장인정신 기반, 경쟁력 있는 신제품 개발 주력

전시 참가 통한 해외시장 활로 모색

장 양 수
(주)은성포장기계 대표이사

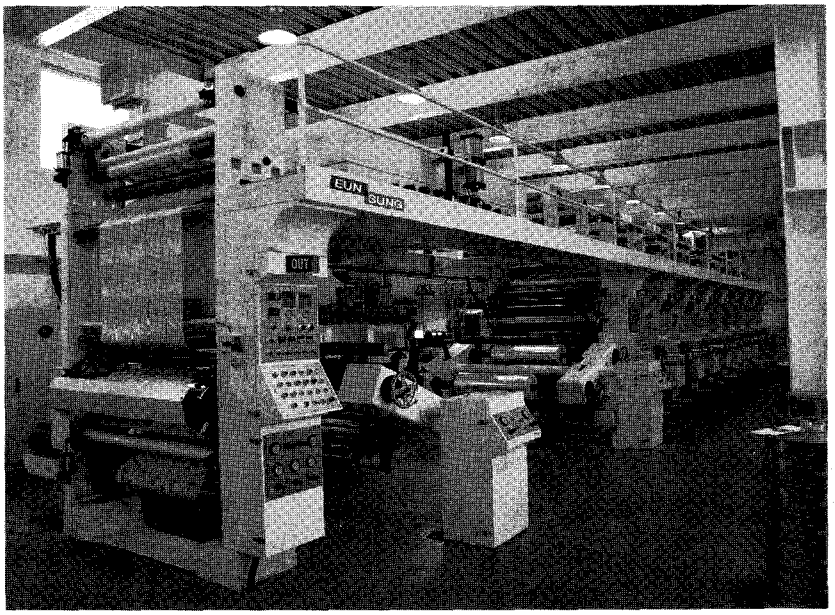
경제 전문가들은 올해 국내 경제 성장률을 4%선에서 마이너스대로 예측하고 있다. 소비위축에 따른 생산물량 감소 등으로 내수 경제, 그 중에도 중소기업 경기 불황의 터널은 장기화되고 있다.

국내 포장산업계 역시 난항 극복을 위해 제품 경쟁력을 확보하고 타사와의 차별화를 추진하고 있는 것이 현실. 따라서 포장산업 발전의 근저에 자리잡은 포장기계 업계 역시, 수출만이 어려운 경제여건의 돌파구라는 인식을 바탕으로 해외시장 개척에 주력을 다할 것으로 보인다.

90년대 중반부터 수출로 모색이 살 길이라는 판단으로 해외시장을 타깃으로 성장, 포장기계산업 발전에 일익을 담당해 온 (주)은성포장기계(대표이사 장양수)를 찾았다.

1991년 5월 인천에 설립된 은성기계는 2000년 (주)은

▲ 자동 컬러 조절시스템(Automatic Color Control System)



◀ 그라비어 인쇄기 301-ES130

성포장기계로 법인을 전환한 이후 2001년 현재의 경기도 안산 시화공단으로 이전, 자사 공장을 준공해 발전해 왔다.

1994년 동남아시아에 주문자상표부착생산방식(OEM)으로 수출을 시작한 이래 1995년부터는 매년 지속적으로 국내 대표 포장전시회인 코리아팩(KOREA PACK)에 지속적으로 참가, 제품 홍보에 주력했으며 99년 베트남 포장전시회와 2000년, 2004년 인도네시아 포장전시회에 출품, 적극적으로 해외시장을 공략해 왔다.

근래 들어, 포장기계업계 뿐만 아니라, 국내 산업 전반적으로는 '이익' 창출에만 급급한 나머지 오랜 경험으로 외길을 걷고 있는 장인의 부재가 업계 문제로 지적되고 있다.

이런 상황 아래, 은성기계 장양수 대표는 서통 효림기계에서 포장기계 엔지니어 업무를 시작으로 25여년간 외길을 걷고 있는 포장기계 업계의 장인으로 한걸음씩 나아가고 있다.

현재 (주)은성포장기계는 "소비자들의 이윤을 생각하는 고객만족"이라는 경영 이념 아래, 국 · 내외에 약 130여대의 플라스틱 필름, 점착 테이프 및 종이 절단용 슬리터, 검사기, 사출성형기, 그라비어 인쇄기 등의 컨버팅 기계류를 제조, 판매하고 있다.

특히 95년부터 시작한 수출시장에서의 노하우를 바탕으로 인도네시아, 필리핀, 말레이시아, 중국, 베트남 등 동남아시아 시장을 주축으로 해외 신뢰도를 쌓아가고 있으며 지난해 7월 설립된 싱가폴 지사를 통해 은성기계의 해외 진출은 더욱 가속화될 것으로

Eun Sung

기대된다.

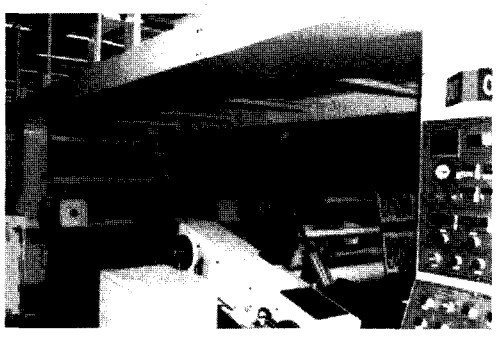
은성기계는 지속적인 기술개발은 물론이거니와 캐드(CAD)를 이용한 설계를 통해 효율적인 가공기계를 만들었다는데 업계의 호평을 받고 있다.

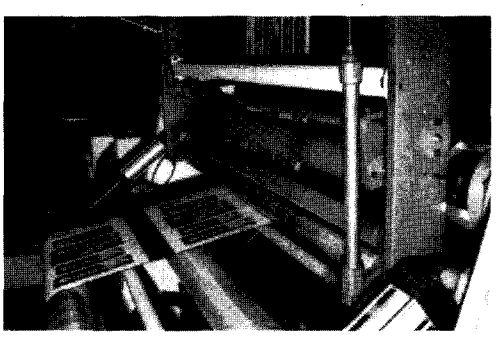
뿐만 아니라 시스템을 단순화시켜 운전조작을 용이하게 하고 철저한 품질로 애프터 서비스를 최소화했으며 부품의 스탠다드화를 실현해 경쟁력을 확보했다.

특히 은성기계의 제품은 '고객만족 최우선 경영'이라는 모토로 고품질 기계 대비 '저가(低價)'로 경제성까지 고려했다는데 업계 신뢰를 얻으면서 유래코, 화영기업, 미성포장산업 등의 연포장 가공업체에 공급하고 있다.

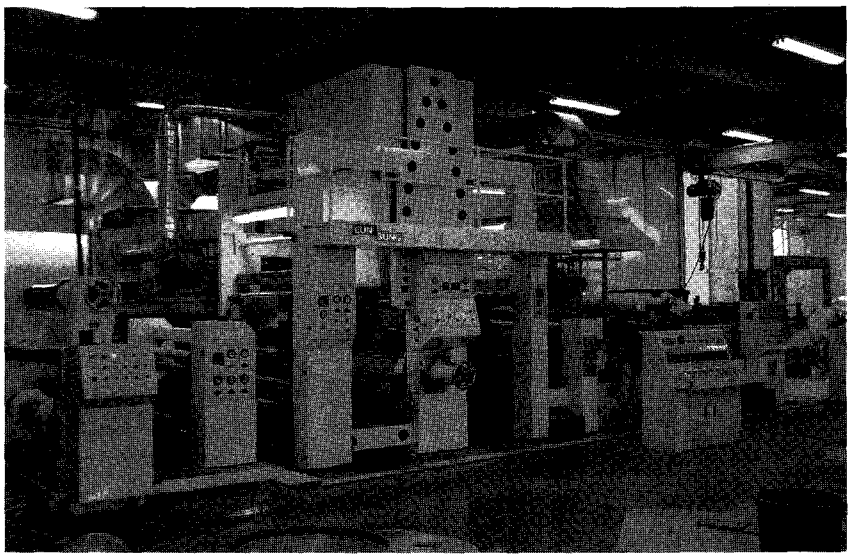
은성기계의 1년 매출액은 15~20억 안팎. 그러나 현재 은성기계는 기계 조립공과 기계 가공기술자, 설계사를 포함 단 9명의 직원으로 구성되어 있다. 바로 일당백(一當百)의 역할을 하는 직원들과 장 사장의 경험이 바탕이 된 결과다. 뿐만 아니라 은성기계는 매년 신제품을 꾸준히 개발하고 있다.

지난 2002년에는 국제기술품질인증원으로부터 ISO 9001를 획득, 품질 경영을 인정받은 은성기계는 "어떤 상황에서도 고객을 만족시킨다"는 긍정적이고 적극적인 사고방식을 기반으로 품질향상에 대한 고객 니즈와 운전 및 유지 비용에 대한 경제성을 고려하면서 포장 기계 개발을 위해





▲ (주)은성포장기계는 시스템을 단순화시켜 운전의 편의성을 추구한다.



◀ 라미네이팅기 EM305-130

최선을 다하고 있다.

지금의 시장경제 아래서는 "기술력"과 "차별화된 기계"로 승부하는 것이 살아남는 길이라고 강조하는 장양수 사장은 "10년이면 기계 수명이 다해 10년 단위로 기계를 판매했던 80년대와는 달리 뛰어난 기술 발달로 기계 수주가 어려울 지경"이라며 넌지시 우스개 소리를 던진다.

올해에도 20억 가량의 매출을 기대하고 있다는 장양수 사장. 은성기계는 전체 매출액의 50%를 차지하는 해외수출 시장 공략을 위해 오는 5월 태국 전시회에 부스 참여를 시작으로 올해 역시 수출 활로를 모색할 방침이다.

한편 지난 1월, 은성기계는 포장기계 종사자들과의 정보교류를 통해 대인관계를 넓히고 '은성'의 인지도 확보를 위해 (사)한국포장협회 신입회원으로 가입했다.

장양수 사장은 "협회 회원사들, 특히 포장기계분과위원회와의 협력, 협조를 통해 '한국포장기계'의 선진화를 이루는데 일조하고 싶다"고 밝히면서 "앞으로는 포장기계의 오랜 장인들이 기반이 되어, 후계자 양성 발판이 마련되어 궁극적으로 국내 포장기계 업계가 발전할 수 있는 기틀을 마련해 나가는 것이 필요하다"고 말했다.

올해 포장기계 업계는 전반적으로 중국과 동남아국가 뿐만 아니라 일본, 독일을 비롯한 유럽시장, 러시아 시장 등 해외 전시참가를 통해 내수부진의 한계를 극복하는데 주력할 계획인 것으로 알려지고 있다.

연포장재 가공 기계 및 관련 기계 제작을 시작으로 품질우선주의와 공정거래를 실현하며 발전해 온 은성기계의 올해 수출 활약을 기대해 본다. ko

박초혜 기자