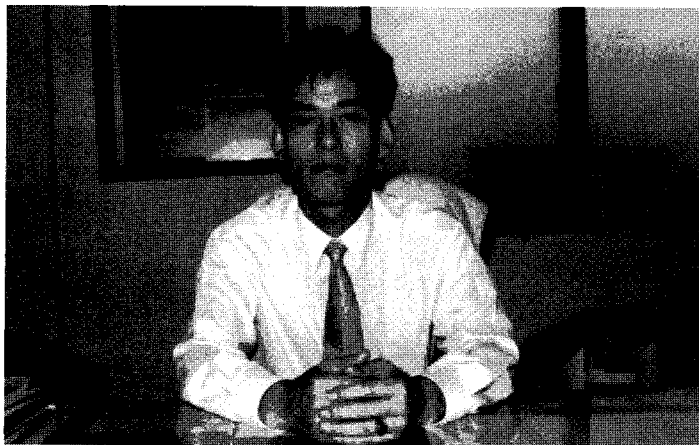


국내 최고 인쇄기계메이커를 향해

내수에서 인정받고 해외로

- 1986년 10월 구로구 신도림동에 대진공업 설립
- 1987년 3월 그라비아 인쇄기 자체개발(DK-1200)
- 1990년 3월 중포장 인쇄기 개발
(DK-1200 중포장기)
- 1991년 5월 구로구 온수동 공장부지 매입
- 1991년 6월 구로구 온수동 공장이전
- 1991년 11월 그라비아 인쇄기 개발(DP-1200)
- 1993년 4월 그라비아 인쇄기 개발(DX-1200)
- 1993년 7월 법인전환
- 1994년 7월 그라비아 인쇄기 개발(DXG-1200)
- 1995년 4월 EXTRUSION LAMINATOR
(T-DIE) 개발(DE-1200)



▲ 대진기계 김종백 사장

‘진실하게, 화목하게, 정확하게’를 사훈으로 그라비아인쇄기계 제작 업계에서 소리없이 성장하고 있는 대진기계공업(주)(대표이사 김종백)을 들어서는 순간 평안하고 자유로움 속에서 흘러가는 질서를 느낄 수 있었다.

젊은 기업에서 찾을 수 있는 패기와 노련함이 어울어져 내실있는 경영으로 업계로부터 부러움을 사고 있는 대진기계는 지난 1986년 10월 설립돼 내년에 10주년을 맞는다.

강산이 변한다는 10주년을 앞두고 있는 이 회사는 다음달 공장 및 사무실을 신축하여 분위기를 일신하고 현재 개발해 필리핀에 수출하는 등 국제특허를 신청하고 있는 엑스트루전 라미네이터(T다이, 제품명

DE-1200)로 업계의 발전에 한 획을 긋고 있다.

진실한 가족들의 모임

직원들이 모두 가족처럼, 경영이나 사적인 일에도 허심탄회하게 마음을 터놓고 진실하게 대화를 하다 보니 진행되는 일들이 술술 풀려나가고 서로를 아끼고 믿어줘 의욕이 넘치고 있는 대진기계 김 사장은 “모두 똑같다는 마음으로 이해하고 격려하는, 비밀이 없는 회사를 만들기 위해 노력하는 것 뿐 특별한 운영방침은 없다”고 밝힌다.

현장에서 아이템을 구상하여 논의하고 각각의 장점을 살려 개발하다 보니 좋은 제품이 나오게 되는 일련

의 과정이 반복되면서 개발하는 업체로 명성을 사고 있는 대진기계는 무엇보다도 직원들의 협력심이 오늘의 대진을 이끌어 왔음을 강하게 풍겨주었다.

이렇게 직원들간 마음이 맞다보니 대진은 인원변동이 없고 다른 업체들이 겪는 인력난을 만나라의 소식쯤 치부되고 매출도 일취월장 늘어가고 있다.

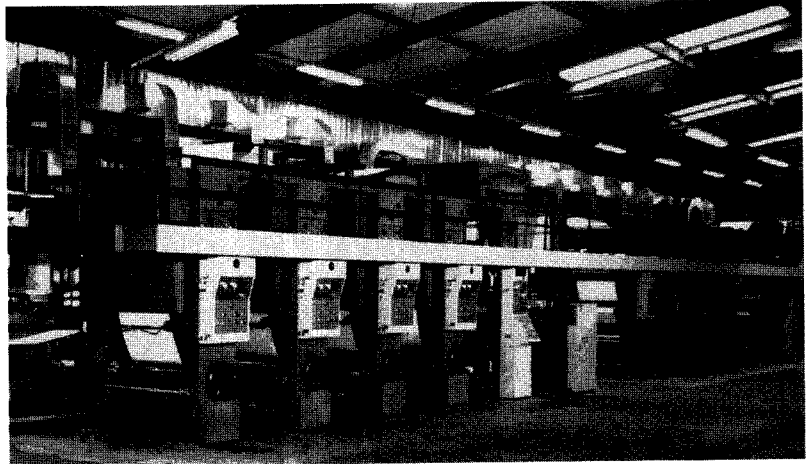
믿음과 성실로

대진에는 영업사원이 없다. 오로지 김 사장 혼자서 영업과 경영을 하고 있다. 그러나 김 사장이 혼자서 해낼수 있는 밑바탕에는 직원들이 맡은 바 최선을 다해주고 있기 때문이다.

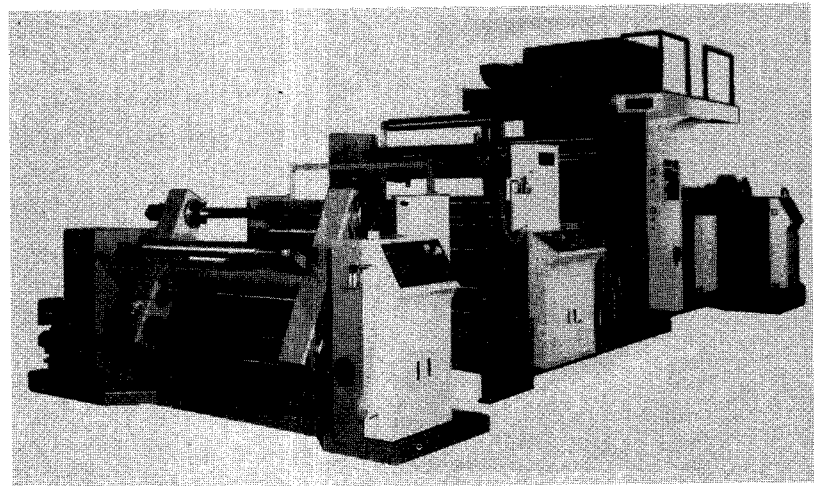
일례로 대진기계는 9년동안 발주 받은 기계의 납기를 어겨본적이 없고, 시운전에서 하자발생이 없어 유저들을 만족시켰고, 이같은 일들이 반복되다보니 대진이라는 명칭을 홍보하지 않아도 성과와 믿음에서 업계간에 구전되기 시작, 영업력을 뒷받침해 주고 있다.

국내 그라비아인쇄기 업계가 최근 발주받기에만 급급해 가격이나 납기 등을 제대로 맞추지 못하는 경우가 있는 상황임에도 대진기계는 현상태만을 유지한다 해도 수년내에 국내는 물론 외국의 우수업체들에게도 남부럽지 않은 업체로 성장하는 것은 객관적으로 보아도 자명한 일로 판단된다.

김 사장은 "남들도 같은 말을 하지만 기계를 만들 때 마다 딸을 출가시킨다는 생각으로 정성을 다하고 있다"며 "출고전 먼지하나라도 닦고, 볼트 하나라도 조이는 일에 신



▲ 그라비아인쇄기 DPP-SC



▲ 익스트루전 라미네이터 DEL

경을 쓴다"는 기계에 대한 애착을 보였다.

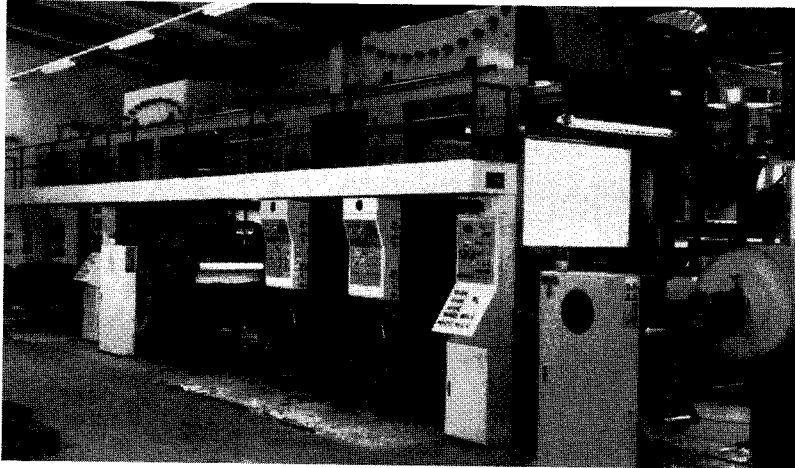
발주받기보다는 완제품을 만드는데 최선을 다해 사용자들에게 인정받는 제품으로 승부하겠다는 것이 그가 갖고 있는 소신이다.

자신도 젊은 경영층에 속하면서도 갈수록 경영층의 나이가 낮아지는 것을 보면서 그들과 경쟁하기 위해서는 지속적인 개발뿐이라며 개발목표를 작업현장에서 작업자들이 하나라도 더 편리하게 만들어 주는 것이

임무라는 생각으로 기계를 만드는 세심한 눈길을 주고 있다.

좋은 제품으로 정당한 가격을 받는 것이 모토며 또 그렇게 시행하고 있는 대진은 이를 위해 정기적인 시장조사로 사용자들이 느끼는 불편함과 생산성을 높일 수 있는 것 등을 정리하여 회사 엔지니어들과 논의, 장점을 받아들여 개발에 나서고 있으며, 대진의 기계가 꼭 있어야 된다는 의식을 심고 있다.

이런 과정에서 지난달 개발된 익



▲ 국제특허를 준비중인 최신행 그라비아인쇄기 DPP

스트루전 코팅기는 전세계적으로 드문 것으로 대기온도 변화가 심한 국내 실정에 맞도록 작업과정에서 접착력이 원활하도록 작업자가 작업도중 냉각롤러를 상하 이동시킬 수 있게 했고, 티다이의 센터를 잡아 좌우이송 장점을 살렸기 때문에 접착력이 좋고 투명성이 좋아지는 장점을 갖고 있다.

기존 기계들은 접착시 레진이 많이 나오고 코팅이 여러번 진행돼 이를 한 번에 처리할 수 있도록 하고 속도도 이미 사용되고 있는 기계들보다 50%정도 향상시켜 유저들이 투자가치를 누릴 수 있는 제품이다.

“아직 기계가 국내에 납품되지 않고 외국에만 수출되었지만 업계에서 많은 호평을 했을 때 엔지니어로서 가장 큰 보람을 느꼈다”는 김 사장은 “기계 개발시 다른 업체들 것과 같은 것은 제역할을 못하기 때문에 좀 더 색다른 것을 제작한다는 생각으로 임하고 있다”고 밝혔다.

국내 최고업체를 목표로

대진은 “국내에서 가장 많이 기계

를 만드는 업체, 거래처를 가장 많이 갖고 있는 업체가 되기 위해 뛰고 있는데 이는 내수시장에서 인정받아야 외국에서도 인정받을 수 있다는 생각 때문이다.

김 사장은 “국내 포장업계의 발전을 위해 국산품을 사용해 주고 국내에서 제작되지 않는 기계는 전문메이커에게 개방해서 국내에서도 제작될 수 있도록 해야 한다”며 “국내 업체들이 폐쇄적이어서 업계 발전을 저해하고 있다”는 아쉬움을 피력하기도.

신기종 개발시 중소기업에서 단독으로 추진하다 보면 시간 및 투자비가 많이 소요돼 기계값이 올라가 한정돼 있는 시장에서 외국 제품과의 경쟁이 약해져 국내 기계업체들은 어려움이 가중되고 개발 의욕마저 떨어뜨리는 결과를 가져오고 있다.

또한 선진국 못지않은 기계들이 있음에도 이를 외면하고 격하시켜 가격을 깎으려는 자세가 팽배해 국내 업체들이 발전할 수 있는 길에 장애로 작용하고 있다.

기계를 사용하는 업체에서 재산목록 1호로 생각하는 기계를 만들어

평생 사랑받는 작품을 만들어 갈 계획이라는 대진기계는 국내시장의 50% 정도를 점유하고 있는데 94년 34억원, 95년 상반기 30억원들과, 96년 60억원을 목표를 달성하기 위해 끊임없는 질주를 하고 있는데 무난히 달성될 것으로 전망된다.

된다는 신념만으로 전진해왔던 대진은 이제 직원들을 위한 휴식공간을 마련하고 작업을 편안하게 할 수 있는 분위기 조성을 위해 다음달 공장을 신축, 새롭게 태어난다.

남긴다는 생각을 버리고 회사와 업계 발전만을 위해 노력하고 있는 대진의 김 사장은 작은 부분에서 보람을 찾고 질적 경영으로 영구히 대진이라는 이름을 남기기 위해 후배 양성에도 게을리 하지 않고 있다.

어떤 분위기에 휩쓸리기보다는 자신의 능력을 바탕으로 최대의 노력을 펼쳐 전문인력으로서 노하우를 축적할 것을 당부하는 김 사장은 “전문인력을 양성하기 위해 교육과정에 있는 사람들이 산업체 탐방을 많이 하도록 해 실질적인 교육이 이루어져야 한다”는 전문교육에 대한 견해도 밝혔다.

그는 지난달 산업체를 방문하기 위해 자사를 찾은 학생에게 3시간여 동안 꼼꼼히 브리핑을 하면서도 싫지가 않았다며 앞으로 의욕을 갖고 열심히 하면 기능인으로서 발돋움시킬 수 있는 투자는 아끼지 않을 것이라는 인재양성론도 폈다.

정성을 들이고, 원가절감을 통해 업계발전에 노력하는 대진기계의 앞날을 기대한다. ☐

오선진 기자