

외길만을 고집하는 장인정신이 살아 숨쉬는

주식회사 오성판지



사훈 : 근면 성실

오성판지는 현존하는 골판지 업체의 효시이며, 1956년 11월에 설립자인 오규원 회장에 의해 서울 서대문에서 오성제지공업사로 설립된 이래 현재에 이르기까지 47여년의 역사를 자랑한다. 한마디로 국내 골판지포장업계의 역사와 함께 해 온 회사이다. 오성판지는 오성제지공업사에서 1979년 7월 제지부문만 분리해 오성판지(주)를 설립하고 오성제지공업사는 1987년 11월 오성제지(주)로 법인 전환하면서 오늘날의 오성제지(주)와 오성판지(주)의 틀을 갖추게 되었다. 오성은 포장재의 핵심적인 역할을 하는 골판지 생산 전문회사로서 골판지를 국내외에 공급하는데 절대적인 역할을 하고 지속적으로 질 좋은 골판지를 생산하기 위해 공정과 품질경영체계를 개선하여 경제적이고, 고객이 만족하는 제품을 제공하며, 고객의 신뢰성 확보를 추구하고 사회발전에 기여함을 목표로 하는 기업이다.

이번호에서는 경기도 안양시에 위치한 오성판지의 공장을 방문하여 오규원회장과 오영석 대표이사를 만나 좋은 품질을 바탕으로 자연, 환경, 미래를 생각하고 있는 오성판지의 역사와 경영현황 및 향후 경영방침에 대하여 들어봤다.

▶ 회사연혁

- 1956. 11 오성제지공업사 설립(서울시 서대문구)
- 1979. 7 오성판지(주)설립
- 1987. 11 오성제지(주)법인 전환
- 1992. 4 본사공장 이전(안양시 동안구 관양동)
- 1992. 7 Corrugated 자동화 설비 완료
- 1997. 2 중소기업은행 우량중소기업 선정
- 1999. 3 ISO 9002 인증서 획득
- 1999. 6 상호(오성제지-> 오성판지) 대표이사(오규원->오영석)명의 변경
- 2000. 6 신한은행 우량중소기업 선정
- 2000. 11 500만불 수출의 탑 수상(오성제지)

사장님의 경영철학은?

3대째 내려오는 가업을 이어받아 막중한 책임감을 느끼며 기업의 잠재적 능력은 사람에 있다고 생각하여 인화에 주안점을 두고 매사를 원칙적이면서도 합리적으로 생각하는 다시말해 사고의 유연성을 발휘해 변화의 기복이 심한 시대에서의 흐름을 읽고 대처해 나가려 한다.

고객을 위한 경영 방침은?

산업구조속에서의 포장산업의 특성을 파악하여 납기에 관한 JIT(Just In Time)준수는 물론이고 다품종 소량화되어가는 고객의 니즈(Needs)를 정확히 판단 실천하여 대 고객만족의 기회를 실천하며 고객의 요구 변화에 능동적인 역할을 수행하여 고객과 회사가 함께 성장발전하는 윈-윈(win-win)전략의 성공적 수행에 최선을 다하려 한다.

지난해 사업성과와 실적은?

환란 위기 및 시장급변의 환경속에서 생존을 위해 인적구조조정을 포함한 종합적 위기 관리 프로그램을 시행하여 온 결과로 사장을 비롯한 전직원의 의식구조 개혁과 현실 인식의 변화를 가져온 계기가 되었으며 매출신장 10% 및 순이익율 개선의 가시적 성과가 도출되었으며 설비투자 확대 일변도의 시장에서 오성만의 독특한 방법으로 틈새 시장의 공략등을 통한 새로운 계기를 마련한 해가

되었다고 생각한다.

품질관리 시스템은?

2002년 상반기까지는 ISO 관리 시스템을 통한 품질관리 시스템을 구축 시행하였으나 2002년 하반기 부터는 한발 더 나아가 전직원의 품질관리 요원화를 시행하여 대고객만족의 발판을 마련했다고 생각한다.

이와같은 관리시스템이 가능했던 이유는 오성직원의 높은 평균 근속연수로 인해 풍부한 현장경험 및 업무 이해도 탁월, 이론적 뒷받침등이 토대가 되어 가능해졌다고 본다 할수 있겠다.

오성판지(주)의 앞으로의 계획?

경쟁력 강화를 위한 내핍 생활을 접고 다품종소량화, 납품기일축소등의 시장변화에 대응하기 위한 최댕의 관건은 설비를 운용하는 직원임을 인식하여 더욱 향상된 직무 능력 배양 등의 여건을 최대한 늘리며 설비의 자동화 보완 및 첨단화에 역점을 두고 46년 역사에 버금가는 건실하면서도 경쟁력 있는 기업으로 성장시키고자 한다.

국내 골판지업계 전망과 오성판지의 대응 전략은?

제지 업종의 수직 계열화 추세가 가속화되며 한편으로 설비 투자 및 확대를 통한 기업규모의 거대화에 맞서 중소기업의 특성인 의사결정의 신속화 시장대응실천 속도의 빠름 등의 장점을 십분 활용하여 골판지 시장에서 틈새 시장 공략 등 오성만의 독특한 생존 전략을 수립하려 한다.

USER를 위한 활성화 방안은?

골판지는 주문 생산의 제품으로서 그 무엇보다도 최우선시 고려해야 될 사항은 USER 디멘드(DEMAND)라고 생각되어진다. 골판지는 어찌 보면 생산이 가장 쉬운 제품이라는 생각이들기도 하

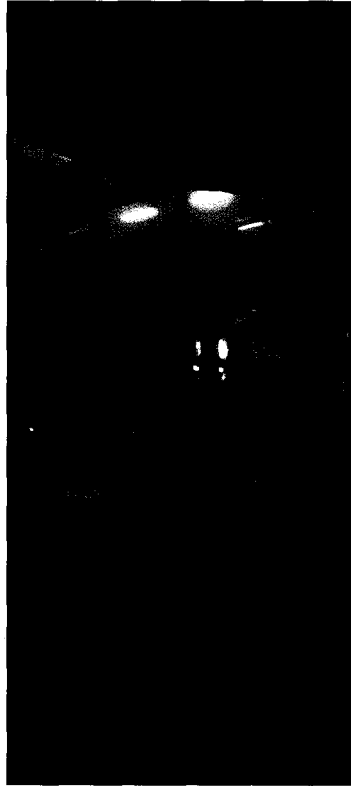


지만 다른 한편으로 생각하면 상자의 제조과정에 영향을 끼치는 수많은 요소들이 내포되어 있다는 것을 의미한다고도 볼 수 있을 것이다.

골판지포장업 등 기업으로서의 자랑할 점은?

골판지 시장의 역사와 궤를 같이 해 온 당사는 3대째 기업으로서의 사업 지속으로 인해 업종의 특성을 충분히 이해하고 있으며, 이와 같은 이유로 업종의 특성 인식도 직원들의 장기 근속 등 중소기업이 지닐수 있는 중대 요소의 하나인 인적 자원의 업무 숙련도를 비롯한 여러면에서 타사에 비해 상당한 장점을 보유하고 있다고 할 수 있다.

이와 더불어 최근의 기업에 대한 시대적 변화 요구에 부응하는 훈련까지 겸비되어 있어 50년의 가까운 유·무형적 자선으로 인해 변화에 능동적으로 대처해 나갈 수 있는 발전적 기회만이 우리에게 주어졌다고 생각한다.



종업원의 복지 정책은?

업종의 특성상 종업원의 복리적 측면에서 사원들의 주거 안정을 위하여 희망자에 한해 사원 주택을 제

공하고 있으며, 학자금 부담을 덜어주기 위해 중,고생 한 자녀에 한해 학자금을 지원해 주고 있으며, 회상의 제반 여건을 고려하여 여러면에 서 확대 추진을 계획 중이다.

사장님의 가족 관계는?

처, 1남1녀를 두고 있다.

골판지포장 · 물류지에 바라는 것은?

많은 정보와 업계의 입장을 대변하는 활자매체로서의 역할을 충실히 하여주시기 바라며 무궁한 발전을 기원합니다.

