

# 저가 · 고품질 보급에 헌신

## 기계 · 원부자재 국산화 노력



◀ 박래준  
창미포장기계 대표

국내 포장기계 제조업체들은 대부분 주문에 의한 생산방식으로 영위하고 있다. 일부 업체에서는 끊임없는 연구, 투자로 새로운 제품을 개발하기도 한다.

그러나 소비자와 가장 가까워서 다양한 문제점들을 보완해 고객만족을 실현해 가기란 그리 쉽지 않다.

을지로5가 우리나라 최대의 포장재 시장인 방산 시장에 100여가지가 넘는 포장기계와 포장부자재를 전시해 놓고 있는 창미포장기계(대표 유태석)는 기술개발, 판매라는 기존 제작만을 위주로 하는 포장기계 업체들과는 달리 독특한 형태의 기업 운영을 하고 있다.

창미포장기계는 주력 품목인 수축터널, L자형

공압식 반자동 수축포장기, 진공포장기 등은 NCT방식의 자체 생산으로 가격을 70% 이상 절감시켜 소비자들에게 최대의 만족을 주고 있다.

창미포장기계는 수입제품을 국산화시켜 저가로 승부한다는 전략을 세우고 있다.

그 예로 수입에 의존하던 반자동 수축포장기계를 국산화함은 물론 기존 기계들의 고장율이 많은 점을 보완 고장 없는 국산기계로 가격을 3분의 1로 낮췄다. 또한 대만에서 수입하던 전자동 수축포장기계도 성능을 향상시켜 생산함으로써 유저들로부터 호평을 받고 있다.

진공포장기계의 경우 주요부품인 펌프를 국내 펌프제작업체와 협력 개발함으로써 대부분 수입 펌프가 사용되던 진공포장기를 명실공히 국산화하는데 성공, 외화절감을 할 수 있게 됐다.

이는 자체 생산공장을 운영하여 비용을 절감하고 방산 시장에 매장이 있어 유통마진을 줄일 수 있었고 이를 통해 소비자에게 저가로 보급한다는 전략이었고 이는 잘 맞아떨어지고 있다.

고장이 없는 제품을 개발해 보급함은 물론 수축포장에 쓰이는 필름을 국내 제품으로 적용, 미국, 프랑스, 대만에서 수입하던 필름을 대체하고 있다.

이는 기계를 국산화함과 동시에 기계 적성에

맞도록 필름업체와 연계, 개발에 주력했던 것이 주효했고 앞으로 50% 정도를 국산필름을 적용시킬 계획이라 한다.

창미포장기계의 주력 제품으로는 반자동 공압식 L실러 및 수축터널 CM-100이 있다. 이 제품은 L실러의 상하운동(공압)을 유닛에 의해 원터치 방식으로 운전하는 모델로 작업자의 피로를 덜고 연속적으로 스피디한 포장작업을 진행할 수 있다.

특히 창미포장기계가 자체적으로 개발한 IC기판은 CMKOREA의 직원(전국기능대회 금메달 수상)이 개발하여 특허를 출원했으며 L자 부분은 특수 주물 처리되어 가격을 인하시키는 계기가 됐다.

이 기판은 필름을 재단하는 과정에서 재단부분의 열이 상승하는 것을 막아 제품의 잔 고장을 제거하였다. 또한 다른 기종에서는 사용하지 않

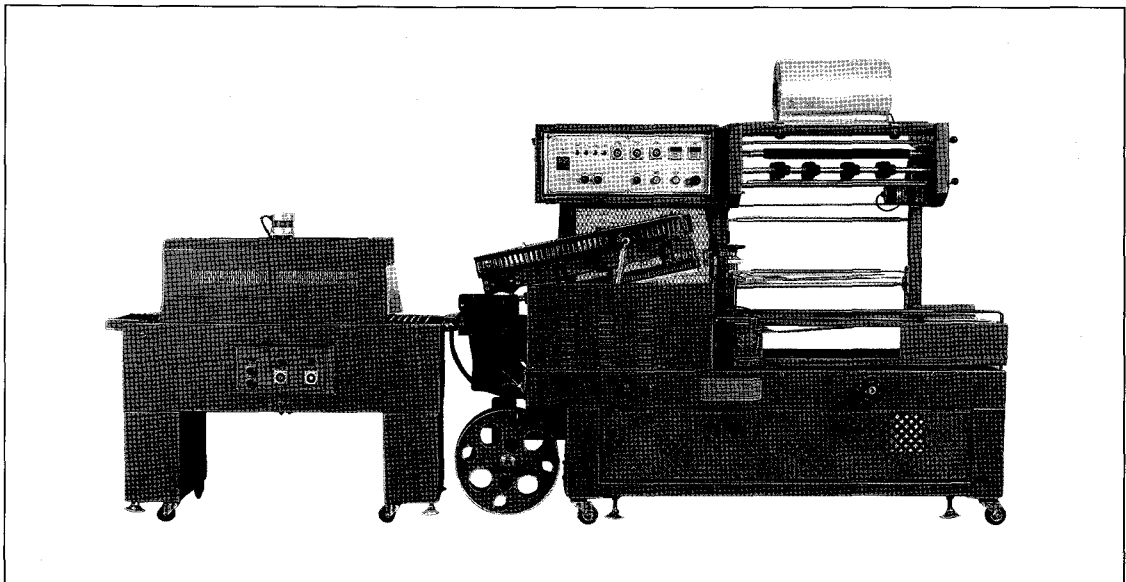
는 컴퓨터 열 제어방식을 채택하여 성능 및 내구성 향상을 실현하였고 반도체를 채택, 무접점방식으로 수명을 반영구적으로 연장시켰다.

스타일 면에서도 외형 및 내장재를 미주형 스타일로 제작하여 사용 및 보수유지를 간편하게 하였다.

또한 진공포장기 단식형 모델의 모든 동작은 마이크로프로세서에 의해 자동 제어되도록 설계되어 있어 쉽게 사용할 수 있게 하였다.

복식형 CMV-S는 스테인레스 스틸로 제작하여 위생적이고 청소가 용이하다. 설계면에서도 안정된 회로 설계와 합리적인 구조로 염분이 많은 환경에서도 충분한 내구성을 갖도록 하였다.

창미포장기계는 1998년 IMF를 겪으면서 CM코리아를 설립하여 수입에 의존해 오던 수축포장기계와 진공포장기계의 조립식 생산에 들어갔다. IMF때 환율의 급등으로 소비자가 고가



▲ L형 자동수축포장기



의 제품을 구입할 수 없게 되자 창미포장기계는 기계의 저가 공급을 목표로 소비자의 제품 구매 의욕을 상승시켰다.

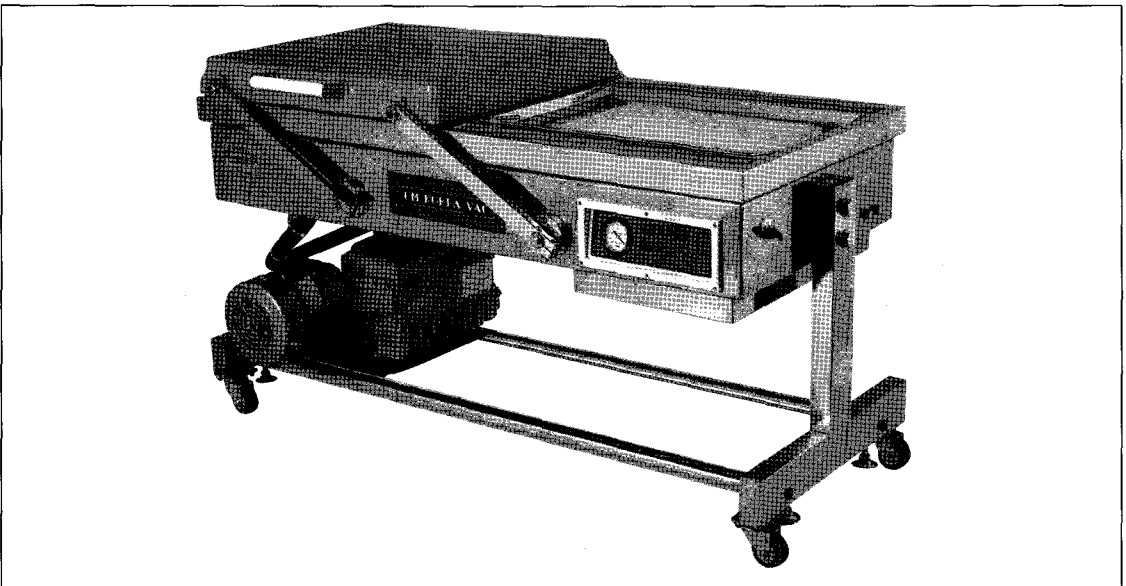
이렇게 해서 1년정도 제품 개발에만 몰두 제품의 원가절감에 성공하여 L자형 반자동 수축포장기의 시장 점유율을 60%로 끌어올렸다고 IMF가 창미포장기계의 전환점이 되었다고 한다.

유태석 사장은 제품제조방식에 대해 “기존의 제조방식으로 제품을 생산한다면 밀링선반, 용접 등 모든 절차에 있어 비효율적일 수밖에 없습니다. 우리 회사는 제품의 대·중·소 모델을 정해서 한 모델을 100여대씩 미리 가공해 놓고 주문에 따라 조립해 놓음으로써 제작시간을 10분의 1로 단축시켰습니다. 이런 결과로 가격이 절반이상 절감되는 동기가 되었고 소비자도 거품이 없는 가격으로 제품을 구입할 수 있게 되었습니다”라며 제품 제조방식을 설명하였다.

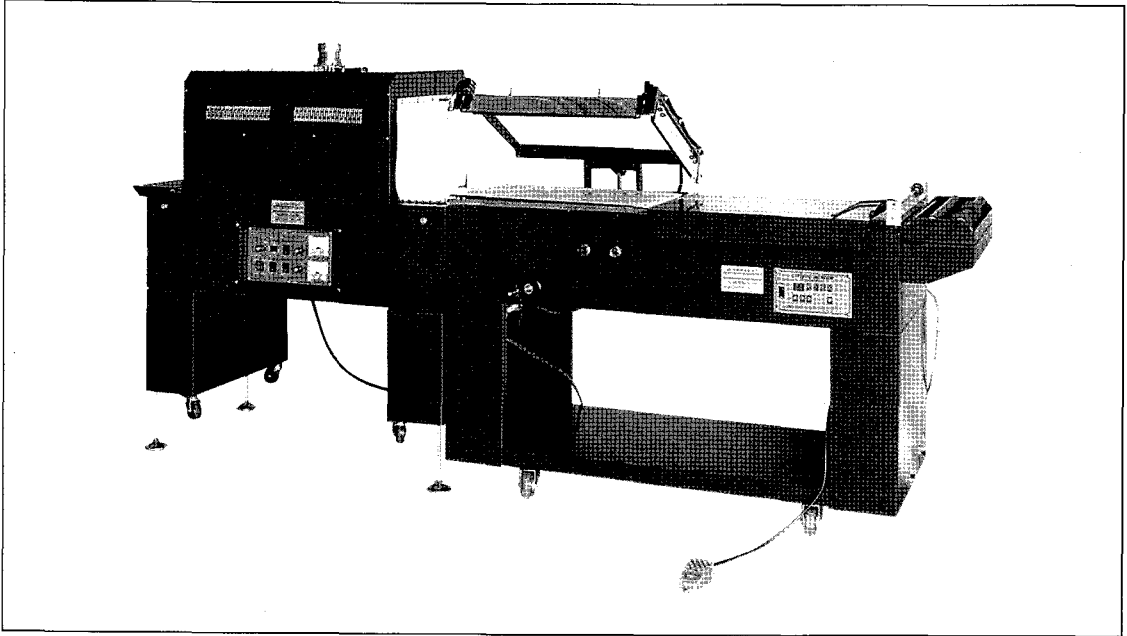
물론 고객이 다른 제품에 비해 가격이 너무 저렴하다면 품질에 의문을 가질 수도 있다. 그러나 창미포장기계의 제품은 최고의 품질에 고장율을 최소화해 동종업계의 두려운 업체로 인식되고 있다.

창미포장기계가 시장 점유율을 높여 가는데 대한 특별한 영업전략도 없다. 제품을 사용자 아닌 제품 판매자에게 팔아 제품을 자연스럽게 홍보시킨다. 이런 전략이 맞아 제품 출시 후 3개월만에 입소문이 퍼져 창미포장기계는 특별한 홍보전략 없이도 업계의 선두자리로 올라서게 됐다.

“국내 포장기계의 동향이나 시장규모를 보면 영세한 것이 사실입니다. 포장기계 제조업체가 부가가치가 적은 관계로 쉽게 뛰어들지 못하고 기존 업체들만으로도 포화상태에 있습니다. 그러나 우리는 부가가치가 적다는 점을 반대로 이



▲진공포장기



▲ 반자동 포장기

용하여 저가전략으로 상당한 성과를 거두고 있습니다. 반사이익을 취하고 있다고 할 수 있습니다”라며 유 사장의 판매전략을 말했다.

유 사장은 “저가에 좋은 기계를 공급하는 것이 사용업체들에게도 도움이 될 거라 생각하며 이런 계기가 된 것은 24년을 방산 시장에서 현장 실무자들의 접촉하는 과정에서 얻은 기술을 발휘한 것”이 큰 힘이 되었다고 밝혔다.

현재 창미포장기계는 경쟁업체들로부터 많은 견제를 받고 있으나 여기에 동화되지 않고 그들만의 기술과 판매전략으로 일관하고 있다.

수입에 의존하던 제품을 국산화하였고 제조자 방식이란 독특한 스타일로 가격을 낮춘 것이 무슨 문제가 되느냐는 것이다. 오히려 수입 대체로 국내 제조기술을 한 단계 올리고 국가 경제에도

도움이 되었다는 지론이다.

창미포장기계의 목표는 좋은 품질의 제품을 저가에 보급하는 일이다. 그러기 위해 원가를 절감할 수 있는 방법과 수입제품의 국산화에 투자하는 것이다. 기계가 국산화되면 국산기계에는 국산 원부자재를 사용하도록 한다는 것이다.

현재 50%를 국산화한 수축필름의 경우도 앞으로는 80%이상 국산화해 국가 경쟁력도 높여 나간다는 계획이다. 남과 다른 전략으로 업계에서 주목받고 있는 창미포장기계의 국산화, 양질 제품 저가 보급이라는 모토는 크게 인정해야 될 부분으로 생각된다. 포장기계와 함께 해 온 시간 만큼 앞으로도 변함 없이 그 자리를 지키겠다는 창미포장기에 업계의 시선이 머물고 있다.

〈鎮〉