

‘접지기’ 견고한 내구성 둘째라면 서러워

브로슈어 등 상업 인쇄물을 최종적으로 처리하는 제책 과정은 인쇄 후 가공 분야의 꽃으로 표현된다. 다양한 인쇄물들을 하나의 상품 가치로 만들어내는 마지막 공정이기 때문이다. 유럽에서는 성경책뿐만 아니라 예술 서적 등이 일찌감치 보편화돼 제책 기술이 상당한 수준에 올라와 있다고 전문가들은 평가한다. 수많은 시행착오를 겪으며 발전해 왔기 때문이다. 아무리 좋은 고급 용지가 사용된 인쇄물이더라도 그 가치를 끌어 올려 주는 역할은 정합, 무선철, 삼면 재단으로 이어지는 제책라인이 맡고 있다고 해도 과언이 아니다.

그 중에서도 접지 기술은 다양한 인쇄물을 원하는 소비자의 기호에 맞게 최근 급속도로 변하고 있다. 소량 다품종 시대가 대변하듯 공급자가 아닌 소비자가 시장 흐름을 이끌어 내고 있는 것이다.

최근 ‘품질 경영으로 승부한다’는 모토로 제 2의 도약을 꿈꾸는 업체가 있다. 접지기 전문 제작 공급 업체인 경일기공사(대표 정삼진)다.

접지 개발만 23년

이 업체는 당시 국내 제책 기술이 유아기를 채 벗지 못했던 1983년에 설립됐다. 당시는 인쇄 공급물의 수요가 턱없이 부족하던 상황이었다. 마케팅을 하고 싶어도 그 대상이 한정돼 있던 탓에 경영상에 큰 어려움이 찾아오기도 했다.

그러나 이 업체는 ‘10년 후 인쇄 시장은 눈에 띄게 성장할 것이다’라는 시장성을 미리 예측하고 접지기 부품의 수집, 연구 작업에 착수한다. 롤러 등 핵심 부품에 대한 기술 노하우 없이는 그 어떠한 접지기도 제작할 수 없다고 판단했기 때문이다.

1980년대 중반을 넘어서자 무선철 제작 업체들이 차츰 설립되기 시작했고 각종 출판물과 서적들이 쏟아져 나왔다.

교육에 대한 열망이 다양한 서적을 요구하는 사회 분위기를 선도하며 크나 큰 붐을 형성한 것이다. 접지기 주문은 고사하고 부품 구입 문의만 소량으로 이뤄지던 이 업체의 운영에도 큰 변화가 찾아왔다. 차츰 독자적인 제책 시스템을 구

축하려는 업체들이 증가했기 때문이다. 수많은 엔지니어들의 손놀림이 바빠졌다. 고작 한 두 대만 팔려나갔던 스탠드형 자동 접지기도 조금씩 물량이 늘어나며 을지로와 충무로 등 인쇄기 밀집 지역에서 판매되기 시작했다. 이렇게 되니 사후관리에 대한 인력 배분이 문제점으로 다가왔다.

그러나 ‘한번 판매하면 끝’이라는 생각보다는 ‘끝은 또 다른 시작’이라는 정삼진 사장의 의지가 이를 견고하게 만드는 역할을 했다. 고객사가 부르는 곳이라면 어디라도 달려갔다. 고객이 찾아오게 만드는 것이 아니라 찾기 전에 해결하려는 ‘적극 경영’이 한몫했다. 88서울올림픽을 기점으로 차츰 접지기를 국내에 보급하려는 외국 업체들이 생겨났다. 국내 인쇄·출판 시장의 흐름을 외국인들도 간파한 것이다. 물론 올림픽이라는 시기적인 호황도 거들었지만 서적 출판물이 늘어나면서 국내 접지 기술을 파악한 바이어들의 입소문이 가장 크게 작용했다고 한다.

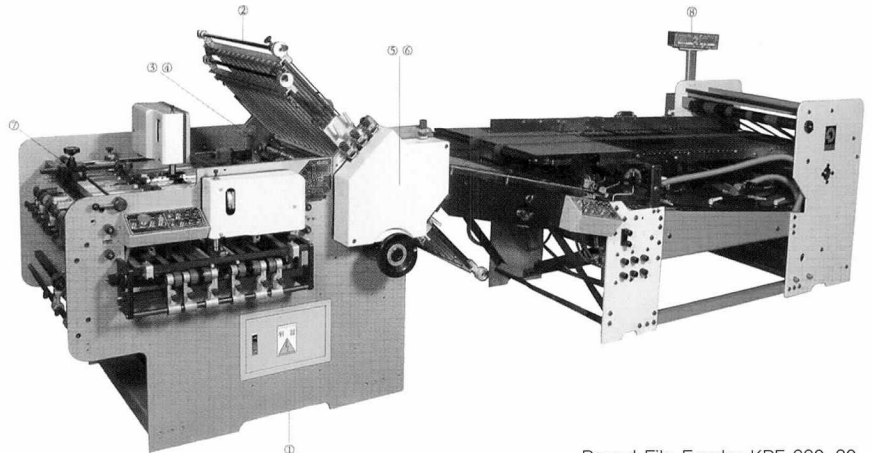
접지 기술의 흐름을 읽어

1990년대를 넘어오니 접지 부문에 질적인 변화가 찾아왔다. 독일 등 선진국의 제책 기술을 뛰어넘기 위해서는 기술 변화를 항상 감지하고 있어야 한다는 물음에 직면한 것이다. 롤러에 대한 점검이 실시간으로 이뤄졌다. 최상 품질의 강재가 몇 번의 연마 과정을 거치며 꼼꼼하게 선별됐으며 정밀한 주물 가공을 위한 오차 확인에 전 직원이 매달려 함께 작업했다. 고객사의 구매보다는 견고한 기종 출시가 먼저였다. 버클, 미싱, 절단, 레버 등의 부품에 대한 수준이 어느 정도 올라서자 프레임의 디자인 작업에도 변화가 찾아 왔다. 고객사들마다 공장 규모나 작업 환경이 많이 다른 인쇄업의 특성상 일괄적인 프레임 제작은 더 이상 고객사들이 받아들이지 못할 것이라고 판단했기 때문이다. 예상은 적중했다.

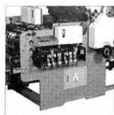
1992년을 넘어서면서 예전보다 더 다양한 인쇄물들이 쏟아져 나오기 시작했다. 토털 인쇄업을 표방하며 제판에서부터 제책에 이르기까지 전 공정을 일괄적으로 취급하는 업체들이 자리를 잡아가게 된 것이다. 작업 공간의 효과적인 활용성은 선택이 아닌 필수 항목이 됐다. 프레임의 크기나 쓰임에 대한 각종 문의가 잇따르기 시작했다. 그러나 이 업체에겐 그다지 큰 문제가 되진 않았다. 다른 업체들과는 달리 150×200mm에서부터 660×950mm까지 급지 폭 조정이 가능한 기종이 구비돼 있었기 때문이다. 입소문은 또 다른 입소문을 몰고 왔다. 월 평균 주문 대수도 급격히 상승하기 시작했다. 수익율이 상승하자 사후관리에 도 더 많은 시간을 할애하게 됐다.

외주 제작 거의 드물어

국내 제책 시장이 출판사를 비롯해 도



Round File Feeder KPF 660-20



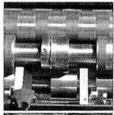
① 견고하고 정교한 프레임
강재철판으로 정밀 로터리 연마를 거쳐 컴퓨터 동작기계로 정밀가공했다.



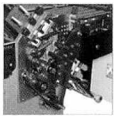
② 일체형 버클장치
한번의 부착으로 접지조절 및 안내버클역할을 동시에 할 수 있다.



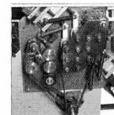
③ 정밀한 롤러
최상의 강재를 열처리하여 정밀연마 가공하므로 롤러의 내구성이 뛰어나다.



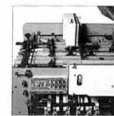
④ 미싱 및 절단장치
칼날의 모양에 따라 미싱모양의 찢음이나 비늘구멍내기 등으로 사용할 수 있다.



⑤ 카프링 연결장치
기어와 롤러사이를 카프링연결해 기어가 고정위치에서 구동돼 소음이 없다.



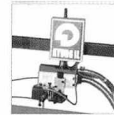
⑥ 무소를 폴리 장착
중전의 롤러 회전용 헤리컬 기어를 모두 없애고 무소를 폴리로 교체하여 무소음은 물론 롤러의 유동이 적다.



⑦ 지지대 이탈 레버 장치
작업중 파손된 접지를 지지대와 롤러 간격을 벌려주어 작업자가 손쉽게 파지를 걷어낼 수 있다.



⑧ 3공식 급지 드럼
특수 우레탄 고무재질이며 3공식을 채택, 폭이 넓어 고속운전에도 미끄럼 없이 정확한 급지급급이 가능하다.



⑨ 자동헤드
최고속도(30,000회/시간)에서도 상하 용지를 정확하게 분리하며 흡착구를 항상 정위치에 자동으로 조절해 준다.



⑩ 디지털 카운터
첨단 제어계측시스템이 토털 인쇄를 원활하게 해 준다.

털 인쇄사들의 경영권 안정세로 인해 차츰 자리를 잡아가자 물량은 끊임없이 증가했다. 안팎에서 안정적으로 받쳐 주니 이 업체는 접지기 판매 시 마진폭을 현저히 줄였다. 무리하게 영업을 감행할 필요가 없었다. 내실 경영에 더 많은 신경을 쓰며 조그만 베어링에서부터 프레임까지 전 과정을 직접 제작하게 됐다.

여기에는 “한 공정을 섭렵하기 위해서는 다른 부문의 기술적인 것까지 모두 소화할 수 있어야 한다”는 정 사장의 철학이 한몫했다. 자체 기술로 접지기를 제작하기 시작하면서 자동 공정에도 많은

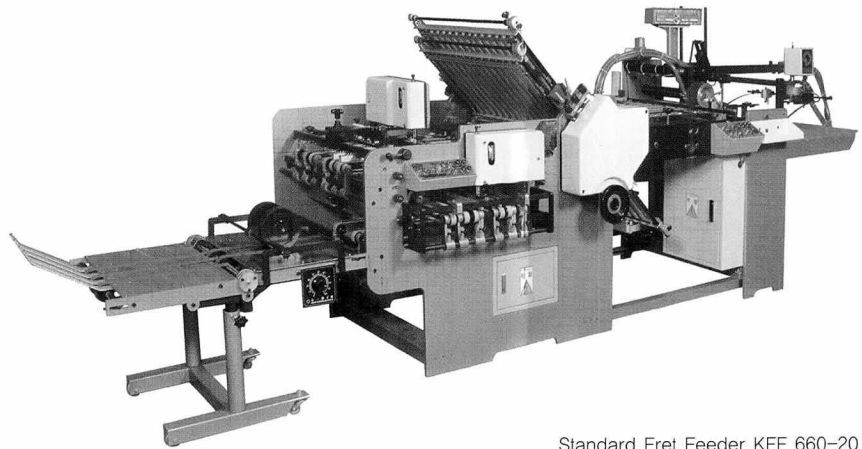
변화가 찾아 왔다. 수출 호황이 지속되면서 “선진국에 비하면 한참 멀었다”라는 자성의 목소리가 반영된 결과였다. 선진국의 후가공 수준을 가능해 보니 디지털 시스템 부재가 크나큰 문제점이라는 것을 깨달았다. 곧바로 이에 대한 기술 개발 작업에 돌입했다.

디지털화 작업이 본격화된 1990년대 후반을 기점으로 시간 및 일일 생산량이 실시간으로 점검되는 디지털 카운터가 선보이게 됐다. ‘말로만 자동화를 외치지 말자’라는 모토가 직접 현장에서 응용되기 시작한 것. 고객사들은 곧바로

반응을 보이기 시작했다. 수출을 시작한 지 불과 5년만에 내수 시장에서의 점유율이 눈에 띄게 증가했다. 2000년, 제책 시장이 국내에서 점진적으로 자리를 잡아가기 시작하자 이 업체는 연간 60대에 육박하는 생산량을 보유할 만큼 양과 질적인 면에서 크게 성장했다. 20여년간 한결같이 시장을 분석했기 때문이다. 이 업체의 행보는 여기에서 멈추지 않았다. 가을철이 성수기인 제책 부문의 특성 상 앨범 제작 시에 투입되는 접지 기술에 대해 분기별 D/B를 만들었다. 또 2년전인 2003년에는 1억원을 들여 좌표가 자동으로 점검되는 CNC 기계를 도입, 완전 자동 접지 기계로 변모하는 작업에 돌입했다. 특히 롤러 박스 부문의 기술적인 보완을 거듭해 선진 접지 기술에 부합하는 경쟁력을 구축하게 됐다.

내구·편리성 큰 강점

현재 이 업체가 보유하고 있는 접지기(스탠다드 KFF 660-20, KRF 660-20)의 가장 큰 강점은 견고한 내구성을 보유했다는 것. 프레임은 정밀한 로터리 연마를 거쳐 컴퓨터 공작 기계로 가공됐으며 고속 운전에도 최상의 접지 주름을 자랑하는 롤러, 정밀하고 강력한 샤프트, 특수 우레탄 고무가 재질인 3공식 급지 드럼에 이르는 견고함을 자랑하고 있다. 또 기어와 롤러 사이를 카프링으로 연결함으로써 소음이 없고 떨림과 유동성을 방지할 수 있다. 획기적인 소음 방지 대책이라고 평가받고 있는 무소음 폴리 장착으로 작업장의 유쾌한 환경에도 일조했다. 특히 작업자의 입장에서 탑재된 지지대 이탈 레버 장치는 작업 중 파손된 접지를 지지대와 롤러의 간격을 벌려줘 손쉬운 파지 작업이 가능하도록 실현했다. 이밖에 시간당 3만회의 속도에서도



Standard Fret Feeder KFF 660-20

상하 용지를 정확하게 분리하며 흡착구를 정 위치에 자동으로 조절해 주는 자동 헤드가 장착돼 있다.

정호진 상무는 “어디에 내 놓아도 손색이 없는 탄탄한 주물은 우리의 최대 강점 중 하나”라며 “외주 제작에 의하지 않고 순수한 우리 기술로 제책 시장에 선보인 기종들이다”고 말했다.

뛰어난 응집력을 바탕으로

현재 내실화에 주력하고 있는 이 업체는 정삼진 사장을 포함, 전체 직원이 10명이다. 자금/회계·기술 개발·영업·생산기술·고객 지원 등의 부서로 이뤄졌으며 육근 인쇄창, (주)보진재, (주)지엠펜을 비롯해 20여곳의 굵직굵직한 업체들을 고객사로 두고 있다. 이 고객사들을 주축으로 총 2천여대가 납품됐거나 현재 계약을 추진 중이며, 중국, 홍콩, 싱가포르, 캐나다, 미국 등 대륙을 가리지 않고 끊임없이 수출실적을 올리고 있다.

적은 수의 직원으로 운영되지만 이 업체에는 남다른 응집력이 있다. 바로 응집력이 있다. 직원들 상호간의 격식 없는 대화로 모든 문제점들을 공유하며 해결책을 스스로가 강구한다. 이 때문에 하나의 문제가 있으면 같이 머리를 맞대는 경향이

생겼다. 접지기라는 하나의 동일한 목표를 갖고 움직인다. 이는 정 사장이 공동운명체를 강조하며 사업체를 이끌어 왔기 때문이다. “숨겨진 덕장”이라고 표현하는 배경에는 이 같은 힘이 숨어 있다. 최근 이 업체는 병풍 접지용 버클을 새롭게 단장해 시장에 선보였다.

단지 자체 규모를 키우기 위해 추진한 것만은 아니다. 수없이 많은 기술 노하우를 바탕으로 전 직원이 동일한 목표를 가지고 틈새시장을 공략한 결과다.

‘누구나 할 수 있지만 아무나 할 수 없는 길’을 택한 것이다. 이는 장기적인 안목을 통해 새로운 접지 시장을 개척하겠다는 의지로 표현된다.

소량 다품종 시대에 다양한 접지 기술과 품목을 보유하지 못한 업체는 그만큼 시장에서 밀릴 수밖에 없다는 원초적인 답변을 찾아낸 것이다. 물론 기계 역학 설계에서부터 고품질의 부품 제조 기술 능력, 발품을 아끼지 않은 사후관리가 있었기 때문에 가능했다.

이 업체 한 관계자는 “한국의 접지 기술은 이제 상당한 수준에 올라섰다”며 “제책 시장의 흐름에 충분한 자양분이 공급될 수 있도록 지속적인 기술 개발을 이어나갈 것”이라고 말했다.

(장홍일 기자)