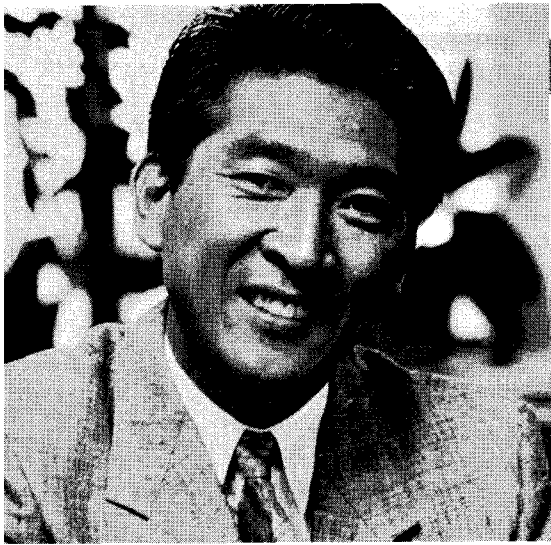


나의 發明



李鍾鎬사장

- ▲발명인
- ▲평화프라스틱공업(주) 사장
- ▲국내외 발명전 4회 수상
- ▲국무총리 및 상공부장관 표창 4회 수상
- ▲우수특허관리업체 선정 상공부 장관 표창 수상

젊은 발명기업인

▲사장님의 발명동기는 무엇이었습니까?

◎저는 젊은 기업인입니다. 과거와 현재의 기업관을 살펴보면 천지간의 차이가 있다고 생각합니다. 과거에는 타인 또는 외국의 기술(발명)을 무분별하게 모방하는 것이 기업인들의 가장 보편적인 보루였습니다. 그러나, 저는 과학기술의 조화로서 일컬어지는 현재에 존재하는 젊은 기업인으로서 단순하게 모방하는 모순보다는 목적달성의 과정에 어려움이 있더라도 이를 극복하고 용기와 지혜를 창출시키는 것만이 현대기업의 보루라 믿고 미래지향적인 기업이념아래 창사 초기부터 아이디어 창출에 의한 기술개발을 지향하고 있기 때문에 저희 회사에서 생산되는 모든 제품 하나 하나에 심혈을 기울여 창조 제조하는 것입니다.

▲사장님의 이력을 간단히 소개해 주십시오.

◎저는 시골 농군의 장남으로 태어나 고등

「우리의 제품에 나의 魂을 심는다.」
이는 각종 프라스틱 사출 및 압출제품을 전문으로 생산하고 있는 평화프라스틱공업(주)의 슬로건이다.

이 회사는 요즘 이러한 경영방침아래 기술 개발과 함께 품질관리를 통해 제품의 고급화에 온힘을 쏟음으로써 건실한 성장을 이룩해 가고 있다.

국내 4백여개의 대리점에서 날개 돋힌듯 팔려나가는 제품들은 이제 미국·일본·동남아시아 국가들·인도에까지 수출되고 있다.

학교 졸업 후 건축자재를 생산하는 중소기업 영업부 사원으로 근무하다 현 회사인 평화프라스틱공업(주)를 1976년 7월 설립하여, 처음부터 학구열에 불타는 패기의 사업인으로 발돋움하였습니다.

지난 1986년에는 서울올림픽 조정분과운영 위원으로 미미하나마 스포츠 발전에 일익을 담당한 적이 있으며, 한국발명특허협회 이사(비상근)직도 맡고 있습니다.

▲사장님의 발명관계 수상내용을 설명해 주십시오.

◎저는 아이디어 창출과 발명 기술개발 등을 기업목표로 설정하여 회사를 운영하였기 때문에 그와 관련된 수상이 대부분이었다고 봅니다.

1985년 발명의 날에는 상공부장관 표창을 받았고, 그해 9월 전국우수발명품전시회에서 상공부장관상(토건부문 금상)을 수상한 바 있습니다.

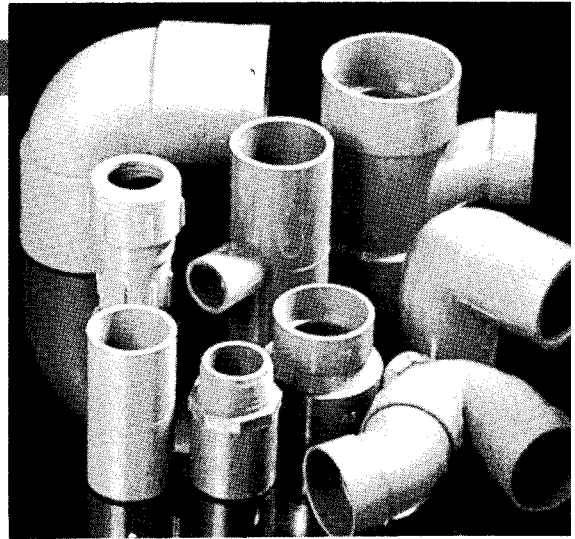
또 1987년 발명의 날에는 우수발명품개발에 기여한 공로가 인정되어 국무총리 표창을 받는 영광이 있었고, 그해 8월 전국우수발명품전시회에서 또 다시 상공부장관상을 수상하였습니다.

나의 發明技法

오직 최고의 품질을 보증하는 제품을 생산하는 것을 지상과제로 삼고 신제품개발과 기술축적을 통해 60건의 공업소유권을 획득(80여건은 계류중)했고, 10여건의 KS표시허가와 2건의 Q마크도 획득했다.

특허관리와 QC활동도 대기업 못지않게 활발하다.

우리나라 플라스틱업계의 새별로 떠오른 평화프라스틱공업(주)의 李鍾鎬사장과 자리를 같이하고 그의 발명이야기를 들어보았다.



부터 상승하는 악취를 확실하게 방지토록 구성하였으며, 체결밴드는 체결구를 분할형으로 형성하여 체결작업을 용이하게했고 체결상태가 견고하게 유지토록 함과 동시에 외관을 미려하게 한 것이며, 파형관용 접속관은 관이음 작업이 용이하고 관이음 부분에서의 해탈 현상을 방지토록한 것입니다.

이 제품들은 제품마다 독특한 특성이 있기 때문에 더더욱 애착이 갑니다.

또한 1988년에는 서독국제발명전에 금형을 출품하여 은상을 수상한 바 있고, 금년 발명의 날에는 우수특허관리업체로 선정되어 상공부장관상을 받은 데 이어 전국우수발명품전시회에서 동상을 수상했습니다. 금년에 들어와서 조금은 상복이 있었다고나 할까요. 대체로 그렇습니다.

▲사장님의 주요 발명품과, 그 특성을 설명해 주십시오.

◎글쎄요. 저는 모든 제품에 창조성을 부여하고 개발·생산하기 때문에 모든 제품에 애착을 갖고 있습니다. 그러나, 그중에서도 굳이 몇개의 제품을 소개한다면 조인트·배수전·체결밴드·파형관용 접속관 등을 들 수 있습니다. 이것들은 특별히 주요 발명품이라기 보다는 기존의 제품을 진보·개량하여 신선한 창조성이 가미된 것들이라고 보아야 할 것입니다.

즉, 조인트는 양측 파이프를 연결하는 소켓트와 유니온 너트 사이에 고무재질로 된 특수형상의 패키징을 개재시키므로써 소켓트와 유니온 너트 사이에서 발생하는 누수현상을 방지케 했습니다. 배수전은 외갑체내에 삽입되는 집수통의 구조를 개량하여 하수관으로

모든 권리가 상품화

▲사장님의 공업소유권 출원건수와 등록건수는 각각 몇건입니까?

◎앞에서도 말씀드린 바와 같이 기업을 경영하면서 신제품 개발에 특히 심혈을 기울여 왔기 때문에 조금 많다할 정도의 권리를 보유하고 있거나 계류중에 있습니다. 굳이 밝힌다면 대체적으로 60여건의 권리가 확보되어 있고, 80여건은 계류중에 있습니다. 그런데 중요한 것은 저희 회사가 보유하고 있는 권리는 모두 상품화되어 시판중에 있다는 것입니다.

▲사장님의 발명과정을 설명해 주십시오.

◎처음 질문이던가요. 발명동기에 대한 것 말입니다. 이 질문은 그것의 연장이라고 보아야 할 것 같군요.

저는 발명이라고 어렵게 생각하기 보다는

「진보 개량에 의한 기술적인 발전」이라고 생각합니다. 누구나 알고 있는 얘기지만 「필요는 발명의 어머니」라는 말이 있지 않습니까? 따라서 저 개인에 의한 특별하거나 특출난 발명보다는 우리회사 전사원 스스로가 저의 경영방침에 부응하여 각자가 자기 직분에 있어서 「개발의 잠재의식」을 갖고 있다고 봅니다. 이렇게 아이디어가 창출되어 건의되면 저희 회사의 개발부에서 그러한 아이디어를 모태로 하여 실용화시킬수 있도록 개발을 하게되며, 한 제품을 실용화시키기 위하여서는 많은 비용과 시간 그리고 인력 등이 필요로 합니다.

한편, 제품 실용화에 있어서는 전시 효과적인 발명만을 위한 개발이 아니고 「실용화를 위한 개발」에 역점을 두고 있는 것이 특징입니다.

▲발명과정에서 어려웠던 문제는 무엇이었으며, 그 해결방법은 무엇이었습니까?

◎상당히 어려운 질문입니다. 비록 제가 여러 제품을 실용화시키기는 하였습니다만, 앞서 말씀드린 바와 같이 우리회사 제품뿐만 아니라 모든 제품들에 있어서는 그 제품의 특성과 특질 그리고 쓰임새가 있기 때문에 발명과정에서의 어려웠던 점을 단적으로 지적하기가 어렵다는 것입니다. 다만 저희는 제품의 특성과 특질을 최대한 살리고 거기에 새로운 특징을 가미시켜야 하기 때문에, 간단히 말해서 제품의 실질적인 실용성을 부합시키기 위해 기술개발 과정에 역점을 두고 있으며, 제품 실용화에 이론적 하자가 없을 경우에는 제작에 의한 실험 실습을 반복하여 문제를 해결하고 있습니다.

▲사장님의 기업화 과정을 설명해 주십시오.

◎초창기에는 단 2대의 사출기를 가지고 출발하였기 때문에 어려움이 많았습니다. 오직 최고의 품질로 생산하는 것을 최대의 과제로 삼고 신제품 개발과 기술축적 등에 최대의 노력을 기울였습니다. 그로 인하여 다수의 공업소유권을 획득하게 되었고, 배수

용 및 수도용 이음관 등 다수 제품에 대한 KS표시허가 10여건의 획득과 함께 2건의 Q마크도 획득하였습니다.

이는 꾸준한 신제품개발과 「우리 생산품에 나의 혼을 심는다」는 이념아래 전사원들이 제품 하나하나에 열과 성을 다한 결과였습니다. 또 오직 소비자를 외면하지 않고 신제품 개발에 힘쓰며, 1982년부터 도입한 QC활동을 제품생산에서 판매에 이르기까지 조직적으로 체계화시킨 결과이기도 하지요.

저희 회사는 특히 자체 해결 불가능한 금형 및 배합기술을 습득하기 위하여 미국·서독·일본 등의 기술자를 초빙하여 기술지도를 받았고, 압출성형라인과 사출성형라인의 80%를 자동화시켜 보다 나은 제품을 생산하고자 전력하고 있습니다.

해외시장도 개척

▲평화프라스틱공업(주)의 어제와 오늘의 상황을 설명해 주십시오.

◎저희 회사는 창사 초기나 현재나 미래나 변함이 없습니다. 기술에 있어서는 모든 평화가족이 최고의 기술인이 되고자 자기 기술개발에 노력하고 있고, 신제품개발에 있어서는 언제나 사고(思考)하는 자세를 갖게 함으로써 신제품개발의 근간으로 삼고 있습니다.

특히 우리 평화가족 모두가 주체의식을 고취시키고 언제 어디서나 회사의 자긍심을 표출할 수 있도록 하여주며, 전사원이 한가족과 같이 다복하고 화기에애한 가운데 복리증진에 노력하고자 하는 것입니다.

▲제품판매 경향을 말씀해 주십시오.

◎국내에는 4백여개 대리점을 통하여 제품을 공급하고 있으며, 업계 종사자 및 시공업자 소비자에 이르기까지 평화제품을 아끼는 분들의 의견을 모아 사내 신제품개발위원회에서 보다 좋은 제품개발을 위해 전력을 다하고 있습니다. 이는 소비자가 원하는 좋은 품질의 제품을 공급하는 것이 기업의 소명이라고 믿기 때문입니다.

이에따라 품질의 우수성을 인정받아 공공

기관에도 납품하는 영광을 차지했으며, 1987년부터는 해외시장에도 눈을 돌려 시장개척에 힘을 쏟은 결과 일본을 비롯한 동남아시아와 중동국가에 제품을 수출하여 좋은 품질과 합리적인 가격으로 호평을 받고 있습니다.

앞으로도 저희 회사는 국내외를 막론하고 소비자가 원하는 제품을 공급하기 위하여 신제품개발 및 신기술 개발을 위해 노력할 것입니다.

▲사장님의 발명기법은 무엇입니까?

◎저만이 아니고 평화가족 모두가 혼연일체가 되어 제품 하나하나에 정성을 담아 제품을 생산하는 것을 근간으로 평화가족의 영특한 사고속에서 백출하는 아이디어를 모태로 하여 이를 개량·발전시키고 있습니다.

저희 평화가족은 저를 비롯하여 모두가 일상에 필요로 하는 모든 플라스틱 신제품을 개발하고자 의욕적으로 부단한 노력을 경주하고 있습니다.

▲사장님의 경영방침(사훈 포함)과 좌우명은 무엇입니까?

◎「사회에 봉사」

「가정의 화목」

「회사의 성실」이라는 사훈과, 「우리의 제품에 나의 혼을 심는다」라는 슬로건아래 임하고 있습니다.

또 전사원이 「나의 회사」라는 주체의식 속에서 자기 맡은 바 직분을 성실히 수행하도록 함으로써 「회사의 발전이 곧 나의 발전」이며, 이로 인하여 평화가족 가정 모두가 이웃에 모범이 되는 가정을 갖고 사회에서 평화가족 스스로가 참된 선의의 규범을 보이고자 하는 것입니다.

제품 하나하나에 혼을 심어

▲사장님이 생각하시는 성공한 발명품이란 무엇입니까?

◎앞에서 말씀드린 바와 같이 발명만을 위한 개발이 아니고 실용화를 위한 개발이라고 생각합니다.

진정한 개발이라 하면 모든 이에게 그 제품의 사용가치를 인지도시키고 사용하게 할 수 있는 기회를 갖도록 하는 것이고, 그러기 위해서는 더욱 실용화를 위한 개발이 진정으로 성공한 발명이라고 생각합니다.

▲사장님이 생각하시는 성공한 발명인이란 어떤 사람입니까?

◎거듭 말씀드리지만 많은 발명을 갖는 것 자체도 중요하지만 진정으로 우리사회 또는 생활에서 필요로 하는 발명이야말로 우리사회에서 존경받고, 또한 우리 모든이가 그러한 사람을 규범으로 하여 거듭나고자 하는 발명인이야말로 진정 성공한 발명인이라고 보아야 할 것입니다.

즉, 많이 투자한 발명품 또는 제품을 우리가 실질적으로 아무런 효용을 느끼지 못한다면 무의미한 발명이 될 것이며, 소자본을 투자할지라도 진정 필요한 제품이라면 사회에 미치는 영향이 상반된다 할 것입니다.

▲앞으로의 계획을 말씀해주십시오.

◎우리는 오직 최고의 품질 생산을 지상과제로 삼고 제품 하나하나에 혼을 심는 생산만이 회사발전의 심오한 근원으로 생각하고, 이러한 정신속에서 기술개발과 경험축적 그리고 고도의 노하우를 갖고 선진국 제품과 비견되는 제품생산에 주력할 것입니다.

또한 이러한 우수한 제품을 해외에 소개하고 활용시키고자 미국·일본·동남아시아를 비롯하여 인도 등에 수출을 위한 활발한 상담이 진행중에 있으며, 일부 수출성과도 있습니다.

우리는 이에 만족하지 않고 해외시장을 적극 공략할 예정입니다.

또한 직원들의 후생복지에 있어서도 많은 투자를 아끼지 않을 것이며, 모든 사원이 진정으로 다복한 평화가족이 될 수 있도록 최선을 다할 것입니다.

▲긴시간 동안 좋은 말씀 감사합니다.

◎저희 평화프라스틱공업(주)의 방문을 감사드립니다. <王然中記>