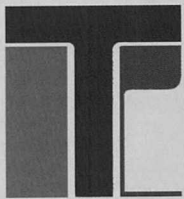


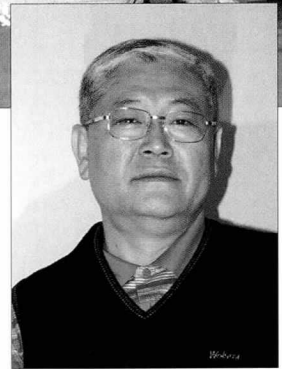
“귀사의 제품에  
품위를  
입혀드립니다”



피인쇄물 위에 얇은 금은박을 금형으로 눌러 가공하는 금박인쇄는 인쇄물의 외관은 물론 상품가치를 높이기 위해 자주 사용되는 기술이다. 20여 년간 금박인쇄기를 비롯하여 자동화 기계를 전문적으로 생산·보급해오고 있는 태창기계공업사는 풍부한 제작 노하우와 철저한 장인정신을 바탕으로 소비자의 입맛에 맞는 저비용 고효율 장비의 개발·보급에 오늘도 여념이 없다.



태창기계 공장 전경 및 송인한 대표



### 인쇄물의 가치 올려주는 금박인쇄

“보기 좋은 떡이 먹기도 좋다”고 했다. 비슷한 값이면 좀 더 예쁘고 화려하게 보이는 물건에 손이 가는 것은 심미적인 요소를 중시하는 인간의 본성 가운데 하나다. 이 말은 오늘날 인쇄 분야에도 그대로 적용된다. 인쇄물이 점차 소량 다품종화 되어가는 추세속에서 생산자들은 소비자의 감성을 읽지 않고서는 차별화를 이루기가 힘들어졌다. 똑같은 내용을 담고 있더라도 보다 예쁘게, 보다 우아하게 인쇄된 제품이 소비자의 선택을 받을 수 있는 확률이 높은 것은 당연지사.

금박인쇄는 바로 이러한 인쇄물의 미적가치와 품위를 향상시켜줄 수 있는 인쇄기법 가운데 하나다. 예전엔 주로 책의 표지 등에 금색 혹은 은색 글자를 넣어 고급스럽게 보이는데 사용되었는데 요즘에는 라벨이나 패키지에 자동가동기를 사용하여 박찍기를 하기도 한다. 평평한 부분에 박이나 잉크 등을 묻히지 않고 눌러서 무늬를 만드는 것도 이 표현 중에 하나다.

금박인쇄를 응용한 사례 가운데 가장 쉽게 금박인쇄의 가치적 효과를 느낄 수 있는 것은 바로 화장품 케이스와 명함이다. 화려한 금·은박 문구로 인쇄된 화장품 케이스는 디자인에 민감한 여심을 유혹하기에 더 없이 제격이다. 명함도 마찬가지.

회사의 이미지나 개인의 사회적 지위를 강조하기 위한 수단으로도 금박인쇄는 효과적이다.

### 식품기계 업체에서 인쇄기계 업체로의 변신

경기도 광주시 태전동에 위치한 태창기계공업사(대표 송인한). 1986년에 설립되어 줄곧 금박인쇄기 제작에 전념해 왔으니 업계에서는 이제 중견기업에 속한다. 그런데 이 회사가 태어나게 된 배경이 조금 흥미롭다. 태창기계공업사의 송인한 사장은 기계제작에 있어 잔뼈가 굵은 인물. 그는 원래 식품기계를 제작했었다. 주로 계피떡기계를 만들어 방앗간에 납품하던 그에게 하루는 누가 찾아왔다. 기계 제작을 의뢰한 것이 아니라 제작을 위한 작업장을 제공해 줄 수 있느냐는 것. 금박인쇄기였다. 사업성이 있다는 판단 아래 송사장은 의뢰인과 의기투합했다.(그 의뢰인이 바로 현재 태창기계의 공장장이라고 한다). 그러나 결과는 실패. 기계자체의 문제가 아니라 시기를 잘못 파악한 것이 원인이었다.

“금박인쇄가 활성화 되어 있지 못한 때여서 판매가 부진했죠. 분야에 대한 경험이 전혀 없이 시작한 것도 문제였습니다” 고생은 고생대로 하고, 재정적인 타격도 컸다. 2번이나 회사를 옮기면서 규모는 계속 줄어들었다.

### 태창금박종합상사의 인수

무엇보다 안정적인 판매 활로 개척이 시급했다. 이에 송 사장은 1986년에 금박인쇄기 제조업체였던 태창금박종합상사와 동업을 맺기에 이른다. 을지로 일대에 매장을 갖고 있다는 것이 가장 큰 매력이었다. 태창기계와 태창금박으로 상호를 분리하고 태창기계는 금박인쇄기를, 태창금박은 필름은 생산해 공동 판매하기 시작했다 “영업에 신경쓸 필요없이 제작에만 전념하면 됐어요. 당연히 기계 품질은 더욱 좋아지고 잘 팔려나갔죠”

상무로 재직하던 1996년. 송 사장은 회사를 모두

인수했다. 공교롭게도 인수시점이 IMF 한파가 막 몰아치던 시기였지만 오히려 더없는 호재로 작용했다.

“인건비 부담을 줄이려고 노동절약형 기계를 도입하는 곳이 부쩍 늘기 시작했어요. 남들은 일감이 없어 발을 동동 구르던 때에 우리는 쉬지 않고 일했습니다”

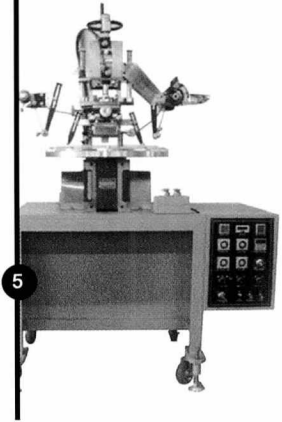
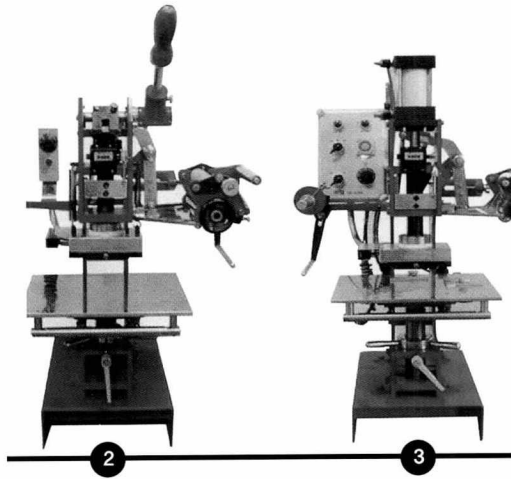
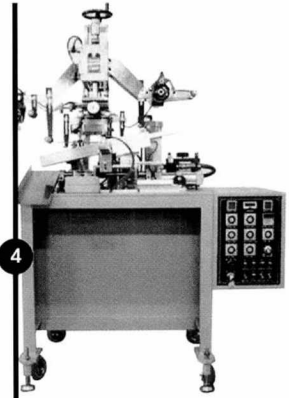
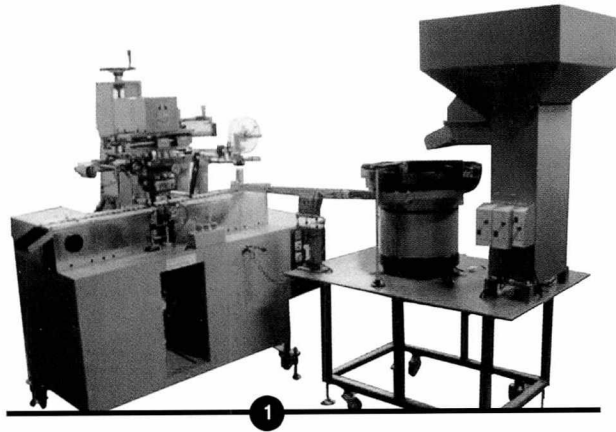
### 해외에서 인정받는 금박인쇄기의 명품

태창기계공업사는 현재 금박인쇄기(수동)을 비롯해 평면금박기계, 바지걸이 조립기, 곡면 전사 및 반자동금박기 등 다양한 제품을 생산하고 있다. 이 회사의 간판 모델이기도 한 수동형 금박인쇄기인 TC-800T는 송사장 스스로 “세계적 모델”이라고 자부한다. 국내는 물론 미국, 중국, 영국, 멕시코, 러시아 등 해외 각지에서 그 품질을 인정받고 있는 제품이기도 하다. 열처리에서 도색에 이르기까지 사소한 부분 하나까지도 세심한 정성을 기울였다. 높은 내구성 또한 장점. 보통 1200~1300달러에 거래되는데 400달러선에서 공급되는 자국 제품을 놔두고도 불티나게 팔려나갈 만큼 중국에서 인기가 매우 높다고 한다.

곡면 전사 및 자동금박기인 TC-301PC는 대량의 화장품 용기 및 플라스틱 제품에 금박인쇄를 할 수 있는 모델로서 빠른 생산속도가 특징이다. 이외에도 다품종 소량의 플라스틱, 알루미늄캔 표면에 인쇄가 가능한 TC-303PT(곡면 전사 및 반자동 금박기), 화장품 콤팩트, 용기 뚜껑 등에 글씨 및 로고를 금박할 수 있는 평면금박기계 TC-302PI 등도 꾸준히 팔리고 있는 제품들이다.

### 철저한 분업화, 납기일은 생명같이 지켜

태창기계공업사의 경쟁력의 원천은 다름아닌 사람이다. 5명의 직원으로 구성된 태창기계공업사는 ‘작지만 강한’ 회사를 추구한다. 1989년부터 근무한 공장장을 비롯해 모두가 이 회사에서만 10년 이상 근무



1 TC-301PC 곡면전사 및 금박기(자동) 2 TC-800T 금박인쇄기(수동) 3 TC-500A 평면금박기(반자동) 4 TC-303PT 곡면전사 및 금박기(반자동) 5 TC-302PI 평면금박기계

했을 정도로 탄탄한 팀워크를 자랑한다. 애사심 또한 남다르다고.

“월급을 그렇게 많이 주는 것도 아니에요. 그런데도 오랜 세월 동안 저를 믿고 따라와주니 고마울 따름이죠” 직원들과 하나가 될 수 있는 송사장의 비결은 사실 그리 대단한 것이 아니다. 그저 직원들을 믿고 최대한 자율을 보장해 주는 것. 10년이 넘게 서로 손발을 맞추다 보니 이제 송 사장이 일일이 지시하지 않아도 알아서 손발을 척척 맞출 정도라고.

금박인쇄는 일반적으로 발주가 촉박하게 들어오는 경우가 많다고 한다. 아무리 바쁘더라도 태창기계공업사는 납기일은 철저히 지켜내기로 소문나 있다. 발주가 들고 기계가 출하되기까지는 25일을 넘지 않는다. 철저한 분업화와 오랜 시간 동안 자연스럽게

다져진 팀워크가 있기에 가능한 일이다. 시간에 쫓길만도 한데 그 흔한 야근 한 번 없다. “야근이요? 그런거 필요 없어요. 근무할 때 최대한 집중해서 하면 충분히 해낼 수 있습니다. 제가 강요하지 않아도 각자 맡은 바 임무를 알아서 해주니까요”

송사장의 설명에 의하면 금박인쇄는 1990년대 후반을 기점으로 조금은 침체된 상태다. 금박인쇄를 응용하는 관련산업(예를 들면 플라스틱 용기 제조업)이 생산라인을 대거 중국으로 옮겼기 때문이다. 이 때문에 최근에는 해외수출에 주력하는 한편 자동화기계 쪽으로도 생산 품목을 다각화화 하면서 단일 품목생산에서 오는 위험부담을 줄여나가고 있다. 주문제작을 받고난 뒤 납기일 준수는 여전히 태창기계공업사의 ‘제1의 철칙’이다. 김치원 기자 kcw@print.or.kr