

# 타발기 개발 25년 외길 이젠 세계시장 누빈다

자동·반자동·골판지 평판 타발기만을 전문으로 생산 공급하는 영신기계(주)(대표 이태호). 1980년 영신기계공업사라는 상호로 출발한 이 업체는 수동 톱슨기 생산을 개시하며 이듬해 골판지 가공기를 제작함과 동시에 기술력이 한 단계 더 향상된 자동톱슨기(YT-1020) 개발에 성공한다.

특히 1980년대 초반, 국내 포장산업이 대부분 재래식 수동 기계에 의지하는 불모지와도 같았던 자동포장기계 산업에 첫 삽을 뜨는 전기를 마련한다. 이후 영신은 일본이나 스위스 등 선진 기술 보유국에 맞서 1985년에는 한국기계연구소가 선정한 유망중소기업에 '영신'이라는 이름을 올리게 된다. 이를 토대로 한국기계연구소와 공동 개발에 착수한 자동톱슨기계(YT-1040)는 정부의 특정 연구과제로 지정되게 하는 쾌거를 이루게 된다.

제2의 도약기라고 할 수 있는 1988년을 기점으로 내수 시장 30억원대의 매출 규모를 이어오던 영신은 YT-1450S를 일본에 처음으로 수출하며 국내에서 타의 추종을 불허하는 업체로 거듭나게 된다. 3년뒤인 1991년, 영신은 국산 기계의 꾸준한 성공 사례를 발표하며 영신기계(주)로 다시 태어난다.

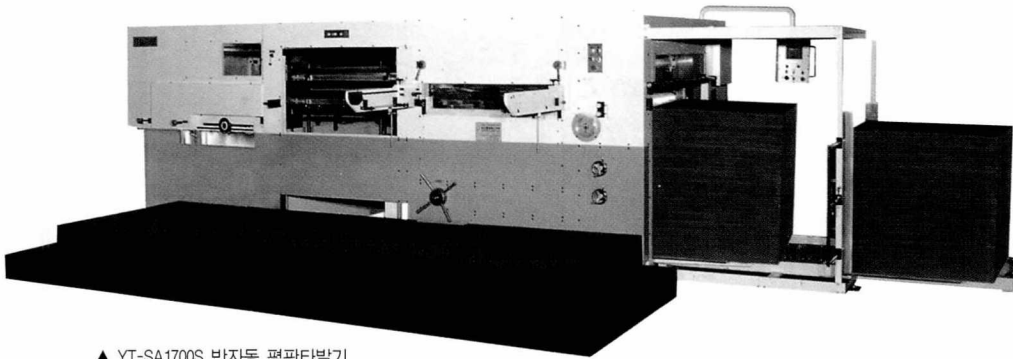
국내 생산 100대를 출고한 1993년에는 처음으로 중국에서 개최된 포장기계 전시회에 참가하며 본격적인 수출의 물꼬를 트게 된다. 이후 영신은 터키·인도·필리핀·프랑스 등 전 세계에서 개최되는 전시회에 영신의 기술력을 출품하기에 이른다. 300만달러 수출탑을 기념하게 된 2001년, 영신의 기술력은 명실공히 세계 시장을 선점하는 업체로 변모한다. 현재 전 세계 40여개 국에 수출망을 확보하고 연간 200억원대의 매출을 바라보며 국내 타발기 시장의 전체 판도를 이끌고 있는 영신기계(주)를 들여다봤다.



## 회사연혁

- 1980. 1. 3 영신기계공업사 설립, 수동 톱슨기 생산 개시
- 1985. 5. 한국기계연구소 유망중소기업선정
- 1988. 3. 한국기계연구소 기계 개발 성공사례 발표 (YT-1040)
- 1990. 2. 법인전환 영신기계(주)
- 1991. 5. 장영실상 수상 (한국산업기술진흥협회 과학기술처 주관)
- 1992. 5. YT-1040S 수출 개시
- 1998. 4. 'CE MARK' 인증 획득
- 2001. 11. 무역의 날 국무총리상 수상
- 2002. 12. 중소기업청 INNO-BIZ 기업 선정
- 2003. 11. 중기청 주관 IT 사업, ERP 구축
- 2004. 5. 'DRUPA 2004' 참가(REVOTEC 1040S 출품)

## << 소량 다품종 시대인 인쇄 시장의 흐름을 반영한 맞춤형 타발기 제작



▲ YT-SA1700S 반자동 평판타발기

영신의 타발기는 소량 다품종 시대인 인쇄 시장의 흐름을 반영해 맞춤형으로 제작된다. 따라서 작업장의 크기, 물량, 환경, 수요에 별다른 영향을 받지 않고 각 업체가 필요한 타발기를 그대로 공급받을 수 있다. 즉 수요자가 원하는 타발기의 기종을 공급업체인 영신이 그대로 맞춰준다. 발빠른 시장 경제의 근본 원리를 제조업체가 재빠르게 반영하고 있는 것이다. 급지·타발·탈지·배지부로 이어지는 타발기의 핵심 기술은 바로 일괄 공정에 의한 정밀도.

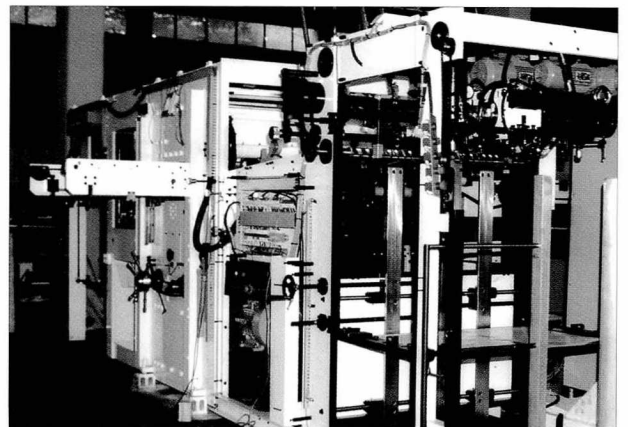
영신의 기술력은 현재 작업장의 규모와 수요·공급 곡선이 맞아떨어지는 교차점에서 설계, 제작, 판매가 이뤄진다. 현재 영신의 주력 기종은 반자동(SA-2500), 자동(YT-1040NCS·REVOTEC 1040S), 골판지 자동(YT-1700SⅡ) 평판타발기 등이다. 전 기종 모두 로타리 방식을 택하지 않고 평판용으로 제작된다. 재단시에 나타날 수 있는 곡선의 정밀도를 극대화한 기종들이다. 대량으로 공급되는 물량보다는 고급·정밀화 제품에 더 많은 무게 중

심을 두고 치밀하게 제작되는 것이다.

따라서 기종 선택의 폭은 제한적이지만 그만큼 확실한 기술력을 제공한다. 이 같은 기술을 바탕으로 출시된 반자동 평판 타발기(SA-2500)는 SA 기종중에서도

용지 규격(2500×1700mm), 타발 치수(2500×1690mm), 타발력(500ton)에서 세계 최대의 기능을 확보하고 있다. 특히 자동 배출장치는 롤러 컨베이어에 의해 연속적인 배출이 가능하고 측·후면에서 완벽한 제품의 적재가 가능하다. 자동 평판타발기(YT-1040NCS)는 타발부에서 배지부로 이어지는 작업과정에서 골판지의 원활한 배급과 속도의 효율성을 높이기 위해 그리퍼(GRIPPER)와 스파이크(SPIKE)가 내장돼 있다.

또한 설치된 터치스크린을 통해 명확하고 간단한 조작으로 사고 발생률을 최소화하고 작업 시간을 단축하는 기종이다. 또한 최근 'DRUPA 2004'에서 정확한 기준선을 바탕으로 한 하리 센서가 장착된 REVOTEC 1040S는 작업자의 편의를 최상으로 끌어 올렸다는 호평으로 이어졌다. 골판지 자동 평판타발기(YT-1700SⅡ)는 강력한 하향 Suction(흡입) 장치에 의한 굵은 골판지의 원활한 공급이 이뤄지는 것을 최대 강점으로 내세우고 있으며 너클 구동 방식을 채택하고 있다. 또한 탈지부의 상틀 고정 장치 부착으로 판 교체가 용이할 뿐만 아니라 지설 제거 장치가 부착돼 있어 완전 탈지가 가능하다.

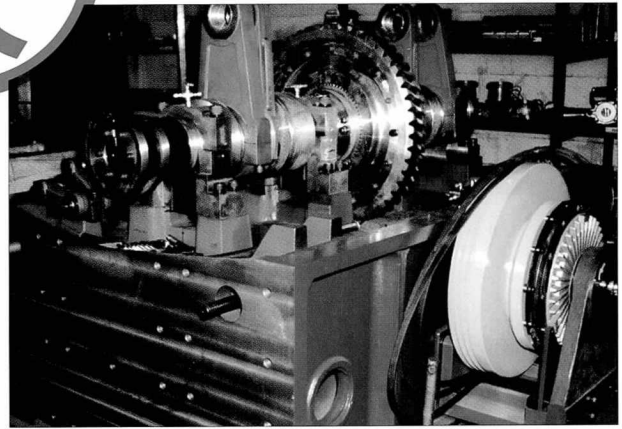




▲ 작업자의 안전을 강조하는 내부 현장  
▼ 드루파2004 전시회 부스



▲ 주1회 실시되는 안전교육  
▼ 평판 타발기의 핵심인 타발부



## << '영신의 세계화' ... 국내외가 인정한 기술력

대구 본사를 방문하면 '영신의 세계화' 라는 문구를 쉽게 접할 수 있다. 평판 타발기가 내수시장에 국한되지 않고 미국, 프랑스 등 전 세계에 수출되고 있는 영신의 또 다른 모습이다. 이와 같은 영신의 의지는 바로 우수한 평판 타발기 제조라는 기술력의 절정판으로 집약된다. 영신은 제조 업체를 운영하는 사람이라면 누구라도 쉽게 흔들릴 수 있는 기업의 이윤 추구보다는 오직 기술력으로 승부를 걸었다. 단기적인 시각을 버리고 장기적인 목표를 일관되게 고수해 온 결과다. 이러한 청사진을 바탕으로 내수 타발기 시장의 독보적인 존재를 이어가고 있는 영신은 현재 세계화의 구축을 통한 선진화 작업에 한창 열을 올리고 있다. 이를 방증이라도 하듯 이미 전 세계 40여개 국에서 '영신'이라는 타발기 상호를 만나는 것은 그리 어려운 일이 아니다.

발자취를 따라가다 보면 영신의 이러한 담금질은 1987년 한국기계전에 출품한 자동 톱슨기(YT-1040)가 장려상을 수상한 후 본격적으로 이뤄졌다. 이듬해 국산 신기술 제품 보호 대상으로 지정된 후 태국 등 동남아에 수출을 시작하게 된 것이다. 이와 같은 대내외적인 활동이 뒷받침된 시기적인 호황과 맞물려 영신은 1991년 한국산업기술진흥협회가 주관한 장영실상을 수상했다. 이 상은 신기술 제품을 개발한 업체에게 수여되는 국내 산업 기술 분야의 최고봉이다.

영신의 기술력은 여기에서 멈추지 않고 1996년, 미국 PROEMEQ사와 공동 기술 합작으로 자동 금박 기계 개발에 성공하고 터키 인쇄포장협회(KASAD GROUP)와 본사 방문 계약을 체결했다. '기술력의 타진'으로 이어지는 해외 시장의 관문을 통과했다는 것을 의미하는 또 하나

# CE마크 획득 통해 유럽시장 문 열어

의 쾌거를 보여준 것이다.

결국 지난 1998년 영신의 기술력은 CE 마크를 획득하며 까다롭기로 유명한 유럽 시장의 문을 열었다. 뿌리가 탄탄한 업체만이 지나갈 수 있는 길을 20년의 기술 개발에 대한 노하우와 집념으로 이뤄낸 것이다.

같은 해 영신은 프랑스 파리에 평판 타발기(SA-1500S)를 선보이며 전 세계인의 뇌리에 '영신'이라는 국내 고유 브랜드를 심는 계기를 마련했다. 즉 '국산 기기의 세계 진출'이라는 가교 역할을 담당하게 된 것이다.

## << 업무분담과 안전확보는 기본

이와 같은 영신의 기술은 철저하게 세분화된 업무 분담을 통해 이뤄진다. 현재 영신의 직원은 대표이사를 포함해 총 45명. 부서는 크게 영업(본사·해외·서울·부산), 생산관리, 총무·경리 파트 등으로 나눠져 있다.

또 이를 세분화해 생산관리부(개발·자재·생산·전기·A/S·시운전·고객지원)가 별도로 조직력을 확보하고 운영되고 있다. 특히 개발과의 과학적인 D/B 시스템을 통한 통계 분석은 실시간으로 각 부서에 그대로 전달되는 의사소통의 매개체 역할을 톡톡히 수행하고 있다.

영신의 유기적인 업무 협조는 곧 고객에게는 만족도의 최고봉으로 이어지고 별도로 운영되는 A/S, 고객지원팀이 병행돼 운영된다. 판매된 제품에 대한 확실한 사후관리와 불편 사항에 대한 접수는 바로 이 같은 유기적인 협조 체제에서 비롯된다. 실시간으로 적용되는 피드백 시스템이 그대로 고객에게 돌아가는 것이다.

이경택 상무이사는 업무 분담과 관련해 "기종에 대한 생산성을 높이는 것도 중요하지만 고객에게서 신뢰를 잃어버리는 것 만큼 손해 보는 일도 없다"라며 "업무를 세분화한다는 것은 그만큼 고객에게 우리의 기술력을 안정적으로 공급한다는 것을 의미한다"고 강조했다. 아울러 "세분화된 업무는 각 개개인의 업무 영역을 확보해준과 동시에 1인 다역을 소화할 수 있는 능력을 배가시킬 수 있다"고 덧붙였다. 또한 기술 개발과 더불어 영신이 추구하고 있는 가장 중요한 과정이자 목표는 작업자의 안전이다.

이를 위해 영신은 세부 안전 규칙을 자사 규정으로 정해놓고 주 1회 안전 교육을 실시하고 있다. 특히 작업 외 시간에 대해서는 철저하게 휴식 시간을 공유해 나가는 것을 기본으로 하고 있다. 공장 내 작업장은 바로 이와 같은 하나의 목표를 통해 운영된다.

잠깐 - 이태호 사장

## 기술력향상 통해 타발기업계 선도할 것

"단순한 이익 창출에 의한 재산성 확보보다는 장기적인 안목을 통한 기술력 향상에 더욱 주력할 방침입니다."

이태호(64) 사장의 말이다. 영신은 현재 급지에서 배지로 이어지는 타발기의 설계, 제조, 판매, 사후관리에 이르기까지 전 분야를 넘나드는 타발기 업계의 팔방미인으로 통한다.

올 매출 200억을 목표로 성장하고 있는 영신은 1999년 우수 제조기업 평가에서 대통령상을 수상하며 타발기 시장의 견인차 역할을 하기도 했다.

이 사장은 영신이 걸어온 타발기 기술 개발에 대해 "25년 동안 한 기술 분야를 이어온다는 것이 결코 쉬운 일은 아니었다"라며 "하지만 전문성을 보유한 기업만이 살아남을 수 있다는 확실한 의지가 있었다"고 밝혔다. 아울러 "영신이 개발한 기술 노하우를 바탕으로 국내 타발기 제조업체들이 세계 시장으로 뻗어 나가는데 조그만 발판이 됐으면 한다"고 덧붙였다.

이 사장의 고향은 경북 고령. 17세에 수동 톱슨기 제조업체였던 일흥인쇄소에 입사, 인쇄기기와외의 인연을 맺은 후 오늘까지 외길을 걸어오고 있다.

(잠홍일 기자)