



제책 접지기 전문업체 광창기계

편리한 조작 정밀한 작업 저렴한 가격 삼박자 척척

간지 2009년 1월 19일 일산구 장항동 573-2 제책 접지기 메이커업체인 광창기계 현장을 방문하면 맨 먼저 잘 정돈된 여러 대의 접지기가 눈에 들어온다. 국내에 판매되는 라운드 접지기(KC-G665R-20P)들이다. 정밀하고 정확한 작업, 전문기술 없이도 쉽고 편리한 조작, 사고를 사전에 차단하는 안전장치, 고장 없이 운전되는 튼튼한 기계를 만들어 저렴한 가격으로 소비자에게 공급하고 있는 광창기계 김광수 대표를 만나보았다.

국내 최초로 다양한 모델 개발

김광수 대표는 1984년에 광창기계를 창업, 접지기만을 제작해 왔다. 창업 이전 김광수 대표는 10여년을 접지기 제작업체에서 A/S와 마케팅 업무에 종사했다.

김 대표는 “제책업체의 생산능력은 접지기를 몇 대 보유하고 있느냐에 달려 있습니다. 다른 기계는 경우에 따라 1대만 보유해도 되지만 접지기는 1대만으로는 능률을 올릴 수 없습니다”라고 말한다. 접지는 제책과정에서 인력이 가장 많이 소요되는 부분으로서 제책업체는 인력난의 대체수단으로 접지기는 필수적인 장비이다.

광창기계가 개발한 고속 자동 접지기는 KC-G380-8P, KC-G450-정8P, KC-G665-20G, KC-G665R-20P, KC-G665R-442 버클식 등 다양하다. 그리고 주변기기로 접지물 투입압축기와 봉합기계를 개발했다. 특히 KC-G665R-20P와 442 버클식은 종이공급에 라운드 방식을 채택함으로써 접지기를 정지시키지 않고 가동하면서 종이를 적재할 수 있는 아이디어가 번뜩이는 제품이다.

KC-G665R-20P 라운드 접지기를 처음 개발했을 때 새로운 방식에 대한 약간의 거부감도 있었지만 1년여의 고전 끝에 30% 이상의 높은 작업 능력과 생산성을 인정받아 업계의 전폭적인 호응을 받았다. 기계를 새로 개발해 출시하는데 항상 위험 부담이 따른다고 지적한 김 대표는 이러한 위험부담을

극복하지 않으면 완벽한 기계 제작에 대한 이상은 실현할 수 없을 뿐 아니라 세계를 향한 도전은 불가능한 것이 아니냐고 했다.

저렴하고 완벽한 기계

“비싸고 좋은 기계는 누구나 만들 수 있다”고 전제한 김 대표의 이상은 저렴하고 완벽한 기계를 공급하는 것이다. 기술력이나 기계에 대한 평가는 사용자나 소비자의 몫이라고 선을 그은 그는 “좋은 기계를 보다 싸게 공급하기 위해 최선을 다하는 것이 임무”라고 했다.

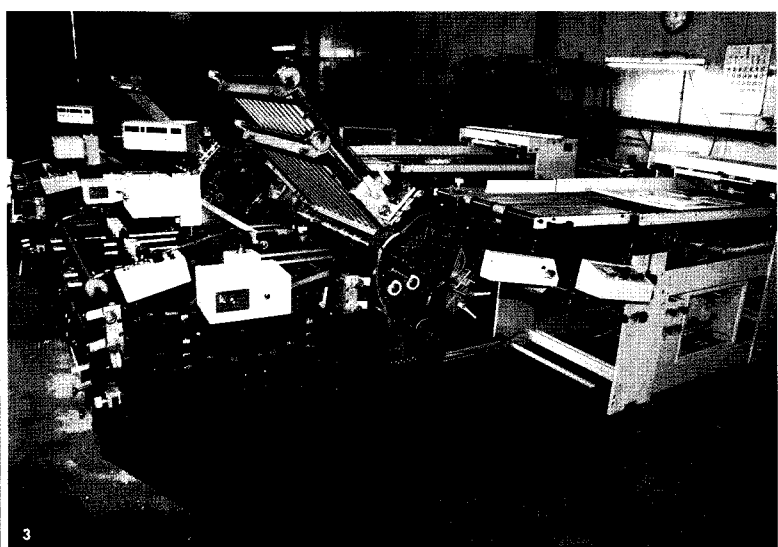
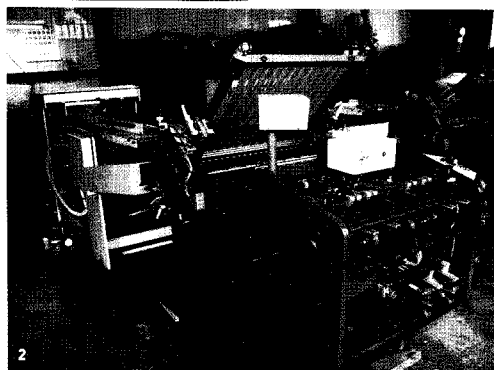
광창기계는 영업사원이 없다. 광창기계 접지기를 사용하는 사용자가 모두 영업사원이다. 그리고 사용자가 광창기계 접지기를 새로운 고객에게 소개할 때 충분한 품평이 이루어진다고 한다. 광창기계는 부품의 90%를 외주업체에서 가공을 하고 있다. “때문에 광창기계는 제품개발에만 전념, 완벽한 기계를 제작하는데 심혈을 기울일 수 있다”며 김 대표는 불량부품은 사전적으로 배제되기 때문에 품질관리가 자동적으로 이루어지고 있다고 자부한다.

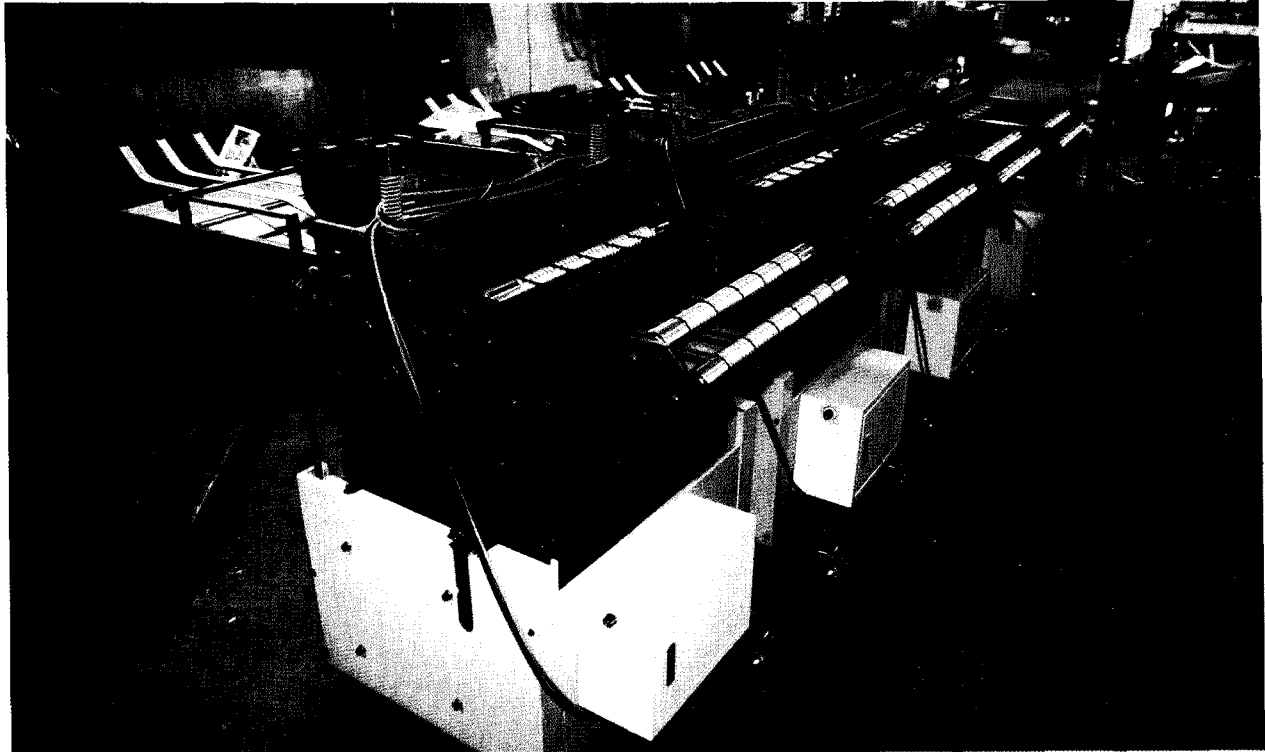
1995년 이래 부품의 아웃소싱방식을 채택한 김 대표는 특히 “TMF를 겪으면서 기계제작의 시각도 달라지고 외주의 중요성을 새롭게 인식했다”며 “2000년을 전후해서 기계 제작이 안정됐다”고 했다.



1 간편한 조작버튼.

2-3 전자동 고속 접지기 KC-G665R-20P의 모습





접지 압축 달라버리 모습

끊임없는 노력과 시도

광창기계는 육군 인쇄본부 및 국군 인쇄창에 접지기 6대를 납품하며 국내에서 독보적인 접지기 전문 제작업체로 거듭나게 된다. 이듬해 접지물 추림 압축기 개발에 성공, '1996 KIPES 전시회'에 추림 압축기를 출품하며 말레이시아에 수출을 시작한다. 이와 함께 서울시 중구청 및 전국 구청에 40대를 납품했다. 보수적이고 구매 절차가 까다로운 관공서에 납품을 하게 된 것이다. 이처럼 끊임없는 기술 개발에 매진하며 내수 시장 점유율 50% 확보와 동남아 지역 수출을 통해 브랜드 전파에 앞장 서 오게 된 광창기계는 1999년 현재 주력품이라고 할 수 있는 KC·G442 버클식 전자동 고속 접지기 개발에 착수한다. 광창의 행보는 여기에서 멈추지 않았다.

말레이시아 수출이 계기가 돼 2000년에는 베트남에도 접지기를 수출하게 된 것이다. 동남아시아가 하나의 거대한 접지기 수출 시장이 된 것이다. 같은 해 지금의 사업장이 있는 고양시 장항동에 새 동지를 둔 광창은 국내뿐만 아니라 동남아시아 전시장에 끊임없이 접지기를 선보이며 해외마케팅을 확대하고 있다. 또한 국내 각종 전시회에 출품하여 접지기 부문

의 내수 시장 점유율을 70%까지 끌어올리게 된다.

2002년 1월에는 개발에 착수한 지 3년 만에 KC·G442 버클식 접지기가 국내에서 최초로 그 모습을 드러낸다. 이후 전자동 고속 접지기(KC·G442)에 대한 지속적인 업그레이드와 'KIPES 전시회'를 통한 제품 홍보에 진력해 오던 광창기계는 2003년, 한국조폐공사에 여권용 접지기를 납품하며 접지기 전문 제작업체로 이름을 굳혔다.

다양한 접지 기술

현재 국내에 보급돼 있는 광창기계의 접지기는 총 1200여 대. 구로구 등 제책 업체가 밀집해 있는 지역이라면 어렵지 않게 광창이 제작한 접지기를 만날 수 있다. 현재 광창이 주력으로 내세우고 있는 기종은 전자동 고속 버클식 접지기(KC·G665R442)다. 1999년, 초기 모델인 KC·G442의 개발에 착수한 이래 접지 면적을 확대해 어떠한 작업 물량에도 대응할 수 있게 진보했다. 아울러 라운드 방식을 통해 소량 다품종 시대의 고객 만족도를 반영했다. 즉 시대가 요구하는 인쇄물과 소비자의 취향이 그대로 고려됐다. 이 버클식 접지기의 가장



광창기계의 직원들이 각자 맡은 분야에서 열심히 일을 하고 있다



큰 특징은 정확한 접지 작업 외에도 구멍 뚫기·절단·폴칠 등의 작업 진행이 동시에 가능하다는 것이다.

적절한 속도 조절을 위해 메인 모터 조정 장치에 인버터가 사용됐다. 날개 접지를 위해 부착된 특수 발차는 더 다양한 작업을 도와준다. 공급된 종이의 재질과 두께가 균일하게 제작돼 오지 않는 점을 감안해 광창기계가 자체적으로 기술 개발에 성공한 것이다. 또 시장의 전체적인 흐름이 자동화시스템이라는 점을 감안, 분당 속도를 나타내는 최첨단 전자카운터 장치가 장착돼 있다. 접지 속도는 200m/m로 650×1020mm의 종이 크기까지 작업이 가능하다. 따라서 시간 절감은 물론 일반 접지기에서 생산되는 물량과 비교했을 때 두 배 이상의 효과를 볼 수 있다. 광창기계의 기술은 라운드 접지기(KC·G665R-20P)를 통해서도 나타난다. 국내 최초로 논스톱·노헤드를 실현한 이 제품은 정밀하게 제작된 우레탄 롤러와 기어를 통해 정확한 접지가 가능하고 소음이 적다. 또 2매 종이 걸림 자동장치 및 정밀한 회로 기판을 사용해 전기 고장율의 빈도를 줄였다. 나이프 박스를 통한 정확한 접지는 기본이다.

탄탄한 경영 전략

광창기계의 주력 제품들은 수요·작업자의 입장이 고려된 맞춤형으로 제작된다. 이러한 힘은 각 분야별 전문가에게 부품 제작을 의뢰하는 외주에서 비롯된다. 전문성을 최대한 살린다는 뜻이다. 접지기 제작 수주가 이뤄지면 곧바로 전기·전자·철강·디자인 등의 외주업체에게 부품 제작을 의뢰한다. 신속한 납품 기일뿐만 아니라 확실한 제작을 더 주문한다

고 한다. 이 과정을 거치면 금지부 휘더·콘트롤 박스·콤비네이션 버클 등 접지기에 사용되는 주력 부품들이 철저한 분담을 통해 탄생한다. 외주 물량의 비율은 제작에 투입되는 전체 부품 물량의 90%를 차지한다. 그리고 철저한 검수 작업을 거쳐 기계 제작에 들어간다. 또 프레임과 롤러부를 비롯한 모든 철강 재질의 부품들이 철저한 열처리와 연마 등 후가공을 거친다. 하지만 외주가 끝이 아니다. 기계 제작 시 오류가 발생하면 파생되는 책임은 모두 초반에 투입됐던 작업자에게 돌아간다.

식품업체에서나 있을 법한 생산자 책임 방식이 도입돼 기계 제작 운영에 적용하고 있는 것이다. 이에 대해 김 대표는 “오류 발생 시 숙련된 전문 기술자의 손을 거치면 시간 및 추가 비용은 절감되지만 그러한 조건에 얽매었다면 초반에 작업을 맡은 기술자의 발전은 없다”고 말했다. 또한 “초보 기술자에게 기술 습득의 기회를 더 많이 만들어 주는 것도 내 업무 중의 하나다”고 말했다. 김 대표가 초보 기술자 시절 몸소 체험한 경영 철학이 반영된 것이다. 이처럼 철저한 운영이 내부를 지탱하는 힘으로 이어지고 있다면 외부 홍보는 전사회에 초점을 맞추고 있다. 김 대표는 국내·외를 막론하고 인쇄 및 제책과 관련된 전사회는 빠지지 않고 참가한다고 한다. 하지만 단지 제품을 파는 것만이 주목적은 아니다. 시판되고 있는 접지기의 사후관리 및 고객 만족도 조사에 더 큰 비중을 두고 있는 것이다.☺

박성권 기자 vovsys@print.or.kr