

“역경을 딛고 다시서다” (목제파렛트 제조업 경영 사례)



진성산업 (주)
회장 홍성명

회원 여러분 안녕하십니까.
여러가지로 부족한 제가 파렛트 제조업 경영 사례 발표를 한다는 것이 주저되고 조심스럽지만 목재 산업 및 목제 파렛트 업계와 관련하여 국내 파렛트 제조 업체의 현실과 앞으로의 파렛트 업계 발전을 위하여 미력이나마 보탬이 되었으면 하는 마음에서 감히 이 자리에 서게 되었습니다.

1. 파렛트 제조업 시작의 동기

먼저 제가 목재산업에 투신한 것은 1958년 초이며, 목재 사업을 경영한 것은 1982년도입니다. 사업을 시작한 동기도 그러하였지만 82년도부터~94년까지 대일본 수출을 주력으로 하며, 일본 목재 제로믹 주택용 가공 목재수출을 12년간 주력하면서 파렛트 소재로도 일본 스루가와社로 제재, 건조, 가공하여 약 5년간 공급하기도 하였습니다. 그러한 과정에서 자연히 파렛트에 대한 관심을 가지게 되었으며, 일본을 자주 방문하면서 일본 파렛트 업계를 살펴보고 목제 파렛트사업을 함께할 것을 구상하게 되었습니다. 이러한 시기에 1987년경 한국 파렛트풀(주) 서병륜 사장을 당 협회 부회장이신 김근태 사장님의 소개로 알게 되었고 KPP(주)에 참여 하게 되었으며 그 당시 적게는 4% 많게는 10%까지 주주로 참여하게 됨으로서, 파렛트 사업에 진출하는 계기가 되었던 것입니다.

2. KPP (한국파렛트풀(주))주주가 되다

1987년경만 하더라도 우리나라에서는 파렛트 사용 보급률이 미미하였을 뿐만 아니라, 파렛트를 전문으로 생산하는 제작업체도 드물었으며, 특히 드 당시 KPP에 파렛트를 생산하여 납품한다는 것은 납품하고 결제를 24개월 할부 어음 조건이었기 때문에 당시 업체로서는 대단한 모험이 아닐수 없었습니다. 그러나 저는 앞으로 우리 한국에서도 목제 파렛트 사업은 장기적인 안목에서 반드시 좋은 사업이 될 것이라는 것을 확신하였으며 특히 KPP(한국 파렛트풀(주))와 같은 회사가 있고 확실하게 발전함으로써 파렛트 업계의 시장이 열릴 것이며, KPP가 앞으로 파렛트 업계를 선도해 나갈 것이라는 확신이 있었기 때문에 처음부터 적극적으로 KPP에 파렛트를 생산 공급하게 되었습니다. 그 당시 하루 적게는 500조에서 많게는 1200조 까지 생산 공급하기도 하였습니다.

3. 실패. 무(無)로 돌아가다

그러나 1992년 그 당시 대일 수출 경쟁력 강화와 목재 제조업의 부가가치를 최대한 올린다는 계획으로 제재, 건조, 가공하여 일본으로 수출하고 그 과정에서 발생하는 LOSS부분과 선별된 목재로 집성하여 가구재 및 건축, 내장재로 수출 및 국내 판매하고, 기 시작한 목제 파렛트 분야에도 적극 진출한다는 생각으로 시설 확충과 생산자동화에 30여 억원을 투자하였으나 1993년 이후 일본 주택 건설 경기 침체와 국내 경기 후퇴로 무리한 투자가 되어 결국은 1994년 4월 뼈아픈 실패의 고배를 마시게 되었으며 다시 아무 것도 없는 無의 상태로 들

아가게 되었던 것입니다. 어려운 역경의 시기와 고난을 겪으면서도 나에게 기회가 다시 주어진다면 더욱 진실로 최선의 노력을 다하여 자신과 기업의 구조조정의 계기로 삼고 한가지 전문화된 사업으로 최고를 지향하면서 정진하겠다는 각오를 다지게 되었습니다.

4. 재기의 기회를 잡다

이때 1995년 KPP 서병률 사장께서 인천 지역에 KPP집배소가 필요하니 장소를 얻으면 집배소와 그 당시 내구 연한이 다된 폐기 파렛트가 5만조 정도 있으니 해체하는 일도 할 수 있도록 해주겠다는 제안을 받게 되어 얼마나 고마웠는지 감사함을 이루 표현 할 수 없었습니다. 그러나 그 당시 아무 것도 없는 상태이었으므로 장소를 얻는 것조차도 어려운 때에 동신목재(주) 임선일 사장님의 도움을 받게되어 도화동 116-1에 옛날 동신목재 자리에 1995년 3월 1일 KPP 집배소 간판과 진성산업(주) 간판을 함께 달고 문을 열게 되었습니다.

돌아보니 이때 저의 나이 56세 그러나 절망하지 않고 하느님이 주신 몸과, 마음과, 정신이 건강한 나는, 언제라도 다시 시작한다는 굳은 의지와 각오로 나를 도와주시는 분들에게도 감사하며 보답한다는 뜻에서 그동안 쌓아온 나름대로의 경험과 능력을 심분 발휘하여 인생의 마지막 기회로 삼고 최선을 다한다는 각오로 임하여 공장에서 먹고, 자며 직원이라고 해야 아들과 사위, 공장장... 집배소운영과 폐기 파렛트를 해체하여 A급 50%는 KPP 보수재로 납품하고 B급 50%는 중고 파렛트를 제작하여 판매하는 것으로 파렛트 사업을 시작하게 되었습니다.

중고를 제작하여 판매하면서 틈틈히 수출용 파렛트 order가 있었으나 자본이 없기 때문에 생산은 하지 못하고 50~100개씩 소량 order를 받아 어렵게 납품하고 있는 중에 1995년 10월경 모 은행으로부터 담보용으로 보관하였던 KPP어음 4억원 중 은행 부채를 정산하고 9천 6백만원 정도가 남았으니 찾아가라는 연락을 받고 또 한 번 하느님께 감사하였습니다. 이 돈은 다시 재기하는데 결정적인 힘이 되었는데 KPP의 24개월 할부어음을 받고 어려움을 겪기도 하였으나 다시 일어서는데 밑거름이 될 줄은 꿈에도 몰랐습니다. 그 당시 자본이 없고 담보가 없어 중고제작과 집배소 작업만으로 겨우겨우 생활유지만 하던 우리는 5천 5백만원을 들여 주안 경매 주택을 잡아 주택점 담보로 사용하게 되었고 나머지 4천여만원을 자본으로 일반 수출용 파렛트 order를 수주하기 시작하였고, 1996년초 T11형 파렛트가 정부 물류표준화 사업으로 지정되어 KPP가 정부 지원을 받게 되므로 T11형 보급량이 확대되어 KPP 파렛트를 적은양이지만 제작 납품하게 되었으며 이로 인하여 다시 인도네시아, 말레이시아 등지로 파렛트 소재인 목재 수급을 위하여 출국하게 되었고 여기서 KPP 소재는 물론 일반 1회용 수출 파렛트 소재로 MLH중강질목(15mm) 판재를 개발하여 함께 수입하게 되어 국내 파렛트 업계에서는 최초로 규격(두께)을 줄여서 부피와 가격을 낮추고 파렛트의 강도는 북양재 보다 월등히 강한 파렛트를 개발, 제작, 판매하기 시작하였습니다.

5. 새로운 소재로 1회용 파렛트 시장공략

그러나 문제가 없지 않았습니다. 판재가 얇고 강질목이기 때문에 에어 타카로 제작하면 거의 다 크랙이 가기 때문에 불량률 맞기 일수였으나, 이 보다 더 어려웠던 대일 수출 가공 목재를 생산하면서 얻은 경험을 살려 연구하고 노력하여, 이제는 거의 불량없이 납품할 수 있는 기술을 개발하였고, 1996년~1997년 2년여동안 월간 10,000조에서 20,000조 까지 생산량이 늘었으며 거래처의 인정을 받아 지난해(1998년) IMF의 어려운 시장 환경에서도 더욱 가격이 저렴하고 강도가 높은 남양재 파렛트의 진가를 인정받아 월 25,000조에서 30,000조까지 order를 수주하게 되었으며 1999년도 말까지는 월 50,000조 생산체제를 갖추수 있도록 노력하고 있습니다.

그렇게 되기까지는 여러 가지 어려움이 있겠지만 앞으로 철저히 파렛트 전문메이커로서 전문성을 가지고 개발하여 간다면 어렵지 않을것으로 생각합니다.

6. 목재파렛트 제조업경영의 Key Point는 무엇일까?

파렛트 제조업의 경영 Key Point는 우리 모두가 일반적으로 인식하는

① 품질 ② cost ③ 납기 라고 생각합니다.

첫 번째, 품질은 : 원자재인 목재를 얼마나 질 좋은 상태로 order에 적합하게 수입 확보하느냐가 키포인트라고 생각합니다. 여기에는 계속 산지 생산자와 부단히 연락하고 왕래하면서 검품을하여야 가능합니다. 특히 여름철 목재의 청태와 부패를 막기위한 침전식 방청 약품 처리 시설을 금년에 설치하여 약품 처리후 제작 출고대기 하기 때문에 여름철에 발생하는 목재의 단점인 푸른곰팡이의 부패를 사전에 막음으로써 거래처로부터 많은 호응을 얻고 있습니다.

두 번째, cost는 : 원가를 낮추기 위하여는 소재구매부터 쓸데없는 loss를 줄이고 현지에서 가공하여 국내에서 제작만 하는 방법과, 항상 부적 재고를 안고가지 않는 것 또한 중요한 Key Point가 되며 제작 생산 자동화 라인작업도 대량생산 원가 절감의 Key Point가 된다고 생각합니다.

세 번째로는, 납기 : 파렛트는 화물을 운반하는 기본 도구 또는 기구로 사용되기 때문에 견고하고 안전하게 사용할 수 있어야 하고, 특히 수출용 파렛트 등은 신속하고 정확한 일정에 미리 납품 되어야 하기 때문에 사전 예측 order의 30%이상 현재 약 10,000조 이상을 납품 대기 order로 확보하고 있으며 언제든지 발주가 오면 그 즉시 전국 어느 곳이라하더라도 신속한 납품이 되도록 당일 도착처리 기준 전국운송체계를 갖추고 있습니다.

7. 앞으로의 각오와 바램. (목재 파렛트 제작 전문 종합 메이커로!)

파렛트 한가지 종목을 전문화하기 위한 조건을 저희 회사는 충족하여 같 것이며 현재 운영하고 있는 KPP 인천 집배소, KPP 신규파렛트 제작납품, 일반 수출용 파렛트는 물론 재활용 (recycle)사업으로 중고 파렛트를 수거, 보수, 해체, 중고제작 폐목 칩(chip)생산등 목재 파렛트 전문 종합 메이커로서의 사업을 구상하고 실현을 위하여 노력할 것입니다.

환경문제로 원목 생산을 제한하는 등 점차 고갈되어가고 있는 목재 수급의 문제점도 앞으로 목재파렛트 업계가 해결하여야 할 과제이며 사업의 방향을 좀더 미래 지향적으로 생각하는 의식이 필요한때라고 생각합니다.

아직 시작단계에 있는 한국파렛트 업계에 파렛트협회에서는 선진국의 파렛트에 대한 지식과 경영에 대한 정보를 수집하여 제공하여 주실 것을 부탁 드리며 특히 파렛트 사용자와 생산자간의 이해와 협조를 위한 중간역 할자가 되어 업계가 발전 할 수 있도록 관심과 협조를 부탁 드리며, 정부에 대한 바램은 중소기업인 파렛트 제작 업체는 실업자가 많은 이때에도 생산인력 부족으로 외국인 근로자를 채용, 활용하고 있는 실정이므로 정부에서 수출지원산업이며 물류의 기본인 파렛트를 생산하는 업체의 지원 시책으로 산업 기능요원 지정업체로 선정, 업체의 애로점인 인력 부족의 문제점을 해결할 수 있도록 해주셨으면 하는 바램입니다. 끝으로 지금까지 진성산업(주)가 있게 한 서병륜 사장님과 여러 가지로 도움을 주신 임선일 동신목재 사장님, 그리고 협회에서 항상 수고하시는 박은규 전무님께 감사드리며 파렛트 업계의 무궁한 발전을 기원합니다.

감사합니다.