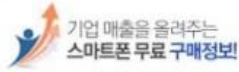


## [World Best] 한일전기 “특별한 고객을 위한 특별한 제품]

정창진 대표 “일대일 상담으로 소비자 요구 맞춰”

기사입력 2015-01-23 02:11:01 가 - 가 +



전체

기계/장비

FA/전기/전자

화학/환경

부품·소재

전시회

### [World Best] 한일전기 “특별한 고객을 위한 특별한 제품”

정창진 대표 “일대일 상담으로 소비자 요구 맞춰”

기사입력 2015-01-23 02:11:01



가 - 가 +



한일전기 정창진 대표

[산업일보 김진성 기자] 과거 우리나라의 산업형태는 대부분 동일한 형태의 제품을 다량으로 찍어내서 판매하는 형태를 띠고 있었으며, 이러한 모습은 지금까지도 산업현장 곳곳에서 비슷한 형태의 제품들을 사용하는 것에서 확인할 수 있다.

하지만 산업현장의 다양한 요구를 획일화된 제품으로 감당해 내는 것은 무리가 생길 수밖에 없다. 결국, 울며 겨자 먹기로 그나마 자신의 필요와 비슷한 기존의 제품을 사용하는 것이 한계이다.

한일전기의 정창진 대표는 산업계의 다양한 필요에 결국 자신이 직접 산업인들의 가려운 곳을 긁어주는 제품을 개발-판매하는 것으로 업계 종사자들의 호평을 얻고 있다.

1980년대 중반 처음으로 용접업계에 발을 들인 정 대표는 1987년에 지금의 ‘한일전기’를 창업해 30년 가까운 세월 동안 하루도 빠짐없이 산업현장의 세밀한 필요를 채우는 제품의 연구·개발에 전념하고 있다.

“처음 창업할 때 특별한 동기나 계기가 있었다기보다는 ‘일단 젊었을 때 남들보다 먼저 해보자’는 마음으로 창업을 하게 됐다”며 “다소 막연하기도 했지만 그래도 그동안 현장에서 배웠던 것에 대해 더 연구·개발하면서 자신감을 갖게 됐다”고 말했다.

당초, 다른 업체들과 마찬가지로 소비자들이 많이 찾는 일반적인 제품을 취급했지만 정 대표는 곧 방향을 선회해 다른 업체에서 취급하지 않지만, 산업현장에서 수요가 있는 제품들 고객들과의 일대일 상담을 통해 주문을 받아 생산하기 시작했다.

정 대표는 “주문생산은 일종의 ‘틈새시장 공략’이며, 소비자의 요구나 상황에 따라 특성에 맞게끔 아이템이나 샘플을 받아 가능성을 타진한 뒤 가능성이 70% 이상이라고 판단되면 본격적으로 연구·개발에 착수한다”며, “비슷한 제품을 양산하게 되면 연구·개발에는 크게 신경을 쓰지 않아도 되지만 동종업체가 많아서 마진율이 낮아지는 반면, 주문생산은 수요가 많지도 않고 인력과 시설이 갖춰져야 시도할 수 있는 제약이 있지만 일단 일정 수준 이상의 품질만 확보되면 높은 이윤을 남길 수 있고, 국내에 없는 제품을 개발하면 수요층도 발생하기 마련”이라고 언급했다.

스포츠 용접기를 전문으로 다루는 한일전기는 정 대표의 이러한 개척정신에 힘입어 산업현장에서 손쉽게 해결되지 않는 문제들을 해결해주면서 명성을 높여가고 있다.

“미니 센서의 경우 주로 납땜을 많이 하는데 용접 의뢰를 받아 납땜을 하지 않고 스포트 용접으로 해결해 센서 업계에서 호평을 받기도 했다”고 밝힌 정 대표는 “매출의 10~20%를 연구개발에 투자하는데 지금 투자해야 2~3년 후에 성과를 낼 수 있다”고 앞날을 준비하는 모습을 보였다.

20년 이상 업계를 누벼온 정 대표는 항상 새로운 돌파구를 찾기 위해 촉각을 곤두세우고 있다. 특히 마케팅 분야의 경우 과거에 해오던 고정 거래처 위주의 영업에서 탈피해 키워드 광고나 블로그 등 온라인상에서의 영업과 마케팅에 주력하고 있으며 온라인 영업으로 상담까지 이뤄지면 지금까지 쌓아온 모든 지식과 경험을 총동원해 문제를 해결해 주기 위해 노력하고 있다.

“돈을 많이 벌면 좋겠지만 그보다는 정말 어렵고 힘든 일을 받은 뒤 고객이 만족할 수준의 대안을 찾아내 그것을 이용해 고객이 품질 좋은 제품을 양산하는 것을 보면 단순히 ‘제품’이 아니라 ‘작품’이라는 생각이 들어 보람을 느낀다”고 말한 정 대표는 “고객이 사용해보고 다시 구매하거나 다른 사람에게 추천할 정도로 높은 품질의 제품을 만드는 것과 고객과 약속한 일정을 지키고 문제가 생겼을 때 신속하게 대응을 하는 것이 한일전기의 성장비결”이라고 공개했다.

현재 산업계의 틈새시장을 노리는 제품 2~3가지를 개발 중이라고 밝힌 정 대표는 산업계 종사자들에게 “‘앞으로’라는 말을 좋아하는데 이 말을 들으면 ‘직진’, ‘정면돌파’ 등이 떠오른다”며, “힘든 시기이지만 ‘열정’이 있으면 위기를 극복할 수 있을 것”이라고 조언했다.

김진성 기자

Copyright © 산업일보. 무단전재 및 재배포 금지