

인쇄와 첨단기술 접목으로 그리비아산업 차원 높여 최고설비와 기술력·해외시장 개척으로 국제화 발돋움

오늘날 기업간 경쟁은 비단 한 나라 안에서만 이루어지는 게 아니다. 나라밖에서도 시장기회 확대를 위한 자국 기업끼리의 경쟁이 외국 기업과의 그것 못지 않게 치열하다.

요컨대 기업 규모의 크고 작음을 불문하고 기술력과 제품력, 마케팅 전략 등에서 국제경쟁력을 갖추지 않고는 기업의 생존을 오래 담보할 수 없는, 언필칭 국제화시대에 있다는 얘기다.

매연에 찌든 서울 도심을 벗어나, 시야가 탁 트인 김포의 너른 들판을 가로 질러 찾아간 상보화학(주)(대표 김상근)은 비산비아의 앞으막한 언덕 받이에 자연림으로 둘러싸인 붉은 벽돌의 2층 건물 세 동으로 자리하고 있었다.

신축된지 몇 해 안되어서인지 아직 바래지 않은 잡지의 표지처럼 산뜻한 외양을 뽐내고 있었는데, 거기 건물 외벽 한켠에 소박한 간판이 눈에 띄었다.

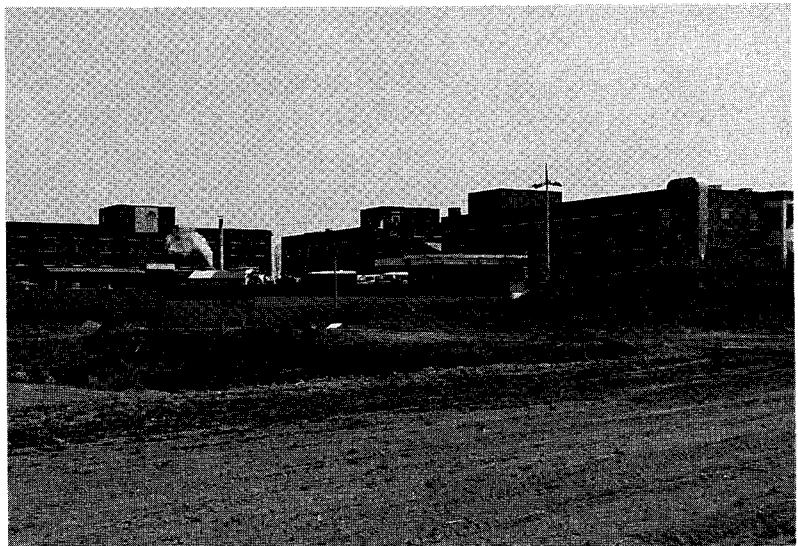
START-21C!

혁신적이고 미래지향적인

사고와 행동으로써

21세기를 향하여 도약을 추구한다.

유달리 휘황찬란할 것도 없는, 어



▶2층 건물 세동과 부속건물로 이루어진 상보화학 본사. 91년 2월에 완공해 김포시대를 열어가고 있다.

느 기업에서나 항용 경영의 캐치프레이즈로 내세움직한 글귀였다.

그러나 그리비아 인쇄 중견기업으로 상보화학이 이를 구호로만이 아닌 철저한 경영실천을 통해 세계 수준의 기업으로 도약해 나가고 있다는 데에 그 슬로건의 진정성이 있다.

요컨대 구호를 내다 건 간판이 환경미화를 겸한 단순한 전시용이거나 지나치는 사람들의 이목을 잠시 끌려는 수작이 아님을 상보인과 대화를 나누고, 공장 내부를 이곳저곳 돌아보면서 선명히 느끼게 된다.

그리비아 인쇄 전문업체로 주력기업인 상보화학(주)과 제판 전문회사인 그라테크, 동판시스템 제조공장인 테크놀 등으로 형성된 상보는 종업원 140여명이 지난해 매출액 84억원(수출 비중 33퍼센트)을 달성했다.

외형면에서 아직 규모가 크다고 할 수는 없지만 제품력과 기술력, 첨단 설비, 경영주의 건실한 기업철학 등을 찬찬히 살펴보면 상보의 성가가 높은 이유를 알게 된다.

상보는 제판부문에서부터 인쇄, 코팅가공, 포장지 제조 등에 있어서

일괄 시스템을 갖춰 동남아권에서는 좀체 찾아보기 힘든 앞선 설비의 기업으로 평가되고 있다.

특히 79년에 오디오 비디오용 Overwrapping Film을 국내 최초로 개발한 데 이어 Leader Tape 개발, 고품질의 포장지 제조 등으로 국내 가전 대기업은 물론 해외의 우수한 기업들을 고객으로 확보, 세계시장에서 주가를 올리고 있다.

무릇 모든 것에는 감량 내력이 있기 마련인데 오늘날 상보가 업계에서 선진적인 위상을 점유할 수 있었던 과정을 더듬어 보면 특히 김상근 대표의 인생유전과 기업스토리가 근래 '八起會' 멤버들이 걸어온 과정 못지 않게 입지전적이다.

지난 77년 서울 신당동 방산시장에서 그라비아 1도 인쇄기 한 대와 종업원 두 명, 청년 사장 김상근의 젊음과 야망을 밑천으로 상보는 닦을 올렸다.

몇 차례의 혹독한 시련을 맞으면서도 83년에는 제 1차 유망중소기업

으로 지정받는 등 도약의 발판을 구축하게 되었다.

미래에 대한 확신과 비전, 세계로 열린 눈으로 기업의 사회적 책임과 첨단산업사회의 요구에 적극 부응하기 위해 끊임없이 신기술 개발에 박차를 가해 오디오·비디오용 Leader Tape와 Linner Sheet, Header Poly Bag, 그리고 외포장용 Wrapping Film 등 다양한 분야의 제품을 제조 판매하고 있다. 더욱이 근래에는 풍부한 경험과 축적된 기술을 바탕으로 새로운 분야 개척에 도전, 인쇄와 접착제 기술의 복합으로 건물유리 및 자동차 창문용 근자외선 차단용 솔라필름을 선보였다.

또한 실내외 장식용 필름 개발 등 단편적인 인쇄산업을 뛰어 넘어 첨단 산업과의 접목으로 과학적이고 실용적인 제품을 내놓고 있다.

이 외에도 상보는 신소재 개발에 적극 나서 지난 92년에 그라비아 인쇄용 알루미늄 실린더를 국내 최초로 개발하는 개가를 올려 국내 그라비아

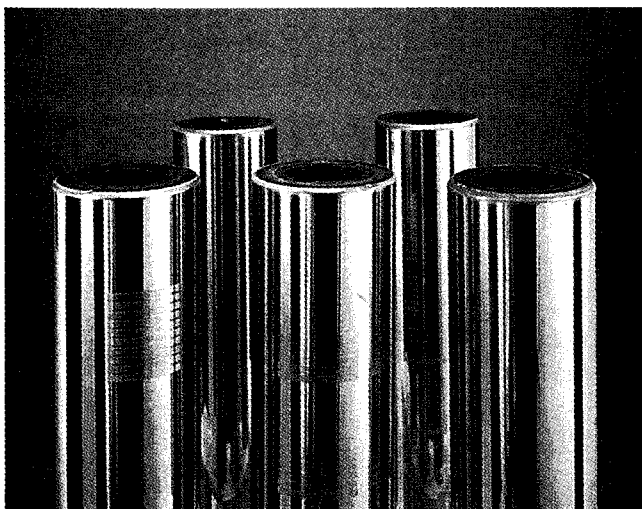
제판업계에 일대 혁신을 가져오게 되었다. 이 알루미늄 실린더는 1차 동도금이 되어 있어 기존 철제 실린더 이용시보다 제판시간이 반으로 단축되고, 무게도 1/3 정도로서 판 교체 시간이 크게 단축돼 소르트 다품종 단납기에 대응할 수 있다.

인쇄업계의 3D현상으로 인한 인력 문제 해결에도 일정한 도움이 될 수 있을 뿐더러 재사용이 가능하고, 기존 설비로도 작업속도 향상을 기할 수 있기 때문에 생산성이 제고된다.

현재 가격이 철제 실린더보다 30퍼센트 가량 비싼 편이지만 전체적인 조건을 고려할 때 알루미늄 실린더 채택이 보다 이익이 큰데 아직 업계에서는 알루미늄 실린더 사용에 적극적이지 않다.

상보화학의 이동희 부사장은 그러한 이유를 다음과 같이 지적했다. "알루미늄 실린더 사용은 결국 필연적일 수 밖에 없지만 현재 업계의 구조적인 문제 때문에 그 실용화에 다소 시간이 걸리고 있습니다. 주지하다시피 거래처에서 동판값을 제대로 인정해주지 않는 인쇄업계 풍토가 개선되어야 할 것입니다. 사실 다른 부문도 마찬가지이지만 그라비아 인쇄에서 동판의 중요성은 두말 할 나위가 없는데 아직 우리 인쇄업계에서는 긴밀한 파트너로서의 동판업자에 대한 인식이 부족한 편입니다. 그러나 어쨌든 알루미늄 실린더의 사용은 당연한 추세로 나아갈 것으로 생각합니다."

상보화학은 신당동에서 창업기를 거치고, 지난 83년부터 부천으로의 확장 이전으로 안정적인 기업 성장의 발판을 구축한데 이어 91년도부터 2,400여평의 대지 위에 2층 건물 3개동



▲ 92년 4월 국내 최초로 개발된 알루미늄 실린더

과 부속 건물을 완공하고 김포시대를 열었다.

또한 90년도에는 인천 남동공단에 '그라텍'라는 그라비아 제판 전문 회사를 설립, 완전 자체기술로 개발 제작한 동도금과 크롬도금의 2개라인과 전자동 제판시스템을 갖췄다.

상보는 또한 국내 그라비아 인쇄 업계에서 최다색(10도) 최대 규모의 인쇄시설과 첨단 연구설비, 점착제 제조를 위한 고분자 실험연구실 등을 갖춰 고정도의 품질 구현과 새로운 제품 개발 체제를 갖췄다.

특히 지난 90년부터 이스라엘이 개발해 세계적으로 평가를 받고 있는 토탈스캐너 SCITEX 시스템을 비롯하여 완전자동 제판설비인 부메랑 시스템의 풀라인 도입, 그라비아 원색 제판의 총아인 헬리오 전자조각시스템 등 막대한 물량을 투자해 세계 최첨단의 설비를 도입함으로써 국내업계에 큰 반향을 일으켰다.

이러한 설비는 동남이권에서는 물론 선진국에서도 흔하지 않은 예로 기록되고 있다.

SCITEX 시스템은 오리지널 포지티브 필름의 원색분해, 수정·합성, 새로운 화상 제작 등 디자이너가 원하는 대로의 이미지 제작과 시뮬레이션 구성이 가능한 멀티타입의 첨단 사진제판 시스템이다.

미세한 부분까지 고정도 품질을 구현할 수 있으며 작업효율을 크게 높일 수 있다. 부메랑 시스템은 동도금, 크롬도금을 동시에 실행할 수 있는 설비로 투입과 인출, 운반 등 전 공정이 완전 자동으로 이루어진다.

헬리오 전자조각시스템은 완전 Filmless로 이루어지는 실린더 조각 시스템으로 원색인쇄에 그 진가를 발휘한다.

상보는 이처럼 첨단설비와 축적된 기술력, 합리적인 조직관리를 통해 다양한 제품 영역에 걸쳐 신뢰를 쌓

(표1) 상보의 주요 설비 현황

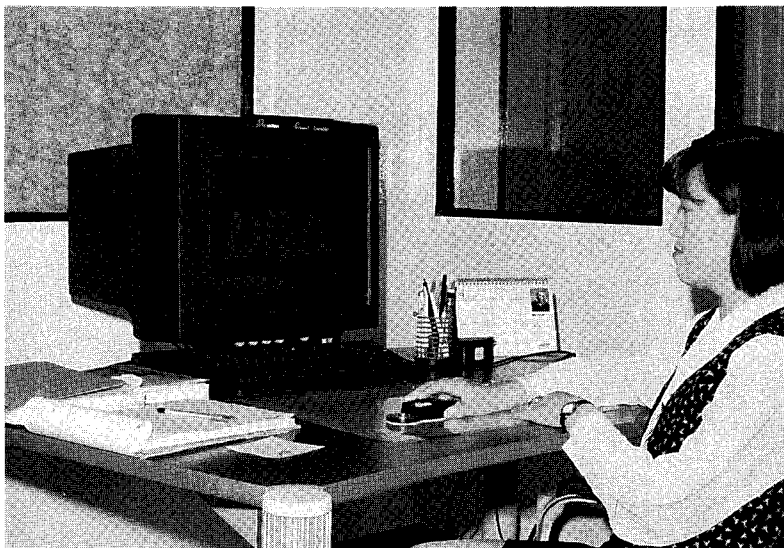
분 야	기계명	수량
그라비아 인쇄	5도기	1대
	6도기	1대
	7도기	2대
	8도기	2대
	10도기	1대
코팅	코팅기	4대
	제대기	6대
	프레스가공기	6대
제 판	부메랑시스템	3set
	헬리오시스템	1set
	제판시스템	full set
필 림	SCITEX	3set
	SCANNER	1set
	RAYSTAR	1set
	매킨토시	1set

아가고 있으며, 세계를 향해 응비하고 있다.

상보의 버팀목인 네 개의 조직으로 첫째 영업본부를 들 수 있다. 인쇄와 코팅기술을 통해 개척해온 여러 분야에서 고객 전임의 영업맨을 두고 있으며, 영업기획에서부터 생산현장과의 원활한 의견 교환, 납품까지 크리에이티브한 상보맨의 파워를 여실히 보여주고 있다.

둘째로 시대변화에 대응하고 미래를 능동적으로 개척해 나가기 위한 사업전개와 신상품 개발, 각종 시장정보의 수집과 분석을 통한 마케팅 전략, 효율적인 제조방법 및 설비의 선정 등 풍부한 기술과 지식, 정보능력을 갖춘 집단이 움직이는 곳으로 기획개발실이 있다.

셋째로 생산본부는 고객의 모든 요구에 대응할 수 있는 최신 설비의 투입, 일괄적인 제품화시스템을 통해 상보의 생산모토인 QCD, 즉 ▲Quality (고품질) ▲Cost(적정원가) ▲



▲ 현재 최고의 일괄 사진제판 시스템으로 평가받고 있는 Scitex시스템. 그라비아 인쇄 업계에서 찾아보기 힘든 첨단설비이다.

Delivery(납기엄수)를 실현하고 있다.

넷째로 상보의 중추 조직인 관리 본부는 사람과 조직, 기술을 효과적으로 운용될 수 있게 조정 관리하고, 각 부문에서의 능률 제고를 위해 쾌적한 비즈니스 환경 조성 및 기업문화 창출을 담당하고 있다.

그밖에 특기할만한 것은 국내 그라비아 인쇄 업계에서는 처음으로 지난 86년에 전문 무역부를 창설해 서울에 사무실을 마련했다.

무역부는 상보의 주력 분야인 인쇄와 패키지를 중심으로 고객이 요구하는 새로운 상품 개발과 시장개척으로 세계 곳곳에 상보의 이미지를 판매, 89년 수출의 날에는 100만불 수출탑인 대통령상을 수상하기도 했다.

상보는 올해 100억원의 매출액 목표를 세우고 있다. 매출액 가운데 수출액은 30억원 정도를 목표로 하고 있는데 상보가 지금껏 쌓아온 기술력과 앞선 설비, 전문적인 마케팅 능력을 바탕으로 자신감 있게 해외 전략을 펼쳐나간다면 목표 달성은 그리

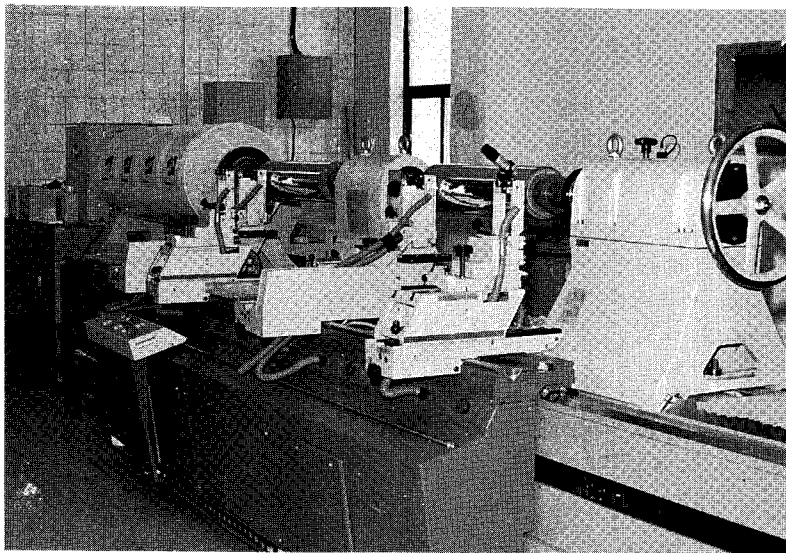
(표2) 상보의 제품영역

<p>▲ 인쇄·포장</p> <ul style="list-style-type: none"> · 오디오 카세트 라이너시트인쇄 · 오디오카세트 포장지 인쇄 · 비디오카세트 포장지 인쇄 · 칼라장식용필름 인쇄 · 오디오, 비디오 카세트용 헤더 폴리백 인쇄 <p>▲ 코팅부문</p> <ul style="list-style-type: none"> · 오디오, 비디오용 리더테이프 · SR코팅 · 각종 라미네이션 · 실리콘 코팅 <p>▲ 가공부문</p> <ul style="list-style-type: none"> · 각종 헤더 폴리백 · 각종 사무용 봉투 	<p>▲ 점착테이프부문</p> <ul style="list-style-type: none"> · 스트라이칭 테이프 · 내열·내한 테이프 · 제판용 테이프 · 각종 산업용 테이프 <p>▲ 점착가공부문</p> <ul style="list-style-type: none"> · 재박리성 라벨원지 · 장식용필름 점착가공 · 솔라필름 점착가공 <p>▲ 제판부문</p> <ul style="list-style-type: none"> · 싸이텍스 시스템 · 헬리오 전자조각 시스템 · 부메랑 제판 시스템 · 필름제작 시스템 · 알루미늄 실린더제작 시스템
--	--

어렵지 않을 것으로 예상하고 있다.

상보가 애초 그라비아 임가공으로 작게 출발했지만 이제는 인쇄와 첨단 산업을 복합적으로 접목해 고객의 다양한 요구에 부응하고 한 차원 앞서

가는 신제품 개발에 누구보다도 진취적인 발걸음을 내딛고 있다. 머지않아 세계무대에서 자체 상표로서 상보의 브랜드가 당당히 시선을 끌 날이 올 것이라는 예감은 괜한 억지가 아니라 실현 가능성이 농후한, 즐거운 꿈꾸기이다.



▲ 원색제판의 총아인 헬리오 전자조각시스템

새로운 것의 끊임없는 도전으로

새로운 것의 끊임없는 도전으로 스스로 '인쇄쟁이'라고 말하는 김상근 대표(45)는 얼핏 보면 약간 마른 듯하지만 균형잡힌 체격에 구릿빛 얼굴이 일에 욕심이 많은 사람에서 엿보이는 것처럼 진득한 인상을 갖게 한다.

그리고 선한 눈매가 사람을 잡아끄는 매력이 있다. 본격적인 이야기를 나누기에 앞서 그는 먼저 '인쇄'를 무엇이라고 생각하는지에 대해서 기자에게 물었다.

질문의 요지가 어떤 것인지, 적당한 답변을 생각하는 라고 머뭇거리자 그가 먼저 답했다.

"저는 사람이 보고 듣고 느끼는 것, 그리고 아이디어 일체를 재현해 내는 것을 인쇄라고 생각합니다. 달리 말해서 어떤 소재에 사람의 사상을 담아내는 것을 인쇄라고 보는데, 그러기 때문에 인쇄의 영역과 기술은 무한한 깊이와 넓이를 가질 수 있습니다." 이 한 마디가 그의 철저한 장인정신과 기업철학을 웅변하는 것으로 여겨진다. 이렇진대 현재의 그라비아 인쇄업체가 보다 한 차원 높게 발전하기 위해서는 새로운 시야와 기업의 역할에 대한 재인식이 요구된다고 덧붙였다.

그가 평생 인쇄쟁이의 길로 들어선 계기는, 어려서 한 때 맨주먹으로 배고픔을 이겨보고자 시작했던 권투를 그만 두고 군 제대 후 조그만 그라비아 인쇄업체에 취직한 것이 출발점이었다. 월급쟁이로 일하다 얼마 안 있어 직



◀ 새로운 것에 대한 김상근 사장의 끊임없는 도전정신이 오늘날 상보화학을 국제무대에서 경쟁할 수 있는 기업으로 발전시켜온 원동력이다.

접 공장을 운영하게 되었는데 그때가 77년도 무렵이었다.

그러나 당초 공장 규모가 영세한데다가 초기에는 임가공이 주였다. 그는 일을 해나가면서도 임가공에만 매달려서는 회사 발전을 크게 기대할 수 없다는 생각이 컸다. 무언가 새로운 기술을 추구하고 전환적인 제품 개발의 필요성을 계속 가졌다. 그때 그는 새한미디어의 부장 한사람을 만나게 되는데, 그것은 일생에 있어서 어쩌면 가장 중요한 인연 가운데 하나인지도 모른다.

"78년의 일로 기억됩니다만, 우연한 기회에 알게 된 그 분이

오디오 비디오의 Leader Tape(질은 갈색의 일반 마그네틱 테이프 앞뒤에 있는 투명한 띠) 샘플을 보여 주면서 보기에는 아무 것도 아닌 것 같지만 전량 일본에서 수입해 들여오는 것이라고 말하더군요. 그러면서 저보고 그걸 직접 개발해 보라는 겁니다."

좀체 안주하지 못하는 그는 도전에 나섰다. 관련서적과 씨름하고 전문가를 찾아 다니며 공장의 불빛을 밤 늦도록 밝히기를 6개월여. 비록 거칠기는 했지만 첫 샘플을 만들어냈다.

거기서 다시 6개월만에 이번에는 수입품에 비해 전혀 손색없는 제품을 완성하기에 이른다. 이때부터 상보의 이름이 조금씩 알려지기 시작했다. 새한미디어는 물론이고 다른 테이프 제조업체에서도 주문이 쏟아졌다. 고작 2명이었던 종업원도 회사 설립 2년만에 15명으로 늘

었다.

즐거운 비명을 계속 지를 수 있었던 그는 그러나 81년에 신당동 공장이 전소되는 화마를 만나 진짜 신음을 토해 낼 수 밖에 없었다. 하지만 화재가 발생한지 채 한 달이 안돼 그는 다시 공장을 가동시키는 저력을 발휘한다. 우선 거래처를 돌아다녀 미수금을 회수하고, 그 돈으로 천막을 치고 화재로 형체가 변형된 기계를 복구해 밀려있는 주문을 대었다. 전화위복이라던가. 악조건 속에서도 차질없게 주문을 맞춰주자 상보의 신용은 무엇보다 값진 것이 되었다.

그러나 그의 시련은 아직 끝나지 않았다. 부천으로 공장을 이전해 안정적 발판을 마련하고 착실히 성장해가던 회사에 이번에는 수마가 닥쳤다. 84년에 1차, 87년에는 두번째 수해 뿐만 아니라 그해 사회의 민주화 열기의 고조로 상보도 노사분규에 휩쓸려 절망적인 상황에 몰리게 되었다. 그때 그는 난생 처음 하늘에 대고 기도를 했다. 어쩌면 원망이 있는지도 모른다.

그래도 그는 오투기처럼 일어섰다. 하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다는 것을 믿고 재기에 나선 것이다. 허다한 시련은 정상을 향해 가는자를 더욱 단련시키기 위한 스파링임은 그가 어려서부터 몸으로 배운 교훈이 아니었던가. 그의 인생에 있어서 아직도 많은 라운드가 공이 울리기를 기다리고 있다는 확신으로 이후 그는 역전극을 펼쳐나가게 된다.

상보의 오늘이 있기까지는 물론 김상근 사장의 백절불굴의 의지가 밑바탕이 되었지만 모든 게 뚝심 하나로 되는 것은 아닐 터이다. 신기술 신제품 개발 및 첨단설비에 대한 과감한 투자와 고품질 전략을 통한 해외시장 개척, 사리사욕을 배제한 기업운영 등이 더해져 상보를 국제화시대에 경쟁력 있는 기업으로 올려놓았음은 두말할 나위가 없으리라.

“국내 그라비아 인쇄업계의 발전을 기약할 수 있는 하나의 축으로써 잉크와 기계부문은 일정한 수준에 올라 있다고 봅니다. 그러나 소프트웨어라고 볼 수 있는 제판시스템과 동판 분야는 선진국에 비해 다소 낙후돼 있는 게 사실입니다. 제가 외국 시장에 나갔을 때 정성들여 만든 우리 제품이 외국 제품에 비해 질이 떨어져 제대로 취급을 받지 못하고 있는 것을 보고 꽤 충격을 받았습니다. 그 이후 원인을 꼼꼼히 생각해왔는데 결국 제판기술에 문제가 있다는 결론이었습니다.” 그래서 그는 다양한 선진 제품과 시설들을 조사 연

구하고 막대한 투자비를 들여 첨단설비를 갖춰나가는 한편 직원들을 해외에 연수시켜 기술 축적을 도모해 나갔다. 당시 최고 설비들인 SCITEX 시스템과 부메랑시스템, 헬리오 전자조각시스템 등을 도입했을 때 관련 업계에서는 시기상조론을 퍼거나 상보로서는 버거운 투자라고 말하는 이들이 많았다. 그러나 김 사장은 업계를 위해서도 누군가는 앞서서 해야 될 일이라고 믿고 실천했다. 저돌적이었던거나 과시적이었던 게 아니라 진정으로 미래를 내다본 선견이었던 것은 근래 업계의 흐름을 봐도 알 수 있을 것이다. 김상근 사장은 ‘인쇄쟁이’, 곧 엔지니어 출신답게 인력관리에서 직원 각자에게 적합한 기술을 최대로 닦을 수 있도록 하는 데에 중점을 두고 있다. 무한경쟁시대에서 기술력이 없으면 도태될 수 밖에 없다는 뜻일 터이다. 또 자수성가한 기업인으로는 보기 드물게 기업의 사회적 책임을 강조한다. 요컨대 그의 기업 운영은 결국 국가사회에 이바지하기 위한 것이 가장 큰 의미라는 것이다.

보통 퇴근 시간이 언제냐는 물음에 밤 열한 시에서 자정 사이라고 답한다. 부인 최미영 여사와의 사이에 2남 1녀를 두고 있는데, 현재까지의 상보를 키워나가는 데 가족의 이해와 도움도 컸다는 것을 미루어 짐작할 수 있었다.

손수 운전을 하며 때로는 마당쇠처럼, 때로는 끈질긴 세일즈맨으로, 때로는 귀신 같은 기술자쟁이로, 그리고 문득 상보라는 기업의 ‘큰바위 얼굴’로 김상근 사장은 쉬임이 없다.

인터뷰로 금쪽같은 시간을 빼앗은 것에 대해 포장정보가 어느 정도 보상할 수 있을까 하는 마음이 들었다.

(편집실장 이우돈)