



## ㈜한국토미 백년지대계를 향한 힘찬 발걸음, 전주 별판을 울리다! 新공장과 함께 한 층 더 성장한 특장차 업계의 거목

어떤 면에서 ㈜한국토미는 '상록수'를 닮았다. 맑은 날이나 흐린 날이나 비가 오나 눈이 오나 사시사철 푸른빛을 그대로 유지하며 계속 성장한다는 특징을 똑같이 지녔다. 올해로 창립한 지 29주년, 헛수로 30년째나 오랫동안 사업을 영위해온 회사가 틀림없지만, 여전히 가지 않았던 길을 개척하고 새로운 시도를 감행하며 회사 규모도 꾸준히 늘려가고 있는 '여전히 젊은 회사'가 더 어울린다. 그런 ㈜한국토미가 얼마 전 전주에 신공장을 건립, 또 다른 전진을 위한 중요한 교두보를 확보했다. 이번 호에서는 문을 연 지 이제 갓 100일이 지나 처음으로 새해를 맞은 ㈜한국토미의 전주 신공장을 다녀왔다.

정문을 통과할 때부터 느낌이 사뭇 달랐다. 그저 새로 지은 건물에 으레 내비치는 신선함 때문만이 아니었다. 간판의 붉은 에어서스펜션 글자와 뒷마당에 배곡하게, 하지만 열을 맞춰 정렬한 흰색 5톤 트럭들이 없었다면 대형 테마카페나 국도변 휴게소라 해도 그럴듯해 보일 정도였다. '기계'의 품이보다 '사람'의 품미가 더 진하게 느껴지는 곳. 그것이 새 공장의 첫인상이었다.

그런만이 아니었다. 공장 하면 떠오르는 상자 모양의 투박한 컨테이너식 건물과 달리 ㈜한국토미의 공장 건물은 리조트의 방갈로처럼 지붕을 세모로 비스듬히 올려놓았다. 그 끝자락에는 마치 요즘 젊은이들 사이에서 가장 유행하는 투블럭 덴디컷처럼 정면 쪽을 반듯하게 세워서 휴양지의 콘도미니엄처럼 건물마다 이름을 써 붙였다.

직원 사무실 주변에서도 변상치 않은 모습을 찾아볼 수 있었다. 건물로 통하는 출입구마다 그 앞으로 반들거리는 자갈을 공개 깔아 길을 냈고, 옆에는 잔디와 묘목을 심었다. 공장 여기저기에 산책하며 기분 전환할 작은 정원이 여러 개 생긴 셈이었다. 꽃 피고 나뭇잎 우거질 여름에 다시 와보고 싶을 정도였다. 더욱 놀라운 것은 전 직원이 자발적으로 정원 가꾸기에 참여했다는 점이었다. "기계를 위한 공장'이 아니라 '사람을 위한 공장'을 만들어보자"는 이상열 대표의 제안에 모두 흔쾌히 동참해 힘을 보탤다. 생명의 숨결이 느껴지는 풍경은 그렇게 만들어졌다. '공장'이라고 쓰고 '또 하나의 보금자리'라고 읽으면 알맞을 듯하다.

### 30년을 넘어 100년 기업으로!

심지어 이상열 대표는 이 신공장을 '내 자식'으로 여긴다고 말한다. 하루가 멀다고 본사인 일선과 전주를 왕복하는 살인적인 일정을, 그것도 대부분 두 시간 이상 고속버스를 타고 이동하는 수고를 감내하면서도 전혀 힘들다는 내색을 하지 않는 것도 그런 연유다. 그래서 얻은 '나는 달린다!'라는 별명도 어찌 보면 일종의 훈장이나 다름없다.

그러다 보니 처음에 공장 터를 닦을 때부터 완공까지 세세한 부분 하나하나에 각별한 정성을 쏟았던 것은 당연한 일. 빨리하면 4~5개월에 끝날 공사가 차량 제작 공정의 편의성과 효율성, 각종 동선에 감성적인 면까지 모두 챙기고 볼트 하나, 너트 하나 조이는 데도 심혈을 기울이다 보니 1년 가까이 걸렸다. 원하는 공장의 모습이 나오게 하는 데 투자비용도 100억이나 들었다.

물론, 그 기간과 비용이 이상열 대표에게는 전혀 아까운 투자가 아니다. 새 공장을 짓는 동안 '우리 ㈜한국토미를 100년 기업으로 만들어보자'던 포부가 현실이 되리라는 자신감을 얻었기 때문이다. 기존 공장들이 지난 10여 년간 그랬듯이 신공장도 회사가 100년 기업으로 성장하는 기반이자 동기로 삼겠다는 의이다. 사실 ㈜한국토미는 지난 30년 동안 국내 특장차 산업에 중요한 족적을 많이 남긴 회사다. 창립 초기인 1990년대부터 수심 종의 특장차용 사시와 중대형 푸셔엑셀 등을 잇달아 개발하며 국내 최고의 사시 개발업체로 성장했다. 쉽게 말해서 중대형 이상의 물류차량, 건설차량, 환경차량 등 거의 모든 차종에 ㈜한국토미의 가변축 사시 기술이 들어갔다고 보면 될 정도다. 2000년부터는 국내 굴지의 물류회사인 대한통운의 운송차량 전체에 회사의 기술을 장착하면서 한 단계 더 성장했고, 2006년에 현대자동차의 OEM 업체로 선정되면서



● 제작 공정의 효율성을 감안한 공장의 내부 생산라인

매출 규모를 부쩍 늘렸다. 2007년에는 현대차의 상용차 생산기지가 있는 전주에 새로운 터전을 마련할 수도 있었다. 그렇게 시작된 관계는 현재까지 이어져서 지금도 현대차가 수용하기 곤란한 맞춤형 특장차량 제작 주문은 곧장 ㈜한국토미로 넘어온다. 2008년과 2009년에 걸쳐 진행된 대북시량지원사업에서는 팔 운송용 25톤 트럭의 공급자로 선정되며 회사의 명예와 실리를 모두 얻었다. 발전을 거듭하다 보니 이즈세 연 매출 500억을 가뿐히 넘어 대한민국 특장차 산업의 한 축을 담당하는 회사가 되었다. 지난해에는 베트남에 2,000대 규모의 차량을 수출하기도 했다. 그런데도 ㈜한국토미는 전혀 안주하지 않는다. 젊고 역동적인 회사 분위기를 잃기는커녕 더욱더 젊고 역동적이기 위해 계속 전진한다. 벌써 30년이 된 회사 홍보자료의 맨 첫 문구에 '내일이 더 기대되는 회사'라고 자신 있게 써놓은 이유다.





● 2017년 공장 시무식 후 사무실 건물 앞에서 파이팅을 외치는 (주)한국토미 직원들의 모습

### '새해 복 많이 받게 해드리겠습니다!'

(주)한국토미의 새 터전에 방문한 날은 공교롭게도 공장 시무식이 열리기로 예정된 날이었다. 그 덕분에 공장 전 직원이 모인 행사를 앞에서 지켜보는 흔치 않은 기회를 얻었다.

아니나 다를까, (주)한국토미의 성공 바이너스는 시무식 현장에도 한껏 퍼져있었다. 대표를 포함한 전 직원이 작은 태이불을 붙여 놓고 둘러앉은 모습부터 남달랐다. 모두 같은 의자에 앉아 서로 눈을 마주치고 표정의 변화를 살피고 이야기를 경청하는 대화의 공간이었다.

모두 함께 외친 '제가 새해 복 많이 받으록 해드리겠습니다.'라는 인사말은 일상적인 신년인사에서 몇 글자 바뀌지 않았지만, 비교

할 수 없을 정도로 의미심장했다. 이상열 대표는 "옆에 앉은 동료, 함께 일하는 팀원이 정말 행복해지기 바라다면, 속으로만 기원하기보다는 손수 나서서 행복해지도록 돕는 것이 인지상정"이라고 강조한다.

이런 배려의 마음이 밑바탕이 되어서인지 직원의 70~80%가 10년 이상 장기근속할 정도로 이직률이 낮다. 이 비정상적으로 높은 비율은 이상열 대표가 자신 있게 내세우는 (주)한국토미의 또 하나 자랑거리다. 앞에서 들던 김병무 부장이 "저 자신이 회사와 함께 성장한다는 느낌을 받는다는 것이 아주 매력적"이라고 한마디 거둔다. 그 역시 올해 입사 18년 차가 된 그루의 상록수다.

이런 동반성장의 분위기는 (주)한국토미가 여전히 젊다는 증거이자 이상열 대표의 의지다. 창의적이고 진취적인 인재들 양성하면 결국 조직의 성장, 나아가서는 국가의 성장에 기여한다는 것이 이 대표의 지론이다. 그래서 번지점프를 할 때 몸에 단단히 묶어 두는 안전로프처럼 직원들이 받고 도전하게 해주어야 한다는 것이다. 엔지니어로 입사한 직원들에게도 일정 기간마다 순환보직을 주고 떠나는 대로 외국어 공부를 해서 해외출장 임무를 볼 기회를 주는 것도 그런 좋은 사례다. 이런 매력적인 회사를 마다하고 다른 곳으로 옮겨갈 이유를 찾으려야 찾을 수 없다.

새 공장에도 그런 의도를 심분 반영. 열정적인 20대 지원자 위주로 엄선해 채용했다. 2007년에 문을 연 전주 1공장에 슬슬 10년 근속자가 생기는 것을 보면, 이 신입사원들도 미래의 든든한 버팀목으로 같이 남을 것이다. 내일도, 내년에도, 100년 뒤에도 (주)한국토미의 젊음은 그렇게 계속 이어진다.



● 새 공장의 수주물량은 이미 공장 텃밭만큼 가득히 채웠다.

### Tea Time | 이상열 대표이사 인터뷰

**Q.** 경력사원으로 입사해서 2년간 꾸준히 (주)한국토미의 성장을 주도해 오셨다고 들었습니다. 처음에 회사와 인연을 맺게 된 계기가 있었다면 무엇이었는데지요.

**A.** 젊었을 때부터 자동차를 참 좋아했던 것 같습니다. 무언가를 새롭게 만들어내는 것도 참 의미 있는 일이라 생각했고요, 그러다 보니 자연스럽게 자동차 만드는 직업을 만나게 된 것이 아닐까 싶습니다. 그리고 제가 처음 입사했을 때만 해도 당시 사장님과 여직원 한 사람밖에 없었는데요, 혹자는 열악한 환경이라 생각했을지도 모르지만, 저는 오히려 '앞으로 이 회사를 성장시킬 여지가 훨씬 많다'고 생각했습니다. 이제 여기 전주 공장이 돌아가기 시작하면서 (외주 직원까지 합쳐) 200명이 넘는 직원이 일하는 회사가 되었으니 당시의 그런 동기부여가 지금의 저 자신과 회사를 있게 한 원동력이었던 것 같네요.

**Q.** 과정에서 대표이사까지 오고 회사를 계속 성장하게 한 오늘 모습은 대단함 그 자체지만, 그 과정이 그리 순탄하지않은 않았을 것 같은데요.

**A.** 음... 그렇죠, 돌아보면 사실 참 쉽지 않은 2년이었었던 것 같기는 합니다. 그 긴 시간 동안 아주 많은 변화를 거쳤고, 여러 우여곡절이 있었던 것은 뉘, 당연한 일일 겁니다.

그때도 한 가지 확실한 점이 있다면, 그 자리에 주저앉을 만큼 정신적으로 힘들었던 적은 없었다는 겁니다. 저 혼자 있을 때가 가장 외롭고 힘들었지, 누군가와 함께할 때는 힘들다고 생각하지 않았거든요. 위기가 닥쳐올 때마다 저 옆에는 동료들과 직원들이 있었고, 서로 머리를 맞대고 함께 문제를 해결해나가는 공동의 의지가 있었기 때문에 슬기롭게 벗어날 수 있었다고 봅니다. 그리고 항상 '머지않은 훗날에' '그래, 그때 그 시절에도 행복했었어...'라고 돌아보며 웃는 날이 을 거다.'라고 입버릇처럼 말하며 열정을 새롭게 다지곤 했던 기억도 나네요.

**Q.** 말씀을 듣다 보니 대표님의 직원 사랑은 정말 남다른 것 같다는 생각입니다. 직원들의 예사심과 일에 대한 열정을 드높이는 남다른 비결이 있으신지요.

**A.** 특별한 비결이 있는 것은 아니고요, 그저 오너든 직원인 가장 기본적인 것 두 가지만 실천하고자 강조할 뿐입니다. 하나는 배려와 양보입니다. 많은 사람이 모여서 생활할 때 자신의 욕심만 차리려고 하면 그 조직은 절대 오래갈 수 없습니다. 반면, 서로 조금씩 양보하고 배려하면 당장은 손해인 것처럼 생각할지도 모르지만, 장기적으로 따지면 서로 주고 받는 것들이 쌓여서 개인으로 보나 조직 전체로 보나 훨씬 이득이 됩니다. 심적으로도 다른 사람들이 나를 신경 써주고 있다는 느낌을 받는 것도 중요하죠, 그런 느낌이 바로 '로열티'의 시작이니까요. 다른 하나는 배려 원칙 준수입니다. 일이란 인간관계든 어느 정도의 적정선을 지키지 못하면 누군가는 문제를 떠안아야 합니다. 태도나 행동의 일관성도 중요한 덕목이고요, 그래서 업무에서의 규칙이나 서로 간의 예의, 외부업체를 대할 때의 정령함 등을 철저히 지키도록 합니다. 고맙게도 직원들 모두 이런 제 의지와 의도를 잘 알고 따라줘서 모두 행복하게 회사생활을 하고 있습니다.



**Q.** 마지막으로 2017년을 새롭게 맞은 협회와 특장차저널에 덕담 한 말씀 부탁드립니다.

**A.** 한 분야의 산업이 양적으로 성장하면 그만큼 산업 전반의 인프라 제도가 따라와야 하고, 그만큼 또 우수한 인력을 배출해서 필요한 자리를 채워줘야 합니다. 그렇지 않으면 그 산업은 반짝 흥하다 금방 시그라들죠, 특장차 업계도 이와 다르지 않습니다. 우리가 발전하고 지속할 수 있으려면 우리 자신부터 먼저 능동적이고 주체적이어야 합니다. 그런 관점에서 특장차 산업의 기반이 더욱 탄탄하게 다져지도록 업계의 다양한 의견을 모아 한목소리를 내고, 꼭 필요한 사항들을 정부 및 관련 기관과 협의하여 얻어낼 수 있도록 더욱 활발히 활동하고 애써주신다면 우리 자동차제작자협회의 존재감은 더욱 커지지 않을까 합니다.

### 회사 개요

- 대표이사 : 이상열
- 설립 일 : 1988년 10월 20일
- 소 재 지 : 경기도 고양시 일산동구 장항동 (본사)  
전라북도 완주군 봉동읍 테크노밸리 (전주 공장)
- 입 직 원 : 약 150명

### 주요 사업 분야

- 자동차 전문 에어서스펜션 제작
- 푸서리프팅맥스, 테그리프팅맥스, 무진동 에어서스펜션
- 특장용 사시, 저진동 원바디, 무진동 시스템 등