



업체탐방기

의료용 고무제품 생산업체 (주)유니더



고분자섬유과장 강혜정

중부고속도로의 증평 인터체인지를 나와 증평 보강천을 지나면 조그마한 시골 마을 어귀에 (주)유니더스가 자리잡고 있었다. (주)유니더스라는 흔하지 않은 회사명에 대하여 최상운 부시장에게 물어보았더니 1973년 회사설립초기에는 서흥산업(주)이었으나 사업의 다각화, 정보화 및 세계화라는 야심찬 계획 아래 상호를 2000년 4월 21일부터 (주)유니더스로 바꾸었는데, 이 말뜻은 “귀하를 필요로 합니다 (You Need Us)”라는 말을 표현한 것으로 이는 “최상의 품질과 서비스를 통하여 고객의 수요를 창출해 내겠다는 적극적인 시장개척의 의미가 담겨져 있다.”라고 설명하였다.

(주)유니더스는 설립이래 의료용 고무제품 업계의 선두 주자자리를 지켜오고 있으며, 그 동안의 기술과 경험을 바탕으로 국제시장에서 그 명성을 쌓아가고 있었다. (주)유니더스는 콘돔, 수술용 고무장갑 및 고

무골무를 생산하는 업체로, 1980년 12월 정부의 수출 정책에 대한 공헌으로 대통령표창을 수상하였고, 1989년에는 기술혁신 및 수출공로로 산업포장을 수상하였다. 1987년에는 충청북도 청주에 있는 제1공장에 이어 충청북도 증평에 제2공장을 설립하여 시설을 확장함과 동시에, 최신 자동설비를 설치하여 증가하는 주문량의 적기공급과 높은 품질의 제품을 생산해 오고 있다. 또한 품질관리의 선봉에 서겠다는 경영자의 의지에 따라 1988년 콘돔 및 수술용장갑에 대한 KS 규격을 획득하였고, 해외수출의 원활한 추진을 위하여 프랑스의 NF 마크, 미국 FDA로부터 제품품질 GMP 검사를 성공적으로 수행하고 1995년 ISO9002 인증획득 및 유럽의 CE마크를 획득하였다.

(주)유니더스에서 생산하는 주 제품으로 콘돔을 들 수 있는데, 이는 산아제한 및 질병의 예방에 사용되는 의료용구로서 WHO, SIDA, BS, ISO, ASTM 및



JIS와 같은 엄격한 국제규격에 준하여 생산하고 있었으며 콘돔부문 매출액은 97년에 120억원에서 지난해에는 180억원으로 늘어 올해는 200억원을 넘어설 것으로 전망하고 있었으며, 외국의 주문이 밀려 생산라인을 24시간 3교대로 쉬지 않고 돌리고 있었다. 연간 3억 5천만 개의 콘돔을 생산하여 전체 매출액의 80% 이상을 수출하고 있었으며, 창업 초기부터 해외시장을 개척하여 현재는 북한을 포함한 50여개국에 수출하고 있었다.

특히, 세계보건기구(WHO), 유엔아동보호기금(UNICEF), 유엔인구활동기금(UNFPA) 및 국제가족계획연맹 같은 국제기구들에 신아조결과 에이즈예방 목적으로 콘돔을 대량구입하여 여러 나라에 공급하는데 국제입찰을 통해 사들이는 세계수요의 30%(주)유니더스 제품이다.

수출에 전력을 다하고 있는 이 회사는 덕분에 원자재(천연고무라텍스)를 전량 수입하여 쓰면서도 IMF 환란을 거뜰히 넘길 수 있었다고 한다. 수출용고무장갑도 세계적인 수준인 ISO, ASTM, BS 및 JIS의 규격에 따라 생산하고 있으며, 감마선 및 산화에틸렌 가스에 의한 멸균장갑과 비멸균장갑을 크기별로 생산하고 있었는데, 이들 제품은 각 크기별로 손목부위에 색깔을 잡아넣어 소비자가 손쉽게 크기를 구별할 수 있도록 디자인되어 있어 소비자 중심의 제품개발에도 남다른 노력을 다하고 있음을 알 수 있었다.

또한 공업용으로 생산되는 고무골무는 소, 중, 대 및 특대의 크기로 구분하고 여기에 특별 용도에 따라 다양한 특징의 제품을 생산하고 있었다.

아울러 이 회사는 시골의 작은 중소기업이면서도 생산된 제품에 대한 철저한 검사기능을 갖추고 있었는데, 예를 들면 5단계의 생산공정마다 제품 하나하나에 대한 중간검사과정을 거치게 해 그 결과가 컴퓨터에 자동으로 기록되어 제품불량을 사전에 방지하고 포장직전에 또 한번의 재검사를 거쳐 제품이 완성되도록 하는 등의 철저한 품질관리를 하고 있었다. 이와 같이 제품의 기술성 및 품질관리 측면에서 충분히 경쟁력을 갖추고 있음에도 불구하고 이 회사가 겪고 있는 애로사항은 다양한 제품생산에 걸림돌이 되고 있는 “제조품목 허가 관련법”이었다. 현행법에 의하면 같은 제품이라도 포장단위, 형태, 색상 및 브랜드명만 달라도 각각의 제품에 대해 제품 품목허가를 득하도록 요구하고 있어 회사로서 감당해야할 시간, 경비 및 인력상비는 참으로 안타까운 일이라는 이야기였다. 하지만 관련법 운용부처에 건의하여 불필요한 행정규제는 풀도록 노력해 보겠다고 답변하고 돌아오는 발걸음이 그리 가볍지는 않았다.

이렇게 다양한 형태의 제품을 생산하는데 애로를 겪고는 있었으나 재료비가 출고가의 20% 밖에 되지 않는 고무가가치 상품의 세계시장진출로 튼튼한 회사를 꾸려가려고 열심히 노력하는 모습을 보았다. 멀리 베트남으로부터 와 우리기업의 생산현장에서 땀 흘리고 있는 아가씨들의 바쁜 손놀림을 보며 의료용 고무 제품으로 우리나라의 또 하나의 효자 수출상품이요 세계일류제품으로 자리 매김하고 있는 작은 중소기업을 보면서 뿌듯함을 느꼈다.

