

고품질 포장재 공급하는 ‘혁신의 아이콘’ (주)엠큐패키지

그라비아 포장지 생산 및 개발 공급 전문업체인 (주)엠큐패키지(대표 김정민)는 ‘모든 고객에게 최고의 가치를 선물하자’는 창업이념을 토대로 2018년 5월 처음 문을 열었다. ‘품질 좋은 포장재를 제조한다’는 뜻의 약자로 ‘엠큐패키지(Manufacture high-Quality Packaging · MQP)’라는 이름으로 설립하였다. 고객 가치를 높이기 위한 연포장 전문기업으로 성장하기 위해 ‘우수한 품질(make high quality)’ ‘신속한

대응(more quickly)’을 목표로 한 걸음씩 나아가고 있다. 또한 연포장 전문 인력을 지속적으로 채용하고 기술 개발을 위한 테스트를 통해 차별화를 이룩하는 등 지금까지 매년 2배 이상의 성장을 거듭해왔다. 앞으로 더욱 기술과 품질을 향상시켜 포장 부문에서 ‘혁신의 아이콘’이 되고자 한다. 업계 최고가 되기 위해 항상 노력하는 김정민 엠큐패키지 대표이사를 만나 회사의 비전에 대해 들어봤다.



▲ 김정민 엠큐패키지 대표이사

‘혈혈단신’ 맨몸으로 뛰어든 연포장 사업

엠큐패키지는 이제 만 5년이 지난 신생 회사다. 회사 업력에서 알 수 있듯 연포장 업계에서 젊은 층에 속하는 김정민 대표는 몇 년 전까지만 해도 그저 평범한 회사원이었다.

2007년부터 12년간 동원시스템즈에서 경력을 쌓은 김 대표는 자신만의 사업을 위해 ‘혈혈단신’ 맨몸으로 뛰어들었다.

김 대표는 회사를 설립하게 된 계기에 대해 “연포장은 짧게는 5일 안에 만들어 납품하는 경우가 있다. 특히 내수 제품은 속도가 중요한데 아무리 오래 걸려도 2~3주 안에 해결해야 한다. 하지만 회사 규모가 크면 움직이는 데 한계가 있고, 절차도 복잡해진다. 이런 부분은 대기업과 잘 맞지 않는 부분이다. 고객 의견을 빠르고 정확하게 반영하려면 회사의 체급을 줄이는 것도 필요하다고 느꼈다. 그래서 직접 회사를 차리기로 결심했다”고 밝혔다.

호기롭게 사업에 뛰어들긴 했지만, 현실은 녹록하지 않았다. 처음에 아무것도 모르고 시작

한 탓에 시행착오도 있었다, 하지만 ‘포장 제조업을 해야 만이 성공할 수 있다’라는 마음만큼은 확신할 수 있었다고 말한다. 그간 성실하게 이어온 직장생활 덕분에 주변의 도움도 얻을 수 있었다.

특히 중소기업에서 놓치기 쉬운 품질과 기술 개발을 중점적으로 다루며 차별화를 위해 부단히 애썼다.

김 대표는 “중소기업에는 찾아보기 어려운 텐덤 접합기를 구비하는 것이 ‘경쟁력을 갖출 수 있겠다’고 생각했다. 하지만 당시 12억원 정도 하는 값비싼 기계를 구입할 방법이 없었다. 감사하게도 알고 지내던 여러 회사 대표님들이 선뜻 도와주셔서 작게나마 시작할 수 있었다”고 전했다. 이어 “설립 후 처음 3개월이 가장 힘



▲ (위) 2018년 창립 당시 회사 전경.

Report of the KOPA Member Companies



▲ (아래) 공장 내부에서 회사 관계자들과 함께 단체사진을 찍은 모습.

들었다. 기계를 들여오긴 했지만, 대기업에만 있는 텐덤을 잘 다룰 수 있는 기장이 없었다. 당시 20년 경력의 베테랑 기장을 영입하기 위해 집에만 3~4번 찾아가며 삼고초려 했었다”면서 “대기업에 있을 때는 중소기업의 사정을 잘 몰랐는데 직접 겪어보니 ‘1세대 사장님들이 정말 대단하시구나’ 라고 뼈저리게 느끼게 됐다”고 전했다.

소중한 인연이 하나둘 모이다 보니 지금은 회사가 안정적으로 자리 잡았다.

김 대표는 처음 화성 마도에 600평의 작은 공장을 임대해 시작한 후, 2020년 8월 현재(경기 화성시 장안면 석포리) 자리에서 부도난 공장을 경매로 받아 리모델링(2021년 6월 증축)을 해 새 공장으로 탈바꿈시켰다.

이곳에서 엠큐패키지는 다양한 설비를 갖추고 토털 연포장 전문 회사로 지속적인 발전을 꾀하고 있다.

‘우리만의 방식’으로 조금씩 앞으로

신생 회사인 터라 처음에는 오더를 수주하는데 많은 어려움을 겪기도 했다. 하지만 남들이 하지 않거나 또 힘들어하는 제품을 찾아 자신들만의 방식으로 문제를 조금씩 해결해 나갔다.

현재 생산 가능 품목으로는 라면, 차류, 레토르트식품, 냉장, 냉동, 제과 빙과, 커피, 치어백 등 식품포장재를 비롯해 마스크, 진단키트, 마스크팩, 샴푸, 제약, 각종 생활용품, 펫푸드백 등 비식품포장재까지 다양한 포트폴리오를 자랑한다.

김정민 대표는 “슬립 문제로 애로사항을 겪는 제약 관련 회사에게 무파우더 고슬립 코팅 포장지를 제안해 납품에 성공했고, 2중구조 파우치(3개층으로 이루어진 파우치)를 개발, 유럽 ‘세포라’ 화장품 마스크팩 포장지를 납품하였

다”면서 “또 대기업만 하는 특수 산업용 포장 포장지 제조에 성공해 여러 업체에 납품 중이며, 여기에 머무르지 않고 코팅 기술 접목을 통해 기존 식품포장에서 벗어나 여러 방향으로 다양한 포장지를 납품하고 있다”고 설명했다.

엠큐패키지 연포장 공장은 최신 설비와 품질 관리 시스템으로 고품질의 기능성 포장재를 생산, 최고의 연포장 회사를 만들기 위해 전념하고 있다.

최신 장폭 인쇄기와 텐덤기 설비를 통해 생산성 향상에도 노력을 기울이고 있다. 이외에도 생산성 향상을 위한 활동으로 준비시간 교체 단축과 설비 예방점검 등을 적극 실시해 불가동 시간을 줄이는 등 연포장의 한계를 극복하기 위해 노력하고 있다. 지속적인 기술 개발과 고객사와의 긴밀한 협력으로 고객이 불편해하는 제품을 개선하기 위해 특수 코팅, 무오염 고슬립 접합기술, 특수 보존용 파우치 등을 개발해 차별화되고 고객 니즈에 부합하는 서비스를 제공하고 있다.



▲ 현재 엠큐패키지 회사 전경

Report of the KOPA Member Companies

설립 이후부터 줄곧 설비 도입과 기술 개발에 힘써온 덕분에 눈에 보이는 성과도 거둘 수 있었다.

2018년 9월 텐덤 라미네이팅 설비 도입 후 2019년 3월에는 연구전담부서 등록, 벤처기업 인증, ISO 9001/14001 인증을 받았고, 같은 해 11월과 2020년 8월에는 파우치팩에 대한 특허(특허10-2042051, 특허 10-2143882호) 등록에 성공했다. 김 대표는 “최근에 특허 1건이 등록 완료되어 3건의 특허가 등록되어 있고, 친환경 특허 1건은 출원 중이다. 아울러 녹색인증도 심사 중에 있어 올 하반기에 완료될 계획”이라고 밝혔다.

묵묵히 자신만의 길을 닦은 결과, 첫해인 2018년 9억원이던 매출이 지난해인 2022년 100억원으로 꺾임 없이 뛰어올랐다. 창립 4년 만에 10배 이상 성장한 것이다.

2023년은 150억원을 목표로 활발하게 영업을 추진하고 있다.

‘신구 조화’가 가장 큰 장점, 회사의 미래 ‘말씀’

김정민 대표는 회사의 가장 큰 장점은 단연 ‘직원들’이라고 자신 있게 말했다.

엠큐패키지 전 직원 모두가 ‘안 되는 것은 없다. 하지 않는 일만 있을 뿐이다’라는 신념을 가지고 중소·창업기업으로써 지닐 수 있는 한계를 극복



▲ 공장 내부 전경

해 나가고 있다. 베테랑 숙련 전문가와 젊은 세대 직원들이 서로 어울리며 ‘신구(新舊)’ 조화가 잘 이루어진 것이 특징이다.

김 대표는 “50% 이상의 직원이 설립 후 2년 이내에 입사한 직원들로 관련 업계에서 많은 경험이 있는 직원들이다. 여기에 50세 이하의 직원들도 회사 구성의 50%를 차지하고 있어 젊은 회사라고 할 수 있다. 이분들이 함께 회사를 위해 최선을 다하고 있기에 미래가 밝을 것이라 생각한다. 그 어떤 포장 전문 회사보다도 더 높은 품질과 서비스를 제공하기 위해 최선을 다하고 있다”고 전했다.

아직 직원들에게 충분한 처우를 제공하지 못하고 있는 것 같아 미안하다고 김 대표는 말한다. 특히 개인 기술이 중요한 연포장에서

기술이 후배들에게 잘 전수되고 그들이 희망을 가질 수 있도록 인재 발굴과 유지에도 힘쓰고 있다.

현재 엠큐패키지는 대학교 학자금 지원을 하고 있으며, 직원들의 쾌적한 생활공간을 위해 기숙사 전실(10개 방)에 각각 화장실과 에어컨을 설치한 것은 물론, 2층 전체를 휴게공간으로 조성해 독서와 개인 개발을 위한 공간으로 꾸며놓았다. 또한 각 분야별 기술 마스터에게는 차량을 제공하는 등 각별히 신경 쓰고 있다.

김 대표는 “앞으로 회사가 더욱 발전한다면 모든 학비 지원과 또 콘도 제공 등 대기업에서 실시하고 있는 복지 제도를 적극 도입해 ‘복지만큼은 대기업보다 더 좋은’ 엠큐패키지를 만드는 것이 꿈이다”라고 전했다.



▲ 김정민 대표이사

Report of the KOPA Member Companies

2025년까지 300억 목표...위기 후 '성장의 기쁨' 온다 확신

김정민 대표는 회사의 미래를 위해 단기적 목표와 장기적 목표를 설정하고, 차분히 단계를 밟아 나가고 있다. 우선은 아직 부족한 연구 개발 설비를 향상시키고, 추가적인 검사 장비를 도입하여 품질을 더욱 업그레이드하는 것이 단기적인 목표다.

김 대표는 “품질 개선의 노력과 고객 서비스 증대를 통해 매출을 극대화하여 2025년까지 300억원이 넘는 회사를 만드는 것이 목표다. 2030년에는 1000억원 이상 순수 연포장 매출로 국내 최대의 연포장 회사를 만드는 것이 꿈이다. 국내 사업이 안정화되면 성장가능성이 큰 남미 등 개발도상국을 대상으로 해외수출도 활발하게 할 계획이다”라고 전했다.

이뿐만 아니라 엠큐패키지는 회사의 미래를 위해 최근 이슈가 되고 있는 친환경 ESG 경영에 대해서도 관심을 기울이며, 장기 계획을 세우고 있다. 중량 다운을 통한 플라스틱 사용량 감축과 단일 재질을 통한 리사이클링을 극대화하는 것을 1차 목표로 하며, 고객에 대한 포장 컨설팅을 통해 원가 절감과 친환경 서비스를 제공하고 자 한다.

김 대표는 “친환경 제품은 선택이 아닌 필수다. 지난 ‘2023 인터팩’을 통해 미래 시장을 예측해 볼 때 결국 친환경 소재와 친환경 제조 2가지의 접목이 어떻게 잘 이루어질 수 있는가에 대해 연구가 있어야 한다. 친환경 소재의 경우 국내뿐 아니라 해외에 발전된 소재에 대한 연구와 그것을

국내 업체와 협업해 개발하는 것이 중요하다”면서 “아직 기계 단가가 높아 진입 장벽이 높고 또 국내의 품질 수준을 만족시키는 것이 쉽지 않지만, 친환경 제조의 경우 점차 증대되고 있는 친환경 인쇄기와 접합기 등의 단점을 보완해 기존의 품질을 유지하며 생산하는 것이 중요한 관건”이라고 의견을 밝혔다.

협회 회원사들을 위한 응원의 메시지도 잊지 않았다. 최근 급격한 금리 및 물가상승으로 업계가 다 같이 힘든 상황이지만, 함께 극복해나가자고 말했다.

김 대표는 “어려움을 겪고 계신 많은 협회 회원사 또 구독자분들께 힘내시라는 말을 전하고 싶다. 비록 회사가 창업한 지 얼마 되지 않았지만, 코로나19부터 해서 많은 어려움 가운데에서도 위기를 극복하며 배운 것이 있다면 ‘고난은 맞서 싸우는 것이 아니라 타고 넘어가는 것’이라고 생각한다”면서 “그래서 이것을 잘 넘어가면 또다시 성장과 기쁨의 시기가 온다고 확신한다.

물론 포장업계가 여러 가지 어려움을 겪고 있는 현실을 알고 있다. 극심한 단가 경쟁과 또 여러 환경 규제로 체질 변경에 따른 높은 설비 투자비용 등의 문제가 있다. 하지만 이러한 문제들을 이겨내고 또 이겨내면 언젠가는 더욱 큰 성장을 볼 수 있을 것”이라고 전했다.

마지막으로 “대한민국이 급성장을 이루어 낸 것은 많은 선배님들의 피나는 노력의 결과라고 생각한다. 그때 포기하지 않으시고 지켜내신 유산을 잘 물려받아 포장 업계 후배들에게 잘 전달하는 것이 내 사명이 아닐까 싶다”고 말했다.