



Portfolio



일림나노텍(주) 박효찬 대표

창원에 위치한 일림나노텍(주)은 20년이 넘는 세월동안 소형정밀 기계 및 부품 사업 분야에서 입지를 굳혀왔다. 4반세기를 앞두고 차세대정밀기계산업 분야에 새로운 도전장을 내민 박효찬 대표를 만나 그의 사업과 경영 이야기를 듣는다.

기계 · 부품분야 '원조벤처'의 무한도전



사막 어느 한 곳을 정해 20년 이상 파 들어가면 물을 찾을 수 있을까? 23년 전 기공사로 출발해 매출 500억 원의 기업으로 성장하기까지 기계 · 부품 분야에만 매진해 온 일림나노텍 www.ilrim.com 박효찬 대표라면 맑고 시원한 물을 퍼 올릴 수 있을 것만 같다.

한미 FTA가 초입기에 들어가며 우리 경제에 많은 변화를 예고하고 있다. 이제까지 국가 정책과 국내 시장을 발판으로 성장해오던 기업 중 자체 경쟁력이 없는 기업은 외국 자본의 하청업체로 전락할 위기에 처하게 되었다. 그렇지만 경남 창원에 위치한 일림나노텍(주) 박효찬 대표의 얼굴은 어느 때보다 자신 감에 차 있다. 1985년 창업부터 이제까지 '기계 · 부품 분야 원조벤처'임을 자부하며 꾸준히 기술력과 업계의 신뢰를 쌓아가고 있기 때문. '사업은 경쟁이며 어려운 상황은 곧 기회'라는 박 대표의 경영철학은 FTA도 회사 발전을 위한 새로운 기회로 작용할 것이라 여기며 오늘도 세계를 향한 일림의 고유 브랜드를 준비 중이다.

기공사에서 공장기계 전문으로

1985년 일림나노텍의 전신인 일림기공사를 설립한 후 20여 년 동안 우리나라 기계 · 부품분야 발전에 앞장서 온 일림나노텍. 자체 기술연구소를 통한 끊임없는 기술개발과 투자로 기술과 품질 두 가지 모두 신인도를 인정받아 현재 일본과 기술계휴를 맺고 있으며 중국 옌타이(煙臺) 지역에 일림유한공사를 설립했다.

경남 창원과 일본, 중국을 잇는 생산과 연구 라인을 갖추고 유럽에 진출하기까지 그가 걸 어온 길은 그야말로 '새마을 정신'이었다고 해도 과언이 아니다. 집안 사정으로 공업고등학교를 졸업하고 현 DMC의 전신인 대구 중공업에 취직한 박 대표. 그곳에서 7년간 재직했다. 사업을 하겠다는 생각에 사표를 던지고 일림기공사를 연 때가 스물여섯 이었다. "저와 제 아내 그리고 야간 공고생 이렇게 세 명이 시작했습니다. 회사라기보다 철공소' 수준이었죠. "당시를 회상하는 박 대표의 경

상도 억양에 여운이 길다. "가진 것은 시간과 기술 그리고 끈기뿐이었다"고 말하며 "이때 겪은 고생은 말로 다 할 수 없다"고 한다. 지금도 그의 아내는 "아직 사업 더 할 게 남았느냐?"고 묻는다고. 시작할 때부터 지금까지 봐 온 박 대표의 고생을 기억하기 때문이다. 그렇지만 그는 "사업하지 마라"라는 말이 가장 무섭다고 이야기할 만큼 지금 하는 일을 좋아하고 일림나노텍을 사랑한다.

높은 도약을 위한 결단

"다들 안 되는 일이라고 포기할 때, 그때가 기회입니다." 이것이 사업에 대한 그의 마음이다. 주변에서는 그를 보고 "경쟁을 즐기는 사람"이라고도 한다. 어렵고 힘든 일이 있을 때 오히려 그것을 기회로 삼기 때문이라고. 그의 이런 면은 2004년 대구중공업을 인수했을 때 잘 드러난다. "부도가 날 어려운 회사를 인수한다고 반대가 참 심했습니다." 당시의 정황을 말하는 박 대표. 그러나 사업을 해오며 체득한, '해야한다'고 결론이 나면 정확히 이루고야 마는 그의 소신에 따라 M&A를 결심한다. "치열한 공장기계 시장에서 살아남기 위해서는 자체브랜드가 있어야한다"는 확신으로 DMC라는 브랜드를 보유하고 있던 대구중공업의 가능성을 인수한것. 그의 선택은 적중하여 지금도 DMC는 박 대표의 브랜드에 대한 오랜 숙원을 이룰 주춧돌이 되고 있다.

"기업은 크게 돈을 버는 것 같지만 아닙니다. 그냥 꾸준히 하는 거죠. 매출이 얼마 나지 않더라도 하루 이틀 하는 게 아니니까 멀리 봐야 합니다. 더불어 끝까지 살아남는 것이 중요합니다. 기업이든 사람이든 살아있으면 기회가 오기 때문이죠." 우리나라 중소기업 CEO의 심경을 대표하는 듯한 그의 말에 사

뜻 비장함이 묻어난다. 그렇지만 그는 창업을 하려는 사람에게 분명하게 말한다. "일단 해 보십시오, 하면 되거든요. 자신을 믿으십시오." 이렇게 자신 있게 사업을 권하는 이유도 오직 기술로 창업해 지금에 이른 그의 이력 때문일 것이다.

고유 브랜드와 지역에 대한 열정

"중소기업 사장들의 꿈이 무엇인 줄 아시나요?" 인터뷰 중 그가 질문한다. "바로 자기 브랜드를 갖는 겁니다." 중소기업을 경영하는 사람의 꿈을 말하는 그의 어조에서 독자 브랜드 구축에 대한 열망이 전해진다. 그의 열망의 결과물은 2004년 대구중공업을 인수할 때부터 준비되어 온 독자 브랜드. "현재 일림이 서 있는 자리는 꿈의 70%정도"라고 말한다. 이와 함께 그는 "FTA를 대비해 향후 10년을 위한 준비를 하고 있다"며 "이기기 위한 싸움을 하는 중"이라고 덧붙인다.

해운 일과 함께 새로운 도전을 준비하느라 눈코 뜰 새 없이 바쁜 박 대표지만, 올 봄 새로운 이름 하나를 더 얻었다. 이제까지 사업을 하며 얻은 소중한 경험을 후배들에게 돌려주겠다는 각오로 (사)벤처산업협회 경남지 회장을 맡게 된 것이다. 벤처라는 말이 있기 전부터 오직 기술로 사업을 시작했던 그 자신이 벤처였다고 생각하는 박 대표. 그는 이제 '원조元朝벤처'에서 중소기업 후배들에게 도움이 되는 '원조援助벤처'가 되려한다.

"단단한 껍질 속엔 열매가 있습니다. 사업을 하는 건 그 열매를 얻기 위한 여정입니다." 20여 년 전 시작된 박 대표의 사업은 이제 경남지역 벤처들과 함께 할 여정이 되었다. 일림나노텍의 미래는 우리나라 벤처의 미래 모습에 다름 아니다.

Portfolio 일리나노텍(주)

편리한 고성능 레이저

DMC L3015F

-4kW 발전기 공급으로 박판에서 후판까지 폭넓은 가공

-FANUC 발전기 및 NC장치 탑재로 품질 및 서비스 안정

항목		2kW	4kW	
재원 및 성능	최대 가공물 치수	3,050×1,525×100 mm		
	최대 가공물 중량	900 kg		
	테이블 수량	2EA		
	테이블 교환 시간	25sec		
	테이블 교환 방식	AUTO CHANGE		
	Stroke	X축 Y축 Z축	3,100×1,550×120mm	
	속도	급속이동	100 m/min	
		가공속도	15m/min	
	정도	위치결정정도	±0.05/500mm	
		반복정도	±0.03mm	
가공헤드		비접촉식 헤드(5" & 7.5" 겸용)		
보조가스 최대 압력		20(고압TV)kgf/cm ²		
기계본체 치수(W×L×H)		2,990×9,150×2,620 mm		
기계본체 중량(발전기 및 NC장치 포함)		10,500 kg		
제어장치		FANUC 16i-L		
CO ₂ LASER		FANUC C2000E(2kW)	FANUC C4000E(4kW)	
냉각장치		공냉식(18,000 kcal/hr)	공냉식(40,000kcal/hr)	



DMC L3015F



PANEL AIR CONDITIONERS

초정밀 COOLER

PANEL AIR CONDITIONERS

■특징

- 전면이 열리는 TYPE으로 보수/관리가 용이
- 친환경적인 냉매 사용 -CE인증 획득

■용도

- 공작기계의 CONTROL PANEL 냉각용

WATER COOLER

■특징

- 환경친화적인 냉매 사용
- 자체설계/제작에 의한 고객요구 신속 대응
- 디지털 온도제어 방식으로 정밀한 온도제어
- HOT GAS 방식을 응용한 가열·냉각 동시 실시

NANOCOOL

GAS BY-PASS NANO COOL

■특징

- 응답성이 양호하여 급격한 부하변동에 신속하게 대응
- 제어가 단순하므로 보수가 용이
- GAS BY-PASS 제어로 액온 정도가 뛰어남(±0.1℃)

■용도

- 공작기계 주축 냉각, 작동유 온도조절, 리니어 모터 냉각, 볼 스크류 냉각 등

유압유닛

KIP15P-13T-22M-A[일반형]

- 강력한 파워 -압력 선택의 폭이 넓음
- 컴팩트한 외형, 절약형

<일림 그룹 조직도>



mini _산업돋보기

공작기계부문

2003년 이후 우리나라의 공작기계 수출은 평균 25%에 달하는 높은 증가세를 보이고 있다.

올해도 지난해 24.1%보다도 높은 27.7%라는 높은 성장률을 보이며 수출액이 사상 처음으로 20억 달러를 돌파, 23억 달러에 달할 전망이다. 공작기계 부문에 있어 세계시장의 흐름은 유럽시장의 경우 경기 부진에도 불구하고, 유로화 가치가 상승하고 제조업의 채산성이 악화되면서 공작기계에 대한 수입 의존도가 높아지고 있다. 여기에 주요 경쟁국인 일본 업체들이 현지 자동차 업체들의 대규모 투자 확대로 자국 수주에 치중하면서 상대적으로 해외 수주 여력이 악화될 것으로 예상되면서 국내 업체들에게 유리한 환경이 조성되고 있다. 중국의 경우에는 자동차 및 부품 생산량, 조강생산량, 전자제품 생산량 등 공작기계의 전방 시장이 연 20%에서 25%까지 높은 성장세를 보일 전망이어서 국내업체들의 수출에 활력을 불어넣어 줄 전망이다. 업체들은 유럽, 미국, 중국 등 3대 시장 외에도 매출처 다변화에 나서고 있다. 인도, 터키, 동유럽, 러시아 등의 신흥시장 뿐만 아니라 오일머니의 중동 수출을 적극 추진하고 있는 상황이다. 하지만 미국의 경기 둔화가 수출 확대에 걸림돌이 될 수도 있을 것으로 분석된다.

국내 1분기 공작기계 시장

- 수주량 6,600억 원 (전년 동기 대비 5.9% 상승)
- 수출 4억 2,000만 달러 (14.4% 상승)
- 무역수지 6,530만 달러 흑자 (전년 대비 2배 성장)

불안요소

미국의 경기침체로 올 들어 대미 공작기계 수출이 3개월 감소

호재

유럽, 중국 등에 대한 수출이 여전히 성장세를 보일 전망
신흥시장 진출을 통한 매출처 다변화로 성장동력 유지
조선, 풍력발전 등 대형 장치업체들의 투자 증가

2008 공작기계 생산규모 4조 5,000억 원(추정)

자료 : 한국공작기계공업협회