



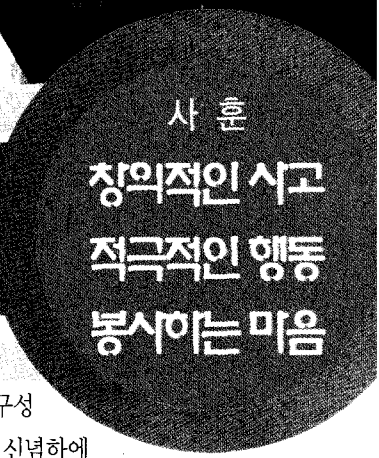
이번호 업체탐방은 1969년부터 지대 인쇄 (시멘트, 소핑팩등) 로 시작하여 1971년 국내 최초로 수성잉크 개발을 하였으며 현재는 무공해, 내연성잉크를 개발하여 현재 국내 잉크 시장의 35%를 차지하고 있고 '보다 더 다양한 색상', '보다 더 우수한 고감도의 색형기술' 이란 슬로건을 내세우고 생활 속의 색채문화를 창조해 가고 있으며 고객의 마음을 먼저 생각하는 업체인 (주)경진의 이광모 대표이사를 찾아 뵙고 (주)경진만의 특별한 경영전략과 노하우에 대해 들어보았다.



대담중인 본지 조용민부장과 주식회사 경진 이광모 대표이사(좌측 부터)

www.kyungjink.com

이미 35년전부터 환경을 생각한 기업
한국최초의 수성잉크를 개발한 기업 (주) 경진



사훈

창의적인 사고
적극적인 행동
봉사하는 마음

회사연혁

- 1971. 3 인쇄잉크 및 관련재료 제조 판매 사업체로 경진 화학을 설립(서울시 영등포구 영등포동 631-1) 수성 후렉소 잉크의국산화 성공
- 1976. 6 법인회사로 개편, 경진색소 주식회사로 개칭
- 1987. 8 김포공장 준공 (경기도 김포시 운양동 143-11)
- 1996. 12 사회공업공단으로 확장 이전(경기도 시흥시 정왕동 1357-12)
- 2001. 3 주식회사 경진으로 개칭
- 2001. 6 ISO 9001 인증 획득

경영철학

기업의 경쟁력은 그 구성원들로부터 창출된다는 신념하에 구성원 개개인을 회사의 소중한 자산으로 여기고 이들이 능력을 최대한 발휘 할 수 있도록 환경을 조성하여 주며 또한 자기계발의 동기를 부여함으로써 이루어진 개인의 가치 향상이 곧 회사 발전의 원동력을 인식하여 내적으로는 인간 중심적 경영체제를 지향하고 있습니다. 그리고 고객에 대해서는 “그들이 있음으로서 우리 경진도 존재한다”는 상호 존립의 중요성을 항상 생각하는 자세로서 고객의 발전에 도움을 주는 기업이 되어 그들의 희망과 고통을 함께 하는 동반



자적 경영을 하는 것입니다.

☉ 고객을 위한 경영방침

“고객관리에 있어서 가장 중요한 것은 고객의 원하는 색상을 빠르고 항상 똑같은 색상을 구현하여 납품하는 것이 최고라고 생각합니다.”

그러기에 고객의 소중한 말을 알고 작은 목소리도 진지하게 듣고, 이를 위하여 우리 경진은 고객의 부름에 때와 장소를 가리지 않고 즉시 달려 가겠습니다.

그 동안 중요시 해왔던 품질, 가격, 납기 등의 우위성 확보를 위해 많은 노력과 투자를 아끼지 않은 결과 많은 고객을 확보하게 되었고 이제 잉크 업체를 리드해 나가는 위치로 돌이켜 보건대 30여년 전 잉크 제조업에 뛰어든 이래 많은 시련과 고난이 있었으나 그때마다 애정 어린 격려와 지원을 해주신 고객 여러분께 이번 기회를 빌어 진심으로 감사의 말씀을 드리며 이 분들에게 항상 보답하는 마음으로 대하겠다는 것이 우리의 약속입니다. 그리고 “고객을 편하게”라는 슬로건 하에 경진의 임직원은 한 마음 한뜻이 될 것이며 이는 제품의 주문 접수에서부터 납품과 사후관리 전반에 걸친 관리체제를 재정비하여 한치의 소홀함이 없도록 할 것이며 고객으로부터 더욱 신뢰받는 기업이 될 것입니다.

☉ 고객을 위한 경영방침

지난해 경진에서는 내수 경기가 좋지 못했던 관계로 예년에 비해 그다지 괄목 할만한 성과를 내지 못하였습니다..

후발업체와 중견업체의 거센 도전과 견제 속에서 기존 거래선의 영업권 유지와 신규 시장 개척이라는 당면 과제에 적극적으로 대처한 결과 목표치의 실적을 이루지는 못했지만 플러스 수치의 성장을 가져왔습니다. 굳이 말씀 드리자면 한자리 수치의 성장에 불과 합니다만 지난해와 같은 어려운 시장 상황하에서 우리의 주요 거래선을 지키고 나름대로 내실을 다졌다는 것으로서 자위 하는 바입니다.

☉ 기술관리 및 품질 시스템 운영전략은

국내에서 수성 후렉소 잉크를 최초로 개발한 업체라는 우리의 자만심은 버리겠습니다.

하지만 우리의 자부심마저 버리지 안겠습니다. 수성잉크의 역사 속에 엄연히 경진이 비중 있게 자리매김 되어있기 때문입니다. 시장은 치열한 경쟁을 요구하고 있고 그 경쟁은 자기와의 끊임없는 싸움이며 시간과의 싸움이라고 할 수 있습니다. 인쇄가공 분야에 있어서 관련기계 및 소재의 진보, 가공방식의 변화에 따라 인쇄잉크도 많은 발전이 있었고 이러한 변화에 동승하지 못하면 결국 도태되고 말 것입니다. 시장은 시간을 기다려 주지 않습니다. 시장이 요구하는 그 시간에 맞추어 최적의 제품을 제공을 제공치 못한다면 정말로 크나 큰 낭패를 보기때문입니다. 기업의 생존은 이 사회에 대한 책임이며 의무라 할 수 있습니다. 특히 기술력의 선점과 제품의 안정화를 위해 우리는 장·단기적인 계획에 따라 인적, 물적, 시스템적 투자를 해오고 있습니다. 그 일례로서 최첨단 잉크 안료 분산설비의 도입과 계속 제어 시스템의



자동화를 이루었고 또한 기술 및 품질관리 요원의 증원과 자질 향상을 위하여 국내외 유명 기관과 전문가에 위탁 교육 등을 실시하고 있고 각종의 기술세미나에 참석하게 하여 안목을 넓히게 하고 있습니다. 아울러 해외의 기술동향을 항상 주시하면서 연구 개발에 박차를 가하고 있으며 효율적 관리를 위하여 생산을 비롯한 기술, 품질관리, 사무관리 등 전 분야에 걸쳐서 전산화 하였고 수 년전부터 ISO 9001 관리 시스템화 하였습니다. 우리의 자부심은 업계의 선두그룹을 양보할 수 없으며 이를 위해 부단히 노력 할 것입니다.

경진의 운영 방안과 앞으로의 계획은

경진의 주 생산품목으로 후렉소잉크, 그라비아 잉크, OPV(Over Print Varnish), 특수잉크 등이 있습니다. 경영의 합리화와 향후의 비전을 고려하여 중점적 투자대상 품목을 선별할 것이며 친환경적이 못하거나 채산성이 떨어지는 품목은 점차 통제 관리적 생산을 할 것입니다. 그리고 좁은 국내시장을 탈피하여 적극적으로 해외시장 개척에 힘 쓸 계획입니다.

국내 골판지 포장업체의 전망과 경진의 대응 전략은

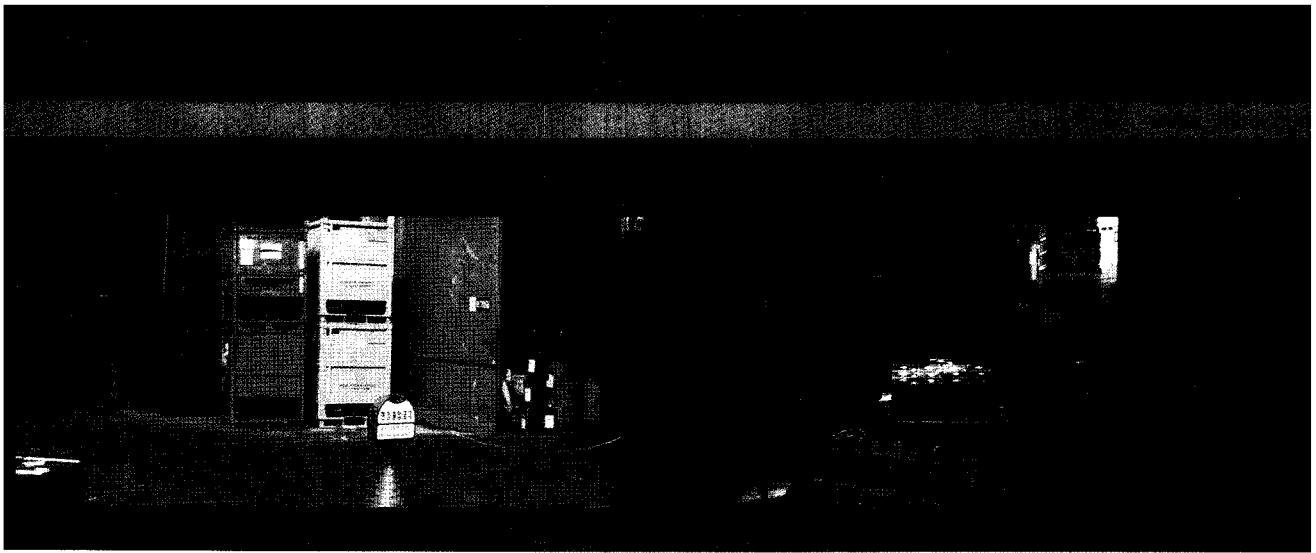
올해 초 경제 전망을 낙관하던 분위기를 지금은 찾아보기 어렵고 국제 원유가의 불안정과 종이가격 상승 등에 기인한 생산원가 상승을 판매가 인상으로 즉시 반영하지 못하고 상당 부분 자체 감수해야 하는 입장에 있고 더욱이 국내외 정

치적으로도 어수선한 분위기인 듯 싶습니다.

설비투자를 계획했던 사업체들은 계획을 접거나 투자시기를 관망하는 자세를 취하고 있고 대부분 금융권 차입이 있는 업체로서는 대출금리의 변동을 예의 주시하는 입장이 된 듯 싶습니다. 물론 우리 경진도 예외는 아니지요 웬만한 업체는 중국, 동남아 등 해외로 빠져나가고 정말 국내산업의 공동화를 걱정하지 않으면 안될 처지가 되었습니다. 그 동안 골판지포장산업은 경제의 성장에 따른 물류 유통량 증가에 의해 꾸준히 성장되어 왔습니다. 즉 동반적 성장이었으며 수동적 성장이었다고 생각되어 집니다. 이제 포장업체도 단순 포장재만이 아닌 기능성 포장재의 개발과 골판지의 적용분야 확충이 가능한 시장을 창출하는 등 수요확대를 위한 적극적인 마케팅 전략이 필요하다고 봅니다. 이러한 경제 상황을 경진은 우려하고 있습니다. 시장은 부진한 성장을 하고 있고 그런 가운데서도 매출은 향상 시켜야 하는 사업적 목표를 가지고 있는데 올 중반기에는 사업하기 좋은 환경이 되어주길 바랄 뿐입니다. 대응전략으로서는 기존 거래선에 서비스를 강화하고 제품 규격관리에 있어서 허용오차범위를 축소 하므로서 정확도와 질적 안정성을 높여 고객이 안심하고 사용할 수 있는 제품을 공급하는 것입니다.

경진에 있어서 어려운 점과 자랑할 점은

역시 인력 확보에 어려운 점이 있고 특히 생산직의 경우 중소 제조업을 기피하는 현상이 심한 듯 합니다. 업무에 속



달되기 전에 퇴직을 하는 직원들을 보면 참으로 안타까울 뿐이며 이것이 중소기업 제조업의 현실을 보여 주는 것이라 생각하니 중소기업의 장래에 대한 걱정을 아니할수 없습니다.

국내 최초로 수성 후렉소 잉크를 개발 했다는 자부심을 가지고 있고 현재 기술적인 면에서 최상의 수준에 이르고 있으며 타사에서 해결하지 못한 고질적 잉크 관련 문제를 쉽게 해결해 준 사례들이 많이 있습니다.

어려운 문제에 닥쳤을 때 우리에게 문의 하여주시면 성심껏 상담해 드리겠으며 처방전을 제공하도록 하겠습니다.

우리의 거래처는 10년 이상 거래를 변함없이 지속해 주는 곳이 많습니다. 이것은 경진이 신뢰를 받기 때문입니다. 30여년을 오직 한길만 보고 우직하게 달려 왔습니다. 잉크 전문업체로서 업계에 인정을 받기는 하였으나 그 간의 세월에 이루어 놓은 경제적 성과로서는 너무 보잘것없이 없습니다. 그것은 불의의 이익이나 허황된 이익을 ◎지않 정도(正道)의 길을 갈 것입니다.

그리고 경진의 직원은 정열적인 마음을 가지고 있습니다. 공동의 목표를 위해 자신이 무엇을 어떻게 해야 하는지를 잘 알고 있고 자신의 역할을 충실히 해 주고 있습니다. 어디에 서나 당당한 직원이 있기에 너무 자랑스럽습니다.

종업원의 복지정책은

많은 배려를 해 주지는 못 하고 있지만 점차 확충 시켜 나야갈 계획입니다. 현재의 복지 정책은 이러 합니다. 주택 구

입시 장기 무이자 대출을 해주고 있고, 자녀의 학자금 지원, 기숙사의 무상 숙식제공, 간부급 직원에게 차량제공 및 연료비 지급 경조사 발생시 위로금 및 축하금 지급 등을 실시하고 있습니다.

사장님의 가족관계는

슬하에 2남 1녀를 두었으며, 현재 아들이 영업부에 근무하고 있습니다.

자식이 이 회사에 있다고 해서 경영에 주가 되선 안되고 회사의 경영에 있어서 모두 같이 이끌어가야 한다고 생각합니다.

골판지포장·물류지에 바라는 것은

먼저 골판지조합에서 저희 회사를 방문해 주셔서 감사합니다.

올 해 창간 10주년의 해를 맞이하여 진심으로 축하 드리며 앞으로 많은 발전을 많은 발전을 기원합니다.

골판지 포장업계의 실태와 관련 기술, 경영정보를 생생하게 볼 수 있어 많은 도움이 되고 있습니다. 앞으로도 우량기업 소개를 많이 해주시고 더욱 유익한 정보를 제공을 주는 전문지로서 거듭나기 바라며 포장관련 모든 분께 행운이 깃들기를 소망 합니다.