

품질 향상 통해 발전 거듭

기능성 제품 개발 박차



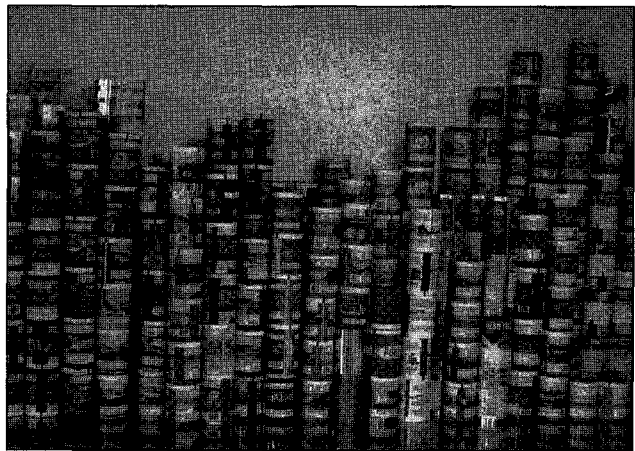
박 노 옥
대일알미늄(주) 대표이사

품질 우선주의를 기반으로 해외시장에서 더욱 인정받으며 발전해 온 기업이 있다.

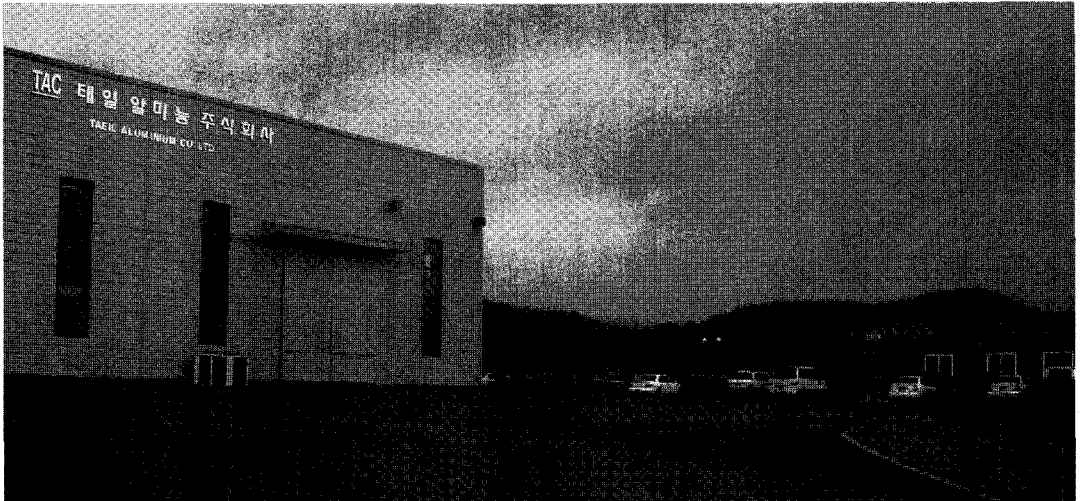
수입저가 제품 유입과 동종 업체들간의 과당 경쟁으로 인해 어려움을 겪고 있는 국내 포장산업 현실을 고려해 볼 때 이 회사의 흔들리지 않는 성장세는 단연 돋보인다.

경기 안성에 위치한 태일알미늄(주)(대표이사 박노옥)은 1995년 설립 이래 품질을 최우선으로 최고를 만든다는 슬로건 아래 꾸준한 연구개발과 완벽한 생산공정 관리를 통해 식품포장지 제조 및 판매를 하고 있다.

태일은 입증된 기술력과 품질관리 능력으로 매년 풀타임(full time) 물량의 80% 이상을 예약해 두고 있으며 끊임없는 연구 개발로 다양하고 기능성 뛰어난 제품들을 생산하고 있다. 꾸준한 성장을 밑바탕으로 고객만족을 꾀하고 있는 태일은 지난 해 10월 현재의 안성공장에 사업



▲ 태일알미늄(주) 생산제품들



▲ 경기도 안성에 위치한 태일알루미늄(주) 사업장

을 확장 이전시켜 10색 인쇄와 동시에 Dry Laminating, Cold seal Coating을 동시에 작업 할 수 있는 설비를 완료했다.

태일은 수출 위주의 작업에 주력한 결과 지난 해 600만불 이상의 수출 실적을 달성했으며 선진 미국 시장에 꾸준한 수출 증대로 현재 성공 가도를 달리고 있다.

포장산업에 40년 이상 한길을 걸어온 박 사장은 36여명의 직원들과 함께 금년 100억대 매출을 목표로 미국 시장뿐만 아니라 국내 시장에도 판매 박차를 가할 예정이다.

별도의 영업 없이 오직 실적

하나만으로 미국 시장에 자리매김한 태일은 미국 바이어들에게 신임을 받으며 인정받고 있다.

“태일은 무엇보다도 고객과의 약속, 즉 신용을 최우선으로 생각하며 거래하고 있습니다. 정확하고 빠른 납품과 제품에 대한 완벽한 보장은 태일이 해외 시장에서 더욱 인정받고 있는 이유입니다.”

박 사장은 “이윤추구는 기업의 최우선 목표이며 부당한 방법, 경제 질서의 파괴 환경 등 사회에 피해를 주는 기업은 존재가치가 없다”라는 경영이념 아래 소비자를 위한 품질 개선, 저가의 제품 공급,

지속적인 기술 혁신을 목표로 회사를 운영하고 있다.

“정체되어 있는 기업은 그 순간부터 퇴보의 길로 가는 것”이라고 강조하고 있는 박 사장은 우수한 포장 기술과 풍부한 현장 경험의 전문인력, 초정밀 첨단설비와 원재료 입고부터 제품 출고에 이르는 물류자동화라인을 통해 무결점 제품을 생산할 수 있는 환경을 만들어 냈다.

또한 점도 자동 콘트롤러, 인쇄결점자동감지 시스템 등 과학적인 품질관리 장비와 가스 크로마토, 투기도/투습도 시험기, 인장강도기, 중금속 시험 장치 등 최첨단 설비로

TEAIL

고객의 상품을 보장하고 있다.

현재 태일은 라면, 스프, 조미료, 스낵, 종합선물류, 제과 등의 포장재와 레토르트 식품 및 의약품 포장재 등의 기능성 제품을 생산하고 있다.

보다 특화된 기술을 통해 제2의 도약을 준비하고 있는 태일은 투명증착 필름 레토르트 파우치를 개발, 미국 시장에서 좋은 반응을 얻고 있다.

박 사장은 “새 수요 창출을 위해 새로운 기능 및 디자인

등을 가미하여 특색있는 제품으로 경쟁력을 키우고자 온 직원들이 힘을 쏟고 있다”고 말했다. 미국, 유럽 포장 시장은 국내 시장 보다 기능성을 중요시하며 새로운 기능을 부여한 제품을 채택하고 있어 수출 위주로 사업을 펼치고 있는 태일의 경우 특수 제품에 대한 연구분야에 집중 투자하고 있다.

태일의 새로운 분야에 대한 도전정신은 다른 타 업체와의 경쟁에서 오로지 품질로 바이

어에게 어필할 수 있었던 것이다.

현재 국내 포장시장은 업체들간의 과당 경쟁으로 인한 가격 경쟁으로 몸살을 앓고 있다.

“터무니 없는 가격 경쟁은 국내 포장산업 전체를 더욱 어렵게 만드는 일”이라고 말하는 박 사장은 “최종유저들이 품질을 우선으로 생각하는 인식이 확실히 자리 잡혀야 한다”고 말했다. 덧붙여 “포장업체도 눈앞에 보이는 이익을 위한 안일한 생각을 버리고 새로운 분야에 대한 도전과 품질향상을 위한 노력을 게을리해서는 안된다”고 강조했다.

실제로 태일은 미국 바이어들에게 원자재 가격 상승과 환율 문제 등으로 인한 가격인상 문제에 대해 당당히 요구하며 적용 받고 있다.

정확한 자료와 협의를 통해 가격인상요구를 고객에게 인정받고 있는 태일은 신용을 바



▲ 지난 3월 28일 열렸던 태일알미늄 확장 이전식 및 10주년 행사 모습



▲ 태일알미늄(주) 공장내부

탕으로 제품에 대한 확실한 신뢰를 얻고 있는 것이다.

박 사장은 “국내 포장업체들은 불필요한 경쟁을 타개하고 품질 향상을 위한 연구를 통해 경쟁하여 포장산업을 이끌어 가야 한다”고 말했다.

“업체들간의 품질 위주의 경쟁이 성립되기 위해선 (사)한국포장협회의 역할이 무엇보다도 중요하다”고 강조한 박 사장은 “협회에서 제품 가격에 대한 원가 기준을 제시하여 동종업계간의 불필요한 경쟁을 막을 수 있는 제도를 만들도록 노력해 달라”고 당부했다.

태일알미늄은 지난 3월 (사)한국포장협회에 회원사로 가입했다.

“만 40년 이상 포장산업에 종사하면서 조직적인 단체에 처음 가입하게 됐다”는 박 사장은 수출 위주의 경영으로 국내 포장 트렌드에 대한 정보가 부족하다고 판단, 협회를 통해 정보 공유 및 국내 업체들간의 친목도모를 가지기 위해 가입하게 됐다. 또한 협회 가입을 계기로 수출 뿐만 아니라 본격적으로 내수에도 사업을 확대할 계획도 갖고 있다.

태일의 발전에 밑거름이 되어준 직원들을 위해 쾌적한 환

경과 보다 안정적인 여건을 만들어 특별한 사정을 제외하고 직원들 이직율을 0%로 만든 박 사장. 박 사장의 직원 사랑과 품질 향상을 위한 끊임없는 노력은 태일알미늄이 힘든 국내 경제 상황임에도 불구하고 끄떡없이 묵묵히 성장할 수 있는 원동력이다.

정정당당한 품질 경쟁으로 해외시장에서 더욱 인정받고 있는 태일알미늄(주). 중견기업으로서 모범이 되고자 노력하고 있는 태일가족들에게 박 수를 보내며 끊임없는 발전을 기대해 본다. ☐

이한얼 기자