



이동준 (주)동화인쇄공사 대표이사

최고 인쇄물 위해 수프라세터 UV CTP 도입...무차입 내실경영

증권 가세 및 유가증권 업무 대부분을 진행하고 있으며, 일반 책자 및 상업인쇄를 전문으로 하고 있는 (주)동화인쇄공사(아주인쇄주)의 이동준 대표이사는 고품질 인쇄를 위해 인쇄기, CTP 등 모든 기기 및 기자재를 하이델베르크 제품으로 운용중이며, 무차입 내실경영에 힘쓰고 있다고 힘주어 말했다. (*이동준 대표이사는 (주)동화인쇄공사와 아주인쇄주를 함께 경영하고 있다.)

글 | 임남숙 기자 sang@print.or.kr

유가증권 전문인쇄로 시작한 (주)동화인쇄공사

1978년 설립된 (주)동화인쇄공사의 이동준 대표이사는 1980년 한국예탁결제원의 유가증권 업무를 허가받은 후 본격적으로 사업을 시작했다. 당시만 해도 우리나라의 유가증권 인쇄기술이 발달하지 않아 일본과의 기술제휴를 통해 인쇄기술을 습득했다. 이후 10여년이 지난 1993년 상품권 위조방지기술을 자체 개발하고 유가증권 전문인쇄기인 하이델베르크 GTO 인쇄기를 도입해 본격적으로 유가증권 인쇄를 시작했다.

이동준 대표이사는 “유가증권인쇄는 바탕에 1차 인쇄를 한 인쇄물에 어느 회 시의 유가증권인지, 금액은 얼마인지 등 다양한 정보가 담겨 있는 내용을 가세해야 한다. 보기에는 쉬워 보여도 앞 뒷면 일련번호가 정확히 맞아야 하는 고

정밀 인쇄다. 만약 인쇄시 두 장이 겹쳐 인쇄된다면 앞뒷면 일련번호가 맞아 전량 폐기해야 한다”고 설



명했다. 특히 유가증권의 경우 ‘돈과 같은 기능을 하기 때문에 보안문제도 철저히 하고 있다. GTO 인쇄실의 경우 CCTV를 곳곳에 설치해 보안을 강화하고 있으며, 스마트폰을 통해 인쇄실을 실시간 확인할 수 있다.

현재 (주)동화인쇄공사는 코스피와 코스닥 상장업체 국내 가세 및 유가증권 업무의 98%를 대행하고 있으며, 이는 전체 인쇄물의 약 30%에 해당한다. 70% 이상은 연세대학교, 고려대학교, 한국외국어대학교 등 대학교재를 비롯해 한국은행 등 약 80여개 기업에 납품하는 인쇄물이다.

하이델베르크는 역시 달라 “충성고객 자부”

(주)동화인쇄공사(아주인쇄주)를 방문하면 여타 인쇄사와는 다른 광경을 볼 수 있다. GTO 인쇄기를 비롯해 매엽인쇄기 등 총 7대의 인쇄기가 모두 하이델베르크 제품을 사용하고 있기 때문이다.

이동준 대표이사는 “처음 인쇄사를 창업했을 때 도입했던 것이 하이델베르크 중고 2색기였다. 처음 도입했던 인쇄기여서 기대반 우려반이었



는데, 신속 정확하게 인쇄되는 것을 보고 역시 하이델베르크구나라는 생각이 들었다. AS도 확실해 믿음이 갔다. 이후 유가증권용 인쇄기는 물론이고, CD-102 4색, CD-102 5색, 양면 2도(평면 4도) 인쇄기 등 매업인쇄기 7대 모두 하이델베르크 제품으로만 도입했다”고 말했다. 최근에는 2008년 도입한 하이델베르크 씨멀 CTP인 수프라세터 106을 대신해 수프라세터 UV CTP를 국내 1호로 도입하기도 했다.

수프라세터 106 UV CTP 국내 1호 도입

한국하이델베르크가 공급하고 있는 수프라세터 106 UV CTP는 최고의 내구성과 안정성을 지닌 수프라세터 씨멀 CTP에 UV 레이저 기술을 탑재한 제품으로 2400 또는 2540dpi로 시간당 23장에서 36장까지 출력할 수 있다. 내장 펀칭, 듀얼카세트 오토로더, 간지 자동 제거 등 전자동 시스템을 비롯해 판 공급 효율성을 위한 매뉴얼 판재가 급배지부에 기본 장착돼 있다. 하이델베르크 프라넥 워크플로 시스템과 100% 완벽 호환된다. 독일 하이델베르크 공장에서 100% 생산한 제품으로 한 유럽 FTA로 관세가 철폐돼 도입경비를 8% 정도 절감할 수 있다.

이동준 대표이사는 “품질 및 운영면에서 기존에 도입했던 수프라세터를 너무 만족하며 사용해 왔다. 이제 도입한지 7년 정도 지나 기교체를 고려하고 있던 중 하이델베르크에서 UV CTP가 출시됐다는 소식을 듣고 수프라세터 106 UV CTP를 선택하게 됐다. 수프라세터 UV CTP는 기존 씨멀 장비와 같은 품질을 재현할 수 있는 데다 UV 판재를 사용하기 때문에 원가절감을 할 수 있어 1석 2조의 효과가 있다”고 강조했다. 이 대표이사는 “기존 하이델베르크 인쇄기와 100% 호환할 수 있고, 대외적인 영업경쟁력을 강화하는 데도 효과적이라 판단해 또다시 하이델베르크를 선택했다”고 말했다.

한국하이델베르크에서도 충성고객인 (주)동화인쇄공사를 위해 독일 본사의 수석 엔지니어를 파견해 설치를 완료하는 등 최상의 서비스를 제공하고 있다.



최근 이동준 대표이사는 하이델베르크 수프라세터 UV CTP를 국내 1호로 도입했다. 오른쪽은 하이델베르크 CTP 담당 유광수 부장

동화인쇄공사 인쇄실 전경



고객과의 신뢰·성실함이 성공 밀착

1970년대 말 중고 인쇄기로 시작한 (주)동화인쇄공사가 지금의 위치에 오르기까지 성장할 수 있었던 것은 거래처와의 신뢰를 가장 중요시했기 때문이라고 이동준 대표이사는 말한다. 특히 한번 고객과 약속한 것은 반드시 지켰다고. 이동준 대표이사는 “1980년대 후반 막 사업을 시작했던 때였다. A업체에 매일매일 들어가 인쇄를 부탁했는데, 담당자가 귀찮아하다가 하루는 저녁 7시에 데이터를 주면서 다음날 아침 7시까지 갖다달라고 했다. 당연히 못할 것이라는 생각에 그렇게 던져 준 것이다. 그렇게라도 해야 다시는 오지 않을 것이라고 판단했을 것이다. 하지만 불가능할 것이라는 예상을 깨고, 아침 7시 전 인쇄물을 납품해 고객과의 약속을 지켰다”고 회상했다. 또 부산 등 지방 입찰 물량이 한창 많았던 시절에는 대부분 인쇄인이 입찰 시간에 맞춰 업체를 방문했지만 이동준 대표이사는 담당자가 출근하기도 전에 회사를 방문하며 고객사에게 ‘성실함’을 강조했다. 이동준 대표이사는 지금도 ‘성실’한 생활과 경영을 강조하며, 규모보다는 내실에 힘쓰고 있다.

욕심내지 않고 내가 가진 것으로만...무차입 경영 실현

이동준 대표이사는 회사 성장비결을 ‘무차입 경영’으로 꼽았다. 이동준 대표이사는 “우리 회사가 큰 일 없이 지금까지 성장하고 있는 것은 욕심내지 않고 내가 갖고 있는 한도내에서만 기기를 구입했기 때문이다. 무차입 경영으로 운영했기 때문에 매달 리스료, 이자 등으로 지출되는 고정지출 비용이 없어 다른 곳보다 회사 운영을 쉽게 할 수 있었다”고 말했다. 이 대표이사는 또 “회사를 운영한 지난 30여년 동안 회사 급여를 단 하루도 늦어본 적이 없으며, 거래처 대금 결제 역시 익월말 현금결제를 원칙으로 하고 있다”고 말했다. 이동준 대표이사는 고객뿐 아니라 직원, 거래처 등 모든 관계자들과의 ‘약속’을 중요시한다. 그래서 한 번 인연을 맺으면 지속적으로 함께 일할 수 있는 ‘신뢰’를 제공하는 것이 가장 중요하다고 강조한다. 이런 ‘내실 경영’이 지금의 (주)동화인쇄공사를 있게 한 비결이기도 하다. ↻