

전자동 무선철 제책기 전문생산업체 **한성기계**

기술개발의 결정체 6콤마 무선철기 국내외서 찬사, 신제품도 곧 출시

인쇄 후가공 분야인 제책 공정 재코고(재단), 접는(접지기) 과정을 거쳐 하나의 완제품이 나오는 최종 출구 역할을 담당한다. 인쇄물이 전판과 기역 등의 프리프레스 작업을 거쳐 출력과 인쇄과정을 마치면 최종적으로 제책 단계가 남는다. 이러한 마무리 작업을 탄탄한 설계 작업을 통해 맞춤형으로 공급하는 업체가 있다. 전자동 무선철기 전문 제작 공급업체인 한성기계(대표 한승환)다. 주력으로 공급하고 있는 기종인 6콤마 무선철기는 국내뿐만 아니라 세계에서도 오직 한성기계에서만 생산하는 유일제품이다. HS-815C모델로 한성기계 전자동 무선철 제책기는 특히 한국인 제책에 알맞게 설계된 독창적인 제품으로 업계에서 평가 받고 있다.

한발 앞선 기술 노하우

1994년에 설립된 한성기계는 6콤마 전자동 무선철 제책기(HS-815C)를 주력 기종으로 내세우며 인쇄 후가공 분야에 이름을 알리기 시작한다. 당시만 해도 국내에서 무선철 제책기 제작, 공급 업체는 손에 꼽을 정도. 시기적으로 봤을 때 접지 등 다른 후가공 기종들에 비해 인쇄사들의 수요가 그리 많지 않았던 시기였다. 한 대표는 향후 다가올 인쇄 시장의 핵심은 '첨단 IT' 시대에 맞는 기종 출시'라고 내다보고 무선, 즉 온라인으로 작업이 가능한 기종을 선택했다. 물론 여기에는 1980년대 초반부터 한 제책업체의 A/S팀에서 기술자로 근무했던 경험과 노하우가 결정적인 역할을 했다. 또 이를 바탕으로 소비자, 즉 인쇄사를 운영하던 사람들이 어떠한 점을 불편하게 생각하고 있는 지에 대한 고려가 선행됐다.

간편한 조작과 기술집약형 기능

한성기계의 주력 제품인 HS-815C 무선철 제책기는 폭 1500mm에 높이 920mm의 소형이기 때문에 효율적인 공간 활용이 가능하다. 어떠한 공간에서도 작업환경에 구애받음이 없이 컨베이어 시스템을 구축해 작업효율을 획기적으로 증진시키는 장점을 가지고 있다.

HS-815C 무선철 제책기는 정확한 압축으로 책등에 기포를 방지하는 압축장치, 표지에 풀 묻음을 원천적으로 방지하는 풀칠장치가 이상적이며 상하 캡이 이중으로 설치돼 있어 소음방지와 떨림 방지 효과가 뛰어나다. 특히 모든 정합기와 완벽한 온라인 구성으로 정합·무선·삼면재단까지 작업의 편리성과 생산성 향상을 동시에 충족시켰다. 또한 HS-815C 무선철기는 조작이 간편하고 속도조절이 용이해 초보자도 쉽게 적용할 수 있다.

HS-815C 무선철 제책기는 맞춤장치인 제어판을 부착, 다양한 기능을 완전 자동화 했다. 제어판은 초보자가 조작하기 쉬운 다양한 기능이 설정돼 있다. 첫째 브레이크 기능이다. 브레이크 모터를 장착함으로써 간단한 조작으로 표지 압축판 바이스를 맞출 때 정확한 위치에 세울 수 있고 표지 테스트와 검사를 수행할 수 있으며 디지털 온도 조절기를 사용, 온도차를 최소화하고 자유롭게 온도를 설정하고 변경할 수 있다.

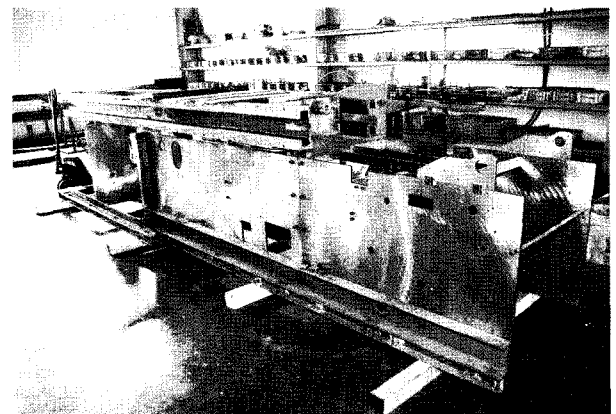
HS-815C 전자동 무선철 제책기의 모든 기능들은 제어판의 스위치를 통해 작동한다. 때문에 과거 두 명이 하던 작업은 한 명이, 다섯 명이 하던 작업을 두 명이 거뜬히 수행하는 기술집약형 제책기다.

고객과의 대화 창구 KIPES 전시회

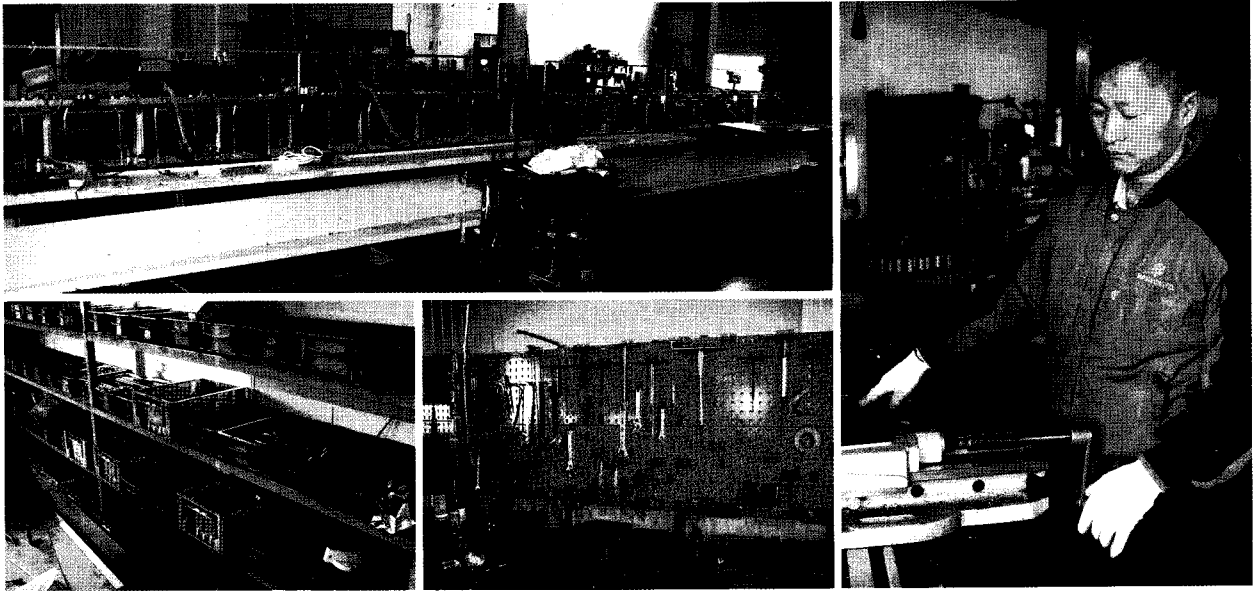
한성기계는 단지 무선철기를 공급하고 이에 대한 수익으로 운영하는 체제를 고수하지 않았다. '소비자의 요구를 꿰뚫고 있어야 한다'는 기치를 그대로 기계 제작에 적용하며 다른 업체와의 차별화를 선언하고 나선 것이다. 이를 위해 이 업체는 고객들의 성향과 시장의 흐름을 파악하기 위해 KIPES 전시회(1998년)에 참가했다. '우물 안 개구리'의 시야에서 벗어나기 위해서였다. 이 전시회를 기점으로 한 대표는 작업자의 환경이 기계 구입에서 가장 중요한 변수라고 판단했다고 한다. 즉 작업 공간을 많이 차지하지 않고 시간과 비용을 절감할 수 있는 방안 모색이 무엇인지 고민할 수 있었던 자성의 시간이 됐다. 기본 중의 기본을 실천하는 계기가 된 것이다. 이를 위해 한 대표는 전시회 부스를 찾아오는 고객들을 대상으로 끊임없이 면담하고 때로는 작업장을 직접 방문해 애로 사항에 대한 점검을 하고 이를 철저히 분석하기 시작했다. 문제는 기계가 아니라 작업 공정과 환경에 있었던 것. 정합·무선철기·삼면재단기로 이어지는 제본 라인의 효율성이 생산 물량과 품질에 가장 큰 영향을 끼친다는 것을 직접 피부로 느낀 것이다.

기계제작의 핵심은 설계

한성기계가 가장 중요하게 생각하는 단계는 따로 있다. 바로 설계다. 완벽한 설계를 중시하다 보니 첫 번째 변화가 찾아왔다. 기계 수명의 연장으로 이어진 것. 기초가 잘 닦여진 설계 덕분에 과거 10년 전과 비교했을 때 현저히 낮아진 기계 교체율을 보이게 된 것이다. 이는 또 사후관리에도 많은 변화를 가져왔다. 인쇄사로부터 간단한 조립과 교체가 가능한 볼트의 구입 희망 외에는 별다른 요구 사항이 없었다. 업체에서



한성 개발중인 제책기(가칭 타원형 온라인 16 콤비기 모습)



시계방향으로, 신제품 관련 연구기계, 조사형 생산관리부장이 작업을 하고 있는 모습, 갖가지 부품과 공구들이 정리된 작업장

발생하는 고장 빈도수가 줄어드니 기계 제작에만 매진할 수 있는 환경이 자연스럽게 구축됐다. 이러한 작업·공급 환경을 바탕으로 현재 이 업체를 통해 무선 철기를 공급받고 있는 업체들은 해군 인쇄창 등 품질 관리가 까다로운 관공서가 주류를 이룬다. 철저한 공정을 거친 기계 공급과 사후관리가 인정을 받았기 때문이다. 한 대표는 이에 대해 “까다로운 단계를 거치면 작업 당시에는 수많은 손길이 필요해 작업자 입장에서 보면 번거롭지만 그만큼 정밀도가 높은 기계들을 출시할 수 있다”며 “이는 또 사후관리에도 많은 영향을 미쳐 기계를 구입한 업체들이 믿고 찾을 수 있는 또 하나의 마케팅 전략이 됐다”고 강조했다.

좋은 기계 저렴하게 공급

한 대표는 한성기계 창업 이전 10여년을 무선철기 제작업체에서 제작에 참여하면서 A/S업무를 담당했다. A/S를 통해 고객과의 밀도 높은 커뮤니케이션으로 고객의 욕구와 바람을 구체적으로 파악한 것이 창업의 계기가 됐다.

한 대표의 무선철 제책기와와의 인연은 이제 30여년, 무선철 제책기에 대한 나름대로의 철학을 터득하는 경지에 이르렀다. 한 대표는 “기계는 초보자라도 다루기가 쉽고 고장이 없어야 한다”고 강조했다. 업체마다 납기 때문에 전쟁을 치르고 있는데 기계가 제 구실을 못하고 서 있으면 흉물이나 다름

없다며 고장 없는 튼튼한 기계가 당연히 고객의 사랑을 받게 마련이라 했다. 고객에게 사랑받는 기계를 지속적으로 공급하는 것은 그의 평상심이다. 그는 또 기계가 좋다고 해서 경제적 부담을 주어서는 곤란하다고 생각한다. 비싸고 좋은 기계는 누구나 만들 수 있다고 생각한다. ‘저렴하고 좋은 기계’가 이상적이라며 이를 위해 최선을 다한다고 했다.

한 대표의 이러한 기계제작정신은 이미 고객에게 폭넓게 인지되어 신뢰로 이어지고 있다. 한성기계는 창업 이래 영업 사원을 두지 않고 있다. 고객의 신뢰가 영업에 이어지고 있기 때문이다. 한성기계는 현재 서울 영등포구 양평동 2가 29-7에 사무소를 두고 24시간 A/S시스템을 운영하고 있지만 A/S건수는 극히 제한적이라고 한다. HS-815C 무선철 제책기는 유지관리상의 부주의로 인해 A/S가 간혹 발생할 뿐 기계적인 고장은 거의 없다.

신뢰는 신뢰를 불러와

한 대표는 “단기적으로 보면 당장은 통장 잔고에 미련이 가기 마련이지만 장기적으로 보면 고객들이 더 중요하다”고 밝혔다. 또 무리한 마케팅 방법을 취하지 않고 단 한명의 고객이라도 집중할 수 있는 여유가 생겼다고 한다. 이렇다보니 한번 인연을 맺은 고객은 또 자연스럽게 다른 구매자를 연결시켜줬다. 시너지 효과로 이어져 자연스러운 마케팅 전략이

이뤄진 것이다. 제책 범위도 한뼘했다. 원형 디자인을 바탕으로 얇은 책자부터 전화번호부까지 넓은 제책 영역을 소화하면서 한정된 고객보다는 다양한 구매층이 자연스럽게 형성된 것이다. 한 대표는 “수많은 시행착오를 거쳐 다양한 대처 방안을 갖게 된 것이 주효했다”고 밝혔다. 또 “한번 고객은 우리에게 평생 고객이다”고 덧붙였다.

이 같은 한 대표의 경영과 철학 덕분에 전국에 공급돼 있는 한성기계의 무선철기는 대략 400여대. 사후관리에 특별히 신경을 쓰지 않아도 될 만큼 품질이 우수하다. 하지만 투입되는 물량과 작업물의 성격에 따라서 변수가 많은 기종이라 주말에도 부품 교체에 대한 업체의 요구가 있으면 언제든 달려간다. 시·공간을 가리지 않는 사후관리는 기본이라는 한 대표의 지론 때문이다. 그의 이러한 철학은 공급하고 있는 무선철 제책기에서도 나타난다. 현재 공급하고 있는 기종은 HS-815C. ‘815’라는 액면상의 숫자는 단지 숫자에만 국한되지 않는다. 광복절을 기념하는 의미로 붙인 것이다. 단순한 설계로부터의 독립, 간단한 조립에서 독립, 팔고 그만인 사후관리에서의 독립 등 많은 의미를 내포하고 있다. ‘정직한 기계가 정직한 고객을 만난다’는 한성기계의 운영 철학이 설계부터 조립, 납품 등 전 과정에 배어 있다.

온라인 시스템 구축 시급

한승학 대표는 1994년부터 현재에 이르기까지 15년이 넘는 세월동안 무선철 제책기만을 제작하고 있다. 한 대표는 정합기 등 제책 라인이 구비돼 있지 않으면 이제는 더 이상 고객의 수요를 이끌어 낼 수 없고, 외주를 통한 사업 운영만으로는 자체 파이를 키울 수 없다며 어떠한 제책 라인과 작업장 환경에도 응용과 설치가 가능한 기종의 보급이 선행돼야 한다고 밝혔다. 또 첨단화 시대에 맞는 인쇄업으로 진보하기 위해서는 이 같은 환경을 선택이 아닌 필수로 받아들여야 한다고 부연했다. 향후 계획에 대해 그는 온라인 시스템이 더욱 활성화될 것은 자명한 사실이라며 디자인 부문에 집중적으로 투자해 각 사업체의 환경적응에 뛰어난 기종이 출시될 수 있도록 만전을 기할 것이라고 강조했다.

그리고 한 대표는 지금의 힘든 시기를 극복해 나가기 위해서는 더욱더 기술개발(R&D)에 박차를 가해야 한다면서 현재 새로운 제책기(가칭: 타원형 온라인 16콤마기) 개발에 주력하고 있다. 이번에 개발되는 제품은 3~4개월 후에 가동식을 가질 계획이다.☺

박성권 기자 vovsys@print.or.kr

차 한 잔 >> 한승학 대표

“기술경쟁력 확보에 주력할 것”

회사에 대한 소개를 부탁드립니다.

한성기계는 무선기계 제작 및 판매회사로서 1994년 10월에 설립된 회사입니다. 저희 회사는 지금까지 400여대를 국내시장에 판매하여 국내 관공서 및 일반기업체에서 가동 중이며 해외시장도 개척하여 중국, 베트남, 싱가포르, 말레이시아 및 에티오피아 등 여러 나라에 수출한바 있습니다.

현재 저희 회사는 경기도 파주시 출판단지 안근(파주시 월롱면 덕은리226-78)에 대지 300형 건평 150평의 공장을 소유, 무선기의 국내 제작, 판매를 하고 있으며, 유럽 품질인증마크를 획득한 Shanghai Purlux와 미국 Morning Side Group 합작 회사인 Shanghai Purple Magna와 한국대리점 계약을 맺고 현재 무선기, 중철기, 접지기, 양장제본기 등을 국내에 보급하고 있습니다.

한성기계의 비전에 대해 말씀해 주십시오.

비전이라는 것은 떠들고 선전하는 것보다 차분하게 일상생활에서 뿌리내리게끔 하는 것이 보다 중요하다고 생각합니다. 먼저 경영이념으로는 기술 사업을 통한 초우량기업의 완성을 들 수 있습니다. 세계적인 글로벌 기업은 아니더라도 기술력을 통한 전문분야에서 인정받는 기업의 반드시 달성할 수 있기를 바라고 있습니다.

현재 인쇄업계는 불경기에 있습니다. 타개 방안에 어떤 것이 있다고 보시지요?

시장경기의 불황, 원부자재의 가격 급등, 덤핑으로 인한 가격 붕괴, 인건비 상승 등 너무 많은 현실에 모든 인쇄업체가 어려움을 겪고 있는 것은 모두가 잘 알고 있는 사실입니다. 그렇다고 앉아서 한숨만 쉰다고 해서 해결방안은 나오지 않는 것이 냉정한 현실입니다. 그런 가운데서도 좀더 체계화된 품질관리가 절실하게 필요하다고 봅니다. 또한 이런 때일수록 과감한 기술개발을 통해 내실을 더욱 튼튼히 다지면서 기술경쟁력과 가격경쟁력을 확보하고 이를 바탕으로 해외시장으로 그 영역을 확대해 나가는 것도 적극적이고 진취적인 해결방안의 하나가 될 것이라 생각합니다.

