



徐建熙사장

- 발명가
- 한국입체조경 사장
- 국제발명메달리스트회 회장
- 국제발명전 5회 수상
- 산업포장 수상

▲ 사장님께서 발명계에 투신하신 동기와 지금까지 하신 발명품들을 소개하여 주십시오.

제가 발명에 관심을 갖고 직접 발명을 시작한 것은 21년전인 '68년이었습니다. 그때 저는 건축자재 도매업을 하는 사업가였습니다. 당시 건축 경기가 좋아 사업은 나날이 번창하였지요. 이에 사업에 자신을 얻은 저는 사업 확장을 계획하고, 음류업계로의 진출을 시도했었습니다.

그런데 그것이 그만 실패로 돌아가고, 저의 건축자재 도매업마저 문을 닫아야 했습니다. 그때 비로소 생각한 것이 발명특허였습니다.

제가 생각한 것은 「공예건축 시공하는 방법」이었습니다. 생각해 보십시오. 건축 전체를 공예품화 한다면 얼마나 아름답겠습니까. 저는 서둘러 연구에 착수했고, 고생한 보람이 있어 곧 공예건축 시공하는 방법을 출원하기에 이르렀습니다. 그러나 저는 특허법을 몰라 공예건축에 사용되는 벽·창문틀·천정 등 모든 부품을 1건의 특허로 출원하는 우를 범했고, 이로 인해 부품별로 나눠 다시 출원해야 하는 과정을 거치기도 했습니다.

여기서 획득(등록) 한 특허가 오늘의 저를 있게 한 「나무결 무늬를 현출시킨 성형체의

## 나의 發明

“ 저는 발명을 위하여 끝돌히 생각 할 때 마음이 안정되고 그렇게 흐뭇 할 수가 없습니다.

저는 무엇인가 이것 저것 목표를 세워놓고 탐구한다고 생각하면

제조방법, 「나무결 무늬를 양각한 금형의 제조방법, 「나무결 무늬를 양각한 로울러의 제조방법」 등 10여건의 특허와 20여건의 실용신안권, 그리고 20여건의 의장권이었습니다.

그러나 저의 첫 발명은 '75년에 획득한 「가류한 고무로 된 성형틀」(특허 제4605호) 이었습니다. 한편 현재 출원중인 권리는 30여건 정도입니다.

▲ 사장님의 대표적 발명품이자 세계적인 발명품으로 손꼽히고 있는 일명 「나무결 대응목재」는 무엇이며, 그 용도는 어디인지요?

◎ 한마디로 불에 타지도 않고, 썩지도 않고, 녹이 슬지도 않으면서, 나무처럼 결이 있고, 색상 및 모양 또한 다양한 목재 대응 건축자재라 할 수 있지요.

이 건축자재는 이제 전국 어디를 가도 쉽게 볼 수 있습니다. 즉, 울타리·창문틀·벽·천정 등 수많은 곳에 쓰이고 있는데, 언뜻보면 결이 있어 목재 같으나 목재가 아니고 대응목재입니다.

▲ 사장님께서 발명을 통하여 받은 상을 소개해 주십시오.

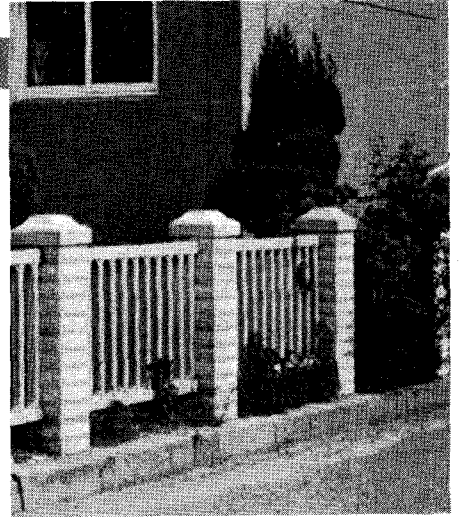
◎ 신기술 건축자재로 금상, '81뉴욕등 국제발명전 금상등 5회 수상, 산업포장('81) 수상을 들 수 있습니다.

▲ 성공한 발명이란 어떠한 발명이며, 사장님의 발명관은 무엇입니까?

◎ 잘 아시다시피 발명은 특허로서만이 보호가 가능합니다. 특허등록증은 기술 공개의 댓가로 부여 받아서 일정기간(15년) 뒤에 소멸

## 나의 發明技法

희망이 용솨음 집니다.  
그러나 그 연구과정은 혼신의 정력을  
을 집중시켜야 합니다.  
자나 깨나 그것만 생각하는 것이지  
요.



되는 무체의 재산권 증서입니다. 기간이 지날수록 소멸되지 않고 값이 오르는 부동산의 권리(등기)증과는 다릅니다.

답승을 거부받는 항공권이라든가 돈으로 환산받지 못하는 수표가 있다면 무슨 소용이 있겠습니까? 기술우위경쟁시대에서 산업계에서는 당장 실용화될 새로운 발명을 요구하고 있습니다.

저는 실용화되지 못할 특허 (실용신안권 및 의장권 포함)는 의미가 없다는 것을 경험한바 있습니다.

우리나라는 연구하는 사람들이 기술축적의 理想을 위해서 발명하기에는 너무나 경제력이 취약합니다. 오히려 실용화되는 발명이야말로 개량을 위한 가교로서 기술축적이 될것입니다.

기업이 이윤을 못내면 사회에 폐가 되듯 발명 역시 실용성없는 量産은 심사면에서도 그렇고 본인의 발전을 위해서도 권장할 일이 아니라고 생각합니다.

따라서 성공한 발명이란 권리기간내에 실용화시켜서 많이 팔고, 돈도 많이 버는 발명이며, 이는 곧 세상에서 요구하는 필요한 발명이었음을 증명하는 것이 아니겠습니까.

저의 발명관이라할까, 평소 느낀 것은 발명은 靈的인 작업이라고 생각합니다. 과학은 형체를 갖춘 形而上學인데 반하여 발명은 靈的인 形而上學이라고 생각합니다.

발명은 형상을 초월한 무형의 자연원리중에서 적당한 것을 이용하여 혼신의 정력을 쏟아 새로운 형상으로 점목시키는 두뇌의 작업,

즉 발명은 無에서 有를 창출시키는 靈的인 작업이라고 생각합니다.

저는 이것이 과학과 발명의 근본적인 차이라고 생각합니다.

따라서 인류가 이룩한 과학문명은 그 어느 형상을 거슬러 분류하여 보아도 그를 자연원리에서 점목시킨(化合시킨) 발명의 因子가 내포되어 있지 않은 것이 없을 것입니다.

오늘날 과학문명은 이러한 무수한 발명의 인자가 모여서 핵을 이룬 발명가들의 소산이라고 보아야 할것입니다.

지구의 분포로 보아서 지역적으로 우수한 발명을 창출시켜 특허품을 많이 생산하는 나라가 부강하는 것은 이러한 이유에서 당연하다고 봅니다.

이러한 위대한 사명을 가진 발명가들이 바로 이해되지 못하고 소외되는 우리나라 발명품도가 무척 아쉽기만 합니다.

▲ 사장님이 생각하시는 이상적인 발명기법은 무엇입니까?

◎ 우리나라 국민의 두뇌가 우수하면서도 특허보다 실용신안이 주종을 이루고 있는 것은 과거 기술공백의 단절된 역사속에서 기초과학의 뿌리가 없기 때문이라고 생각합니다.

고도산업사회를 위한 첨단기술의 개발과 향유는 전국민의 기초과학을 토대로한 과학의식 수준의 향상에 있다고 봅니다.

정보화시대에 있어서 컴퓨터의 조작기술방법을 모르면 그것이 새시대의 신중 문맹이기 때문입니다.

거듭 강조해 두건데, 기초과학과 정보는 발명의 수준과 직결된다고 생각합니다. 이런 의미에서 발명의 대상과 소재는 자기가 잘 아는 분야를 선택하여야 한다고 생각합니다. 현재의 자기가 아는 분야에서 불만스럽고 불편한 것이 발명의 대상이며 소재가 된다고 생각합니다.

더우기 중요한 것은 불만스러운 것도 극히 불만스러운 것, 불편한 것도 몹시 불편한 것을 발명의 대상으로 착안하여 해결한 발명은 시대가 요구하는 시대성이 있기 때문에 실용화는 물론 성공을 거두리라 믿습니다.

저는 발명을 위하여 꼼꼼히 생각할때 마음이 안정되고, 그렇게 흐뭇할 수가 없습니다. 저는 무엇인가 이것 저것 목표를 세워놓고 탐구한다고 생각하면 희망이 용솟음 칩니다.

그러나 그 연구과정은 혼신의 정력을 집중시켜야 합니다. 그야말로 자나깨나 그것만 생각하는 것이지요.

바둑을 열심히 두는 사람에게는 옆사람의 말이 들리지 않으며, 침대에 누어서도 천정이 바둑판으로 보이는 것과 같이 연구에 집념할때는 어느때 어느 장소에서도 주위의 모든 것이 그 素材로 보이고 또는 형상으로 비교가 됩니다. 속된 말로 반 미치는 것이지요.

때로는 상식을 벗어나서, ㉞ 에다 ㉜ 를 배합해보고, 엉뚱한 ㉠ 도 배합을 시켜서 반응을 관찰하며, 구조나 형상은 지금까지 사각의 개념을 깨고 엉뚱한 삼각 또는 원으로 결부시키는등 무수한 고달픈 시험도 불사합니다.

저의 경우는 보통 새벽에 문제의 실마리를 깨우치는 경우가 많은데, 낮에 연구문제를 이렇게 또는 저렇게 다각도로 해결책을 제시해 본 방안들이 잠잘때 두뇌에서 정리되어 조용한 새벽에 해답이 떠오르기도 하며 때로는 꿈결에 문제의 해답을 깨우치고 벌떡 일어나기도 합니다.

때문에 나의 잠자리 윗목에는 항상 필기도구가 준비되어 있습니다. 역시 문제의 그 방면에 정보나 책자를 탐독하는 것은 물론입니다.

저는 무한한 잠재력을 가지고 있는 국민들에게 발명의 동기를 부여하는 발명장려정책으로서 특허공보를 대량으로 인쇄하여 각 방면에 싼값으로 누구나 쉽게 읽을 수 있도록 하여

달라고 '84년도에 특허청에 개인적으로 건의할 바 있었고, 아직 예산이나 여건이 성숙되어 있지않다는 회신을 받은바 있습니다.

발명의 산 교과서로서, 발명의 정보지로서 글자그대로 국민에게 공보하는 특허공보는 각계의 폭넓은 국민대중에게 신문과 같이 싼값의 손쉽게 읽혀야 한다고 생각합니다.

▲ 실패하지 않는 발명은 무엇이며, 후배 발명가들에게 하시고 싶은 말씀은?

◎ 첫째, 발명은 실용화를 전제로 개발되어야 하고, 따라서 특허등록도 실용화를 전제로 하여서 출원되어야 합니다. 실용화될 수 없는 발명은 시간과 비용에 따른 자기 소모라는 사실을 깨달았습니다. 오히려 그 시간을 실용화에 자신있는 발명에 우선하여 활용하는 것이 지혜로운 일이라고 생각합니다.

실패하지 않는 발명품은 많이 팔리는 발명품이라고 생각하기 때문입니다.

둘째, 직업도 자기의 적성에 맞는 분야가 성공하듯이, 발명의 대상도 자기가 잘 아는 분야에서 불편하고 불만스러운 것을 찾아내어 개선해야 합니다.

셋째, 발명품이 양산될 수 있고, 대량 소모되는 제품인가를 따지는 것이 중요하다고 생각합니다. 이것은 사업성이 있느냐 없느냐 하는 중요한 판단이기도 합니다. 한 예를 들어보지요.

성능좋은 소방차가 개발되었습니다. 인류의 재앙예방을 위해서 좋은 발명입니다. 그러나 사업적인 견지에서는 그 소방차가 과연 몇대나 팔릴까. 그런데 이번 제네바 국제발명전에 큰 소방차를 축소하여 물 호스가 장착된 오토바이소방차가 출품되었습니다.

건물이 밀집된 골목에도 들어가서 소화전에 연결시키고 오토바이 엔진을 가동시켜 쓸 수 있는 참으로 훌륭한 고안이었습니다.

그럼에도 불구하고 일반 오토바이 보다는 판매량이 적을 것은 당연합니다. 어떻게하면 이 오토바이 소방차를 일반 오토바이보다 더 잘 팔리게 할 수 있을까. 완전한 완성품은 이 세상에 없기때문에 반드시 그 방법은 있으리라고 봅니다.

▲ 사장님의 발명의 사업화 사례를 들려

주십시오.

◎ 저는 특허등록된 발명을 실시하는데 각각 다른 몇가지 경험을 가지고 있습니다.

첫번째는, 저의 발명을 모 기업에 품목별 전용실시권으로 허여하여 생산 보급하고 있는 사례입니다.

천안의 4만평 규모 대단위 공장에서 생산되는 나무결 콘크리트 문들은 현재까지 약 50만 세대분인 5백만조를 주택공사등 대단위 아파트 단지에 시공하였는데, 8톤 트럭으로 줄을 이어서 서울에서 부산간을 왕복할 수 있는 물동량으로서, 그 제품을 이으면 지구를 한바퀴 도는 셈인데, 이러한 부피는 문들로 가공한 길이이기 때문에 이것의 두배가 되는 물량의 원목 수입을 절감시킨 효과를 가져왔다고 할 수 있습니다.

두번째는, 저의 발명품을 여주 공장에서 직접 생산하여 보급하는 사례입니다.

세번째는, 외국(인도)에 생산기술과 장비를 수출계약 체결하고, 그 나라 사람이 자기 나라 정부의 지원을 받아 공장을 지어서 생산 보급하는 사례입니다.

봄베이 근교에 세워진 나무결 콘크리트 문들 및 조정 울타리 공장은 앞으로 7억 인구의 몸을 담게 될 주택건설에 일익을 담당할 것입니다.

『한그루의 재목을 얻기 위해서는 10년 혹은 20년, 큰것은 30년이 걸립니다. 지금 제가 인도에 제공하는 프로젝트는 하루에 몇천그루의 목재, 그것도 정교하게 가공된 제품으로서 얼마든지 생산할 수 있는 대용 목재 공장입니다. (이하 생략)』

봄베이 타지마 호텔에서 베풀어진 '86년 계약 직후 환영식장에서 저는 저의 발명품을 위와같이 소개하였으며, 그당시 청중의 갈채는 지금도 그림처럼 생생히 기억하고 있습니다.

저는 순수한 우리 발명기술을 수출하여 인도에 새로운 공장을 가동시키므로서 우리 발명인들에게 새로운 외국시장 진출의 가능성을 시사하였다고 봅니다.

우리나라는 지금 양적인 성장에서 질적인 성장의 변신을 위해서 노력하고 있습니다.

우리나라 경제가 오늘의 수출대국으로 성장한 과정을 살펴보면 값싸고 良質의 노동집약적으로 주도된 산업기술택이었다고 생각합니다.

이제 우리나라에서 한계를 느끼고 있는 이러한 노동집약적인 산업기술은 우리가 겪은것처럼 우리보다 뒤진 개발도상국에서는 꼭 필요로 하고 있다는 것을 깨달았지요.

우리가 소유하고 있는 우리나라 발명기술이 동남아를 비롯한 후진국에 접목할 수 있는 분야가 많다고 느꼈고, 이제 개발도상국에도 특허출원의 필요성과 우리의 기술이전을 위한 좋은 시장으로서 부각되고 있다는 것을 알았습니다.

그때 저는 우리나라 발명가 육성정책이 시급함을 적실히 느꼈습니다. 그것은 이제 발명가들을 거리의 발명가로 인식하고 펴는 정책은 시급히 시정되어야 한다는 것입니다.

기술(발명)을 경제 무기화하는 냉엄한 국제 환경 속에서 우리의 당면 기술 정책은 거국적인 차원에서 조망되어야 하며, 국책연구원·단체 및 기업연구원·전국의 개인 발명인에 이르기 까지 연구 당사자들의 혼신의 역할을 촉구할 때입니다.

아이디어 창출의 무한한 잠재력을 가지고 있는 전국민의 주체적인 발명의식화를 일깨우고 전국 연구 당사자들의 사기양양을 위해 발명요새화를 해야 할때입니다.

이는 시대적 소명이기 때문에 정책적인 차원에서 적극 지원되어야 한다고 생각합니다.

▲ 긴 시간동안 인터뷰에 응해 주신데 감사드립니다.

◎ 감사합니다. <♣>

## 신 간 안 내

### 미·일 기업의 연구개발평가

저자 : 한국산업기술진흥협회

국판 : 550면

가격 : 21,000원