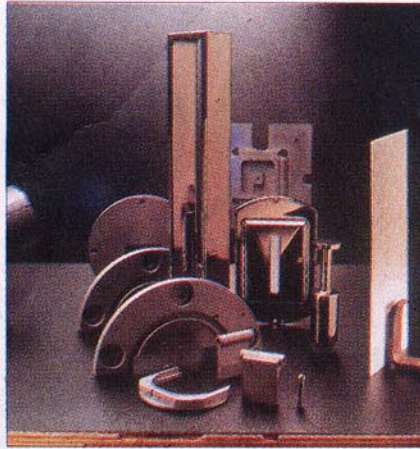


카본·세라믹분야 국내 첫 도입... 업계 선두

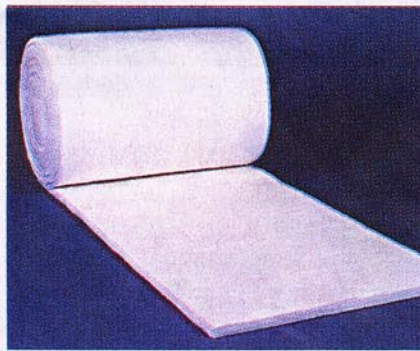
친환경 기업·세계 단열재 선두기업으로 발돋움

(주)모간

현대 산업사회에는 이른바 생존 경쟁의 시대다. 장거리 달리기에서 선착순을 가리듯, 기업들은 앞서거나 뒤서거나 성공을 위해 치달린다. 고객감동, 고객만족의 시대와 함께 생존 경쟁의 수위는 점차 빠르고 철두철미하게 이루어진다. 타 기업보다 먼저 뛰고 타 기업보다 더 많은 투자를 해야만 이 경쟁 속에서 살아남고 이길 수 있다. 한발 앞선 기업, 미래를 여는 기업은 그 생존 경쟁에서 보다 빨리 고객의 트렌드를 잡아내고 보다 빠른 대응과 연구개발로 고객에게 신뢰 받는 기업일 것이다. 이런 의미에서 1978년 가람카본(주)으로 설립된 이래 국내 최초라는 수식어가 따라다니는 (주)모간(대표 박성훈 www.karam.co.kr)은 앞선 기업, 미래를 여는 기업의 표본이다. (주)모간은 설립 당시, 150년 전통의 영국 MORGAN 그룹과의 기술합작을 통해 국내 시장에 최초로 자동차와 전기, 기계, 화학, 제철, 반도체, 발전소, 지하철, 철도 등 광범위한 분야에서 사용되는 카본(CARBON)제품을 생산했으며 제철, 제강, 석유화학, 정유, 시멘트, 보일러 등 열 관련 산업에서 최첨단 단열재로 사용되는 각종 세라믹 단열재 제품을 생산, 오늘날 카본/세라믹 분야 선두기업으로 자리 잡았다. 또한 대구 달성공단에 카본 공장과 세라믹공장 등 대규모 생산시설을 갖추고 있는 (주)모간은 지난 2004년도 카본의 초고순도 처리기술과 그라시카



그라시카본



슈퍼울 단열재

본(Glassy carbon) 합침, 코팅 기술을 국내 최초로 도입해 화제가 되었으며 이번 5월에는 친환경 세라믹 단열재인 'SUPERWOOL'(슈퍼울)제품을 국내 최초로 선보여 앞서가는 기업의 면모를 유감없이 보여주고 있다. (주)모간이 도입한 그라시카본(Glassy carbon) 합침, 코팅 기술은 그

라시 카본을 그라파이트(흑연) 제품의 표면으로부터 약 65mm 깊이까지 침투시킨 후, 표면에 순수한 그라시 카본 막을 코팅시키는 기술로 합침, 코팅 후에도 그라파이트의 장점은 그대로 유지되는 반면 단점인 입자 오염문제와 기공 문제 등은 크게 줄일 수 있다. 그 외에도 열전도를 개선, 열 균일성 개선, 정전기 방전 감소, 제품 수명 연장, 미세 가스 및 화학물질의 완전 차단 등 그동안 그라파이트의 단점에 애로가 있던 분야에 획기적인 효과가 있는 것으로 입증되었다. (주)모간이 최근 국내에 선보인 MORGAN 그룹 Thermal Ceramics사의 친환경 바이오 솔루션 'SUPERWOOL' 단열재는 생분해 제품으로 인체에 흡입시 체내에서 섬유가 용융되어 배출돼 인체에 무해한 제품으로 독일의 ITA 연구소 테스트 결과 검증된 제품이다. 또한 이 제품은 기존 인조 단열섬유에 비해 안전 사용 온도 내에서 수축율이 반 이상 낮고 안정적이 특징이다. 특히 이 제품은 최근 철강, 발전, OEM, 방화 업계 등 대기업 위주로 근로자 보건 안전과 근로 환경 개선에 많은 노력을 기울이는 추세와 함께 수요가 급증할 것으로 예상되고 있어 (주)모간은 정부기관과 학계 등 인조 섬유에 대한 정보 교류 기회를 확대할 방침이며 단열재 관련 보건 안전에 대한 지원 및 홍보를 극대화 할 방침이다. 남보다 앞선 선구안을 통해 국내 카본/세라믹 산업에 이끌어가고 있는 (주)모간이 친환경 기업으로 세계 단열재 선두 기업으로 발돋움하는 올해가 주목된다. (031)735-5100

“경영혁신은 장기적인 안목에서의 투자”

박성훈 (주)모간 대표이사 인터뷰

“현대 기업의 화두는 경영혁신”이라고 말하는 (주)모간의 박성훈 대표는 “고객의 니즈와 사회 트렌드에 대한 빠른 대응이 기업의 직접적인 수익을 담당한다면 경영혁신은 장기적인 안목에서의 투자”라며 경영혁신에 중요성을 강조한다.

그런 그의 생각과 미래 지향적 선구안은 78년 (주)모간 설립 당시 국내 최초로 카본 산업을 도입하는데 일조하였으며 국내 중소기업으로는 특이하게 사업부제로 운영, 오늘날 (주)모간의 성장을 만들어 내었다. (주)모간은 카본과 세라믹, 전기산업용 모터, 반도체 사업부 등으로 나누어 예산부터 실적, 성과보상에 이르기까지 철저하게 사업부



표는 이런 경영 시스템 도입과 함께 투명경영을 강조, 설립 이래 현장 직원들까지 경영실적에 대해 알 수 있도록 철저하게 공개하고 있다. “회사는 개인의 것이 아니라 직원들 모두의 것”이라고 강조하는 박 대표는 “직원들의 사기

단위로 운영되고 있으며 이는 전문성의 극대화, 효율적인 인적 관리로 오늘날 (주)모간의 성장 원동력이기도 하다. 박 대

진작과 경영인으로서의 자기 관리, 나아가 고객들에게 신뢰받는 기업상을 만들기 위해서는 투명경영은 꼭 필요한 덕목”이라고 설명한다. 이런 박 대표의 노력으로 (주)모간은 2004년 카본과 세라믹단열재의 판매로 매출 332억원을 달성하였으며 올해 15%이상의 매출 신장을 기대하고 있다. 또한 (주)모간은 내실 경영 차원에서 투자리수 부채비율(42%)과 무차입경영(차입금 의존도 0%)을 실현하고 있어 경영기법의 선진화 모델 기업으로 평가되고 있다.

박 대표는 “기술력이 낮은 저가 상품들의 덩핑으로 업계에 어려움이 생기고 있으나 당사는 고객과의 오랜 신뢰를 바탕으로 이번에 내놓은 친환경 단열재 생산을 통해 세계 시장에서도 인정받는 기업으로 거듭 날 것”이라고 소신을 밝혔다.