

성진기계

추림기 · 접지물압축기 등 전문생산 인쇄후가공 기술 향상 일조

인쇄 · 제책 현장에서 결코 빠질 수 없는 기계가 있다. 바로 작업 시 투입되는 종이들을 자동으로 간추려 시간 및 비용을 절감시켜 주는 추림기다. 작업 공간이 세밀하게 고려돼야 하는 고급 장비다. 특히 소량 다품종 시대를 대변하고 있는 인쇄 · 출판 시장에서 결코 없어서는 안된다. 바로 이러한 추림기를 주력 기종으로 내세우며 접지물 압축기와 높이 조정 테이블(리프트)을 전문적으로 생산하는 업체가 있다.

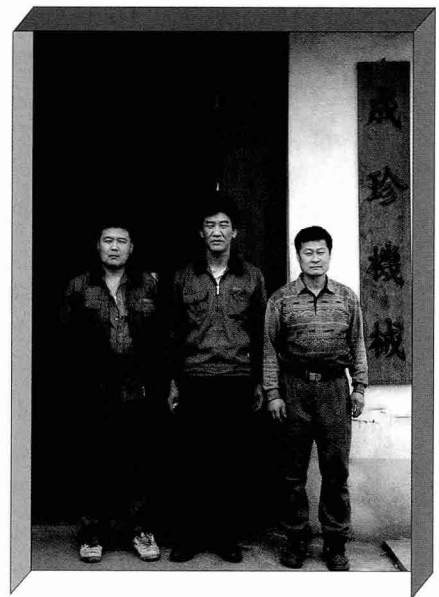
전지 추림기 전문제작 공급업체인 성진기계(대표 이호진)다. '생산 현장은 또 하나의 공동체'라는 모토를 내걸고 간단한 주물제작을 비롯해 설계, 조립까지 일련의 단계를 직접 소화하고 있는 이 업체를 조명했다.

추림기 시장을 개척

지난 1981년 현재의 일산 장항동에 등지를 튼 이 업체는 중고 제본기 3대를 가지고 사업을 시작한다. 당시만 해도 순수한 국산 기술로 제작된 인쇄기기는 손에 꼽을 정도로 열악했던 상황. 특수 진공모터 등의 부품은 거의 수입에 의존하던 시기였다. 이 시기에 이 업체는 황무지와 같았

던 인쇄 · 출판 시장에 성진기계라는 브랜드를 선보이기 시작한다. 물론 미쓰비시 등 외산 기종들이 국내에 깊이 뿌리를 내리며 국내 소비자들의 입맛에 맞는 기종들을 공급하고 있던 시기라 시장 진입이 더욱 어려웠다고 한다. 하지만 중철 · 양장 · 제본업체를 주 타깃으로 삼고 끊임없이 국내 시장의 문을 두드렸다. 물론 동업종들이 밀집해 있어야만 시너지 효과를 누릴 수 있는 점을 감안한다면 진입뿐만 아니라 안정적인 정착도 불확실했다. 하지만 이 업체는 이러한 구조적인 이중고를 극복하고 끊임없는 기술 개발에 매진하며 제본기를 제작해 온 기술 노하우를 바탕으로 추림기를 비롯한 기계 제작에 주력하게 된다.

이 배경에는 이호진 사장의 경영철학이 한몫했다. 황무지는 개척할수록 매력이 있다는 것. 다른 사람이 가보지 못한 길을 가는 것은 짜릿한 성취욕을 느낄 수 있다는 것. 인쇄 · 출판 시장은 3D(Difficult, Dirty, Dangerous) 업종이 아니라는 것. 이러한 뚝심이 순수한 국산 기술로 제작된 추림기 전문 제작업체로 출발하게 된 계기가 됐다. 특히 1980년대 중반, 서울을 비롯한 수도권 지역의 상업 인쇄물 70%가

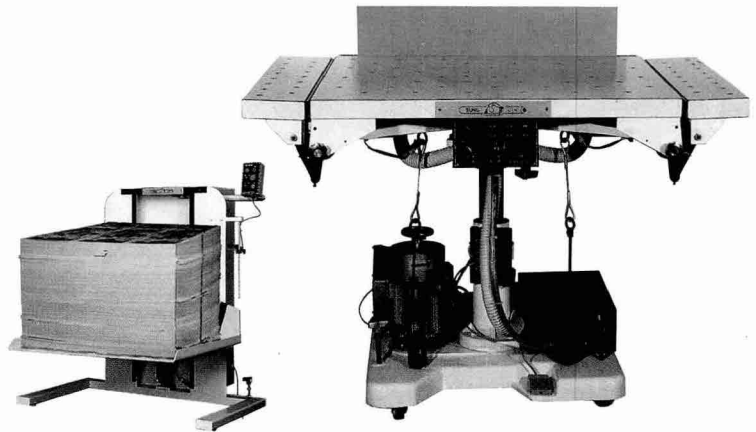


을지로 등지에서 쏟아져 나오는 과포화 상황임을 감안, 마케팅 전략을 일산 등 경기도 권역으로 확장시켜 나가는 방법을 통해 사세를 확장시켜 나간다.

전략은 적중했다. 외산 기종들에 대한 사후관리가 그리 탐탁치 못했던 국내 소비자들의 시선을 돌릴 수 있는 분위기에 편승한 것. 한 기종의 도입 시 막대한 예산이 소요되는 인쇄기 구입 업체들에게 사후관리는 작업 속도와 대량 물량의 산출



전지 추림기 전문제작 공급업체인 성진기계는 '생산 현장은 또 하나의 공동체' 라는 모토를 내걸고 간단한 주물제작을 비롯해 설계, 조립까지 일련의 단계를 직접 소화하고 있다.



이라는 눈에 보이는 결과보다 더 중요했기 때문이다. 바로 시기적절한 A/S가 뒤따라주지 않으면 마케팅 전략에도 크나큰 차질을 빚을 수밖에 없다는 시장경제의 논리를 구매자들이 스스로 깨닫기 시작한 것이다. 물론 이 같은 결과는 중고 제본기를 통해 끊임없이 연구하고 선진국의 기술 노하우를 소화하고자 노력했던 이 사장의 노력이 없이는 불가능했다.

그는 '기계는 한번 팔면 끝'이라는 사고방식을 철저히 지양하고 발 빠르게 변모하고 있던 1980년대 후반의 시장 흐름을 정확하게 파악하고 있었다. 1992년, 이 업체의 진가는 KIPES(국제인쇄산업전)에 추림기를 출품하면서 나타났다. 지금까지 믿고 거래를 했던 업체들이 또 다른 고객들을 불러들이는 가교 역할을 해 준 것. 제본기를 바탕으로 추림기, 합마기, 안전기 등 수많은 부품들을 개발하면서 고객들의 입장에서 시장을 파악하고 기술력을 끊임 없이 향상시켰기에 가능했다.

작업 · 소비자의 동시 만족

하지만 전시회에 추림기를 출품하면서 달콤한 꿀만 얻은 것은 아니었다고 한다. 바로 작업자의 작업 환경에 따라 다르게

나타나는 전력 지원 등의 상황 변수 및 작업 시 고려되는 종이의 질과 투입량 등 해결해야 할 과제가 산재해 있었던 것. 사업을 시작하면서부터 전시회에 출품하기까지 기계 도입 업체들의 본질적인 애로 사항을 피부로 느끼게 된 것이다. 바로 작업장 환경과 설치, 작업 과정들이 개발자가 생각했던 것과 꽤 많은 차이를 보였던 것이다.

이를 위해 이 업체는 1994년과 1996년, 격년제로 실시되는 KIPES 전시회에 연이어 출품한다. 단지 브랜드를 알리며 시장을 개척하는 단계를 뛰어 넘어 국내 인쇄 · 출판 시장의 면밀한 작업 환경을 D/B화하기 시작한다. 개발자가 정직한 기계를 공급하고 고객이 만족하면 이로 인해 산출되는 작업물은 곧 최종 소비자의 만족도를 최대한 끌어낼 수 있다는 피드백 시스템을 정확하게 꿰뚫고 있었기 때문이다. 이러한 이유로 이 업체가 출시하고 있는 기종들은 각 작업장마다 어떠한 전력을 사용하고 있어도 간단한 변환 장치를 통해 작업 환경에 맞게 전환할 수 있다. 또 경사각도와 눈금 조절 등의 수많은 작업 변수에도 탄력적으로 적용이 가능한 선진 국형 모델을 보유하게 됐다. 이는 단기적

인 이윤 창출에만 급급하지 않았던 이 사장의 경영 철학이 녹아 있었기 때문이었다. 이 사장은 이에 대해 "개발자의 입장에서 탄생한 기종들은 소비자들이 진정으로 원하는 기술을 깨닫는데 많은 시행착오를 겪을 수밖에 없다"며 "내 자신이 일반 소비자라는 생각으로 작업을 하게 되면 이 같은 과정을 줄일 수 있다"고 강조했다.

그는 우수한 제품이 탄생하기 위해서는 을지로, 구로, 일산 등 인쇄기 밀집 지역에 투입되는 기종들의 최대 취약점을 재빠르게 파악하고 이에 대한 대비책을 내놓는 것이라고 전한다. 개발자가 곧 소비자라는 생각만 있다면 쉽게 해결된다는 그의 철학이 스며 있는 대목이다.

이 때문인지 현재 주력으로 공급하고 있는 기종 중의 하나인 접지물 압축기는 중량(400kg), 소비 전력(0.75kw), 전원(삼상 220V), 최대 작업폭(700mm) 등의 사양을 갖추며 어떠한 접지기의 물량에도 완벽한 적용이 이뤄질 수 있도록 설계돼 있다. 한마디로 맞춤형이다. 발품을 아끼지 않고 수많은 작업장을 돌아다니며 작업자가 어떠한 환경에서 일을 진행하는 지에 대한 배려가 숨겨진 제품이다.

직원은 곧 가족

이처럼 소비자들에게 꼭 맞는 기계들을 출시하는 것을 모토로 사업을 영위하고 있는 이 업체에는 남다른 점이 있다. 바로 직원은 곧 가족이라는 믿음. 노동부 등 관공서에서나 쓰일 법한 이 문구를 단순히 받아들이는 데에 국한되지 않고 직접 현장에서 활용하고 있다. 오전 9시에 정시 출근해 근무하면서 잔업 등 야근이 없다. 납품 기일도 중요하지만 직원들의 피로가 누적돼 일이 진행되면 내부 조직이 약해지고 이로 인해 튼튼하고 정밀한 기종들이 출시될 수 없다는 이 사장의 경영 철학 때문이다. 물론 사업주의 입장에서 본다면 채산성 확보가 우선이지만 그에게 있어 채산성은 가족 같은 직원들의 건강과 안전이다. 이 사장은 “직원이 없으면 성진기계라는 기업은 존재하지 않을 것”이라며 “기업이 하나의 목적을 향해 나아간다는 것은 공동체이기 때문에 가능하다”고 표명했다. 또 “나 또한 사업주가 아닌

직원들과 함께 하는 가족일 뿐이다”고 덧붙였다. 이러한 분위기 때문에 이 업체의 의사소통은 단순히 직원과 대표 사이의 상명하복식 전달체계가 아니다.

의사전달은 시와 장소를 가리지 않는다. 자연스러운 대화가 이뤄지기 위해서는 인위적인 시간을 정하면 딱딱해질 수밖에 없다는 이 사장의 지론 때문이다.

이로 인해 업무 진행 상태를 따로 보고하거나 시간을 책정해 작업량을 점검하는 시간이 없다. 그렇다보니 불필요한 보고 서류가 자취를 감췄다. 덕분에 직원들은 작업에만 더더욱 열중할 수 있는 시간을 갖게 됐다고 한다.

매 시간 직원들과 의견을 공유하고 세금 계산서 등의 경리 업무부터 수주물 확보에 대한 마케팅 전략까지 전 직원이 전반적인 업무를 소유하고 있다. 하지만 무엇보다도 이 사장이 강조하는 것이 있다. 바로 작업장의 안전이다. 직원은 또 하나의 가족이기에 예고 없이 찾아올 수 있는 안

전사고에 대해 항상 주의를 기울이고 볼트 등의 부품 하나라도 관리와 취급에 소홀함이 없도록 전달하고 있다고 한다. 물론 관리에 대한 취급·사용자는 사장을 비롯한 전 직원이다.

고품질은 탄탄한 내실화에서

이렇게 내·외곽을 단단하게 연결하다 보니 주물 확인에서부터 조립까지의 생산라인이 눈에 띄게 향상됐다. 전 직원에 의한 ‘확인 또 확인’은 이제 선택이 아닌 필수라고 여겨질 정도로 자연스러운 하루 일과로 이어졌다. 또 사업장 당 최대 3천 만원이 지원되는 클린 사업장을 표방하는 업체들이 주 고객으로 확보되기 시작하면서 대외적으로 나타나는 디자인에도 많은 변화가 생겨 작고 깔끔한 기계들의 출시가 이뤄졌다. 단지 외형적으로 보여지는 투박한 기종들이 아니라 첨단화 시대에 고객들의 눈길을 사로잡을 수 있는 외부적인 부분들까지 강화되고 있는 것이다. 이는 정부의 시책과 고객의 제품 선호도, 경쟁력이 확보된 선진국형 모델 출시 등 3박자가 절묘하게 맞물린 결과였다. 치밀한 계산법이 적용되는 기종인 만큼 한치의 오차도 허용되지 않는 기술력 확보는 기본이다.

이렇게 사업을 운영하는데 있어 원활한 움직임이 보이자 경비 등 소요되는 기타 자금도 한결 여유있는 운용이 가능해졌다. 빚을 내서 무리하게 사업을 운영할 필요도 없었다. 나사 등의 부품들을 꼼꼼히 관리하고 소모 기한이 지나지 않은 풀리는 충분한 휴식기를 통해 쉽게 낭비할 수 있는 부분들을 원천적으로 봉쇄했다. ‘가랑비에 옷 젖는 줄 모른다’라는 문구를 철저하게 사업 운용의 묘미로 활용했다. 이로 인해 절감되는 비용들은 다시 연구 개발비로 환원, 고급 기술이 창출될 수 있는 밑거름이 됐다. 이는 또 자연스럽게 사후관리 시 투입되는 부품 확보로 이어져 값을 주고 구입한 고객이라도 성진기계가 납품하는 추림기를 통하면 여분의 부품을 하나라도 더 지급받을 수 있게 했다.

(장홍일 기자)

한.마.디. | 이호진 사장

고객과의 연결고리는 ‘믿음’



“인쇄 산업이 육성되기 위해서는 추림기를 비롯한 각 인쇄 기종들의 국산화가 먼저 선행돼야 합니다.”

이호진(47) 사장은 제본기부터 추림기 제작까지 다각적인 사업을 영위해 온 노하우에 대해 이렇게 표명했다. 그는 1976년부터 제본기 전문제작 업체인 대창기계에서 엔지니어로 근무하며 5년만인 1981년, 성진기계를 설립했다. 수많은 외산 기종들이 국내 시장의 주도권을 선점하고 있었던 1980년대 초반, ‘진입 장벽의 벽이 높다’라는 당시의 분위기를 극복하며 현재

는 추림기 제작 부문에서 성진기계를 빼놓을 수 없을 정도로 파이를 키웠다. 국산화의 선행 조건에 대해 그는 “기계 단가에 들어가는 거품을 제거하는 것이 가장 큰 과제”라고 전제한 뒤 “현실이 어렵다고 연구 개발을 중단한다면 우리는 울며 겨자먹기 식으로 외산 제품을 계속 쓸 수밖에 없다”고 강조했다. 또 “인쇄업에 근무하는 사람들이 지속적인 연구 개발을 통해 국가의 근간 산업으로 키울 수 있는 장기적인 인목을 키워야 한다”고 덧붙였다. 전남 벌교가 고향인 그는 향후 계획에 대해 “현재 추림기에서 기술력의 정점으로 표현되고 있는 공기 빠기 자동화기기를 제작 중에 있으며 이를 토대로 탄탄한 기술력 확보에 만전을 기할 것”이라고 밝혔다.