

# 차별화 된 열전사 필름생산, 국내서 독보적 위치 고수

내달경 파주 대규모 공장건설, 별도법인 설립



▲ 이순진 대표

기업의 경쟁력을 대표하는 것을 꼽는다면 단연 생산제품의 아이টে이 차지하는 비중이 가장 크다고 말할 수 있을 것이다.

1960, 70년대식인 값싼 제품의 대량 생산방식은 21세기에서는 더이상 경쟁력을 가지지 못할 것으로 보인다.

차별화된 제품, 고부가가치 제품만이 실질적인 경쟁력이 되고 있는 현 시점에서 20여년간 차별화된 제품생산으로 시장을 주도해 나가고 있는 기업이 있다.

눈에 띄는 성장은 돋보이지 않지만 기술력과 제품의 독창성으로 주목받고 있는 제일특수테칼(대표 이순진)은 착실한 경영으로 내실을 기해

오고있는 업체라는 평을 받고 있다.

또한 최근에는 사세확장과 함께 제2의 도약을 위한 준비에 여념이 없다.

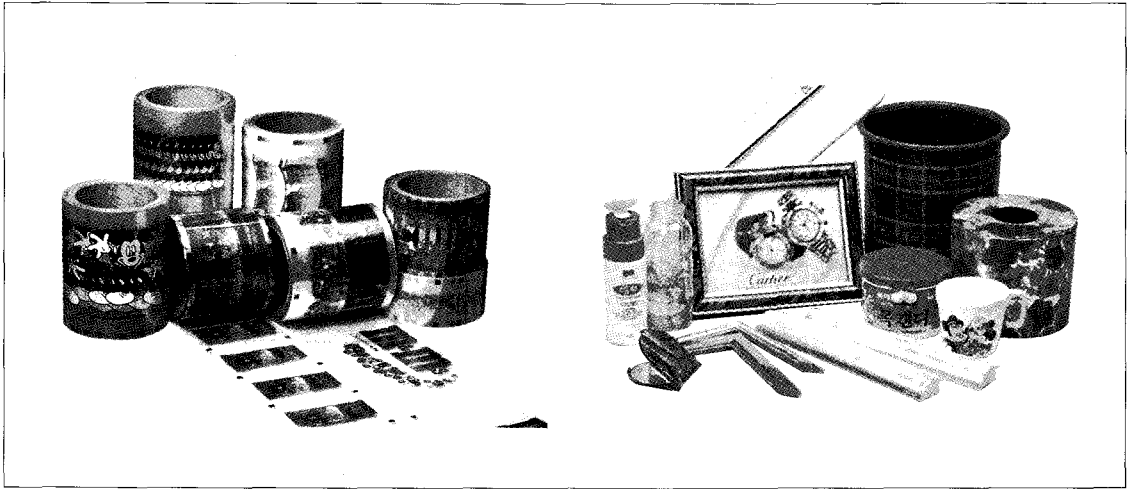
81년 설립, 그간 염창동 공장에서 성장의 기반을 다져 온 제일특수테칼은 이미 지난 96년 파주에 공장을 설립하고 생산규모를 확대하였다.

또한 내달에는 그간 총력을 기울여 온 파주의 새로운 공장 완공을 앞두고 있어 분주하다.

대규모의 설비가 설치될 예정인 제 2공장은 지금까지와는 차별화된 제품을 생산할 계획으로 있다.

제일특수테칼의 3개의 공장은 앞으로 각 공장 별로 생산에 차이를 두어 특성을 살려 전문성을 기할 방침이다.

이순진 대표는 "제일특수테칼 설립 당시는 많은 연포장업체들이 난립해 차별화된 품목을 찾다가 고부가가치 제품인 열전사필름을 생산하게 되었습니다. 국내에서 처음 선보인 것이라 초기에는 시장을 개척하는데 어려움도 있었고 기술이 요구되는 품목이라 작은 업체로서 해결하는데 어려움도 많았지만 여러번의 고비를 넘기며 지금에 까지 성장해 올 수 있었습니다"라고 잠시 어려웠던 옛생각을 하며 현재의 자리까지 성장할 수 있도록 기반이 되었던 과거의 시간들이 소중한



▲ 열전사필름은 성형물에 후 공정으로 규정된 열과 압력에 의해 인쇄된 화상만을 전사시키는 필름이다.

다시 한번 강조했다.

이순진 대표는 순박한 외모에서 느껴지는 것처럼 고객과의 신용을 무엇보다도 중요시하는 경영을 펼치고 있다.

경영자의 이러한 경영이념을 바탕으로 하고 있는 제일특수데칼은 무리한 확장과 투자보다는 현실을 바탕으로 한 실질적인 운영을 기본으로 하고 있다.

전순근 부사장은 이순진 대표가 기계와 자금을 맡고 있는 부분을 제외한 생산 및 기술부분을 실질적으로 이끌어오고 있는데 이 대표와는 경영자와 직원의 관계보다 친형제와 같은 친밀한 관계로 소문나 있다.

전 부사장은 오랜동안 잉크업체에서의 연포장 업계 경력을 바탕으로 87년 12월 제일특수데칼에 입사한 후로 줄곧 일일이 생산에 참여, 진행상 문제점을 체크하고 해결해 오고 있다.

전 부사장은 "한치의 오차도 용납할 수 없다는

것이 저희 제일특수데칼의 신념입니다. 또한 최고의 품질로 유저에게 제품을 공급하는 것을 무엇보다도 중요시하고 있습니다. 다만 일반 연포장 인쇄와 달리 이 열전사제품은 중간공정에서 로스를 확인할 수 없고 마지막공정을 거쳐 제품이 완성된 후, 유저가 로스를 직접 체크할 수 있어 로스율이 많은 것이 단점"이라고 설명하고 실제 평균 로스율은 5% 정도이며 로스를 최대한 줄이는 것이 급선무라고 지적했다.

열전사제품이 국내에 소개된 것은 불과 6년에 지나지 않아 아직은 짧은 역사를 가지고 있다.

성형방법은 성형과 동시에 성형된 곳에 직접 라벨 부착이 가능한 인몰드 방식과 물에 떠 있다가 내용물에 부착되는 물 전사 방식이 국내에서 주로 사용되고 있다.

이러한 기술은 일본이나 독일에서 특히 많이 사용하고 있는데 독일은 100년 정도, 일본은 55년 정도 우리보다 훨씬 앞서 있다.



우리나라도 이 분야의 기술이 점차적으로 발전하고 있는 단계이며 업체들의 인식도 향상되고 있어 긍정적으로 전망되고 있다는 전 부사장은 “열전사필름이란 염화비닐계(PVC), 아크릴계, 스티렌계(PS, PS, ABS) 폴리스티렌계, 폴리카보네이트계 등의 원료로된 생성물에 후공정으로 규정된 열과 압력에 의해 인쇄된 화상만을 전사시킬 수 있는 필름으로 냉장고부품, 화장품, 문구류, 기타 잡화류 등에 널리 적용되고 있다”고 설명했다. 또한 열전사필름에 사용되는 재질로는 보통 OPP를 사용하며 곡선을 요하는 제품에만 PET를 사용하고 있다고 덧붙였다.

88년부터 연구에 들어가 92년 개발에 성공한 부분 증착기술은 제일이 자사의 기술력을 입증, 유저들로부터 좋은 평을 받았으며 특허출원을 해

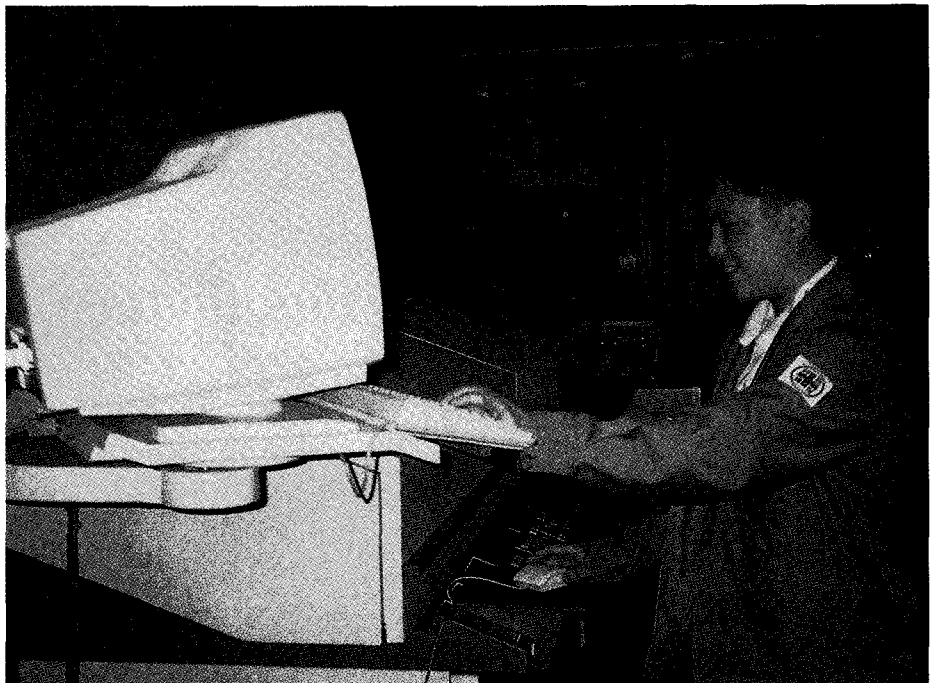
놓은 상태다.

제일특수데칼은 이러한 자사만의 기술을 바탕으로 일반 연포장제품보다 몇십배의 고부가가치 있는 열전사필름은 남미, 구미, 동남아시아 대부분의 지역에 제품을 공급하고 있다.

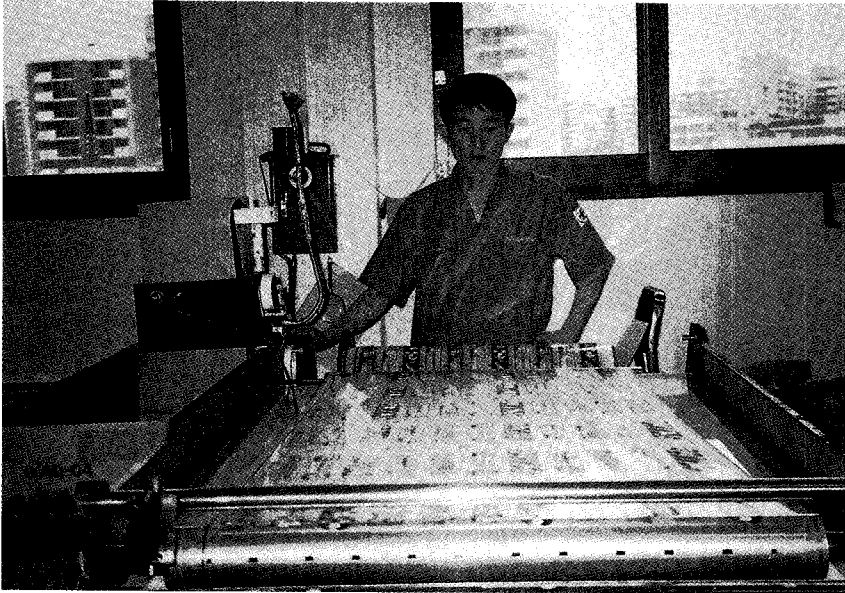
또한 최근에는 인도, 중국, 베트남 등으로의 진출을 계획하고 있기도 한데 해외진출을 추진하더라도 국내 기술을 보호하기 위한 차원에서 한국에서 원료가 들어가는 방식을 취할 의지를 분명히 하고있다.

전 부사장은 내달경이면 완공될 파주 공장은 아직 밝히기는 어렵지만 특수한 용도로의 적용을 위해 가동될 계획이라고 넉넉히 귀띔했다.

특히 인쇄기가 대규모일 뿐만 아니라 고가설비를 갖춘 이 공장은 제일특수데칼이 기대를 가



▶ 제일특수데칼은 계열사로 제일시스템을 두고 자사에서 사용하는 제판용 필름을 직접 생산하고 있다.



◀ 열전사제품의 품질상태를 점검하고 있다.

지고 과감히 투자한 것이라고 밝혔다.

제일특수데칼은 실린더 제작용 필름업을 위해 별도법인인 제일시스템을 계열사로 두고 있다.

제일시스템은 제일특수데칼이 사용하는 필름을 직접 제작하고 있는데 자사 내에서 모든 사업이 이루어지고 있어 제품의 품질향상과 납기에도 기여하고 있다. 또한 제일은 최신의 제판설비를 보유하고 있는 (주)웅덕산업에 일정부분의 지분을 투자하기도 했다.

제일특수데칼이 3년전 설립한 그라비아잉크업체인 두성화학은 지속적으로 제품의 품질 안정화를 통해 판매량이 증가하고 있으며 빠른시일 내에 흑자운명을 보이고 있다.

“후배양성을 통해 국내 기술을 향상하고자 기술전수를 시도해 보기도 했으나 선불리 알게 된 기술자들이 독립해 나가 영세한 업체를 설립, 시

장거래질서를 어지럽히는 결과만 초래하고 있어 기술개발면에서 어려움이 많습니다. 해외진출을 위해 기술을 모아야 할 시점인데 국내 경쟁에만 치우치고 있는 것이 현실입니다”라는 전 부사장은 이러한 이유로 연구개발 부분이 취약한 형편이라고 어려움을 토로하고 이 분야는 모든 포장산업계가 필요성을 동감하고 있으면서도 특별한 투자를 하지 못하는 부분이기도 하다고 안타까워했다.

대규모의 파주공장 설립을 앞두고 종업원들의 기대도 크다. 그래서 제일특수데칼에게 있어 올해는 보다 뜻깊은 한 해가 될 것으로 보인다.

정도를 지켜가며 그 안에서 성장을 실현하고 있는 제일특수데칼은 그 독특한 품목에서 뿐만 아니라 기술력, 투자력 등에서도 앞선 경영이 돋보이고 있다. [K]

이선하기자