

고품질 실현으로 글로벌 시장 공략 나선 연포장 기계 전문기업 (주)아이앤티산업

경기도 화성시 청원산단에 위치한 (주)아이앤티산업(대표 장양수 기술사장)은 연포장 기계를 전문 생산하는 기업이다. 현재 회사를 이끌고 있는 장양수 대표가 1980년부터 약 10여년간 연포장 업계에 종사하며 쌓은 경험과 노하우를 바탕으로 고품질의 국산 연포장 기계를 만들어 국내 산업 발전에 이바지하겠다는 포부로 1991년 회사를 설립했다.

주요 생산제품은 코팅기, 그라비아 인쇄기, 압출 및 드라이 라미네이팅기, 슬로터, 와인더 등이며, 30여 년의 역사에 걸맞은 뛰어난 품질 실현과 생산설비 관리의 편의성 제공으로 국내뿐 아니라 해외시장에 진출해 당당히 경쟁 중이다.

아이앤티산업 장양수 대표는 “국산 연포장 기계 전문 생산기업으로 자부심을 갖고 보다 높은 정밀도를 실현하고 조작이 편리하며 고객의 요구에 부응하는 제품 생산에 노력 중이다”라고 말했다.

무용제 라미네이팅기 개발로 '환경' 이슈에 대응
아이앤티산업의 생산제품 중 주목할 만한 것

으로는 섹셔널(Sectional) 그라비아 인쇄기와 무용제 라미네이팅기를 꼽을 수 있다.

섹셔널 그라비아 인쇄기는 기존에 많이 사용해온 축 타입과 비교해 여러 가지 장점을 갖는다. 각 컬러 유닛들이 개별 모터로 작동하기 때문에 프리세팅시간이 감소하고 생산속도가 빠르며, 기어박스에 구동을 전달하는 장축이 없어 진동이 적게 발생하므로 뛰어난 생산 안전성이 보장한다. 따라서 사용자는 작업 시 낭비되는 원자재를 줄일 수 있고 불량률도 낮출 수 있는 이점을 얻을 수 있다. 350미터까지 작업이 가능할 뿐 아니라 드라이 챔버를 길게 만들어 알코올 베이스이나 수용성이나 건조 시에도 고속으로 얼마든지 사용이 가능하도록 했다. 게다가 구동부가 단순해 유지보수까지 용이한 만큼 고객의 만족도가 높은 편이다. 지금까지 국내 및 방글라데시를 포함해 동남아 시장에서 총 18대가 판매됐다.

장 대표는 “알코올을 베이스로 하나 시장 트렌드에 맞춰 선제적으로 수용성을 타깃으로 제품의 재질이나 구조를 변경했으며 높은 정밀도를 실현했다”라고 설명했다.

아이엔티산업은 향후 그라비아 인쇄기 품목에서 환경 이슈로 인해 수요가 증가하고 있는 수용성 장비와 함께 아직까지 내부적으로 시작 단계라 할 수 있는 플렉소 그라비아 인쇄기에 집중해 설계 향상과 성능 업그레이드를 진행할 계획을 가지고 있다.

라미네이팅기는 접착제를 사용해 2개 이상의 연포장 원단을 겹쳐 붙이는 과정에 사용되는 장비다. 압출 코팅과 접착 코팅 방식이 있으며 두 방식은 압출기의 유무에 차이가 있다. 이중 접착 코팅 방식은 최근 강화되는 환경 및 에너지 규제에 따라 재활용 레진을 사용하거나 무용제 기기를 많이 사용하는 선진국에서 선호도가 높은 방식이며, 무용제 방식과 드라이 방식으로 나눌 수 있다. 아이엔티산업은 글로벌

시장 트렌드에 맞춰 이액형 무용제 라미네이팅기를 개발해 2건의 특허를 획득하는 성과를 거뒀다.

무용제 라미네이팅은 인체에 유해한 용제를 사용하지 않은 접착제를 사용하므로 용매 휘발이나 잔류가 없어 안전하고, 폭발이나 화재의 우려가 없다. 드라이 방식과 비교해 생산효율이 높고 건조공정을 생략할 수 있어 설치공간 절약은 물론 에너지 소비량을 크게 줄일 수 있기 때문에 경제적이다. 자동화가 용이하다는 특징도 있다.

장 대표는 “우리가 개발한 2액형 무용제 라미네이팅기는 접착제 사용량을 현저히 줄이고 정밀한 코팅을 구현해 연포장 시 박리나 기포 발생을 최소화하는 특허 받은 코팅 헤드를 장



▲ 경기도 화성시 청원산단에 위치한 (주)아이엔티산업 공장 조감도

Report of the KOPA Member Companies

작하고 있다. 또 드라이 방식 겸용으로 제작해 고객의 사용 환경에 맞춰 사용할 수 있다”라고 설명했다.

현재 고객의 반응이 좋아 국내외 시장에서 총 25대의 판매실적을 올리고 있다. 특히 외국제품과 비교해 품질이나 성능이 거의 동등한 수준으로 향후 수입대체까지 가능할 것으로 보고 있다.

장 대표는 “최근 전 세계적으로 환경 규제 강화와 에너지 절감 노력으로 수용성 잉크를 사용하는 그라비아 인쇄기와 무용제 라미네이팅기에 대한 수요가 크게 증가하고 있고 시장 전망도 밝은 만큼 두 제품에 거는 기대가 크다”라고 말했다.



▲ 색서널 그라비아 인쇄기

이에 아이엔티산업은 기존의 주문제작 방식과 병행해 미리 5대 정도 재고량을 확보해 납기를 단축하는 등 예상되는 수요에 보다 빠르게 대응한다는 계획도 세운 상태다.

30년의 내공이 빚어낸 기술력 돋보여

아이엔티산업은 연포장 기계 분야에서만 30년이 넘는 역사를 지닌 만큼 탄탄한 기술력을 자랑한다. 지속적인 연구개발과 뛰어난 설계능력을 바탕으로 고객의 요구에 맞춰 설계 변경 및 장비 제작을 진행하고 부품까지 직접 만들어 내구성이 아주 뛰어나다. 전기 제어 파트에는 최상의 품질을 지닌 부품을 선별해 적용하고, 기계 구성을 최대한 간소화해 사용이 편리할 뿐 아니라 고장 발생을 최소화했다.

실제 아이엔티산업 ‘A/S가 필요 없는 기계를 만드는 것’을 최우선의 가치로 삼고 있다. 요즘처럼 글로벌 경쟁이 치열한 상황에서 인력이나 시간, 비용 등을 고려할 때 제품 설계 단계부터 A/S 발생 여지를 최소한으로 줄이지 않으면 경쟁력을 확보하게 어렵기 때문이라는 판단에서다. 이에 아이엔티산업은 제품의 설계부터 제작, 조립, 검수, 시운전, 시험성적 관리 등 전 과정에 걸쳐 품질 관리에 만전을 기하고 있으며, A/S 발생 시 인터넷을 이용해 원격 제어로 빠르게 해결하고 있다. 국내의 경우 지역별로 사전점검을 실시하기도 한다. 이러한 노력에 힘입어 고객과 두터운 신뢰감을 형성하고 있으며, 이는 곧 회사 성장의 중

요한 원동력으로 작용하고 있다고 장 대표는 강조했다. 이와 함께 아이엔티산업은 끊임없는 연구개발로 기술 향상은 물론 변화하는 글로벌 시장 트렌드에 적극적으로 대응해 왔다. 최근에는 고속화, 친환경, 에너지 절감에 포커스를 맞춰 제품 업그레이드와 신규 프로젝트 추진에 주력하는 중이다.

글로벌 시장 공략 본격화

아이엔티산업은 글로벌 시장 공략에도 적극 나서고 있다. 장 대표는 “이전에는 유럽산 장비와 비교해 품질 면에서 뒤쳐졌지만 지금의 거의 비슷한 수준까지 크게 향상됐다. 더욱이 품질 대비 가격 경쟁력까지 갖춰 현재 글로벌 시장에서 당당하게 경쟁 중이다”라고 강조했다.

현재 아이엔티산업은 글로벌 시장에서 유럽, 대만, 중국과 경쟁 중이다. 유럽의 경우 품질이 제일 앞선 만큼 가격도 비싼 편이다. 대만과는 가격 면에서 뒤지지만 품질 면에서 더 뛰어나고 중국 제품과는 품질 및 가격 경쟁에서 모두 앞선다. 유럽 수준의 높은 품질의 제품을 좀더 경제적인 가격으로 사용하고자 하는 경우 안성맞춤인 셈이다. 특히 가격 경쟁력은 2배 정도 뛰어나다는 평가를 받고 있다. 장 대표는 “그간 유럽산 장비 수준으로 품질을 높이기 위해 연구개발에 많은 공을 들인 결과”라고 강조했다.

현재 아이엔티산업은 전체 매출중 약 35~40%를 수출에서 달성 중이며 점차 비중을 더 늘려나갈 계획을 가지고 있다. 향후 두바이, 방글라데시, 베트남, 태국, 튀르키예, 이집트를 주력으로



▲ 무용제 라미네이팅기

Report of the KOPA Member Companies

동남아 시장을 우선 공략할 예정이며, 이를 위해 현지 에이전트와 협력해 기업 방문 및 홍보, 전시회 참가 등을 활발하게 전개할 나갈 방침이다. 수출 증대와 함께 국내 시장 확대를 위해 노력을 기울일 계획이다. 아직까지 국내시장은 코로나 19 이전으로 회복하지 못하고 저조한 분위기가 이어지고 있으나, 경기는 상승과 하강을 반복하기 마련이기 때문에 경기 상향 국면에 접어들었을 때 재도약할 수 있도록 만반의 준비를 해나간다는 전략이다. 특히 2024~2025년은 경기 흐름상 회복을 기대할 만하므로 수용성 그라비어 인쇄기와 무용제 라미네이팅기를 주력으로 좀더 활발한 영업활동을 전개할 예정이다. 아울러 그간의 연구개발 경험과 노하우를 지속



▲ 코팅기

적으로 발전시켜 아이엔티산업만의 아이덴티가 돋보이는 연포장 관련 기계들을 추가로 개발, 만들어 나갈 계획을 가지고 있다.

이러한 노력을 기반으로 국내 기술로 고품질의 연포장 기계를 제작해 국내 포장산업 발전에 기여한다는 회사 설립 목표를 달성하고 나아가 해외시장에서도 인정받는 수출기업으로 발돋움한다는 것이 장 대표가 제시하는 청사진이다.

국내 연포장 업계와 동반성장 도모

아이엔티산업은 현재 설계, 영업, 구매, 가공, 조립, 시운전 등에서 근무 중인 20명의 직원들이 오랫동안 근무할 수 있도록 복지에도 좀 더 신경을 써 장기근무를 독려할 예정이다. 중소기업의 경우 전문 인력 확보가 쉽지 않은 까닭이기도 하지만 직원 개개인의 노하우가 회사의 경쟁력과 직결되기 때문이다.

장 대표는 “중소 제조기업의 경우 국내 시장이 작기 때문에 지속 성장을 위해서는 수출에 주력할 수밖에 없다. 정부 차원에서 수출 유망기업을 발굴해 중소기업 육성을 위한 다양한 수출지원책이 마련됐으면 한다”며 현재 시행 중인 중대재해법이 중소기업 형편에 맞게 개선됐으면 하는 의견을 전했다.

국내 연포장 업계가 국산기계 사용에 적극적이었으면 한다는 바람도 덧붙였다. “국산 기계 품질이 일정 수준에 이른 만큼 현장의 피드백을 통해 품질 수준을 더욱 높여 국내 산업 경쟁력을 진일보시키며 동반 성장하길 바란다”는 것이 장 대표의 말이다. 