

중전기 제작·수리·유지...30여년 쌓은 기술력 세계 수준

좋은 일자리

JOB 전남에 있습니다

전남도 일자리 창출 우수 인증기업

<6> (주)태화산업

여수산단서 1991년 창업
1996년 사명 바꾸고 성장가도
직원 절반 전기 기술자·자격증
100% 정규직, 대졸 초봉 3300만원

학자금·휴가 등 복지제도 강점
기술설비 교육 등 직원 투자
전남대 등 산학연계 기술 개발



주)태화산업 공장 안에는 분해된 전동기, 변압기, 발전기 등 중전기들과 이를 고치는 직원들로 가득차 있다. 전국 각지에서 몰려든 고장난 기계들을 나이 지긋한 60대 직원과 20·30대 직원들이 함께 살펴보고 해결책을 찾고 있다.

여수산단지에 자리한 (주)태화산업은 중전기(重電機), 즉 전동기, 변압기, 발전기, 수배전반 등 중량이 큰 전력기기를 제작·수리·유지·보수하는 중소기업이다. 1991년 12월 창립해 32년을 버티오면서 기술력, 신뢰, 인적 자산 등을 축적해왔다는 것이 무엇보다 큰 장점이다. 처음에는 현대중공업(주) 중전기사업본부 호남대리점으로 고정 고객을 확보하면서 신뢰를 쌓아가다가 1996년 10월 사명을 현재의 (주)태화산업으로 변경하면서 본격적인 성장가도를 달리고 있다.

여수산단 내 LG화학, 한화솔루션, DL케미칼, 금호석유화학, 롯데케미칼 등의 대기업과 여수시청·고흥군청 등의 관공서를 먼저 고객으로 삼은 뒤 한국전력, 한국전력 산하 남동·중부·서부·남부·동서 등 5개 발전사, 한전 KPS 등으로 업무 영역을 계속 넓혀가고 있다. 그 과정에서 한국전기공사 1종 면허 취득, 여수화력발전정비 정비적격업체 인증, ISO 9001 품질경영시스템, ISO 14001 환경경영시스템 인증서 취득, 특허 등록(전기설비의

설계 및 시공 공정을 위한 제어방법), 한전 발전사 정비적격업체 등록, 기술혁신형 중소기업 선정 등 꾸준히 기술력을 키워왔다. 이제는 최고 수준의 기술력을 갖춰 중전기를 직접 제작하는 수준까지 올라선 것이다.

(주)태화산업은 고용노동부, 중소벤처기업부, 전남도, 여수시 등 거의 모든 정부부처, 지자체, 관련 단체로부터 받을 수 있는 각종 상을 휩쓴 것으로도 유명하다. 전남도 '일자리 우수기업', 여수시 '스타기업', 대한상공회의소 '일하기 좋은 중소기업', 중소벤처기업부와 중소기업중앙회 '참 관장은 중소기업', 고용노동부 '청년 친화 강소기업' 등이 대표적이다. 기술력을 무엇보다 중시해 현대중공업(주)에서 퇴직한 고급 기술자들을 재고용하고, 지역 인재들에게 전수하는 시스템을 구축한 것이 크게 작용했다. 높은 기술력과 다양한 경험, 노하우를 가진 대기업 출신 퇴직자와 이제 막 기업에 입사해 의욕이 넘치는 새내기들이 짝을 이루며 분위기를 이끌고 있기 때문이다.

60여 명의 직원 가운데 절반 이상이 전기분야 특급·고급·중급·초급 기술자이거나 전기기능사 등의 자격증을 소유하고 있다. 지난 2020년에는 전남대 여수캠퍼스, 여수공고 등과 산학협약을 맺고 2~6명까지 매년 지역 인재를 고용하면서 직원 수가 증가하고 있다. 장기 근속자에 대해 자녀학자금 및 포상을 지원하고, 입사 1주년에는 선물을 증정하고 있다. 타 지역 출신의 임원에게는 숙소를 제공하고, 전 직원 100%가 정규직이다. 지역사회 기여에도 앞장서 지난 2021년에는 4000만 원, 2022년에는 3000만 원을 기부했다. 전남도 일자리 창출 우수인증기업으로 선정돼 휴게실 조성, 식당 타일 교체, 화장실 개선 등의 지원을 받기도 했다.

전동기, 변압기, 발전기 등 대규모 기계설비를 직접 현장에 파견돼 수리·유지·보수하고 있으나 복잡한 경우 회사 내 공장에 옮겨와 작업한다. 수도 권에서 제주도까지 전국 각지에서 의뢰가 들어오기 때문에 내부는 각종 기기로 꽉 차 있지만, 분위기는 굉장히 자유로웠다. 대졸 초봉은 3300만 원

수준으로 직원들의 근무 만족도 역시 높다. 7년차로 구직사이트를 통해 (주)태화산업을 만난 이수연 영업관리부 과장(여·47)은 "3명의 자녀를 여느 정도 키워놓고 입사했는데 굉장히 만족하고 있다"며 "여타 중소기업과 비교하면 회사가 안정적이고 자녀학자금 지원이나 휴가 등 복지제도 등이 잘 갖춰져 있어 정년까지 다닐 생각"이라고 말했다.

직원들에 대한 투자에도 적극적이다. 중전기 설비에 대해 기술직 전직원 교육을 실시하고 전남대학교 등과 산학 연계를 통해 연구개발(R&D)을 진행 중이다. 신규 공장에 발전기 및 배전반 제조 설비를 투자해 기업의 잠재력을 키우는 방안을 구상 중인데, 이를 위해 새로운 인력을 더 채용할 방침이다. 현재의 고객사를 잘 관리하면서 신규 조달 시장에 뛰어들어 현재 200억 원 정도의 매출을 1,000억 원까지 늘려 중견기업으로 성장하는 큰 그림도 그리고 있다.

윤현석 기자 chadol@kwangju.co.kr / 사진=김진수 기자 jeans@kwangju.co.kr

“기술자가 회사의 자산...전력기기 직접 제조 틈새시장 공략”

차준오 (주)태화산업 대표

27년 대표이사 매출 20배 성장
마이너스 성장 단 한 번도 없어

고급인력 확보가 무엇보다 중요
직원 교육, 임금·복지 향상 노력

차준오 대표이사는 지난 1996년 10월 (주)태화산업으로 명칭을 변경해 법인으로 출범하면서 창업주 오승만(63) 회장이 스카웃돼 27년째 대표이사를 맡고 있다. 창업 초기 10억원이었던 매출은 20배까지 증가하면서 단 한 번도 마이너스 성장이 없었다. 창업주와 직원 모두에게 그 능력을 인정받은 것이다.

“LG화학 플레에틸렌 공장장으로 있다가 합류했습니다. 처음에는 현대중공업의 영업망을 이용해 고객 기업의 신뢰를 높였습니다. 다음이 고급 기술 인력을 모셔오고, 신진 기술 인력을 양성해 경쟁력을 향상시키는 단계였죠. 기술자가 무엇보다 중요

한 자산이라는 사실을 분명히 한 것입니다.”

신뢰와 기술력을 갖춘 차 대표는 이제 영역을 넓혀갈 생각이다. 대기업 제품을 설치하고 수리·유지·보수하는 단계를 지나 수요가 높은 전력기기를 직접 제조하는 단계에 진입해 '틈새시장'을 공략할 계획이다.

“장기계획은 영업 총괄을 맡고 있는 창업주의 아들 오민석 이사가 맡고 있습니다. 미네스타주립대를 졸업한 오 이사는 각종 신규 프로젝트를 추진 중에 있는데요. 그가 입사한 후 전기공사 입찰 낙찰률이 높아져 한국도로공사나 한국토지주택공사 등에도 진출하고 있습니다. 인사·지제 등의 부문

에서 전산화 작업도 진행됐고요. 이러한 체계적인 성장을 통해 향후 5~6년이 지나면 500억원 정도로 매출 규모가 커질 겁니다.”

그는 이를 위해 고급 인력의 확보가 무엇보다 중요하다고 판단하고 있다. 직원에 대한 재교육, 임금 및 복지 여건 향상 등을 위한 투자를 과제로 삼았다.

“최근 대통령상을 수상하는 등 보람된 일이 많았지만 여기에서 만족할 수는 없습니다. 직원들과 기업 비전을 공유하면서 내부의 문제점을 더 보완하고 혁신해 안정적이고 지속적으로 성장하는 지역 기업이 되도록 최선을 다하겠습니다.”



1982 - 2022

국제보청기 40주년

진심으로 감사드립니다!

“고객에게는 신뢰와 만족”



국제보청기

- ✓ 필요한 소리만 똑똑히 들립니다.
- ✓ 작은 사이즈로 착용시 거부감이 없습니다.
- ✓ 정직한 우수상품 가격부담이 없습니다.

본점 서석동 남동성당 옆 062) 227-9940
062) 227-9970

서울점 종로 5가역 1층 02) 765-9940

순천점 중앙시장 앞 061) 752-9940