



포장산업의 든든한 지원세력

제품의 고급화 차별화 추구



◀ 이진순 (주)유림원색 대표이사

연혁

- 1983. 1. 유림원색사 설립
- 2000. 1. 주식회사 유림원색 법인 전환
- 2000. 7. 본사 및 공장 이전
- 2000. 6. 지점 설치

포장산업이 발전하기 위해서는 직접 상품을 포장하는 포장지, 포장재의 생산 못지 않게 공정을 지원하는 유관 산업의 발전이 중요하다. 연포장 포장지를 생산하는 업체를 예로 들면 그라비아 인쇄용 잉크를 공급하는 잉크회사, 포장지의 디자인을 담당하는 패키지디자이너의 지원, 포장지에 인쇄를 가능하게 해주는 그라비아 인쇄용 롤러를 생산하는 제판업에 종사하는 업체의 유기적

인 지원이 필수적이다.

특히 제판업은 그 정교하고 섬세한 기술을 요하기 때문에 무엇보다 그라비아 인쇄를 위주로 하는 업체에는 영양소와 같은 존재이다.

지난 1983년, 제판업계의 선도기업이 되겠다는 목표아래 창업한 (주)유림원색은 최근 (사)한국포장협회의 회원사로 가입하면서 새로운 비약을 꿈꾸고 있다.

유림원색은 창업이래 고객감동, 정도경영이라는 두 가지를 사훈으로 정하고 일류기업을 꿈꾸고 있다.

현재 유림원색의 장점은 고객의 컨셉을 수주하면 일관공정이 가능하다는 점이다.

먼저 고객이 기본 컨셉을 제시해 주면, 디자이너들이 고객의 요구를 디자인에 십분 반영, 실제 작업에 들어가기 전 고객과 몇 번의 검토와 수정을 거치는 것을 기본방침으로 알고 있다. 이를 위해 유림원색은 고해상도의 컬러프린트를 설치, 실제 제품과 거의 다름없는 교정지를 출력하고 있다. 고객의 OK사인이 나면 데이터작업을 한 후 수작업을 통해 일매 필름을 형성, 그 일매 필름을 식판기를 통해 필름이 형성되도록 하고 있다.



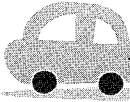
▲ 유림원색 인천공장

이 작업에서 유림원색은 고객의 요구에 부응하기 위해 몇 번이고 다시 디자인하고, 수정하고 검토하는 과정을 반복한 후에야 필름을 출력하고 있다고 밝혔다. 설사 고객이 만족 하더라도 유림원색의 기술진들이 미흡하다 싶으면 고객을 설득해서라도 완벽한 제품의 구현에 신경을 쓰고 있다.

유림원색은 이 과정까지를 서울사무소에서 하고 있다. 이 후의 공정은 인천에 있는 공장으로 넘어가 다음 공정을 진행하는데 언뜻 보면 불편할 것도 같지만 고객의 불편함을 최소화하고, 최신의 디자인 기술과 정보를 습득하기 위해서는 장점이 많다고 회사관계자는 설명했다.

아무래도 지방에서 디자인 과정을 진행하다 보면 서울보다는 기술의 전이속도에서 많은 차이가 난다고 설명했다. 인터넷과 정보통신의 발달로 거의 차이가 없다고 말할 하지만 실제 현장에서 보고 느끼는 디자인만큼 좋은 교재는 없다고 부연 설명했다.

인천공장에서는 최첨단의 부메랑시스템을 도입 도금공정의 완전자동화로 공해문제를 완벽하게 처리, 작업공정의 신속, 정확함이 탁월하며, 무인화로 이루어지고 있다. 특히 유림원색의 기술진들은 농도상태를 정기적으로 Check하여 농도변화에 따른 문제점을 사전에 보완하여 균일한 품질의 유지에 힘을 쏟고 있다.



▲ 유림원색 디자인실

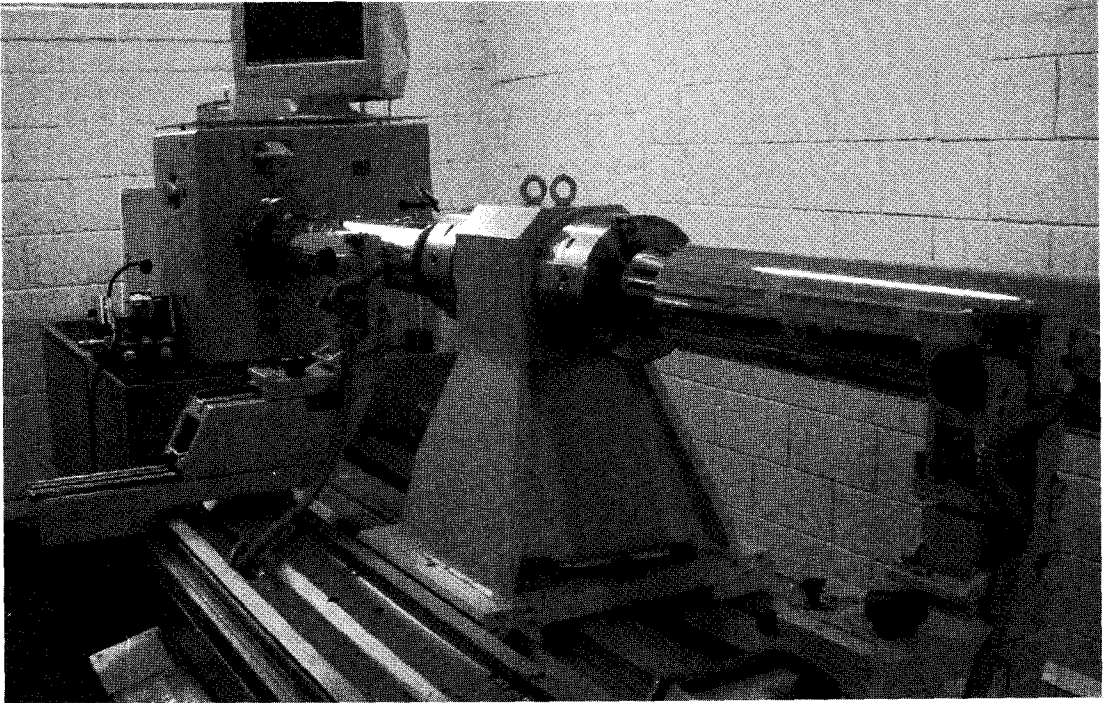
이진순 대표이사가 특별히 강조하는 점은 DOOR TO DOOR의 서비스의 정신으로 고객 서비스에 만전을 기하라는 점이다. DOOR TO DOOR정신이란 유림원색의 경우 고객으로부터 수주를 받을 때 한사람의 담당자를 정해 물건 납품에 이르기까지 책임을 진다는 의미이다. 쉽게 말하면 고객이 유림원색의 문을 열고 들어왔을 때부터 최종적으로 제품이 납품될 때까지의 전과정에 세심한 주의를 하라는 의미이다.

또한 이 대표이사는 매출액 및 순이익의 증대는 반드시 전사원들에게 그 이익이 돌아가야 한다는 믿음을 가지고 있다. 아직은 처우에 부족한 점이 많다고 밝히고 앞으로는 사원들에게 많은

혜택이 돌아갈 수 있도록 신경을 쓰겠다고 덧붙였다.

유림원색은 현재 법인으로 전환해 회사로써의 틀을 갖추기 시작한지 약 1년여에 불과하다. 동종업계의 선도업체와도 축적된 기술, 경험, 숙련 기술자의 보유에서도 많이 뒤 처지고 있는 것이 현실이다.

유림원색의 경영진 및 임직원들도 자신들의 약점을 잘 알고 있다. 하지만 유림원색은 이의 타개를 위해 공격적 경영을 시도하고 있다. 이를 통해 시장에서의 점유율을 증가시키는 것을 목표로 하고 현재 일부 수동으로 이루어지는 작업을 완전 자동으로 전환할 야심에 찬 계획을



▲ 유림원색 헤리오 조각기

내비치고 있다.

현재 유림원색의 주거래선은 삼양그라비아, 우진특수인쇄, 성도특수포장, 대동포장, 일신화학공업 등의 업체이다. 회사의 관계자는 이들 업체들도 훌륭한 거래선이지만 앞으로 좀 더 내실있는 중견기업으로의 거래선 확장을 도모하겠다는 계획을 밝혔다.

유림원색과 같은 제판업체는 포장산업의 발전에 든든한 뒷배경이 되어주는 업체이다.

제판, 잉크업체들의 기술력 뒷받침 없이는 포장산업은 모래위에 쌓은 성과 같은 존재로 밖에 되지 못한다. 그런 면에서 유림원색의 회사 관계자들과 이야기를 나누면서 우리나라 포장산업에

도 미래는 있구나하는 한줄기 희망을 느낄 수 있었다.

최근 연포장업계 뿐만 아니라 포장산업 전체 더 나아가 우리나라의 경제산업 전반에 걸친 구조조정과 자기혁신이라는 태풍이 몰아쳤고 현재도 진행형이다. 다른 기업과 차별화 된 그 무언가를 제시하지 못하는 업체는 살아남기 힘들다. 자신들만의 무기를 갈기 위한 노력은 지금 이 순간에도 끊임없이 계속되고 있다.

유림원색이 포장산업 전체의 발전을 위해 비장의 카드 하나를 준비중에 있다는 데서 유쾌했다. ☐

박기진 기자