

# 오디오 · 비디오팩키지 세계시장 석권

## 경영자의 꾸준한 기술 · 설비투자 마인드가 품질로 이어져

### 1977년상보화학공업사로 시작

포장업계의 고부가가치화 제품생산은 어쩌면 당연한 현상이 아닌가 싶다. 일반적인 식품포장재 가공은 대규모의 기업형태가 운영할때 더욱 발전가능성이 높고 작은 규모의 기업들은 그 기업 나름대로의 독특한 생산품목을 개발하는 것이 경쟁에서 살아 남을 수 있을 것이다.

김포에서도 강화방면으로 한참 들어간 한적한 곳에 위치한 상보화학 주변은 한창 개발이 이루어지고 있었다. 반면 상보화학은 얼마전 신축한 건물때문인지 깨끗한 이미지로 다가왔다.

1977년 신당동에서 상보화학공업사로 설립

된 상보는 오디오 · 비디오용 오버랩용 필름을 국내 최초로 공급하고 곧이어 오디오 리더 테이프를 개발하기도 했다.

그후 83년 경기도 부천으로 공장을 확장 이전하면서 동남아지역 수출을 시작했고 7도인쇄기도입, 오디오 팩키지 헤더 백 개발, 오디오 리더 시트를 개발하고 일본으로의 첫 수출도 실현시켰다.

“중부시장에서 1도인쇄기 한대로 시작한 저희 상보는 일반 식품포장재보다는 당시 주 수출품목이던 섬유수출용 폴리백을 주로 생산하고 빙과류, 제과류 포장재를 소량 생산하기 시작했



◀ 김포에 소재한 상보화학신축 공장전경.

습니다. 중부시장에서 신당동 공장으로 이전하며 식품포장재보다는 독특한 분야를 찾던 중 전량 수입해 오던 오디오포장재를 생산하게 되었고 삼성이 오디오사업을 시작하면서부터 지금까지 거래를 유지해오고 있습니다”라고 초창기 시절을 들려주는 김상근 사장은 외모에서 강인한 이미지를 풍겼다.

**모험을 건 사업분야 전환**

기업을 경영하며 사업분야를 전환한다는 것은 큰 모험을 요구하는 것이지만 김 사장은 신념을 가지고 과감히 식품포장분야를 포기하고 자금을 융자받아 오디오팩키지 분야에 투자하여 자체적으로 개발에 성공했다.

김 사장은 상보화학 설립이전 그라비아공장 책임자로 일한 경험과 독자적으로 가공업을 한 경험을 바탕으로 27세에 상보화학을 설립하게 됐다.

김 사장이 엔지니어로 일하며 쌓은 기술력은 오늘날 상보화학이 지속적인 개발에 성공할 수 있게하는 밑거름이 되고 있다.

“일찍 기업을 설립하고 20여년간 운영하며



▲ 상보화학 김상근대표이사

**▲ 주요 보유설비(김포공장)**

설비	대수
Gravure Printing MC	6대
Coating(Dry Lamination)	4대
Coating(Gravure head type)	1대
FILM SLITTER M/C	3대
VIDEO, AUDIO SLITTER	2대
원지 SLITTER M/C	2대
판지 CUTTING M/C	3대
TEST COATER	1대
공작기기	5대
판지 제단기	1대

운이 좋아 이자리까지 올 수 있었던 것도 사실이지만 나름대로 고된 시련을 겪기도 했습니다. 86년에는 공장화재, 87년에는 부친공장이 물난리를 겪었으나 저의 신념과 종업원들의 노력으로 극복할 수 있었습니다”라고 어려운 시기의 이야기를 털어 놓는 김 사장의 얼굴에는 지금에 감사하는 미소가 자리잡고 있었다.

**국내인쇄 구조적 모순으로 발전 더뎠다**

시종 스스로를 ‘인쇄쟁이’라 일컫으며 평생 쟁이로 살아가는데 자부심을 가지고 있다는 김 사장은 국내 인쇄에 대해 지금의 상태로 계속간다면 선진국 수준의 품질을 갖기 어렵다는 남다른 평가를 하고있다.

그 이유가 우리나라의 구조적 모순 때문이라고 꼽으며 인쇄에 있어 오퍼레이터의 기술, 경험 등 종합적인 기술도 중요한 요소이지만 더욱 중요한 것은 인쇄를 하드라고 보고, 인쇄의 소프트를 제판이라고 보고, 제판의 소프트를 필름이라고 볼때 현재 우리는 인쇄, 제판, 필름이 각자 전혀 다르게 움직이고 있다고 주장했다.

더욱이 일본에 비해 잉크나 기술면에서 결



▲ 상보는 오디오·비디오 오버랩핑용 필름과 리더테이프를 생산하고 있다.

코 떨어지고 있지 않음에도 불구하고 품질이 떨어지고 있다는 평가를 받고 있는 것은 제판 분야가 뒤쳐져 있기 때문이라고 그는 확신하고 있다.

이러한 문제점을 인식 90년 일본에서 동판, 제판기기, SCITEX제판기를 도입하고 그라비아 제판전문회사인 그라테크를 인천남동공단에 설립했다.

그러나 당시 제판의 형태가 너무나 단순하게 이루어지고 있고 그라비아 수준에 비해 너무 이른 시설도입이 아니냐는 주위의 불평도 들어야 했으나 김 사장은 그라비아 발전을 위해서는 제판에 대한 투자가 필요한 시기라고 판단하고 적극적으로 일을 진행했다.

또한 그라비아 업계와 제판업체간에도 단순한 거래를 이룰 것이 아니라 서로 협력하고, 연구하여 품질향상을 위해 노력한다면 업계의 발전을 앞당길 수 있다는 것이 그의 지론이다.

## 산업재·퍼즐사업부 신설 운영

계속적인 설비투자를 아끼지 않는 상보는 97년 4월 패키징 및 보호필름 생산공장을 인수하고 산업재사업본부를 개설했다.

사업개시는 얼마되지 않았지만 산업재분야가 낙후되어 향후 가능성있는 분야라고 판단하고 산업재쪽에도 가능성이 부여된 제품을 공급하기 위한 노력을 기울이고 있다.

현재는 산업용 스트레치필름과 철판용 EVA필름을 판매하고 있으며 향후 환경친화적인 제품개발에 주력할 계획인데 특히 탈취, 항균, 바이오 분야가 주 관심분야다.

또한 97년 6월부터 사업을 시작한 퍼즐사업부는 국내 퍼즐산업 수준이 초기단계이고 수입이 많은 품목이라 이 분야의 국산화에 앞장설 것이며 이미 한국, 일본, 미국에 특허를 내놓은 상태다.

97년 연건평 1천평을 증축, 제2공장을 신축을 완료한 상보는 최근에 첨단하이그로시 필름을 개발 완료하고 제품생산에 들어갔으며 첨단 헤리오조각기 2세트를 추가로 도입해 앞서가는 모습을 증명하기도 했다.

## 연구실 5년째 운영

특히 5년째 운영되고 있는 연구실은 아직 규모면에서는 미흡하지만 계속적으로 좋은 아이디어가 속출하고 있다.

중소기업이다보니 연구부서를 운영하는 데 어려움이 있지만 경쟁시대에 차별화된 제품 개발을 위해 꼭 필요한 분야라고 판단한 김 사장은 앞으로도 이에 대한 관심을 아끼지 않을 것이며 엔지니어 출신인 자신도 직접 개발에 참여하는 모범을 보일 것이라고 밝혔다.

현재 본사 104명, 그라텍스사업부 42명, 산업재사업부 11명, 퍼즐사업부 5명을 포함해 총 162명의 종업원이 근무하고 있는 상보는 올해 200억매출을 목표로하고 있다.

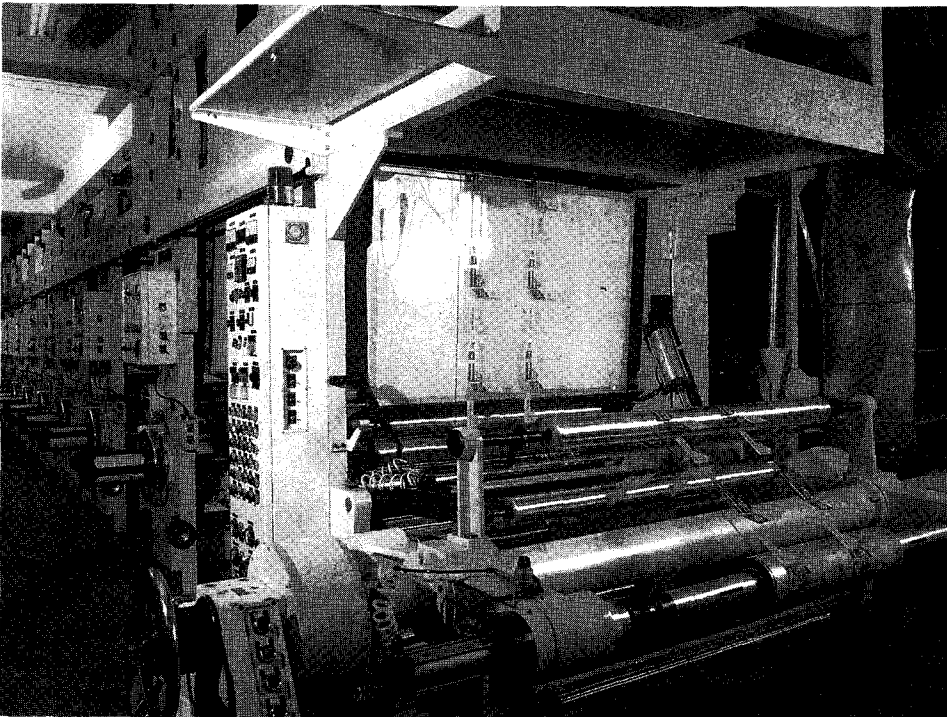
향후 인쇄, 도금, 코팅접착제 생산 이외에 신소재를 이용한 제품개발로 21세기 종합화학회사로 도약하기 위한 기반을 닦고 있으며 사업다각화로 향후 5년이내 상장회사를 목표로 꾸준히 하고 있다.

“20년간 오디오팩키지품질향상을 위해 노력

해 왔으나 이 분야는 상당한 정밀성을 요하고 내구성을 검증받아야 하는 제품인데다 전자제품을 포장하는 것이므로 유저가 만족할 수 있도록 계속 연구에 정진할 계획입니다. 저희 제품은 국내에서보다 오히려 동남아 등 세계에서 더욱 품질을 인정받고 있어 앞으로 수출의 가능성은 더욱 높다고 여겨집니다”라며 기술과 설비에 대한 투자를 아끼지 않는 한 상보의 미래는 밝다고 김 사장은 자신했다.

늘 직원들에게 행정에서 기술에 이르기까지 최고가 되어야 한다고 강조하고 세계적으로 손색이 없는 제품을 공급하기 위해서는 개개인의 자질향상이 무엇보다 중요하다는 당부는 김 사장 스스로에게 항상 다짐하는 말이기도 하다. □

이선하기자



◀ 상보의 최신 그라비아 인쇄기.