

# 제104회

10月 10日

- … 본회가 주최한 …○
- … 제104회 발명교실 …○
- … 이 지난 10月10日 …○
- … 발명장려관 연구실 …○
- … 에서 개최됐다. 매 …○
- … 월 둘째 토요일 오 …○
- … 후 1시 30분에 개 …○
- … 최되는 발명교실은 …○
- … 이 달에도 1백여명 …○
- … 이 참석하여 성황을 …○
- … 이루었다. 이날 발 …○
- … 명교실에서는 삼원 …○



## 개폐식방법창 발명가

### 삼원기업 김정환 사장

재산과 인명을 보호코자 설치된 방법창살이 화재나 유사시에 밖으로의 탈출을 봉쇄함으로써 인명살상의 도구로 작용하는 현실을 극복하고자 개폐식 방법창을 개발하게 된 삼원기업의 김정환 사장.

충남 서산에서 15살에 상경하여 철공소에서 일하며 역척스럽게 살아온 인생가운데서 발명은 그의 친구이자 동반자였다.

그가 처음에 방법창을 연구하게 된 동기는 재산과 인명을 보고코자 설치된 방법창살이 화재나 유사시에 밖

으로의 탈출구를 봉쇄함으로써 인명살상의 도구로 변하는 안타까운 현실을 목격하면서 어떻게 하면 그런 문제를 극복할수있을가를 연구하면서부터이다.

그가 발명을 하는데는 많은 인내심과 고독한 자신과의 싸움이 요구 되었다. 또한 발명철학, 각자가 하는 발명이 성공하면 그것은 애국하는 길이되지만 실패 하게 되면 반역자가 된다는 생각으로 발명에 몰두하였다. 방법창도 바로 그런 신념가운데서 탄생하게 되었다.

방법창의 요지는 방법창살을 앞으로나 옆으로 밀고 당기는식이 아니라 트럼본 형식으로 교차되는 방식이다.

이는 옆으로 밀고 당기는 개폐방법을 한국적 샷시 창문에 맞추어 시공시 안쪽 또는 창문과 창문의 중간뿐만 아니라 밖에서도 용이 하게 설치할수 있도록 만들었다.

재질은 스테인레스를 사용하여 현재 시중에 나와있는 알루미늄으로 만들어진 소위 「자바라」 보다 단단하며 외양도 깨끗하다.

처음에 이 방법창을 개발하는데는 많은 어려움이 따랐다. 첫째는 스텐레스에 드릴을 사용하여 구멍을 뚫다 보니 기계의 마모가 심하여 대량생산이 불가능 하였고, 둘째는 스테인레스를 쉽게 구부릴수 없다는 것과 그리고 원자재를 연속적으로 접

# 發明教室

## 成功事例 등 發表

- … 기업 김정환 사장의 …○
- … 성공사례 발표에 이 …○
- … 어 金寬衡 본회 상 …○
- … 근이사의 「산업재 …○
- … 산권제도」에 대한 …○
- … 강의와 「발명의 발 …○
- … 상기법과 사업」에 …○
- … 대한 강의가 있었 …○
- … 다. 발명가의 성공 …○
- … 사례를 간추려 소개 …○
- … 한다. …○
- … <李斗星 記> …○



기가 힘들다는것 등이었다.

이런 문제점을 해결하고자 여러번의 시행착오를 겪은 끝에 스테인레스를 구부릴 수 있는 벤딩기를 개발하는데 성공하였고, 벤딩된 파이프에 구멍을 뚫는 프레스 금형기를 제작하는데는 2번의 실패 끝에 성공 하였다. 그리고 마지막 단계로 원자재를 연속적으로 접을 수있는 퍼밍기는 제작시도 3개월 만에 만들게 되었다. 이러한 기술의 발명결과로 방법장 제작이 탄생하게 된 것이다.

그러나 그가 제품제작에 성공을 한 후에 어려움이 끝난것은 아니었다. 제품을 만들기까지 투자한 연구비가 너무 많이들어서 막상 판매에 돌입 하려 했으나 빈털털이가 된 것이었다. 그래서 은행 등에 대출을 받고자 했으나 무척 힘이 들었다. 여기서 그는 사업가적인 기질을 발휘 하였다.

기술자이자 발명가인 그가

사업가로의 변신을 하게 된 것은 현실에서 부딪치는 경제적인 문제가 원인이긴 하였지만 결국 자신에게는 값비싼 교훈이 되었으며 득이 되었다.

현재 전국의 30여개의 대리점을 통해 계약을 체결하여 본사에서 생산하고 공급을 지사에서 하며 설치 시공은 공업사에서 하도록 업무를 세분화하여 효율을 더하고 있다. 이 판매방법이 그가 현실속에서 어려움과 부딪치며 배운 사업적 수완의 한 부분이다.

「가격형성이 가능한 제품을 개발하라는 것과 이익을 남기는 장사가 되기 위해서는 원가를 절감시키는 방법을 찾아야 합니다. 그리고 개인들은 발명가이자 판매자가 되어야 합니다.」라고 그의 발명관을 밝힌다.

그는 현재 131개의 특허를 취득하였으며 상품화를 이룬 것은 12개에 이르고 있다. 방

범창과 관련 하여 출원한 특허만도 실용신안, 의장 등을 합하면 15건 정도가 된다고 한다.

그는 생활면에 있어서도 매우 검소하여 걸레라고도 불리는데 이는 절약하는 사람이기 때문인 것이다.

발명을 하고 사업을 하는 사람들은 간접비에 돈을 투자하는 것이 중요한 것이 아니라 하나의 목적을 달성하는것이 더 값어치가 있다는 것이 그의 지론이다.

목적지까지 갔을때 여유를 부리라는 아주 뼈있는 한마디가 발명교실에 참석한 사람들에게도 많은 의미를 남겨 주었다. <♣>

### 나도 발명가

가격 : 3,000원

문의 : 551-5571