



## 꾸준한 연구개발로 신제품 출시 주도

저가·고품질로 고객에 보답

이재연 / 대한잉크화학(주) 이사

**대** 대한잉크화학 이재연 이사는 잉크업계에서 뼈가 굵은 세일즈맨이다.

1975년 1기 공채를 통해 대한잉크페인트(주)에 입사한 이 이사는 대한잉크화학(주)이 따로 독립될 때까지 꾸준히 잉크업계에 종사해 왔다.

“참 쑥스럽네요. 벌써 제가 이 회사에 입사한지 만 25년이 되었습니다.

그동안 열심히 살아온 것 같은데 막상 되돌아보니 과연 잉크업계, 인쇄업계 등 모든 컨버터들을 위해 어떤 노력을 했었는지 뒤돌아보게 됩니다.”라는 말로 지난 날에 대한 회상에 잠시 감회가 새로운 듯 했다.

신제품 개발을 통해 업계에 큰 공헌을 해야 되는데 그다지 제 역할을 하지 못한 것 같다고 얘기하는 이 이사는 그러나 최선을 다해 생활해 왔다고 자부한다.

입사 당시 그는 잉크판매부서에 배치가 되었다. 당시 잉크시장 규모는 작았을 뿐아니라 내실도 크지 않은 상황이었다고 한다.

옵셋잉크의 판매를 담당하다 94년이 되어서



그라비아 잉크 업계와의 인연을 시작한 이 이사는 “신제품 개발을 할 때는 언제나 수요자의 니즈에 부합되는 제품을 만들어내야 합니다.

또한 제조업이란 상품을 잘 만들기만 하면 되는 것이 아니라 기업의 채산성도 고려를 해야 하기 때문에 코스트 조절문제에 있어 언제나 어려움을 겪고 있습니다.

최근에는 인쇄물의 고급화로 고품질의 잉크 개발을 요구하고 있지만 그에 반해 사용되어지는 재료들도 고품질이 되기 때문에 제품 가격이 올라가는 경향이 있습니다.”라며 제품에 대한 코스트 조절이 가장 어려운 문제점임을 지적했다.

이런 이유로 개발이 완료된 신제품들도 시장 적용을 위해 많은 준비 기간을 거쳐 출시되고 있는 실정이다.

“이번에 출시된 HI-PLUS도 개발한지 벌써 2년이 되었습니다. 하지만 가격 문제 때문에 상당한 곤혹을 치렀습니다. 아직 유저들은 제품의 가격 인상분에 신경을 씁니다. 여러 종류

의 잉크를 사용함으로 인해 버려지는 잉크를 가격으로 따져 생각한다면 남은 잉크도 재사용이 가능하고 모든 제품들에 적용되는 범용 잉크를 사용하는 것은 작업시간의 단축은 물론 잔류용제 문제도 줄이는 일석이조의 효과를 가져올 수가 있다는 생각을 당장은 못하는 것 같습니다.”라고 얘기하는 이 이사는 이번 1액범용잉크인 HI-PLUS의 개발은 아마도 동업계의 수준을 한 단계 높이는 결과를 가져오리라는 기대를 하고 있다.

또한 “이제는 자체기술력으로 승부를 거는 시대입니다. 기술력에 있어서 뒤쳐지는 업체는 생존자체를 위협받는 상황도 도래하지 않을까 싶습니다.”라며 앞으로의 잉크업계가 발전하기 위해 필요한 부분에 대한 언급도 내비쳤다. 현재 한국포장협회 산하 그라비아잉크 분과위원회 및 잉크영업부서장회의에 참석하면서 잉크업계의 발전을 위한 노력에 힘 쏟고 있는 그는 IMF 당시 제품에 대한 가격설정을 통해 덤핑문제의 해결을 모색했었고, VOC 규제 등으로 인해 야기되어지는 환경문제에 대한 업계의 대책방안 등을 논의하는 등 주체적인 회의의 진행을 통한 잉크업계의 나아갈 방향에 대한 의견을 하나로 모으는 등 활발한 활동을 하고 있다.

그는 또한 최근 활발해 지고 있는 범용잉크의 개발이 50여개의 난립해 있는 잉크업체들이 어느 정도 정리가 되는 계기가 되지 않을까 조심스런 예상을 하고 있다.

비회원사들을 한국포장협회의 회원사로 가입시켜 포장업계의 발전을 위한 초석을 만들기 위한 노력을 기울이고 있다고 얘기하는 이 이사는 하나하나 업체들을 모아 큰 힘으로 키워보자는 희망도 가지고 있다.

“수성잉크의 개발 및 사용은 잉크업계의 궁극적인 목적입니다. 10년전만 하더라도 1액범용잉크가 사용되어지리라고는 생각지도 못했습니다. 라이프사이클이 빨라지는 요즘 어찌면 수성잉크의 사용도 멀지 않았다는 생각이 들기도 하네요”라고 얘기하는 이 이사는 그렇지만 수성잉크의 전 단계로 이루어지고 있는 1액범용잉크의 개발은 향후 10년간은 계속될 것으로 예상한다.

“유저들에게 최적의 잉크를 안정적인 가격으로 공급하는 것이 지속적인 저의 계획입니다. 가격, 품질 면에 있어 고객들을 위할 뿐 아니라 회사의 이익까지 창출하기 위해 노력하겠습니다.”라고 얘기하는 이 이사는 그동안 신제품의 개발과정에서 어려운 점들이나 영업상의 힘들었던 부분에 대해서는 별 얘기를 하지 않았다.

다만 어떻게 하면 앞으로 유저측에서 원하는 최고의 품질을 적정한 가격으로 공급해 줄 수 있느냐가 자신의 가장 큰 과제라고 여러차례 말하는 그가 자신의 분야에서 업계의 역사를 어떻게 써 나갈지가 궁금증으로 남는다. ☐

이선경 기자