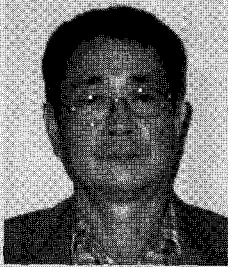


## 신제품 PP지대 개발, 매출확대 주력

### 특수사료지대 투자, 성장 기대



문 병 진  
(주)미성지공 대표이사

경제·산업 전반에 걸쳐 찾아온 지난 97년 IMF 위기 시대속에서도 제몫을 해가며 버텨온 우리네 산업 현장 장인들은 2003년 현재를 IMF보다도 더 한 제2의 IMF라고 칭한다.

이러한 어려움은 국내 포장업계도 예외는 아니며 일부 경제지가 예측한 자료에 따르면 인쇄 및 가공을 하는 업체들의 경우 올 하반기 더욱 어려워 질 것이라고 하니 그만큼 제반 여건과 매출면에서 어려움을 겪고 있는 것이 현실이라고 하겠다.

포장산업의 일부를 차지하고 있는 국내 지대 업체들도 난고를 겪는 가운데 어려운 경제 상황속에서도 신제품 개발에 주력하며 꾸준한 매출로 발전을 꾀하고 있는 (주)미성지공(대표이사 문병진)을 찾았다.

지난 92년 4월 미성지공으로 설립된 (주)미성지공은 충북 음성에 위치한 쌀 및 사료포장지를 생산하는 지대전문 업체이다.

94년 (주)미성지공으로 법인 전환하고 96년 (주)미성을 설립한 문병진 사장은 중구 필동에서 읍셋 인쇄를 전문으로 하던 노하우를 바탕으로 지금의 (주)미성지공을 창립하게 된다.

97년 (주)미성지공과 (주)미성 법인을 합병, 제2공장을 설립하면서 (주)미성지공은 가축사료지대 생산을 전문으로 하는 1공장과 칼라지대생산을 하는 2공장으로 지대업계 발전을 꾀하고 있다.



▲ 충북 음성에 위치한 (주)미성지공

### PP지대 신제품 개발

쌀포장지의 소량화가 점차적으로 이뤄지고 있는 가운데 포장지의 수량은 점점 증가 추세에 있기 때문에 사료 업체간의 과당경쟁이 벌어질 수밖에 없는 것이 현실.

이런 현실속에서 (주)미성지공은 획기적인 영업전략과 품질향상, 지대의 고급화로 발전을 거듭하고 있다.

(주)미성지공은 지난 1996년 그라비아 인쇄기를 증설, 중포장지 칼라인쇄 지대의 고급화로 98년 중포장지대 시장

15% 가량의 점유율을 차지하게 된다.

또한 IMF 기간중에도 지속적인 매출 성장으로 중포장 업계 칼라지대 부문에서 독보적인 위치를 차지했으며 매출이 부진했던 2000년도를 만회, 2001년도에는 10%의 매출성장을 이뤘다.

“그동안 (주)미성지공은 월 7~8억의 매출성장을 하며 지속적으로 발전해 왔다”는 문병진 사장. 그러나 현재 국내 경기의 불안정으로 (주)미성지공 역시 지난 6, 7월 그간의

매출액에 비해 상대적으로 감소하면서 어려움을 겪어왔던 것이 사실이다.

이에 미성지공은 올해 신제품 PP지대의 개발에 따른 원가절감과 시설의 자동화로 매출의 급성장을 기대하고 있다.

크라프트지였던 기존 사료지대 및 중포장 지대가 하차장적재시 낙하로 인한 파손되는 등 운송 도중 많은 문제점이 있었다.

또 개, 양어 등 기름이나 지방이 많은 사료의 지대를 생

# MiSung

산할 경우 기름 유출을 방지하기 위해 종이에 PE코팅을 사용한 원지로 지대를 사용했기 때문에 사용 후 재활용을 할 수 없는 등 크라프트지가 가진 미비점이 문제로 대두됐다.

이런 단점이 지대 제작상 원가 상승의 요인이 된 점을 감안, 현재 (주)미성지공은 PP 원료의 소재로 PP원단을 생

산하고 OPP원단에 인쇄, 칼라의 선명도를 높일 뿐 아니라 내부의 습기는 외부로 배출하고 외부의 습기는 내부로의 침투를 차단해 사료 내용물의 신선도를 높이고 지대의 파손을 100% 방지할 수 있는 PP사료지대를 개발, 특허 출원 중에 있다.

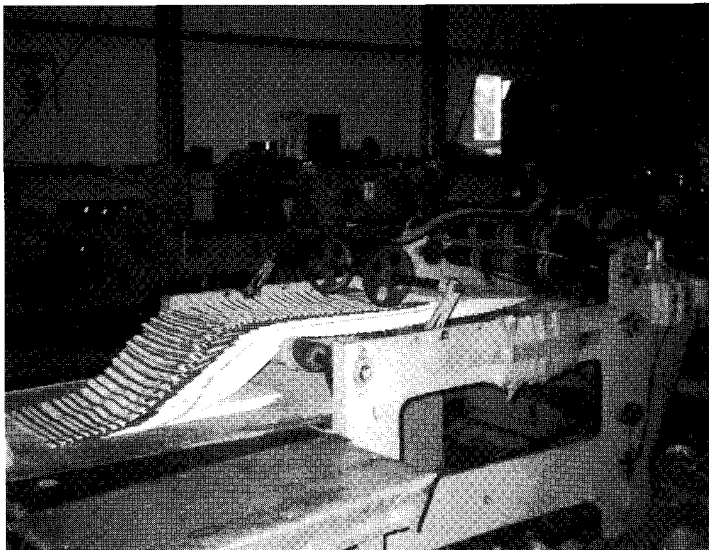
향후 PP지대를 사료 지대

뿐 아닌 쌀 포장지대로까지 확대할 방침이라고 밝히는 문병진 사장은 사료지대 후 재활용이 가능한 신제품의 시설투자 완료로 외주 가공비의 지출(약 월4천~5천) 및 납기일의 문제점을 완전 소화할 수 있는 등 40% 가량의 생산원가 절감이 가능할 것으로 내다보고 있다.

## 특수사료지대 성장 기대

70여명의 직원들이 함께 협력하며 이끌어 가고 있는 (주)미성지공은 현재 50여군데 거래처를 확보, 특별한 영업사원 없이 문병진 사장만의 오랜 노하우로 발전을 거듭하고 있다.

“하루하루 최선을 다하고 거래처와의 신뢰확보에 주력하고 있다”고 겸손하게 밝히는 문병진 사장은 새로운 거래처 확보로 (주)미성지공의 제품을 계속적으로 인정받을 계



▲ (주)미성지공 생산현장



▲ (주)미성지공의 생산 제품(좌)와 신제품 PP지대(우)

획이다.

문 사장은 “축산업이 점차적으로 감소되고 사료 벌크화에 따른 사료 포장지대의 감소로 과다 경쟁의 형태로 이어질 우려가 있다고 생각한다”면서 포장지대의 고급화에 역점을 두고 부가가치의 향상에 노력해 나갈 것이라고 밝혔다.

또 경제가 발전할수록 포장에 차지하는 비중은 커지는 것을 보면서 포장은 포장 자체가 아닌 패션으로서의 가치가 있는 것을 감안했을 때 시장의

흐름에 대응할 수 있도록 소비자들이 요구하는 다양한 포장지대 개발에 노력해야 한다고 말했다.

현재 물고기 PP사료지대의 시장 반응이 좋은 것을 감안, 호황을 기대하고 있는 문 사장은 향후 이윤과 부가가치가 높은 특수사료지대 쪽으로 개발 및 투자하는 것이 경쟁에서 승리하는 길이라고 피력하면서 (주)미성지공 역시 매출의 40% 가량을 특수지대 쪽으로 이끌어 나갈 계획이다.

문병진 사장은 여느업체나 마찬가지로 경쟁이 치열한 업계에 난립하고 있는 과당경쟁의 문제점을 토로하면서 과당경쟁을 지양하고 지대업체인들이 고품질의 제품에 주력해 지대산업의 발전을 함께 이끌고 독특하고 고급화된 제품 개발에 힘썼으면 좋겠다고 당부했다. 2003년도 PP지대 개발로 힘찬 도약을 추구하는 (주)미성지공의 발전을 기대해 본다. [K]

박초혜 기자