

## 고품질을 통한 세계시장 점령

### 지속적인 투자로 수출 확대



박 종 현

대원산업(주) 대표이사

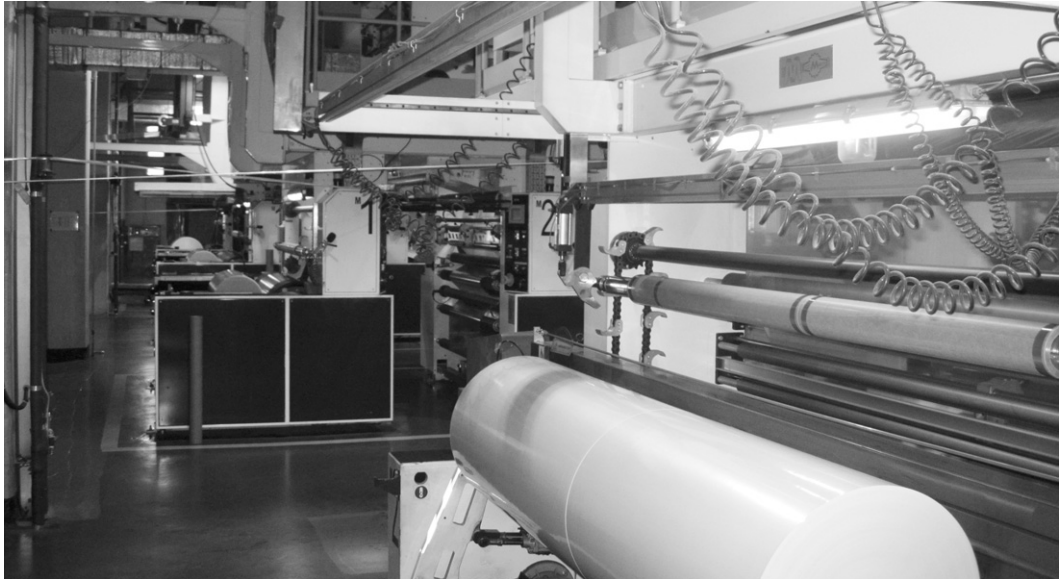
경쟁을 하려면 내수시장보다는 치열한 세계시장에서 하겠다는 생각으로 필름 및 가공제품의 수출을 늘려가고 있는 대원산업.

나일론, PE, PP 필름을 생산하여 여기에 그라비아 인쇄과정을 거쳐 식품, 제약, 농약포장재를 수출하는 기업 대원산업(주)(대표이사 박종현)의 모토는 “고객은 우리의 주인님이고, 품질은 우리의 생명이고, 납기는 주인님에 대한 충성심이다”로 비장한 각오를 느끼게 하지만 요즘같이 어려운 경제환경에서도 끈끈하게 세계시장을 선도하는 기업의 이미지를 강하게 표현하고 있다.

국내의 치열한 경쟁보다는 해외시장을 공략해 필름을 통한 세계화를 이루어 내겠다는 전략이 주효해 생산물의 80%를 수출하고 20% 가량만을 내수에 판매하고 있는



▲ 새로 도입된 7Layer



▲ 5Layer 생산 공정

대원산업은 내수시장에서 그다지 두각을 나타내고 있지는 않지만 이 회사 제품의 품질이 좋다는 것은 다 아는 사실이다.

내수시장에 공급하고 있는 20%의 제품도 국내의 우수 기업에 특수분야에 공급하는 것으로 국내 업체들이 생산하지 않는 비경쟁 분야라 할 수 있다.

대원산업이 다시 주목을 받는 것은 이번에 7Layer 생산 설비를 갖추고 세계가 요구하는 고품질 제품을 생산하기 시작하면서 부터다.

이 설비의 도입으로 원가절감은 물론 차단성을 비롯한 기능성에서 앞서 나가고 품질의 안정화도 도모해, 수입에 의존하던 제품을 200억원이라는 수입대체 효과도 기대할 수 있게 되었다.

지난 1971년 흥국정수화학공업사를 모태로 1978년 서울 양평동에서 대원프라스틱공업(주)로 법인 설립한 후 1982년 인천 부평으로 사옥을 이전해 1988년 대원산업(주)로 사명을 변경, 지금에 이르고 있다.

현 박종현 대표이사는 엄격

한 선천 아래서 현장에서부터 관리까지 차근차근 배워온 탄탄한 경영능력을 바탕으로 지난 1999년에 취임했다.

박종현 대표이사는 취임 후 공격적인 사업으로 전환, 기존 설비로는 세계 시장에서 앞장설 수 없다는 생각으로 설비의 개체를 시작, 업그레이드된 우수 설비들을 도입, 설치하기 시작했다.

이번에 설치 완료한 7Layer도 그런 과정의 일환으로 앞으로 세계가 요구하는 9, 11Layer도 단계적으로 도입하여 세계 최고의 필름 기

# DAEWON

업으로 성장해 나간다는 미래 추진방향을 밝히기도 했다.

대원산업은 고품질 제품을 생산하기 위해 무재해 목표 1배 달성, ISO 9001 인증(한국품질인증센터 AC-01651)하고 2000년 공장증축 및 생산시설을 확충하기 시작했다.

이때부터 익스트루전 코팅기, 코익스트루전 블로우기, 실링기, 그라비아 인쇄기, 논솔벤트 드라이 라미네이팅기, 솔벤트 드라이 라미네이팅기를 교체하고 지난 2005년 현재의 부평 4공단으로 본사 및 공장을 이전하면서 10도 그라

비아인쇄기, 코익스트루전 블로우기(5, 3Layer), 솔벤트 드라이 라미네이팅기, 실링기를 확충하고 이번에 7Layer를 도입, 가동하기 시작했다.

대원산업이 이렇게 설비 확충에 주력하고 있는 것은 세계시장이 요구하는 고품질 제



▲ 고품질 제품을 생산하고 있는 대원산업 현장

품을 적기에 공급하기 위한 것으로 이러한 설비에서 생산된 제품을 수출, 2005년 5백만불, 2006년 1천만불 수출탑을 수상하고 올해에는 3천만불수출을 목표로 전사원이 매진하고 있다.

초창기 설비투자시 자금조달에 어려움이 있었지만 현재는 감가상각분만큼 설비투자를 준비하고 모든 기계는 5년이면 수명이 다한다는 생각으로 차근차근 준비하고 있다는 설명이다.

모든 플라스틱 재질의 이지필 기능을 갖추고 저렴한 가격에 공급하겠다는 대원산업은 월 1,500톤을 생산, 미국, 인도, 필리핀, 동남아, 유럽, 남미, 오세아니아 등에 수출하고 있으며 수출지역을 계속 확대하고 있다.

연중무휴라 할 정도로 공장 가동에 쉴날이 없다는 이 회사는 75명의 직원들이 근무하고 있으며 분기별 성과급을 지원하고 직원들을 위해 다양한 복리후생에 힘쓰고 있으며 박 사장은 누구보다 일찍 출근하고 늦게 퇴근해 현장을 점검 문제 발생시 바로 조치

하는 꼼꼼한 성격과 검소한 생활을 하고 있다고 직원들은 전한다.

사실 대원산업과 다른 업체들이 경쟁하기는 어려운 부분도 있다. 이런 설비를 갖추려면 엄청난 비용이 소요되는데 실제 설비를 한다해도 시장이 없으면 설비가 제 기능을 다하지 못하고 사장될 수 있기 때문이다.

대원산업이 4년전 공장을 이전하면서 400억을 들여 설비투자를 할 당시 좋지 않은 여러 가지 소문들로 곤혹을 치르기도 했다.

IMF시절에는 발행한 어음을 모두 회수, 현금으로 결제하기 시작, 지금까지 어음거래를 하지 않아 자금 안정성도 확보하고 있고, 외주관리에서 오는 어려움을 느끼고 외주없이 직접 필름생산, 가공까지 일관작업을 통한 원가절감, 품질향상을 도모하고 있다.

제품의 철저한 차별화로 해외시장을 개척 반석위에 올라가고 있는 대원산업 필름의 두께 허용오차도 3%만 허용하고 월 2,000톤으로 생산량

을 늘릴 계획이다.

특별한 영업전략 없이 기존 거래처에 대한 철저한 관리를 통해 신규 고객들이 입소문을 통해 찾아오고 있어 고품질 제품을 생산할 수 있는 과감한 설비투자와 납기, 비용절감 등으로 고객들에게 보답하고 있다.

어려움을 투자로 극복하고 내수보다는 해외시장을 개척하고 있는 대원산업은 분명 남다른 경영방법이 있는듯 했다.

그 방법은 필요한 모험은 해야하고 그것을 즐기면서 목표에 도달해야 된다는 것이다.

세계를 향한 끊임없는 도전 그것이 대원산업을 이끌어 가는 원동력이다. ☐

월간 포장계는 포장업계에 유익한 최신 기술 및 정보를 제공하고 있습니다. 정기구독 및 광고 문의는 (사)한국포장협회 편집실로 해주십시오.

TEL. (02)2026-8655~9

E-mail : kopac@chollian.net