은 다시 봇짐과 등짐을 지고 돌아다니는 보부상 신세로 전락했다.

토지조사령으로 농토를 빼앗긴 농민들은 노동자로 전락했다. 유병문 공(劉秉文 公, 1882.10.27~1981.3.21)도 노동으로 가족의 생계를 꾸려나가고 있었다. 그가 느지막하게 본 외아들의 이름을 판석(判石)으로 한 데는 그럴 만한 이유가 있었다.

병문 공은 김천에서 장사로 불릴 만큼 키가 훤칠하고 몸이 건장했으나 서른이 넘도록 자식을 보지 못했다. 병문 공은 형제가 넷이었으나 아무도 아들이 없었다. 더욱이 맏형이 일찍 죽자 장손에 대한 부담이 고스란히 차남인 병문 공에게 돌아왔다. 그러자 당시 구미 금오산의 신흥사 주지로 있던 병문 공의 사촌 아우가 "사주팔자에 자식이 없으니 부처님께 공을 들여야 자식을 얻겠다." 고 말하자, 그 말을 들은 성유복 여사(成有福 女史, 1880.8.5~1940.1.1)가 금오산에 올라가 꼬박 백 일 동안 정성을 드려 기도하자 정말 외아들이 태어났다. 그래서 '절에 팔아서 낳았다.' 는 뜻의 판석이라는 이름을 지었다.

창업주는 열 살이 되던 1923년 봄에 김천공립보통학교–1907년 3월에 광흥(廣興) 학교로 개교하여 그해 5월에 4년제의 사립 광흥보통학교로, 1911년 7월에 김산보통학교로, 1914년 지방행정구역 변경에 따라 김천공립보통학교로 명칭이 바뀌었다. –에 입학했다. 당시 형편은 가난한 집 자제나 완고한 집안의 자제들이 다니던 서당에 갔어야 했으나 교육열이 유달리 강한 모친이 신식교육을 고집했다. 그러나 결국 학교를 졸업하지 못하고 중도에 서당에 나갔으나, 훈장이 자리를 비울 때는 그를 대신하여 아이들을 가르칠 정도로 한학에 뛰어나자 이번에는 병문 공이 창업주를 다시 학교로 보냈다.

2년 만에 김천공립보통학교 6학년에 편입한 창업주는 동급생보다 두 살 위에다가 의협심이 강하고 남을 배려하는 포용력이 있어, 훗날 협화상회를 함께 창업한 유창국, 윤세희 등 급우들 사이에서 신망이 두터웠다. 창업주의 이러한 성격은 성인이 되어 사업가로서 매우 귀중한 자산이 되었지만 한편으로는 약점이 되기도 했다. 사업의 요체는 개인의 자유와 영리 추구지만 남을 배려하여 스스로 자신의 자유를 억제하면 돌아오는 파이(이윤)가 적기 마련이었다.

김천공립보통학교를 졸업할 무렵이 되자 병문 공은 외아들의 결혼을 서둘

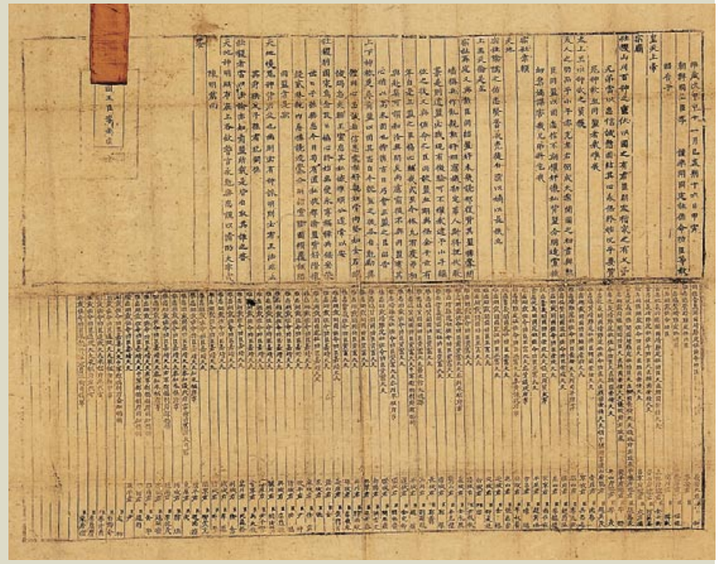
렀다. 손이 귀한 집안이라 하루 빨리 손자를 보고싶은 마음에서였다. 1930년 3월 13일 선산군 구미면 원평동에 살고 있던 허성운(許成云) 여사와 결혼한 창업주는 18세가 되던 이듬해에 김천공립보통학교를 졸업하고 경상도의 수재들만 모인다는 김천고등보통학교(지금 김천중고교) 입학시험에 합격했다. 그러나 그 무렵 일제의 식민지정책이 극에 달해 하루하루 끼니를 걱정할 정도가 되자, 스스로 진학을 포기했다.

1930년 이후 세계는 대공황과 파시즘의 대두, 제2차 세계대전 등 바람 잘 날이 없었다. 세계사에서 흔히 말하는 격동의 시기였다. 이 시기에 사회, 경제적으로 매우 어려웠던 일본은 바깥 세상에서 그 해결책을 찾고자 했다. 이미 1920년부터 1934년까지 추진한 조선에 대한 산미증식계획은 순전히 일본의 식량 부족을 충당하기 위한 것이었다. 따라서 쌀 생산량은 늘어났지만 조선의 식량난과 빈곤은 더욱 심화되었고 조선 농민의 소작 조건은 갈수록 악화되었다. 결국 산미증식계획에 의해 조선의 영세 자작농 대부분이 소작민으로 전락했고, 농촌경제는 완전히 파탄 지경에 이르렀다.

농토를 잃은 농민의 무력감을 지켜본 창업주는 무슨 일이든 하고자 했으나 일본인들이 거의 모든 상권을 장악한 김천에서 취직은 하늘의 별따기였다. 그러나 이웃의 소개로 용케 모암동 134번지에 있던 삼성오복점(三星吳服店) –양복점이었지만 포목점을 함께 운영했다. –에 취직할 수 있었다. 주인인 히로시마 출신의 시끼하라는 성실하고 부지런하고 책임감이 강한 창업주에게 얼마 안 있어 점포일을 거의 다 맡기다시피 했다. 창업주는 여기서 사업가의 첫발을 내디딘 셈이었다. 상업이 뭐고 상술(商術)이 뭔지 처음으로 알게 되었고, 특히 사업에 있어 매우 중요한 근간이 있어야 한다는 것을 깨달았다. 그후 창업주가 사업의 근간으로 삼은 것은 정직이었다.

창업주가 상업에 대한 이치와 감각을 배운 삼성오복점(현 송월타올) 자리(김천시 모암동 134번지, 1999 촬영)

전통적인 장시(場市) 풍습 –보통 5일마다 열리고 보부상들이 농산물, 수공업 제품, 수산물, 약재 등을 유통시켰다. –이 남아 있던 김천시장은 장꾼들의 곡식을 되질해주고 구전을


조선개국공신의 친필명단이 기재된 국보급 액자로 조선개국 2등공신이었던 강릉유씨 유창의 이름이 기재되어있다. 태종 이방원의 하사품으로 태창 본사 대회의실에 걸려있다. (2001. 6 촬영)

강릉 劉氏의 가계

중국 요(堯)임금의 후손인 유씨(劉氏)는 초한 시대에 유방(劉邦, 한고조)이 중원을 통일하고 한 제국을 창건하면서 두각을 나타내기 시작했다. 유방의 41세손 유전 (劉銓, 송나라에서 벼슬이 병부상서에 이르렀다) 이 1082년(고려 문종 36년)에 8학사의 일원으로 고려에 내려와 경북 영일군에 정착했다. 강릉 유씨(江陵 劉氏)는 유전의 9세손 유승비(劉承備)를 도시조(都始祖)로 모시나, 유승비의 증손 유창(劉敞)이 조선개국의 2등 공신으로 옥천(강릉) 부원군이 되면서 본관을 강릉으로 정했다. 강릉 유씨는 경상북도 선산군 구미면 부곡동(현 구미시 부곡동) 장자터가 세거지(世居地)였으나, 일제가 조선을 강점한 직후에 김천으로 이주했다.

받는 말감고나 피륙을 자질해주고 구문을 먹는 자감고들이 많았다. 이들은 단위 수량을 측정해주고 남는 부분을 구문으로 삼았는데 적당히 되나 말을 속여 부당한 이득을 챙기기 일쑤였다. 그러나 그로 인해 큰 화를 자초하곤 했다. 이러한 것을 보아온 창업주는 부정한 돈벌이와 정직하지 못한 장사는 결코 오래가지 못한다는 것을 깨달았던 것이다.

창업주는 근 10년 동안 삼성오복점에서 기숙하면서 보수로 받은 돈은 고스란히 가족의 생계를 도왔다. 그나마 이런 생활도 일본의 발악으로 끝나가고 있었다. 일본은 1939년 5월 국가총동원령에 이어 1941년 12월 태평양전쟁을 일으켰다. 당연히 식민지 수탈정책이 극에 달해 생필품까지 배급제가 실시되자, 가난을 피해 일본군의 강제 징병을 피해 고향을 버리고 만주와 연해주 등으로 떠나는 사람들의 행렬이 이어졌다. 당시 28세로 징집 연령이었던 창업주도 중국행을 결심하고 혼자 압록강을 건넜다.

창업주는 처음 도착한 산둥성(山東省)의 한 소읍에서 고철을 수집하여 규모가 좀 더 큰 고물상에 넘기는 행상을 시작했다. 약간의 돈이 모이자 열차를 타고 장쑤성(江蘇省)으로 올라갔다. 그곳에서 작은 점포를 빌려 광목, 양단, 포플린, 모본단, 비단 등을 팔았다. 삼성오복점에서의 경험을 밑천으로 포목상을 시작한 것이다. 중국 상인들이 주위에 많았지만 창업주는 정직과 친절로 단골을 많이 확보했다. 이들의 시기와 견제로 지치고 힘들 땐 눈을 감고 보고싶은 가족의 얼굴을 어루만지면서 고향으로 돌아갈 날만을 학수고대했다.

1942년에 신징(新京)의 포목점을 정리하고 쉬주어(徐州)로 옮겼다. 당시 일본군과 중국군이 긴박하게 대치하고 있던 쉬주어는 정상적인 시장이 형성되지 못하고 암시장에서 생필품 등이 거래되고 있었다. 물자 부족에 시달리던 중국군도 암시장을 통해 물자를 수급하고 있었다. 전시체제에서 수금이 불안했기 때문에 군과 거래하는 상인이 없었기 때문이다. 대개의 사업이 그렇듯이 위험 부담을 안는 만큼

군납은 덩치도 컸고 이윤도 좋았다. 창업주는 쉬주어와 카이펑(開封)을 오가며 중국군에 군량미를 납품했다. 대신 수금이 어려운 현금 대신 포목 등 현물을 대금으로 받았다. 계획한 대로 현물 수금은 용이했고 포목 판매는 늘상 해오던 일이라 어렵지 않게 처분할 수 있었다. 무엇보다 철저하게 내핍생활을 하면서 착실하게 돈을 모았다.

그러나 중국대륙의 전황이 점차 깊어짐에 따라 군납은 언제 돈을 떼일지 알 수 없었다. 군수품 거래의 위험이 가중되던 차에 조모가 위독하다는 편지를 받자 1943년 7월, 창업주는 다시 압록강을 건너 가족에게 돌아왔다. 그동안 가족은 하루하루 간신히 생계를 유지할 정도로 어려운 생활을 하고 있었다. 중국에서 번 돈으로 남산동 53-6번지에 작은 집을 한 채 구했고, 3년 후 협화상회를 창업한 1946년에 이 집에서 장남 유재성이 태어났다.

유재성 회장의 생가인 남산동 53-6번지(1999. 촬영)

창업주가 귀향하고 2개월 후(1943년 9월) 일본은 강제 징용령으로 조선의 청년들을 전쟁터로, 혹은 노역장으로 끌고갔다. 그렇게 끌려간 젊은이들은 말 그대로 거의 모두 개죽음을 당했다. 징용을 면할 수 있는 방법은 광산이나 군수산업체에 취업하는 것 뿐이었지만, 그것도 생명을 연장하는 것에 불과했다. 그곳에서도 가혹한 노동으로 목숨을 잃는 사람이 많았다. 하지만 가족의 권유로 창업주는 경북 성주군에 있던 광산에 취업했다. 니켈(Nickel)을 캐는 그곳에는 김천공립보통학교의 동기인 윤세희 씨가 있었다.

광산의 조업 조건도 위험하기는 마찬가지였다. 어두운 막장은 날리는 흙먼지로 눈을 뜨기조차 힘들었다. 하루도 쉬지 않는 중노동으로 등이 휘고, 언제 막장이 무너질지도 모른다는 두려움은 피를 마르게 했다. 육체적인 고통과 정신적인 두려움으로 모두들 서서히 죽고 있었다. 기약도 없는 막장 생활의 고통과 인내가 거의 한계에 이를 무렵, 두 발의 원자폭탄을 맞은 일본이 항복하고, 창업주는 두 번째 귀향을 했다.

일본인들이 서둘러 떠났으나 혼란은 오히려 가중되었다. 일본인들이 너무나 오랫동안 중요한 위치를 다 차지하고 있었기 때문에 그들이 빠져나가자, 마치 생산기계의 핵심 부품들이 한꺼번에 빠진 듯 모든 게 서버렸다. 의도적으로 중요 문서를 파괴하고 핵심 부품을 빼간 일본인들이 적지 않았다. 창업주는 해방의 기쁨도 잠깐, 다시 가족의 생계를 걱정해야 했다. 남은 약간의 돈이 다 떨어지기 전에 뭔가 마땅한 생계 수단을 찾아 나서야 했다.

창업주는 유창국 씨와 함께 마산으로 내려갔다. 유창국 씨도 어린 시절 창업주만큼이나 찢어지게 가난했으나, 일제시대에 마산에 상점을 갖고 있을 정도로 소위 자수성가한 사람이었다. 창업주와 유창국 사장의 사이는 친구보다는 오히려 형제에 가까웠다. 서로 팥으로 메주를 쑨데도 곧이 들을 정도로 서로를 신뢰했다.

마산은 전통적으로 주류제조업이 발달하여 청수양조장(淸水釀造場), 서전주조장(西田酒造場), 평정주조장(平井酒造場), 원전주조장(原田酒造場) 등 21개의 주조업체가 대정앵(大正櫻), 계림(鷄林), 취향(醉香), 한목단(寒牧丹) 등 소위 마산의 명주를 생산했으나, 해방이 되면서 생산이 중단된 상태로 방치되어 있었다. 그 재고품을 사서 판매하는 주류 중간상역할도 시원치 않자, 두 사람은 충북 옥천에서 외투와 포목 등을 사서 판매했으나 여기서도 큰 이익을 보지 못했다. 충북 황간 -일제 때 금광이 많았다. -에서 원석을 매입하여 서울에서 가공하여 판매할 때는 윤세희 씨도 합류했으나, 세 사람의 경비를 제하고 나면 겨우 용돈이나 남을 정도였다.

해방 직후의 남한지역 전기로 제강설비

회사명	제강설비능력 (기수)
조선기계제작소	1톤(1), 3톤(4), 5톤(3)
조선제강소	3톤(2)
조선주조(주)	1.5톤(2)
조선중기공업(주)	3톤(1)
용산공작소	3톤(1)

자료 : 조선은행, 조선은행월보, 1950년 2월호

해방후 3년간의 국내 철금속 생산실적 단위 : 톤

생산품목	1946년	1947년	1948년
연강봉	2,100	4,660	1,706
주강품	2,320		1,106
철선			3,424
양정(못)	282.5	1,704.8	1,695.6
강판	450	570	424
강괴	799	1,168	439
선철주물	20,000	8,000	

자료 : 한국산업은행, 한국산업경제10년사, 1955

일본인들이 미처 챙기지 못하고 두고 간 재고품과 군수품 등이 유통되어 정상적인 상거래는 기대하기 어려웠다. 시도하는 사업마다 신통치 않자 창업주는 한동안 답답하고 우울한 날을 보냈다. 그러던 중 어느날 우연히 그의 인생을 결정짓는 기회가 찾아왔다.

1946년 1월, 인천 조선기계제작소(1937.6.4 신설, 1963.5.20 국영기업체 한국기계공업로 발족, 1976.10.30 대우기계와 합병, 대우중공업으로 상호변경, 현재 대우종합기계)에 다니던 진성용 씨가 설을 맞아 고향에 왔다가 죽마고우(竹馬故友)인 창업주를 찾아왔다. 1937년 6월 4일 준공된 조선기계제작소는 1942년에 주물 · 주강 · 단조 · 압연공장을 건설하고 군수물자를 제작하다가 해방을 맞았다. 잠시 가동이 중단되었으나 종업원들이 스스로 전기로 8기 중 일부 라인을 가동하여 단순한 철제품을 생산하고 있었다. 창업주가 뭔가 돈벌이가 될만한 일거리를 찾고 있다고 말하자, 진성용 씨는 조선기계제작소와 연결시켜 줄 수 있다고 말했다.

잠시 뒤로 돌아가자. 창업주가 중국 산둥성에 도착한 뒤 처음 시작한 일이 고철 행상이었다. 철재가 창업주에게는 낯설지 않았다. 진성용 씨가 철재를 말하는 순간 창업주는 감을 잡았다. 뭔가 기회가 왔다고 생각한 것이다. 개인마다 일생에서 자신의 진로를 결정짓는 한 순간이 있다. 창업주에게는 그때가 그 순간이었다.

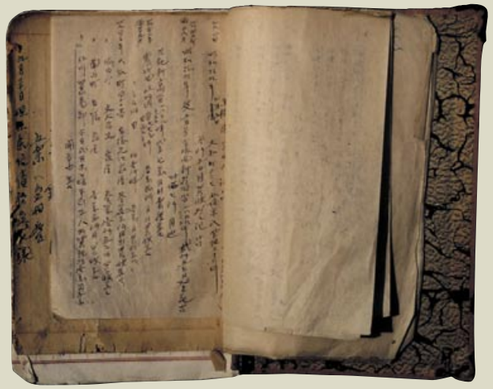
협화상회(協和商會)

그러나 철강은 그동안 시도했던 포목이나 주류 등 일반 소비제품과는 사업의 성격이 크게 달랐다. 자금과 유통 능력이 뒷받침되지 않으면 어려운 사업이었다. 독자적으로는 형편이 안 되었던 유판석 사장은 유창국 사장과 의논했다. 유창국 사장은 치밀하고 차분한 성격이었으나, 유판석 사장의 사업계획에 찬성했다. 유창국 사장 역시 뭔가 새로운 사업을 벌이는 사업가 기질이 있었던 것이다. 유창국 사장이 동참하자, 친구인 윤세희 씨도 불렀다. 혈기왕성한 세 청년이 의기투합하자 창업 준비는 급속도로 진척되었다.

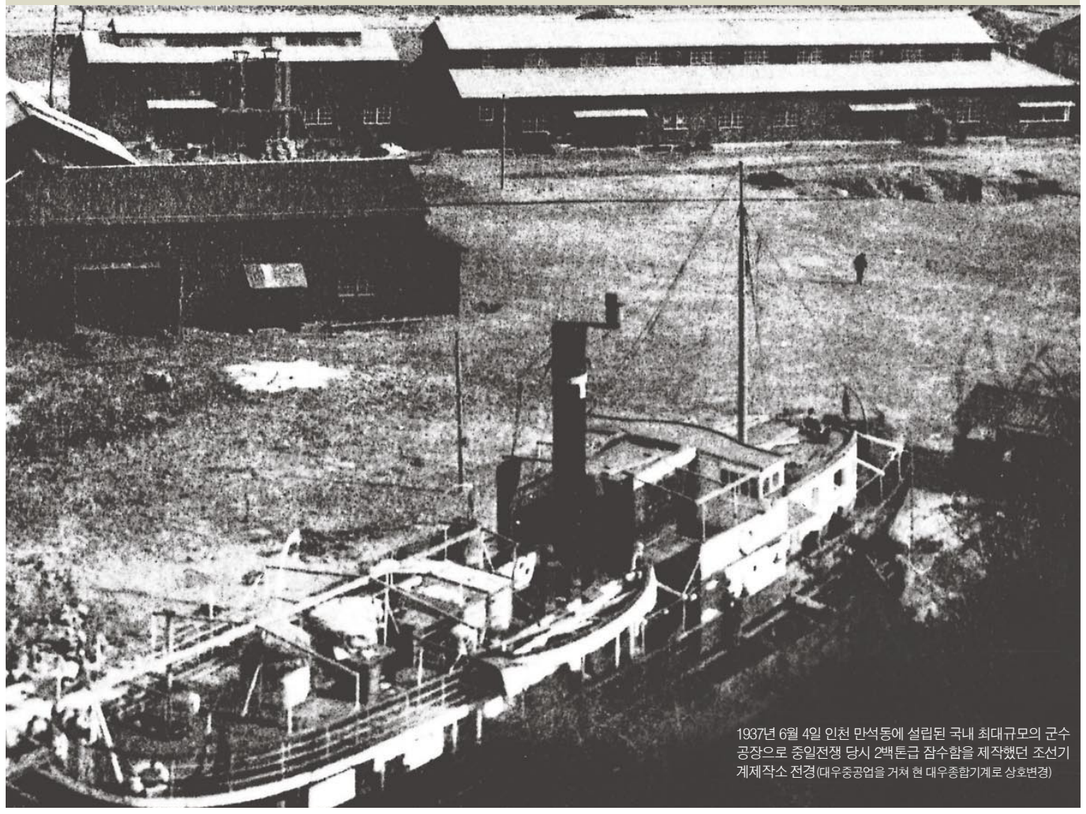
김천읍 모암동에 20평 정도의 점포를 얻고 협화상회를 개업한 것이 1946년 2월 중순이었다. 협화(協和)는 '서로 협력하고 화합하자.' 는 의미였다. 세 사람은 1인 당 7만 원(圓)씩 21만 원을 모아 조선기계제작소에서 철재를 매입했다. 그날이 1946년 2월 28일이었다(태창철강은 이날을 창업일로 기념하고 있다). 조선기계제작소는 그해 10월에 정부에 귀속되어 상공부 직할공장이 되었으나 계속해서 각종 기계 및 철구조물 등을 생산했다.

조선기계제작소는 해방 이전에는 군수용 물자를 생산하여 납품까지 직접 했기 때문에 유통업자가 끼어들 소지가 없었다. 시중에 판매하면서 비로소 유통업자가 필요했던 것이다. 국내에 소위 철재상들이 등장한 것은 1950년대에 들어와서였다. 고철을 이용하여 철근 등을 생산하는 군소 전기로업체들이 생기면서였다. 따라서 정확한 자료는 없지만 앞뒤 사정으로 보아 협화상회가 해방 이후 최 의 철재상이 아니었을까 짐작된다.

철재상들이 대폭 늘어난 것은 60년대 경제개발계획사업이 추진되면서 개발수요에 힘입어 건축용 철강재가 본격적으로 유통되면서부터였다. 그러나 이때도 중소 압연업체들이 생산할 수 있었던 제품은 소형 형강, 선재, 봉강 정도에 불과했고, 소형 조인트-바(joint-bar) 와 아연도강판 등은 극소수의 업체만 생산할 수 있



1946년 2월 28일 협화상회와 인천무역부(조선기계제작소) 간의 첫 거래가 기록된 창업파트너 유창국 사장의 일기장 원본



1937년 6월 4일 인천 만석동에 설립된 국내 최대규모의 군수공장으로 중일전쟁 당시 2백톤급 잠수함을 제작했던 조선기계제작소 전경(대우중공업을 거쳐 현 대우종합기계로 상호변경)

었다. 60년대가 이 정도였으니, 협화상회가 사업을 시작한 40년대 중후반에는 건축용 철근과 형강, 우마차 바퀴용 평강(당시 우마차는 나무에 철테를 감아 바퀴로 사용했다.) 등이 유통되는 게 고작이었다.

물자가 워낙 부족한 시기라 이것마저도 확보하기가 쉽지 않았다. 따라서 당시 사업의 관건은 판매보다 원제품의 구입이었다. 비교적 규모가 큰 철강업체들은 해방 이후 거의 다 가동을 중단했기 때문에 조선기계제작소와 일부 군소 철강업체들이 고철을 이용하여 철재를 생산하고 있었다. 해방 당시 선철 12만 톤과 강재 5만 여톤이 재고로 남아 있었으나, 이것도 거의 바닥을 드러내고 있었다. 철재상인 협화상회까지 고철 등 원료 공급에 나서야 했다는 사실에서도 당시의 철강재 구입난의 정도를 알 수 있다.

유판석, 유창국, 윤세희 세 사람의 업무는 자연스럽게 분담되었다. 유창국 사장이 자금을 조달하고 윤세희 씨가 판매를 맡고 유판석 사장이 철재를 매입하기로 했다. 가장 먼저 사업을 제안한 것도, 사업의 중심에 선 것도 역시 유판석 사장이었다. 유판석 사장은 주로 마산에서 선철을 구입하여 화물선으로 인천에 운반한 후 조선기계제작소 등에 의뢰하여 철제품을 생산했다.

유판석 사장이 선철을 구입한 마산은 일제시대에 오사카철공소(大阪鐵工所), 부산철공소(釜山鐵工所), 마산철공소(馬山鐵工所), 나까야마철공소(中山鐵工所), 미우라철공소(三浦鐵工所), 이시모도철공소(石本鐵工所) 등 다수의 철공소가 있었다. 이들은 1943년 6월 '기업통제령'에 의해 소화철공(昭和鐵工)으로 통합되었다. 해방 후 소화철공과 인근 공장에서 사용하던 선철이 대량으로 일본으로 반출되었으나, 미처 반출하지 못한 물량들이 마산 중앙부두에 남아 있었다. 앞서 기록했듯이, 유판석 사장은 주류 중간상을 하기 위해 마산에 내려갔던 적이 있었다. 그때 부둣가에 쌓여 있던 선철더미를 본 기억을 되살린 것이다.

유판석 사장은 마산에서 선철을 구입하여 화물선편으로 발송했다. 그리고

부리나케 인천으로 올라가 기다렸다가 선철이 도착하면 조선기계제작소에서 철재로 제작하여 화차를 이용하여 전국에 유통시켰다. 당시 화차 1대에 35톤 가량을 싣고 먼저 서울역 앞 철재골목에 밀집해 있던 철재상들에게 공급하고, 남으면 대구, 부산, 김천까지 판매했다.

당시 철재 수요량이 2만5천 톤이었던데 비해 생산량은 8천1백 톤에 불과했고, 게다가 철재상들이 별로 없었기 때문에 영업을 할 필요도 없었다. 없어서 못 팔 정도였다. 처음에는 화차 한 대 분량으로 시작했으나, 서서히 두 대, 세 대 분량으로 늘어나자 하인천역 화물계에서는 협화상회의 철재가 도착하는 즉시 우선적으로 화차에 실어줄 정도가 되었다.

반면에 물량이 늘어날수록 자금회수 기간이 길어져 원자재 매입 등에 어려움이 있었지만, 그때마다 유창국 사장이 솜씨 좋게 자금을 마련했다. 유창국 사장은 독자적으로 자금을 조달하지 못할 때는 김천 카톨릭교회의 최대선 주교에게 도움을 요청하는 등 어떻게 해서라도 자신이 맡은 역할을 훌륭하게 소화해내었다. 유판석 사장과 윤세희 씨는 1개월에 열흘 가량은 인천의 수원여관에서 숙식을 하며 제품을 유통시키고, 한편으로 마산을 왕래하면서 선철을 구입하는 등 분주한 시절을 보냈다.

1947년에는 철재를 실은 화차가 도착하자마자 그 자리에서 화차 1대분인 30~40톤이 팔려 나갈 정도로 주문량이 증가했다. 이처럼 사업규모가 커지자 그해 11월 25일 자본금을 1백23만 원으로 늘렸다. 창업하고 1년 9개월 사이에 선철 가격은 4.1배 상승했지만, 평강은 6.4배, 환봉은 10.6배, 앵글은 8.8배나 상승했다. 이러한 철강재 가격 상승이 협화상회의 빠른 성장에 큰 도움이 된 것은 두말할 나위가 없다.

1946년과 1947년에 유판석 사장과 동업자들은 협화상회의 기초를 단단하게 구축했을 뿐만 아니라 고향 김천의 발전에도 기여했다. 김천은 일제시대 때 농

협화상회가 1940년대에 취급했던 철강재 가격 단위 : 톤/원

연도별	평철 6㎜×25m	환봉 16mm	앵글 16mm×20m	선철(잉곳)
1945. 8	950	350	300	450
1946. 2	2,800	1,700	1,706	1,700
1947. 2	10,000	11,000	11,000	3,000
1947. 11	18,000	18,000	15,000	7,000

자료 : 조선은행, 조선경제연보, 1948

기구 제조업이 성행했으나 해방 이후 철재를 구하지 못해 침체되었다가 협화상회가 철재를 공급하면서 활기를 되찾았다. 김천지역의 농기구 제조업체들은 농기구가 사양길에 들어선 1970년대까지 태창철강의 주 고객이었다.

전쟁과 재기

해방 직후는 극심한 정치적 · 사회적 혼란으로 인플레와 물가가 치솟는 등 경제가 불안하기 그지없었으나, 미군정이 시행한 물가통제의 효과가 나타나면서 서서히 안정되고 있었다. 취약한 경제기반 위에서나마 산업생산이 회복 조짐을 보이던 1950년 6월, 북한이 기습적으로 치고 내려왔다.

당시 협화상회는 조선기계제작소에 선철을 입고한 후 제품이 생산되어 나오기만 기다리고 있던 중이었다. 전쟁이 터졌을 때 김천에 내려와 있던 유판석 사장은 그런 상황에서도 납품을 걱정했다. 간신히 궤도에 올린 사업이 타격을 입는 것은 불가피했으나 고객과의 약속을 어긴 적이 없던 유판석 사장은 그게 가장 마음에 걸렸다. 혼자 발을 동동 굴렀다. 누구나 그랬겠지만 전쟁이 장기화되리라는 생각은 하지 않았다. 그러나 전황은 갈수록 악화되었고, 7월 중순이 지나자 김천을 통과하는 국도가 차단되어 인적마저 거의 끊기다시피 했다. 후퇴하는 국군의 지친 모습만 간혹 눈에 띄었다.

7월 31일 오후 마침내 김천에도 소개령(疏開令)이 내려졌다. 유판석 사장도

창업주 유판석 사장의 가족(1960년대 모습)

① 유판석사장 ② 유상열 ② 유순애(장녀) ③ 유소임 ④ 유순임 ⑤ 유순화 ⑥ 유재성 ⑦ 허성운(부인) ⑧ 유재철(3남) ⑨ 유재구(2남)

피난길에 나섰으나, 당시 유순애(14세), 유재성(5세), 유재구(3세), 유재철(2세), 그리고 허성운 여사와 유판석 사장, 유병문 공까지 모두 7식구나 되었다. 일흔이 다된 부친과 유판석 사장이 큰 지게에 이불 보퉁이와 무거운 양식을 지고, 장녀인 순애가 3남 재철을 업고, 허성운 여사는 2남 재구를 업고 머리엔 옷보퉁이를 이고 남쪽으로 걸음을 재촉했다. 허성운 여사에게 전후 1, 2년간이 생의 가장 고통스러운 시기로 기억되었다.

8월 초 왜관에 도착할 무렵 낙동강 인도교가 폭파되었다는 소식을 들은 가족은 마음은 초조했고, 걸음은 무거웠다. 간신히 나룻배 한 척을 구해 낙동강을 건넜을 때는 이미 인민군 3사단의 선봉이 낙동강 변에 도달하여 대공세를 위한 도하를 준비 중이었다. 더 이상 떨어지지 않는 발을 끌듯이 가산을 넘고 팔공산을 넘은

구미시 부곡동 장자터 선영의 전경으로 증조부, 조부, 부친 3대가 안치되어 있다

일행은 고려 태조 왕건이 견훤 군에 쫓기다 이곳에 이르러 '이제는 안심이다.'라고 말한 데서 유래되었다는 경산군 안심면에서 한동안 머물렀으나, 9월 말 인천상륙작전으로 서울이 수복되어 다시 짐을 싸 김천을 향해 올라갔다. 전쟁이 곧 끝날 것으로 기대했던 것이다.

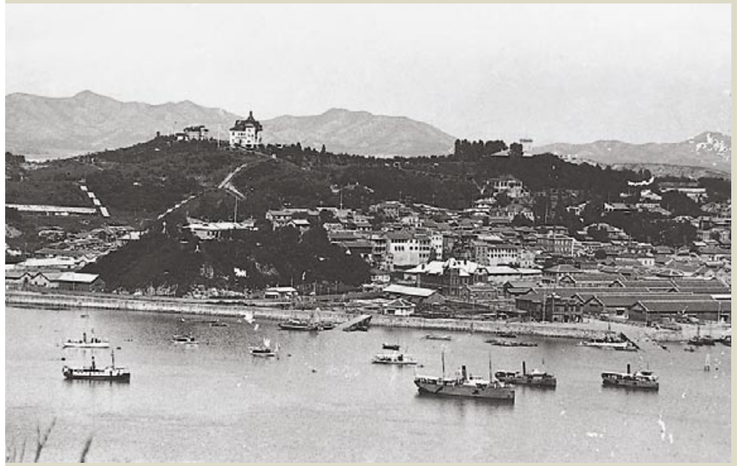
그러나 중공군의 개입으로 다시 전황이 어두어지자 병문 공의 고향인 구미에서 더 이상 올라가지 못했다. 구미면 부곡동 장자터에 방 한 칸을 얻고 가족들이 지닌 패물을 팔아 생활했으나, 더 이상 팔 것도 없었다. 겨우 남은 돈으로 유판석 사장은 고무신 행상을 시작했다. 자전거 뒤에 고무신을 잔뜩 싣고 20리나 떨어진 구미 장에 가서 난전을 벌였다. 장이 서지 않는 날은 구미 인근의 해평, 장천, 인동, 선산을 돌아다녔다. 거의 오십 리 길을 달려 밤 늦게 돌아온 유판석 사장은 고꾸라지다시피 쓰러졌으나, 새벽이면 다시 일어나 자전거를 끌고 나갔다.

그날은 해평(海平)에 장이 서는 날이었다. 차가운 새벽바람을 맞으며 집을 나서 낙동강 변 모랫길을 자전거를 끌고가던 유판석 사장은 뭔가 딱딱한 것을 밟았다는 느낌과 고막을 찢을 듯한 폭음을 거의 동시에 들었다. 그리고 정신을 잃었다. 순간적이었으나 사랑하는 가족과 함께 지낸 지난 일들이 파노라마처럼 지나갔다. 그러나 얼마 후 사람들이 외치는 소리를 듣고 정신을 차렸다. 다친 곳이 없는 것이 기적이었다. 바로 옆에 파편이 흩어져 있고 파헤쳐진 모래 사이로 터지지 않은 지뢰들이 여기저기 드러나 있었다. 모래 구덩이에 반쯤 파묻혀 있는 고무신을 찾아 신은 유판석 사장은 다시 해평장으로 향했다. 살았으니 또 장사를 해야 한다는 생각뿐이었다.

유판석 사장 역시 전쟁이 나고 1년간이 일생에서 가장 힘든 시기였다. 그러나 자신이 쓰러지면 아무도 가족을 보호할 수 없다는 책임감으로 버텼다. 1951년 5월, 아직은 안심할 수 없는 상황이었지만 유판석 사장과 병문 공, 장녀 순애가 먼저 김천으로 올라갔다. 혹시나 했지만, 남아 있는 것이라고는 잿더미로 변한 집과 사업장의 골격뿐이었다.

김천은 안동과 더불어 전쟁의 피해를 가장 심하게 입은 도시 중 하나였다. 건물 3천7백39동을 비롯하여 교량 · 도로 등 사회간접시설, 관공서 · 주택시설 등이 무차별적 폭격을 맞는 등 시가지의 80%가 전파 또는 반파되어 폐허로 변했다. 재산 피해 추산액만도 2억7천8백23만환에 이르렀다. 김천의 피해가 이 정도로 컸던 데는 적군과 아군 모두에게 주요 공격 목표가 되었기 때문이다.

파죽지세(破竹之勢)로 내려오던 공산군은 추풍령을 넘어 대구를 함락시키고 여세를 몰아 부산으로 진격하기 위한 전략적 기지로 김천을 점찍었다. 8월 3일 김천을 손에 넣은 공산군은 군사보급기관, 행정기관, 당기관이 주둔하여 영남 대공략을 지휘했다. 이 무렵 김일성이 김천에 머물면서 지휘하고 있다는 첩보를 입수한 유엔군측은 김천에 대대적인 공중폭격을 퍼부었다. 낙동강에서 전선이 교착



6 · 25 전쟁후 협화상회의 재기 가능성과 자신감의 밑천이 된 선철 3만환이 고스란히 남아있었던 1950년대 인천항 모습

되자 유엔군은 8월 31일과 9월 2일 두 차례에 걸쳐 후방기지 견제의 일환으로 김천에 또다시 집중적인 폭격을 가했고, 결국 김천 시가지는 잿더미로 변했다. 유판석 사장의 본가가 있던 남산동과 협화상회가 있던 모암동은 행정과 상업의 중심지여서 폭격을 피할 수 없었다.

전쟁 통에 다시 빈털터리가 된 유판석 사장은 유창국 사장의 도움을 받아 방 한 칸을 마련했으나, 앞으로 무엇을 해야 할지조차 막막했다. 병문 공은 혼자 불에 다 타고 흔적만 남은 집터를 뒤져 쓸만한 가재도구를 찾아내고 그곳에 초가집을 짓기 시작했다. 힘없이 앉아 있던 유판석 사장은 순간적으로 조선기계제작소에 맡긴 선철을 생각해냈다.

맥아더 장군이 위험한 상륙작전을 감행함으로써 적의 허리를 친 인천은 한

국전쟁의 가장 격렬했던 전장이었다. 그래도 혹시나 하는 일말의 기대를 걸고 인천의 사정을 수소문했다. 조선기계제작소가 큰 피해를 입지 않고 이미 일부 설비를 가동하고 있다는 소식은 의외였다. 부랴부랴 인천으로 올라가 3만 환 상당의 선철이 고스란히 남아 있는 모습을 보는 순간은 차라리 감동적이었다. 비록 선철 3만 환 어치였지만, 자칫 사업의 의욕까지 잃을 뻔했던 막바지 상태에서 재기의 가능성과 자신감을 되살린 밑천이 되었기 때문이다. 유판석 사장은 전쟁 전에 자주 이용하던 수원여관에 머물면서 사업을 재개했다. 그 사이에 병문 공은 구미에 머물고 있던 가족들을 모두 김천으로 올라오게 했다.

태창철재로 재출발

그러나 협화상회의 재건은 의욕만큼 쉽지 않았다. 김천은 시가지가 거의 다 파괴되었고, 교통 사정도 나빠져 운송이 어려워지고, 무엇보다 선철 구입난이 가중되는 등 전쟁 전에 비해 모든 여건이 악화되었다. 김천의 복구작업은 기약도 없었다. 결국 유판석 사장은 유창국 사장과 의논하여 당시 경북지역의 새로운 상업도시로 부상하고 있던 대구로 사업장을 옮기기로 했다.

대구는 해방 직후 최악의 상황이었다. 폭발적으로 증가한 인구와 그에 따른 실업문제와 범죄의 급증, 식량난과 물가고 등으로 정상적인 경제활동이 거의 불가능한 상태였다. 그런 대구가 전쟁을 계기로 발전한 것은 상대적이었다. 한국 경제의 중심지였던 경인지역이 전쟁으로 막대한 타격을 입자, 그 기능이 남쪽으로 내려온 것이다. 특히 경북의 다른 지역에 비해 피해가 적었던 대구는 피난민과 함께 노동력과 자본을 수용할 수 있었고, 소비재 수요가 증가하면서 다른 지역의 공업시설이 반입되는 반사효과를 누렸다. 특히 전쟁 중 대구지역에 밀집한 메리야스 업체들이 군수품 생산공장으로 지정되면서 직물과 메리야스가 일약 대구를 대표

태창철재 앞의 좌로부터 우재옥, 김석조, 이희진,
유판석 사장의 모습 (1960년대)

6,70년 대 태창철재 내부모습으로 철근 포장에 사용
되었던 새끼줄의 모습이 보인다.

하는 산업으로 부상했다.

외국원조에 의한 공업시설의 건설이 늘어나고 경남 · 북지역이 군수물자와 국민생필품의 공급을 전담하게 되면서 대구는 섬유도시로서 확고한 기반을 굳혔다. 1956년 대구 시내에 있던 1천6백66개 공장 중 82%인 1천3백8개 업체가 섬유공장이었다. 이 시기에 대구에 사업장을 둔 삼호방직, 삼성, 대한방직, 내외방직 등이 그 후 국내에서 쟁쟁한 대기업으로 성장했다.

김천에서 협화상회 말고 따로 자신의 사업장을 갖고 있던 유창국 사장은 자본만 지원하기로 했기 때문에 유판석 사장과 윤세희 씨, 두 사람이 대구로 나와 지금 대구은행 북성로지점 뒷편인 수창동의 한 식당에 방을 빌려 숙식했다. 수창동을 거점으로 대구 진출을 준비한 이유는 당시 수창동, 대신동, 인교동, 동인동 등지에 기계 및 금속을 취급하는 상점들이 밀집해 있었기 때문이다. 1952년 2월 말까지 준비작업을 끝내고 그해 3월 3일을 기해 사업을 재개하면서 '태창철재(泰昌鐵材)'라는 새로운 상호를 사용했다. '태창(泰昌)'은 처음 협화상회를 창업할 때와 같이 세 사람의 우의(友誼)를 바탕으로 더 한층 번창하기를 기원한다는 뜻이다.

철재상의 필수 조건인 적치장은 식당 앞의 공터(80여 평)를 이용했다. 식당 앞 공터를 포함한 그 일대가 모두 삼한여객의 터미널(버스 주차장)이었기 때문에 적치장으로는 매우 좋은 조건이었다. 간혹 적치 물량이 많을 때는 버스 터미널까지 침범할 때도 있었다. 여기서도 세 사람은 업무를 분담했다. 유창국 사장은 자금 지원, 그리고 윤세희 씨와 유판석 사장은 분명하게 선을 긋지는 않았지만, 대충 윤세희 씨가 부산 등지에서 철재를 매입하면 유판석 사장이 판매를 담당했다. 분명한 것은 세 사람의 파트너가 각자의 역할을 책임지고 감당했고, 태창철재는 빠른 속도로 재기했다. 철재 수요가 급증하여 원자재 매입이 여전히 가장 큰 골칫거리였으나, 전국에서 수집한 고철을 압연회사에 맡겨 가공하는 식으로 부족한 물량을 보충했다.

당시 일관제철소가 없던 국내 철강업은 소규모 압연공장에 의존하여 고철을 재가공하는 상황에서 전후 복구사업에 철강재 수요가 집중됨으로써 자연히 건축재 중심의 기형적인 모습으로 발전하지 않을 수 없었다. 특히 대구와 경북지역에서 건축용 철근의 수요가 급증했다. 이는 당시 피난민들이 밀집해 있던 대구시 외곽의 대봉동, 수창동 등지에 산재해 있던 판자촌을 헐고 재건주택을 지었기 때문이다. 거기다 1954년 7월에 이승만 대통령이 도심지의 주택은 철근콘크리트로 건축하라는 훈령을 내렸다. 철근의 수급 사정을 제대로 파악하지 못한 대통령의 지시는 곧 번복되었지만, 이미 엎질러진 물이었다. 목조건축이 철근콘크리트로 대체되는 등 철근 수요를 부채질한 뒤였다.

사업장을 김천에서 대구로 옮긴 것은 정말 적절한 판단이었다. 태창철재는 주문이 쇄도하자 4, 5명의 인부를 사서 적치작업을 하고 대형 저울까지 구입했다. 전화(2 – 0779)도 가설했다. 벌써부터 식당 앞의 공터만으로는 적치 공간이 비좁아 1955년이 되자 더 이상 적치장 확장을 미룰 수 없는 상황이 되었다. 마침 길건너 북성로에서 –식당에서 길만 건너면 바로 북성로였고, 북성로에도 해방 직후부터 기계상과 철물상들이 밀집해 있었다. –꽤 넓은 대지가 딸린 2층 건물을 발견했다. 북성로 2가 8–17번지에 위치한 2층 기와건물은 일제 때 스끼하라(森原) 목재상이 있던 곳으로 1층이 35.4평, 2층이 21.4평, 대지면적이 71.7평이었다. 그 집의 건물주를 설득하여 1백만 환에 매입함으로써 적치장을 확장하고 그토록 숙원하던 자가점포까지 갖게 되었다(1955년 6월 25일).

1950년대 후반으로 접어들면서 대구시의 철강수요가 조금씩 변하기 시작했다. 이는 대구시의 산업구조의 변화에 기인했다. 즉 1953년과 1957년 사이에 수송기계와 산업기계, 금속제품을 생산하는 업체가 줄고 재래식 농기계 생산업체와 경금속업체 등이 늘어났기 때문이다. 1957년의 경우 약 85개 업체가 발동기, 탈곡기, 현미기, 제분기, 분무기, 정미기, 제승기 등 농기계와 자동차 피스톤핀, 피

1940년대 협화상회가 거래한 농기구업체

상호	대표자	설립연도	생산품목	위치
환선공작소	선호익	1930. 10	송풍기, 제분기, 제분함, 누룩분쇄기	성내동 62
삼화철공소	윤학성	1947. 10	선풍기	황금동 104
안철공작소	안성주	1947. 10	탈곡기, 탈맥기, 선풍기	모암동 140
진영철공소	최선	1947. 3	탈곡기, 선풍기, 탈맥기	모암동 138
남종양행	곽해룡	1943. 5	탈곡기, 제분기, 선풍기, 쟁기	모암동 138

1950년대의 철강재 가격 단위 : 천환

상품	규격	1950. 6 ①	1955. 1	1956.1	1957. 1	1957. 7
환철	16㎜ 1톤	1,400	70,000	88,000	100,000	125,000
평철	6㎜×25㎜ 1톤	1,300	72,000	100,000	120,000	150,000
앵글	16㎜×20㎜ 1톤	1,000	65,000	110,000	130,000	180,000

자료 : 대구상공회의소 조사부, 경북대관
주) ①의 단위는 원(圓)임

스톤, 각종 베어링 등 자동차부품, 스토브와 메리야스직기, 직포기 등 섬유기계를 주로 생산했다. 따라서 주로 볼트용 봉강과 마봉강, 기계 몸체용 평강, 공장 건축용 형강 등을 주로 소비했다. 게다가 철강재 부족현상은 여전했기 때문에 1955년부터 1957년 7월 사이에 형강(주로 앵글) 2백77%, 평강 2백8%, 봉강 1백97% 등으로 가격이 상승했다. 한편 현대건설, 남선토건, 삼화토목, 대성건설 등 전국을 무대로 활동하고 있던 20여 개 건설업체들은 여전히 학교건물과 관공서, 교량 등의 복구사업에 치중하고 있었기 때문에 주로 철근을 대량 소비하고 있었다. 문제는 이러한 철강재 수요에 비해 공급이 턱없이 부족하다는 것이었다.

이처럼 철강재의 수급 균형이 전혀 이루어지지 않아 늘 원자재 매입에 어려움을 겪는 가운데 태창철재는 1958년 12월에 북성로 점포와 이웃해 있던, 북성로 2가 8-6번지 35.5평을 36만 환에 매입하여 적치장을 확장했다. 당시 북성로 철재상들의 애환은 첫째가 원자재 매입이었고, 둘째가 적치장의 부족이었다.
철재상들은 대부분 트럭을 빌려 압연업체들을 돌면서 제품을 매입했으나 북성로

에서는 마차나 손수레를 이용하여 제품을 운반했다. 비좁은 북성로는 늘 북새통이라 경찰이 손수레를 끌고가는 일이 허다했다. 그러면 파출소나 혹은 즉결재판소에 가서 벌금을 물고 손수레와 짐을 찾아와야 했다. 게다가 잠시라도 방심하면 어느 틈에 물건을 집어가는 장물아비들이 판을 쳤기 때문에 미처 적치하지 못한 원자재나 제품은 직원들이 교대로 지켰다. 밤에는 일당을 받고 보초를 서 주는 지원자들이 있었는데, 그들을 '야방(夜防)'이라고 불렀다.

정직과 이익

철재의 용도는 1940년대와 1950년대에는 우마차 바퀴, 농기구 등에 주로 사용되었으나 1960년대로 넘어오면서 많이 다양해졌다. 창문 틀은 각철(角鐵), 공업용 볼트와 너트는 봉강, 기계조립 및 대문용은 평강, 공장시설용은 ㄱ형강(앵글)과 ㄷ형강(채널), 건축용은 철근, 정밀기계 부품은 주로 마봉강(마환봉)이 사용되었다.

국내 철강생산량도 50년대 후반부터 점차 증가하여, 조강류의 경우 1957년부터 1964년까지 8년간 연평균 33.9%나 증가했다. 이 시기에 제품별로는 형강이 연평균 88.2%, 선재가 49.2%, 봉강이 29.3% 증가했으나, 1960년 이후 1964년까지는 봉강이 67.4%, 선재 19.7%, 형강 12.9%의 순으로 생산순위가 바뀌었다. 이는 60년대 초의 건설 붐이 원인이었다.

그러나 압연업체의 주 원자재인 고철이 거의 다 소진되자 1960년대 초에 전국적으로 철강재의 원료난이 극심한 지경에 이르렀다. 철강업계의 가동률은 30%까지 뚝 떨어지고, 그런 상황에서 정부까지 저물가정책을 내세워 가격조정에 나서자 자금력이 약한 중소 압연업체들이 조건이 까다로운 철근을 포기하고 생산공정상 노동참여율이 높고 가격조정이 비교적 용이한 형강 계통의 공업용 제품 생산에 주력하기 시작했다.

따라서 60년대에 철근 등 대규모 수요품목은 대형 제철공장의 생산품목으로 자리잡고, 형강 및 평강은 소형 압연공장의 주 생산품목으로 자리잡는 구조조정이 자연스럽게 이루어졌다. 이러한 철강업계의 구조조정과 함께 항만을 낀 부산이 새로운 철강 생산기지로 부상했다. 전쟁으로 쑥대밭이 된 경인지역을 피해 1952년부터 신생금속공업사(현 일신제강) 등 중소규모의 철강업체들이 하나둘 부산에 터를 잡았고, 태창철재 등 경남북 지역의 철재상들도 주로 부산에 산재한 압연공장에서 철제품을 구입했다.

태창철재는 1960년대에 철재상과 압연업체가 밀집해 있던 부산 동래구 서면에 부산사무소를 개설했다. 1백평 규모의 2층 건물의 1층은 철재 적치장과 사무실로 이용하고 2층은 주로 부산에서 활동하던 윤세희 씨가 사택으로 이용했다. 부산사무소의 주 역할은 철재 매입이었으나, 영업창구로도 사용했다. 부산에 철강공장 설립 붐이 일어난 1960년대 중반 무렵에는 부산사무소의 영업실적이 대구 본사와 거의 맞먹은 적도 있었다.

철근은 주로 부산에서 매입했지만, 철판(흑철판)은 인천강업과 인천제철 등 인천에서 매입했다. 당시 앵글, 채널, 철판은 기와집 물받이나 철대문에 주로 쓰였고, 봉강과 평강 등은 영진공업, 일성보드 그리고 대구 시내 철재상들이 주로 구입해 갔다. 파이프는 매월 초에 동일철강 –김기욱 사장이 경영하던, 대구 북성로에서 가장 규모가 큰 철재상이었다. –에서 한꺼번에 마차 3대분씩을 구입했다. 태창철재, 동국철재, 조일철재, 대영철재 등 중소규모의 철재상들은 이처럼 대형 철재상들로부터도 철제품을 구입했다.

표현이 이상하지만, 수요에 비해 공급이 늘 부족한 시절이라 60년대는 상인이 왕이었다. 상인은 앉아 있고 고객이 돈을 들고 찾아왔다. 외상은 거의 없었다. 유판석 사장은 우량 거래처 중 일시적으로 자금사정이 어려운 업체에 한해 외상을 주기도 했지만, 거래상 대손관계에 대해서 매우 엄격했다. 자칫 돈 때문에 인간관계가

1970년대 태창철재 직원들의 야유회 기념촬영

① 최동준 ② 우재옥 ③ 윤두호 ④ 김태식 ⑤ 장세락 ⑥지용식 ⑦ 유일태 ⑧ 박희문 ⑨ 유규훤 ⑩ 지종두 ⑪ 유순화 ⑫ 손희자

멀어질 수도 있기 때문에 거래는 항시 원칙을 지켜 분명하게 처리해야 한다는 것이 유판석 사장의 신념이었다. 유판석 사장은 직원들에 대해서도 공과 사를 분명히 구분했다. 한 식구처럼 대했지만 이유없이 결근을 하거나 거짓말은 절대 용서하지 않았다.

유판석 사장의 그러한 경영방침으로 태창철재는 한 가지 유명세를 탔다. 그것은 저울이 정확하다는 소문이었다. 그 무렵은 업종을 막론하고 저울을 속이는 일이 거의 일상화된 시절이라 그 소문을 듣고 지방에서 찾아온 손님 중에 단골 고객이 많았다. 한번 태창철재와 거래하면 또 찾아오게 되는 이유가 거기에 있었다.

계절적으로 수급이 불안정한 철강재는 그로 인해 가격 등락이 심한 편이다. 그런데 가격이 일단 오르기 시작하면 철재상들은 기다렸다는듯이 사재기를 했다. 결국 철강재 품귀현상으로 가격이 폭등하면 철재상들은 큰 수익을 올렸다. 철강파동의 조짐이 보이면 태창철재 역시 자금확보를 위해서는 다시없는 호기였다. 창고에 쌓아두고 값이 더 오르기를 기다리기만 하면 되었고, 단지 매출량을 줄이고 하루만 판매하지 않는 것만으로도 평소보다 몇 배의 이익을 남길 수 있었다. 철강재를 확보하기 위해 몰려온 지방의 소매상과 철공소들로 인해 그때마다 북성로는 북새통이 되지만, 대다수 철재상들은 이익 앞에서 냉담했다. 그러나 항시 태창철재는 남보다 일찍 창고문을 열었다. 가격이 하루마다 폭등했기 때문에 일찍 판매하면 그 가격으로는 원자재를 매입할 수 없었지만 유판석 사장은 자재를 구하지 못해 발을 동동 구르는 사람들의 어려움을 외면하지 못했다. 결국 다른 업체들이 잔뜩 이익을 남기는 시기에 태창철재는 오히려 손해를 볼 때도 있었다. 반면에 태창철재의 고객들은 이미 알고 있었고 태창철재의 정직한 상거래에 다시 한번 고마워했다.

그러나 태창철재는 북성로에서 가장 신용있고 의리있는 업체라는 소리를 듣는 것은 좋았지만 기업으로서 지켜야 할 수익성을 잃는 대가를 치루어야 했다. 정직과 이익, 현실과 이상(理想)이 반비례했기 때문이다. 수익성은 거기에 그치지 않

고 사업성에도 직접적인 영향을 미쳤다. 수익이 적은 만큼 투자를 할 수 없었고, 결국 매출도 북성로 철재상 중 늘 꼴찌였다.

대구의 여건도 전반적으로 악화되고 있었다. 전후 복구사업이 서울과 부산 등 주로 대도시에 집중됨으로써 60년대에 들어와 대구지역의 공업생산량이 감소하면서 철강시장이 축소되었다. 대구지역 철재상들의 형편도 다른 대도시나 임해지역의 철재상들에 비해 영세했다. 결국 태창철재 등 대구지역 중소 철재상들은 자금 동원 규모가 큰 철근 대신 형강(앵글, 채널) · 봉강 · 평강 등을 주로 거래하게 되었다.

제조업 추가

태창철재가 제1차 경제개발계획이 끝난 1966년에 압연공장을 신설한 것도 제품 및 강재 매입난을 해소하기 위해서였다.

1966년의 철강재 수입의존도는 46.3%에 달해 철재상들은 판매보다는 철강재 확보가 더 큰 관심사였다. 더욱이 1960년대 전반기의 철강재 도매물가는 4년간 연평균 25.3% 상승했으나 정부의 가격통제로 철강 제2차 제품은 연평균 10%에 그쳤다. 결국 수급이 몹시 불안한 상태에서 정부의 무리한 가격통제는 1960년대 이후 2중가격 형성이라는 유통구조상의 문제점을 키우는 직접적인 요인이 되었다. 이런 상황에서 대구시가 지역경제를 살리기 위해 1965년부터 신공단(3공단) 조성을 검토했다. 일제시대에 조성된 침산동의 제1공업단지(18만 평) 등은 업종이나 시설 면에서 다른 지역에 비해 많이 낙후되어 있었다. 따라서 3공단을 수출공업단지와 전문화공업단지로 나누어 조성하여 수출공업단지에 섬유공업, 기계금속공업, 화학공업 등을 유치하고 전문화 공업단지에 기계, 자전거 및 자동차 부품 계열화단지를 조성하는 등 유망산업을 유치할 계획이었다.

3공단 조성 정보를 접한 태창철재의 파트너들은 그로 인한 영향을 다각도로 검토한 후 압연공장을 직접 운영하기로 의견 일치를 보았다. 3공단이 조성되면 철강재 수요가 증가하고, 그렇지 않아도 부족한 원자재 구입에 더 큰 어려움을 겪을 것이 분명했기 때문이다.

당시 대구 · 경북지역에는 압연공장이 없었기 때문에 강원도나 경북북부 등지에서 고철 등을 매입하면 인천강업, 성진철강, 부산신철 등에서 압연하는 방식으로 제품을 확보했다. 이처럼 복잡한 절차는 시간적 · 경제적 손실은 물론 특히 운송에도 큰 어려움이 있었다. 태창철재의 파트너들은 이 기회에 압연공장을 직접 운영하기로 결심했던 것이다.

노원동, 비산동, 침산동 일대 1백4만 평을 조성한 3공단은 1966년 3월 31일 착공하여 1968년 12월 31일 완공했다. 3공단이 착공되자 태창철재는 대기철재 –부산 진구 부전1동의 대형 고철유통업체로, 철강유통업체인 협신철강 이진태 사장의 형인 우관복 씨와 당시 형강류를 생산하던 부산신철공업사의 권원섭 씨가 공동운영하고 있었다 –와 1천5백만 원씩 출자하기로 했다. 이렇게 해서 투자자본은 확보했으나 대구에서 압연기술자를 구할 수 없었다. 다행히 부산신철공업사의 압연주임인 박학래 씨와 권원섭 씨가 참여하기로 했다. 1966년 봄에 압연공장을 착공했다. 위치는 대구시 침산동 557번지의 대지 1천 평에 건평 5백평으로 공사가 한창이던 10월 3일, 상호를 대동신철공업사(大同伸鐵工業社)로 결정했다.

대동신철공업사의 초기 임직원은 사장 윤세희(판매), 전무 권원섭(경리 · 구입), 공장장 박학래(생산), 총무과장 이종민, 서기 김주곤, 기사 권오현, 원자재구입 이진태(현 협신철강 대표이사) 등으로 구성되었다.

부산신철의 설계도면을 원용하여 설계한 5단3열식 수동압연기는 대성주물에 2천만원에 발주하여 제작한 후 자체적으로 조립 · 설치했다. 1966년 12월에 첫 제품을 생산한 뒤 이듬해 3월부터 철근, 앵글, 평강, 봉강 등을 생산했다. 3월 이

후 연말까지의 상품별 월평균 생산량은 철근 1백 톤, 앵글 1백50톤, 봉강 50톤, 평강 50톤 등 3백여 톤이었다. 당시 대구에서는 두께 3㎜ 앵글이 통용되었으나 대동신철공업사는 2.4㎜까지 제조가 가능했고 품질이 정밀하다는 평가를 받았다.

원소재는 주로 문경, 태백 등에서 나온 광산고철을 안동지역에서 재매입하는 방식을 취했고, 부족분은 인천의 침몰선 부양업체인 한성살베지와 강원산업의 폐채널, 폐차축, 그리고 고물상과 부산 등지에서 매입한 고철을 사용했다. 이렇게 매입한 원소재를 선별한 뒤 10m 크기의 가열로에서 1200도로 가열한 후 압연과정을 거쳐 생산한 후 대구와 경북, 그리고 대전지역에 주로 판매했다.

3공단 건설공사가 본격적으로 시작되면서 예상대로 철근의 대량 판매가 수시로 이루어졌고, 공단 입주가 시작되자 각철 · 평강 · 봉강의 수요가 급증했다. 대동신철공업사는 1967년 첫 해에 3억 5천만 원의 매출을 올렸다. 유판석 사장 등 파트너들의 시장동향 분석이 적중했고, 또한 태창철재가 측면에서 지원한 게 큰 힘이 되었다.

1967 ~ 1978

독자경영과 선문답

태창철재가 당초의 유통업에 제조업(대동신철공업사)을 추가 확장하는 과정을 거치면서, 3인의 파트너들은 자연스럽게 분리경영을 의논하기 시작했다. 그동안 동업체제에 대해서 누구도 불만이 없었지만 뭐든 때가 있듯이 언젠가는 각자의 독립이 불가피했다. 각자 겉으로 말은 안했지만 그 시기는 대략 2세 경영이 필요한 시점으로 생각하고 있던 차에 마침 대동신철공업사의 경영이 정상궤도에 올라선 것을 계기로 분리에 대한 논의가 표면화된 것이다.

태창철재와 대동신철공업사를 분리하기로 1967년 10월 1일 결정했다. 표면적 이유는 유통과 제조의 전문성 확보였다. 구체적으로는 유판석 사장과 유창국 사장이 태창철재의 지분을 나누고, 윤세희 · 우관복 · 권원섭 세 사람이 대동신철공업사의 지분을 나누기로 합의했다. 태창철재의 창업 파트너인 유판석, 유창국, 윤세희 세 사람의 우정과 신의는 남다른 것이어서 이러한 경영권 분리 과정에서 전혀 문제가 없었다.

태창철재를 인수한 유판석 사장과 유창국 사장은 다시 의논하여 유판석

1946년 2월 출발이후 협화상회 7년, 태창철재 15년 등 22년의 동업시대를 함께한 유판석 사장 내외(중간)와 파트너인 윤세희 사장 내외(맨왼쪽), 유창국 사장 내외(맨오른쪽) (1960.6.23)

사장이 경영권을 갖고 유창국 사장은 경영 일선에서 물러나기로 의견 일치를 보았다. 유판석 사장이 창업 이래 대외판매 등 실질적인 대표 역할을 해왔고, 유창국 사장은 김천에 별도의 사업장이 있었기 때문에 이러한 합의는 아주 자연스럽게 이루어졌다. 북성로 2가 8-17번지의 사옥과 8-6번지의 적치장(35.5평) 등 태창철재가 보유했던 건물과 적치장 등 부동산을 인수한 유판석 사장이 시세의 절반을 1972년까지 5년에 걸쳐 유창국 사장에게 갚기로 했다.

이로써 해방 직후 혼란이 극심하던 1946년 2월에 자본금 21만 원으로 시작한 후 협화상회 7년, 태창철재 15년 등 모두 22년에 걸친 동업시대를 마감했다. 유판석 사장은 20여 년간 서로 의지했던 파트너들의 공백을 느낄 새도 없이 태창철재의 역사를 계속 유지, 발전시켜야 하는 책임을 떠안았다. 그러나 유판

석 사장은 이미 계획한 바가 있었다. 독자경영권을 인수한 그 해에 장남인 유재성을 사업에 참여시킨 것이다.

40대 초반인 1955년에 고혈압으로 한 번 쓰러졌던 유판석 사장은 항시 건강에 대해 부담감을 안고 있었다. 장남인 유재성을 인문계가 아닌 대구상고에 진학시킨 것도 그 때문이었다. (지금부터 유재성 회장으로 표기를 통일한다.) 그러나 유재성 회장은 어릴 때부터 분명한 자신의 길을 결정해 두고 있었다. 그것은 문학도가 되는 것이었다. 때문에 상고 진학은 그로서는 충격이었다. 마지못해 부친의 뜻에 따르기는 했지만 마음은 항시 다른 곳에 가 있었다. 그리고 그 실망감을 음악과 등산, 운동 등으로 달랬다. 대학에 진학할 생각을 한 것도 고3이 되어서였고, 1965년에 계명대 경영학과에 입학했다. 그러나 문학도의 꿈을 도저히 포기할 수 없었는지 1년 동안 편입시험을 준비하여 고대 국문학과에 입학했다. 그러나 이미 정해진 운명이었다. 서울에서 입학 절차를 밟고 있는 중에 유판석 사장의 건강이 갑자기 악화되었고, 결국 다시 대구로 내려와야 했다.

대구대(지금 영남대) 경영학과 2학년에 편입한 유재성 회장이 학훈단을 지원한 것도 대구에 머물면서 부친을 돕기 위해서였다. 그때부터 건강이 갑자기 악화된 부친을 대신하여 적치, 계량 등의 현장 작업에서부터 판매, 수금, 관리 등에 이르기까지 태창철재의 경영 전반을 익히면서, 한편으로는 학생이자, 군인으로서 1인3역을 했다. 마침내 꿈을 버리고 길을 선택한 것이다. 그러나 유재성 회장이 끝내 자신의 꿈을 포기하고 부친의 사업을 계승하기로 결심한 것은 부친의 건강 때문만은 아니었다. 당시 태창철재의 판매 규모와 수익이 북성로 철재상가운데 최하위라는 사실을 알았기 때문이었다. 뭔가 오기가 작용했던 것이다.

더욱이 태창철재의 부진 원인이 '계량' 때문이라는 사실을 수긍하기 어려웠다. 이론중량으로 판매되는 판재류에 비해 조강류, 특히 철근은 실중량 판매였다. 그런데 당시 철재상뿐만 아니라 저울을 사용하는 거의 모든 상인이 예

사롭게 저울을 속이곤 했다. 게다가 그들은 중량을 빼고도 가격을 깎아준다고 생색을 내었다. 태창철재는 이런 눈속임을 하지 않았기 때문에 내막을 모르는 수요자들은 태창철재가 다른 곳보다 비싸게 판다고 생각했다.

유재성 회장이 '왜 우리만 가격을 비싸게 매겨 물건을 제대로 팔지도 못합니까' 라고 물었을 때 유판석 사장의 대답은 간단했다. 저울을 속이는 일은 허락할 수 없다는 것이었다. '남들은 다 하는데 우리만 왜 못합니까' 라는 질문에는 잠시 뜸을 들인 후 '저울을 속이는 사람은 자기 대에 망하지 않으면 자식 대에 망한다. 그러나 귀가 하나뿐인 사람들이 사는 동네에서는 귀가 둘인 사람이 병신이 되는 법이다' 라고 대답했다.

선문답 같은 이 말뜻을 유재성 회장은 한참 후에야 이해할 수 있었다. 그것은 사업가의 지켜야 할 도리이자, 목적을 동시에 달성하는 것이었다. 즉 남을 속이지 않고 수익을 올리는 것이었다. 그 뜻을 이해는 했으나, 그 해답을 찾는 일은 결코 쉽지 않았다.

유재성 회장은 1년 이상을 고민한 끝에 마침내 하나의 답을 찾아냈다. 그 해답은 오히려 간단했다. 그것은 계절적 경기에 따른 변동폭이 심하고 중량을 속이기 쉬운 철근을 취급하지 않는 것이었다. 대신 철근에 비해 계절적 변동이 적고 치수 단위로 판매하기 때문에 중량을 속이기 어려운 앵글, 평강, 봉강 등 공업용 제품의 비중을 늘리는 것이었다. 그러나 철근은 1960년대까지 철재상의 주력 품목이었다. 따라서 철근 판매를 일순간에 중단하는 것은 현실적으로 어려웠다. 그러나 유재성 회장은 시기가 문제라고 생각했다.

1960년대 말경 철근은 제철소로부터 도매상으로 판매되는 비율이 26.0%에 불과했다. 74%가 실수요자, 대리점, 직매점을 이용하고 있었다. 따라서 대리점이나 직매점이 아닌 철강재 도매상들은 철근을 매입하기도 어려웠고 그 물량도 적었다. 이윤도 박해 도매상 마진이 2.2%였다. 특히 철근은 철강재 중 수요가

가장 큰 품목이었으나 계절적 수요가 강하고 만성적인 품귀현상에 시달리던 품목이라, 정부의 가격통제에도 불구하고 이중가격을 형성하고 있어 잡음이 많은 품목이었다.

전환점

유재성 회장은 젊은 패기와 체력으로 태창철재의 업무 전반을 샅샅이 익혔으나, 그럴수록 걱정이 앞섰다. 매출 규모도 북성로 철재상 중 최하위였지만, 당시 유창국 사장에게 매년 자본금을 상환하고 있었기 때문에 항시 자금난에 쪼들렸다. 만약 경영이 순조로웠다면 누구든 거기에 안주하기 쉽지만, 그럴 상황이 아니었다. 뭔가 큰 변화가 필요한 시기였다.

당시 철강재 유통시장은 원자재만 확보하면 판매는 앉아서도 할 수 있는 전형적인 생산자 위주였다. 유통업자들은 로비를 통한 대규모 납품에만 공을 들이고 소규모 수요자들을 상대하는 '작은' 영업에는 관심이 없었다. 그들은 크게 '한 건' 하여 왕창 수익을 남기는 식의 영업에 익숙해 있었다. 태창철재는 그들과 같은 방법으로 경쟁할 수도 없었고 할 생각도 없었다. 태창철재는 꼴찌였다. 자존심이 상했지만 그것을 인정하지 않을 수 없었다. 다른 유통상들과 같은 방법으로 경쟁하기에는 모든 여건이 불리했던 것이다. 따라서 여건에 맞게 전략을 수정하지 않을 수 없었다.

유재성 회장은 이 시기에 스스로 다짐한 것이 있었다. 그것은 창업정신은 계승하되 경영스타일은 바꾸는 것이었다. 다시 말해 창업주의 신용을 바탕으로 한 대손방지 억제에 초점을 둔 안정 위주의 소극적인 경영에서 탈피할 생각이었다. 더 쉽게 말해, 꼴찌를 벗어나기 위해 위험 부담을 안아도 공격적인 경영으로 사업을 확대하기로 했다. 구체적인 사업계획은 소규모 · 다수의 거래선을 개척함으로써 영업망을 확대하는 것이었다.

1970년 초 태창철재 적치장 내부(각종 조강류가 종류별로 적치되어있다)

1970년대 태창철재 직원들의 야유회

① 유판석 사장 ② 허성운 여사 ③ 유순애 ④ 유재구 ⑤ 유순화 ⑥ 유규훤
⑦ 유일태 ⑧우재옥 ⑨ 윤두호

한편 태창철재는 1967년 가을에 척관법을 미터법으로 바꾸었다. 이미 1964년에 정부가 도량형을 미터법으로 통일했으나 그때까지도 현장에서는 여전히 척관법이 통용되고 있었다. 태창철재가 미터법을 사용하자 척관법에 익숙해 있던 수요자들은 혹시 저울을 속이지 않을까 의심했다. 심지어는 태창철재를 헐뜯을 구실로 삼는 경쟁업체가 있었다. 그러나 이러한 문제는 시간이 해결해 주었다. 저울의 정확성을 더욱 강조한 태창철재의 빈틈없는 눈금을 재확인한 고객들은 더욱 신뢰감을 가졌다. 또한 매년 한 차례씩 일일이 수작업으로 품목별 재고조사를 실시하여 과부족량을 측정하고 장부에 기록함으로써 경영자료의 정확성을 기했다.

유재성 회장의 참여가 큰 힘이 된 태창철재는 1970년을 도약의 해로 정했으나 공교롭게도 그해 1월 말부터 매입가격이 상승하고 반면에 수금 실적은 떨어졌다. 3월에는 영업세과표가 1천4백만 원이나 나왔다. 그러나 급할수록 돌아가자

는 말이 있듯이, 7월부터 원가계산을 처음부터 다시 시작하여 세무장부, 매입장, 매출장, 경비장부 등을 새로 정리했다. 관리부문의 기초를 처음부터 다시 다진 것이다. 9월에 철재상에 대한 세무과표가 2천4백만 원으로 상향조정되었으나 지방거래처에 대한 관리를 강화하고 수금을 독려하여 재무구조를 개선시켜나갔다.

1971년 1월에는 당시 태창철재의 가장 큰 거래선이었던 영진공업(사장 우영창)이 그만 부도를 내고 말았다. 간신히 숨을 돌리려는 차에 더 무거운 돌이 곧바로 머리 위로 떨어진 상황에 처했지만, 그 와중에도 거창교육청에 철재 1백60톤을 납품하고 대구교도소에 비품과 캐비닛 제작용 철재를 납품하는 등 판매활동을 강화했다. 비 온 뒤에 땅이 굳듯이, 어려운 고비를 넘기자 매출이 살아나면서 자금 사정이 다시 조금씩 호전되었다. 대량 매입을 할 자금의 여유는 없었지만 평철의 경우 각 사이즈마다 25톤씩 재고를 확보한 덕에 부산 대한상사와의 1백 톤짜리 계약을 성사시킬 수 있었다. 5월에 대구공사, 남선알미늄, 조선기업, 대구교도소 등과 대량 계약을 체결한 것을 전환점으로 점차 경영이 안정되었다.

유재성 회장은 경영에 참여한 후 3년 동안 모든 경영요인을 재점검했다. 그리고 자금부족에 의한 소량 고가 매입, 중량품목의 경쟁력 열세(이는 정확한 계근 판매가 원인이었다.), 주먹구구식 관리업무 등이 태창철재의 아킬레스건이라고 진단했다. 이에 대한 대책으로는 매입업무의 개선, 중량품목 유통에 대한 대안 강구, 관리업무의 정확성, 현금유동성 확보를 위한 영업방향 전환 등을 모색했다. 한편으로는 악성 재고를 소진하기 위해 재고조사를 정기적으로 실시했다.

이처럼 관리부문을 강화하는 한편 현찰 대량매입으로 매입가를 낮추고, 철근 등 중량품목의 판매를 점진적으로 중단하고, 지방 거래선을 확대하여 현금을 확보함으로써 영업적인 측면에서도 경쟁력을 강화해 나갔다. 아울러 관리부문부터 방만한 정신과 자세, 그리고 기존의 비효율적인 업무 스타일을 개선해 나갔다. 또한 대차대조표를 통한 자산과 부채의 효율적 관리및 손익계산 등 장부기장의 체

계를 세웠다. 매입 및 매출상의 문제점, 자금흐름에 따른 유동성 문제, 영업에 활기를 불어넣는 방안 등도 개선해 나갔다. 유재성 회장의 경영 스타일과 목표는 직원들에게 새로운 자세를 요구했다. 그것은 '앉아서 손님을 맞던 시대가 끝나고, 모두 일어서서 손님을 찾아 나서는 것'이었다.

1969년까지 태창철재는 부산의 한창실업, 성진신철, 인천중공업, 부국철강에서 각각 평강, 흑철판, 앵글 등을 구입하고, 형강 등은 기타 중소 압연업체에서 매입했다. 트럭을 임대하여 부산, 인천, 마산 지역의 소규모 압연업체를 순회하면서 현금을 지불하고 사들이는 방식이었다. 그러나 소규모로 매입하다 보니 비싸게 매입해서 비싸게 판매하는 악순환을 반복하지 않을 수 없었다. 당시 태창철재의 영세한 자본력으로는 대량매입은 거의 불가능했다. 따라서 현금확보와 물량증대라는 두 가지 과제를 동시에 해결하지 않고는 가격경쟁력을 확보하기 어려웠다. 이에 대해 대부분 현금거래를 하는 지방 거래선을 확장하는 것이 지름길이라는 결론을 내리고 1970년 9월부터 경북지역을 중점 개척했는데, 경북지방으로 거래선을 확장한 데는 또 다른 이유가 있었다.

1970년대에 포항 철강산업단지와 구미 전자공업단지 등이 설립되기 전에 이미 대구지역의 기계금속공업이 일부 위축되고 있었다. 철강재 수요가 이미 새로운 공업단지 조성지역으로 이동하고 있었던 것이다. 또한 대구의 좁은 시장을 놓고 업체들 간에 경쟁이 치열했고, 지역별로 이미 유력 철재상들이 상권을 차지했기 때문에 더 이상 발전을 기대하기 어려웠다. 게다가 철재 납품 등에 있어 커미션이나 접대 등의 비정상적인 상술이 성행하고 있었다(당시 태창철재는 판매전략에 있어서 대기업이나 관공서 납품에 크게 신경을 쓰지 않았다. 대구에는 대규모로 납품할 만한 단체도 별로 없었고, 설혹 있어도 교제비와 접대비를 쏟아 붓는 판매방식은 피했다). 이처럼 불리한 경영 요인들을 다각적으로 분석한 뒤 대구지역을 과감히 탈피하기로 하고 경북권으로 시장을 확대하여 지방 거래선 개척에 중심을 둔 것이다. 대구지

현재 주차장으로 사용되고 있는 태창철재 북성로 자리(2001.6 촬영)

역의 상거래는 외상이 많았으나 지방은 현금 거래가 많았고 수금도 비교적 원활했기 때문에 자금 유통상 이점이 많았다. 이러한 전략이 주효하여 지방 거래선들이 늘어나자 현금 유동성도 크게 개선되었다.

호경기일수록 자재 매입이 어려운 것이 철강재 유통업의 특징이다. 따라서 유통업자는 대량매입체제를 갖추는 것이 절대 유리했다. 물건이 부족하면 가격이 올라가고 그때 더 높은 수익을 남길 수 있기 때문이다. 태창철재가 갈 길도 정해져 있었다. 어떡하든지 철재를 대량매입하고, 또한 철근에 비해 계절적 경기의 영향을 적게 받는 공업용 철재의 비중을 늘리는 것이었다. 태창철재는 그렇게 했고 서서히 고철가격의 등락과 수요산업의 경기흐름에 따른 매입과 매출조절이 가능한

1970년대의 국내 취급품목 및 용도

구분	종류	용도
형강류	ㄱ형강(Angle)	건축 · 구조용
	ㄷ형강(channel)	건축철골, 교량, 차량 등의 구조용
	H형강. I형강	건축철골, 교량, 차량 등의 구조용
봉강류	환강(Round bar)	철근재, 볼트, 너트, 리벳, 연마봉강의 재료
	각강(Square bar)	소형은 미닫이문의 재료
	평강(Flat bar)	기계부품, 농기계, 자전거 하대, 화차용 외륜
	이형봉강(Deformed bar)	철근재
	연마봉강(Coldfinished steel bar)	볼트, 너트, 리벳, 각종 기계부품
철근류	이형철근, 원형철근	건축, 토목공사
레일류	경레일	광산용 레일
강관류	무계목 강관	가스관, 보일러용강관, 수도용강관, 자전거차체, 자동차부품, 보일러용, 일반기계류용
	용접관	가스관, 일반용, 자전거용, 전선관 등
대강	열연, 냉연강대(Skelp)	경량형강, 구조용, 포장재, 보일러, 방직기용, 전화기
	열연박판	자전거차체, 자동차보강재, 강관용
박판	냉연박판	차량외판, 농기구, 양산철골, 가전용
	석도강판	자동차, 차량, 가전제품, 철제가구, 각종용기, 도어, 가솔린탱크, 전기부품
	아연도강판	통조림용, 금속제 용기, 지붕판, 담, 방화벽 등 건축용, 농기구, 선박기구, 굴뚝, 양동이, 국자, 컨테이

시스템을 갖추었다. 또한 대한상사, 금호실업, 한국철강, 부산제철 등 생산업체의 실무 책임자들과 유대를 강화하여 수급의 안정을 꾀했다. 특히 생산업체와 수요자의 정보를 취합하여 지방 거래선을 관리했다. 예컨대 가격이 오를 조짐이 보이면 거래선들에게 미리 매입을 권유함으로써 그들을 보호하는 것이었다. 사실은 이러한 것이 유통업자의 역할이었고 태창철재가 그 역할에 충실했던 것뿐이지만, 거래선들은 감동했다.

태창철재는 이같은 방법으로 규모의 확대를 실현함으로써 사재기라는 폭리수단을 취하지 않고 정당한 거래를 지속할 수 있었고, 지방 고객들도 경기변동에 따른 매입량 조절을 통해 원자재를 안정적으로 확보할 수 있었다. 이 때문에 고객들로부터 전폭적인 신뢰를 받았고 지방 거래선과의 유대관계가 더욱 확고해졌다. 이와 같은 고객관리시스템 덕분에 태창철재는 경북지역의 철강소비업체의 근 80%를 고객으로 확보할 수 있었다.

대량매입 대량유통 체제가 정착되자 북성로 적치장으로는 늘어나는 물동량을 더 이상 감당하기 어려웠다. 1972년 12월 28일 수창동 51-4번지(현 동흥정밀 자리)의 70여 평을 매입하고, 얼마 안 있어 북성로 점포 뒤쪽의 부지 1백 평을 또 매입하여 적치장으로 사용했다(대신 수창동 창고 2동을 협신기계에 매도했다). 이러한 적치장의 확장은 곧 태창철재의 성장 속도를 의미했다. 적치장이 확장되는 만큼 태창철재가 취급하는 제품의 규모와 종류가 다양하게 증가했기 때문이다.

중대한 결정

'제3차 경제개발 5개년 계획(1972~1976)' 의 골자는 중화학공업의 육성, 수출의 획기적 증대, 농어촌경제의 혁신 등이었다. 정부가 목표치로 설정한 경제성장율은 연평균 8.6%였다. 이를 위해 1973년에 중화학공업건설계획을 발표한 정부는 중

화학공업 비중을 1971년 35.2%에서 1981년에 51.0%로 끌어올리고, 같은 기간 동안 중화학공업 제품의 수출 비중도 19.1%에서 60% 이상으로 끌어올리기로 했다. 그 세부계획으로 철강 · 화학 · 비철금속 · 기계 · 조선 · 전자공업을 6대 전략산업으로 선정했다.

한편 1968년에 설립되어 1970년 10월에 열연공장을 착공한 포항종합제철[이후 포스코(POSCO)로 표기 통일]이 1973년 7월부터 열연코일을 생산했다. 마침내 일관생산공정을 완성한 것이다. 이처럼 국내 철강산업이 획기적 전환기를 맞은 1973년에 태창철재의 역사에서도 매우 중요한 결정이 있었다. 그해 가을에 건강상의 이유로 유판석 사장이 경영일선에서 완전히 물러나고, 유재성 회장이 조강류의 최대 품목인 철근 판매를 1973년을 끝으로 완전히 중단한다는 결정을 내린 것이다. 이는 그동안 철근 등 조강류 도매업으로 성장해온 태창철재가 판재류 유통업으로의 전환을 선언하는 중대한 의미가 있었다.

1970년대 초는 사회간접자본 시설, 인구의 도시집중에 의한 주택건설, 플랜트 건설 등 대규모 건설사업이 대대적으로 추진되고 있었다. 특히 국토의 대동맥인 경부고속도로가 1970년 7월 1일 준공됨으로써 한국 물류 체제의 신기원을 마련했고 전국을 일일생활권으로 변화시켰다. 이와 더불어 전자공업단지인 구미공단 착공(1969년), 안동댐 착공(1971년), 새마을운동 사업 추진(1973년) 등 국가가 주도하는 대규모 사업들이 활발하게 펼쳐졌다. 대구시도 1972년 서대구 인터체인지 공사를 시작한 것을 비롯하여 1976년까지 대구 시민운동장 건설, 검단공단 조성, 구마고속도로 건설 등 큼직한 건설공사를 추진 또는 계획하고 있었다.

대규모 토목공사와 주택건설, 공단건설, 그리고 사회간접자본시설의 확충은 철강재의 폭발적인 수요로 이어지고, 건축용 철근가격도 껑충 뛰어올랐다. 태창철재가 취급하던, 꾸부러지거나 갈라지는 곳을 잇는 16mm 이형관(異形管)의 경우 1972년에 톤당 4만9천5백 원 하던 것이 1973년에 8만2천 원으로 치솟았다

(1974년에는 12만7천 원으로 뛰어올랐다). 건축 및 토목사업의 유례없는 호황 속에서 철강재는 시간대별로 가격이 다를 만큼 물량이 부족했다. 당시 철근가격이 폭등하고 공급이 부족하자 북성로 사무실 앞에는 현금을 들고 찾아온 사람들이 줄을 지어 차례를 기다리고 있었다.

1970년대 초반의 대구지역 강관 및 철근 가격 단위 : 톤/원

구분	강관		철근	
	난방용흑관 BS 25㎜	급수용백관 KS 25㎜	KS이형 16㎜	증가율(%)
1972. 11. 28	193	289	49,500	
1973. 5	240	485	98,500	199.0
1974. 10(B)	240	421	128,000	30.0

자료 : 대구상공회의소, 대구상의소식

1971년까지 철근의 유통구조는 수요자가 19.8%, 대리점 · 직매점 · 도매상 등의 유통상이 80.2%였으나, 1971년 12월에 공판회사가 설립된 후 대량수요자 50%, 수요자 13.5%, 대리점 유통 36.5%로 바뀌어 중간 유통상들의 철근 매입이 더욱 어려웠기 때문에 매입한 물량을 공평하게 나누다 보면 1인 당 파이프 서너 개도 돌아가지 않을 때가 많았다. 이러한 불안한 유통구조를 틈타 상당수 유통업자들이 폭리를 일삼자 건축업자들은 청와대나 행정관서에 진정서를 남발했다. 이로 인해 정직한 유통업체까지 세무사찰을 받는 등 유통질서가 크게 혼란스러웠다. 그런 와중에도 정직하지 못한 상인들이 오히려 배를 채우고 정직한 유통업체들은 판매량에 비해 이익은 적고 업무는 많은 품목이 철근이었다.

1972년에 경북일원 지방거래처의 80%를 확보한 태창철재는 그 탄력으로 1973년에 지방거래처를 90%까지 늘리고 경북 및 대구지역 철강유통업계의 선두로 나섰다. 마침내 상품 매입에 필요한 충분한 현금을 보유하게 되었고 오랜 숙원이던 대량매입 · 대량판매를 실현할 수 있게 되자, 당시 품귀상태에 있던 철근 판

1974년의 영업확대전략

기본방향	1.경기에 흔들리지 않는 체제 구축
	2.종합철강상사로의 체질 개선
세부 추진계획	1.소매상에의 판매 강화
	2.기존 판매점 관리 강화
	3.대형 수요자 납품처 개발 확대
	4.소재 매입선 다변화
	5.관리, 유통시설의 현대화
연차적 추진목표	1.거래선 관리 효율화
	2.판재류 전문회사 설립방안 강구

매를 중단하고 판재류의 비중을 늘려 사업의 안정을 기하기로 한 것이다.

당장은 철근 판매의 수익이 아쉬웠지만, 선진국은 물론 국내 철강소비 패턴도 이미 판재류로 기울고 있었다. 예컨대, 미국의 경우 1970년을 전후하여 조강류와 판재류의 소비비율이 3:7로 판재류의 소비비중이 2배 이상 높았고, 여타 선진국들도 판재류 중심의 철강소비 구조를 보이고 있었다. 한국은 대규모 공장 건설과 고속도로 건설, 주택건설 등으로 여전히 조강류 소비가 많았으나, 점차 판재류 비중이 증가하고 있었다.

1차 경제개발 5개년 계획 기간(1962-1966년)에는 조강류 2.3배, 판재류가 1.2배 증가했으나 2차 경제개발 5개년 계획 기간(1967-1971년)에는 조강류 3.4배, 판재류가 4.7배 증가했다. 1972년에 시작된 3차 경제개발 5개년 계획 기간에도 자동차, 선박 등 판재류 수요산업의 급성장으로 판재류 비중이 빠른 속도로 증가하고 있었다.

철강재의 수요와 생산은 산업구조가 선진화될수록 건설 · 토목 등 건설업에 주로 사용되는 조강류에서 제조업의 원자재인 판재류와 주단강으로 이행하는 특성이 있다. 또한 조강류에 비해 제조업 중심의 판재류는 전방 연관효과가 크고 최종 제품을 생산하기까지 훨씬 많은 가공과정을 거치기 때문에 부가가치가 크다. 이러한 사항들을 고려하여 남보다 한발 앞서 철근 판매를 중단한 태창철재는 이로 인해 사업을 안정시킬 수 있었고, 중동 산유국들의 석유금수 조치(1973년 10월)로 발생한 1차 석유파동 기간 중에 오히려 호황을 누렸다. 1974년 6월에는 사명을 태창철재에서 태창철강상사(泰昌鐵鋼商社)로 변경했다. 대표도 유판석 사장에서 유재성 사장으로 변경함으로써 창업자 시대의 막을 내렸다. 유재성 회장이 28세가 되던 해였다.

첫 번째 고배

한편 1973년에 포항1기 설비를 종합 준공한 포스코는 이듬해에 열연제품의 내수판매망을 구축하기 위해 열연판매점 선정작업에 들어갔다. 포스코의 지정판매점에게 주어지는 혜택만큼 경쟁률이 치열했지만 1973년에 철근판매를 중단하고 판재류 유통전문업체를 표방한 태창철강에게는 양보할 수 없는 기회였다.

1975년 1월, 서류신청 마감일 하루 전에 필요한 서류를 다 갖추고 회사를 출발한 유재성 회장은 그러나 정문 앞에서 장발 단속에 걸렸다. 당시 장발단속은 현장에서 머리를 깎거나 주의를 주고 훈방하는 것이 보통이었지만, 유재성 회장을 경찰서까지 연행한 경찰은 아무리 급한 사정을 설명해도 딴전을 피웠다. 경찰은 다음날 오전이 되어서야 유재성 회장을 훈방 조치했다. 이미 서둘러도 접수 마감시간에 댈 수 없었다. 너무나 어이없는 사건으로 태창철강은 포스코의 열연판매점이 되겠다는 기대를 접어야 했다.

포스코는 서울의 한일철강 · 문배철강 · 대동강업 · 신창강업(동성철강의 전신), 부산의 해덕철강, 광주의 부국철강, 대구 · 경북지역은 동아철강(대표 손대호)을 열연판매점으로 지정했다. 당시 태창철강이 접수조차 하지 못한 것은 방해공작 때문이라는 것은 업계의 공공연한 사실이었다. 누군지도 분명했지만 유재성 회장은 철강업계의 행태와 적자생존(適者生存)의 생리를 실감하는 것으로 울분을 달랬다.

그 후 태창철강은 주로 신창강업에서 열연을 매입했다. 그것이 인연이 되어 철강업계의 커다란 변화의 바람에 휘말리게 되었으나, 결과적으로 그 문을 통해 태창철강, 특히 유재성 회장은 전혀 새로운 세계와 접하게 되었다.

신창강업은 1972년부터 포스코의 주문외제품을 판매하고 있었다[주문외제품은 수요자 주문분으로 정품으로 생산했으나 사정이 생겨 출하하지 못한 목외품(目外品)과 수요자의 주문분을 생산하는 과정에서 품질수준이 주문 조건을 충족치 못해 정품에

서 제외된 급외품(級外品)을 말한다. 생산 초기에 조업 불안정으로 주문외제품이 많이 발생하자 포스코는 신창강업을 통해 이를 전국에 유통시켰다. 정품에 비해 품질 면에서 전혀 차이가 나지 않으면서도 가격은 저렴한 주문외제품은 소비자들에게 인기가 높았으나, 반면에 소량가공 주문과 이에 따른 물류면에서는 어려움이 있었다. 신창강업은 주문외제품의 열세를 만회하기 위해 일본에서 전 · 절단 설비를 도입하는 등 소량가공주문에도 적극적으로 대응했고, 태창철강도 신창강업에서 주문외제품을 구입하고 있었다.

신창강업은 그러나 지나친 확장경영으로 1975년 말에 이르러 부도위기에 처했다. 그러자 신창강업의 권영술 부장이 태창철강이 선입금한 1천만 원을 되돌려주면서 대신 문배철강의 계열사인 창화철강을 소개시켜 주었다. 이때부터 창화철강의 김동형 전무가 태창철강의 카운터파트너가 되었는데 김동형 전무는 문배철강의 전무이기도 했다. 유재성 회장보다 10년 이상 연배인 김동형 전무는 젊고 정열적인 유재성 회장에게 호감을 갖고 사업적인 측면에서 여러 가지 조언을 아끼지 않았다.

한편 신창강업을 통한 주문외제품의 유통이 당초 계획만큼 순조롭지 않자 포스코는 주문외제품 전담판매회사를 새로 지정하기로 했다. 이때 주문외제품의 판매권을 거머쥔 사람이 박정희 대통령과 친인척 관계에 있던 송점달 씨였다. 송점달 씨는 철강업계에서 상당한 영향력이 있던 문배철강의 김동형 전무를 주문외제품 전담판매회사의 부사장으로 영입했고, (그 줄이 유재성 회장에게 이어져) 김동형 부사장은 유재성 회장에게 주문외제품 전담판매회사 설립에 참여할 것을 권유했다.

당시 태창철강은 대구와 경북지역에서는 두각을 나타내고 있었으나, 여전히 지방기업에 불과했다. 게다가 유재성 회장의 나이 불과 29세였다. 태창철강이나 유재성 회장 모두 말하자면 우물안 개구리인 셈이었다. 반면에 송점달 씨나 김

동양철강 포항공장 방문(1980년대)

① 유재성 ② 허양도 ③ 전기동 ④ 송점달 ⑤ 이원재 ⑥ 김창모
⑦ 김동형 ⑧ 이정남 ⑨ 이복원 ⑩ 이진태

동형 전무 등은 나이나 경력 모든 면에서 전국적인 인물들이었다. 그들과 함께 사업에 동참하는 것만으로도 유재성 회장에게는 기회였다. 투자에 대한 부담이 없지 않았지만, 유재성 회장은 김동형 전무의 호의를 수용했다(처음에는 송점달 사장 50%, 문배철강의 배선화 사장 30%, 유재성 회장이 20%의 지분으로 동양철강주식회사를 설립하기로 했으나, 자금이 충분치 못한 유재성 회장의 지분을 나중에 10%로 낮췄다).

여기가 태창철강의 두 번째 전환점이었다. 유재성 회장이 동양철강(현재 포스틸)의 대주주로 참여함으로써 철강업계에서 태창철강의 위치가 격상한 것은 물론 유재성 회장 개인적으로는 철강시장의 복잡한 생리와 적자생존의 원리를 이해하면서 노련한 경영감각을 익힐 수 있게 되었다. 국내 철강유통업계의 '어른' 들과 만나면서 그들의 사업 시기를 놓치지 않는 결단력, 경제의 큰 흐름과 정세를 꿰뚫어 보는 안목, 폭넓은 자본조달 능력 등 사업상의 경륜과 지식을 흡수했던 것이다.

태창철강은 또한 자연스럽게 동양철강의 판매점이 되었다. 이때 서울의 극동철강(이원재), 문배철강(배선화), 성창철강(이영식), 허양도(개인), 부산의 협신철강(이진태), 유성철강(김창모), 대전의 금강철강(이청노), 광주의 동진철강(전기동), 대구의 동아철강(손대호) 등 9개사가 동양철강의 판매점으로 등록했다(동양철강의 대리점 숫자는 얼마 후에 23개로 늘어났다). 동양철강은 그후 동양철관, 동일을 거쳐 지금의 포스틸로 발전했다.

태창철강은 비록 우회했으나, 동양철강의 지분 참여를 통해 포스코의 주문외 강판을 취급하기 시작했고, 조강류 · 강관류 위주의 유통사업에서 판재류로 이동하는 본격적인 수순을 밟기 시작했다. 1977년에는 대구 · 경북지역의 자동차, 전기, 소규모 조선업체 등을 거래선으로 흡수하여 2개의 건축업체를 제외하고는 대부분 판재류 다소비 업체를 거래선으로 확보했다.

이 무렵 유재성 회장은 대구는 철강사업 확장에 있어 태생적 한계를 지니고 있다는 사실을 새삼 인식하고 탈 대구에 대한 확고한 신념을 굳혔다. 이는 그후

강원산업 정인욱 회장의 북성로 적치장 방문 (1983년 5월 경)

태창철강이 부단히 권역외 진출을 모색하는 등 끊임없이 공격경영을 구사한 신념이 되었고, 마침내 경남, 호남 등 새로운 시장을 개척할 수 있었던 원동력이 되었다. 또한 이 시기부터 유재성 회장은 효율적인 자금조달과 배분을 경영의 최우선 순위로 생각하게 되었다. 태창철강이 조강류 유통사업에 전념하던 1970년대 중반까지는 자금 부족을 크게 느끼지 못했으나, 판재류 유통사업으로 이동하면서

취약한 자본력이 여지없이 드러났고, 철강사업에 있어 자본의 중요성을 새삼 인식했기 때문이다.

부산의 협신철강과 함께 태창철강의 주문외 판매량이 두드러지자 포스코에서도 태창철강을 주목하기 시작했다. 포스코와의 거리감이 한결 좁혀지면서 태창철강은 마침내 대구 · 경북의 울타리를 벗어나 국내 철강유통업계에서 두각을 나타내기 시작했다. 자금의 여력이 충분치 않았던 시기였지만 기회를 놓치지 않고 동양철강에 지분 참여를 단행한 '젊은' 패기가 기대 이상의 결실을 맺기 시작한 것이다.

양면 유통전략의 시도

냉간 압연제품은 1960년대 중반까지 전량 수입에 의존하다가 1967년 7월 연합철강이 생산을 시작하고, 같은 해 10월 일신산업이 연산 5만톤 규모의 냉연공장을 준공하면서 국내 생산이 본격화되었다. 열연에 치중했던 포스코는 1976년 12월 9일 냉연제품의 판매를 전담할 제철판매㈜를 신설하고, 이듬해 2월에 연산 48만 5천톤 규모의 제1냉연공장을 준공했다. 제철판매는 주문생산에 의한 실수요자 거래를 위주로 하되, 각지에 산재한 소규모 수요자들은 판매점을 통해 거래한다는 사업 모델을 정해놓고 있었다.

태창철강이 포스코의 냉연판매권을 획득하기로 한 것은 두말할 것도 없다. 냉연 판재류시장의 성장 가능성에 대해서도 기대를 걸고 있었지만(당시 냉연 다소비산업인 자동차, 전자산업이 유망산업으로 등장하고 있었다) 사실은 이번에야말로 포스코와의 직거래를 성사시키겠다는 의지가 더욱 강했다. 그러나 1975년 초에 석연치 않은 사연으로 열연판매권 획득에 실패한 경험이 있던 유재성 회장은 판재류 유통전문회사 설립이라는 공격적인 카드를 뽑아 들었다. 태창철강에 냉연 판재

류 유통사업을 추가할 수도 있었지만 주문외 판재류 물량이 많아 적치장 등 공간도 협소했고 관리 · 영업 측면에서도 새로운 법인이 필요한 시기였다.

신설법인은 자본금 3천만원으로 시작하기로 하고, 부산제철의 정운진 과장, 연합철강 대구판매점인 경북철판의 김영도 부장, 그리고 유재성 회장 세 사람이 대주주가 되기로 했으나, 정운진 씨가 중도에 포기하는 바람에 외환은행(대구지점)에 근무하던 신경환 씨가 합류했다(그 후 김영도 씨가 전무이사로 판매를 전담하고, 신경환 씨가 관리담당 상무가 되었다). 상호는 경북지역을 대표한다는 의미에서 신라(新羅)철강으로 결정했다.

1977년 2월 초 대구시 북구 칠성2가 168-11번지의 1백82평의 건물을 임차하여 사무실과 적치장으로 사용하기로 했다. 대한통운이 소유했던 이 건물은 일제시대 때 양곡창고로 사용하다가 그동안 방치되어 있었으나, 적치장으로는 사용하기에는 오히려 적당했다. 유판석, 유재성, 유재구, 김영도, 신경환, 김영수, 박찬주, 김경영 등 8명이 발기한 신라철강은 1977년 2월 22일 법인등기를 마쳤다.

1977년 2월 신라철강 최초의 적치장이 되었던 대한통운 창고. 현재 태화철강으로 바뀌었다(2001.5 촬영)

신라철강은 3월 10일자로 동양철강의 대구 · 경북지역 대리점으로 등록하고 포스코의 주문 외 냉연제품을 판매했다. 신라철강이 포스코의 냉연제품을 취급함으로써 태창철강은 '양면 유통전략'을 구사할 수 있게 되었다. 즉 태창철강과 신라철강이 마치 하나의 회사처럼 긴밀히 협조함으로써 포스코의 열연과 냉연제품에 대한 수요를 모두 커버할 수 있게 되었다. 하지만 양면 유통전략이 완전하지는 않았다. 그것은 신라철강이 포스코의 냉연판매점이 되고, 언젠가 태창철강도 포스코의 열연판매점이 됨으로써 완성될 수 있었다.

1977년 4월 30일부터 냉연제품의 내수 출하를 시작한 포스코는 5월에 냉연판매권 희망신청서를 접수했다. 경북지역에서는 포스코의 열연판매점인 동아철강(손대호), 연합철강의 냉연판매점인 대지철강(이승택), 동일철강(김세재), 그리고 신라철강이 신청서를 접수시켰다. 그러나 신라철강과 동일철강이 탈락했다.

그 무렵 냉연판재류 유통업계에서는 포스코의 냉연제품에 대한 사업성을 의심하고 있었다. 연합철강이나 일신산업(현 동부제강)에 훨씬 뒤늦게 출발한 포스코의 냉연제품이 품질에서나 소비자 신뢰도 측면에서 많이 뒤떨어졌기 때문이다. 또한 1970년대는 경제구조상 냉연제품이 열연제품만큼 사용 범위가 넓지 않았다. 그러나 오직 포스코의 냉연판매권을 기대하고 신라철강을 설립한 유재성 회장의 실망은 대단했다.

실패의 원인은 역시 경험 부족으로, 포스코에 대한 정보부족과 인맥부재가 결정적인 패인이었다. 포스코의 판매점이 되겠다는 기대가 또 다시 무 지자 태창 내부에서도 우리의 한계라는 자조적인 평가가 나오기도 했으나, 유재성 회장은 포기하지 않았다. 오기라는 것도 작용했지만, 최고경영자로서는 당연한 선택이었다. 기업이 생존하기 위해서는 기필코 경쟁력을 확보해야 했고, 철강유통업체의 경쟁력은 제철소의 1차 벤더가 되는 길 밖에 없었기 때문이다.

신라철강도 태창철강과 마찬가지로 대량판매 · 대량매입으로 부족하나마

경쟁력을 유지하기로 하고, 설립 첫해인 1977년에는 냉연이 아닌 열연강판을 주로 판매하면서 다음 기회를 준비했다.

2전 3기

1973년 제1차 석유파동과 함께 침체국면에 접어들었던 세계 철강경기는 1977년부터 다시 호황국면으로 전환되었다. 국내 철강수요도 1978년부터 큰 폭으로 증가하여 가수요 현상까지 나타났다. 철강 부족사태는 이후 2년간 지속되어 조강, 강관, 판재류를 막론하고 모든 분야에서 공급이 수요를 감당하지 못했다. 또한 국내 경제규모의 확대와 수출증대로 냉연제품의 수요마저 덩달아 폭증했다.

1977년 4월부터 냉연제품을 생산한 포스코는 선발 업체인 연합철강과 일신산업이 선점하고 있던 냉연시장을 잠식하기 위해 부단히 노력했으나, 그 거리를 쉽게 좁히기 어려웠다. 특히 연합철강 제품의 선호도가 워낙 높았다. 당시 연합철강이 냉연 내수시장의 51% 이상을 점하고 있었고, 일신산업이 28%를 선점하고 있었다.

포스코는 앞서 기록했듯이, 내수부문 판매전담 회사인 제철판매(주)를 설립하여 연합철강의 아성에 도전장을 내밀었으나 조업이 불안정한 데다 소비자 인식도가 낮아 고전을 면치 못했다. 포스코는 1978년 1월, 목표 달성을 위해 판매점 재선정에 나섰다. 대구 · 경북지역의 경우 1977년 5월, 1차로 선정된 동아철강과 대지철강이 포스코의 냉연제품 판매를 시작했으나, 동아철강은 열연제품 판매에 주력하느라 냉연판매가 상대적으로 부진했다. 후발주자로서 기존시장을 적극적으로 파고들어야 할 포스코가 판매점을 재선정하기로 한 것은 당연한 선택이었다.

신라철강이 다시 판매점권을 신청한 것은 물론이고 그동안 동양철강을 통해 매입한 냉연 주문외제품과 열연 주문외제품의 매출 실적으로 무난히 포스코의

냉연판매점에 선정되었다(대지철강도 재선정 되었다). 포스코는 신라철강의 성장 가능성을 크게 기대했다. 1975년 태창철강의 열연판매점 신청 실패, 1977년 신라철강의 냉연판매점 신청 실패 후 다시 도전한 2전 3기의 결실이었다. 신라철강의 매출은 출범 첫해인 1977년에 태창철강에서 인수한 판재류 판매까지 합쳐 2억 3천5백여 만 원에 달했다. 신생업체 치고는 썩 좋은 실적이었다. 그러나 신라철강이 포스코의 냉연판매점 권리를 획득하고 본격적인 냉연제품 판매에 가세함으로써 대구 · 경북지역은 연합철강, 일신산업, 포스코의 냉연 3사 대리점들 간에 치열한 각축전의 양상을 띠게 되었다. 본격적인 경쟁시대에 돌입한 것이다.

신라철강의 포스코 냉연판매점 선정을 계기로 2대 주력사 체제를 구축한 태창은 주단강을 제외한 조강류, 판재류의 거의 전 품목을 유통하게 되었다.

기계설비, 운수설비 등 자본재 생산과 가전제품의 필수 소재인 판재류는 1977년 당시 전체 철강재 소비의 46.7%를 차지하고 있었다. 특히 가전제품 중 냉연판재 사용비율이 가장 높은 세탁기는 1977년에 11만2천여 대가 생산되었으며, 향후 활발한 아파트 건설증가에 따른 생활환경의 변화로 보급률 증가가 예상되는 상황이었다. 또 대량 소비업종인 자동차 제조업에서는 박판 형태보다 광폭강대(coil) 형태의 수요가 늘어나 1990년대 초에 93만3천여 톤에 이를 것으로 예측되었다.

신라철강이 포스코에서 직접 냉연을 받아 판매하기 시작한 1978년에 냉연수요산업의 활황으로 냉연수요가 크게 증가하여 신라철강은 그해에 총 11억 5천9백만 원의 매출을 기록했다. 부문별로는 냉연박판 5억 4천9백88만 원(47.4%), 냉연코일 4천9백78만5천 원(4.3%), 열연강판 5억 5천9백33만 원(48.3%였다)의 매출을 올렸는데, 냉연코일은 당시 가공설비가 보급되지 않았기 때문에 박판 매출의 10%에도 미치지 못했다.

신라철강은 1979년에도 19억 9천만 원의 매출실적을 기록하여 1978년보다 72%나 신장했다. 1980년에 경기침체로 냉연판재류 판매가 주춤했으나,

신라철강의 1978년 매출실적 단위 : 원

기본방향	금액	비율(%)
냉연철판	549,884,443	47.4
냉연코일	49,784,518	4.3
열연철판	559,336,632	48.3
계	1,159,075,593	100

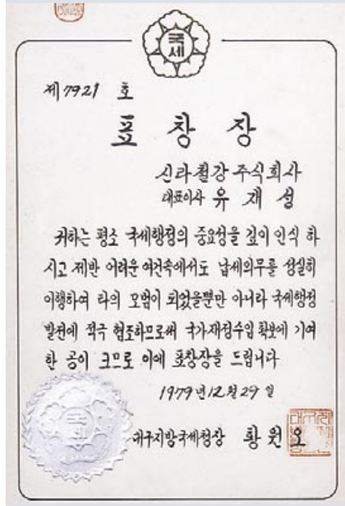

제 7921 호

표 창 장

신라철강 주식회사
대표이사 유 재 성

귀하는 평소 국세행정의 중요성을 깊이 인식하시고 제반 어려운 여건속에서도 납세의무를 성실히 이행하여 타의 모범이 되었을뿐만 아니라 국세행정 발전에 적극 협조하므로써 국가재정수입 확보에 기여한 공이 크므로 이에 표창장을 드립니다

1979년 12월 27일

대구지방국세청장 황 윈 오

모범납세자 표창장

1981년에는 42억 1천여 만 원을 기록할 정도로 냉연판매가 호조를 보였다. 이처럼 냉연제품의 매출 신장은 단순히 경기 호황이나 수요산업의 활황에 힘입은 것이 아니었다. 대구 · 경북지역은 지리적 위치는 물론 산업구조상으로 박판소비산업에게 불리했다. 따라서 신라철강의 매출 증가는 영업의 결과였다. 당시 대구에는 경북철판(연합철강의 판매점)과 일신산업의 대구영업소가 영업을 하고 있었으나, 일신산업의 냉연제품도 초기에는 시장을 개척하지 못하고 있었다. 그러나 저돌적으로 영업망을 확대해간 신라철강은 일신산업의 냉연제품 물량까지 대신 매입하여 판매할 정도로 시장 개척에 성공했다.

한편 신라철강이 설립되던 1977년에 부가가치세가 시행되었다. 그때까지 철강유통업계의 기장(記帳) 방식은 한마디로 주먹구구식이었다. 부가가치세 제도를 시행한 뒤 당분간의 혼란은 불가피했다. 특히 중소업체들이 매입과 매출을 정확하게 맞추기 위해 골머리를 앓았다. 반면에 신라철강은 처음부터 정확한 기장을 실시했기 때문에 아무런 문제가 없었다. 유재성 회장이 신라철강을 설립한 후 수립한 경영방침에는 탈세를 하지 않고, 사채를 쓰지 않는다는 것이 포함되어 있었다. 따라서 직원들에게 정확하게 기장하고 회계관리를 철저히 하도록 지시했다. 이러한 경영방침은 창업주 유판석 사장 시절부터 지켜온 납세정신을 이어받은 것이었다. 신라철강이 1979년, 1981년, 1986년에 국세청으로부터 모범납세자 표창을 받은 것은 그 결과일 뿐이었다.

탈 대구에 실패

1973년 9월, 박정희 대통령이 창원기계공업기지 건설을 지시함으로써 창원은 새로운 공업중심지로 떠올랐다. 그해 11월 19일 첫 삽질을 시작한 후 1978년까지 공업지역 4백44만9천 평, 주거지역과 기타 1백63만 평 등 총 6백7만9천 평의 창원

공업단지가 조성되었고 창원기계종합공장(현 한국중공업)을 시작으로 현대양행, 효성중공업, 쌍용중기, 대우중공업, 삼성중공업 등 국내 굴지의 중장비 생산업체들이 속속 입주했다. 창원공단의 건설은 가뜩이나 활황 타고 있던 건설경기를 부채질하여 철강재 수요의 폭증과 원자재와 철근의 품귀현상을 동시에 불러왔다.

태창철강은 그 무렵 주로 형강 · 환봉 등을 판매했으나 수요확대가 거의 한계에 도달하여 월 1천 톤 판매목표를 달성하기에도 힘겨운 상황이었다. 창원신도시 건설이 한창이던 1977년 초, 유재성 회장은 포스코 열연판매부에 근무한 조수

1970년대 중반 태창철강상사의 거래업체 (종업원 10인 이상)

부문	업체명
1차금속	남선경금속, (주)선일제작소, 동일철강공업(주), 조광알미늄공업사, 동양주물제작소, 영남주물공업사, 화신금속공업사, 대한주물공장, 대구신철공업사, 조양주물철공부
금속	대구철공장, 신생공업사, 명성제침공업사, 삼성제침공업(주), 영남철관제작소, 신광경금속
기계	농공사, 대구공사, 협신기계제작소, 대구기야공업사, 선진철공소, (주)승리기계제작소, 제일농기사, 세신기계상공사, 아세아산업(주), 조선철공(주), 형제철공소, 안풍기계제작소, 경북소방기계제작소, 제일주물공장, 달수철공소, 경북철공(주), 삼성공업사, 삼성기계제작소, 환선공작소, 경북메리야스기계제작소, 정공사, 대광보일러제작소, 대철공업사, 동일공업사, 대구중공업(주), 신생철공소, 금룡기계제작소, 만년철공소, 대륙철공소, 영광농기구제작소, 안동기계제작소, 대영정밀공업사, 삼삼기계제작소, 상신철공소, 대신제작소, 청송농기구제작소, 한일농기사, 영진철공소, (주)삼익출, 조양식디젤발동기제작소, 구일기료공업사, 삼화특수공구제작소, 흥아철공소, 중앙철공소, 경주철공소, 경주공업사, 경북철공소, 대한공업사, 영남철공소, 대동공업사, 형제철공소, 삼천기공사, 대일공업사, 상신철물공업사, 일성기계제작소, 부강산업사
전기	8 · 15전공사, 태업사, 동부전기공업사, 경북전기상회, 문명전구공양도금공업사, 흥아전구공업사, (주)동신양행, 영성공업사, 중앙전기공업사, 조선기업사, 삼화산업사, 천지기업사, 흥화산업, 국제전구(주), 대전사, 대중전업사, 한국전기동파이프공업사
수송기계	삼립주물공장, 대구철공사, 향도조선소, 대성공업사, 영광자동차공업사, 대흥만이야공업사, 대구보링사, 경창공업사, 한국공작소, 해동조선철공소, 대안자동차공업사, 대구상회공작부, 구룡포조선철공회사, 죽변조선소, 동림수산조산공장, (주)대본제작소, 대성금속제작소, (주)동방제작창, 동해자동차공업(주), 합성공업사, 삼화맥기공업사, (주)협립제작소, 태평산업(주), 현대자전거기업사, 삼립산업사, 대동공업소, 동아기업사, 협성조선소, 대륙자동차공업사, 포항맥기공업사, 삼천리엔진재생공장, 동양자전거공업사, 흥아자전거공업사, 동일실린더공업사, 대일공업사, 대원자전거공업사, 경북자동차공업사, 극동자동차수리공장, 통일자동차공업(주), 제일공업사, 한일자전거공업사, 금강자동차공업사, 삼광리어카공업사

익(현 삼현철강 대표)와 부산제철의 정운진, 금영철강의 김영하, 금호실업의 권영철, 대한상사의 김진신 등과 마산에 거점을 둔 철강회사의 설립을 검토했다. 창원공단 건설에 소요될 철강재 수요는 물론이고 공단이 완공되면 판재류 등 공업용 철강재의 수요를 예상했던 것이다. 그러나 1977년 7월 1일자로 부가가치세를 시행한다는 발표가 있자, 신설회사의 설립 검토는 원점으로 돌아갔다. 부가가치세 시행 초기에 세무업무의 혼란 등으로 경기침체가 우려되자 투자 희망자들이 모두 발을 뺐기 때문이었다.

그러나 유재성 회장은 조수익 씨와 함께 설립작업을 계속했다. 바다를 끼고 있는 마산은 대구보다 철강유통업을 하기에 훨씬 더 좋은 입지 조건이었다(탈 대구는 태창철강에게 있어 숙원 사업이었다). 또한 창원 기계공업단지는 신라철강의 냉연제품 판매를 기대할 수 있는 유망한 시장이었다. 유재성 회장이 마산 거점의 철강회사 설립을 강행한 또 다른 이유는 조수익 씨와의 약속을 지키기 위해서였다(조수익 씨는 이미 포스코에 사표를 낸 뒤였다).

1977년 7월 7일, 마산시 양덕동 851번지에서 출범한 대호철강㈜은 얼마 안 있어 포스코의 냉연제품 판매점권을 획득했다. 또한 동양철강의 판매권까지 획득함으로써 주문외 열연강판 및 각종 조강류까지 판매할 수 있게 되었다. 유재성 회장은 부산 금영철강에서 근무하던 유재철 씨를 대호철강 영업부장으로 보냈다(대호철강 설립과 동시에 금영철강에 투자했던 자금을 회수했다. 금영철강은 대한상사 김영하 과장과 공동으로 설립한 부산지역 판매전담 회사였다).

이 시기에 고재욱 관리부장이 대호철강에 입사했다. 그 후 대호철강은 조수익 사장이 매입을 담당하고, 유재철 부장이 영업을 맡고, 고재욱 부장이 관리와 영업을 담당하는 3각 체제로 운영되었으나, 수요가 계속 이어져 특별히 영업활동을 할 필요가 없을 정도였다. 다만 부가가치세법에 따른 기장거래로 관리부문이 한동안 애를 먹었으나, 점차 기장업무도 체계화했다.

1977년 7월 7일 마산시 양덕동 851번지에서 출범한 대호철강 앞에서 기념촬영

① 유재성 회장 ② 윤응균 ③ 김영도 ④ 허성운 여사 ⑤ 창업주 유판석
⑥ 김영하 ⑦ 조수익 ⑧ 유재철 ⑨ 강행남

대호철강은 1978년에 들어서면서 월 매출이 1천 톤을 넘어섰다. 하반기에는 월 1천4백50톤의 매출실적을 기록하여 연간 매출액이 20억원을 상회했다. 창업 30년을 넘긴 태창철강의 월 매출이 5백 톤을 겨우 달성하고 있었던 것과 비하면 가히 놀라운 신장세였지만, 사실은 당연했다. 당시 조강류의 상하차는 사람이 하고 판재류는 지게차(fork lift)를 사용할 정도로 조강류와 판재류는 거래 물량에서 워낙 큰 차이가 났기 때문이다. 대호철강 설립 당시에는 마산지역에 6개의 철강유통업체가 있었으나, 이후 2년간 28개가 신설되어 1979년 말에는 35개사로 늘어났다. 이러한 사실에서 1970년대 후반 마산 · 창원지역에 철재수요가 얼마나 활발했는지 알 수 있다.

대호철강의 주요 거래처는 대동농기계(현 대동공업)와 그 산하의 계열사, 그리고 현대양행, 삼성중공업, 쌍용중공업, 효성중공업 등이었다. 유재철 부장과 고재욱 부장 등은 충무, 진해, 진주, 창원, 마산 등 경남 일대를 부지런히 돌아다니면서 영업선을 개척했다. 이들이 진해, 충무 등지에서 개척한 조선소는 동양조선소, 충무조선소, 신화조선소 등이었다.

대호철강은 설립 당시의 우려와는 달리 부가가치세법의 시행에 따른 부작용이 크지 않았다. 회사 설립과 때를 맞춘 듯이 찾아온 경기호황을 타고 처음부터 아주 쉽게 정상궤도를 밟아 나갔다. 그러나 유재성 회장은 호황 뒤에 불황이 온다, 또한 불황 뒤에 호황이 온다는 경기의 일반적인 흐름을 강조했다. 호황기의 고객관리가 불황기를 헤쳐나갈 수 있는 힘이라는 것을 직원들에게 주지시키기 위해서였다. 유재성 회장이 한결같이 강조하는 경영의 좌우명은 '고객 중심의 서비스경영' 이었다. 그러나 워낙 수급이 달리는 상황에서는 고객을 100% 만족시키는 것은 사실 어려웠다.

"철강이 금보다 귀해 쇠처럼 생긴 것은 다 팔렸다. 수요는 폭발했으나 공급은 부족하여 유통과정에서 웃돈을 얹어 거래하는 것이 일반적이었다. 그나마 살 수만 있으면 다행이었다. 가격이 톤당 13만원까지 올라갔

지만 그래도 수요가 폭증했다. 공급이 워낙 부족하다 보니 유통업체들이 피해 다니는 상황이었다. 전화는 불이 날 지경이었고, 연줄이나 힘있는 기관의 소개를 앞세워 공급을 요구하는 업자들도 많았다. 당시 유재성 회장에게 이같은 사정을 보고하면 '어깨 힘 빼라.' 고 말했다. 아무리 공급이 딸려도 겸손하게 수요자를 대하라는 당부였다."

| 고재욱 사장 |

그런데 호황 뒤에 불황이 온다는 경기의 일반적인 흐름을 계속 지적한 유재성 회장의 우려대로 경기가 지나치게 과열되면서 경제전반에 걸쳐 인플레 현상이 나타났다. 정부는 1978년 6월에 금리인하 조치를 발표하고 8월에 부동산투기 억제책을 발표하기에 이르렀으나, 시기적으로 뒤늦은 조치였다. 이미 경기는 8월을 정점으로 하강국면으로 접어들고 있었다. 더 큰 문제는 대호철강의 위기가 내부에서 이미 진행되고 있었던 것이다.

당시 대호철강은 포스코 근무 경험이 있던 조수익 사장이 포스코 관련 업무를 전담하고 있었다. 그런데 조사장이 대호철강 바로 옆에 삼현철강상사를 독자적으로 설립하고 포스코의 냉연판매권을 이전해 버린 것이다. 삼현철강은 1979년 1월에 포스코의 열연판매권까지 획득했다. 졸지에 포스코의 판매권을 상실한 대호철강은 주문외 열연제품과 조강류의 도매업으로 전환하지 않을 수 없었다. 유재성 회장은 효성여대 김길수 교수를 대호철강 사장으로 영입하는 등 대호철강의 재기를 노렸으나, 유재철 부장이 교통사고로 입원하는 등 운까지 따르지 않았다.

1979년 6월 28일 석유수출국기구가 원유가를 한꺼번에 59%나 인상함으로써 2차 석유파동을 야기한 데 이어 10월에는 부산에 비상계엄령이 내려지고 마산 · 창원지역에는 위수령이 선포되는 등 1979년은 정치 · 경제 · 사회적 혼란이 극심했다. 이러한 대내외적 충격으로 한국경제는 1980년에 마이너스 성장을 기록하면서 깊은 침체의 늪으로 빠져들었다. 이런 가운데에서도 대호철강의 자구 노력은 계속되었다.

물가가 치솟고 국제 유가가 급등하던 1979년 가을, 당시 고재욱 부장은 경남 · 부산지역의 삼현철강상사, 동아강업, 해덕철강 등 포스코의 열연 정품대리점을 모두 제치고 마산의 대표적 기업인 한일합섬(주)의 벙커C유 저장탱크에 들어가는 박판 납품권을 따냈다(한일합섬의 유류탱크는 강재 약 3천톤이 소요되는 사업으로 탱크 하부가 12mm였고 위로 갈수록 얇아져 최상부는 4.5mm였다. 하단부에서 8mm 두께까지의 후판은 한국철강이 담당하고 상부는 대호철강의 박판을 사용하기로 했다). 그러나 유류탱크 제작용 후판 재고가 없었다. 당시 대호철강은 그만한 규모의 원자재를 구매할 자금 여력이 없었다. 고민하던 고재욱 부장이 동양철강의 야적장에 쌓여 있는 코일 사이를 기어 다니면서 목급외 코일 중 맞는 치수를 간신히 찾아내 그것을 절단하여 납품을 마쳤다. 회사가 극한 위기에 처한 상황에서 임직원들이 마지막까지 배수의 진을 치고 영업에 나섰고, 필사적으로 수주와 납품을 성공시켰던 것이다(이 무렵 대호철강은 김길수 사장을 비롯하여 유재철, 고재욱, 박덕용, 김정옥, 박옥희, 이말호, 박한열, 이종문, 이영권, 김창옥, 김오동 등이 남아 있었다).

그러나 대호철강은 유재철 부장에 이어 김길수 사장마저 교통사고를 당하는 등 불운이 겹쳤다. 유순화 부장을 파견하여 마지막까지 재기를 시도했으나 극심한 불경기와 삼현철강상사의 세력에 밀려 경영 정상화에 실패했고, 결국 대호철강은 부산제철소(현 한국철강) 영업과장 출신의 정운진 씨에게 매각되었다(1982년 8월). 탈 대구의 숙원을 이루었다고 안심했던 태창철강은 끝내 마산지역에서 발을 뺐다.

대호철강을 앞세운 경남 진출은 전략적으로, 시기적으로 매우 정확한 판단이었다. 분명 사업에는 성공했으나, 누구도 예상하지 못한 변수가 있음을 미처 알지 못했던 것이다. 믿었던 파트너의 이탈이라는 어이없는 일을 당한 유재성 회장의 충격이 가장 컸다(유재성 회장은 이러한 기록을 남기는 것조차 싫어했지만 중요한 사실이다. 동업에는 항시 양면성이 있다는 사실을 기억해야 하기 때문이다).

1979~1989

코일서비스센터의 등장

국내 철강산업은 1989년에 연간 조강 생산능력이 2천2백20만 톤에 달했다. 이는 1985년 대비 42% 증가한 수치였다. 부문별로는 1985년에 8백83만2천 톤이었던 제선부문이 1989년 말 연산 1천4백51만2천 톤에 이르러 64.3% 증가했다. 1985년 1천5백61만2천 톤이었던 제강부문은 포스코의 설비확대와 기타 전기로업체의 설비합리화 등에 힘입어 1989년에 2천2백17만6천 톤으로 42% 증가했다. 같은 기간 선진국의 투자는 상대적으로 저조했기 때문에 한국은 1989년에 철강 생산능력에서 세계 8위로 뛰어올랐다.

이처럼 80년대 국내 철강산업의 빠른 성장은 관련 수요산업의 성장에 힘입은 바가 컸다. 판재류의 경우 자동차, 전기 · 전자, 조선 등 수요산업의 성장에 힘입어 1985년부터 1989년까지 철강재 내수의 평균 55% 이상을 유지했다. 1987년까지 하락세였던 조강류도 1988년 올림픽 특수와 신도시 건설, 지하철 공사 등으로 다시 증가했다(그동안 채산성 문제로 생산업체들이 설비확대를 기피한 덕에 공급부족 현상이 심각할 정도였다). 또한 80년대 철강산업의 빠른 성장 요인에, 코일서비스센

산업별 수출구조 단위 : %

연도별	경공업제품	중화학제품	수출품중 공산품 비율
1975	69.7	30.3	82.4
1976	66.9	33.1	87.9
1977	62.5	37.5	85.8
1978	61.1	38.9	89.2
1979	57.2	42.8	89.9
1980	54.3	45.7	90.9
1981	54.3	45.7	91.0
1982	49.0	51.0	91.8

자료:한국무역협회 (무역동향)

터(Coil Service Center, CSC)의 역할을 무시할 수 없다.

SSC(Steel Service Center) 혹은 CC(Coil Center)라고도 부르는 CSC는 (제철소가 대량생산한) 코일을 최종 수요자들이 요구하는 다양한 치수와 형태로 가공하는 서비스를 제공하는 곳이다. 중간가공업체라고 할 수 있으나, 가공은 CSC의 가장 기본적인 기능이고 그밖에 물류, 품질, 수급밸런스 등의 부가적인 기능을 제공한다. 이러한 CSC는 수요자들은 물론이고 제철소의 가려운 곳도 긁어준다. 제철소의 입장에서는 CSC가 있음으로 해서 일반적인 치수와 형태로 대량생산이 가능하여 생산효율은 물론 품질안정을 유지할 수 있기 때문이다. CSC의 역할은 CSC의 도입 과정을 알면 좀 더 이해하기 쉽다.

국내에 CSC가 도입되는 과정은 70년대 철강시장의 변화, 즉 철강소비가 조강류에서 판재류로 이동하는 것과 맥을 같이 한다. 1, 2차 경제개발 5개년 계획 기간(1962-1971년)에는 주택 건설사업과 경공업 중심의 생산시설 확장정책으로 시설재의 수요가 증가했다. 따라서 주로 철근 등 조강류의 소비가 증가했다. 반면에 3차 경제개발 5개년 계획 기간(1972-1976)에는 조선, 자동차, 금속산업 등 제조업 부문에서 판재류 수요가 증가했는데, 이들 수요산업은 그 특성상 다양한 치수와 형태를 요구했다.

한편 제철소와 최종 소비자의 중간에서 활동하는 유통업체들은 70년대 중반까지 제철소에서 구입한 제품을 그대로 소비자에게 판매하는 단순판매 위주였다. 제철소에 직접 주문하지 못하는 소량 소비자들은 유통업체에서 일반 사이즈를 구입하여 전 · 절단 업체에서 필요한 사이즈로 재가공하여 생산라인에 투입하고 있었다. 그러나 다양한 치수와 형태, 품질이 요구되는 판재류의 소비가 증가하면서 그동안 불편을 감수해 오던 소비업체들이 자신들의 실정에 맞는 치수와 형태로 공급해 달라는 목소리를 높였다. 그동안 제철소에서도 계속 늘어나는 가짓수(다양한 치수와 형태) 때문에 생산성이 낮아지는 등 그 대책 마련에 고심하고 있었다. 결국 중간가공의 필요성이 등장하게 되었고, 포스코 등 제철소들은 유통업체들이 그 기능을 수행해 주기를 기대했다.

포스코 등 제철소들은 주문생산에 의한 직접거래를 원칙으로 했으나 소량 실수요자의 구매편의를 위해 중간 유통구조에 의한 판매를 유도했다. 이에 따라 포스코의 열연 주문외제품 판매점인 신창강업이 1970년대 중반에 일본 혼다금속(本田金屬)에서 국내 최초로 전단기(a shearing machine 혹은 a shearer, 코일을 길이 방향으로 펴면서 잘라서 끊는 기계)를 도입했다. 포스코의 목급외 열연제품을 판매하던 동양철강(현 포스틸의 전신)은 1978년 11월에 고한조기(鋼板造幾)에서 전단기를 도입했다. 냉연은 연합철강의 판매점인 순덕철강이 1979년 안성공장에 월산 6천톤 규모의 셰어라인을 도입한 것이 국내 최초였다.

승부수

슬리터와 에지 컨디셔닝 라인 설비 도입을 위해 미국 오하이오주 톨리도의 카필사를 방문한 유재성 회장과 제이비 머천트사의 김죽봉 사장(1981.6. 15 ~ 7.2)

유재성 회장이 부국철강의 장영상 사장과 같이 일본을 방문하여 전 · 절단업체들을 돌아본 것은 동양철강이 셰어기를 도입(1977년)한 지 2년 후인 1979년 5월이었다. 그러나 CSC 도입을 결심한 것은 1980년 7월 미국 리코RIKO사를 방문한 후였다. 리코사에는 주문외 열연코일을 절단하여 스켈프를 생산하는 슬리터 라인과 스켈프 가장자리의 거친 부분(burr), 뜯김현상(crown), 비틀림현상(twist)을 교정하면서 전단하여 평강을 생산하는 에지컨디셔닝(Edgy Conditioning) 라인이 있었다.

당시 국내에서 유통되고 있던 평강은 주로 전기로업체들이 고철을 이용한 압연공정으로 생산했기 때문에 품질이 조악했지만, 코일을 이용한 리코사의 평강은 두께가 얇고 품질이 우수한 데다가 규격이 다양했다. 유재성 회장은 국내에서도 열연코일을 소재로 절단(Slitting)과 레벨링(Levelling) 과정을 거치면 품질은 물론 가격에서 상당한 경쟁력이 있을 것으로 판단했다.

일본 동경의 고한조기 방문 당시 모습(1980.11월 경)

일본 혼다금속 요시다 사장과 함께 한 모습(1980. 11월 경)

일본으로 건너간 유재성 회장은 신창강업과 동양철강 등에 전 · 절단 설비를 수출한 혼다금속(本田金屬)과 고한조기(鋼板造幾), 그리고 역시 전 · 절단 기계 전문제작업체인 오까다기연(岡田技研) 등의 기술력과 작업 여건 등을 비교한 후 오까다기연에 CSC 설비견적을 의뢰했다. 그 무렵 일본은 전국적으로 1백여 개의 CSC가 있었으나 주로 박판을 가공하고 있었다. 그랬기 때문인지 열연코일을 가공하여 평강을 생산하는 것에 대해 부정적이었다. 오까다기연의 견적가도 예상을 훨씬 초과했다. 다시 미국으로 건너가 설비에이전트인 제이비 머천트(J.B Merchant)사의 김죽봉 사장과 함께 미국 업체들을 돌아본 유재성 회장은 오하이오 주 톨리도(Tolido)에 위치한 카필(Cauffiel Machinery)사에서 슬리터와 에지컨디셔닝 라인 설비를 도입하기로 결정했다.

카필사의 설비도입 계약을 진행하기 위해 방미했을 당시 모습

설비도입 내역

슬리팅라인	세트수
Uncoiler	1
Peeler	1
Slitter	1
Tooling	1
Recoiler	1
Floor Type Recoiler Coil car	1
Scrap winder	1

에지 컨디셔닝 라인	세트수
Uncoiler	1
Rolling, Edging and traightening machine	1
Cut off for Edger	1
Recoiler	1

유재성 회장은 CSC 도입을 태창철강의 경쟁력을 확보하기 위한 하나의 승부수로 생각했다. 그래서 약간의 모험도 감수했지만 CSC 도입을 반대하는 사람들이 더 많았다. CSC는 기존의 유통업과는 사업의 성격이 완전히 달랐다. 가공을 하기 위해서는 공장을 새로 짓고 제조라인을 깔고, 설비를 다룰 기술인력을 확보하고, 또한 새로운 판매시장을 개척하기 위해 전혀 다른 마케팅기법을 도입해야 하는 등 사업의 형태를 완전히 바꾸어야 했다. 설비투자 비용도 만만치 않았다. 반대하는 사람들은 태창철강의 무리한 사업확장으로 태창철강은 물론 호조를 보이는 신라철강까지 위태롭게 할 수 있다고 우려했다. 경쟁업체들은 '유통업이나 잘하지 무슨 가공공장이냐!' 고 비아냥거렸다.

당시 현대자동차의 현대코일센터 등 국내 몇몇 업체가 슬리터 라인을 보유하고 있었고, 시중에는 1984년 이전까지 서울 문래동과 도림동에 풀컷(pull-cut) 타입의 수동 전단기를 설치한 업체에서 실수요자들이 3×6자나 4×8자 등의 일반 사이즈 철판을 갖고오면 가공해 주는 정도였다. CSC가 일반화되기 훨씬 이전이었다. 게다가 그 무렵 2차 오일파동의 여파로 국내경기는 물론 태창철강의 경영도 상당히 위축된 상황이었다.

1980년에 태창철강의 거래업체는 총 3백87개였다. 1970년대 중반에는 2백10여 개였다. 숫자는 늘어났지만, 대부분 영세업체였고 계절적 · 일시적 수요가 많았다. 업종별로는 제조업체가 2백44개로 전체의 63%를 차지했으나 조강류(공업용) 판매가 주류를 이루고 있었다. 그 다음으로 유통업체가 64개로 16.5%, 건설업체가 42개로 10.8%, 광업 부문이 13개 업체로 3.4%를 차지했다. 제조업 중 75개가 기계업체로 1970년대에 비해 소폭 증가했고, 건축붐의 영향으로 2개사에 불과했던 건축관련 업체는 42개사로 늘어나 건축업계를 대상으로 한 조강류 · 파이프류의 판매가 큰 비중을 차지하고 있었다. 그동안 큰 수요가 없던 섬유업체는 60개로 전체 제조업에 24.6%를 차지했는데 이들은 주로 형강과 평강을 소비했다.

1981년 투자내역

총투자비용	85,823,454원
건물	71,692,974원
건축설계	동성건축설계연구소
공사시공	삼익토건
구조	철근 콘크리트 슬레이트
건축면적	2457.96m^2
연 면 적	2570.16m^2 1층-2,457.96m^2 2층-112.20m^2
기계장치	14,130,480원 호이스트 크레인 5t×스판12m×주행73m

그런 시기였지만 유재성 회장의 생각은 달랐다. 오히려 그랬기 때문에 CSC의 도입이 필요하다고 생각했다. 침체된 분위기를 활성화시키기 위해서는 뭔가 새로운 자극이 필요한 시점이라고 생각한 것이다. 일단 결심이 서자 유재성 회장은 주위의 반대에도 불구하고 서대구공단-1979년 12월에 준공된 서대구공단은 처음 조성할 때는 이현공단이었으나 1979년 4월에 서대구공단으로 명칭을 변경했다.- 이 조성된 이현동 서쪽 끝부분인 42-229번지 1천4백18평과 468-2번지 81.1평 등 약 1천5백 평을 확보했다.

1981년 2월 17일, 태창철재는 기업형태를 법인으로 전환하고 사업목적에 철강제조업을 추가했다. 3월에는 자본금을 1억 원으로 증자한 후 이현공장을 건설하기 시작했다. 단순유통에서 가공유통으로의 대이동을 시작한 것이다.

설계 · 감리업체는 동성건축설계연구소, 시공사는 삼익토건을 선정하여 철근콘크리트 슬레이트 구조의 생산동과 사무동을 착공했다. 건물의 형태는 1층이었지만 실제 높이는 컨테이너를 실은 대형차들이 드나들 수 있는 2층 규모였다(연면적 2천5백70m^2). 축대 시공을 담당한 남경건설은 생산동 동쪽의 경사진 면 둘레에 파일구멍을 뚫고 시멘트 1만2천여 포를 쏟아부어 15미터 높이로 축대를 쌓아올렸다. 부지 동쪽의 경사각이 심해 무거운 설비를 앉히고 가동할 때 진동에 의해 지반침하 현상이 나타날 소지가 있었기 때문이다. 5월 중순 주변의 나지막한 건물들을 위압하는 건물이 육중한 모습을 드러낸 후 7월 14일 준공검사를 마쳤다. 건물공사 7천1백70여 만 원, 기계장치 1천4백10여 만 원 등 총 8천5백80여 만 원을 투입했다.

이현공장은 특히 착공 단계부터 유재성 회장이 직접 조경공사를 주도했다. 나무를 심어 직원들이 언제든 쉴 수 있는 그늘을 만들자, 공장의 분위기까지 한결 부드러워졌다. 직원들도 일요일마다 공장 둘레에 개나리를 심고 잔디를 깔았다. 그후 성서공장, 포항공장 등으로 이어진 녹색사업, 즉 푸른공장을 만드는 조경사업은 이렇게 조용하게 시작되었다.

처음으로 제작된 태창의 심볼마크. 95년 9월 새로운 CI가 진행되기 전까지 태창의 정신을 담아내고 있다 (1981. 8 제작)

철근 콘크리트 슬레이트구조의 이현공장 기초 공사 현장(1981.3월 초)

바닥 콘크리트 작업이 진행되고 있다 (1981.5 월 초)

일렬로 늘어선 철근기둥의 위압감으로 제조업의 시작을 알 수 있었던 이현공장 공사 측면전경 (1981. 4 ~ 5월 경)

총 8천5백여 만원을 투입한 이현공장의 완공 후 모습

카필사의 설비 마크

독일의 승인

준공검사가 떨어진 후 8월에 미국 카필(Cauffiel)사와 슬리터와 에지컨디셔닝 설비를 1백30만DM(미화 50만 달러, 원화 3억 원)에 수입하기로 최종 결정을 내렸다. 자금은 은행에서 융자받기로 했으나, 중소기업이라 은행 문턱이 역시 높았다. 중소기업은행을 찾아가자 3억 원을 대출하려면 2억 원의 적금을 들라고 요구했다. 소위 '꺾기'를 요구한 것이다. 산업은행 대구지점에서는 본점을 찾아가라고 했지만, 중소기업체가 산업은행에서 사업자금을 지원받은 사례가 없었다. 역시 산업은행 본점에서도 어렵다는 표정이었으나, 차관금융을 담당하는 은행 직원이 일말의 가능성과 어려움을 동시에 제시했다.

KFW(Kredit Ansalt Fu"r Wieder Aufban, 독일재건은행)의 차관자금 1백만달러 중 아직 소진되지 않은 돈이 있기는 하지만 중소기업에 대한 대출 조건이 워낙 까다롭다는 것이었다. KFW자금은 독일이 전후 한국정부에 공여한 차관으로, 정부는 산업은행을 통해 1962년부터 기업에 대출하고 있었다. 1976년 8월에 도입한 마지막 4차 자금의 일부가 남아 있었으나 20만 DM 이상의 금액에 대해서는 KFW측의 승인이 필요했다.

그러나 망설일 여유가 없었다. 사업성 검토, 기술검토, 향후 사업계획 등 38쪽 분량으로 된 승인요청서를 꼬박 한달 보름이 걸려 영문으로 작성한 후 8월 21일 독일에 송부했다. 다음날, 유재성 회장과 고재욱 부장, 그리고 김죽봉 사장이 함께 미국 카필사를 방문하여 설비도입을 재차 확인한 후, 12월 5일 다시 미국으로 건너가 설비도입계약을 체결했다.

그러나 설비도입계약을 체결하고 이틀 후에 KFW에서 승인이 어렵다는 통보가 날아왔다. 이미 설비도입계약까지 끝난 상황이었으니, 그 충격이 어떠했을까? 그러나 일말의 희망이 있었다. 서류를 보완하면 재심사를 고려해 볼 수 있다는 단서가 붙어 있었다. 실날 같은 희망에 마지막 기대를 걸고 서류를 보완하여 12월

1982. 6월 이현공장에 도입할 설비의 시운전에 참석하기 위해 미국 카필사를 방문한 유재성 회장 (왼쪽 세번째)과 왼쪽에 킨지 기사. 오른쪽에 카필 사장의 모습이 보인다.

10일 텔렉스로 재발송했다(이때 산업은행이 지원해 주었다). 일주일이 지나고 12월 16일 오후 3시 5분, 텔렉스가 천천히 들어왔다. '승인'이라는 글자가 보였다.

사실 태창철강이 KFW의 자금을 사용할 생각을 한 것은 상식적으로는 무리였다. 당시 태창철강은 제조업도 아닌, 유통업체로서 독일 측에서 볼 때 지극히 영세했다. 더욱이 독일이라는 나라가 원래 원칙 중심에다가 금융업계는 까다롭기로 소문났다. 그런데 국내에서도 대부분 반대한 CSC 사업계획안을 독일 금융기관이 대출을 승인했다는 것은 CSC사업의 미래를 시사하는 바가 있었다. 이듬해 8월 3억 7천여 만 원(1,248,995마르크)을 대출받았다. 연 9% 대출금리에 1년 6개월 거치, 6년 6개월 동안 상환하는 조건이었다.

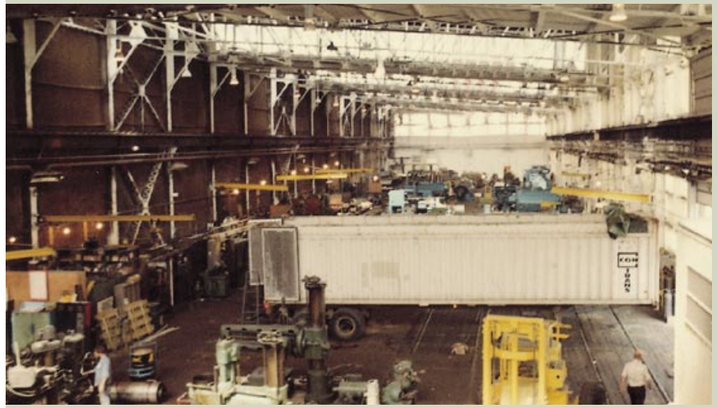
설비와 자금, 다음은 설비를 움직일 기술자가 필요했지만 그것도 쉽지 않았다. 무슨 사업이든 앞장서면 겪게 되는 필연적인 과정이라고 생각하기에는 너무 힘들었다. 천만다행으로 동양철강에 근무했던 이기조 전단과장을 1982년 8월 1일자로 생산부장에 보임할 수 있었다. 같은 해 8월 사원모집 공고를 통해 유연하, 김

1982년 설비투자내역 단위 : 원

구분	자산명	제작처	투자금액	기간
수입	슬리팅, 에징 라인(1식)	Cauffiel	371,950,711	1.1-10.30
	수입기계의 관세,부대비용	Cauffiel	153,884,674	7.1-10.30
	계		525,835,385	
국산	호이스트 크레인(5t×12m)	반도기계	14,268,500	1.1-6.30
	호이스트 크레인(20t×12m)	"	25,331,839	7.1-10.30
	호이스트 크레인(3t×10m)	"	6,087,016	"
	Compressor (15HP)	광신기계	3,527,084	"
	행가 및 부대설비	화남정밀	6,335,290	"
	철탑, 변압기등 수전설비	문명전기	9,000,000	"
	내선전기설비	문명전기	7,000,000	"
	기계기초바닥공사	쌍용양회 등	12,691,699	"
	계		84,241,428	
합계			610,076,813	

진환을 비롯한 15명의 직원을 단계적으로 채용했다. 이 시기에 입사한 직원은 김중호, 김진호, 이수진, 윤정규, 조태숙, 이정순, 김성렬, 황양식, 최준, 황창근, 김영호, 김병연 씨 등이었다.

기계수입 절차도 여간 복잡하지 않았다. 전 · 절단 설비는 수입추천 품목으로 지정되어 한국공작기계협회의 추천을 받아야 신용장을 개설할 수 있었다(당시 국산화 전략품목에 프레스, 압연기, 신선기와 함께 전단기가 포함되어 있었다). 한국공작기계협회는 추천을 거부했지만 국내에서는 슬리팅 나이프(Knife)의 소재개발과 열처리기술조차 어려운 상황에서 슬리팅 라인을 국산화하는 것은 현실적으로 어려웠다. 그런 논리로 수입승인을 요청하여 2차 심사에서 가까스로 수입추천과 함께 수입허가를 받아냈다. 마지막으로 산업은행 차관금융부의 국제입찰을 거쳐 카필사를 제작자로, J.B 머천트사를 공급자로 하는 신용장을 공급자의 거래은행으로 보냄으로써 마침내 기계도입 절차를 완료했다.



기계수입 절차가 진행되는 동안 미국 현지 카필사 공장 내부에서는 설비가 실릴 컨테이너에 기계들을 준비하고 있었다.(카필사 공장 내부 전경)

국내 중소기업에서 상상하기 어려운 KFW 차관 승인과 한국
공작기계협회의 신용장 개설후 카필사의 설비 라인을 실은
컨테이너가 이현공장을 향해 들어오고 있다 (1981.7월 경)

당시 30톤 컨테이너를 내릴 크레인이 없어 15톤 급 크레인 2대가 동원되어 하역작업을 하고 있다. (1982. 8. 31)

지게차를 이용해 내리고 있는 기계일부들

카필사 필드 엔지니어인 킨지(K.E.kinsey)의 작업 모습

1982년 8월 H형강을 조립하여 바닥에 콘크리트로 고정시킨 다음 그 위에 기계를 설치하는 방식으로 기초공사에 들어갔다. 풀 컷(pull cut) 타입이어서 가능했던 이 공법은 태창철강에서 채택한 이후 국내 업계에서 자주 원용되었다. 드디어 열연 슬리터 및 에지컨디셔닝 설비가 이현공단에 도착했으나, 30톤이나 되는 컨테이너를 내릴 크레인이 대구에는 없었다. 결국 15 톤 급 크레인 2대를 동원하여 간신히 하역작업을 마쳤다.

설비도입에 투입된 자금은 국산기자재 8천4백24만여 원, 수입기자재 및 부대비용 5억 2천5백83만 원 등 총 6억 1천여 만 원이었다. 설비와 함께 카필사의 필드 엔지니어인 킨지(K. E. Kinsey)가 왔으나, 그는 간단한 일도 일일이 미국 본사의 지시를 받아 태창철강의 속을 태웠다. 그 와중에 기계설계 도면의 치수가 맞지 않는 등 또 다른 문제들이 계속 불거졌다(한국은 국제계량법인 미터법을 적용했지만 미국은 인치 단위를 사용했다). 당시 태창철강은 텔렉스가 없었기 때문에 문제가 발생할 때마다 대구상공회의소의 텔렉스를 이용하여 카필사와 의논하면서 작업을 진행시켰다. 계약을 할 때 카필사가 기초자료를 제공해야 한다는 항목을 명시하지 않은 것이 작업을 더 어렵게 만들었고, 그로 인해 당초 30일이면 충분하리라 예상했던 작업이 41일이나 소요되었다. 그러나 마침내 기계설치작업이 완료되고 1982년 9월 29일, 슬리팅 작업을 시운전했다. 전 임직원들이 참석한 가운데 창업주가 시운전 버튼을 누르는 순간의 감동을 유재성 회장은 이렇게 회고했다. 당시 유재성 회장의 나이 불과 36세였다.

"제조업에 첫발을 내딛는 순간, 감격보다는 걱정이 앞섰다. 미국을 돌아다니면서 적당한 기계를 찾고, 어렵게 산업은행으로부터 외자를 조달하고, 기계수입 등 그동안 거쳤던 일련의 사건들이 빠른 속도로 드라마틱하게 전개되었기 때문에 늘 감격과 두려움이 교차되곤 했다. 마침내 시운전의 순간에도 생산을 수출로 연결해야 한다는 부담감으로 일종의 두려움 같은 것이 느껴졌다."

전 임직원이 참석한 가운데 시운전 버튼을 누르는 창업주
유판석 사장 (1982.9.29)

시운전 버튼을 누르는 유재성 회장. 오른쪽 바로 옆에 생산
설비를 담당한 당시 이기조 부장의 모습이 보인다.

10월 7일 슬리터 라인을 통해 1.6mm×46mm 스켈프(skelp)가 최초로 생산되었다(이 제품은 부산의 조립식앵글 취급점인 세본산업을 통해 판매되었다). 슬리터 라인보다 늦게 설치를 시작한 에지컨디셔닝 라인은 10월 13일에 시운전을 실시했으나 문제가 발생했다. 소재표면에 생긴 용접 비트 돌기를 대수롭지 않게 생각하고 시운전에 들어갔는데, 라인 전진이 제대로 되지 않더니 통과 도중 파워 부족으로 멈춰버린 것이다. 그러나 10일 후 에지컨디셔닝 라인도 정상적으로 가동되고 킨지 기사도 미국으로 돌아갔다.

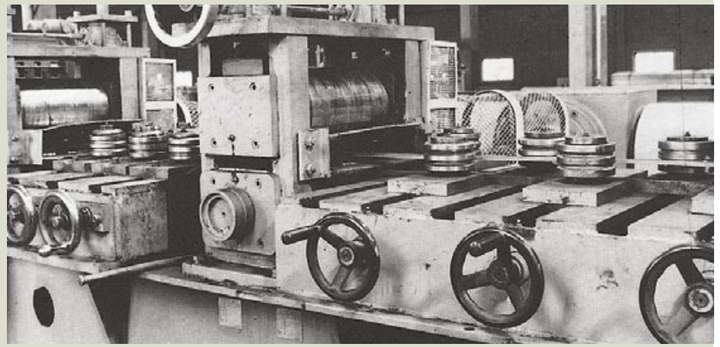
에지컨디셔닝 라인에서 생산된 평강은 외관은 물론 품질 면에서 시중의 압연 평강과는 비교가 안될 정도로 고급이었다. 모두가 만족하는 가운데 열연코일 절단시 발생하는 비틀림 현상, 가장자리 뜯김현상을 완벽하게 교정할 수 있었고, 절단면에 발생하는 거친 부분을 제거한 평강과 협폭강대를 생산해냈다(처녀 출하된 제품은 북성로 매장에 전시했다).

이렇게 생산된 평강과 협폭강대는 수요자가 원하는 규격에 맞추었기 때문에 별도의 가공공정을 거치지 않고 곧바로 수요자의 생산 라인에서 사용할 수 있다는 게 최대의 장점이었다. 또한 균일한 길이로 생산 · 포장되고, 열간 압연제품보다 폭과 두께가 정확하며 알루미늄, 스테인리스 스틸, 탄소강 등 특수한 재질의 평강을 생산할 수 있다는 장점이 있었다. 이는 수요자의 손실 절감과 품질 및 생산성 향상으로 직결되었다. 이렇듯 품질이 크게 좋아지고 공정도 달랐기 때문에 직원들은 기존의 평강(플랫바)과 차별화하여 하이-플랫바(hi-flat bar)라고 불렀다. 1982년 11월과 12월, 약 2개월간 이현공장은 스켈프 1천3백1톤과 플랫바 6백14톤을 생산했다.

그 후 1984년에 세일철강이 셰어, 슬리터, 미니셰어 라인을 설치하는 등 연합철강, 동부제강, 포스코 등 국내 제철소의 지정판매점들이 앞다투어 CSC를 도입하거나 확장했다. 결과적으로 (지정판매점이 아닌) 태창철강이 국내 철강유

에지컨디셔닝 라인의 리코일러 권취장면

생산된 평철(Hi-flat bar)



에지 컨디셔닝 라인 Edge Conditioning Line의 교정 장치

통업을 단순유통에서 가공유통으로 전환하는 물꼬를 튼 것이다. 태창철강은 국산화 전략품목으로 지정되었음에도 불구하고 계획으로만 그치고 있던 전 · 절단 설비를 과감하게 도입하는 데 그치지 않고 국산화를 추진했다. 그 후 태창철강의 생산인력과 기술진들이 후발 CSC로 확산되자, 누구도 태창철강이 국내 철강가공 기술을 선진국 수준으로 끌어올리는 징검다리 역할을 했음을 부정할 수 없었다.

300mm 에지컨디셔닝 라인, 슬리터 라인 제원

소재	생산품목	생산품목	생산방식
H R	Edged	두께:1.4-6.5m/m	DDS Flying Dai-set Shear
	Plate(bar)	폭:12-300m/m	(Edge Condition, De-camber Flatten,
			De-Twist, Cut-to-length)
스캘프	Edged	두께:1.4-6.5m/m	
	Skelp	폭:12-300m/m	
		길이:2,000-15,000m/m	
생산능력	연산 30,000m/t(1일/ 8시간)		

더 물러설 곳이 없다

1980년대에 들어와서도 대구경제는 여전히 전통적인 경공업에 의존했다. 대구 전체 제조업 중에서 중화학공업이 차지하는 비중이 22.3%에 불과했다. 이는 전국의 56.7%와 경북의 78.6%에 비해 크게 뒤처지는 수치였다. 더욱이 기계부품, 금속제조 등 철강다소비산업의 발전이 더뎠다.

태창철강이 CSC를 가동한 1982년, 시중에는 서울에 영세한 전단업체들이 몇몇 있었고 동양철강과 신창강업, 순덕철강 등 포스코와 연합철강 등 대형제철소의 지정판매점들이 소규모 셰어링 설비를 갖추고 있는 정도였다. 철강산업의 규모에 비해 중간가공 설비가 턱없이 부족한 실정에서 실수요자들이 표준사이즈의 시트를 구입한 후 전단업체에 갖고 가서 자신이 원하는 치수로 가공하여 생산라인에 거는 지극히 근대적인 방식에 머물고 있었다. 시기적으로는 CSC의 도입이 적절했고, 태창철강으로서는 선두주자로서의 경쟁력과 부가가치를 기대할 만했다.

그러나 CSC사업의 출발이 순조롭지 못했다. 철강업계의 단순유통 방식이 워낙 오랫동안 관행으로 굳어졌기 때문에 가공평강과 스켈프의 판매가 쉽지 않았다. 주 생산품목인 25mm 평강은 한국후렌지, 유신그레이팅 등 하수도 격자망을 생산하는 그레이팅(grating, 두께 1mm 이상의 박판 또는 중판을 마름모꼴 그물코로 확장한 것) 업체에 납품을 시작했으나 유신그레이팅의 기존 거래선인 부국철강 등 전기로 압연업체와의 경쟁이 불가피했다. CSC에서 생산한 평강이 전기로 압연업체에서 생산한 평강보다 품질 면에서 우수했으나, 평강제품의 규격이 최대 1백mm에 그쳐 수요처가 극히 한정된 것도 약점이었다. [1984년에 평강의 수요처는 대동공업 · 아세아농기계 · 국제농기계(농업기계 부문), 한국블럭스위치(철구조물), 한국중공업 · 한국광야(컨테이너 제작) 등이었고, 스켈프는 세본산업(조립식 앵글), 서강물산 · 한국명흥(조립식 주택과 전선관 재료), 박판(sheet)은 봉명산업(보일러 자재) 등이었다.]

더욱이 원소재인 열연코일은 두께마다 용도가 달라 평강 생산에 쓰일 적합

한 두께의 원소재를 매입하기가 쉽지 않았다. 마찬가지로 스켈프 자재의 확보도 여의치 않았다. 열연코일을 좀더 안정적으로 매입하기 위해 포스코에 실수요자 등록(1983년 8월 4일)을 했지만 크게 나아진 것은 없었다. 동국중기와 현대강관에서 조관용으로 사용하고 남은 스켈프를 구입하여 자재로 쓸 정도로 악전고투하면서 1984년까지 월 4백50톤 정도의 평강과 스켈프를 생산하는데 그쳤다. 판매 역시 계획량에 훨씬 못 미쳤다.

더욱이 오비이락(烏飛梨落)을 떠올리게 했다. 태창철강이 CSC를 도입하고 얼마 안있어 국제적 여건이 지극히 불리한 쪽으로 전개된 것이다. 미국의 통상보호정책으로 대미 판로가 막힌 브라질 · 남아공 등의 철강업체들이 한국에 철강을 덤핑수출함으로써 철강제품의 국제 시세가 전반적으로 하락했고, 1980년에 1백 달러를 웃돌던 고철가격이 1982년 11월에는 51달러로 추락했다. 그 결과 주문외 열연코일의 자재가격이 압연평강의 공장도가격과 같아지는 기현상이 나타나 전기로 압연업체의 경쟁력이 강화되었다. 즉 CSC에서 가공한 평강가격보다 압연업체가 고철을 이용하여 생산한 평강가격이 월등히 싸진 것이다.

내부적으로 낮은 생산성도 큰 문제였다. 에지컨디셔닝 라인에서 두께 3mm, 폭 12mm까지 가공하려면 세 차례나 슬리팅을 해야했다. 이 과정에서 상당한 로스가 발생하고 단위 시간당 생산성이 낮아 경쟁력을 악화 시켰다. 1983년과 1984년의 경우, CSC 생산능력 대비 생산실적이 스켈프는 10%, 평강은 25%에 그칠 정도로 최악의 상황이었다. 태창철강의 총매출액 중 제조업의 점유율이 1983년에 22%, 1984년에 28%에 머물렀다는 것에서도 CSC의 생산성이 기대수준에 크게 미치지 못했음을 알 수 있다.

유재성 회장은 1977년에 신라철강을 설립하면서 태창철강과 함께 양면 유통체제를 구축하는 한편 상호보완 · 경쟁체제를 표방했다. 즉 태창철강과 신라철강을 각각 특색에 맞게 체계화하되 장기적으로 경쟁을 통한 시너지효과를 창출한

다는 구상이었다. 그러나 신라철강이 출범 초기부터 순항을 계속했던 것과는 달리, 태창철강은 1982년에 CSC가 가동을 시작하면서부터 경영사정이 엉망이 되고 말았다. 1981년에 부채비율 1백43%, 금융비율 0%이던 태창철강이 CSC를 도입한 1982년에 부채비율 5백53%, 금융비율 3백66%가 되었다. 이 수치가 말해 주듯이, 이현공장은 지급이자 상환조차 어려울 정도로 자금압박을 받았고 그로 인해 어음을 할인하여 자금을 조달하게 되자 금융비용이 증가하는 악순환이 이어졌다.

이처럼 CSC부문이 당초 예상보다 훨씬 더 어려운 전입식을 치루자, 경쟁업체들은 유재성 회장을 철강업계의 이단자로 몰아세우고 CSC를 도입하여 기존의 단순유통 방식을 뒤흔든 태창철강을 비난했다. 가공설비를 에지컨디셔닝 라인으로 한정한 것 때문에 생산성이 떨어지는 점 등 태창철강 내부적으로도 CSC 도입이 성공적이라는 평가를 받기에는 미흡한 점이 있었다.

그 무렵 경쟁업체들이 태창철강 부도설을 퍼뜨렸으나, 사실 전혀 근거없는 얘기는 아니었다. 이현공장의 설비투자에 막대한 자금이 들어간 데다가 CSC가 가동을 시작한 뒤에도 제조부문이 전혀 제자리를 찾지 못했다. 분명 위기였다. 대책은 딱 하나뿐이었다. CSC가 완전히 정착될 때까지 기존의 도매사업이 어떡하든 간에 수익을 내는 것이었다. 모든 짐이 북성로의 조강류 도매부문으로 돌아간 것이다.

1983년부터 조강류 판매를 다변화하기 위해 수출시장을 조사하는 등 조강류 판매에 한층 더 고삐를 죄었다. 당분간 CSC의 부진을 조강류 판매로 떠받친다는 중책이 떨어지자, 당시 2백여 개에 이르던 주 거래처를 모두 돌면서[당시 조강류 거래업체는 기계제조업체(섬유가공기계, 토목기계, 기타기계), 산업설비업체 (운반하역, 탱크, 플랜트, 공장설비), 전문건설업체(냉난방 배관, 철구조물, 건축), 일반제조업체(공장수리 등 공무자재), 일반철공업체 등 다양했다.] 조강류 구입을 독려하고 한편으로는 새로운 조강류 수요처를 찾아다녔다. 이렇게 모두가 이를 악물자 노력한 만큼의 성과가 나타나기 시작했다.

이현공장 내부의 조강류 적재모습

1980년대 반 연도별 양사 매출액 추이

단위 : 백만 원

연도	태창철강			신라철강	양사총매출액	성장률(%)
	생산제품	유통상품	계			
1980		664	664	1,797	2,462	
1981		867	867	4,205	5,246	115
1982	240	1,820	2,060	4,993	7,053	34
1983	2,165	2,377	4,542	5,239	9,781	26
1984	2,875	2,363	5,237	5,158	10,395	6
1985	2,719	2,373	5,092	4,693	9,785	−6.3

예컨대 축사 등 축산시설을 돌아다니면서 낡은 목재를 철강재로 교체하도록 유도하고 돌 건조대를 채널과 앵글로 대체했다. 그러나 블록(block) 성형용 선반 팔레트용 저렴한 소재의 적기 확보가 관건이었다. 기존의 목조 팔레트는 곧 파손되거나 형태가 변했지만 철재 팔레트는 반영구적이었다. 비슷한 시기에 한덕기계가 만든 블록 성형설비와 함께 철재 팔레트가 크게 인기를 끌면서 조강류 판매실적이 계속 상승했다. 비록 많은 물량은 아니었지만 자메이카(Jamaica)와 사우디아라비아(Saudi Arabia)에 수출물량이 나가는 등 1982년에 월평균 5백여 톤에 머물던 조강류 판매가 1983년 10월을 기점으로 월 1천톤을 돌파하면서 1983년 전체적으로는 1982년 대비 3백64%의 판매기록을 세웠다. 성공 요인은 간단했다. 더 이상 물러설 곳이 없다.' 는 위기의식이 불가능한 목표를 달성했던 것이다.

"월 1천톤 판매목표를 세웠을 때 가능하다고 생각한 사람은 없었으나, 일단 목표를 세운 후 전국을 돌면서 새로운 수요처를 개발했다. 당시 '사람만 제외하고 모든 것을 쇠로 만들자.' 는 것이 영업의 좌우명이었다. 철강 원자재가격의 등락은 염두에 두지 않고 일단 매입하여 재고를 확보한 뒤 그 물량을 소화시키는 식으로 밀어붙이자 1983년 말에 월 판매 1천톤을 돌파할 수 있었다. 우리는 더 이상 뒤로 물러설 곳이 없었다. 때문에 앞으로 나가지 않을 수 없었다."

| 김중호 당시 영업부 직원 |

조강류 판매 1천 톤의 주역은 고재욱 이사, 송정용 대리, 여인동 계장, 오수정, 서영희, 정은우, 윤두호, 최종찬, 정호균, 김용식, 김병연, 손병열, 이수진 등 상품영업부 직원들이었다. 특히 고재욱 이사는 '팔레트 고' 라는 별명을 얻었다. 원래 나무로 된 팔레트를 철로 대체할 '엉뚱한' 생각을 한 장본인이었기 때문이다.

조강류 판매가 탄력을 받은 1984년부터는 무늬강판(checkered plates, floor steel plates) 매출도 증가했다. 당시 대구지역은 기계수출이 활황이었는데 여기에 고급 무늬강판이 소요되었다. 무늬강판의 원자재는 수입품과 전기로 업체에서 구매했으나 신신기계제작소, 금용스타링거 등에서 포스코의 고급무늬강판을 원자재로 공급해 달라고 요청해옴에 따라 1984년 5월 이후에는 포스코에서 자재를 구입했다. 그러나 당시 대구 · 경북 지역에서 태창철강만이 무늬강판을 가공하여 공급했기 때문에 수출업체들의 납품과 선적기일에 맞추지 못하는 경우가 종종 발생했다.

조강류 판매가 월 1천 톤을 넘어서자 또 다른 문제에 봉착했다. 당장 적치장도 비좁았지만 월 1천 톤씩 수작업으로 상하차하는 게 어려웠다. 아니, 불가능했다. 보통 새벽에 원자재가 도착하면 출근시간 전까지 하역과 적치작업을 마치기 위해 시간에 쫓겼다. 그 부담감이 너무 무거웠다. 출근시간 전까지 작업을 끝내지 못하면 가뜩이나 좁은 "북성로가 너의 집 안방이냐!" 는 원성과 독설을 주위 사람들로부터 들어야 했다.

해결책이 나오기는 했지만, 당시 북성로에서 천장크레인(Overhead Traveling Crane)을 설치한 업체는 단 한 곳도 없었다. 또한 지붕을 뜯어내고 공사를 하려면 사전에 허가를 받아야했다. 적치장은 1978년에 북성로창고 뒤편의 8-60번지 1백6.7평과 8-6번지 37.7평을 매입하여 전체 부지를 직사각형으로 맞추어 놓았기 때문에 확장하는 데는 어려움이 없었다. 가끔은 무리수도 필요했다. 밤새 북성로창고의 지붕을 뜯어내고 대한상사 적치장에 있던 긴 고철파이프로 기둥을 세

운 뒤 천장에 3톤급 크레인을 설치하고 다시 지붕을 덮었다. 아침에 지나가는 사람들마다 고개를 갸우뚱하고 다시 한 번 지붕을 올려다 보았다. 밤 사이에 북성로창고의 지붕이 불뚝 올라갔기 때문이다.

안정궤도에 진입

조강류부문이 지원하고 있었지만 압연평강과의 가격경쟁력을 완전히 상실한 CSC부문의 고민은 심각했다. 사실 CSC를 도입할 때부터 사업 타당성과 생산성 측면에서 논란이 있었다. 에지컨디셔닝 라인은 평강을 1매씩 자를 때마다 라인이 멈추는 Stop Cut 방식이었고, 열연스켈프가 두께 3.0㎜, 폭 30㎜ 이하에서만 슬리팅 시에 발생하는 캠버를 교정하는 수준이었다. 때문에 산업은행의 기술검토서에서도 생산성이 너무 낮아 초기 설비투자비를 회수하기가 어려울 것이라는 지적이 있었다. 결국 우려한 대로 월 5백 톤 정도의 생산물량으로는 생산성과 시장성이 없다는 것이 확인되었고, 고철가격의 하락으로 갈수록 적자폭이 커짐에 따라 CSC부문의 적자가 판재류와 조강류 등 상품판매부문의 흑자까지 갉아먹고 있었기 때문이다.

위기감이 회사 전체를 무겁게 짓누르고 있는 상황에서 영업부에서 제안한 것이 그 무렵 수요가 늘고 있던 미니박판시장을 겨냥하여 평강라인을 강판라인으로 개조하자는 것이었다. 이미 생산성이 없는 라인을 생산성이 있는 라인으로 개조하는 데 대해서는 반대하는 사람이 없었지만, 쉽게 결정할 수 없는 문제가 많았다.

미니박판의 시장이 큰 것은 분명했지만 만에 하나 라인 개조가 잘못될 경우 미니박판은 고사하고 그나마 평강도 생산하지 못하는 고철덩어리로 전락할 우려가 있었다. 신규설비 도입에 따른 막대한 자금소요와 수입추천의 문제, 또한 국산화 비율 등도 사전에 짚고 넘어가야 할 문제였다. 무엇보다 설비 개조가 가능한지, 미니박판의 시장성은 정말 충분한지 등을 조사해야 했다.

조강류 판매가 월 1천톤을 넘자 적치장 확장의 필요성과 수작업 상하차의 어려움을 극복하기 위해 3톤급 천장크레인을 설치하였다. 지붕을 걷어내고 하루만에 무리하게 진행된 이 공사는 북성로 창고의 새로운 모습과 업계의 크레인 도입이라는 결과를 가져왔다 (1982. 9월 경)

이러한 제반문제를 심사숙고한 후 에지컨디셔닝 라인의 폭을 1백 mm에서 3백 mm로 넓혀 열연미니박판을 생산하는 쪽으로 접근하기로 했다. 이렇게 하면 라인을 개조한 이후에도 평강 생산이 가능했기 때문에 위험 부담을 줄일 수 있었다. 또한 라인개조 비용을 최대한 낮추기 위해 꼭 필요한 설비만 수입하고 나머지는 모두 국산화하는 것으로 방향을 잡았다. 이러한 방향을 설정한 후 이기조 생산부장이 에지컨디셔닝 라인을 미니셰어 라인으로 개조할 수 있는지 그 가능성을 검토하고, 영업부에서는 3백 mm 미니시트 시장을 조사했다.

마침내 투자가치가 있다는 판단이 서자, 경영진은 1983년 8월 말 에지컨디셔닝 라인을 3백 mm 미니셰어 라인으로 개조한다는 결정을 내렸다. 개조작업에 필요한 국내 설비제작업체로는 대구의 화남정밀공업사를 선정했다. 화남정밀공업사는 감속기 1대, 캠월츠(camwalz) 기어박스 1대, 메저링롤(measuring roll) 1대, 레벨러 1대 등 총 4대의 국내 제작분을 맡아 1984년 4월부터 작업에 착수했다. 그러나 1982년에 도입한 카필사의 반자동설비를 완전자동으로 바꾸고 폭을 3배로 키우기 위해서 라인운전파워(line drive power) 역시 3배 이상이 되어야 한다는 것을 미처 생각하지 못했다. 이를 위해서는 먼저 레벨러부터 개조해야 하는 등 추가로 확보해야 하는 기술과 비용이 만만치 않았다.

문제가 다시 꼬이자, 유재성 회장이 직접 오까다기연을 찾아갔다. 초기에 도입한 미국 카필사의 설비는 생산성 등 여러 측면에서 기대에 못 미쳤고, 장기적으로 필요한 설비를 계속 도입할 경우 애프터서비스 측면에서도 미국보다 가까운 일본이 유리하다는 판단에서 오까다기연을 선택한 것이다. 오까다기연과는 5년 전 가격문제로 인연을 맺지 못했으나, 그 점에 대해서는 오까다 사장도 아쉬움을 갖고 있었다.

에지컨디셔닝 라인의 폭을 개조하는 작업에 필요한 엔지니어링 및 일부 기계공급 방식에 대해 오까다 사장과 협의한 후 자동화된 논스톱 컷(non-stop cut)

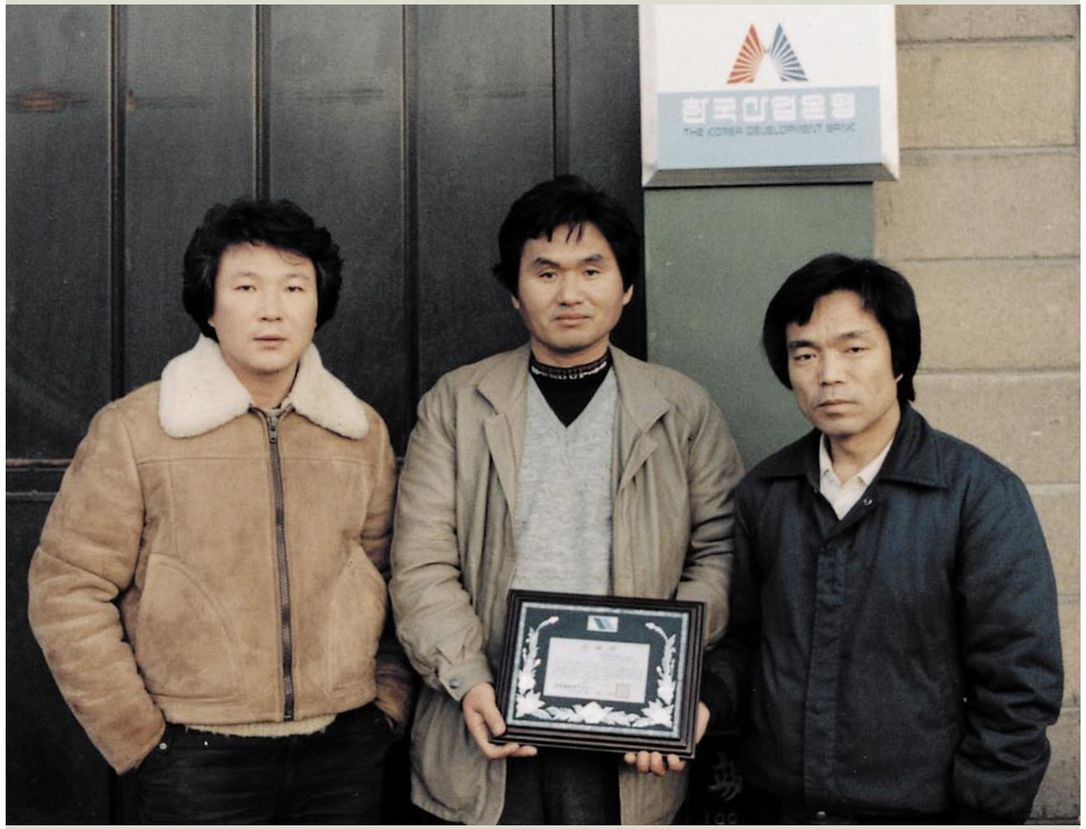
개조 후 이현공장 내부 설비 전경

일본 오까다 기연의 엔지니어들과 세어라인 개조가 진행되고 있다.(1988.8)

방식으로 개조한다는 원칙을 세웠다. 구체적인 합의사항은 첫째, 오까다 측이 국내 제작분에 대한 설계와 기술을 제공하고 둘째, 일본 제작분은 3백 mm폭의 다이셋세어 머신과 DDS 컨트롤러, 서보(survo) 모터, 구동 DC 모터로 하고 셋째, 기술 전수조건은 L/C Base 수준으로 한다는 것이었다. 같은 해 5월 31일의 2차 협의에서는 논스톱 커팅을 위해 국내 최초로 DDS 시스템에 의한 다이셋세어 라인(dai-set shear line)을 도입하고, 라인운전파워를 3배로 증강시킨다는 데 합의했다. 오까다기연과의 합의사항은 6월 28일, 한국공작기계공업협회의 추천을 받았다(이는 외국에서 설비를 도입할 때 거치는 절차였다).

유재성 회장이 직접 오까다기연을 방문하고 기술협의를 추진한 데는 또 다른 목적이 있었다. 이미 그 무렵 냉연CSC 도입 시기를 저울질하면서 오까다기연의 기술이전을 계기로 장기적으로 전절단 설비를 모두 국산화했으면 하는 바램을 갖고 있었던 것이다. 냉연제품이 열연제품에 비해 용도가 광범위하여 소량 다품종인 데다가 생산공정도 더 길었기 때문에 냉연CSC의 사업성이나 시장성을 기대할 수 있었다. 오까다 사장도 매우 적극적으로 협조를 약속했다.

"일본 코일센터 업계에서는 별로 주목받지 못했던 오까다기연은 한국시장을 개척하기 위해 우리



오까다 기연의 오까다 사장에게 감사패 전달(1985.2)

와 접촉하기 전에 이미 2, 3개 국내 업체와 기술이전을 검토했으나 최종단계에서 로열티 문제로 합의에 실패한 경험이 있었다. 따라서 오까다 사장은 태창철강의 미니셰어 라인 개조건을 성사시키기 위해, 그의 표현을 빌리자면 '절에서 불공을 드리는 심정'으로 노력했다."

| 유재성 회장 |

7월 30일 오까다 사장이 엔지니어 2명을 대동하고 건너와 일본 측 제작분인 다이셋 셰어머신과 컨트롤러, 서브모터, 구동모터 등에 대해 구체적 협의를 했으며, 2개월 뒤에는 국내설비분 기초도면과 전기 설계도가 오까다기연으로부터 도착하여 화남정밀공업사에서 국내분 제작에 들어갔다. 기계제작을 하는 동안 생산부는 자체적으로 기계기초공사를 마쳤다. 11월 7일에는 도입분의 기계 점검을 위해 유재성 회장, 신경환 전무, 이기조 생산부장이 오까다기연의 하청업체를 방문하여 다이셋셰어 라인의 시운전 상태를 지켜본 후 다이셋셰어 라인의 기계가 일본에서 도착하자 전기공사를 제외한 기계설치공사를 완료했다. 그 무렵 국내 제작분도 완성되어 폭 3백 mm 에지컨디셔닝 라인의 확대공사에 돌입했다.

확대공사가 완료되자 오까다기연의 기술진 3명이 다시 건너와 세부 보완작업을 한 후 1985년 1월 9일 시운전을 시작했다. 문제가 발생한 DDS와 로터리 캠 스위치를 수리하는 등 보완작업을 거친 후 1985년 2월 18일, 마침내 정상조업에 들어갔다.

한편 이현공장의 적자폭을 메우기 위해 조강류 제품의 판매증대를 위한 총력전을 펴는 한편 관리부문은 법인으로 전환한 1982년부터 매월차 결산회의를 통해 적정 재고관리, 영업이익 분석, 효과적 지급수단과 금융비용 절감 등 관리업무를 현대화했다. 1983년, 1984년 2년여에 걸친 저렴한 상품매입, 시장확보 등 악착 같은 노력에 힘입어 서서히 경영이 안정되어 갔다. 특히 조강류부문의 급성장이 CSC부문의 부진을 상당 부분 만회시켜 주었고, 여기에 힘을 얻은 CSC부문

도 서서히 수요처를 개발하여 1983년에 45억 4천여 만 원의 매출을 올렸다. 이는 1982년의 20억여 원에 비해 2백% 이상 증가한 실적이었다. 1984년에는 CSC부문(28억 7천만 원)의 매출이 처음으로 유통부문(23억 6천만 원)을 앞섰다.

마침내 1984년을 기점으로 경영의 비중이 유통부문에서 제조부문으로, 조강류 판매에서 열연박판 가공판매로 이동했다. 슬리터 라인과 미니셰어 라인을 모두 갖춘 1985년에는 미니셰어 라인의 파일러(Piler)까지 자동화함으로써 CSC의

제품인 Sheet
셰어라인 D.D.S Flying Die Set부분

생산성을 더욱 높였다. CSC부문과 조강류의 동반 성장에 힘입어 1984년에 태창철강은 52억 4천여 만 원의 매출을 기록했다. 같은 해에 신라철강의 매출은 51억 여 원이었다.

포스코의 냉연판매점 지정에 실패한 후 주로 열연 목급외제품을 취급하던 신라철강은 포스코가 1979년부터 전기강판과 무늬강판 생산을 시작함에 따라 냉연 중심으로 전환했다. 취급 상품도 전기강판, 무늬강판, 용융아연도금강판으로 전환하고 1981년에 산세코일을 추가했다. 신라철강의 냉연부문은 선발주자인 연합철강과의 경쟁이 불가피했으나, 포스코 냉연제품의 품질이 불안하여 많은 어려움을 겪었다. 그러나 신라철강은 포스코의 사업구조 변화에 민첩하게 대응하여 냉연제품 유통 중심으로 전환한 덕분에 CSC 도입 초기에 고전한 태창철강에 비해서는 상대적으로 경영이 안정되고 자금 사정도 원활했다.

그동안 총매출액에서 신라철강에 뒤졌던 태창철강이 1984년을 기점으로 주력사의 위치를 되찾은 것이다. 무엇보다 양사의 매출이 1백 억원을 넘어서고 여전히 상승곡선을 유지함으로써 유재성 회장이 구상했던 양면 유통전략이 마침내 안정궤도에 진입하기 시작했다. 태창철강이 산업은행의 유망중소기업으로 선정된 것도 1984년 6월이었다.

태창의 효자

80년대 초 시중에 CSC가 정착되던 초기에는 시트 가공물량이 많았지만 80년대 중반 이후는 코일 가공물량이 대폭 증가했다. 가공유통업이 서서히 정착되면서 제철소들이 계속 늘어나는 수요자들의 요구를 CSC에게 많이 이전했던 것이다. 코일 생산량도 증가하고 있었다.

태창철강은 1985년 2월부터 본격적으로 미니박판을 생산했다. 미니박판

시장은 계속 증가하고 있었다. 그러나 미니셰어 라인의 폭이 또 발목을 잡았다. 미니박판의 생산 규격이 3백 mm에 국한되어 눈앞에 있는 더 넓은 시장(3백 mm 이상)을 보고도 들어가지 못했다. 당시 카필사에서 도입한 슬리터 라인은 가동률이 낮았다. 열연스켈프의 수요도 불투명했다.

이런 복합적인 문제점에 대해 깊이 고민한 후 생산부와 영업부가 잠정적으로 동의한 해결책이 한 개의 라인에서 폭 방향의 절단과 길이 방향의 전단이 가능한 '컴비네이션 라인'의 도입이었다. 즉 이미 판매가 정상화된 3백 mm 미니셰어 라인은 그대로 두고, 셰어 라인을 하나 더 도입하여 가동률이 낮은 슬리터 라인에 직렬 연결시킴으로써 생산성을 높이는 것이었다.

당시 광폭박판은 포스코의 11개 열연판매점이, 스켈프는 10여 개 업체가 시장을 놓고 치열하게 경쟁하고 있었다. 태창철강의 점유율은 대략 박판 10%, 스켈프 15%였다. 생산부와 영업부는 컴비네이션 라인을 설치하여 생산성을 높이면 시장점유율을 높일 수 있다고 계산하고 있었다. 설비투자비용이 막대했지만, 유재성 회장도 컴비네이션 라인의 도입에 찬성했다.

새로 도입하는 셰어 라인은, 당시 업컷(up-cut) 방식이 국내에 들어와 있었으나 이현공장의 구조상 다이셋(dai-set) 방식을 도입하기로 하고 원일철공소, 한관산기 등 6, 7개 업체를 돌아다녔지만 다이셋 방식에 대해서 아는 업체가 하나도 없었다. 업컷 셰어 방식은 강판 전단시 아래에 설치된 나이프(Knife)가 위로 올라오면서 전단하는 방식으로 강판을 자르는 순간 일시적으로 라인운전이 정지되는 단점이 있다. 이에 반해 다이셋 셰어 방식은 나이프가 위에서 아래로 전단하는 방식으로 나이프가 미리 정해진 전단 규격에 맞춰 주행장치를 통해 전후로 이동하면서 강판을 자르는 식이라 라인운전이 정지하지 않아 연속작업이 가능했다.

마침 유재성 회장이 군포의 태화공업을 추천했다. 세일철강의 CSC 설비 일부를 제작한 경험이 있던 태화공업은 일본의 고한조기(鋼板造機)의 기술제휴사였

태화공업이 만든 열연셰어 · 슬리터 컴비네이션 라인의 Flying Dai Set Shear 장면

고한조기와 태화공업의 설비 마크 적용 사진

고, 고한조기의 다꾸보(田久保) 사장이 열연 다이셋 셰어 라인을 제작한 경험이 많았다. 태화공업 외에도 동국중기, 한관산기, 현대엔진 등에서도 견적을 받았으나 태화공업과 3억 2천5백만 원에 계약을 체결했다.

1985년 7월 9일부터 고한조기와 구체적인 협의에 들어가, 루프다이셋 셰어 라인(loop dai-set shear line)을 도입하고, 가운데 삽입될 교정장치로는 러프 레벨러(Rough Leveller) 1식, 파이널 레벨러(Final Leveller) 1식, 파일러 시스템 1식으로 결정했다. 개조범위는 슬리터 라인은 미국 카필사에서 도입된 기계 중 리코일러와 슬리터, 언코일러, 다이셋 셰어(FDS, Flying Dai-Set), 1차 레벨러, 2차 레벨러 등 주요 기계로 대체하고, 셰어 라인은 파일러를 포함하여 모두 신규로 제작하기로 했다. 셰어 라인에 대한 설계, DDS(digital dai-set) 서보 모터, 콘트롤러, 브레이크 클러치는 고한조기가 공급하고 다이셋 셰어, 파이널 레벨러, 러프 레벨러, 파일러는 태화공업에서 제작하기로 했다.

포항의 원창산업이 기초공사를 마친 12월 중순부터 이듬해 1월 중순까지 기계설치를 끝내고, 곧바로 슬리팅부터 시운전을 시작했다. 먼저 두께 3mm×165mm×6cut의 시트 1만1천6백50kg을 가공하는 데 성공했다. 그러나 1월 23일부터 본격적인 시트생산에 앞서 초통판 3.2t×1,219×2,438 강판 전단을 하던 중 DDS의 오버-런 현상이 나타나는 등 크고 작은 문제점들이 나타났고, 이들을 모두 수정한 1986년 5월 22일 컴비네이션 라인이 정상적으로 가동했다.

1987년에 태창철강의 매출은 81억 1천8백만 원에 달했다. CSC를 도입하기 전인 1981년의 8억6천7백만원에 비해 10배나 증가했다. CSC부문의 매출이 유통부문을 앞지른 건 1984년이었지만, 큰 차이는 없었다. 그러나 1987년에 CSC부문이 완전한 주력사업으로 자리잡자, 사내외에서 컴비네이션 라인이 '태창의 효자' 라고 부러워했다.

① 기존 사무동 철거 모습(1986.7.6)
② 공장동 증축이 진행되고 있다
③ 벽돌 슬라브의 새 사무동 완공(1986. 9월)
④ 사무동 준공과 공장동 증축 후 공사 관계자들과 함께 기념 촬영

이현공장 앞에서 창립기념식후 기념촬영 (1982. 3. 3)

동아철강 인수와 조강류시대의 마감

잠시 몇 년 뒤로 돌아가, 1985년 중반까지 잔뜩 찌푸렸던 국내경기는 1985년 하반기 이후 엔고, 유가인하 등 3저현상에 힘입어 수출경쟁력이 강화되면서 호황기로 돌아섰다.

1985년 12월에 배럴당 30달러에서부터 하락하기 시작한 원유가는 1986년 7월에 9.4달러까지 내려갔다가 조금 올라 14달러 선에서 안정되었다. 또한 1985년 9월 G5 합의를 배경으로 달러화가 평가절하되자, 국제금리 역시 하락하여 리보금리(런던 은행간 거래금리)가 8%에서 5%까지 하락했다. 이러한 세계경제 환경의 변화에 힘입어 한국경제는 이현공장의 컴비네이션 라인이 가동을 시작한 1986년에 46억 달러의 무역수지 흑자를 기록했다.

이러한 분위기 속에서 이현공장의 사옥신축 필요성이 대두되었다. 그때까지 북성로는 유통부문, 이현동은 제조부문으로 나뉘어져 이원적으로 운영되고 있었지만, 1984년을 기점으로 제조부문(28억 7천만 원)의 매출액이 유통부문(23억 6천만 원)을 추월한 후 경영의 무게도 서서히 북성로에서 이현동으로 기울었다. 제조부문이 부진할 때는 그럴 경향이 없었지만 컴비네이션 라인을 계기로 제조부문이 완전히 정상화되자 경영효율화를 위해 사옥을 신축하여 사무실을 하나로 합치는 문제를 검토하게 된 것이다. 그동안 북성로 사무실도 거의 포화 상태에 이르고 있었고, 칠성동의 임대사무실과 적치장을 9년째 사용하고 있던 신라철강 역시 외형 성장에 따른 공간확보가 절실한 형편이었다.

이현동의 기존 사무실을 허물고 그 자리에 새사옥을 착공(1986년 3월 12일)하여 그해 9월 중순 1층 53평, 2층 47평의 벽돌 슬래브로 된 새 사무동을 완공했다. 9월 20일 본사를 북성로에서 이현동으로 이전함으로써 1952년 이래 34년간의 북성로 시절을 마감하고 이현동시대를 개막했다. 북성로 영업부가 있던 사무실은 조강류를 전문적으로 취급하기 위해 신설된 고려철강주식회사(대표 유재철)가 사용

하기로 했다.

태창철강은 사업규모가 커지고 제조부문이 활성화되면 될수록 원자재인 열연코일 부족에 허덕였다. 포스코에 실수요자 등록을 하여 열연코일을 매입하고 있었으나, 매번 현금거래를 해야 하고 마케팅 사이즈를 직접 주문하지 못하는 제약이 항상 꼬리표처럼 따라다녔다. 그러나 컴비네이션 라인을 가동한 1986년은 여러가지로 태창철강에게 의미있는 해였다. 태창철강의 성장에 큰 제약이 되고 있던 이 꼬리표를 뗄 수 있는 기회가 그해에 다가왔기 때문이다.

당시 포스코의 대구지역 열연판매점은 동아철강 –1964년 2월에 동아건재사로 출발하여 1972년 상호를 동아철강상사로 변경했다. 1975년에 포스코의 열연판매권을 획득한 후 1976년에 법인등록을 했다. – 이었고, 경북지역은 포항의 동성철강이었다. 그러나 동아철강과 동성철강은 사실 같은 회사였다. 원래 신창강업으로 출발한 동성철강이 1976년 3월 부도를 내자 동아철강이 인수했기 때문이다. 그 후 동아철강은 10년 이상 대구와 경북지역에서 포스코의 열연판매를 독점해 왔으나 경북지역에 주력하기 위해 대구 중심의 동아철강을 폐쇄한다는 결정을 내부적으로 확정했다.

이 소식을 접한 태창철강은 조금도 망설이지 않고 동아철강의 포스코 열연판매권 인수에 나섰다. 그 이유에 대해서는 더 설명이 필요없을 것이다. 유재성 회장은 철강업계의 마당발로 정평이 나 있던 김종대 전무이사를 영입하고 신라철강의 신경환 전무이사를 앞세워 1986년 5월 30일자로 동아철강으로부터 열연판매권을 인수한 후 6월 18일 자본금 1억 원의 동아철강주식회사를 설립했다. (기존의 동아철강은 5월 30일자로 동성철강에 흡수, 합병되었다.)

유재성 회장으로서는 무려 10년 이상을 기다린 순간이었다. 기억하겠지만, 유재성 회장이 장발 단속에 걸려 열연판매권 신청서를 접수하지 못한 날이 1975년 1월이었다. 게다가 동아철강은 당시 태창철강을 방해하고 포스코의 열연판매권을 획득한 장본인이었다. 그것을 역전시키고 냉연판매권(신라철강)과 열연

경인지역 공략을 위한 군포사무소가 있는 건물전경(2001.6촬영)

판매권을 모두 확보함으로써 마침내 양면 유통전략에 드라이브를 걸 수 있게 된 것이다. 당시 포스코의 열연판매권과 냉연판매권을 동시에 갖고 있던 회사는 서울의 문배철강(계열사인 창화철강이 냉연판매권을 갖고 있었다), 호남의 부국철강 셋뿐이었다. [지금은 태창철강(신라철강)과 문배철강(창화철강) 둘뿐이다.]

포스코의 열연판매권을 인수하면서 동시에 서울 강남구 역삼동 790-1번지 회성빌딩 6층에 서울사무소를 개설했다(1986년 8월 1일). 제조업이 밀집해 있는 수도권 시장을 공략하기 위해서였다. 초대소장으로 올라온 김종대 전무는 포스코를 상대로 원자재 매입 업무와 3사의 경인지역 판매를 담당했다(서울사무소는 태창철강, 신라철강, 동아철강이 공동으로 사용했다). 서울사무소는 이듬해 3월 강남구 삼성동 170-1로 이전했다가 1992년에는 강남구 역삼동 707-9번지로, 1996년 12월에는 군포시 산본동 1132번지 창선빌딩 8층으로 이전했다. 군포사무소는 1998년 12월 이후에는 군포시 산본동 1133-2번지 주택은행빌딩 4층을 사용하고 있다.

1986년 6월부터 영업을 개시한 동아철강은 착실하게 열연제품 판매망을 넓혀 나갔다. 여전히 강재가 부족했지만, 설립 첫 해 6개월간 6억 7천만 원(2천6백42톤)의 매출을 기록했다. 1987년에는 2/4분기의 판매실적만 8억 9천여 만 원에 이르렀다. 이러한 고속성장을 배경으로 6월 9일 한국토지개발공사로부터 포항 포스코 제2연관단지 5블록 4천7백63평을 매입하여 열연코일 및 강판하치장으로 사용하고 12월에는 대한통운에서 임차해 사용하고 있던 칠성동 본사 사업장을 62평에서 1백82평으로 확장했다.

1987년 6월 20일 포스코가 최소주문 단위를 20톤에서 50톤으로 상향조정했다. 당시 동아철강은 판매단위가 10톤 미만인 거래업체가 90%나 되었지만, 거래선 수를 더 늘리는 것으로 그 충격을 흡수했다. 포스코는 열연후판 공급이 절대 부족하자 7월부터 일본에서 원자재를 수입하여 가공판매했다. 동아철강은 8월부터 10월까지 4차 에 걸쳐 3백 톤의 후판을 할당받아 수요자에게 차질없이 공급

했다. 그 덕에 1986년에 1천56톤이던 후판판매량이 1987년에 4천3백47톤으로 무려 4백%나 증가했다.

1988년에도 활황세가 이어져 열연부문의 판매가 크게 증가했다. 후판의 경우, 조선업체들의 노사분규 타결 이후 하반기 해외수주 활동이 활발하고 교량, 상수도 등 공공부문의 공사가 증가하여 건설 및 중공업용 수요가 증가했다. 열연박판은 특히 자동차와 가전제품의 수요증가와 농어촌 개량주택의 보일러 수요 등에 힘입어 크게 성장했다. 이러한 활황세에 힘입어 1987년에 9천8백73톤 판매에 28억 3천만 원의 매출실적을 기록한 동아철강은, 1988년에 열연박판 1만1천8백20톤, 열연후판 9천6백88톤 등 총 2만1천5백8톤을 판매하면서 전년대비 1백%가 넘는 신장률을 기록했다.

동아철강은 특히 거래선이 다양하게 분포되어 사업을 안정적으로 전개시킬 수 있었다. 1988년의 경우, 자동차 부문(상신브레이크 · 성우산업 · 세명기업 · 평화산업 · 화성금속 · 삼립산업 · 평화화성),보일러(경북열기 · 경북보일러 · 국제산업 · 대림로얄보일러), 전기(삼영전기 · 문명전기 · 보국전기공업), 기계(명성기계 · 승리기계 · 회전정밀), 농기계(대창산업), 자전거(오대금속 · 신아금속), 기타(신형공업 · 승화공업 · 신우산업 · 팔공산업 · 대일공업사 · 대성금속공업) 등이 동아철강의 대표적 거래선들이었다.

이처럼 태창철강과 신라철강에 이어 동아철강이 가세하여 3사의 안정 체제를 구축하자, 유재성 회장은 마침내 북성로에서 시작한 조강류시대의 마감을 선언했고 태창철강은 1988년 9월을 기해 조강류의 판매를 중단했다.

한국 CSC의 상징

앞서 기록했듯이, 유재성 회장은 1984년에 태창철강의 CSC 라인을 컴비네이션

라인으로 개조하면서 신라철강의 냉연CSC 도입을 기정사실로 굳혔다. 시기를 결정하는 일만 남겨 놓았지만, 자금을 마련하기 위해 열연CSC에 대한 투자가 끝나는 시점으로 잠정했다.

그러나 3저현상에 힘입은 한국경제가 처음으로 국제수지 흑자를 기록한 1986년에 전자제품, 자동차 및 관련산업, 전기기기 등이 수출 주종산업으로 정착하면서 냉연박판의 소비가 크게 증가하고, 또한 관련소재산업의 성장에 따른 철강재 수요 패턴의 고급화로 냉연강판의 수요증가 추세가 계속될 것으로 전망되었다. 더 구체적으로 설명하면, 1986년 국내 냉연제품의 가공수요량은 14만 톤이고 가공능력은 12만 톤으로 2만 톤 정도의 잉여수요가 있었으나 1988년에는 가공수요량 29만 톤에 가공능력 12만 톤으로 잉여수요가 17만 톤에 달할 것으로 예상되었다. 열연CSC에 대한 투자가 다 끝나지 않았지만, 유재성 회장은 더 이상 냉연CSC 도입을 미룰 수 없다고 판단했다.

그 무렵 포스코, 연합철강, 동부제강 등 국내 냉연3사가 생산하는 냉연제품은 약 52%가 자동차 제조업체 등 대형 실수요자에게 직접 납품되고, 나머지 48%가 판매점 등을 통해 군소 실수요자의 몫으로 돌아가고 있었다. 1979년에 순덕철강이 냉연셰어 라인을 처음 가동한 국내 냉연 가공부문은 1984년에 세일철강이 슬리터 · 셰어 · 미니셰어 라인을 도입하는 등 1980년대 중반까지 순덕철강, 세일철강, 현대코일센터, 화창기공 등 4,5개사가 자동화된 냉연 가공설비를 갖추고 있었다.

신라철강은 그동안 태창철강(열연CSC)이 축적한 기술을 최대한 활용하여 냉연CSC의 설비수입을 최대한 줄이고 국산화하기로 방침을 정했다. 당시 정부가 대일무역 역조 개선을 위해 기계국산화를 병행하는 경우에 한해서 설비수입을 허가하고, 특히 1986년에 엔화가 5백 원대로 치솟는 등 설비수입이 부담스럽기도 했지만 이미 열연CSC를 도입하고 개조작업을 하면서 설비기술을 어느 정도 축적

신라철강 냉연코일서비스센터의 추정 수익성 단위:백만 원

구분	1986년	1989년	1990년
매출액	9,520	11,618	12,650
매출원가	8,738	10,807	11,612
당기순	129	▲16	152
이익			

신라철강의 연도별 매출액 단위 : 백만 원/ %

연도	유통상품	성장률
1985	4,693	−9.0
1986	6,692	14.3
1987	8,306	12.4

했다는 자심감이 있었기 때문이다.

당초 냉연CSC의 위치는 동아철강이 적치장으로 사용하고 있던 포항(지금 티시테크 포항공장 자리)이었다. 그러나 포항코일센터(대표 천신일)가 한발 앞서 포항에 냉연CSC를 건립할 준비를 하고 있었기 때문에 어쩔 수 없이 포항에서 1백 km 반경을 벗어난 대구에 공장을 설립하는 것으로 계획을 변경했다(이는 포스코의 권유에 따른 것이었다). 포항을 포기한 것은 여러 면에서 불리했지만, 그 무렵 신라철강은 1985년에 46억 9천만 원, 1986년 66억 9천만 원의 매출액을 기록하면서 큰 폭의 성장세를 이어가고 있었다. 그 추세를 이어가면 냉연CSC 가동 첫해인 1988년에 95억 2천만 원, 1989년에 1백16억 2천만 원, 1990년에 1백26억 5천만 원의 매출을 올릴 것으로 예상했다.

그러나 1986년 11월 23일 금호호텔에서 신라철강 냉연CSC 투자계획을 발표하자, 그 자리에 참석한 사람 대부분이 반대했다. 신경환 전무, 동아철강의 김종대 전무, 서규원 이사, 태창철강의 고재욱 상무, 이기조 상무 등이 참석했다. 그들은 시기적으로 냉연CSC의 도입은 무리라고 반대했다. 사실 1986년은 태창철강이 많은 자금을 투입하여 컴비네이션 라인 개조를 완료하고 겨우 정상가동 단계에 진입하고 있던 시기였고, 1982년부터 누적되어온 CSC부문의 적자만도 감당하기 힘들 만큼 무거웠다. 게다가 1986년 이후 국내 산업계에 노조설 립, 임금인상 요구 등이 높아가고 있던 시기여서 투자여건이 썩 좋은 편이 아니었다.

"신라철강 CSC의 투자액이 워낙 크고 방대해 관리상무의 입장에서 찬성하기 힘들었다. 돌이켜보면 장기적인 시각이 부족했다는 생각도 들지만, 당시 상황에서는 반대가 불가피했다."

| 신경환, 당시 관리상무 |

그러나 유재성 회장은 냉연CSC 도입을 강행하는 것으로 최종 결정을 내렸다. '다수' 의 의견을 거부한 배경에는 CSC에 대한 경험과 기술 그리고 자신감이

있었지만 무엇보다 사업에서 시기의 중요성에 큰 비중을 두었기 때문이다. 유재성 회장은 약간의 위험 부담이 있어도 그때가 투자의 절적한 시기라고 판단했던 것이다.

냉연CSC도 일본 오까다기연을 설비 파트너로 정했다. 대신 오까다기연에 전체 설비 중 20%만 수입하고 나머지 80%는 국산화하겠으니 지원해 달라는 조건을 제시했다. 그러나 오까다기연은 전체 설비가격 기준으로 일본산 70%, 한국산 30%를 제시했다. 오까다기연은 구체적으로 레벨러워크롤, DDS전기장치, DC모터, 원심 캠 클러치, 메가조인트, 로터리셰어의 메인기어와 서브기어, 크랭크샤프트, BRG 등 순수한 내부 부품을 비롯하여 기계제작도, 조립도, 국산기계 제작기술, 시운전에 이르기까지 70%를 지원하겠으니 나머지를 국산화하라고 했다. 양쪽의 입장 차이가 컸으나 태창이 워낙 완강하게 버티자 결국 오까다기연이 많은 부분을 양보했다.

오까다기연의 기술지원을 받아 국내에서 설비를 제작할 업체는 오까다 사장과 같이 물색했다. 한관산기, 원일철공소, 태화기연, 동국제강, 대현정밀공업사 등을 실사하여 기술과 제작능력을 조사했으나 큰 차이가 없었기 때문에 긴밀한 업무협조와 사후 애프터서비스 등을 고려하고 특히 가급적 대구에 소재한 업체에게 선진기술을 전수한다는 방침에 의해 대현정밀을 최종 낙점했다. 그후 신라철강에서 유재성 회장, 정현대 부장, 이기조 상무, 대현정밀공업사에서 장용현 사장과 허태형 부장이 참석하고, 오까다 측에서는 오까다 사장과 후까자와(深澤) 씨가 참석하여 설비사양, 레이아웃, 견적사항 등 세부적인 부분까지 합의를 마친 것이 1987년 6월 30일이었다. 이어 7월의 2차 협의에서 슬리터 라인 1식, 셰어 라인 1식을 우선적으로 도입하고 추후 미니 로터리셰어 라인 1식을 증설하기로 최종 합의했다.

10월 7일에는 이기조 상무와 대현정밀공업사의 장용현 사장 등이 오까다기연을 방문하여 국내에서 제작할 기계와 일본에서 제작할 기계의 연결부위 등의 기술적 문제를 협의하고, 오까다기연의 협력업체들을 방문하여 품질, 공정관리, 기계

수준 등을 견학하고 돌아왔다. 곧이어 신라철강과 오까다 간에 국내분과 수입분으로 나누어 협의를 진행한 뒤 기술이전비를 지불하고 기술이전을 받되, 관련 기술정보를 대현정밀에 제공하는 조건으로 최종계약을 마쳤다(이때 환차손을 예방하기 위해 원화로 계약했다).

그 무렵 일본 강판가공업계가 신라철강과 오까다기연의 움직임을 예의주시하고 있었다. 그들은 일본의 설비가 한국에 이전되는 것에 대해 반은 긍정적이고 반은 부정적으로 생각했다. 쉽게 말해 기계를 수출하는 것은 좋지만 기술이전에 대해서는 부메랑효과를 우려하고 있었다. 그러나 매우 개방적인 성격의 오까다 사장은 일본업체들의 우려를 무시해 버렸다. 결과적으로 신라철강이 오까다기연과 손잡은 것은 최선의 선택이었다. 그로 인해 근대적인 수준에 머물러 있던 국내 철강업계의 가공설비 능력의 국산화를 단시일 내에 끌어올릴 수 있었기 때문이다. 만약 오까다 사장이 아니었다면 그 정도로 전폭적으로 국산화를 지지해 주지 않았거나, 못했을 것이다. 또한 신라철강의 기계제작 대행을 하면서 무상으로 노하우를 쌓은 대현정밀공업사는 이후 세운철강 등 전국의 코일서비스센터에 설비를 공급함으로써 일거에 철강가공 기계부문의 대표주자로 떠오르며 동탑산업훈장까지 받을 정도로 급성장했다. (대현정밀공업사의 '사건' 에 대해서는 뒤에 기록한다.)

오까다기연과 기술이전 협의를 진행하고 있을 때 한쪽에서는 공장부지를 물색하고 있었다. 동아철강의 포항적치장 부지를 이용한다는 계획이 무산되었기 때문이다. 대구에서는 성서공단 – 성서인터체인지에서 1.2km, 대구 도심에서 10km, 구마고속도로와 경부고속도로를 연결하는 요지에 위치한 성서공단은 구미, 논공, 포항, 울산, 창원 등지에 배후 공단이 분포하고 기술인력과 공업용수가 풍부한 여건을 고루 갖추고 있었다. 총면적 58만평 규모로, 대구시는 사업비 7백60억원을 들여 1987년에 공단조성을 시작했다. – 이 적당했으나 신라철강이 부지확보에 나섰을 때는 이미 분양접수가 끝난 후였다.

한국전력이 분양받았다가 1차단지와 2차단지의 경계선에 위치했다고 포기한 2천3백12평과 1천5백 평의 두 필지가 남아 있었지만, 희망자들이 많아 추첨이 실시되었다.

"대구시청 뒤 유도회관에서 추첨이 진행되었다. 접수 순서에 따라 맨 처음 추첨지를 뽑았으나, 추첨순위가 17번이었다. 그 순간 부지확보는 물건너갔다는 생각이 들었다. 행운을 기대하기에는 너무나 먼 순서였다. 그러나 앞 사람들이, 그것도 연거푸 16명이 부표를 뽑자 추첨장이 술렁거리고 내 가슴도 쿵쾅거렸다. 마침내 추첨통 앞에 서자 다리까지 떨렸지만 심호흡을 크게 하고 손을 넣어 표를 집었다. 떨리는 손으로 표를 펼치는 순간, 분명 'X'가 아닌 '0'이었다."

| 정현대, 당시 관리부장 |

신라철강은 성서공단 1차단지(현 포스틸 자리)에 마지막으로 입주했다. 1988년 4월부터 공사가 시작되어 5월 15일 철골공사를 마치고 메인 트러스(Truss)를 상량했다. 냉연CSC에 대한 유재성 회장의 관심과 애착은 각별했다. 다수의 반대를 무릅쓰고 투자 결정을 내렸지만 냉연부문의 사업성을 자신하고 있던 유재성 회장

① 신라철강 성서공장의 철골 기둥이 거대한 골격을 드러내고 있다(1988.5.17)
② 완성된 골격 위에 1년 정도 고민했던 청록 계열의 칼라강판이 올라 있다(2000년 현재 성서공단 대부분의 신축공장에 이 칼라강판을 많이 사용하고 있으나, 처음 그 칼라를 선정할 때엔 무려 1년 정도의 시간이 걸렸다)

은 사장실을 아예 공사장으로 옮기고 현장에서 거의 살다시피 하면서 이미 끝난 공정까지 직접 재점검했다. 초기 열연CSC에서 겪었던 시행착오를 현장직원들에게 설명해 주면서 냉연부문은 그런 전철을 밟지 않아야 한다고 강조했다. 여름이 시작되던 7월 9일, 건물공사가 완료되었다.

설비부문은 4월 중순 오까다기연에 발주한 로터리셰어 라인 기계가 대현정밀공업사에 도착한 후 5월 말 기계기초공사를 완료했다. 그후 로터리셰어 라인 설치공사를 8월 19일 완료하고, 12월 12일 슬리터 라인 설치작업을 마쳤다. 슬리터 라인 설치작업이 진행되고 있던 11월 28일, 그동안 유보했던 미니셰어 라인을 도입하기로 결정하고 기초공사를 시작했기 때문에 이듬해 2월에 기계설비 설치공사를 모두 마치고 3월 1일부터 시운전에 들어갔다. 3월 3일 창업기념일(이때는 한국전쟁이 끝나고 대구에서 태창철재를 다시 시작한 3월 3일을 창업기념일로 지정하고 있었다.)을 기해 로터리셰어 라인, 미니 로터리셰어 라인, 슬리터 라인을 정상 가동함으로써 연산 20만톤 규모의 냉연CSC가 힘차게 돌기 시작했다.

냉연CSC 준공식을 취재한 일본 일간금속특보의 기자는 유재성 회장과의

③ 수위동 앞의 국기 게양대와 B동 증축공사
④ 증축공사가 한창 진행 중인 신라철강 성서공장의 정면 모습

ILLA

SHILLA
STEEL

'일본이 본받아야할 냉연CSC가 한국에 탄생했다' 고 극찬
받을 만큼 거대한 규모와 수준을 갖춘 신라철강 성서공장 전경
(1988.7.9 완공)

신라철강 냉연 코일서비스센터 설비내역 (1989년, 성서공장)

설비명	DDS 로터리 제어라인	슬리터라인	미니 로터리 제어라인
처리	CR PO GI HGI EGI	좌동	좌동
소재	AL STS Color		
	두께:0.3-2.3mm	두께 : 두께:0.3-3.2mm	두께 : 두께:0.3-2.3mm
제조	폭:200-1,550mm	폭:30-1, 550mm	폭:100-600mm
범위	길이:300-5,000mm	정도:±0' -0mm	길이 : 200-2,000mm
	정도:± 0.3mm		정도:±0.3mm
특성	최소폭×길이	최소:100×200mm	최소:100×200mm
	300×200mm		최대:600×2,000mm
	분당 133Cut 생산		분당 149Cut 생산
속도	80m/min	150m/min	80m/min
생산능력	연간 8만톤	연간 10만톤	연간 2만톤
투자금액	834백만원	963백만원	509백만원

인터뷰 전문(全文)을 보도하면서(일간금속특보 1989년 3월 15일자) 유재성 회장을 '한국 CSC의 상징'으로 소개했다. 냉연CSC의 규모와 수준에 대해서는 '일본이 본받아야 할 냉연CSC가 한국에 탄생했다.' 고 표현했다.

당시 43세의 유재성 회장은 냉연CSC에 대한 전망과 계획을 다음과 같이 구체적으로, 자신있게 설명했다.

기 자 : 성서공장을 지은 목적은?

유회장 : 선도적 입장에서 한국의 최신예 코일센터를 만들었다. 냉연강판은 포스코와 해결하지 않으면 안되는데, 앞으로는 전기 강판, 갈바륨 강판, GI설비의 가공까지 해야 한다는 생각을 가지고 있다. 현재 한국에서는 셰어 · 슬리터를 가동하는 코일센터가 몇 군데 있지만 우리 회사 같은 최신예 설비를 갖추고 있는 공장은 없다.

기 자 : 신설공장에서 계획하고 있는 생산량은?

유회장 : 셰어 라인에서는 연간 10만 톤 정도 생산할 예정이다. 단 두 라인 모두 1일 10시간 조업한다고 보았을 경우다. 두께는 1.0mm가 중심이며 가공품종은 냉연코일이다.

일본 일간금속특보 다자끼 기자와의 인터뷰(1988.7.27)
일간 금속특보에 지속적으로 실린 인터뷰 기사

기 자 : 현재 한국에서는 냉연, 표면처리 등의 박판 수요가 증가하고 있다고 하는데?

유회장 : 그렇다. 한국에서는 박판 수요가 급증하고 있다. 포스코는 제5냉연공장의 건설을 검토하고 있는데, 이것이 수요 급증을 증명해 주고 있다. 특히 표면처리의 경우 중소기업에서까지도 수요가 급속도로 증가하고 있는 실정이다. 수출 측면에서 본다면 동구권에서도 표면처리에 대한 수요가 많으며, 향후 그 수요는 더욱 늘어날 것이다.

기 자 : 새로 건설된 냉연코일센터의 중요한 특징이라고 한다면?

유회장 : 한국의 로터리셰어의 일반적 형태는 루퍼가 있는데, 이번에 도입한 신라철강의 레벨러에는 루퍼가 없다. 따라서 라인의 길이가 30m 이내이기 때문에 장소를 가리지 않는다는 것이 그 첫번째 포인트이다. 또 한 가지는 텐션레벨러인데, 레벨러의 투입부와 레벨러의 중앙에 장력을 걸어서 그것으로 평탄도를 조정한다. 이러한 텐션레벨러는 한국 최초로 도입한 것이다.

기 자 : 2차 가공공장 건설계획은?

유회장 : 1차 가공공장과 함께 8백 평 넓이의 공장이 될 것이다. 일부를 창고, 제품설치장으로 활용하고 또 미니셰어와 로터리셰어를 설치할 예정이다. 미니셰어는 모두 3대를 설치할 예정인데 우선 1대를 도입하여 성능을 체크한 후 나머지 2대를 설치할 것이다.

기 자 : 그밖에 생각하고 있는 사업 계획은?

유회장 : 태창철강이 신라철강과 함께 공업단지의 토지(2천 평)를 분양받았기 때문에 그 땅에 무엇을 지으면 될까 생각하고 있는 중이다. 일본과의 합자사업도 검토하고 있다. 이를테면 부가가치가 높은 표면처리 가공과 반제품 가공이 가능한 코일센터를 구상하고 있다.

기 자 : 합자할 일본의 기업은 정해져 있나?

유회장 : 아직 결정하지 않았다. 새 사업으로는 스테인리스 표면처리에 많은 관심을 가지고 있다. 예를 들면 컬러강판 등을 가공하는 스틸서비스센터가 된다. 스테인리스는 머지않아 포스코가 생산하게 되는데 이 스테인리스의 고급광택 처리라든가 분말처리 등으로 하여 고급강판으로 만드는 데도 관심이 있다. 기술개발에 대한 관심이 높기 때문에 일본의

여러 유수의 전문가들과 여러가지 이야기를 나누고 싶다.

기 자 : 포항시에 코일센터를 건설할 계획은?

유회장 : 포항코일센터와 포항강재의 물건을 가공하는 것에 대해 검토하고 있다. 나는 포스코는 코일만, 그 후의 시트와 스켈프는 코일센터가 담당해야 한다는 지론을 가지고 있다. 포스코는 제1냉연공장에서 시트를 생산하고 있는데 코일가공은 코일센터에 맡겨야 한다. 포스코가 시트를 생산하고 있는 것은 포스코의 단점이라고 생각한다. 그 일은 수요자를 위해서도 코일센터에서 담당하는 것이 바람직하다고 생각한다.

냉연CSC가 부분가동을 시작한 1988년에 신라철강은 처음으로 매출 1백억 원을 돌파했다. 정확한 매출액은 1백5억 5천만 원이었다. 풀가동을 시작한 1989년에는 제조부문(82억 8천만 원)이 상품판매부문(23억 7천만 원)을 크게 앞질렀다.

1990년에는 제조부문만 1백21억 원의 매출을 올렸다. 냉연CSC 생산량이 1989년에 2만1천 톤, 1990년에 3만1천 톤을 기록하자, 일본 철강업계는 신라철강의 냉연CSC가 레이아웃, 설비, 규모 면에서 세계 최고의 수준이라고 평가하고 열연CSC를 도입한 지 불과 6년 만에 냉연CSC를 80% 이상 국산화한 태창철강과 신라철강의 기술력과 집중력을 부러워했다.

1990년 4월 26일, 성서공장을 방문한 포스코 정명식 사장은 "이러한 CSC가 최종 소비자에게 진정한 서비스를 해줄 수 있다." 고 감탄했다. 국내 철강 전문가들도 특히 설비국산화율이 80%(기술지도 방식)에 이르는데 대해 태창철강과 신라철강의 CSC 기술이 일본 수준이거나 혹은 그 이상이라고 평가했다.

3개년 계획(1987~1989)의 수정, 수정

자동차, 조선, 건설산업의 비약적인 성장으로 철강이 대량 소비되자, 수급 균형을 위한 조치가 뒤따랐다. 즉 포스코 제4기 설비 준공, 동부제강 설립, 포스코 광양제철소 제1기 설비 준공 등의 공급 확대가 이루어졌다. 1980년대 후반에는 국내 철강업계의 제강능력이 2천만 톤에 육박했다. 이러한 생산규모의 확대는 철강 원자재 처리 및 생산의 고속화를 위한 자동화시스템을 요구하고, 그에 수반하여 고품질의 소재 확보와 생산원가의 절감을 위한 혁신을 요구했다.

태창철강은 1986년에 연간 전단능력 12만 톤 규모의 열연CSC 설비를 갖추자, 그 탄력을 살려 종합CSC체제 구축을 목표로 하는 '3개년 계획' 을 1987년 6월에 확정했다.

1989년까지 개괄적 설비투자를 완료함과 동시에 제품판매를 서울 · 경인지역 등 서해안까지 광역화하고 신라철강의 냉연CSC 기반 구축, 동아철강의 열연CSC사업 추진, 그리고 이러한 계획이 완료되는 시점에서 조강류 판매를 중단한다는 내용이 3개년계획의 골자였다(조강류 판매는 앞서 기록했듯이 1988년 9월에 중단했다).

1987년도의 사업개요

구분	세부추진사항
추진사항	15억 원 규모의 설비능력을 합리적으로 가동 1990년대의 안정기를 위한 기반구축 제1차 사업연도 영업목표 달성을 위한 최상의 노력 경주
목표관리개념의 도입	회사의 사업목표를 가장 유리한 방법으로, 그리고 최소의 시간 · 인력 · 비용으로 달성하기 위해 사원 각자의 직무를 명확히 부여하고, 사원 각자는 직무확대 수행능력을 함양하는데 총력을 경주
실행방안	1) 사무관리의 간소화 · 체계화 2) 교육훈련의 확대(목표관리 교육) 3) 생산성 향상(원가개념의 도입) 4) 마케팅 기능의 강화 5) 영업사원의 직능별 · 개인별 실적 관리 및 대응

신라철강 성서공장을 방문한 포스코 정명식 사장은 "이러한 CSC가 최종 소비자에게 진정한 서비스를 해줄 수 있다"고 감탄했다.(1990.4.26)

3개년 계획을 달성하기 위해서는 원자재(열연코일) 확보난과 자금난이라는 두 가지 고질적인 문제를 극복해야 하는 전제조건이 있었다. 특히 포스코의 열연코일은 현금으로 구매하는 것이 관행이었기 때문에 매출이 늘어날수록 자금난이 가중되는 모순이 있었다. 게다가 1986년 말까지 계속된 열연CSC 라인개조 및 신라철강의 냉연CSC 투자 결정 등으로 상당한 자금 압박을 받고 있을 때였지만, 3개년 계획을 강행했다.

자금난은 1987년 6월에 신용보증기금을 통해, 창사 이래 처음으로 보증사채(3억 원, 1990년 상환, 연리 11.2%)를 발행하고 산업은행으로부터 외화장기 차입금(1억 5천만 원)을 지원받고, 더 급할 때는 할인어음 기한과 당좌대월 기한에 대한 연장을 신청하면서 아슬아슬한 고비들을 무사히 넘겼다. 원자재 확보난은 열연코일 가공제품의 수출 물량이 확대되고 국내 자동차 생산량이 증가한 1987년 하반기부터 더욱 어려워졌지만, 백방으로 쫓아다니면서 지혜롭게 대처했다. 이처럼 고질적인 문제들과 대치하는 가운데 1987년에 전년대비 28.7%가 신장한 81억 8천만 원의 매출을 기록했다(경상이익도 46%나 증가했다). 이는 당 1987년의 목표치는 물론이고 1988년의 목표치 72억 원까지 뛰어넘은 실적이었다.

특히 1987년에 한국광야, 한국블럭스위치, 삼립산업(1천1백34톤), 현대정공(4백84톤), 한국블럭스위치 등을 통해 일본의 그레이팅 및 셰어링 업체에 3천3백56톤(1백18만8천 달러)의 수출실적을 올린 것은 자랑할 만했다. 대일 수출은 엔고의 덕도 있었지만 그 무렵 일본에 열연코일 소폭 슬리팅 및 에지 컨디셔닝을

태창철강의 3개년계획 생산 및 매출목표

구분	1987년	1988년		1989년	
		규 모	성장률(%)	규모	성장률(%)
생산계획(M/T)	20,000	24,000	20	36,000	50
소요자금(천만원)	40	15		50	
매출액(천만원)	600	720	20	1,100	52.8
경상이익(천만원)	24	38	58.3	103	171

하는 업체가 거의 없는 데다가 품질검사가 까다롭기로 유명한 기후현(岐阜縣)의 니혼포밍(주)을 통과한 것이 결정적인 힘이 되었다. 특히 대일 수출은 가공부가가치를 추가함으로써 외화가득률이 높았고, 일본지역의 일반특혜관세 철폐로 국내 철강업의 수출이 감소되고 국내시장 확보의 경쟁이 치열해지는 상황에서 수출 물량을 확대했다는 점에서 상당히 고무적이었다.

이미 1987년에 3개년 계획 중 2차 연도까지의 목표치를 초과달성하자, 1988년의 매출목표를 120억 원으로 상향조정했다. 그리고 일본과 미주지역에 스켈프, 에지드 플랫바를 10월까지 8천7백46톤(3백73만7천 달러)을 수출했다. 자동차, 조선, 가전 등 관련 수요산업의 성장과 포스코의 조강능력의 확대가 큰 힘이 되어 상반기 계획을 앞당겨 실현하고, 이미 6월에 1988년의 매출목표를 1백33억 원으로, 경상이익도 당 2백28%에서 2백85%로 올려잡은 터였다.

1988년의 부문별 거래선은 자동차부품 45%, 산업기계 15%, 조선 · 컨테이너 10%, 농기계 5%, 건재 5%, 기타 10%로 중공업 부문이 많았다. 지역별로는 서울 · 경인지역 40%, 대구 · 경북지역 33%, 부산 · 경남지역 27%의 순이었다. 각 지역의 대표적 거래선은 서울 · 경인지역에 삼송공업(캐스터), 영신공업 · 신영공업(자동차), 태안엔지니어링 · 서강물산 · 삼우메탈(건재), 한국광야(농기계) 등, 대구 · 경북지역에 삼립산업(자동차), 한국블럭스위치(자동차 · 컨테이너), 대성금속(자전거), 한성정밀(용기), 금창산업(건재) 등, 부산 · 경남지역에 우창기계(농기계), 현대정공(컨테이너), 대명공업(중장비), 동우전기(자동차), 금성강업(건재) 등이었다. 태창철강은 이러한 거래선들과 한 배를 타고 빠르게 성장했다.

그러나 빠른 매출신장은 생산능력의 배가라는 과제를 계속 던져주었고, 경영진과 각 부문의 기술자들이 머리를 맞대고 대책을 숙의했다. 고민 끝에 1988년 7월에 나온 하나의 해결책이 셰어&슬리터 컴비네이션 라인을 셰어 라인과 슬리터 라인으로 다시 분리하는 것이었다.

컴비네이션 라인은 한 개의 라인에서 폭 방향의 절단과 길이 방향의 전단이 가능하다는 것이 최대의 장점이 있었으나, 부수적으로 발생하는 단점이 있었다. 셰어나 슬리터 중 하나의 라인만 필요할 때도 컴비네이션 라인 전체를 가동해야 하는 낭비적 요소가 적지 않았고, 절단 라인의 열연강대와 전단 라인의 열연박판이 달라 생산 속도를 올리기 어려웠다. 그동안의 작업 경험에서 컴비네이션 라인은 소규모 생산에는 적당하지만 대량생산 체제에서는 득보다 오히려 실이 많다는 것을 확인하고, 컴비네이션 라인을 분리할 경우 생산능력을 현저하게 증가시킬 수 있다는 판단이 섰던 것이다(컴비네이션 라인의 분리 문제는 1988년 에 이미 논의했으나 가급적 라인의 휴지 기간을 줄이기 위해 강재 수요가 줄어드는 하절기를 이용하는 것이 바람직하다는 판단에서 추진시기를 8월로 잡았다).

슬리터 라인과 셰어 라인을 분리함에 따라 약간의 개조작업이 필요했다. 당장 언코일러와 사이드 트리머를 추가로 제작해야 했다. 이 작업은 대현정밀과 태창철강 생산부서가 주체가 되어 8월 초부터 9월 말까지 완료했다. 그 결과 수요자가 요구하는 최소 12mm 폭까지 생산이 가능하여 작업 로스 및 인적 손실 방지, 품질향상을 기할 수 있게 되었고, 자동화 생산수요를 충족하여 원가를 절감하고 납기를 단축할 수 있었다. 이러한 탄력적인 정책으로 태창철강은 1988년에 수정목표인 1백33억 원을 초과하여 1백37억 7천만 원의 매출을 올렸다. 여기에 신라철강, 동아철강까지 가세하자 전사적으로 매출이 3백억 원에 달했다.

1989년, 3개년계획의 마지막 해 신년사에서 유재성 회장은 다음과 같이 각 사별로 구체적인 경영방침을 발표했다. 전사적으로는 국제화에 걸맞은 정보화 추진이라는 과제를 제시했다.

그러나 1987년과 1988년에 당초의 계획을 훨씬 초과하는 영업실적을 올림으로써 1989년은 설비재투자, 관리의 효율성 증대 등 확대된 기업의 규모에 걸맞게 내부의 체질을 개선할 필요가 있었다. 게다가 1989년에 한국경제의 성장률

1989년 신년사

■ 태창철강은 성서공단 2차 단지에 공장용지를 확보함에 따라 새로운 사업전개의 준비연도로서 세부계획 수립 및 추진에 역점을 둔다.

■ 신라철강은 1989년 2월 말로 냉연CSC 설비투자를 마무리하고, 매출확대와 관리시스템 정착으로 흑자경영 기반을 구축한다.

■ 동아철강은 포스코 제2연관단지 내 기 확보된 공장용지에 건물신축과 더불어 시설투자를 시작하여 제조업으로서의 전환을 모색하고 신규사업 방향을 설정한다.

■ 1989년을 태창철강 · 신라철강의 기업공개를 위한 계획 수립의 해로 정하고, 직접금융시장을 통한 자본조달을 통해 기업의 대형화 · 국제화를 실현해 가는,비전 있는 회사로 성장시킨다.

이 6.9%로 뚝 떨어졌다. 이는 1986년, 1987년, 1988년의 거의 절반 수준이었다. 특히 성장의 주축이었던 제조업 부문의 성장률이 1988년의 13.8%에서 4.2%로 급격히 줄어들었다. 그 여파는 곧바로 철강업계의 판매 부진과 이윤율 저하 등으로 이어졌다.

태창철강은 1989년 후반기에 거시적 시각에서 성장보다는 안정기조에 중점을 두고, 목표관리 · 실적관리의 강화, 업무전산화시스템의 도입, 자금운영의 효율성 제고, 조직 및 제 규정의 정비, 시의 적절한 생산시설의 보완, 설비투자 보수 등을 중점사업으로 설정했다. 또한 사업계획을 외적 성장보다 내적 성장을 도모하는 안정기조로 전환하여 (태창철강과 동아철강의) 열연제품의 판매계획과 목표를 하향 조정했다.

결국 태창철강은 수정계획치보다 다소 낮은 1백76억 원의 매출로서 1989년을 마감했으나, 1988년 대비 28.1%, 1987년 대비 1백17%의 상승곡선은 유지했다.

동아철강을 흡수, 합병

태창철강이 중단한 조강류 판매사업은 1989년 3월에 설립된 고려철강에 이관되었다. 신라철강은 1988년 10월에 설립된 신화철강에 주문외제품 유통사업을 인계했다. 이는 태창철강과 신라철강이 각각 냉연과 열연판재류의 가공유통사업에 집중할 수 있도록 전문경영을 추진한 것이다. (고려철강은 그러나 1993년에 문을 닫고, 신화철강은 1991년 12월 태창에서 분리 독립했다.)

한편 포스코는 경쟁력 강화방안으로 1980년대 중반부터 유통단계를 단순화하기 위해 자체적으로 보유하고 있던 전단설비 등 가공기능을 판매점으로 이관했다. 대신 판매점 설치기준을 상향조정하여 판매점의 대형화를 유도했다. 냉연 CSC 도입을 결정한 신라철강은 별 문제가 없었으나 열연부문의 동아철강은 포스코가 새로 정한 기준에 미달했다.

포스코의 판매점 설치기준(1988년 11월)

구분	능 력
설비	슬리터 1기 이상, 세어 1기 이상 미니세어 1기 이상, 운반장비, 지게차, 크레인등 창고 자동화 설비
보유 장비	–연간 3만톤 처리 설비 –두께:0.21–3.2mm –폭:15mm 이상
창고	300평 이상, 재고보유 1,300톤 이상
판매	연간 1만5천톤 이상
자금	외상 및 재고보유 가능한 운영자금 10억원 이상
담보	담보능력 5억원 이상

먼저 포스코의 판매점 설치기준에 맞추기 위해 동아철강에 CSC를 도입하는 것을 검토했다. 그러나 태창철강과 설비투자가 중복되어 태창 전사적으로 과다 설비 보유와 자금 중복투입으로 인한 자금난을 초래할 수 있었다. 동아철강에 대한 재투자는 무리라는 결론을 내리고, 태창철강이 동아철강을 인수하는 방안을 검토했다. 이 경우 회사의 외형과 자본금, 설비능력 등이 증대하여 유망 중소기업 대상에서 제외되는 등 합병에 따른 불이익도 있었으나 결국 외형 및 자본규모의 확대로 대외적인 공신력을 강화할 수 있다는 쪽으로 의견이 모아졌다. 회사의 덩치를 키워 기업을 상장하면 자금조달 등 경영합리화를 기할 수 있다는 점도 고려되었다(실제로 1989년부터 태창철강과 신라철강의 기업공개를 검토했으나 90년대 초의 세계적인 불황으로 무산되었다. 1996년에도 상장을 검토했으나 1997년에 IMF 외환위기가 닥쳤다.)

1989년 3월 6일 포스코에 동아철강의 열연판매권을 태창철강이 승계할 수 있도록 요청하고, 5월 23일 태창철강과 동아철강 간에 합병계약서를 작성한 후 7월 7일 임시주주총회에서 양사의 합병을 공식 선언했다. 포스코는 7월 10일자로

태창철강, 동아철강 합병 내용(요약)

제1조 태창철강(주)에 동아철강(주)를 합병, 동아철강(주) 해산
제2조 동아철강(주)의 1989년 8월 31일 현재의 자산, 부채 및 권리 의무 일체를 태창철강(주)이 승계
제3조 태창철강(주)은 주식을 40,000주를 증량하여 87,000주 발행
제4조 태창철강(주)은 합병시 보통주식(1주의 금액 5,000원) 40,000주를 발행하여 동아철강(주)의 1주를 교환 할당
제5조 태창철강(주)은 자본금 2억 원을 증액시켜 총액을 4억 3천5백만 원으로 증자
제6조 합병기일은 1989년 9월 30일
제7조 양사는 1989년 7월 7일을 기하여 주주총회를 소집하여 합병에 필요한 사항을 결의

판매점의 승계를 승인했다. 이로써 태창철강이 포스코의 열연판매점이 되었다. 9월 27일 임시주주총회에서 정관을 변경하고 사업목적에 철강재 제품의 생산, 철강재의 판매, 부동산 임대사업 등을 추가했다. 반면에 열연주문외 판매사업은 대구철강(주)에 인계했다. 1989년 12월 1일 설립된 대구철강은 이듬해 1월 포스틸의 전신인 경안실업의 열연주문외 판매점으로 지정되어 경북 · 대구지역을 중심으로 활동했다. (대구철강은 그후 1996년 8월에 티시테크에 합병되었다).

창업주의 유지(遺志)

해방 이듬해에 철강산업의 틈새시장인 철강유통업을 개척하여 대구 · 경북지역의 철강산업과 경제성장에 기여한 창업주 유판석 사장이 1985년 5월 13일 향년 72세로 타계하자, 가족은 조문객들이 두고간 부의금을 창업주가 생전에 강조한 인재중시(人才重視)와 상호부조(相互扶助)의 정신을 실천하는데 사용하기 위해 장학회를 설립하기로 했다. 장학회 설립을 준비하는 동안 1986년부터 3년간 매년 대학생 1명과 고교생 2명에게 장학금을 지급했다.

1988년 7월 18일 「재단법인 태창장학회」가 정식 설립되고, 유재성 · 김길수(金吉洙) · 강명구(姜明求) · 서인덕(徐麟德) · 김영부(金英夫) · 조호철(曺晧哲) · 도재욱(都載旭) 등 7명의 초대 이사진이 선정되었다. 기금은 태창철강 3천만 원, 신라철강 3천만 원, 동아철강 2천만 원, 유재성 회장 개인이 1천만 원을 출연했다. 1991년에는 태창장학문화재단으로 명칭을 변경하고 기금을 3억 원으로 늘려 기존의 장학사업 외에 문화사업을 추가했다. 문화사업은 주로 문화예술인과 그들이 소속된 단체를 지원했다.

1993년 8월에는 한국 기업으로는 처음으로 베이징(北京)대학에 매년 장학금을 지급하기로 결정했다. 1994년에는 장학금을 좀더 유익하게 사용하기 위해

북경대 장학금 지급실적

연도	금액(U$)	수혜인원
1993	5,000	28
1994	10,000	40
1995	15,000	42

향년 72세로 타계한 창업주의 장례 행렬(1985.5.13)

길림시 조선중학교, 목단강시 조선중학교, 길림성 용화조선중학교에 각각 3만2천 위안, 2만1천 위안, 2만1천 위안을 기증하여 그 이자로 운영되는 천지(天池)장학금을 신설했다. 1995년에는 기금을 5억 원으로 늘려 몽골국립대 한국어학과에 장학금을 지급했다. 이러한 장학금 지급 활동은 태창철강, 크게는 한국의 이미지를 개선시킨 민간사절단의 역할을 톡톡이 했다.

이미 1982년에 개인사진전 수익금을 사진협회에 기탁하는 등 개인적으로

창업주의 유지로 발족한 승봉장학회는 (재)태창장학회로 정식 설립되었다.(1988.8.27)

	2000. 12. 30 기준
장학재단 자산 총액	541,483,756원
2000년도 지급액	17,100,000원
2001년도 지급액(상반기)	10,000,000원

기부사업을 실천하고 있던 유재성 회장은 1995년에 「대구사진문화상」 제정을 돕는 등 후배 작가들을 지원했다.

1999년 8월 25일, 허성운 여사가 별세하자 가족은 고인이 그동안 저금한 금액(4천1백48만3천7백56원) 모두를 태창문화재단에 기증했다. 아들 · 딸들이 용돈으로 드린 돈을 고스란히 저축할 정도로 검소한 고인의 생활 자세와 평소의 교육열도 함께 전달되었다.

① 몽골국립대 한국어학과에 장학금 전달식. 당시 동행한 포스코 원종해 실장과 박기영 실장의 모습이 보인다. (1996.2.10)
② 베이징(北京)대학 장학금 지급 장면(1995. 3.11)
③ 태창장학재단 베이징(北京)대학과 자매결연식(1993. 8. 16)

1990~1996

후판가공사업 진출

1980년대에 국내 철강산업은 관련산업의 확대와 발전을 바탕으로 지속적으로 성장했다. 국내 철강산업을 리드하고 있던 포스코는 1988년에 광양제철소 제2기 설비를 준공함으로써 세계 12위의 철강업체로 부상했다(연간 조강능력이 1천4백50만 톤에 달했다). 80년대는 산업구조의 변화와 함께 철강 소비행태도 크게 변했다. 70년대의 조강류 다소비시대에서 자동차, 전기, 전자, 기계, 조선산업 등 판재류 다소비 산업의 확대로 내수시장에서 판재류 소비(51.9%)가 조강류 소비(46.3%)를 추월한 것이 1988년이었다. 특히 1986년에 미국시장에 진출하고 1987년에 1백62.9%의 생산증가율을 기록한 자동차산업이 판재류의 대량 소비를 견인했다.

연도별 국내 중후판 소비량 추이(1984-1989년) 단위 : 톤

연 도	1984	1985	1986	1987	1988	1989
중후판(A)	1,696,277	1,881,769	1,554,576	2,195,936	2,070,087	1,993,360
판재류(B)	4,816,201	5,087,011	5,595,570	7,602,214	7,622,063	9,239,815
A/B(%)	35.2	37.0	27.8	28.9	27.2	21.6

자료 : 한국철강협회, 철강통계연보, 1990

포항제1공장 건설규모 및 자금조달 계획

단위 : 백만 원

구분	시설명	수량	소요액	계	자금조달방법		
					KDB	자기자본	계
토지	공장부지	2,450평	181	181		181	181
	녹지	2,313평					
건물	공장	1,174평	944	1,300	1,100		
	사무실 등	200평	216				
	기계기 , 기타		140			840	3,400
기계	세어라인	1식	2,530	2,740	2,100		
	크레인	3대	135				
	콤프레셔, 기타		75	4,221			
계			4,221		3,200	1,021	4,221

국내 철강산업의 고속성장에 한 발 앞서 CSC체제를 정착시킨 태창철강은 1989년에 1백76억 원의 매출을 달성했다. 1988년 대비 28.1%, 1987년 대비 1백17%의 매출신장율이었다. 문제는 이러한 성장세를 지속적으로 유지하는 것이었다. 그러기 위해서는 새로운 시장을 개척할 필요가 있었고, 타겟은 자연스럽게 판재류 소비를 주도하고 있던 자동차산업용 중후판시장에 맞추어졌다.

중후판 가공사업에 대한 아이디어를 처음 제안한 것은 영업부의 고재욱 이사와 유재구 전무였다. '모든 것을 철로 만들자.' 는 좌우명을 앞세우고 신시장을 찾고 있던 중 쌍용자동차에서 8, 10, 12㎜ 중후판으로 프레임(Frame)과 휠(Wheel)을 생산하는 것을 보았을 때였다. 좀 더 구체적으로 중후판 가공시장을 조사한 결과, 국내에서는 중후판가공 수요가 주로 상용차의 프레임과 휠에 집중되어 있다는 것을 알았다.

당시 대형화물 차량의 프레임에는 8-9mm, 중형화물 차량의 프레임에는 4.5mm, 버스에는 6mm 후판이 사용되고 있었다. 총시장 규모는 현대자동차 계열이 월 2천5백 톤, 대우자동차 계열이 월 1천 톤, 삼성 계열이 월 4백(5백 톤 등 월 4천여 톤에 달했으나 국내 후판가공 기술은 매우 낙후되어 있었다. 당시 포스코에

서도 슬리터로 12㎜까지 가공한 후 창원의 태평공업사에서 캠버를 교정하는 등 3단계 작업을 거쳐 프레임을 제작하는 실정이었다.

후판코일 가공기술을 조사하기 위해 유재성 회장과 이기조 이사, 고재욱 이사가 미국과 일본을 방문했지만 자동차 선진국 역시 프레임용 열연코일의 경우 자동화된 가공라인 없이 후판시트를 수동세어기로 한 장씩 가공하고 있었다. 그런 상황이면 꺼냈던 칼도 다시 칼집에 넣는 것이 일반적이지만, 유재성 회장은 이번에도 '남보다 한 발 먼저' 를 강조했고, 1990년 3월 14일 동아철강이 매입해 둔 포스코 제2연관단지 5블록(4천7백63평)에 신공장을 짓고 후물컴비네이션 라인을 설치하는 것을 골자로 하는 '포항공장 건설계획' 이 발표되었다.

1990년 6월, 30톤 · 20톤 · 10톤급 천장크레인 발주를 시작으로 포항공장 건설이 시작되었으나, 철골을 세우고 지붕을 덮은 시점에서 철골이 휘어지기 시작했다. 서둘러 지붕을 벗겨내고 철골구조를 재조정하는 등 출발(공장 설계)부터 문제가 잦아 당초 계획대로라면 1990년 8월에 완료되어야 하는 크레인 설치가 이듬

① 공장설계부터 문제가 많았던 포항공장의 구조물이 완성되어가고 있는 모습(1990.6)
② 예정보다 무려 7개월이나 지연되어 크레인이 설치되었다.(1991.3)

1991년 6월 30일 완공된 포항 제1공장(열연CSC) 전경(이후 티시테크로 변경)

해 3월이 되어서야 끝났다. 공사가 계속 지연되고 이로 인해 공사 감독자들이 교체되자, 직원들 사이에 포항건설 현장은 유배지라는 농담 반 진담 반의 우스갯소리가 떠돌았다.

1991년 4월이 되어서야 라인 기초공사가 끝나, 갱슬리터, 다이셋 셰어, 러프 레벨러, 파이널 레벨러, 파일러 등 기계가 하나둘 입고되고 있을 때 변전실 내부를 청소하고 있던 사원이 감전되어 발목을 절단하는 대형사고가 발생했다. 게다가 기술적인 견해 차이로 이기조 이사가 퇴직하는 등 크고 작은 사건을 거친 후에 6월에 공장이 준공되었다.

이기조 이사의 후임으로 최병근 생산담당이사가 오고, 1991년 8월 20일과 21일 후물컴비네이션 라인을 시운전했으나 결과가 만족스럽지 않아 모두가 침통한 분위기에서, 23일 산 끝 자락에 위치한 공장 변전실로 물이 흘러 들어오기 시작했다. 그해 여름은 유난히 비가 많은 데다가 태풍 글래디스가 폭우를 동반하고 있었다. 시험가동을 중단하고 물을 퍼냈으나 사무동에도 물이 들어오면서 상황이 긴박하게 돌아갔다. 오후에 직원들이 공장 주변을 돌면서 배수로를 점검하고 있는 순간, 산 위의 흙더미가 쏟아져 내리기 시작했다. 정말 아슬아슬하게 인명피해는 없었지만 삽시간에 변전실을 덮친 흙더미가 공장 안까지 밀려들어오면서 피해가 커졌다. 전기까지 끊겨 암흑이 된 가운데 24일 새벽에 공장 내부가 완전히 침수되었다(24일 하루 동안 포항에 내린 비는 3백15.6㎜였다).

전기는 물론 전화까지 불통되었으나, 연락을 받은 직원들이 속속 도착하고 이튿날 영업부를 제외한, 태창철강과 신라철강의 전직원이 복구작업에 참여하여 땀을 흘리자, 포스코의 정명식 사장까지 현장을 방문하여 직원들을 격려했다. 포항공장이 입은 피해액은 총 7억5천만 원으로 집계되었다.

9월 2일 공장은 가동되었다. 그러나 후물컴비네이션 라인의 정상 가동은 여전히 미지수였다.

포항 제1공장 태풍 피해 현장과 복구작업이 진행되는 장면
(1991.8.23 발생)

포항공장 건설당시 태풍피해 상황

피해내용	복구	금액	비고
수전설비 매몰, 파괴	정상복구 15~20일 소요	1억 7천 5백만원	이전, 신설
공압실 및 지하저수조 파괴	긴급복구, 임시저수조 설치	4천 5백만원	
기계설비 전기 배선 침수	긴급복구, 건조중	2천만원	
공장벽면 파괴	순차적 정상복구	1천만원	
산사태 토사 제거	2차사태 예상(토목공사)	5억원	토목공사
계		7억 5천만원	

세계 최초의 갱슬리터 라인 개발

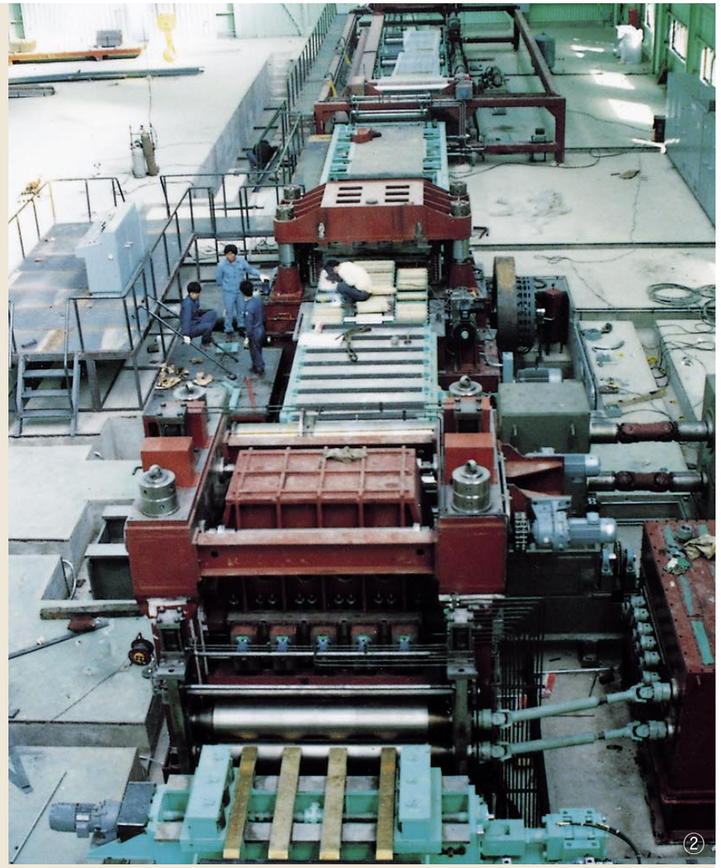
8월에 시도한 후물컴비네이션 라인의 시운전은 완전한 실패였다. 사실 한 라인에서 전 · 절단작업을 동시에 시도한 이 후물컴비네이션 라인은 처음부터 위험 부담을 안고 있었다. 그때까지 후판 전용라인은 세계 어디에도 없었다. 게다가 전 · 절단설비는 슬리터 라인에서 절단하면 일단 평탄도를 교정하고 캠버를 없앤 후에 다시 감은 후에 전단기에서 잘라 박판을 만드는 것이 일반적이었다. 이처럼 2단계 과정을 거치면 인력과 소재, 시간 등 낭비적인 요소가 많다는 건 누구나 알고 있었지만 전 · 절단을 한 공정으로 처리하면 슬리팅 시 좌우 1컷씩은 반드시 캠버가 발생한다는 상식 때문에 모두들 감수하고 있었다.

그러나 태창철강이 포항공장에 설치한 중후판가공 라인은 전 · 절단 공정을 하나로 합친 후물컴비네이션 라인, 일명 갱슬리터(Gang-slitter) 라인이었다. 일반적으로 불가능하다는 단일공정을 처음 제안한 사람이 이기조 이사였다.

이기조 이사는 1987년 5월에 동경에 갔다가 열연다이셋 셰어 라인 등을 제작하는 일본 고한전단기계의 도모노 부장과 대화하는 중에 우연히 전 · 절단 단일공정의 가능성을 발견했다. 당시 도모노 부장은 자동차 적재함 프레임을 생산하는 일본 히노상용차의 요청으로 한 라인에서 열연코일의 슬리팅과 셰어링을 동시에 처리할 수 있는 설비를 검토했다고 말했다. 이기조 이사는 그 말을 어디엔가 기록해 두었던 것이다.

만약 슬리팅 공정과 셰어 공정을 한 라인에서 처리할 경우, 그리고 정말 캠버가 발생하지 않을 경우, 원가절감은 물론 품질향상까지 기대할 수 있었다. 대충 계산기를 두드려도 재래식 공정보다 이론상 생산원가를 약 20~30%나 낮출 수 있을 것으로 추정되었다.

일명 갱슬리터 라인에 대해 집중 논의한 태창철강 내부 기술진은 전기, 유압, 고압부문의 기술을 결집시키면 가능하다는 결론에 도달했으나 충분한 장담은



① 갱슬리터 라인과 레벨링 라인
② 레벨링 라인과 갱슬리터 라인 설치 진행 모습

할 수 없었다. 성공은 어디까지나 가정에 불과했고, 그 가정이 맞기를 기대할 뿐이었다. 문제는 라인 건설, 즉 설비를 개발하는 것이었지만 비록 성공하더라도 처음 시도하는 제조공법인 만큼 그 과정에서 많은 시행 착오는 각오해야 했다.

포항공장 건설을 구체적으로 검토하고 있던 1989년 10월, 갱슬리터 라인을 처음 제안한 이기조 이사는 일본에 건어가 열연코일 가공기계를 전문 제작하

는 세투(Settu) 철공소와 라인시스템 구성에 대해 기술적인 협의를 했으나, 역시 기존에 거래하던 오까다기연이 좋겠다는 판단 하에 핀치 롤(pinch roll) 1식, 사이드 가이드(side guide) 1식, 갱슬리터 1식 등을 오까다기연에 발주했다. 나머지 국내 제작 분은 대현정밀공업사에 의뢰했다.

그 후 근 1년간 예상되는 문제점들을 다각적으로 검토하여 제작된 갱슬리터 라인을 포항공장에 설치한 후 1991년 8월 14일 시운전을 했으나 슬리팅이 되지 않았다. 세계에서 처음으로 시도한 시스템이라 어느 누구도 분명하게 해결책을 제시하지 못했고, 그 때문에 라인 설치를 담당한 이기조 이사와 기술진 사이에 기술적인 논쟁이 벌어지기도 했다.

그 와중에 태풍 글래디스가 몰고 온 폭우로 공장이 침수되어 10여 일간 가동이 중단되고 피해액이 커지자 갱슬리터 라인은 실패할 확률이 높다고 생각하는 사람들이 많았지만, 신경이 극도로 예민해진 기술진들은 서로의 기술적 견해를 되풀이하여 주장했다. 당시 기술적 논쟁의 초점은 다음과 같았다.

슬리터 본체는 상하 1쌍의 축(arbor)으로 구성되어 있고, 스페이서(Spacer)와 심(shim)으로 구성된 축은 나이프 간격과 클리어런스(clearance)를 조정하여 세팅한 후 위의 축이 아래위로 움직이면서 환도로 절단하게 되어 있었다. 환도 절단방식은 풀 컷 방식과 드라이브컷 방식 중 후물광폭 코일에 적당한 드라이브컷 방식을 채용했다. 드라이브컷 방식은 슬리팅 중에 슬리터의 텐션 롤(권취기)의 전동기가 동기되지 않아 루프(loop)가 일어나기 때문에 장력조절장치가 필요했다. 따라서 설비 배열이 적절하지 않을 경우 기계는 물론 슬리터와 레벨러 위치에 위험이 따른다는 주장과 그에 대한 반박이었다.

이처럼 설비 배열 등에 관한 기술적 견해 차이가 심하자, 유재성 회장은 이기조 이사의 후임으로 최병근 이사를 생산담당 임원으로 임명하여 일단 열기를 식혔다. 기계점검을 거쳐 다시 시운전을 하자, 이번에는 슬리터의 나이프 클리어

런스에서 문제가 발생했다. 클리어런스를 보완한 후 다시 시운전을 했으나 크라운(crown, 폭 방향 뒤틀림), 트위스트(twist, 꼬임), 캠버(camber, 길이방향 뒤틀림), 버(burr, 절단면 돌기) 등 공정에서 생길 수 있는 모든 현상이 나타났다. 결국 설비에 문제가 있다는 것으로 결론을 내렸다.

11월에 오까다기연과의 2차 협의부터는 유재구 전무가 나서고, 이기조 이사도 다시 참여했다. 그때부터 3, 4개월 동안 클리어런스 조정 등 보완작업을 계속하여 약간 개선점이 나타나기는 했으나 핵심적인 문제들은 여전히 잡히지 않고 있었다. 다시 모두 머리를 맞대고 문제점을 찾은 후 첫째, 라인구성의 배열순서에 문제가 있다. 당초의 라인구성은 언코일러⇒러프 레벨러⇒피니시 레벨러⇒슬리터⇒다이셋 셰어⇒파일러의 순으로, 코일을 풀면서 생기는 캠버를 교정하기 위해 피니시 레벨러를 슬리터 공정의 앞에 두었다. 그러나 슬리팅된 후 다시 응력이 되살아나 레벨링 효과가 없어졌고 크라운, 캠버, 트위스트가 발생했다. 둘째, 슬리팅이 되지 않은 원인은 샤프트(shaft)의 길이에도 문제가 있다. 갱슬리터의 샤프트가 2천9백50 mm로 너무 길어 자체 하중에 의한 축 기울기가 생겨 중간부위가 잘리지 않는 것이다. 셋째, 클리어런스 적용의 잘못으로 절단면에 돌기(Burr)가 발생한다는 것으로 문제점을 재정리했다.

이러한 진단이 나오자 작업표준을 설정한 후 1992년 4월 설비를 해체하여 대현정밀로 이송했다. 거기서 축의 길이를 2천9백50mm에서 1천9백50mm로 대폭 축소한 후 라인을 재조립하여 사흘간 대우자동차, 현대자동차, 쌍용자동차의 프레임용 원소재를 가공했는데, 여기서 레벨러 위치에 근본적 문제가 있다는 사실을 재확인했다. 그후 한달여의 검토를 거친 후, 태창철강, 오까다기연, 대현정밀 등 각사 기술진이 모여 갱슬리터와 레벨러의 위치를 변경하기로 최종 결론을 내렸다.

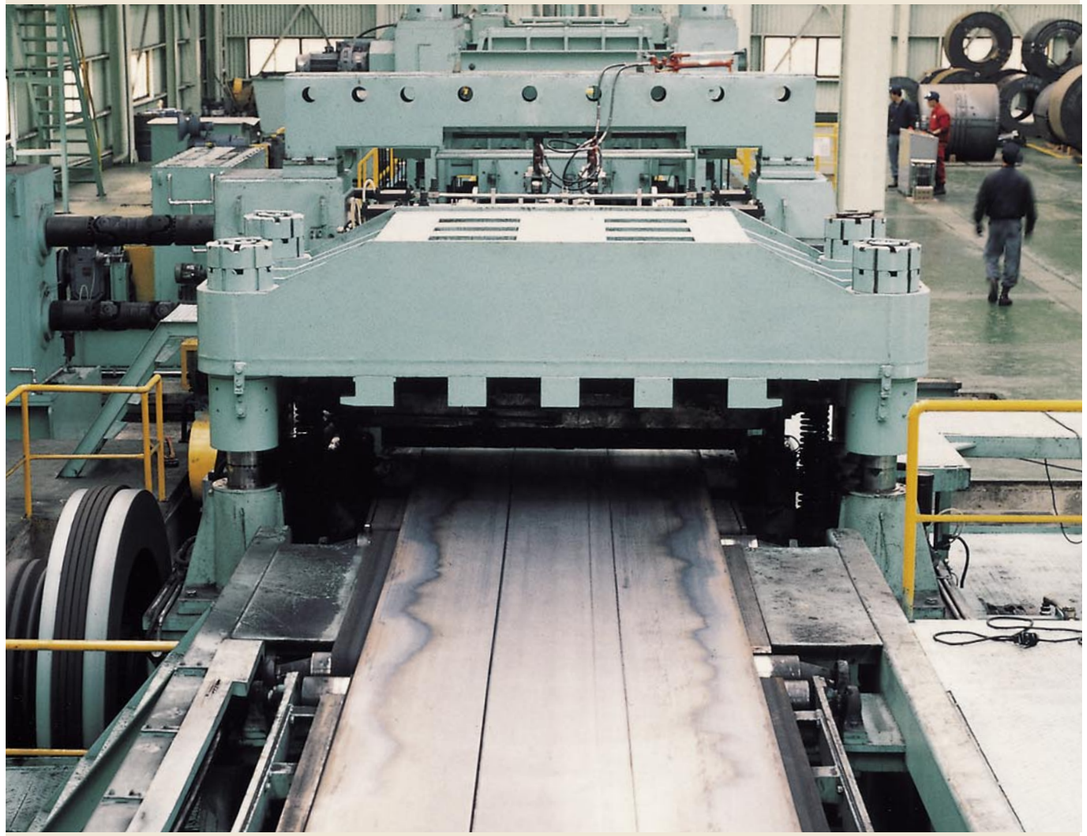
5월 13일 현장에서 레벨러의 위치를 변경하고 대우자동차용 원소재를 슬리팅한 후 레벨링을 거쳐 가스로 용단을 하면서 캠버 및 트위스트 현상을 테스트

했다. 이상이 발견되지 않았다. 결국 설비 배열의 착오라는 게 분명해졌다. 마침내 기술적 문제가 해결되자 갱슬리터 레벨러 이설공사에 들어가, 7월 초까지 토목공사와 기계설치 공사를 완료하고 라인을 가동했다. 시작품(始作品)으로 절단한 대우자동차용 원소재에서 아무런 이상이 발생하지 않았다. 세계 최초의 갱슬리터 자동라인을 마침내 개발한 것이다.

유재성 회장은 '남보다 한발 앞선 기술력을 확보한 만큼 자신감을 가지고 대우자동차와 현대자동차의 아토스 가공물량 확보방안을 수립하고, 나아가 갱슬리터 라인을 박판가공 분야까지 확대하는 방안을 검토하라.' 고 직원들을 독려했다. 이에 따라 10월 10일까지 갱슬리터 라인 길이를 1천8백50mm까지 가능하도록 개조하여 주요 절단 범위를 박판 1.6mm에서 교량, 자동차 프레임용 후판 12.7mm까지 확대했다. 설비제원 상으로는 4.5mm부터 12.7mm였으나 박판수요가 가능한 열연셰어 기능까지 보강한 것이다. 이의 후속조치로 나이프도 후판용 SKD60 기종을 박판용 SKD11 기종으로 교체하고 원소재도 1천5백50mm에서 1천8백50mm까지 개조했다. 이와 동시에 셰어 부분의 파일러 폭을 1천8백50mm까지 확대하고, 갱슬리터 파일러 방식은 마그네틱 방식을 채용했다.

갱슬리터 라인이 정상가동하자, 중후판가공사업이 점차 활기를 띠기 시작했다. 현대정공의 휠, 쌍용자동차 · 쌍용정공 · 삼성상용차 · 대우자동차의 프레임, 특히 현대자동차의 프레임은 전량 갱슬리터 라인에서 작업했다.

갱슬리터 라인의 개발은 국내는 물론 세계 철강가공 기술의 신기원을 이룩했다는 평가를 받을 만했다. 따라서 신기술 개발에 따른 고부가가치를 기대했다. 실제로 개발 직후 얼마 동안은 중후판가공 물량을 거의 독점하다시피 하며 회사의 매출증대에 기여했으나 실질적인 개발이익은 기대에 훨씬 못 미쳤다. 얼마 지나지 않아 경쟁업체들이 태창철강과 똑 같은 갱슬리터 라인을 확보하고 수주가격을 인하했기 때문이다.



국내는 물론 세계 철강가공 기술의 신기원을 이룩했다는 평가를 받을 만했던 갱슬리터 라인(1992.10)

문제는 갱슬리터 라인 개발에 참여한 협력업체(기계제작을 담당한 대현정밀)였다. 태창철강이 갱슬리터 라인을 정상 가동한 직후부터 타 지역의 CSC를 대상으로 갱슬리터 라인 수주 영업에 들어간 대현정밀은 광주의 부국철강, 서울의 문배철강 등 4개사에 태창철강과 똑같은 갱슬리터 설비를 판매했다.

후물코일 가공시장은 수요가 한정된 데다 철강경기도 전반적으로 하향 국면이었다. 후발업체들 간에 가격인하경쟁이 벌어졌지만, 태창철강은 수주 가격을 인하하지 않았다. 그로 인해 거래처를 많이 잃었지만 라인 개발에 들인 공을 생각해서라도 갱슬리터 시장을 흐리게 하고 싶지 않았다. 그 후 일본 수출 물량을 가공하기 위해 언코일러, 러프 레벨러를 추가 도입하는 등 갱슬리터 라인의 성능을 한 단계 업그레이드했으나, 갱슬리터의 설비과잉이라는 한계를 극복하지는 못했다. 결국 기능을 대폭 축소하여 전단 위주의 작업에 만족함으로써 세계 최초로 갱슬리터 라인을 개발하고도 그에 상응하는 부가가치를 얻지 못한 것은 물론이고 결국 후물코일 가공시장이 공멸하는 것을 지켜보지 않을 수 없었다.

태창철강의 협력업체로서 선진기술을 이전받은 업체가 자신의 이익만을 위해 기업윤리를 뒷전으로 밀쳐버리는 황금만능주의와 그런 일을 대수롭지 않게 여기는 기업풍토는 이제는 없어져야 된다.

성서공장의 위기

후판가공사업에 진출하기 위해 포항공장 건설계획을 확정하기 5개월 전 1989년 10월, 태창철강은 '성서공장 건설계획'을 확정했다.

신공장 건설은 1988년부터 설비투자위원회를 통해 검토하고 있었다. 성서공단 건설 이후 대구지역의 철강재 수요가 급증하여 1988년에 월평균 열연 11만 5천 톤, 후판 1만 톤에 이르렀으나, 1982년에 건설한 이현공장의 생산능력이 분기

갱솔리터라인 전경

성서공장 파일항타 장면(1991. 5)

당 열연 2천 톤, 후판 1천4백만톤에 불과했기 때문이다. 생산시설이 노후된 이현공장은 이미 80년대 후반부터 가공량의 일부를 외주 줄 정도로 생산성이 떨어진 상태였다. 1989년 7월 동아철강을 흡수하면서 생산물량이 대폭 늘어나자, 서둘러 신공장 건설계획을 확정지은 것이다.

당초 성서공장에 대한 투자기간은 1989년 11월부터 1990년 6월까지 7개월로 잠정했다. 투자비용은 자기자금과 회사채를 발행하여 17억 원을 확보하고 산업은행으로부터 기계 설치비 3억 원을 융자받는 등 약 20억 원을 집행하기로 했다(신공장의 기계설비는 이현공장의 설비를 이전하기 때문에 셰어 라인 파일러 1식만 증설하기로 했다).

공장 부지는 1988년에 성서공단 2단지 1지구에 5천5백 평을 확보했지만, 그 과정은 '전쟁' 을 치루었다고 표현할 수 있을 정도였다. 당시 성서공단 2단지 1지구 입주 접수는 1988년 8월 16일부터 20일까지 4일간이었다. 기계지구에 4천 평을 신청했지만, 심사를 거쳐 통보받은 용지는 2천 평에 불과했다. 마침 입주계약을 포기한 업체가 있어 용지배분을 검토하고 있다는 신문기사를 보고 대구시에 추가신청을 했고, 대구시가 이를 받아들여 2천 평을 추가 배당받았으나, 입주할 부지의 위치가 미정이었다.

태창철강은 성서공단 1차 단지에 입주해 있던 신라철강과 인접한 부지를 배당해 달라는 공문을 '냉연과 열연공장이 인접함으로써 유통단계를 줄이고 원자재의 입고와 제품출고 시 물류를 절약할 수 있다.' 는 이유서와 함께 대구시에 발송했다.

1988년에 경쟁추첨을 통해 간신히 1차 단지에 입주했던 신라철강은 그 무렵 사무실을 공장건물 내에 위치하고 원소재와 제품을 옥외에 적치할 정도로 공간이 절대 부족했다. 입출하 차량이 도로에 주차하고 직원들의 휴게공간이나 복지시설 등은 아예 꿈도 꾸지 못하고 있었다. 다행히 대구시가 신라철강과 인접한 부지

를 배당함으로써 태창철강과 신라철강이 이웃할 수 있었다. 또한 인접한 부지 1천 5백 평을 추가로 배당받아 모두 5천5백 평의 부지를 확보했다.

여기까지만 해도 한숨이 나올 정도로 힘들었지만, 마지막 결정타는 그후에 날아왔다. 사업 시행청인 대구시의 사정으로 성서공장의 착공일이 1990년 3월로 연기된 것이다. 당초 계획보다 약 4개월 정도 지연된 것이지만, 기업 경영은 마치 거대하고 복잡한 톱니바퀴가 맞물려 돌아가는 것과 같아 작은 톱니바퀴 하나에 차질이 있어도 전체 흐름에 타격을 입게 되는 법이다. 3개월 뒤에 착공한 포항공장과 공기(工期)가 맞물린 데다가 설상가상 받기로 한 돈까지 못 받게 되면서 자금 조달에 큰 차질이 생긴 것이다.

1990년부터 금리상승, 임금상승, 재고과다 등 국내 기업환경이 크게 악화되자, 지역경제의 기초가 취약한 대구지역 업체들이 연쇄적으로 부도를 내고 있었다. 그 여파로 태창철강은 1991년에 8개 업체로부터 7억 7천만 원의 부도를 맞았다. 적지 않은 자금이 성서공장과 포항공장 건설비용으로 지출된 상황에서 부도까지 맞자 순식간에 심각한 자금난에 봉착했던 것이다.

다행히 신용만으로 22억 원의 자금을 차입하여 6월 30일 포항공장을 준공했다. 일단 급한 불은 껐다고 생각했는데, 앞서 기록한 대로 8월에 포항공장이 물에 잠기는 등 예상치 못했던 자금이 시설 복구비로 또 빠져나가자 자금사정이 졸지에 험악한 상태로 빠져들었다. 더욱이 매출마저 월 8천 톤 수준으로 격감하면서 주거래은행과 포스코 등에서 긴급자금 지원을 받고 일부 원자재 대금에 대해서 지불을 유예하는 등 하루에도 수 차례씩 위기를 넘기고 새로운 위기를 맞는 상황이 되었다.

마침내 비상경영체제가 선포되고 유재성 회장은 전 임직원과 함께 위기극복 총력전에 돌입했다. 매주 월요일에 개최하던 임원회의를 토요일 오후와 일요일로 돌렸다. 각 사별로 매일 부문별 결산회의를 열어 긴급자금과 여유자금을 구분했다. 또한 사무선진화운동을 전개하고 영업부와 생산부는 수시로 합동회의를 개

①② 성서공장 기공 시삽 장면과 기공식(1991.4.15)
③ 골격이 완성되어 가고 있는 모습 (1991.6)

파일의 위용이 드러나고 있는 뒷배경에 신라철강 성서공장의 모습이 보이고 있다

최하는 등 전 임직원을 대상으로 의식개혁 및 위기의식을 고취시켰다.

1991년 10월 5일, 태창철강 · 신라철강 · 동아철강 3사의 전 임직원이 모인 자리에서 유재성 회장은 당시 상황을 사실대로 설명했다.

"지금 우리는 사내외적으로 심각한 위기에 직면해 있습니다. 외국으로부터 엄청난 양의 열연 · 냉연 코일의 수입 증가로 철강업계가 큰 타격을 받고 있는 가운데 악성 재고는 계속 증가하고 있습니다. 이 어려운 시국을 타개해 나가기 위해 우리 모두 지혜를 모아야겠습니다. 일단 이러한 심각한 사태가 발생한 것에 대해 먼저 회사의 최고경영자로서 깊이 반성하며 방향을 잘못 잡았던 저를 비롯한 임원들 모두가 책임을 통감합니다.

다른 회사에서는 시설투자를 하지 않으면서 적자를 내고 있지만 우리는 시설투자에 따른 적자가 발생하는 것은 당연한 일이라고 할 수도 있지만, 임직원 여러분의 의지와 자세가 확고부동하지 않으면 우리도 감당

1991년 비상경영체제 선포 당시 임원회의 진행 모습

태창철강 성서공장 제원 단위 : m^2 (평)

구분	규모
대지면적	18,175m^2(5,498평)
연면적	9,680m^2(2,928평)
건물구조	일반 철골조 컬러강판 지붕 단층공해공장
공장동	지하 171m^2(52평) 1층 9,024m^2(2,730평) 계 9,195m^2(2,782평)
관리동	지하 345m^2(104평) 1층 139.5m^2(42평) 계 485m^2(146평)
조경면적	3,500m^2(1,058평)
운동시설	1,830m^2(146평)
공사금액	28억원

하기 어려운 위기 상황에 빠질 수도 있습니다. 두 번이나 위기를 극복한 포항공장은 실로 야심작이라고 할 수 있습니다. 이제 태창 임원들을 중심으로 생산과 품질을 넘어 영업을 어떻게 성공적으로 이끌어내느냐 하는 과제가 남아 있습니다. 경영은 예측과 계획, 실천단계를 거치면서 결실을 거두게 되는데, 마지막 과정인 실천이 잘못되었다고 생각합니다. 금년에는 더 나빠질 것으로 생각됩니다. 수출에 앞서 내수시장 확보에 급급할 것으로 예상되므로 사장이 나무라고 꾸중할 시간이 없습니다.

현재의 위기를 인정하고 성서공장 신축 이전에 앞서 전열을 가다듬어 혼신의 힘을 기울이면 곧 상당한 수준으로 올라가리라 확신합니다. 훌륭한 공장이 준공되었을 때 가슴을 드러내놓고 자랑할 수 있도록 우리 모두 힘을 합칩시다."

유재성 회장을 비롯한 경영진은 '우리는 할 수 있다.' 는 신념을 가지고 직원들에게 '새 바람을 일으켜달라.' 는 주문을 했고, 직원들은 의식개혁을 위한 주제발표, 생산성 향상 및 품질향상 대책 마련으로 화답했다. 아울러 전사적인 원가절감 노력으로 태창철강은 1991년 6월부터 4개월간 계속되던 적자를 10월에 흑자로 반전시켰다. 1991년 전체적으로는 전년대비 33% 성장한 4백7억 2천3백만원의 매출을 기록했다(신라철강도 1990년보다 30.2% 성장한 1백88억 1천1백만 원의 매출을 기록했다).

어려운 자금난 속에서도 꾸준히 공사를 계속해온 성서공장도 1991년 12월 7일 공장건물 세 동을 모두 완공하고, 이현공장의 본사를 성서공장으로 이전했다.

그런데 지독한 자금난에 처한 상황에서도 유재성 회장은 포항공장과 성서공장에 이현공장처럼 나무를 심고 숲을 가꾸는 등 조경사업을 포기하지 않았다. 이해하기 어렵다는 사람도 있었지만, 유재성 회장은 공장과 조경사업을 따로 구분하지 않고 하나로 생각했던 것이다. 뒤에 다시 자세히 설명하겠지만, 유재성 회장에게 조경사업은 신념이자 의무였다.

유재성 회장이 처음부터 끝까지 검토하고 수정하여 모든 공장에 적용시킨 조경사업의 밑그림은 다음과 같았다.

우선 건물 배치에 있어서 공장동을 안쪽으로 밀어넣고 정원을 길 가까이에

준공이후 공중에서 바라본 성서공장 전경(1991.12 준공)

태창철강 성서공장 공사업체

공사명	업체명	대표자
조경설계, 감리	조녹지환경연구소	조용기
조경시공	한진개발주식회사	김영진
건축설계, 감리	전원건축	안덕근
건축시공(사무동)	내외건설(주)	채용희
건축시공(공장동)	대강주식회사	김인성
인테리어, 색채	스페이스디자인	이현재

배치하고, 길과 공장의 경계인 옹벽을 1m 이하로 낮춰 경사면으로 처리했다. 이처럼 투시형 담장을 설치함으로써 길(외부)에서도 정원을 감상할 수 있도록 개방된 정원으로 전개시킨 것이 조경설계의 핵심이었다.

동선계획은 먼저 길을 내고 그 양쪽에 정원을 배치한다는 통상적인 개념에서 탈피하여 정원이 있어 그 속으로 길을 낸다는 개념으로 작업장, 사무실, 후생시설 등을 연결하는 이동로 주변을 아늑한 분위기로 연출하고 군데군데 잔디광장, 벤치, 파고라 등을 설치하여 휴식공간과 아울러 만남의 장소를 마련했다.

특히 가능한 한국 고유의 재래수종을 많이 채택하여 교목으로는 적송, 해송, 섬잣나무, 느티나무, 감나무, 단풍나무, 모과나무, 이팝나무, 복자기 등을 심고 관목 및 지피식물로는 산철쭉, 치자나무, 조릿대, 남천, 옥잠화, 맥문동, 서향나무, 찔레 등의 다양한 수종을 균형있게 배식함으로써 사계절을 통해 꽃, 녹음, 단풍, 열매, 향기 등을 변화있게 감상할 수 있도록 있다.

1992년 3월, 이현공장의 슬리터 라인 등 제조설비를 이전하고 5피트 셰어 라인 1식을 새로 도입한 성서공장은 연간 14만4천 톤의 생산능력을 갖춘 현대식 공장

① 창사 40주년(1952년 설립 기준) 해외장학 사업의 일환으로 미국 네브라스카주 링컨대학에 장학금 1만 달러 기탁 장면
② 창사 40주년 기념행사로 진행된 전 직원 일본연수(1993.7.31)

으로 탄생했다. 3월 3일, 창업기념식에서 유재성 회장은 태창철강, 신라철강, 태창정보통신의 전 직원에게 급여 15.6% 인상, 특별상여금 200% 추가지급, 전 직원 3박4일 일본연수, 해외장학사업 확대, 직원가족 종합건강진단 등을 실시하겠다고 약속했다. 이는 1991년의 극심한 자금난을 극복한 직원들을 격려하고 용기를 주기 위한 결정이었지만, 사실 위기는 그때부터였다.

비상경영체제에서 수상한 「아름다운 직장 대상」

1992년의 기업환경은 1991년보다 더 나빴다. 건설 및 설비투자, 소비 등 전부문에서 경기하강 현상이 나타나면서 실질 경제성장율이 1980년 마이너스성장 이후 12년만의 최저 수준인 5.0%로 떨어졌다. 특히 내수 불황으로 부도기업이 급증했다(연간 부도건수가 1만여 건에 달할 정도로 최악의 상황이었다). 국내 철강재 수요 역시 조선, 전자, 기계 등 제조업 분야의 증가세 둔화로 전년에 비해 10.8% 감소한 2천1백82만 톤에 머물러 1983년 이후 처음으로 마이너스 성장을 보였다.

1990년대 초반의 태창 · 신라 경영실적 단위: 백만원

구 분	태창철강			신라철강		
	매출액	당기순이익	부채율	매출액	당기순이익	부채율
1991년	40,723	1,108	492%	18,811	43	574%
1992년	35,115	−1,866	910%	19,781	−89	866%
1993년	41,618	605	609%	33,749	455	716%

허리띠를 더 바짝 죄었다. 경영목표를 '총체적 경영혁신' 으로 정하고, '직원 전원의 근면 · 절약 · 합심' 과 '수요자에 대한 회사 이미지 제고' 를 실천목표로 정했다. 또한 철저한 마케팅 관리와 영업선 다변화를 위해 영업대책회의를 정기적으로 실시하고 생산성 향상과 품질개선 운동을 지속적으로 펼쳐나갔다. 그러

나 내부의 개혁과 개선은 한계가 있었다.

1991년에 막았던 자금난의 여파가 고스란히 넘어온 데다가 판매부진, 생산부진 등이 겹치면서 전 부문에 걸쳐 총체적 난국에 봉착했다. 특히 자금난이 더 심각하여 4월 7일 5년 만기 회사채 15억원을 연리 17% 조건으로 한국보증보험을 통해 발행하여 큰 고비를 넘기고, 포스코 3연관단지 내 공장용지를 포기하여 계약금을 회수하고, 동시에 이현공장을 매각(1992년 5월 15일, 신화철강에 이현공장의 지분 50%를 10억 5천5백만 원에 매각했다)하는 등 자금운용에 숨통을 틔우고자 노력했으나 체감을 느낄 정도의 개선은 이루어지지 않았고, 하반기의 자금사정은 더욱 불투명했다.

한편으로는 전사적인 품질향상운동과 함께 7월 1일 영업관리부를 영업부에 통합시키는 등 조직의 군살을 뺐다. 8월 14일에는 자원재활용운동을 전개하는 등 관리비를 절감하고, 9월 1일부터는 전 임직원의 역할과 업무를 강화하기 위한 월요 직무교육을 본격화했다. (이때부터 월요교육의 전통이 수립되었다.) 생산부문은 (태창철강과 신라철강이) 10월 1일부터 분임조 활동을 활성화하여 본격적인 품질경영체제를 가동했다.

품질 경영의 일환으로 실시 되는 전 직원 월요교육의 전통은 이미 1980년대 부터 시행되어 왔다. 1983년 8월 포스코 당시 박문수 차장의 '철강' 교육 모습

이러한 노력에도 불구하고 1992년의 매출이 3백51억 1천4백만 원으로 전년대비 50여억 원이 감소했다. 경상수지는 창사 이래 최대치인 18억 6천6백만 원의 적자를 기록했다(신라철강은 냉연 가전물량의 확대로 매출액은 늘어났지만 인건비 상승과 제조원가의 큰 폭 상승으로 8천9백만 원의 적자를 보았다). 이처럼 1992년에 태창철강과 신라철강을 합쳐 총 19억 6천 여만 원의 경상적자 등 창립 이래 최대의 마이너스 성장을 기록했다.

이러한 1992년의 심각한 위기의 원인은 포항공장과 성서공장 건설 시기가 겹친 것이 한몫을 했다. 자금의 지출이 집중되었고 거기에 경기 후퇴와 판매 감소까지 겹치면서 자금난을 가중시켰던 것이다.

그러나 아이러니컬하게도 최악의 자금난을 초래하는 데 일조한 성서공장이 1992년 10월에 문화부와 한국경제신문사가 공동으로 제정한「제3회 도시환경문화상」조경부문 대상을 수상했다(최종 심사에서 경주보문단지를 제치고 대상을 수상했다). 당시 각계의 전문가들로 구성된 심사위원들은 성서공장을 방문한 뒤 '흔히 연상되는 철강공장의 고정관념을 과감히 깨트린 정원이 인상 깊고, 그로 인해 부드러운 철강, 일하는 인간, 생명의 푸르름을 갖춘 회사라는 이미지를 느끼게 만든다.' 고 평가했다.

다음은 당시 경희대 조경학과 안봉원 교수의 심사평이다.

'공장의 환경미화는 일반적으로 그다지 중요하지 않으며, 외공간은 각종 원자재나 제품들의 반출입을 위한 야적장으로 요긴하게 쓰여지고 있으므로 조경을 해서 아름답게 가꾼다는 것은 오히려 생산활동에 장애가 되는 것으로 알아 조경을 기피하는 경향이 있는 것이 공장조경의 현실이다. 그러나 공장조경은 공장 외부와의 완충적 역할을 하게 되고 내적으로는 종업원들을 위하여 쾌적한 휴식공간을 마련해 준다. 공장조경이 잘되면 정서를 순화시켜 주고 애사심을 북돋워 주며 협동심을 길러주어 생산활동을 촉진시켜 주는 효과가 있다.

태창철강 성서공장은 이와 같은 목적을 이해하고 공장조경에 힘쓴 것으로 보인다. 공장건물과 외곽도로 사이에 충분한 녹지공간을 확보하여 완충효과를 높이도록 노력했다. 진입부 앞쪽 녹지에는 파고라를 설치하여 내방객이나 종업원들이 휴식하거나 대화를 나눌 수 있게 했고, 짧은 거리지만 산책로를 만들어 조용히

성서공장 「제3회 도시환경문화상」 조경부문 대상 수상 장면(1992.10.27)

성서공장 조경 전경(1992.10)

거닐 수 있게 했다. 식재로는 감나무, 대나무 등 한국의 고유수종을 선택 배치하였으며 특히 공장동 경계 부위에는 대나무를 심어 차폐효과를 높이도록 힘썼다. 사무실 주변도 진입구 양쪽에 낮은 관목을 심어 장식했다.'

「도시환경문화상」 대상에 이어, 10월에 유재성 회장이 산업포장을 수상했다. 그동안 기업이윤의 사회환원, 근로자의 복리후생 증진, 노사화합 및 설비자동화를 통한 생산성 극대화, 수년간 50% 이상의 괄목할 만한 매출신장으로 철강가공산업 발전에 기여한 공로를 인정받은 것이다. 11월에는 대구시가 '전 시가지 공원화운동'의 일환으로 시상한 「아름다운 직장 부문」의 대상을 수상함으로써 태창철강은 1992년에 최고와 최악의 순간을 함께 경험했다. 적자는 1993년 2월까지 계속되었으나 그 후 흑자로 반전하면서 위기를 벗어났다.

「산업계 5대 더하기 운동」으로 산업포장 수상(1992.12.3)

포항을 축으로

지금까지의 역사에서도 태창철강의 경영스타일은 충분히 공격적이지만 1993년에는 누구도 예상하지 못한 결정이 내려졌다. 그해 8월에 포항공장(이후 제1공장으로 표기한다.) 옆에 포항제2공장(태창철강)과 포항공장(신라철강)을 건설하기로 하는 대규모 투자계획을 확정한 것이다. 3월에 흑자로 전환하기는 했지만 1991년과 1992년의 위기의 충격에서 완전히 회복되기 전이었다. 당시의 재정은 투자 여력을 거의, 어쩌면 완전히 상실했다는 표현이 적절했다.

정부가 80년대 후반에 도로, 항만 등 사회간접자본(SOC) 시설에 대한 투자를 게을리한 덕에 90년대 초에 업종을 가릴 것 없이 물류비용이 대폭 증가되었다. 수송비 비중이 특히 높은 철강업계의 부담이 가중되자 물류비용의 절감과 특히 울산 · 경남지역에 대한 JIT(just in time) 납품체제를 구축하자는 것이 포항기지 건설계획의 목적이었다. 따라서 그것은 불가피한 결정이었지만, 시기적으로는 역시 무리라는 지적이 많았다.

유재성 회장은 반대하는 임원들을 투자는 시기가 중요하다는 점을 강조하여 설득했다. 사실 유재성 회장으로서도 그 시기에 그런 대규모 투자결정을 내리기가 쉬운 일은 아니었다. 하지만 신라철강이 1993년 7월을 전환점으로 월 판매 1만 톤을 초과달성하는 등 생산 및 판매물량이 증가하면서 물류비용이 경영을 크게 압박했고, 경쟁업체들도 물류경영을 시도할 움직임을 보이고 있었다. 유재성 회장은 어차피 해야 한다면 남보다 먼저 한다는 생각에 변함이 없었고, 또한 포스

신라철강 포항공장의 설비 단위: 원

기계현황	금액	설치	시운전
로터리세어라인	1,480,000,000	94. 8. 18~10. 8	10. 8
미니로터리세어라인	430,000,000	94. 5. 31	6. 21
슬리터라인	1,350,000,000	94. 5. 5~8. 31	8. 8~9. 16

코 등 거래선에게 태창의 강한 이미지를 다시 한번 확실하게 심을 수 있는 기회라고 생각했다.

결정은 신속했지만, 포항기지 건설계획은 이미 오래 전부터 뜸을 들이고 있었다. 첫 예고는 1989년 1월에 나왔다. 약 보름간 소련을 방문하고 돌아온 유재성 회장이 '환태평양시대' 의 중요성을 설명하면서 '포항을 축으로' 발전해야 한다는 말을 몇 번이나 강조했다. 그 무렵 일본은 니가타와 후쿠오카를 전진기지로 북한, 중국, 소련 등과의 무역을 구체화하는 북방정책을 추진하고 있었다. 소련 등 북방시장의 개방 속도도 빨라지고 있었다. 이러한 추세를 직접 눈으로 확인한 유재성 회장은 동북아지역이 세계경제의 중심축으로 발전할 것이고, 이러한 변화를 수용할 만한 유통체제를 갖추기 위해서는 바다를 끼고 울산 및 경남지역의 대규모 공단과 가까운 포항이 절대적으로 유리하다는 확신을 갖고 있었다.

태창철강은 이듬해 12월 포스코 제3연관단지 9-1블록(연33,058㎡)을 매입했다. 그리고 1991년 9월부터 1992년 8월까지 포항제2공장을 건설한다는 계획을 수립했다. 유재성 회장의 '환태평양시대' 의 구상을 구체화할 참이었지만, 1990년부터 세계 경기가 후퇴하면서 전세계적으로 철강 재고가 넘치고, 국제 시장 가격의 하락에 따른 수출부진으로 이어지고, 태창 내부의 사정도 그다지 좋지 않자 1992년 4월에 부지계약을 취소하고 포항제2공장 건설을 다음 기회로 미루었다. 대신 포항제1공장의 갱슬리터 라인을 후판과 박판을 함께 가공할 수 있도록 개조했다.

그러나 1993년에 교통혼잡비용이 1988년의 2천3백억 원에 비해 무려 37배나 뛴 8조 6천억 원에 이르는 등 물류비용이 증가하자, 포항제2공장 건설을 재추진하면서 신라철강의 포항공장도 함께 건설하기로 결정한 것이다. 열연CSC와 냉연CSC를 연결하면 물류 및 마케팅전략에서 매우 유리한 고지를 점령할 수 있다는 것이 그 배경이었다. 하지만 1991년에 성서공장과 포항제1공장(당시 포

항공장) 건설이 겹치면서 어려운 자금난을 겪었던 경험을 되살려 먼저 신라철강의 포항공장을 건설하고, 끝나는 시점에서 태창철강의 포항제2공장 건설공사를 시작하기로 했다.

1993년 9월 23일, 영일군 대송면 3연관단지 17블록에 대한 부지조성공사를 시작한 신라철강은 1994년 12월까지 A, B동을 준공하고 1995년에 C동을 준공했다. 이때 신라철강의 전 직원은 대규모 프로젝트를 책임지고 수행하지 못하면 모두 사표를 쓴다는 각서를 제출하여 사업에 만전을 기했다. 당초 포항제3공장의 5피트 셰어 라인에 장착될 6하이 레벨러는 오까다기연에 발주할 예정이었으나 오까다기연의 갑작스러운 부도로 미국 허보스(HERR-VOSS)사에 발주했다. 그밖에 6피트 슬리터 라인, 5피트 로터리셰어 라인, 미니셰어 라인을 설치하고, 가전용 표면처리강판의 표면긁힘 현상을 방지하기 위한 예방조치로 6피트 슬리터 라인에 텐션 롤(tension roll)을 설치했다.

포항공장 역시 효성여자대학교 이상일 교수가 제작한 조형예술탑을 정원 한가운데에 배치하는 등 '푸른 공원' 을 주제로 설정한 조경사업에 세심한 주의를 기울였다.

한편 태창철강은 1993년 9월에 부지조성공사를 시작하여 이듬해 5월에 대구공장에서 월산 1만2천톤 규모의 5피트 셰어 라인과 6.4피트 슬리터 라인 등을 이설하는 등 1995년에 포항제2공장을 완공했다.

포항기지 건설로 2사 5공장(태창철강 성서공장, 포항제1공장, 포항제2공장, 포항공장, 신라철강 성서공장) 체제를 완료한 태창은 1995년에 열연(태창철강) 38만톤, 냉연(신라철강) 27만 2천 톤의 가공능력을 보유하게 되었다. 당시 대구 · 경북지역의 CSC 전체 설비는 열연 72만 톤, 냉연 67만6천 톤이었다. 따라서 태창철강과 신라철강의 점유율이 각각 50%와 40% 이상이었다.

참고로 1995년에 국내 전체 CSC는 29개사 48개 공장이 있었고, 열연 4백

신라철강 포항공장 조형예술탑 전경

신라철강 포항공장 완공 후 대구은행 홍희흠 행장 및 임원진 방문(1995.3.25)

26만6천 톤, 냉연 4백95만8천 톤 등 연간 총 9백22만4천 톤의 가공능력을 보유하고 있었다. 이들을 통해 국내 철강재 소비량의 30%에 해당하는 1천1백만톤이 가공유통되고 있었다.

철강업계 최초의 중국 진출

1992년은 유고의 인종분쟁, 미국 LA의 흑인 폭동, 지구의 환경문제의 심각성을 상기시킨 유엔환경개발회의(UNCED)의 기후협약 등 세계적으로도 톱뉴스가 많았던 해였다. 특히 중국정부의 '사회주의 시장경제' 채택은 세계 경제계의 대변혁을 예고했다. 한 · 중 양국도 1992년 8월 24일 수교를 맺고 국교를 정상화함으로써 교역의 빗장을 풀었다. 한 · 중 수교 직후 중국 경제특구(經濟特區)를 둘러본 유재성 회장은 중국 진출의 필요성을 실감했다. 거대한 중국의 자동차, 가전, 조선 등 철강 다소비산업의 빠른 성장은 철강시장의 무한한 성장 잠재력을 말해 주고 있었다.

운이 좋은지 기회는 먼저 중국에서 찾아왔다. 1993년 2월에 중국 철강관계 인사들이 방한하여 국내 CSC 모델을 보기 위해 태창철강을 방문하면서 중국과의 접촉이 시작되었다. 같은 해 6월 북경에서 열린 환태평양국제학술대회에 참가한 유재성 회장과 중국의 국영기업체 창주화공기계창 목옥승(穆玉勝) 창장이 만나면서 중국 진출이 급진전되었다.

중국 산동성 야금진출구 온여화 부사장 일행 방문(1993.2.15)

하북성 창주시에 위치한 창주화공기계창은 압축기 · 송풍기 · 냉동기 등을 생산하고 있었지만 한국의 럭키금성상사, ACE산업과 합자한 JLA (Hebei Jiluck – Ace Int' l Container Ltd.) 를 통해 컨테이너를 생산하고 있었기 때문에 JLA이 사용할 컨테이너용 철판에 대한 가공기술을 필요로 했다. 약 3개월간의 교섭 후 태창철강과 창주화공기계창이 50:50 합자하여 창주태창철강유한공사(滄州泰滄鐵鋼有限公司 –이후 표기를 창주태창으로 줄인다)를 설립하는데 합의하고 9월 1일자로 중국정부의 허가를 받았다.

애초에 태창철강은 경제기술개발구로 지정되어 무역 인프라가 비교적 잘 갖추어진 텐진(天津)에 진출할 생각이었다. 그래서 창주화공기계창과 협상을 하는 한편 텐진 내에 조성되어 있던 한국공단에 6천5백 평의 토지에 대해 2044년까지 50년간의 사용권을 확보했다. 그러나 창주태창 합자가 급진전되면서 창주로 가지 않을 수 없게 되었다. JLA의 임가공 물량을 소화하기 위해서는 창주화공기계창과 JLA가 위치한 창주가 좋다는 창주화공기계창의 요청을 무시하기 어려웠기 때문이다. 창주는 인구 26만4천 명의 작은 도시였으나 철도교통의 요지라는 장점이 있었다.

유재성 회장이 중국을 처음 방문한 지 불과 1년이 채 안되어 중국 진출을

①

②

① JLA를 통해 컨테이너를 생산하고 있는 중국 창주화공기계창
② 중국 창주화공 기계창과의 합자회사 설립을 위한 중국 1차 방문(1993. 7. 3 ~ 7. 8)

기계설치 기초공사 진행장면

거의 성사시킨 것은 파트너인 창주화공기계창의 다급한 사정도 호조건으로 작용했지만, 무엇보다도 유재성 회장의 단호한 결단이 필요했다. 비록 시장의 잠재력은 무한했지만 검증받지 못한 시장이었고, 실제로 중국에 진출하여 실패하는 기업이 많았기 때문이다. 더욱이 중국은 국내 철강업계에게 완전한 미답의 도시였다. 그런 우려에도 개의치 않고 죽의 장막 안으로 들어가기 위해서는 상당한 용기와 전략이 필요했다. 그러나 최초의 해외 진출이었기 때문에 크고 작은 시행 착오는 불가피했다.

중국정부의 허가를 받은 후에 현지에서의 외화조달 및 소재 수입 또는 (한국에서의) 기계 반입 문제, 중국 현지인들의 낮은 생산성 등 미처 예상치 못했거나 예상했어도 설마 그 정도까지라고는 생각하지 않았던 난제들이 속출했다. 한국 철강업체로서 최초의 중국 진출인 만큼 좋은 선례를 남겨야 한다는 부담감도 만만치 않았다. 특히 설비투자(당시 11억 7천만 원 예상)에 비해 임가공 가격이 너무 낮아 수익성이 불투명했다. 그 대책으로 중국 측에서 공장을 건립하고 기계를 도입하면 태창철강은 코일가공기술 및 경영관리, 전산처리기술 등을 제공하고 기술이전비를 받는 것으로 사업 방향을 결정했다.

그후 한국과 중국을 오가면서 핑퐁협의를 한 후 1994년 초에 투자금액, 생산규모 등의 실무적 합의를 끝내고 5월 5일 북경 송학호텔에서 연산 10만톤의 공장을 건설하여 15년간 합영한다는 합자계약서에 사인했다. 이를 위해 태창철강과 중국 측이 각각 1백만 달러씩 투자하기로 했다(태창철강은 현금으로 투자하고 중국 측은 64만 달러는 대지 · 건물 등 고정자산으로 36만 달러는 현금으로 출자하기로 했다).

합자계약서에 사인한 후 국내(대화산기)에서 제작한 셰어 라인 1식을 설치하기로 했으나, 기계를 설치할 때부터 문제가 터지기 시작했다. 중국 측의 안일한 대응으로 실제 제작기간이 대폭 줄어든 데다가 설비를 사전에 충분히 시운전하지 않고 선적했기 때문에 대화산기 직원들이 거의 매일 밤샘 작업을 했다. 간신히 기계를 설치하고 12월에 시운전을 시작했으나 기계 결함과 중국의 불안정한 전압

개업식에 참가한 관계자들과 기념촬영

중국 창주화공기계창과 합영 설립 계약서에 서명하는 모습 뒤로 당시 포스코 북경사무소 소장 이었던 현 김동진 상무의 모습이 보인다 (1994.5.5)

① 중국 특유의 개업식 장면
② 중국 창주태창철강유한공사(泰滄鐵鋼有限公司)전경

등이 겹쳐 계속 실패했다. 한국에서 건너간 직원들이 무리한 작업과 건조한 기후 등으로 고열과 몸살에 시달리면서도 포도당 주사를 맞고 아침에 다시 출근하는 것을 본 중국 직원들이 '신(神)'이라고 부르기도 했지만, 중국 직원과 고성이 오가는 등 험악한 분위기가 몇 차례나 지나갔다. 결국 해를 넘겨 1995년 1월에 정상가동에 들어갈 수 있었다.

정상가동을 시작하기 전인 9월 5일, 중국 현지에 나가 있던 정현대 상무가 본사 기획조정실로 한 장의 팩스를 보냈다. 기술이전 및 기술이전비 청구에 대한 국제간 계약 사례를 조사해 달라는 내용이었다. 그날 유재성 회장과 목옥승 창장 사이에 기술이전비 협상이 시작된 것이다. 그러나 어렵게 준비해서 제출한 기술양도계약서가 중국정부의 주관부서 심사에서 탈락되었다. 이유는 특허신청서, 신청번호, 특허국가, 특허권의 유효기간, 특허실시와 상황, 기술상황과 기술자료 명세서, 대금계산방법, 특허기술양도 등에 관한 구체적인 내용이 빠졌다는 것이었다. 또한 태창철강 측이 제출한 총액 61만 달러에 대한 계산 근거에 의문을 제기했다. 중국정부는 사용조직 인원의 배양 훈련 및 현공장 설비조성을 통한 학습일체의 비용 등은 제외되어야 한다고 토를 달았다.

이에 대해 태창철강 측에서는 기술의 종류가 기술용역이라는 점(중국의 기술도입계약 관리조례 제2조 3항에 해당)과, 품질관리 및 경영관리부문에서 기술지식을 제공 또는 전수하는 계약이라는 점(동 제2조 2항), 품질관리 및 기업관리에 대하여 서비스 또는 자문을 제공하는 계약이라는 점(동 시행세칙 제2조 3항)을 중국 측에 설명했다. 목옥승 창장도 태창철강의 주장을 지원했으나 1995년 10월 기계선적이 완료될 때까지 이 문제가 해결되지 않자 태창철강은 공식적으로 중국 측에 항의했다.

그 후 허베이성(河北省)에서 비준을 위한 각종 서류들을 요구해 옴에 따라, '중국직원연수계획표', '경영관리시스템운영매뉴얼', '관련논문', '회사소개 국내

중국 창주화공기계창 목옥승 창장과 관계자들의 1차 방한 (1993. 8. 9 ~ 12)

외 기사 및 간행물 사본', '국제학술대회 발표문 요약' 등을 모두 중국어로 번역하여 제출했다. 그러나 12월 중순까지 별 진전이 없자, 태창철강 측은 연내에 마무리되지 않으면 전원 철수하겠다는 강경한 의사를 표시했고, 그제서야 창주시가 창주태창철강유한공사와 한국 태창철강주식회사 간의 '기술복무와 기술이전 합동계약' 을 비준하고 총 50만 달러를 1995년부터 1998년까지 4회에 걸쳐 분납하라는 결정을 내렸다.

이처럼 죽의 장막을 처음 들치고 들어간 대가를 톡톡히 치루기는 했지만 태창철강의 중국 진출은 점차 설비과잉을 보이며 치열한 경쟁양상을 보이던 국내 철강업계의 시장을 세계로 넓히는 계기가 되었다. 그 후 포스코가 미얀마, 베트남 등 동남아 공산권 진출을 시도하고, 중국 수도철강공사와 연간 50만 톤에서 1백만 톤 규모의 냉연합작공장 건설을 합의하는 등 한국 철강업계의 해외 진출이 본격화되었기 때문이다. 특히 깐깐하고 배짱 좋기로 소문난 중국정부를 상대로 50만 달러의 기술이전비를 받아냈다는 사실이 알려지면서 국내 철강업계의 해외 진출

기계설치 완료후 시운전 버튼을 누르고 있는 화북성 성장과 양측 관련 인사들 (성장 사진 왼쪽에 유재성 회장의 모습과 바로 뒤에 창주 시장의 모습이 보인다)

을 크게 고무시켰다.

1981년에 국내 철강유통업계에 CSC 도입의 물꼬를 터뜨렸던 태창철강이 이번에는 해외 진출의 물꼬를 터뜨린 것이다.

창주태창은 1995년, 첫해의 경영목표를 조업 정상화, 관리체계 조기정착, 임가공 영업 활성화 등으로 정하고 JLA와 창주금속재료공사, 삼자물자공사 등의 임가공물량을 시작으로 생산에 들어갔다. 영업은 허베이성, 허난성(河南省), 산둥성 등 창주 인근 3백 km 내외의 지역을 영업활동권으로 정하고 대형 수요자를 개척하기 위한 영업전략을 수립한 후 JLA, 창주금속재료공사, 수도강철공사, 제남중형자동차공사, 북경제2자동차공사 등 5개 업체를 집중 공략하여 5만8천 톤의 가공물량을 수주한다는 목표를 세웠다(목표 물량은 연차적으로 확대하기로 했다).

중국인으로 구성된 영업사원들은 3월부터 본격적인 수주활동을 개시하여 4월에 JLA와 정상거래 계약을 맺는 등 의욕을 보였으나 그러나 그것도 잠시뿐이었다. 오랜 사회주의체제에서 몸에 밴 나태주의와 책임감 결여는 목표에 무관심했다. 물량부족으로 라인 가동이 어렵게 되자, 태창철강은 정현대 상무로 하여금 중국 현지에서 경영방식을 전면 재검토할 것을 지시했으나 중국 측에서는 임가공 물량을 확보하지 못하면 직접 철강을 구입하여 가공하는 자사판매를 주장했다. 태창철강도 중국의 열연강판시장이 냉각된 데다 러시아 산의 유입물량이 증가하면서

매년 분기별로 열리는 동사회 진행 모습

임가공만으로는 손익분기점을 맞추기 어렵다고 판단하고 자사판매를 결정했다.

창주태창은 1996년 10월부터 본격적인 자사판매에 돌입했으나, 태창철강이 중국이라는 큰 시장을 알기에는 더 많은 시간이 필요했다.

코스티스의 활약

태창철강이 경영정보시스템 구축에 관심을 갖기 시작한 것은 CSC를 도입한 후 의욕적으로 영업망을 개척해가고 있던 1980년대 중반이었다. 다들 정보시스템의 필요성을 인식하기 시작했지만, 특히 유재성 회장의 정보마인드가 앞서가고 있었다.

그러나 당시 국내에는 철강유통 부문의 전산화 추진사례가 전무했고 정보통신업체라고 해봐야 하드웨어 판매업체가 대부분이었다. 특히 대구지역은 정보화가 낙후되어 정보관련업체들이 PC(퍼스널 컴퓨터) 운용시스템만을 제안하거나 하드웨어 판매에만 관심이 있었다. 그들은 태창철강이 요구하는 전사적 전산시스템 구축은커녕 철강유통 부문의 소프트웨어가 없어 부분적인 전산화도 어려운 실정이었다.

태창철강이 1986년에 자체적으로 XT급 PC 1대와 프린터 1대를 구입하여 외부에 시스템 개발을 의뢰했으나 별다른 진전을 보지 못했다. 1988년 9월에는 유정컴퓨터사와 시스템공급계약을 체결하여 전산화작업을 했지만 계산기 수준에 불과했다. 그후에도 대부분의 작업을 수작업에 의존했으나 마지막 한계점을 지난 것이 1989년 3월이었다. 신라철강이 냉연CSC를 준공하면서 데이터의 양이 한꺼번에 폭증했던 것이다.

그동안 매년 생산제품의 크기와 모양, 수요자별 요구수준, 납기 등에 따라 업무가 세분되었고, 1인당 매출액도 1985년 3백55톤에서 1987년 4백59톤, 1988년 5백54톤으로 증가하면서 취급품목이 태창철강의 조강류 19종과 제품류 5종, 신

라철강의 냉연상품 5개 품목 12종과 제품 5개 부문 4종, 동아철강의 열연박판과 중후판 등 모두 40여 종에 이르고 있었다. 더 이상 수작업으로는 폭증하는 업무를 감당할 수 없었기 때문에 전산화시스템 개발은 더 이상 선택의 문제가 아니었다.

결국 회사 실정에 맞는 정보화시스템을 자체적으로 구축하기로 결정하고 1989년 5월, 그동안 호흡을 맞추었던 유정컴퓨터를 흡수하고 4명의 정보처리 요원을 확보하여 (주)태창시스템을 발족한 후 7월부터 IBM 중형 기종인 A/S400 B10을 도입하여 CSC 업무시스템화 작업에 착수했다. 이때 직원들에게 정보가 기업의 중요한 자산이라는 정보화 마인드를 인식시키는 것을 잊지 않았다.

그러나 철강유통업계와 비슷한 전산화 사례조차 없어 시행착오를 거듭하다가 미국 네브라스카 주립대학교에서 MIS를 전공한 계명대학교 유상진 교수를 고문으로 영입하면서 돌파구를 찾았다. 그동안 직접 시스템개발 작업에 참여했던 고재욱 전무의 실무 감각과 유상진 교수의 MIS 이론이 조화를 이루면서 1990년 2월에 마침내 CSC 1차 업무전산시스템을 가동했다.

"1989년은 컴퓨터 자판만 두드릴 줄 알아도 컴퓨터를 잘 한다는 말을 들을 때였다. 유정컴퓨터에 개발을 의뢰했지만 두 번이나 실패한 후 포스코 정비시스템부에 물어보고서야 주 전산기가 필요하다는 것을 알았다. 당시 프로그램은 영업관리부문만 8천만원이나 했기 때문에 기계만 사고 유정컴퓨터를 인수하여 자체개발하기로 했다. 새벽 4시에 출근하여 정상근무가 시작되기 전까지 시스템 구축작업에 참여했으나 기계가 입고된 10월 이후에도 한동안 정신을 차릴 수 없었다. 해를 넘긴 2월에서야 마침내 개발이 완료되었다"

| 고재욱 사장 |

태창시스템은 태창철강의 CSC 1차 업무전산시스템을 개발한 직후 신라철강의 업무전산화 작업에 착수하여 7월에 완료했다. 1991년 4월에는 회사명을 (주)태창시스템에서 태창정보통신(주)으로 변경하고 정보전문요원을 모두 9명으로 증원했다. 또 각 서브시스템별로 팀을 구성하여 1991년 8월부터 태창철강의 2차 업

무전산시스템 개발에 착수하여 이듬해 4월에 작업을 완료했다. 1993년 1월에는 계열사인 대구철강의 판매관리시스템을 구축했다.

태창정보통신의 이러한 경영정보시스템 구축 실적은 국내 언론과 동종업계의 정보전문지 등을 통해 중소기업의 성공사례로 소개되었고, 세계 유수의 경영정보학회에 중소기업 차원에서 이룩한 성공적인 사례로 보고되기도 했다. 이는 국내 철강유통 및 가공업계의 정보시스템 구축을 촉진시킨 결과를 가져왔고, 여기에 고무된 태창정보통신은 CSC 외에도 철재유통업체, 스테인리스 가공업체, 특수강 가공업체, 일반 유통업체들이 코일구매, 재고관리, 출고관리, 매출채권관리 등을 통합 관리할 수 있는 '코스티스(Coil Service Center Total Information System, COSTIS)'를 1994년 8월에 개발했다.

코스티스의 각 서브시스템별 정보처리 내용은 매입관리시스템, 생산관리시스템, 출하관리시스템, 매출관리시스템, 재고관리시스템, 재무회계시스템, 자

철강업계 코스티스 보급실적

납품처	개발업무(이용업무)	개발기간	판매금액
대창철강(주)	판매관리시스템	93. 3–12	7억 2천만원
금강철강(주)	판매관리시스템	93. 3–12	(포스데이터 인력파견)
대지철강(주)	판매관리시스템	93. 3–12	
대협철강(주)	판매관리시스템	93. 3–12	
동명철강(주)	판매관리시스템	93. 3–12	
대림철강(주)	판매관리시스템	93. 3–12	
부일철강(주)	판매관리시스템	95. 12–	3억 6천만원
영풍철강(주)	판매관리시스템	95. 12–	
유림철강(주)	판매관리시스템	95. 12–	
예산철강(주)	판매관리시스템	95. 12–	
천광철강(주)	판매관리시스템	95. 12–	
국일철강(주)	판매관리시스템	95. 12–	
포철강재유한공사(중국,천진)	종합경영관리	95. 7– 96. 3	50만 달러, 기술이전
신광스테인레스(주)	종합경영관리	95. 12–	2억 1천만원
인도 포스–현대 코일서비스센터	종합경영관리	98.	1억 9천만원
동보스테인레스(주)	회계시스템을 제외한 시스템	96. 3–	1억 6천만원

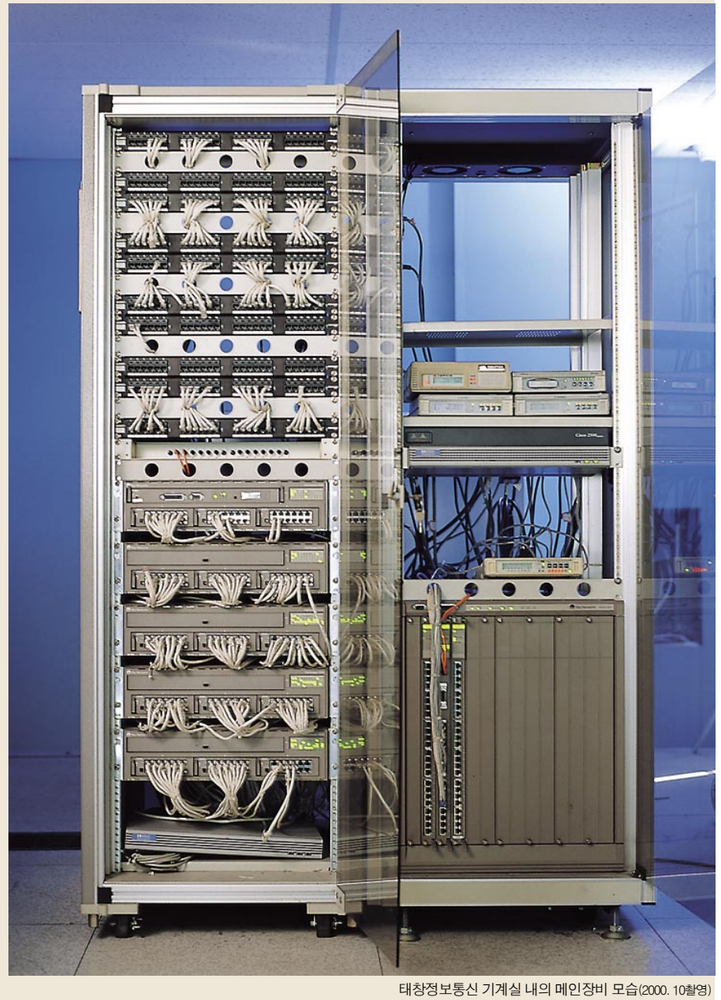
금관리시스템, 고정자산시스템, 인사급여시스템 등이었다. 한국프로그램보호협회에 코스티스의 저작권 등록을 마친 1995년에는 대지철강 등 6개 철강유통업체의 시스템 구축작업을 지원하고 신광스테인레스, 동보스테인레스 등에 코스티스를 보급했다.

때맞춰 포스코가 판매점들에 대한 전산화를 추진하자, 치열한 각축전 끝에 포스코 계열의 시스템업체인 포스데이타를 제치고 코스티스가 포스코의 판매점 정보화 소프트웨어로 선정되는 쾌거를 올림으로써 1996년 3월까지 모두 20개 포스코 판매점에 시스템을 구축했다.

코스티스는 기세를 몰아 1995년 4월에 중국 북경의 국제야금공업전람회에 출품하여 큰 인기를 끈 후 7월에 중국 텐진에 진출한 포스코강재유한공사(浦鐵剛才有限公司)와 정보화시스템 구축 계약을 체결함으로써 해외 진출에 성공했다. 그러나 중국어로 시스템을 구축해야 했기 때문에 중국에서 프린터의 중요 부품을 들여와 일일이 문자체를 개발하고 매뉴얼을 작성했다. 마침내 중국어버전을 완성시킨

중국 북경에서 열린 제5회 국제 야금공업전람회 전경(태창정보통신 참가)(1995.4.20)

태창정보시스템 시절의 내부전경



태창정보통신 기계실 내의 메인장비 모습(2000. 10촬영)

후 외국어 구축에 대한 노하우와 자신감이 1998년 인도 진출(영문버전 개발)로 이어졌다.

뒤에 기록할 신라철강의 인도 진출(인도 포스-현대코일서비스센터)에 정보시스템 구축작업을 맡았던 것이다. 1998년 4월에 인도 현지에서 작업을 시작하여 현지의 경제 흐름과 수출입 업무 등을 추가한 영문버전을 그해 9월에 완료함으로써 코스티스(태창정보통신)는 태창의 해외 진출을 밀착 지원한 것은 물론 한국 철강업계의 이미지 제고에도 큰 역할을 했다.

제2창업 선포

코스티스를 개발한 1994년에 태창철강 포항제2공장과 신라철강 포항공장이 준공되었다. 5월 28일, 두 공장의 준공식을 동시에 거행한 후 오후에는 경주로 옮겨 '제

경주 힐튼호텔 대연회장에서 열린 제2창업 축하행사 모습

2창업 원년 선포식' 을 가졌다.

태창철강, 신라철강 등 4개사 임직원 180여 명이 모인 이 자리에서 유재성 회장은 "태창의 동해안 시대를 여는 도약의 발판이 마련되었다. 올해 우리는 1천억 원의 매출고지를 초과달성하고 또한 그동안 숙원 사업인 본사 사옥의 착공과 '국내 5공장, 해외 1공장' 의 생산체제를 갖춘 국내 최대의 CSC가 본격적인 가동 채비를 마쳤다. 태창의 역사에 중요한 획을 긋는 1994년을 기점으로 국제적인 일류기업으로 도약할 수 있도록 총력을 기울이자." 며 제2창업을 선포했다.

유재성 회장은 그 동안의 성장전략이 '선견 · 선수 · 선제(先見 · 先手 · 先制)' 에 의한 것이었음을 설명하고, 이러한 성장전략을 유지하고 발전시키기 위한 경영목표를 다음과 같이 구체적으로 제시했다.

하나, 그간 쌓아온 영업분야의 모든 역량을 극대화하고 업계 톱(TOP)의 위치를 굳건히 하기 위해 유망 수요자를 지속적으로 개발하고 기존 고객에게 밀착된 서비스를 제공한다. 또한 마케팅 관련 정보를 수집하고 변화에 항상 탄력적으로 대응할 수 있는 판매전략을 실천한다. 경쟁우위 확보는 우리의 최대 명제다.

둘, 생산체제를 조기에 안정시키고 생산공급기반을 더욱 확고히 다지기 위해 '국내 5공장, 해외 1공장' 체제가 조속히 정상궤도에 오를 수 있도록 최선을 다한다. 물류의 흐름을 개선하고 생산관리활동의 질을 향상시켜 선진수준의 생산경영체제를 수립하고, 또한 효율적인 공정관리, 품질경영체제의 구축, 정확한 납기준수로 단위 당 생산성을 제고하는 공장 혁신활동을 체계적으로 추진해 나간다.

셋, 내부관리시스템의 운영을 선진 수준으로 끌어올리고, 회사의 성장에 걸맞은 관리시스템을 조기에 구축하여 보이지 는 기회손실, 낭비요인, 비효율적 요소를 적극적으로 제거한다.

넷, 각자가 맡은 분야에서 최고의 프로가 되었을 때 기업의 발전 가능성은 무한대로 커진다. 중요한 것은 임직원 모두가 스스로의 자기계발에 대한 투자를 아끼지 말아야 한다는 것이다.

다섯, 건전하고 진취적인 조직문화를 창조한다. 신속한 의사결정과 상 · 하간 또는 수평 조직 간의 커뮤니케이션이 활성화되고 정보의 공유가 활발히 이루어지는 활기찬 조직문화를 창출한다.

여섯, 회사의 기업이미지를 한층 더 높인다. 사회와 함께 발전하고 사회에 봉사하는 기업으로서의 이미지를 심고 관리해 나가는 것 역시 중요한 과제다. 회사의 비전은 다름아닌, 바로 우리 스스로가 만들어 내는 것이다. 회사가 일류기업이 되기 위해서는 나부터 변화해야 한다.

「제2창업 원년 기념 선포식」 거행 장면(1994.5.28)

이처럼 제2창업 선포라는 전사적 결속을 통해 도약의 의지를 가다듬는 한편 경영혁신과 중장기적 비전을 창조하기 위한 작업에 착수했다. 그 구체적인 실천방안의 하나로 착수한 것이 기업이미지통합(CI)작업이었다.

CI작업의 구체적인 목표는 제2창업의 성공적 추진을 위한 종합적 CI를 구축하고, 기업문화의 문제점 분석 및 전략 변화를 수립하며, 기업이념과 경영이념 및 행동지침 등을 작성하고, 교육을 통한 의식전환에 주안점을 두기로 했다.

본격적인 작업은 1994년 7월 1일 영남대 서인덕 교수를 주축으로 하는

기업이미지 통합(CI) 구축 책자

CI추진팀이 '태창의 종합적 CI 구축을 위한 기업문화 연구'를 시작하면서 비롯되었다. 내부적으로는 7월 4일, 기획조정실이 주관부서가 되어 CI추진팀을 지원했다. CI추진팀은 먼저 '기업문화 현상분석'에 대한 설문조사와 인터뷰를 통해 임직원들이 갖고 있던 회사에 대한 긍정적이고 부정적인 인상들을 정리한 후 이 결과를 토대로 기업의 바람직한 미래상을 도출했다. 이듬해 3월에는 경북대 예술대학 미술학과 이원섭 교수를 중심으로 태창 4개사의 시각이미지(VI) 통합작업을 시작하여 6개월 후 심벌마크와 로고체, 색상 등을 확정했다.

먼저 심벌마크는 태창의 기업이념인 인간, 자연, 철강의 조화를 바탕으로 미래의 정보산업, 녹색산업, 철강산업을 지향하는 태창의 성장과 풍요로움을 녹색정신으로 시각화하여 무한대의 기업정신과 의지를 담았다. 표현은 철강의 기본 바탕 위에 사람, 자연, 정보를 병치함으로써 조화로운 이미지를 나타냈다.

상징색은 그전에는 철강사업의 도전과 개척이라는 의미로 강인한 철을 상징하는 청색(Blue)을 사용했으나, 환경과 인간, 자연을 지향하는 녹색(Green)으로 변경했다. 이는 철강의 단순개념에 비해 따뜻하고 미래 지향적인 이미지를 부각하기 위해서였다.

기존의 로고체는 명조를 기준으로 한 로고체였으나, 세고딕체를 안정적으로 도안하여 현대적으로 단순하고 이해하기 쉽도록 시각적으로 편안하게 변경했다. 로고타입은 국문과 영문이 각각 세련되게 디자인하여 고객만족 경영, 국제적 기업으로 웅비할 새로운 커뮤니케이션 통로로서의 역할을 강조했다.

1995년에는 전사적인 조직개편을 단행하여 영업본부장, 생산본부장, 관리본부장, SFC사업본부장 등 4개 본부장제로 개편했다(본부장제는 1999년 1월에 전사관리본부장, 태창철강영업본부장, 신라철강영업본부장, CSC생산본부장, SFC생산본부장 등 5개 영업본부장제로 개편되었다). 기존의 사업부제보다 사세의 확장과 환경의 변화에 보다 신속하게 대응할 수 있고, 주력 양사인 태창철강과 신라철강을 중심

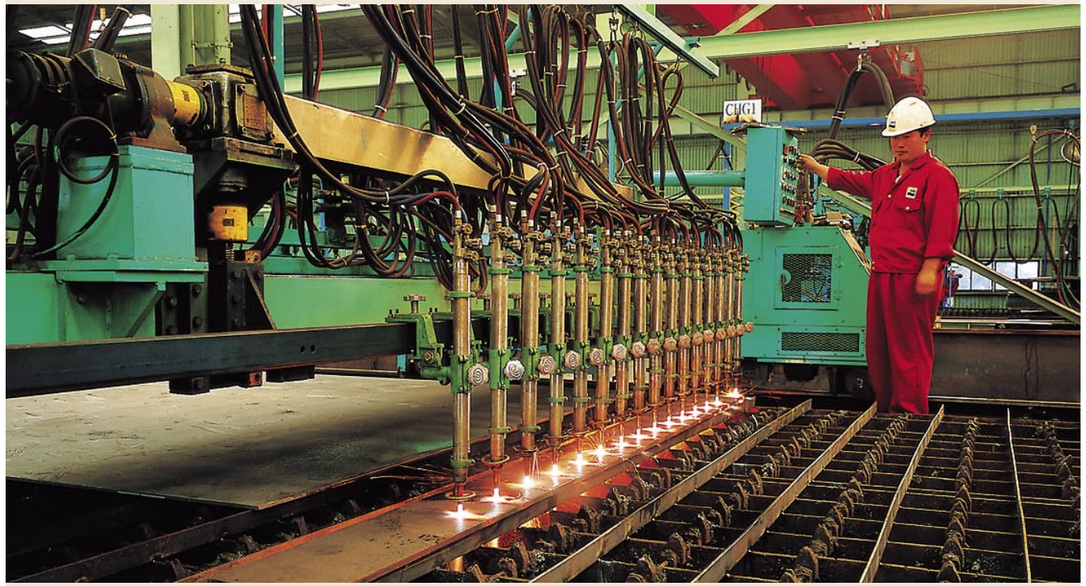
으로 6사 7공장 해외 1공장 체제를 효율적으로 관리할 수 있는 실용적인 체제를 갖춤으로써 제2창업을 실천할 태세를 갖춘 것이다.

새로운 돌파구

한편 태창철강은 포항제1공장을 신설한 직후인 1991년 여름부터 새로운 고부가가치 사업을 본격적으로 모색했다. 단순유통에서 가공유통으로, 단순한 CSC에서 점차 정밀한 CSC로 넘어오기 위해 계속 투자했지만 수익성이 여전히 기대에 미치지 못했기 때문이다.

특히 대구 · 경북지역의 철강 유통물량이 전국적으로 유통되는 물량의 10%에도 미치지 못한다는 사실은 대구를 기반으로 하고 있는 태창에게 경각심을 불러일으킬 만했다. 당시 경인지역과 경남 · 부산지역의 유통물량은 40%를 웃도는 두 자릿수에 이르고 있었다. 더 이상 대구 · 경북지역에 의존해서는 발전할 수 없다는 데 이르자 뭔가 전국을 대상으로 하는 새로운 사업을 찾아야 했다. 그리고 본격적으로 검토한 것이 후판(厚板, 두꺼운 판재)을 가스불꽃이나 플라즈마 레이저 등으로 절단하는 용단(熔斷)사업이었다. (기존의 CSC는 주로 박판(薄板)을 나이프로 절단한다는 것을 참고하면 용단사업을 이해하기 쉽다.)

당시 자동차의 프레임과 휠, 그리고 중장비와 조선부문 등에 사용되는 후판의 수요가 점차 증가하고 있었으나 국내에는 일부 대기업 계열이나 협력업체들이 용단 라인을 갖추고 있었고, 별도의 시설과 장비를 갖춘 용단전문업체는 천안의 신원정밀공업(주) 한 곳 뿐이었다. 특히 자동차 및 조선부문에서 많이 사용하는 두께 12.7 mm 이상의 후판은 화염절단을 해야 했지만 중소기업이 부담하기에는 설비투자 규모가 너무 컸다. 후판 수요가 계속 증가하고 있었기 때문에 설비투자만 가능하면 사업성이 있다고 판단한 유재성 회장은 조선분야 전문가인 유재구 전무



티시테크 내부 플라즈마 전경

와 같이 용단사업을 면밀하게 검토했다.

1991년에 유재성 회장과 유재구 전무가 돌아본 일본 용단업계는 자사 가공매출이 대부분이었다. 그러나 스크랩(Scrap, 가공하고 남은 철 찌꺼기)을 고철로 처리하면 톤당 9만 원 정도였으나 이를 다시 가공하여 제품화할 경우 45만 원을 받을 수 있어 부가가치는 매우 높은 편이었다. 따라서 용단사업은 스크랩 처리를 어떻게 하느냐에 따라 사업 성패가 달렸다는 결론을 내렸다. 1993년에는 국내 용단시장을 크게 세 가지 –중장비부품, 자동차 휠, 자동차 프레임 –으로 분류하고 구체적

인 시장조사에 들어갔다.

중장비부품 가공은 비교적 단순하여 설비만 도입하면 바로 생산이 가능했지만 프레임과 휠 가공은 그렇게 단순하지 않았다. 특히 휠 가공은 투자에 비해 생산성이 낮은 데다가 사업 전망도 불투명했기 때문에 일단 사업 대상에서 제외하고 중장비부품 및 자동차 프레임시장을 대상으로 용단사업을 시작하기로 결정했다. 사업장은 포항제1공장의 갱슬리터 라인을 포항제2공장으로 옮기고, 포항제1공장을 용단사업장으로 사용하기로 했다. 또한 사업의 특수성 등을 감안하여 용단사업 전담회사를 신설하기로 결정했다.

1994년 7월 1일 유재성 회장, 유재구 전무, 조남필 이사, 남익현, 정병진, 전진수 등 발기인 6명이 모여 용단사업 전담회사의 창립작업에 들어가 신설회사의 사명을 (주)티시테크(TC-TECH)로 결정했다. 그동안 일본의 고이께, 다나까, 긴메이, 나까지마, 미네베아 등을 둘러보고 설비 도입을 검토해온 유재구 전무는 최종적으로 고이께를 기계설비업체로 결정하고 10월에 설비를 들여와 11월에 시험가동을 하고 12월에 정상 가동에 들어간다는 일정까지 확정했다.

모든 준비작업이 차질없이 진행되자, 7월 29일자로 자본금 5억 원의 티시테크를 정식 출범시켰다. 초기 사업계획은 1995년에는 1백% 임가공만 하다가 서서히 자사매출을 높여 1999년까지 자사매출을 40%로 높이고 임가공을 60%선으로 낮추기로 했다. 정상매출 시점은 중장비부품 가공은 1995년 1월, 프레임 가공은 3월로 잠정했다. 현대, 대우, 쌍용, 삼성 등 자동차 및 중장비 업체를 주 타깃으로 영업활동을 하고 그밖에 미쓰비시조선 등 일본의 자동차, 조선업계를 대상으로 수출물량을 확보한다는 전략을 수립했다.

티시테크의 대표이사에 유재구 전무가 취임하고 이장성 감사와 윤주호 상무, 그리고 포스틸에서 영입한 절단분야 전문가 배돌암 부장 외 4명의 직원으로 출발했다. 이들은 1995년 2월 20일까지 갱슬리터 라인 이설에 따른 토목공사, 용단

기계 설치를 위한 기계기초공사, 가스(산소, LPG) 공급을 위한 탱크설치공사 및 배관공사, 겐트리 크레인의 제작과 설치 등 각종 공사를 마무리했다. 고이께에 발주한 IK 3000D 1호기와 2호기가 2월 7일 일본 요코하마항을 출발하고 뒤이어 IK600C까지 출발하여 3월 23일 모든 설비를 앉힌 후 정상가동에 들어갔다.

힘차게 돛을 올린 용단사업은 그동안 현대중공업과 계속 협의해온 SFC(Steel Fabrication Center)사업의 가닥이 잡히면서 더욱 활기를 띠기 시작했다. SFC사업은 후판으로 주로 고가(高價)의 중장비 및 산업기계에 들어가는 부품을 가공생산하는 것으로, 용단과 비교하여 더욱 정밀한 설비와 기술을 요구한다. 당시 미국이나 유럽 등 선진국에서는 SFC가 보편화되어 있었다.

티시테크의 설비와 가공기술 등에 대해 긍정적 평가를 내린 현대중장비(중장비사업본부)는 중장비부품 가공생산을 단계별로 티시테크로 이관하기로 하고, 5월 29일 중장비 60대분을 첫 발주했다(현대중장비는 1996년에는 보유한 설비를 티시테크로 이전하여 부품생산을 완전 외주체제로 전환한다는 계획을 갖고 있었다). 초기 가공단가는 톤당 14만3천 원, 스크랩은 2만 원이었다. 현대중장비의 1차 외주 분으로 가공생산한 부품(중장비 60대분)이 상당한 호평을 받자, 이에 고무된 티시테크는 8월에 2단계 물량을 수주하여 28일까지 중장비부품 3백41톤을 생산했다.

한편 중후판가공사업의 주 타깃인 조선시장은 1989년부터 회복세를 보이다가 1991년 걸프전 발발로 급속히 하강했다가 1993년부터 엔고와 저달러, 저유가, 저금리의 신3저 효과를 타고 다시 상승하기 시작했다. 중후판가공사업은 워낙 물류비의 부담이 높아 수익성 면에서 매우 불리했으나, 그런 점에서 티시테크는 충분한 경쟁력을 갖고 있었다. 조선산업의 중심지인 울산을 바로 옆에 끼고 한국의 대표적 철강도시 포항에 위치하고 있다는 것은 최상의 조건이었다.

이러한 이점을 업고 사업 첫해부터 현대중공업의 조선사업부, 플랜트사업본부, 중장비사업본부, 철구사업본부 등을 적극 공략하여 그들의 협력업체인 신한

기계, 호창기계, 강남기계 등의 가공물량을 수주했다. 3백 톤을 가공한 6월에 설비 가동률이 65%로 올라섰다.

1996년에는 강교 제작업체를 1차 타깃, 조선소를 2차 타깃으로 설정하여 영업을 전개하여 현대미포조선으로부터 전처리 2천1백14톤, 강재절단 1천1백96톤 등 대형 물량을 수주했다. 현대중공업 해양사업부와도 임가공 계약을 체결하고 Diaphragm, Cross Beam, Stringer, Splice Plate 등의 가공물량을 수주했다. 그 해에 티시테크는 중장비와 자동차 프레임 등 용단사업에서 26억 4천5백만 원, 교량 · 건축자재 등 열연코일에서 3억 7천4백만 원의 매출을 올리고, 그동안 태창철강으로부터 임대했던 공장동과 대지, 크레인 3대를 포함하여 전기설비 일체를 24억 2천만 원에 매입했다(1996년 12월).

이처럼 1996년에 티시테크는 현대미포조선의 전처리와 한국중공업의 전처리 및 절단사업을 중심으로 용단사업(조선부문)에 본격적으로 진출할 수 있는 전기를 마련했다. 그러나 티시테크는 용단사업이 1996년에 전반적으로 부진했다는 자체평가를 내리고 내부적으로 중장비 라인의 절단기술 미숙, 설비에 대한 정비능력 부족, 플라즈마 라인의 수주량 부진, 플레임 플래너 라인의 다품종 소량생산에 대한 대처능력 부족 등을 문제점으로 지적했다. 특히, 조선 및 강교시장을 주타깃으로 설정한 SFC사업과 시장이 겹치면서 상대적으로 용단사업이 불리했다는 자체분석을 마친 용단사업부는 새롭게 전열을 가다듬었다.

구심점

1995년 초까지 대구 성서공장, 포항기지, 중국 창주 진출 등 국내외에 연속적으로 CSC를 건설하고 상당한 설비투자비가 들어간 용단사업과 SFC사업에도 진출함으로써 태창은 90년대 중반에 기업의 덩치가 한꺼번에 커졌다. 특히 공장을 연

이어, 혹은 거의 동시에 건설한 관계로 건설현장과 생산현장, 영업현장이 각기 분리되어 긴밀한 협력체제가 이루어지지 못했고 포항과 대구 사이의 지역적 분화까지 생길 판이었다. 이로 인해 태창의 좌우명인 '하나의 태창' 이라는 유대감이 1980년대에 비해 많이 희석되자, 새로운 '구심점' 이 필요하다고 생각했다. 그 해결책으로 성서공장 옆에 본사사옥을 신축하여 본사의 기능을 강화하기로 했다. 성서공장의 사옥부지는 1989년에 이미 확보해 두고 있었다.

사옥의 설계는 프랑스에서 공부하고 돌아온 박종석 씨(현재 대상건축사사무소장)에게 의뢰했으나, 설계안이 나오자 모두가 펄쩍 뛰었다. 박소장은 당시 미술계의 원로학자가 "이건 건물이 아니다." 고 혹평하고 드물게 찬성하는 사람조차도 "시도하면 재미 있겠다." 고 표현할 정도로 전형적인 네오모더니즘 양식의 사옥을 설계했다. 그때까지 국내에서는 실험성이 강한 네오모더니즘 경향의 건축에 대한 인식이 좋지 않았다.

그러나 유재성 회장은 전위적인 양식의 건물 외관을 거의 다 수용하는 대신 내부공간을 실용성에 입각한 사무공간으로 설계를 변경하는 것으로 이를 통과시켰다. 수개월간 유재성 회장의 의견을 수용하고 또는 반론을 제기한 박종석 소장은 "불규칙적이고 변화 있는 형태 속에 감싸진 규칙적인 시스템의 도입으로 정적인 것보다 역동적이고 율동적인 공간을 형성하고자 했고, 평면 · 입면 · 단면계획과 분석을 병행함으로써 내 · 외부 층별, 구역별 기능분화, 공간비례에 따른 이미지 창출과 상호연계 등의 복합적인 문제점들을 해결했다." 고 설명했다.

성서 본사 사옥 모형도

지상 6층 지하 1층의 사옥을 착공한 것이 1995년 5월 22일이었다. (최초 설계안은 지상 5층, 지하 1층이었으나 사무공간을 확보하기 위해 지상 1층을 추가했다.) 내진설계를 했기 때문에 시공을 맡은 한진개발은 지진에 대비하여 240여 본의 콘크리트 파일을 박는 등 바둑판 같은 격자식 보를 시공했다. 일반 건물과 달리 철골골조가 많은 사면과 옹벽, 발코니, 돌출 및 후퇴부로 이루어진 건물은 많은 시간과 정

성서 본사사옥은 지진에 대비하여 240여 본의 파일을 향타하여 바둑판 격자식 보를 시공했다(1995.5)

동쪽에서 바라본 공사 진행과정 (1995. 10월 경)

정원에서 바라본 공사과정 모습 (1997. 4)

밀도를 요구했고, 목공, 철근공사, 수장, 석공사에 숙련기능공이 다른 일반건물보다 2배나 투입되었다.

골조공사 후 1995년 11월 30일 상량식을 했으나 건물의 내구성을 강화하기 위해 혹한기에는 공사를 중단한 관계로 이듬해 9월 초에 태창철강, 신라철강,

에펠탑의 조명작가인 얀 케르살레가 설계한 본사사옥 건축조명 전경(2000.9 촬영)

성서 본사사옥 건축개요

구분	내 용
대지면적	18,184㎡ (5,510평)
건축면적	803㎡ (243평)
연면적	4,587㎡ (1,390평)
규모	지상 6층, 지하 1층
구조	철근 콘크리트 라멘조
마감	AL복합판넬+포천석 버 구이
건폐율	55.13% 용적률 70.9%
설계	(주)현대건축사 사무소
시공자	청우건설
조명설계	얀 케르살레(프랑스)
조명시공	크리룩스
조경	조용기 녹지연구소
인테리어	삼선엔지니어링

태창정보통신 등이 입주를 시작했다. 완성된 신사옥은 건물이기에 앞서 하나의 거대한 조각품이라고 할 수 있을 만큼 예술적이었다. 마치 조각품을 겹쳐 만든 것 같은 구조체는 일반적인 건축공사보다 수 배, 아니 수십 배의 품질관리와 안전관리를 요구했으나, 각별한 품질관리와 무재해운동으로 단 한 건의 안전사고도 없었다.

특히 건물 외부에 설치한 조명은 거의 환상적이었다. 땅을 파서 만든 박스형 구멍에 광원을 설치한 후 사옥 외벽에 청색의 채색광원을 전면에 투사하고 백색 점광을 흘러내리도록 배치함으로써 사옥 전체를 시적인 분위기로 유도하여 보는 사람의 탄성을 자아내게 만들었다. 이 점광은 잔디밭과 정원의 오솔길에도 흩어져 나타남으로써 마치 우주가 내려앉은 듯한 아름다움을 연출했다.

이러한 조명을 설계한 사람은 파리 에펠탑과 노르망디 다리, 샹젤리제가 등에 주요작품을 설치한 프랑스의 세계적인 조명아티스트 얀 케르살레(Yann Kersale)였다. (조명 설치는 국내 설비업체인 크리룩스사에서 담당했다.)

얀은 사옥에 설치한 조명설계의 개요를 다음과 같이 설명했다.

"컨셉(Concept)은 '일몰 이후의 이미지' 다. 디자인의 기본 아이디어는 태창철강의 동적 이미지를 담아내기 위해 시각적 신분증이라 할 수 있는 로고타입의 주요 특성을 바탕으로 삼았다.

설계는 동적 요소와 정적 요소의 조화에 주안점을 두고, 먼저 동적인 조명방식은 백색 점광으로 푸른 외벽에서부터 정원의 바닥까지 마치 용암과 같은 용해된 물질이 흘러내리듯 점광을 설치했다. 조명을 통해 시각적으로 일체감을 자아냄으로써 환경과 건축물이 융화되어 하나가 되도록 했다.

기본 아이디어는 빛의 형태로써 우연성을 끌어들이고 빛의 다이나믹한 움직임으로써 시적인 분위기를 연출하는 것이었다. 또한 구축적이면서도 해체적인 건축물에 조형적으로 정반대되는 요소를 도입하여 무질서해 보이는 빛과 건축물

얀 케르살레(www.ykersale.com)의 주요작품

1986 '몽상은 요하다' –브르타뉴 또슈르 곶
1987 '안뜨없는 빛' –파리 그랑팔레
1989 '바스티유 오페라' –파리 바스티유오페라
1991 '부두의 밤' –쌩나제르
1992 '기설' –외라릴, '하천도시' –낭뜨, '유로터널' –깔레
1993 '시간극장' –리옹오페라
1994 '돌 사이' –노르망디 다리, '반향' –파리 샹젤리제가
1995 '비밀정원' –이브리쉬르센느의 샤를르 후와 병원

창업주 유판석 사장의 흉상 (2000.9 촬영)

해체주의 건물로 '97 대구건축대전 작가상을 수상한 본사사옥의 여름풍경

의 질서정연하면서도 불연속적인 구조를 대비시켰다. 푸른 외장의 벽면과 잔디밭, 오솔길 위에 점광들이 흩어져 나타나고, 은하수나 혹은 형성중인 어떤 물질의 거시적 비전을 연상시키려고 노력했다.

정적인 조명방식은 건물 전체에 채색조명을 투사하는 것을 기본으로 하여

지면에서부터 위를 향해 빛을 쏘았다. 이같은 조명방식을 꾀한 것은 건물 전체를 흠뻑 '적시는' 데 목적이 있었다. 그렇게 함으로써 중량감이 느껴지지 않는 분위기를 연출하고, 건물이 주변환경으로부터 부각되도록 했다."

준공된 사옥은 설계면에서도 기존의 고착화된 고정관념을 깬 개성이 강한 현대식 건축물이었지만 정보화 부문에서도 21세기형 사옥으로서 손색이 없도록 지어졌다. 당시 사옥의 정보화체제 구축을 담당한 태창정보통신은 가상의 비즈니스 공간을 창출한다는 계획을 수립한 뒤 이중바닥을 설치하여 근거리통신망(LAN)은 물론 장차 화상회의시스템 체제까지 도입할 수 있도록 하고, 조명 · 전력 · 공조 등 모든 기능을 통제하여 쾌적한 실내의 체감환경을 조성하는 자동제어시스템, 자동개폐도어시스템 등의 전산망을 구축했다. (시스템장비 Bay5000 등 전산설비 설치는 유어스사가 담당했다.)

현대식 외관과 실용적인 사무공간에 푸른 정원까지 더하여 나무랄 데 없는 조화를 이룬 사옥은 직원들에게 휴식과 여유를 제공해 주었다. 특히 조경은 너그러운 한국인의 미소를 띠고 있는 석장승과 연꽃을 심은 석수조, 석등, 맷돌 등 전통의 문화유산들을 계속 추가하여 전통과 자연이 하나로 어우러지도록 했다. 1996년 10월에는 창업주 고 유판석 사장의 흉상을 설치하여 임직원들이 창업의 의지와 정신을 되새기게 했다.

사옥의 설계와 건축방식을 주제로 한 연구논문이 발표될 정도로 독창적인 건축물이라는 평가를 받은 사옥은 '1997년도 대구건축대전 작가상' 을 수상했다. 뭐든지 하면 확실하게 하는 유재성 회장의 성격이 사업 외적인 곳에서도 유감없이 발휘되었다는 것이 주변의 후평이었다.

1996~2001

품질관리 활동 진행실적

1986.	품질관리분임조 규정 제정
1987.	사내 분임조 등록-15개 분임조
1988.	사내 분임조 경진대회 개최
1992.	분임조 6개조로 재편성
1992.10	품질관리 표어 현상공모
1992.12	양사 생산부 분임조 활동 발표회
1996. 5	분임조 재편성 및 사내분임조 등록 22개 분임조로 확대
1996. 7	사외분임조 등록
1996.12	한마음 수련대회시 분임조 발표회 개최
1997. 3	기술분임조 운영 요령집 발간
1998. 6	제3회 품질관리분임조 경진대회 개최
1999. 6	제4회 품질관리분임조 경진대회 개최

품질경쟁

1994년에 들어와 자동차산업의 지속적인 활황과 조선 · 전기 · 전자산업의 급속 신장에 힘입어 판재류시장이 크게 활기를 띠자, 포스코는 그해 6월 판매전담회사인 포스틸을 신설하여 판매점에 대한 업무를 모두 이관했다. 한편으로는 유통구조를 개선하기 위해 판매점을 대형화하고 대규모 실수요자와의 연계판매를 강화한다는 목표를 설정하고, 1차적으로 열연 6개, 냉연 7개 등 13개사에 대해 포스코가 20%의 지분으로 참여하기로 했다(실제 참여지분은 19%였다). 그 대상 업체로는 경인지역은 한일철강 · 문배철강 · 금강철강 · 창화철강, 중부권은 동양철강 · 대창철강 · 동명강판, 호남지역은 부국철강, 경남은 삼현철강 · 세운철강 · 동명철강, 그리고 경북은 태창철강과 신라철강을 선정했다. 포스코는 또 그해 7월 직거래 4백70개사를 44개사로 대폭 축소하고 나머지는 판매점의 연계판매로 전환했다. 이로써 포스코(mill)와 그 유통망(CSC)의 관계가 어느 정도 정립되기에 이르렀다.

1994년의 국내 CSC의 매출액은 1조 3천8백억 원으로 전년의 1조 5백75억 원에 비해 30% 이상 증가했다. 부문별로는 냉연이 8천8백61억여 원으로 전년의

품질방침(quality policy)

태창가족은 고객의 기대와 요구를 항상 만족시키는 고품질의 제품과 서비스를 제공함으로써 고객의 사랑을 받는 21세기 초일류 기업으로 성장하기 위하여 생산본부장을 경영대리인으로 임명하며, 전 임직원은 다음의 품질목표가 달성될 수 있도록 끊임없이 노력해야 한다.

1. ISO-9002 품질시스템 요건에 적합하도록 각자의 책임과 의무를 다한다.
2. 축적된 기술과 문제점을 찾아 개선함으로써 지속적인 품질향상을 도모한다.
3. 품질보증에 장애가 되는 요소를 사전에 예방하고 즉시 시정하여 재발을 방지한다.
4. 자발적인 참여와 조직 상호간의 유기적인 협조로 이를 실천해 나간다.
5. 최고의 품질제품을 생산하고 최선의 서비스를 제공한다.

6천9백억 원에 비해 27.7% 성장했고, 열연은 5천억원으로 전년의 3천6백36억원보다 35.8%가 증가했다. 경기전반에 걸친 호황으로 열연 · 냉연 모두 공급부족 현상이 나타난 결과였다. 이는 CSC업체들의 경영실적으로 이어져 경상이익 증가율이 일반 제조업체를 상회했다. 그러자 1994년 하반기부터 CSC 설비의 신증설 러시 현상이 나타나면서 공급이 수요를 추월했다. 수치로 말하면, (1994년에) 강재가공 수요량이 열연 2백57만톤, 냉연 1백20만톤인데 비해 가공능력은 열연 3백30만톤, 냉연 1백91만톤으로 열연 70만톤, 냉연 71만톤의 설비가 과잉이었다. 이런 현상은 1990년대 후반으로 갈수록 더욱 심화될 전망이었다.

마침내 생존경쟁시대에 진입한 CSC업계는 기존의 물류 및 전 · 절단의 단순가공 기능에서 탈피하여 각자 품질향상, 물류비용 및 원가절감, 납기단축, 서비스개선 등 생산성을 올리기 위한 대책 마련에 고심했다. 태창 역시 1995년에 '품질경쟁 시대에 대비한 생산경영체제의 안정' '개방시대에 대비한 세계적 기업으로서의 체질개선' 의 두 가지 경영목표를 정하고, 그 일환으로 ISO인증 획득 작업을 시작했다. 기업마다 독특한 생존전략을 구사할 수 있지만 품질은 예외가 없다. 태창 역시 품질경영을 최우선 과제로 삼은 것이다.

그러나 ISO인증 획득은 중소기업이 추진하기에는 어려움이 많았고, 현실적으로 ISO인증을 획득한다고 해서 당장 생산력이 눈에 띄게 증가하거나 수출이 비약적으로 증가하지는 않는다. 그것을 알고 있었지만 직원들이 스스로 품질에 대한 중요성을 자각하고 자신감을 향상시킨다는 측면에서 ISO인증 획득작업을 추진했던 것이다.

냉연제품 등 고급강판을 주로 취급하는 신라철강이 먼저 ISO-9002 인증작업을 시작했다. 1995년 2월에 추진팀을 구성한 신라철강은 품질매뉴얼 21항목, 일반 규정 및 품질규정 65항목, 작업 및 검사표준 42항목 등 총 1백28개의 품질항목을 정한 후 품질방침과 실천지침을 제정하고, 각 부서별(혹은 직급별)로 담당업무와

①

②

① 신라철강 ISO-9002인증획득 (1996. 6)
② 태창철강 ISO-9002인증획득 (1997. 2)

역할을 부여했다. 아울러 QA 매뉴얼 등을 제작하여 배포하는 등 전사적인 품질관리 분위기를 조성함으로써 1996년 6월에 국내 CSC 업계에서 가장 먼저 전 공정에 걸쳐 ISO-9002 품질인증을 획득했다.

신라철강이 ISO인증을 획득하고 다음 달인 1996년 7월부터 ISO인증 획득 작업에 착수한 태창철강은 작업을 시작한 지 불과 7개월 만에 인증심사를 통과했다(1997년 2월). 작업 초기에 각 본부 단위의 부서명칭이 다른 점 등 몇 가지 문제점이 있었지만, 신라철강의 지원을 받아 별 어려움없이 해결했다. 이처럼 신라철강과 태창철강이 국내 철강유통업계에서 가장 먼저 ISO인증을 획득함으로써 기대했던 대로 전 직원이 품질경영에 큰 자신감을 가지게 되었다. 또한 국내 CSC업

계에 ISO인증 획득 작업의 물꼬를 트는 역할을 했다.

한편 1995년 9월에는 태창기술연구소를 설립하여 품질경쟁에 박차를 가했다. 당시 태창정보통신을 모태로 정보기술팀, 생산기술팀, 전략경영팀으로 구성된 기술연구소가 공식 출범함으로써 태창철강은 병역특례, 세제, 정부지원 확대, 자료수집 등에서 혜택을 받게 되었다. 당시 기술연구소 소장에 유상진 교수를, 선임연구원에 장명숙 씨를 각각 발령하는 한편, 최동오 태창철강 영업부장을 선임연구원으로, 기획조정실 이시오 사원 등을 연구원으로 발령했다. 신축 중이던 본사 사옥을 사용하기로 한 연구소 –당초 태창정보통신이 확보한 부지에 연구소 건물을 신축하려고 했으나 5백평이라 좁을 것 같았다. – 는 유재성 회장이 당부한 대로 직원들의 정보마인드를 향상시켜 시대의 빠른 흐름에서 균형을 갖출 수 있도록 먼저 PC프로젝트, PC통신, 인터넷사업 등을 우선적으로 추진했다.

연구소 설립 첫해에 인터넷을 개통하고 회사 소개, 코일서비스센터 소개, 제품 소개, 홍보 및 구인정보 등의 콘텐츠로 구성된 홈페이지(http://www.tc.co.kr)를 개설했다. 이듬해 3월에는 전 직원이 전자메일을 이용하여 문서를 수발할 수 있도록 했다. (홈페이지는 이후 2000년 10월에 전사적 포털 사이트로 재구축하여 'http:// www.tcfrontier.com.' 으로 주소를 변경했다. 뒤이어 e-비지니스의 전초 단계로 운영될 태창철강(www.tcsteel.co.kr)과 신라철강(www.shillasteel.co.kr), 티시그린(www.tcgreen.com)의 홈페이지도 함께 구축했다.)

전계열사 홈페이지인 www.tcfrontier.com

연구소는 또한 당시 세계적인 전자상거래 표준방식으로 확산되고 있던 CALS (Computer Aided Logistic Support) 시스템을 도입하기로 하고, 제품 및 공정의 설계에서부터 기술개발 · 생산 · 상품의 유통에 이르는 모든 데이터를 표준화하는 작업을 시작했다. 유재성 회장은 1996년 6월 21일, 태평양 연안 13개국이 참가한 제1차 아시아태평양지역 경영학회에 참석하여 '한국 코일서비스센터의 CALS 수행전략' 이라는 타이틀로 CALS시스템 도입전략을 소개했다. 이 CALS시스템

아시아태평양지역 경영정보학회(D.S.I. 22nd Annual Meeting) 참석(1991. 11. 24 ~ 26)

은 '마인드의 확산 –업무구축의 표준화 –정보화 기반의 구축 –CALS시스템 도입 – CALS시스템 평가' 의 5단계로 진행되고 있었다. 따라서 1997년 ISO인증 획득과 코스티스 개발을 완료함으로써 3단계까지 진행된 셈이었다.

그러나 1997년에 잠깐 사이에 한국경제가 IMF 관리체제로 떨어지면서 장기적인 투자가 필요한 기술연구소를 폐쇄하고 말았다. 품질경영은 계속 유지했으나 CALS시스템은 결국 미완성으로 남게 되었다. 또한 기술연구소를 유지, 발전시키지 못한 커다란 아쉬움이 남았다.

최대의 투자 __ SFC공장

한편, 신라철강이 ISO인증 획득작업을 시작한 1995년에 티시테크의 유재구 사장이 아이디어를 냈다. 티시테크가 사용하고 있던 포항제1공장을 현대중공업의 협

력업체(중장비부품 생산전용공장)로 함으로써 사업을 안정시킬 수 있다는 것이었다. 그해 8월에 티시테크를 방문한 김형벽 현대중공업 중장비사업본부 사장에게 이런 제안을 하자 김사장도 이를 긍정적으로 받아들였다.

그 무렵 현대중장비는 중장비부품 1가지 모델에 대해 1키트(한 부위) 임가공을 하고 있던 티시테크에 이미 기술적으로는 합격점을 주고 있었으나, 포항제1공장의 규모와 시설에 대해서는 만족하지 않고 있었다. 그 때문에 협력업체 선정에 걸림돌이 되자 SFC 전용공장을 신설하는 방안이 제시되었다.

"외주물량을 월산 1천3백 톤에서 2천5백 톤 수준까지 점진적으로 확대하는 방안을 현대측에서 먼저 제시했으나 포항공장의 부지가 협소하고 시설이 빈약한 것이 걸림돌이 되었다. 유재구 전무와 나는 현대중공업에서 물량만 안정적으로 공급해주면 최고경영층에 공장 신축을 건의하겠다고 대답하고, 그때부터 현대 측과 전용공장 신설 문제를 검토하기 시작했다."

| 배돌암, 당시 생산부장 |

결국 티시테크가 SFC전용 신공장을 건설하면 현대중공업이 중대형 굴삭기에 들어가는 부품을 시작으로 물량을 안정적으로 공급하는 것으로 결정이 나고, CNC 화염절단기를 포함하여 기계절단, 벤딩, 가공 등 현대중공업이 보유한 총

티시테크 설비현황 (1995년)

설비명	대수(대)	두께(mm)	최대폭(mm)	길이(mm)	속도(mm/분)	토치수	설비제작사
CNC 가스 절단기 (IK-3000D)	1	6-100	4,500	40	100-1,200	9	일본 고이께
Plasma 절단기 (MYNUC)	2	6-30	4,000	40	2,400	1	일본 고이께
Framme Line (IK-600C)	1	6-60	600	24	100-1,000	3	대우산기 고이께
Frame Planer (SH-5400)	1	6-200	4,500	40	100-1,200	20	신흥

SFC공장 후판 적치장 입고부분(2000. 촬영)

46대의 설비를 1996년 상반기까지 연차적으로 티시테크로 이전하기로 했다. 당시 티시테크의 능력으로는 이 사업이 다소 버거운 감이 없지 않았으나 때마침 정부의 중소기업 육성방침이 결정되면서 현대그룹이 (계열사를 축소하기 위해) 전향적인 자세로 협의에 임했기 때문에 설비이설 및 기술지원 방식, 가공비 문제 등이 비교적 순조롭게 타결되었다.

설비이설 방식에 있어서는 티시테크가 무상임대 방식을 요구한 반면 현대측은 매각을 주장했다. 이 문제는 여러 차례 논의를 거듭한 끝에 결국 임대조건으로 설비를 이설하기로 했다. 또한 조업이 안정될 때까지 현대중공업 측이 기술을 지원하는 것으로 원칙적인 합의를 보았다. 톤당 가공비는 28만 원을 제시한 현대중공업 측과 34만 원을 주장하는 티시테크 간의 의견 폭이 좀처럼 좁혀지지 않다

현대중장비와 SFC사업 조인식 서명(1996.6.27)

가 30만6천 원으로 최종 타결되었다.

공장의 레이아웃은 당초 중앙강재의 설비 배치를 모델로 할 생각이었으나 중앙강재의 생산과장으로 근무하고 있던 윤호일 씨의 도움으로 물류이동이 빠르고, 정확한 재고 파악 등 생산성이 높은 레이아웃으로 개조했다. 그후 태창철강에 경력사원으로 입사(1996년 10월)한 윤호일 씨는 1대당 6천만 원의 제작비가 소요되는 커팅 테이블 및 하부구조물을 불과 4천만 원의 원자재비로 2개월에 걸쳐 6대분을 제작, 영구적으로 사용할 수 있도록 하는 등 비용절감에 크게 기여했다.

1996년 6월 27일, 1년 3개월 간의 긴 줄다리기를 끝내고 현대중공업과 그해 4월에 티시테크로부터 SFC사업을 인수한 태창철강 사이에 조인식을 가졌다.

① 현대중장비측 관계자들과 기념촬영(1996.7.1)
② 포크레인 2대의 기공식 축하행사
③ SFC기공식 시삽장면

태창철강이 SFC사업을 인수한 것은 SFC 전용공장을 신축할 수 있는 부지(포항시 남구 대송면 옥명리 포스코제3연관단지 555번지, 6천2백79평)를 확보해 두고 있었고, CSC와 SFC를 연계하여 전후방 연관사업의 시너지효과를 올린다는 사업모델을 생각해 두고 있었기 때문이다. 즉 CSC의 단순 1차가공과 SFC의 정밀 2차가공 물량을 유기적으로 연결함으로써 새로운 시장을 창출하고 신규 고객을 유치한다는 계획이 있었다. 공장동(3천3백10평)과 사무동(4백6평)을 구분한 SFC공장은 총 1백10억 원이 소요될 예정이었다. 이는 창업 이후 최대의 투자로 당시 태창철강이 SFC사업에 거는 기대의 정도를 반영했다.

SFC공장은 1997년 3월 1일 준공을 예정으로 1996년 7월 1일 착공했으나 관할관청의 행정지연으로 공기(工期)가 3개월이나 줄어들자 비상이 걸렸다. 현대중공업과 약속한 날짜는 어떡하든지 지켜야 했기 때문이다. 그 대책은 각 부문이

모두 동시에 출발하는 것이었다. 즉 한쪽에서 공장을 건설할 동안 다른 한쪽에서도 작업을 진행하는 것이었다. 예컨대 펀치프레스 담당자, 화염절단 프로그래머 등이 현대중공업에 파견되어 현장감각을 익히고 기술을 습득하는 것이었다.

1997년 1월에 공장동이 완공되자 화염절단기 4대, 기계절단기 5대, 성형 · 절곡기 8대, 소성가공 장비 8대 등 총 26대의 생산장비가 현대중공업에서 SFC공장으로 옮겨지고, 티시테크가 보유하고 있던 화염절단기 2대도 SFC공장으로 이전했다. 2월 26일 준공검사를 마치고 예정대로 3월 1일 정상조업에 들어간 SFC사업부는 8월까지 이미 그해의 매출목표(55억 원)를 달성하고 매출목표를 상향조정했다.

SFC사업을 태창철강에게 인계한 티시테크는 조선 및 강교시장을 주 타깃으로 용단사업에 전념했다. SFC사업부와 시장을 구분함으로써 중복 투자를 피한 것이다. 그 후 유재구 사장과 유재철 상무는 1998년 9월에 티시테크에서 완전히 손을 뗐다. 그들은 보유하고 있던 티시테크 주식 9만 주를 모두 처분했다.

꿈의 경영

SFC공장도 예외없이 푸른공장으로 탄생했다. 따라서 이쯤에서 태창, 아니 더 정확하게는 유재성 회장이 조경사업에 그토록 큰 공을 들이는 이유를 설명할 때가 되었다. 한마디로 조경사업은 유재성 회장 개인의 신념이자 목표였다. 임직원들의 표현을 빌리면, 그것은 '꿈의 경영' 이다.

유재성 회장이 조경에 관심을 보이기 시작한 것은 거슬러 올라가면 28세가 되던 1973년이었다. 그 전해에 살고 있던 북성로 이층집의 기둥이 무너지자 가족이 산격동 여관에 머물면서 산격동 1382-51에 집을 새로 지었다. 그때부터 직접 건축현장을 감독하고 정원에 연못을 만들고 나무와 난초를 심고 개와 새를 길렀다. 그러한 개인적인 취향이 있는 데다가 그 후 외국 방문길에 마주친

SFC공장 내부 작업 모습 (1999 촬영)

티시그린 홈페이지(www.tcgreen.com)

공원들이 '꿈의 경영' 을 싹트게 했다.

어딜 가나 쉽게 만날 수 있는 작은 공원들이 도시와 공해에 찌들린 현대인들에게 어떤 영향을 미칠지를 생각했던 것이다. 특히 캐나다 토론토에서 마주친 호수 위의 공원에 깊은 감동을 받았다. 그 후 유재성 회장은 1981년 이현공장을 시작으로 기업이윤의 사회환원 차원에서 조경사업을 추진했다.

그 후 신설하는 공장마다 '푸른 공원' 을 테마로 조경사업을 실천함으로써 철강회사의 딱딱한 이미지를 일신하고 직원들과 지역민, 또한 고객에게 아늑한 휴식공간과 문화공간을 제공했다. 공장을 방문하는 사람마다 '공원 속의 공장' 인지 '공장 속의 공원' 인지 모르겠다고 말했다. '푸른 공장' , '낭만이 있는 회사' 는 이미 업계에서도 태창철강을 상징하는 이미지가 되었다. 이것이 바로 유재성 회장이 변함없이 조경사업을 실천하는 목적이자 바람이다.

이러한 푸른공장을 위한 조경사업은 좀 더 발전했다. 유재성 회장은 그동안 조경사업을 하면서 스스로 익히고 터득한 지식과 경험을 토대로 대규모 테마공원을 조성할 계획을 세웠다. 세계 어느 나라의 공원과 비교해도 조금도 떨어지지 않는, 가장 한국적인 테마공원, 즉 문화예술공간을 조성하는 것이 유재성 회장의 꿈이자 계획이었다.

1996년부터 전국을 대상으로 부지를 물색하는 한편 1997년 5월에 태창철강과 신라철강의 조경인력을 중심으로 (주)티시그린(TC-GREEN)을 설립했다. 티시그린은 한국의 고유 수종을 식재하고 그 관리를 전산화하는 등 선진국의 조경 및 공원관리기법을 축적하는 한편 대규모 테마공원사업을 준비했다. 마침 경주 부근에 적당한 부지를 발견하고 그들을 저울질하면서 공원사업 진출 시기를 가늠했다. 그러나 1997년 말, 청사진을 펼치기 직전에 IMF 외환위기가 돌출하자 공원조성사업을 당분간 유보 했다.

몽골 울람바툴 시장과 함께 백화점 건축 협의 진행 모습(1997. 2)

IMF의 악몽

90년대 중반에 들어와 태창철강이 또 하나 비중있게 추진한 것이 해외시장의 개척이었다. 1994년에 국내 철강유통업체로는 처음으로 해외에, 그것도 까다롭기도 소문난 중국시장에 진출한 후 자신감이 붙은 것이다.

중국 다음으로 주목한 시장이 몽골(Mongol)이었다. 몽골 역시 중국과 마찬가지로 개방정책을 펴고 있었다. 때문에 태창철강의 의지만 확실하면 시장 진입에 큰 어려움이 없을 것 같았다.

1996년 2월에 몽골을 방문한 유재성 회장은 몽골정부의 각료와 정치인, 현지 기업인들을 만나 철강시장 진출 가능성을 타진한 후 그해 6월에 현지업체인 TTD사와 몽골현지 합영회사 설립합의서에 조인했다(중국과 마찬가지로 몽골도 현지업체와의 합자투자가 빠르고 유리했다). 당시 몽골 현지 신문들은 유재성 회장이 제시한, 한국과 중국과 몽골을 하나의 벨트로 연결하여 상호 긴밀한 경제협조 및 지

① 포스-현대 CSC 착공식 때 인도전통행사인 푸자(pooja)가 진행되고 있다 (1997.11.19)
② 착공식에 참여한 관계자들 (왼쪽에서 두번째 유재성 회장, 현대측 고 이경재 전무,포스코측 김용운 부사장, 신충식 전무, 정진희 상무, 최종두상무, 여완구 부장)

원체제를 갖추는 것을 골자로 하는 '뉴이코노믹 몽골리안 벨트'를 침체된 몽골 경제 회복에 도움이 되는 프로젝트라고 소개했다. 그러나 TTD사와의 합작 건은 1997년 말, 아시아 금융위기라는 전혀 예상치 못한 악몽이 시작되면서 무기한 연기되고 말았다.

그런데 신라철강은 IMF 위기가 닥친 1997년에 냉연CSC를 앞세우고 인도에 진출했다. 태창철강은 포기하고 신라철강은 끝까지 밀어붙인 결과였지만, 그에 대한 평가는 단순하게 비교하기 어렵다. 태창철강이 단독으로 몽골 진출을 계획했던 데 반해 신라철강은 현대자동차라는 듬직한 파트너가 있었던 것이 큰 차이였다.

신라철강은 다음과 같은 과정을 거쳐, 또한 목적을 가지고 인도에 진출했다.

1991년 집권한 인도의 라오 총리는 산업가동률 저하, 외환부족, 인플레이션, 재정적자 등 인도경제 전반의 구조적 위기를 극복하고자 그해 6월 공기업 민영화, 경제자유화 등을 골자로 하는 혁신적 경제정책을 발표했다. 이러한 외국인

포스-현대 인도코일센터 내부 전경

투자전략은 지리적 이점을 업고(인도는 동남아, 중동 및 유럽시장과 인접해 있어 삼각 무역지대 및 투자확대 전략 중심지로서 매우 유리하다.) 미국, 일본 등의 다국적기업을 유치하는 데 성공했다.

1994년까지 인도의 저렴한 노동력에 의존한 소규모 투자로 일관하던 한국 업체들도 1995년부터 자동차, 컨테이너, 전자통신부문의 대기업들이 인도 진출을 본격화했다. 현대종합상사를 앞세운 현대자동차는 인도 현지에서 승용차를 생산하기 위해 부품 현지화 등 인프라 구축작업을 시작했다. 인도의 자동차 생산량은 1990년 36만 대에서 1994년에 49만 대로 증가했으나, 9억 명에 달하는 인도의 인구수를 감안할 때 2000년에는 승용차 총잠재수요가 3백만 대에 육박할 전망이었다.

현대자동차는 준비작업으로 인도(印度) 마드라스 남쪽 이룽가투코타이(Irungattukottai) 시프콧(Sip cot) 공단지역에 연산 10만 톤 규모의 냉연CSC를 도입하기로 하고(당시 사업명이 '포스 · 현대 인도 마드라스 CSC사업'이었다.) 신라철강 등 국내 유력한 CSC업체에 참여 의사를 물었다. 신라철강, 대현정밀, 포스코개발의 컨소시엄, 현대중공업, 신호기전 등이 경쟁하게 되었으나, 신라철강은 기술과 경험 면에서 충분히 경쟁력이 있다고 판단하고 450만 달러의 견적가를 제시했다. 그 후 2개월간 견적가와 조업지도 기간 조정 문제를 놓고 몇 차례 협상을 반복한 후 1997년 8월 24일자로 현대측으로부터 인도 CSC사업 시행자로 확정되었다는 통보를 받고 11월 10일 계약절차를 마쳤다.

그러나 불과 보름 후부터 상황이 급변하기 시작했다. 한국정부가 IMF에 구제금융 신청 의사를 비공식적으로 전달했다는 소식이 전해지면서 환율이 폭등하자 현대 측은 당초 견적서 제출시 적용했던 외화계약(기준환율 8백92.6원) 대신 원화계약으로 수정할 것을 요청했다. 신라철강이 이를 수용하고 인도에 진출한 것은 해외사업의 경험을 쌓기 위해서였다. 해외시장 진출은 모든 기업의 계획이자 목표이기 때문이다.

밖으로의 위기

태창철강의 몽골 진출을 무산시킨 IMF 위기의 원인은 일반적으로 태국에서 시작되어 말레이시아, 필리핀, 홍콩, 인도네시아, 그리고 한국으로 확산된 '금융위기'였다고 말한다. 그러나 그렇게 단순하지 않았다.

한국경제는 이미 그 전에 체질이 약해질 대로 약해진 상태였다. 국가경제의 기둥인 경상수지는 1990년부터 1997년까지 계속 적자였다. 특히 김영삼 대통령이 집권한 1993년부터 1997년까지 경상수지 적자 폭이 컸다(5년간 4백56억 7천만 달러가 적자였다). 1996년부터 한보와 삼미 등 대기업까지 연쇄부도를 내던 차에 '아시아 금융위기'가 파급되자 외국투자자들과 함께 대외 결제수단인 달러가 일시에 빠져나갔다. 그것은 지극히 당연한 현상이었다.

지방경제는 이미 파탄에 이르고 있었다. 대구는 1995년 말부터 영세한 건설업체를 시작으로 부도가 나다가 1997년에 조강류 유통업체 5, 6개사가 거의 동시에 부도를 낸 철강업계로 확산되었다. 그때부터 은행권의 어음할인이 중단되자 비교적 재무구조가 튼튼한 기업도 자금난에 몰려 힘없이 넘어가기 시작했다. 특히 한보철강의 부도(1997년 1월 23일)는 순식간에 철강시장을 혼란에 빠뜨렸다.

한보 사태 이후 부도의 공포가 확산되자 태창철강은 대손방지에 최대의 역점을 두면서도 한보의 주거래업체들을 상대로 영업활동을 강화하는 노력을 게을리하지 않았다. 그러나 연초부터 자동차노조가 총파업에 들어간 데다가 미국과 EU의 통상공세로 수출이 격감하고, 더욱이 정부의 2차량 중과세, 유류특소세 인상, 교육세 신설, 유가자유화 등의 조치로 자동차수요가 급감하면서 철강업계의 부도율이 수직으로 상승했다.

3월에 대구지역 내수경기가 완전히 꽁꽁 얼어붙은 상태에서 태창철강은 판매보다는 채권관리와 선별판매에 역점을 두는 내실경영으로 전환했다. 4월에 1만7천1백12톤을 판매하여 월간 판매로는 최고치를 기록했으나, 5월부터 열연

의 공급불균형과 재고부족으로 매출이 빠른 속도로 감소했다. 수익률은 이미 4월부터 적자로 반전했기 때문에 영업목표를 판매증대보다 목표이익 달성에 초점을 맞추고 3차에 걸쳐 단가를 인상하고, 저마진 거래처를 고마진 거래처로 유도하고, 물류비용을 절감하고, 매월 영업이익 분석자료를 활용한 팀별 경쟁을 유도하는 등 손익개선에 최대 역점을 두었다. 아울러 포스틸 매입활동을 대폭 강화하여 8월에 경상이익을 흑자로 반전시켰다.

1997년 전체적으로는 1996년에 비해 1백92억 원이 증가한 7백80억 여 원의 매출실적과 3억원의 순이익을 내었다. (신라철강 역시 흑자를 내었으나 티시테크와 SFC부문의 적자가 워낙 컸기 때문에 태창 전사적으로는 12억 원의 적자를 기록했다.) 그러나 1997년 12월 6일 한라중공업의 부도로 10억 원의 부도채권이 추가되자(1997년에만 총26억 원의 부도채권이 발생했다) 간신히 딛고 있던 벽돌이 일시에 무 지듯이 심각한 자금난에 봉착했다.

자금을 구하기 위해 백방으로 쫓아다니는 한편 포스코가 요구한 부채비율 개선노력도 병행했다. 당시 부채비율은 7백17.8%로 1996년 12월의 6백7.15%에서 다소 나빠진 상태였다. 이에 대해 1998년 1월까지 4백92.19%로 줄인다는 재무구조 개선 방안을 마련하고 매출채권 감소 및 재고감소, 유가증권 및 수목 매각, 예적금 만기 및 받을어음 할인, 부가세예수금 상계처리, 미수금 및 부도어음 회수 등의 방법을 동원하여 1997년 12월에 부채비율을 5백97%로 낮추었다. 또한 15억 원을 증자하여 총자본금을 45억 원으로 늘렸다(신라철강도 1997년 5월에 8백38.47%에 달했던 부채비율을 12월까지 6백84%로 낮추고, 12월에 20억 원을 증자하여 총자본금을 40억 원으로 늘렸다). 이처럼 재무구조를 개선하는 한편 12월에 임가공영업본부를 영업본부에 통합하고, 기획조정실과 관리본부 업무팀을 관리본부 관리팀으로 통합하고, 관리본부의 포항관리팀과 포항구매를 담당하던 업무팀을 관리본부내 포항팀으로 통 · 폐합하는 등 구조조정을 단행했다(동시에 신라철강의

SPC사업부를 티시테크로 이전하고, 태창정보통신의 운영팀과 개발팀을 개발팀으로 통합하는 등 태창 전사적으로 조직개편을 단행했다). 그러나 이러한 자구노력도 1997년 말 환율이 폭등하고 외화 수급기능이 마비되자 별반 효과가 없었다.

결국 진짜 위기는 1998년에 시작되었다. 연 에 한라중공업까지 부도를 내는 상황에서 누구도 내일을 장담하지 못했다. 신규투자는 물론 이미 시작한 투자사업까지 보류하고 대량 정리해고를 단행하는 등 모든 기업이 생존에 급급했다.

1997년에 26억 원의 부도채권이 발생한 태창철강 역시 매일매일 부도의 문턱에 서 있었다. 그 무렵 사업을 포기하는 기업들이 많았으나 아무도 그들을 비난할 수 없었다. 국가부도까지 우려되고 있는 상황에서 기업이 의지할 건 오직 자신들뿐이었다. 어려운 상황은 이미 부도를 낸 기업이나 태창철강처럼 버티고 있는 기업이나 다를 게 없었다. 있다면 한 가지, 끝까지 사업을 포기하지 않겠다는 각오였다. 당시 유재성 회장은 99개의 기업이 무너지더라도 마지막까지 생존하는 한 개의 기업이 되겠다는 말을 여러 번 했다. 스스로를 채찍질했던 것이다.

1998년 1월 5일, 신년사에서 유재성 회장은 1997년은 기업 내외부의 환경이 모두 악화되어 대기업의 잇단 부도사태에 이어 주가폭락, 환율급등, 금융기관 부실에 의한 IMF 구제금융 요청, 금리상승 등의 외부환경과 영업환경의 악화, 잦은 대손, 1996년에 비해 확대된 적자폭으로 안타까운 해였다고 술회했다. 게다가 1998년 역시 호전될 기미가 보이지 않고, 설비투자, 재정지출이 대폭 축소될 것이며 경기침체와 산업구조 개편에 따른 기업들의 대량부도 및 대량실업 등의 어려운 상황이 계속될 것이라고 전망했다. 아울러 전 임직원들에게 회사와 고락을 함께 하는 고통분담의 정신, 긴축경영을 기조로 한 원가절감과 재무구조의 개선, 신수요 창출과 적정설비 유지 등의 혁신적인 경영전략에 적극 동참하여 난국을 타개할 것을 호소했다.

의지는 강했지만 그러나 현실은 안심할 수 없었다. 거의 매일 운영자금이

최악의 경제상황이 진행된 1998년 시무식

바닥이 나는 상황에서 거래은행에 할인어음 연장을 요청하고 긴급자금을 차입하여 급한 불을 끄는 임기응변으로 위험한 고비들을 넘겼다(7월부터 9월까지 태창 · 신라 양사가 은행권으로부터 차입한 운영자금만 82억 원이었다). 그러나 포스코는 10월에 태창철강의 결제기일을 80일에서 70일로(신라철강의 결제기일은 135일에서 100일로) 앞당겼다. 태창철강과 신라철강은 11월, 각각 25억 원의 보증사채를 발행했다. 최악의 사태에 대비하여 50억 원의 운영자금을 확보한 것이다.

그런 긴박한 자금난보다 더 가슴 아픈 일은 오랫동안 생사고락을 같이 해온 직원들에 대한 감원이었다. 태창철강은 1998년에 22명을 감원했다(신라철강은 17명, 티시테크 5명, 정보통신 6명, 티시그린 1명을 감원하여 전사적으로 51명을 감원하여 전체 인력이 1997년 말 2백64명에서 1998년 말 2백13명으로 감소했다). 남은 직원들

도 급여 10%, 상여금 2백%를 반납하는 등 모두가 고통을 분담했다. 상여금은 그후 1백%를 더 반납하여 모두 3백%를 반납했다. 2월에도 또 한 차례 조직을 통폐합하여 몸무게를 줄였다(이때 관리본부의 업무팀을 없애고 그 업무를 관리팀으로 이관했다).

아울러 재료비를 비롯하여 노무비, 경비 등 모든 부문에서 절약을 생활화하여 1998년 한해 동안 통신비 8백만 원, 포장비 4천30만 원, 전산유지비 2천만 원 등 총 6천8백30만 원을 절감했다. 1998년 10월에는 태창철강, 신라철강, 티시테크 3사에 대해 자산재평가를 실시하여 고정자산 증가분 1백3억 6천8백만 원을 자본으로 전입했다(자산재평가로 고정자산이 4백57억 8천만 원에서 5백61억 4천8백만 원으로 증가했다).

그나마 이러한 자구책을 시행했기 때문에 1998년에 태창철강 56억 5천만 원 등 태창 전사적으로 총 86억원의 적자를 기록했다(신라철강 22억7천만원, 티시테크 6억 7천만 원이 적자였다). 1992년에 이어 최대의 적자였다. 특히 태창철강의 용단사업(SFC 전용공장)과 신라철강의 평택공장의 적자가 전체 적자의 절반을 차지할 정도로 컸다. 창주태창도 1998년에 적자를 내는 등 기반이 약한 신규사업들의 적자가 특히 컸다.

뜨거운 감자

태창철강의 용단사업은 1998년 4월, 현대중장비가 당초의 매출계획을 5천6백억 원에서 4천2백억원 으로 25%나 하향조정한 것이 치명타였다.

IMF 관리체제 이후 1997년의 대달러 환율이 8백 원대에서 1천2백 원대로 대폭 절상됨으로써, 조선산업은 오히려 일본 등 경쟁국에 대한 가격경쟁력이 높아져 1998년에 최대의 호황을 누렸다. 1998년의 신조선 수주량은 9백99만9천여 톤으로서 전년대비 21.6%가 감소하기는 했으나, 이는 국내 조선업 사상 두 번째로

많은 수주 기록이었다. 특히 세계 최대의 조선사인 현대중공업은 45척, 2백95만 톤을 수주하여 국내 총 건조실적 163척의 27.6%를 차지했다. 그러나 현대중공업은 구조조정을 위해 매출계획을 축소조정했다. 현대중장비에 의존하고 있던 용단사업은 현대중장비의 물량 감소를 고스란히 떠안을 수밖에 없었다. 결국 SFC부문은 4월에 3월의 5억 7천6백여 만 원보다 감소한 4억 3천5백여 만 원의 매출을 기록했다. 4월까지 적자는 6억 4천5백여 만 원에 이르렀다.

6월까지는 어려웠지만 버틸 수는 있었다. 그러나 7월에 현대중공업이 굴삭기의 전 모델의 생산을 중단했다. 12월에는 굴삭기에 이어 중장비 전 기종의 생산을 40일간 중단했다. 결국 SFC공장도 가동을 중단하지 않을 수 없었다. 일부 인력을 감축하고 남은 인력도 1999년 1월 중순부터 2월 중순까지 한 달간 휴가를 실시함으로써 SFC공장은 고정비와 금융비용이 고스란히 적자로 누적되었다.

이처럼 1998년에 태창철강의 가장 '뜨거운 감자'가 SFC공장이었다면 신라철강의 '뜨거운 감자'는 평택공장이었다. 둘의 공통점은 IMF 위기가 시작된 1997년에 가동을 시작한 것이다. 시기적으로 운이 따르지 않은 셈이다(그래서 사업은 運7, 技3이라는 말이 있다. 기술도 중요하지만 운이 따라야 한다는 것이다). 신라철강이 1997년에 평택공장을 건설하게 된 배경을 비교적 자세하게 기록한다.

1990년대 이후의 철강유통업은 물류단계의 축소, 제품포장의 단순화, 가공 및 보관기능의 합리화, JIT 개념의 공장체제 구축 등 수요자 중심으로 발전하고 있었다. 이러한 추세에 따라 포스코는 포항, 광양, 마산, 평택(아산만)에 로로선(Ro-Ro, 포스코가 자체 제작한 코일 해상수송 전용선박) 전용부두와 유통기지를 건설하는 등 해상운송시설을 확충하기로 하고 1995년 12월에 평택항 물류기지 건설계획을 확정했다. (당시 포스코는 제품선적 기준으로 3천9백 톤급의 로로선 6척을 1999년까지 건조하여 연간 1백72만 톤의 코일류를 수송한다는 야심찬 계획을 추진 중이었다.)

평택항 물류기지는 기아자동차 화성공장, 현대자동차 아산공장, 포승공단

신라철강 평택항 코일서비스센터의 시설내역

구분	연면적(평)
공장	1,675
창고	157
기숙사	50
식당	56
기타	157
주차장	89
녹지시설	979
계	3,163

평택항 물류기지 부지조성공사 모습

에 입주하게 될 협력업체들을 지원하는 한편 당시 건설 중이던 동부제강 당진공장의 수도권 공략에 대한 방어막으로 계획된 것이었다. 즉 포스코 중계기지의 역할을 강화함으로써 수도권 시장을 적극 방어한다는 차원이었다. 물류기지 내에는 포스코의 가공 및 보관기능 집약화를 통해 물류의 합리화를 추진하는 동시에 서해안 시대의 철강수요에 대비하고 고객 요구에 부응한다는 차원에서 냉연CSC 건립 및 운영업체 선정 계획도 포함되어 있었다. CSC의 규모는 연산 20만 톤으로 슬리터 라인, 로터리셰어 라인, 미니셰어 라인 각 1기였다.

포스코 평택 물류기지의 냉연CSC 건립 및 운영사업은 운송비 면에서 육상운송에 비해 강력한 경쟁력을 가질 수 있다는 점 외에도 평택항이 향후 철강생산과 소비의 중심지가 될 아시아 전역, 특히 중국과의 교역에 유리한 입지조건을 갖추었다는 점에서 국내 철강업체들의 관심을 끌었다. 1990년대 초에 대구를 탈피하여 국내 철강산업 및 임해산업의 중심지 포항으로 이전한 신라철강에게도 경인지역 공략과 서해안시대에 대비하여 지역적 입체화를 실현하기에 더할 나위 없이 좋은 기회였다. 포스코의 물류기지 건설계획을 입수한 신라철강은 평택CSC 운영

의 사업성을 꼼꼼히 검토하는 작업에 들어갔다.

가장 중요한 관건은 설비가동 후 적정 가공물량을 확보하는 것이었다. 포스코 중계기지의 일일 코일 물동량이 4천500톤~5천톤으로 예상됨에 따라 신라철강의 영업력이면 물동량의 10% 정도는 충분히 유치할 수 있고, 그 정도면 사업성이 있다고 계산했다. 또한 서울 및 경인지역 공단의 자동차 및 가전업체들의 수요만도 대구지역보다 훨씬 많다는 점까지 계산하여 평택 진출을 결심했다.

이처럼 평택 진출을 결정함으로써 태창의 경영전략은 크게 포항 SFC공장 건설과 신라철강의 전국화(동해안에서 서해안까지)에 초점을 맞추었다. SFC공장은 1980년대부터 계속되어온 CSC체제의 완비라는 의미를 가지고 있었고 평택항 진출은 신라철강의 무대를 전국화하는 동시에 국제무대 도약의 전진기지를 확보함으로써 20세기의 대미를 장식한다는 차원에서 큰 의미가 있었다.

1990년대 중반 이후 글로벌화의 급속 진전에 따라 CSC의 경쟁구도가 근본적으로 바뀌어가는 시점에서, 포스코에서 추진 중인 중계기지의 준공과 함께 태창이 확보한 CSC의 노하우를 최대한 활용한다면 인천 부두를 통해 수요자에게 납품했던 종전의 코스보다 한결 나은 서비스를 수요자에게 제공할 수 있을 것으로

신라철강 평택공장 부지를 돌아보고 있는 임직원(1996.8.10)

예상되었다. 또한 수입개방이 되더라도 포스코의 중계기지에서 곧바로 원자재를 받아 가공할 수 있기 때문에 품질 · 납기 · 가격 면에서도 경쟁력을 가질 수 있다는 이점이 있었다. 뿐만 아니라 미국 등 선진 철강사들의 경쟁력이 빠르게 회복되는 가운데 세계철강의 소비와 생산의 거점이 아시아로 옮겨지고 있어 중국, 동남아 시장에서의 경쟁이 그 어느 때보다도 치열해지는 시점에서, 포스코의 전용 부두가 있는 평택항은 다시 없는 요충지였다.

또한 국내 철강산업 구조의 고도화에 따라 시기적으로 과거의 양적인 성장에서 질적인 성장으로 구조를 시급히 전환해야 한다는 점도 소홀히 할 수 없는 요소였다. 수요자의 요구에 신속히 대처하고 선진 철강사와의 품질경쟁에서도 이기기 위해서는 포스코와 손을 잡고 중계기지 활용도를 극대화해야 했던 것이다.

1996년 1월 30일 신라철강은 총 투자규모 64억 원으로, 5피트 셰어 라인, 6피트 슬리터 라인, 미니셰어 라인, 크레인, 대차 등을 기본 설비사양으로 하는 공장건설계획안을 제출했다. 이와 함께 다음과 같이 신라철강이 평택CSC 운영의 주체가 되어야 한다고 주장했다.

제안서를 접수하여 심사에 착수한 포스코는 4월 말 동명강판과 신라철강

첫째, 신라철강은 포스코가 지향하는 유통구조 개선정책 실현의 선두 주자이다. 냉연판매점 중 국내 최초로 코일서비스센터를 설치하여 최고의 품질과 최상의 대 고객 서비스를 제공함으로써 국내코일서비스 업계를 주도하게 되었다.

둘째, 코일서비스센터에 대한 개척자 정신으로 그동안 풍부한 노하우를 축적했다. 관리능력, 고객만족도, 설비의 국산화 노력, 정보시스템 구축 등에서 선구자로서의 노하우가 풍부하다.

셋째, 코일서비스센터 전문 경영정보시스템을 구축해왔다. 태창철강과 신라철강은 자체적으로 업무전산화를 시행했고, 코스티스(COSTIS)를 개발하여 포스코 판매점 시스템 구축 등 1996년 초까지 7개 판매점 계약을 완료했다. 이와 더불어 중국 천진의 포스코강재유한공사의 정보시스템을 구축하고 있다.

넷째, 중국 창주에 태창철강유한공사 설립을 시작으로 코일서비스센터로서 세계화 실현에 선도적 역할을 해내고 있다.

신라 평택공장 건설현장을 방문하고 있는 유재성 회장

을 후보자로 압축한 후 최종 심사에서 신라철강을 선정했다. 사업 추진 방법은 포스코가 부지를 20년간 제공(임대)하면 신라철강이 CSC를 건립하여 운영하기로 했다. CSC의 위치는 포스코 물류기지와 맞닿은 곳으로 평택시 포승면 만호리 소재 평택항 부두였다. 태창이 동해안에서 서해안에 이르는 사업망을 연결하고 향후 중국과의 교역 등 동아시아시장에서의 유리한 고지를 선점하는 순간이었다.

평택항CSC 건설에 돌입한 신라철강은 물류기지(임항창고)와 CSC 라인을 신설하여 1997년 10월부터 가동한다는 목표로 건설공기 준수, 안정적 물량 확보, 정상조업 조기달성, 조기손익분기점 달성을 위한 세부추진계획을 수립했다. 또한 자동차부문의 경우 5대 자동차 제조업체를 1차 벤더업체로 공략하여 월간 9천5백만원의 매출을 목표로 정하고, 가전업계의 경우 충청 이북지역 및 경인지역 업체를 집중 공략하는 등 월간 1만3천 톤 매출을 목표로 하는 영업전략을 수립했다.

평택공장 완공 직후 외부전경(외벽 슈퍼그래픽작업 전의 모습, 1998.6 촬영)

그러나 포스코의 평택 유통기지, 야적장, 임항창고 및 로로선 하역시설 건설공사 등과 맞물린 CSC건설공사는 착공하기도 전에 많은 문제가 예상되었다. 당시 전체적인 항만 및 부지조성 공사는 해운항만청 주관 하에 대림산업이 시행하고 있었고, 평택항 유통기지 공사는 해운항만청의 관리감독 아래 포스코가 주관하고 포스코개발이 시공하고 있었다. 그에 따른 관리 · 감리체계가 마치 거미줄처럼 복잡하게 얽혀 있었다. 게다가 평택CSC 건설을 맡은 청우건설의 덩치가 상대적으로 너무 왜소했다.

공사를 시작할 당시에는 CSC부지를 대림산업이 야적장으로 사용하고 있었다. 게다가 배치도 변경에 따른 건축허가 신청이 15일이나 지연되는 등 한 달이나 늦은 3월 28일에야 착공할 수 있었다. 본 공사에 들어가서도 공장부지가 일부해안을 메운 매립지형이고 지반이 모래층이어서 만조 시에는 예상치 못했던 지하해수

포스코와 함께 장관을 이루고 있는 평택공장 외부전경(2001.9 촬영)

의 과다용출이 나타나 시공을 방해했고, 간만의 차가 9미터나 되어 만조 시 해수가 육지에 스며들어 현장이 여러 차례 침수되는 고통을 겪었다. 게다가 철골반입 및 세우기 공사가 한창 진행 중이던 6월 말경, 철골을 제작하던 거성기업의 부도로 현장 작업이 중단되고 작업자의 농성이 발생하는 등 곤혹을 치루었다. 결국 정식으로 라인가동을 시작한 것은 1998년 3월 31일, 행정적인 업무를 모두 완료한 뒤였다.

"여러 모로 난관이 많았지만 국내 코일센터의 선두주자로서 새로운 서해안 시대를 연다는 개척정신과 해내겠다는 의지로 불굴의 투혼을 발휘했던 공사였다."

| 이봉호, 당시 평택공장 건설 현장감독 |

그러나 완공 후에도 포스코와 인천지방 항운노조 간의 협상이 타결되지 않아 코일을 입고할 수 없었다. 항운노조가 평택 유통기지로 입고되는 모든 코일의 수송을 저지했기 때문이다. 이로 인해 사업을 시작하지도 못하고 수개월 동안 막대한 손실을 입고 있던 차에 연말에 IMF 관리체제로 들어갔고, 관련산업의 위축과 투자심리 냉각으로 평택공장이 위치한 포승지역의 공장 입주가 전혀 이루어지지 않았기 때문에 준공 이후 근 7개월 동안 평택CSC의 가동률은 거의 바닥이었다.

당시 신라철강은 약 1백억 원의 투자금액에 대한 금융비용이 매월 2억 원 이상씩 발생하고 있었다. 따라서 완공시점부터 1998년 상반기까지 약 18억 원의 운영적자를 고스란히 떠안게 되어, 태창의 경영난을 가중시킨 최대의 주범이었다.

한편 중국 창주태창은 사업 첫해인 1995년은 적자를 보았으나 1996년과 1997년에 각각 1백15만1천 위안, 1백50만1천 위안의 흑자를 내었다. 1998년 1월에는 하북성 대외무역경제협력국으로부터 '외상투자선진기술기업' 인정서를 획득하여 조세감면과 소득세 면제혜택을 받았으나 동남아 경제위기의 여파로 3월부터 적자로 반전했다. 값싼 러시아산 후판이 유입되면서 열연가격이 폭락했고, 톤당 이익률이 1997년 136위안에서 1998년에 58위안으로 급락했다. 6월에는 인

중국 창주태창철강의 설립 초기 사진으로 당시 중국과 한국 측 주역들의 모습이 보인다 (1993. 8. 9 ~ 12)

민폐가 평가절하한다는 소문이 나돌면서 가격의 급락, 시장의 혼란, 매입보류 등으로 자사 및 임가공 물량이 모두 격감했다. 결국 1997년 월평균 2천9백46톤(임가공 1천5백67톤)에 이르던 매출량이 1998년에는 월평균 2천2백28톤(임가공 4백81톤)으로 감소했다. 게다가 1997년 말의 불황기에 우대가격을 받기 위해 무리하게 매입했던 재고(6천5백90톤)가 소진되지 않아 금융비용이 증가했다. 매출량 감소, 임가공 감소, 가공단가 하락, 금융비용 증가, JLA 등의 장기미수금 누적 등으로 결국 1998년에 217만2천 위안이나 적자를 내고 말았다. 이는 1996년과 1997년의 누계이익을 모두 까먹고도 6만9천 위안의 누계적자를 남겨 놓았다. 이로 인해 7월 10일 목옥승 사장이 총경리 직책에서 면직되었다. 중국 정부는 JLA-인터내셔널(에이스산업)의 부도에 따른 관련사들의 손실 누적과 경영 부실의 책임을 물어 곽금지(郭金池)를 사장 겸 서기로 임명했다.

① 불황타개 극복을 다짐하고 있는 전 직원의 모습(1997.4.1)
② 창립기념식 장면

위기를 기회로

수치상으로는 1998년이 창사 이래 최대의 위기(적자)였다. 1992년에는 태창철강과 신라철강을 합쳐 총 19억 6천여 만 원의 경상적자를 기록했지만, 1998년에는 전사적으로 86억 원이 적자였다. 그러나 1992년과 1998년의 위기는 성격이 달랐다.

1992년이 내부에서 시작된 위기였다면 1998년은 한국경제와 동남아시아 금융위기 등 외부의 영향이 컸다. 위기의 강도에 대해서도 각 부문마다 약간씩 다르게 해석하고 있다. 예컨대 자금부문은 1992년이 더 어려웠고 영업부문은 1998년이 더 어려웠다고 말한다. 그러나 공통적인 것은 1992년보다 1998년에 덜 당황하고 더 민첩하게 움직이면서 위기에 대응했다. 이미 큰 위기를 경험했기 때

태창철강 · 신라철강 매출액 단위 : 백만 원

구분	태창				신라			
	제품	상품	임가공	합계	제품	상품	임가공	합계
1997	42,746	33,057	2,236	78,039	49,119	21,500	1,327	71,946
1998	26,017	29,236	1,423	56,676	48,127	19,195	4,536	71,858
1999	40,525	31,739	1,980	74,244	69,441	37,813	2,670	109,924

문에 요령이 생긴 것이다.

1999년에 들어와서야 외환 및 금융시장이 안정을 찾고 제조업 가동률이 재상승하는 등 실물경제가 점차 개선되었다. IMF 직후 달러당 2천원대까지 치솟았던 환율은 1천1백원대에서 안정되고 30%대까지 수직 상승했던 금리도 7~8% 수준으로 떨어졌다. 1998년에 조강부문이 생산과 소비 모두 감소했던 철강산업은 조선, 자동차, 가전 등 수요산업이 호조를 보임에 따라 내수증가가 기대되었으나 산업구조의 고도화 등을 감안할 때 회복 속도가 늦을 것으로 예상되었다. 철강 전문가들은 1999년 이후 철강소비는 2~3%대의 저성장이 이어질 것으로 전망했다.

최악의 한해를 보낸 태창은 1999년을 '경영정상화의 해', 즉 그동안의 IMF 관리경영에서 탈피하는 전환점으로 정하고 부문별 경영방침을 정했다. 관리부문은 경쟁력을 갖춘 인적자원 관리 및 조직의 활성화, 긴축관리 유지와 조직의 효율성 극대화에 초점을 맞추었다. 영업부문은 흑자실현을 위한 가치 창출, 기능부문 및 각 부서 간의 협력체제 구축, 창의적 마케팅의 실현 등을 목표로 설정했다. 재료비 및 노무비 절감운동의 전개, 판매 지원의 축인 서비스와 품질확보, 관리대상을 최소화하는 소사장제의 정착 등을 경영목표로 정한 생산부문은 1997년 10월부터 실시한 '공장책임경영제'를 안정시키기로 했다. 즉 단위사업장별로 명확한 생산경영지표를 가지고 책임경영을 실시함으로써 생산경비의 극소화 및 능률의 극대화로 품질 및 가격경쟁력을 강화하기로 했다.

그러나 내수경기는 1999년에도 여전히 침체 장세가 지속되었다. 반면에 정부의 지원을 받은 수출시장이 활기를 띠었기 때문에 영업의 주 타깃을 수출품에 대한 임가공 물량에 맞추었다. 또한 자동차 업계의 사업간 빅딜 및 사업구조 개편이 완료되는 것을 지켜보면서 자동차 생산량 증대에 따른 임가공 물량을 흡수할 수 있도록 소비시장의 변화를 탄력적으로 수용해 나가기로 했다. 기본적으로는 임가공 매출액으로 각 사의 직접제조경비를 충당하고, 생산 및 영업 공조체제의 구축으로 전 사원의 생산성 및 영업마인드를 고취하며, 임가공 물량 확대로 각 공장별 안정조업 물량을 확보하여 라인간 밸런스를 유지하기로 했다.

관리부문에서는 '원가관리시스템 개발', '연봉제 도입', '운송사 재계약' 등의 과제를 정하고 TF팀을 구성했다. 원가관리시스템 개발의 경우, 3개 지역의 공장별 · 라인별 제조원가를 산출하여 원가관리시스템의 프로그램화를 추진하고, 연봉제 도입은 2000년 1월부터 연봉제를 적용하기 위해 제반조사를 시작했다. 4월 1일 구성된 운송사 재계약팀은 운송업체들과 운송비 재계약을 시작하여 약 7%씩 삭감함으로써 태창철강과 신라철강을 합쳐 1998년 대비 2억4천4백만원의 절감효과를 보았다.

특히 유재성 회장은 전사적인 지식경영의 보급과 전 임직원의 의사 전달망(Communication Network)을 활성화하여 활기찬 조직문화의 정착을 기대했다. 이를 위해 창업기념일을 협화상회가 사업을 시작한 1946년 2월 28일로 소급했다(그때까지 6 · 25 전쟁 이후 태창철재가 재출범한 1952년 3월 3일을 창업일로 기념하고 있었다). 3월 1일을 기해서는 재입사한 고재욱 전무를 태창철강 사장으로 발령하고 조남필 신라철강 사장을 유임하여 전문경영인체제를 도입함으로써 성과주의를 정착시키고 임직원들의 도전정신을 자극했다.

뛰면 속도가 나기 마련이다. 이러한 다각적인 노력이 주효하여 3월에 1만 4천여 톤의 매출실적을 올리고 오랜만에 흑자로 돌아섰다(당시 태창철강 1백9.5%, 신라철강 1백2.4%, 태창철강 임가공 1백5.5%, 신라철강 임가공 1백7.9%의 각 부문별 생산계획 대비 실적을 올려 CSC 전 부문이 계획을 초과달성했다). 3월의 흑자를 발판으로 상반기 경상이익 달성을 목표로 4월부터 매출단가 상향조정, 판매마진 우량업체 개척, 주문 처리되고 있는 지정수요자분 코일의 매입 축소 또는 거래단절, 소량다수 수요처의 효율적 관리 등을 골자로 하는 '저마진 거래처 구조조정 조기실현' 대책을 수립하고 시행했다. 또한 신라철강의 평택CSC를 거점으로 문배철강과 한일철강이 선점하고 있는 시화 · 안산공단 지역을 집중 공략하여 새로운 수요처를 개발한다는 구체적인 영업전략을 수립했다.

5월 실적을 마감한 결과 CSC부문이 4월의 3천만 원 적자에서 3천만 원의 흑자로 반전했다. 신라철강도 2천만 원의 흑자를 기록했다. 그러나 용단부문의 부진이 계속되어 전사적으로는 9천4백만원이 적자였다. 계속되는 용단부문의 부진은 후판 수요가 감소한 데다 동종업계의 수주경쟁 심화로 인한 가격하락이 주 요인이었다. 대리점간 후판 판매의 과당경쟁이 벌어진 서울지역의 후판 판매가 특히 저조했다.

그러나 용단사업부문도 이미 1998년 말부터 생산 및 영업부문을 통합 관리함으로써 장비 및 인력의 효율화를 꾀하는 등 대대적인 생존전략을 추진하고 있었다. 한편으로는 현대중장비 측과 부품가공단가 협상에 들어가 1998년과 동일한 수준으로 계약을 체결했다. 1월 말에는 현대중공업 제품의 실수율 증대를 위해 일반 사이즈를 스케치 사이즈로 수정하여 종전의 강재 53종을 1백49종으로 대폭 확대했다(규격자재 및 특수자재를 포함하면 2백20종으로 늘어났다). 이러한 노력으로 1999년 1/4분기에 조선부문 전체로는 27억 2천9백만 원의 매출을 올려 계획량을 초과달성했다.

그래도 용단부문은 수주량이 워낙 많이 줄어 자체적으로는 손익분기점을 넘기가 어렵다고 판단한 경영진은 전사적인 지원체제로 전환했다. 4월 20일 열

린 'CSC 및 SFC 영업관련 종합토론회'에서 CSC 및 SFC 영업, 티시테크의 용단부문 영업을 위해 전사적인 공조체제로 전환한다는 원칙을 정하고 남서해안, 중부경인권 등 그동안 용단영업이 미치지 않았던 지역에 대해서 대대적인 홍보를 통해 용단 임가공 영업의 전국화를 추진하기로 했다. 홍보 컨셉(Concept)은 절단, 밴딩, 용접시설을 모두 갖춘 '통합 CSC업체'라는 점을 부각시키기로 했다. 이러한 전략을 세운 후 SFC부문에 영업 역량을 집결하여 서울지역에 대한 후판 판매를 강화하고, CSC부문의 용단 · 절단 영업을 확대해 나갔다. CSC부문도 대구 · 서울 · 포항 영업 확대, 유통점 판매체제 구축 확대, 마산 · 창원지역에 대한 마케팅 강화, 대구 · 서울 후판 실수요 및 플라즈마 업체 등을 공략해 나갔다.

한편 신라철강의 평택공장은 1998년 5월부터 성주특강의 임가공 물량 3백톤을 시작으로 가동을 시작했다. 7월까지는 1일 2백50톤 생산체제에 머물렀으나 9월에 월 3백 톤이 넘는 현대자동차 아산공장의 물량을 수주하면서 그 동안의 부진을 말끔히 씻어내고 정상가동에 들어갔다. 11월 25일에는 기아자동차 임가공분 1천 톤이 창고로 입고되었다. 1999년이 되자 기아자동차의 슬리터 임가공량이 크게 늘어나 2교대 작업으로도 일손이 달리는 상황이 되었다. 포항공장의 지원도 부족했기 때문에 2월 말부터 2교대 생산체제에 들어갔다. 예상대로 기아자동차가 정상화되고 자동차 경기가 살아나면서 현대자동차 아산공장, 기아자동차 화성공장 등 수출물량의 수요가 폭증하면서 물류창고 증축 문제를 검토할 정도가 되었다.

평택공장은 1999년 7월에 2만65톤을 가공하여 월 2만톤 시대를 열었다. 그동안 부진하던 포항공장도 4월부터 현대정공, 진도, 동국, 포항강판의 물량을 소화하기 위해 풀 가동에 들어가자 당초 평택공장을 증설하려던 계획을 변경하여 포항공장을 증설하기로 했다. 평택공장은 입출하 시스템과 적치 능력 측면에서 효율적이지 못하다는 결론을 내렸기 때문이다. 대신 평택공장과 포항공장의 생산물량을 적절히 안배함으로써 신라철강은 마침내 1999년 12월 2일, 설립 22년 10개월 만

에 연간매출 1천억 원 고지를 넘어섰다.

중국 창주태창도 1998년 말에 경영이 정상화되었다. 그동안 JLA의 코일을 저가에 재매입하여 판매하는 등 JLA의 미수금을 상계하고, 과판매(4만톤) 분에 대한 1백만 위안의 판매인센티브(중국에는 목표량을 초과하면 톤당 25위안의 인센티브를 받는 판매인센티브제도가 있다.)를 받는 등 1998년까지의 적자보전을 완전히 마쳤다.

한편 태창철강은 1998년 11월 14일 창주태창에서 열린 임시이사회에서 '이사장은 중국측이 임명, 파견하고 부이사장 1인은 한국측이 임명, 파견한다.'를 '이사장은 중 · 한이 상호 평등주의에 입각, 각각 담임할 수 있다.'는 내용으로 정관의 개정을 요구했다. 태창철강의 요구는 1999년 3월 임시이사회에서 수용되어 유재성 회장이 창주태창의 이사장에 선임되었다. 부이사장에 곽금지, 총경리에 주경분(朱景芬)이 선임되었으나 9월에 총경리가 대진해(戴振海)로 교체되었다.

중국정부는 1999년에 철강의 수입쿼터를 연간 2백만 톤으로 축소하고 수입을 통제했다. 러시아, 카자흐스탄, 우크라이나 등의 저가 · 저품질 제품들이 유입되어 가격이 하락하고 출혈경쟁이 심화되자 강력한 통제정책을 시행한 것이다. 또한 제철소의 감산정책을 통해 적정가격을 확보하자, 공급이 줄어드는 만큼 9월부터 유통경기가 되살아나 수요가 늘고 가격이 상승하자 창주태창의 적자행진도 상반기에 마감하고 흑자로 전환했다. 주 수요처인 농기계의 적재함으로 사용되는 1.8 ~3mm 사이의 강판을 확보하여 중국의 최대 농기계업체인 산둥성의 시풍집단(時風集團), 쌍력집단(雙力集團)에 월간 1천 톤을 공급하는 등 1백여 개 업체에 월간 3천 톤씩 판매하는 등 총력전을 편 대가였다.

이처럼 근 2년간 경영을 압박한 불안 요인들이 점진적으로 제거되고 태창철강, 신라철강, 티시테크의 생산량도 점차 증가하는 가운데 한국경제도 잔뜩 움추렸던 어깨를 펴기 시작했다. 경기가 전반적으로 되살아나는 가운데 자동차, 가

전 등 철강 수요산업이 서서히 회복세를 보이자, 태창은 2000년 1월 8일 새천년을 맞이하는 '한마음다짐대회'를 개최하고 2000년도 경영목표를 발표했다.

이때 태창철강 37만1천4백 톤(CSC 35만2천 톤, SFC 1만9천4백 톤) 등 전사적으로 1백만 톤(자사 64만2천 톤, 임가공 36만3천7백 톤) 이상의 판매 목표를 세웠다. 금액으로는 총 2천9백10억 원으로 55억 2천만 원의 흑자를 목표로 했다. 이를 달성하기 위한 생산수율 향상과 안전사고 방지, 경영자원의 효과적 조달과 운영 등의 경영지표도 함께 설정했다. 철강유통산업의 중단기 전망이 밝게 나오기는 했으나 한국경제 전체적으로는 여전히 불안감이 남아 있는 상황이었다. 그런데도 이처럼 21세기 첫해의 경영지표 및 경영목표를 공격적으로 높게 잡은 것은 그만큼 자신감이 있었다는 반증이었다. 또한 정작 중요한 것은 목표 수치가 아니라 달성하고자 하는 직원들의 실천 자세라고 생각했기 때문이다.

이날 전 임직원은 아래와 같이 '한마음 결의'를 선서하고, '새로운 세기를 새로운 도약기로'라는 각오를 다졌다.

하나, 관습적 사고방식에서 벗어나 새로운 시대에 걸맞는 창조적 아이디어를 발현하여, 고객에 대한 제품서비스를 제공함으로써 경쟁사를 앞서는 차별적 우위를 확보한다.

둘, 나, 나의 직능, 나의 부서를 먼저 내세우지 않고, 수요 및 기술개발, 생산과 영업상의 사업 부문간 상호 공조 협력하는 문화를 조성하여 시너지 효과를 창출한다.

셋, 회사의 경영이념과 방침, 경영목표를 달성하기 위해 정열적 애사심으로 무장하고, 보다 나은 미래를 위해 새로운 지식을 창출할 수 있는 학습과 경험을 쌓는 데 최선을 다한다.

이러한 목표 설정은 스스로 발등에 불을 붙인 효과가 있어 모두 힘껏 뛰었고, 21세기 첫해의 목표를 무난히 달성했다. 2000년에 판매와 생산이 IMF 이전 수준을 완전히 회복하여 전사적으로 2500억 원의 매출을 기록했다. 또한 포스코의 전국 대리점 중 냉연과 열연을 합쳐 1위의 실적을 올렸다. 쇠를 두드리면 강해지듯이, 위기를 경험한 기업이 더욱 강해지는 법이다. 1992년과 1998년에, 기업 안팎

전문경영인체제 구축 후 한마음 결의를 이끌어가는 고재욱 사장, 조남필 사장의 모습과 새천년 한마음 다짐대회(2000.1.8)

의 위기에서 생존하는 방법을 익힌 임직원들은 '무엇이든 닥치면 할 수 있다'는 강한 자신감과 함께 위기를 기회로 역이용하는 요령을 터득했던 것이다.

집중력 __기업문화

그러나 지금까지 기록한 1998년과 1999년의 위기는 겉으로 드러난 것에 불과하다. 사실 더 힘들고 복잡한 위기를 겪었다. 그것은 '엉뚱한' 위기였다.

1997년 말 IMF에 구제금융을 정식으로 요청하기 얼마 전에 김영삼 정부가 물러나고 김대중 정부가 들어섰다. 그 후 1998년은 온 나라가 시끄러웠다. IMF 위

IMF위기와 함께 특혜시비에 휘말린 신라 평택공장은 국제 무대 도약의 전진기지라는 전략으로 세워진 값을 톡톡히 치루며 위기를 극복하였다 (평택공장 슬리터라인 전경, 1999 촬영)

기의 책임을 묻기 위해, 다시 말해 김영삼 정부의 실정(失政)을 추궁하기에 바빴다. 이러한 혼전은 정권이 교체되면 흔히 있는 일이고, 그 영향권은 정치권에 머물지 않고 재계 등 경제계로 확산되는 것도 예외가 아니었다.

국내 최대의 공기업이었던 포스코도 그 영향권 안에 들어가 있었다. 감사

원이 포스코를 사정(司正)한 후 김만제 회장(1994년 3월에 포스코의 4대 회장에 취임했다) 등 전현직 임원 9명에 대한 고발장과 수사의뢰서를 대검찰청에 인계한 것은 포스코가 그동안 방만한 경영을 했다는 것이 겉으로의 이유였지만, 더 복잡한 이유가 있었다. 그것을 모르는 사람이 없다. 아무튼 1998년 12월부터 대검중수부(대검찰청 중앙수사부)가 포스코 사건을 맡았는 데, 신라철강의 평택공장이 그 와중에 소위 특혜시비에 휩쓸렸다.

당시 포스코 사건을 취재하던 모 주간지는 '경북지역 철강판매 대리점 권한을 가진 유모 씨에게 경인지역 대리점 권한까지 주는 등 포스코(김만제 회장)가 상식적으로 납득하기 어려운 경영을 했다.' 고 멋대로 해석했다. 유재성 회장이 두 차례나 중수부에 불려갔다. 그들은 유재성 회장의 진술을 받아냄으로써 포스코 경영진의 부정과 부실을 증명하고자 했다. 그러나 유재성 회장은 아무 것도 말할 게 없었다. 경영인으로서 마땅히 해야 할 일을 했기 때문이다.

앞서 기록했듯이, 평택공장 건설은 1990년대 중반 이후 글로벌화라는 지구촌의 흐름을 놓치지 않고 신라철강의 무대를 전국화하는 동시에 이를 바탕으로 태창이 국제무대 도약의 전진기지를 확보한다는 큰 그림에 의해 전략적으로 놓은 포석이었다. 태창의 입장에서는 포스코의 전략을 면밀히 분석하고 유리한 쪽으로 대응하는 것은 당연했다. 포스코의 평택 중계기지에서 곧바로 원자재를 받아 가공함으로써 품질 · 납기 · 가격 면에서도 경쟁력을 가질 수 있고, 뿐만 아니라 세계철강산업의 거점이 점차 아시아로 이동하고 있어 중국과 동남아시장에의 접근이 유리한 평택항은 다시 없는 요충지였다. 어떤 희생을 치루더라도 그곳은 선점할 가치가 있었다. 신라철강 뿐만 아니라 태창의 미래가 걸린 사안이었다. 게다가 신라철강은 공정한 경쟁에 의해 그곳을 선점했다.

유재성 회장은 하등 두려울 게 없었지만, 중수부의 기억은 쉽사리 잊기 어려웠다. 그런 일은 유재성 회장 개인은 물론 자칫 태창 전체가 하루 아침에 사라질

서해대교 완공후 서해대교를 배경으로 건설된 평택 공장의 전경(2000.9 촬영)

수도 있었던 사건이었기 때문이다. 2차로 조사를 받고 새벽 3시경 중수부를 걸어나오면서 유재성 회장은 "또 한 번 인생의 고비를 넘기는구나!" 라고 생각했다. 피곤했지만 경영의 어려움을 다시 한 번 실감했다. 안으로의 위기보다 이처럼 밖에서 덮치는 '엉뚱한' 위기가 더 감당하기 어렵다는 것을 알았기 때문이다. 하지만 그럴수록 "태창의 미래는 태창 스스로 결정하고 만들어간다." 는 신념에는 변함이 없었다. 더욱이 그런 위기를 겪고 있는 중에 태창의 임직원들은 사업에 박차를 가했고, 2000년에 포스코의 전국 대리점 중 열연과 냉연을 통틀어 매출 1위를 기록했다. 위기를 기회로 역이용한 셈이다. 태창의 저력이자 기업문화라고 할 수 있는 위기에서 오히려 집중하는 능력을 유감없이 발휘한 것이다.

2000년 매출순위 (업체 판매물량/총매출액)

순위	냉연 COIL (천 톤)	열연 COIL (천 톤)	냉연 · 열연 COIL (억)
1	세운철강(452)	한일철강(250)	신라 · 태창철강(2540)
2	대창철강(368)	문배철강(231)	세운철강(2200)
3	신라철강(327)	동양철강(193)	창화 · 문배철강(2120)
4	동명스틸(272)	태창철강(185)	대창 철강(1850)
5	금강철강(258)	대동스틸(179)	한일철강(1290)
6	창화철강(166)	원스틸(148)	금강 철강(1250)
7	경남스틸(117)	삼현철강(146)	부국철강(990)
8	대지철강(107)	우경철강(106)	
9	부국철강(93)	해덕철강(83)	
10	대림철강(88)	부국철강(82)	
11	부일철강(86)	동아강업(65)	
12	대협철강(76)		
13	원스틸(70)		
14	금창스틸(67)		
15	한양철강(65)		
16	예산철강(48)		
17	천광철강(36)		
18	국일철강(26)		

중단기 비전

그러나 안심할 수 없는 상황이 계속되었다. 세계적인 불황이 점차 심각할 정도로 우려되고 있었다. 경기 하강의 속도가 빨라지고 실업률 증가, 무역 분쟁 등의 전형적인 공황의 요소들이 나타나고 있었다. 부실 기업이 증가하고 구조조정에 대한 비판과 방향 수정이 검토되는 가운데 기업마다 생존을 위한 비전(Vision)을 찾아 나섰다.

태창이 '사람, 자연, 철이 어우러지는 21세기 초우량기업' 을 기업이념으로 정한 것은 1995년 9월이었다. 이미 21세기 비전을 구축한 셈이지만, 2001년 초에 'TC VISION 2005' 구축작업에 착수했다. 이미 큰 그림은 그렸지만 좀더 구체적이고 중단기적인 비전을 구축하기 위해서였다. 그러나 이 작업이 특별한 점은 내부에서 자발적으로 시작되었다는 것이다. 갈수록 악화되고 치열해지는 기업환경에서 임직원들 스스로 '우리가 해보자.' 는 책임감과 위기의식이 발동한 것이다.

세계 철강시장은 1999년 하반기부터 호전되는가 싶었으나 불과 1년 만에 다시 고개를 떨구고 2000년 하반기부터 꽁꽁 얼어붙었다. 세계적인 공급과잉과 미국 경기의 침체, 유가상승, 계절적인 비수기까지 겹친 것이다. 문제는 이러한 불황이 이미 오래 전에 마지막 한계선을 넘은 공급과잉 현상이 해소되지 는 한 장기화될 것이라는 데 있다.

1999년에 본격적인 5천만 톤 생산시대에 진입한 후 2000년 상반기에 23.6%의 높은 생산증가율을 기록한 국내 철강시장도 2000년 하반기부터 비틀거리더니 2001년에 들어서자마자 엉덩방아를 찧고 주저앉고 말았다. 불안하나마 유지되던 수급 밸런스가 일순간에 무너지면서 수요감소와 가격급락으로 이어진 것이다. IMF 외환위기 이후 기업환경이 전반적으로 악화되고 건설업 등 철강 수요산업의 침체가 주 원인이지만, 근본적으로 세계경제의 중심이 정보통신, 서비스업종 등 철강 비수요산업으로 옮겨갔기 때문이다.

① SFC공장의 레이저 장비의 시운전 (2000. 9. 30)
② 레이저설비 전경

'TC VISION 2005'는 이러한 위기상황에서 태창의 정확한 위치를 파악하고, 아울러 태창이 나아갈 길을 모색하고 이를 전 사원이 공감하고 공유하는 실효성 있는 미래상으로 구체화하자는 것이다. 물론 그 궁극적인 목표는 어떤 열악한 환경에서도 힘을 발휘할 수 있는 태창의 핵심 역량을 정확하게 도출해 내고, 그 힘을 바탕으로 발전의 핵심 포인트를 찾아 실천 가능한 중장기경영계획으로 구체화하는 것이다. 서서히 윤곽이 드러난 중장기 비전의 골자만 압축하면, 하드웨어인 철강부문의 통합(Total)화와 소프트웨어인 초첨단전산정보화의 구축, 그리고 이들을 접목함으로써 전혀 새로운 사업 모델을 구축하는 것이다.

철강부문의 통합화란 90년대 후반부터 철강가공유통업계의 새로운 유망사업 모델로 등장한 SFC와 갈수록 수익성이 떨어지는 CSC를 하나의 사업으로 묶어 종합서비스 체제를 구축함으로써 CSC의 (수익성의) 한계를 극복하고 SFC의 경쟁력을 제고하기 위한 것이다. 즉 절단 · 성형 · 제관 · 소성 · 가공 등 후판 용단사업의 전 공정을 소화하는 SFC가 CSC의 기능까지 흡수, 확대함으로써 고객의 다양한 요구를 만족시키는 동시에 높은 부가가치를 창출하는 것이다. 특히 SFC에서 주로 취급하는 후판은 물류비용이 높고 가공 후 스크랩 발생률이 높아 용단서비스센터가 수요가의 벤더로서 일괄 처리함으로써 비용절감은 물론 품질향상과 생산성을 제고할 수 있다. 이미 1만2천여 종의 건설중장비 부품을 생산하고 있는 SFC사업부는 2000년 11월에 박판뿐만 아니라 중후판까지도 설계도면에 따라 자유로이 자동성형이 가능한 유럽형 레이저 장비를 도입하는 등 신기술과 신설비 도입에 박차를 가했다.

현재 국내에 한 장소에서 철강가공 부문을 모두 소화할 수 있는 업체는 태창 –태창철강 · 신라철강 · 티시테크 –뿐이다. 열연CSC와 냉연CSC, 용단서비스센터가 자리잡은 포항단지에서 열연과 냉연, 1차가공 물량(CSC)과 2차가공 물량(용단 및 SFC)을 종합적으로 소화함으로써 물류, 원가, 시간, 품질 등에서 경쟁력을 갖고 있다. 이러한 경쟁력을 최대한 살려 '박판에서 후판까지–CSC에서 SFC까지' 철강가공의 통합화를 완성하는 것이다.

첨단전산정보화의 구축은 선택이 아닌 필수의 과제로 등장했다. 21세기에 들어와 거의 모든 업종에 예외가 아닌 것이 IT(Information Technology, 정보기술) 구축의 필요성이다. 인터넷 시대의 도래는 산업계의 경영효율을 대폭 향상시킨 반면 기존의 경영스타일이나 상거래의 관습까지 크게 변화시켰다. 인터넷의 무한한 확장성과 접근성으로 사업 영역뿐만 아니라 상품 및 서비스시장의 울타리까지 치워진 것이다. 세계적으로 인터넷을 통한 전자상거래(e–커머스)가 급속히 확산되는 가운데 향후 10년 내에 전세계 철강거래의 40~60%가 e–커머스를 통해 이루어질 것이라는 전망 속에 e–커머스를 통해 간접부문 코스트의 15%, 판매관리비의 20% 정도를 줄일 수 있다는 수치가 현실로 나타나기 시작했다. 국내 철강업계에도 사이버경영 바람이 불기 시작했고, 포스코는 1999년부터 전 부문에 걸쳐 대대적으로 PI (Process Innovation, 고객 중심의 업무프로세스 혁신 및 전사 통합시스템 구축) 작업을 시작했다.

e–커머스의 확산은 철강유통업계에도 커다란 변화를 초래했다. e–커머스가 사업 영역뿐만 아니라 상품 및 서비스시장의 울타리까지 제거함으로써 중간유통의 개념이 사라진 것이다. 예컨대 이전에는 포스코 등 제철소가 제품을 생산하면 태창철강과 같은 중간 유통업체들이 가공기능과 재고기능, 관리기능, 물류기능 등을 부가하여 최종수요자에게 공급했으나, e–커머스가 확산되면서 세계 어느 곳에서나, 어느 때나, 누구라도 유통업체의 역할을 수행할 수 있게 된 것이다. 제철소와 중간 유통업체, 최종 수요자의 벽이 완전히 허물어진 것이다.

따라서 태창철강도 조직과 제도, 업무관행 등에서 기업경영에 불필요한 요소를 과감히 없앴다. 아울러 주문에서 출하에 이르기까지 모든 업무프로세스를 고객중심으로 개선하는 PI작업을 시작했다. 본격적인 e–커머스 구축작업에 돌입하

고베사무소가 있는 포트아일랜드내 맨션

기 전에 IT사업의 기반을 구축하기 위한 것이다. 이미 세계적인 공급과잉으로 유통분야에서도 가격결정의 메커니즘이 생산자 중심에서 수요자 중심으로 이동하고 있는 데다가 e-커머스의 확대로 제조업체와 수요자의 직거래 비중이 점차 증가하고 있는 상황에서 e-커머스 사이트(Site)의 성공적인 구축이 철강사업의 필수 과제가 되었기 때문이다.

한편으로 해외시장 개척을 위한 구체적인 틀짜기가 시작되었다. 철강부문의 21세기 중단기전략의 하나로서 2001년 5월에 일본 고베(神戶)에 현지사무소를 개설하고, 고재욱 사장, 생산본부 이동진 과장, 영업본부 이성진 과장, 티시그린 김종용 등이 일본을 배우고 연구하기 시작했다. 유재성 회장도 일본에 장기 체류하면서 일본 거점 확보를 진두지휘했다. 미국에도 정보통신 분야의 직원을 파견하고, 중국도 창주태창을 기반으로 텐진에 CSC센터를 구축하는 방안 등을 폭넓게 검토하기 시작했다. 미국시장을 직접 조사한 고재욱 사장은 가격, 포장방법, 수입규제품목과 비규제품목에 대한 연구, 설비 및 영업품목, 유통마진과 고객서비스 강화방안 등 구체적인 연구과제를 제시했다.

2004년에 철강제품과 2차가공품이 무관세로 통관되면서 철강부문의 글로벌시대가 본격화된다. 여기에 대응한 태창철강의 해외시장 공략전략은 앞아서 기다리지 고 먼저 해외시장을 치고 들어가는 것이다.

'일단 방향을 정하면 과감하게 밀어붙인다.' 이것이 지금까지 역사에서 나타난 태창의 기업문화다. 유재성 회장이 임직원들에게 변함없이 강조하는 것도 '해야 한다고 결정이 되면 집념을 갖고 끝까지 밀어붙여라.' 이다. 구체적으로 1973년의 철근판매 중단, 1977년 냉연사업 진출, 1981년 CSC의 도입, 1992년 후판사업 진출, 1994년 중국 진출, 1995년 포항 CSC센터 건설, 1997년 SFC공장 건설 등은 그때마다 주위의 반대와 우려가 있었다. 그러나 과감하게 밀어붙였고 성공을 거두었다. 태창철강이 반세기 이상을 생존할 수 있었던 요인은 언제나 사물

의 요점을 직시하고 망설이지 않고 실천한 것이다. 다시 말해 태창철강의 장수 요인은 시장의 변화를 주목하고 그것을 수용하는데 주저하지 않은 것이다. 그에 대한 평가는 태창이 지금까지 생존하고 성장하고 있다는 사실이 말해준다. 태창의 21세기 중단기 비전의 구체적인 과제들도 이제 시기를 결정하는 일만 남아있는 셈이다.

함께 20세기를 돌파하고 21세기로 무사히 넘어온 국내 기업이 불과 30여 개에 불과하다는 것은 그만큼 20세기 후반의 기업환경이 격렬했다는 반증이다. 그런 위기를 극복했기에 태창은 비교적 여유있게 21세기 청사진을 구체화하고 있다. 어려울 때일수록 경험이 힘이 되는 법이다. 55년의 긴 역사, 축적된 경영의 노하우, 또한 가장 중요한 자신감이 있기 때문이다.

공원사업

이러한 중단기 비전에 공원사업을 포함할 수 있지만, 유재성 회장은 공원사업을 분리하기를 원한다. 유재성 회장의 표현을 빌리면, 공원사업은 유재성 회장 개인의 유작(遺作)이 될 것이다. 그만큼 열정과 애정을 갖고 있기 때문이다. 이는 태창의 21세기 비전(큰그림)인 '사람, 자연, 철이 어우러지는 기업' 에서도 분명하게 나타난다.

용인자연농원에 초청 참관 모습, 오른쪽 두번째가 티시그린 김경영 사장(1994.2.27

영국, 호주 같은 일찍부터 자연환경을 보호해온 선진국에는 공장이나 학교에 높은 벽을 두른 곳이 드물다. 그들은 낮은 담장이나 푸른숲으로 벽을 대신한다. 이처럼 열린 공간은 모든 사람들의 쉼터가 되고, 교류와 단합의 마당이 된다. 예컨대, 한국의 경우, 서울 시내에만 1200여 개의 학교가 있고 운동장의 넓이는 대략 800만 평에 이른다. 그러나 선진국에는 그렇게 흔한 낮은 담장과 푸른 숲은 어디에서도 찾아볼 수 없다. 대신 높다란 담장과 흙먼지 날리는 덩그런 운동장이 있을 뿐이다. '이런 곳에서 과연 청소년들이 꿈과 미래를 키울 수 있을까?' 라는 의문에서 공원사업이 출발했다.

청소년들에게 열린공간을 체험하게 함으로써 자연의 소중함을 인식시키고 대망을 품게 하자는 것이 공원사업의 개념이다. 자연과 문화가 어우러진 꿈과 야망이 있는 공원을 조성하여 후세대에게 물려주자는 것이다.

이처럼 장기적이고 규모가 큰 테마사업은 수익에 비해 투자위험이 따르는 법이다. 그러나 기업의 문화사업이라는 측면에서 또한 후세대를 위해 꼭 남길 필요가 있는 유산이라는 점에서 위험을 감수하고 있다. 기업의 경영에서 수익을 무시할 수 없지만 간혹 그 이상의 가치가 있는 사업이라면 감내할 요도 있다고 생각하는 것이다.

유재성 회장은 오래 전부터 꿈꾸었던 이 사업을 실현하기 위해 유럽과 일본 등 세계의 조경과 건축물과 문화 등을 직접 답사하는 등 오랫동안 기 적인 준비작업을 마쳤다. 그리고 유럽의 거대한 조경문화에 가장 한국적인 조경문화를 접목하기로 밑그림을 그렸다. 그것은 세계적인 건축물과 가장 한국적인 자연경관의 절묘한 조화로 세계적인 공원, 문화예술 공간을 조성하는 것이다. 이러한 분명한 개념을 갖고 경주(慶州)의 기본적인 시설과 교통망 등을 활용하기 위해 경주 일대의 지역을 비교검토 중이다.

언젠가 완성될 예술과 문화가 어우러진 테마공원은 개인의 재충전공간으로, 가족의 교육공간으로, 기업과 단체의 미래를 구상하는 공간으로 활용됨으로써 점차 사라져가는 푸른 산과 공원에 대한 해갈을 기대해 볼 만하다. 이러한 테마사업의 수익으로 비영리적인 조경사업과 문화예술사업을 계속적으로 추진하는 것이 유재성 회장의 소박한 바람이다.

지금까지 태창철강을 중심으로 그 주변의 역사를 기록함으로써 철강유통 부문에 치중하였다. <6. 변혁의 시작, 21세기>는 철강제조 부문의 약사(略史)다. 국내 철강산업의 현 위치와 미래를 짐작하는 데 다소나마 도움이 될 것 같다.

사람, 자연, 철이 어우러진 21세기 초우량기업' 의
비전이 느껴지는 성서공장 전경 (2001.6 촬영)

변혁의 시작, 21세기

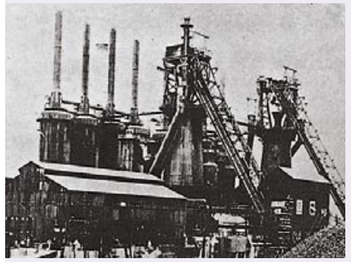
2001~

근대적 철강산업의 태동

한국의 철강업은 1880년대부터 개항지를 중심으로 전통적인 관장 수공업이나 생필품을 제조하는 대장간의 수준에서 벗어나 공장제 수공업으로 이행되기 시작했다. 그러나 산업화를 이루지 못한 상태에서 일제 식민지공업으로 전락함으로써 자력에 의한 근대화의 기회를 잃고 말았다.

1883년 인천에서 일본인에 의해 등장한 기업형 철강공장 및 기계공장은 한일합방 이전인 1900년대 초반에 이미 항구도시를 중심으로 일본인들에게 장악되기 시작했다. 특히 1906년 러일전쟁에서 승리한 일본은 여세를 몰아 중국대륙 경영의 거점을 확보하고자 한반도에 재벌자본을 대거 진출시키는 등 국내 경제를 잠식해 들어왔다.

이렇듯 일제 강점기 이후 국내 철강업은 통감부의 전폭적 지원 아래 한반도에 진출한 일본인들에 의해 주도되었으며, 타율적이기는 하지만 비교적 빠른 속도로 근대적 산업으로서의 면모를 갖추기 시작했다. 그러나 일제는 자원 수탈을 목적으로 국내 철강산업을 근대화 · 대규모화 했기 때문에 제품의 상품화가 이루어


겸이포제철소

지지 못했고, 처음부터 선철 중심의 소재생산이라는 기형적 형태를 띠게 되었다.

한반도 내에 세워진 최초의 근대적 제철소는 겸이포제철소로, 미쓰비시(三菱)합자회사의 자회사인 미쓰비시제철이 1917년 착공하여 1918년 6월 일산 1백50톤 규모의 고로(blast furnace, 용광로라고도 부른다) 2기를 가동했다. 평로공장과 후판공장도 함께 가동을 시작했지만, 주로 군사용 선철을 생산했다. 황해도 서북부에 위치한 겸이포(현 송림시)는 인근 은율 · 재령 등지를 통해 풍부한 양의 철광을 확보할 수 있는 데다 저렴한 노동력 확보가 용이한 입지조건을 갖추고 있었다.

일제는 또 조선의 광업을 독점하고 지하자원 수탈을 본격화하기 위해 제도와 법령 정비를 서둘렀다. 1914년에는「조선광업령」을 제정하여 일본외 외국인의 광업진출 기회를 봉쇄했으며, 1917년에는「철강업장려법」을 제정하여 철강산업 활성화의 법적 기반을 마련했다.

당시 선철 생산량은 1918년에 약 4만2천 톤을 기록했고 1929년에 15만5천 톤까지 증가했다. 제강 및 압연부문은 1919년 조업을 개시했으나 제1차 세계대전 이후 불황과 일본 해군함대의 건조 중지로 1922년에 조업이 중단되었다. 1931년 만주사변 이후 국제 정세가 긴박해지자 일제는 한반도 내 철광석 개발을 더욱 촉

1906년의 철강 관련업체

사명	소재	창립	업종	자본금	인원
원산철공(합)	원산 本町	1903. 8	철공업	10,000	6
角野철공장	부산 富平町	1903. 7	철공업	2,000	5
철공업	부산 西町	1903.11	기계수리	300	9
목포철공합명회사	목포	1905. 7	농기구 제조	10,000	21
吉川철공장	경성 太和町	1906. 5	철구조물	5,000	19
在木철공장	인천 濱町	1883.10	건축철물, 선박기관 수리	3,000	7
山口철공장	인천 濱町	1899. 7	건축철물, 선박기관 수리	3,000	10
長會我部철공장	인천 濱町	1906. 2	건축용 및 선박용 철물	12,000	20
인천철공장	인천 濱町	1904. 7	주단강, 선박용구	23,000	50
吉田철공소	원산 東町	1905. 4	기계, 선박 및 철도재료	5,000	8

자료 : 제1차 통감부 통계연보, 1906

진했으나, 만주와 한반도의 철강산업은 이 시기에 군수산업으로 전락하고 말았다.

일제는 1933년 반관반민의 일본제철을 설립하여 겸이포제철소를 흡수했다(1935년부터 1937년까지 겸이포제철소의 설비를 확장하고 고로를 개조했다). 1937년에는 철강사업법을 기반으로 군부와 결탁한 소수 독점자본이 제철부문을 장악했고, 1939년에는 「제철건설 제한규정」을 제정함으로써 조선내의 제철부문에 대한 일본의 독점지배체제를 갖추었다.

중일전쟁 이후 철강자급이 긴급해지자 일제는 한반도 내 철광자원의 개발과 제철부문 확장에 주력했다. 철광은 황해도의 은율, 재령, 하성, 은룡, 겸이포와 평남의 개천, 함남 이원, 강원 김화, 함북의 무산 등 각지에서 생산되었고, 그 매장량은 엄청난 수준이었다. 특히 무산광산은 만주 안산광산에 필적할 만한 세계적인 철광석 광산으로서, 미쓰이광업 청진제철소는 바로 이곳의 원료공급을 배경으로 건립되었다. 청진제철소는 1942년과 1943년에 각각 5백 톤 규모의 고로를 가동했다. 기타 철강공장으로는 1937년에 고주파 전기충격에 의한 특수강, 합금철 생산업체인 일본고주파공업(주) 성진공장이 가동되었다.

1940년대에 들어서자 일제는 태평양전쟁을 일으켜 한반도와 만주지역에 대한 자원의 대량수탈과 철강 생산설비의 증강을 획책했다. 1941년에는 일본질소비료가 흥남제철소를 가동했고 조선이연금속(인천제철의 전신)이 인천공장을 건설하여 전기로에 의한 제선 · 제강 일관작업을 수행했다. 이 해에는 공장 가설이 매우 활발했는데 특수강과 단조강을 생산하는 조선제철(주) 평양공장, 미쓰비시제강의 평안도 강선공장, 아사히철강의 해주 · 평양공장, 가또제강의 부평공장, 고바야시광업의 사리원 입철공장 등이 우후죽순처럼 생겨났다. 또 1943년에는 고레가와(是川)제철(주)이 삼척에 일산 20톤 규모의 용광로 8기를 건설했다.

조선의 제철업은 국내에 부존하는 동력과 지하자원을 기반으로 괄목할 만한 발전을 이룩한 것이 사실이나, 질적 고도화라는 측면에서는 크게 뒤쳐지는 불

균형을 이루었다. 조선의 철강 및 금속공업의 발전은 일본 공업의 부속물로서, 특히 일제의 전쟁 수행에 필요한 군수품 생산에 목적을 두고 이루어졌던 관계로, 선철을 사용한 소재 공업 중심으로 진전되는 파행적 양상을 띠었던 것이다.

1944년 당시 주요 철강재의 생산량을 보면 주원료인 선철이 약 44만 톤으로 전체의 80%를 차지했고 기타 강재의 완제품은 20%에 지나지 않았다. 조선에서 생산된 선철의 약 90%는 일본 공업의 원료로서 일본으로 반출되었고, 그 일부는 다시 강재화되어 재수입되거나 기계로 최종 상품화되어 재수입되는 결과를 가져왔다. 이는 전형적인 식민지 형태의 공업구조로서, 식민지 조선의 철강산업은 일본 공업의 발전과 군수산업의 전진기지의 역할을 하는 것으로 만족할 수밖에 없었다.

해방과 50년대 재건사업

일제의 군수 기초산업의 일환으로 발달한 조선의 철강업은 8 · 15해방과 함께 공백으로 남겨졌다. 당시 한반도내의 철강 생산능력은 제선 60만 톤, 제강 16만 톤 규모였다. 그러나 철광 및 제철공장의 대부분은 북한에 편재되었고, 남한에는 가동이 중단된 제철소와 기계업체만이 남겨졌을 뿐이다. 따라서 해방 직후 남한의 철강산업은 원자재의 부족, 북한의 송전 중단, 경영 및 기술인력의 부족 등으로 거의 단절되다시피 했다. 당시 남한에 남아 있던 철강산업 시설은 삼척 고레가와제철의 고로 8기와 소형 회전로 중심의 종연공업 인천공장이 고작이었는데, 이 설비

1944년의 철강재 생산량 단위 : 톤

강재	생산계획	생산실적	생산비(%)	일본반출
선철	540,000	435,000	80	388,821
보통강재, 후판, 일반재	72,025	72,025	13	50,730
특수강	25,000	25,000	4	
주단강	22,800	22,800	3	

자료 : 조선은행, 조선경제연보, 1948

마저도 미군정 당국과 한국정부간 소유권 문제의 미해결로 인해 한동안 방치되어 있었다. 결국 이들 공장시설은 이후 정부재산으로 편입되어 각각 삼화제철공사와 대한중공업공사로 발족함으로써 한국 철강산업의 불을 지피게 되었다.

남한의 금속공업은 해방 이듬해인 1946년이 되어서야 기지개를 켜는데, 그해 5월 부산에 한국기계주물제작소가 설립되어 이형주철관 생산을 시작했고, 1947년 7월에는 장항제련소의 동용광로가 가동을 시작했다. 또 같은 해에 조선선재가 설립되기는 했으나 선재와 못을 생산하는 데 그쳤다.

한편 고레가와제철 삼척공장을 모태로 출범한 삼화제철공사는 20톤급 소형 용광로 8기를 갖추고 있었으나 연료인 코크스(cokes) 구입난과 원가고의 어려움에 처해 있었다. 정부는 「철강생산설비 보조금 교부원칙」을 제정하고 삼화제철에 국고를 보조하여 보수공사를 하게 하는 등 철강산업의 부흥을 꾀했으나 6 · 25의 발발로 좌절되었다.

6 · 25동란 중 철강공업 시설은 막대한 피해를 입어 건물은 총건평의 7%인 1천8백90평이 파괴되었고, 설비분야는 총 기계설비의 15%인 1백73대가 파괴되었다. 특히 삼화제철공사의 설비 30%, 조선제강소의 설비 70%가 파손되었고 대한중공업공사의 평로와 압연 시설도 전화(戰禍)를 피해가지 못했다. 전쟁으로 인한 철강업계의 막대한 피해는 힘겹게 일어서던 철강업계의 재기 의욕을 꺾었다.

정부는 전란 중이던 1952년 '철강업 재건계획'을 세우고 철강업 육성책을 모색했는데, 일제가 한반도에 남기고 간 대형 제철소의 시설보수 중심으로 추진될 수밖에 없다는 점에서 분명한 한계를 가지고 있었고, 그나마도 민간부문의 저변 확대가 이루어지지 않았다.

이 시기의 생산활동을 부문별로 살펴보면, 우선 제선부문의 경우 삼화제철소 삼척공장에 약 3억 4천만 원의 국고를 보조하여 복구하도록 했다. 삼화제철소는 1954년 6월 3기의 소형 용광로를 복구하여 시험생산을 시작했으나 채산성 등

1950년대 철강생산 추이

단위 : 톤

연도	선철	재생선철	강괴
1952		250	154
1953		1,800	210
1954	627	2,000	343
1955	2,660	4,000	143
1956		4,000	118
1957		5,700	17,027
1958		5,254	19,531
1959	8,284	3,840	38,205
1960	13,934	870	50,051

자료 : 산업은행, 한국의 산업. 1962

조업여건의 불비로 9월에 다시 가동을 중단했다. 이 회사는 1957년에 용광로 1기를 국산 무연탄으로도 조업이 가능한 산소제철법으로 전환했다. 또한 다른 용광로 1기는 산업부흥국채기금 2억 4천만 원을 투입하여 유연탄과 무연탄 혼용 용광로로 개량하고 1958년에 조업을 재개했다. 같은 시기에 그밖의 군소 철강업체들도 전쟁 고철을 이용하여 재생선철(주물)을 생산하기 시작했다.

제강부문의 경우 1950년대 반에는 대한중공업공사(현 INI Steel, 舊 인천제철)가 독점했다. 1953년 6월 조선이연금속(주)의 인천공장을 모체로 출범한 대한중공업공사는 1956년 정부외환보유고(KFX) 1백50만 달러를 투입, 서독에서 50톤급 평로 1기를 도입하여 이해 11월에 강괴 생산을 시작한 뒤 설비고장으로 생산을 중단했다가 1957년 2월에 조업을 재개했다. 또 KFX 3백80만 달러를 투입하여 서독 데마크사로부터 분괴 · 압연시설, 박판시설, 아연도금시설, 소형 압연시설을 각각 도입하여 1959년 12월부터 1962년 9월까지 설비를 완료했다.

대한중공업공사의 시설은 평로시설이었던 관계로 원료(선철)를 외주에 의존했는데, 처음에는 가격이 저렴한 전쟁고철을 사용했으나 구입이 어려워지고 가격이 상승하자 고철과 함께 삼화제철이 생산한 선철을 혼합하여 사용했다. 이들 두 회사는 국가 주도 하에 제철과 제강분야로 역할을 나누어 통합된 제철소 기능을 수행했다. 1959년에는 인천제철과 대한제철에서 각각 평로 1기씩을 설치함으로써 국내 생산능력은 연 6만8천 톤으로 증가했다.

압연부문의 경우 1956년 당시 삼강제강소, 동국제강, 한국강업, 조선철강공업 등 8개 회사에서 연간 4만4천여 톤의 철강재를 생산하고 있었는데, 대부분 전쟁고철을 이용하여 철근, 선재, 형강 등 조강류 제품을 생산하는 소규모 압연시설에 불과했다. 비슷한 시기에 민간 철강업체의 활동이 서서히 활기를 띠기 시작하여 1952년 8월에 신생공업사(일신제강의 전신)가, 9월에 동아제강(만호제강의 전신)이 창립되었다.

이처럼 1950년대의 철강산업은 전후 한국공업의 재건과 더불어 급증하는 강재 수요에도 불구하고 자본부족으로 시설확충이 불가능한 상황이었다. 따라서 군소 철강업체들이 고철을 이용하여 철근 등을 생산하여 수요를 충당했고 부족분은 수입에 의존했다. 당시 국내 철강산업이 발전하는 데는 여러가지 걸림돌이 있었는데, 우선 철강산업에 소요되는 자본능력이 취약한데다, 타 업종에 비해 이윤율이 크게 낮고 자금회전이 길어 쉽게 투자에 나설 수 없었다. 철강업은 기간산업으로서 국가의 대자본과 반관반민의 자본투자가 병행되는 것이 일반적이나 당시 한국은 그럴 만한 여건이 성숙되지 못했고, 이를 수용할 국방산업 및 관련산업의 발달이 이루어지지 못했다. 또한 철강업 발전을 위해서는 일관제철소가 필요했으나 선진국의 원조가 적고 정부외환보유고 소요가 막대하여 일관제철 건설 자체가 불가능했다. 따라서 철강과 제선의 분리, 제선과 제강의 분리, 신규제철소 건설 등의 지연을 초래했다.

60, 70년대 성장의 주역

국내 철강생산 기반은 1960년대 초까지만 해도 소규모의 제강과 고철 재압연에 의존하는 실정이었다. 그러한 구조에 변화가 일어난 것은 1962년 경제개발계획과 더불어 수출주도형 공업화전략이 추진되면서부터였다. 공업화가 촉진됨에 따라 철강재의 수요가 크게 증가했고 이에 상응하는 기존시설의 확충과 공장 신설이 활발하게 이루어져 철강산업이 점차 활기를 띠게 되었다.

제선부문은 1960년경 삼화제철공사의 20톤급 소형 용광로 8기 중 가동이 가능한 4기의 생산능력이 연 4만8천 톤이었지만, 이중 노후된 제1고로는 1961년에 조업이 중단되었다. 1963년 3월에 보수에 들어간 제3고로는 1966년에 재가동했으나 운송난으로 인한 원료 · 연료의 공급 지연으로 조업 중단 상태에 놓였다.

결국 삼화제철의 생산능력은 3만6천 톤으로 줄어들었다.

그러나 1965년 8월 동국제강이 부산에 연산 3만 톤 규모의 소형 용광로를 준공하면서 국내 제선능력은 7만8천 톤으로 늘어났다. 3년 뒤인 1968년 12월에는 인천제철이 캐나다로부터 12만5천 톤 규모의 전기로 제선시설을 도입했으나 1970년에 두 차례의 폭발사고로 가동이 중단되었다. 이와 같이 기존시설의 노후화 또는 가동중단으로 1971년에 제선부문의 실질적인 생산능력은 동국제강의 3만 톤이 거의 전부였다. 그러나 1972년에 동국제강마저도 채산성 악화로 가동을 중단하고 말았다.

제강부문은 1960년대에는 전기로를 중심으로 철강생산이 확대되었다.–제강은 노(爐)의 구분에 의해 평로, 전로, 전기로로 나뉘어진다. 평로 제강시설은 인천중공업이

1971년의 부문별 철강생산능력

단위 : 천 톤

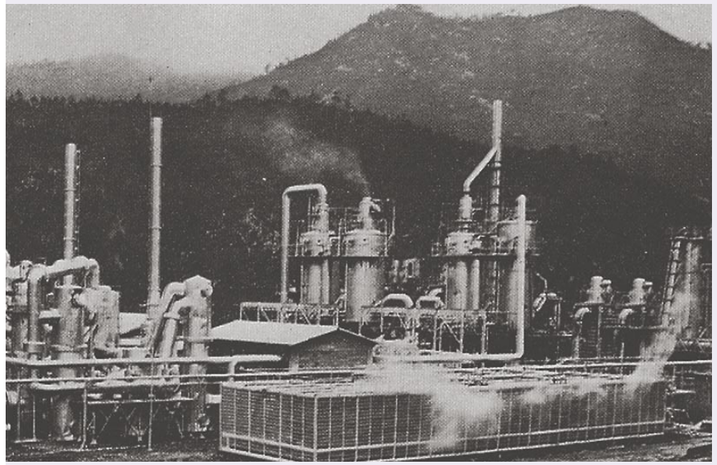
	구분	1962년 공장수	1962년 생산능력(톤)	1971년 공장수	1971년 생산능력(톤)	주요업체
제강	제선	1	48	3	203	인천제철 125, 삼화제철 48, 동국제강 30
	합금철			3	20	삼척산업 10.2, 한국전기야금 8.2
	계	1	48	6	223	
	평로	3	68	3	163	인천제철 140
	전로	4	80	9	318	동국제강 115, 한국강업 60
	전기로			5	430	동국제강 159, 한국철강 133, 극동철강 53
	계	7	148	17	911	
압연기	중형	2	110	2	110	인천제철100
	소형	27	310	42	1,123	동국제강265, 극동철강 148, 한국철강 110
	계	29	420	44	1,233	
제품	열연박판	2	56	2	56	한국철강 36, 인천제철 27
	냉연박판			2	210	연합철강, 일신산업
	중후판			2	340	한국철강 100, 동국제강 240
	특수강판	1	6	2	8	삼양특강
	강관	5	89	6	288	부산철관 98, 일신산업 77, 한국철관 63
	계	37	571	58	2,135	
기타	주철관	2	26	7	79	한국주철관 47
	주물	6	13	10	88	
	주강	230	130	252	200	
	계	238	169	269	367	

자료 : 상공부 제철과

연산 4만5천 톤에서 7만5천 톤으로 시설을 확장한 1963년에 제강능력이 9만8천 톤으로 증가했고, 다시 인천중공업이 두 번에 걸쳐 시설을 확장한 후 1969년에 16만3천 톤으로 늘어났다.

전로 제강시설은 1959년 10월 대한중기에서 큐폴라(cupola)로와 산성전로를 연결하는 제강방식을 채택한 이후 국내에 보급되기 시작했는데, 1960년부터 동국제강 · 삼성제강 · 서울제강이 각각 10톤급 큐폴라로를 가동한 데 이어, 1963년에는 시온제강과 한창신철공업이, 1964년에는 동국제강 부산공장이 각각 건설되었다. 전로에 의한 제강능력은 1962년에 8만 톤이었으나 1969년에는 26만5천 톤으로, 1971년에는 31만8천 톤으로 각각 증가되었다.

전기로는 1963년에 부산제철소가 처음으로 12톤급 1기를 설치한 후



부산제철소 전경

1965년까지 연 3만4천 톤의 생산능력을 보유했다. 1966년에는 동국제강이 20톤급 1기, 한국철강이 15톤급 2기, 극동제강이 20톤급 1기를 설치하여 연 생산능력이 22만 톤으로 급증했다. 이후 1967년 한국제강, 1969년 시온제강, 1970년 동국제강이 각각 확장함으로써 전기로 제강능력은 연 43만 톤에 이르렀다. 이렇게 하여 1971년 제강부문의 총 생산능력은 17개 공장에 91만1천 톤으로 늘어났다.

제선이나 제강부문에 비해 1960년대의 괄목할 만하게 발전한 것은 압연부문이었다. 인천제철이 1960년부터 열연박판을 생산하기 시작했고 1961년에는 한국철강이 가세했으며, 1967년에는 한국철강이 중후판 생산을 시작했다. 냉연박판은 1967년 연합철강과 일신산업(현 동부제강)이 각각 생산을 개시했으며, 강관시설의 경우 1962년 5개 공장 8만9천 톤에서 1971년에는 6개 공장 28만8천 톤으로 증가되었다.

이렇듯 조강류, 판재류 등 국내 압연시설 능력은 1962년의 57만1천 톤에서 1967년에는 1백6만 톤, 1971년에는 2백13만5천 톤으로 증대 으로써 국내 철강생산을 주도했다. 압연강재의 생산량도 1962년의 11만 톤에서 1967년에는 38만7천9백 톤, 1971년에는 1백34만톤으로 증가하여 1962년에 비해 약 2.3배가 신장되었다. 그러나 1960년대의 철강시설 확충은 주로 압연시설에 치우쳐 시설 간의 불균형이 심화되는 결과를 가져 왔다.

한편 종합제철소 건설은 자립경제 달성을 위해 시급히 해결되어야 할 과제였다. 한국 정부는 출범 이래 일관제철소 건설사업에 부단한 노력을 기울였으나 국내외 여건의 미성숙으로 번번히 좌절되었다.

5 · 16 군사정부 역시 출범 직후인 1961년「5개년 종합경제 재건계획」을 통해 종합제철소 건설을 표면화시켰다. 1962년 1월 13일 발표된「제1차 경제개발 5개년계획」에서도 선철 25만 톤, 강괴 22만 톤 규모의 종합제철소를 건설한다는 내용을 포함시켰다. 이 계획은 이후 선철 25만 톤, 강괴 20만 톤, 강재 16만1천 톤으로 조정하고 선철부문은 2차 계획에서 70만 톤을 추가하는 것으로 변경되었다. 소요자금은 외자 3천2백만 달러, 내자 3백억 환, 차관자금 이자 59억 환 규모였다.

한국경제인협회를 주축으로 구성된 민간외자도입교섭단이 서독을 방문하여 종합기술 용역계약을 체결하는 한편, 이와 별도로 종합제철 건설팀과 미국 철강업계가 교섭을 추진하는 단계까지 진전되었으나, 주차관선인 AID측이 철광자원 부족과 원료수입 자본 조달 불가능, 제철소 건설비의 과다, 국제 경쟁력의 약화 등을 이유를 들어 난색을 표시했고, 내자부문의 조달 역시 목표치에 훨씬 미달함으로써 종합제철소 계획은 무산되고 말았다.

그후 종합제철소 설립 논의가 재개된 것은 1964년 12월 4일 제 102차 경제장관 회의에서였다. '철강공업육성계획' 중 연산 1백만 톤 규모의 제철소를 단계적으로 건설하되 대형 용광로 방식을 채택하고 동해안으로 입지를 한다는 원칙을 정했던 것이다. 박정희 대통령은 방미중 제철소 기술용역 회사인 코퍼스사로부터 협력약속을 받아내는 한편, 일본과 세계은행(IBRD)에도 협조를 요청했다. 그 결과 일본의 철강회사 6개사로 구성된 일본철강조사단이 9월에 방한하여 기술조사를 실시했다.

이후 1966년 말 미국의 코퍼스사가 주축이 된 가운데 4개국 7개사가 모여 대한국제제철차관단(KISA)을 발족하여 1967년 연산 60만 톤 규모의 종합제철소 건설에 관한 기본협정을 체결했다. 1967년 6월 24일 경제장관회의에서 연산 3백만 톤 규모의 종합제철소 건설 예정지를 포항으로 결정하고, 10월 3일 포항에서 종합제철공업단지를 기공하고, 이듬해 3월 포항종합제철(현 포스코)을 출범시켰다.

그러나 선진국의 차관공여 지연 등으로 난항에 부딪히자 KISA를 통한 제철소 계획추진이 어렵다고 판단한 정부는 KISA와의 기본협정을 포기하는 대신 한일각료회담을 통해 대일청구권자금과 재정차관에서 조달하는 것으로 방향을 선회했다. 이때 규모도 당초의 60만 톤에서 국제 규모인 1백3만 톤으로 확대

하고 1969년 12월 3일 공장건설자금 조달을 위한 한일간 기본협약을 체결했다. 1970년 1월 1일 공포된 '철강공업육성법' 에 의해 철강공업자로 지정된 포스코에게는 장기외자 도입, 원료구입, 기자재 공급, 항만 · 용수 · 전력 · 도로 · 철도시설 지원 등의 각종 혜택이 주어졌다.

1970년 4월 1일 포스코 제1기 설비를 착공하여, 1973년 6월 연산 1백3만 톤의 국내 최초의 일관제철소를 준공함으로써 한국 철강산업은 획기적 전환기를 맞게 되었다. 부문별 생산능력은 열연코일 18만3천 톤, 열연박판 22만 톤, 대강 18만 톤, 빌레트 14만 1천 톤, 중후판 10만5천 톤이었다. 3년 후인 1976년 5월에는 제2기 설비가, 그 2년 후인 1978년 말에는 제3기 설비가 차례로 준공되었다.

제2기 설비 건설은 연산 1백57만 톤 규모로 1973년 12월 착공되어 1976년 5월 31일 완료되었다. 정부는 또 포스코의 생산력을 1979년까지 7백만 톤 규모로 확장하고자 국제규모의 대단위 제철소인 제2종합제철소를 건설하기로 했다.

국내 최대 규모의 공사였던 제3기 설비는 1976년 8월에 착공되어 1978년 12월 준공되었다. 이 공사에는 내자 2천5백70억 원, 외자 7억6천6백30달러 등 총 6천2백90억 원의 자금이 투입되었는데, 이는 1973년 국가 총예산 6천5백16억 원에 육박하는 금액이었다. 공사의 물량 면에서도 1, 2기 총공사 물량의 1.2배, 2기 공사물량의 2.5배에 해당될 정도의 대역사로, 제3기 설비의 조강 생산능력은 연 2백90만 톤에 달했다.

일관제철소 건설을 계기로 한국의 철강산업은 비약적인 발전을 이룩했다. 1978년에 포스코 제3기 설비 공사가 완료됨으로써 5백50만 톤 생산능력의 제철소를 소유한 세계 11위의 철강국가로 급부상했고, 조강생산 면에서도 17위를 차지하는 등 현대적인 제철국가로서의 면모를 갖추게 되었다. 이와 아울러 국내 생산시설의 영세성과 시설 간의 불균형 문제가 크게 개선되었다.

이 시기에는 포스코 외에도 전기로업계의 제강설비와 압연업계의 시설확

① 포스코 제3기 설비 건설모습
② 일관제철소 전경

장이 이루어졌는데, 1978년 기준 생산능력을 보면 제선설비는 5백26만7천 톤, 제강설비는 7백79만 톤, 압연설비는 8백6만5천 톤이었다. 1962년의 시설능력과 비교하면 제선부문은 1백10배, 제강부문은 53배, 압연부문은 14배 증가한 것으로, 괄목할 만한 성장이었다.

또한 1970년대에는 보유설비의 확장과 더불어 설비구조도 크게 개선되었다. 1972년에는 제선, 제강, 압연시설의 구조가 8:37:100으로 소재부문인 제선 · 제강이 크게 부족했으나, 포스코의 3기의 공사가 완료된 1978년에는 65:97:100으로 전환되어 부문간의 불균형이 크게 해소되었다.

철강재 수요는 제품기준으로 1962년에 26만5천 톤에 불과했으나 1978년에는 8백21만4천 톤으로 늘어났으며, 연평균 24.0%의 높은 증가율을 나타냈다. 이에 비해 철강재 생산은 1962년의 14만2천 톤에서 1978년에는 6백85만3천 톤으로 연평균 27.4%씩 증가하여 이 기간의 수요증가 속도를 앞질렀다.

이같은 괄목할 만한 생산증가에도 불구하고 형강, 선재, 궤조, 중후판 등의 일부 압연강재와 빌레트, 슬래브, 열연코일 등의 반성품 및 일부 고급강재의 생산이 수요증가를 따르지 못해 1978년의 조강부문 소재 자급률은 53.9%에 머물렀다.

부문별 수급상황을 보면 선철생산은 포스코의 1기 준공과 2기 확장공사의 준공을 계기로 대폭 증가, 1978년에는 2백74만1천 톤에 달해 내수의 98.2%를 자급할 정도가 되었다. 그러나 조강 생산량에 대한 선철의 비중은 55.2%에 불과했고 가격변동이 심한 고철의 사용비중이 선진국에 비해 높았다.

1964년에 생산을 시작한 합금철은 1973년을 전후하여 삼척산업, 한국합금철 등 기존업체의 시설확장과 인천합금철의 연산 1만5천5백 톤 규모의 공장 신설에 힘입어 생산이 급증했다. 강괴 및 반성품의 경우 1970년대 까지만 하더라도 국내 압연강재 생산에 비해 생산량이 크게 부족하여 대부분 수입에 의존했으나, 1973년 포스코의 준공을 비롯하여 동국제강, 인천제철 등에서 전기로 제강시

1970년대 철강재 수급추이

제품기준, 단위 : 천 톤/ %

연도	총공급액	생산	총수요	내수	수출	자급률	수입의존도	수출비중
1972	2,203	1,858	2,203	1,537	666	120.9	22.4	35.8
1973	3,292	2,829	6,292	2,413	861	116.4	19.0	30.4
1974	3,987	3,285	3,987	2,714	1,273	121.0	25.9	38.8
1975	3,510	2,894	3,510	2,521	989	114.8	24.4	34.2
1976	4,897	4,108	4,897	3,466	1,431	118.5	22.8	34.8
1977	6,513	5,393	6,513	5,168	1,345	104.4	21.7	24.9
1978	8,181	6,853	8,214	6,550	1,664	104.6	20.3	24.3

자료 : 한국철강협회, 한국산업은행

설을 대폭 확충함으로써 생산량이 급증했다.

강괴생산은 1973년에는 1백24만 톤으로 증가했으며 1978년에는 4백96만9천 톤으로 급증했다. 반성품의 경우도 빌레트는 1962년의 11만3천 톤에서 1978년에는 1백16만6천 톤으로 10배 가까이 증가했으며, 슬래브는 1972년의 4만9천 톤에서 1978년에는 2백43만8천 톤으로, 1971년까지 수입에 의존해왔던 열연코일은 1972년 8천톤에서 1978년에는 1백81만3천 톤으로 가파르게 증가했다. 반성품은 수요의 대부분을 수입으로 충당해 왔으나 1975년 이후에는 국내 생산의 증가로 수입분을 대폭 대체했다. 또 슬래브와 열연코일의 경우 1972년에 수입의존도가 각각 70.7%와 98.9%였으나 1978년에는 9.9%와 40.8%로 큰 폭으로 줄었다.

압연강재의 생산은 1962년의 11만8백51톤에서 연평균 28.6%씩 증가하여 1978년에는 6백19만1천 톤으로 증가했다. 이 기간 중 압연강재의 수요는 매년 24.3%씩 증가하여 1978년에는 7백54만4천 톤에 달했다. 압연강재의 자급률도 1962년에 47.9%이던 것이 1978년에는 82.1%로 크게 개선되었다.

철강산업의 품목별 자급률 추이를 보면 1962년에는 철근만이 자급이 이루어졌을 뿐 여타 품목은 35~65%의 낮은 자급률을 보였으나, 1978년에는 선재, 궤조(rail), 중후판, 형강을 제외하고는 80% 이상의 자급률을 보이는 등 구조가 크게

바뀌었다. 이 시기의 수급상의 특징은 첫째, 수요와 생산의 증가가 지속된 가운데 생산의 증가속도가 수요를 앞질렀다는 점에서 주목된다. 즉 1962년부터 1978년 사이에 수요는 연평균 24.3%씩 증가한 데 비해 생산은 28.6%씩 증가한 것이다. 둘째, 수급규모의 급팽창과 함께 생산품목이 다양화되었다는 점이다. 1962년에는 철근이 압연강재 생산량의 50.5%를 차지했으나 1978년에는 철근 22.2%, 박판 17.6%, 강관 15.4%, 대강 14.7%, 중후판 13.3% 등으로 종전의 조강류 중심의 생산구조에서 판재류 중심으로 구조가 전환되었다. 이는 박판의 수요산업인 자동차 및 전기기기 생산분야와 중후판의 수요산업인 조선공업 등의 급속한 발달에 기인한 것이다. 셋째, 포스코에서 생산되는 중후판을 비롯한 다수의 제품이 국제기관으로부터 품질을 인정받을 정도로 제품의 규격이나 품질에 있어서도 수준 향상이 이뤄졌다는 점이다.

이렇듯 국내 철강산업은 1970년대에 비약적인 발전을 이룩했으나 고급 강종의 생산 미숙, 주원료의 해외의존도 과중, 설비자금의 의존도 과다, 수출시장의 편중 등의 과제를 노정하기도 했다.

80년대, 세계적인 철강국으로

제2종합제철소, 즉 광양제철소 건설이 구체화된 것은 1973년 1월 초 상공부가 「장기 제철소건설계획」을 수립하면서부터이지만, 이 계획은 미국 US Steel사와의 합작 과정에서 경기침체로 중화학공업 건설계획이 수정되면서 무기한 연기되었다. 이후 1977년에 추진작업을 재개했으며, 1978년 10월 정부는 포스코를 조강 연산 3백만 톤 규모의 제2종합제철 실수요자로 선정했다. 그러나 1979년 제2차 석유파동과 10.26사태 등으로 국내 경제가 냉각되면서 제2종합제철소 건설은 1980년대로 이월되었다.

1981년 8월 제2제철소의 입지를 광양으로 선정한 데 이어 4개월 후인 1982년 2월 조강 연산 2백70만 톤 규모로 확정함으로써 한층 가시화되었다. 이 같은 일련의 과정을 거쳐 1984년 10월에 착공, 1987년 5월에 광양제철소 제1기 설비가 종합 준공되었다. 광양제철소의 준공으로 국내 철강 자급률은 75%에서 85%로 대폭 향상되었고, 한국은 세계 9위의 철강대국으로 부상했다. 광양제철소 건설은 포스코 건설 때와는 달리, 건설 과정과 설비면에서 외국기술의 개입을 가능한 한 배제하고 그동안 축적된 포스코 자체의 기술력과 경험을 바탕으로 추진되었다는 점에서 의미가 있었다.

한편 포스코는 제2종합제철소 건설을 준비하는 동안에도 국내 철강수요증가에 대비하여 설비증설을 계속했는데, 1979년 2월에는 포스코의 제4기 설비 공사를 시작하여 1981년 2월에 완공했다. 제4기 설비 건설은 조강 생산능력을 연산 5백50만 톤에서 8백50만 톤으로 확장하는 사업으로 국내 철강재의 자급률을 높이고 설비의 신예화 · 합리화 · 대형화 · 기술고도화를 목표로 설정했다. 포스코 제4기 설비의 완공으로 국내 전체 조강 생산능력은 1천2백10만 톤으로 증가했고 국내 철강자급률은 조강기준 89%로 높아졌다.

제2제철소의 건설이 지연되자 1981년 9월에는 4기 2차사업을 추진하여 1983년 5월에 완공했다. 이로써 포스코는 조강 연산 9백10만 톤 체제를 구축, 세계 1위의 단일제철소로 우뚝 서게 되었다. 이에 그치지 않고 광양제철소 제2기 설비와 제3기 설비, 제4기 설비의 건설이 1990년대 초반까지 계속되었는데, 제2기 설비는 제1기 설비가 완공되기 전인 1986년 9월에 공사를 시작하여 1988년 7월에 준공했다. 이로써 광양제철소는 조강 연산 5백40만 톤과 열연코일 4백50만 톤, 외판용 슬래브 90만 톤 생산능력을 갖추게 되었다.

1980년대의 지속적인 경제성장 결과 산업구조가 종래의 경공업 위주에서 철강다소비형의 중화학공업 중심으로 급속하게 개편되자 철강재가 부족할 것으

로 예측하고, 광양제3기 설비 건설을 서둘렀다. 광양제3기는 기존의 1, 2기와 같은 조강 연산 2백70만 톤 규모로 1988년 11월에 착공, 1990년 12월에 준공되었다. 광양제철소 제3기 설비의 준공으로 포스코는 포항제철소의 9백40만 톤과 광양제철소의 8백10만 톤을 합쳐 조강 연산 1천7백50만 톤 체제를 구축함으로써 공산권을 제외한 세계 3위의 회사로 발돋움했다. 이와 동시에 한국은 조강생산 능력 2천5백70만 톤을 보유하게 되었다.

이처럼 국내 철강산업은 선진국과는 달리 생산설비를 지속적으로 확대한 결과 1989년의 연간 조강생산 능력은 1985년 대비 42%가 증가한 2천2백20만 톤에 달했다. 이는 생산능력으로 볼 때 세계 8위에 해당하는 것으로, 이로써 한국도 당당히 철강선진국 대열에 합류하게 되었다.

이 같은 결과가 가능했던 것은 경제성장에 따른 철강수요의 증가로 설비의 신 · 증설을 꾸준히 추진해온 덕분이었다. 특히 포스코의 양대 제철소는 설비능력 확대에 중추적 역할을 담당했으며, 다른 전기로 업체들도 노후설비 대체 등 설비 합리화를 통해 생산능력을 증대시켰다.

부문별 설비능력을 보면 제선부문은 1989년 말 기준 연산 1천4백51만2천 톤으로 1985년의 8백83만2천 톤에 비해 64.3%가 증가했다. 제강부문은 포스코의 설비확대와 전기로 업체의 설비합리화 등에 힘입어 1985년 연산 1천5백61만2천 톤에서 1989년에는 2천2백17만6천톤으로 42%가 증가했다.

1980년대 후반의 철강설비능력 추이

단위 : 천 톤

	1985	1986	1987	1988	1989
제선	8,832	8,832	11,672	14,512	15,512
제강	15,612	15,842	18,298	21,656	22,176
압연	16,505	17,984	21,915	25,673	27,850
2차가공	4,932	5,543	5,463	5,621	6,672
합금철	156	156	177	180	245

자료 : 한국철강협회, 철강통계연보, 1992

국내의 제강방식은 철광석과 코크스 등을 녹여 강철을 만드는 전로법과 고철을 이용하여 강철을 만드는 전기로법의 두 종류가 있는데, 당시 전로에 의한 제강은 포스코에서 채택하고 있었고 고철을 이용한 전기로법은 인천제철, 동국제강 등 총 12개사에서 채택하고 있었다. 1989년의 전로 비중은 65.4%, 전기로 비중은 33%로 1985년의 58.3%, 41.7%에 비해서 전로 비중이 크게 증대되었다.

압연시설 능력은 1985년 1천6백50만5천 톤에서 1989년에는 2천7백85만 톤으로 68.7%나 증가했는데, 이는 연관 수요산업으로부터 강재수요 증가에 대응하기 위한 철강업계의 설비 투자가 활발히 이루어졌기 때문이었다. 압연설비 중 특히 판재류 설비능력이 현저히 증가되었는 바, 주소비 산업인 자동차, 전기, 전자 등의 활발한 산업활동으로 수요가 크게 늘어났던 데 원인이 있었다. 반면 조강류는 생산업체들의 채산성 유지 곤란 등으로 설비확대를 기피했기 때문에 건설경기 호조에 따른 철근 · 형강 등의 수요증가에 적기 대응하지 못함으로써 공급부족 현상을 초래했다.

한편 제선, 제강, 압연 등 3개 부문의 점유비는 1985년 53.5 : 91.7 : 100에서 1989년에는 52.1 : 79.6 : 100으로 변동되었다. 제강부문의 비중 감소로 슬래브, 블룸 등 강반제품의 수입이 증가했고, 제선부문의 부진으로 선철수입이 증가되었다. 1980년대에는 설비 확장과 함께 설비의 현대화도 꾸준히 이루어졌으며, 평로 등 재래식 고로는 1980년대 초에 모두 폐기되었다.

한국경제의 고도성장과 수요산업의 지속적인 발전으로 국내 철강재 생산은 1985년부터 1989년까지 연평균 11.2%의 신장세를 유지한 결과 1989년에는 2천5백16만3천 톤에 달했다. 품목별 생산실적을 보면 자동차, 일반기계, 전기, 전자 등 조립가공형 산업을 중심으로 한 수요산업의 급속 성장에 힘입어 판재류의 비중이 조강류에 비해 다소 상승하는 추세를 보였다. 즉 1985년에는 전체 철강재 생산에서 조강류 및 판재류가 점하는 비중은 각각 42.0%, 56.5%였으나, 1989년

에는 각각 38.2%, 60.4%로 두 부문 간의 점유 간격이 더욱 벌어진 것이다. 또 국내에서 생산되는 철강재 중 특수강이 차지하는 비중은 1988년 당시 9.7%로 선진국의 15%에 비해 매우 낮은 수준에 머물고 있었다.

1980년대의 철강재 수요 역시 조립금속과 일반기계, 전기 · 전자, 자동차, 건설 등 철강소비 산업의 활황과 수출물량의 지속적인 확보로 높은 성장세를 나타냈다. 내수와 수출을 합친 철강재 총수요는 1985년에 1천6백47만8천 톤에서 1989년에는 2천5백16만3천 톤으로 증가, 같은 기간에 연평균 11.2%의 신장률을 기록하면서 여타 경쟁국들을 앞질렀다.

이중 철강재 내수는 1985년 1천1백23만9천 톤에서 1989년에는 1천8백71만5천 톤으로 증가, 연평균 13.6%의 신장률을 보였으며, 특히 총수요 중 내수비중은 1985년 68.2%에서 1989년에는 74.3%로 높아졌다. 이와 같이 1980년대 중반 이후 국내 철강재 수요는 내수부문이 주도했음을 알 수 있다.

품목별로는 판재류가 1985년부터 1989년까지 철강재 내수의 평균 55% 이상을 유지했는데, 이는 판재류 소비업종인 자동차, 전기 · 전자, 조선 등의 경기활성화에서 비롯된 것이었다. 조강류의 내수비중은 1987년까지 하락추세를 보였으나, 1988년 이후에는 올림픽 관련공사와 주택건축 등 건설경기의 호조와 더불어 신도시 건설, 지하철 공사 등으로 다시 크게 증가했다.

국내 철강재 수요를 주도한 판재류는 관련소비산업의 수요증가에 힘입어 성장세를 지속했다. 내수는 자동차, 전기 · 전자, 조선 등 관련산업의 내수 및 수출호조 등에 힘입어 연평균 14.9%의 신장을 보였고 수출은 연평균 9.1%의 증가율을 기록했다. 공급 측면에서는 국내 철강업계의 설비확장 노력과 기존설비의 가동률 제고 등으로 1985년 7백86만5천 톤에서 1989년에는 1천3백13만 톤으로 증가, 연평균 13.7%의 높은 신장세를 유지했으며, 수입은 이 기간 중 9.9%의 증가율을 기록했다.

이를 품목별로 살펴보면 열연강판은 냉연강판, 아연도강판 등 다운스트림(down stream) 부문으로부터의 수요증대로 내수증가가 지속되었으며, 수출 역시 포스코의 UPI사에 대한 핫코일 공급으로 증가되었다. 공급 측면에서는 수요물량 증가분을 충당하기 위한 포스코의 열연설비 확장과 가동률 제고 등으로 증가 추세를 보였으나, 1988년에는 핫코일 공급난 해소를 위해 수입이 크게 증가하기도 했다.

냉연강판은 주소비산업인 자동차, 가전 등의 산업활동의 호조로 내수가 계속 증가했으나 1989년에는 수요산업들의 경기침체로 다소 부진했고, 수출도 내수와 비슷한 추세를 보여 1989년에는 감소세로 반전했다. 선박건조용 중후판은 조선경기의 침체로 1988년까지는 생산 및 내수가 모두 부진했으나 1989년 이후 조선경기가 다시 회복세로 돌아섬으로써 점차 회복되었다. 아연도강판, 컬러강판 등 도금강판은 수요업계의 제품고급화 추세에 따른 소비증가로 내수가 크게 늘어났으며, 생산 역시 업계의 설비능력 확대로 높은 신장세를 보였다.

건설경기와 밀접한 관련을 갖고 있는 조강류는 아시안게임, 올림픽 관련공사, 신도시 건설 등 건설경기의 호조세가 계속됨에 따라 높은 내수증가세를 보였다. 조강류 내수는 1985년부터 1989년까지 연평균 11.9%의 신장률을 기록하여 1989년에는 7백43만4천 톤에 달했으며, 생산 역시 같은 기간에 연평균 9.1%의 신장을 기록했다. 그러나 수요증가율을 밑도는 생산증가율로 조강류는 구입난이 지속되었으며, 철근, 형강 등 주로 건축자재의 공급부족 현상이 두드러졌다.

90년대, 성숙기

세계 조강생산은 1980년대 말부터 1990년대 초반까지 지속적으로 감소되었다. 1995년에 증가세로 반전했으나 증가율은 0.5%에 불과했다. 이 같은 생산부진의 원인은 주요 선진국의 설비노후와 인건비 상승, 게다가 산업구조 고도화에 따른

광양제철소 제4기설비

서비스산업, 정보산업 등 철강재 저소비산업의 비중 증가에 있었다. 또한 구 공산권의 정치적 · 사회적 불안으로 인한 생산 차질도 중요한 원인으로 작용했다. 1990년대 들어 선진국을 중심으로 경기가 악화되면서 철강재 수요확대가 원활하게 이뤄지지 못한 것도 생산부진의 중요 원인이었다. 따라서 세계적으로 제철소 건설에 대한 투자는 냉연공장 등 단순압연공장이나 전기로 중심의 미니밀(mini mill)의 설립이 주류를 이루었고, 대규모 신규투자는 막대한 자금소요와 기술적인 문제로 계획을 포기하는 사례가 많았다.

이에 비해 국내 철강산업은 1990년대 들어 일관제철, 전기로 및 특수강 부문을 중심으로 고성장을 유지하여 1993년 이후 영국, 프랑스, 이탈리아 등 선진 철강국들을 제치고 세계 6위로 발돋움했다. 뿐만 아니라 중국, 소련 등 동구권과의 활발한 경제교류에 힘입어 경제규모가 더욱 확대되고 철강수요도 지속적으로 증

가하고, 철강재 공급부족 현상이 점차 심화될 것으로 전망되었다.

따라서 제철소 설비의 추가 확장이 불가피했는데, 1990년대 반의 설비확장은 포스코를 중심으로 계획되었고 이는 광양제철소 제4기 설비의 건설로 나타났다. 1991년 1월 5일 착공한 조강 연산 3백60만 톤 규모의 광양4기가 1992년 10월에 종합 준공됨으로써 광양제철소는 총 조강생산량 1천1백40만 톤 체제를 갖추었다. 포스코는 광양제철소를 포함하여 총 2천80만 톤의 조강생산 능력을 보유하게 됨으로써 세계2위의 초대형 철강회사로 올라섰다. 이를 계기로 광양제철소는 생산규모 면에서 1982년 이후 단일제철소로서는 세계 1위였던 포항제철소를 제치고 새롭게 왕좌에 올랐다.

고로, 제강, 연주, 열연설비를 비롯하여 총 18개의 설비로 이루어진 광양4기 설비는 최신예 설비와 기술이 함께 적용되었다. 100% 연주조업, 미분탄취입조업, 열편장입압연조업 등 선진조업 기술은 물론, 20세기의 최신예 압연기술인 직송압연기술을 본격 적용하여 에너지 절감과 제조시간 단축으로 경쟁력을 높였다는 점에서 큰 의미를 지닌다. 그러나 포스코의 광양4기 설비 건설이 마무리된 후에는 한동안 신규설비 가설이 거의 이루어지지 않아 국내 제강능력의 증가율이 크게 둔화되었다. 대신 1990년대 중반에는 전기로 업체가 국내 조강생산 능력의 확대를 주도했다.

이 시기에 전기로 업체들의 강재생산 영역을 확장시키는 신기술이 개발되었고 국제적으로도 미니 밀이 크게 확장되는 추세 속에서 국내 전기로 업체들의 비중이 더욱 확대되었다. 이와 함께 전기로의 대형화에 상당한 성과를 거둠으로써 90톤 이상의 고로가 1995년에는 11기로 늘어났으며, 총 39기의 전기로 중 대형 전기로가 28.2%를 차지했다. 특히 1995년 말에는 한보철강이 연산 2백만 톤의 Thin Slab Casting 설비를 도입함으로써 국내 전기로 업체로서는 최초로 열연강판을 생산하기 시작했다. 그동안 용광로의 전유물처럼 되어 있던 판재류 분야까지

전기로가 진출했다는 점에서 주목할 만한 일이었다.

1990년대 후반에는 한동안 주춤했던 설비가설이 활발히 진행되었는데, 1998년에는 동국제강이 연산 2백62만 톤 규모의 포항2후판공장 및 형강 · 봉강 공장을 준공했고, 1999년에는 동부제강이 연산 1백30만 톤 규모의 아산만 냉연공장을 준공했다. 그리고 1999년 3월에는 포스코 광양제철소의 제5고로가 준공되었다. 국내 조강생산 능력은 1990년의 2천5백51만6천 톤에서 1998년에는 4천5백9만2천 톤으로 1.8배가 되었고, 1999년에는 4천8백65만5천 톤으로 증가했다. 또한 연속주조능력은 1990년의 2천5백35만9천 톤에서 1998년에 4천3백23만2천 톤으로 증가했으며, 조강류 압연능력은 1990년의 8백38만5천 톤에서 1997년에 1천9백19만9천 톤으로 크게 증가했다. 그러나 낙관적인 수요 예측에 의한 과잉설비투자로 1990년대 후반에는 위기를 극복하지 못하고 한보철강을 비롯하여 중견 철강업체들의 연이은 부도사태가 발생했다.

1990년대 우리나라 철강공업의 생산구조는 일관제철의 설비능력보다는 전기로 제강능력이 강화되는 방향으로 변화해왔다. 생산능력의 확장과 함께 생산실적 면에서도 전기로는 전로보다 빠르게 증가했다. 그럼에도 불구하고 1990년대 말까지 전체 생산량에서 차지하는 비중은 전로가 60% 정도로 여전히 전기로를 앞섰으며, 판재류 역시 전통적으로 전로업체의 주요 생산제품으로서 철강재 생산량 중에서 차지하는 비중이 조강류에 비해 우위를 지켰다. 그러나 1990년대 후반에 철근, 형강, 봉강, 선재 등 조강류를 주로 생산하는 전기로의 설비확장이 활발히 전개 에 따라 다시 조강류의 생산비중이 높아지는 추세를 보였다.

1990년대에는 조강 부문과 철강재 부문이 다같이 생산량 면에서나 증가추세 면에서나 비슷한 실적을 보였다. 조강생산 실적을 보면 1993년에 3천만 톤대에 진입한 후 4년 만인 1997년에 4천만 톤을 돌파했다. 그러나 1996년 하반기부터는 국내경기의 성장세 둔화, 세계 철강시장의 위축, 국내외 철강수요의 부진 등으로 재고가 증가하기 시작했고, 1998년부터는 IMF사태로 인한 내수부진과 제강회사들의 감산으로 생산량이 크게 감소했다. 그러다가 1999년에는 동부제강, 현대강관의 냉연설비 신설과 국내수요 증가로 전년대비 11.8%가 증가한 4천1백4만 톤을 기록, IMF 이전 수준을 회복했다. 부문별로는 1991년부터 1998년까지 8년간 전로는 연평균 5.4%가 증가한 데 비해, 전기로는 같은 기간에 연평균 11.3%의 증가율을 기록하면서 상대적으로 높은 신장률을 보였다.

또 철강재 생산의 경우에도 1993년에 3천만 톤을 넘어선 데 이어 3년 만인 1996년에 4천만 톤을 돌파했으며, 1991년부터 1998년까지 연평균 6.1%의 증가율을 나타냈다. 철강재 역시 1999년에는 4천4백72만 톤을 기록하면서 IMF 이전 수준을 회복했다. 이중 조강류는 1991년에 1천9만 톤에서 1997년에 1천9백14만 톤으로 증가했으며, 1998년에는 1천5백79만 톤으로 감소했다. 이 기간 동안의 연평균 증가율은 6.6%였다. 또 판재류는 1991년 1천7백31만 톤에서 1997년에 2천5백2만 톤으로 증가했다가 1998년에는 2천3백30만 톤으로 감소했으며, 이 기간에 연평균 5.9%의 증가율을 보였다. 그리고 1999년에는 조강류 생산 1천6백95만 톤, 판재류 생산 2천7백21만 톤을 기록했다.

한편 소비구조 측면에서는 1990년대 전반기에 조강류의 내수는 연평균 9.9% 증가하여 생산증가율을 밑돈 반면, 판재류의 내수는 연평균 9.7% 증가하여 생산의 증가율을 웃돌았다. 자동차 등 제조업에 소비되는 동시에 다른 철강재의 원료가 되는 판재류와 주로 건설용으로 소비되는 조강류의 소비비중은 비슷한 수준을 유지했다. 1인당 철강소비량도 1995년에 832kg에 이르렀는데, 이는 선진국의 예로 볼 때 정점에 다다른 것이었다.

1990년대의 철강재 수급실적을 보면 1991년에는 총수요가 3천1백98만2천 톤, 생산이 2천8백26만4천 톤으로 수요가 생산을 3백70여만 톤 앞섰으며, 이 추세가 1997년까지 계속되다가 1998년에는 총수요 4천1백85만6천 톤, 생산 4천16만

1990년대 철강재 수급실적

단위 : 천 톤

구분	1991	1995	1997	1998	1999
총공급	40,493	55,339	59,621	45,340	56,293
생산	28,264	39,698	45,449	40,160	44,936
수입	12,229	15,641	13,172	5,180	11,357
총수요	31,982	44,650	49,225	41,856	47,442
내수	24,454	35,529	38,146	24,719	33,761
수출	7,528	9,121	11,079	17,137	13,681

자료 : 한국철강협회, 철강연감 2000

톤으로 그 간격이 크게 좁혀졌다. 그러나 그 내용을 살펴보면 내수는 1991년 수준으로 급격히 감소한 반면 수출이 크게 증가하는 기복을 보였다. 주요 품목별 소비 추이를 보면 조강류는 1990년부터 1998년까지 연평균 3.0%의 성장률을 기록했다. 판재류의 경우 1990년대에도 중후판과 아연도강판이 높은 신장세를 나타냈으나, 열연강판, 강관 등은 감소추세로 돌아섰다. 즉 1990년대에는 소비 패턴이 기존의 1차 제품에서 고급화 제품으로 전이되는 현상이 보다 뚜렷해졌다.

이와 같이 1990년대에 한국 철강산업은 양적 · 질적 성장으로 세계 6위의 철강생산국으로 부상한 반면 그 그늘에 가려져 있던 공급과잉의 구조적 논란, 대형 철강업체의 부도 사태 등을 노정하기도 했다.

21세기의 시작

21세기 첫해의 화두는 단연 '세계화' 였다. 철강시장도 예외가 아니었고, 결국 그 여파로 심각한 공급과잉에 따른 가격하락으로 심한 몸살을 앓기 시작했다. 철강제품의 가격하락은 1998년 이후 공급이 빠르게 증가한 반면 수요가 그 증가세를 따라가지 못하기 때문이라는 것이 전문가들의 분석이다.

세계 철강업체들은 2001년까지 미국경제의 호황과 아시아 · 유럽경제의 회복으로 세계경제가 꾸준히 성장할 것이라고 판단하고 생산량을 지속적으로 늘려 왔다. 그러나 세계경제는 업계의 예측과 달리 오히려 하락세로 돌아섰고 따라서 수요가 당초 전망에 훨씬 미치지 못했다. 2000년 말 세계 철강시장의 공급 과물량은 약 4천4백만 톤에 달하고, 순재고 증가 물량도 1천3백만 톤에 이른 것으로 추정되었다. 2001년에는 공급초과 현상이 더하면 더했지, 덜하지 않을 것으로 전망되고 현실적으로 그렇게 가고 있다.

철강산업은 국가기간산업이라는 특성상 국가의 보호와 지원 아래 안주하

는 경향이 있다. 그러나 세계적인 공급과잉 현상으로 그런 혜택이 더 이상 유효하지 않게 되자, 발등에 불이 떨어진 철강업체들이 서둘러 생존전략을 모색했다. 강도높은 구조조정과 각국의 정부까지 가세하여 국익우선의 보호무역주의 등으로 생존 돌파구를 찾고 있는 가운데 국경을 초월한 통합화 및 글로벌제휴가 확산되고 있다.

예컨대 신일본제철과 프랑스 유지노간 전략적 제휴가 성사되고, 독일 티센그룹이 미국, 일본의 철강업체와 제휴하고, 일본 가와사키제철과 NKK가 합병을 선언했다. 중복 · 과잉설비의 통폐합과 인력감축 등 구조조정을 본격적으로 추진하여 원가를 낮춰 경쟁력을 강화하자는 것이 이러한 통합과 합병의 목적이다. 또한 규모의 경제를 얻는 동시에 서로 다른 기술력, 제품군 및 판매망을 결합하여 시너지효과를 극대화하기 위한 것이다.

세계 철강산업의 대형화는 이미 90년대 후반에 시작되었다. 1997년 이후 유럽 철강업체들이 중소 철강업체들을 잇따라 인수 · 합병함으로써 생산품목의 전문화를 급하게 추진했다. 유럽에서 대형화 바람이 불자, 가뜩이나 역내 공급과잉에 시달려 온 일본업체들이 가장 민감하게 반응했다. 그들은 곧바로 유럽 또는 미국과의 제휴를 통해 경쟁력 강화와 판매망 확대에 나섰다.

2000년에 신일본제철은 포스코와 중국 보산철강과 3각 동맹을 맺고, NKK는 아르헨티나 시데르카와 미국 내셔널스틸과 제휴했다. 이러한 세계 철강시장의 대형화 작업은 그러나 2001년에 비하면 전주곡에 불과했다. 2001년의 상황을 혹자는 세계 철강업계의 '빅뱅' 으로 표현했다. 특히 2001년 1월 23일 신일본제철과 유지노가 자동차 강판부문에서 전략적으로 제휴했다는 소식은 세계 철강시장을 바닥까지 흔들었다.

이처럼 세계 철강 메이저들의 대형화 · 통합화 바람이 유럽에서 시작되어 일본과 미국 등지로 확산되자, 중국, 인도, 태국 등 철강후발국들도 합종연횡을 시

작했다. 중국정부는 2000년에 1백여 개의 중소형 철강업체들의 통합을 주도한 데 이어 2001년에 중국내 최대 생산업체인 상해보산강철을 중심으로 수도강철, 무한강철 등 3사에 대한 전략적제휴를 성사시켰다. 3사는 철광석 등 주 원자재의 공동구매 및 공동수송, 신제품 · 신기술 공동개발뿐 아니라 지분공유도 추진키로 합의했다(3사의 조강생산 규모는 연간 2천4백55만 톤에 달한다). 이러한 중국의 합병과 전략적 제휴는 세계 최대 철강생산국이라는 타이틀을 유지하면서(중국은 1996년부터 세계 최대 철강생산국이다) 기술과 품질에서도 세계적 수준으로 올라서겠다는 것이다. 인도도 2001년 4월 9일, 국영철강업체인 사일과 타타스틸, 에사르, 진달, 이스팟 등이 인도철강연합(Indian Steel Alliance)을 조성하기로 합의했다. 인도철강연합은 곧바로 철강산업5개년 발전계획안을 마련하는 등 인도철강산업의 경쟁력을 강화하기 위한 작업을 시작했다. 중국, 인도에 이어 태국에서도 철강업체 간 덩치를 키우는 합병이 시작되었다.

이들 후발국들은 풍부한 노동력과 자원을 토대로 90년대 후반 이후 세계 철강시장에서의 점유율을 꾸준히 높여 왔지만 낮은 기술과 품질로 저가품 신세를 벗어나지 못했다. 그러나 이처럼 통합화를 통한 기술개발, 신시장 개척, 원자재 구매 등으로 경쟁력 강화를 꾀함으로써 그동안 한국철강산업의 주 무대인 아시아시장을 잠식하는 것은 물론 세계시장까지 위협하기 시작했다. 그러나 정작 중요한 문제는 한국의 대응 태세다.

한국의 철강산업은 세계 철강시장의 대형화와 통합화의 큰 조류에 합류하지 못하고 상대적으로 소외된 감이 있다. 포스코가 신일본제철과 제휴하고 현대하이스코가 가와사키제철과 제휴한 상태지만, 그 정도로는 세계 철강시장의 지각변동에 대응하기 어렵다. 한국 철강산업을 리드하는 포스코는 결국 2001년에 생산능력 면에서 세계 4위로 추락했다.

한국 철강업계의 최근 상황은 철강 선진국과 후발국 양쪽으로부터 협공

을 받아 맷돌 사이에 끼인 처지가 되었다. 게다가 한국경제가 미국경기의 침체와 IMF 이후 진행된 구조조정의 부진으로 어려움을 겪고 있어 조선부문을 제외한 모든 철강수요산업의 생산활동이 부진할 것으로 예상되고 있다. 특히 냉연강판, 철근, 형강 등은 국내외 철강업체 간 치열한 판매경쟁이 불가피하고, WTO(세계무역기구)의 자유무역협정에 따라 2004년에 완전 무관세가 되면 저가의 외국산 철강이 물밀듯이 밀려들어오게 된다.

그러나 뾰쪽한 대책이 없다. 거의 무방비 상태로 국내시장을 잠식당할지도 모른다는 우려의 목소리가 높은 가운데 수출시장에서는 올해도 세계 각국의 반덤핑제소 등 수입규제 강화가 더욱 거세질 것으로 전망되고 있다. 국내 철강업계의 현명한 판단과 행동이 요구되는 시점에서 OECD는 세계 조강생산량 중 1억 톤이, 미국철강협회는 2억3500만 톤이 과잉생산이라고 주장하고 있다. 수치상으로 상당한 차이가 있지만 세계 철강시장이 공급과잉 상태는 분명하다. 이런 상황에서, 포스코의 유상부 회장이 미국이 중심이 되어 남미까지 확산되고 있는 북미경제권과 유럽연합(EU) 15개국에 의해 형성되고 있는 유럽경제권에 대응하여 한 · 중 · 일 3국을 중심으로 하는 아세안 철강협력방안을 제안했다. 마침내 국제철강협회(IISI)에서도 감산에 대한 의견이 오고가고 있다.

뭔가 대책이 나오고, 세계 철강시장은 가까운 시기에, 어쩌면 더 가까운 시기에 다시 안정을 찾게 될 것이다. 시장의 원리는 역사만큼 인과관계가 분명하다. 수요가 늘면 공급이 늘고, 수요가 줄면 공급도 줄게 된다. 스스로 생존의 법칙을 찾으면서 균형을 맞추기 때문이다.

附錄

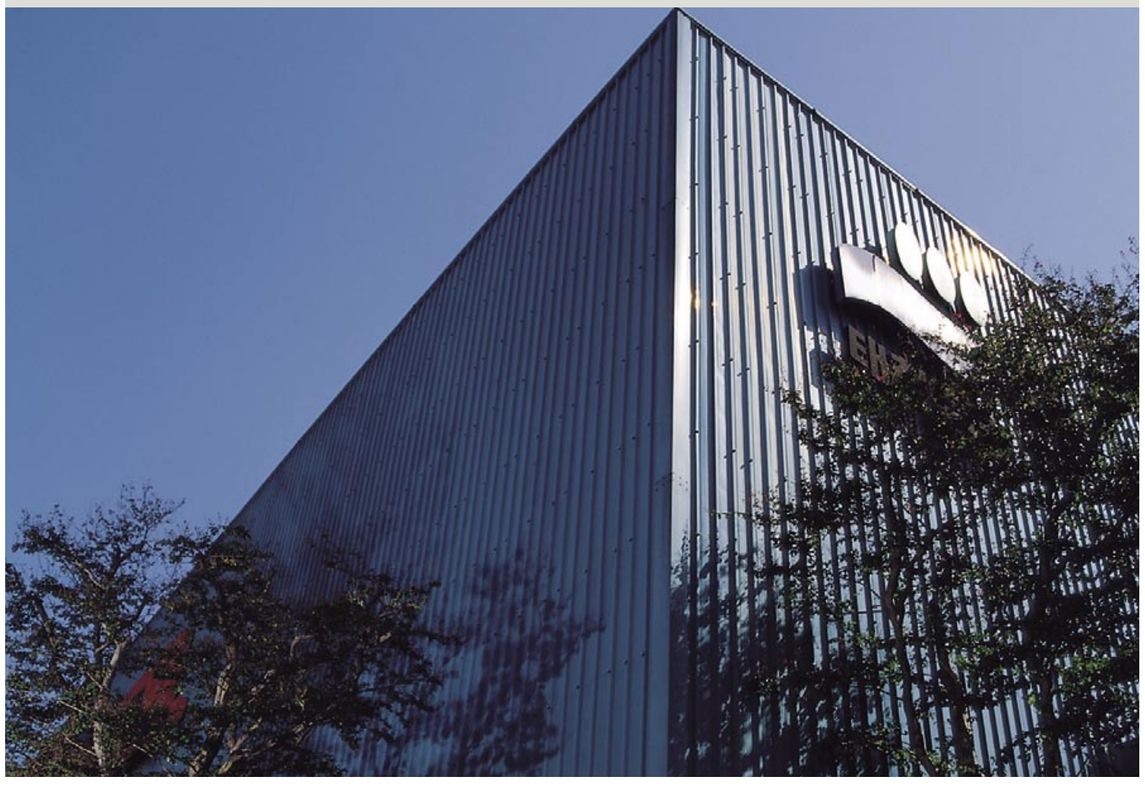
사람 · 철 · 자연이 어우러진 21세기 초우량 기업

경영이념

경쟁가치경영 __ Superior Technique
인간가치경영 __ Satisfied-People
사회가치경영 __ Society-Oriented

태창인의 정신

알려고 노력한다.
도우려고 애를 쓴다.
이루려고 행동한다.



태창철강주식회사

泰昌鐵鋼株式会社
TAE CHANG STEEL CO.,LTD.

신라철강주식회사
태창정보통신주식회사
주식회사티시테크
중국태창철강유한공사
주식회사티시그린

심볼의 의미

태창의 새로운 심벌은 21세기를 향한「제2창업 선포식」을 계기로 제작된 것으로, 태창의 '도전과 개척정신'에 '쇠, 사람, 푸르름이 어우러진 21세기 초우량기업'의 미래 지향적인 모습을 상징화하고자 한 것입니다. 태창의 경영이념과 창조적인 기업문화를 전체적으로 부드럽게 표현한 태창의 심벌과 로고타입은 세계로 뻗어나가는 글로벌 이미지의 함축과 함께 철강업계의 리더로서의 조화로움을 담은 태창의 얼굴입니다.

쇠, 사람, 푸르름의 조화로움

쇠, 사람, 푸르름을 상징하는 세 개의 타원은 태창의 경영이념을 표현한 것으로 철강의 전문성, 인재경영의 초석화, 21세기 녹색경영을 나타내고 있습니다. 또한 이 타원들은 미래와 이성을 상징하는 그린색상으로 무한미래의 도전과 어우러짐을 표현하고 있습니다.

미래개척의 상징화

심벌의 푸른색 도형은 무한도전의 세계인 미래를 향한 개척정신을 역동적인 움직임으로 강하게 표현하고자 한 것으로, 태창의 새로운 모습을 발견하려는 경영의지를 담아내고 있습니다.

신라철강주식회사

대구공장

평택공장

포항공장

대 표 이 사 유재성
자 본 금 40억 원
주 소 (본사) 대구시 달서구 갈산동 966
(포항공장) 경북 포항시 남대송 포철3연관단지 17B-1L
(평택공장) 경기도 평택시 포승면 만호리 266-6
전화및팩스 (본사) t. 053)589-1230 / f. 053)589-1249
(포항공장) t. 054)278-0050~2 / f. 054)278-3107
(평택공장) t. 031)682-7383~6 / f. 031)682-7387

사업내용

신라철강주식회사는 자동차, 전자, 가전제품, 농기구, 건축자재에 필요한 모든 냉연소재를 공급하는 냉연전문 Coil Service Center입니다. 신라철강의 모든 작업은 Computer로 제어되는 Shear Line, Slitting Line, Mini Shear Line을 통해 D.D.S방식의 최신설비로 운영되고 있으며 모든 제품은 완벽한 생산관리로 적기에 수요가에게 공급할 수 있도록 되어 있습니다. 또한 Roll Tension의 도입으로 고급강판과 표면처리강판의 특성을 최대한 원형 그대로 유지하며 수요가에게 공급하고 있습니다. 이런 모든 노력으로 신라철강은 국내 Coil Service Center 최초로 ISO 9002 인증을 획득하였으며 현재는 ISO 9001:2000으로 규격전환 하여 수요가의 요구에 적극 부응하는 회사입니다.

회사연혁

1997	3	법인 설립
1978	1	포스코 냉연판매점 지정
1979	12	대구지방국세청 모범납세자 표창
1981	12	대구지방국세청 모범납세자 표창
1984	7	대구은행 우량업체 선정
1986	8	서울 사무소 개설
1989	**7**	**대구공장 준공(제1차 Coil Service Center)**
1991	5	1차 경영정보 System 구축 완료
1995	**4**	**포항공장 준공(제2차 Coil Service Center)**
1996	6	포스코 주관 전국 CSC 품질평가 최우수업체 선정
1996	6	ISO 9002 품질 System 인증획득
1997	1	서울사무소 이전(역삼동 → 군포)
1997	8	포스 현대 INDIA Coil Center 운영 System 구축
1997	**9**	**평택공장 준공(제3차 Coil Service Center)**

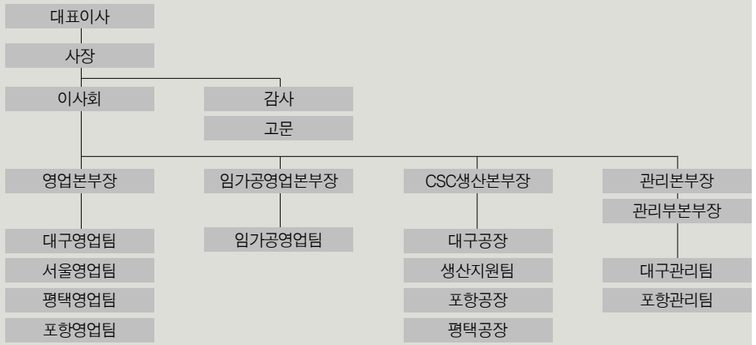
공장현황

공장	대구공장	포항공장	평택공장	계
소재지	대구광역시 달서구 갈산동 966번지	경북포항시 대송면 포철 3연관단지 17B-2L	경기도 평택시 만호리 266-6번지	
공장토지(평)	2,117	5,562	6,103	13.782
공장건물(평)	1,021	2,957	3,079	7,057
생산설비	5 ' 슬리터 4 ' 슬리터	6' 슬리터 로터리 셰어 미니셰어	6' 슬리터 로터리 셰어 미니셰어	
생산능력(ton)	115,000	132,000	181,800	
생산품목	Skelp / Sheet / Mini-Sheet	Skelp / Sheet / Mini-Sheet	Skelp / Sheet / Mini-Sheet	

설비현황

구분	로터리셰어	미니셰어	슬리터	합계
설비수	2대	2대	4대	8대
Speed(m/min)	80	60	150 · 200 · 250	
생산능력(ton)	75,600	22,200	331,000	428,800 (295일 기준)

조직도



재무제표 단위 : 백만 원

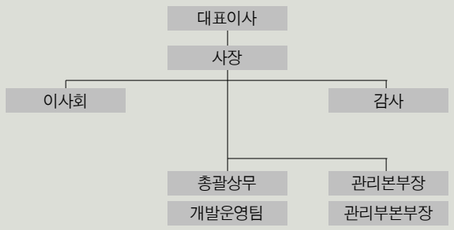
계정과목	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년
총자산	41,013	46,968	44,636	55,477	62,942
자본총계	3,747	5,987	5,236	5,607	6,251
매출액	69	71,945	71,857	109,923	153,871
경상이익	21	(998)	(2,280)	665	1,273
당기순이익	14	363	(2,256)	655	620

태창정보통신주식회사

대 표 이 사 유재성
자 본 금 2억 원
주 소 대구시 달서구 갈산동 966
전 화 053)589 -1411
팩 스 053)589 -1109

사 업 내 용 태창정보통신은 Coil Service Center를 위한 전문 소프트웨어 개발업체로서 고객의 만족을 최우선으로 지향하고 있습니다. 당사는 태창가족의 모든 역량을 경주하여 보다 효율적으로, 신속하고 정확하게, 고객의 요구를 충족 시키도록 노력할 것입니다.

조 직 도



회사연혁

1989	5	(주)태창시스템 설립
1990	2	태창철강(주) 업무전산화 1차 완료
1991	4	(주)태창시스템에서 태창정보통신(주)로 상호변경
1991	5	신라철강(주) 업무전산화 완료
1991	6	제8차 환태평양 국제학술대회에서 경영정보시스템 성공사례 발표(말레이지아, 쿠알라룸프르)
1991	11	한국경영정보학회에 MIS구축사례 발표
1991	11	제22회 미국 경영정보학회에 MIS구축사 례발표 (플로리다주,마이애미)
1992	4	태창철강(주) Coil Service Center 통합정보시스템 구축완료
1992	6	제1회 영남지역 대학생 S/W공모전 실시
1993	1	대구철강(주) 판매관리시스템 구축완료
1993	6	제10차 환태평양 국제학술대회에서 Workshop(중국, 북경) (태창철강(주) 및 신라철강(주)의 정보화를 통한 Coil Service Center의 발전전략)
1993	6	제2회 영남지역 대학생 S/W공모전 실시
1993	7	(주)다우기술과의 기술제공에 관한 협정체결
1994	6	제11차 환태평양 국제학술대회에서 발표(태국, 방콕) (한국 Coil Service Center의 정보자원관리(태창철강(주), 신라철강(주) 사례중심)
1994	6	제3회 영남지역 대학생 S/M공모전 실시
1994	8	COSTIS(Coil Service Center Total Information System) 개발완료
1994	9	COSTIS(HP:UNIX) 신라철강(주) Install 및 운영
1994	11	SHP Solution 협력업체 등록(COSTIS)
1995	3	POSCO 판매대리점(7개사) 판매관리시스템 판매계약
1995	4	제5차 국제야금공업전람회(정보통신 분야)참가(중국, 북경)
1995	5	제12차 환태평양 국제학술대회에서 발표(뉴질랜드, 더니든) (정보시스템 개발경험을 통한 태창/신라철강의 경영다각화 전략)
1995	6	中國 浦鐵(天津)鋼材可工有限公司 COSTIS(중국 Ver.) 판매계약
1998	3	Pos-Hyundai 인도코일센터 COSTIS 도급계약체결

재무제표 단위 : 백만 원

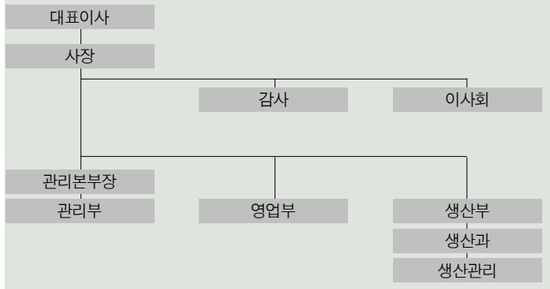
계정과목	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년
총자산	246	225	780	919	725	1,031	663	679
자본총계	112	117	540	585	587	588	610	620
매출액	178	248	1,032	924	543	312	267	246
경상이익	3	5	399	28	2	3	29	11
당기순이익	3	5	274	23	2	2	29	9

주식회사티시테크

대 표 이 사 박대환
자 본 금 11억 9천만 원
주 소 경북 포항시 남구 호동 618번지
전 화 054)278-2831
팩 스 054)278-2817

사 업 내 용 주식회사 티시테크는 Steel Fabrication 개념의 제품을 신속하게 공급함으로써 고객의 원가절감에 대한 요구를 만족시키기 위해 노력하고 있습니다. 고객의 원가 절감을 위해 원소재 공급자와 같은 위치에 거점하여 현재 교통망에 의한 물류비용의 증대를 배제하고 빠르게 변화하는 수요에 부응하도록 하고 있으며, 향후 국내외의 중장비 시장과 조선시장으로 그 활동영역을 넓혀 갈 것입니다.

조 직 도



회사연혁

1994	7	법인설립 등기 (자본금 5억)
1995	4	자동차 FRAME 교정기 도입 (FRAME LINE 1기)
1995	5	무역업(갑류) 등록
1995	10	직선 GAS절단장비 도입 (FLAME PLANER GAS CUTTING M/C 1기)
1996	5	PLASMA 1호기 절단장비 도입 (CNC PLASMA GAS CUTTING M/C 1기)
1996	6	증자 3억 (자본금 8억)
1996	9	대구철강(주) 흡수 합병 (주)POSTEEL 주문외 열연판매점 지정 (합병승계) 증자 2억 (자본금 10억 : 합병)
1996	12	본사 공장 매입 토지 : 15,679㎡ (4743 坪) 건평 : 4,754㎡ (1438 坪)
1997	1	제1회 회사채 발행
1997	2	증자 1억 9천만원 (자본금 11억 9천만원) 외국기업 투자 증자 (日本 주식회사 영성통상)
1997	3	PLASMA 2호기 절단장비 도입 (CNC PLASMA GAS CUTTING M/C 1기) 가스자동절단장비 도입 (IK3000D CNC GAS CUTTING M/C)
2000	1	제1회 회사채 만기 상환
2001	2	가스자동절단장비 도입 (LEADGRAPH-5400C CNC GAS CUTTING M/C)

설비현황

구분	CNC GAS CUTTING M/C (IK3000D)	CNC PLASMA CUTTING M/C	FLAME PLANER CUTTING M/C	합계
설비대수	2대	2대	1대	5대
생산능력(년간)	5,000톤	30,000톤	5,000톤	40,000톤 (295일 기준)

재무제표 단위 : 백만 원

계정과목	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년
총자산	1,827	6,806	7,747	6,797	6,114	6,494
자본총계	406	935	(255)	(193)	(296)	10
매출액	1,458	6,073	9,676	6,198	8,321	6,845
경상이익	(102)	(272)	(1,325)	(743)	235	307
당기순이익	(102)	(272)	(1,380)	(743)	235	307

중국태창철강유한공사

이 사 회 이사장 유재성(한국측)
부이사장 곽금지(중국측)
총경리 대진해(중국측)

자 본 금 17,330,000위안(元)

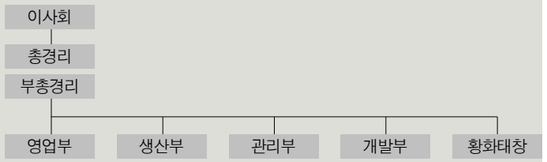
주 소 중국 하북성 창주시 서환로 16호(中國 河北省 滄州市 西環路 16號)

전 화 001-86-317-2015942

팩 스 002-86-317-2026623

사 업 내 용 중국 창주태창철강유한공사는 1994년 5월 5일 중국 하북성 창주 화공기계창과 태창철강(주)가 합자계약한 한중합자 Coil Service Center입니다. 창주태창철강유한공사는 자본금 USD200만으로 출발, 그 해 연생산량이 10만톤 규모의 한국산 Shear Line을 설치완료하고 정상 조업 중에 있습니다. 또한 중국내수시장을 겨냥한 유통업으로 사업영역을 확장하며 Coil가공뿐만 아니라 태창철강의 중국대륙진출과 국제화의 교두보 역할을 담당하고 있습니다.

조 직 도



회사연혁

1994	5	중국 창주태창철강유한공사(滄州泰滄鐵鋼 有限公司) 설립합자계약
1994	12	중국 창주태창철강유한공사(滄州泰滄鐵鋼 有限公司) 열연 CSC 준공

재무제표 단위 : 위안

계정과목	1997년	1998년	1999년
총자산	59,327,990	61,425,028	58,793,204
자본총계	19,433,595	18,628,803	18,820,683
매출액	84,516,495	77,758,307	60,897,569
경상이익	7,887,959	440	109,903
당기순이익	7,887,959	440	96,715

주식회사티시그린

대 표 이 사 김경영

자 본 금 10억 원

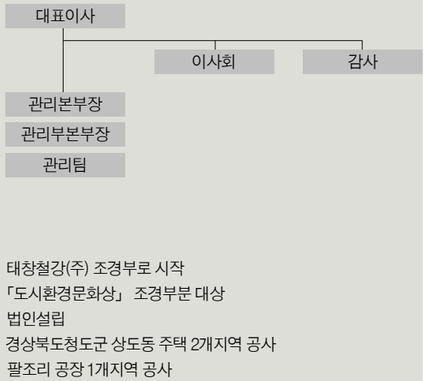
주 소 대구시광역시 북구 연경동 795-2

전 화 053)981-8210

팩 스 053)983-6884

사 업 내 용 태창철강(주)조경부로부터 시작한 주식회사 티시그린은 1992년 문화부와 한국경제신문사가 주관한 「도시환경문화상」 조경부문 대상을 수상하며 기획력 있는 조경사업 노하우를 축적하였습니다. 주식회사티시그린은 최고의 정성과 최상의 기술로 조경수목 판매 및 관리, 대형목 이식, 조경설계와 공사 감리, 전문기술용역, 토사석 채취업 등 부대사업 일체를 수행하며 녹색문화만들기를 이끌어 갈 것입니다.

조 직 도



회사연혁

1990	11	태창철강(주) 조경부로 시작
1992	10	「도시환경문화상」 조경부분 대상
1997	5	법인설립
		경상북도청도군 상도동 주택 2개지역 공사
1998	3	팔조리 공장 1개지역 공사
		양원리 연구소 1개지역 공사
1999	9	포항 삼일운수 조경공사
1999	10	(주)동양고속중기 조경공사
2001	10	공원부지사업 검토

재무제표 단위 : 백만 원

계정과목	1997년	1998년	1999년	2000년
총자산	1,077	1,116	1,134	1,134
자본총계	1,007	1,026	1,033	1,035
매출액	176	323	317	315
경상이익	11	24	9	4
당기순이익	7	19	6	2

계열사 연표

	1940년대	1950년대	1960년대	1970년대	1980년대
	1946	1952	1960	1966	1967
태창철강㈜	2.28 협화상회 창립 (김천시 모암동)	3. 3 태창철재 설립 (대구시 수창동)	부산사무소 개설	부산사무소 폐쇄	
신라철강㈜					
태창장학문화재단					
태창정보통신㈜					
중국태창철강유한공사					
㈜티시테크					
㈜티시그린					
대동신철공업사				설립	분리 독립
대호철강㈜					
동아철강㈜					
신화철강㈜					
대구철강㈜					

	1970년대		1980년대			
	1974	1977	1981	1982	1986	1988
태창철강㈜	6 태창철강상사로 명의변경 (유판석→유재성)		2.17 법인설립(제조업추가) 5.29 이현공장 준공		7. 7 이현공장 증축 및 사옥신축 8. 1 서울사무소 개설	
신라철강㈜						3. 3 성서공장 기공 9.15 성서로 본사이전
태창장학문화재단					3. 1 승봉장학회 설립	8. 4 태창장학회로 변경설립
태창정보통신㈜						
중국태창철강유한공사						
㈜티시테크						
㈜티시그린						
대동신철공업사						
대호철강㈜		7. 7 설립(마산시 양덕동)		매각		
동아철강㈜					6.18 설립	
신화철강㈜						10.10 설립
대구철강㈜						

계열사 연표

1980년대 1990년대 2000년대

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2000	2001
태창철강㈜	10. 4 동아철강 인수합병	6. 6 포항 제1공장 기공 (현, 티시테크)	3.25 성서공장 기공 6.30 포항 제1공장 준공 12. 7 성서공장 준공 및 본사이전	5.15 이현공장 매각 (신화철강)	9.22 포항 제2공장 기공 (현, CSC공장)	5.28 포항 제2공장 준공 9. 1 기술연구소 설립	5.22 본사사옥 신축기공	7. 1 SFC공장 기공 8 본사준공, 이전 (성서) 12 포항제1공장 매각 (티시테크)	3. 1 포항 SFC공장 준공		7. 27 포항공장(구, 제2공장) 증축
신라철강㈜	3.3 성서공장 종합CSC준공				12 포항공장 기공	5.28 포항공장 준공			2.27 성서공장 매각 태창성서공장으로 이전 3.20 평택공장 기공 9.30 평택공장 준공	6.26 평택공장 증축	
태창장학문화재단			태창장학문화재단으로 확대								
태창정보통신㈜	5 (주)태창시스템 발족		4 태창정보통신으로 변경			코스티스COTIS 개발완료					
중국태창철강유한공사						5. 5 중국 화공기계창과 합영설립 12 열연CSC 준공					
㈜티시테크						7.23 설립					
㈜티시그린									5. 2 설립		
대동신철공업사											
대호철강㈜											
동아철강㈜	10. 4 태창철강에 흡수합병										
신화철강㈜			12월 매각								
대구철강㈜	12. 1설립							9. 1 태창철강에 흡수합병			

1. 유재성 회장

2. 박대환 사장

3. 고재욱 사장

4. 남익현 본부장

5. 손두호 본부장

6. 김영호 본부장

7. 최병조 이사

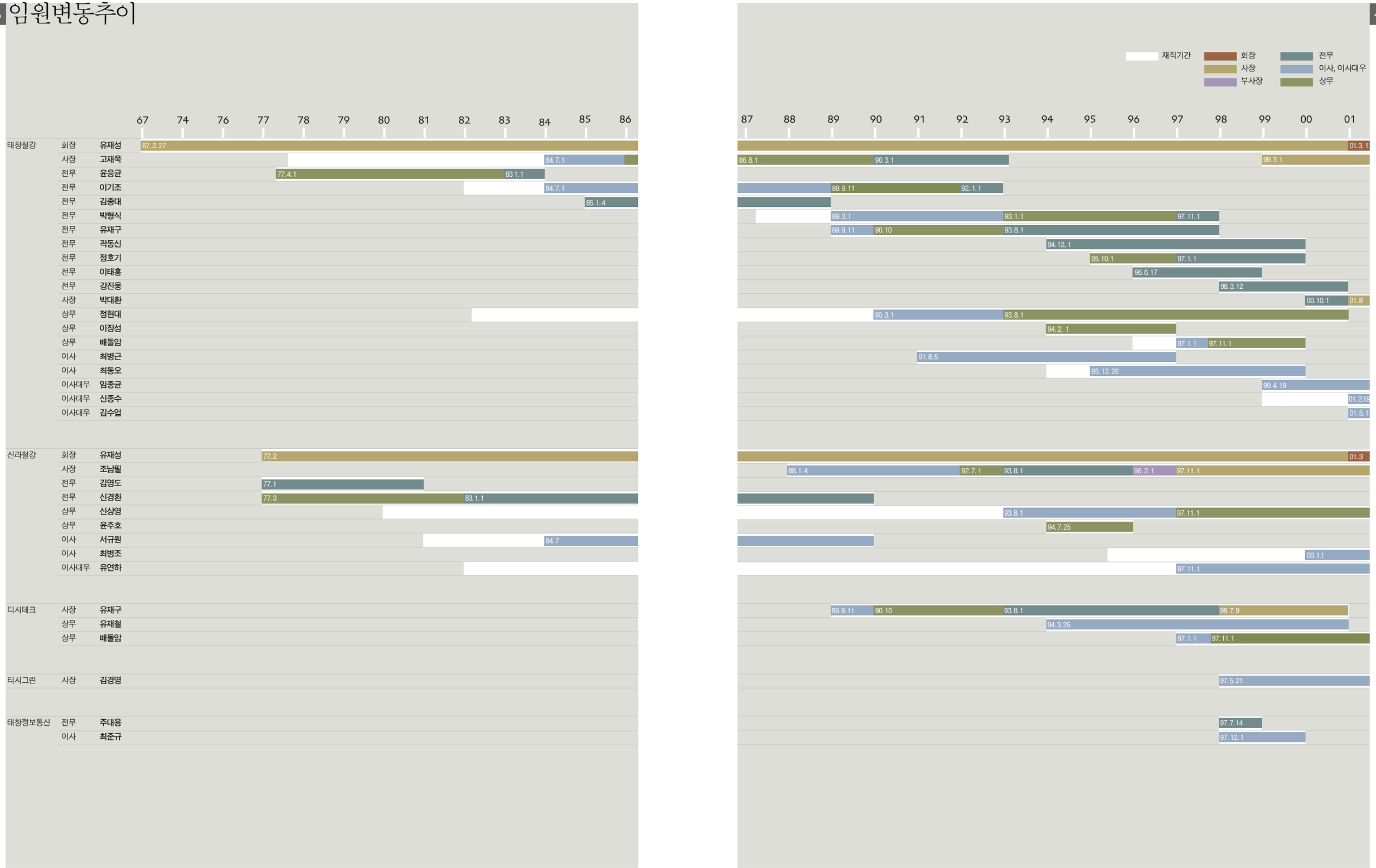
8. 김수업 이사

9. 조남필 사장

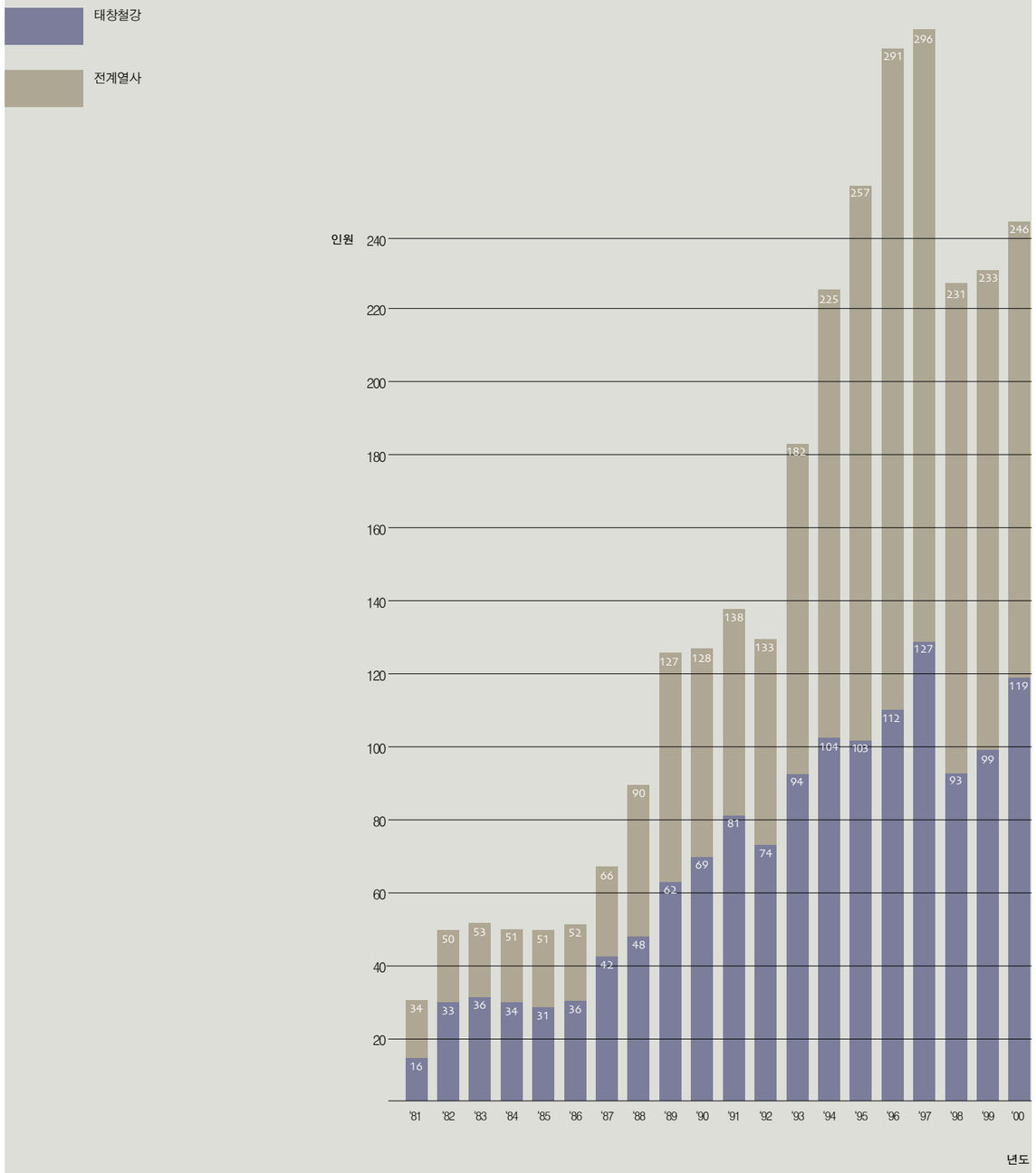
10. 신종수 이사

11. 배돌암 상무

임원변동추이


재직기간
회장
사장
부사장
전무
이사, 이사대우
상무
67 74 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86
87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01
태창철강
회장 유재성 67. 2. 27 01. 3. 1
사장 고재욱 84. 7. 1 86. 8. 1 90. 3. 1 99. 3. 1
전무 윤응균 77. 4. 1 83. 1. 1
전무 이기조 84. 7. 1 89. 9. 11 92. 1. 1
전무 김종대 85. 1. 4
전무 박형식 89. 3. 1 93. 1. 1 97. 11. 1
전무 유재구 89. 9. 11 90. 10 93. 8. 1
전무 곽동신 94. 12. 1
전무 정호기 95. 10. 1 97. 1. 1
전무 이태홍 96. 6. 17
전무 강진옹 98. 3. 12
사장 박대환 00. 10. 1 01. 8
상무 정현대 90. 3. 1 93. 8. 1
상무 이장성 94. 2. 1
상무 배돌암 97. 1. 1 97. 11. 1
이사 최병근 91. 8. 5
이사 최동오 95. 12. 26
이사대우 임종균 99. 4. 19
이사대우 신종수 01. 2. 19
이사대우 김수업 01. 5. 1
신라철강
회장 유재성 77. 2 01. 3
사장 조남필 88. 1. 4 92. 7. 1 93. 8. 1 96. 2. 1 97. 11. 1
전무 김영도 77. 1
전무 신경환 77. 3 83. 1. 1
상무 신상영 93. 8. 1 97. 11. 1
상무 윤주호 94. 7. 25
이사 서규원 84. 7
이사 최병조 00. 1. 1
이사대우 유연하 97. 11. 1
티시테크
사장 유재구 89. 9. 11 90. 10 93. 8. 1 98. 7. 9
상무 유재철 94. 3. 25
상무 배돌암 97. 1. 1 97. 11. 1
티시그린
사장 김경영 97. 5. 21
태창정보통신
전무 주대용 97. 7. 14
이사 최준규 97. 12. 1

인원변동추이

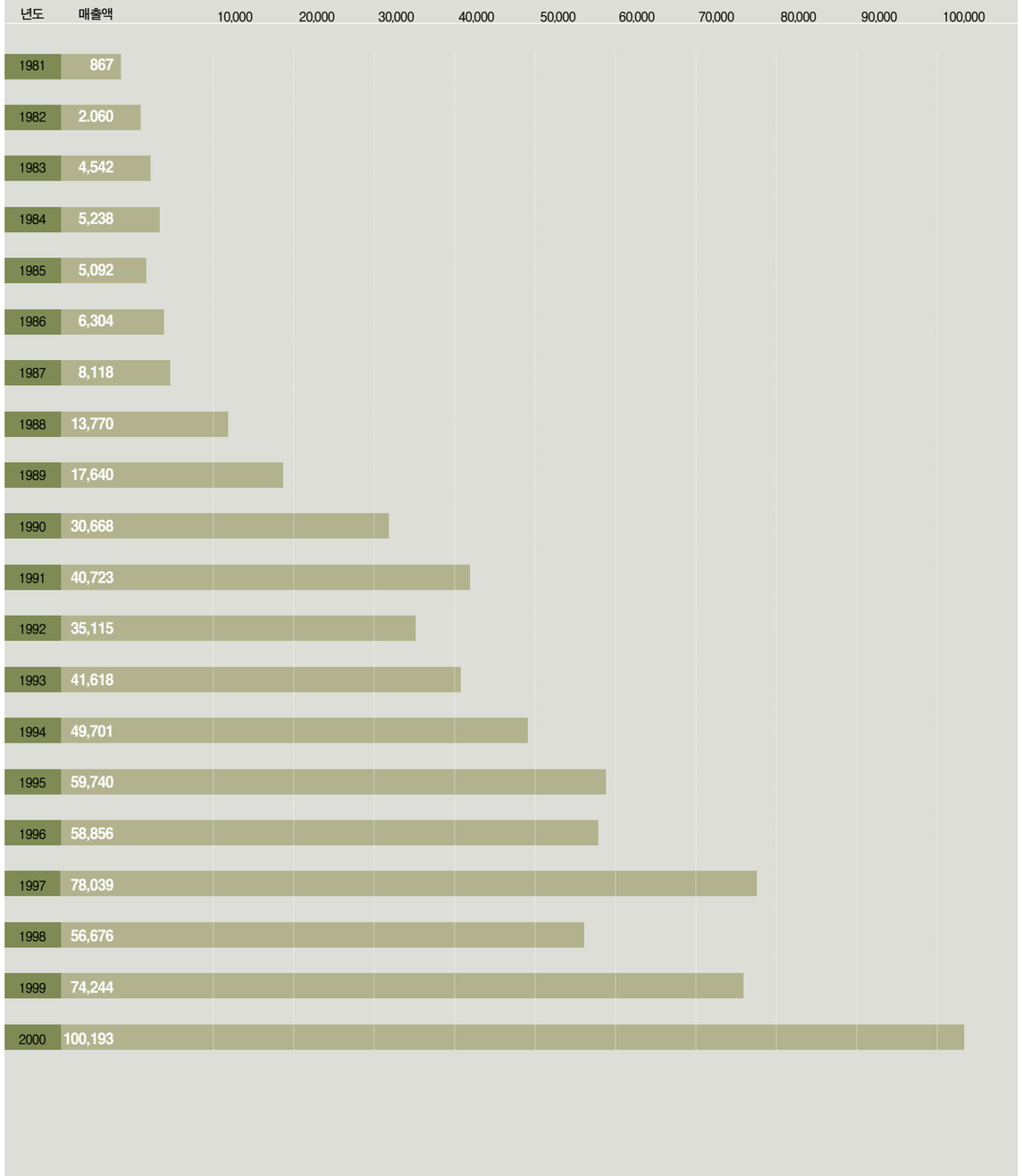

태창철강
전계열사
인원
240
220
200
180
160
140
120
100
80
60
40
20
16
34
33
50
36
53
34
51
31
51
36
52
42
66
48
90
62
127
69
128
81
138
74
133
94
182
104
225
103
257
112
291
127
296
93
231
99
233
119
246
'81
'82
'83
'84
'85
'86
'87
'88
'89
'90
'91
'92
'93
'94
'95
'96
'97
'98
'99
'00
년도

조직도

대표이사
사장
CSC
영업본부장
대구영업팀
포항영업팀
서울영업팀
이사회
SFC
영업본부장
감사
임기공
영업본부장
고문
CSC
생산본부장
대구공장
생산과
생산관리
생산지원팀
포항공장
생산과
생산관리
SFC
생산본부장
SFC
부본부장
SFC공장
관리본부장
대구관리팀
자금
총무
회계
포항관리팀
파견

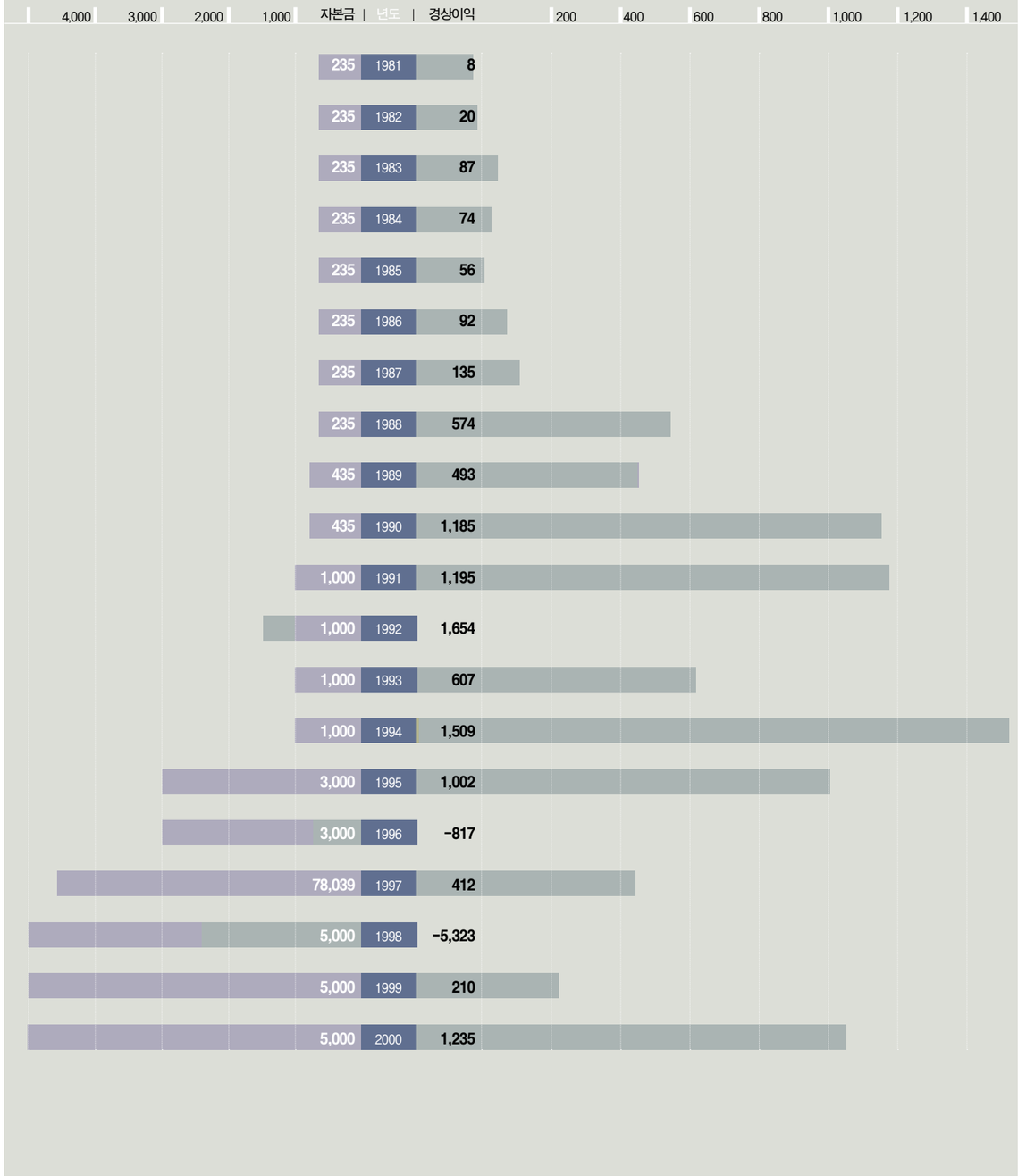
매출액 변동추이

단위 : 백만 원



자본금 | 경상이익 변동추이

단위 : 백만 원



요약손익계산서 | 대차대조표

요약손익계산서

단위 : 백만 원

	1981년	1982년	1983년	1984년	1985년	1986년	1987년	1988년	1989년	1990년
매출액	867	2,060	4,542	5,237	5,092	6,304	8,118	13,770	17,640	30,668
매출원가	761	1,845	4,151	4,811	4,631	5,646	7,226	12,164	15,684	26,701
매출총이익	106	215	391	426	461	658	892	1,606	1,956	3,968
판매관리비	96	181	244	275	285	402	483	750	1,035	1,691
영업이익	10	34	147	152	176	256	409	856	921	2,276
영업외수익	0	2	11	34	19	27	38	50	154	137
영업외비용	1	16	71	112	139	191	312	332	582	1,228
경상이익	8	20	87	74	56	92	135	574	493	1,185
특별이익	–	–	–	1	0	0	0	0	0	21
특별손실	–	1	0	0	1	2	1	92	0	2
세전이익	8	18	87	75	56	90	134	483	493	1,205
법인세	–	2	25	14	13	25	45	200	212	454
당기순이익	8	16	62	61	43	65	89	282	281	751

요약대차대조표

단위 : 백만 원

	1981년	1982년	1983년	1984년	1985년	1986년	1987년	1988년	1989년	1990년
유동자산	440	927	1,350	1,208	1,518	1,576	2,288	3,003	6,503	7,916
당좌자산	291	671	1,162	983	1,270	1,244	1,798	1,943	4,684	6,625
재고자산	150	256	188	225	248	332	490	1,060	1,819	1,292
고정자산	151	777	736	623	621	714	617	875	2,282	6,339
투자자산	2	16	4	10	9	19	31	85	428	694
유형자산	148	739	714	597	535	597	579	786	1,854	5,645
무형자산	1	21	18	15	77	98	7	4	–	–
자산총계	591	1,704	2,086	1,831	2,139	2,290	2,905	3,877	8,784	14,256
유동부채	348	1,045	1,414	1,146	1,390	1,516	1,842	2,203	6,257	9,595
고정부채	–	398	345	290	308	274	472	807	563	1,880
부채총계	348	1,443	1,759	1,436	1,698	1,790	2,313	3,009	6,820	11,475
자본금	235	235	235	235	235	235	235	235	435	435
자본잉여금	–	–	–	–	–	–	–	–	534	534
이익잉여금	8	26	92	160	206	265	356	633	995	1,812
자본조정	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
자본총계	243	261	327	395	441	500	591	868	1,965	2,781
부채와자본총계	591	1,704	2,086	1,831	2,139	2,290	2,905	3,877	8,784	14,256

단위 : 백만 원

1991년	1992년	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년
40,723	35,115	41,618	49,701	59,740	58,856	78,039	56,676	74,244	100,193
35,526	31,376	35,177	41,528	51,071	52,114	69,432	53,053	67,078	89,089
5,196	3,739	6,441	8,173	8,669	6,742	8,608	3,623	7,166	11,104
2,553	2,571	3,058	4,091	4,949	4,363	4,815	4,268	4,084	5,159
2,644	1,168	3,383	4,082	3,720	2,379	3,792	−644	3,082	5,945
377	451	318	288	538	412	633	524	358	448
1,825	3,272	3,094	2,861	3,256	3,608	4,013	5,203	3,230	5,158
1,195	−1,654	607	1,509	1,002	−817	412	−5,323	210	1,234
0	97	–	1	1	934	4	30	–	–
2	310	2	5	1	5	64	372	–	–
1,193	−1,866	605	1,505	1,002	112	353	−5,664	210	1,234
175	–	–	283	269	56	26	–	–	–
1,018	−1,866	605	1,221	733	55	327	−5,664	210	1,234

단위 : 백만 원

1991년	1992년	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년
11,508	12,979	9,434	10,249	15,164	20,044	25,963	13,748	14,728	25,733
8,469	10,498	7,798	7,348	12,835	14,898	15,693	9,180	9,243	16,426
3,039	2,481	1,636	2,901	2,329	5,146	10,270	4,568	5,485	9,306
15,592	14,513	14,135	18,391	22,119	28,290	33,005	41,067	39,414	37,457
726	1,250	1,307	2,509	2,375	2,654	3,538	4,892	5,053	3,166
14,749	13,182	12,817	15,632	19,489	25,396	29,091	35,938	34,142	34,077
118	80	11	250	255	240	376	237	218	213
27,100	27,492	23,569	28,640	37,282	48,334	58,968	54,815	54,142	63,191
12,521	15,195	14,621	15,300	19,224	31,439	36,516	27,926	27,617	41,077
10,005	9,576	5,622	8,792	10,866	10,060	13,991	16,246	15,606	9,775
22,525	24,771	20,243	24,092	30,090	41,499	50,507	44,172	43.223	50,852
1,000	1,000	1,000	1,000	3,000	3,000	4,500	5,000	5,000	5,000
779	779	779	779	779	779	779	5,644	5,644	5,643
2,796	942	1,547	2,769	3,414	3,120	3,271	–	−9	1,225
–	–	–	–	–	−64	−90	−1	284	469
4,575	2,721	3,326	4,547	7,192	6,835	8,460	10,642	10,919	12,338
27,100	27,492	23,569	28,640	37,282	48,334	58,968	54,815	54,142	63,191

관계사 사업장 현황

태창철강 주식회사

본사
704-901
대구광역시 달서구 갈산동 966번지
tel. 053) 589-1100 / fax.053) 589-1149
http://www.tcsteel.co.kr

대구공장
704-091
대구광역시 달서구 갈산동 966번지
tel. 053) 589-1180 / fax. 053) 589-1189

포항공장
790-840
경북 포항시 남구 대송면 3연관단지 17B-1L
tel. 054) 278-3100 / fax. 054) 278-3103

포항SFC공장
791-841
경북 포항시 남구 대송면 옥명리 555번지
tel. 054) 278-2811 / fax. 054) 278-2817

군포사무소
435-040
경기도 군포시 산본동 1133-2 주택은행B/D 4F
tel. 031) 398-1021 / fax. 031) 395-1751

신라철강 주식회사

본사
704-091
대구광역시 달서구 갈산동 966번지
tel. 053) 589-1200 / fax. 053) 589-1249
http://www.shillasteel.co.kr

대구공장
704-901
대구광역시 달서구 갈산동 966번지
tel.053) 589-1280 / fax. 053) 589-1189

포항공장
790-840
경북 포항시 남대송 포철3연관단지 17B-2L
tel. 054) 278-0050~3 / fax. 054) 278-3107

평택공장
451-821
경기도 평택시 포승면 만호리 266-6
tel. 031) 682-7383~6 / fax. 031) 682-7387

군포사무소
435-040
경기도 군포시 산본동 1133-2 주택은행B/D 4F
tel. 031) 398-2031 / fax. 031) 395-1751

주식회사 티시테크

본사 및 포항공장
790-380
경북 포항시 남구 호동 618번지
tel. 054) 278-2831~4 / fax. 054) 278-2835

주식회사 티시그린

본사 및 농장
702-130
대구광역시 북구 연경동 795-2번지
tel. 053) 981-8210 / fax. 053) 983-6884

태창정보통신주식회사

본사
704-901
대구광역시 달서구 갈산동 966번지
tel. 053) 589-1411 / fax. 053) 589-1109

중국창주태창철강유한공사

본사 및 공장
061001
中國 河北省 滄州市 西環路 16號
tel. 86-317-2015942 / fax. 86-317-2026623

일본고베사무소

본사 및 공장
650-0046
日本 神戸市 中央區 港島中町 6丁目 2-1 A-2405 パークシティ
tel. 81-78-304-5133 / fax. 81-78-304-5133

정관

1981년 2월 제정
1981년 2월 22일 개정
1995년 12월 30일 개정
1995년 1월 5일 개정

제1장 | 총칙

제1조(상호)
본 회사는 태창철강주식회사(泰昌鐵鋼株式會社)라 칭한다.

제2조(목적)
본 회사는 다음의 사업을 경영함을 목적으로 한다.
철강재 제품의 생산업
철강재의 판매업
부동산 임대
전각항에 관련되는 부대사업 일체

제3조(본점과 지점의 소재지)
본 회사의 본점은 대구광역시 내에 두고 필요에 따라 이사회의 결의로써 각지에 지점, 출장소 또는 영업소를 설치할 수 있다.

제4조(공고방법)
본 회사의 공고는 대구광역시 내에서 발행하는 일간 매일신문에 게재한다.

제2장 | 주식과 주권

제5조(회사가 발행할 주식의 총수)
본 회사가 발행할 주식의 총수는 이백사 만주로 한다.

제6조(일주의 금액)
본 회사의 주식 일주의 금액은 오천원으로 한다.

제7조(주식 및 주권의 종류)
본 회사의 주식은 보통주식으로 모두 기명식으로 하고 주권은 일주권(壹株券), 일십주권(壹拾株券), 일백주권(壹百株券),오백주권(五百株券), 일천주권(壹阡株券) 오종으로 한다.

제8조(회사의 설립시에 발행하는 주식의 총수)
본 회사가 설립시에 발행하는 주식의 총수는 오만주로 한다.

제9조(주식의 명의개서(名義改書) 및 질권등록(質權登錄)
주식의 양도(讓渡)로 인하여 주식의 명의개서를 청구코자 할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 주권을 첨부(添附)하여 제출하여야 한다.
주식의 상속(相續), 증여(贈與), 기타 계약 이외의 사유로 인하여 주식의 명의개서를 청구코자 할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 주권 및 취득의 원인을 증명할 서면을 첨부하여야 한다.
주식을 질권의 목적으로 질권에 관한 설정 및 이전의 등록 그리고 그 말소를 청구할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 주권을 첨부하여 제출하여야 한다.
회사는 전각항의 청구를 받았을 때에는 주주명부에 소정기입 절차를 한 다음 주권 배면에 대표이사의 직인을 날인하여 이를 청구자에게 환부하여야 한다.

제10조(주권의 재교부)
1. 주권의 오손(汚損), 훼손(毁損) 또는 분합(分合)으로 인하여 신주권의 교부를 청구코자 할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 주권을 첨부하여 제출하여야 한다. 그러나 오손, 훼손이 심함으로 인하여 그 진위를 식별하기 곤란한 때에는 차항 주권 상실의 예에 준한다.
2. 주권의 상실로 인하여 신주권의 재교부를 청구코자 할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 상실주권에 대한 제권판결의 정본 또는 등본(謄本)을 첨부하여 제출하여야 한다.

제11조(수수료)
제9조, 제10조의 경우에는 본 회사 소정의 수수료를 청구자로부터 징수한다.

제12조(주주 등의 주소 및 인감신고)
1. 주주 또는 등록질권자 및 그들의 법정대리인은 주소, 성명 및 인감을 본 회사에 신고하여야 한다. 그 변경이 있을 때에도 또한 같다.
2. 주주 또는 등록질권자가 외국에 거주하는 경우에는 한국 내에 가주소 또는 대리인을 정하여 신고하여야 한다. 그 변경이 있을 때에도 또한 같다.
3. 법정대리인은 그 대리권을 증명할 자격증명서를 제출하여야 하며 변경신고에 있어서는 본 회사가 상당하다고 인정할 만한 변경증명서를 첨부하여야 한다.
4. 전각항의 신고를 태만(怠慢)함으로 인하여 발생한 손해에 대하여는 본 회사는 그 책임을 지지 아니한다.

제13조(주주명부의 폐쇄)
본 회사는 매결산기 종료일의 익일부터 그 결산에 관한 정기주주총회 종결일까지와 임시주주총회 소집통지서 발송일로부터 그 총회 종결일까지에는 주식의 명의개서, 질권에 관한 등록 및 그 말소를 정지한다.

제3장 | 주주총회

제14조(총회의 소집)
1. 정기주주총회는 매결산기 종료 후 3월 이내에 소집하고 임시주주총회는 필요에 따라 이사회의 결의, 기타 법규의 정하는 바에 의하여 수시 이를 소집한다.
2. 주주총회에서는 미리 주주에게 통지한 회의목적인 사항 이외에는 결의를 하지 못 한다. 그러나 주주 전원의 동의가 있으면 그러하지 아니하다.

제15조(총회의 의장)
주주총회의 의장은 대표이사가 그 임무를 행한다.
단, 대표이사 유고시에는 대표이사가 지명한 이사가 그 직무를 대행한다.

제16조(대리인에 의한 의결권 행사)
주주는 대리인으로 하여금 그의 의결권을 행사하게 할 수 있다.
단, 대리인은 본 회사 주주에 한하며 대리인은 총회 전에 그 대리권을 증명할 서면을 제출하여야 한다.

제17조(총회의 정족수와 의결방법)
주주총회의 결의는 법령 및 정관에 별단의 규정이 있는 경우를 제외한 외는 발행주식 총수의 과반수에 해당하는 주식을 가진 주주의 출석과 그 의결권의 과반수로서 의결한다. 그러나 가부동수인 경우에는 의장의 결정에 의한다.
의장은 주주로서의 자기의 의결권을 행사할 수 있다.

제18조(의사록의 작성)
주주총회의 의사에는 의사록을 작성하여야 한다.
의사록에는 의사의 경과요령과 그 결과를 기재하고 의장과 이사가 기명날인 해야 한다.

제4장 | 임원과 이사회

제19조(임원 수 및 선임방법)
본 회사에는 이사 3명 이상, 감사 1명 이상을 두며 주주총회에서 선임한다.
이사의 선임결의는 발행주식 총수의 과반수에 해당하는 주식을 가진 주주의 출석으로 그 의결권의 과반수로 한다.
감사의 선임결의는 의결권 없는 주식을 제외한 발행주식 총수의 100분의 3을 초과하는 주식을 가진 주주는 그 과하는 주식에 관하여는 의결권을 행사하지 못 한다.
이사회의 결의에 의하여 이사 중에서 대표이사 1명, 전무이사 1명, 상무이사 약간 명을 선임한다.
그러나 대표이사의 선임은 경우에 따라서는 주주총회에서도 할 수 있다.

제20조(이사의 임기)
이사의 임기는 3년으로 한다.
그러나 임기가 재임중 최종의 결산기에 관한 정기주주총회의 종결 전에 만료할 때에는 그 총회의 종결에 이르기까지 그 임기를 연장한다.

제20조의 1(감사의 임기)
감사의 임기는 취임 후 2년내의 최종의 결산기에 관한 정기주주총회의 종결시까지로 한다.

제21조(임원의 보선)
이사 또는 감사에 결원이 생길 때에는 임시주주총회를 소집하여 보선을 행한다.
보결 또는 증원으로 인하여 선임된 이사의 임기는 전임자의 잔여임기로 한다.

제22조(임원의 보수)
이사와 감사의 보수 및 퇴직한 임원의 퇴직금 및 위로금은 주주총회의 의결로 이를 정한다.

제23조(이사회)
이사회는 대표이사가 소집하고 대표이사가 의장이 된다.
대표이사 유고시에는 대표이사의 지명을 받은 이사가 직무를 대행한다.
이사회는 이사 과반수의 출석으로 성립하며 출석이사의 과반수로써 의결한다.
그러나 가부동수인 경우에는 의장의 결정에 의한다.

제24조(고문)
본 회사에 이사회 의결로 고문 약간 명을 둘 수 있다.

제5장 | 계산

제25조(영업연도)
본 회사의 사업연도는 매년 1월 1일부터 동년 12월 31일까지로 하며 매기 말에 결산한다.

제26조(결산서류)
대표이사는 매결산기에 제계정을 결산한 후 대차대조표, 손익계산서, 이익잉여금처분계산서 또는 결손금처리계산서와 부속명세서 및 영업보고서를 작성하여 정기총회 회일의 6주일 전에 감사에게 제출하고 그 서류와 감사의 의견서를 정기총회에 제출하여 그 승인을 요구하여야 한다.

제27조(이익금의 처분)
본 회사의 이익금은 다음 순서로 이를 처분한다.
그러나 주주총회의 의결로써 다음 각호 이외에도 처분할 수 있다.

이익준비금(상법상의 이익준비금)
기타의 법정적립금
임의적립금
배당금
기타의 이익잉여금처분액
차기 이월이익잉여금

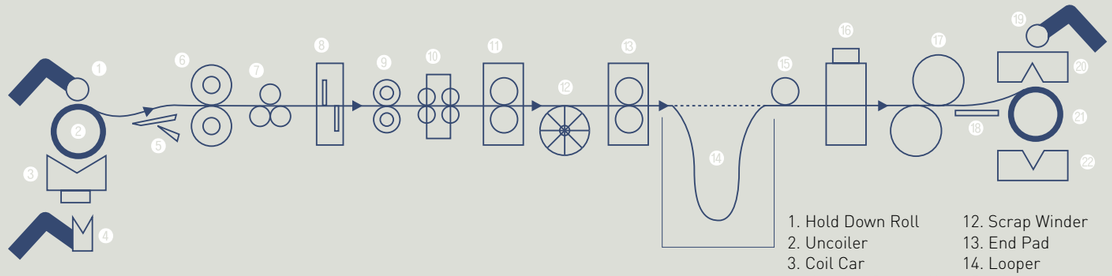
제28조(배당금의 지급)
1. 주주배당금은 매결산기 말일 현재의 주주명부에 기재된 주주 또는 등록질권자에게 지급한다.
2. 전항의 배당금은 지급개시일로부터 5년 이내에 지급의 청구가 없을 때에는 그 배당금은 청구권을 포기한 것으로 간주하여 이를 본 회사의 소득으로 한다.

제29조(준용규정)
본 정관에 규정되지 아니한 사항은 주주총회의 결의와 상법 및 기타 법령에 의한다.

제30조(발기인의 성명과 주소)
본 회사 창립 발기인의 주소, 성명은 본 정관 말미에 기재한 바와 같다.
위 태창철강주식회사를 설립하기 위하여 본 정관을 작성하고 발기인 전원이 다음에 기명날인 한다.(이하 발기인 서명날인 생략)

1981년 2월

작업공정도



1. Hold Down Roll
2. Uncoiler
3. Coil Car
4. Uncoiler Drum Lift
5. Opener
6. Pinch Roll
7. Three Roll
8. Crop Shear
9. Pinch Roll
10. Side Guide
11. Slitter
12. Scrap Winder
13. End Pad
14. Looper
15. #1 Seperator
16. Tension Pad
17. Bridle Roll
18. Table
19. #2 Seperator
20. Pusher
21. Recoiler
22. Skelp Car

슬리터 공정

광폭강대(코일)를 연속적으로 풀어 끝부분을 잘라낸 후, 폭 방향 분할 절단과 함께 되감아 연속적으로 협폭강대(스켈프)를 생산한다.

포장제거 및 밴드제거

코일을 이송한 후 외피밴드, 외피금속, 포장지를 제거하고 코일을 작업장에 진열한다. 코일 중앙에 맞춰 코일카를 이동하여 언코일러 드럼 중앙으로 옮긴 다음 코일의 선단이 홀드다운 롤(hold down roll) 사이에 오게 하고 내부 밴드를 절단기로 자른다.

코일 장입 및 코일 풀기

코일 외경과 내경을 확인하여 서로 다를 때는 세그먼트(Segment)를 활용하여 중앙에 맞게 코일을 고정한 후 언코일러 드럼에 장입, 중앙을 맞춰 고정시킨다. 홀드다운 롤을 하강시키고 코일 선단부가 위로 오도록 한다.
이어 절단기로 밴드를 제거하고 오프너(opener)를 코일 선단의 아래 에 위치시켜 15도 가량 절곡한다. 코일을 Three Roll 앞까지 서서히 이동시킨 후, 핀치 롤을 하강시키고 홀드다운 롤과 오프 를 원 위치한다.

톱(top) 부분 불량 제거, 통판작업 및 준비

계측기로 코일의 폭, 두께, 외관검사를 실시하고 크롭 세어(chrop shear)로 절단한다. 사이드 가이드(side guide)까지 코일의 폭에 맞춰 사이드 가이드를 조정한다.
슬리터를 투입하여 고정시키고 코일 선단부를 슬리터 앞까지 이송한 후, 제품의 절단폭에 맞게 스크랩량을 조절한다. 제품의 두께에 따라 랩(lap), 클리어런스(clearance)를 조정한다. 이때 상하 나이프(Knife)를 분리한 후, 연마 등을 거쳐 나이프를 조립하고 시험용 철판을 절단하여 조정한다.

나이프 조립과 랩, 클리어런스 조정

작업할 치수와 축(arbor)의 계산치를 기록하고 상도부터 계산된 수치대로 스페이서(spacer)를 넣고 고무링(rubber ring), 나이프의 순서로 조립한다. 조임 트를 조인 후 클리어런스 적정여부를 조정하고 상도를 내려 랩을 맞춘다.

슬리팅 및 세퍼레이터 조립

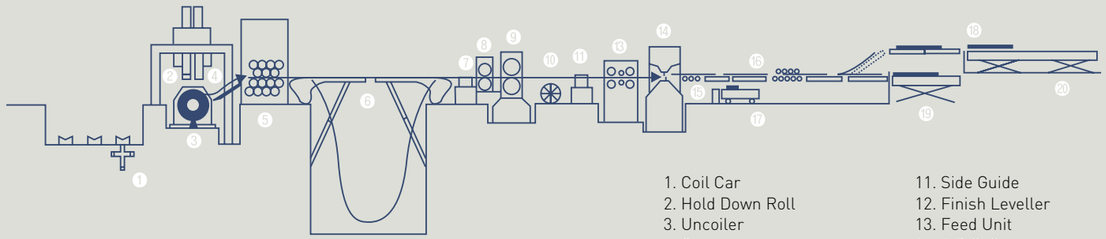
코일의 두께, 폭의 계산치를 메인 패널(panel)에 입력하고 연동상태를 유지하여 판이 나이프를 지나 1미터 위치에 오면 멈추고 계측기로 제품폭, 두께, 전단면을 확인한다. 루프(loop)를 하강시켜 루핑을 형성한 다음, 코일 선단부를 세퍼레이터(seperator) 앞까지 이송하고 양후면 스크랩(Scrap)을 스크랩 와인더에 연결한다. 제품폭과 세퍼레이터 길이를 계산하여 중앙을 맞추고 스페이서, 디스크 순서로 조립한다. 카펫을 교환하고 텐션 롤(tention roll), 브리들 롤(bridle roll)의 이물질을 제거한다.

코일감기(recoiling) 준비 및 작업

드럼 클램프(drum clamp)를 스트립(strip) 선단부를 삽입하기 쉬운 위치로 정지시킨 후, 스트립 선단부를 클램프 틈새에 넣고 각 조별로 분리시켜 통과시킨다. 시그멘트(segment) 확축용 실린더로 드럼을 확대하여 통과시킨다. 드럼 지지대를 올리고 인사이드, 제2루프 테이블을 하강시킨다. 브라이들 롤을 하강시키고 루핑을 형성한다.
텐션 패드 및 텐션 롤을 서서히 내리고 리코일러 드럼을 작동하여 코일을 2, 3회 감아 텐션 패드 및 텐션 롤을 아래로 고정시킨 다음 메인 패널에서 속도를 서서히 높여 연속작업을 실시한다.

코일 권취 및 포장

코일의 끝 부분이 테이프 부착 및 벤딩하기 좋은 위치에 두고 벤딩한다. 시그멘트 확축용 실린더로 드럼을 축소하고 코일카를 상승시켜 스키드(skid) 위에 수취한다.
제품의 수요자에 따라 구분하여 포장한다. 수요자별, 치수별로 구분하여 확인한 후 적치장으로 이송하고, 포장상태 및 벤딩상태, 태그(tag)를 재확인한 후 출하한다.



1. Coil Car
2. Hold Down Roll
3. Uncoiler
4. Opener
5. Rough Leveller
6. Loop Table
7. Side Guide
8. Pinch Roll
9. Gang Slitter
10. Scrap Winder & Chopper
11. Side Guide
12. Finish Leveller
13. Feed Unit
14. F.D.S. Shear
15. Reject Conveyor
16. Run Out Conveyor
17. Scrap Car
18. Magnet Conveyor
19. #1 Piler
20. #2 Piler

셰어공정

코일을 언코일러에서 풀어 평탄도를 교정한 후 셰어의 상 · 하 나이프로 연속적으로 전단작업을 실시하여 시트를 생산한다.

포장 및 밴드 제거

소재를 코일 야드에서 이송한 후 포장을 제거하고 진열한다. 다시 코일카를 이동하여 밴드를 제거한다.

코일장입 및 코일풀기

코일 내경을 확인하고 코일카를 이동하여 언코일러 중앙부에 맞추고 코일을 장입한다. 코일 중앙을 맞추고 코일 선단부가 위로 오도록 한다. 오프너를 선단의 아래 에 두고 핀치 롤을 내리고 홀드다운 롤을 위로 올린 뒤 오프너를 후진 하강시킨다.

러프 레벨러(rough leveller) 교정

판 두께와 재질에 따라 러프 레벨러의 압하량을 조절한다. 판을 통과한 후 교정상태를 확인하여 적정상태로 조정한다. 루프 테이블(loop table)을 상승시킨 후, 러프 레벨러 스위치를 조작하여 사이드 트리머 앞까지 이송하고 사이드 가이드를 조정한다.

사이드 트리밍 작업

코일 선단을 사이드 트리머 앞까지 이송하고 사이드 가이드를 벌린 후, 소재의 폭에 맞게 조정하고 제품의 절단폭에 맞게 트리머를 조정한다. 강판이 나이프를 지나 30cm위치에 오면 정지시키고 제품폭과 전단면을 확인한 후 루프를 형성한다. 양측면의 스크랩의 전단폭을 확인하고, 양쪽 스크랩을 스크랩 와인더에 연결한 다음 코일 선단부를 피드유닛(feed unit)까지 이송한다.

나이프 교환준비 및 교환

나이프 상하간격 및 좌우간격을 넓히고 나이프를 교환한다. 양쪽 나이프의 좌우 및 상하 나이프 간격을 조정한다. 판 두께에 따라 랩과 클리어런스량을 조절한다.

통판작업 및 준비

통판작업으로 피드 롤(feed roll), 메져링 롤(measuring roll) 표면에 이물질 흡착여부 및 이상마모를 점검하고 올린다. 코일 선단을 셰어 앞까지 보낸 후 핀치 롤, 미저링 롤, 피드 롤을 내린다.
제품의 길이를 정하고 최소전단 길이로 코일 선단부를 보낸 후 절단한다. 제품생산 최초 3장의 시트에 대해 치수, 형상, 표면을 정밀 검사한다.

피니시 레벨러(finish leveller) 압하조정 및 교정

판두께 및 인장강도에 따른 압하를 실시한다. 압하를 재수정할 경우 반드시 저속으로 운전하며 완전하다고 판단되면 천천히 속도를 증가시킨다. 판을 통과시킨 후 판의 교정상태를 확인하면서 압하를 조정한다.

적치준비 및 적치

엔드 스토퍼(end stopper) 및 사이드 가이드를 제품치수에 맞게 조정한다. 대차를 인입시켜 파일러를 상승시킨 후 컨베이어 또는 핀치 롤을 구동시킨다. 첫장 가이드를 설치한다.
운반된 시트를 적치한다. 엔드 스토퍼 및 사이드 가이드를 조정하여 파일러 상태가 양호하면 계속 받고 불량하면 라인을 정지하여 교정한 후 작업한다.

제품의 포장 및 이송

제품 규격에 따른 적정매수가 적치되면 2단 또는 3단 적재한 후 인출한다. 수요자별, 두께별로 구분하여 포장한 후, 크레인을 이용하여 제품 야드에 적치한다.

강 (鋼)
선철을 정련하여 탄소 등의 불순물을 제거하면 인성, 즉 가단성을 회복한 강이 된다.

강관 (steel pipe)
원통 모양으로 성형 가공된 강재로 제조법상 봉강을 소재로 해서 구멍을 뚫은 무계목강관과 강대 또는 광폭강대를 단 · 용접한 용접강관으로 대별된다. 외경의 치수에 따라 대구경관(400㎜ 이상), 중구경관(100~400㎜), 소구경관(100㎜ 이하)으로 대별된다. 치수는 외경을 ㎜에 따라 32A(32㎜), 50A(50㎜) 등으로 표시한다. 수도, 가스, 석유의 배관용에서부터 화학공업의 장치용 그리고 각종 구조용 용도와 종류는 상당히 다양하다.

강판 (sreel plates, steel sheets)
평평하게 열간압연 또는 냉간압연된 강철로서 평판상으로 절단된 강재, 강대로부터의 잘려진 판(切板)도 포함한다. 두께 3㎜를 경계로 후판과 박판으로 대별된다. 3㎜ 이하인 박판류에 속하는 강판은 품종이 다양하고 규소강판, 후프 등도 두께면에서는 대부분 박판에 속한다.

고로 (blast furnace)
용광로라고도 불린다. 고로는 독일어의 Hoch-ofen에서 번역된 것이다. 이 이름들은 모두 높은 샤프트로에서 철광석을 용해 제련해서 선철을 만든다는 뜻을 지니고 있다. 고로는 이미 600년도 더 이전에 생겨서 현재에 이르고 있는데 선철제조를 위한 가장 우수한 설비이며, 우리 나라에서는 유일하게 포스코(포항종합제철)가 고로에 의해 선철을 제조하고 있다.

광폭강대
스트립밀로 연속 압연한 박판을 장척인 채로 코일로 감은 것. 열간압연한 것을 열연 광폭강대 또는 핫스트립 코일이라 하며 다시 냉간압연한 것을 냉연광폭강대 또는 콜스트립코일이라고 한다.

그레이팅 (grating)
바닥용 익스팬드 메탈. 1㎜ 이상의 박판 또는 중판은 귀갑형 그물코로 확장한 것으로 중량은 무늬강판에 비해 1/2정도로 경감되고 강도가 뛰어난 선박, 일반구조물의 통로, 계단, 바닥재 등에 사용된다. >>>익스팬드 메탈

냉간압연 (cold rolling)
상온에 가까운 온도에서 하는 압연을 냉간압연이라고 한다. 냉간압연재는 가열하지 으므로 표면에 스케일이 발생하지 아 표피가 깨끗하고 가열이나 냉각에 의해서 생기는 팽창이나 수축이 적어서 치수 정도가 높다. 그러나 냉간가공 효과에 의해 인성은 열화되고 경도나 인장강도는 증대한다. 따라서 강판압연의 경우에는 열처리를 하지만 강관, 경량 형강 등은 일반적으로 그대로 사용한다.

냉연박판 (cold rolled steel sheet)
열간압연한 광폭강대를 콜드스트립밀 또는 리버싱밀로 상온에서 냉간압연한 박판으로 냉연강판, 냉간압연 강판, 마박판, 마강판 등으로도 불린다. 냉간압연시 두께가 얇아질 뿐만 아니라 경도가 두드러지게 증가하고 인장강도와 탄성한계가 늘어나며, 연실률은 감소한다. 또한 열연박판에 비해 두께가 균일하고 표면이 평활 · 미려하여 고도의 프레스 가공에도 견디므로 가전용 부품, 자동차부품, 사무용기구 등에 다양하게 사용된다.

레벨러 (leveler)
롤러를 상하 지그재그로 각기 4~9개로 배열한 강판을 평평하게 하는 장치. 교정 조건에 따라 핫 레벨러와 콜드 레벨러로 나뉜다. 전자는 압연 직후의 강판을 대상으로 라인 내에 설치해서 열간 상태에서 사용하는 데에 비해 후자는 핫 레벨러를 사용할 수 없다. 교정이 다 안된 것과 핫 레벨러 이후에 생긴 형상 불량 강판에 대해 오프라인에서 사용한다.

로트 (lot)
제품, 반제품 또는 원재료 등의 단위개체 또는 단위분량을 어떤 목적 하에 동일조건으로 처리하는 양.

마대강 (cold rolled steel hoop)
열간압연한 강대를 상온 상태에서 냉간압연한 것으로 폭 600㎜ 미만의 코일상태로 감은 제품을 가리킨다. 냉연광폭강대와 마찬가지로 표면이 균활 평활하고 연마된 듯한 아름다운 광택을 가지며, 인발가공에 적합하므로 자동차, 리어카, 포장용 밴드, 케이블 외장용, 방직기, 전기기기의 부품, 농기구, 완구 등에 이용된다.

마봉강 (cold finished carbon bar)
열간, 압연, 봉강을 냉간 인발해서 절삭, 연삭 또는 이들의 조합으로 가공한 것으로 표면은 평활하고 광택이 있다. 환, 사각, 육각 외에 각종 이형단면의 형태가 있다. 용도는 매우 광범위하며 거의 모든 기계부품에 쓰인다.

목외품과 급외품
주문외 제품은 목외품과 급외품으로 나뉘는데, 목외품은 목적외 제품으로 수요자 주문분 생산과정에서 정품으로 생산되었으나 출하여건상 또는 수요자의 여건상 출하 대상에서 제외된 제품이다. 급외품은 생산과정에서 주문조건을 충족시키지 못해 1급에서 제외된 제품을 말한다.

무늬강판 (checkered plates, floor steel plates)
압연롤의 표면에 조작홈을 넣어서 강판의 한 면에 미끄럼 방지 등의 모양을 규칙적으로 부각시킨 강판으로 마루용 강판 또는 체크드강판이라고도 한다.

박판 (steel sheets)
열간 또는 냉간압연으로 제조된 강판으로 열연박판과 냉연박판으로 구분한다. 후판과는 두께로 구분하는데 보통 두께 3.0㎜ 미만의 강판을 말한다.

백관
표면에 아연 도금한 강관.

봉강 (steel bar)
길이가 단면의 크기에 비해 두드러지게 길고 단면의 형상이 원형, 정방형, 육각형 등으로 단순한 모양의 강재 품종이다. 절단면의 형상이나 치수에 따라 여러가지가 있다. 표준협회에서는 용도에 따라 일반구조용, 보일러용, 리벳용, 용접구조용, 체인용 환강 등을 규정해놓고 있다. 환강, 육각강, 팔각강, 반원강, 이형봉강, 대형봉강, 중형봉강, 소형봉강, 머천트바 등이 있다.

비틀림현상 (torsion test)
재료에 비틀림 모멘트를 주어 이를 비틀고 그때의 비 한계, 항복점, 인장강도, 강성률 등을 측정하는 방법. 시험편으로는 보통 환봉이 사용된다. 시험편 표면의 축선 방향으로 표식선을 그어 두면 비틀림 횟수 측정을 할 수 있고 또 재료가 균일하면 이 표식선은 나선상이 되어 그 피치가 같아지지만 재료가 불균일하면 피치에 차이가 생긴다. 따라서 이에 의해 재료의 균일성을 쉽게 시험할 수가 있다.

산세 (pickling)
표면처리의 전처리로서 이용되고 있는 것으로 금속 표면에 생성되어 있는 산화 피막을 산으로 용해 제거하는 것. 열간압연된 coil의 표면에 생성된 산화성 scale을 염산, 황산을 사용하여 화학적으로 제거하는 것.

선재
봉상으로 열간 압연된 강철로 코일상으로 감긴 강재를 말한다. 단면의 모양은 원형, 정방형, 육각형 및 특수한 모양을 갖는 이형 선재 등이 포함된다. 재질에 따라 연강 선재와 경강 선재로 구분하며, 용도에 따라서는 보통 선재와 특수 선재로 대별된다. 보통강 선재 중 연강 선재는 나사, 볼트, 트, 샤프트, 기어류에 쓰인다. 이밖에도 피아노선재, 베어링강선재, 쾌삭강선재, 내열강선재, 공구강선재 등이 있다.

선철 (pig iron)
산화철, 맥석, 불순물 등으로 이루어지는 철광석을 환원시켜 금속철을 만들 때 부가되는 망간, 규소, 유황, 인, 환원제로 이용하는 탄소가 녹아서 만들어진 것이다. 선철은 특히 탄소를 많이 함유하고 있기 때문에 철 본래의 인성을 상실하고 있다. 주조가 용이하고 주물로서 여러 종류가 만들어지지만 무르다.

스테인리스강 (스틸) (stainless steel)
스테인리스란 녹을 발생시키지 않는다는 뜻으로 불수강(不銹鋼)이라고 한다. 크롬만으로 된 스테인리스강과 크롬니켈스테인리스강이 있는데 후자는 18% Cr – 8% Ni인 18-8스테인리스강이 대표적이다. 내식성, 내산화성, 내열성이 뛰어나며 또한 기계적 강도, 가공성, 용접성도 모두 양호하다. 화학용, 식품용, 건축용을 비롯해 가정용품, 원자력 공업, 우주산업에 이르기까지 폭넓게 사용되고 있다. KS에서는 스테인리스강의 규격을 규정하고 있다. 강종 기호는 대표적으로 STS 304(18-8표준강), STS 430(18크롬 표준강), STS 410(13크롬 표준강)과 같다.

스트립밀 (strip mill)
광폭강대(긴 띠모양 강판)를 제조하는 연속 압연기. 핫(열간)스트립밀과 콜드(냉간)스트립밀로 대변된다. 스트립밀에 의한 제품분야는 두께와 폭이 모두 광범위하며 그 부속설비 등으로 폭이 좁은 강대나 강판 등도 제조할 수 있다.

슬리터 (slitter)
스트립 코일의 양 끝을 잘라서 정돈, 또는 폭이 긴 방향으로 여러 가닥으로 절단하기 위해 사용되는 기계.

아연도강판 (galvanized steel sheet, zinc coated steel sheet)
아연을 도금한 강판의 총칭. 용융아연도금강판과 전기아연도금강판으로 대별된다. 전자에는 순아연도금 외에 합금화 용융아연도금강판, 용융아연알루미늄합금도금강판, 후자에는 순아연도금 외에 아연철, 아연-니켈 등 전기아연합금도금강판이 있다. 건재, 자동차, 가전용 등, 용도에 따라 다양한 종류의 제품이 만들어지고 있다. >>> 용융아연도금강판, 전기아연도금강판

압연
회전하는 2개의 원통형 롤 사이에서 행하는 소성 가공이다. 단조, 압출, 인발 등의 가공에 비해 압연은 비교적 단순한 형상의 제품을 능률적으로 만들 수 있는 가공법이다.

압연강재
강을 가열하여 압연기의 롤 사이를 통과시켜 용도에 따라 판, 봉, 형, 선, 통관 등의 형상으로 성형 · 가공한 열간 압연강재와 이를 다시 상온에서 압연한 냉간 압연강재가 있다. 압연강재의 종류는 형상에 따라 크게 조강, 강판, 강관으로 분류된다. 조강은 다시 봉강, 형강, 궤조, 선재 등으로 나뉘며, 강판은 후판과 박판으로, 강관은 무계목강관, 용접강관, 단접강관, 전봉강관, 일반강관 등으로 구분한다.

압연기 (rolling mill)
압연기는 그에 들어가는 압연롤의 개수 및 배치, 압연기 배열의 형식, 압연 작업의 목적 등에 의해 분류된다. 먼저 롤의 개수에 따라 이중식(이단식이라고도 한다), 삼중식(삼단식), 사중식(사단식)압연기로 불리며 그 이상의 롤이 있는 것은 총괄해서 다중식(다단식)압연기라 하며, 육중식, 십이중식, 이십중식 등이 있다. 압연기 배열방식의 대표적인 것으로서 단기, 일축식, 다축식, 크로스컨트리식, 연속식(직렬식), 반연속식, 조합식을 들 수 있다. 작업목적에 의한 압연기 분류로 반제품의 압연을 위한 분괴압연기, 궤조가 주체가 되는 궤조압연기, 대형 조강이 주체가 되는 대형 조강압연기, H형강 전용의 와이드플랜지압연기, 선재를 압연하는 선재압연기, 후판을 압연하는 제관압연기, 쇠바퀴를 압연하는 타이어압연기 등이 주요한 것이다.

앵글 (angle)
단면이 산 모양을 한 형강. 주로 건축 및 철골구조용으로 쓰인다.

연속주조 (continuous casting)
용강을 턴디시와 몰드를 거쳐 연속적으로 주조시켜 슬래브, 빌릿 등 반제품을 제조하는 방법.

열연박판 (hot rolled steel sheet)
열간압연해서 원하는 치수로 절판한 박판.

용단
가스절단 혹은 아크절단처럼 금속을 용융하거나 금속을 산화시키고 그 산화물을 용융시켜서 자르는 방법의 총칭.

용융아연도금강판 (hot dipped galvanized iron)
약칭(HDGI, CGI, GI): 용융 아연 욕조 속에 담궈 냉연강판 또는 열연강판의 표면에 아연 피막을 한 제품. 아연도금층이 두껍고, 내식성이 우수하다. 수요자의 요구에 맞추어 아연 결정의 꽃모양(스팽글)의 큰 것(레귤러 스팽글)과 작은 것(미니멈 스팽글)이 도금 후의 표면처리에 의해 구분되어 만들어지고 있다. 자동차용이나 건재, 가전제품용 등 광범위한 용도로 쓰이고 있다.

일관제철
철광석에서 여러 가지 강재를 만들기까지 전 공정을 한 울타리 안에서 할 수 있는 곳. 보통 제선→제강→압연 순으로 이루어지며 공정에 필요한 설비를 경제적이고 합리적으로 배치함으로써 생산능률을 높이는 한편 수

송비를 절약하고 열효율을 좋게하는 등 생산비 절감을 고려하여 3단계 공정이 하나의 장소에서 이루어지도록 하는 제철소를 일관제철소라 한다. 국내에는 포항제철이 있다.

전기강판 (flat rolled magnetic steel sheets and strip)
전기 및 자기를 응용한 기기에 쓰는 재료로서, 전자적 성질이 보증된 강판을 말하며 전자강판이라고도 한다. 규소강판 외에 순철판, 저탄소강판, 알미늄강판, 고크롬강판, 고니켈강판 등이 모두 그 성질을 가지고 있는데, 일반적으로는 규소강판이 전기강판이라고 여겨지고 있다. >>>규소강판, 전자강판, PG-Core, PN-Core, 저급전기강판.

전기로
전기를 이용하여 금속이나 합금을 가열하거나 용해하는 노를 말한다. 경우에 따라 전기아크로나 니크롬선으로 가열하는 유도로까지 포함하기도 한다.

전기로제강법 (electric furnace steel)
제강로로서 전기로를 이용하며 보통, 스크랩을 주원료로해서 강을 용제하는 방법. 현재 실용화되어 있는 것은 에루식직접아크식전기로와 고주파유도로의 두 종류로 특히 전자는 고온이 쉽게 얻어지며 온도의 조절이 자유롭고 정확하다. 노 내 분위기를 산화성으로도 환원성으로도 할 수 있다. 연료가 전력이므로 중유나 가스처럼 유황 등의 불순물이 용강 내로 들어가는 일이 없다. 조업도 수시로 할 수 있다. 건설비, 유지비가 싸다. 탈인, 탈유황이 용이하다. 고급강의 용제에 적합하다 등의 특징을 가지고 있어 널리 채용되고 있으며, 각종 스테인리스강, 구조용강, 공구강 등의 고급강 제조분야를 거의 점유하고 있다. 전기로제강법도 노 내벽에 댄 것의 종류에 따라 산성법과 염기성법으로 대별되는데 탈인, 탈유황이 용이한 후자가 채용되고 있다.

전기아연도금강판 (electrolytic galvanized iron:약칭 EGI)
전해법에 의해 냉연강판 또는 열연강판 표면에 아연피복을 입혀 내식성을 높인 제품. 일반적으로 용융아연도금 제품보다 도금 부착량이 적고 균일하며 표면도 평활하기 때문에 도장 마무리성, 도장 후 내식성이 우수하다. 도금처리가 상온에 가깝고, 원판의 재질 특성을 유지할 수 있다는 것 때문에 재질 선택의 폭이 넓고, 가공성이 뛰어나다는 것도 특징이다. 인산염처리 등 바탕처리를 한 후 도장해서 사용하는 경우가 많다. 용도는 자동차 내,외판용이나 가전제품용 등 광범위하다.

전단 (剪斷, shearing)
강재의 절단에 가장 널리 사용하고 있는 방법. 마주 보는 날 사이에 재료를 눌러 끼우고 전단력에 의해 재료의 전단저항(전단강도)이 파괴되어 2개이 부분으로 절단된다. 절단과정은 먼저 절단날이 재료에 먹어들어가 구부러져서 절단면의 미끄러짐을 발생시킨다. 절단면을 깨끗하게 하는 데에는 날의 각, 간격, 그리고 형상이 중요하다.

전단기 (剪斷機)
압연된 강재를 적당한 길이 또는 폭으로 잘라서 정돈하기 위해 가장 일반적으로 사용되고 있는 것이 전단기이다. 전단기에는 직날전단기, 환전단기, 플라잉전단기 등이 있다.

전로 (電爐)
서양 배 모양의 철피 내부에 내화물을 축조시켜 주원료와 산소를 이용하여 강을 만드는 노(爐)를 말한다.

절단면 가시 현상 : bur

제강 (製鋼)
철로부터 강(鋼)을 만드는 공정을 말하며, 직접제강법과 간접제강법이 있다. 철광석으로부터 금속철을 만드는 경우, 환원제로 탄소를 사용하지 든가 저온에서 환원시켜 탄소의 흡수를 적게 하면 강을 만들 수 있는데, 이것을 직접제강법이라 한다. 또 고로제철법과 같이 철광석을 탄소를 사용하여 고온에서 환원시켜 용융철로 추출하는 경우에는 생산성은 좋으나 탄소함유량이 높은 선철이 된다. 이 선철을 중간생성물로 하여 그 중의 탄소를 제거하여 강을 만드는 방식이 간접 제강법이다.

제선 (製銑)
고로에 철광석을 넣고 코크스를 태워서 철광석 중의 산소를 제거하고 용해시켜 선철을 만드는 공정. 철광석을 소결하거나 코크스를 만드는 과정도 포함하여 넓은 의미의 제선이라 한다.

제철 (製鐵, iron manufacture)
철광석을 제련하여 철을 뽑음.

조강 (crude steel)
통계용어. 압연용 강괴와 단조용 강괴 및 주강의 합계. 조강의 통계는 철강생산량의 대표치로서 세계 각국에서 채용되고 있다.

조강류 (상품)
형강, 봉강, 철근, 선재, 궤조 등을 말한다. >>>철강제품

주강 (cast steel)
용강을 주형에 주입해서 원하는 형상과 치수의 제품으로 만든 것으로, 주철에 비해 강도, 점도가 크고, 격한 힘이 가해지는 기계 구조물의 부분으로서 이용된다. 재질별로는 보통주강과 합금주강으로, 용도별로는 일반 구조용, 내마모, 내식, 내열용으로 대별된다. 또한 주조법으로서는 사형주조, 셸몰드, 원심주조가 널리 채용되고 있다. 주강의 특징은 형상이 복잡한 제품을 만들 수가 있다. 조직적인 방향성이 없다. 인성이 크고, 변동, 충격하중에 대한 저항성이 크다. 용강을 직접 제품화하는 것으로 압연, 단조 등의 경우에 비해 생산공정이 생략되어 경제적이다.

주철관
주물용 선철 또는 여기에 강을 배합하여 제조한 관으로 형태에 따라 직관과 이형관으로 분류하며 상하수도, 배수관 등에 주로 사용된다.

직송압연 (directrolling)
강판의 압연에 있어서, 연속주조나 분괴압연 후의 슬래브를 냉각 · 재가열하는 일없이 그대로 압연에 제공하여 후판이나 열연강판을 제조하는 방법. 보통의 압연방법과는 달리, 강판 공장에 있어서의 재가열공정이 생략되기 때문에 성에너지, 성력화 면에서 우수하여 여러 공장에서 채용되고 있다.

채널 (channel)
단면이 홈형인 형강. 주로 토목, 건축, 철구조물에 쓰인다.

철근 (鐵筋, deformed bar)
건축용 자재로 쓰이는 원형봉강과 동일 형상이지만 표면에 축방향으로 돌기와 횡방향으로 일정한 간격의 마디가 있어 콘크리트부착력이 강하게 되어있는 제품이다. 주로 건축, 토목구조용 자재로 쓰인다.

캠버 (camber) : 길이 방향 뒤틀림

컬러강판 (prepainted steel sheet, color coated steel sheet)
냉간압연강판, 용융아연도금강판, 전기아연도금강판, 알루미늄아연합금도금강판, 알루미늄도금강판 등 각종 강판의 양면 또는 한면에 폴리에스터, 실리콘폴리에스터, 불소수지 등 각종 수지를 열유착시켜 소부한 강판을 통칭하는 용어이다. 착색강판이라고도 한다.

코일센터 (coil center)
메이커로부터 코일로 출하되는 강판(주로 열연, 냉연박판, 중판)을 슬리팅, 시어링해서 원하는 치수의 절판으로 수요자에게 판매나 임가공하는 업자. 시어링업이나 특약점을 겸하는 업자도 많다. 최근에는 스틸서비스센터로 부르고 있다.

큐폴라로
주철 주물의 제조를 위해 선철이나 고철을 용해하는 세로원통형의 소형로. 소형 용광로와 비슷하며, 장입물은 선철, 고철, 코크스, 소량의 석회석 등이다. 하부의 송풍로로부터 열풍 또는 냉풍을 보내 코크스를 연소시켜 금속을 용해한다. 용선로라고도 부른다.

크라운 (crown)
강판의 형상이 말단부에 비해 중앙부의 두께가 두꺼운 상태를 말한다. 롤 열팽창, 롤 편평, 롤 휨, 마무리압연기 압하배문에 영향을 받아 냉연소재 코일의 특수한 경우를 제외하고는 적은 것이 바람직하다. 이를 방지하기 위해 마무리 압연에서는 중간이 부풀어 오른 워크롤이 이용된다.

탄소강 (carbon steel)
철과 탄소의 합금으로 C0.035~2.0% 인 것을 말하며 이외에 약간의 규소, 망간의 합금원소를 함유하는 외에 인, 유황 등의 불순물을 함유하는 것이 보통이다. 보통은 C0.12% 이하인 것을 극연강, C0.12~0.20%인 것을 연강, C0.21~0.35%인 것을 반연강, C0.36~0.50%인 것을 반경강, C0.51~0.80%인 것을 경강, C0.81~1.70% 인 것을 최경강이라고 부른다.

텐션롤 (tension roll)
강대에 인장을 주기 위해 이용되는 롤의 총칭. 냉간압연으로 스트립에 인장을 주면, 압하에 요한 압하압력을 감소시킬 수가 있고 또 휘어짐, 구부러짐, 주름, 치수 부동을 가능한 한 없애 강판의 형상을 제어한다.

트위스트 (twist) : 꼬임

특수강 (special steel)
특수강의 개념은 KS에서 규정하고 있는 각종 공구강, 기계구조용탄소강, 합금강, 스프링강, 베어링강, 스테인리스강, 내열강, 내식내열합금, 쾌삭강, 피아노선재, 특수강 취급을 하는 고장력강의 각 강질 해당품, 또는 이에 준하는 강을 총칭하는 것이다. KS규격에서는 탄소강에서 보통강에 비해 인, 황, 동 등의 불순물의 함유량이 적다는 것으로「합금강 및 고급탄소강」또는「원칙적으로 열처리를 해서 사용되는 고급강」이라고 할 수 있다. 미국이나 영국, 철강통계에서는 강을 탄소강과 합금강으로만 나눈다.

평강 (flat bar)
단면이 직사각형인 봉강의 일종으로 원형강에 이은 기본품종. 폭 65㎜ 미만인 소형 평강, 65~130㎜인 중형 평강, 200㎜를 넘는 대형 평강도 압연되고 있는데, 소형의 수요가 가장 많다. 용도는 기계 · 철골구조용, 철재의 외륜, 트, 나이프류 등이다.

협폭강대 (스켈프, skelp)
단접강관의 재료가 되는 반제품. 각형강괴 또는 빌릿을 분괴, 조압연한 용접강관의 소재로서 띠모양이며 양단이 용접에 편리하도록 88~85도 각도로 경사져 있다. 강도는 극연강으로서 두께 2.2~3.4㎜, 폭은 56~160㎜, 길이 5m 전후의 것이 많다.

형강
길이가 단면보다 긴 강재로, 단면의 형상이 봉강에 비해 다양하고 변형이 쉽다. 등변앵글, 부등변앵글, 홈형강, I형강, H형강 등으로 구분하고, 대형이나 중형은 건축, 철구조물의 주재료로 사용되고 소형은 침대나 케이스의 테두리로 쓰인다.

환강 (환철, round bar)
환봉, 즉 단면이 원형인 봉강. 직경 50㎜ 이하의 소형 환강의 수요가 많으며, 토목건축용 철근재, 기계, 선박, 차량 등의 구조용 외에 볼트, 트, 리벳, 분쇄볼 등 2차제품의 재료로 쓰인다.

후판 (plate)
두께 3㎜ 이상의 강판을 말한다. 후판 중 두께가 3㎜ 이상 6㎜ 미만의 제품을 중후판이라 한다. 재질에 따라 일반구조용, 용접용, 보일러용, 대구경 강관용 등으로 규격을 정해놓고 있다.

CGI (continuous galvanized steel sheet) : 용융아연도금강판

CR (cold rolled steel sheet) : 냉간압연강판

HGI (hot rolled galvanized iron) : 열연용융아연도금강판

PO (pickled-oiled steel sheets)
열연강판을 염산 등으로 표면의 녹을 제거한 후 산화방지를 위해 강판 표면에 오일(oil)을 바른 제품. 강관, 자동차용, 기계부품용, 건축용 등에 쓰인다.

대내외연표

사 내		1910	업 계 및 경 제 · 일 반	
			1910. 8.22	경술국치(庚戌國恥)
			1913.	미쓰비시(三菱) 제철, 겸이포 제철소 착공(황해도 송림)
			1914. 7	제1차 세계대전 발발
			1919. 3. 1	3.1운동
			1937. 6	조선기계제작소 발족
			7. 7	중일전쟁 발발
			1939. 5	청진제철소 착공
		1940		
			1941.	조선이연금속(주) 인천공장(현, 인천제철(주)) 설립
1946. 2.28	「협화상회」 창립		1941.12. 8	태평양전쟁 발발
	자본금 21만원, 인천무역부(조선기계제작소)와 첫 거래			
	(김천시 모암동에 유판석, 유창국,윤세희 3인 공동출자)		1943.	일본 고레가와(是川)제철, 삼척공장 건설
				조선중기공업(주) 설립
1947.11.25	총 123만원으로 증자, 협화상회 3인의 경영주 각각			
	34만원 추가 출자		1945. 8.15	광복
		1950		
			1948. 8.15	대한민국 정부 수립
1950. 8	6.25동란으로 「협화상회」 전소		1950. 6.25	6 · 25동란 발발
1951. 5	철재업 재건 시도(김천)		1952	신생금속공업사(구, 일신제강(주)) 설립
1952. 3. 3	태창철재 설립(대구시 수창동에 협화상회 3인)		11	강원탄광(현, 강원산업(주)) 설립
	첫 사원 우재옥 입사		1953. 4	한국기계주물제작소(현, 한국주철관공업(주)) 설립
			5.10	근로기준법 제정 · 공포
			6.10	대한중공업공사(현, 인천제철(주)) 설립
			1954. 7. 7	동국제강 설립
1955. 6.25	대구시 북성로 2가 8-17번지 71.7평 점포 매입		1955. 8. 8	증권시장 개장
	(매도자 송효정, 1백 환)		9.	한국철강 압연공업협회 설립
			1956. 3. 3	증권거래소 발족
1958.12.15	강재적치장 확장 (북성로 2가 8-6번지 35.5평 장순봉으로		8.30	철강개발 5개년 계획 성안
	부터 35만 환에 매수)		1959. 7. 1	한일철강(주) 설립
		1960		
1960.	부산사무소 설립(부산 서면 소재)		1960. 1. 1	외자도입촉진법 제정 · 공포
			4.19	4.19혁명 발발
			1961. 5.16	5 · 16 군사쿠데타
			1962. 1.13	제1차 경제개발 5개년 계획(1962~1966) 발표
			2. 3	울산공업단지 착공
			6.10	2차 화폐개혁 단행(10환→1원)
			9.	KS 표시제 실시
			12.10	연합철강공업(주) 설립
			1963. 4.17	근로자의 날 제정
			5	시온철강(주) 설립

사 내		1960	업 계 및 경 제 · 일 반	
			10.15	제5대 대통령 선거(박정희 후보 당선)
			10.22	국토종합건설계획법 공포
			12.17	제3공화국 출범
			1964. 9. 1	인천제철(주) 설립
			11.30	수출실적 1억 달러 돌파
			12.	경제각의, 철강공업육성법 종합계획 의결
1965.	유판석 등 3인이 대구시 북구 침산동 557번지에 대동		1965. 2. 9	국군 파월 개시(비둘기 부대)
	신철공업사 설립 결정		3.22	단일변동환율제 실시
			6.22	한일협정 조인, 국교정상화
1966.10. 3	대동신철공업사 출범		1966. 7. 9	한미행정협정 조인
	(태창철재와 대기철재 각 1천5백 만원씩 공동출자)		7.29	제2차 경제개발 5개년 계획(1967~1971) 확정
1966	부산사무소 폐쇄		12. 6	한국 종합제철 건설을 위한 국제제철차관단(KISA) 발족
1966.12.	대동신철공업사 첫 제품 생산			(4개국 7개사)
1967.10. 1	21년 간의 3인 동업 마감		1967. 4. 1	구로동 수출공업단지 착공
	(태창철재와 대동신철공업사로 분리)		4.15	GATT 가입
12.10	창업주 유판석 사장, 사옥 및 적치장을		5. 3	제6대 박정희 대통령 당선
	태창철재 명의로 매입		7. 1	EC 발족
			7.	국제철강협회(IISI) 설립
			8. 8	동남아시아국가연합(ASEAN) 발족
			10. 3	포항종합제철 기공
			1968. 2. 1	경부고속도로 착공
			4. 1	포항종합제철 설립
			1969. 7.20	미, 아폴로 11호 달 착륙 성공
			7.21	경인고속도로 개통
			9.	순덕철강 설립
			12.11	KAL 납북
		1970		
			1970. 1. 1	철강공업육성법 공포
			1. 9	새마을운동 시작
			1.	한국은행, '60년대 경제성장률 연평균 8.6%로 발표
			7. 7	경부고속도로 개통(전장 428㎞, 공사비 430억 원)
			12.31	수출 10억 달러 달성
			1971. 2. 9	제3차 경제개발 5개년 계획 발표(1972~1976)
			4.27	박정희, 제7대 대통령 당선
			7. 6	제3차 경제개발 5개년 계획 확정 발표
			9. 8	국토종합개발계획 수립(4대권 8중권)
			12.25	서울 대연각 호텔 대화재
1972.12.28	적치장 추가 확장(대구시 수창동 51-4번지 50여 평 매입)		1972. 6.	부국철강(주) 설립
			7. 4	7 · 4 남북공동성명 발표
			8. 3	8 · 3 긴급조치(기업사채 동결, 은행금리 대폭 인하)
			12.14	신창강업(주) 설립(현 동성철강)
			12.23	통일주체국민회의, 제8대 대통령 박정희 선출
			12.27	유신헌법 공포

사 내		1970	업 계 및 경 제 · 일 반	
			12. 30	기업공개촉진법 공포
			1973. 1.	상공부, 중공업화를 위한 장기 공장건설 계획 마련
				문배철강(주) 설립
				(제2제철 건설, 포철 확장 등)
			1. 5	기업공개촉진법 공포
			2. 12	미 달러화 10% 평가절하(스미소니언 체제 붕괴)
			7. 3	포항제철 준공
			8. 8	김대중 납치사건 발생(도쿄)
			10. 6	제4차 중동전 발발
			10. 15	소양강 다목적댐 준공
			12. 4	유류가격 대폭인상(1차 오일 쇼크)
			12. 23	OPEC 6개국 원유가격 2배 인상
1974. 6	태창철강상사로 상호 변경, 대표이사 명의 변경		1974. 5. 24	팔당댐 준공
	(유판석→유재성)		6.	현대조선소 준공
			8. 15	서울 지하철 1호선 개통
				대통령 저격사건 발생, 육영수 여사 피살
			9. 2	포항제철 제2냉연공장 착공
			9. 24	(주)제2종합제철, 한국종합제철(주)로 상호변경
			10. 24	OPEC 단일유가제 채택
			11. 3	대왕코 화재(사망 88명, 중상 23명)
			12. 2	포항제철 열연코일 생산 100만톤 돌파
1975. 1	태창철강상사, 열연판매점 심사에서 탈락		1975. 1. 3	미, 통상법 발표
			3. 15	경일산업(주)(현. 현대하이스코(주))설립
			4. 30	베트남, 월맹 측에 항복
			6. 11	제 4차 경제개발 5개년 계획
			7.	한국철강협회 설립 (회장 박태준)
			9. 1	국회의사당 준공
			10. 6	105대 대기업 기업공개 방침 발표
			10. 14	영동 · 동해고속도로 개통
			1976. 3. 15	공정거래법 시행
			3.	한국철강협회(IISI) 가입
			6.	구마고속도로 착공
			6. 18	제4차 경제개발 5개년 계획 발표 (1977~1981)
			8. 18	판문점 도끼만행사건 발생
			10. 27	안동 다목적댐 준공
			12. 9	포항제철 제철판매주식회사 설립
1977	동국중기 파이프 대리점권 획득		1977. 2. 28	포항제철 제1냉연공장 준공 (연산 48만 5천 톤)
1	동양철강주식회사 설립에 공동지분(10%) 참여		4. 30	포항제철 냉연제품 첫 출하
2. 22	신라철강 법인 등기		6. 15	월성 원자력 1호기 착공
3. 3	신라철강주식회사 설립		7. 1	부가가치세 시행
	(대구시 북구 칠성2가 168-11,182평)			직장의료보험제 실시
	태창 · 신라 양사 체제 확립		10.	창원 신공업도시 건설 착수
3. 10	신라철강, 동양철강(주) 경북 · 대구지역 포철 주문 외		12. 6	미국, 철강업계 불황대책으로 발동가격제도 창설
	철판 판매특약점권취득		12. 17	구마고속도로 개통

사 내		1970	업 계 및 경 제 · 일 반	
3. 30	대구시 수창동 적치장 매각		12. 22	수출 100억 달러 달성
7. 7	대호철강주식회사 설립(조수익 공동 설립, 마산시 양덕동		1978. 4. 29	고리 원자력 발전 1호기 점화(발전용량 59만 5천kW)
	851번지, tel 5-2717)		7. 1	환경보존법 발표
1978. 1. 18	신라철강, 포항제철 냉연지정 판매점권 취득		7. 25	영국에서 세계 최초로 시험관 아기 탄생
3. 14	포항제철 성실신고 회원조합 가입		9. 26	국산유도탄 발사 성공
			10.	한 · EC 철강 쌍무협정 체결
			12. 27	제9대 박정희 대통령 취임
			12. 30	장거리 자동전화 개통
1979. 1.	대호철강, 2대 사장 김길수 취임		1979. 1. 1	미 · 중 국교 수립
6. 14	대구은행 주식 1백만 주 취득		1. 31	동해고속도로 개통(포항~삼척)
12. 29	신라철강, 대구지방 국세청 모범 납세자 표창		7. 1	전국민의료보험제 전면 실시
			7. 10	국내 석유가 59%인상(2차 오일쇼크)
			7. 24	정부, 제2종합제철 입지를 아산만으로 선정
			10. 16	부마사태 발생
			10. 26	박정희 대통령 서거
			12. 12	12 · 12 군사쿠데타 발생
			12. 21	제10대 최규하 대통령 취임
			12.	철강공업육성법 개정 공포
				고철 등 27개 품목 수입자유화 실시
		1980		
1980. 9. 22	대구시 이현동 42-229번지 4,690㎡ (1,418평)을		1980. 1. 21	정부, 경기종합대책 발표
	유재성 개인 명의로 매입		2.	한보철강공업(주) 설립 (회장 정태수)
11. 19	신라철강, 이현동 468-2번지 268㎡ (81평) 매입		3.	상공부, 철강 등 11개 중소기업공단 조성
			5. 18	광주민주화항쟁 발생(9일간 계속)
			5. 31	국가보위비상대책위원회 신설
			9. 1	전두환, 제11대 대통령으로 취임
			9. 23	이란 · 이라크 전면전 돌입
			10.	국내 시판용 COLOR T.V 생산개시(CK-2002)
			10. 15	경주-포항간 고속화도로 준공
			11. 14	언론통폐합 결정
			12. 1	대청댐 준공, 국내 COLOR T.V 방송개시
			1981. 2. 25	제12대 전두환 대통령 취임
1981. 2. 17	태창철강 법인 설립 등기(자본금 2천5백만 원)		3. 3	제5공화국 출범
2. 22	정관 개정(사업목적에 철강재 제품의 생산부분 추가)		4. 1	공정거래법 발효
3. 3	태창철강주식회사 출범		6. 1	회사채발행 자유화
3. 4	이현동 유재성 명의 부지 법인 명의로 전환 매입		7. 1	대구와 인천, 직할시로 승격
	2천5백만 원 증자(총자본금 5천만 원)		8. 1	해외여행 자유화 실시
			8. 21	경제기획원,
				제5차 경제개발 5개년 계획 발표(1982~1986)
3. 18	이현공장 및 사무실 신축공사 (연면적:2,570㎡ 777.5평)		9. 4	구마고속도로 개통
	5천만 원 증자(합계 1억 원)		9. 30	제84회 IOC총회, 서울을 제24차 하계 올림픽
5. 29	이현공장 준공			개최지로 확정
7. 3	산업은행 차관금융부에서 KFW 자금도입 계획 수립		11.	88올림픽 고속도로(대구-광주) 착공
7. 14	이현공장 종합준공검사 획득			

1980

사 내

8. 21 KFW 승인요청서 독일에 송부
8. 22 에지컨디셔닝 라인과 슬리터 라인 도입을 위해 미국 오하이오주 CAUFFIEL MERCHINERY사 방미
9 북성로 적치장 3톤 크레인 설치 (유통업체 최)
11. 26 1억 원 증자 (총 자본금 2억 원)
12. 5 카필사와 설비도입 계약
12. 16 KFW 전대차관 자금 확보 (3억 7천여 만 원)
12. 22 3천5백만 원 증자 (총 자본금 2억 3천5백만 원)
12. 31 신라철강, 대구지방국세청 모범납세자 표창(8044호)

1982 1. 8 설비 수입 추천 및 수입 허가
1. 12 산업은행 차관금융부로부터 신용장 개설
3. 3 전 직원 가족동반 창립기념 행사
3. 8 종업원 상조회 조직
4. 1 대구지방공단 의료보험조합 가입
4. 10 제1회 양사 합동 체육대회, 경북공고 운동장. 배구1종목 태창 우승
6. 2 신라철강, 5천만 원 증자 (총 자본금 2억 원)
6. 12 미 카필사 도입기계 시운전 참석 및 시장개척 위해 방미
6. 28 전 직원 건강진단 최초 실시
8. 1 한국산업경제기술연구원 중소기업 회원가입
8 대호철강 매각
8. 26 에지컨디셔닝 라인 및 슬리터 라인 도입
9. 22 신라철강, 한국은행 적격업체 선정
9. 29 이현공장 슬리터 라인 시운전 성공
10. 7 슬리터 라인 제품 첫 출하(1.6mmX46mmX42mm Skelp)
10. 22 에지컨디셔닝 라인 시운전

1983 월 1천 톤 판매 달성
3 인천제철 H-Beam 영남지역 특약판매점 계약
4. 9 종업원 자녀 장학금 지급 실시
5. 18 제1기 공개채용
6. 26 한 · 일 기술 및 자본협력조사 시찰 방일
7 세어 라인 및 슬리터 라인 동시가동 체제
8. 4 태창철강, 포항제철 실수요자 등록
11. 25 신라철강, 1억 원 증자(총 자본금 3억 원)

1984 6. 9 한국산업은행 유망중소기업 선정
7. 19 신라철강, 대구은행 우량업체 선정
8. 25 동남아 5개국(싱가포르, 인도네시아, 호주, 일본, 말레이지아) 산업시찰
11. 7 유재성 회장, 이기조 이사, 신라철강의 냉연 CSC 사업 위한 일본 출장
11. 22 에지컨디셔닝 라인 300mm 확대 공사

1985 감포연수원 건립(경주군 감포읍 오류리139~140번지 일대) 종업원 자녀 장학금 지급중단
2. 18 전 생산 라인의 자동화 체제 구축

업 계 및 경 제 · 일 반

11. 19 수출 200억 달러 돌파

1982. 1. 5 야간통행금지 해제
3. 27 프로야구 개막
5. 7 이철희 · 장영자 어음 사기협의로 구속
7. 3 사채양성화와 관련한 실명거래제도 발표
10. 1 제2차 국토종합개발계획 실시
10. 상공부, 철강공업 합리화 방안 발표

1983. 1. 미터법 사용의무화 실시
3. 2 중고생 복장 자율화 실시
3. 17 아파트 분양 채권입찰제 확정
6. 30 KBS 이산가족 찾기 TV생방송 실시
7. 29 인구 4.000만 돌파(한국)
9. 1 대한 항공 여객기 소련 영공에서 격추
10. 9 미얀마 아웅산 묘소 폭발 사건
11. 12 미국 레이건 대통령 방한

1984. 6. 27 88올림픽 고속도로 개통(대구 · 광주간)
7. 29 제23회 LA올림픽 개막(한국 종합 10위)
8. 한강대홍수(189명 사망)
9. 29 올림픽 주경기장 개장
11. 15 제1차 남북경제회담 개최(판문점)

1985. 2. 21 국제그룹 해체
3. 학도호국단 폐지
4. 중부고속도로 착공

1980

사 내

2. 19 공장등록(서구청 12-03-37-10호)
3. 4 조세의 날 표창장 수상(대구세무서장)
4. 30 박판(Sheet)생산 라인으로 개조를 위해 원일철공소 방문
5. 13 창업주 유판석 사장 별세
7. 7 박판생산 라인 개조 업체 태화공업으로 결정

1986 신라철강 국세청 모범납세자 표창
1. 19 슬리팅 작업 시운전
3. 1 승봉장학회 (承奉獎學會) 설립(자본금 1천만원).
3. 3 승봉장학생 선발 (영남대 경영학과 이태도, 대구상고 2년 박종남,이기열)
북대구 세무서장 모범납세자 표창
3. 10 인휴규정 확정(1986년부터 시행)
3. 12 이현공장 2층 사무실 신축 및 공장 증축공사
5. 22 컴비네이션 라인 정상 가동
6. 12 동아철강(주) 창립총회 태창 · 신라와 함께 3사 체제 구축
8. 1 서울사무소 개설 (강남구 역삼동 790-1 회성빌딩 6층)
9. 3 신라철강, 대구은행 어음할인 한도 증액으로 총 11억 원
9. 13 한일은행에서 대구은행으로 주거래 은행 이전
9. 20 이현동 사옥으로 본사 이전(34년의 북성로 시대 마감)
9. 29 본사 사옥 입주식
10. 1 신라철강, 북성로 영업소 개설 및 본사 이전
10. 6 공장 증축 및 사옥 신축공사 관련 유공자 감사패 전달
10. 14 86플랜트수출 심포지엄 및 관민 합동 동남아 수출 촉진단으로 참가 (말레이시아, 인도네시아, 파키스탄, 방글라데시, 태국)
11. 19 신설 기계 설치에 대한 기초공사
11. 23 신라철강, CSC 건설계획 전격 결정

1987 1. 12 근태 · 상벌 · 여비규정 공포. 인사위원회 구성 (임원 및 부서장)
3. 제2회 승봉장학금 지급
4. 1 컴퓨터 시스템 도입(유정컴퓨터)
6. 19 주권병합등기 (1주당 500원에서 5,000원으로)
6. 26 제1회 보증사채 발행 (3억 원, 기간 3년, 동방증권(주) 주관)
7. 8 내국 신용장 개설(외환은행 덕산지점).
7. (주)쌍용을 통해 일본 Nippon Forming사에 스켈프 수출
9. 4 신라철강, CSC 설비 공급에 오까다기연 최종 선정

10월말 컴비네이션 라인을 세어라인과 슬리터 라인으로 분리

업 계 및 경 제 · 일 반

5. 수입자유화 시행(87.7%, 철강금석 17개 품목 추가)
7. 19 부산지하철 1호선 개통
9. 20 남북 고향방문단과 예술공연단 각151명 서울과 평양 교환 방문
10. 17 충주 다목적댐 준공
10. 18 서울지하철 3 · 4호선 완전 개통

1986. 2. 엔화 5백 원대 돌파
3. 한 · EC 철강협정 체결
4. 26 소련 체르노빌 핵발전소 폭발
5. 2 서울 올림픽대로 준공
7. 21 한 · 미 통상협정 일괄타결
8. 20 GATT 각료회의 우루과이라운드 개시 선언
9. 10 한강종합개발 완공
9. 16 제6차 경제개발 5개년 계획 발표(1987~1991)
9. 20 제10회 서울아시안게임 개막
11. 1 광주시 직할시로 승격
12. 최저임금법 제정
12. 31 한국 최초로 42억 달러 무역 흑자 기록

1987. 2. 28 포항제철, 제2냉연공장 준공
6. 29 6.29선언 발표
8. 국민연금법 시행
9. 3 정부 45세 이상자 해외여행 자유화 발표
9. 29 국내 전화 100만 회선 돌파
12. 3 중부고속도로 개통
12. 16 제13대 대통령 선거(노태우 후보 당선)
12. 포철(주) 철강 VAN 시스템 1단계 개통(63개사)

사 내	1980	업 계 및 경 제 · 일 반
12. 매출액 81억 8천만 원, 전년대비 28.7% 성장		
1988 2. 22~24 신라철강, 부지 지질조사		1988. 2. 25 제13대 노태우 대통령 취임(제6공화국 출범)
3. 3 국세청장 표창		3. 8 국회, 지방자치제법 의결
4. 2 신라철강, 성서공장 기공식(3억 원 투입, 생산능력 10만 톤)		5. 25 정부, 주택 200만 호 건설계획 발표
제3회 승봉장학금 수여		9. 17 제24회 서울 올림픽 개막
5. 11 제안규정 제정(생산성 향상과 설비 가동 효율화 유도)		11. 1 광양 3기 설비 종합 착공
6. 9 상조회 창립 (회장 정은우, 총무 김영호. 감사 윤만근)		12. 21 제2민항, 아시아나 항공 취항
7. 9 신라철강, CSC공장 준공		
7. 18 태창장학회로 변경 설립		
8. 9 수출 1천 톤 돌파. 사보 창간호 발행		
8. 20 신라철강, 성서공장에 로터리셰어 라인 완공		
9. 40여 년 간의 조강류 판매 마감, 자매회사		
고려철강으로 판매권 이관		
9. 15 신라철강, 성서공장으로 사옥 이전		
10. 6 동아철강, 사업장 확대 임대차 계약 체결		
10. 10 신화철강, 법인 설립		
(대표이사 유재성, 전무이사 신경환)		
성서공장 이전 계획 확정(설비투자준비회의)		
10. 22 한라산 등정(태창철강, 신라철강, 동아철강 3사 전 직원)		
11. 1 신화철강, (주)경안실업 열연판매점 개업		
11. 4 성서공단 2단지 1지구 2천 평 계약		
11. 14 신라철강, 일본「일간 금속특보」지에		
한국 CSC의 모델로 소개		
11. 16 대표이사 및 임원진 (조남필 이사, 김진환 차장)		
일본CSC 방문		
11. 22 성서공단 2단지 1지구 2천 평 추가 계약		
12. 12 신라철강, 슬리터 라인 설치 완료		
12. 31 신라철강, 매출액 1백억 원 돌파 및		
대구은행 유망중소기업 선정		
1989 1. 13 문화인 육성(사물놀이 팀 구성)		1989. 1. 1 전 국민 여행 자유화 실시
3. 1 신라철강, 미니로터리셰어 라인 시운전		대전시 직할시로 승격
외국어교육 실시		1. 19 해외 부동산 투자 자유화
3. 3 신라철강, 종합 코일서비스센터 준공.		3. 20 증시 종합주가지수 1,000P 돌파
3. 14 서울사무소 이전(강남구 삼성동 170-1)		3. 25 한국은행, 1988년도 1인당 GNP
4. 18 유재성 회장, 제4대 대구 럭비풋볼협회장 취임		4,040 달러라고 발표
5. (주)태창시스템 발족, 유정컴퓨터 흡수		6. 4 중국, 천안문 사태
7. 7 임시주주총회(동아철강과의 합병 선언)		9. 16 정부, 분당 신도시 건설계획 수립
7. 15 신화철강, 사업장을 칠성2가 168-11로 이전		포항제철 누계 조강생산량 1억 톤 달성
9. 27 정관 변경		9. 20 환율자유화 시행
10. 4 동아철강(주) 흡수합병. 포철 열연지정		10. 한 · 미 철강 협정 체결
판매점 권리 획득		10. 10 126개 서해안개발대상사업 확정
10. 10 태창철강 설비투자 준비회의,		11. 9 베를린 장벽 붕괴
성서공장 이전 계획을 잠정 확정		
11. 1 태창 · 신라 양사,		
무재해 730일 운동 실시 (98.11.1-91.10.31)		
11. 16 장학금 9천만 원 추가 출연		
(태창장학문화재단 자본 1억 8천만 원)		
12. 1 대구철강(주) 창립.		
경안실업(주) 열연 주문 외 판매점		

사 내	1990	업 계 및 경 제 · 일 반
1990 1. 20~25 유재성 회장 수중사진전-프레스센터 서울갤러리		1990. 7. 31 포항제철 스테인레스냉연공장 준공
2. 1-5 유재성 회장 수중사진전-대구 동아미술관		8. 2 이라크, 쿠웨이트 점령
2. 1차 경영정보시스템 구축 완료		9. 4 남북 첫 총리회담 개최(서울)
4. 26 포스코 정명식 사장 방문		9. 30 한 · 소 국교 수교
5. 5 윈드서핑 팀 발대식		10. 3 동 · 서독 통합
5. 20 수상스키 팀 발대식		11. 14 서울방송 새 민영방송으로 출범
5. 21 시스템개발기법, 표준화기법, 시스템문서화 추진		12. 13 노태우 대통령 소련 방문 후 [모스크바선언] 발표
6. 6 포항 제1공장 기공		
6. 18 태창부인회 창립총회		
8. 4 유재성 회장, 소련 및 동구라파 6개국 방문		
11. 1 기획조정실 신설(초대실장 고재욱)		
12. 3 신라철강, 포스코 대구 · 경북지역 물류센터로		
성서공장 분할 임대(2,480평)		
12. 28 포항 제2공장 부지 영일군과 계약		
1991 해외 어학 연수(95년까지 매년 실시, 총 18명 수료)		1991. 1. 17 걸프전 발발
1. 7 (재)태창장학회 (재)태창장학문화재단으로 확대 · 변경		3. 21 낙동강, 페놀오염사건 발생
(3억원으로 기금 증가)		4. 4 남북 물자 직교류
3. 25 성서공장 기공식		4. 19 고르바쵸프 소련 대통령 방한(한 · 소 정상회담)
4. 19 포항 제1공장, 갱슬리터 라인 기 공사 완료		9. 18 남북한 UN 동시 가입(제46차 유엔총회)
4. (주)태창시스템을 태창정보통신으로 사명 변경		12. 9 국제노동기구 가입(ILO) 151번째 회원
5. 4 포항 제1공장, 갱슬리터 라인 설치작업		21 소련연방 해체
5. 9 포항 제1공장, 공사 중 감전 사고 발생(박경호)		
태창장학문화재단 장학금 수여(대학생 9명, 고교생 5명)		
5. 31 신라철강, 1차 경영정보시스템 구축 완료		
6. 6~8 제8차 환태평양회의에 경영정보시스템 소개		
(말레이시아 쿠알라룸푸르)		
6. 17 포항 제1공장, 갱슬리터 라인 시운전		
6. 30 포항 제1공장(열연CSC) 준공(포항제철 제2연관 단지 내)		
8. 23 포항 제1공장, 폭우로 인한 산사태 발생		
(조업 중단, 변전시설 매몰, 공장 침수)		
9. 2 포항 제1공장 재가동		
9. 5 사사편찬지침 수립 및 편찬위원회 설치		
9. 28 포항 제1공장, 헬스클럽 시설		
10. 9 「주간태창」 창간호 발행		
10. 성서공장 조경 시공(한진개발)		
10. 5 전 임직원 특별토론회 「의식 · 사무 선진화 1122운동」		
(응용프로그램 경진대회 및 분임토의 동시 개최)		

1990

사 내

10. 8 사원 임대 아파트 분양(월성지구 12채)
10. 30 승진시험제도 도입
11. 24 태창정보통신, 미국 경영학회에 MIS 구축 사 발표 (플로리다주 마이애미)
12. 신화철강, 태창에서 독립법인 전환(대표이사 신경환)
12. 7 성서공장 준공 및 본사 이전

1992 1. 27 전 임직원 석식 제공 개시
2. 한마음 전진대회(격년제 실시)
2. 25 성서공장 세어 라인 팀, 1일 5백톤 달성
2. 29 서울사무소 이전(강남구 역삼동 707-9번지)
신라철강, 포스코VAN 개통
3. 신라철강, 삼성전자 연계물량 500톤 확보(냉장고 외판재)
3. 2 이현공장 슬리터 라인 성서공장으로 이전
3. 3 제26회 조세의 날 재무부장관상 수상
40주년 행사(태창철재 설립(1952년) 기준)
3. 19 포항 제1공장, 준공 후 1일 최대 생산량 470톤 달성.
3사 전 직원 명찰 패용
4. 4 벚꽃축제 개최
4. 6 태창정보통신, 태창 2차 업무시스템화 완료
4. 태창장학문화재단, 미 인디애나주와 교류 확대 결정.
미국 네브라스카주 링컨 대학에 장학금 매년 1만 달러 기탁
4. 9 포항 제2공장 부지 계약 해제 (영일군)
4. 19 경영혁신 회의
5. 15 이현공장, 신화철강에 매각(태창철강 지분 50%)
6. 1 신라철강, 가전3사와 연계 판매 및 임가공 본격확대 (현대자동차, 삼성전자, 대우전자)
6. 17 포항 제1공장, 갱슬리터 이설공사
7. 1 태창정보통신, 제1회 영남지역 대학생 소프트웨어 공모전 개최
7. 4 성서공장 준공
7. 29 포항 제1공장, 갱슬리터 라인 정상 가동
8. 16 미국 인디애 주 소재 볼스테이트 대학과 자매 결연, 1만달러 기부
9. 1 전 직원 월요 직무교육 실시
10. 1 태창 · 신라 분임조 활동 실시(6개조 편성)
10. 27 성서공장, 「제3회 도시환경문화상」 조경부문 대상 수상
10. 31 품질관리 표어 현상 공모
11. 28 대구직할시 주최 「아름다운 직장」 대상 수상
12. 3 산업포장 수상 ('산업계 5대 더하기 운동' 으로 산업발전 기여 공로)
12. 26 송년회 행사(금호호텔 대연회장)
분임조 활동 발표회. 제1회 소프트웨어 공모전 시상
12. 31 태창 · 신라 시스템 통합 운용

업계 및 경제 · 일반

1992. 1. 한국철강협회, 철강기술정보지 창간호 발간
2. 7 EC통합(마스트리 히트)조약 정식 조인
4. 29 LA 흑인폭동, 코리아타운 피습
6. 30 경부고속철도 착공(천안~대전, 57.8㎞)
7. 26 제25회 바르셀로나 올림픽 개막(한국 종합 7위)
8. 11 우리별 1호 발사
북미자유협정(NAFTA) 체결
8. 24 한 · 중 수교
10. 2 광양제철소 준공
11. 12 영종도 국제공항 기공
11. 19 한 · 러 수교

사 내

1993 대구철강, 사무소 이전(북성로 사무소)
1. 대구철강, 판매관리시스템 구축 완료
2. 15 중국 산동성 야금진출구 공사 온여화 부사장 일행 방문
6. 10~12 태창정보통신(주), 환태평양국제학술대회 경영정보시스템 구축사례 발표
7. 30 월 생산량 1만20 톤 기록
7. 31 창사 40주년기념 전 직원 일본 연수
8. 16 태창장학문화재단, 중국 북경대학 태창장학금 신설
9. 1 중국합작투자에 대한 중국 정부 승인
9. 9 신라철강, 포항공장 발주 계약(동국산업)
9. 22 포항 제2공장 부지조성공사(성강건설)
9. 23 신라철강, 포항공장 부지조성공사 시행
9. 대구철강, 자본금 1억원으로 증자
9. 25 대구 · 경북 지역 소년소녀 가장 대전 엑스포 참관 후원
11. 20 신라철강, 포항공장 조경 연구 발주 (경주대학교 지역개발연구소, 소장 이상흡)
12. 21 신라철강, 1993년 포스코 최우수 냉연판매점 선정
12. 태창 · 신라 통합경영시스템 구축
12. 포항 제2공장 기공식
12. 26 태창가족 송년회, 유재성 회장 사진집 『새』 출판 기념회
제2회 소프트웨어 공모전 시상식
12. 28 중국 천진 경제기술개발구 한국공단내 부지 사용권 획득(50년간)

1994 1. 4 신라철강, 미국 허보스 Herr-Voss사 설비 도입 계약 (6Hi-Leveller)
2. 신라철강, 기계 기초공사 완료
3. 신라철강, 포항공장 B동 공사
4. 1 사무직 근무복 자율화. 기구개편
5. 1 사규관리규정, 복무규정, 매출채권관리기준 제정
합영 설립 계약 체결
5. 28 제2창업 원년 선포식(경주 힐튼호텔)
포항 제2공장, 신라철강 포항공장과 동시 준공
6. 포항제철 19%지분 참여
신라철강, 포항제철 19%지분 참여
6. 1 여사원회 「ㅎ람가비」 창립
6. 제11차 환태평양 경영학회에 당사 사 발표
7. 1 종합적 CI구축계획 추진 (용역계약 체결-영남대 서인덕 교수 외)
7. 14 포항 제2공장 증설 및 증축 결정
7. 23 제2창업 추진을 위한 부서별 추진계획 발표회
7. 29 주식회사 티시테크 법인 설립(자본금 5억원), 프레임 용단설비 가동)
8. 태창정보통신, 코스티스(COSTIS)개발 완료
9. 5 신라철강, 허보스Herr-Voss사 6Hi-Leveller 시운전

업계 및 경제 · 일반

1993. 1. 1 EC단일시장 출범
2. 25 제 14대 김영삼 대통령 취임
5. 1 건설부, 전국 10개 지역 지방공업단지 새로 지정
7. 30 국군 소말리아 PKO 파병
8. 6 대전 엑스포93 개막, 108개국 참가
8. 12 금융실명제 실시
9. 27 우리별 2호 발사 성공
12. 5 UR 7년 협상 대 타결
12. 15 쌀시장 완전개방

1994. 2. 15 유가연동제 실시
7. 8 북한 김일성 주석 사망
9. 6 정부, 아산만 일대 1천400만 평 공단과 4개 신도시 계획 발표
10. 21 성수대교 붕괴 사고
12. 5 개인의 외환 보유를 완전 자유화하는 외환개혁안 발표
12. 7 서울 아현동 도시가스 폭발사건

1990

사 내

- 9. 23 본사 사옥 건축 설계 계약(현대건축사 사무소 박종석 소장)
- 10. 20 티시테크, 설비이설 완료
- 11. 갱슬리터 라인 포항 제2공장으로 이설
- 11. 1 국내여비규정 개정, 근무제도 변경, 조기출근제 실시
- 12. 15 중국 창주태창철강유한공사, 열연 CSC 준공
- 12. 27 창주태창철강유한공사와 CSC 기술이전비 비준 (50만 달러)

1995
- 1. 1 본부장제 도입
- 2. 20 티시테크, 크레인공사 및 설비 설치 완료
- 2. 25 제1차 부서장 회의 개최
- 3. 1 종합 CI연구 용역 계약 체결(경북대 이원섭 교수)
- 3. 3 티시테크, 중장비 용단설비 가동
  신라철강, 포항공장 준공
  신라철강, 포항공장 조형예술탑 준공(조각가 이상일)
- 3. 31 태창정보통신, 코스티스(COSTIS) 저작권 등록, POSDATA와 공급계약 체결
- 3. 본사 사옥 조명설계 의뢰(얀 케르샬레)
- 4. 태창정보통신, 포스코 판매대리점 7개사 판매관리시스템 계약
- 4. 18 본사 신축공사 청우건설 낙찰
- 4. 21 태창정보통신, 제5회 국제야금공업 전람회 참가 (중국 북경)
- 4. 22 임직원 외국어 시험 실시
- 5. 2 태창정보통신, POSTRADE 천진 냉연공장 COSTIS 제안 설명회
- 5. 22 본사 사옥 신축 기공식
- 5. 29 티시테크, 현대 중장비 60대분 수주
- 7. 6 태창정보통신, 포철강재유한공사에 COSTIS 해외진출 1호 기록
- 8~96.2 전 임직원 사외 품질시스템 교육과정 수료
- 8. 3 3사 전 임직원 중국 연수(태창철강, 신라철강, 티시테크)
- 9. 1 태창기술연구소(TCIT) 설립(소장 유상진)
- 9. 24 중국 창주태창철강유한공사 개업식 (국내 철강업계 최 로 중국 진출)
- 9. 심벌마크 및 로고 변경
- 9. 신라철강, 포항공장 조업 이래 최대생산량 기록 (월 9,510톤)
- 9. 티시테크, 현대중공업 해양사업부 임가공 체결 및 강교 수주
- 10. 5 티시테크, 현대중장비와 SFC사업 계약
- 10. 11 태창기술연구소, 인터넷 사용 체제 구축
- 10. 태창정보통신, 포철강재유한공사 코스티스 개발
- 10. 티시테크, 직선가스 절단 장비 가동
- 11. 한국철강협회 회원 가입

업계 및 경제 · 일반

1995
- 1. 1 세계무역기구(WTO) 정식 출범
- 3. 1 케이블 TV 본방송 실시
- 3. 29 한국, 경제협력개발기구(OECD) 회원국 가입 공식 신청
- 5. 1 대구지하철 공사장 가스폭발사건(103명 사망)
- 6. 27 제1회 전국 동시 지방선거 실시(4대도시)
- 6. 29 삼풍백화점 붕괴 사고
- 7. 지방자치시대 개막
- 8. 5 무궁화호 발사 성공
- 10. 28 한국 수출 1천억 달러 달성
- 11. 23 강택민 중국 당 총서기 방한

사 내

- 11. 30 본사 사옥 상량식
- 12. 15 태창기술연구소, 전 사원 인터넷 사용 체제 구축 완료
- 12. 22 태창정보통신, 태창 인터넷 홈페이지 구축(www.tc.co.kr)

1996
- 1 창주태창철강유한공사, 철강분야 중국 투자업체 최 로 내수 판매 시작
- 1. 4 태창기술연구소, 「인포맨」 창간
- 1. 13~19 유재성회장, 수중사진전-대구문화예술회관
- 1. 22-27 유재성회장, 수중사진전-서울 포스코센터 서관
- 1. 30 신라철강, 평택항 CSC 건립계획서 포스코에 제출
- 2. 무재해 달성 325일 운동
- 2. 9 몽골 방문
- 2. 12 몽골국립대학 한국학과 방문
  태창장학문화재단, 몽골국립대 장학금 지급
- 3 태창기술연구소, 전자 메일 업무 체계 구축
- 3. 2 태창 공통 표기 명칭 공모 : 「태창가족」으로 결정
- 3. 7 신라철강, 영업부 제1회 고객사 간담회 개최
- 4. 티시테크, SFC사업 태창철강으로 이관
- 5. 7 신라철강, 평택항 CSC사업 추진회사로 결정
- 5. 15 영업부 제1회 고객사 간담회
- 5. 티시테크, PLASMA 절단장비 가동
- 6. 12 태창종합기술연구소, 기업부설연구소로 등록 분임조 22개조로 확대, 재편
- 6. 13 몽골공화국 TDD사와 「해외합작 투자사업에 관한 합의서」 조인식
- 6. 21 제11회 아태지역경영과학회에서 CALS 구축 사 발표 (유재성 회장, 유상진 소장)
- 6. 23 신라철강, 동종업계 최 ISO 9002인증 획득
- 6. 27 현대중장비와 SFC사업 조인식
- 7. 1 SFC공장 기공식(6,279평 대지, 110억원 투입)
- 8. 본사 사옥 준공, 이전
- 9. 1 티시테크, 대구철강 흡수 · 합병
- 10. 19 창업주 흉상 제막식
- 12. 27 서울사무소, 군포 사무소로 변경 및 이전 (군포시 산본동 1132 창선BD 8F)
- 12. 31 티시테크, 태창철강 포항 제1공장 부지 및 설비 매입

1997
- 1. SFC공장, 건축공사 마무리 및 26대 생산장비 이설
- 2. 10 SFC공장, 설치작업 완료 및 시운전
- 2. 12 신라철강, 티시테크 HMD(현대미포조선) 물류기지 운영 레이아웃 회의 개최
- 2. 24 ISO 9002 인증 획득
- 2. 25 신라철강, 평택항 CSC사업 기본협약 체결
- 3. 1 SFC공장 준공
- 3. 20 신라철강, 평택항 CSC 착공
- 4. 티시테크, 미포조선 중후판 사업 시작

업계 및 경제 · 일반

1996
- 1. 15 무궁화 2호 발사 성공
- 2. 25 외국인 국내기업 인수 · 합병 허용(1997년 적용)
- 3. 1 OECD 가입 승인
- 4. 11 제15대 국회의원 총선
- 5. 31 2002년 월드컵 일본과 공동개최 확정
- 7. 1 부동산실명제 실시
- 9. 18 북한 잠수함 강릉 침투
- 12. 12 경제개발협력기구(OECD) 가입

1997
- 1. 7 대한무역투자진흥공사, 우리나라 1996년 교역 규모는 2천800억 달러로 세계 12위라고 발표
- 1. 24 한보철강, 고려증권 부도
- 2. 12 황장엽 북한노동당 비서 탈북 귀순
- 2. 19 등소평 사망
- 5. 13 진로그룹 화의 신청
- 6. 16 금융감독위원회 신설
- 7. 1 홍콩, 중국에 주권 반환
- 7. 4 기아사태 발발

사 내		1990	업계 및 경제 · 일반	
5. 1	신라철강, SPC 물류사업 개시		10. 27	주가 500선 붕괴
5. 2	티시그린주식회사(TC GREEN) 설립		12. 3	국제통화기금 (IMF) 관리체제 실시
5. 28	현대건설(주) 철구사업부와 신거제대교 강교공사 계약 체결(강교 부문 Plate, 강교제작)		12. 6	한라중공업(주) 부도
8. 24	신라철강, 인도 포스-현대 코일서비스센터 설비공급자로 결정			
8. 27	신라철강, 평택항 CSC 기계설치공사			
9. 8	신라철강, 인도 포스-현대 코일서비스센터 TFT구성			
10. 2	신라철강, 평택항 CSC 건설공사 완료(1개동)			
10. 23	공장책임경영 운영지침 발표			
11. 8	신라철강, 주소변경 (대구시 달서구 성서공단 73 B 2-1 L에서 갈산동 966) 영업회의, 임가공확대회의, 생산확대회의			
11. 12	주소변경(대구시 달서구 성서공단 2차단지 1지구 4B 2L에서 갈산동 966)			
11. 25	본사 사옥 '97 대구 건축대전' 작가상 수상			
12. 9	신라철강, 포스-현대 인도CSC사업 재계약 (IMF로 인한 환율폭등)			
12. 10	15억 원(30만 주) 증자, 총 자본금 45억 원 신라철강, 20억 원(20만 주) 증자, 총 자본금 40억 원			
12. 22	조직 축소 개편 단행, 예산 절감 운동 실시			
1998 1. 4	'생존경영체제 전환' 선언		1998. 2. 25	제15대 김대중 대통령 취임
1. 15-22	금 모으기 운동		3. 26	포항제철 제2냉연화로 폭발
2. 9	조직 통합 개편 (관리본부 관리팀, 포항관리팀, 업무팀을 관리팀으로 이관)		6. 18	금감위 55개 퇴출기업 명단 발표
3. 1	대구지역 통근 버스 운행 중단		6. 29	5개 시중은행 폐쇄 발표(동화, 동남, 대동, 경기, 충청은행)
3. 17	포항제철고와 현장실습 계약 체결		9. 5	북한, 국방위원장에 김정일 재추대
3. 31	태창정보통신, 신라철강과 인도코일센터 COSTIS 도급계약 체결 신라철강, 구 이현공장을 대웅섬유(주)에 임대 (서구 이현동 42-229)			
3월말	신라철강, 인도 포스-현대 설비 제작 완료			
6. 27	제3회 품질관리 분임조 경진대회 개최			
7.	경영정상화 운동 전개			
8월말	태창정보통신, 인도 포스-현대 코스티스 개발 완료			
9.	신라철강, 평택 코일센터 명의 이전 (포항제철에서 신라철강), 완전 정상 가동 각 공장별 「원가절감 120일 작전」 전개			
9. 30	티시테크, 태풍 '예니' 로 산사태 발생			
10. 1	자산재평가 실시			
10. 8	신라철강, 인도 포스-현대 준공식 참석			
10. 18	현대중장비 생산 40일간 중단			
11월	신라철강, 연간생산량 10만톤 돌파			
11. 6	25억원 보증사채 발행(동양증권)			

사 내		1990	업계 및 경제 · 일반	
	신라철강, 25억원 보증사채 발행(동양증권)			
11. 16	태창, 신라 영업본부 임가공 영업팀을 생산본부 임가공 영업팀으로 개편			
11. 30	태창정보통신, 인도코일센터 COSTS 설치 완료			
12. 14	SFC공장, 티시테크에 경영 위탁			
12. 18	군포사무소 이전(군포시 산본동 1133-2 주택은행BD 4F)			
12.	총 86억 원 적자 기록(태창철강, 신라철강, 티시테크 3사)			
1999 1. 15	연봉제 도입을 위한 시스템 개발 TF팀 구성(부장 : 남익현)		1999. 6. 15	남북 서해교전사태 발생
1. 27	원가관리시스템 개발 TF팀 구성 (부장:정병진)		7.	대우사태
2. 28	창립일 변경, 1952년 3월 3일에서 협화상회 창립일인 1946년 2월 28일로 변경후 기간 소급			
3. 1	전문경영인제도 도입			
4. 9	'저마진 거래처 구조조정 조기실현' 대책 수립			
6. 26	전사 품질관리분임조 경진 대회			
7.	사원 임대 아파트 5채 매각			
9.	태창장학문화재단, 고 허성운 여사 유산 4천1백만 원 장학기금으로 기부			
7. 20	계명대학교와 산학협동 협약서 체결			
12. 2	신라철강, 연간 매출 1천억 원 달성			
12. 28	무보증회사채 20억 원 발행(중소기업진흥공단)			
		2000		
2000 1. 8	새 천년 한마음 다짐 대회		2000. 3. 15	인천제철, 강원산업과 합병
1. 14	신라철강, 이현공장 50% 지분 대웅섬유에 매각 (9억 9천8백만 원)		4. 8	남북정상회담 개최 합의
4. 3	신라철강, 평택공장 증축 시공		4. 13	제 16대 총선
5. 23	SFC공장, 레이저장비 도입 계약(한광)		6. 9	제1회 철의 날 행사
6. 26	신라철강, 평택공장 증축 준공		6. 13~15	김대중 대통령 방북, 남북정상회담 개최(평양)
7. 24	티시테크, 대구유통단지 판매시설용 건축공사 착공 (1400여평 적재창고 및 사무동)		6. 15	6 · 15선언
9. 30	SFC공장, 레이저 가동(4KW BYSTRONIC)		6. 18	55개 기업 퇴출 발표
6.	태창가족 홈페이지 재구축(www.tcfrontier.com)		7. 29~31	남북장관급회담
10.	3사 홈페이지 구축(www.tcsteel.co.kr, www.shillasteel.co.kr, www.tcgreen.com)		8. 15	8 · 15 남북 이산가족 상봉
			9. 29	포스코, 민영화 완료
			11. 3	삼성 · 쌍용자동차 등 퇴출기업 발표(청산 18, 법정관 리 11, 유보 2)
			11. 16	인천제철, 삼미특수강 인수
			12. 10	김대중 대통령 노벨평화상 수상

기록사진 연표

1981

5월 이현공장 완공 후 건축 관계자들과의 모습
(왼쪽부터 유재성 회장, 건축담당 황광일 소장,
현장감독 윤병철씨)

1983

5월 강원산업 정인욱 회장의 북성로 적치장
방문

5. 15 춘계 합동 체육대회

6. 25 전 직원 포스코 방문

6. 26~7. 5 금호실업 방문
(앞줄 왼쪽 세번째가 김종호 사장)

8.31~9.3 제 20기 최고경영자 세미나(산업은행주최)

1984

감포연수원 건립 직후 모습
(경주군 감포읍 오류리139~140번지 일대)

3. 25 전 직원 강원산업 방문

5. 13 창업주 유판석 사장 별세

8. 25 금호실업 판매대리점,
고베세이코 (신호제강神戶製鋼) 방문

1985

8. 16 정신건강 교육
(조호철 원장, 도재욱 원장, 신명환 원장)

10. 27 추계등반대회(포항 보경사, 내연산)

1986

3. 23 춘계 등반대회(대전 대둔산)

4. 20 춘계 합동 체육대회(시민운동장)

5. 8 춘계등반대회(천황산, 표충사)

6. 20 정신건강 교육(조호철 원장)

8월 이현공장 증축(좌우측)

8. 16~17 태창, 신라 하계 수련대회(감포연수원)

9. 20 이현동 사옥으로 본사 이전
(34년간의 북성로 시대 마감)

10.13~11.1 '86 플랜트 수출 심포지움 및 관민합동
동서남아 수출촉진단 일원으로 참가

11. 9 무의촌진료
(감포읍 주민을 진료하는 도재욱 원장)

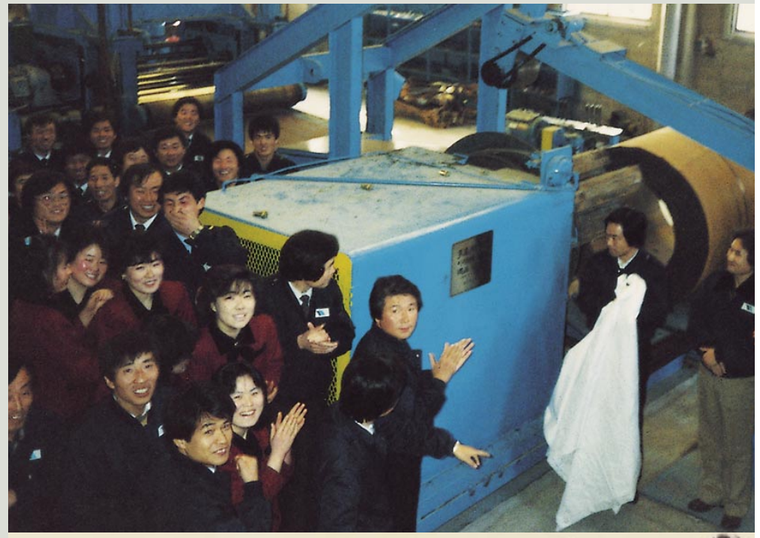
12. 13 대구 철강유통조합 결성

1987

2. 1 제3기 공채 신입사원 입사 환영회

2. 7 셰어라인 안전기원제

3. 3 창립기념행사
(태창철강 35주년, 신라철강 10주년)



3. 22 등반대회(전남 월출산)

4월 제6회 춘계 합동 체육대회

5. 16~17 팔공산 등반대회

9. 12 대표이사와의 간담회

11. 1 등반대회(거창 가로면 의상봉)

11. 8 무의촌 의료봉사활동 (장재국 원장)

1988

3. 3 태창철강, 신라철강 창립기념식

3월 모범직원 표창

3. 12 신라철강 성서부지 답사

3. 20 합동 등반대회(계룡산)

4. 17 춘계 합동 체육대회
(태창철강, 신라철강, 동아철강 전직원과 가족)

6. 25~26 3사 전 직원 등반대회(북가야산)

10. 22 3사 전 직원 한라산 백록담 등정

12. 12 인간 개발 연구원 대표로 소련 방문

1989

3. 3 신라철강, 종합 코일서비스센터 준공

3. 26 광양제철소견학
(태창철강, 신라철강, 동아철강, 신화철강)

4. 18 유재성 회장,
제4대 대구 럭비풋볼협회장 취임

4. 23 3사 춘계 합동 체육대회

7. 1~2 감포 하계수련대회

10. 21~22 공주 마곡사 산행 및 독립기념관 참관

12. 7 대구은행 동경사무소 개소식 참가

1990

2. 17 대구 철강유통조합 창립총회

2. 1 창립개념식 시상후 악수

3. 1 창립기념식 시상후 악수

4. 26 포스코 정명식 사장 신라철강 CSC방문

4. 29 춘계 합동 체육대회

6. 6 포항 제1공장 기공

6. 9~10 등반대회(월악산)

8. 2 포스코 황경로 부회장, 박문수 상무 방문

10. 13 (재)태창장학문화재단,
장학금 수여 후 기념촬영

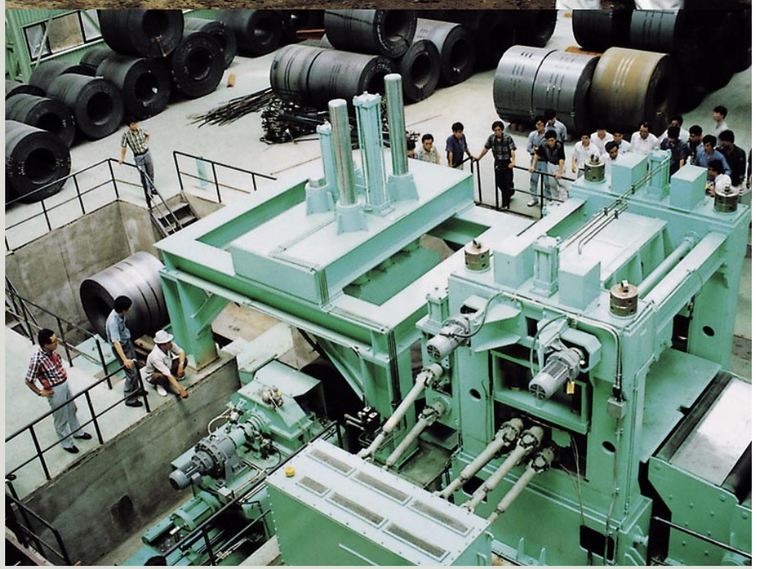
10.19~21 가을 등반대회(설악산)

1991

2. 11~12 포항공대 장학기금 전달
(열연판매점 사장단)

4. 21 3사 체육대회
(태창철강, 신라철강, 태창정보시스템)

7. 21 전 직원 포항 제1공장 견학(현, 티시테크)



10.19~20 가을 정기산행(칠곡군 가산산성)

12. 24 포스코 정명식 사장 중계기지 방문

1992

1. 4~5 대구 새마을연수원 '한마음교육'

1. 22 포스코 당시 고학봉 전무 내사

3. 3 창립기념행사
[태창철강40주년(1952 설립기준),
신라철강15주년]

5. 28 산학협동을 통한 기업의
정보화 사례 발표(산학경영기술연구원)

11. 27 철강협회 송귀오 부회장과
중국시장 조사차 방문 (철강협회)

11. 28 대구시 「아름다운 직장」 대상 수상

12. 6 태창가족 송년회

1993

1. 4 시무식

2. 15 중국 산둥성 야금진출구 공사
온여화 부사장 일행 방문

5. 21 대구은행 홍희흠 행장 방문

7. 4~8 중국 창주화공기계창과의 합자회사 설립을 위한 1차 방문(중국)

7. 31~8.3 창사 40주년기념 전 직원 일본 연수 (쿠마모토, 벳부, 후쿠오카)

8. 9~12 창주화공기계창 목옥승 사장단 방문(한국)

9. 22 포항 제2공장 상량식

12. 21 신라철강, 1993년 포스코 최우수 냉연판매점 선정 (워커힐 Hotel)

12. 26 태창가족 송년회 및 대표이사 「새」 사진집 출판기념회

1994

4. 8 벚꽃축제

5. 28 포항 제2공장, 신라철강 포항공장과 동시 준공식

6. 2~4 환태평양 경영학회 참가

10.29~30 태창가족 한마음 전진대회

11. 25 포스코 김용운 전무 포항공장 방문

12. 15 중국 창주태창철강유한공사, 열연 CSC 준공식

1995

3. 25 대구은행 임직원 포항공장 방문

4. 21 태창정보통신,
제5회 국제야금공업 전람회 참가(중국 북경)

5. 22 본사 사옥 신축 기공식

8. 3 3사 전 임직원 중국 연수
(태창철강, 신라철강, 티시테크)

12. 29 태창가족 송년회

1996

2. 12 태창장학문화재단, 몽골국립대 장학금 지급

7. 23~28 몽골 방문 (중앙에 몽골 대통령)

8. 13 티시테크, (주)쌍용과 투자 조인식
(안종원 사장)

10. 19 창업주 흉상 제막식

1997

1. 3 시무식

1. 11 사업계획 발표

3. 16 등반대회(용추계곡)

4. 17~23 동남아 3개국 산업시찰 (대구경영자회)

7. 16 몽골시장 조사차 방문시 협의장면

10. 6 창업주 지인들의 본사 방문

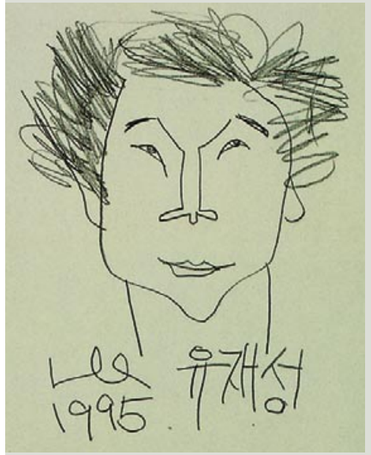
1998

6.10~12.6 신라철강,
인도 포스-현대 CSC 사업현장 정문

2000

6. 3~12 포스코 열연판매점 사장단
북남미 산업시찰

10. 7 기술분임조 경진대회
(태창철강, 신라철강, 티시테크)



2001년 2월, 태창철강은 창업55주년을 기념했다. (국내 상장 및 등록기업 중 창업 55년을 넘긴 기업은 30여 개사에 불과하다. 그 중 몇 개 업체는 관리대상으로 미래가 불투명하다.)
50년 즉 반세기는 한국정부의 나이이기도 하다. 따라서 이 '55년' 은 경외의 의미를 담고 있다. 지나친 표현이라면, 좋다. 한국은 기업환경이 열악해서 그렇다고 치자. 하지만 한국보다 기업환경이 몇 배나 더 유리하다는 미국 기업의 수명도 겨우 10년에 불과하다면 어떨까.
미국에서도 매년 50여만 개 이상의 회사가 새로 간판을 내걸지만 거의 같은 수의 회사가 또한 매년 도산하거나 다른 회사에 매각되고 있다. 특히 신생 기업의 절반 이상은 5년 내에 사라지고 있다. 스탠더드&푸어스(S&P) 지수가 처음 도입된 1920년대는 미국 상장기업의 평균 수명이 65년 이상이었다. 그러나 1998년에는 한 해 동안 S&P 등록기업의 약 10%가 바뀌었다(미국 기업의 평균 수명이 10년임을 뜻한다).
따라서 일반적으로 국내외를 망라하고 '기업은 단명한다.' 고 말할 수 있다. 이런 현실에서 반세기 이상을 생존한 기업의 장수요인은 뭘까?
미국의 한 조사기관의 자료에 의하면, 먼저 매년 도산하는 기업들에게서 몇 가지 공통점이 나타나고 있다. 각 기업이 처한 상황에 따라 조금씩 다르기는 하지만 대체로 과도한 경쟁, 유동성 위기, 피로나 권태감, 다른 사업에 대한 유혹 등이 조기 도산의 원인이다.
반면에 비전(vision)이 있는 기업의 생존률은 월등히 높다. 오랫동안 기업 경영을 성공으로 이끈 사람들은 대부분 자신의 사업 방향에 대해 분명하고 간결한 비전을 갖고 있다는 것이다. 결국 장수기업의 주된 성공 요인은 불굴의 의지와 정신인 셈인데, 이는 태창철강의 역사에서 확인했다.
태창철강은 긴 역사 말고도, 자랑거리가 많다. 특히 매우 독특한 경영을 한다. 그것은 '예술의 경영' 이라고 할 만한데, 유재성 회장의 친한 벗이자 화가인 이석조 님의 글을 읽어보면 그 사정을 충분히 알 수 있다.

'유재성의 신사적 매 와 풍류적 인간미' (인도를 여행하며)

우리는 일년에 대여섯 짭잘하게 만나는 친구다. 내가 대구 내려가는 길에 예고도 없이 그의 집무실로 쳐들어 간다든지 친구가 상경했을 때 무작위로 나를 불러서 담소를 질펀하게 나누는 사이다. 거슬러 올라가면 유재성은 나의 중학교 동기동창생이다. 뽀오얀 얼굴에 유난히도 말이 없었던 계집애처럼 예쁜아이였는데, 톡쏘는 듯한 작은 눈망울이 소년답지 않게 차분한 분위기를 가지고 있었다. 그후 우리는 어른이 다 되어서 다시 만났다. 그는 사업가로서, 나는 그림쟁이로서다.
내가 북성로에 있던 그의 사무실을 찾아갔을 때 어른이 다 된 유재성은 대단히 분주해 보였고, 말씨도 거칠고 도전적이었다. 그렇지만 어쩐지 당당했었고 활기에 차 있는 모습이 믿음직해 보였다. 그때 낡고 어둑한 사무실 벽에 쨍하는 사진이 한 장 돌출하고 있었는데 그것이 강철을 만지는 친구의 작품 사진이란 것을 처음으로 확인한 지가 십년을 훨씬 넘겨버렸다. 그동안 나는 대구를 떠나 살았고 여러 해 동안의 해외생활 때문에 친구를 만날 수 없었다.
내가 서울로 돌아온 83년 이후 재성이가 느닷없이 나의 전시장에 불쑥 얼굴을 내미는 사건 이외는 우정을 나눌 기회가 없었는데 성서에서 공장을 건설했다고 해서 달려 갔더니 그는 현대적 경영가로 변신해 있었다. 문득 북성로 시절의 그가 분주하게 내 눈앞에 명멸했다. 간간이 동기들을 통해서 그의 왕성한 약진상을 듣기는 했지만 내 눈앞에 나타난 그의 현실은 놀라움 그 자체였다. 그는 작은 왕국을 건설하고 있었던 것이다.
타고난 추진력과 신사다운 매너, 뛰어난 미감을 가진 친구란 걸 익히 알고는 있었지만 이렇게 깡충할 줄이야, 한마디로 그는 양복이 잘 어울리는 멋쟁이 예술경영가다. 언제나 사물의 요점을 직시하고 바로 돌진하는 자세는 그에게 시간이 필요할 뿐이지 모든 결과는 확실한 것이다. 능률적인 인간들이 보여주는 에너지의 가시화는 선택의 출발점에서 결정되고 만다.
"살림 참 잘하는구나. 시장 출마하면 어떻겠노? 니는 근본적으로 미학가이기 때문에 무질서 속에서 질서를 만들어내고 질서의 따분함 속에서 무질서의 재미성을 즐긴다. 그래서 재성이가 동갑내기보다는 10년이나 빠르게 흰머리가 돋아서 멋을 풍기더니, 그래 까까머리 시절 침묵했던 너의 심저 속에 무서움을 모르는 공격성이 도사리고 있었구나…"
얼마 전 아침 나절에 나의 서울 작업실로 걸작 전화가 걸려왔다.
"우짠 일이고."
"니 보고싶어서. 니 인도 안 갈래."
"무슨 일로 가는데?"
"무슨 일은 무슨 일이고? 놀러가는 거지…"
"같이 가자케서 고맙다마는 지금 전시 중이고 일이 좀 있는데, 가든지 말든지 이삼일 여유 좀 도고."
"임마야 예술한다 카는 놈이 지 몸도 멋대로 못하거들랑 예술 때리치와뿌라."
이리하여 우리의 열흘 동안의 인도여행이 시작되었다. 놀러간다고 주장했던 녀석이 비행기 속에서부터 계속 책을 뒤적거리고 있다. 공항 휴게실에서는 고대미술에서 실험미술까지 나를 자꾸 어렵게 몰아 부친다.
"석조야, 뭘하나 제대로 보면 다른 것도 좀 보이는 거 아이가?"
맞는 말이다.
인도의 모습들은 우리 둘 모두에게 많은 감회와 공부를 주었다. 사실이지 인도에는 놀거리도 없었고 찬란했던 유적과

표현이 불가능한 현실이 있을 뿐이었다. 우리는 의미있는 사고를 강요당해야 했고 산다는 것의 기준이 무엇인지 또 다시 더욱 모를 미궁으로 빠져 들어야했다. 우리가 시장 바닥을 통과하고 있을 때, 그는 문득 "석조야, 저 철판 두드리는 것 좀 봐라. 저게 20년 전에 내 모습이다. 저거 보면 앞으로 20년 후의 계산이 나오는 거 아이가."

우리는 최고의 호텔을 쓰고 처음부터 끝까지 현지 가이드를 고용했는데 "우리 이러다가 진짜 볼 것 못 본데이." 하고는 담당 가이드한테 뭐라고 차근차근 설득을 시키더니 느닷없이 예정에도 없던 가이드 집을 방문하기로 했다고 일러준다. 우리가 만일 인도의 그 평부집을 보지 않았다면 진정한 인도의 이면을 보았다고 할 것인가. 친구의 엉뚱한 발상이 나를 숙연하게 성숙시켰다. 그의 사업가로서의 안목은 바로 이런 점에서 두드러진다.

카주라호의 인도교 사원에서 연 이틀간의 지속적인 그의 사진작업은 40도를 웃도는 태양 아래서 전신을 땀으로 젖게 하는데 충분했다. 뭔가 시작하면 몸살이 나도록 짓이겨 놓고 마는 녀석. 그래 뭐든지 뿌리까지 확 뽑아라. 영광은 언제나 끈질기고 용기있는 자의 몫이다. 뉴델리에서 자이푸로, 카주라호에서 바라나시로 이어지는 탄력있는 여정은 여성이 눈앞에 보이지 않는다는 제한 외에는 사치한 여행이었다. 바라나시에서 고미술품 몇 점을 구입했던 친구는 "야 진품이면 어떻고 모조면 어떠냐. 이건 말이다 이 자체로서 충분한 가치가 있는거야 데코레이션 말이야." 정말로 분명하고 찢어지게 재미있는 녀석이다. 녀석이 전문가보다 전문가적이기에 매력이 있다.

그의 집무실에 있다 보면 십분이 멀다고 전화가 소리친다. 어떤 때는 방문객이 몇 사람씩 기다리고 있다. 그런데도 이 녀석은 무슨 속셈인지 회사를 나 몰라라 외면하고 이국만리에서 유유자적하고 있단 말인가? 대단한 배짱이다. 통 큰 녀석이다. 잘 노는 놈이 일도 잘한다카던데 이 녀석이 그 모양 아닌가‥"

겨울도 채 가시지 않은 늦삼월 무슨 암시를 줄려는지, 와병 중에 있는 나를 물가로 데려가더니 젯트스키를 제자리에서 뱅뱅 돌리며 추위도 모른 채 재롱을 부리던 친구의 천진성을 나는 잊지 못할 것이다. 그가 타인을 위해서 만들어내는 시간은 그의 따뜻한 인간미가 스며온다. 그의 체취다. 응집력이다.

그렇고 그런 인생. 폭넓게 멋지게 산다는 너의 행동미학은 설득력이 있구나. 사진찍어 달력 만들고 나눠주고 회사 환경정리 잘하고, 또 우리가 닿지 못한 오지의 문화를 사진책으로 보여주겠다니 고맙다.

때때로 인사불성의 경지로 독주를 마셔대는 그대가 안스럽기도 하고 걱정되기도 한다네. 술취한 너의 모습이 달빛을 쫓아가는 시인의 정취를 느끼게도 한다마는 허탈감에 빠진 내 모습을 보는 것 같기도 해서 마음이 아프다네.

친구야 건강해라.

사진집 발간을 축하하며.

1995. 8

'서울에서 석조'

이석조 님은 친구 유재성 회장의 역사적 기록을 대신한 셈이다. 이러한 기록은 단순히 과거의 자랑거리가 아니다. 일반적으로 역사를 기록하는 목적은 과거를 참조하여 현실을 진단함으로써 미래를 예측하기 위한 것이다. 이는 결코 허황된 기대가 아니다. 역사의 과정만큼 그 인과관계가 분명한 건 없다. 따라서 어떤 원인을 발견함으로써 그 결과를 예측하고 대응책을 마련할 수 있는 것이다. 마찬가지로 사사(社史)는 기업의 독특한 경영요인을 분석함으로써 장점은 살리고 단점을 극복함으로써 기업의 경쟁력을 배가하기 위한 것이다.

이 사사는 태창철강의 장수요인을 기록한 것이다. 따라서 미래의 100년사의 디딤돌이 될 뿐만 아니라 작금의 한국경제의 위기 상황에서 여타 기업들에게 유익한 벤치마킹 사례가 될 것이다. 반 세기 이상을 오로지 한 부문에 주력함으로써 독특한 기업문화를 창조한 경영모델은 문어발식 확장의 고질적 문제를 벗어나지 못하는 대기업들과 경쟁력을 뿌리 내리기 전에 요란한 거품만 내고 주저앉는 대다수 벤처기업에게도 반성과 분발의 계기가 되기에 충분하다.

2001.8 | 유귀훈

참고1 __ 유재성 회장의 사진집 발간을 축하하는 글을 쓴 이석조 화가는 대구 출생으로 독학으로 조각과 회화를 수업했다. 1980년 독일로 이주 3년 동안 유럽지역 미술기행을 했다. 귀국 후 제1회 서울화랑미술제에 참가, 서울신문사, 조선일보사 기획전에 초대됨과 동시에 비중있는 다수의 그룹전과 5회의 초대 개인전을 가진 바 있다.(1995년 8월 이전까지의 상황이다.)

참고2 __ 유귀훈은 실록반도체신화(삼성전자)(1997), 현대자동차써비스의 25년(1999), 삼성SDI 30년사(2000), 정보나라건립사(2001) 등 다수의 社史와 기록관련 서적을 집필한 기록작가로, 태창철강55년사(20세기에서 21세기까지)를 탈고하고 2001년 포스코 35년사를 집필중에 있다.

국내 대기업은 물론이거니와 그나마 희귀하게 발행되는 중소기업의 사사에도 그 기업만의 독특한 문화와 컬러를 표현한 기업사는 찾아볼 수가 없는 것이 현실입니다.
비록 '읽혀지는 사사', '이야기가 있는 사사'라는 정확한 컨셉으로 출발했지만 55년이라는 방대한 자료로 그 기업의 특색을 표현한다는 것은 쉽지 않았습니다.

97년 「태창 46년사」라는 제목으로 시작한 사사는 IMF라는 대내외 경제위기로 보류된 후 99년 3월 재발간을 준비했습니다. 진행도중 태창의 출발이 1952년이 아닌 1946년 2월 협화상회로 출발한 기록 한 줄을 찾아내며 태창은 '55년사'로 정정해 진행해 나갔습니다. 그러나 집필자의 중도포기와 두 번째 윤필자의 미진한 진행상태로 1년을 목표로 진행하던 사사는 발행중단 결정을 내리게 되었습니다.

집필자들이 이해를 돕는데만 1년 반 넘는 시간이 지난 후, 삼국지와 삼국지연의의 차이를 파악해 새로운 기업사에 접근하자는 경영주의 뜻을 정확히 읽어 낸 기업사 전문가와의 만남으로 미궁에 빠져있던 태창 55년사는 마무리로 접어들었고, 진행자의 기획 시각 또한 가능한 정확히 담아내 주었습니다.

서가에 꽂아놓는 죽은 책이 아닌, 한번쯤 하나의 기업사를 통해 자신과 미래를 바라보는 또 다른 계기를 줄 수 있다는 생각 하에 진행된 태창의 사사는 무려 3년이라는 긴 시간과 세 명의 집필자를 거쳐 겨우 마무리할 수 있게 된 것입니다.

무엇보다 제작시간 지연과 철강유통사의 시각에서 바로보는 사사로는 처음 출간되는 책자라는 엄청난 부담감으로 사사편찬이란 두 번하기 벅찬 프로젝트란 생각도 들지만 기업의 현상을 정확히 보고 태창의 기업문화에 대한 새로운 시각을 가질 수 있는 시간과 계기가 되었습니다.

새로운 기업사 접근이라는 기획의도에 바쁘신 일정을 쪼개어 세심한 감수와 편찬방향에 대한 아이디어를 주신 조호철 원장님과 결재 때마다 바뀌는 편집체계에 새로운 포맷설정과 거듭되는 디자인 의뢰에도 한 번의 불평없이 완성도에 힘써 주신 편집 디자이너 최태선 실장께 작은 지면을 통해 진심으로 감사를 드립니다. 또한 같은 자료로 태창의 독특함을 정확하게 읽어 2번의 진행과정으로 오히려 어색해진 음식을 만찬에 쓸 수 있도록 집필해 주신 유귀훈씨께도 깊은 감사를 드립니다.

마지막으로 인터뷰와 자료수집, 진행과정에 협조해 주신 모든 분들게 진심으로 감사말씀 드립니다.

2001.10 | 사사편찬팀

오십오년사를 만드신 분들

편찬위원회

위원장 유재성 회장
위원 고재욱 사장
김경영 사장
박대환 사장
조남필 사장
배돌암 상무
정현대 상무
최병조 이사

집필위원

김영호 부장
남익현 부장
고현재 차장

사사편찬팀

나윤정 대리
김의철 사원

도움주신 분들

조호철 (조앤박 신경정신과 원장)
강원구 (회계사)
유상진 (계명대 경영정보학과 교수)
유귀훈 (집필가)
최태선 (디자이너)
강위원 (사진가)
김우영 (사진가)
정완식 (집필가)

2001. 11. 1 인쇄
2001. 11. 30 발간

발행처

태창철강주식회사 | 대구광역시 달서구 갈산동 966

발행인

유재성

디자인

DESIGN biz | 서울시 성북구 안암동 5가 126-16 고려대학교 산학연구원 603호

인쇄

원창기획 | 서울시 중구 인현동 2가 192-30