

- ... 본회가 주최한 제 ...○
- ... 102회 발명교실이 ...○
- ... 지난 8월 8일 발 ...○
- ... 명장려관 연구실에 ...○
- ... 서 개최됐다. 매월 ...○
- ... 둘째 토요일 오후 1 ...○
- ... 시 30분에 개최되는 ...○
- ... 발명교실은 아 달에 ...○
- ... 도 1백여명이 참석 ...○
- ... 하여 성황을 이루었 ...○
- ... 다. 이날 발명교실에 ...○
- ... 서는 서진산업 김중 ...○



# 저반사광 유색유리의 제조방법

## 서진산업 김중호 사장

눈이 안부시고 야간에는 잘보이며 수명이 긴 거울을 개발하기위해 10년 이상의 연구에 몰두하여 끝내는 성공을 한 집념의 사나이 김중호 사장. 그는 지금 더 좋은 자동차용 거울을 개발하기 위해서 구슬땀을 흘리고 있다.

자동차를 운전하다보면 자동차에 부착된 거울에서 반사되는 빛 때문에 순간적으로 곤란을 느끼는 경우가 있다.

자동차에 사용되는 은거울이나 알루미늄 거울은 반사율이 높기 때문이다. 김중호 사장이 개발한 저반사광 유색유리는 눈부심을 최대한 방지하고 어두운 곳에서도 잘 보이

며 수명이 긴 것이 장점이다. 그는 이 발명품으로 제네바 국제 발명품 전시회에서 은상을 수상 하기도 했다.

그러나 이런 훌륭한 발명품을 만들어 내기까지 김사장이 걸어온 길은 너무도 힘들고 험난했다.

그의 발명 활동은 1974년 서울 진공 연구실에 근무하면서 부터 시작된다.

그당시 국내에서 생산되고 있는 거울은 모두가 흰거울, 즉 은으로 만든 거울과 알루미늄 진공거울이 전부였다. 이런 거울들은 가정용 거울이나 실내장식용 거울로는 그런대로 사용할 수 있었으나 자동차용 거울로는 국제규격에도 미치지 못하는 것들이었

다. 이유는 빛반사가 강하여 눈이 부시고 야간에는 너무 어둡기 때문이다. 그가 처음 연구를 시작 할 때는 바로 그런 단점들을 보완하기 위해서였다.

연구를 하면서 가장 어려웠던 점은 안료 및 염료를 제조하는 방법이었다. 사실상 안료나 염료에 대해서 전문적으로 공부를 하지 못한 김사장은 여러곳에 자문을 구하기 위해 뛰어 다녔다. 「어떻게 하면 유리표면에 염료를 포함시킬 수 있을까?」하는 점이 관건 이었지만 자문을 받으러 쫓아 다녀도 소득을 기대할 수는 없었다. 사람들의 마음이 닫혀있었기 때문이었다.

두번째 문제점은 「유리와

# ● 發明教室

## 成功事例 등 發表

- … 호 사장의 성공사례 …○
- … 발표에 이어 黃宗煥 …○
- … 변리사의 「산업재산」 …○
- … 권제도 에 대한 강 …○
- … 의와 金寬衡 本회 …○
- … 상근이사의 「발명의 …○
- … 발상기법과 사업 에 …○
- … 대한 강의를 있었다. …○
- … 발명가의 성공 사례 …○
- … 를 간주려 소개한다. …○
- … (李斗星記) …○



금속이 어떻게 섞여질 수 있을까?』하는 점이였다. 이것 또한 염료를 만드는 것 만큼이나 힘이 들었다.

그러나 그는 역시 발명을 위해서 태어난 사람이였다. 생활의 빈곤함 속에서도 이 길, 나의길 이라는 사명감을 가지고, 발명을 또한 천직으로 생각하며 연구에 몰두하기를 10년. 수 많은 시행착오 속에서 그는 발명에 성공하여 저반사광 유색유리 제조 방법으로 92년에 특허등록을 받을 수 있었다.

이 거울의 특징은 인체에 해가 없는 첨단소재인 비중금속 산화물을 이용하였으며 기존의 은거울이나 알루미늄거울보다도 반사율이 적어 35%~25%정도의 빛을 흡수시켜 주므로써 자동차의 후면경에도 적합하다. 또한 LH부분은 1200R 정도의 곡면을 주어 운전자가 차선을 변경할때도 후방차량을 잘 볼 수 있도록 하였다. 소비자들의

가격면도 고려하여 거울 전체를 바꾸지 않고 기존의 틀에서 거울 자체만을 갈아 끼울 수 있도록 하였다.

그는 제품을 만들고 나서 시판에 들어 갔으나 소비자들의 반응에서 서운함을 느꼈다.

「우리나라 소비자들은 가격이 싼것 보다는 1000원 정도라도 더 비싸니까 잘 사가 더군요」

이는 소비자의 구매심리가 잘못된(?) 방향으로 흘러가고 있음을 지적하는 한 단면이라고 하겠다. 그는 연구를 시작 할 때만해도 이 연구가 누구를 위한 사업이 될 것인가를 생각했다. 자신 보다도 바로 소비자를 위해서였다고 그는 서슴없이 말한다.

「솔직히 말씀드려서 독일산 청미러가 좋은 점이 있다는 것은 인정 합니다. 하지만 요즘음엔 산성비에 유리가 녹아 내리기 때문에 외국산도 소용이 없습니다.」

소비자들의 구매심리에 일침을 놓는 따끔한 말이다.

우리나라 중소기업이 살고, 또 우리 경제가 살아나기 위해서는 정부도 책임이 막중하지만 국민들 한사람 한사람의 외국상품 선호도에 대한 선입감도 고쳐져야 한다고 말한다. 그리고 중간 장사꾼들의 상술도 분제가 많다고 지적했다.

1979년 10월 자기자본 3천만원 정도로 사업을 개시한 이래로 현재매출액이 약 8배 정도가 신장 되었다. 얼마 안되는 회사 식구들과 함께 힘들지만 열심히 일한 덕분이란다.

「현대의 첨단기술이 아무리 발달 했다손 치더라도 그것은 재래식 기술에 바탕을 두기 마련입니다.」라는 것이 그의 지론이다. 오늘도 그는 연구개발을 위한 맘을 홀리고 있다. <♣>