

# 축적된 기술과 연륜

안정적 생산에 주력

## 연혁

- 1956. 11 오성제지공업사 설립(서울시 서대문구)
- 1979. 7 오성판지(주) 설립
- 1987. 11 오성제지(주) 법인 전환
- 1992. 4 본사공장 이전(안양시 동안구 관양동)
- 1992. 7 Corrugated 자동화 설비 완료
- 1997. 2 중소기업은행 우량중소기업 선정
- 1999. 3 ISO 9002 인증서 획득
- 1999. 6 상호(오성제지→오성판지) · 대표이사  
(오규원→오영석) 명의 변경
- 2000. 6 신한은행 유망중소기업 선정

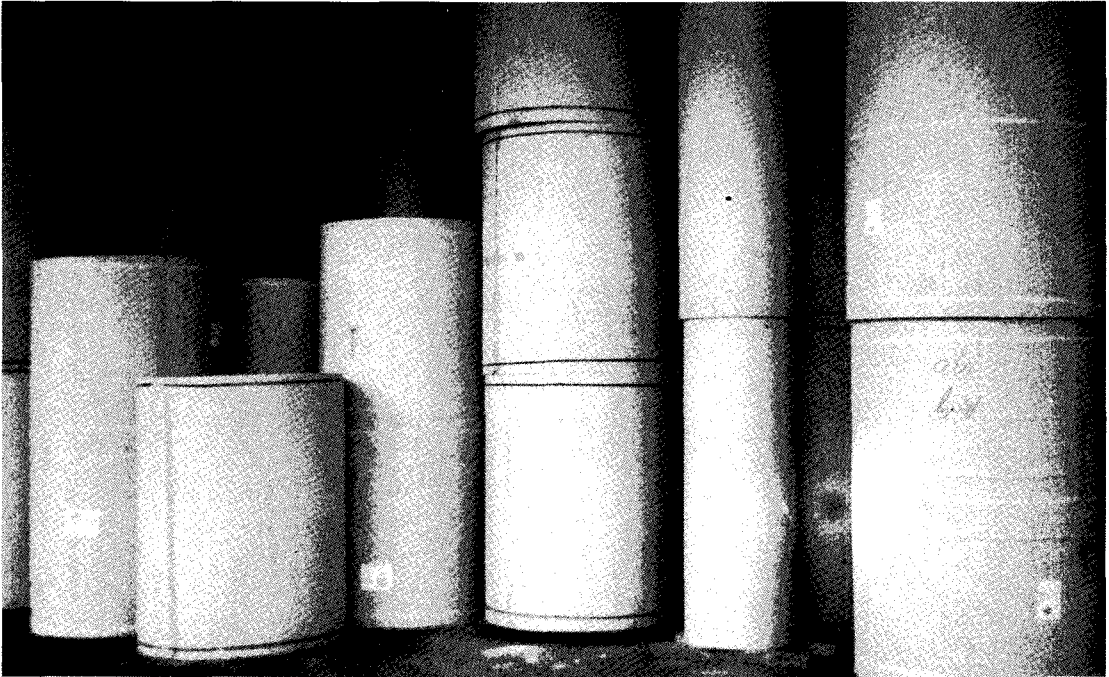


◀ 오규원 오성판지(주) 회장

우리나라 골판지포장산업은 1953년 신흥제지의 설립으로 그 효시를 이룬 가운데, 2001년 오늘에 이르기까지 생산 규모 1조4000원 규모로 성장했으며 우리나라 전체산업의 한 축을 담당하는 당당한 산업으로 성장했다. 포장산업 전체가 마찬가지로지만 골판지포장업종 또한 소비자를 직접 상대하는 업종이 아니라 소모성 소재라는 점에서 일반인들에게는 잘 알려져 있지 않

은 산업이기도 하다. 그러나 보이지 않는 곳에서 우리나라 경제의 근간을 이루는 산업임에는 틀림이 없다.

현존하는 국내 골판지 판지 업체 중 가장 설립 년도가 빠른 업체를 꼽으라면 오성판지(주)를 들 수 있다. 1956년 11월 설립자인 오규원 회장에 의해 서울 서대문에서 오성제지공업사로 설립된 이래 현재에 이르기까지 약 45년여의 역사를 자랑한다. 한마디로 국내 골판지포장업계의 역사와 함께 해 온 회사가 오성판지이다. 오성판지는 오성제지공업사에서 1979년 7월 제지부문만 분리해 오성판지주식회사를 설립하고 오성제지공업사는 1987년 11월 오성제지주식회사로 법인 전환하면서 오늘날의 오성제지(주)와 오성판지(주)



▲ 오성이 생산한 골판지 원지

의 틀을 갖추게 되었다.

이후 꾸준한 성장을 지속해온 오성판지는 1999년 3월 ISO-KS A 9002인증을 UL(Underwriters Laboratories)사로부터 인증 받으면서 '포장재의 핵심적인 역할을 하는 골판지 생산 전문회사'로서 골판지를 국내외에 공급하는데 절대적인 역할을 하고 지속적으로 질 좋은 골판지를 생산하기 위해 공정과 품질경영체계를 개선하여 경제적이고, 고객이 만족하는 제품을 제공하며, 고객의 신뢰성 확보를 추구하고 사회발전에 기여함을 목표로 한다'는 품질방침을 확정하고 품질 관리에 만전을 기하고 있다.

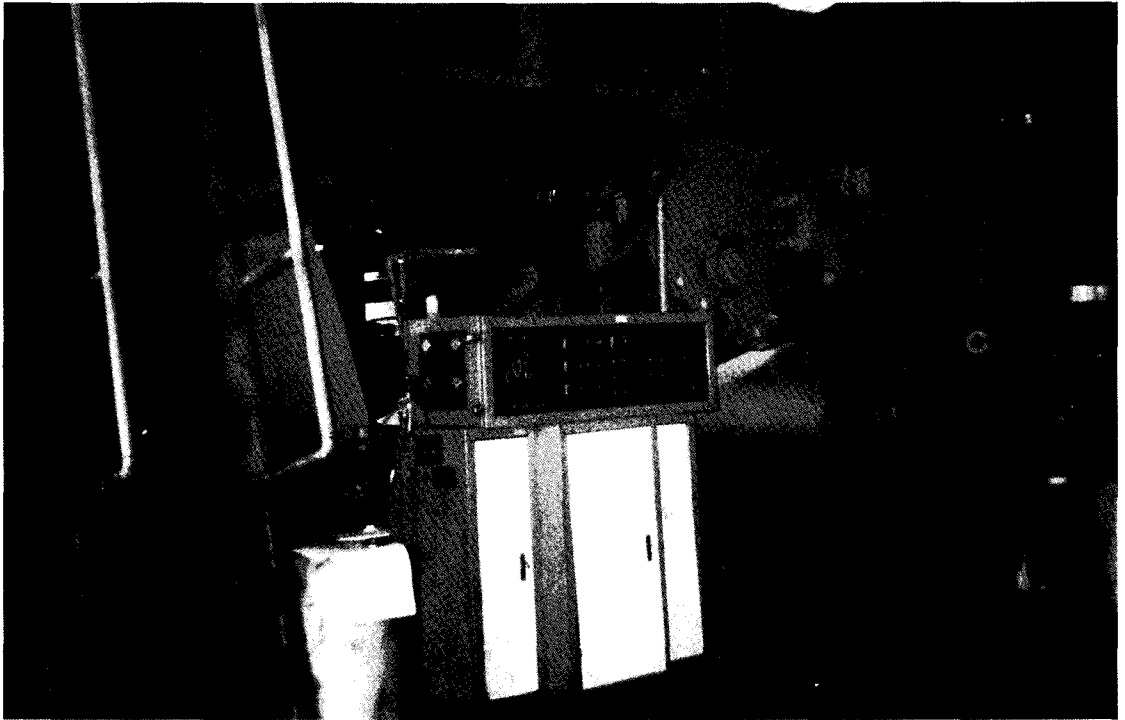
또한 올해 경영방침으로 효율적인 원가 절감, 신속한 의사 결정, 적극적인 수익성 창조의 세 가

지를 설정하고 안정적인 경영에 중점을 두고 회사를 경영하고 있다고 밝혔다.

현재 골판지포장업계는 업체의 난립으로 인한 과당경쟁, 전문인력의 부족 등 해결해야 할 난제가 많은 상황이다.

여러 여건이 호전적이지 못한 상황임에도 오성판지는 연매출 약 연평균 150억원의 매출과 40여명의 사원이 근무하는 업계 중견의 위치를 유지하며 불철주야 생산에 매진하고 있다.

회사의 관계자는 골판지포장업계의 특성상 소량 주문과 단기간 주문이 많아 근로자들이 생산 현장에서 불규칙한 근무를 할 수밖에 없는 상황이 안타까운 점이라 말했다. 오성판지 경영진들도 이 점을 심분 감안, 사원들의 불편한 점을 최



▲ 오성판지 판지 생산설비

소화한다는 목표를 설정하고 있지만 업계의 특성상 단납기성이 강하다는데서 애로사항을 겪고 있다고 밝혔다. 골판지포장제조 설비는 고속, 광폭, 자동화되는 추세 생산능력의 증가를 가져왔지만 노후설비들은 이전되지 못하고 가동의 지속으로 인한 공급량 과잉은 골판지업계 모두가 해결해야 할 과제이다.

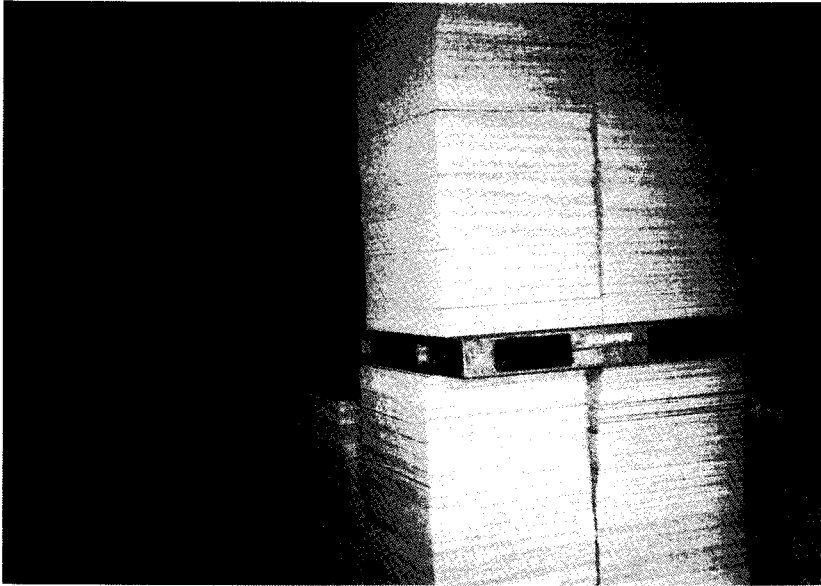
그럼에도 오성판지는 안정적인 경영을 하고 있다. 여기에는 여러 가지 요인이 있을 수 있지만 오랜 역사도 한몫하고 있다. 다만 회사의 안정적인 경영과 사원들이 만족하는 직장을 만들어 나가는 데 주력한다는 계획이다.

기업은 외형의 성장보다 내실있는 성장이 그에

못지 않게 중요하다.

골판지포장업계의 구조는 골판지원지를 제조하는 제지업체에서 원지를 구입해 골판지 판지를 제조해 상자를 가공하는 업체와 골판지를 공급받아 상자를 가공받아 공급하여 최종 유저들에게 납품하는 단계로 이루어지고 있다. 골판지포장업계라 함은 골판지원지업체와 골판지제조업체, 골판지상자제조업체의 3개의 업태로 분류한다.

업계의 특성상 일부 대기업과 중기업 그리고 소기업이 골판지포장업이라는 하나의 업종을 영위하고 있다. 대기업과 중소기업의 이해관계는 때로는 첨예하게 대립될 경우도 있고, 공통의 분모일 때도 있다.



▲ 출하대기중인 판지

업계의 문제점을 진단하고 해결하기 위한 다각도의 노력을 기울이고 있다.

최근 골판지조합이 발표한 '골판지 포장산업 실태조사 보고서'에 의하면 농산물 포장분야에서 아직 포장화가 미흡한 분야, 마닐라·백판지 Carton 대체 골판지상자, 전자상거래 활성화

양 기업집단은 서로가 서로를 이해하는 동반자임을 명심하고 서로의 시장을 잠식해야만 살아남는 zerosum의 관계가 아니라 신규 수요의 창출로 무한한 잠재력을 가진 골판지포장업계의 미래를 기약해야 한다.

흔히들 '名家의 자존심'이라는 말을 흔히 쓴다. '名家'라는 말의 의미는 단순한 외형적인 규모가 아니며 현재의 화려함에도 비길 바는 아니다. 명성과 연륜이 있는 회사는 신생업체들이 능가할 수 없는 경영상의 노하우를 가지고 있어 불황에도 좀처럼 어려움에 빠지지 않는다.

지난 IMF 기간 중 외형적 성장에만 치중해온 몇몇 업체들이 부도를 맞는 모습을 우리는 많이 봤다.

골판지포장업계도 예외는 아니어서 현재 한국골판지포장공업협동조합을 중심으로 각종

에 따른 택배시장의 잠재력 등 성장가능성을 전망하고 현재 추진하고 있다.

조합에서 아무리 좋은 사업을 계획하고 추진한다하더라도 업체의 적극적인 참여없이는 공통의 발전을 이루기란 쉽지 않다. 이런 점에서 오랜 경험과 연륜을 가진 오성판지와 같은 업체의 축적된 지식을 활용하는 것이 필요하다. 지난 45년 간의 골판지 업계의 흥망을 지켜본 오성판지이다.

오성판지 오규원 회장의 "오로지 제지와 포장산업을 위한 오성의 정성이 바로 오늘날의 제지 및 포장산업 발전에 밑거름이 되었다는 자긍심과 긍지를 가지고 오늘도 정성을 다하고 있다"라는 말에서 골판지포장업계의 '명가(名家)'라는 말을 다시 한번 떠올릴 수 있었다. ☐

박기진 기자