

(주)대명팩

특화된 중량물 포장상자 생산 견실성장

골판지팔레트와 완충재 시장겨냥

사업의 다각화

올해 9월로 창립 11주년을 맞이하는 (주)대명PAK은 월 매출액 10억을 돌파한 견실한 중량물 포장업체이다. 초창기에는 자동차 부품용 포장재료로 출발해 현재는 피아노 수출용 상자를 비롯한 사무기기, 액체·분말 수송용 박스 등 일반상자 제조업에서 생산하지 않는 고품량 중량물 상자를 국내에 선보이고 있다.

지난 5월에는 동양 최대의 자동튐스기를 대

구 제2공장에 설치·완료해 생산력 향상에 일조하고 있다. 이 반자동튐스기는 최대 2,100mm까지 가공이 가능하고 강화골판지를 비롯한 이중양면 골판지(DW:Double Wall corrugated Board) 및 3중의 골판지 원단 가공이 가능하다.

중량물 포장재를 전문으로 생산하는 (주)대명PAK이 튐스기 전문생산업체인 영신기계에 개발을 의뢰해 완성한 이 자동튐스기(YTSA-2100)는 연간 매출 200억 달성을 목표로 둔 대명의 얼굴이다.



▲오산에 위치한(주)대명팩 본사 전경

총무과 박근수 과장은 (주)대명PAK에 대해 “저희는 85년 대명PAK 산업사로 출발, 88년 (주)대명PAK으로 법인을 전환해 지금까지 토탈코스트 절감시스템으로 운영되고 있습니다. 작년 95년도 매출액이 95억 3천만원이었고, 96년 예상매출액은 1백25억원으로 연평균 신장율이 26%입니다. 이것은 창의, 성실, 화합을 사훈으로 전직원들이 노력한

결과라 봅니다”라고 말했다.

올해에 중점적으로 추진할 사업으로 신기술 개발, 설비의 자동화, 원가절감, 생산성 향상을 설정해 놓은 (주)대명PAK은 골판지 팔레트와 완충재 개발을 계획하고 있다.

이에 대해 박 과장은 “오늘날과 같은 다품종 소량생산과 소비 경제시대에 있어서 고객의 서비스 요구에 부응해 기업의 이윤을 극대화하기 위해서는 무엇보다도 철저한 물적 유통관리를 통한 물류비 절감이 중요합니다. 그 물류산업의 모태가 팔레트라 생각합니다. 그리고 포장재는 바로 상품의 보호라는 기능을 갖고 있습니다. (주)대명PAK처럼 중량물 포장업체에서 포장의 중요성은 더할 나위 없지요 바로 중량물을 보호할 수 있는 support 기능으로써 완충재를 개발·연구하고 있습니다”라고 설명했다.

공동체 정신으로

(주)대명PAK에서 생산된 골판지상자의 특징은 크게 경제적인 면과 실용적인 면으로 나눌

[표 1] 주요생산설비 현황

(단위: 천원)

구입년도	주요 설비명	규격	수량
92~95	슬리터2,500	2,500	4
92~94	로타리 스로터	2,450×1,800	3
93	프린터 스로터 3도인쇄기	2,750×1,350	1
93	2칼라 플렉소 프린터	2,000×3,000	1
92~94	2도 인쇄기	2,350×1,350	4
93~96	툼슨 프레스	1,100×1,500	6
"	반자동 프레스	1,700×1,000	3
94	자동 풀받이 기계		1
92~96	자동 합철기		3
90~96	수동 합철기		12
92	이분절기		1
91~96	밴딩기		8
93	발전기		1
92~96	지게차		10
92	합지기		1

수 있다.

우선 경제적인 측면에서 보면 동일용적 목상자 무게의 1/3밖에 안되고 내용물 용적량이 목상자보다 약 20% 많다. 무엇보다 목상자보다 20~30% 정도 가격이 싸다.

[표 2] 한국생활용품 시험연구원에서 측정한 제품별 데이터

시험 데이터		압축강도(kg)		충격 돌림강도(kg/cm)						
		압축량(mm)		세로			가로		TOTAL AVERAGE	
		AVE		AVE	MAX	MIN	AVE	MAX		MIN
내치수 700×600×500 RSC式	CAAB W K K K W 440 220 220 220 440 160 160 160 160	kg	3558	400 이상			400 이상		400 이상	
		mm	49.0							
	CAA W K K W 440 220 220 440 160 160 160	kg	2776	340	345	324	335	342	334	338
		mm	24.7							
	AA W K W 440 220 440 160 160	kg	1684	234	243	224	226	235	212	230
		mm	29.3							
	AB W W W 440 440 440 200 200	kg	1870	241	249	231	230	238	218	236
		mm	24.3							
	AB W W W 280 280 280 200 200	kg	1485	197	205	190	187	195	180	192
		mm	24.1							

실용적인 면에서는 knock-down식으로 사용전과 사용후 접을 수 있어 보관장소의 면적을 극소화 하고, 외부 충격에 의한 완충작용과 VIRGIN PULP에 내수처리한 미국산 라이너를 사용해 부자재가 필요없다는 것이다.

이러한 장점을 살려 (주)대명PAK에서는


각종 기계와 공구부품, 화학제품, 전기전자제품, 알루미늄 제품, 컴퓨터 기기, 의료용품, 항공용 상자 등 전 산업분야에 걸쳐서 상품을 보호하고 있다.

목상자 및 합판을 대신해 중량물 골판지상자를 생산해온 (주)대명PAK은 순탄한 길만 밟아 온 것은 아니다. 특히 92년 대구공장의 화재로 인해 거의 도산에 처한 때가 있었다.

그때의 상황에 대해 박 과장은 “정말 눈앞이 캄캄했습니다. 저희 같이 어느 한 제품이 전 사원을 먹여 살리는 밥줄인데 그 제품이 전소했다고 생각해 보십시오……. 그러나 이택기 사장을 비롯하여 전 사원이 흩어지지 않고 처음부터 다시 시작해 여기까지 왔습니다. 보통 업체에 불의의 사고가 나면 직원들이 다른 일자리로 떠나는 것이 평례인데 (주)대명PAK 직원들은 그

고객위주의 상품화와 신용사회 창출

- 지역사회 공동체형성에 이바지 -



(주)대명PAK 이택기 사장은 지난 19년간(63년~81년) 한국의 민간시험검사소로서는 최초로 할 수 있는 한국잡시험검사소 소장으로 있으면서 현실에 맞지 않는 포장실태를 개선코자 그 당시 불모지나 다름없었던 골판지산업에 손을댄 이유를 이렇게 설명한다.

“골판지 포장은 소비자의 요구에 따른 특수 골판지 포장개발이 가능하기 때문에 기술개발 여하에 따라 수요개발이 무한하다는 장점이 있습니다. 또한 골판지 포장산업은 타상품의 포장재로 사용되기 때문에 순수 내수산업이며, GNP의 성장에 따라 그 수요가 좌우된다고 볼수 있습니다. 당시 중량물 수출업체는 수출용 포장재로 목재 및 합판을 이용한 목상자를 생산하고 있었습니다. 그런데 목상자의 문제가 영려히 보이더군요. 가장 큰 문제는 산림훼손이란 측면이었고, 그 다음은 경제성이었습니다. 이러한 점을 인식해 일본 YAMADA 단보루(주)의 기술협성을 통해 목상자를 대체할 수 있는 중량물 골판지 상자를 개발해 피아노 수출상자를 비롯 사무기기, 액체분말 수출 박스 등 다양한 상품을 보호·운송하게 되었습니다.”

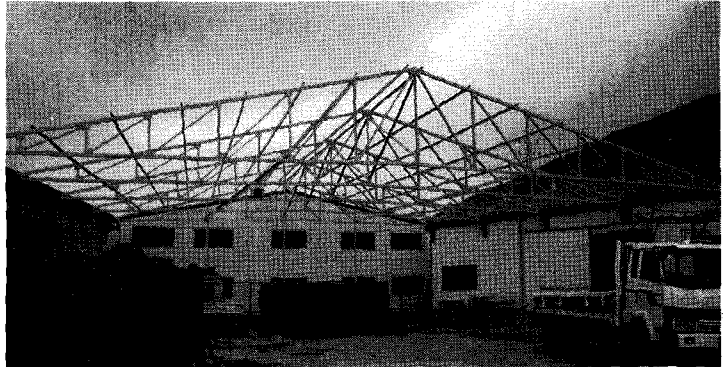
현실에 맞지 않는 까다로운 수출품 검사제도를 현실에 적합한 검사제도를 도입해 박정화 대통령으로부터 표창을 받기도 했던 이택기 사장은 고객위주의 상품화와 신용사회를 이루는 게 꿈이라고 밝힌다. 골판지 포장산업의 발전과 국가경쟁력 확보를 위해 다년간 신기술을 연구 개발해 국내 시장에 선보이면 업계의 무도덕성이 여실히 드러난다며 안타까워 한다. 예를 들어 특수골판지상자를 대명PAK에서 개발하면 그것을 그대로 모방해 덩핑으로 시장경쟁을 혼돈한다는 게 그의 지적이다.

그럼에도 불구하고 그는 신용을 저버리지 않는다. 신용은 모방할 수 없기 때문이다.

다품종 소량생산의 시대에 부응해 여러가지의 특수골판지상자의 개발과 납기준수로 고객에 대한 신뢰도를 확인시키며 지금의 대명PAK을 있게 한 이택기 사장은 일에만 몰두하는 것이 아니라 지역사회와 공동체형성에도 여념이 없다. 갯생보호 위원회 선도위원으로서, 오산시 방위 협의회 위원장으로서도 한몫을 하고 있다.

런 모습을 안보였습니다. 바로 이것이 (주)대명PAK의 정신이 아닐까요?"라고 자부심을 토로 했다.

화재 뿐만 아니라 골판지의 천적인 수해에도 매년 고난을 겪어 왔지만 박 과장의 말대로 (주)대명PAK만이 갖고 있는 공동체 정신으로 이겨 왔다. 아마도 고객에 대한 남기준수와 소비자가 원하는 다양한 상자의 개발은 바로 공동체 정신에서 기인한 듯 싶다.



▲대구에 위치한 제2공장

포장업계의 공존공생

매년 모범사원을 해외로 연수를 보내 산기술을 배워 오게 하고 직원들의 학자금을 지원하고 있는 (주)대명PAK은 1년에 한번씩 야유회 겸 체육대회를 갖는다. 특이한 것은 이 행사를 각 공장을 순회하면서 개최해 열거만 느껴 졌던

(주)대명PAK 직원들을 더욱 가깝게 연결해 주고 있는 것이다.

(주)대명PAK 뿐만 아니라 지역사회의 공동체 형성에도 여념이 없는 이택기 사장은 "이제 골판지 업계는 자생력을 갖고 있습니다. 그러나 그 자생력을 어떻게 기술개발로 승화시키냐, 이것이 골판지 업계가 당면한 숙제입니다. 그리고 '포장'은 인류의 역사가 존재하는 한 불멸의 상품으로 자리할 것입니다. 이런 포장의 특성을 고려한다면 각 분야별 포장업계의 공존공생이 필요하지 않을까요?" 라고 반문했다.



▲고객의 신용을 생명으로 하고 있는 (주)대명PAK 사무실

'신용'을 생명으로, Total Cost 절감 시스템으로 골판지상자 생산에 박차를 가하고 있는 (주)대명PAK은 현 우리나라가 안고 있는 골판지산업의 일반적인 문제점을 하나하나 풀어가며 기업의 경영안전과 국가경쟁력 확보에 일조하고 있음에 틀림없었다. ☐

변준섭 기자