

INTERVIEW

손병하 (주)상주금박인쇄사 대표이사

# 금박인쇄사업부 신설로 금박인쇄시장 발전시켜 나갈 것

▲ 인쇄업을 하면서 인쇄기도 공급하는 이유에 대해 말씀해 주십시오.

금박인쇄기는 수요가 많다고는 할 수 없습니다. 그래서 전문적으로 수입 판매만을 하는 업체라면 고정비가 많이 들고 A/S에도 문제가 생깁니다. 그러나 상주금박의 경우는 오랫동안 기계를 사용해 본 경험을 바탕으로 기술 전수와 A/S 그리고 고정비의 절감으로 공급가를 낮출 수 있다는 장점 등을 지니고 있어 인쇄기 도입업체에 도움이 된다고 생각합니다.

▲ 금박인쇄기계사업부 신설에 대한 반응에 대해 말씀해 주십시오.

인쇄기를 공급하는 회사에서 인쇄를 한다면 대부분 좋지 않은 인상을 남길 수 있습니다. 그러나 상주금박은 오히려 좋은 평가를 받을 자신이 있습니다. 그것은 금박인쇄를 잘 아는 회사에서 검증된 기계를 공급한다는 것과 일을 하면서 생기는 문제점들을 파악해 인쇄기메이커에 정보를 준다거나 또는 기계 구입업체에 기술지원을 해 주기 때문입니다. 그래서 A/S의 부분면에서도 어려움이 없을 것이라고 봅니다. 일반적으로 인쇄업체가 인쇄기를 공급한다면 오해를 할 수도 있는데 상주금박은 이러한 염려를 불식시켰을 뿐만 아니라 인쇄업체들은 많은 혜택을 받고 있습니다. 우선 공급업체를 운영하기 위한 고정비가 적게 들어가기 때문에 공급가를 낮출 수 있고 금박 자동인쇄기는 국내에서 수요가 많지 않기 때문에 회사를 운영하기 위한 사무실 임대 및 제비용, 인건비, A/S 요원 확보 등 많은 고정비를 필요로 하기 때문에 금박 자동인쇄기만을 취급하는 것은 어려운 현실입니다.

▲ 기계사업부 운영의 장점에 대해 말씀해 주십시오.

상주금박은 기존 사무실과 인원, A/S 요원도 인쇄기술자들이 대신할 수 있기 때문에 크게 비용이 추가되지 않는다는 장점이 있습니다. 거기다 그동안 쌓아온 금박 자동인쇄기에 대한 인쇄기술까지 전해주기 때문에 구입업체는 일석이조가 아닌 일석다조라 할 수 있다. 혹자는 금박자동인쇄기의 도입이 과당경쟁으로 이어지지 않을까 하는 우려를 할 수도 있지만, 금박인쇄분야도 인쇄분야 전체의 고민거리인 인력부족 현상이 나타나고 있어 부족한 인력을 대신하는 정도이며, 이 분야는 돈이 있다고 쉽게 뛰어들 수 있는 분야도 아니기 때문에 아직 과당경쟁과는 거리가 멀다.



| 손병하 (주)상주금박인쇄사 대표이사 |

▲ 회사경영의 기본적인 원칙에 대해 말씀해 주십시오.

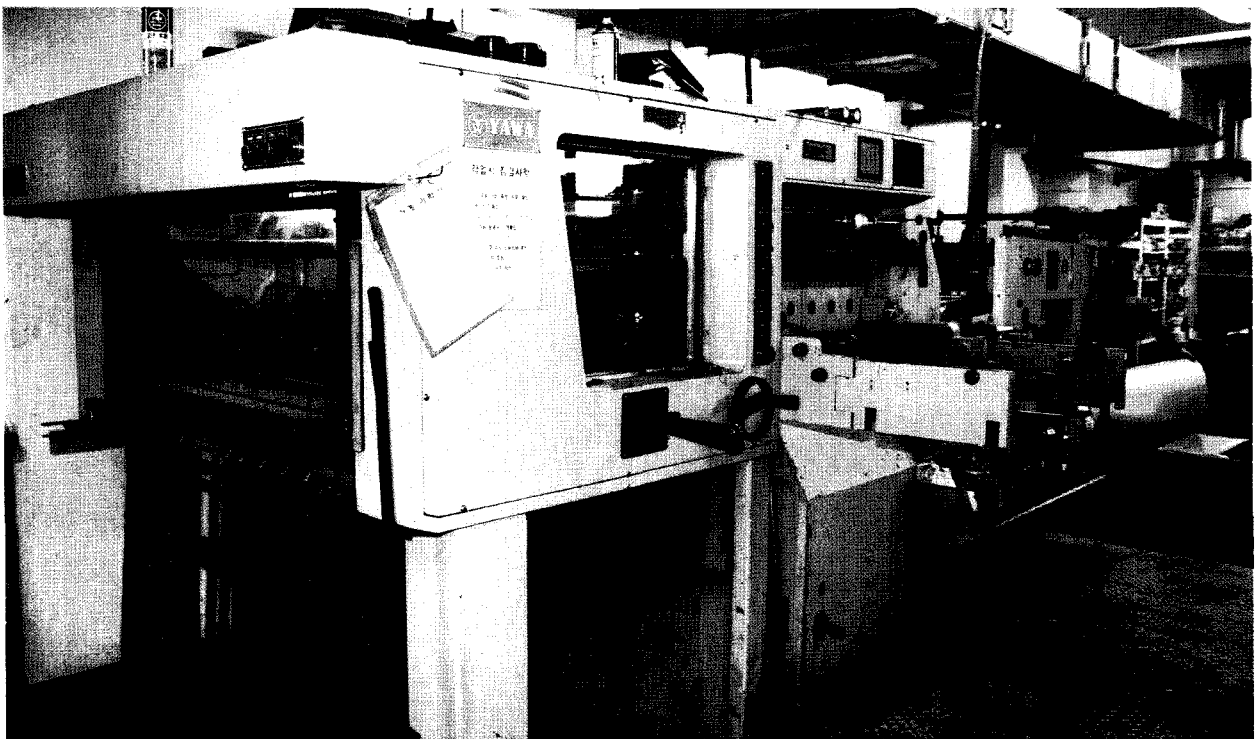
회사 운영은 사장 혼자만 하는 것이 아니라 모두 같이 하는 것입니다. 그래서 직원들에 대한 신뢰를 바탕으로 자율경영을 하고 있습니다. 상주금박에는 오래된 직원들이 많은데 이들을 중심으로 3개 사업소가 자율적으로 경영이 이루어지고 있습니다. 금박인쇄는 많은 기술을 필요로 하는, 아무나 할 수 있는 일이 아니기 때문에 직원들이 이 일을 계속 발전시켜 나가길 바라고 있습니다.

▲ 금박인쇄를 해 오면서 느낀 점에 대해 말씀해 주십시오.

처음에는 매형의 소개로 이 업계에 첫발을 내디뎠지만 이 일을 하면서 재미도 느끼고 자긍심도 가지게 되었습니다. 그리고 이 일은 돈이 있다고 쉽게 할 수 있는 일도 아니고, 대기업이나 중견기업이 할 수 있는 일도 아닙니다. 기술 집약적인 소규모 사업이기 때문에 어려운 점도 많지만, 오히려 자부심까지 느낍니다. 전문가로서 경영자로서 만족하고 있으며 또 자긍심을 가지고 열심히 일하고 있습니다.

▲ 앞으로의 계획에 대해 말씀해 주십시오.

사육을 마련해서 사업장을 한 곳에 마련하고 싶습니다. 물론 지금은 각 지역에서 필요로 하기 때문에 사업장을 따로 사용하고 있는 이유도 있지만, 하루빨리 사육을 마련해 금박 전문 인쇄사로서 어느 정도 규모를 갖추고 기획도 가능한 회사를 만들 예정입니다. 그래서 그동안 많은 노력을 해 준 직원들이 회사를 계속 경영해 나갈 수 있도록 할 계획이고, 금은박협회 운영에도 적극 나서 동종업체간의 교류 및 대외 이미지 제고에도 노력할 예정입니다. 또한 앞으로 생산성보다는 고품질로 승부해 나갈 계획입니다. ☞



| 상주 금박인쇄기