



(주)신아칼라, “고객의 신뢰 최우선의 가치로”

H-UV 탑재 인쇄기 도입으로 특수인쇄시장 진출

인쇄가 있는 곳에 문화가 있고, 문화가 있는 곳에 인쇄가 있다. 곧 어떤 문화도 인쇄의 힘을 빌리지 않고는 존재할 수 없고, 발전할 수도 없다는 뜻이다. 이에 문화의 한 축을 담당하고 있는 대한인쇄문화협회 회원사를 찾아가 인쇄노하우에 대해 들어본다. 이번호의 주인공은 서울 중구 퇴계로에 위치한 (주)신아칼라다.

글 | 임남숙 기자 sang@print.or.kr

1990년 12월 설립된 (주)신아칼라(대표이사 정철희)는 디자인 편집에서부터 책자, 팸플릿, 카탈로그, 브로슈어 등 다양한 인쇄서비스를 제공하는 종합 인쇄사다. 최신 기계 설비를 지속적으로 도입하는 한편, 인쇄에 대한 풍부한 경험을 최우선의 가치로 지켜나가고 있다. 최근 도입한 고모리 H-UV 5색기를 비롯해 국전 4색기, 4×6 5색기, 국4절 4색기, CTP 출력기 2대, 온라인 중철기 1대, 접지기 3대, 재단기 2대 등을 보유하고 있다.

밤샘 테스트로 인쇄공부 제대로

정철희 대표이사는 다른 사람들보다 조금은 늦은 25살에 인쇄와 인연을 맺었다. 늦게 배운 도둑질이 무섭다고 한 번 인쇄와 인연을 맺자 정철희 대표이사는 인쇄에 푹 빠져들었다. 정철희 대표이사는 “견습생 시절 일당이 3천원이었고, 하루 4끼를 먹기 때문에 식대가 5천원이 나왔다. 당시만 해도 기장이 아니면 인쇄기를 만질 수도 없어서 식대로 지급되는 5천원을 기장에게 반주라도 하시라고 드렸다. 기장이 없는 시간을 틈

타 인쇄를 독학으로 배울 수 있었다”고 말했다. 이렇게 보낸 견습 3개월과 보조 8개월 등을 거쳐 인쇄업에 뛰어든 지 22개월만에 정철희 대표이사는 초특급(?)으로 기장으로 승진하게 됐다. 기장이 된 후에도 출퇴근 시간을 철저히 지키고, 맡은 바 책무를 누구보다도 열심히 했기에 신뢰를 쌓을 수 있었다.

그러던 중 1990년 12월 T3절 단색기를 도입해 인쇄사를 창업했다. 당시만 해도 PS판이 처음으로 나오던 시기여서 어떻게 운영하면 되는지 알지 못했기 때문에 밤이 새도록 인쇄기를 테스트해보기도 했다. 특히 기존에 근무했던 인쇄사에서는 2색기로 작업했지만 보유하고 있는 인쇄기는 단색기라 청색 인쇄 후 그 위에 적색 인쇄를 해야 했기 때문에 색에 대한 감을 잡기 어려웠다. 특히 지금처럼 교정지가 발달하지 않아 교정지와 인쇄물의 색이 아예 다른 경우도 허다했다.

정철희 대표이사는 “지금이야 4도 인쇄기로 한 번에 인쇄하기 때문에 쉽지만 당시만 해도 1도 1도 찍었기 때문에 색에 대한 감

을 익히는 것이 쉽지 않았다. 밤새도록 같은 인쇄물을 찍어보고 또 찍어본 뒤에야 어느 정도 알 수 있었다. 감을 잡고 나니 인쇄에 대한 자신감도 붙었다”고 말했다. 그는 또 “1도 인쇄기로 고품질의 4도 리플렛을 제작하기도 했다”고 자랑했다.

2004년 틈새시장이던 소량인쇄시장 공략

T3절 단색기로 시작했던 신아칼라는 1993년 2색 인쇄기, 1997년 4색 인쇄기를 도입했다. 특히 2000년에는 당시 유행처럼 번지던 합판인쇄 시장에도 진출했다. 하지만 준비없이 합판인쇄시장에 뛰어들었기 때문에 별다른 성과를 거두지 못하고 사업을 접어야만 했다. 그러다 2004년 틈새시장을 파고 들기로 결정하고, 소량인쇄시스템을 구축하기 시작했다. 당시만 해도 소량인쇄시스템을 운영하던 곳은 1~2개 업체에 불과했고, 제대로 된 시설도 갖추지 않고 있었다. 이에 신아칼라는 소량인쇄시스템을 구축하기 위해 료비 국4절 표지인쇄 전용 4색기와 아그파 CTP 출력기를 동시에 도입했다.



1. CTP 출력 시스템 2. 제2공장에 설치된 사쿠라이 국전 4색기 3. H-UV를 탑재한 고모리 5색기를 최근 도입했다.



4. 지난 6월 26일 열린 리스론 LA-537 도입식에 많은 인쇄인이 참석해 기기증설을 축하했다. 접지가 가능하다.



5. 온라인 중철기, 접지기 등 후가공 시설이 설치돼 있다. 6. 48페이지 관광안내지도까지 접지가 가능하다.

정철희 대표이사는 “2004년 소량인쇄시스템을 구축한 것은 신의 한수였다. 점점 소량인쇄를 요구하는 고객들이 많아지면서 우리 회사를 찾는 사람도 늘었다. 특히 다른 인쇄사와는 달리 최신 시스템을 갖추고 있었기 때문에 품질의 차이가 확연히 드러났고 입소문이 나면서 회사가 성장할 수 있었다”고 말했다. 신아칼라는 이후에도 꾸준히 최신 인쇄기를 도입해 고품질 인쇄를 추구했으며, 2008년에는 온라인 중철기, 48페이지 관광안내지도까지 접지가 가능한 접지기 등을 도입하며 인쇄뿐 아니라 후가공도 한 번에 처리하고 있다.

단납기 선호 700여 업체가 고객

신아칼라는 에이스침대, 신한생명, 우리투자증권, 안전행정부, 로타리클럽, 소방방재청 등 큰 고객사와 함께 작업하고 있지만 대표적인 주요 거래처는 어디라고 말할 수 없을 정도로 5% 이상의 비중을 차지하는 거래처가 없이 전국 700여 업체와 거래하고 있다.

이들 거래처의 공통점이 있다면 수입지를 포함한 국산특수용지에 인쇄를 선호하면서도 제작기간은 일반용지처럼 단납기를 원하고 있다는 점이다.

정철희 대표이사는 “우리나라 사람들의 장점이자 단점이 여유나 기다림에 인쇄하고 빨리빨리 문화를 가지고 있다는 점이다. 특수지는 건조가 느리기 때문에 단납기가 어렵다라고 하

면 이해를 하지 못한다. 그래서 고객에게 변명을 늘어놓기보다는 고객이 만족할 수 있는 시스템을 구축해놓고 영업하는 것이 무한경쟁에서 살아남을 수 있는 길이라 판단했다”라고 말했다. 정 대표이사는 또 “회사가 충무로 지역에 위치해 장소가 협소한 편이어서 고품질 인쇄를 할 수 있으면서도 콤팩트한 사이즈의 인쇄기를 찾고 있었는데, 최근 도입한 H-UV를 탑재한 LA-537은 기존 리스론 시리즈의 기본성능 및 기술은 그대로 계승하되, 콤팩트한 국전인쇄기여서 선택하게 됐다. 특히 혁신적인 UV건조시스템인 H-UV를 탑재해 파우더를 사용할 필요가 없어 품질을 향상시키고 작업시간을 단축시켜 단납기에 대응할 수 있다. 일반 상업인쇄뿐 아니라 특수인쇄나 패키지 시장에 한 발자국이라도 다가설 수 있는 계기가 될 것”이라고 말했다.

LA-537은 기존 리스론 시리즈의 기본성능 및 기술은 그대로 계승하되, 콤팩트한 국전인쇄기면서 다양한 인쇄요구에 대응이 가능한 인쇄기다. 최대 인쇄속도는 시간당 1만3000매, 최대 종이사이즈는 640×940mm다. A4 및 레터사이즈 8면을 배치하고 여백에 CMS 컬러바 삽입도 가능해 크기는 줄었지만 국전사이즈까지 대응할 수 있어 출판 및 상업인쇄에서 다양하게 활용할 수 있다. 크기가 작아진 만큼 대국전 대비 기계크기는 25%, 소비전력 40%, 판 사용면적 20%를 각각 절감할 수 있다.

특히 혁신적인 UV건조시스템인 H-UV를 탑재하고 있다. H-UV는 파우더를 사용하지 않아 품질을 향상시키고 작업시간을 단축시켜 단납기에 대응할 수 있으며, 특수지 인쇄에 의한 고부가가치 창출, 작업자의 작업부담 및 환경부하 경감, 작업효율 개선에 따른 생산성 향상 등 다양한 인쇄과제에 대응할 수 있다.

내 일처럼 내가 경영하는 마음으로

신아칼라 곳곳에는 ‘自事自營’이라는 사훈이 걸려 있다. ‘내 일처럼 내가 경영하는 마음으로 모든 일에 정성을 다하라’는 뜻이다. 정철희 대표이사는 “내가 작업하고 있는 일이 내가 발주한 인쇄물이고 또 내가 받아볼 홍보물이라는 마음가짐으로 업무에 임하는 것을 강조하고 있다. 또한 혹시라도 본인 스스로가 결과물에 만족할 수 없다면 재작업을 한다 하더라도 책임을 묻지 않고 있다. 그래서 다음 공정으로 이동하기 전에 스스로 판단해서 결정하도록 하고 있다”고 말했다.

때문에 신아칼라는 인쇄의 양에 상관없이 인쇄사고가 발생하면 이유를 불문하고 재작업을 원칙으로 하고 있다. 철저한 납기 관리로 고객과 신뢰를 쌓는 것을 최우선으로 하고 있다.

신아칼라는 최신 인쇄기에 대한 투자를 아끼지 않고 있으며,

고객과의 신뢰를 최우선으로 하고 있다. ‘투자’와 ‘신뢰’가 함께하기에 신아칼라는 오늘도 한걸음 성장하고 있다. ☺

(주)신아칼라 연혁

1990년 12월	신아원색 설립, T3절 1색기 도입
1993년 10월	T3절 2색기 도입
1997년 11월	4×6 2절 4색기 도입
2004년 8월	(주)신아칼라 법인 설립, 료비 국4절 표지인쇄전용 4색기 도입, 아그파 CTP 출력기(1호기) 도입
2005년 9월	현재 사옥으로 사업장 이전
2007년 6월	국전 4색기 도입
2007년 12월	반절 5색기 도입
2008년 8월	아그파 CTP 출력기(2호기) 도입
2008년 10월	온라인 중철기 도입, 접지기 3대 도입
2013년 4월	현재 사옥 매입
2014년 6월	고모리 H-UV 5색기 도입

주소 | 서울시 중구 퇴계로27길 59 신아빌딩

전화 | 02-2271-1515 팩스 | 02-2271-1559

미니인터뷰 정철희 (주)신아칼라 대표이사 “특수지 인쇄사업에 역점들 것”



인쇄와 인연을 맺게 된 계기는?

고향 선배의 권유와 소개로 인쇄와 인연을 맺게 됐다. 진중하고 꼼꼼한 편이라 인쇄와 궁합이 잘맞았다. 군대를 제대하고 나서 25살

이 때서야 인쇄와 인연을 맺게 됐지만 다른 사람들보다 2~3배 더욱 노력하다보니 2년도 안돼 인쇄기술을 습득할 수 있었다.

인쇄업에 종사하면서 기억에 남는 일이 있다면?

아무래도 젊었을 때 고생했던 것이 가장 기억에 남는다. 처음 개인 사업을 시작하면서 인쇄기 옆에서 잠자고 일하면서 인쇄기와 동고동락을 했던 일이 기억에 남는다. 힘들었지만 보람있는 하루하루를 보냈다. 하지만 경영에는 문외한인지라 1992년 부도를 맞게 됐다. 그때가 가장 힘든 시기였다고 생각한다.

한 번 부도를 맞으니깐 연쇄적으로 나쁜 일이 겹쳐 일어났다. 하지만 힘든 가운데도 함께 올려주고, 도와주는 사람들이 많았기 때문에 다시 일어설 수 있었다. 다시 일어서는 데만 꼬박 10년이 걸렸다.

앞으로의 계획은?

최신 인쇄기 도입 등 최근 목돈이 많이 들어갔다. 새로운 시설을 도입한 만큼 당분간은 특수지 인쇄에 대해 공부를 하고, 이에 대한 홍보에 역점을 두고 있다. 또한 은지 등 특수지에 인쇄가 가능한 만큼 패키지 시장에도 한걸음 내디뎠으면 한다.