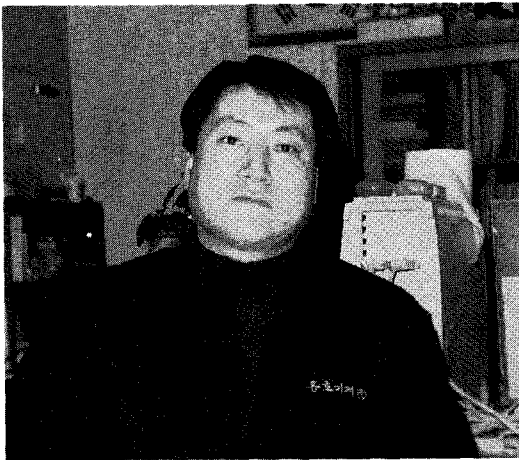


중기서 대기업으로 타겟 이동

전문 연구개발요원 확보 계획



▲이정의 동호기계(주) 대표이사

착실성장 뒤엔 개발이

근래 포장기계 업계에는 차가운 바람이 불고 있다. 어느 때 보다도 강한 풍속으로 몰아치고 있다.

그러나 이 바람을 이겨내고 튼튼한 구조물을 건설해 내는 곳이 의외로 많음도 사실이다.

1990년 1월 포장기계 제작에 뛰어들어 지난해 EM마크 획득까지 비닐류를 이용한 포장기계 분야의 아성을 구축해 가고 있는 동호기계(주)는 거센 바람에도 흔들리지 않는 견실한 기업으로 매년 성장을 거듭하고 있다.

90년 횡형 자동포장기계 개발을 시작으로 건

면 자동포장라인 개발(1,500G), 냉동식품 자동 계량포장라인 개발, 91년 멀티 수직형 고속 수축포장기 개발, 92년 중형 자동포장기계 개발, 용단 접착식 포장기 국산화, 생면 가스 혼합 및 충전, 완전 밀봉포장기계 개발, 93년 횡형 수축포장기계 포장물 이송장치 실용신안특허, 오버랩 선 실링식 포장기계 개발, 95년 음료용기 수직형 멀티포장기계 개발, 건강음료용기 포장장치 특허출원, 제품 절단방지 및 실러 보호장치 실용신안출원, 운전중 필름 자동연결장치 실용신안 출원, 슬리브 수축포장기 개발 등 7년동안 동호기계가 이룩한 성과는 대단하다 할만하다.

대부분의 기계업체들이 그렇듯이 기술개발이 없이는 도태되는 상황에서 동호의 개발에 대한 노력은 당연한 것인지도 모른다.

다른 업체에서 개발한 기계를 복사해 시판하는 업체들처럼 쉬운 길을 택할 수도 있지만 동호는 개발에 대한 집념으로 힘든 길을 선택했지만 그 결실은 달기만 하다.

이 회사는 초창기 어려움도 많았으나 타겟설정을 잘해 성공, 매년 20~30%의 성장을 지속하고 있다. 95년 20억원, 96년 30억원, 올해 목표 전년비 20% 성장으로 잡고 시장을 넓혀가고 있다.

대기업 선호의 영업전략과는 다르게 동호는



▲ 동호기계(주) 제작실

시작부터 중소기업을 타겟으로 삼아 견고한 탐을 쌓기 시작해 이제는 대기업에 파고들고 나아가 수출에도 비중을 높여나간다는 계획을 세우고 97년을 전환기로 잡고 있다.

26명의 직원의 평균 근속연수는 4년, 회사의 시작이 불과 7년밖에 안됐다는 점에서 안정된 인원구성과 인력수급의 어려움이 적었기에 업무가 장·단기적으로 효율성 있게 추진될 수 있었음을 짐작할 수 있다.

이 회사의 추진력은 직원들이 젊다는 강점도 갖고 있다. 평균연령 37세로 축적된 기술력을 바탕으로 한껏 개발을 하고, 판매의 기술을 구사할 수 있는 시기이기 때문이다.

어쩌면 젊다는 것이 이 회사의 발전을 주도하고 성장 가능성을 밝게 해 주는 원동력이 아닌가 싶다.

젊음 바탕의 강한 추진력

동호기계는 외포장 설비 및 단위기계, 내포장 설비 및 단위기계, 공장자동화 설비 및 산업기계류, 포장자재류를 전문으로 생산하고 있다.

사업장은 경기도 안양시 동안구에 위치하고 대지 300평, 건물 200평으로 그다지 큰 규모는 아니다.

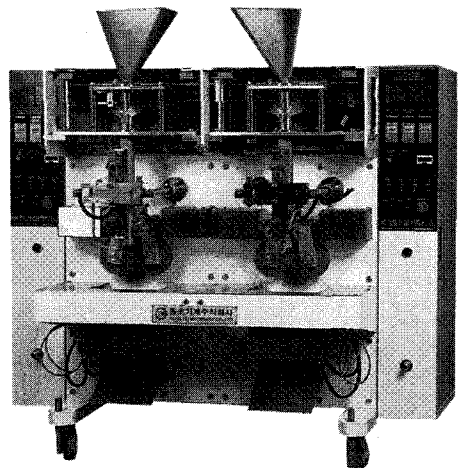
그렇다고 포장기계 업계에서 소규모의 영세업체도 아니다.

‘인재양성, 기술보국, 합리경영’을 기업이념으로 삼고 있는 동호기계는 기술만이 살길이라는 신념으로 직원들의 자질향상에 아낌없는 지원을 해주고 열심히 노력한 결과에 대해서는

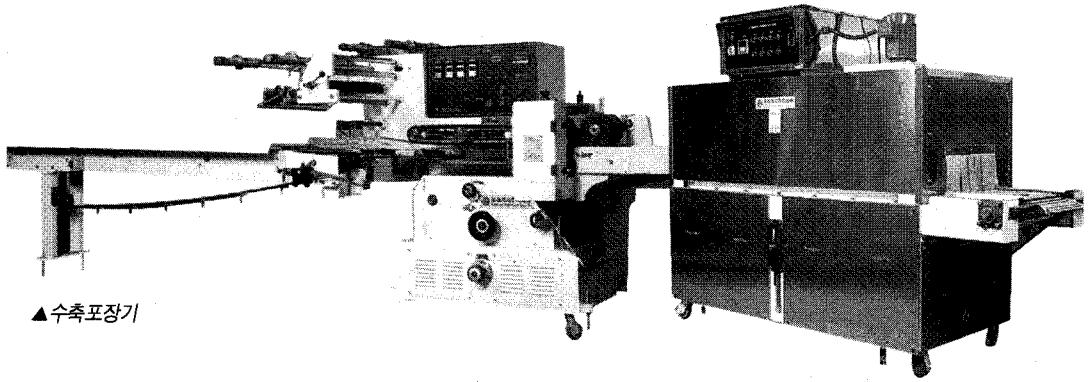
결과가 좋지 않아도 탓하지 않는다.

이렇기에 직원들 모두 소신을 갖고 맡은 바 최선을 다하고 신제품을 개발하기 위해 정보사냥에 열심히 한다. 직원들은 정보를 얻기 위해 소비자들과 접촉하는 시간을 많이 하고 선진국들의 제품을 분석하여 우리 실정에 맞도록 개선하는 것도 게을리 하지 않는다.

영업과 자금관리만을 책임지고 생산, 자재 등



▲ 중형 자동포장기



▲수축포장기

다른 부분은 팀장들에게 자율권을 주고 있는 동호의 이정익 사장은 외국에서 열리는 포장관련 전시회에도 자신보다는 직원들이 자주 접하도록 하고 있다.

실제 새로운 아이템과 전략을 세워도 현재는 여건상 그것에 매달릴 수 없을 정도로 여유가 없다. 사용자들이 제품을 홍보 해줘 수주가 지속적으로 이루어지고 있기 때문이다.

반복영업처가 대부분이기 때문에 사후관리를 철저히 하고 지속적인 기술개발로 사용자들을 만족시키고 있다.

기술개발에 대한 의욕이 강함에도 바쁜 일정으로 실행에 옮기지 못하는 것에 대한 대처로 R&D 전문인을 채용할 계획도 세우고 있다.

이 요원은 내부적인 일과 외부적인 일을 잘 분석하여 생산성을 향상시키고, 제품의 기능을 개선하는 핵심이 되는 작은 연구소가 되는 셈이다.

동호기계가 이같은 계획을 세운 것은 외국기업들이 판매와 관계없는 전문 R&D요원을 확보, 이들이 회사의 실익을 높여주고 있다는 것을 알고부터이다.

동호는 이태리, 일본, 스위스, 홀랜드 등 외국의 업체들과 협력관계를 지속하고 있다. 이들 업체는 동호가 생산하는 기계들과 보완 또는 라

인을 연결할 수 있는 제품을 생산하는 업체들로 이들과 정보교류는 물론 판매에 대한 협력도 하고 있다.

또한 국내에도 계열사 및 협력업체를 두고 동호만의 독특한 제품생산에 노력하고 있다.

이 회사의 올해 계획은 전시회 참가로 회사 이미지를 제고시키는 것과 수출에 눈을 돌려 내수비중을 줄여 나간다는 것이다.

이 회사가 수출에 눈을 돌리고 수입다변화가 되도 경쟁력이 있다고 자신하는 것은 기능적으로 첨단 선진국 제품의 90%에 도달했고 가격면에서는 60~70%선 밖에 되지 않아 기술개발에 박차를 가한다면 우수한 제품을 저가에 보급할 수 있다는 자신감이 있기 때문이다.

이정익 사장이 포장기계와 인연을 맺은 것은 대한제작소에 입사하여 82년 포장기계 부문이 생기고 83년 동참하면서 부터이다.

그러나 회사에서 포장기계 분야의 운영이 활성화되지 못해 포장기계의 선진화에 앞장서겠다는 일념으로 90년 동호제작소를 설립했고, 여러가지 어려움을 겪다 동호기계(주)로 법인전환과 함께 이 사장이 경영을 맡으면서 회사가 호전, 포장기계업계의 중견업체로 발돋움하게 됐다.

포장기계업계는 과당경쟁으로 업체들이 창업했다 문을 닫는 빈도가 많아 장기적으로 꾸준한 성장을 하는 업체가 드문데 어려움 속에서도 동호기계가 자리잡게 된 것은 기술개발과 믿음으로 일관했기 때문.

“과당경쟁은 단기적이고 시기가 되면 정리될 것으로 생각합니다.”

이 사장은 최근 업체들의 난립으로 제 살 깎기식의 경쟁은 스스로 정리되고 자생력을 갖춘 업체만 살아남게 될 것이라 말했다.

또한 포장기계 업계가 발전하지 못하는 이유의 하나도 경쟁이 심해 살아남기 위해 팔기에만 급급, 기술개발은 뒷전에 밀어두었고, 재투자는 생각도 못했기 때문이라 지적했다.

과당경쟁은 정리될 것

동호기계는 앞으로 단품위주의 기계 제작에서 라인을 구성하는 시스템화에 나설 계획이다.

특히 비닐류를 사용하는 포장은 동호가 맡는다는 신념으로 기술 개발에 나서고 있지만 아직은 해결해야할 문제들이 많다.

전기제어방법을 단순하게 개선하여 사용자를 편하게 하고, 기계의 서보화로 운용의 문제를 해결하는 것이다.

특히 서보화에 따른 비싼 기계가격은 물론 그나마 수입에 의존, 국산화가 시급한 실정이다. 이에 따라 사용자 측에서도 부품에 대한 지정이 많으나 동호는 이를 기계 총체적으로 보증하도록 기술을 향상시키고 사용자들에게도 적극 홍보하고 있다.

사업을 하면서 아쉬운 점은 이루 말할 수 없다. 경쟁업체들이야 어느정도 이해할 수 있다고 하지만 정부의 정책들은 다시 개선돼야 할 것들

이 많음을 느낀다.

자금지원을 한다해도 일부업체에만 해당되고 실효성이 없다는 것이다. 궁극적으로 기업이 자생할 수 있는 대책이 마련돼야 한다고 강조한다.

예를 들어 사업장이 공해를 유발하는지 안하는지도 모른 채 싸잡아 업종분류를 하고 공장설립에 제한이 많아 도리어 국가경제 측면에서 위축되게 하고 있다는 것이다.

이 사장은 아예 신세지지말자는 지론으로 금융대출이나 사채를 쓰지 않는다. 그동안 갖가지 어려움에 부딪혔던 기억들이 있기 때문이다.

‘모든 일에 열과 성을 다하자’는 이 사장은 소유의식도 없다. 이 회사 대부분의 임원이 주주이다. 사원 주주제를 실시하고 회사를 공개적으로 운영한다.

회사를 가족적인 분위기로 만들고 근무여건을 개선하며 경영이익이 나면 직원들에게 돌아갈 수 있도록 한다. 그런 결과인지 동호기계의 우수업체 납품실적이 말해주듯 매년 거래업체가 늘어나고 있다.

이 사장은 오너가 되기 전에 하던 여러가지 취미생활을 지금은 하지 못한다고 한다. 작은 규모이지만 일거리가 많아 여유가 없다고 한다. 그렇지만 후회는 없다.

이것이 내게 주어진 천직이니까.

틈이 나는 대로 부모님을 뵈러 간다는 이 사장은 가끔 작은 규모의 농사를 직접 짓는다고 한다. 땅의 정직함을 배우고 사업에도 성실하기 위해서다.

‘인화단결, 창의개발, 의지와 힘의 배양
사훈처럼 내실성장의 동호를 기대한다. ☐

오선진 기자