

제 85 회

3月 9日,

- … 본회가 주최한 第85 …○
- … 회 發明教室이 지난 …○
- … 3월 9일 發明장려관 …○
- … 연구실에서 개최됐다. …○
- … 每月 둘째 토요일 午 …○
- … 後 1時 30분에 開催 …○
- … 되는 發明教室은 이 …○
- … 달에도 1백여명이 參 …○
- … 席하여 盛況을 이루 …○
- … 었다. 이날 發明教室 …○
- … 에서는 삼원기업 金 …○



압출코팅방법 발명가

삼원기업 金鼎煥 사장

삼원 기업의 金鼎煥 사장. 그는 끈질긴 집념으로 쇠의 녹방지를 위한 사각 압출 코팅 방법을 개발, 건축 철재물에 사용하여 '84 전국우수발명품 전시회에서 WIPO 상을 수상하였고 '90 제 25회 발명의 날에는 상공부장관상을 수상하였다.

현재 전국에 28개의 대리점을 설립할 정도로 왕성한 사업가로 변신한 金사장은 아직도 연구 개발을 게을리 하지 않는 모범 발명가로도 널리 알려져 있다.

金사장이 처음 발명을 시작한 것은 10여년 전인 80년 4월.

어렸을 때부터 철공 기술을 배웠던 金사장은 철공에 관한 한 최고의 수준이었다. 그러나 선배 기술자들의 타성에 젖은 생활과 자신이 만들어 준 철재물이 녹이 슬어 불결한 것을 보고 새로운 제품 개발을 해야겠다는 생각을 하게 되었다.

결심을 굳힌 후 바로 직장 생활을 그만둔 金사장은 녹슬지 않는 제품을 만들기 위한 작업을 시작했다. 그러나 큰 꿈을 가지고 기술 개발을 위해 노력했지만 결과는 실패의 연속이었고 좌절만이 그의 앞에 가로놓여 있었다.

10년간의 직장 생활도 그만둔 처지였기 때문에 자금 압박은 더욱 심각했고 급기야는 돈이 될만한 물건은 모두 팔

아서 개발비로 썼다.

『자금을 융통할 수 있을만한 곳은 안 가본 데가 없었죠. 은행에서는 담보와 연대 보증을 요구했기 때문에 저로서는 막막했습니다. 2억의 개발비를 얻고자 뛰어다녔지만 결국 5백만원의 작은 돈밖에 구할 수 없었어요.』

은행빚 5백만원은 눈깜짝할 사이에 날아가고 갚아야 할 날짜에 빚을 갚지 못했기 때문에 은행으로부터 거래중지자로 낙인 찍히기까지 했던 金사장은 그래도 굴하지 않고 막노동 생활을 하면서도 제품 개발 노력을 게을리 하지 않았다.

이러한 각고의 노력 끝에 金사장은 기어이 제품 개발에 성공하고 말았다.

發明教室

成功事例 登發表

- … 鼎煥 사장의 成功事 ○
- … 例 發表에 이어 金重 ○
- … 衡 本會 조사부장의 ○
- 「발명의 장점과 사업」 ○
- 에 대한 감의와 決裁 ○
- 日 辨理士의 「産業財 ○
- 産權制度 에 대한 감 ○
- 의외 토론이 있었다 ○
- 發明家의 成功事例들 ○
- 간추려 紹介한다 ○
- (柳泰木 記) ○



『특허 등록을 마치고 나서 하마터면 그 자리에 주저앉아 울 뻔 했어요. 너무도 기쁘고 감격스러워서 모든 것이 꿈만 같았죠.』

金사장의 발명품은 화분대를 비롯하여 방법창, 데스리, 담창, 건조대, 선반 등 10여가지에 이르고 이들 모두 특허, 실용신안, 의장으로 등록되었다. (특허 제13247호, 실용신안 제12427, 7603, 7325, 16471호, 의장 제9011, 13914, 6431호)

金사장의 이 발명품으로, 철구조물의 녹물 발생으로 인한 도시 미관의 불결함을 개선하게 되었고 철구조물의 수명을 장기 연장시키게 되었다.

또한 철강 수입에 따른 막대한 외화를 절감하여 국가 경제에도 이바지하는 일석이조의 결과를 얻게 되었다.

기존 철재물은, 사각 파이프에 구멍을 뚫어 코팅을 하면 구멍 속으로 코팅액이 흘러들어 구멍이 막히는 단점이

있었다.

그러나 金사장의 발명품은 이러한 단점을 개선하여 압출 코팅 장치를 보완하고 구멍이 막히지 않게 코팅을 하여 구멍 위로 덮여진 균형을 이용하여, 바킹 역할을 하도록 했으며 이것이 누수 현상을 차단하는 방수 효과를 가져와 녹방지를 할 수 있게 되었다.

뿐만 아니라 철파이프의 규격, 두께, 크기에 관계없이 다양하고 깨끗한 색상을 얻을 수 있으며 연탄 가스, 소금기, 염산 외 화학 물질에 전혀 부식이 되지 않고, 수많은 철가공품들을 간단한 조립식으로 대체할 수 있는 획기적인 발명품으로 인정되고 있다.

이렇게 획기적인 발명품임에도 불구하고 기업화하는 과정은 기술 개발 과정만큼이나 어렵고 힘들었다.

『처음에는 직접 들고 다니면서 선전하고 시공했죠. 육체적으로 힘든 것은 이겨낼

수 있었지만 발명품에 대한 의견은 정말 건디기 힘들었습니다.』

그러나 金사장의 건축 철재물이 타회사의 제품보다 우수한 것임이 차츰 알려지면서 일반 공업사에 원자재를 공급하기 시작했고 현재는 전국에 28개의 대리점을 설립하여 원자재를 공급하게 되었다.

金사장은 발명에 성공하기 위한 첫째 조건으로 대중성 있는 제품을 선정해야 한다고 설명해 주었다.

『발명에 성공하더라도 시장성이 없을 경우에는 실패한 발명이고, 개인의 손해이며 국가적 낭비라고 할 수 있겠죠. 현재 10여개의 제품을 연구하고 있는데 이미 시장 조사가 끝났습니다. 더 노력해서 국가 산업 발전에 보탬이 되는 제품을 개발해 보겠습니다.』

맨발로 뛰어온 金사장의 모습에서 무한한 가능성을 읽을 수 있었다. (♣)