



# 고객 만족 실천 수출 다변화

## 기술력 바탕 신제품 개발로 매출 확대

이 동 형 / (주)보성인더스트리 무역부 이사

“저” 보다 능력 있고 더 열심히 일하는 분들이 많은데 저에게 이런 과분한 상을 수상 할 수 있는 기회가 주어져 송구스러운 마음입니다. 회사 전 조직 및 조직 구성원들의 땀과 노력, 고민이 없었다면 지난 해 1000만불 수출의 탑을 수상할 수 없었을 것입니다. 저는 이번 수상을 저희 보성 전 직원들이 함께 받는 상이라고 생각하겠습니다.”



제9회 한용교포장인상 수출진흥부문에 이 동 형 (주)보성인더스트리 무역부 이사는 “보성의 성과를 인정해 주신 포장협회 한용교 명예회장님과 김선창 회장님, 임원진 및 관련된 모든 분들께 감사의 말을 전한다”고 소감을 밝혔다.

지난 해 보성인더스트리가 1,000만불 수출의 탑을 수상하는 데 일등공신 역할을 한 이 동 형 이사는 신속하고 철저한 A/S 관리 및 회사에 대한 애정을 바탕으로 고객만족 최우선을

실천하며 중국, 아프리카지역 수출 지역 확대는 물론 일본, 북미지역 등 수출 다변화에 앞장선 공로가 인정돼 한용교포장인상 수출진흥부문에 수상됐다.

7년전 중국 해외 식품사업 사업장 주재사업으로 파견 근무를 했던 이 이사는 당시 보성인더스트리 영업을 위해 사업장에 들린 임경보 사장을 만나면서 보성과 인연을 맺게 됐다.

대학재학 당시 I.E (Industrial Engineering) 를 전공한 그는 처음 전공분야와 다른 업무를 하면서도 임경보 사장의 수출 매출 강화의 뜻을 파악하고 매진한 결과, 무역부 이사의 자리까지 오르며 보성에선 없어서는 안 될 인력으로 자리 잡고 있다.

이 이사는 해외 포장수출산업 동향에 대해 “인터넷의 급속한 보급과 해외 포장관련 전시회의 영향으로 과거 블루오션 시장은 없어졌다고 해도 과언이 아니며 해외로 진출할 수 있



▲ 한용교포장인상 수출진흥부문에 상패를 받고 있는 이동형 이사

는 지역은 점차 축소되고 있다”고 말했다.

현재 동남아 시장은 오래전 이미 가격경쟁력으로 우위를 점하고 있으며 가격과 품질면에서 국내 제품에 관심을 갖고 있었던 일본도 중국, 인도 등지의 현지 지사나 사업장을 통한 아웃소싱으로 구매선을 바꿔나가고 있다.

국내 포장업체가 그러하듯이 보성 역시 중국, 인도, 남미 국가들의 저가 공세로 가격 경쟁력을 상실해 가고 있다.

이 이사는 “이제 더 이상 양이 많은 일반적인 사양에 대해서 설비 가동율을 채우는 식의 운영은 더 이상 한국의 몫이 아닌 것 같다”며 “해외 시장에서 가격 저항력은 코스트 다운을 통한 경쟁력 확보가 필요했던 시절을 넘어섰

다”고 말했다. 그는 국내외적 어려운 환경속에서도 고 기술력이 필요한 제품을 지속적으로 개발하고 품목을 확대해 나가면 치열한 가격 경쟁 속에서도 기존 수출 지역에 안정적으로 매출을 확대 할 수 있다고 강조했다.

그의 의견대로 보성은 열전사지 및 복합 필름에 의한 IML(In Mould Label) 특허 보유 등 차별화된 기술력과 고객 중심의 생산, 개발 영업 활동을 공격적으로 전개하며 안정적으로 수출을 해온 결과 연포장필름업체에

서는 드물게 천만불 수출의 탑을 수상할 수 있었다. “전문인들의 끊임없는 연구개발 및 개발된 기술이 경제성을 갖고 실용화되도록 하는 노력이 어느 때보다 절실하다”는 이 이사는 “원재료 분야에서도 수입에 의존하고 있는 기능성 원재료의 국산화 추진으로 완제품의 기능성을 확보하는데 필요한 원재료를 적정한 가격으로 적용 할 수 있길 바란다”고 말했다.

국내 포장기술이 적용된 제품들이 세계 시장에서 우수한 품질로 인정받는 그날까지 무역 활동에 매진하겠다는 이동형 이사. 그의 탁월한 능력과 일에 대한 열정이 있는 한 보성의 앞날은 밝다. ☐

이한얼 기자