

다품종 소량판매 통해 틈새 시장 공략

다양한 고객 니즈 맞춘 경영방식 돋보여



우 상 용
동방플라스틱 대표

포장산업에서 일반적으로 생산기업들은 주문 후 생산을 하여 고객에게 제품을 제공하고 있다. 이런 방침은 주문 후에 대량 생산이 이뤄지기 때문에 개인이나 소량의 제품을 원하는 소비자들에게 공급하기에는 어려움이 있다.

이런 틈새 시장을 노리고 일반적인 경영방식을 탈피, 다품종 소량 판매로 불황을 극복하고 있는 포장업체가 있어 지난 달 찾았다.

동방플라스틱(대표 이상용)은 플라스틱용기 전문 생산업체로 생산 후 주문에 따라 배송해 주는 독특한 방식을 취하고 있다.

제품별 첨단인 대단위 생산공장을 준공함으로써 전국적인 생산망과 영업망을 구축하여 원활한 제품 수급 활성화에 힘쓰고 있는 동방플라스틱은 화장품 및 제약용기 뿐 아니라 PE, PS, 원터치, PET, 스프레이·펌프·샴푸, 스포이드 등 플라스틱과 관련된 용기를 분야별로 다 품종으로 생산하고 있다. 또한 플라스틱전문기업으로서



▲ 경기도 김포시에 위치한 동방플라스틱 생산공장



▲ 서울 방산시장에 위치한 동방플라스틱 전시장

자체기술로 자동약보기(턴 맨)를 개발하는 등 고품질, 신제품 개발 등 고급화와 전문화된 제품 개발에 매진하고 있다.

경기도 김포시 하성면에 위치한 1,100평의 생산공장은 브로우몰딩기 5대, 사출성형기 5대, 전사기 3대 등 총 14대의 관련 생산 기계를 보유하고 있다.

일반적으로 다양한 제품을 생산한 후 공급하고 있는 동방플라스틱으로서는 온·오프라인에서의 제품 판매는 당연할 터.

동방은 서울 방산 시장에 위치한 전시장과 인터넷 온라인으로 고객들에게 제품을 판매하고 있는데 월 전시장 및 홈페이지 방문객수가 5천명에서 1만명 이상으로 전화문의만 해도 1만통 이상이 걸려올 정도로 폭주하고 있다.

용기유통과 관련된 일을 시작으로 지난 93년 생산 제조라인을 확충, 본격적으로 동방을 설립한 이상용 사장은 독특한 경영방식을 추구하게 된 계기에 대해 “다양한 고객의 니즈를 맞추기 위한 경영방침”이라고 말했다.

용기는 수량이 적을수록 구하기 힘든 게 사실. 우 사장은 “소량의 제품을 원하는 고객들이 1천개의 샘플을 위해 1만개를 주문할 필요는 없지 않냐”며 “이러한 고객의 입장을 고려하게 되면서 소량 판매를 생각하게 됐다”고 말했다.

동방은 소량 판매를 기본으로 하고 있지만 의외로 생산은 많이 하고 있다.

“일반적으로 시장에서 좋은 아이템이 있으면 금형을 제작하기에 600평 물류창고에 항상 재고가 꼭 차 있습니다.

DONGBANG

소비자들에게 필요한 제품을 바로 공급하기 위해서는 계속적으로 재고를 쌓아두어 미리 준비를 해두어야 합니다”

동방은 적게는 10개를 구매하는 개인에서부터 백만개의 제품을 주문하는 기업까지 다양한 고객들을 소화하고 있다.

이런 특성상 동방은 IMF

시절 대량 구매보다 소량 구매자가 늘어 오히려 더 바빠지면서 경기 영향을 받지 않아 동종업계에서도 부러움의 대상이 아닐 수 없다.

동방의 또 하나의 장점은 고객 요구가 많은 제품과 다양한 플라스틱용기를 쉽게 접할 수 있다는 점이다.

완제품을 생산하고 있기에 스프레이, 스포이드, 펌프, 안

전용기 등 지속적으로 금형개발에 힘쓰고 있어 고객 만족을 꾀하고 있다.

동방의 34여명의 임직원들은 직접 발로 뛰며 다양한 제품을 필요로 하는 고객들에게 공급하기 위해 영업 전략에 박차를 가하고 있다.

“전 직원이 주인의식을 가지고 솔선수범하여 회사 발전에 크게 기여하고 있습니다.



▲ 동방플라스틱이 보유하고 있는 설비



▲ 동방플라스틱은 다양한 플라스틱용기를 생산하고 있다

다품종 소량판매이다 보니 업무량이 많은 것은 사실이나 직원들이 2배로 잘해주고 있어 항상 고마움을 느끼고 있습니다”

현재 동방은 매년 30~40% 성장률을 보이며 올해 매출 100억대를 목표로 하고 있다.

또한 우상용 사장은 용기 뿐 아니라 포장관련 제품을 총 망라한 대형마트 규모의 포장 전시장을 마련하기 위해 사업 계획을 차근차근 세우고 있다.

“독특한 경영방식으로 인해 성공여부에 대해 의아해

하는 사람들이 많았던 것도 사실이지만 고객의 니즈를 맞추고 보다 생산성 있는 기업으로 성장하기 위해서 항상 남들이 생각하지 못한 방향으로 사업구상을 끊임없이 하고 있습니다”

소량 판매의 장점을 십분 발휘하여 시장을 계속적으로 넓혀 틈새 시장을 공략하겠다는 우 사장은 물류 창고를 더욱 확장하여 제품 개발 투자를 통해 생산 아이템을 늘릴 예정이다.

아직 큰 업체에 비해 부족함이 많다면 겸손함을 보였던

우 사장은 “체고량과 주문량의 비율, 기계설비 및 제품 개발투자 등 하나에서 열까지 많은 신경을 써야 하지만 타 기업과 차별화를 통해 고객에게 만족을 줄 수 있어 보람을 느낀다”고 말했다.

회사를 바쁘게 만들어 오더를 기다리지 않고 능동적으로 찾아나서겠다는 우상용 사장.

그의 무궁무진한 아이디어와 사업 계획을 통해 더욱 발전해 나갈 동방플라스틱의 미래가 벌써부터 기대가 된다. ☐

이한열 기자