



“납기 준수로  
고객 신뢰 다진다”



‘보기 좋은 떡이 먹기도 좋다’는 옛 말이 있다. 겉모양이 좋으면 속의 내용도 좋다는 뜻이다. 하루가 멀다하고 변화를 거듭하는 현대 유통 구조 속에서 포장·디자인은 상품의 시장 성패를 결정짓는 강력한 요소다. 같은 내용을 담고 있는 책이라 하더라도 소비자는 결국 보다 화려한 디자인에 끌릴 수밖에 없는 것이 시장의 이치다. 제책 공정에 있어 후가공에 속하는 표지 작업은 의료업으로 말하자면 성형외과에 비유될 수 있다. 바로 그 책의 ‘얼굴’을 만드는 작업이기 때문이다.

#### 표지는 소비자를 끌어모으는 '제3의 영업사원'

휴대폰이나 단말기(PDA)를 통해 책을 보는 e-Book(전자책)이 처음 선보였을 때 일각에서는 기존의 종이책 시장이 엄청난 타격을 받을 것이라는 우려를 나타냈다. 그러나 종

이 책은 가장 대표적인 출판 매체 중의 하나로서 앞으로도 그 영향력은 크게 변하지 않을 것이라는 게 전문가들의 공통적인 견해다. 그 이유는 종이 책이 가진 특성 때문이다. 직접 책장을 넘기며 다 읽고 난 후에 느낄 수 있는 지적 포

만감과 소장을 통해 그 감흥을 오래토록 간직할 수 있다는 장점은 아직까지 e-Book이 따라올 수 없는 종이 책만의 고유 영역이다.

표지는 이러한 책의 수명을 늘이고 상품가치를 높이는 역할을 한다. 한 해만 4만 여종이 넘는 다양한 책이 발간되어 경쟁을 벌이고 있는 시장 상황에서 표지는 '말없는 세일즈맨'이 되어 소비자들과 접하게 되는 것이다. 책에 대한 첫인상을 좌우하는 표지. 그 자체가 바로 상품인 시대다.

제본과 같은 공정으로 분류되던 표지 작업은 20여년 전부터 조금씩 세분화되기 시작해 이제는 독자적인 후가공 분야로 완전히 자리잡았다. 그만큼 기술이 세분화, 고급화 되었다는 뜻이다. 그러나 날이 갈수록 다양해지는 고객들의 주문 사항과 초를 다룰 정도로 짧아지는 납기일을 맞추는 일은 표지제작업체가 공통적으로 토로하는 애로사항 중의 하나다. 이 같은 어려운 여건속에서도 한치의 오차없이, 일촉의 지연없이, 정확한 장소에 납품하는 것을 철칙으로 여기는 표지제작 회사가 있다. 원일사가 바로 그 주인공이다. 소비자의 만족을 위해 '보다 섬세하게, 보다 튼튼하게, 보다 아름답게'를 슬로건 내세우고 있는 이곳은 제품의 기능, 구조, 미 삼위일체를 위해 아낌없는 시설투자와 지속적인 연구 개발 노력을 멈추지 않고 있다.

### 일류 표지제작업체의 꿈을 담아

경기도 일산구 장항동에 위치한 원일사는 책표지, 앨범표지, 바인더, 탁상용 캘린더 제작을 전문으로 하는 업체다. 1981년 서울 마포구 용강동에서 원일표지금박이라는 이름으로 출발한 이 회사는 설립이후 크고 작은 고난과 역경을 이겨내고 국내 대표적인 표지금박 회사를 일궈내는데 성공했다. 이러한 변화를 이끌어 온 인물이 서귀석 사장(58)이다. 원일(原一)이라는 상호는 그가 고심 끝에 지은 것으로 표지제작분야에서 근본이 되는 일류

기업으로 발돋움 하자는 의미를 담고 있다고.

서 사장은 사실 제본분야에 먼저 발을 들였다. 20대 초반의 나이에 공장장을 맡을 정도로 업무능력을 인정받았지만 언젠가는 자신이 직접 회사를 운영해 보고 싶다는 생각이 간절했다. 고민 끝에 그는 꿈에 그리던 자신의 회사를 설립하게 된다. 그러나 서 사장이 처음 시작한 사업은 제본이 아닌 편선지 제작이었다.

라디오와 연애편지가 붐을 이루던 시절, 독특한 향기가 나는 그의 제품은 짧은 시간내에 좋은 반응을 얻기 시작했다. 특히 전남 광주 지역에서의 반응이 폭발적이었다. 그러나 기쁨도 잠시, 혹독한 역사적 시련에 부딪혔다. 5.18 민주항쟁이 발발한 것이다. 전체 물량의 90% 이상을 그 지역에 납품했기에 입은 타격은 상상 이상이었다. 무수한 거래처들이 속대발이 되면서 수급은 사실상 포기할 수밖에 없었다.

자의 반 타의 반으로 사업을 접고 1년 여간의 공백기간을 거치면서 그는 새로운 아이템을 찾으며 재기를 준비했다. 그러던 중 지인을 통해 표지제작업체 인수를 권유받게 됐다. 다행히 많지는 않았지만 전 사업을 통해 축적해 놓은 자본금 여유도 있던 상태여서 1981년, 서 사장은 고심 끝에 회사를 인수, '제2의 도전'을 시작하게 된다.

### 국내 최고 수준의 자동화 설비 구축

당시 대부분의 표지작업 과정이 수작업으로 이뤄지던 상황에서 서 사장은 자동화에 대한 필요성을 절감, 파격적인 기계도입을 과감하게 추진하기 시작했다. 자동화의 실현 없이는 품질과 생산성의 향상을 꾀하기 어렵다는 판단 때문이었다. 1988년 서울 중구 인현동에서 마포구 용강동 사옥으로 이전하면서 이러한 노력은 구체적으로 나타났다. 1990년에는 자동표지접착기(독일콜부스 DA-36)와 컴퓨터



■ 원일사의 표지제단은 다양한 재질과 색상의 크로스지 등이 각종 표지규격에 맞춰 전자동으로 진행되기 때문에 높은 정밀도를 자랑한다.



작업장 내부

자동재단기(일본ITT-115), 그리고 반자동금박기를 도입했고, 1993년에는 고속자동표지접착기(독일BDM-20)와 고속합지재단 슬릿타(독일PK-D), 자동금박기를 들여왔다. 1995년에 장항동에 있는 지금의 사옥으로 이전한 뒤에도 자동화 노력은 멈추지 않았다. 2000년에는 컴퓨터자동합지 슬릿타(스위스GANDRIA-130)를, 2003년에는 자동안싸발이접착기(일본FUTGAMI)를 도입했다.

2004년 2월 1일, 표지제작업체인 조일문화사를 합병인수하면서 원일사는 기존 인력과 장비들을 고스란히 흡수함으로써 국내 최고 수준의 시설을 갖춘 표지제작업체로 우뚝 서게 됐다.

### ‘홈파기’ 작업 방식으로 표지 내구성 보장

전공정에 대한 자동화 구축은 작업속도의 눈부신 향상을 가져왔다. 모든 산업 분야가 마찬가지겠지만 표지제작분야는 특히 시간과의 싸움이 치열하기로 소문이 나있다.

양장본의 경우 예전에는 적어도 3일~1주일의 여유를 두고 주문이 들어왔으나 요즘은 길어야 하루 전, 심지어 당일 주문에 당일 납기를 맞춰야 하는 경우도 비일비재하다는 것이 서 사장의 설명이다.

양장본은 특성상 최소한의 숙성, 건조과정이 필요하다. 표지 숙성이 덜 된 제품은 유통과정에서 크고 작은 충격과 대기중의 습도에 민감하게 반응해 표지가 휘는 등의 현상이 일어나게 된다. 납기일을 지키기 힘든 가장 큰 이유다.

원일사는 합지를 재단하여 싸발이와 이음새 부분을 다양한 모양으로 홈파기하는 새로운 작업 방식으로 표지의 내구성과 미관성을 대폭 향상시켰다. 또한 표지 안쪽면까지 자동화로 처리, 합지 재단장치를 부착해 제품의 정확한 합지각을 유지한다. 뿐만 아니라 소량제품 특수재질의 표지 작업을 소화함으로써 일반 수동표지에서의 문제점을 해결, 디자인을 최대한 돋보이게 한다는 것이 특징이다. 여기에 여타 업체가 부럽지 않을 정도의 최신자동화 설비는 다양하고 품격높은 고품질의 표지를 제작, 소비자에게 만족스런 제품을 공급하는데 일조하고 있다.

### 고객과의 약속은 목숨 걸고 지킨다

원일사의 가장 중요한 철칙인 ‘정확한 납기일 준수’의 사례를 잘 설명해주는 일화가 있다. 서 사장이 지금까지 사업을 해오면서 가장 자부심과 보람을 가지고 있는 기억이기도 하다. 1980년도 초반에 있었던 일이다. 러시아 불쇼이 발레단, 프랑스 파리 오페라발레단과 더불어 세계 3대 발레단중 하나로 꼽히는 영국 로열발레단의 내한 공연이 예정돼 있었다. 공연일을 3일 앞두고 공식 홍보 책자 제작을 맡은 D업체로부터 표지제작 의뢰가 급하게 들어왔다. 국내 내노라하는 표지제작업체들마다 난색을 표명하는 바람에 공연에 차질을 빚을 위기에 처했던 것이다. 무엇보다 표지의 재질이 당시로서는 생소한 원단(옷감)이었다는게 가장 큰 문제였다. 그때까지는 작업 사례가 전무한 상황이었다.

아교의 끈적거림과 원단의 펄럭이는 특성 때문에 도저히 롤러에 밀어넣을 수 없었다. 이것저것 할 수 있는 방법을 모두 동원했지만 허사였다. 그때 서 사장은 기발한 아이디어를 생각해냈다. 구멍을 뚫어 벽에 걸어놓은 샘플용 원단 카탈로그에서 영감을 얻었던 것. 그래서 원단 끝부분에 마닐라를 붙여 뺏뺏하게 만든 후 롤러에 밀어 넣었더니 그제서야 자연스럽게 밀려 들어갔다. 이런 방식으로 1000부를 제작, 결국 공연 하루전에 납기를 맞출 수 있었다.

### 주위 불확실성 해소될 때까지 안정화에 주력

원일사의 올해 경영화두는 '내실경영'이다. 기계 도입 및

인수합병을 통한 공격적 경영은 지난해 마무리 짓고 이제부터는 지금까지 다져놓은 기반을 착실히 다지는데 주력할 계획이다. 사실 아직도 자동화에 대한 서귀석 사장의 욕심은 끝이 없다.

이 계획을 잠시 보류할 수밖에 없는 이유는 경기 서북부 지역과 서울을 연결하는 제2자유로 건설 계획 지역에 공장 부지가 포함돼 있기 때문이다. 주변 환경이 불확실한 상황에서 무리한 시설 투자는 자칫 사욕을 이전해야 할 경우 부담으로 작용할 수 있다. 원일사는 규모의 확대보다는 당분간 직원들의 전문성 강화와 작업환경 개선 등에 총력을 기울일 방침이다.

김치원 기자 kcw@print.or.kr

차한잔 | 서귀석 대표

## “품질고급화로 시장 다변화 대처”



◎ 표지제작이외에도 사업 영역이 다양한 것으로 알고 있다. 소개해 달라.

◎ 바인더, 탁상캘린더, 금박 분야도 높은 품질을 자랑한다. 바인더의 경우 홈내기방식에서 홈파기 등의 새로운 생산방식을 적용, 휘는 현상을 방지했다. 라운드로 된 귀점이 깔끔한 내부마감으로 제품의 외관과 품질을 향상시켰다. 다양한 부자재(ring) 사용과 금박작업 등을 통해 제품의 다양성을 창출하고 있다. 탁상캘린더는 지크로스, 레자크 원단으로 1일 30만부의 생산능력을 보유하고 있는 등 고객의 다양한 요구에 최고의 품질과 빠른 서비스로 보답하기 위해 최선을 다하고 있다.

◎ 자동화에 대한 욕심이 남다른 것 같다.

◎ 최근 인쇄·출판업계의 흐름이 소량 다품종 시대로 변화하고 있다. 이러한 변화에 적응하기 위해서는 생산 속도의 향상이 따라줘야 한다. 이런 관점에서 본다면 시설투자는 필수적이다.

◎ 애로사항은.

◎ 제책공정의 마지막 단계이다 보니 단가 압력을 많이 받는 편이다. 지난해 실적을 분석해 보니 전체 작업 물량은 전년 대비 늘어났음에도 불구하고 순익은 목표치에 조금 못 미쳤다.

전문 인력을 확보하기 어렵다는 것도 힘든 부분중 하나다. 품질 향상을 위해서는 자동화도 중요하지만 기계를 다룰 전문가가 있어야 한다. 같은 기계로 일을 하더라도 숙련도에 따라 품질에 엄청난 차이가 나기 때문이다.

◎ 앞으로의 계획은.

◎ 언급했듯이 앞으로는 소량 다품종으로의 흐름이 대세다. 이를 위해서는 원일사 나름대로의 차별화가 필요하다. 고급화를 추구하면서 시장 다변화에 대처해야 한다. 이전까지는 전집물 작업을 주로 했지만 앞으로는 이 분량을 줄여가면서 단행본에 대한 비중을 늘려 나갈 계획이다.