



공장 내부야말로 이익을 만들어내는 원천(源泉)이 있다

鈴木 了 / 大和그라비아(주) 임원 · (주)DG엔지니어링 대표이사
김 지 만 / 화신기계공업(주) 기획실장

본고는 일본 大和그라비아(주) 임원이자 (주)DG엔지니어링 대표이사인 鈴木 了 씨가 일본 포장 타임지에 연속으로 기재한 칼럼으로 화신기계공업(주) 김지만 기획실장이 번역했다. 본고를 통해 일본 포장 업계 현황을 살펴보고, 그라비아 인쇄 업계에 당면한 문제점을 해결해 나가는 데 도움이 되기를 바란다.

- 편집자 주 -

⑧ 자사창고(自社倉庫) 「재고(在庫)」는 불요(不要)

우리 업종은 수주(受注)의 변화에 대응한 생산 체제를 구성하지 않으면 안 된다.

수주가 최고 많을 때의 상태를 기준으로 보아서도 안 된다. 반대로, 수주량이 적을 때를 기준으로 잡으면 수주량이 많아져 바빠지게 되면 곤란하다. 이러한 큰 어려움을 가지고 있지만, 변화에 대응하는 생산 체제를 구성하는 것이 제조 원가(Cost)를 얼마나 삭감 가능한가 하는 테마로 연결되며, 실제로 공장 이익으로 이어진다.

Just In Time(적기부품공급체계)에 의한 원(原)재료, 부(副)재료의 실시간(Real Time) 납입 체제를 구축하는 것이 필요하다.

당사에서는 4, 5년 전에 원(原)재료 창고를 폐지했다. 레토르트(Retort) 포재(包材)로 복잡

한 물건은 2주간, 3주간 후이나 사용하는 것과 같은 경우가 몇 가지 있다. 디자인부터 생산까지의 전 과정에 걸쳐 작업하기 때문에, 상품 회전율이 나쁘다.

예를 들면, 새로운 판(版)을 제작해야 할 경우, 간단한 물건이라도 일주일에서 10일은 걸린다. 그러나 원(原)재료는 주문했다면 다음날에는 공장에 납품된다. 이 과정에서 당연히 지불이 발생한다. 일반적으로, 개인이 수퍼마켓이나 편의점에 갔다면, 필요한 때에, 필요한 물건을 필요한 만큼 산다. 하지만, 기업이기 때문에 불필요한 물건을 미리 현금과 바꾸고 있지는 않은가?

원재료는 납입된 시점에서, 전표(傳票)가 발

행되고, 지불이 발생한다. 수주(受注)산업의 본래의 특징은 어디에 있는가?

제품 창고나 원재료 창고는 정말 필요한가?

왜 우리업종의 수주산업이 그것을 떠맡지 않는 걸까?

10년 전, 1개월의 매상에 근접하는 제품이 창고에 재고로 있었다. 10만 미터 주문이 오면, 완성된 로트(Lot)이기 때문에, 공장은 생산효율을 생각하고, 한 번에 10만 미터 인쇄해서 제품으로 만들어 두었다. 그런데, 납품할 때에는 1만 미터씩으로 10개월 걸리기도 한다.

시간이 지나면 팔리지 않기 때문에 「처분해줘」라고 말했었다. 혹은 「돈은 지불할 테니까 맡아달라」라고도 한다. 그러나 원재료 대금은 지불하지 않으면 안되고, 방대한 제품 재고도 쌓인다. 재고로써 돈을 버는 회사는 없다. 그래서, Just in Time(적기부품공급체계)으로 필요한 때에, 필요한 물건을 필요한 만큼 만들면 되는 것은 아닌가? 납품 가능한 수량만큼만 만들면 되는 것은 아닌가?

당사는 오래 전부터 그러한 제조 방법에 도전해 왔다. 가령 10만 미터의 주문이 있다면, 매주 1만 미터씩 인쇄한다.

후(後)가공이 필요한지, 제대(製袋)의 공정이 포함되어 있다고 해도 굉장히 단시간으로 생산해서 완납(完納) 가능하다. 그것이 납품되면 영업은 다시 1만 미터, 공장에 수주(受注)를 낸다. 원재료 및 부재료 등 모두 그렇지만, 인쇄, 드라이라미, 압출 라미네이트, 슬리터 공정 직전에 공장에 넣으면 된다. 그 때문에, 수백 미터 떨어진 계약(契約) 창고에 전부 넣어 두고 있지만,

당사의 공장에 운반되지 않는 한 납품 전표는 발행하지 않기 때문에 외상 판매는 발생하지 않는다. 이것도 토요타의 담당자에게 싫증날 정도로 지적당했다.

「그런 일은 할 수 없다」고 반 년 저항했지만, 결국 1년 걸려서 구축했다. 외부 창고로 재고(Stock)를 가지면, 외부 창고 보관비는 메이커 혹은 상사(商社)의 부담이 되므로, 우리가 위험을 떠맡을 필요는 없고, 우리가 그 몫을 가격 인상해서 받을 필요는 없다. 때문에 나는 수주(受注)산업으로서의 특질(特質)을 살리고, 제품창고 혹은 원재료창고의 재고(在庫)를 그만두라고 주장하고 싶다. 없애지는 않더라도 줄이는 것은 가능하지 않을까? ㄹ

독 자 결 렬 모 집

월간 포장계는 독자여러분들의 의견을 수용하기 위해 다양한 의견의 독자결렬을 모집합니다.

어떠한 의견이라도 좋습니다.

포장인의 독설을 펼칠 지면을 할애하니 많은 참여 기다립니다.

필자는 밝히지 않겠습니다.

월간 포장계 편집실

TEL : (02)2026-8655~9

E-mail : kopac@chollian.net