



고품질 제품 저가에 공급

임가공 전문업체로 발돋움

남의 영역을 침범하지 않고 고유의 영역을 지키면서 틈새시장 개척을 통해 업계의 주목을 받고 있는 업체가 있다.

최고의 제품을 최하의 가격에 공급하겠다는 모토를 갖고 사업 영역을 넓히고 있는 이레특수포장(주)은 설립된 지 6년이라는 짧은 역사를 갖고 있지만 남다른 고집과 의욕으로 그라비아가공분야에서 짝을 띄우기 시작했다.

지난 1995년 안양에서 중고 드라이기계 1대를 시작으로 포장업에 뛰어든 이레특수포장(주)의 이종삼 사장은 업계에서 30여년 근무한 경험을 바탕으로 차분히 기업을 키워가고 있다.

경북 영천에서 태어나 초등학교를 졸업하고 상

경한 이 사장은 서울특수에 입사하여 포장업과 인연을 맺게 되고 이를 계기로 한국특수포장, 동신화학 등을 거치면서 우리나라 연포장산업이 태동하던 시기부터 현재에 이르기까지 줄곧 같은 길을 걸어오고 있다.

계약, 식품 등 포장재 가공업체 공장장으로 재직하던 회사가 부도로 본인은 물론 직원들의 생활이 어렵게 되자 이 사장은 직원들의 급여만이라도 지급하기 위해 회사를 6개월간 대리 운영하게 되었고 이를 계기로 현재의 이레특수포장을 탄생시켜 이끌어 오고 있다.

이 사장이 걸어 온 지난 날 중에서 특이한 것은 신앙심이 깊었던 그가 전도사 생활을 3년간 했다는 사실이다.

믿음이 남달랐던 이 사장은 신학대학을 가기 위해 주경야독하며 중학교와 고등학교를 검정고시로 패스한 후 꿈을 이루었지만 낮에는 회사일에, 밤에는 전도사 일에 시간이 모자라고 육체적으로도 고통이 뒤따랐다.

결국 목회자의 길을 접어두고 첫 단추를 끼웠던 포장업에 전념하여 그만의 새로운 영역을 만들어 가고 있는 것이다.

“현장에서 일만하다가 기업을 운영해 보니 어려운 점이 너무 많습니다. 특히 자금문제에 부딪



▲ 이레특수포장(주) 이종삼 사장이 마무리 포장작업을 하고 있다.

칠때는 해결하는 방법을 몰라 어려움을 많이 겪었습니다”라는 이 사장은 “중소기업들이 쉽게 금융기관을 이용할 수 있도록 제도가 개선돼야 한다”고 강조했다.

이 사장은 “금융기관의 이용은 담보문제, 절차의 까다로움 때문에 자금 압박을 받아도 효율적으로 대처하지 못해 몇 번의 시련을 겪었던 기억이 되살아나는 것”에 씩씩해 한다.

그런 경험으로 이레특수포장은 가능한 한 외상 거래를 하지 않고 있으며, 유저들도 이같은 상황을 이해해 신뢰의 벽을 두텁게 쌓아가며 거래를 하고 있다고 한다.

그동안 한약포장재 업계에서 탄탄한 신임을 얻고 있는 이레가 단일 품목을 고집한 이유는 재고가 남지 않고, 시장이 전국적으로 넓어 기업경영

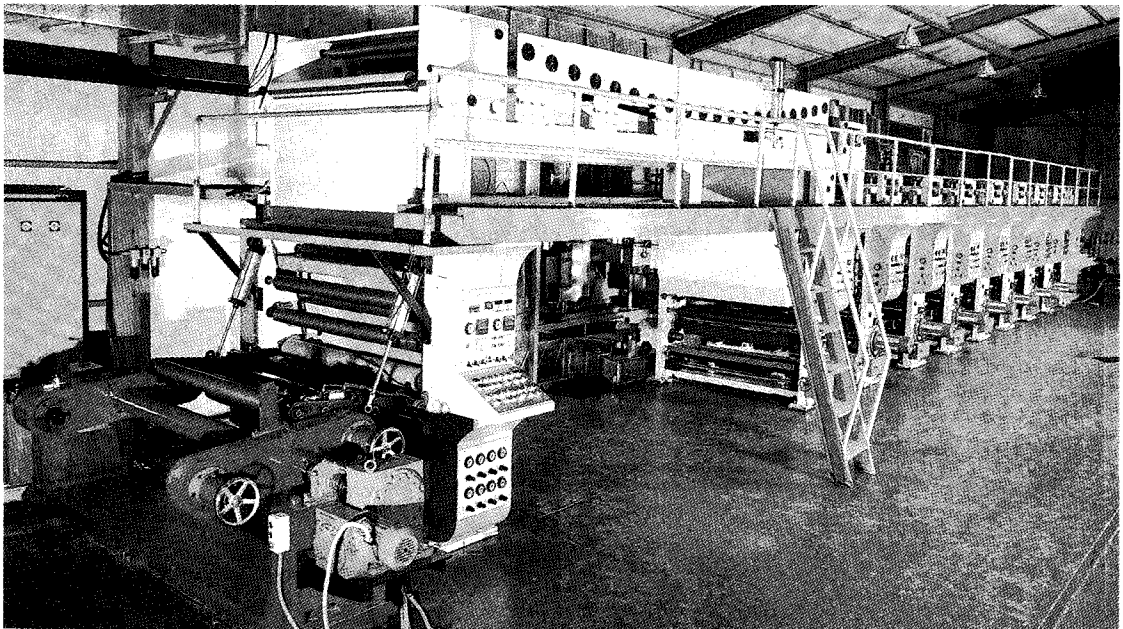
이 안정될 수 있다는 판단 때문이었다.

그것이 적중하여 안정적이고 꾸준한 성장을 거듭하고 있으며 이윤으로 시설에 재투자, 품질 향상과 더불어 생산비용을 줄여 유저들에게 고품질 제품을 싸게 공급할 수 있게 되었다.

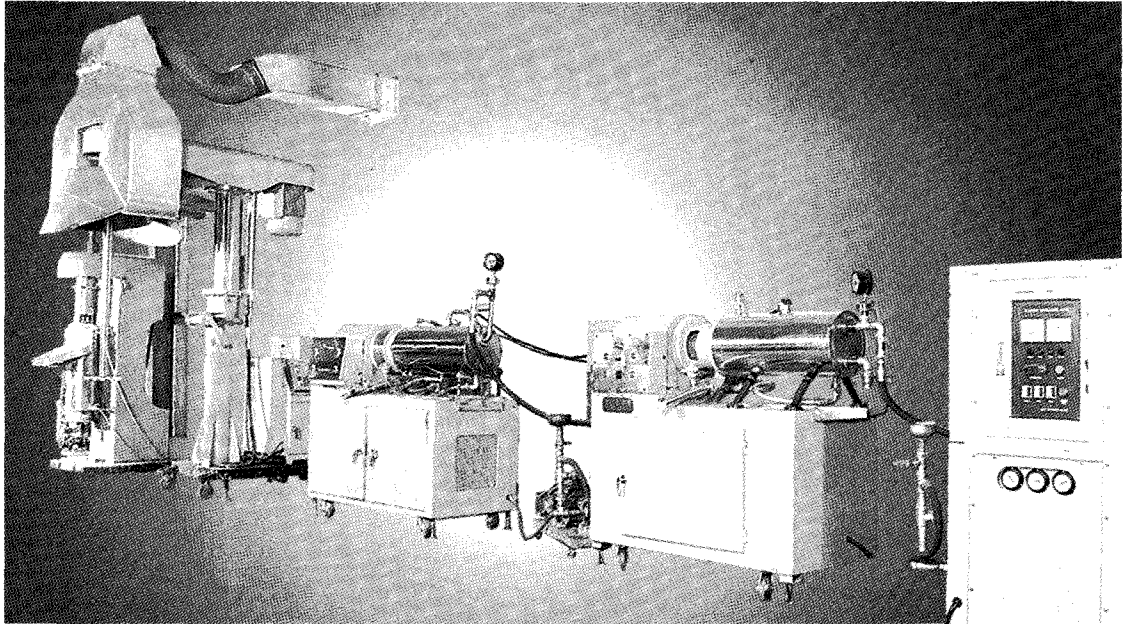
특히 이레에서 생산하는 제품들의 특성에 맞춰 최고의 품질을 만들기 위해 잉크제조기계와 접착제 제조기계를 직접 가동하고 있다.

품질향상을 위한 자구노력으로 업계 처음으로 H·S(위생·안전)마크를 획득했고 ISO 9002, Q마크 등을 인증받아 모든 제품 출고시 엄격한 자체검사는 물론 전모델을 보건환경연구원에 의뢰하여 시험성적서를 발급하고 있다.

이는 국민의 건강을 담당하는 한약포장재를 생산하고 있다는 책임감의 일환이라는 게 이 사장



▲ 8도 그라비아 인쇄기



▲ 잉크제조기계

의 설명이다.

현재 이레는 20명의 직원이 월 5억원의 매출을 올리고 있다. 특히 중국시장에 월 4천만원의 수출을 올리고 있어 잠재능력이 큰 시장 개척에 청신호가 되고 있다.

영업을 하지 않고 대리점 운영을 하지 않는 이레가 이렇게 탄탄한 성장을 할 수 있었던 원동력은 '스스로의 책임과 소비자와의 신뢰'를 소중히 여기는 경영목표가 성실히 수행되고 있는 이유이다.

오로지 매체에 광고를 주기적으로 하는 것이 영업의 전부지만 보이지 않게 이루어지는 구전 영업은 영원한 고객은 물론 회사를 대신하는 영업활동이 되고 있다.

욕심내지 않고 한발한발 조심스럽게 내딛는 이

레는 올해 새로운 경영을 추진하고 있다.

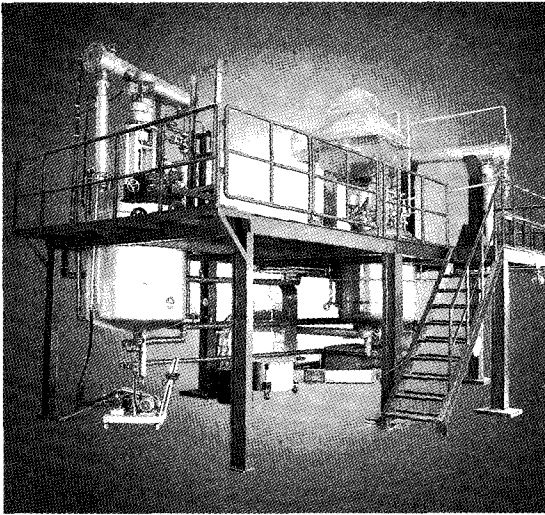
임가공을 전문으로 하는 기업으로 나서겠다는 것이다.

임가공을 전문으로 하겠다는 데는 이 사장의 또다른 업계 분석에서 연루된다.

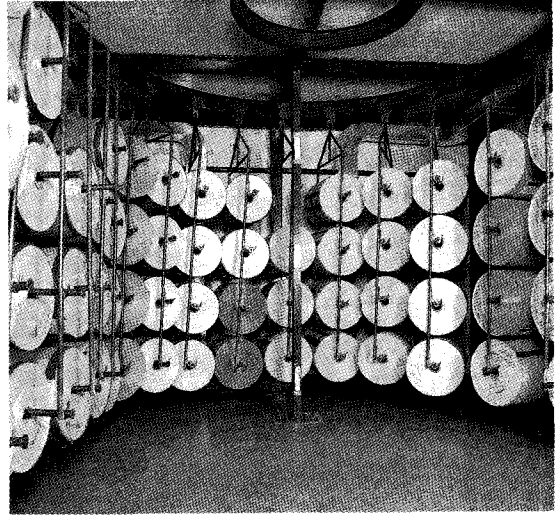
현재 연포장시장은 식품회사의 계열사 또는 협력업체로 운영되기 때문에 시장 개척이 어렵고 과당경쟁을 하게 되면 업계 시장질서를 문란시켜 결국은 업계를 위해 좋을 수 없다는 판단에서이다.

앞으로 2~3년간은 일 잘하는 업체로 인정받기 위해 노력하고 임가공업도 전문화시켜 규모있게 운영한다는 계획이다.

지금까지 파종을 했다면 이제부터 가꾸고 수확하는데 온 역량을 모은다는 것이다. 그러기 위해



▲ 접착기계



▲ 경화실

이번 달안에 필요한 설비를 모두 갖춘다는 목표를 차곡차곡 진행하고 있다.

현재 이레는 차별화된 제품을 생산하기 위해 잉크생산설비인 샌드밀 2대, 다이노밀 2대, 믹서기 1대, 삼단롤러 1대, 접착제설비 라말용 캔들 2톤 1대, 우레탄용 캔들 2톤 1대, 8도인쇄기(무축, DC연동, 컬러콘 화상검사시스템 설치, 자동 잉크 점도기 설치), 열매체 보일러, 솔벤트형 드라이기, 라미네이트기, 슬리터 3대를 7~다이를 갖추고 있으며 자체 실험실(오븐기, 전자현미경, 자동점도기, 인장/압축시험기, GPC기)을 운영하고 있다.

항상 검정고무신과 빨간 양말을 고집하며 복장도 검정과 빨강, 회사도 검정과 빨강으로 디자인하고 있는 고집스런 이 사장은 최고가 아니면 안 된다고 생각하고 있다.

최고 아니면 최저, 천재 아니면 바보라는 극단

적인 생각을 갖고 있지만 천재가 바보를 볼 때 단순히 바보라고 보지만은 않는다는 그만의 철학을 담고 있다.

아직 자신은 최하이기 때문에 최고를 향한 노력만을 하겠다는 것이다.

시골에서 자라며 보리고개라는 어려움을 경험했던 이 사장은 “어려웠던 시절의 기억을 잊지 않고 스스로 마음을 다잡기 위해 검정고무신과 빨간 양말을 고집하고 있다”고 말했다.

‘세상에 돈이 최고다. 세상에 믿을 놈(者) 없다. 세상에 공짜가 없다’라는 좌우명처럼 현실을 직시하면서도 정이 가는, 어쩌면 현실과는 동떨어진 튀는 행동과 경영이 지금껏 그를 지탱해온 뿌리가 아닌가 뇌여본다. ☐

<진>