

"납기 단축에 목숨 걸었더니 日 경쟁업체도 못 쫓아와"

산업용 릴 국내1위 코릴 오현규 대표

기사입력 2013.09.26 17:08:40 | 최종수정 2013.09.30 18:31:29



오현규 대표(가운데)가 직원들과 함께 산업용 릴 제품을 살펴보고 있다. <사진 제공 = 코릴 >

20~30년 전 국내에 진공청소기가 처음 보급되기 시작했을 때 주부들을 힘들게 했던 것은 전기선이었다. 평소 전기선을 청소기 본체에 말아뒀다가 필요할 때 풀어서 쓰는 방식이었는데 한번 사용하려면 4~5m에 달하는 전기선을 모두 풀어야만 해 좁은 공간을 청소할 때 걸리적거렸다. 청소를 마친 후에는 손으로 전기선을 감느라 꽤 오랜 시간이 걸렸다.

하지만 지금의 진공청소기는 필요한 만큼만 전기선을 뽑아서 쓸 수 있다. 사용 후에는 버튼만 누르면 자동으로 청소기 내부로 감겨 들어간다. 이처럼 청소기가 스마트해진 것은 '릴(Reel)'이라는 부품이 있었기에 가능했다.

릴은 전기선이나 호스 등 끈 형태 물체를 감아서 보관하고 필요할 때 풀어서 쓸 수 있도록 해주는 장치를 통칭한다. 진공청소기와 낚싯대 같이 주변에서 흔히 볼 수 있는 제품에서부터 건설장비, 크레인 등 중장비와 해양플랜트에 이르기까지 산업 전반에 널리 사용되고 있는 핵심 부품이다.

인천 가좌동에 위치한 코릴(대표 오현규)은 산업용 릴 하나로 세계에 이름을 알리고 있는 강소기업이다. 1991

설립	1991년
소재지	인천
제품	산업용 릴
매출	179억원(2012년)
종업원	99명

년 오현규 대표가 코릴의 전신인 '3국산업'을 창업할 당시 국내에는 변변한 릴 제조업체가 없었다.

오 대표 역시 초기에는 일본에서 호스용 릴을 들여와 파는 것이 주업무였다. 하지만 릴을 국산화하려던 그는 수입품을 연구하며 터득한 노하우에 연구개발 노력을 더해 자체적으로 호스용 릴을 만드는 데 성공했다.

자체 제품을 영업하는 데는 어려움이 많았다. 당시 15m짜리 호스 가격이 4000원 정도였는데 오 대표가 만든 호스용 릴은 최소한 8만5000원은 받아야 적자를 면할 수 있었다. 사달라고 말하기 민망할 정도의 가격이었다. 오 대표는 "한번 써보면 생각이 달라질 것"이라는 생각으로 하루에 거래처 20~30곳을 찾아다녔다.

그러던 중 외환위기에서 의외의 기회가 찾아왔다. 구조조정 바람에 사회로 나온 직장인들이 자영업으로 카센터를 많이 차리면서 호스용 릴의 수요가 늘어난 것. 때마침 완성차 업체들이 야외 정비공장을 실내로 옮기면서 쾌적한 작업 환경을 갖추려는 수요도 늘었다. 전기선과 수도 호스를 한번에 정리할 수 있는 코릴의 제품은 안성맞춤이었다.

코릴의 핵심 경쟁력은 다양한 제품에 대한 생산 대응력이다. 산업용 릴은 크게 대량 생산이 가능한 표준품과 고객사 주문에 따라 제작하는 기능성 제품으로 나뉘는데 일반적인 릴 제조사들은 둘 중 한 가지만 한다. 특히 기능성 제품을 취급하면 크기별·용도별로 일부 제품에만 집중한다.

하지만 코릴은 경쟁사들이 취급하는 거의 모든 제품을 다룬다. 생산하는 표준품 종류만 100개에 이르며 고객사는 약 6840곳에 달한다. 기능성 제품을 납품하는 거래처 수도 약 5000개. 국내외 고객사 수만 1만2000개에 달하는 셈이다.

오 대표는 "해외 전시회를 다녀봐도 우리만큼 다양한 제품을 취급하는 곳은 없더라"며 "다양한 고객사 요구에 대응하며 노하우를 쌓은 덕분에 다품종 소량 생산으로는 세계 1등이라 자부한다"고 말했다.

빠른 납기도 강점이다. 인천 본사 사무실 계단에는 '납기를 못 지키면 퇴출'이라는 표어가 붙어 있다. 포스코와 오랜 기간 거래하면서 오 대표가 세운 경영철학이다. 덕분에 코릴의 납기 대응력은 업계에서 독보적이라는 평가를 받고 있다. 오 대표는 "일본 고객사가 현지 경쟁사에 주문하면 70~80일 걸리는 일을 우리는 45일이면 처리할 수 있다"며 "가격도 경쟁사의 절반 수준이어서 해외 고객사 문의가 잇따르고 있다"고 말했다.

[인천 = 정순우 기자]

