



## 쇼핑백 인쇄로 부산지역 수출 1위 부상

1958년 4월1일 부산시 서대신동에서 동성씨링공업사로 설립된 (주)동성사(대표 권병서, [www.dongsungprinting.com](http://www.dongsungprinting.com))는 1984년 일본으로 수출 물꼬를 튼 이래 부산지역에서는 가장 많은 수출실적을 올리고 있는 업체로 평가되고 있다.

특히 거의 대부분의 생산실적이 내수가 아닌 수출물량에 집중돼 있어 명실공히 부산지역 내 최고의 인쇄물 수출업체로 불리고 있다. 이러한 동성사의

수출 전략 지역은 일본이다. 전체 수출 물량의 80% 이상이 일본에 편중돼 있기 때문이다.

### 각 공장 특화시켜 운영

대한인쇄정보산업협동조합연합회에서 집계한 국내 인쇄업체의 수출실적에 따르면 동성사는 지난 2003년에 356만2443달러 치를 수출했다. 또한 1970년 서울시 영등포구 양평동에서 문을 연 동성인쇄주식회사도 권병서 사

장이 대표이사 직을 맡고 있는데 독자적으로 138만7053달러 치의 수출실적을 올렸다.

이와는 별도로 동성사는 지난 2002년 중국 청도에 독립법인으로 공장을 세워 생산작업을 분담하며 글로벌 시대를 능동적으로 대처해 나가고 있다. 부산에서는 단납기가 필요하며 소량 다품 종이거나 특수한 기술을 요구하는 제품이 주로 생산된다. 서울 양평동에서는 일본 물량 이외에도 미국으로 수출되는

제품들이 다량 제작되고 있다. 중국의 청도 공장은 현재 전체 물량의 50% 이상을 담당하고 있는데 중국의 낮은 인건비는 국내의 고임금 구조에 따른 원가상승 압박에 대한 효과적인 돌파구 역할을 하고 있다. 뿐만 아니라 지속 팽창하고 있는 중국시장 진출을 위한 교두보로서의 기대도 받고 있다.

권 사장은 "청도에 공장을 세웠다고 당장에 중국 시장을 공략한다는 것에는 어려움이 따를 수 있다. 그러나 지속 성장하는 중국시장에 하루가 멀다하고 진출하고 있는 일본, 미국 등지의 유명 다국적기업에 대한 공략의 여지는 충분히 있을 것으로 예상된다"고 밝혔다.

#### 불량제품 전달되는 일 절대 없도록

동성사는 무엇보다도 제품의 품질을 만족할 만한 수준에서 안정적으로 유지, 공급하는 것을 가장 중요한 목표로 삼고 있다. 특히 불량제품이 최종소비자에게 전달되지 않도록 하는 것에 최선을 다한다. 이를 위해 어느 회사보다도 강력한 제품 검사를 단행하고 있으며 제품 불량률이 0%에 이르도록 불철주야 노력하고 있다. 이와 관련 권 사장은 "수많은 제품을 만들다 보면 불량이나올 수도 있는데 우리의 최대 고객인 일본업체들은 워낙에 까다로워 일체의 실수도 용납하지 않는다"며 "불량제품이 나온다는 것은 우리의 거라가 끊길 수도 있음을 말하는 것으로 불량제품이 발생하지 않도록 10여명의 검사부 직원들이 사력을 다해 전 제품을 육안으로 철저히 검사하고 있다"고 설명했다.

이와 같은 한결같은 품질관리가 고객에 대한 신뢰를 쌓는 주춧돌이 되었으며 만 20년 동안 동성사가 일본고객들을 상대로 수출을 진행할 수 있는 원동력이 되었다. 아울러 동성사는 제품에 대해 고객과 긴밀히 대응하고 상호 좋은 제안을 하는 과정을 거침으로써 고객이 원하는 하나 하나의 요구사항을 고객이 원하는 기간 내에 제공할 수 있도록 호흡을 맞춰가고 있다.



동성사는 무엇보다도 제품의 품질을 만족할 만한 수준에서 안정적으로 유지, 공급하는 것을 가장 중요한 목표로 삼고 있다.



▶ 권병우사장(좌)과 무역부 해외영업담당 남덕식 과장(우)

#### 선물용 고급 쇼핑백 전문

동성사의 주요 수출품목은 쇼핑백이다. 그 중에서도 백화점이나 할인점에서 사용되는 일반적인 쇼핑백이 아니라 화장품, 보석, 약세사리 등의 포장에 활용되는 고급 제품이다.

동성사 제품에 대해 권 사장은 "동성사에서 제작하는 쇼핑백은 움직이는 광고매체의 효과를 가진 제품으로서 고객의 만족을 최우선의 목표로 오랜 전통의 인쇄기술과 노하우로 최상의 제품으로 제작되고 있으며 특히 신속하면서도 정확한 납기가 이뤄지고 있다"고 말했다. 또한 "이 중에서도 특징적인 기프트 쇼핑백은 개성 있는 디자인, 세련된 색상으로 크기, 색상, 디자인 등이 다양하여 포장용으로도 사용할 수 있다"고 밝혔다. 아울러 "플라스틱 쇼핑백은 일반적인 틀을 벗어난 새로운 소재의 쇼핑백으로 기존의 쇼핑백과는 달리 반영구적으로 사용할 수 있으며 투명하고 깨끗한 이미지로 현재 주문량이 계속 증가하고 있다"고 덧붙였다.

#### 1년에 1천만달러치 수출하기도

동성사의 주요 수출국인 일본으로의 수출은 1984년에 처음 이뤄졌는데 그 당시 일본에서 요구하는 기술력을 갖춘 기업은 동성사가 유일했다는 것이 권 사장의 주장이다.

20년 전 일본으로 처음 수출한 이래 동성사는 현재도 10~15%의 미주 물량을 제외하면 절대량을 일본으로 수출하고 있다. 수출은 OEM 형식으로 진행되며 이에 따라 제품의 기획 및 디자인은 일본업체들이 담당하고 동성사는 인쇄 및 후가공 작업을 맡고 있다.

이런 여건 속에서도 동성사는 수출에서 괄목한 만한 성과를 올리기도 했다. 수출 시작만 지 불과 3년만인 1987년에 수출 2백만불 탑을 수상했으며 1990년에는 수출 5백만불 탑을 받았다. 특히 1994년 7월1일부터 1995년 6월30일까지 1년 동안 무려 1천만달러치를 수출하기도 했다.

〈조갑준 기자〉