



◀ 무선철기 시스템의 생명은 핀맞춤 등 완벽한 정밀도가 관건이다.
 ▼ 박행주 회장이 주물 제작공정을 꼼꼼히 점검하고 있다.

0.1mm 오차도 허용치 않는 정밀도로 제본기기 개발 선도

제본 부문은 정합·폴질·재단·표지 씌우기 등의 과정을 거쳐 최종 인쇄물을 생산하는 단계다. 이에 따른 정밀한 작업 공정은 선택이 아닌 필수다. 기기뿐만 아니라 숙련된 작업자의 수많은 손길을 필요로 한다. 1980년대 초반을 기점으로 일일이 손으로 작업해야만 했던 제본 기기의 기술적인 변화도 급격한 상승 곡선을 그렸다.

무선철 시스템이 점차적으로 도입되면서 자동화 공정으로 이어졌기 때문이다. 작업자의 입장에서는 안정성이, 고객의 입장에서는 생산성이 점차 강조됐다. 자동화 제작 시스템을 구비하고 있지 않은 업체는 수주 경쟁에서 뒤떨어질 만큼 호환·핀 맞춤이 제본 공정의 생명력과 기업의 재산성을 좌우하는 결정적인 변수로 떠오른 지 오래됐다. 이렇게 진행되는 제본 부문에서 무선 시스템을 기반으로 한 온라인 자동 공정화 시스템을 기술력의 원천으로 내세운 업체가 있다. 무선철 제본기 전문 제작 공급 업체인 영광정공(대표 박문주)이다.

정밀도를 바탕으로

1978년 미싱 작업에 투입되는 간단한 주물 제작을 시작으로 제본 업계에 뛰어든 이 업체는 이듬해인 1979년 1월, 영광정밀

이라는 상호로 사업을 개시한다.

동년 11월에는 무선철기에 대한 내수 시장의 흐름을 파악하고 국내 업체에 1호기를 납품하게 된다. 당시만 해도 독일 등 선진 외국의 제품이 전부라고 믿고 있던 국내 소비자들에게 순수한 국내 기술로 만든 제본기가 있음을 알리게 된 것이다.

1980년대 초반 제본기의 국산화라는 명제를 바탕으로 끊임없이 내수 시장의 문을 두드린 이 업체는 당시 영국의 쉘비 등 선진 제본 기계 업체와의 경쟁에서 뒤처지지 않기 위해 틈새시장의 진입로에 대한 이정표를 세우게 된다. 순수한 국산 기종의 기술력 증진은 곧 세계 시장을 꿰뚫고 있어야 한다는 원초적인 물음에 직면하게 된 것이다. 이 물음에 대한 해답은 박문주 사장의 경험이 뒷받침됐다. 그는 1970년대 후반 국내 모 제약회사의 청심환 제조 기계를 제작한 노하우를 바탕으로 무선철기를 생산하게 된다. 단지 1호기를 국내에 납품했다는 것은 액면 상으로 드러나는 수치일 뿐 장기적으로 봤을 때는 아직 멀었다는 그의 뜻심이 결정적인 계기가 됐다. 답은 간단했다. 외산 기종에 맞서기 위해서는 0.1mm의 오차도 허용치 않는 정밀도가 관건이라는 것.

청심환의 양에 따라 0.02mg에도 민감하게 반응했던 소비자들



최근 300여명 규모의 공장으로 확장 이전한 영광정공 전경

에 대한 그의 지론과 손길이 제본기 제작에 응용된 것이다. 이를 위해 그는 정확한 핀 맞춤을 위해 수많은 시행착오를 거치며 무선철 제본기의 완벽한 공정에 몰두하게 된다. 1983년, 자동 접지기가 국내에 점진적으로 자리를 굳히기 시작하면서 소비자들의 인식이 변화되기 시작했다. 단지 기계를 구입하는 것만이 능사가 아니라는 시대 요구도 이 같은 변화에 무게를 실어 줬다. “국산이 뭐 별 거 있겠느냐. 잠시 지켜보고 구입하자”는 반응이 점차 “영광정공이 만들었으니 정확도는 틀림없을 거야”로 점차 전환됐다.

수출은 중소기업의 힘

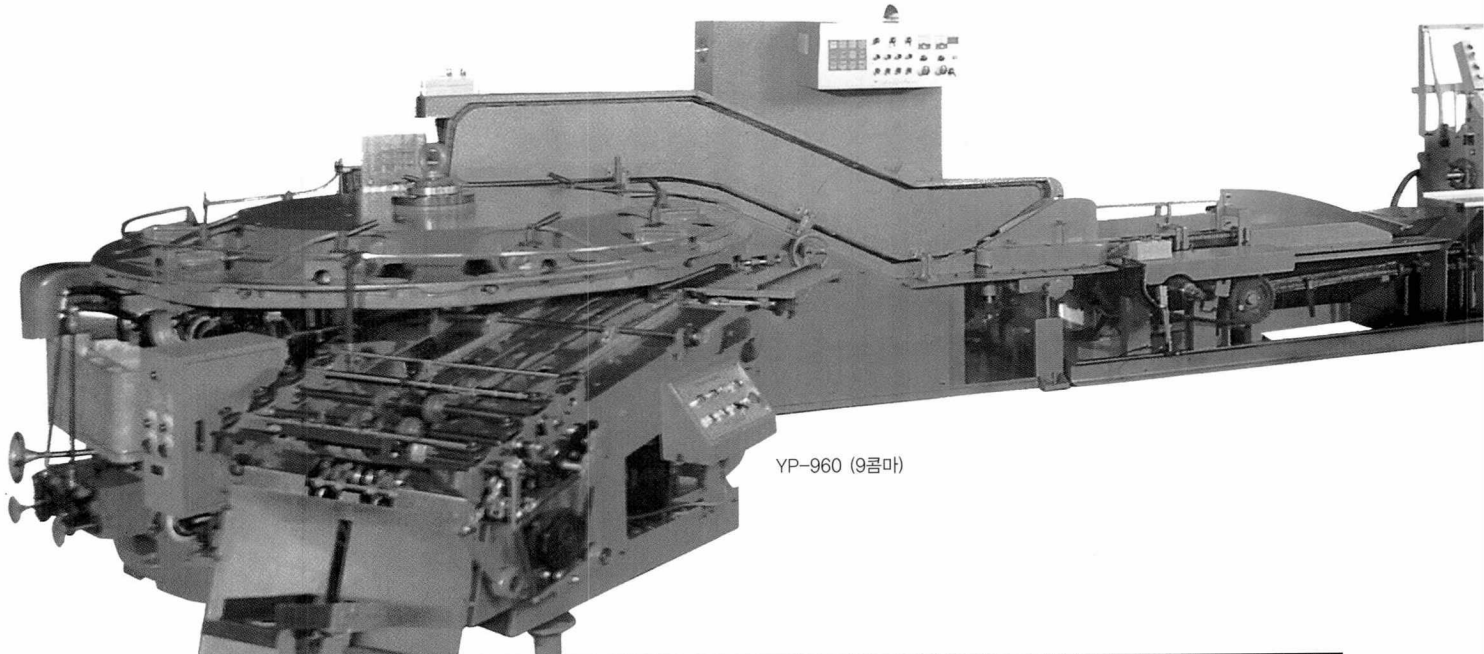
국내 소비자들의 인식이 변하며 연간 20대의 기종을 판매할 만큼 사세가 확장되자 이 업체는 시야를 해외로 돌리기 시작했다. 국내에서 검증된 기술력을 세계 시장에 선보이기로 한 것이다. 그러나 수출 장벽은 의외로 힘들었다. 외산 기종들이 탄탄한 기술력을 앞세워 제본 시장의 문을 열어 주지 않았기 때문이다. 1984년, 이 업체는 국내 모 제지 업체를 통해 말레이시아에 제본기를 수출하게 된다. “일단 한번 써 볼까”라는 반응보다는 해외로 진출한 국내 제지 업체들의 입소문이 든든한 도우미 역할을 했다. 다른 나라에 수출 물꼬를 트긴 했지만 문제는 연결성이었다. 단기적으로 제본기 하나만을 해외 시장에 선을 보인 것이 아니었기 때문이다. 박 사장은 해외로 진출하지 않고서는 국내에만 국한된 시장은 한계가 있다고 판단했다. 이를 위해 이 업체는 동남아 기자재 전시회에 끊임없이 출품한다. 시험 제작에 대한 문의가 들어오면 전 직원들이 밤잠을 설치 가며 정밀성과 생산성에 대한 설명을 아끼지 않았다. 동남아 어느 지역에서 수주가 들어 와도 끝까지 책임감을 갖고 납품했다. 한번 잃어버린 고객은 나라 전체의 신용도를 깎을 수 있다는 이유에서였다. 1년이 지난 1985년, 동남아 주요 수요처들의 판로를 끊임없이 개척해

오던 이 업체는 싱가포르에 납품하기 시작하며 본격적인 수출 업체로의 변모를 꾀하게 된다. 수천만원에서 1억을 호가하는 제본기기의 구입에 망설이던 해외 바이어들도 정밀도가 배가된 부품 라인에 매력을 느끼며 상품성에 많은 관심을 보이게 된다. 공들인 성과가 드디어 빛을 발하기 시작한 것이다. 1988년, 서울 올림픽을 기점으로 국가 신용도가 한 단계 업그레이드 된 것도 판로 확보에 날개를 달아주기 시작했다. ‘코리아’라는 국가에서 생산되는 제본기에 대한 바이어들의 문의가 쇄도하기 시작했다. 그 중에서도 대만에서 열린 타이페이 전시회가 기폭제 역할을 했다. 구전 홍보에 의해 자연스러운 마케팅이 해외에서 자리 잡은 계기가 된 것이다.

대만 시장을 기점으로

가시적인 성과가 나타나기 시작했다. 대만의 제본기기 도입 업체에서 지속적인 주문을 시작한 것. 1달 평균 2대 이상을 납품하게 되면서 경영상에도 많은 변화가 나타나기 시작했다. 품질 향상에 전념할 수 있게 된 것이다. 안정적인 내수 시장을 바탕으로 해외 시장에서 영광정공의 브랜드를 알리기 시작하자 각 공정에 투입되는 냉각장치 등 주요 부품의 질적인 면도 점차 보강되기 시작했다. 현금이 확보되자 그만큼 여유가 생겨 고객들의 사소한 A/S 요구에도 철저히 부응했다. 얻은 이익은 고객들에게 다시 환원해야 한다는 박 사장의 확고한 신념이 있었기 때문이다.

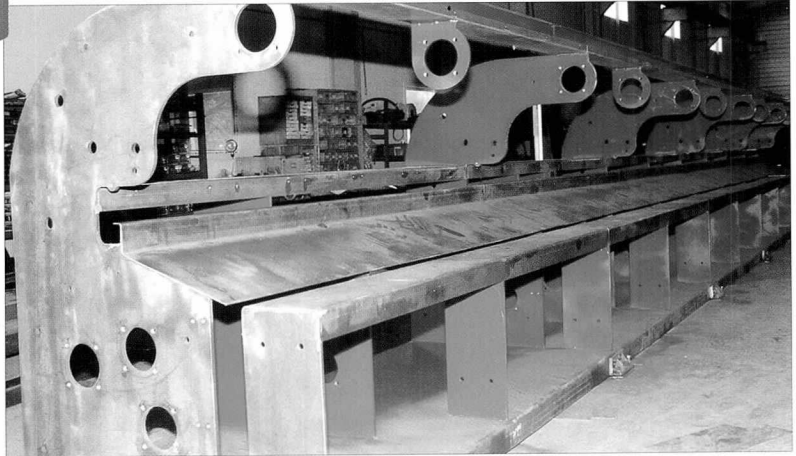
그러나 순풍에 돛단 듯 순항만을 이어온 것은 아니었다. 중국이 대만과 단교를 선언하자 자연스럽게 중국과 밀접한 관계에 있었던 국내 정치 여건도 여론의 힘에 밀려 악화되기 시작했다. 이를 이유로 대만에서 주 고객으로 있던 제본기 수요처들이 차츰 외면하기 시작했다. 물론 국내 제조업체들 대부분이 이 같은 정치적인 악재를 경험해야 했다. 이를 극복하기 위해 박 사장은



YP-960 (9폼마)



▲ 2001년 책의날 기념식에서 박행주 회장이 출판유공자상을 수상하고 있는 모습
▶ 조립단계 이전의 무선철기



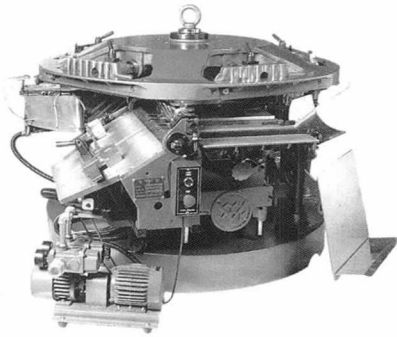
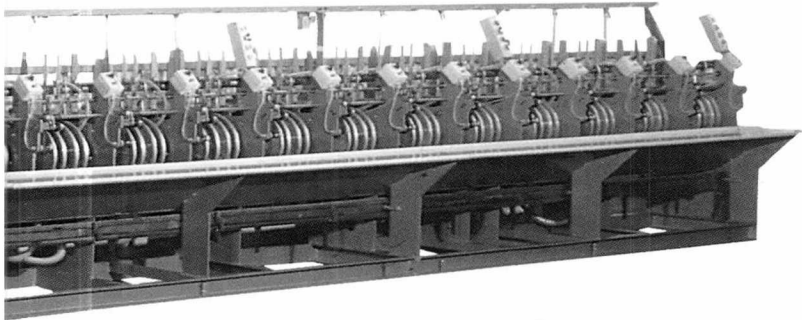
바이어와의 긴밀한 접촉만이 판로를 유지하는 지름길이라고 믿고 일대일 마케팅을 통해 난국을 헤쳐 나가게 된다. 즉 한 대를 팔더라도 조금 더 정밀한 기계를 생산해 보급한다는데 초점을 맞춰 불특정 다수가 아닌 소수 고객의 입맛에 맞는 기종 생산으로 체계를 변화하기에 이른다.

이런 이유 때문인지 당시 수많은 국내 제조업체들이 대만 수출에 애를 먹었지만 영광정공은 판로를 잃지 않고 사업을 운영했다고 한다. 기계를 알아주는 사람은 기계의 성능을 보고 판단하는 것이지 정치적인 입장에서 보지 않는다는 자신감이 있었기 때문이다. 이 고비를 넘기고 나니 인도네시아에서 주문이 들어왔다. 자신감을 잃지 않고 끝까지 소신을 지켰기 때문이다. 1997년, 해외 시장이 점차 안정적인 궤도에 진입했다고 판단할 무렵 이번에는 국가 전체를 혼란에 빠뜨렸던 IMF 외환 위기가 찾아오게 된다. 수출은 하면 할수록 그 적자 폭이 늘어났다. 현금 결제는 줄어들고 각종 어음이 휴지 조각으로 돌아오는 사례도 빈번했다. 이런 악재에도 불구하고 원통형 무선 철기에 대한 개발을 꺾을 수는 없었다. 제조업은 끊임없는 신제품 출시가 생명이기

때문이다.

위기를 기회로 삼아

고객들이 점차 줄어드니 현금 확보가 어려워졌다. 그러나 급하게 서두르지 않았다. 현금이 원활하게 돌지 않는다고 무리한 운영을 하게 되면 일차적으로 기기 제작 과정이 영향을 받을 수 있었기 때문이다. 결국에는 지금까지 영광정공의 제본기를 믿고 따라준 고객들을 실망시키는 결과로 이어질 수 있다는 이유가 크게 작용했다. 돌파구를 위한 방법은 하나. 전 직원이 건축 재정에 돌입할 수밖에 없었다. 부품 하나를 구입해도 재차 고르고 아끼고 재활용하는 일이 습관처럼 굳어졌다. 이에 대해 박 사장은 “그 시기를 생각하면 참 어려웠지만 기업을 운영하는데 있어서 불필요한 지출을 줄일 수 있었다”며 “오히려 위기를 발판으로 삼아 영광정공의 운영 체계를 확고히 수립한 것 같다”라고 말했다. 현재 영광정공에서 제조하는 온라인 무선철기 압축장치 등에 투입되는 부품은 최상급의 품질을 자랑한다. 소모품이지만 고객들이 사용하고 난 뒤의 반응을 철저히 D/B화 한 후가



무선철제본기 SY5-

격대비 최상의 품질을 갖춘 부품만을 선별해 특별히 주물 제작한다.

이 때문인지 영광정공의 제본기를 구입한 업체들의 불만은 드물다고 한다. 거의 반영구적으로 사용할 수 있을 뿐만 아니라 소모품이 투입되는 시점도 교체 시기를 훨씬 넘겨 마모율이 발생한다. 하나의 제품을 판매해도 만든 사람이 사용한다는 생각으로 제조한다. 자세히 들여다보면 이 같은 영광정공의 힘은 연마실에서 나온다. 한 여름에는 15℃, 겨울에는 20℃를 유지해 철저한 부품 관리를 하는 연마실 덕분에 각 제조 공정에 사용되는 주물의 강도는 타의 추종을 자랑하는 수명을 자랑한다. 또 공장 내부에 마련된 설계실은 제조 공정에서 발생하는 수많은 시행착오를 실시간으로 점검, 똑같은 오류가 재발하지 않도록 만전을 기하고 있다. 보통 일반적인 수명이 15년인 제본기가 20년이 넘도록 성능과 기능면에서 전혀 뒤떨어지지 않는 이유는 내부적으로 탄탄한 밑거름이 자양분으로 작용했기 때문이다.

제본 부문의 토털화 선언

지난 2001년 책의 날 기념식에서 일반 제조업체로서는 유일하게 우수 업체로 선정된 영광정공의 연혁을 거슬러 올라가 보면 제본 부문의 토털화를 위한 행보를 읽을 수 있다. 밑바탕이 견고하지 않은 업체의 기술력에 의해 빛을 본 제품은 사상누각에 빠질 수밖에 없다는 것. 외주에 의한 부품 조달에 의하지 않고 직접 가공한 부품을 통해 완제품을 완성한다는 밑바탕 경영이 숨어 있다. '영광정공이 만든 기계는 영광정공이 책임진다'라는 운영 철학이 발차퀴와 함께 이어져 온 것이다.

또 이 업체는 단계별로 진행된 작업 공정 노하우와 수출, 개발 시점이 어떤 한 축을 기준으로 급상승 하지 않고 완만한 곡선을 유지하고 있다. 창립 당시 출발한 영광정밀(1979년)이라는 상호

는 영광기계공업(1987년), 영광기계(1994년), 영광정공(1998년) 등의 계보로 이어진다. 무선 철기 제작을 세분화해 풀칠기, 정합기, 자동접지기 등 제본 부문에서 쌓은 노하우가 업체 상호의 변경에 맞게 그대로 적용되고 있다. 현재 생산하고 있는 기종들만을 보더라도 제본 기기의 백화점이라고 불릴 만큼 다양성을 자랑하고 있다. YSGA8-40 온라인무선철시스템을 비롯해 전자동표지날개 자동접지기인 YRMBO-56, YP-100 단꼭지 무선철기 등 다양한 기기들이 선보이고 있다. 이렇게 토털화를 선언하며 전 제본 공정을 꿰뚫고 있는 이유 때문인지 삼면 재단기 등 한 작업 단계의 기기를 구입하는 소비자들은 또 다시 구입 문의를 해 온다고 한다. 소모되는 전압 등 어떠한 작업 공간에서도 완벽한 호환성과 지원을 자랑하고 있기 때문이다. 최첨단 기술력을 선보이고 있는 YP-960(9콤파) 고속 자동(무선, 정합) 온라인 시스템은 단계별 공정의 최고봉을 유지하고 있다. 작업자의 신체 조건에 맞는 공간 확보와 손실률의 절감이 영광정밀에서부터 탄탄히 쌓아온 부품 조립 기술과 함께 배어 있는 것이다.

제본은 영광정공의 '영광'

영광정공이라는 회사명은 박 사장의 고향인 전라남도 영광에서 따왔다고 한다. 올해로 창립 26주년을 맞은 영광정공은 최근 사업장을 김포시 대곶면 쇠암리로 이전하고 재도약을 위한 발판을 마련했다. 완벽한 무선 온라인 시스템을 구축한 기기들의 양·질적인 상승을 도모하기 위해서다.

그러나 300여평이 넘는 공장 부지와 확장 공사를 통해 외형적인 모습은 팽창했지만 창립 당시 이어져 왔던 내면적인 경영 철학은 변치 않았다. 바로 제품 개발이나 수익, 판로 확장 등 하나의 기업이 기본적으로 영위하기 위한 조건들의 중심에는 고객이 있다는 것. 그리고 고객에 대한 철저한 믿음을 지켜나가는 것.

이 운영 철학을 바탕으로 이 업체는 설계실을 따로 구비해 운영하고 있다. 설계가 부실하면 주물 라인이 부실해 지고 이는 결국 완제품 조립의 난항으로 이어진다는 것. 또 연구개발비에 투입될 재원이 다른 쪽으로 유입되면 서비스 부문이 상대적으로 취약해져 고객들의 믿음에도 영향을 미친다는 것.

이에 대해 박 사장은 "기술자는 제품 개발에만 전념할 수 있어야 한다"며 "인쇄물의 최종 단계를 맡고 있는 제본 부문의 기기를 생산하는 것만으로도 큰 영광으로 생각한다"고 말했다. 그가 강조하는 운영 철학은 간단하다. 기본만 지켜 나간다는 것. 올 상반기 사업장을 확정, 이전했지만 그 혼란 고사나 이전 행사를 하지 않은 이유는 바로 그 비용이면 기기 제작 개발 비용에 더 투자할 수 있기 때문이다.

박 사장은 향후 계획에 대해 "온라인 시스템이 어떠한 도입 업체에서도 완벽한 적응이 이뤄질 수 있도록 만전을 다 할 계획"이라며 "지금까지 쌓아온 노하우가 탄탄한 기술력의 원천으로 나타날 수 있게 연구 개발에 주력할 것이다"고 말했다.

〈장흥일 기자〉