

공기 필터 등 부품 생산 기술력으로 완제품 개발 노력

좋은 일자리

JOB 전남에 있습니다

전남도 일자리 창출 우수 인증기업

(4) (주)포미스

창업 15년 만에 年 매출 70억
적절한 실질 임금·인센티브 보장
지속적 설비투자·신제품 개발 등

연구개발·기획 등 전문인력 부족
납품단가 내리려는 원청업체 관행에
인재 채용·양성 자금 투자 어려워



(주)포미스는 지난 2008년 자본금 500만 원으로 창업한 뒤 큰 위기 없이 15년만에 직원 23명·연매출 70억 원의 작지만 강한 기업으로 성장했다. 4차례 이전하는 과정에서 대부분의 직원이 자리를 지킬 정도로 회사에 대한 애정이 깊다. 사진은 (주)포미스 공장 내부.

지난 2008년 자본금 500만 원으로 창업해 부부가 함께 일하며 15년만에 직원 23명·연매출 70억 원의 작지만 강한 기업으로 자리매김한 (주)포미스.

공장을 키우면서 4차례 이전으로 광주에서 장성 농공단지까지 오게 됐지만, 직원 상당수가 자리를 지켰다. 직원들은 임원과의 활발한 의사소통과 신뢰 구축, 적절한 실질 임금과 인센티브, 기업 비전 및 성과 공유 등을 그 이유로 들었다. 법으로 보장된 복지 혜택을 부담 없이 누릴 수 있는 분위기, 중소기업에 대한 정부·지자체의 다양한 지원 정책을 파악하고 제때 활용하는 경영 전략 등도 높은 평가를 받고 있다.

전남도 일자리 창출 우수인증기업으로, 전남도가 식당 철거 후 재설치, 노후 시설물 교체 등을 지원하기도 했다.

(주)포미스는 스폰지 및 가전제품 부자재 플라

스틱 사출 제조 업체다. 광주의 삼성 백색가전 2차 협력업체로, 냉장고·세탁기 등을 포장하는데 쓰이는 스폰지 내장재를 공급하며 자리를 잡았고 이어 가이아동차에 햇빛가리개 외파·쿠션 내장재 등을 납품하면서 매출을 늘려왔다. 완충재, 패킹과 함께 플라스틱을 사출해서 만드는 공기 필터, 환기구 커버, 기동보호재 등 생산 제품은 20여 개로 늘었다. 부품이 아닌 완제품을 생산하는 방안도 검토하고 있다.

중소기업이 생산한 완제품은 유통·판매에 어려움을 겪을 가능성이 높아 최대한 안전한 시장 진입을 위해 원청업체가 필요로 하는 제품 가운데 현재 (주)포미스의 기술 수준으로 가능한 것이 있는지 살펴보고 있다.

지속적인 신제품 개발, 완제품 출시 준비, 향후 기업 발전 전략 마련 등을 위해 직원들의 업무 역량을 높이는데 주력하고 있다. 단순한 업무를 반복

하는 생산직 15명은 장성군, 전남도 등의 지원으로 꾸준히 인력을 공급하고 있으나, 문제는 연구개발, 기획 등을 맡아줄 직원을 구하기 어렵다는 점이다. 현재 평균 연봉 3500만 원, 초봉은 잔업 포함 3000만 원 수준을 보이고 있는 임금 수준을 좀 더 끌어올리는 부분도 고민하고 있다. 다만 대기업들이 하청업체의 납품 단가부터 내리려는 관행으로 인해 인재 채용과 양성에 자금을 투입할 여유가 없다는 한계가 있다.

장성환(50) 대표는 “지금까지 기술력을 높이고 새로운 설비를 투자해 신제품을 계속 개발, 납품 기업을 다각화시켜 살아남았다고 할 수 있다”며 “앞으로 한 단계 더 도약해 완제품을 만들게 되면 좀 더 나은 기업으로 성장할 수 있을 것”이라고 자신했다. 공장 인근에 대지를 매입해 증축하는 계획도 마련했다. 그는 “하던 일만 계속할 수 없어 꾸준히 이것저것 신규 사업을 고민해왔다”며 “부자재

를 가공하고 사출을 통해 어떤 외관도 만들 수 있기 때문에 기술만 집어넣으면 완제품이 되는 것”이라고 설명했다.

(주)포미스는 납품단가를 지나치게 내리는 원청업체에게 “할 수 없다”고 당당히 말하는 기업으로도 알려져 있다. 손해를 감수하고 직원들의 회생을 감내하면서 버티기보다 기술력을 키워 새로운 제품을 만들어 다른 대기업을 찾아 어필하는 쪽을 선택한 것이다. 그만큼 임직원들의 자존감이 높다. 하지영(여·42) 대리는 “8년차로 회계·인사·총무를 맡고 있다”며 “무엇보다 우리 회사의 장점은 관리자가 자유롭게 자신의 업무를 처리할 수 있는 분위기에 있다”고 말했다. 장성군에 거주하면서 육아 휴직도 갔다온 그녀는 다시 자신의 업무에 그대로 복귀했다.

/윤현석 기자 chadol@kwangju.co.kr
/사진=김진수 기자 jeans@kwangju.co.kr

“기술 개발 인재 찾기 급선무...정부·지자체 다양한 지원 필요”

장성환 (주)포미스 대표

“부품 생산하는 것 한계 느껴
완제품 만들어 한 단계 더 성장”

제품 외형 만든 기술력 자부
전자부품 개발에 연구 박차

“의료기기 업체에서 7년 근무를 하다가 기업이 어려워지면서 퇴사를 하고, 다시 스폰지 제품을 생산하는 회사에 다녔는데, 또 1년 6개월만에 회사가 어려워졌습니다. 제가 고민하고 있는데 주변의 지인 3명이 창업을 권하시더라고요. 500만 원 가지고 40평짜리 공장을 임대해 저와 아내가 스폰지를 만들기 시작했습니다. 그것이 지난 2008년의 일입니다.”

장성환(50) 대표는 벌써 16년차 CEO가 됐다. 지금까지 큰 위기나 어려움 없이 회사를 키워왔다. 전자공학을 전공하고, 졸업 후 바로 취업해 현장에서 다양한 경험을 한 것이 큰 도움이 됐다.

“삼성전자, 가이아동차 등 대기업에 부품을 납

품하는 것이 쉬운 일이 아닙니다. 일단 단가를 맞추는 것이 매우 어렵고, 인건비는 계속 오릅니다. 적절한 인재를 찾는 것이 급선무입니다. 다른 업체보다 기술적인 우위를 계속 유지해야 하기 때문이죠. 지금까지는 잘 왔지만 앞으로는 완제품을 내놓기 위해 보다 더 노력을 기울여야겠습니다.”

20여 개의 제품을 만들어내면서 버텼지만, 기계설비를 갖춰가면서 ‘부품’을 생산하는 것에는 성장의 한계가 있다고 판단한 것이다. 장 대표는 납품 업체에 “못 한다”는 소리를 곧잘 하는 것으로 유명하다. 단가를 맞추기 위해 회생하느니 기술력으로 다른 부품을 만들어 새 납품업체를 개척한 것이다.

“제품의 외형을 만드는 것은 어느 정도 자신이

있습니다. 문제는 안에 들어가는 전자부품인데요. 무엇을 할 것인지는 어느 정도 생각해봤는데, 더 연구를 해볼 생각입니다. 앞으로 정부나 지자체가 좀 더 다양한 지원 프로그램을 만들어 중소기업들이 중견기업, 대기업으로 커 갈 수 있게 도움을 줘면 합니다.”

그는 직원들에게 회사 내부 업무는 대부분 맡기고, 자신은 신제품 개발, 납품처 발굴 등에 집중하고 있다. 이러한 경영 시스템은 직원들에게 자신감을 주고 임직원 간 신뢰를 쌓는 중요한 요소가 되고 있다. 장 대표는 당분간 (주)포미스에서 기획·마케팅 전략을 맡아줄 직원 채용에 최선을 다할 생각이다.



1982 - 2022

국제보청기 40주년

진심으로 감사드립니다!

“고객에게는 신뢰와 만족”



국제보청기

- ✓ 필요한 소리만 똑똑히 들립니다.
- ✓ 작은 사이즈로 착용시 거부감이 없습니다.
- ✓ 정직한 우수상품 가격부담이 없습니다.

본점 서석동 남동성당앞 062) 227-9940
062) 227-9970

서울점 종로 5가역 1층 02) 765-9940

순천점 중앙시장 앞 061) 752-9940