

# 작업자의 입맛에 맞는 맛춤식 제작으로 승부

인쇄기 도입에 있어서 사용자들이 가장 중요하게 여기는 기준은 무엇일까. 지난해에 실렸던 본지의 창간특집 기사를 읽어 본 독자라면 이미 답을 알고 있을 것이다. 설문 결과에 따르면 전체응답자 가운데 37.9%가 가격을 우선시한다고 했으며, 인쇄품질(28.9%), A/S(20.4%)의 순으로 중요하게 생각했다. 이 같은 결과를 어떻게 해석해야 할까. 마치 자동차에 비유하자면 ‘값은 싸되 승차감은 좋아야 하며, 끝까지 책임져 주는 제품을 만들어 달라’는 말처럼 들리기도 한다.

그런데 소비자 입장에서의 이 당연한 요구사항이 생산자 입장에서는 여간 부담스러운 것이 아니다. 가격과 품질, 그리고 A/S라는 무려 세 마리 토끼를 소비자에게 한꺼번에 몰아줘야 하기 때문이다. 그런 면에서 그라비아 인쇄기 제작업체인 국제기계는 욕심이 많은 사용자의 성향을 정확히 꿰뚫고 있는 회사 가운데 하나라고 할 수 있다.

‘불량률 제로와 철저한 애프터 서비스’를 강조하는 이 회사는 가격 대비 우수한 성능을 갖춘 인쇄기 제작을 위한 개발 노력에 오늘도 여념이 없다.

## 새 주인 맞고 다시 태어난 국제기계

국제기계를 방문하기로 한 지난 7월 5일. 약속시간에 맞춰 사무실에 들어서니 가장 먼저 회의에 열중하고 있는 강신국 사장의 모습이 눈에 들어온다. 태국에 공급하기로 한 그라비아 10도 인쇄기와 플렉소 인쇄기의 수출 진행 상황을 점검중이었던 것.

기계제작 분야에서만 20년 이상의 경력을 자랑하는 강신국 사장은 엄밀히 말하자면 이 회사의 창립자는 아니다. 그는 국제기계에서 현장 생산조립을 총괄하던 공장장 출신. 현장책임자가 곧 바로 사장이 될 수 있었던 비결을 물었더니 솔직한 답변을 들려줬다. 강 사장이 국제기계를 인수한 시기는 지난 2003년. 당시는 회사 경영이 어려워지면서 임금이 몇 달치씩 밀렸던 상황이었다고. 임금 지급 문제를 놓고 협상을 하던 중 그는 회사측으로부터 공장 인수를 권유 받았다. 임금 체불을 무마하기 위한 일종의 협상카드였던 셈. 공업고등학교를 졸업하자마자 불과 18세의 어린나이에 인쇄업계에 뛰어들 후 자기 사업을 꿈꿔왔던 그는 그 제안을 기회로 받아들이고 인수를 결심하게 된다.

회사를 인수한 후 강 사장이 가장 먼저 한 일은 회사의 몸집을 줄이는 일이었다. 현재 국제기계는 총 직원수가 4명으로 주로 영업 및 업무부서를 담당하고 있다. 강 사장은 영업을 지원하면서 자신의 전공인 기계제작을 맡고 있는데 제작에 필요한 인력은 단기계약을 맺어 프로젝트 팀을 구성하는 방식으로 제품을 생산해왔다. 이는 강 사장이 오랫동안 국제기계 현장책임을 총괄하면서 핵심기술을 터득하고 있었기에 가능한 일이었다.

## 업무제휴 통해 납기공정 대폭 단축

최근 국제기계는 생산방식에 큰 변화를 주었다. 동종 업계 2개사(태광·성원기계)와 업무제휴를 맺고 공동 생산시스템을 구축한 것이다. 그 결과 제작기간이 몰라보게 단축

<국제기계 주요 제품 소개>

<p>COATING MACHINE</p> <p>원단종류 종이, 알루미늄 호일    원단폭 700~1,200mm(표준)</p> <p>코팅방식 그라비아 코팅 및 Dipping 방식    기계속도 20~200m/min</p> <p>구동 및 장력제어 D.C 또는 A.C vector motor에 의한 자동제어 방식</p> <p>특징 코팅 롤, Doctor Knife 및 Wax Pan 열매유 및 전기히터에 의한 가열, 자동 온도 제어 방식</p>	
<p>LAMINATING MACHINE</p> <p>원단종류 필름, 종이, 알루미늄 호일    원단폭 700~1,200mm(표준)</p> <p>코팅방식 그라비아 코팅    드라이챔버 아치터널타입 Z 노즐방식</p> <p>기계속도 20~200m/min    권출(1차/2차) 최대 <math>\phi</math>700mm Turret형, 자동원단 연결</p> <p>권출(3차) 최대 <math>\phi</math>400mm    구동 및 장력제어 D.C 또는 A.C vector motor에 의한 자동제어 방식</p> <p>건조열 원스팀, 전기히터, 열매유, 가스버너 등</p>	
<p>LAMINATING MACHINE</p> <p>원단종류 필름, 종이, 알루미늄 호일    원단폭 700~1,200mm(표준)</p> <p>코팅방식 그라비아 코팅    드라이챔버 아치터널타입 Z 노즐방식    기계속도 200~200m/min</p> <p>권출(1차/2차) 최대 <math>\phi</math>700mm Turret형, 자동원단 연결</p> <p>권출(3차) 최대 <math>\phi</math>400mm, 알루미늄 호일용, 1축Center winding 방식</p> <p>권취 최대 <math>\phi</math>800mm Turret형, 자동원단 연결    건조열원 스팀, 전기히터, 열매유, 가스버너 등</p> <p>구동 및 장력제어 D.C 또는 A.C vector motor에 의한 자동제어 방식</p>	
<p>SLITTER REWINDER</p> <p>원단종류 필름, Laminated Film    원단폭 700~1,200mm(표준)    Cutting Knife Razor &amp; Ring Knife</p> <p>셋팅 폭 최소 80mm    기계속도 30~350m/min    권출 1축, Center winding 방식</p> <p>권취 2축, Center winding 방식</p> <p>구동 및 장력제어 - 주구동: D.C 모터에 의한 구동 - 권출: 파워더 브레이크에 의한 자동장력제어 - 권취: D.C 모터에 의한 구동 및 파워더 클러치에 의한 자동장력제어</p>	

됐다. 그전까지는 통상 그라비아 인쇄기 1대를 만들기 위해 6~7개월의 기간이 소요됐지만 현재는 선택사양이 추가되더라도 3개월이면 완성이 가능하다고 한다. 당연히 납기일이 빨라져 거래처로부터 좋은 반응을 얻기 시작했다. A/S도 3개사가 공동으로 지원하면서 보다 신속한 고객지원이 가능해졌다. 이러한 긍정적인 변화는 입소문을 타고 먼저 '국

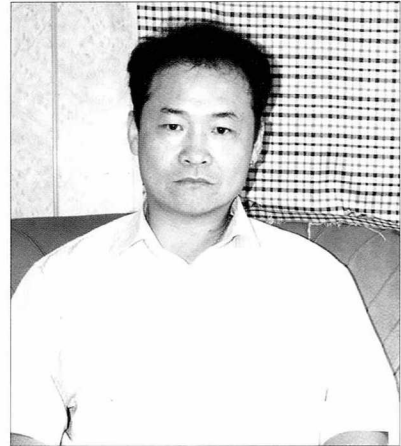
제기계는 빠른 납기와 철저한 사후 서비스를 책임지는 회사' 라는 이미지를 얻게 됐다.

원하는 가격대와 옵션, 말만하면 무엇이든 OK 국제기계는 그라비아 인쇄기 이외에도 전산나염인쇄기,

## “포화상태의 내수시장, 해외로 눈 돌려야”

◎ 공동생산시스템은 어떻게 구축하게 됐나?  
 ◎ 3사가 보유한 기술력을 응집해 최대의 시너지 효과를 내고자 함이다. 국제기계만의 생산 시스템으로는 제작 납기나, A/S 지원에 한계가 있을 수 있다. 동종업계 3개사가 힘을 합침으로써 납기일을 단축시키고, 서로의 기술력을 보완해 품질을 향상시킬 수 있다. 또한 각 사가 보유한 지식은 지역별 A/S 센터의 역할을 하게 됨에 따라 고객의 요청에 보다 신속한 대응을 할 수 있다는 것도 장점이다.  
 ◎ 환율 때문에 수출 상황이 어렵지는 않나?

◎ 전혀 상관없다. 원화를 기준으로 단가를 책정해 계약을 맺고, 물건을 양도한 뒤 달러로 받는 결제 방식을 택하고 있기 때문이다. 결국 환율 변동이 아무리 심하더라도 우리는 받을 만큼 받는다. 우리 회사의 영업이익에는 아무런 지장이 없다.  
 ◎ 앞으로의 계획은  
 ◎ 내수시장의 성장은 한계에 이르렀다고 본다. 앞으로는 해외시장 좀 더 많은 신경을 쓸 생각이다. 이미 중국, 베트남, 러시아에 수출을 진행했으며, 태국으로의 계약 성사도 막바



지 단계에 와 있다. 해외 공급한 물량에 대해서는 A/S 이행 보험에 가입해 사후 관리에도 많은 신경을 쓰고 있다.

라미네이팅 인쇄코팅기에 이르기까지 다양한 제품을 생산하고 있다. 국제기계의 장점은 생산자의 능률을 최대한 발휘할 수 있게끔 맞춤제작에 있어 탁월한 노하우를 축적하고 있다는 것. 사용자가 원하는 사양에 맞춰 다양한 옵션을 구성할 수 있고, 가격 또한 타사제품에 비해 5~15% 저렴하다고. 조작도 간편해 초보자라도 쉽게 사용할 수 있는 것도 장점이다.

한편 국제기계는 기기제작 뿐만 아니라 각종 중고인쇄기도 판매하고 있다. 국제기계의 제품은 물론 타사 제품도 취급하며 이에 대한 애프터서비스도 철저히 책임지고 있다. 강 사장의 설명에 따르면 최근 중고기기 시장은 몇 년 전부터 매물이 급속하게 넘쳐나는 상황이라고 한다. 매물의 대부분은 신규 장비를 도입하면서 나오게 된 것이 아니라 자금난 때문에 급하게 시장에 나온 것들이 많다고. 업계의 전반적인 불황이 반영된 것이기도 하지만, 제품 자체에 이상이 있어서 내놓은 물건이 아니기 때문에 구매자 입장에서는 요즘이야말로 알짜 중고기기를 구입하기에는 가장 좋은 시기라고 한다.

### 중국의 거센 추격 극복이 과제

지난해부터 국제기계는 해외시장 개척에 적극적으로 나

섰다. 내수시장은 이제 포화상태에 이르렀다는 판단 때문이다. 그 결과 지난 해 10월에는 러시아에 실크인쇄기 1대를 수출했으며, 중국과 베트남에도 박스 그라비아 인쇄기 3대를 공급하는 등 알토란같은 실적을 올렸다. 동남아시아 시장을 거점으로 해외 수출에 박차를 가하고 있는 국제기계에도 요즘 고민이 하나 있다. 바로 중국 업체들의 성장이다.

가장 골머리를 앓게 하는 부분은 제품의 모방. 강 사장의 말에 의하면 신제품을 내놓기가 무섭게 한 달 정도만 지나면 중국에서 동급 사양의 모델이 출시된다고 한다. 제품을 뜯어 똑같이 베껴낸다는 것이다. 가격도 워낙 싸 일부 거래처에서는 중국 제품 단가를 기준으로 국산기기의 가격을 맞춰 달라는 요구까지 하고 있어 곤혹스러울 때가 있다고.

하지만 국산기기가 확실하게 우위를 차지하고 있는 부분이 있다. 바로 인쇄품질과 내구성이다. 10년 이상의 제품 수명과 우수한 인쇄품질은 아직까지 중국산이 따라오지 못하고 있는 부분이며 앞으로도 차별화를 위해 연구개발을 게을리해서는 안되는 부분이기도 하다.

앞으로도 국제기계는 철저한 A/S와 사용자 편의를 고려한 맞춤식 인쇄기 제작으로 국내는 물론 해외 시장으로의 진출을 확대해 나갈 계획이다.

김치원 기자 kcw@print.or.kr