

# “사인물로 한국을 세계에 빛낸다”

유엔 월인천강지곡 조형물 등 명품 수두룩  
경제 위기 맞아 더욱 찬란한 40년 장인기업

김동수 동양기업사 대표

새해로 접어들어도 경제 위기가 해소되기는커녕 심화하는 모양새다. 장기 불황에 문 닫고 폐업에 이르는 기업도 적지 않다. 중소기업일수록 어려움은 가중되기 마련이다. 하지만 평범하고 사소한 일이라도 빠짐없이 챙기고 정성을 기울임으로써 고객만족을 넘어 고객감동까지 불러 일으키는 화제의 경영인이 있다. 옥내외 사인물(조형물) 제작업체인 동양기업사 김동수(59) 대표가 그 주인공이다. 1972년 회사를 세워 올해로 41년째. 그의 손길을 거쳐 탄생한 정부기관, 공기업, 민간 기업 등의 옥내외 사인물은 이루 헤아릴 수조차 없다. 청와대를 비롯한 정부청사, 인천국제공항, 한국전력공사, 강원랜드, KT, SC제일은행, 서울대병원, 국립중앙박물관 등 내로라하는 기관과 기업이 동양의 손끝에서 새 ‘얼굴’을 달고 도약했다. 그러가 하면 세계 200여 국가에 나가 있는 대한민국 대사관과 영사관의 현판을 도맡아 제작하며 한국의 옥내외 조형물 기술력을 지구촌 곳곳에 뽐내기도 했다.

그중에서도 1991년 한국의 유엔 가입을 기념해 유엔본부에 설치한 월인천강지곡 조형물은 동양은 물론 인류 최초로 금속활자를 발명한 우리나라의 저력을 세계에 알린 쾌거로 꼽힌다. 당시 대통령까지 직접 나서서 격려와 칭찬을 아끼지 않았으며 나라 안팎에서 커다란 반향을 불러일으켰다.

이 모든 일에서 이익을 남긴 것은 아니다. 때로는 손해도 감수하며 철저히 고객의 입장에서 묵묵히 최선을 다했다. 덕분에 영세한 국내 사인물업계에서 드물게 연 매출 100억 원대의 탄탄한 중견기업으로 성장했다. 당연한 귀결인지 모르나 김 대표는 상복도 넘친다. 국가와 산업 발전에 기여한 공로로 ‘제44회 납세자의 날’에 이명박 대통령으로부터 산업포장을 받았고 중소기업중앙회가 주는 ‘명문 장수기업인

상’도 수상했다.

김 대표는 “기업의 정직함은 언제 어디서든 통한다”며 “정직한 마음과 소신, 성실함만 있으면 중소기업도 충분히 성공할 수 있다”고 강조한다. 치열한 생존경쟁에서 살아남으려면 경영 환경이 어려울수록 기술 개발과 혁신에 힘쓰고 가격경쟁력을 향상시켜야 하지만 무엇보다 고객을 최우선에 놓아야 한다는 조언도 빠뜨리지 않는다. 창업 초기나 지금이나 이런 정신을 바탕으로 수주에서 시공에 이르는 전 과정에서 불량률 제로에 도전하고 있다.

가정형편이 어려워 고등학교만 마치고 일찌감치 사인물 세계에 뛰어들어 터라 남달리 궁핍한 생활도 뼈저리게 겪었다. 그렇기에 직원들을 더욱더 챙기고 보살핀다. 직원 50여 명의 근속연수가 평균 20년을 넘는 것은 아마도 이런 배경에서일 것이다. 오랜 시간 함께 부대끼며 기쁜 일, 힘든 일을 나누다 보니 가족처럼 가깝다. 술한 경영 위기에든 단 한 명의 감원이나 명예퇴직이 없었고 복리후생도 대기업 못지않다는 대목에서는 김 대표의 고집스러운 경영철학과 직원 사랑이 고스란히 묻어난다. 삶의 터전인 회사가 탄탄해 직원들 가정이 화목하고 일할 맛 나는 것이야말로 회사가 발전할 수 있는 가장 큰 자양분이라는 게 김 대표의 지론이다. 다음은 김 대표와의 일문일담.

**Q** 업계에서 드물게 연 매출 100억 원대를 달성했다.

**A** 40년 넘게 한 우물 파고도 대기업이 못됐으니 오히려 융통성이 없었나 싶기도 하다. 하지만 이 일을 천직으로 알고 지금까지 달려 왔다. 우리 일은 대기업이 손대기에 적당한 업종이 아니다. 노동집약적 수작업이 많기 때문이다. 1972년 회사를 차렸을 때만 해도 광고업은 황무지에 가까웠으나 한

“옥외 사인물은  
그 조직을 대표하는 얼굴과 마찬가지로.  
회사 이름, 회사의 기상, 직원들의 정신 등이  
유기적으로 조화를 이뤘을 때  
단순한 사인물이 아니라 그 조직만의  
고유한 힘과 기운이 뿜어져 나온다.”



국이 선진국에 한 걸음씩 가까워지면서 서서히 발전해 오늘에 이르렀다. 워낙 영세한 곳이라 기껏 일하고 대금으로 받은 어음이 부도나기 일쑤였다. 그래서 부도 위험은 없는 관공서나 공기업으로 눈을 돌렸다. 상당한 기술과 실력이 뒷받침돼야 하므로 뼈를 깎는 노력을 기울였다. 일일이 찾아다니며 급한 일, 힘든 일이 있을 때마다 돈 받지 않고 해결해줬다. 그렇게 해서 하나하나 거래처를 만들었고 입소문도 나기 시작했다. 모든 과정에서 가장 중시한 것은 돈이 아니라 고객에 대한 책임감, 사람 간의 신의, 그리고 성실함과 열정이었다. 중소기업이라도, 경영 위기라 해도 이런 마음을 잃지 않으면 누구나 얼마든지 성공할 수 있다.

**Q 특별히 애착이 가는 작품이 있나?**

**A** 인천국제공항 옥내외 사인물이다. 단일 공사로는 단군 이래 전무후무한 업계 최대 규모로 무려 3년여에 걸쳐 제작했다. 동북아 허브공항을 지향하는 인천공항의 위상에 걸맞게 형상화됐다는 생각이다. 이후 외국 공항에서도 주문이 들어오는 등 반응이 상당했다. 대한민국을 상징하는 얼굴로 세계 200여 곳에 산재해 있는 대사관과 영사관 현판도 빼놓을 수 없다. 간혹 해외에 나갈 일이 있으면 아무리 멀어도 일부러 찾아가 상태를 살펴본다. 문제점이 없나 점검하고 사후조치도 취하기 위해서다.

**Q 유엔본부에 설치한 월인천강지곡 조형물도 유명하지 않나?**

**A** 이어령 당시 문화부 장관과 홍익대학교 교수들의 추천으로 우수한 대기업을 물리치고 맡은 작품이다. 한국의 유엔 가입을 기념해 학계와 관련 기관들이 고심한 끝에 세계 최초로 금속활자를 만든 나라이니 월인천강지곡을 금속활자로 만들어 설치하자는 의견이 나왔다. 제작기간도 짧지만 국가 차원의 일이라 책임감과 부담감이 몹시 컸다. 한국을 대표하는 조형물로 세계 언론이 관심을 기울이는 데다 대통령이 방문하기 때문이었다. 하나만 만들면 됐지만 회사가 별도의 비용을 들여 2개를 만들었다. 혹여 파손 등의 문제가 생기면 신속히 대응하기 위해서였다. 역시 회사 돈으로 직원을 3명이나 현장에 보내 조립까지 무사히 마쳤다. 다행히도 각계에서 호평이 쏟아지고 대통령과 장관 등의 격려와 칭찬이 이어졌다. 비용 부담이 무척 컸지만 국가적 사업이라 돈보다는 국익을 생각하고 사명감으로 작

업했다. 덕분에 회사의 공신력과 인지도가 급상승하는 계기가 됐다.

**Q 경쟁 업체들을 앞지르는 특별한 비결이 있나?**

**A** 굳이 꼽자면 40년을 하루처럼 한 방울 한 방울 쌓아 온 성실함이다. 직원 50여 명의 근속연수가 평균 20년을 넘고 그런 만큼 모두 투철한 직업의식을 가진 '장인' 들이다. 디자인과 의논해 설치 목적에 어울리는 최적, 최상의 디자인을 추구하며 자체 공장에서 제작하므로 품질도 우수하다. 2002년 ICR국제인증원으로부터 ISO 9001 품질경영시스템 인증도 획득했다. 전국 주요 도시마다 협력업체가 있어 하자 보수는 물론이고 사후 서비스(A/S)를 언제 어디서나 빠르게 대응할 수 있는 것도 강점이다. 소모성 관판은 3년 정도면 수명이 다하지만 최고 자재를 고집한 덕분에 관리만 잘하면 반영구적으로 쓸 수 있다. 고장이 적고 녹슬거나 퇴색하지 않아 시간이 흐를수록 품질의 우수성을 실감할 수 있을 것이다.

**Q 과연 불량률 제로가 가능한가?**

**A** 눈앞의 이익을 위해 값싼 부품과 재료를 쓰면 시간이 흐른 뒤 금방 표가 난다. 값비싼 부품을 쓰더라도 품질을 최우선으로 끌어올려야 한다. 직원들의 투철한 작업정신은 말할 것도 없다. 불량률이 높으면 또다시 작업해야 하므로 결국 이중, 삼중으로 시간과 노력, 비용이 들어간다. 신용이 떨어지는 것은 순식간이다. 불량률 제로는 고객과 회사를 위한 우리의 영원한 목표다.

**Q 돈이 아닌 고객감동을 최우선에 놓는다고 들었다.**

**A** 어느 지방공기업의 경우가 생각난다. 회장이 직원에게 줄 감사패에서 오자(誤字) 하나가 발견됐다. 다시 만들면 되지만 시간이 없었다. 월요일 오전이 시상식인데 담당 직원이 토요일에 뒤늦게 알고 제작업체에 연락했으나 수정할 형편이 안 됐다. 우여곡절 끝에 우리에게 연락이 왔지만 역시 불가능해 보였다. 그래도 직원 10여 명을 주말에 회사로 불러내 부랴부랴 수정해 일요일 밤에 콜택시로 실어 보냈다. 문제는 결제였다. 담당자는 문책이 두려운 나머지 차마 보고하지 못하고 곤혹스러워 했다. 약 200만 원이라는 적지 않은 돈이었지만 과감하게 포기했다. 구사일생으로 위기를 넘기고 나중에 임원까지 오른 그 담당자는 후에 자서전을

내면서 무려 2쪽에 걸쳐 이때의 일을 자세히 설명하면서 자신이 받은 커다란 감동을 소개했다. 한 회사의 대표로서 돈 벌고 이익 내는 게 당연하지만 돈보다는 사람, 고객이 우선이라는 생각에서 한 일이다.

**Q 고객들의 평가와 업계 순위는 어떤가?**

**A** 수십 년을 일하다 보니 처음에는 말단이었던 거래처 직원들이 어느새 간부로, 임원으로 성장해 있고는 한다. 그들이 잊지 않고 꾸준히 일을 맡기고 새로운 거래처도 소개해 준 덕분에 오늘에 이르렀다. 업계에서는 선두라고 자부한다.

**Q 최첨단기술이 쏟아져 나오는 시대. 향후 발전 가능성을 어떻게 보나?**

**A** 무슨 건물이든, 어떤 행사장이든 건물이 있고 사람이 모이는 곳에는 옥내외 사인물이 없을 수 없다. 따라서 시장 규모는 연간 수천억 원대에 이르는 것으로 추정되며 수요도 꾸준하다. 선진국으로 진입할수록 더욱 다양하고 세련된 형태의 사인물이 필요할 것이고 최첨단기술이 발달함에 따라 새로운 형태의 사인물도 등장할 것으로 예상된다.

**Q 올해, 그리고 중·장기 목표는?**

**A** 직원들은 작년 대비 100% 이상의 매출 신장을 다짐하지만 적어도 30%가량은 늘려 업계 1위를 유지할 작정이다. 기술의 발달이나 고객의 요구에 맞춰 수익구조도 다변화해야 한다. 영세한 회사가 많은 업종에서 연간 100억 원대 매출을 올리기가 쉽지 않다. 그야말로 명품으로 신규 거래처 발굴에 힘쓰고 친환경 소재 간판이나 인테리어 분야에도 적극 진출할 계획이다.

**Q '명문 장수기업인상'을 수상한 배경과 소감은?**

**A** 어느 업종이나 10년을 넘기는 회사는 그리 많지 않다. 특히 얼마 안 가 문 닫는 회사가 속출하는 업계의 풍토 속에서 40년을 유지했다면 드문 사례로 볼 만도 하다. 우리가 만든 작품이 전국 곳곳에 세워지고 고객들의 입소문을 타면서 그동안의 공로가 인정돼 지난해 중소기업중앙회가 수상자로 선정했다. 우리보다 더 오랜 역사를 가진 회사도 많은 텐데 감사할 따름이다. 더 열심히 하라는 뜻으로 받아들이고 지금까지의 역사를 소중히 간직하는 동시에 앞으로 더 오랜 역사를 만들어 가야겠다고 다짐한다.



한국을 대표해 유엔본부에 설치해 세계적으로 눈길을 끌었던 월인천강지곡 조형물. 돈보다 국익을 생각해 일했지만 각계에서 호평이 쏟아진 덕에 회사의 공신력과 인지도가 급상승하는 계기가 됐다. 사진제공\_동양기업사

**Q 한평생 외길을 걸었으니 보람도 많았을 텐데.**

**A** 옥외 사인물이란 그 조직을 대표하는 얼굴과 마찬가지로, 회사 이름, 회사의 기상, 직원들의 정신 등이 유기적으로 조화를 이뤄야 한다. 그럴 때 비로소 단순한 사인물이 아니라 그 조직만의 힘과 기운이 뿜어져 나온다. 우리가 만든 사인물 주변을 지나가게 되면 일부러 차를 세우고 바라본다. 그때마다 감회가 새롭고 뿌듯한 마음을 이루 표현할 수 없다. 회사를 세우고 지금까지 단 하루도 빠짐없이 6시가 넘으면 출근했고 밤 12시 넘어 귀가한 날이 부지기수다. 고객들 챙기느라 주말을 가족과 보낸 적이 없을 정도로 일에 빠져 살았다. 그래도 하나만 믿고 20대에 시집과 지금껏 1남3녀를 잘 키워 낸 아내와 별 탈 없이 잘 자라 준 자식들에게 한없이 감사한다.

**Q 월급, 세금, 공과금 등을 단 한 번도 밀린 적이 없다던데.**

**A** 월급은 직원들의 안정된 생활을 위해 꼭 필요하고 세금이나 공과금도 어차피 내야 하는 것 아닌가? 이왕 낼 것이라면 조금도 미룰 이유가 없다. 일은 물론이고 돈과 관련해서도 신뢰를 철저히 지켜야 한다는 게 수십 년간 이어 온 철칙



동양기업사가 제작한 다양한 형태와 기능의 옥내외 사인물. 왼쪽부터 인천국제공항, 천안아산역, 국립중앙박물관. 사진제공\_ 동양기업사

이다. 업체에서 대금으로 받은 어음이 부모나 회사가 도산 지경에 이르렀을 때에도 개인 돈을 있는 대로 긁어모으고 집까지 담보로 맡기면서까지 단 한 차례도 밀리지 않았다.

**Q 가족 같은 회사 분위기도 자랑이라던데.**

**A** 길게는 30년 가까이 한솥밥 먹으며 일했으니 가족처럼 느끼지 않을 수 없다. 인위적인 감원이나 감봉은 창사 이래 한 번도 없었고 경기가 안 좋아 적자에 허덕일 때에도 급여를 조금이라도 올려주려고 애썼다. 무엇보다도 꾸준한 일거리를 확보해 기업을 안정적으로 유지한 게 비결인 것 같다. 솔직히 말하면 부담이 될 때도 없지 않다. 그러나 경영자는 경영자대로, 직원은 직원대로 자기 입장에서 욕심만 부리지 말고 함께 나누려는 마음이 중요하지 않을까? 직원들의 애로사항이나 경조사 등에도 가족이 당한 일처럼 걱정하며 물심양면으로 챙겨 주려고 한다.

**Q 남다른 복리후생제도가 있나?**

**A** 매주 화요일 업무 전반이나 교양에 대한 교육을 실시한다. 주제별로 강사를 초빙해 교육받기도 하고 독서모임을 꾸려 한 달에 두세 권씩 책을 읽고 토론도 한다. 내부 직원들 끼리는 물론이고 외부 인사와도 멘토(조언자) 관계를 맺어 여러 가지 실질적 도움을 주고 있다.

**Q 요즈음의 경제 위기를 돌파할 수 있는 전략이 있다면?**

**A** 진정한 기업가라면 유리한 환경이 갖춰질 때까지 기다

리면 안 된다. 일이 있을 만한 곳이라면 어디든 달려가야 한다. 그리고 일단 맡은 일은 아무리 작아도 최상의 품질로 최적의 시기에 완성해야 한다. 당장의 이익보다 더 중요하고 오래 가는 것은 함께 일하는 사람이다. 고객을 철저히 모시고 섬겨야 한다. 기술력이 됐든 투철한 정신이 됐든 회사가 지금 현재 갖고 있는 역량을 최고로 발휘해야 한다.

**Q 수십 년을 한 가지 일에 종사하며 생긴 남다른 습관이 있을 것 같다.**

**A** 어디를 가나 나도 모르게 간판이나 사인물을 유심히 들여다보게 된다. 디자인도 보고 제품의 마무리 수준도 보고... 우리보다 못한 부분은 반면교사로 삼고 더 잘한 부분이 있다면 배우고 뛰어넘기 위해서다.

**Q 끝으로 개인적인 목표가 있다면?**

**A** 가족이 건강하고 자식들이 바르게 성장하는 게 가장 큰 소망이다. 물론 회사도 원활하게 운영해야 한다. 먼 훗날 내 삶을 돌아볼 때 스스로 부끄럽지 않았으면 좋겠다. 그날을 위해 명예를 중시하고 옳은 길이 아니면 가지 않을 테다. 자식들에게 회사를 물려줄 생각도 없지 않다. 빵 하나 만들어도 가업으로 몇 세대씩 이어가며 맛과 품질이 더욱 농익어 가는 일본을 보노라면 부러운 생각이 든다. 하지만 회사 경영이라는 게 결코 쉬운 일이 아니다. 아무리 자식이라도 발전을 위해 피땀 흘릴 각오가 없다면 물려줘도 유지하기 힘들 것이다. 

강윤경 기자 bookworm@yna.co.kr