



## 새로운 기법으로 부가가치 높인다 엠보와 라미네이팅을 동시에

인쇄물의 가치를 높일 수 있는 방법은 여러 가지가 있다. 예를 들어 오프셋인쇄에 특수인쇄를 접목해 고급화, 차별화, 특수효과 등을 줌으로써 고부가가치 제품을 만들 수도 있다. 그런데 인쇄가 아닌 라미네이팅을 이용해 인쇄물의 고부가가치 제품을 만들어내는 업체가 있다.



**엠보** 코플러스(대표 김명한)는 라미네이팅 후 엠보싱을 하는 것이 아니라 라미네이팅과 동시에 엠보싱 작업을 해 인쇄물을 고급스럽고 보존성을 높일 수 있게 하는 엠보 라미네이팅 전문기업이다.

기존의 엠보 라미네이팅 작업은 인쇄물에 라미네이팅을 한 후 각종 무늬가 있는 롤러를 이용해 엠보싱 작업을 또 한번 한다. 그러나 이러한 라미네이팅 방법은 압력에 의해 배면의 인쇄물에도 무늬가 나타나기 때문에 전면은 고급스러운 느낌을 줄지는 모르지만 배면은 좋지 않은 느낌을 주게 되는 단점이 있다. 더군다나 접착제를 사용해 작업을 하기 때문에 취급상의 문제, 작업환경상의 문제, 공간문제 등으로 인한 작업의 어려움으로 인력수급문제까지 야기되고 있으며, 두 번 작업을 해야 마무리가 되기 때문에 번거로움도 있었다.

그러나 엠보코플러스에서는 규제가 되고

### PVC 필름 아닌 OPP필름 이용해 라미네이팅과 엠보싱 작업 동시에

있는 PVC필름이 아닌 라미네이팅을 바로 할 수 있도록 처리된 OPP필름을 이용해 콤팩트하게 설계된 엠보 라미네이팅 기계로 한번에 라미네이팅과 엠보싱 작업을 마무리할 수 있다.

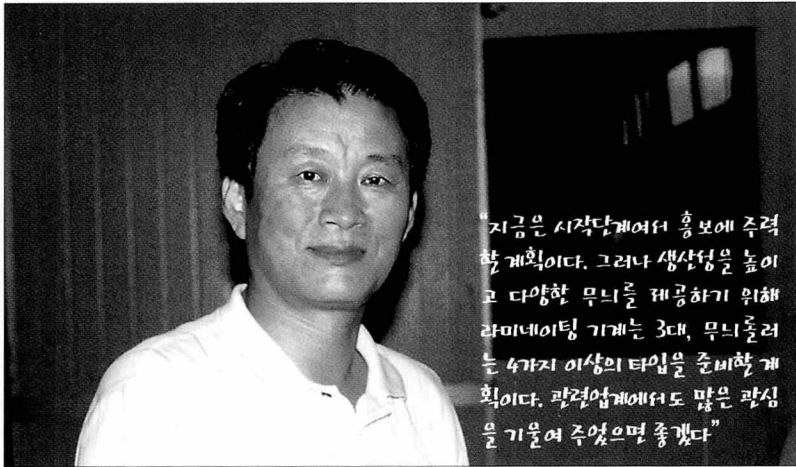
이 작업은 콤팩트한 기계와 필름만으로 작업하기 때문에 작업공간의 절약과 함께 깨끗한 작업환경을 유지할 수 있으며 배면에 인쇄된 부분에는 전혀 영향을 미치지 않기 때문에 인쇄품질을 그대로 유지할 수 있다. 그리고 인력도 절감할 수 있으며 특별한 기술이 없어도 누구나 쉽게 작업을 할 수 있기 때문에 인력 수급에도 문제가 없어서 작업장에서의 애로사항도 해결해주고 있다.

이렇게 많은 장점을 가지고 있지만 단점도 있다. 그것은 바로 생산성의 문제다.

이 라미네이팅 기계는 엠보 롤러를 110℃를 유지하면서 라미네이팅과 엠보싱을 동시에 하기 때문에 기존의 방식에 비해 속도가 느려 생산성이 떨어지지만 따로 작업을 해서 옮겨야 하는 번거로움과 그에 따른 시간은 조금 절약할 수 있다.

국내에서는 처음으로 시도되는 이 엠보 라미네이팅 작업은 엠보코플러스 김명한 사장의 시험적이고도 과감한 시도에서 만들어진 것이다.

라미네이팅용 필름과 기계를 전문적으로 생산하는 국내 우수 메이커가 개발하고 엠보코플러스에서 도입, 라미네이팅을 하고 있는 이 기술은 많은 장점으로 인



“지금은 시작단계여서 홍보에 주력할 계획이다. 그러나 생산성을 높이고 다양한 무늬를 제공하기 위해 라미네이팅 기계는 3대, 무늬롤러는 4가지 이상의 타입을 준비할 계획이다. 광각업계에서도 많은 관심을 기울여 주셨으면 좋겠다”

## 속도느려 생산성 떨어지지만 작업 이동이 없어 번거로움과 시간 절약

해 주목을 받을 것으로 보이나 현재는 홍보단계여서 확산에는 다소 시간이 걸릴 것으로 보인다.

“어떤 일을 초창기에 새롭게 시작한다는 것은 큰 모험이다. 홍보가 되질 않아 시장형성이 안된 상태에서 많은 어려움을 감수해야 하지만 그래도 처음 시도한다는 점에서는 보람을 느낀다”고 김 사장은 밝혔다.

김 사장은 삼화인쇄, 광명인쇄, 학원사 등에서 20년 가량 인쇄영업을 하고 지난 1990년 제판업에 뛰어들어 직원을 60명이나 들 정도의 규모를 갖춘 회사를 경영해 왔다. 그리고 그 당시 필름출력기가 거의 없을 때 필름출력기를 도입해 새로운 시장에 과감히 도전, 성공했다고 자타가 공인할 무렵 외환위기와 국내 경기의 하락으로 인해 어려움을 겪게 돼 회사를 정리하게 되었다. 이러한 성공과 역경을 모두 겪은 김 사장은 지난 2000년에 다시 회사를 설립, 전사인쇄와 3D인쇄에 새롭게 도전하게 되었다.

“퇴직 후 제판회사를 거쳐 특수인쇄분야에 일하면서 많은 것을 배웠다. 그동안 오프셋인쇄분야에만 한정되었던 것을 다양한 종류의 인쇄를 접하면서 인쇄에 대해 폭넓게 알게 되었다”고 김 사장은 밝혔다. 또한 “지금의 엠보 라미네이팅 작업도 이와 같은 일들을 하면서 관심을 갖게 돼 새로운 시장을 개척하게 된 것이다. 다른 곳에서도 엠보 라미네이팅에 관심을 갖고 함께 홍보하고 시장을 확대시켜 나갈 수 있는 동반자관계의 회사가 있었으면 좋겠다”고 덧붙였다.

동종 업계가 너무 난립하면 필요 이상의 경쟁으로 인해 시장 자체가 문제가 될 수도 있겠지만 현재는 초기 단계여서 오히려 경쟁적이면서 동반자적인 관계의 회사가 있었으면 하는 김 사장은 “우선 파이를 키우고 나눠 먹으면 지금 혼자 먹는 것보다 더 많이 먹는 것이다. 가능하면 지역이 중복되지 않게 같은 일을 하는 회사가 있으면 시장확대는 시간문제일 것이라고 본다”라고 말했다.

김 사장은 인쇄용지의 수입 대체효과와 저급지의 활용도 주장하고 있다.

“전에는 아트지나 특수지, 수입지 등을 이용해 엠보 라미네이팅을 할 수밖에 없다고 생각해 많은 비용을 들여 작업을 해 왔다.

그러나 지금 엠보코플러스에서 하고 있는 작업은 어떤 용지에든 작업이 가능하기 때문에 수입 대체효과는 물론 저급지의 활용도 높일 수 있다. 특히 출판을 할 경우 내지는 모조지를 이용하지만 표지는 아트지에 엠보 라미네이팅을 하고 있다. 그러나 이제부터는 모조지를 표지로서 엠보 라미네이팅을 할 수 있다. 내지와 표지가 모두 모조지라면 더욱 이상적이지 않겠는가”

모조지로 표지를 한다는 것은 어려운 일처럼 보이지만 김 사장의 주장대로라면 그리 어려운 일도 아니고 또한 다양한 표지를 만들어 낼 수 있다는 얘기다. 거기에 특수 효과를 주기 위해 수입지를 사용했던 것도 어느 정도는 대체가 된다고 하니 반가운 일이 아닐 수 없다.

김 사장은 이 일을 하면서 한가지 소망이 생겼다고 한다. 그것은 다름 아닌 자사에서 작업한 엠보 라미네이팅 된 책이 베스트셀러가 되는 것.

“엠보코플러스에서 작업한 책표지가 독자들의 눈길을 끌어 선택이 되고, 그 책의 내용이 좋아 베스트셀러가 된다면 정말 좋겠다. 그렇게 된다면 작가, 출판사, 인쇄사 그리고 엠보 라미네이팅업체까지 모두 좋은 일이 되는 것이니까 얼마나 좋은 일인가”

엠보코플러스는 현재 한 대의 라미네이팅 기계와 두 개의 무늬롤러를 가지고 있다. 그래서 김 사장의 앞으로 계획은 설비를 증설하는 것이다.

“지금은 시작단계여서 홍보에 주력할 계획이다. 그러나 생산성을 높이고 다양한 무늬를 제공하기 위해 라미네이팅 기계는 3대, 무늬롤러는 4가지 이상의 타입을 준비할 계획이다. 관련업계에서도 많은 관심을 기울여 주셨으면 좋겠다”

엠보 라미네이팅의 역사를 새로 쓰기 시작한 김명환 사장은 경기도 고양시 일산구 식사동에서 본인의 마지막 사업이 될지도 모르는 이 일에 전력을 기울이고 있다.

〈윤재호 부장〉