

디자인부터 생산까지 대기업과 공조 '시너지'



디케이산업 직원들이 생산공장 B동에서 냉장고 도어 형성가공 작업을 하고 있다. /김진수기자 jeans@kwangju.co.kr

글로벌 동반성장 모델 '디케이산업'

“최고의 원가경쟁력을 갖추지 않으면 무한경쟁에서 살아 남기 힘듭니다. 원가경쟁력의 원천은 기술력이고, 그 기반은 대기업과 중소기업의 협력에서 나옵니다.”

삼성전자 광주사업장의 일부 생산물량 해외 이전에 따라 가전업체가 경영난을 겪고 있는 가운데 원가경쟁력을 바탕으로 매년 30% 성장하는 삼성전자 협력업체가 있어 화제다. 광주 평동산단 내 금형·프레스 가공업체인 '디케이(DK) 산업'이다.

◇“경쟁력은 사람에게서 나온다”=디케이산업 김보곤 회장은 “경기는 순환한다. 어려울 때가 있으면 회복하는 시기도 있다”며 “지속적인 인적자원 개발을 통해 다가올 경기회복을 준비하는 전략이 필요하다”고 말했다. 그는 “원가경쟁력은 기술력에 있고, 기술력은 사람에게서 나온다”며 인적 경쟁력의 중요성을 강조했다.

나주 출신인 김 회장은 전남기계공고(현 광주공고)와 전남대 산업공학과를 졸업한 기술인 출신 CEO다. 그래서 무엇보다 독창적 기술력과 인재 육성을 중요시한다.

그는 고교 때부터 금형설계 전문가를 꿈꿨다. 졸업 후 창업 목표를 금형업체인 (주)동양정공에 입사해 금형기술과 기업경영 노하우를 쌓았다. 그리고 1993년 퇴직금 3000만원을 밑천 삼아 직원 5명과 금형프레스업체인 대광산업(현 디케이산업)을 설립했다. 이후 19년만에 근로자 400명, 연간 매출액 1300억원, 수출 실적 5800만달러에 이르는 중견기업으로 키웠다. 지난 2001년 태국에 현지 법인을 세워 글로벌 경영에 나섰다.

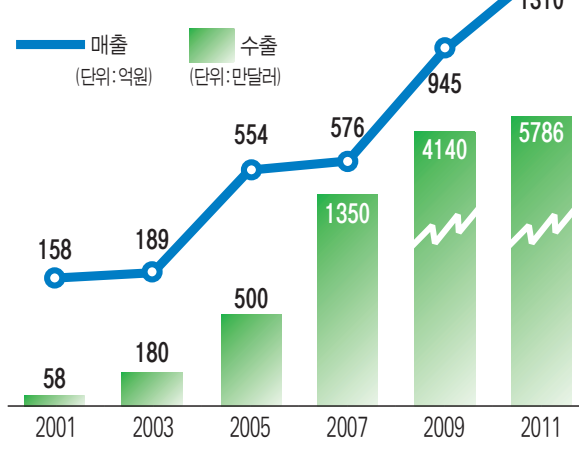
디케이산업은 냉장고·세탁기·에어컨 등 가전제품의 각종 부품을 생산, 삼성전자 광주사업장에 90% 가량을 공급하고 있다.

김 회장은 지난 2008년 경기 불황으로 기업들이 앞다퉀 구조조정을 할 때 오히려 신규 채용을 확대했다. 당시 163명이던 근로자를 250명으로 50% 가량 늘렸다. 또 매출액의 5% 이상을 연구·개발(R&D)에 투자하고 있다. 이같은 공로로 지난 2008년 광주일보와 광주전남중소기업청이 주관하는 '자랑스러운 중소기업인상'을 수상했고, '모범 중소기업인상', '수출유망중소기업', '3천만불 수출의 탑', '산업포장', '기능한국인상'도 받았다.

디케이산업의 성공 비결에는 '작은 부품 하나라도 고객의 요구에 최고의 품질로 보답한다'는 김 회장의 신념과 노력이 자리하고 있다. 또 인력 관리와 인재 육성을 중시하는 경영 철학도 뒷받침했다. 그래서 그는 사원들의 실력향상에 힘을 쏟는다.

“기껏 기술을 가르쳐 줬더니 더 좋은 조건 찾아 다른 회사로 가버리기도 하죠. 하지만 투자에 인색하고 직원들의 이직을 두려워하면 사람을 키우지 못합니다. 설령 오랜 시간 키운 근로자가 이직을 해도 그 기술은 우리 사회 어딘가에 남아있기 때문에 손실은 아니죠.”

■ 디케이 산업 연매출·수출액 현황



◇대·중기 협력은 글로벌 생존의 필요충분조건=김 회장은 “한-미, 한-EU FTA 체결로 가전업체는 무한경쟁 시대를 맞았다”며 “글로벌 경쟁에서 생존하기 위해서는 대·중소기업 협력은 필요충분조건”이라고 말했다.

디케이산업은 주 고객인 삼성전자와 디자인에서부터 신제품 출시까지 호흡을 함께하고 있다. 삼성전자의 선진적 경영 시스템도 전수받아 도입했다.

불황에도 근로자 늘리고 R&D 지속 투자

납품처와 상생 프로젝트...불량률 30% 줄여

냉장고 등 가전 부품 광주삼성에 90% 납품

문면식 부장은 “삼성전자와 베스트 컴퍼니·상생 프로젝트를 추진해 불량률을 획기적으로 개선, 생산성을 30% 가량 높였다”고 말했다.

실제 디케이산업은 삼성전자와 1년 동안 협업을 통해 작업 방식을 '컨베이어벨트 방식'에서 '셀 방식'으로 전환했다. 이로 인해 소비자들의 기호에 맞춘 다품종 소량생산이 가능하게 됐고, 생산성도 30% 이상 향상됐다. 작업자는 전 공정을 책임 생산함으로써 제품에 대한 애정과 보람을 갖게 됐다. 조모 삼성전자와 컨설팅업체와 공동으로 상생 프로젝트를 추진해 현장 애로를 해결했다. 공동 작업은 직원들의 마인드를 바꾸는 계기가 됐고 작업환경 개선, 자재관리의 효율화 등 무형적 효과를 높였다.

디케이산업은 '3S 정책'을 펴고 있다. 노사 간 긍정적인 토론문화를 추구하는 Say(말), 일하고 싶은 회사를 만들자는 Stay(머무름), 사원들에 대한 복지지원을 뜻하는 Serve(봉사)가 그것이다.

김 회장은 “경영자는 근로자를 이익창출의 수단이라 아니라 그들의 삶까지 함께 아우르는 형제처럼 대해야 한다”며 “근로자 스스로가 평생 일하고 싶어하는 가족같은 회사를 만들겠다”고 말했다. /박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

김보곤 회장



“창사이래 인력감축 없어 회사 최대 경쟁력은 직원”

김보곤 회장은 '사람'과 '신뢰'를 경영의 화두로 삼고 있다.

그는 창업 이래 19년간 한 차례도 인력 감축을 한 적이 없다. IMF도 상여금 반납 등 직원들의 자발적 헌신으로 위기를 넘겼다. 위기 극복 이후 그는 직원들에게 '+α'로 보답했다. 그는 당시 직원들이 보여준 희생정신을 가슴에 아로새겼다고 한다. 그리고 '사람경영'을 시작했다.

'사람경영'의 한편에는 교육이 자리하고 있다. 그는 “회사의 경쟁력은 기술에 있고 기술은 사람에게서 나온다”며 “어떤 상황에서도 대처할 수 있는 고급 인력과 독보적 기술이 준비돼 있어야 한다”고 강조했다.

김 회장은 “신뢰는 기업의 생명선”이라며 ‘신뢰경영’을 역설했다. “아무리 어려운 부품이라도 디케이가 하면 된다는 믿음을 고객에게 심어줬다.”

그는 대기업과의 동반성장을 강조했다. 반면 기술개발을 도의시한 협력업체에게는 쓴소리를 마다하지 않았다.

김 회장은 “미국 윌콕사의 반동밀 제조에서 보듯 제품 간 경쟁이 치열하다”며 “원가경쟁력을 확보하지 못하면 삼성조차도 경쟁에서 밀리게 되고 지역 경제에는 큰 재앙으로 되돌아온다”고 지적했다.

그는 또 “새끼새도 언제까지나 어미새를 기다리지 않는다”며 “협력업체 스스로 기술력 제고를 통해 자생해야 한다”고 강조했다.

금융권을 향해서도 한마디 쏟아냈다. 그는 “금융권이 비가 오지 않을 때는 우산을 씌워 주고 정작 비가 오자 우산을 뺏아가는 형국”이라며 “건실한 기업이 금융 제재로 위기를 겪지 않도록 지원해야 한다”고 말했다. /박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

since 1982

창업30주년 국제보청기

30% 할인 봉사 OFF SALE

www.kjhr.com

본 점 062)227-9940 총장점 062)227-9970
 목포점 061)262-9200 장흥점 080)222-9975
 서울점 02)765-9940 순천점 061)752-9940

GLOBAL POSCO WAY

우리는 태어나면서부터 SNNC 를 만납니다

Our life begins with SNNC

스테인리스의 주원료로서 니켈과 철의 합금인 페로니켈, 식기, 의료용 기구에서 항공산업까지 니켈 없는 세상은 상상할 수 없습니다.

SNNC는 우리 생활에 가장 가까운 기업입니다.

페로니켈 생산기술의 글로벌 No.1
SNNC 에스엔엔씨
 Société Nickel de Nouvelle Calédonie et Corée