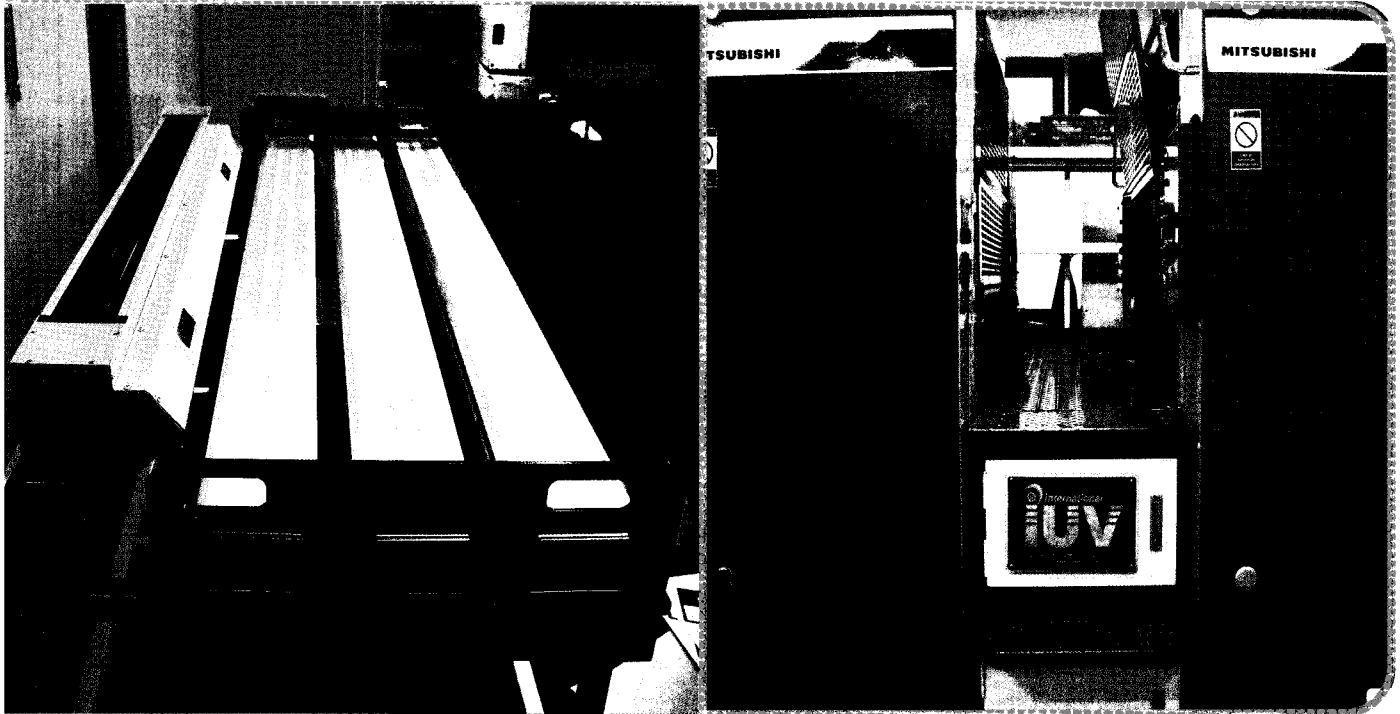


(주)IUV

차별화된 품질로 UV인쇄 한단계 업그레이드



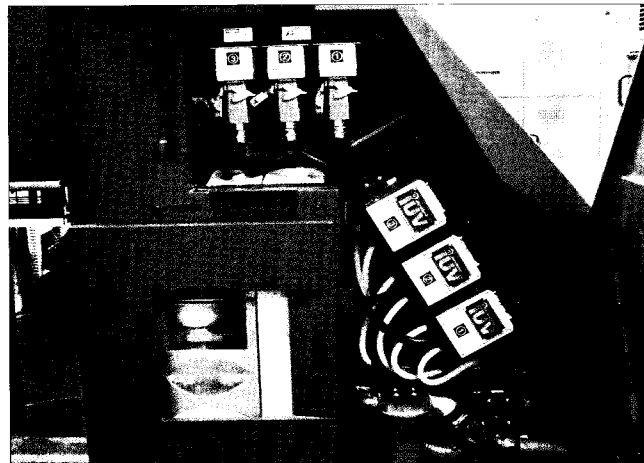
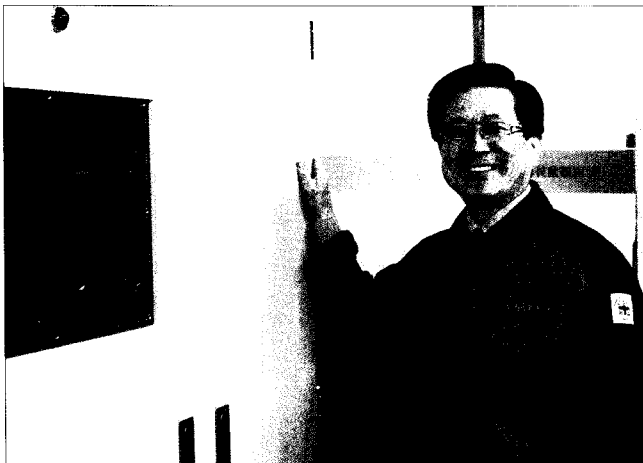
UV인쇄가 비약적인 발전을 거듭, 특수인쇄의 범주를 벗어나 일반화되고 있다. UV에 대한 메리트가 일반 소비자뿐 아니라 인쇄업자에게 크게 어필되기 때문이다. 이에 (주)IUV(대표이사 이승규)는 오프라인 인쇄기에 UV인쇄가 기능토록 설비를 전문으로 하고 있다. (주)IUV은 기계의 용도와 사양에 맞춰 UV건조장치를 연구·개발·설치·A/S·UV교육 등 UV환경을 만들어 내는 독보적인 UV전문업체다. 경기도 부천시 오정구 삼정동에 본사를 두고 있는 (주)IUV는 양주시 덕계동에 제작현장, 안양시 동안구 호계동에 연구실을 두고 현장에 실용적으로 대응하는 시스템을 구축하고 우리나라 인쇄업계의 UV화에 선도적인 역할을 수행해 오고 있다.

고객 맞춤형 설계

1989년 (주)IUV가 창업할 무렵, 우리나라의 UV인쇄는 그야말로 초창기로 그 희소성이 특징적이었다. 인라인 UV인쇄기는 없었고 오프라인 인쇄기는 고속생산이 어려웠다. 그리고 원단에 대해 생산이 제한되는 등 단점이 많았다. 이승규 대표이사는 “개발초기에는 너무 힘들었다. 그 당시 기술력은 한참 뒤져 있었고 시행착오가 또한 너무 많았다”라고 말했다.

또한 발주가 떨어지고 그에 따라 제품을 만들게 되는데 초

창기에는 시스템이라는 것은 대기업에서 수입해서 쓰는 실정이었다. 그러다 보니 영세업체에서는 기계가 계속 고장이 나고 수동라인에서는 단가를 맞추기 힘들었다. 이미 외국에서는 오프라인을 넘어 인라인 단계로 진입하고 있었지만 우리는 시기적으로 또한 기술적으로 외국에 뒤져있는 상태였다. UV인쇄의 장점에 비해 보급 상태는 만만치 않았다. 그 원인은 UV조사장치 설치비가 고가이고 UV기술에 대한 고객의 신뢰가 부족했기 때문이라고 이승규 대표이사는 분석했다. 따라서 가격



◀ 왼쪽면, UV조사장치(왼쪽)와 미쓰비시 6색국전 인터택 건조장치 ▲ 김승규 대표이사와 완성된 UV코팅 제어시스템(왼쪽)과 하이텔베르크 5색 T3절 달리버리 3등형 UV장치

과 고객이 신뢰할 수 있는 기술력이 보장된다면 수요창출은 시간문제라고 믿었다. 기계공학을 전공한 이승규 대표이사는 창업 이후 UV에 전념하면서 오히려 전기가 전공이 되었다시피 전문가가 되었다. 전기와 기계의 접목이 UV조사장치 제조의 노하우라고 이 대표이사는 자부한다. 일반 오프셋인쇄기에 UV인쇄가 가능하도록 장비를 맞춤형으로 설계해서 장착한다. 대상 기종은 무엇이든 문제되지 않는다. 또한 UV램프 및 UV냉각기 등 UV관련 소모품을 공급하지만 수요자의 요구에 의해 외제도 공급한다.

끊임없이 진화하는 UV장비

UV인쇄는 UV 자체가 고압이어서 고열이 발생하기 때문에 열처리가 핵심 기술이다. 열이 높으면 원단이 손상을 받기 때문이다. (주)IUV가 독자적으로 개발한 냉각방식은 고열로 인한 원단의 신축이나 변형문제를 완전히 해소했다. 특허 출원을 받은 고기능 저온 조사장치는 자동서터기능을 갖고 있기 때문에 인쇄 작업을 중지하거나 비상시에 서터가 자동으로 개폐되어 원단을 보호할 뿐 아니라 화재에도 완벽하게 대응해 예방한다. UV조사장치는 그래픽 디스플레이어와 터치스크린방식을 채택하고 있다. 때문에 모든 동작제어가 자동으로 실행되고 조작 및 사용이 용이하기 때문에 오퍼레이터가 별도의 교육과정이나 연수 없이도 실행에 옮길 수 있다.

UV조사장치는 인쇄기 각 유닛과 달리버리에 장착되기 때문에 설치 공간의 효율적인 활용이 가능하고 인쇄기종에 따라 맞춤형 장비여서 어떠한 인쇄기에도 설치할 수 있다. 이러한 다기능과 다양성이 (주)IUV의 핵심 경쟁력으로 우리나라 UV 환경을 선도하고 있는 기술력이라고 이 대표이사는 설명하고 (주)IUV은 국내를 넘어 해외 선진기술과 경쟁을 벌이고 있다고 했다.

이승규 대표이사는 UV장비는 계속 진화하고 있다고 밝혔다. 세계적 추세에 뒤진다면 이미 경쟁력을 상실한 것이라고 전제한 그는 해외 선진장비에 대한 상시적인 비교분석과 파악이 기술선진화의 요체라고 강조했다.

현재 유일하게 오프셋시스템에서 성장을 하는 나라는 독일, 일본, 영국, 미국, 대만이 있다. 특히 대만의 경우 (주)IUV와 기술력이 비슷하다. 자동차도 대형시장, 중형시장, 소형시장이 있듯이 소비자가 원하는 패턴대로 판매가 된다. 유럽이나 일본 장비제품이 워낙 고가이다 보니깐 판로가 쉽지는 않지만 그 틈새시장에 유일하게 활동하는 국가가 대만이다. 그래서 우리도 해외시장 판로를 생각하고 있으나 아직 인력문제와 정부에서도 이 기술력을 잘 알지 못해 지원이 이뤄지지 못하는 실정이다. 또한 해외마케팅에 대한 홍보가 한 번도 이뤄지지 못했다. 이 대표이사는 “한다고 하는데 말 그대로 장비에 탑재하는 것이기 때문에 전시하는 것이 쉽지가 않다”고 밝혔다. 하지만 이 대표이사는 “현재 미쓰비시와 MOU체결이 이루어진 상태이고 하이텔베르크, KBA 등에서도 기술 제휴협약이 이루어지고 있다”며 “거시적으로는 열매는 잘 맺어질 것 같다”고 예상하고 있다. 국내전시회 또한 소수의 인원으로 참가했으나 더욱더 적극적으로 홍보할 계획이라고 밝혔다.

기술력과 품질로 승부

신형 모델을 개발하는 것은 잠시도 게을리 할 수 없는 지상명제라고 의미를 두었다. (주)IUV의 기술력은 이미 일본에서도 검증돼 일본 인쇄기 메이커에서 UV장비를 의뢰해오기도 한다고 소개했다. (주)IUV이 선진 UV장비를 공급하면서 가장 신경 쓰는 부문은 바로 가격이다.

이 대표이사는 “인쇄업자들이 가격 부담을 느끼면서 외국 제품을 들여오는 이유가 국내기계는 그만큼 성능이 좋지 못해



서"라고 말하면서 "비싸더라도 살 수 밖에 없는 게 현실이다. 국내기계도 외국기계만큼 품질이 좋아진다면 경쟁력이 있다"고 확신 하면서 "국내 인쇄업체가 외국의 UV장비를 도입하는데 경제적인 부담이 큰 만큼 그 부담을 덜어주는 게 우리의 임무"라고 이 대표이사는 강조했다.

(주)IUV는 외국의 고가장비에 비해 손색이 없는 장비를 30% 정도의 가격으로 공급하고 있다. 고객업체의 경쟁력 강화를 위한 이승규 대표이사의 결단이다. 국내 인쇄업체의 대부분이 영세성을 벗어나지 못하고 있는 현실에서 외국장비에 지불하는 외화는 개별업체의 경쟁력 약화와 요인일 뿐 아니라 국가적으로도 외화낭비라며 이 대표이사는 아까운 생각이 든다고 했다.

"창업 20여년의 연륜은 외국제품과의 끝없는 경쟁의 연속이었다"고 술회한 이승규 대표이사는 특히 기술력으로 뒤지지 않으려고 최선을 다했다고 자부한다. 이전에는 소규모 인쇄업체에서 (주)IUV의 UV장치를 선호했으나 근래에는 대규모 업체에서의 선호가 확산되고 있다고 한다. 이 대표이사는 "(주)IUV의 기술력을 평가받은 증거이자 보람"이라고 의미를 두었다.

이승규 대표이사는 UV인쇄에 있어 특히 UV환경이 중요하

다고 강조했다. UV인쇄는 UV잉크와 UV장치의 접목 외에 UV에 대한 경영마인드가 필수적이라고 지적했다. 영업맨에서 생산 공정에 참여하는 오퍼레이터와 관리자에 이르기까지 UV 환경에 적응해야 한다고 했다. 이러한 마인드가 무시되거나 생략된다면 제품의 품질이나 생산성에 문제가 있을 수 있다며 UV환경에서는 반드시 교육이 병행되어야 한다고 지적했다.

(주)IUV은 국내에서 UV설비를 장치한 업체 가운데 80% 정도를 공급하리만큼 독보적인 지위를 유지하고 있다. 여기에는 이승규 대표이사의 현장 위주의 경영이 주효했다. 특히 이 대표이사는 거래처와의 유대관계를 중시하고 있다. "거래처에서 원만한 UV활동을 돕는데 주안점을 둔다"는 이 대표이사는 고객의 요구를 100% 수용한다는 입장이다. 다음으로 인쇄현장에 대한 정확한 이해다. "인쇄 현장에서는 품질과 단납기가 최우선입니다. 우리가 공급하는 UV장비가 이 점에 부응치 못하면 가치를 인정받을 수 없죠"

이승규 대표이사는 (주)IUV을 세계적 기업으로 성장시키는 게 포부다. "기술력과 품질에 자신이 있다"면서 세계로 못나갈 이유가 없다고 단언했다. 이 대표이사는 "외국 제품을 능가하고 고객에 보다 신뢰성 있는 기계로 자리 잡아가고 있다"고 자신감이 넘치고 있다.

차한잔_ 이승규 대표이사

“고객과의 신뢰가 최우선”

국산 UV인쇄기의 선두 주자로 매진해 온 (주)UV 이승규 대표이사는 기계업종에서 기술인의 길을 걸어오다 인쇄업종과 인연을 맺은 그의 인생철학은 바로 신뢰다. 자본과 달리 한번 잃어버린 신뢰는 다시 회복하기에는 많은 제약이 따른다는 열변을 토한다.

그의 신뢰는 회사 내에서도 그대로 이어져 12명의 직원들과 격이 없는 의사소통을 나눈다. 이는 작업의 능률과 더불어 직원 상호간에 연결고리를 더욱 견고하게 만들어 준다.

수직 구조가 아닌 수평적인 경영의 장점을 최대한 활용하고 있다. 그는 독단적인 경영이 우수한 인재들과의 의사소통 단절을 의미한다는 것을 잘 알고 있다.

첨단 기술개발이라는 외길 인생에 대한 질문에 그는 “내가 걸어온 길은 UV이다. 향후 전진하는 길 또한 다를 바가 없다. 하지만 가장 안타까운 것은 외국 제품에 대한 기존의 이미지를 깨는 것이 무엇보다도 중요하다”고 말한다. 특히 이 대표이사는 인식 전환이 절실하다면서 “이를 위해서는 국가적인 차원에서 UV인쇄기계 개발이 걸음마 단계라는 인식을 과감하게 바꿔야 한다”고 지적했다. 또한 “외제라고 해서 꼭 우수한 기술력을 갖고 있다는 의식을 버려야 하고 시기가 어려울수록 국내 기술 산업에 투자를 아끼지 말아야 한다”고 말했다.

이어 이승규 대표이사는 “끊임없는 연구개발에 힘써 한 단계 업그레이드된 제품으로 고품격 부가가치 창출의 차별화된 UV인쇄 서비스를 제공할 것”이라고 강조하면서, “고가의 외제 UV 장비의 국산화를 통해 국내의 열악한 인쇄환경에 고기능 장비의 가격 저렴화를 실현시켜 국내 UV시장의 경쟁력을 키워나가는 데 최선을 다할 것”이라고 말했다.

또한 국산화의 선행 조건에 대해 그는 “기계 단가에 들어가는 거품을 제거하는 것이 가장 큰 과제”라고 전제한



뒤 “현실이 어렵다고 연구 개발을 중단한다면 우리는 울며 겨자먹기 식으로 외산 제품을 계속 쓸 수밖에 없다”고 강조했다.

또 “인쇄업에 근무하는 사람들이 지속적인 연구 개발을 통해 국가의 근간 산업으로 키울 수 있는 장기적인 안목을 키워야 한다”고 덧붙였다.

이를 위해 이승규 대표이사는 “선진국들의 좋은 시스템들을 열심히 공부해서 국내 업계에 접목시키는데 미력하지만 일익을 담당하고 싶다”며 “인쇄업의 생산성을 높이기 위한 설비와 부자재들이 전세계적으로 많이 출시돼 있다. 적은 규모의 내수시장의 한계 때문이다. 인쇄업의 발전을 위해 이러한 제품을 더욱 좋은 조건에서 공급하려고 노력할 것”이라고 말했다.

끝으로 이승규 대표이사는 “이를 위해 최소 비용으로 최대 효과를 얻어 내는 길을 열심히 찾아 나설 것이고, 고객들이 안고 있는 문제들을 함께 고민하고 해결하기 위한 노력을 아끼지 않을 것”이며 “고객들의 관심에 성심껏 보답하고 업계의 발전을 위해 최선을 다할 것이다”라며 포부를 밝혔다. ☞

박성권 기자 vovsys@print.or.kr