

식품·약품 포장용 알루미늄박 전문기업, 제40년 이 후의 도약을 준비한다

일진알텍(주)

일진알텍(주)(대표이사 회장 현용길)은 식음료 및 약품, 산업용 포장재를 비롯해 각종 생활용품, 전기/전자, 건축자재, 냉난방기자재, 차량 및 항공 등 운송자재 등에 쓰이는 알루미늄 제품을 생산하는 기업이다. 지난 1986년 '일진알미늄'이라는 회사명으로 시장에 첫발을 내딛은 후 최고의 품질과 경쟁력 있는 가격, 신

속한 납기 실현을 위해 최선을 다하며 국내 알루미늄 산업을 담당하는 전문기업으로 성장해 왔다.

포장재에 쓰이는 알루미늄박 생산 주력

일진알텍은 1986년 알루미늄 제품 유통기업으로 출발했다. 그 당시는 경제상황이 좋을 때

라 호황을 누리기는 했지만, 유통은 경기 영향을 많이 받고 회사가 지속적으로 성장하기 위한 경쟁력을 확보하는 데는 한계가 있다는 판단에서 제조업으로 전환해 현재에 이르고 있다.

2007년에는 넥센의 자회사인 넥센알미늄을 인수해 현재 본사가 위치한 경기도 용인시 처인구 이동읍에 생산공장을 설립, 4단 압연기, 분단기, 연질기, 연화로, 연마기 등으로 구



▲ 일진알텍(주) 현용길 회장

성된 생산라인을 구축하고 제조기술을 이전받으면서 제조업체로서의 기반을 확고히 다지는 한편 2010년에는 회사명을 일진알텍으로 변경했다.

넥센알미늄의 전신은 1983년 설립된 알루미늄 박 제조업체인 미성알미늄으로 1991년 넥센의 자본출자로 인수합병됐다.

현재 일진알텍은 알루미늄 제품의 생산 및 유통하는 전문업체로 성장하고 있으며, 제품 출하를 맡고 있는 일진알미늄과 신규 사업을 추진하는 베스타를 자회사로 두고 있다.

일진알텍은 포장재 원재료로 사용되는 다양한 두께의 알루미늄박과 가정에서 사용하는 쿠키 호일 등을 주력으로 생산하고 있다. 알루미늄박은 두께에 따라 박박(6~9 μ m), 약박

(12~50 μ m), 후박(52 μ m 이상) 등 크게 3종류로 분류되며, 적용분야별로 알맞은 두께를 선택해서 사용하면 된다. 예를 들어 가정용 쿠키 호일에는 14~16 μ m, 공기청정기 등에 설치되는 산업용 필터에는 30 μ m 두께의 알루미늄박이 적용된다.

알루미늄의 경우 가볍고 금속 고유의 광택과 함께 뛰어난 내식성과 내마모성을 지녔다. 게다가 빛을 차단할 뿐 아니라 무취·무독성이고 열과 저온에도 강한 특징으로 인해 포장재로 활용하기 좋다.

알루미늄박은 종이, 필름, 나일론 등과 접합해 식·음료, 약품, 담배를 비롯해 다양한 산업용 포장재로 사용할 수 있다. 식품의 신선도나 수분을 장시간 유지하는 데 효과적이며 담배 포



▲ 경기도 용인시 처인구 이동읍에 위치한 일진알텍(주) 공장 전경

Report of the KOPA Member Companies

장재로 활용할 경우 항보존성과 습기 차단이 우수하다는 이점이 있다. 인쇄도 용이하기 때문에 화장품이나 화학약품, 한약, 라벨용 포장재 등에 활용이 가능하다.

일진알텍은 박박 제품을 중심으로 연포장용차, 냉동식품, 인스턴트식품 등의 식품과 약품 포장재 시장을 집중 공략하고 있다.

현재 국내 알루미늄박 시장은 크게 포장재와 2차 전지로 양분화되어 있으며, 최근 알루미늄박이 2차 전지에 활용되면서 그간 주춤했던 시장도 급성장 중이다.

시장조사업체 SNE 리서치에 따르면 2025년 수요량이 47만5,000만 톤에 달하고 2020년부터 2025년까지 연평균 성장률이 약 40%에 이를 전망이다.

이에 국내 알루미늄 기업들이 2차 전지 시장에

진출하거나 또는 강화하기 위해 투자와 생산을 늘리고 있지만, 일진알텍은 전통적인 수요시장이라 할 수 있는 포장재 부문에 주력해 기술력을 고도화·전문화함으로써 사업영역을 특화해 나간다는 전략이다.

축적된 기술력과 노하우로 6μm 두께 실현

알루미늄은 국내에 광산이나 제련산업이 없기 때문에 알루미늄 잉곳(금속 덩어리)이나 스크랩 형태로 수입된 후 쓰임새에 맞춰 가공된다.

알루미늄박은 기본적으로 스트립(얇은 판) 형태 알루미늄을 압연-분리/절단-열처리-검사 과정을 거쳐 생산되며, 분리/절단 후 압연 가공 시 사용된 압연유를 제거하고 고객이 원하는 물성을 맞추기 위한 열처리와 사용용도에 맞춰



▲ 공장 내부 모습

인쇄, 접착, 착색, 성형 등과 같은 후공정이 추가되기도 한다.

알루미늄박의 제조는 대형 알루미늄 원료를 압연, 분리/절단, 열처리 등 여러 단계의 가공과정을 거쳐 완성된다. 소재 특성상 최대한 얇고 평평하게, 넓고 길게 만드는 것이 기술력이며, 이러한 작업이 직접 진행되는 압연 공정이 핵심이다.

압연은 알루미늄 스트립을 냉간 압연해 원하는 두께로 만드는 과정으로, 원하는 두께가 나오기까지 여러 번 과정을 반복하게 된다. 40년이 넘는 경험과 노하우를 보유하고 있는 일진알텍은 알루미늄박 두께를 최대 6 μ m까지 얇게 만드는데 성공함으로써 대외적으로 기술력을 인정

받았을 뿐 아니라 경쟁력을 한층 더 강화했다. 이러한 기술은 아시아에서 한국과 일본, 중국 3개 국가에서만 가능한 수준이다.

균일한 두께를 얻기 위해서는 압연기 성능도 뒷받침돼야 하는 만큼 생산설비도 잘 갖춰놓은 상태다.

쿠킹 호일의 경우 지난 2016년 미국 FDA 인증까지 받았을 정도로 품질과 안전성이 뛰어나다. 음식물 포장에 주로 쓰는 쿠킹 호일은 FDA 승인을 받기가 아주 까다롭고 세계적으로도 해당 조건을 충족하는 제품이 별로 없다. 안전과 위생에 대한 관심이 날로 높아지는 요즘 고객들에게 '믿을 수 있는 제품'으로 인정받아 선호도가 날로 증가하고 있다.



▲ 일진알텍(주)이 보유한 압연기(왼쪽)와 분단기(오른쪽)

Report of the KOPA Member Companies

철저한 재고 관리 통해 '단납기' 실현

일진알텍은 최고의 품질과 다양한 규격의 제품 공급, 신속한 납기 실현으로 고객의 만족도를 향상시키고자 노력해 왔다.

알루미늄 원료부터 최고 제품을 선택해 사용 중이다. 순도 99.3% 이상의 순알루미늄만을 사용하고 압연에 사용되는 기름은 사전 정제 후 사용함으로써 보다 뛰어난 품질을 실현했다. 알루미늄박은 품질 구현이 매우 어렵다. 제조장비와 기술력이 모두 갖춰져야 하는데, 압연기 자체가 워낙 고가이고 숙련된 전문 기술력이 필요하기 때문에 시장 진입 자체가 쉽지 않다.



▲ 알루미늄박을 사용한 식품 및 약품 패키지

게다가 일진알텍은 다양한 두께와 폭이 규격화된 제품으로 공급이 이뤄진다는 점이 강점으로 꼽힌다. 두께 52 μ m 이상의 후박부터 6 μ m 박박 제품까지 공급이 가능한 데다, 두께별로 일정 길이 간격으로 잘라 400개가 넘는 수많은 폭의 제품 공급과 함께 고객 요구에 맞춰 커스터마이징도 가능하다.

일진알텍은 알루미늄박의 경우 두께별로 제품 수가 워낙 많다 보니 납기 준수를 위해서는 재고 관리가 우선돼야 한다고 판단, ERP, 통합정보시스템, 스마트제조시스템 등을 도입해 고객별, 선호도별, 시기별 등으로 데이터화해 수요량을 예측하고, 이에 맞춰 생산계획을 수립해 생산을 진행하는 등 생산량을 철저히 관리하고 있다.

이렇게 생산 관리에 만전을 기하더라도 워낙 제품 수가 많기 때문에 재고를 완벽하게 구비하는 게 쉽지는 않은 일이다. 재고가 부족한 경우에는 주문 즉시 고객이 원하는 규격으로 절단해 공급하는 방식으로 대응을 하고 있다. 이를 통해 제품 생산에 15일 정도 걸리는 것을 빠르면 1일 이내로 짧은 납기를 실현하다 보니 고객들의 만족도가 자연스럽게 높아졌다. 또한 영업부 직원 중 과장급 이상에는 SUV 차량을 지급해 500kg 정도는 직접 납품할 수 있도록 기동력까지 갖췄다. 일진알텍 영업부 김중서 이사는 “이러한 노력에 힘입어 고객으로부터 ‘구하지 못한 알루미늄박 제품이 있으면 일진알텍에 연락하면 된다’라는 우스갯소리를 종종 듣는데, 그간의 노력을 인정받는 것 같아 자부심을 느낀다”라고 말했다.

빠른 납기 실현에는 직원들이 공이 컸다. 알루미늄

높은 금속이라 절단하면 절단면 표면이 균일하지 않고 거칠어 추가로 다듬는 작업이 필요하지만, 20~30년간 숙련된 노하우를 지닌 직원들이 추가 작업이 필요 없도록 한 번에 깔끔하게 절단을 완료하므로 작업 시간과 비용을 최소화 줄인 것. 게다가 재료 손실이 거의 없는 만큼 제품 생산단가 상승으로 이어지지 않아 가격 경쟁력까지 확보할 수 있었다. 특히 알루미늄박 절단 시 드는 인력과 시간, 비용, 불량률 등을 종합해 보면 1kg 당 500원 이상 손실이 발생하지만 고객과의 신뢰성 강화와 폭넓은 제품 포트폴리오 구축 차원에서 가격을 올려 받지 않고 있다.

김 이사는 “중소기업은 작업자 한명 한명의 노하우가 바로 경쟁력으로 이어진다는 생각에서 직원들이 장기 근속할 수 있는 여건을 제공해 ‘맨 파워’를 키워온 것이 유효했다”라고 전했다. 이어 “수입업체들이 늘어나면 가격 경쟁이 심해지고 사후관리가 제대로 되지 않아 시장이 혼란스러워지기 마련인데, 일진알텍은 품질로 승부하고 한 롤이라도 익일 납품이 가능한 능력을 갖춰 가격이 조금 비싸도 우리 제품을 믿고 찾아주는 고객 덕분에 시장 질서를 지키는 파수꾼이자 고객과 윈-윈하는 동반자로서의 역할을 하고 있다”라고 강조했다.

새로운 수요시장 발굴...지속성장 기대

일진알텍은 오는 2029년까지 매출 1,500억 원 달성이라는 야심찬 목표를 세웠다. 2023년에는 일진알텍과 자회사 2곳을 모두 합쳐 매출 약 1,000억 원을 기록하며 이러한 목표 달성을 위

해 한 발 더 다가섰다.

현재 국내외적으로 여러 이슈로 인해 경제 여건이 안 좋긴 하지만 향후 시장 전망에 대해 긍정적이라는 평가를 내놓았다.

주력시장인 식품은 소비재인 탓에 경기 영향을 많이 받지만, 그간 상품이 다양해지면서 신규 수요가 발생하기도 하고 새롭게 적용 분야가 개발되면서 포장재 시장은 성장을 계속해 왔다. 식품시장이 고물가로 주춤하는 사이 펫 산업이 급격히 발생하면서 ‘펫 푸드’라는 신규시장이 열린 것이 좋은 예이다.

또한 올해 제약‧바이오 시장에서는 다국적 기업들이 개발한 비만치료제가 이슈인 만큼 조만간 국내에 출시되면 포장재 수요가 큰 폭으로 늘어날 것으로 예상된다.

이에 따라 일진알텍은 미래의 시장 변화에 대비해 지속적인 품질 개선과 연구개발을 통해 국내 식품 및 약품 포장재 시장에서 점유율을 높이고 전문성을 더욱 강화해 해당 시장의 리딩기업으로서 위상을 더욱 높여나간다는 계획이다.

김 이사는 “식품 및 약품 포장재 시장에서 규모가 큰 알루미늄 기업은 다양한 품목과 규격, 납기 등을 맞추기가 쉽지 않고 최근 급성장 중인 2차 전지 시장에 집중하느라 대응이 어려운 만큼 일진알텍만의 독자적인 사업영역을 구축해 나가겠다”라는 포부를 밝혔다.

이와 함께 알루미늄 관련 기술을 바탕으로 사업 다각화도 적극 추진할 예정이다. 국내 알루미늄박 시장은 이미 궤도에 올라와 있는 상태이므로 외적 성장과 함께 한단계 더 도약하기 위해서는

새로운 품목이 필요하다는 생각에서 2020년 연 포장 시 알루미늄박과 함께 사용할 수 있는 포장 용 필름 공급을 시작했다.

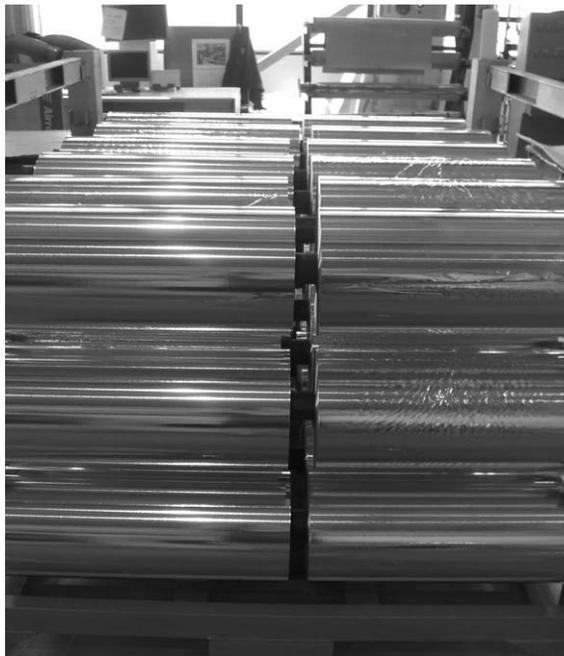
필름은 사업품목 다각화보다 고객의 요구에 부응하는 측면이 더 크다. 경기 상황이 안 좋을수록 단납기에 대한 요구도 커지는데, 고객들에게 알루미늄박과 필름을 한 번에 공급해 납기를 더욱 단축함으로써 경쟁력 강화에 일조하고 있다. 특히 필름의 경우 수입 제품들이 많다 보니 제품 폭이 제한적이었는데, 알루미늄박과 동일한 규격으로 일괄 공급이 이뤄지다 보니 고객들의 반응이 좋은 편이다. 공급 개시 3년 만에 이미 매출이 200억 원을 넘어섰다.

또 하나는 화장품이다. 2018년부터 준비해 2021

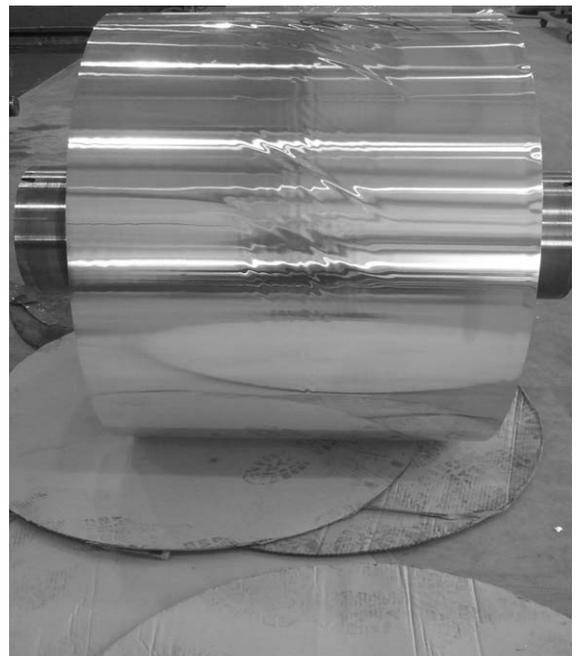
년 첫 선을 보이게 된 화장품사업은 현재 '트윈 티스킨'이라는 자체 브랜드 화장품의 생산 및 판매와 오프라인 편집샵 '비다벨로' 운영을 병행 중이다. 알루미늄 기술을 활용한 마스크 팩과 식용 금박 알루미늄을 활용한 기초 화장품을 잇달아 론칭하고 국내뿐 아니라 중국, 일본, 유럽 등 해외시장까지 진출해 K-뷰티의 지력을 펼쳐 보이고 있다. 오프라인 편집샵인 비다벨로는 현재 롯데백화점 4곳에 입점해 있으며, 올해 안에 NC 백화점 25곳에 신규 오픈을 하기 위해 사전 준비 작업을 진행 중이다.

글로벌 기업의 지속 성장 목표

일진알텍은 제품의 우수성을 해외시장에서도 인



▲ 일진알텍(주)이 생산하는 알루미늄박



정말 2022년 '수출 1000만불 탑' 을 달성하는 성과를 이뤘다. 현재 5개국에 수출 중이며 수출량도 점차 늘어나는 상황이다. 3년 안에 '수출 2000만불 탑' 달성이 가능할 것으로 기대하고 있다.

일진알텍 무역부 현동호 이사는 “2000~2016년 사이에는 중국에 밀려 수출시장에서 실적이 좋지 않았으나 2017년 이후 탈중국이 시작되며 활기를 띠게 됐다”며 “세계적인 알루미늄박 전문기업으로 발돋움한다는 목표로 해외시장 공략에 박차를 가해 수출 5,000만 달러를 달성해 보겠다”라고 밝혔다.

이어 “한국은 세계 여러 국가와 FTA 체결이 잘

되어 있어 수출 여건이 좋은 편이다. 현재 세계 경제는 탈중국이 진행됨에 따라 해외시장 진출의 기회가 확대되고 있다. 이럴 때 우리 기업들이 수출시장에서 경쟁력을 높일 수 있도록 정부가 과감하게 관세를 철폐해 수출 길을 터줬으면 한다”는 바람을 전했다.

이렇듯 일진알텍은 40년 이상 축적된 노하우와 공정기술을 발판으로 체계적인 연구개발과 품질 개선에 최선을 다해 지속적인 성장을 이루고, 국내 알루미늄 대표기업으로서 시장을 리드하며 나아가 글로벌 시장에서 인정받는 기업으로 성장하겠다는 비전을 제시했다. 

MEMBERS



(사)한국포장협회 회원가입 안내



KOREA PACKAGING ASSOCIATION INC.

(사)한국포장협회

TEL. (02)2026-8655

E-mail : kopac@chollian.net

물의 흐름이 자연스러운 것은 물길이 나아있기 때문입니다.
포장산업이 강건하려면 미래를 내다보는 안목이 필요합니다.
포장업계의 발전이 기업을 성장시킵니다.
더 나은 앞날을 위해 본 협회에 가입하여 친목도모는 물론 애로사항을 협의해 새로운 기술과 정보를 제공받아야 합니다.
포장업계에서 성장하기 원하시면 (사)한국포장협회로 오십시오.