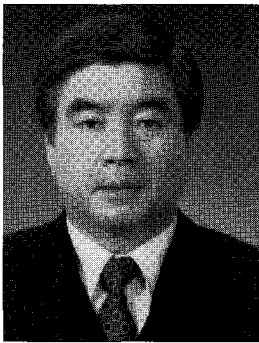


# 국내 후가공분야 선두 자리매김

## 끊임없는 연구 및 신제품 개발 총력



◀ 김성태  
명지산업 대표

어떤 분야를 막론하고 다품종의 상품들이 셀수 없이 생산되는 요즘 소비자 선택의 결정적 역할을 하는 포장의 중요도 역시 높아지고 있는 것이 현실이다. 따라서 좀더 편리하고 독창적인 신제품 개발로 자사 차별화에 주력하는 것이 업체 생존을 결정짓는 전략이라 해도 과언이 아니다.

국내 포장산업 중 연포장 가공인쇄 업체들 대부분이 경제적 어려움을 비롯해, 인력 부족 및 신기술 개발의 미흡함을 호소하고 있는 현재, 10여 명 남짓되는 인력으로 여느 대기업 못지 않게 발전을 거듭하고 있는 명지산업(대표 김성태)을 찾았다.

지난 7월 경기도 안양에서 화성으로 공장을 이

전, 새로운 도약을 다짐한 후가공 전문 포장업체 명지산업은 소규모임에도 독특한 제품 개발로 포장업계에서 주목을 받고 있다.

끊임없는 연구와 신제품 개발로 특허와 어울려 고품질의 제품을 생산하고 있는 명지산업은 지난 1986년 종이컵 제조업을 시작으로 그 토대를 마련했으며 이듬해 원형 ICE CONE BODY M/C를 설치한 이래 빙과류 용기를 제조하는 등 다양한 업종 변화를 시도해 왔다.

(주)신농의 전신인 신영화성공업(주)에서의 경험을 토대로 명지산업을 창립한 김성태 사장은 95년부터 연포장인쇄업을 본격적으로 가동하면서 각종 필름인쇄 등으로 사업을 확장해 나가기 시작한다. 명지산업은 이때부터 후공정의 문제를 개선하고자 후가공 분야에 주력, 스탠드 파우치 지퍼(stand - zipper) 기계 및 M형 파우치 기계 도입을 계기로 포장 특화를 시도한 결과 품질고급화를 이뤄냈다.

### 고품질 특수 포장재, 유저 신임받아

그간 명지산업은 다품종 시대에 고급화된 포장만이 판매량을 급증시킬수 있다는 강한 신념으로



▲ 경기도 화성에 위치한 명지산업

발전을 거듭해 왔다.

특히 명지산업 총 생산량 중 70%를 차지하는 M형 파우치는 벌크형 맛동산 등에 적용, 제품을 바로 세울 수 있다는 특징이 있으며 지퍼스탠드 파우치는 식품포장에 혁신을 기했다는 평가를 받는 등 명지산업 포장재들은 하나같이 고급스러움이 느껴진다.

“포장 현장에서의 경험이 가장 큰 자산”이라고 말하는 김성태 사장은 후가공 분야를 선택한 것에 대해 “제품 수출을 할 때 제품 뒤처리 공정을 받쳐줄 만한 후가공 전문 업체가 없다는 것에 착안, 국내 포장업체에 전환점을 마련하고자 이 분야에 뛰어들게 됐다”고 밝혔다.

명지산업은 지난 96년 휴대 및 보관 적립 기능을 보유한 곡물용 포대를 개발한데 이어, 빙과용

병 대체효과를 지닌 포장용 용기, 절단선이 형성된 용이 개봉성 봉지, 지퍼가 부착된 적립형 비닐 봉지를 개발하는 등 지속적인 기능성 포장재 개발을 통해 포장 차별화를 자랑하고 있다.

남다른 특수한 포장재 생산으로 포장 산업의 과당 경쟁 속에서도 연포장 틈새 시장을 최상의 제품으로 공략해 왔다는 김 사장. 여타 포장업체에 비해 명지산업이 유저들의 절대적 신임을 받는 데는 명지산업만의 영업전략 역시 간과할 수 없는 부분이다.

명지산업은 “가장 높이 나는 새가 가장 멀리 본다”는 말을 영업전략으로 세우고 과당경쟁을 피하며 독보적으로 패키징 마케팅의 효율화를 내세우고 있다. 김 사장은 유저가 필요로 할때 자연스럽게 이뤄지는 것이 진정한 영업이라며 업계에



▲ 후가공 전문업체 명지산업 공장 전경

난무하고 있는 과당경쟁을 조심스럽게 지적했다.

김성태 사장은 “최상의 질을 추구해 온 명지산업 제품은 제값받기가 정착되지 못하고 있는 포장업계 상황속에서도 독특히 제값을 받아내며 독보적으로 자리 매김하고 있다”며 품질의 중요성을 다시 한번 강조했다.

현재 명지산업은 화성으로의 금번 이전을 계기로 그동안 국내 포장산업에서 기술력을 인정받았음에도 시설부족으로 수요를 충족하지 못했던 것에서 탈피해 매출 신장과 함께 높은 부가가치 획득을 기대하고 있다.

### 전천후 명지사, 거듭 매출 신장 이뤘

명지산업은 김성태 사장을 비롯해, 2명의 직원이 관리 및 사무 업무 모두를 담당하고 있다.

공장에서 일하는 근로자를 다 합쳐도 15명 안 짜리 전부인 셈. 그러나 명지산업은 소수의 인원임에도 몇 년 전부터 24시간 기계를 풀 가동, 김 사장을 비롯한 직원들이 2~3인분의 몫을 해내며 매출신장을 거듭했으며 2002년 올해 경기도로부터 벤처기업으로 인증받는 등 업계에서 한 몫을 독특히 차지하고 있다.

직원들 하나하나가 ‘내 회사’라는 자긍심으로 명지산업을 이끌어가는데는 김성태 사장의 세심하면서도 추진력 강한 경영 방침이 한 몫을 차지한다.

김 사장은 지난 91년부터 컴퓨터 전산화를 통해 업무 효율화를 높였을 뿐만 아니라 기계 설제에서 영업까지 명지산업의 구석구석을 세세하게 살피는 작업을 늦추지 않는다.



◀ 명지산업에서 가공된 생산 완제품

특히 이번 화성으로 공장을 이전할 때 그는 직원들의 효율적인 작업환경을 고려해 사무실을 비롯한 공장 설계에 직접 참여, 컴퓨터 그래픽으로 기계 배치 도안까지 시도했으며 휴게실을 넓게 갖추고 기숙사를 편안한 가정처럼 꾸며 놓는 등 직원을 배려하는 세심함을 보였다.

‘포장’이라는 한 분야에 머무르는 것은 항상 새로운 일을 할 수 있다는 개발의 무한함이라고 당당히 말하는 김성태 사장은 글로벌화 된 시대에 남들보다 한 발 앞서가기 위해서는 무엇보다도 자신이 하고 있는 일을 즐길 수 있는 여유가 필요하다고 강조했다.

**패키지 마케팅 효율화, 해외 시장 개척**

앞으로 김성태 사장은 명지산업이 신제품에 따른 기계 도입과 신시장 개척을 목표로 더욱 정진

할 것이라고 포부를 밝혔다.

또한 “1등만이 살아남을 수 있다”는 목표를 달성하기 위해 철저한 생산체제를 갖춰 원가절감 및 품질향상을 토대로 경쟁력을 확보, 국내는 물론 미주를 비롯한 해외 수출시장까지 섭렵해 판매 신장을 이룰 것이며, 이를 위해 해외전시회 참관에 시간을 아끼지 않을 것이라고 밝혔다.

일을 할 때는 명지산업의 대표라는 권위의식 없이 직원 한사람이라는 생각으로 임한다며 여느 직원처럼 작업복 차림으로 소탈하게 웃는 김성태 사장. 규모는 작지만 패키징 마케팅의 효율화로 IMF하에서도 40~60%의 성장을 거듭해 내실 있는 업체로 성장한 명지산업이 다음에는 어떤 독특한제품으로 포장업체에 큰 획을 긋게 될 지 기대해 본다. ☞

박초혜 기자