

WE RESTART



우 리 는 다시 시작 한다

WIE RIESTART

우 리 는 다 시 시 작 한 다

Prologue.

실패를 좋아하는 사람은 없습니다. 할 수만 있다면 걸림돌 하나 없이,
뜻한 바대로, 순탄하게 나아가고 싶죠.
하지만 실패하지 않고 나아가는 인생은 없고, 우리가 노력해야 할 것은
실패를 피하는 일이 아니라 그것을 두려워하지 않는 일에 있습니다.

폐업의 경험을 딛고 다시 일어서 재도전에 성공한 15분의 대표님을 만났습니다.
하는 일도, 겪어온 과정도, 제각각이었지만, 한 가지 공통점이 있었습니다.
그것은 실패 뒤의 태도였습니다. 내가 왜 실패했는지를 기억하는 것,
그래서 같은 실수를 반복하지 않는 것, 설사 또 다른 난관에 부딪히더라도
지난번보다는 나은 자세로 맞이하는 것.
남들이 다 겪는 실패를 남들과 다르게 뛰어넘은 이들에게는 치열한 고민과 분석의
시간이 있었습니다.

실패가 두려운 이유는,
모든 일의 결말을 성공과 실패의 이분법으로 바라보아서인지도 모르겠습니다.
그사이에 존재하는 '성장'은 실패를 마침표로 여기는 이에게는 보이지 않는 두 글자이겠죠.
하지만 실패를 하나의 과정으로 여긴다면, 넘어지고 꺾인 경험이 당신을 더 크게
성장시키는 귀한 자양분이 될 것입니다.
실패가 패배의 결말로 남지 않도록, 가장 낮은 기억에서 가장 높은 꿈을 꾸었던
당신의 열정과 도전을 존경합니다.
자신을 넘어서며 성실하게 그리고 뜨겁게 견뎌온 그 시간은 지금, 이 순간
난관에 부딪혀 좌절하고 있는 또 다른 누군가를 일으키는 희망이 될 것입니다.

우리는 모두의 멋진 실패를 응원합니다.
패자부활전을 거쳐 본 이들의 풍성한 경험과 단단한 의지를 믿습니다.
실패라는 경험은 과감히 뛰어들어 보았다는 것,
전력을 다해 임해 보았다는 것의 증거일 테니까요.

WE RESTART
우리는 다시 시작한다

WE RESTART

우리는 다시 시작한다

Contents

Part.1

남과 다른 재도전

- 08 자기객관화
(주)스몰빅클래스 | 조승우 대표
“실패만큼 많은 가르침을 준 경험은 없어요.”
- 12 새로운 관점
(주)라포랩스 | 최희민 대표
“실패는 빠를수록 좋습니다.”
- 16 기술적인 비전
(주)오딧세이글로벌 | 정종현 대표
“실패를 꾸며 말하고 싶진 않아요.”
- 20 합리적인 분업
(주)와이엘컴퍼니 | 이건석 대표
“실패가 두렵다고 도전하지 않을 수는 없어요.”
- 24 시장 맞춤형 서비스
(주)일리오 | 오태근 대표
“실패를 쌓아 올리면, 성공을 완성할 수 있어요.”
- 28 혁신적인 아이템
(주)고수플러스 | 박영은 대표
“실패의 쓴맛을 아는 사람과 일하고 싶어요.”

Part.2

공존의 가치를 좇는 재도전

- 36 상생의 시너지
(주)캐비지 | 최현주 대표
“실패를 통해 원하는 바를 명확히 알게 되었어요.”
- 40 아이템의 재발견
(주)우리아이들플러스 | 김희숙 대표
“꽃이 피는 시기가 다르듯, 기회도 저마다 다르게 찾아오죠.”
- 44 키워드는 사회의 변화
(주)한국시니어연구소 | 이진열 대표
“실패는 당연해요
다만 그 경험에는 배움이 있어야 하죠.”
- 48 개인의 경험에서 출발하기
(주)퀸비스토어 | 정미란 대표
“실패는 한 발짝 내디뎌 보았다는 도전의 증거니까요.”

Part.3

나를 뛰어넘는 재도전

- 56 역량의 확장
새솔테크(주) | 한준혁 대표
“기술에 대한 자부심이 있어 실패 후에도 낙천적일 수 있었어요.”
- 60 독보적인 기술력
(주)에성글로벌 | 김경태 대표
“멈춰선 적은 없어요, 천천히 나아갈 뿐이죠.”
- 64 자기 기술력의 확산
(주)팀스 | 김시만 대표
“실패를 통해 내가 틀리지 않았음을 확인했어요.”
- 70 전문성의 심화
디엠스틸 | 정도영 대표
“네 번의 창업과 세 번의 폐업,
그 자체가 삶이었죠.”
- 74 열린 배움의 자세
토미코리아 | 김성진 대표
“배우려는 마음이 있다면,
다시 도전할 수 있습니다.”

PART. 1

15명의 재도전 이야기
WE RESTART

Interview

PART.1

남과 다를 재도전

자기객관화

(주)스몰빅클래스 조승우 대표

새로운 관점

(주)라포랩스 최희민 대표

기술적인 비전

(주)오딧세이글로벌 정종현 대표

합리적인 분업

(주)와이엘컴퍼니 이건설 대표

시장 맞춤형 서비스

(주)일리오 오탉근 대표

혁신적인 아이템

(주)고수플러스 박영은 대표

(주)스몰빅클래스

조승우 대표

SMALL BIG CLASS

회사설립	2021년 3월 서비스 런칭, 2021년 9월 법인
홈페이지	https://smallbigclass.com
주요사업	유아 초등학생 대상 인문, 과학, 예체능, 외국어, 취미 분야 교육 영상과 준비물을 함께 제공하는 온라인 방과후학교 플랫폼
매출액	2.8억 원(2021년 기준)



실패만큼 많은 가르침을 준 경험은 없어요

조승우 대표가 대학교 재학 시절 도전했던 첫 창업은 폐업으로 마무리되었지만, 조 대표는 그때로 다시 돌아간다고 해도 똑같은 선택을 했을 것이라 말한다. 2년의 시간 동안 가지고 있는 전부에 열정을 쏟으며 배운 인생 수업은 그만큼 값어치가 있었기 때문이다. 사업적으로, 인간적으로, 밀도 높은 성장의 시간을 경험했던 폐업. 실패란 결림들이 아닌 디딤들이 되어 청년을 더욱 높이 뛰어들게 했다.



지나친 낙관이 문제였어요. 실패에 대한 준비 없이 마냥 들떠서 창업했죠.



Q. 대학생 시절 첫 번째 창업을 했어요. 사회생활을 빨리 시작한 편이네요.

대학 시절에 <<성적표 밖에서 공부하라>>라는 책을 출판했고, 이 덕분에 자기 주도 학습법 관련해 여기저기서 강연을 다니게 되었습니다. 이 강연이 꽤 좋은 반응을 얻으면서 입시를 위한 맹목적인 공부가 아닌 확실한 목표 의식을 지닌 즐거운 공부의 중요성에 대한 저의 소신에 공감해 주시는 분들이 늘어났어요. 공부법에 관한 멘토링을 문의하는 학부모님들의 연락이 많아지면서 대학교 동기, 후배들과 함께 스터디 카페를 대관해 공부법에 대한 멘토링을 해 주기 시작했는데요. 당시 해외로 대학원 진학을 준비하며 유학비나 벌자는 생각으로 시작하게 된 일이 어느새 직업이 되어 버렸죠.

Q. 학원을 개업하면서 본격적으로 교육서비스업에 뛰어들게 된 것이죠?

맞아요. 좀 더 체계적인 멘토링 시스템을 만들어 보자는 포부를 안고 2017년 1월에 학원을 개업했습니다. 그런데 2주년을 한 달 남기고 2018년 11월 30일에 폐업하게 되었죠.

Q. 폐업의 가장 큰 요인은 무엇이였을까요?

모든 면에서 준비가 되어 있지 않았던 것 같아요. 콘텐츠나 서비스부터 경영, 조직 관리 등 모든 부분에서 경험이 없었죠. 그런데도 자신감이 넘쳤던 것 같아요. 나름대로 공부를 잘하는 학생이었고 처음 냈던 책도 너무 잘되었고 주변에서 다들 잘한다고 칭찬해 주니 그러한 기세에 취해 있던 면이 있었어요. 하지만 모든 일이 잘되겠지, 하던 막연한 긍정이 창업 이후 구체적인 문제들에 부딪히면서 매서운 현실을 맛보게 되었습니다.



Q. 어떻게 보면 인생의 첫 실패의 경험이었네요.

그렇죠. 많이 미숙했어요. 그러다 보니 운영할수록 사업을 시작하게 된 초심 자체가 흔들렸죠. 아이들이 대학만을 목표로 공부해서는 안 된다, 좋아하는 분야를 찾아 즐겁게 공부해야 한다는 철학을 가지고 첫발을 내디뎠는데, 부모님들의 기대와 요구를 반영하다 보니 성과와 입시에 대한 즉각적인 처방전을 요구하는 니즈를 무시할 수가 없었어요.

그렇게 처음의 생각과는 다른 방향으로 흐르니까 사업 자체에 대한 열정이 식어갔죠. 결국 제가 학창 시절에 문제의식을 느끼던 어른의 모습을 답습하고 있는 자신을 발견했어요. 공부를 왜 해야 하는지도 모르고, 무엇을 잘하는지 좋아하는지도 모르는 학생에게 좋은 대학에 가야 해, 성적을 올려야 해,를 말하는 어른 말이죠.

Q. 폐업을 결정하고 어떤 심정이었나요?

홀가분했어요. 맞지 않는 옷을 벗어 던진 느낌이었죠.

Q. 금전적인 손해도 있었을 것 같은데요.

부모님께 지원받은 금액이 일부 있었고 대출도 받았어요. 폐업 이후 책도 쓰고, 강연과 과외도 열심히 하면서 빚을 갚아 나갔죠.

Q. 대표님의 인생에서 폐업의 경험은 어떤 의미로 남게 되었나요?

세상을 보는 눈이 많이 달라졌어요. 부모님께서도 MBA로 유학을 가더라도 배울 수 없는 소중한 것들을 잘 배웠다고 응원해 주셨는데요. 저도 그 말씀에 전적으로 동의합니다. 사업적인 면에서, 인간적인 면에서 큰 성장을 할 수 있었던 경험이었어요. 그래서 다시 대학 시절로 돌아간다고 해도 똑같은 선택을 할 것 같아요.



아이들에게 다양한 성취 경험을 선물하고 싶어요.



Q. 재창업을 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지 키지는 어떤 도움이 되었나요?

가장 감사했던 부분은 금전적 지원이었습니다. 창업진흥원의 재도전 성공 패키지 지원금으로 인력을 고용하고 팀을 꾸릴 수 있었거든요. 4명의 인원으로 팀을 이루며 기틀을 마련한 것이 (주)스몰빅클래스의 시작이 되었죠.

Q. (주)스몰빅클래스라는 온라인 에듀테인먼트 플랫폼을 창업하면서 가장 신경 쓴 부분은 무엇인가요?

첫 사업에서는 망설임 없이 도전했다면, 재도전에서는 보수적인 접근 방법을 택하게 되었어요. 일단, 제가 가지고 있는 교육관이 시장에서 유효한 것인지 검증하는 단계가 필요하다는 생각이 유튜브 채널을 개설했죠. 시장 조사를 확실히 하고 싶었거든요.

다섯 가지 키워드를 중심으로 콘텐츠를 제작했습니다. 자존감, 독서, 공부 습관, 엄빠표 영어, 글쓰기가 그것이었는데요. 입시만이 목적이 아닌 아이들이 좋아하는 걸 찾을 수 있게, 좋아하는 걸 잘할 수 있게 하는 교육관에 많은 분이 공감하며 채널이 빠르게 성장을 했습니다. 2021년 9월에 첫 콘텐츠를 올린 이후 2022년 10월 현재 구독자가 19만 명 정도 되었죠. 제가 생각하는 메시지와 만들고자 하는 서비스와 콘텐츠에 대한 사람들의 공감을 확신하고 이후 한 단계씩 사업을 키워 나가게 되었습니다.

Q. 그런데 입시 위주의 교육에서 벗어나는 교육 철학은, 자칫하면 한국의 교육 현실에 이상적인 구호로만 보일 수도 있을 것 같은데요. 사업을 운영하면서 이상과 현실의 괴리를 느끼진 않았나요?

실제로 만나 본 학부모님 중에 자신은 학창 시절에 무엇을 좋아하는지 충분히 고민할 기회가 없었지만, 자신의 아이에게만큼은 나와 다르게 고민의 시간을 만들어 주고 싶다고 말하는 분들이 많았습니다. 그런데 이런 분들의 니즈를 충족할 만한 교육 서

비스와 콘텐츠를 제공하는 기업은 찾기 힘들었거든요. 그렇기 때문에 제가 옳다고 생각하는 방향으로 가는 것이 이상적이기만 한 것이 아니라 사업적으로 가능성도 있는 일이라는 확신이 있었습니다.

Q. '스몰빅클래스'라는 사명 자체에 대표님의 철학이 담겨 있다고 들었습니다.

'스몰빅클래스'에는 아이들에게 좋아하는 것을 배우며 소중한 성취 경험을 쌓는 기회를 선물하고 싶다는 바람이 담겨 있습니다. 그런 작은 성취 경험들을 바로 '스몰빅'이라고 부릅니다. 저의 경우, 삶에 위기의 순간이 닥칠 때마다 극복할 수 있었던 가장 큰 이유는 회복탄력성이 좋기 때문이었는데요. 그것은 결국 그간의 성취 경험에서 만들어진 것이었거든요. 그래서 아이들에게도 스스로 공부할 수 있고, 더욱 단단하게 자랄 수 있는 크고 작은 성취의 기억을 만들어 주고 싶었습니다.

Q. (주)스몰빅클래스에서 선보이는 커리큘럼만의 특징이 무엇 일까요?

'좋아하는 일이 잘하는 일이 될 수 있도록'이 저희의 슬로건인데요. 유·초등생을 주요 고객으로 성적을 올리기 위한 교과 중심의 학습보다는, 도구와 교재 등을 활용해 즐겁게 수업에 참여하며 스스로 공부의 재미와 목표 의식을 찾아갈 수 있는 커리큘럼을 제공하고 있습니다.

이를 위해서 열심히 발품을 팔면서 저희가 가진 문제의식, 교육에 대한 접근 방식에 공감하는 유능한 강사진을 섭외했고요. 현재는 ver.2.0 서비스를 준비 중인데요. 기존 수업에서 좋아하는 분야를 찾은 아이들이 이제는 각 분야를 더 심화해서 공부해 볼 수 있는 기회를 만들어 주려고 합니다.



사업은 무엇을 잘하느냐 보다, 어디까지 견딜 수 있느냐가 중요해요.



Q. 첫 번째 사업을 폐업한 이후에 가장 힘들었던 점은 무엇인가요?

저야 배움의 기회였다고 생각할 수 있지만 함께 일했던 사람들의 시간은 제가 복구해 줄 수가 없는 부분이잖아요. 폐업 이후 그 부분이 마음의 짐처럼 계속 남아 있었어요.

그래서 현재의 저에게 팀원은 1순위입니다. 팀원들이 행복하게 일해야만 고객에게 행복도 줄 수 있다고 생각해요. 그래서 늘 팀원들이 회사 안에서 어떻게 성장할 수 있을까, 어떻게 해야 만족할 수 있을까를 고민해요.

Q. 그래서 찾은 답이 있나요?

연봉만으로 따지면 저희보다 많이 줄 수 있는 회사는 많을 거예요. 복지로 접근해도 그렇고요.

결국은 우리가 내세울 수 있는 건 두 가지인 것 같아요. 첫 번째는 내가 왜 이 일을 하는가,에 대한 목적의식, 그리고 내가 하고 싶은 일을 자유롭게, 존중받으면서 해 나가고 있는가에 대한 주인의 의식을 충족시켜 주는 것이죠. 물론 아직 부족한 점이 많지만, 리더십과 조직 매니지먼트에 대해 더 공부하고 고민하면서 부족한 점들을 보완해 나가려고 합니다.

Q. 현재의 내가 폐업 당시의 나를 만날 수 있다면 해 주고 싶은 말이 있나요?

겸손하자,고 말하고 싶어요. 세상을 보는 눈이 거만했어요. 자기 자신에 대한 메타 인지가 부족했죠. 나라는 사람이 무엇을 잘하고 못 하는지, 무엇을 알고 모르는지를 객관적으로 파악하고 있지 못한 채 '나라면 잘할 수 있을 거야, 잘될 거야'라는 자만에 빠져 있었어요. 거기서부터 문제가 생긴 것 같아요.

Q. 대표님과 비슷한 또래에 사회에 뛰어들어 청년 창업가에게 해 주고 싶은 말씀이 있을까요?

20대에 창업을 꿈꾼다면 일단 사람을 많이 만나 보라고 조언하고 싶어요. 주변에 훌륭한 동료 많으면 많을수록 좋은 무기를 지니고 있는 셈이거든요. 그러니 좋은 사람들, 목적을 향해 적극적으로 달려가는 사람들이 있는 곳으로 자꾸 가려고 하고 그들이 가진 열정, 목적의식에서 긍정적인 자극을 받으세요. 관심 분야가 있으면 관련된 사람들이 모이는 곳에 적극적으로 참여하고 인맥을 쌓았으면 좋겠어요.

Q. (주)스몰빅클래스의 현재까지의 성과는 어떤가요?

2022년 현재 2년 차인데, 올해 예상 매출을 10억 정도로 예상해요. 내부에서 상근하는 직원도 20명 정도로 조직의 규모도 급격

히 커졌고요. 온라인 사이트의 회원 수가 2만 명가량 되고, 영어 쿠킹 클래스 같은 경우는 4천 건 넘는 판매 수익을 올리기도 했습니다.

영국계 액셀러레이터 킹슬리벤처스로부터 시드 투자를 유치하고, 중소벤처기업부의 기술창업 지원프로그램 '팁스(TIPS)'에 최종 선정되기도 했는데요. 이런 투자금은 인력 확보에 주로 사용하면서 더욱 나은 서비스를 구축해 나가려고 합니다.

Q. 두 번째 회사를 운영하는 데 있어서, 첫 사업과 가장 달라진 점은 무엇인가요?

이제서야 내게 맞는 옷을 입었다는 생각이 들어요. 좋아하는 일을 제대로 찾고 나니 아침에 눈을 뜨자마자 일에 대한 영감이 떠오르고 근무 시간에도 내내 즐겁습니다. 제게 있어서 목적의식은 사업을 하는 데 가장 중요한 부분인 것 같아요.

결국 제가 사업을 통해 얻어 온 성취의 경험들은 제가 추구하는 삶의 가치와 맞닿아 있었니까요.



(주)스몰빅클래스 조승우 대표의 재도전 키워드

“무엇을 잘하느냐보다 중요한 건 어디까지 견딜 수 있느냐”

내가 무엇을 잘할 수 있느냐보다 내가 어디까지 감당할 수 있는가를 파악해야 합니다. 나라면 잘할 수 있다는 낙천적인 태도보다는 나라면 얼마나 감당할 수 있을까를 준비해 두어야 해요. 최악을 염두에 두고 이에 대처할 수 있는 단 하나의 대안이 아닌 B 플랜, C 플랜까지 넓은 시야로 마련해 두어야만 예측 불가의 창업 이후를 잘 견뎌낼 수 있을 거예요.

(주)라포랩스

최희민 대표

RAPPORT LABS

회사설립	2020년 5월 19일
홈페이지	https://www.rapportlabs.kr
주요사업	X세대를 위한 라이프스타일 플랫폼 (X세대가 사랑하는 패션플랫폼 '퀸잇'과 X세대의 식탁에 산지의 맛을 전하는 '팔도감')
매출액	106억 원(2021년 기준)



실패는 빠를수록 좋습니다

24살에 첫 창업을 한 이후 근 10년 만에 4번째 창업을 한 최희민 대표는 실패는 빨리 경험할수록 좋다고 말한다. 그래서 회복탄력성이 높은 이십 대 시절에 가능한 한 많이 도전해보기를 권한다. 살면서 겪는 많은 일들에 대한 두려움은 '알지 못함'에서 시작된다. 창업도 마찬가지. 막상 몸으로 부딪쳐 본 창업과 폐업은 상상했던 크기만큼 대단한 것이 아닐지도 모른다.

“
어차피 창업은 거의 다 망합니다.”

”

Q. (주)라포랩스 이전에 여러 번의 창업을 경험하셨던데요.

지금의 회사를 만들기 전에 3번의 창업을 했습니다. 처음은 대학생 시절이었는데요. 경제·경영 관련 뉴스를 요약해서 이메일과 그다음에 카톡이나 문자로 보내 주는 서비스였어요. 두 번째는 해외, 특히 동남아에 한국의 화장품을 정기적으로 보내 주는 서비스였고요. 마지막은 인공 토양을 이용한 온라인 화초 판매업이었습니다.

Q. 각각의 폐업의 이유는 무엇이었나요?

뉴스 클리핑 서비스는 돈을 벌지 못해서 그만뒀고요. 화장품 정기 구독은 해외로 물품을 배송하는 과정이 복잡한 탓에 스케일업에 문제가 많아서 그만뒀습니다. 온라인 화초 판매업은 매달 영업 이익이 너무 낮았어요. 그래서 결국 폐업하게 되었죠.

Q. 사업 아이템은 어떤 기준으로 선택했나요?

처음에는 나의 일상에서 필요한 아이템을 사업화했어요. 그런데 점차 내가 아닌 대중이 공감하고 필요한 아이템을 찾는 것이 중요하다는 점을 깨달았죠.

Q. 그런 깨달음을 얻게 된 계기가 있을까요?

여러 번 망하니까 '왜 망할까?'를 생각해 보게 되었어요. 그때 고민 끝에 찾은 답이 자꾸 나에게만 필요한 것을 만드는구나,였어요. 그래서 아이템을 바라보는 관점을 바꾸게 되었죠.

Q. 폐업을 경험할 때마다 심리적 타격도 있었을 것 같은데요.

첫 창업에서는 아주 힘들었는데 두 번째부터는 괜찮았던 것 같아요. 왜냐하면 어차피 창업은 거의 망한다는 사실을 알고 시작했거든요.

그래서 사업을 시작하기 전에 함께하는 멤버들과 데드라인을 정해요. 폐업의 기준점 같은 것이요. 그렇게 해 두니 실제로 폐업이 닥쳐도 마음 정리하기가 좀 편하더라고요.



“
4050을 대상으로 한 모바일 서비스가 거의 없더라고요, 가능성이 보였죠.”

”

Q. (주)라포랩스는 공동대표 체제로 운영 중인데요.

네. 홍주영 대표와는 첫 사업부터 계속해서 함께 했는데요. 담당하는 분야가 전혀 다르다는 점, 객관적인 수치를 기준으로 의사 결정을 내리는 프로세스가 같다는 점 덕분에 좋은 비즈니스 파트너 관계를 이어가고 있어요. 저는 경영, 홍주영 대표는 제품 개발을 전담하고 있습니다.

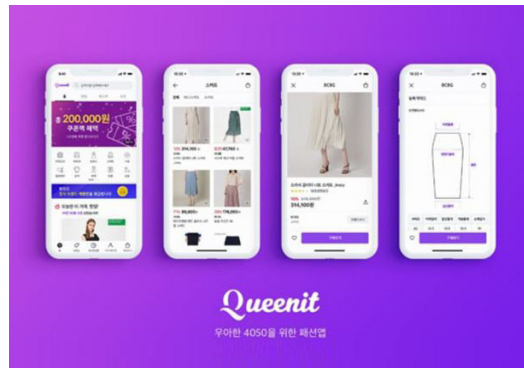
Q. 경험자로서 동업은 추천할 만한가요?

전문성을 가진, 직무가 겹치지 않는 사람이라면 동업을 찬성합니다. 하지만 직무가 겹치는 사람끼리는 추천하지 않습니다. 왜냐하면 같은 일을 하는 대표가 둘이면 의견이 하나로 모이기 어렵거든요. 아예 다른 전문성을 지니고 있어서 각자의 의견을 존중해야만 빠르고 명확한 의사 결정을 할 수 있고, 이는 사업에서 매우 중요한 부분이니깐요.

Q. 재도전을 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 도움이 되었나요?

대부분의 창업 지원이 처음으로 창업하는 사람들을 대상으로 해요. 그래서 폐업 경험이 많은 저는 지원 자격조차 안 되는 경우가 많았는데요. 그러던 중에 만난 창업진흥원의 재도전 성공 패키지가 폐업 경험이 있는 사람을 모집한다고 했을 때 정말 반가웠습니다. 그리고 초기 자금이 거의 없었기 때문에 창업진흥원의 금전적 지원이 큰 도움이 되었습니다. 지원금은 회사 운영자금과 인건비로 사용했죠.

사업에서 망하는 것은 흔한 일이에요. 그러니 국가나 기관 등의 지원도 첫 창업에만 몰리지 말고 창업 이후 실패하는 사람에 대해서도 더 관심을 두었으면 하는 바람이 있습니다. 창업진흥원의 재도전 성공 패키지처럼 다시 도전하는 사람들에 관한 응원과 관심이 더욱 높아졌으면 해요.



Q. 4050 중장년 여성을 위한 패션 앱 '퀸잇'을 운영 중인데요. 이는 어떤 앱인가요?

기존에도 4050을 대상으로 옷을 파는 온라인 마켓은 있었습니까. 문제는 이를 모아둔 곳이 없었다는 점이지요. 편집숍 형태의 온라인 쇼핑몰은 대개가 1020, MZ세대가 타깃이었고요. MZ세대와 X세대의 유저 경험은 다르거든요. 1020 세대는 복잡한 디자인도 괜찮았는데 4050 세대는 사용하기 편하게, 단순해야 합니다. 이런 세대의 특징을 앱 개발 과정에 적용했죠.

Q. 4050 세대는 앱을 활용하는 능력이 1020 세대보다는 떨어지지 않을까요?

아니요. 전혀 그렇지 않아요. 시장조사 과정에서 발견한 가능성이 이런 점이었습니. X세대의 앱 활용 능력은 MZ세대와 다르지 않다, 그런데 이들의 취향만을 모아 놓은 플랫폼이 없다, 이게 페이 포인트였어요.

Q. '퀸잇' 외에 제철 먹거리 직거래 앱인 '팔도감'도 운영 중인데요.

팔도감은 2022년부터 시작한 서비스인데요. 이 또한 4050, X세대를 타깃으로 하고 있습니다. 기존에 중장년층이 모바일로 음식을 사는 루틴을 조사해 보니 네이버 밴드나 카페에 생산자가 글을 올리면 댓글로 신청해서 구매하는 경우가 많더라고요. 여타의 온라인 식재료 판매 마켓은 MZ세대를 중심으로 제품을 구성해서 중장년의 니즈를 충분히 충족시켜 주지 못한다는 점을 알게 되었죠.

Q. 그렇다면 팔도감이 여타의 온라인 식재료 판매 마켓과 다른 점은 무엇인가요?

2030을 주타깃으로 한 온라인 마켓의 베스트 상품을 보면 셀러드라든지 우유, 밀키트 등 대부분 1인 가구용 식품들이 많아요. 그런데 같은 기간 팔도감의 베스트 상품은 배추 아니면 소금 같은 것들이죠. 감장철이 다가오면 감장 재료가 베스트 순위에 오르는 거예요.

세대별로 식습관이 전혀 다르다는 점이 구매하는 목록에서도 드러나는 것인데요. 2030을 위한 온라인 마켓에는 애초에 4050이 원하는 제품군 자체가 구비되지 않은 경우가 많죠.

그리고 또 하나의 특징은 중장년은 신선 식품의 오프라인 시장 가격을 꽤고 있어요. 이런 분들에게 기존의 온라인 마켓은 소량을 비싸게 판다고 느껴지거든요. 그래서 비교적 저렴한 가격에 대량 구매를 할 수 있는 품목을 구비해 두고 있죠.

또한 청년 세대에게 식재료를 선택하는 중요한 조건은 '간편함'이지만 중장년은 '신선함'입니다. 꽃게를 예로 들면 2030 세대가 이미 손질이 된 먹기 좋은 상태로 사고 싶어 한다면, 4050은 손질되지 않은 신선한 생물을 원해요. 이런 세대의 니즈를 제품 구성에도 그대로 반영하려고 노력하고 있습니다.

Q. 4050을 타깃으로 한 앱을 운영하면서 특별한 마케팅 전략이 있나요?

바이럴 마케팅을 중심으로 하고 있죠. 4050 세대에게는 입소문이 정말 중요하거든요. '팔도감'의 예를 들면 한 분이 장어를 샀어요. 젊은 세대라면 본인이 만족하고 거기서 그치는데, 중장년 분들은 3~4군데로 선물을 보내요. 그런 점이 세대의 특징인 것 같아요. 본인이 체험한 좋은 것을 나누고 싶어 하고 그만큼 경제력도 뒷받침되고요.

Q. (주)라포랩스의 구성원은 2030 세대인데 고객은 중장년이잖아요. 이로 인한 어려움은 없나요?



구성원의 평균 나이는 30대 초중반이거든요. 그렇다 보니 고객을 모른다는 사실을 인정하려고 해요. 나라면 이렇게 할 것 같은데라는 생각은 안 됩니다. 왜냐하면 2030의 생각과 4050의 생각은 다르거든요.

IT 기반의 회사라서 중장년 직원 채용이 쉽진 않은데요. 대신 직원의 부모님에게 제품을 보내 드리며 의견을 많이 수집하고 있고요. 끊임없는 시장 조사, 리서치를 통해 4050 고객의 취향, 특성, 의견을 최대한 반영하려고 노력하고 있습니다.

“
창업은 무조건 힘들어요.
하지만 힘들다고 사라지면
꿈이 아니겠죠.”

Q. (주)라포랩스를 운영하는 데 어떤 리더가 되고 싶나요?
서번트 리더십(Servant leadership)을 추구합니다. 하인처럼 구성원을 뒷받침하는 역할을 맡는 것이죠. 최대한의 자율성을 보장하려고 해요. 출퇴근 시간부터 일하는 방식까지, 각자가 가장 효율적인 방법을 선택할 수 있게 두었습니다. 다만 자율적이라는 것은 그만큼의 책임을 동반합니다. 일을 진행하는 과정에서 문제가 생겼을 경우에는 철저히 원인을 제공한 사람이 책임을 지고 수습해야 하죠.

Q. (주)라포랩스의 현재까지 성과는 어떠한가요?

법인을 설립한 지는 2년이 넘었고 서비스를 출시한 지 2년이 좀 안 되는데요. 누적 투자를 550억 정도 받았습니. 2022년 8월 현재, 퀸잇은 500만, 팔도감은 70만 정도 다운로드되었습니다. 무엇보다 그간 모바일 서비스에서 소외되어 있던 4050 세대가 모바일을 충분히 활용할 수 있다는 가능성을 한국의 스타트업 시장에 인식시킨 것만도 큰 성과가 있었다고 생각합니다. 이제 4050 모바일 유저를 타깃으로 한 업체들이 하나둘 나오고 있거든요.

Q. 창업을 꿈꾸는 청년들에게는 어떤 말을 해주고 싶나요?

'무조건 망한다, 한 번에 잘 되는 사람은 없다.'는 생각을 하고 창업을 해야 해요. 10년 정도는 투자해야 잘 할 수 있을 거예요. 저도 24살에 시작해서 (주)라포랩스를 만들기까지 9년 정도 걸렸거든요. 20대 청년들은 꿈을 많이 품고 있을 텐데요. 사업이란 건 무조건 망하고 무조건 힘들습니. 그런데 힘들다고 없어진다면 꿈이 아니겠죠. 힘들어도 계속된다면 그게 꿈이고, 결국 이루어지지 않을까요.

Q. 먼저 창업을 경험해 본 선배로서 20대의 창업을 추천하나요?

만약에 자신의 꿈이 창업이라면, 무조건 젊을 때 해야 한다고 생각합니다. 왜냐하면 30대 중반 정도만 넘어도 리스크가 기하급수적으로 커지거든요. 잃을 게 많아지니까요. 이때 리스크는 리스크에 대한 회복력도 포함되는데, 나이가 들수록 실패를 극복하기가 어려워져요. 실패는 젊을수록 빨리 회복됩니다. 그러니 빨리 실패하라고 말씀드리고 싶어요.

(주)라포랩스 최희민 대표의 재도전 키워드

“내가 좋아하는 것보다
대중이 원하는 아이템”

사업 아이템은 내가 좋아하는 것이 아니라 사람들이 좋아할 만한 것이어야 합니다. 여러 번의 사업 경험을 통해서 깨달은 점인데요. 인간은 본래 자기중심적으로 생각하기 쉬운데요. 사업을 하려고 한다면 타인의 마음을 공감하려고 노력해야 해요. 그래서 많은 사람의 삶 속에서 필요한 아이템을 찾아야만 성공에 한발이라도 가까워질 수 있습니다.

(주)오딧세이글로벌

정종현 대표

ODYSSEY
GLOBAL

회사설립 2021년 1월 25일
홈페이지 <http://odysseykorea.com>
주요사업 스마트팜과 스마트식물 공장용 IoT-LED 작물생육 기술
매출액 5억 원(2021년 기준)



실패를 꾸며 말하고 싶진 않아요

정종현 대표는 실패의 경험에 대한 그럴듯한 의미 부여는 하고 싶지 않다고 말했다.

실패가 눈앞에 놓여 있던 시기에는 그에 대한 감상을 느끼는 것조차 사치스러운 정도로 위기는 현실이었고

재도전은 선택의 여지가 없는 절박함이었기 때문이다.

“

광범위해진

사업 영역을 감당할

역량이 부족했습니다.

”

Q. (주)오딧세이글로벌 이전에는 어떤 사업을 했나요?

20년 전, 해수어 인큐베이터 시스템 관련 사업을 5년 정도 운영했어요. 해수어나 산호가 안정적으로 살아가려면 예민한 환경 조성이 필요하거든요. 그래서 어항부터 관련 장비들까지 전부 생산 및 판매했었죠. 본래 물고기 키우는 것을 좋아하다 보니 취미가 일이 된 경우였습니다. 사업의 시작점 자체가 산호를 수집하러 갔던 중국에서부터였거든요.

Q. 그럼 폐업하게 된 이유는 무엇이었나요?

사업 영역이 너무 광범위했어요. 해수어 인큐베이터 관련 장비 하나를 만드는 데에도 그 안에 수많은 부품과 공정이 필요한데, 하나부터 열까지 자체적으로 해결하려다 보니 감당해야 할 일의 범위가 점점 커졌죠. 대체로운 공정을 감당하려면 파트별 전문성이 보장되어야 하고, 원천 기술력도 보유하고 있어야 하는데 이 전부를 커버하기에는 역량이 부족했어요.

중국에 위치한 공장을 증축하며 국내의 진출을 꾀했었는데 무리해서 시작한 일은 결국 탈이 나더라고요.

Q. 폐업을 결정한 이후의 상황은 어땠나요?

다행히 그간 벌여 놓은 돈이 있어서 빚을 지거나 하진 않았어요. 반면, 심리적으로는 상황을 극복해야 한다는 말조차 사치였던 것 같아요. 예를 들어 타야 할 비행기가 5분 뒤에 출발하는데 나는 아직 공항 한복판에 있다고 생각해 보세요. 어떤 생각을 할 수 있을까요? 그 어떤 생각을 할 겨를조차 없이 일단 뛰는 거죠. 저도 마찬가지였어요. 내가 실패했구나, 힘들구나, 어떻게 넘어서야겠구나, 그런 상념에 빠질 여유가 없었어요. 이 상황에 지고 싶지도 않았고요. 패인을 분석하고 바로 다음을 준비할 뿐이었습니다.

Q. 치열하게 고민한 끝에 설정한 재도전의 방향성은 무엇이

었나요?

일단 기존의 시장에 뛰어들어 제로섬게임의 일원이 되진 않겠다고 다짐했습니다. 남들이 꿈조차 꾸지 못하는 것을 만들자, 그래서 새로운 시장을 개척하자,가 하나의 목표였어요.

또 하나는 원천 기술이 있어야 한다,였습니다. 기업의 부리가 되는 근본 기술력이 없으면 사람들 앞에 나서서 하는 모든 말은 그저 허울 좋은 포장지밖에 안 된다고 생각했어요. 적당한 제품이나 서비스를 만들어 놓고 그것의 부족함을 그럴듯한 설명이나 마케팅으로 메꾸고 싶진 않았어요. 그 자체로도 빛이 나는 혁신적인 상품, 우리만이 할 수 있는 원천 기술로 사람의 마음을 움직여 보기로 했습니다.

“

스마트팜은

농가 생산력의 비약적인

발전을 가져다줄 거예요.

”

Q. 재기의 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 의미였나요?

저희는 재도전 성공 패키지 팀스(TIPS)-R에 선정되었는데요. 팀스라는 프로그램이 본격적인 R&D 지원이잖아요. 여기에 참여했다는 것은 이후 상장 기업이 될 때 중요한 경력이 돼요. 그래서 커리어를 높이는 포트폴리오라는 점에서 더욱더 적극적으로



참여했고, 실질적인 도움도 많이 받았습니다.

재도전 성공 패키지는 단기적인 지원에만 그치는 것이 아니에요. 여기서부터 시작되는 새로운 인간관계, 지속적인 후속 관리 등이 저희에게 더 큰 세계로 나가는 물꼬를 터 주었죠. 더 좋은 사람들을 만나고, 더 나은 지원을 받을 수 있게 되었으니까요. 결국 재도전 성공 패키지가 저희를 더 높게 뛰어오르게 하는 디딤돌 역할을 해준 셈이에요.

Q. (주)오딧세이글로벌이 선보이는 스마트팜 기술은 기존 농업에 어떤 변화를 가져올까요?

결국은 경쟁력이잖아요. 스마트팜은 농가 생산력에 비약적인 발전을 가져다줄 거예요. 예를 들어 10평 규모의 땅에 스마트팜으로 딸기 농장을 구축한다고 해 봅시다. 그러면 8단으로 설치된 재배기에서 4계절 내내 딸기를 수확할 수 있고요. 특수 조명을 설치하면 성장 속도까지 빨라져서 심은 지 3개월 만에 수확이 가능하고요. 일 년에 한 철, 땅에서만 자라는 노지의 딸기와 단순 계산으로 비교해 봤을 때 약 96배에 가까운 생산력의 차이를 보이죠. 만약, 이러한 스마트팜이 모든 농작물에 적용되어 농가에 보급된다면, 일반 농업과 상대가 안 되는 수준의 생산력을 선보이게 됩니다. 또한, 스마트팜 기술이 더 발전하면 어떤 종이든, 기후를 막론하고 키울 수 있어요. 농사는 하늘의 뜻이라는 말도 옛날 말이 될 거예요. 어떤 식물이든 원한다면 바로 심고 키워낼 수 있을 테니까요.

Q. 스마트팜은 결국 농민의 삶의 질을 높이는 효과가 있겠네요.

맞아요. 농가의 노동 시간은 줄어들고 생산성은 높아지겠죠. 심지어 스마트팜이 보급되면 농촌이 아닌 도시에 거주하면서도 고수익을 올리는 농가가 늘어날 거예요.

Q. (주)오딧세이글로벌이 보유한 기술력은 스마트팜 업계에서 압도적이라 들었습니다.

전 세계적으로 스마트팜에서 키울 수 있는 식물의 종류는 매우 한정적이에요. 하지만 저희는 스마트팜에 설치하는 특수 조명, LED 형광체라든가 도핑에 관한 원천 기술을 보유하고 있으면서 딸기나 커피나무 등의 재배에 성공했고, 사프란과 같은 고부가 식물들도 재배하고 있거든요. 이는 전 세계에서 유래를 찾아보기 힘든 혁신적인 기술력이예요.

Q. 곧 광주와 부산 지하철 역에서 (주)오딧세이글로벌의 스마트팜 플랜트를 만날 수 있다고요?

네. 광주와 부산의 지하철 역사에 부스를 만들어서 스마트팜에서 자라는 딸기를 전시할 예정이에요. 내년 초에는 서울의 지하철 역사까지도 진출할 계획을 하고 있고요.

아마 사람들이 스마트팜을 한층 더 가깝게 느끼게 되는 계기가 되지 않을까 싶어요. 그리고 그중에서 관심이 생기는 사람은 직접 스마트팜에 투자할 수도 있겠죠. 이런 과정을 거쳐 우리의 기술이 본격적으로 농가에 보급되는 시기는 내년 정도로 예상합니다.

Q. 스마트팜 사업을 해 오며 가장 힘들었던 점은 무엇인가요?

이전 사업에서 산호를 잘 키우기 위한 LED 특수 조명이 계속해서 발전하며 현재의 스마트팜 전용 LED로까지 진화해 왔으니, 20여 년 정도의 여정을 지나온 셈인데요. 기술적인 부분보다는 근본적인 질문에 답을 구하는 일이 어려웠던 것 같아요. 세상에 없던 기술력으로 세상에 없던 상품을 만드는 일이었으니까 '내가 하고 있는 게 맞나?'라는 질문에 대한 고민이 컸어요. '내가 맞는 길로 가고 있나?'와 같은 질문이 늘 따라다닐 수밖에 없었죠.



1~2년 안에 가능할 것 같아요. 그리고 궁극적으로는 뉴욕 증시에 상장하고 싶어요. 후자는 말도 안 되는 목표라고 말할지도 모르지만, 전 세계 경제의 중심에 한 번 서 보고 싶다는 꿈이 있어요. 멋있잖아요? (웃음) 한 명의 사업가로서, 하나의 사업으로서 설 수 있는 최고의 무대에는 올라가 본 후에 은퇴하려고요.

Q. 대표님의 인생에서 실패는 어떤 의미로 남아 있나요?

“눈물 젖은 빵을 먹어 보지 않았으면 고생을 논하지 말아라.” 저는 이 말을 들을 때마다 먹은 빵이 있는데 왜 눈물을 흘리지?, 그런 생각이 들어요. 그렇게라도 먹은 빵조차 없는, 그보다 훨씬 더 최악의 상황이 존재하고 저는 그것을 경험해 봤으니까요. 당시를 고생이었다, 뭐 실패를 극복하기 위한 과정이었다, 뭐 이런 거창한 표현으로 설명할 수가 없어요. 그런 말들조차 사치였던 날들이었으니까요. 그냥 열심히 했을 뿐이에요. 생존하기 위해 몸부림쳤고요. 실패의 의미 같은 건 생각해 본 적이 없습니다. 아무 생각도 들지 않고 고통마저 느껴지지 않을 정도로, 살기 위해 몰두했던 시절이 있을 뿐이에요.

Q. 지금 창업을 준비하는 이들에게 해 주고 싶은 말이 있나요?

사업하지 마세요. 우리나라에서 자영업을 시작한 사람 중에 70%는 3년 안에 망하고, 90%는 5년 안에 문을 닫아요. 어중간한 마음으로 시작한 사업은 나만 망가뜨리는 것이 아닙니다. 내 가족, 친구, 지인, 주변까지 모두 무너뜨릴 수가 있어요. 하지만 지금까지 내가 누려왔던 모든 것을 포기할 수 있다면, 내가 아는 모든 사람과 멀어질 자신이 있다면, 가진 모든 능력을 갈아 넣을 자신이 있다면 사업하세요. 사업에는 그 정도의 각오와 희생이 필요하다고 생각합니다.

“내가 가진 전부를 걸 각오가 되어 있을 때에 사업을 시작하세요.”

Q. 현재까지 (주)오딧세이글로벌의 사업 성과는 어떤가요?

현재 제품은 모든 개발 과정을 마치고 본격적인 보급만 앞두고 있는 상황인데요. 그간 민간R&D사업화지원, 농식품(첨단기술)벤처육성 지원사업 스마트농업 분야, 창업성장기술개발사업(그린뉴딜), 중소기업기술개발 지원사업 산학연 Collabo R&D사업 등 A4용지 앞뒤를 채울 정도로 많은 상과 투자를 받았어요. 업계에서 2등이 없는 1등이라 불릴 정도로 앞선 기술력을 보유하고 있다는 점에 많은 분이 응원해 주시는 것 같습니다. 그런데 아직 너무 일러요. 앞으로 우리가 꿈꾸는 것들을 생각하면 이제 겨우 1단계에 진입했을 뿐인걸요.

Q. 그럼, (주)오딧세이글로벌의 꿈은 무엇인가요?

일단 중간 목표는 한국에서 상장 기업이 되는 것인데요. 그건

(주)오딧세이글로벌 정중현 대표의 재도전 키워드

“스타트업의 근간은 원천 기술”

스타트업의 근간은 결국 원천 기술을 보유하는 것에 있다고 생각합니다. 소비자를 움직이는 것은 결국 단단한 알맹이입니다. 그럴듯하게 꾸민 겉데기로는 사람들을 설득할 수 없어요. 남이 가진 것과 차별화되지 않은 기술이나 서비스는 아무리 화려한 말솜씨로 꾸미고 그럴듯한 마케팅을 덧붙인다고 해도 결국은 시장에서 사라질 수밖에 없습니다. 남들이 쉽게 흉내 낼 수 없는, 흉내 낼 엄두조차 내지 못하는 독보적인 원천 기술을 가져야만 합니다. 그것이 없는 스타트업은 사상누각에 불과해요.



(주)와이엘컴퍼니

이건석 대표

YL (주)와이엘컴퍼니

회사설립	2020년 3월 26일
홈페이지	http://company.ahapet.net
주요사업	아하렛 애니키트(반려동물 건강검진 솔루션)를 통해 앱으로 자가 검사와 원격진료 가능한 분석 시스템 개발
매출액	16억 원(2021년 기준)



실패가 두렵다고 도전하지 않을 수는 없어요

매일 신에게 복권 당첨을 기도하는 남자가 있었다. 어느 날, 그의 앞에 나타난 신이 화를 내며 말했다. 간절히 부탁하니 제발 복권부터 사라고. 시도조차 하지 않은 사람에게는 성공도 실패도 주어지지 않는다. 몇 번의 폐업 경험을 가진 이건석 대표 또한 실패의 경험치가 높아질수록 성장의 기록도 쌓여 갔다고 말한다. 결국 실패는 다른 도전을 준비하라는 의미이지 그것을 포기하라는 의미가 아니다. 실패 그 자체가 자랑스러운 도전의 증거이기 때문이다.



선택과 집중을 하지 못한 점이 패인이었어요.



Q. (주)와이엘컴퍼니 이전에 여러 번의 사업과 폐업을 경험했다고 들었습니다.

저는 엉뚱한 생각을 많이 하는 사람인데 이를 실행하는 과감함도 있었던 것 같아요. 이전에 했던 사업 중 하나로, 우리 동네의 모든 상점 정보를 알려 주는 생활정보 앱을 만들어서 운영하기도 했습니다. 당시 인터넷 사이트에 가게 정보를 검색하면 실제 운영 시간이나 메뉴 등의 정보가 일치하지 않는 경우가 많았거든요. 그래서 기존의 음식 쿠폰북 책을 제작하던 업체와 협업해서 동네 상점의 정확한 정보를 업데이트하기 시작했어요. 기존에 전단지로 제작하던 것을 앱 안에 담아낸 방식이었죠.

Q. 그럼 우리 동네 상점 정보를 알려 주는 앱을 접게 된 이유는 무엇인가요?

2015년부터 1년 정도 운영했는데요. 초기 수익 모델이 명확하지 못했어요. 처음에는 유저 확보를 위해 무료로 운영하다가 점차 업체로부터 입점비를 받고 배너 광고 등을 적용해 수익 모델을 만들려고 했는데, 여러 스타트업의 문제이긴 하지만 투자를 받지 않는 이상은 의미 있는 수익을 올릴 때까지 버틸 수 있는 힘이 없었죠.

Q. 대표님의 정체성은 앱 개발자인 건가요?

아니요. 저는 광고-마케팅 분야가 전문이고요. 같이 일하고 있는 이사님이 20년 이상의 경력을 가진 베테랑 앱 개발자입니다. 제가 떠올린 아이디어를 이사님이 앱으로 구현해 주시고, 개발된 앱을 제가 광고 마케팅하는 방식입니다.

Q. 폐업 이후에 경제적으로 타격이 있었을 것 같은데 어떻게 이겨냈나요?

경제적으로 많이 어려웠죠. 30대 초반이었는데 이미 결혼도 했고 아이들도 있었거든요. 그래서 경제적 타격이 더욱 크게 다가왔습니다. 카드로 대출을 받고 장모님에게 생활비를 빌려야 할 정도로 많이 힘들었죠.

Q. 그 힘든 시기를 어떻게 지나왔나요?

아내와 아이들 생각만 했어요. 가족을 위해서 이대로 주저앉으면 안 된다는 생각을 계속했어요. 그래서 술을 마시는 등의 부정적인 방향으로 빠지지 않고, 오히려 스타트업으로 성공한 사람들의 인터뷰를 찾아보거나 관련 서적을 읽었어요. 적극적으로 공부하면서 새로운 사업 아이템을 찾아다녔어요.

Q. 폐업의 경험이 남긴 교훈은 무엇인가요?

제가 만든 앱이 너무 많은 기능을 한 번에 담으려고 했다는 사실을 깨달았어요. 한 가지 카테고리에 집중해서 전문성을 가진 앱을 만들어야 했는데 선택과 집중을 하지 못한 것이죠. 실패의 경험을 통해서 어떻게 앱을 만들어야 할까에 대해 많이 배웠죠.

Q. 재창업을 하기 전에도 앱 관련 회사에 취업을 했는데요.

2016년에 폐업을 하고 2020년 4월에 재창업을 하기까지 앞서 말씀드린 앱 개발자 이사님과 계속해서 소통하며 다음 사업을 준비했어요. 한 번 폐업을 하긴 했지만, 앱 사업을 운영해 본 결과 이 시장에 매력을 느꼈고 전망도 있다고 생각하게 되었거든요. 그래서 사업 준비를 하는 동시에 프리랜서로서 앱 광고-마케팅 일도 꾸준히 하면서 업계의 특성을 익혔습니다. 끊임없이 관계자를 만나면서 성공하는 앱과 실패하는 앱의 경우의 수를 많이 경험하고 시장을 파악했어요.





1인 가구가 증가하는 시대에 반려동물 시장은 비전이 있다고 생각했어요.



Q. 고민 끝에 선택한 사업 아이템이 반려동물 건강 검진 앱 솔루션인 '아하팻 애니키트'인데요.

1인 가구가 늘어날수록 반려동물을 키우는 인구수도 증가하니 관련 시장의 성장 가능성도 크다고 생각했습니다. 그런데 이미 반려동물 관련 물품은 포화라고 할 정도로 수많은 관련 업체가 존재하더라고요. 하지만 건강 검진 분야만큼은 경쟁자가 많지 않다는 사실을 알았습니다.

반려동물은 스스로 의사 표현을 할 수 없기에 건강이 나빠져도 적절한 대응 시기를 놓치기 쉽잖아요. 그런데 부담스러운 비용 때문에 동물병원 방문이 조심스러운 경우가 많고요. 그래서 소변을 통한 손쉬운 자가 진단으로 큰 질병을 예방할 수 있는 키트를 개발하게 되었습니다.

Q. (주)와이엘컴퍼니를 창업하는 과정에서 창업진흥원 재도전 성공 패키지는 어떤 도움이 되었나요?

반려동물 건강진단키트는 연구개발비가 많이 드는 업종이에요. 약 2년간 개발과 테스트를 반복했는데요. 지원금이 없었다면 완성을 못했을 거예요. 연구개발비는 물론 재료비, 인건비 등에 소중하게 사용했습니다.

Q. 아하팻 애니키트가 가지고 있는 제품 경쟁력은 무엇인가요?

'아하팻'은 앱, '애니키트'는 키트의 명칭인데요. 강아지나 고양이의 소변을 검사 스틱에 묻힌 후, 이것을 비색판 위에 놓아둔 채 카메라로 스캔을 하면 약 1분 후에 주요 질병 11가지에 대한 분석 결과가 전송되면서 주의해야 할 점이나 필요한 관리법들이 나오는 방식입니다.

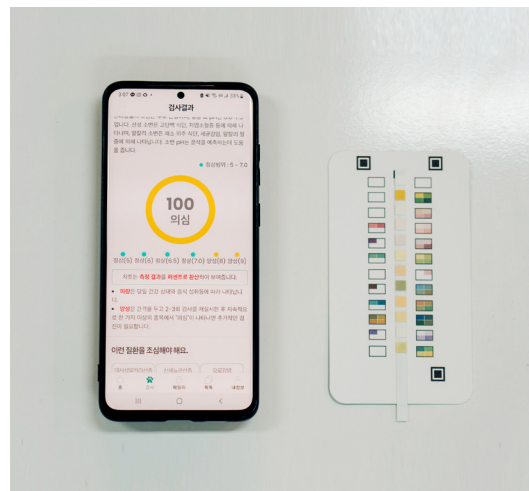
그런데 소변 스틱의 색 변화를 비교하는 비색판을 개발하고 이를 분석하는 앱을 만드는 과정이 쉽지 않았어요. 수만 번의 테스트를 반복했는데요. 소변을 스틱에 묻힌 후 얼마의 시간이 지난 후에 검사해야 정확도가 높아질지, 비색판 위에 소변 스틱을 찍었을 때 스마트폰 기종별로 다른 컬러감이나 빛의 각도는 어떻

게 해야 할지, 시에 다양한 경우의 수를 학습시키는 데 시간이 오래 걸렸죠.

Q. 아하팻 애니키트가 2022년 7월에 출시되었는데요. 반응은 어떤가요?

출시 직후 8월 말에 펫페어에 나가서 제품을 소개했는데요. 펫페어 기간 동안 2,000명가량의 신규 유저를 유치했어요. 또한 앱에 대한 긍정적인 피드백도 많이 받았고요. 코로나로 인해서 자가검진키트에 익숙해진 덕분인지 비슷한 메커니즘의 반려동물 진단키트 사용에 예상보다 거부감이 없더라고요. 구글 플레이 스토어에서 출시된 지 두 달여 만에 1만 건 이상의 다운로드를 기록하고 있다는 점도 의미가 있고요.

앞으로 좀 더 반려인과 반려동물이 함께 활용할 수 있는 재밌는 기능을 하나둘씩 추가해 갈 생각이예요. 아하팻에서만 즐길 수 있는 차별화된 기능 서비스를 더하려고 합니다.



실패를 경험할수록 실패로부터 멀어지는 능력이 생겨났어요.



Q. 마케팅 전문가로서 IT 사업을 진행 중인데요. 장단점이 있을 것 같아요.

IT 쪽의 창업을 하고 싶지만 관련 분야에 대한 지식이나 전문가는 아니라 망설이는 분들도 많을 거예요. 그렇다면 나의 아이디어를 현실화해 줄 능력 있는 앱 개발자를 스카우트하면 됩니다. 본인이 IT 기술력을 갖고 있지 못해도 좋은 파트너를 만나면 창업은 충분히 가능하다고 생각해요. 다만, 앱 개발을 외주에는 맡기지 않았으면 좋겠어요. 경험상 앱 개발을 외주에 맡기면 완성도가 높게 개발 완료된다고 하더라도 매번 나오는 유지 보수가 쉽지 않더라고요. 앱이라는 것이 한 번 만들고 끝이 아니라 꾸준한 업그레이드, 수정 작업이 필요하잖아요. 그럴 때 내부에서 개발한 앱이 아니면 어려움이 많더라고요.

Q. 이전 사업의 실패가 현재 사업에 미친 긍정적인 영향이 있나요?

이전 사업에서는 온라인 앱을 만들어 놓고 오프라인에서 소상공인을 대상으로 영업했어요. 이런 부분에 비용과 인력이 많이 필요했죠. 그런데 현재 앱은 온라인 광고로 유저 모객을 해요. 발상의 전환으로 가성비가 높아진 것이죠.

Q. (주)와이엘컴퍼니로 꿈꾸는 미래는 어떤 모습인가요?

아하팻 애니키트로 글로벌 진출을 염두에 두고 있어요. 저희와 소변 스틱을 거래하는 제약회사가 있는데 글로벌 거래처가 많은 곳이거든요. 앱은 별다른 수출 비용 없이 해외 유저와 만나기가 쉽다는 장점이 있잖아요. 또한, 유럽이나 미주 등 반려동물 문화가 활발한 나라에서도 저희와 같은 건강검진키트는 거의 찾아보기 힘들다는 점에서 충분히 경쟁력이 있을 것 같아요.

Q. 대표님에게 실패의 경험은 어떤 의미로 남아 있나요?

폐업의 가장 힘든 점은 불안감이 높아진다는 것이었어요. 특히 가장으로서 경제적인 위기는 가장 감당하기 힘든 부분이었죠. 하지만 실패를 통해 배운 경험이 다음 도전에서 실패로부터 조금이라도 멀어질 수 있도록 해 주는 무기가 되어 주었어요. 사업에서는 운과 타이밍이 매우 중요하다고 생각하는데, 그 뜻밖의 기회를 잡을 수 있으려면 일단 도전을 해야 하잖아요. 도전하지 않으면 행운을 잡을 기회조차 얻을 수 없으니까요.

(주)와이엘컴퍼니 이견석 대표의 재도전 키워드

“성공 사례의 벤치마킹”

국내외의 성공 사례를 분석하고 본받을 만한 부분은 벤치마킹하면 좋을 것 같아요. 그대로 모방하라는 의미가 아니라 힌트가 될 만한 지점을 찾으라는 뜻이죠. 현재 가장 트렌디한 사업들에 대해 계속해서 업데이트하면서 왜 사람들이 좋아하는지를 파악해 보는 과정에서 배우는 점이 많다고 생각해요. 그것이 영감이 되어 새로운 아이디어가 떠오르기도 하고요.

다만, 내가 어떤 일을 하고 싶다는 명확한 비전이 없는 상태로 무조건 남이 해 놓은 것만 찾는 것은 소용이 없습니다. 자신의 관심 분야를 명확하게 파악한 뒤에 그에 대한 자료 수집과 스타디부터 시작하는 게 좋아요. 저는 실리콘밸리 등의 해외 스타트업 자료를 많이 읽는 편인데요. 글로벌 스타트업이 어떤 식으로 투자를 받고 어떻게 성공하고 해 나가는지를 보며 저 또한 그들처럼 업계 선도하는 사업가가 되기 위해 노력하고 있습니다.

(주)일리오

오테근 대표

illio
Connection over Virtual Reality

회사설립	2019년 4월 11일
홈페이지	https://fancim.me
주요사업	팬과 크리에이터의 소통을 돕고 팬에게는 보다 만족감 높은 팬 활동을, 크리에이터에게는 보다 많은 기회와 동기부여를 제공하는 1인 크리에이터 팬덤 플랫폼
매출액	10억 원(2021년 기준)



실패를 쌓아 올리면, 성공을 완성할 수 있어요

오테근 대표는 모험과 도전을 즐기는 사람이다.

미지의 세계로 뛰어들어 해결하기 어려운 문제의 답을 찾아가는 과정에서 살아 있음을 느낀다. 실패 역시도 마찬가지.

성공이라는 목표를 향해 가는 길에 마주치는 실패는 열정을 꺾는 장애물이 아니라, 도전 욕구를 불러일으키는 증폭기가 된다.

다음을 향해 나아가는 사람에게 실패는 힘을 발휘하지 못한다. 그저 성공이라는 퍼즐을 완성하는 과정에서 하나의 조각을 새롭게 발견했을 뿐이다.



내가 무엇을 잘할 수
있는지 메타인지가
부족했어요.



Q. (주)일리오 이전에는 어떤 사업을 했나요?

2016년에 창업해서 2년 정도 운영했는데요. 오프라인의 박람회
를 온라인으로 옮기는 스타트업이었어요. 미국에서 열리는 CES
라는 세계 최대 가전제품 박람회가 있는데, 물리적인 제약 때문
에 직접 현장에 갈 수 없는 분들을 위해 온라인에서 VR로 박람회
를 볼 수 있도록 하는 작업을 했었죠.

Q. 사업을 접게 된 이유는 무엇이었나요?

일단 시장의 니즈가 그렇게 크지 않았어요. 요즘에는 메타버스
라는 개념이 많이 대중화되었지만, 저희가 사업을 하던 때만 하
더라도 이 분야가 크게 조명받지 못했거든요. 당장 제공하는 서
비스를 이용할 수요를 확보하기 어려웠기에 사업을 접게 되었습
니다.

궁극적으로는 메타인지가 부족했던 것 같아요. 나 자신은 물론
이고 사업에 관해서도요. 시장 조사를 포함해서 우리가 잘할 수
있는 일이 무엇인지도 잘 몰랐고, 전반적으로 덜 익었었죠.

Q. 학창 시절부터 사업에 관심이 많았다면서요.

대학생 시절부터 부가가치가 높은 사업에 관심이 많았어요. 그
래서 중고 제품을 모아 판매하는 온라인 마켓을 운영하면서 꽤
많은 돈을 벌기도 했죠. 더 거슬러 올라가면 부모님이 해외 출장
을 많이 다니는 직업이셨거든요. 그래서 학창 시절에 해외의 유
명 브랜드 제품을 구해서 친구들에게 판매하며 돈을 벌기도 했
어요.

사업을 좋아했다기보다는 새로운 일에 도전하기를 즐겼던 것 같
아요. 주어진 미션이 어려우면 어려울수록 아드레날린이 분비되
는 느낌이 들었죠. 결국, 어려서부터 겁 없이 도전하고 작은 성공
을 많이 경험했어요. 그것들이 제가 가진 자신감의 근원이 된 것
같고 결국 사업가로서 나아가게 한 동력이 된 듯해요.

Q. VR 가상 박람회를 운영하던 첫 회사의 폐업이 남긴 교훈은 무엇이었나요?

시장의 니즈를 정확히 파악하는 법을 배웠다고 할까요? 첫 사업
에서 세상을 바꾸는 도전으로 새로운 니즈를 만들어 내야 한다,
그런 생각을 했던 것 같은데요. 폐업 이후에 이미 존재하는 문제
에 기존과 다른 해결책을 제시해야겠다는 관점의 변화가 있었
죠. 물살을 거슬러 올라가며 노를 젓기보다는 가만히 있어도 잘
흘러가도록 물살의 방향을 파악해야 함의 중요성을 깨달았다고
나 할까요. 결국 인간의 본성에 대한 이해를 넓혀서 그들이 필요
로 하는데 아직 존재하지 않는 서비스를 찾아야 한다, 그런 생각
을 했습니다. 그래서 사람을 잘 이해하기 위해 사람도 많이 만나
고 책도 많이 읽었던 것 같아요.

Q. 폐업 이후에 경제적, 심리적 타격은 없었나요?

경제적으로는 큰 손해를 남긴 건 없었어요. 다만 심정적으로는
몇 년간 팀원들과 함께 열심히 만들어 온 목표를 놓아 버려야 한
다는 점이 허무했죠.

그래도 바로 다음을 준비했어요. 애당초 사업은 절대 한 번에 성
공하지 못한다. 서너 번은 해 봐야 하지 않을까, 하는 마음이 있
었거든요. VC(Venture Capital) 출신의 저자가 스타트업 관련
내용을 통계화해서 정리한 책을 읽었는데, 거기서 미국 스타트
업 기업들의 경우 평균 7번째 창업쯤에 유니콘 기업이 된다고 하
더라고요. 그러니 이런 실패를 감당할 수 있는 사람만 창업에 뛰
어들라고요. 그래서 나라고 뭐 특별할 게 있나, 그 평균치에 나도
포함되겠지,라고 예상했죠. 그런 마음가짐으로 바라보니 실패가
그저 성공을 위한 밑거름 같이 느껴졌어요.





셀럽과 팬의 행복한 소통을 중개 하고있어요.



Q. 재도전을 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패 키지는 어떤 도움이 되었나요?

제가 하려는 일을 객관적으로 돌아보는 계기가 되었어요. 멘토링 과정에서 (주)일리오에 대한 객관적인 분석을 접하면서 우리 기업의 장단점을 냉정하게 판단해 볼 수 있었어요.

Q. 폐업 이후에 모바일 게임 유튜버로도 활동하셨다고 들었어요.

제가 기본적으로 게임을 좋아하는 사람이기도 하고요. 콘텐츠 사업에도 관심이 많았으니까, 이와 관련된 사업을 잘할 수 있을까, 내가 가고자 하는 방향이 맞을까, 그런 의문을 유튜브 채널 운영으로 검증해 보고 싶었어요. 게임 잘하는 친구 한 명을 섭외해서 그 친구가 게임을 하고 저는 영상 편집과 기획을 담당하면서 1년 정도 같이 채널을 운영했죠.

Q. 실제로 유튜브 채널 운영이 (주)일리오를 만드는 데 도움이 되었나요?

내가 감을 있구나, 콘텐츠를 흥행시키는 방법은 알고 있구나, 같은 점들을 확인했죠. 콘텐츠 시장에 대한 이해도를 높일 수 있는 계기였어요.

Q. (주)일리오에서 운영 중인 '팬심'은 어떤 서비스인가요?

셀럽과 팬이 친하게 지낼 수 있는 온라인 커뮤니티 공간을 만들자는 것이 목표인 서비스이고요. 메신저 형태로 만들어져 있어요. 셀럽이 단톡방 형식으로 된 공간에서 모든 팬에게 메시지를 보내면 팬에게는 1대1 메시지처럼 전달돼요. 셀럽 입장에서는 다수의 팬을 간편하게 관리할 수 있고, 팬은 셀럽과 프라이빗한 대화를 하는 듯한 친밀감을 받을 수 있죠.

또한 셀럽과 팬이 서로의 개인 정보를 노출하지 않고 선물을 주고받을 수 있도록 이를 중개해 주는 역할도 하고 있어요.

Q. 팬심이 팬과 스타가 소통할 수 있는 유사 플랫폼들과 차별화 되는 점은 무엇인가요?

일단 저희는 아이돌이나 연예인이 아닌 인플루언서 중심의 셀럽과 팬의 소통을 도모한다는 점에서 차별점이 있죠. 팬심에서 칭하는 셀럽은 유튜브나 트위치 같은 온라인 방송을 운영하는 분들이나 SNS상의 인플루언서 등 영향력이 있는 유명인을 뜻하거든요. 그리고 누구나 사용할 수 있는 열린 서비스를 추구하고 있기 때문에 플랫폼의 규제를 최대한 배제하려고 해요. 사용자의 자율성을 최대한 보장하고 있죠. 덧붙여 구성원 중에 실제 덕후 출신이 많아요. 그래서 팬들의 마음을 잘 이해한 서비스를 선보인다는 점도 강점이죠.

Q. 팬심이라는 서비스를 구축할 때 가장 힘들었던 점은 무엇인 가요?

팬심이 속한 크리에이터 이코노미라는 분야가 아직 개척이 많이 되지 않은 기회의 땅이거든요. 그래서 할 수 있는 일이 너무 많은 점이 오히려 독이 되기도 하는 것 같아요.

기회가 너무 많으니까 그중에 어떤 것에 선택과 집중해야 할지가 고민이 되는 것이죠.



구성원은 마음껏 도전할 자유가 있어요, 결과에 대한 책임은 대표가 지죠.



Q. 현재까지 팬심이 거둔 사업적 성과는 어떤 것들이 있을까 요?

팬심을 이용하는 셀럽의 수가 2만여 명 이상이고, 팬의 수와 매출도 매년 두 배 이상씩 늘고 있어요. 생각보다 빠른 성장세를 보이고 있어서 오히려 이 부분을 경계하는 중입니다. 발전 속도가 느리더라도 사용자와 두터운 신뢰를 쌓고 오래 지속되는 서비스를 제공하는 것이 중요하니까요.



Q. (주)일리오의 사내 분위기는 어떤가요?

현재 직원이 12명인데요. 크게 보면 IT 분야를 담당하는 개발팀과 서비스 전반을 책임지는 셀럽 성장팀으로 나뉘어요. 구성원들에게 우리 조직에서 중요한 건 '자율과 책임'이라는 이야기를 많이 해요. 그런데 이때의 책임은 '결과에 대한 책임'이 아니에요. 그건 대표인 저의 몫이고요. 구성원은 무언가를 시도해 보고 잘되든 잘되지 않든 그 이유를 A부터 Z까지 철저히 분석해서 다음 프로젝트에 반영시키는 것이 책임의 영역이죠. 자유를 주되 결과에 대한 책임은 묻지 않으면 구성원은 심리적 안정감을 느껴요. 실패해도 된다,라는 믿음이 쌓이면 더욱 도전적인 일을 할 수 있고 그 안에서 예상치 못한 혁신이 생겨나는 것이죠. 대신 목표는 확실해야 해요. 우리 회사가 추구하는 전체 방향성에는 어긋나지 않아야 한다는 기준선은 지켜야겠죠.

Q. 그럼 자유로운 구성원들 사이에서 어떤 리더가 되고 싶나요?

좋은 리스너가 되는 것이 목표예요. 구성원의 의견을 잘 들어주고 낮은 자리에서 서포트하는 서번트형 리더십이 저에게 잘 맞아요.

Q. (주)일리오의 목표는 무엇인가요?

유니콘 기업이 되는 것이죠. 동시에 팬심이 셀럽과 팬이 소통하

는데 있어 가장 먼저 떠오르는 플랫폼으로 자리 잡고 싶어요. 인터넷 방송을 보려면 유튜브를 켜고 문자를 보내려면 카톡을 켜듯이, 셀럽과 팬이 소통하려면 당연히 팬심을 떠올리게 만들고 싶어요.

Q. 창업을 꿈꾸는 이들에게 전하고 싶은 조언이 있나요?

구더기 무서워서 장 못 담그나,라는 말로 요약할 수 있을 것 같아요. 사실 창업이라는 것이 몰라서 두려운 게 크거든요. 관심이 있다면 일단 해 보시라고 말하고 싶어요. 정작 폐업에 이른다 해도 드라마나 영화에서 보던 것만큼 하이 리스크 하이 리턴(High Risk, High Return)이 아니에요. 소규모로도 충분히 시도해 볼 수 있죠. 특히 20대의 청년이라면 더더욱요. 마음만 먹는다면 진입 장벽은 높지 않고 감수해야 할 여파도 상상만큼 크지 않죠. IT 분야 한정으로 말씀드리자면 개발자가 아니더라도 각종 포털 사이트에서 제공하는 기존의 툴을 이용해서 충분히 시도해 볼 수 있는 일들이 많아요. 그런 서비스를 이용해서 소규모로 조금씩 일을 벌이며 작은 성공을 경험하세요. 그런 성공의 경험이 결국 더 큰 도전의 밑거름이 되고 더 큰 기회를 만들지 않겠어요?



(주)일리오 오태근 대표의 재도전 키워드

“냉정한 자기 객관화”

사업을 하려면 냉정한 자기 객관화가 반드시 전제되어야 합니다. 만약 어디서부터 시작할지 막막하다면 일단 세 개의 원을 그려 보세요. 내가 잘할 수 있는 것과 내가 즐길 수 있는 것, 그리고 시장에서 필요로 하는 것, 세 개의 원을 그리고 그 교집합에 존재하는 무언가를 사업 아이템으로 설정해 보세요. 내가 가진 역량을 한발 떨어져 바라보는 분석을 통해 좀 더 나은 재도전의 시작점을 짚을 수 있을 것입니다.

(주)고수플러스

박영은 대표

GOSCO⁺

회사설립	2020년 8월 19일, 2022년 7월 독립생활 앱 정식 출시
홈페이지	http://www.doklilife.co.kr
주요사업	고시원 등 코리빙(함께 모여 사는 1인 가구) 공간 '독립생활' 주거구독 플랫폼
매출액	5천만 원(2021년 기준)



실패의 쓴맛을 아는 사람과 일하고 싶어요

“실패해 봤어요?” 박영은 대표는 함께 일하는 사람들에게 묻곤 한다.

전력을 다한 일에서 멈춰서 본 사람, 좌절감을 극복하기 위해 치열하게 발버둥 쳐 본 사람,

다시 일어서기 위해 자신을 넘어서는 도전을 해 본 사람만이 볼 수 있고 이해할 수 있는 세상의 넓이와 깊이가 있다고 믿기 때문이다.

이는 박 대표 역시 비슷한 경험을 해 보았기에 키울 수 있었던 안목이다. 실패가 가르쳐 준 것들, 그중에는 실패를 넘어서 사람의 진정한 값어치를 알아보는 눈도 있었다.



가진 게 하나 없어도 삶은 계속되더라고요.



Q. (주)고수플러스 이전에는 어떤 사업을 했나요?

저는 본래 안경사였어요. 안경 조제 및 판매 일을 하면서 저의 브랜드 론칭했었죠. 그러다 2020년에 대치동에서 어린이 전문 안경원을 오픈했어요. 대치동은 교육열이 뜨거운 지역이잖아요. 아이에게 좋은 상품이라면 가게의 위치나 프리미엄 가격에 구매 받지 않고 구매하는 학부모님들이 많지 않을까, 예상하면서 무려 건물 6층에 위치한 가게를 열었죠. 시기능 훈련기, 시력 검사기 같은 기기들도 최고급으로 들여놨어요. 바닥도 신발을 벗고 들어와서 마음껏 뛰어놀 수 있도록 어린이 맞춤형 인테리어로 신경 써서 완성했고요.

Q. 대치동 학부모님들이 많이 찾아올 것이라는 예측은 적중했나요?

아니요. 완전히 빗나갔어요. 보통은 부모님 안경을 맞추러 갔을 때 아이의 안경을 같이 주문하지, 어린이 전문 안경원을 일부러

찾아오는 고객은 잘 없더라고요. 시장 예측을 잘못된 것이죠. 결국 6개월 만에 폐업을 결정하게 되었습니다.

Q. 폐업 이후 경제적 손실은 없었나요?

안경 제조나 시력 검사에 필요한 기기들을 렌탈하는 데 꽤 비용이 들었거든요. 그중 일부를 대출로 충당했었고요. 그래서 폐업 이후에 일단 집을 옮기게 되었어요. 전세에서 월세로 이사를 하게 되었죠.

Q. 정신적으로도 많이 힘들었을 것 같아요.

좌절감과 공허함을 극복하기 위해서 술도 마시고, 별의별 짓을 다 해 봤죠. 그러다 찾은 나만의 멘탈 회복 방법은 한강에 나가서 무작정 걷거나, 자전거를 타는 것이었어요. 당시의 제게 가장 중요했던 키워드는 ‘자체 동력’이었던 것 같아요. 자전거는 특별한 연료 없이 나의 힘으로만 앞으로 나아가잖아요. 제 상황 같았어요. 가진 것이 하나도 없지만 숨은 쉬고 살아 있으니까, 앞으로 나아가야겠다, 내 힘으로 잘살아 봐야겠다, 그렇게 스스로를 응원했어요.

Q. 두 번째 창업인 (주)고수플러스는 ‘주거’를 사업 아이템으로 다루고 있어요. 이전에 하셨던 안경원과는 전혀 다른 분야인데 어떻게 시작하게 되었나요?

저는 주거의 실용성을 매우 중시하는 사람이에요. 직장 생활을 할 때도 길에서 버리는 시간이 너무 아까워서 걸어서 출퇴근할



수 있는 거리의 거처를 구하곤 했어요. 경제적인 면에서도 부모님께 손을 내밀거나 은행 빚을 낼 수밖에 없는 큰 액수의 보증금, 한 달 수입의 대부분을 차지하는 월세 또한 어딘가 합리적이지 않은 느낌이었죠.

그래서 주거에 대해 가졌던 제 나름의 철학을 반영한 새로운 공간을 만들어 보면 어떨까 싶은 생각이 들었어요. 고민 끝에 떠올린 것이 흔히 고시원이라고 부르는 '코리빙하우스'였습니다.

안정적인 수입을 올릴 수 있는 창구이면서 동시에 내가 살고 싶은 사람들과 함께할 수 있는 공간이지 않을까 하는 생각에 코리빙하우스 창업을 준비하면서 멘토를 찾아다니기 시작했어요.

Q. 그래서 좋은 멘토를 찾았나요?

그렇게 만난 멘토가 현재 (주)고수플러스의 공동창업자 김두수 님이십니다. (사)한국고시원협회 부회장이시고 국내 최대 고시원 커뮤니티인 네이버 카페 '아이러브고시원'도 운영하고 계신 분이었죠. 실제 고시원 창업 및 운영 경험도 있으셨고요.

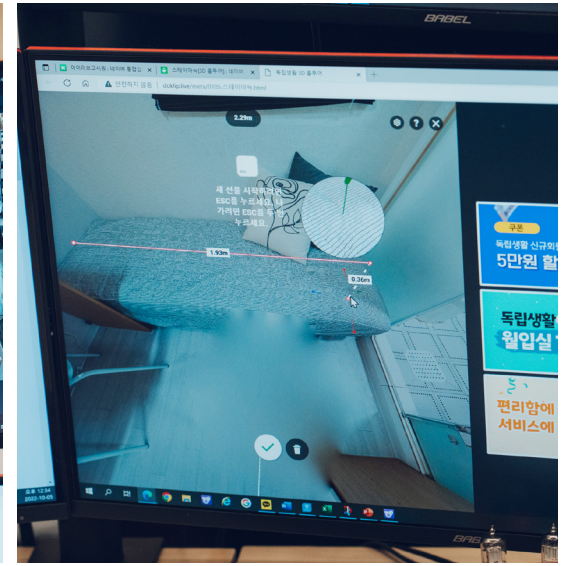
의지할 수 있는 동업자를 만나면서 저의 창업 아이디어에도 속도가 붙기 시작했어요.

아이러브고시원에 모인 코리빙하우스 운영자, 입실자, 양쪽의 목소리를 취합해서 그들이 말하는 문제점에 대한 해결책을 찾으려 노력한 끝에 독립생활 앱이 탄생하게 되었죠.

“
**코리빙하우스, 매우
실용적이고 경제적인
주거 형태예요.**
”

Q. 재도전을 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 도움이 되었나요?

그야말로 7천 8기, 8번의 지원 만에 참여하게 된 프로젝트였는데요. 염원해 온 만큼 기대가 컸고, 실제로 선정된 후에는 그간의 기대를 상당 부분 충족해 주었어요. 무엇보다 감사한 점은 인력을 채용할 수 있는 지원금이었죠. 그때 만난 인연이 지금까지도 회사의 주축을 이루고 있거든요. 또한, 재도전 성공 패키지에 선정되기 위해 우리의 역량을 개발하는 과정 자체가 한 단계 성장할 수 있는 계기가 되었습니다. 참여하기 전부터 참여했을 당시, 그리고 그 후까지 스타트업 새싹이었던 저희에게는 축복과 같은 시간이었어요.



Q. 대표님이 생각하는 코리빙하우스의 매력은 무엇인가요?

많은 분이 코리빙하우스라고 하면 일단 임대업의 개념으로 접근하세요. 물론 저 또한 매달 월세를 받으며 수익을 올릴 수 있다는 점에 매력을 느낀 것도 사실이지만, 그와 동시에 원하는 사람들과 함께 살 수 있는, 그야말로 코-리빙(Co-Living)의 개념에 끌렸어요. 최근 1인 가구의 고독사와 같은 사회적 문제가 점점 심해지고 있잖아요. 그래서 개개인의 자유를 보장하면서 동시에 서로를 돌보고 교류할 수 있는 느슨한 공동체를 만드는 일에 관한 꿈이 있거든요.

Q. (주)고수플러스에서 완성한 모바일 앱, '독립생활'은 어떤 서비스인가요?

독립생활은 주거 구독 플랫폼인데요. 크게 두 갈래로 코리빙하우스의 운영자와 입실자를 위한 서비스를 제공해요. 먼저 운영자를 위한 서비스를 살펴보면, 서비스 이용료를 내시면 마케팅과 입·퇴실자 관리 등의 업무를 대행하고 있어요. 실제 사용 중인 원장님들의 피드백을 들어 보면 독립생활 서비스를 사용한 뒤 입실 문의 응대 시간이 70% 이상 감소하였음은 물론, 가장 골칫거리였던 공실률도 획기적으로 감소하여 수익 향상에 도움이 되었다고 하세요. 만약 독립생활 앱을 이용해도 계약률이 저조한 파트너 코리빙하우스가 있다면, 빅데이터 기술을 활용한 계약률 개선 컨설팅을 제공하는 등 함께 잘 되기 위한 여러 가지 솔루션을 제시하고 있어요.

Q. 코리빙하우스에 적용할 수 있는 무인 운영 시스템의 구축도 준비하고 있다고요.

맞아요. 별도의 관리인이 상주하지 않아도 CCTV 등의 기기를 통해 코리빙하우스의 보안을 유지할 수 있는 무인 운영 시스템의 구축을 준비 중입니다. 중앙의 관제실에서 수시로 업체별 상황을 체크하면서 실시간 관리를 해 주는 것이죠.

현재 무인 운영은 한 군데 베타 서비스를 진행 중인데요. 디지털 도어락과 CCTV, 그리고 공간의 온도와 습도를 체크할 수 있는 IoT 기술을 보유한 기업과 협업하여 코리빙하우스 맞춤형 IoT 솔루션을 개발 중인데요. 무인으로 보안은 물론, 온도, 습도, 소음 관리, 나아가 입실자의 생필품 료서비스 등까지도 포함할 수 있는 서비스를 내년 정도에는 선보이려고 계획하고 있습니다.

저희는 (주)고수플러스를 리빙 테크 분야의 기업이라고 말하는데요. 최신 기술을 활용해서 코리빙하우스에 대한 기존의 부정적인 인식을 변화시키고, 임대업의 수준도 한 단계 높이고 싶습니다.

Q. 그럼, 독립생활 앱을 통해 코리빙하우스의 입실자는 어떤 편의를 누릴 수 있나요?

실제로 코리빙하우스를 방문하지 않아도 원하는 방을 구할 수 있다는 것이 큰 장점이지요. 방 구하기에 드는 시간을 절약하고 모르는 사람과 만나야 하는 스트레스도 줄일 수 있거든요. 확장 현실(XR) 기술을 적용한 비대면 3D 룸 투어로 실제 방을 왜곡 없이 꼼꼼하게 살펴볼 수 있는데요. 천장에 물이 샌 곳은 없는지, 바닥에 장판이 들뜬 곳은 없는지, 침대의 길이는 얼마인지, 수압은 어느 정도가 되는지 등을 시점을 이동하며 살펴볼 수 있어요. 또한 비대면 계약과 결제가 가능하고요. 매달 월세의 10%가 적립되어서 11번째 결제 시에는 무료로 한 달을 살 수가 있어



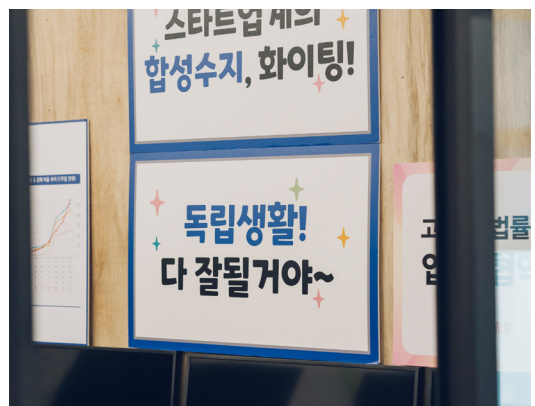
요. 이때 무료로 살 방은 독립생활 앱에 소개된 곳이면 어디든 선택할 수 있고요. 보증금을 거의 내지 않으면서 실용적인 공간에서 살고 싶은 1인 가구라면 독립생활 앱을 통해 주거의 자유를 마음껏 누릴 수 있습니다.

Q. (주)고수플러스는 그간 코리빙하우스에 대한 편견을 깨는 일을 해 나가는 듯해요.

저는 이 사업이 진흥 속의 진주를 발견하는 일이라고 생각해요. 흔히 코리빙하우스는 고시원, 원룸텔, 리빙텔, 레지던스 등의 이름으로 영업을 하는데요. 그간은 젊은 시절에 잠시 머무는 곳, 경제적으로 힘든 상황에 몰렸을 때 불가피하게 선택하는 열악한 주거 형태라는 이미지가 있었죠.

하지만 기존의 사회적 인식이 안 좋은 공간이기 때문에 오히려 변화시킬 거리가 많다고 생각했어요. 실제로 그간의 문제점들에 대한 해결책을 찾기 위해 독립생활과 같은 솔루션 앱을 만들게 되기도 했어요.

저는 코리빙하우스야말로 실용적인 주거 형태라는 점을 계속해서 보여 주고 싶어요. 또한, 적은 투자, 적은 노동 시간으로 안정적인 수익을 보장받을 수 있는 비즈니스 모델이라는 점도 계속해서 소개해 나가려고 하고요.



“
**도전이란
사람이 할 수 있는 매우
신성한 행동이라고
생각해요.**”

Q. 인터뷰를 진행하는 10월 현재, 독립생활 서비스가 세상에 나온 지 3개월 정도의 시간이 흘렀는데요. 지금까지의 반응은 어떤가요?

현재 독립생활 앱의 유저는 20,000명 정도 되는데요. 신규 회원이 매일 200명 이상 꾸준히 증가하고 있고, 앱의 다운로드 수는 이 숫자를 훨씬 웃돕니다.

또한 200여 개의 파트너 업체와 함께 하며 거래액은 9,000만 원을 돌파했어요. 이제 시작 단계인데 유저의 증가와 매출 증대를 동시에 달성하고 있다는 점은 긍정적인 시그널이라고 분석하고 있습니다.

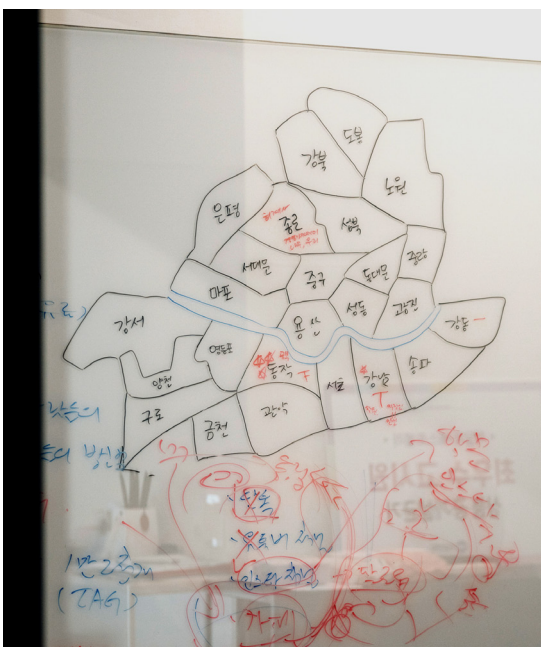
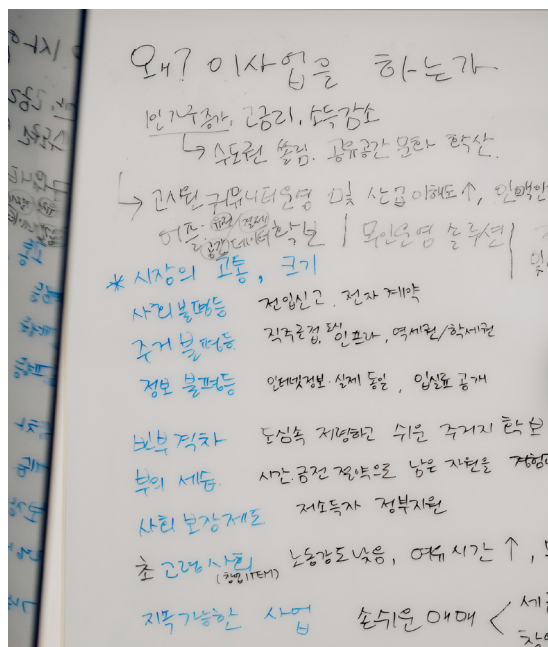
Q. 사무실 안에 각종 상장과 표창장도 꽤 많이 보여요.

지난 7월에 경기 여성스타트업 데모데이에서 최우수상을 수상했고, 2021년에는 경기도 일자리 재단이 개최한 ‘쇼미 더 스타트업 IR 피칭데이’에서 대상을 타기도 했어요. 아무래도 그간 부정적인 이미지가 많았던 코리빙하우스에 대한 인식 전환을 이루어 내고 있다는 부분에 후한 점수를 주시는 듯해요.

이런 면에서 시드머니 투자를 해 주시는 개인이나 기업도 많은데요. 최근에는 현재까지의 빠른 성장세와 앞으로의 가능성을 긍정적으로 평가받아 공명파트너스와 아이피오브릿지로부터 프리시리즈A 투자를 유지하기도 했습니다.

Q. 사무실의 모든 직원이 유니폼을 입고 일하는 모습이 인상적 인데요.

일종의 전투복이죠. 같은 목표를 공유하는 구성원끼리 단결도 되고요. 군인이 군복을 입고 전장에 뛰어들듯, 저희도 유니폼을 맞춰 입고 업무에 임해요.



Q. 같은 옷을 맞춰 입고 일하는 (주)고수플러스만의 조직문화가 있나요?

같은 옷을 입고 목표는 하나로 맞추어 일하지만, 그 과정에서는 개개인의 자율성을 중시합니다. 구성원이 지시받은 일만 수행하는 것이 아니라 스스로 이해하고 계획한 일을 해 나갈 수 있는 업무 환경과 시스템을 만들어 가려고 노력하고 있어요.

저는 (주)고수플러스의 개개인이 엄청난 가능성을 품은 씨앗이라고 생각해요. 함께 일하며 일귀내는 토양 위에서 서로에게 긍정적인 자극을 전하며 눈부신 꽃으로 피어나고 열매를 맺을 것이라고 기대하고 있어요.

Q. (주)고수플러스의 목표는 무엇인가요?

유니콘 기업이 되는 것이죠. 그리고 화성까지 코리빙하우스를 짓겠다, 그런 말을 하기도 하는데요. (웃음) 그만큼 더 많은 분과 함께 하고, 함께일 때 강해지는 힘으로 멀리멀리 뻗어 나가고 싶어요.

Q. 마지막으로, 대표님의 인생에서 실패의 경험은 어떤 의미로 남아 있나요?

도전이란 사람이 할 수 있는 매우 신성한 행동이라고 생각해요. 게다가 한 번 실패한 이후의 재도전은 더욱 그렇죠. 그야말로 하나의 삶을 새로 탄생시키는 정도의 에너지와 의지가 필요한 일이거든요.

실패라는 상황이 사람을 위대하게 만드는 것 같아요. 아등바등 재기하려는 과정에서 스스로도 인지하지 못했던 강한 힘이 꺼내져 나오곤 하니까요. 그래서 저 또한 실패를 위해 좀 더 나은 사람이 되었다고 생각해요. 한 번 넘어진 뒤에 다시 일어나 뛰어본 경험은 나라의 사람이 해 온 일 중에 가장 멋진 일이었죠.

(주)고수플러스 박영은 대표의 재도전 키워드

“수익성만큼 중요한 기업가 정신”

사업을 함께 있어서 이윤을 추구하는 일은 가장 중요하면서도 기본적인 대원칙이라고 할 수 있겠죠. 하지만 너무 '돈을 버는 일만'을 쫓다 보면 대표로서 한계에 부딪히는 순간이 많은 것 같아요. 선택의 기로에서 수익성이라는 납작한 기준으로만 판단하게 되면 사업 아이템이나 같이 일하는 사람 등에 대해서도 돈이 된다, 안 된다는 기준만으로 제대로 된 가치 평가를 하지 못하게 될 수도 있거든요. 스스로 사업을 추진해 나가는 동력 자체도 돈을 벌지 못하는 순간, 사그러들 수밖에 없어요. 결국 사업을 하려면 내가 이 일을 하려는 이유에 대한 나름의 해답을 반드시 가지고 있어야 할 것 같아요. 내가 하는 사업으로 세상을 어떻게 더 살기 좋게 바꿀 수 있는가에 대한 사명감과 기업가 정신이라는 근본을 제대로 세워야만, 하고자 하는 일을 흔들리지 않고 오래 밀고 나갈 수 있을 거예요.

PART. 2

15명의 재도전 이야기

WE RESTART

interview

PART.2

공존의 가치를 찾는 재도전

상생의 시너지
(주)캐비지 최현주 대표

아이템의 재발견
(주)우리아이들플러스 김희숙 대표

키워드는 사회의 변화
(주)한국시니어연구소 이진열 대표

개인의 경험에서 출발하기
(주)퀸비스토어 정미란 대표

(주)캐비지

최현주 대표

Ugly Us

회사설립	2021년 2월 16일
홈페이지	https://uglyus.co.kr
주요사업	지속가능한 식탁을 위한 못난이 친환경 농산물 정기배송 서비스
매출액	5.4억 원(2021년 기준)



실패를 통해 원하는 바를 명확히 알게 되었어요

(주)캐비지의 최현주 대표가 사업을 시작하며 세웠던 계획 중에는 '무엇이든 실패해 보고 싶다.'라는 항목이 있었다. 틀을 깨는 도전에 자신을 과감히 내던지며 인생의 변곡점을 만들어 보고 싶었다. 그리고 현실로 맞닥뜨린 실패는 최 대표를 더욱 강하고 열정적인 사업가로 거듭나게 했다. 실패라는 멋진 경험을 통해 스스로 원하는 바가 무엇인지를 분명하게 깨닫고, 그것을 성취하기 위한 여정을 헤쳐 나갈 힘을 얻게 되었다.

“
세상엔 나보다 똑똑한
사람이 너무 많다는
점을 깨달았어요.”

Q. (주)캐비지 이전에는 어떤 사업을 했나요?

자신의 브랜드를 가지고 싶은 크리에이터를 위한 마켓플레이스를 운영했습니다. 창의력 넘치는 질 좋은 수공예품을 만들었지만 어디서, 어떻게 팔아야 할지 모르는 사람들을 위한 온라인 플라마켓이었어요.

Q. 플랫폼 사업에 관심이 있었던 건가요?

플랫폼이 아니라 조명받지 못하는 일의 가치를 알리는 일에 관심이 있었어요. 이는 현재의 (주)캐비지에도 이어지는 개념인 것 같아요.

Q. 첫 사업을 폐업하게 된 이유는 무엇이었나요?

2년 반 정도 운영했었는데요. 어느 스타트업의 실제 케이스처럼 수익을 내지 못했어요. 근본적으로는 거시적인 관점에서 시장에 대한 이해나 기업 경영에 대한 능력이 부족했죠. 수수료를 수취하는 플랫폼 사업의 경우 스케일 업이 되어야만 유지가 되는데 그런 구조 자체를 모르고 사업을 시작했어요.

Q. 2년 반 동안의 창업과 폐업 경험을 통해 가장 크게 배운 점이 있다면 무엇일까요?

일단 나라는 사람에 대해 많이 알게 되었어요. 나는 강력한 성취의 경험을 원하는 사람이구나, 그런 면에서 사업을 계속하고 싶다는 것을 깨달았고요. 또한, 재도전하게 된다면 반드시 시장에 대한 전면적인 스테디를 하고 풍부한 경험을 쌓은 후에 창업하겠다는 결심도 하게 되었습니다. 나름 똑똑한 편이라고 생각하며 살아왔는데 창업해 보니 세상엔 나보다 똑똑한 사람이 너무 많더라고요. 내가 끼어들 틈은 너무 좁았어요. 사회의 매운맛을 보았고 많이 겸손해졌어요.

Q. 폐업 이후에 다시 취업했는데요. 어떤 일을 했나요?

커리어의 방향성을 잡아줄 수 있는 전직자와 일자리를 찾는 구직자를 연결해 주는 멘토링 플랫폼에서 IT 스타트업 서비스 기획자로 일했습니다. 애초에 스타트업에 대해 더 깊이 공부하고 싶어서 지원하게 된 일자리였어요. 그래서 대표님께서도 창업이라는 꿈을 가지고 있다고도 말씀드렸습니다.



“
못난이 농산물로
지속가능한 식탁을
만듭니다.”

Q. (주)캐비지는 어떻게 시작되었나요?

다시 창업해야겠다는 생각은 있었지만 시기는 정하지 않았어요. 10년이든 그 이상이든 내실을 충분히 다지고 자연스럽게 마음이 동하면 시작하려고 했죠. 그러던 중 우연히 해외에서 인기를 끌고 있는 '푸드 리퍼브(Food Refurb)'에 관한 기사를 읽게 되었어요. 맛과 영양에 문제는 없지만 완벽하지 못한 외관 탓에 버려지는 농산물을 적극적으로 구매하고 그것을 활용해 새로운 식품으로 재탄생시키는 트렌드였죠. 순간 어릴 때 시장에서 봤던 것과는 다르게 지금은 마트를 방문할 때 '여기서 파는 가지는 왜 다 반듯하게 생겼지?'라

는 의문을 품었던 기억이 떠올랐어요. 뜻밖에 생겨난 관심으로 부터 푸드 리퍼브 관련 정보를 하나둘씩 찾아보기 시작하면서 이 문제에 점차 빠져든 것이 창업까지 이어졌죠.

Q. (주)캐비지를 창업하기 전에 어떤 준비를 하셨나요?

발품을 팔며 돌아다녔어요. 주말이 되면 농장을 직접 찾아가고 평일에는 관련된 기관의 관계자나 업계 전문가들을 만나면서 자문을 구하고요. 사업의 기반을 닦겠다는 거창한 목표를 가지고 움직였던 것은 아니고요. 그저 간단한 질문지를 만들어 주변 지인들에게 돌려 보았어요. 농촌에는 못난이 농산물이 버려지는 문제가 있다, 만약 이런 농산물을 조금씩 모아서 판매한다면 사겠느냐는 질문이었죠. 그리고 버려지는 못난이 농산물의 가격과 스펙을 적어 두고 배송을 원한다면 이 계좌 번호로 입금해 달라는 식으로 조금씩 테스트를 했어요.

Q. (주)캐비지의 대표 서비스인 '어글리어스'에 대해 좀 더 설명해 주세요.

어글리어스는 생김새나 사이즈 등으로 인해서 팔리지 못한 농산물을 정기 배송 형태로 유통하는 서비스입니다. 저희의 목표는 생산자와 소비자, 그리고 환경, 모두에게 이로운 선순환 유통 구조를 만드는 것이에요.

Q. 못난이 농산물을 공급해 주는 파트너 농가를 선택하는 기준이 있나요?

가장 중요하게 생각하는 점은 땅에 이로운 것이 사람에게도 이롭다는 것이에요. 못난이 농산물이 나오는 이유도 자연 속에서 비바람 맞으며 자연스럽게 자라났기 때문이거든요. 특히 친환경 농산물의 경우 착색제나 호르몬제 등을 이용한 과도한 방제를 하지 않기 때문에 더 외형이 매끈하지 않은 경우도 많고요. 저희는 자연 그대로 자란 농산물을 존중하고 더해 친환경 농법으로 자란 농산물이 더 많아졌으면 좋겠다고 생각하고 있어요. 그래서 파트너 농가를 선정할 때도 땅을 생각하는 친환경 농법으로 건강한 원칙을 지키는 농민분들을 찾고 있어요.

Q. 농민분들에게 가장 강조했던 어글리어스 마켓의 장점은 무엇이었나요?

비합리적이지만 아니라는 것이었어요. 공들여 키운 멀쩡한 농산물이 못생겼다는 이유만으로 버려지거나 헐값으로 매각되는 일이요. 이런 문제의식에 동의해 주시는 분들이 많았고, 어떤 분들은 여러 번 찾아와 진심으로 사업의 취지를 설명하는 제가 기특해 보여서 네가 문제라고 생각한다면 도와주겠다고도 하셨고요.

또한, 못난이 농산물을 합리적인 가격에 판매할 수 있어 추가 수익이 생긴다는 점도 농민분들에게 매력적인 포인트였어요. 특히 팬더믹 이후 주요 판로였던 학교 급식이 줄어들면서 곤란을 겪고 있던 친환경 농가분들이 많이 반겨 주셨죠.

Q. 그렇다면 소비자에게는 어떤 면을 가장 어필하고 있나요?

건강하게 자라고도 버려지는 농산물의 가치에 대해 알리되, 지나치게 공익적이거나 동정심에 호소하는 방식은 지양하려고 해요. 대신 친근하면서도 신뢰감 있게 못난이 농산물을 소개하는 방법을 고민하다가 별명을 붙이기로 했어요. 예를 들어 너무 커서 팔리지 못하는 브로콜리는 '대왕 브로콜리', 너무 작아서 팔리지 못하는 브로콜리는 '술이 적어 슬픈 브로콜리', 구부러진 오이는 '스마일 오이'와 같은 식으로요. 이 농산물들이 문제가 있는 것이 아니라 개성 있는 외형을 지니고 있을 뿐이라는 메시지를 전하려고 노력했죠. 덧붙여 친환경 농산물을 합리적인 가격으로 소개함으로써 가격적인 메리트도 만들려고 했어요.

“일이 주는 압박감이 저를 성장시켰어요.”

Q. 창업진흥원의 재도전 성공 패키지에 참여했는데요. 이는 창업에 어떤 도움이 되었나요?

그간 기업을 경영하는 데 필요한 기초체력을 쌓는데 시간을 많이 들이지 못했거든요. 그런데 재도전 성공 패키지에 참여해 다양한 경영 관련 수업을 들으면서 사업가로서, 대표로서, 꼭 필요한 기초 지식을 재점검할 수 있었어요.

Q. ESG 경영에 관심을 두게 된 계기가 있나요?

결정적인 계기가 있었다기보다는 자연스러운 전개였어요. 직업인으로서의 선택의 기로에 놓였을 때 사회에 좋은 영향력을 주는 쪽을 고르고 싶다는 가치관을 이전부터 가지고 있었거든요. 그 좋은 영향력이 무엇인가에 대한 구체적인 정의는 없었지만, 선택의 기로에 놓일 때마다 나의 선택이 사회에도 이로운 것임을 신중하게 생각하곤 했어요.



이제는 기업을 경영하는 입장으로 경영의 관점에서 주주나 구성원은 물론이고 지역 사회, 환경 등에도 좋은 영향을 끼치는 일을 하고 있는가를 계속해서 자문합니다.

Q. (주)캐비지의 사내 분위기는 어떤가요?

애초에 채용을 할 때부터 우리의 서비스에 대한 접점이나 지향에 있는 분들을 선발했어요. 기업이 추구하는 가치에 대한 동의가 있어야만 온도를 맞춰 일할 수 있으니까요. 이것이 비슷한 사람만 모았다는 의미는 아니고요. 큰 그림에서 추구하는 바나 동의하는 방향은 같지만, 그 안에서 누군가는 먹는 걸 좋아하고, 누군가는 요리가 취미고, 누군가는 채식주의자라 농산물에 관심이 많고 하는 식으로 각자의 개성을 지니고 있어요. 덕분에 하나의 쟁점을 놓고도 다양한 관점의 의견을 풍성하게 모을 수 있죠.

Q. 가치관을 공유하는 구성원들 사이에서 어떤 리더가 되고 싶나요?

저는 스포츠팀의 한 구성원과 같은 리더가 되고 싶어요. 사장과 직원, 이끄는 사람과 이끌려짐을 당하는 사람과 같은 관계가 아니라 각자의 주 무기가 있어서 이것들이 합쳐질 때 시너지를 발휘하는 팀이 되었으면 해요.

Q. 사업가로서 스스로를 성장시키는 자양분은 무엇이라 생각하나요?

회사를 운영하면서 내외부적으로 겪는 압박감이 저를 성장시켰습니다. 사업을 시작한 이후 지금 당장 이 부분을 생각하고 결정하지 않으면 다음 단계로 나아갈 수 없는 상황들이 이어졌는데요. 마치 게임에서 미션을 깨고 다음 라운드로 진출하듯이 조금씩 성장을 거듭한 것 같아요. 이런 긍정적인 스트레스를 사랑하고 어떤 면에서는 중독되어 있기도 해요.

Q. 지금까지 (주)캐비지가 거둔 사업적 성과는 어떤 것들이 있을까요?

파트너십을 맺고 있는 농가가 250군데 정도 되고요. 구체적인 수치를 말씀드리긴 어렵지만, 창업 초기에 비해 10배 정도의 매출 성장을 기록했습니다. 플랫폼의 회원 수는 5만 5천 명 정도인데 그중 구매까지 이른 고객 안에서 재구매율이 85%에 달한다는 것은 큰 의미가 있습니다.

그만큼 서비스에 만족했다는 의미니까요. 현재는 마케팅에 큰 비용을 쓰지 않아도 소비자의 자발적인 소개와 입소문 서비스가 아주 빠르게 성장하고 있습니다. 다른 무엇보다 못난이 농산물의 유통이라는 새로운 시장을 개척하고 있다는 점에서는 스스로 후한 점수를 주고 싶습니다.

Q. (주)캐비지의 지향점은 무엇인가요?

“어글리어스가 없던 시절에는 어떻게 살았지?” 소비자로부터 이런 이야기를 들으면 좋겠어요. 그만큼 우리의 서비스가 소비자의 삶에 완전히 스며들어 가서 어글리어스가 없는 일상은 상상하기 어려워지는 그런 미래를 꿈꿔 봅니다.

(주)캐비지 최현주 대표의 재도전 키워드

“비즈니스 이익과 사회적 가치 사이의 균형점 찾기”

저의 경우처럼 관심 있는 사회 문제의 답을 찾기 위해 시작된 창업은 공급자 중심의 서비스가 되기 쉬워요. 공급자의 가치를 전달하기 위해 소비자에게 불편을 강요할 여지가 있다는 점을 늘 경계해야 하죠. 제품이 지닌 사회적 가치만으로는 소비자를 설득할 수 없어요. 이 제품을 선택했을 때 삶의 질이 나아지고 편의를 느끼는 실질적 이익이 있어야 해요. 공급자의 문제의식을 공유해 되 강요해서는 안 됩니다. 소비자가 존재해야만 기업이 유지될 수 있고, 기업이 유지되어야만 애초에 풀고자 했던 사회 문제에 대한 답도 찾아갈 수 있으니까요.

(주)우리아이들플러스

O><+
우리아이들플러스

김희숙 대표

회사설립 2016년 11월 30일
 홈페이지 <http://ko.deardotcosmetic.com>
 주요사업 디자인과 정량추출이 가능한 스탬프형
 화장품용기, 친환경 코스메틱 브랜드
 Deardot(디어닷)



꽃이 피는 시기가 다르듯, 기회도 저마다 다르게 찾아오죠

글로벌 시장을 무대로 한 스탬프형 화장품 용기를 개발하는 김희숙 대표는 자신만의 속도로 한 걸음씩 나아가는 중이다. 초보 사업가로 시작해 글로벌 코스메틱 기업의 러브콜을 받는 성과를 거두기까지, 가장 지키고자 했던 자세는 타인의 속도에 흔들리지 않는 것. 왕도가 없는 사업의 여정에서, 유일한 정답은 내 안에서만 발견할 수 있다고 믿기 때문이다.

위생 교육에서 시작된 아이디어가 화장품 용기 사업으로 피보팅되었어요.

Q. 현재 화장품 용기 사업을 하고 있는데, 기업명은 '우리아이들플러스'라는 점이 특이해요.

기업명은 이전에 하던 교육사업과 연결이 됩니다. 2015년 어린이 위생 교육을 진행하는 업체를 개업했는데요. 아이들에게 손에 있는 세균을 씻으라고 말해도 세균이 어디 있냐고 의아하게 묻기만 하더라고요. 그래서 고민 끝에 손 소독제 스탬프를 개발하게 되었어요. 내부에 손 세정제가 든 스탬프를 손에 찍으면 세정액이 세균 모양으로 나타나고, 그것이 사라질 때까지 손을 씻는 방식이죠.

그리고 손 소독제 스탬프를 피보팅한 화장품 용기를 본격적으로 개발하게 되면서 두 번째 창업이 시작되었습니다. 2년 정도 개인 사업자로 운영하던 '우리아이들'에 '플러스'를 붙여서 법인 기업으로 재정비하게 되었어요.

Q. 피보팅을 결정한 계기가 있었나요?

자체적으로 출발한 피보팅이 아니라 외부에서 제안을 받아 시작되었다는 점이 특이한데요. 손소독제 스탬프의 시제품을 가지고 해외의 투자 박람회에도 참여했는데 글로벌 기업과 벤처 투자 회사 등으로부터 긍정적인 반응을 얻었어요. 그러던 중 시장 조사 차 방문했던 프랑스에서 만난 글로벌 코스메틱 브랜드로부터 손소독제 스탬프의 아이디어를 화장품 용기에 적용해 볼 생각은 없느냐는 제안을 받게 되었죠.

기업명을 바꾸지 않은 이유 중에 이런 히스토리의 영향도 있어요. 해외에서 사람들을 만날 때마다 우리가 가진 제품 스토리가 좋다는 반응이 많았기 때문이에요. 모든 것을 바꾸기보다는 기존의 것을 강화하라는 말을 많이 들었거든요.

Q. 처음부터 글로벌 시장을 목표로 제품을 준비했을 때의 장점이 있다면 무엇일까요?

한국의 뷰티업계는 규모가 작고 마케팅의 영향력이 큰 시장이에요. 마케팅 비용이 거의 없는 소규모의 스타트업은 살아남기가 힘들죠. 그래서 아예 품질력에 집중해 글로벌 시장을 준비하는 편이 저희에게는 유리한 면이 있었어요.

또한 지식 재산권 보호 면에서도 해외가 좀 더 엄격한 면이 있거든요. 스탬프형 화장품 용기라는 것이 독창적인 아이덴티티가 워낙 중요한 제품이었기에 이런 점도 저희와 잘 맞았습니다.

Q. 재창업 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 의미였나요?

창업진흥원에서 재도전 성공 패키지 외에 스마트 벤처캠퍼스에도 참여하면서 많은 도움을 받았는데요. 창업에 대해서 전혀 모르던 제가 창업진흥원을 통해 다채로운 창업 관련 교육을 받으며 기본기를 다질 수 있었어요.

경영부터 시작해서 회계, 노무, 조직관리 등까지 전반적인 내용을 배우는 클래스는 물론, 일대일 멘토링까지 받는 귀중한 경험이었습니.



“ 글로벌 시장에서 중요한 점은 지속적인 관계 맺기입니다.”

Q. 스탬프형 화장품 용기란 것이 무엇인가요?

그간은 용기가 화장품 브랜드에 귀속되는 개념이었다면, 저희는 용기 자체를 브랜드화하려고 해요. 스탬프형 화장품 용기란 이름 그대로 도장을 찍듯이 제형이 배출되게 하는 방식이라 할 수 있는데요. 아직 테스트 단계라서 자세하게 말씀드리긴 어렵지만, 다양한 화장품에 적용될 수 있는 혁신적인 형태의 용기가 될 것으로 기대하고 있어요.

Q. 제품을 개발하는 과정에서 가장 힘들었던 부분은 무엇인가요?

예기치 않은 팬데믹 상황이 시작되면서 큰 어려움을 겪었습니다. 저희가 다루는 화장품 용기는 하드웨어 제품이기 때문에 실물을 직접 보여 주고 의견을 나누어야 해요. 문자나 이미지만으로는 전해지지 않는 부분이 많거든요. 그런데 한동안 입국 자체가 제한적이었기 때문에 해외의 협력 업체들과 제대로 된 소통을 할 수가 없어서, 예정된 일정이 많이

연기되었죠.

게다가 유럽 등지에서 동양인 혐오도 높아진 분위기였기에 이런 부분도 해외 업체들과의 소통에 부정적인 영향을 끼친 면이 있어요.

Q. 팬데믹 탓에 일정들이 미뤄지면서 조금해지진 않았나요?

글로벌 시장을 대상으로 한 제품을 준비하면서 큰 그림을 보고, 긴 호흡으로 가겠다는 다짐을 했었어요. 서둘러서 결과를 얻으려 하기보다는 우리만의 속도로 진행하자고요. 물론 과정을 버틸 수 있는 자금을 확보하는 일이 쉽지는 않았지만, 그럼에도 불구하고 조금해하지 않고 나름의 속도로 꾸준히 나아가려고 노력했습니다.

Q. 글로벌 시장에서 (주)우리아이들플러스 제품의 어떤 부분이 가장 매력적으로 작용했다고 생각하나요?

저희는 제품의 장점에 앞서, 이 제품이 어떻게 탄생했고 어떠한 가치를 담고 있느냐를 먼저 설명했어요. 그런 부분이 제품에 대한 이해나 관심을 더욱 불러일으킬 수 있었죠.

그리고 이미 만들어진 제품을 가져가서 홍보하지 않고, 시장 조사를 충분히 한 후에 제품을 만들었어요. 그래서 현지의 상황을 고려하고 특징을 반영한 제품을 만들 수 있었고 이런 부분이 현지에서 인정받는 장점이 되었죠.

Q. 제품 외적으로도 글로벌 시장에서 긍정적인 성과를 거둘 수 있었던 특별한 비법이 있나요?

인적 네트워크입니다. 글로벌 시장에 진출할 때 단기적인 성과를 생각하는 경우가 많아요. 그런데 실제로 현지에 처음 갔을



때와 재방문할 때, 여러 번 갈 때마다 시장 반응이 달라지는 것을 체험할 수 있거든요. 결국 이 사람들은 지속적인 관계를 맺어 온 파트너라는 인상을 주는 것이 중요하다고 생각합니다. 단기적으로 드라마틱한 결과를 내는 경우는 거의 없어요. 계속해서 소통하며 조금씩 쌓아 올리는 것이죠.

Q. 사업가로서 스스로의 장점은 무엇이라고 생각하나요?

모르는 것투성이지만, 그만큼 흡수가 빠른 건 장점이라고 생각합니다. 새로운 내용을 스펀지처럼 흡수하고 바로 실행에 옮기거든요. 그리고 모르는 부분에 대해서 인정을 잘해요. 괜한 자존심을 내세우기보다는 빨리 문제를 파악하고 해답을 찾는 편이 낫다고 생각하니까요.

“ 창업에는 정해진 루트가 없습니다. 저마다의 정답을 저마다의 속도로 찾아가는 것이죠.”

Q. (주)우리아이들플러스를 운영하면서 아쉬운 점은 없나요?

비즈니스의 성과를 떠나서 지금까지의 여정에는 100점 주고 싶어요. 저의 30대를 모두 바쳤거든요. 누가 뭐래도 열심히 했다고

자부할 수 있기 때문에 떳떳합니다. 다시 시작점으로 돌아간다고 해도 이 정도로 열심히는 못 했을 것 같아요. 정말 원 없이 최선을 다했습니다.

Q. 현재까지 (주)우리아이들플러스의 운영 성과는 어떠한가요?

스탬프형 화장품 용기는 현재 테스트 단계에 있고요. 글로벌 코스메틱 기업 본사로부터 리브콜을 받은 상태입니다.

Q. (주)우리아이들플러스 운영하면서 가장 중시하는 경영 철학은 무엇인가요?

교육 사업에서 시작되었기 때문에 경영 방식이나 제품 생산에 있어서 '아이들도 안심하고 쓸 수 있도록'이라는 철학을 놓치지 않으려고 해요. 다음 세대까지 쓸 수 있는 제품을 만드는 것이 우리의 사명이죠. 그래서 용기를 제작하는 원료를 선정하는 과정에서 친환경적인 면을 중시하고 엄격하게 검증하려고 합니다.

Q. 지금, 창업을 꿈꾸는 이들에게 해 주고 싶은 말이 있나요?

100명의 사업가가 있으면 100가지의 패턴이 존재할 거예요. 완벽한 준비를 마치고 창업하는 분도 있고 일단 시작을 한 뒤에 한 단계씩 준비해 가는 분도 있고 정답은 없죠. 각자 저마다의 정답을 자신만의 속도로 찾아가는 것이죠. 그렇기 때문에 주변의 사업가들을 보며 너무 스트레스받고 조바심 내지 않았으면 좋겠어요. 남과 비교하며 불안해하면 실수가 나오기 마련이거든요. 1~2년만 하고 그만둘 일이 아니잖아요. 장기전으로 인내심을 가져야 해요. 사업은 결국 확률 싸움이라 생각해요. 최대한 많은 경우의 수를 경험하고 그 안에서 자신만의 노하우를 찾아가는 게 중요해요.

(주)우리아이들플러스 김희숙 대표의 재도전 키워드

“철저한 시장 조사”

제품을 양산해 놓고 시장을 찾기보다는 시장의 니즈와 구조를 정확히 파악한 후에 그에 맞는 제품을 생산하는 방식이 좋지 않을까 생각해요. 제품 생산 전에 어느 국가에서 어떤 유통 채널과 거래하느냐를 확실히 파악하면 기회비용을 크게 줄일 수 있거든요. 결국 철저한 시장 조사가 비용 손실을 감소시킬 수 있는 것이죠. 특히 해외 시장은 더욱 그렇죠.

제품 소개



당가 클렌징 솜
수용성, 휴대용 올인원 세안제.



당규자 탄산목욕보양
상쾌한 당규자의 향이 나는 탄산 거품.



당규자 거품목욕 바움
풍부한 거품이 지친 몸을 감쌌습니다.



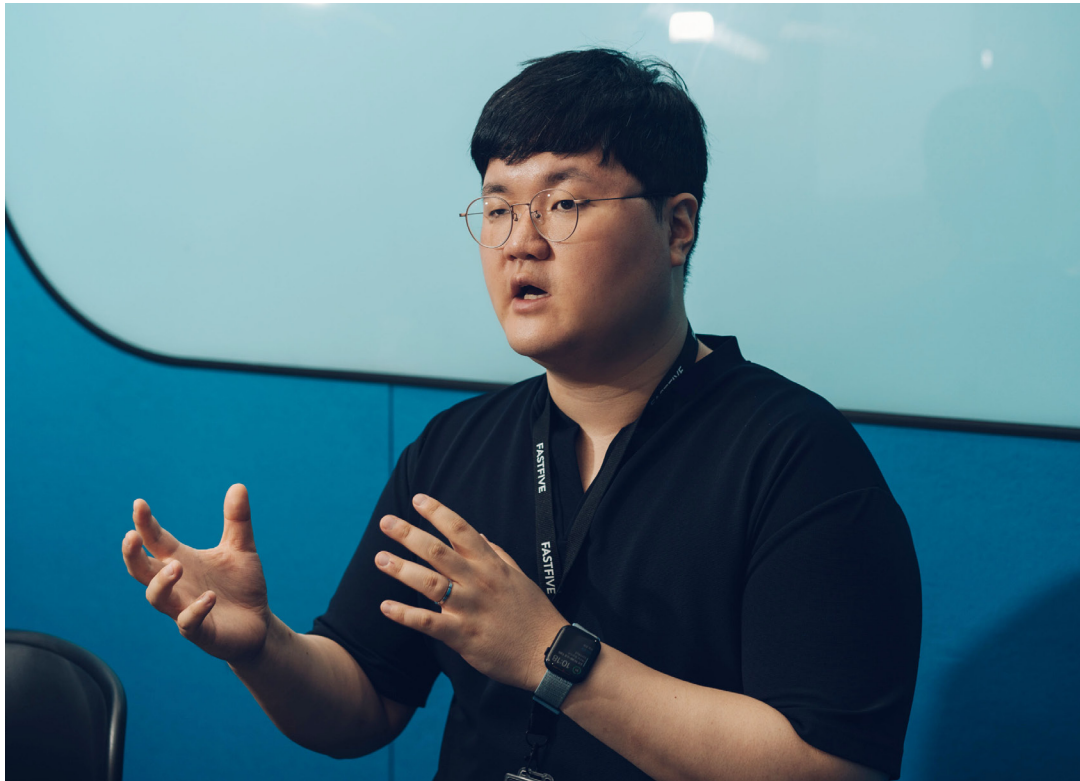
당규자 향
향 스틱, 향기롭고 편안한 시간을 제공합니다.

(주)한국시니어연구소

이진열 대표

한국시니어연구소

회사설립	2019년 6월 28일
홈페이지	https://corp.kslab.co.kr
주요사업	재가요양서비스 브랜드 [스마일시니어] 재가요양기관 행정 자동화 솔루션 [하이케어] 요양보호사 구인구직 알림서비스 [요보사랑]
매출액	24억 원(2021년 기준)



실패는 당연해요 다만 그 경험에는 배움이 있어야 하죠

살면서 실패를 경험하지 않는 사람은 없다. 특히 예측 불가의 창업 시장에서 실패는 특별한 누군가만 겪는 드문 일이 아니다.

그런데 평범한 실패를 특별한 기회로 만드는 사람이 있다.

객관적인 분석으로 그 안의 교훈을 찾아내는 사람에게 실패는 더 없는 성장의 자양분이 된다.

이진열 대표는 폐업을 경험한 창업가만큼 훌륭한 인재도 없다고 말한다. 개인으로서, 사업가로서, 그만큼 배움의 기회도 흔치 않기 때문이다.

“
창업을 했다고 해서,
대표로서의 역량을 갖추게
되는 건 아니더라고요.”

**Q. 첫 창업은 아이돌 팬덤을 대상으로 한 모바일 서비스였다면
서요.**

스타와 팬이 커뮤니케이션할 수 있는 여러 가지 방법을 제공하는 모바일 서비스였는데요. 내가 좋아하는 스타와 가상 대화를 할 수 있는 챗봇이 주기능이었어요. 실제 스타는 아니지만 아이돌의 개별 특성을 입력해 둔 후에 지속적인 딥러닝 학습으로 실제와 같은 스타와의 만남을 즐길 수 있었어요.

2013년에 시작해 2018년까지 누적 1,400만 명 정도의 다운로드, 17억 가량의 투자도 유치할 정도로 제법 괜찮은 성과를 거두었죠.

Q. 그런데 왜 정리하게 되었나요?

폐업은 아니고 매각했는데요. 가장 큰 이유는 비즈니스 모델을 찾지 못했기 때문이었어요. 유저는 꾸준히 늘어났는데 수익이 나는 부분이 마땅히 없었죠. 여러 가지 테스트 서비스를 진행해 보았지만 만족할 만한 스케일업은 이루어지지 않았어요.

시장의 성장 가능성 자체에 한계가 있어 보였고, 그 안에서 우리가 가장 잘할 수 있는 IT 프로덕트를 활용한 비즈니스를 활용하는 방법도 떠오르지 않았죠. 결국 이 시장에서 우리가 할 수 있는 게 별로 없다는 생각에 마침표를 찍게 되었습니다.

Q. 대학교 재학 중에 첫 창업을 한 것으로 알고 있는데, 사업가로서의 자신의 역량을 돌아볼 기회이기도 했을 것 같아요.

첫 창업을 했을 때 제가 스물다섯, 함께 한 CTO가 27살이었어요. 매각을 결정한 근본적인 이유가 시장 자체에 존재하는 한계 때문이었다고 해도, 대표였던 저의 부족함이 컸다는 점도 부인할 수는 없어요.

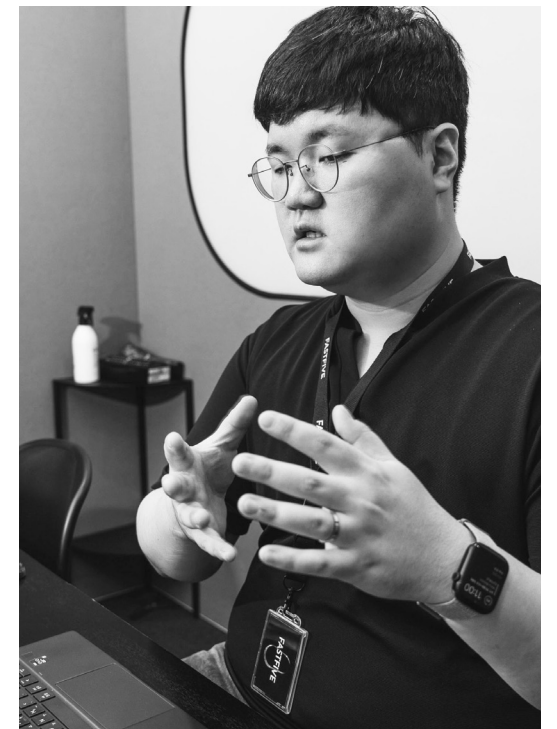
사실 스타트업이라는 것이 대표로서의 소양이 딱히 갖추어져 있지 않더라도 사업장을 만들면 바로 대표가 되잖아요. 해 보고 싶

은 사업 아이템이 있는 것과 좋은 조직을 만들어 비즈니스를 잘 이끄는 리더가 되는 것은 전혀 다른 문제더라고요. 그런 면에서 대표로서의 역량은 한참 모자랐죠.

Q. 재창업을 준비하며 심리적으로 힘들 때는 어떤 방법으로 마인드 컨트롤을 했나요?

매각 이후에는 인생에 알맹이가 빠진 기분이에요. 많이 우울했죠. 게다가 당시에 나름대로 사업을 시작한 지 5~6년 정도 되었을 때니까 비슷한 시기에 함께 시작했던 스타트업 동료들은 가시적인 성과를 거둔 경우가 많았어요. 그들과 비교하면 나는 완전히 실패해서 내가 만든 서비스를 헐값에 남에게 팔았다는 자책감에 사로잡혀 있었죠. 주주님들에게 금전적 손해를 끼쳤다는 죄책감도 컸고요.

하지만 이제 와 생각해 보니 감사한 시기이기도 했던 거 같아요. 사업가로서의 나 자신에 대한 본질적인 질문을 많이 해 볼 수 있었던 시간이었거든요. 내가 왜 사업을 하고 싶었지, 돈을 왜 벌고 싶었나, 그럼 돈을 많이 가지면 행복한가, 같은 근본적인 질문을 많이 던지면서 대표로서 스스로의 문제점에 대해 돌아보는 시간이었어요. 이런 시간이 있어서 다시 시작할 때 어떤 회사를 만들어야지, 어떤 리더가 되어야지 하는 나름의 답을 가지고 시작할 수 있었어요.



“ 시니어 헬스케어 업계에 상하수도를 까는 것과 같은 일을 하고 있어요.



Q. 두 번째 창업을 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 도움이 되었나요?

창업진흥원을 통해 금전적인 지원을 받은 것뿐만 아니라 창업 클래스 수강이나 멘토 지원의 혜택까지 받았는데요. 각종 서류를 작성하는 법, PPT를 만드는 법 같은 아주 기본적인 스킬부터 하나씩 다시 배우며 자신을 되돌아보는 계기가 되었습니다.

사업을 하다 보면 나만의 세계에 갇혀서 자신을 발전시키기가 점점 어려워져요. 그런데 첫 사업에서 범했던 과오를 반복하고 싶지 않다는 생각에 창업진흥원의 도움을 받았고, 일련의 과정들을 통해서 사업가로서의 나를 돌아보며 기초를 탄탄히 쌓은 느낌이 듭니다.

Q. (주)한국시니어연구소는 어떻게 시작하게 되었나요? 이전 사업과는 전혀 다른 아이템인데요.

첫 번째 사업을 마무리하던 1년 정도 매각처를 알아보던 시기에 거의 백수 상태로 지지부진하게 시간을 보냈어요. 대기업에서 스카우트 제의를 받기도 했는데 그렇게 해서 할 수 있는 일들의 비전에 공감되지 않더라고요. 제가 가서 보여 줄 수 있는 부분도 많지 않다고 생각했구요.

그래서 내가 하고 싶은 일이 무엇일지에 대해서 첫 사업부터 함

깨했던 김선중 CTO와 함께 리서치를 많이 했어요. 그러다가 우연히 시니어 헬스케어라는 시장이 굉장히 가능성이 높은 곳이라는 걸 알게 되었어요. 정말 예기치 않게 다양한 시장을 살펴보면 중 알게 되었죠.

Q. 리서치라면, 어떤 내용들을 주로 살펴보았나요?

명확한 3가지 기준이 있었어요. 시장의 규모가 크고, 그 안에서 우리가 할 수 있는 일이 분명히 존재하고, 돈도 잘 벌 수 있어야 한다. 시니어 헬스케어 시장은 이 3가지를 모두 충족시켰죠.

Q. 현재 (주)한국시니어연구소가 하고 있는 사업은 어떤 것들이 있나요?

우리나라에는 노인장기요양보험법이라는 게 있어요. 이 법은 크게 재가요양과 시설요양으로 나뉘게 되는데요. 이때 요양이 필요한 환자가 집에서 필요한 서비스를 받는 재가요양과 관련해서 재가요양센터, ‘스마일시니어’를 운영하고 있어요.

그리고 다른 사업들도 결국 재가요양이라는 큰 줄기에서 뻗어나가는 것들인데요. 재가요양센터의 업무를 좀 더 손쉽게 하기 위해서 행정 자동화 솔루션 ‘하이케어’를 개발했구요. 재가요양에 필요한 필수 인력을 확보하기 위해 요양보호사의 구인·구직 알림 서비스 ‘요보사랑’을 운영하고 있습니다. 또한 환자와 보호자 모두에게 효율적이고 편안한 재가요양을 위해 복지 용구 렌탈 및 판매업도 하고 있고요.

Q. 전국 60곳의 방문요양센터 네트워크를 갖춘 방문요양 전문 브랜드 ‘스마일시니어’를 인수했는데요.

스마일시니어의 가맹점주로 업계에 첫발을 내디뎠어요. 그런데 직접 현장에서 운영하다 보니 본사에서 창업까지는 많은 도움을 주는데 그 이후에는 딱히 관리해 주는 부분이 없더라고요. 게다가 반복적인 서류 업무가 많은데 이와 관련된 운영이 수기 위주의 아날로그 방식으로 낙후되어 있더라고요.

국비 지원 사업으로 시장 자체는 확실한 수익 모델을 가지고 있고 고령화 시대에 성장 가능성이 높은 사업인데 운영 방식은 매우 비효율적이고 영세했기 때문에, 이 분야에서 우리가 변화시킬 수 있는 부분이 분명히 있겠다는 확신이 들었습니다.

그래서 본사와 가맹 계약을 해지하고 2019년 7월 (주)한국시니어연구소를 만들었어요. 직영 센터를 만들어 운영해 보자는 계획이었죠. 그런데 직영점을 운영하다 보니 이 사업 자체가 전국으로 확대해야만 하는 특성을 지녔다는 사실을 체감하게 되었어요. 왜냐하면 저희 사업의 마케팅 대상자는 서비스를 사용하는 주체인 어르신이 아닌 그들의 보호자거든요. 그런데 보호자가

서울 경기에 있더라도 어르신은 전국에 계시더라고요. 수도권만을 대상으로 사업을 진행하면 비효율적이라는 생각을 하던 차에 스마일시니어를 운영하던 모회사에서 타이밍 좋게 회사를 인수하지 않겠느냐는 연락을 받게 되었죠.

Q. ‘스마일시니어’를 인수한 후에 내부적인 혁신은 어떤 과정을 거쳐 완성했나요?

2021년 7월에 스마일시니어를 인수하고, 기존의 가맹 계약을 모두 해지했어요. 그리고 센터에 솔루션을 납품하는 계약으로 변경을 했죠. 기존의 가맹 계약에서는 본점이 점주의 경영 자유를 제한할 수 있었다면, 새로운 계약은 가맹점주에게 경영의 자유를 보장하되, 우리가 제공하는 행정 자동화 솔루션 하이케어 등을 사용하는 것에 대한 비용을 받는 구조입니다.

그래서 저희는 가맹사업이라는 표현 대신 파트너라는 단어를 사용해요. 재가요양센터를 창업하고 싶은 분이 계시면 교육도 해드리고 IT 솔루션도 제공하고 마케팅도 해 드리면서 이를 월 구독형으로 일정 금액을 받는 것이죠.

Q. 하이케어, 요보사랑, 복지 용구 렌탈 등 모든 사업이 필요에 의해 확장해 가는 형태이네요.

맞아요. 현재 (주)한국시니어연구소에서 전개하고 있는 사업들은 유기적으로 연결되어 있어요. 모든 비즈니스가 튼튼바퀴처럼 하나로 맞물려서 돌아가고 있죠.

“ 자신감을 갖되 자만에는 빠지지 마세요.

Q. 인터뷰 내내 우리가 할 수 있는 일을 통해 시장에 스크래치를 내고 싶다는 표현을 많이 했는데요. (주)한국시니어연구소를 통해 어떤 변화를 만들고 싶나요?

(주)한국시니어연구소는 이 산업에 약간 상하수도 같은 인프라를 깔고 있는 회사예요. 현실로 다가온 고령화 사회, 그만큼 중요한 실버 헬스케어 산업에서 낙후된 시스템을 하나씩 정비해 나가고 있거든요. 요양 센터의 시스템 자동화, 구인·구직 플랫폼 구

축, 더 나은 품질의 복지 용구 소개 등 모든 면에서요. 이것은 단순히 브랜드에 국한된 일이 아니라 시장의 퀄리티 자체를 올리는 역할이라고 생각합니다.

Q. 자연스럽게 사회적 책임감이 생기는 일이겠어요.

저희는 돈을 버는 것을 가장 큰 목표로 하고 있는 영리기업일 뿐입니다. 그런데 감사한 점은 돈을 벌면서 사회적 가치를 만들 수 있는 독특한 산업이거든요. 직접 현장에 가 보고 하면서 사회적 가치를 생각하게 돼요. 결국, 국가와 사회가 고민해야 할 고령화 문제를 위임받아서 돈을 버는 회사라고 생각하거든요. 점점 책임감이 커지고 있습니다.

Q. 대표님처럼 이른 나이에 사업을 시작하는 청년 창업자에게 해 주고 싶은 말이 있나요?

처음 창업할 때 스타트업에 뛰어들었다는 것 자체가 대단하다는 착각이 있었어요. 창업가가 된 스스로에 대한 선민인식 같은 것도 있었구요. ‘스타트업의 대표가 되다니, 난 대단한 사람이야.’ 같은 마음이 들었거든요. 그런데 냉정하게 말하면 구멍가게 대표가 되었을 뿐이죠.

창업을 하나의 직업이라는 관점으로 바라봤으면 좋겠어요. 인생을 바꾸고 세상을 바꾸고 이런 거대한 포부로 접근하기보다는요. 물론, 스타트업은 새로운 아이디어로 시장을 바꾸고 혁신하는 의미 있는 일이죠. 다만 지나치게 자아가 비대해지는 것, 내가 이룬 성과를 과대평가하는 것은 경계해야 합니다.

냉정하게 자아 성찰을 했으면 좋겠어요. 사업에 대한 자부심과 자신감을 갖는 것은 좋지만 자만에 빠져서는 안 돼요.

(주)한국시니어연구소 이진열 대표의 재도전 키워드

“100번 중 99번은 실패한다는 각오”

사업을 하면서 100번 중 99번은 잘 안되는 것이 당연하다고 생각해요. 다만, 그 99번의 실패에서 반드시 배우는 점이 있어야 하죠. 실패에 의연해지는 자세는 필요하지만 그렇다고 무조건 그 경험을 감성적으로 접근해서 있어야 하는 일로만 치부하면 안 된다고 생각해요. 냉정하고 객관적으로 왜 실패했는지, 고쳐야 할 점은 무엇인지, 다음엔 어떻게 해야 같은 실수를 반복하지 않을 것인지, 돌아보고 그 안에서 무엇이든 교훈 하나는 남겨야 합니다. 그래야만 의미 있는 실패가 될 수 있습니다.

(주)퀸비스토어

정미란 대표



회사설립	2018년 7월 17일
홈페이지	https://queenbeestore2018.modoo.at
주요사업	친환경 대안제품 개발 및 환경 교육 교구 개발, 건강한 월경 경험을 위한 의약외품 대안 생리대 제조, 기후 위기 대응 행동을 독려하는 로컬 콘텐츠 제작 및 캠페인 운영
매출액	4.5억 원(2021년 기준)



실패는 한 발짝 내디뎌 보았다는 도전의 증거니까요

내 아이를 위한 질 좋은 육아용품을 찾다 보니 첫 사업을 하게 되었다는 정미란 대표.

두 번째 사업 역시 아토피 질환으로 고생하는 딸아이에게 면 생리대를 소개하고 싶은 마음에서 시작되었다.

눈에 띄는 거대한 발자국이 아닌 작지만 한결같은 여러 걸음으로, 속도보다 방향을 중시하며 나아가는 정 대표.

그 성실한 여정을 가장 가까이서 지켜본 두 딸에게 있어 엄마는 사회인으로서, 그리고 여성으로서 가장 닮고 싶은 롤모델이다.

“
아이를 위해 시작한
사업이 아이를 외롭게
만들고 있더라고요.”

“
Q. 첫 아이 출산이 창업의 계기였다고 들었습니다.
20대 중반에 결혼과 출산을 했는데요. 육아를 전담하다 보니 취
업과는 점점 멀어지더라고요. 내 아이가 사용할 물건을 좀 더 저
렴하게 구매할 방법을 찾아보던 중에 맘카페에서 공동구매를 시
작하게 되었어요. 그러다가 구매 증빙 자료를 요청하는 고객이
있어서 사업자등록증을 내고 2005년 정식으로 창업하게 되었
죠. 3년 정도 유지한 것 같아요.

Q. 폐업을 결정하게 된 계기가 있었나요?
아이가 자라면서 제가 판매하는 제품들이 딸에게는 더 이상 필
요가 없어진 게 가장 큰 이유였습니다. 내 아이가 쓸 좋은 물건을
이웃과 나누고 싶다는 가장 큰 동기가 사라진 셈이었으니까요.
그리고 1인 기업으로 운영하다 보니 주문부터 포장, 배송까지 모

든 과정을 혼자서 해야 했는데요. 육아와 일을 병행하면서 정신
없이 지내다 보니 주문이 늘어날수록 일상이 망가져 갔죠. 아이
에게 좋은 물건을 쓰게 하고 싶어서 시작한 일인데 정작 우리 아
이를 돌볼 시간이 없어지더라고요. 그래서 여기서 멈춰야겠다는
생각이 들었습니다.

Q. 두 번째 창업도 딸을 생각하는 엄마의 마음이 계기였다면
서요.

첫 번째 사업을 정리하고 10년 정도 시간이 흐른 뒤, 첫째 딸이
초경을 시작할 나이가 되었어요. 그런데 당시 생리대 유해 물질
파동이 일어나면서 세간이 시끄러웠죠. 나만 쓰는 제품이라면
별 의식 없이 사용했을 것 같은데, 딸이 써야 한다고 생각하니 심
각하게 고민하게 되더라고요. 딸이 아토피성 피부염으로 고생하
고 있기도 했거든요.

저의 경우는 학창 시절에 제대로 된 생리대 교육을 받아본 적이
없어요. 제 또래들은 아마 비슷할 것 같은데요. 생리대의 종류는
어떤 것들이 있다, 각각의 장단점은 무엇이다, 이런 내용들을 알
려주는 어른이 없었죠. 그런데 나의 딸은 좀 달라야 하지 않을까
싶었어요. 자기 몸에 맞는 안전한 생리대를 알려줘야겠다는 의
무감에 이것저것 알아보며 공부하기 시작했죠.

Q. 첫 사업을 폐업한 이후 재창업을 하기까지 10년 정도 공백이
있었어요. 다시 사회로 뛰어들던 당시에 불안하거나 두려운 마
음은 없었나요?



첫 사업은 별다른 투자 없이 혼자서 시작한 일이었기에 부담이 없었어요. 폐업하던 당시에 육체적으로 심적으로 지쳐있긴 했지만 적어도 금전적인 손해는 없었죠. 그런데 두 번째 사업은 의약외품인 면 생리대의 생산 및 안전성 테스트를 위한 설비에 투자해야만 했었기에 이런 부분이 좀 겁이 났어요. 들인 금액이 있으니 잘 안되면 이걸 손해 보는 거잖아요.

그래도 첫 사업과 마찬가지로 우리 아이에게 안전하고 질 좋은 면 생리대를 쓰게 하고 싶다는 생각에서 뻘어나간 사업이었으니까요. 엄청난 성공을 거둬야지 하는 열망보다는, 딸이 쓸만한 더 좋은 물건이 어디 없나 찾던 중에 자연스럽게 흘러서 여기까지 온 것이라 무서운지도 모르고 순간순간에 최선을 다한 것 같아요.

Q. 두 번의 사업 모두 딸을 위한 선택이었는데, 두 딸의 반응은 어땠나요?

두 딸은 제 삶을 바꾼 은인이자 가장 가까운 친구예요. 얼마 전에 딸에게 생일 카드를 받았는데 한걸음에 큰 성과를 이루려 하기 보다는 매일 잔걸음으로 내디디며 조금씩 성과를 쌓아가는 엄마가 너무 멋있고 감사하다고 쓰여 있더라고요. 저의 노력을 알아봐 주는 그 마음이 너무 고마워서 울컥했는데요. 딸들이 일하는 엄마를 존경하는 마음으로 지켜봐 주고 여자로서, 사회인으로서 롤모델로 생각해 주어서, 매일 좋은 자극을 받아요.

“ 면 생리대가 의약외품에 속한다는 것을 알고 있나요?”

Q. (주)퀸비스토어는 사회적기업인데요. 이런 운영 형태를 택한 이유가 있나요?

사회적기업이 착한기업과 동일한 개념은 아니라고 생각해요. 다만, 내가 처음에 의도한 사업의 방향성을 유지해 나가는 데 사회적기업이라는 점이 도움이 된다고 생각해서 선택하게 되었어요. 기업으로서 이윤을 추구하는 건 당연한 일이지만 그럼에도 불구하고

하고 너무 돈만을 좇지 않도록, 내 딸이 안심하고 사용할 수 있는 안전한 제품을 만들어 보고 싶었던 초심을 지켜나갈 수 있게 하는 밑바탕이 되어 주고 있거든요.

Q. 면 생리대 사업을 하기 위한 준비는 어떻게 해 나갔나요?

딸에게 면 생리대를 추천하기 전에 제가 먼저 사용해 보았어요. 어디까지나 개인적인 견해이긴 한데, 면 생리대를 사용한 이후에 생리통이 다소 완화되는 기분이 들더라고요. 그래서 질염을 앓고 있는 20~30대 조카들에게도 추천해 주었는데 알고 보니 생리대는 의약외품으로 분리되는 품목이라 개인이 제작하거나 나눠주는 것이 불법이더라고요. 그래서 의문이 생겼죠. 이게 왜 안 되지? 그냥 면으로 만든 제품인데 왜 나눠 쓰면 안 되지? 그런 궁금함이 창업하게 된 동력이 된 것 같아요.

곧바로 사회적기업진흥원에서 하는 육성 사업에 지원하고, 생리대에 관해서도 더 많이 공부하면서 의약외품을 생산할 수 있는 시설을 갖추고 본격적으로 사업을 시작하게 되었습니다.



Q. 면 생리대에 관한 공부는 어떤 방식으로 했나요?

식약처에 따르면 생리대는 '생리혈을 처리하는 장치'로 정의되어 있어요. 사람의 혈이 닿는 제품이기 때문에 의약외품으로 분리되는 것인데요. 그렇기 때문에 정해진 기준에 따라서 인증받은 시설에서 생산하고 안전성 테스트도 거쳐야 해요. 그런데 의약외품이라는 단어 자체가 생소하잖아요. 관련 자료를 찾는 일도 생각보다 어렵고 속 시원한 조언을 해 줄 멘토도 좀처럼 찾을 수가 없었죠. 의약외품을 생산하려면 어떤 시설을 갖추어야 하는지, 어떻게 만들어야 하는지 막막하기만 해서 일단 식약처에 직접 문의를 했어요. 그런데 담당자님이 설명을 해주셔도 전문용어가 너무 많아서 이해하기가 어렵더라고요. 결국 모든 답변을 녹음해서 녹취를 따고 그 문서를 읽고 의문 나는 점은 하나하나 인터넷과 문헌을 뒤져가며 공부할 수밖에 없었죠.

Q. 재창업을 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 도움이 되었나요?

금전적인 도움이나 재무 관리 등에 대한 조언도 큰 도움이 되었지만, 무엇보다 재도전 성공 패키지에 지원하기 위해서 지원서를 쓰는 그 과정 자체가 (주)퀸비스토어의 여정에 의미가 있었어요. 그간의 사업을 객관적인 자료로 검토하고 뒤돌아보면서 다시 한번 의지를 다지는 계기가 되었거든요. 사업 계획서를 쓰고 사람들 앞에서 선보일 PT를 준비하면서 기업의 목표를 다시 한번 명확하게 세울 수 있었어요.

Q. 두 번째 창업에서 이전의 창업 경험은 어떤 도움이 되었나요?

판매 품목은 다르지만, 크게 보면 제품을 판매한다는 운영 체계는 비슷하잖아요. 그래서 시스템적인 면에서의 고민은 줄이고 제품 자체에 더 집중할 수 있었어요. 이전 사업에서 쌓은 전문성이 기업의 기틀을 세우는 데 도움이 된 것이지요.

“ 복잡하게 생각하기보다 일단 도전해 보세요.”

Q. (주)퀸비스토어에서 선보이는 면 생리대, '퀸비패드'는 어떤 특이점이 있나요?

퀸비패드는 피부에 안전한 특허 받은 원단으로 만들었어요. 그리고 흡수층이 분리되어 세탁 후에 건조가 빠르고 세균 번식이 적죠. 속옷에 면 생리대를 고정하는 역할을 하는 단추 하나도 알레르기가 발생하지 않는 무독성으로 꼼꼼하게 선택했어요.

Q. 면 생리대 외에도 다양한 품목의 친환경 제로웨이스트 제품을 판매하고 있는데요.

화학약품을 전혀 사용하지 않는 전통적인 제조 방식으로 만들어 낸 면 원단, 소창을 사용한 손수건이나 수건과 같은 제품이나 천연 수세미, 친환경 빨대 등 다양한 종류의 제로웨이스트 제품을 소개하고 있어요. 무엇보다 안전한 소재, 원단의 사용에 가장 신경 쓰고 있어요.

현재 온오프라인에서 판매하고 있는 (주)퀸비스토어의 제품들 중에 면 생리대를 제외하고는 모두 직원들의 아이디어로 탄생했는데요. 적극적으로 아이디어를 내주어서 제품군이 조금씩 늘어나고 있어요.

Q. (주)퀸비스토어만의 조직 문화가 있나요?

저희 회사에는 회의가 없어요. 회식도 거의 없고, 근무 시간도 각자 알아서 조율하려고 해요. 개인의 전문성을 최대한 신뢰하고 존중하는 분위기를 조성하려고 하죠.

저는 직원을 이끄는 자리에 있다기보다 그들이 자유롭게 재능을 펼칠 수 있는 큰 틀을 만들어 주는 역할을 하는 사람이라고 생각하거든요.

Q. 첫 사업에서는 1인 기업이었는데 이제 함께하는 직원분들이 생겼잖아요. 많이 달라졌을 것 같아요.

혼자 할 때는 문제가 생길 때마다 홀로 짚짚했다면 이제는 그럴

지 않죠. 함께 의논할 팀원이 6명이나 생겼으니까요. 직원이 많아진 만큼 더 큰 꿈을 꾸게 되었어요.

다만 엄청난 목표를 세우고 있지는 않아요. 저와 직원들의 노동에 걸맞은 수준의 수입만 낼 수 있다면 적당하다고 생각하거든요. 큰 틀에서 친환경, 제로웨이스트, 인간과 자연에 이로운 제품과 같은 기업의 방향성에 동의해서 한 곳에 모인 사람들이니 단기간에 눈에 띄는 성과를 내는 것보다는 함께 멀리 가는 게 중요하다고 생각해요.

Q. 제로웨이스트 관련 교육도 많이 진행하신다면요.

주로 65세 이상 시니어 세대를 대상으로 한 교육프로그램을 많이 진행해요. 사실 청년 세대에서는 친환경 제로웨이스트 제품에 관한 관심이나 인식이 높아졌지만, 시니어 세대는 그렇지 않거든요. 그래서 플라스틱 병뚜껑으로 벽화를 그린다거나 하는 흥미로운 참여형 커리큘럼을 중심으로 시니어 세대에게 생소한 제로웨이스트의 개념을 알려드리고 있어요.

Q. 제품 생산 외에 식약처 인증 허가 관련 컨설팅 업무도 하고 있는데요.

제가 사업을 시작할 때 의약품 생산 설비를 갖추는 과정에서 고생을 많이 했거든요. 그래서 제가 겪은 어려움, 불편함을 다른 분들은 덜 겪기를 바랐어요. 물론 사업 아이템으로서도 매력적이었고요.



그래서 의약품 제품 생산을 준비하는 업체들에 서류 준비부터 안전성 테스트까지 전 과정에 대한 컨설팅을 도와드리고 있어요. 특히, 저희 회사 안에서는 식약처로부터 허가받은 시험실이 갖추어져 법령으로 정해진 기준에 맞춘 다양한 안전 시험을 시행할 수 있기 때문에 원스톱으로 모든 준비를 할 수 있어서 더욱 편리하죠.

Q. 두 번의 사업 모두 대표님의 일상이 영감의 시작이 되었는데요. 앞으로 나이가 들어감에 따라 변화하는 일상이 사업에도 영향을 미칠까요?

맞아요. 제가 일상에서 불편하다고 느끼는 부분이 있다면 그것을 개선할 방법을 고민해 볼 테고 그것이 사업으로 이어질 수도 있을 것 같아요. 현재는 면 생리대의 가장 불편한 점인 세탁 문제를 해결하기 위해 전용 세탁기가 있다면 좋겠다는 바람을 가지고 있어요. 그럴 수만 있다면 월경하는 여성분만 아니라 요실금 문제를 겪는 노년 세대까지도 폭넓게 면 생리대를 사용할 수 있을 것 같거든요. 아직은 막연한 꿈이지만 이런 아이템이 구체적으로 발전될 수도 있겠죠.

Q. (주)퀸비스토어의 앞으로의 목표는 무엇인가요?

어디까지 성장해야 하겠다, 그런 목표는 없어요. 정해진 방향도 없고요. 주어진 현재에 최선을 다하다 보면 그 안에서 우리만의 이야기가 생겨날 것 같아요. 지금까지 그러했듯이 앞으로도 그저 유연하게 흐름에 몸을 맡기려고 합니다.

(주)퀸비스토어 정미란 대표의 재도전 키워드

“일단 도전하고 목표의 가지치기”

만약, 경력 단절로 인해 새로운 도전을 망설이고 있는 분이 계신다면 복잡하게 생각하지 말고 일단 도전하라고 말씀드리고 싶어요. 큰 목표에 짓눌려 망설이기만 하지 말고, 당장 할 수 있는 작은 일들을 실행해 보세요. 과감히 해 보고, 아니다 싶은 것들은 포기하고, 그런 과정을 통해 내가 진짜로 원하는 것이 무엇인지에 대해 가지치기를 해 나가는 것이죠. 결국 나를 가장 잘 아는 건 내 자신이잖아요. 스스로 정답을 찾으려 움직이지 않는다면 그 누구도 답을 알려주진 않아요.



15명의 재도전 이야기
WE RESTART

Interview

PART.3

나를 뛰어넘는 재도전

역량의 확장

새솔테크(주) **한준혁 대표**

독보적인 기술력

(주)에성글로벌 **김경태 대표**

자기 기술력의 확신

(주)팀스 **김시만 대표**

전문성의 심화

디엠스틸 **정도영 대표**

열린 배움의 자세

토미코리아 **김성진 대표**

새솔테크(주)

한준혁 대표

SAESOL TECH

회사설립 2021년 5월 13일
 홈페이지 <https://www.ssoltech.io>
 주요사업 자율주행, V2X 보안 토탈 솔루션 공급
 매출액 6억 원(2022년 현재)



기술에 대한 자부심이 있어 실패 후에도 낙천적일 수 있었어요

낙관주의자는 위기 속에서 기회를 보고, 비관주의자는 기회 속에서 위기를 본다.

새솔테크(주)의 한준혁 대표는 첫 사업을 폐업한 이후 취업한 회사에서 자율주행과 관련된 기술을 익히며 새로운 도전의 기반을 닦았다.

“폐업은 괴로운 경험이었지만 그 상황 속에서도 항상 낙천적이었던 것 같아요.” 라고 말하는 그의 긍정적인 대답의 근원에는 위기 속에서도 절차타마해 온 기술력에 대한 확신, 그리고 자부심이 있었다.



시대의 흐름을 읽지 못한 것이 폐업의 원인이었습니다.



Q. 새솔테크(주) 이전에는 어떤 사업을 하셨나요?

2006년부터 2011년까지 모바일 소프트웨어 개발 사업을 했습니다. 피쳐폰 소프트웨어 개발 용역을 주로 맡았었는데요. 2000년대 후반부터 아이폰과 안드로이드폰 등의 스마트폰이 등장하면서 새로운 기기에 맞지 않는 기존의 소프트웨어가 외면 받기 시작했어요. 시대의 흐름에 빠르게 대응하지 못한 것이죠. 지금 면에서 전혀 여유가 없이 사업에 뛰어들 것도 문제였어요. 사업이란 게 예상치 못한 사건의 연속인데 이에 대응할 여력이 없었죠. 거래처에서 제때 수금을 해 주지 않으면 곧바로 위기가 도래했습니다. 매달 타이트한 재무 상황으로 운영을 이어가다 보니 변수에 대응하지 못하고 무너져 버렸죠.

Q. 폐업을 결정한 이후, 어떤 부분이 가장 힘들었나요?

사업적으로, 가정적으로, 심적으로, 모든 면에서 힘들었죠. 그중에서도 저로 인해 주변 분들이 경제적인 피해를 보았다는 사실이 가장 죄송했습니다. 가족들에게도 채무 관계로 인한 어려움을 겪게 했으니 면목이 없었고요.

Q. 심적 어려움이 매우 컸을 텐데요. 어떻게 극복했나요?

폐업 직후에는 매일 술만 마셨어요. 당연히 건강이 나빠졌고, 상상가상으로 오십견까지 오면서 팔도 올리지 못하겠다고요. 그러던 중에 오십견에는 요가가 좋다는 말을 듣고 무작정 학원을 찾아가게 되었습니다.

당시에 용인에 살면서 여의도에 있는 직장으로 출퇴근했거든요. 매일 새벽 5시에 일어나서 요가 수업을 나가고 끝나자마자 출근해서 8시면 회사에 도착했죠. 5년 넘게 이 루틴을 반복한 것이 슬럼프를 극복하는 데 큰 힘이 되었어요. 동시에 매일 남들보다 일찍, 규칙적으로 출근하다 보니 업무도 더 잘 행하게 되고 회사 내에서 신임도 얻게 되었죠.

Q. 그렇다면 경제적인 면에서는 어떻게 재기해 나갔나요?

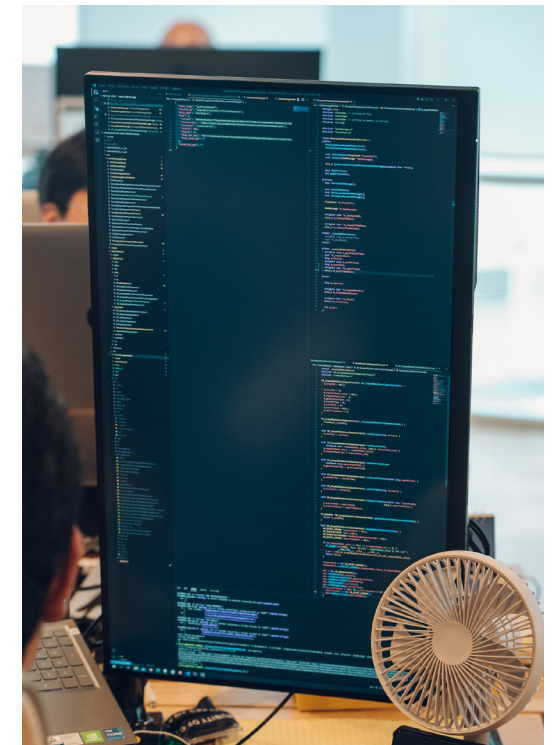
2013년에 개인 회생 제도를 통해 사업으로 인해 생겼던 빚을 청산하면서 숨통이 트이게 되었습니다. 덕분에 재창업도 할 수 있었던 것이고요. 그전까지는 상당히 힘들었죠.

Q. 개인회생의 기회가 신청을 한다고 해서 무조건 주어지지 않는 것으로 알고 있어요.

개인회생을 신청한 이후에는 다방면으로 심사가 이루어집니다. 개인회생을 통해서 재기를 수락해도 될 만큼 헛되게 경영하지 않았는지, 보편적으로 납득할 만한 이유로 폐업을 결정했다든지 등을 증명해야 했고요. 폐업 이후에도 꾸준히 일정 소득을 유지하며 성실한 태도를 이어왔다는 점도 보여 줘야 했고요. 쉽지 않은 과정이었습니다.

Q. 첫 사업을 정리하면서 그래도 남은 것이 있다면 무엇일까요?

30대 중반에 첫 사업을 시작했는데요. 사업이라는 것이 상당한 자기 절제를 요구하면서 동시에 다방면의 지식도 필요한데 모든 면에서 준비가 되어 있지 않았던 것 같아요. 금전적으로도 내면적으로도요. 이러한 자신의 부족함, 무지함을 깨달았다는 것만 도 의미가 있었습니다.



“ 기술적으로 한발 앞선 제품을 만드는 것이 제 사명입니다.”



하며 수많은 성공 경험을 지닌 이재성 대표님을 만나게 된 것은 저에게는 행운이었죠. 현재는 이 대표님이 경영총괄, 제가 개발 총괄을 맡고 있고요. 이 대표님을 믿고 함께하니 좋은 결과들이 이어지고 있어요.

Q. 새술테크(주)는 자율주행 V2X 보안기술 회사인데요. 이는 어떤 기술인가요?

저희가 만들고 있는 V2X는 자율주행 시스템에 대한 보안 체계입니다. 자율주행 자동차가 상용화되려면 사이버 보안이 전제되어야만 해요. 그래서 이에 대한 글로벌 규제들도 점차 생겨나는 추세인데요. 사이버 보안에 대한 분석과 대처가 입증되지 않은 차량은 판매 자체가 금지되고 있죠. 새술테크(주)의 자율주행 V2X 보안기술은 인간의 생명 보호와 교통 효율화라는 큰 목표를 지니고 있습니다. 일단은 2021 하반기 ‘C-ITS 상호 호환성 시험행사’를 통해 국제보안규격 IEEE 1609.2 & SCMS 1.0(CAMP) 기반의 V2X 보안인증서 발행과 단말 탑재를 성공시키며 기술적으로 신뢰를 쌓을 수 있는 기반이 마련되었어요. 앞으로 저희가 자부하는 기술력이 국제적으로 인정받을 수 있도록 객관적인 수치로 증명해 나갈 예정입니다. 언젠가는 새술테크(주)의 기술이 전 세계 자동차에 기본 옵션으로 적용되는 날이 올 수 있겠어요.

Q. 여타의 IT 기기의 보안과는 다른 개념일까요?

자동차는 사람의 생명과 직접적인 연결이 있는 도구이기 때문에, 일반 컴퓨터나 IT 제품에 들어가는 보안 체계보다 훨씬 더 엄격하고 정밀한 품질과 성능이 요구됩니다. 현재는 연결성이 높은 시대예요. 자동차를 운전하면서 위성을 통해 내비게이션을 연결하고 블루투스로 스마트폰의 음악을 들어요. 인간의 개입이 점차 줄어가는 자율주행 자동차를 운행하는데 내부 시스템의 문제나 외부의 해킹 공격 등으로 인해 운전자의 의지대로 통제할 수 없는 상황이 온다면 얼마나 위험하겠어요. 그래서 높은 수준의 보안 시스템이 반드시 전제되어야만 하죠.

Q. 자율주행 V2X 보안기술을 통해 신용보증기금, 팁스(TIPS), 퓨처플레이-신한캐피탈, LG전자 등의 다양한 기업과 기관으로부터 누적 시드머니 6억(2022년 9월 현재)을 유치하는 성과를 올렸는데요. 투자자들의 마음을 사로잡은 비결이 있을까요?

여러 가지 지원을 통해서 저희가 성장하고 있지만 그 자체가 성과는 아니라고 생각해요. 현재 개발 중인 기술이 상용화되려면 아직 3~4년의 시간이 필요하거든요. 그렇기 때문에 현재로서는 새술테크(주)의 비전을 알아보고 도움을 주신 분들의 기대가 헛

되지 않도록 부지런히 성과를 내는 것이 가장 중요하다고 생각합니다.

Q. 새술테크(주)의 운영에서 가장 중시하는 부분은 무엇인가요?
‘제품이 좋아야 회사가 성장한다.’라는 신조를 가지고 있습니다. 기술적으로 한발 앞선 제품을 만들겠다는 것이 가장 중요한 사명이지요. 이 부분에 최선을 다하면 자금 문제나 훌륭한 인력 확보는 자연스럽게 따라오게 된다고 생각해요.

Q. 그렇다면 새술테크(주)에 능력 있는 인재들이 모이는 이유는 앞선 기술력 덕분일까요?

좋은 인재를 데려오는 것도 중요하지만 그 인재가 금세 떠나지 않고 머물게 하려면 우리만의 메리트가 있어야 하잖아요. 그건 단순히 돈만으로 되지 않는 영역이에요. 특히 개발자의 경우는 조직 내에서 스스로 배우고 성장한다는 느낌을 지닐 때 업무 만족도가 높아진다고 생각하거든요. 그래서 업무적인 면에서 동기 부여를 할 수 있도록 노력하고 있습니다. 계속해서 배우고 도전할 거리를 만드는 것이죠.

“ 재도전, 혼자서는 시작 하지 않았으면 좋겠어요.”

Q. 새술테크(주)를 운영하면서 이전 사업과 비교해 가장 크게 달라졌다고 느끼는 부분이 있나요?

사람을 무작정 믿고 맡기면 처음 나의 의도와는 다른 결과에 다다를 때가 많더라고요. 이전 사업에서 사람을 무턱대고 믿었다가 문제가 된 경험이 많거든요. 그렇다고 같이 일하는 사람을 믿지 못하는 직원은 업무적으로 역량을 발휘하기가 힘들고 대표인 저로서도 괴로운 일이지요. 결국 믿음의 접점을 찾는 것이 매우 어려운 문제여서 계속해서 고민하고 있는데요. 아직 답을 찾지는 못했지만, 일단은 관계에서 순서가 중요할 것 같아요. 처음부터 믿음을 앞세우기보다는 충분한 업무적 교류를 통해 신뢰를 차차 쌓아가는 것이죠. 또한 직원들의 역량을 키울 수 있도록 믿고 지지하되 꾸준한 관리 감독에도 신경을 써야 할 것 같고요.

Q. 10년 전에 경제적으로 심적으로 힘들었던 나를 지금의 내가 만난다면, 어떤 말을 전할 수 있을까요.

좋게 말하면 낙천적이고 나쁘게 말하면 안일한 마음으로 살아온 순간이 많은 것 같아요. 뭐든 긍정적으로 받아들이는 성격 탓에 힘든 상황도 잘 버틸 수 있었지만, 그 부분이 종이 한 장 차이로 현재에 안주하는 나태한 태도가 될 수 있으니까요. 그래서 낙천적으로 상황을 보는 것은 좋은데 안일해지는 것은 늘 경계하려고 말해 주고 싶어요.

Q. 그래도 낙천적임의 근원이 있었을 것 같아요.

개발자니까 제가 개발한 기술에 대한 이해도나 숙련도는 자신이 있었죠. 질문을 듣고 나니 든 생각인데, 그런 부분이 힘을 발휘했던 것 같아요.

Q. 대표님처럼 자신이 보유한 기술력을 바탕으로 창업을 준비하는 사람이 있다면 어떤 조언을 해 주고 싶나요?

일단 혼자서는 시작하지 않으셨으면 좋겠어요. 비즈니스란 너무 복잡해서 본인이 가진 기술 역량만으로는 사업체를 이끌기가 힘들어요. 그래서 이런 부분을 보완해 줄 수 있는 분과 함께 시작하기를 추천해요. 또한, 소프트웨어 개발자로서 관련 사업을 준비하고 있는 분들에게 말씀드리고 싶은 건 프론트엔드(Front-end)와 백엔드(Back-end) 기술을 모두 섭렵하시라는 점이에요. 다방면의 기술을 일정 정도라도 파악하고 있으라는 조언이 자칫 전문성이 떨어지는 것으로 이해될 수도 있겠지만 개발자와 대표는 다르니까요. 사업적으로 자신의 아이디어를 보여 주고 다른 개발자들을 이끌기 위해서는 제품에 들어가는 모든 기술을 이해하고 있어야 합니다.

새술테크(주) 한준혁 대표의 재도전 키워드

“좋은 끝 뒤에 좋은 시작이 온다”

쓰러린 실패의 경험 뒤에도 재기의 찬스는 반드시 다가옵니다. 그렇다면 다시 찾아온 기회를 잡기 위해 어떤 준비를 해 두어야 할지 현실적으로 생각해 보아야 해요. 제가 꼭 말씀드리고 싶은 부분은 폐업 처리를 할 때 관련 서류를 잘 챙겨 두어야 한다는 점이에요. 어차피 끝난 사업이라는 생각에 대강 마무리해 버리는 경우가 많아요. 하지만 다음을 위해서 행정적인 부분들을 깔끔히 정리해 두는 것은 매우 중요합니다. 좋은 끝맺음을 해 두어야만 좋은 기회를 다시 만날 수 있습니다.

(주)예성글로벌

김경태 대표



회사설립 2018년 12월 18일
 홈페이지 <http://www.firecare.co.kr>
 주요사업 ECO-GREEN 을 MOTTO로한 친환경 생활용품군과
 첨단 소방용품군을 개발, 생산, 유통하는 기업
 (친환경 공압식 도어클로저를 세계 최초로 개발하여
 2023년 중순에 양산을 목표로 상용화 준비 중)
 매출액 10억 원(2021년 기준)



멈춰선 적은 없어요, 천천히 나아갈 뿐이죠

김경태 대표는 폐업 이후 경제적, 심리적으로 무너져 내린 순간조차 멈춰선 적이 없다고 말한다.
 남들보다 조금 늦게 나아갈 뿐 독보적인 기술력의 제품을 선보이겠다는 의지는 한 번도 꺾인 적이 없었다.
 비록 남들은 눈치채지 못하는 속도라고 해도, 모르는 사람들이 선부른 실패를 말한다 해도,
 변하지 않는 열정은 느리지만 단단하게 자신만의 궤적을 그려 나갔다.

“
**기술력은 자신 있었지만,
 경영에는 무지했습니다.**
 ”

Q. 공무원으로 오래 근무했다고 들었습니다.

만 18세에 기술직 공무원에 합격했습니다. 그리고 서른 살이 되던 해 사직서를 제출했죠. 너무 어린 나이부터 사회에 뛰어들었던 터라 조직 생활에 관한 회의감도 많이 느꼈고, 독립된 사업을 운영하면서 내 뜻을 한번 펼쳐보고 싶다는 야망도 있었어요.

Q. 공무원을 그만둔 이후에는 어떤 일을 했나요?

아내와 함께 디지털 도어록 대리점을 10년 정도 운영했습니다. 공무원 시절에는 토목이 전공 분야였는데 대리점을 운영하며 디지털 도어록의 전문가가 되었죠. 대리점을 열고 초반 5년간은 정말 재밌게 운영했습니다. 그런데 혁신적인 아이템이었던 디지털 도어록이 점차 보급률이 높아지고 시장도 안정기에 접어들면서 고객도 줄어들었어요. 당연히 수익이 점차 감소했죠. 그래서 그간 도어록을 취급하며 배운 전문 지식을 바탕으로 새로운 사업에 도전해 보고 싶어 선택한 아이템이 문에 부착하는 소방용품인 자동폐쇄장치와 도어클로저였습니다.

Q. 본격적인 첫 사업이 시작된 것이네요.

제가 기술력을 가지고 있으니 얼른 자체 제품을 출시해서 도어록 대리점을 운영했듯이 유통하면 되겠다는 다소 안일한 계획이었습니다. 막연하게 낙관적인 생각으로 개발된 제품도 없는 상태에서 덜컥 개업부터 하고 직원을 채용하고 인프라 구축에 신경을 썼죠. 하지만 생각보다 제품 개발이 늦어졌어요. 투자금은 자꾸 늘어나는데 비용 회수가 안 되니까 힘들어지고 결국 문을 닫게 되었죠.

Q. 금전적인 손해도 많이 보셨을 거 같습니다.

살고 있던 아파트를 팔고 이사해야 할 정도로 전 재산을 다 잃었죠.

Q. 그런 위기를 어떻게 극복했나요?

주위에서 많이 도와주셨어요. 그리고 집사람과 맞벌이하면서 다시 열심히 벌었죠. 심리적으로도 많이 힘들었는데요. 운전을 하다가 이 운전대만 꺾으면 모든 게 끝인데... 그런 위험한 생각이 떠오를 정도였죠. 하지만 그런 순간마다 집사람과 부모님의 얼굴을 떠올리며 이를 악물고 버텼습니다.

Q. 가족이 큰 버팀목이 되었네요.

아내가 가장 큰 힘이 되어 주었어요. 어떤 상황에서도 저를 응원해 주었기에 힘을 낼 수 있었습니다. 게다가 저로 인해 무너진 가정 형편 속에서 함께 열심히 일하며 기댈 언덕이 되어 주었죠.

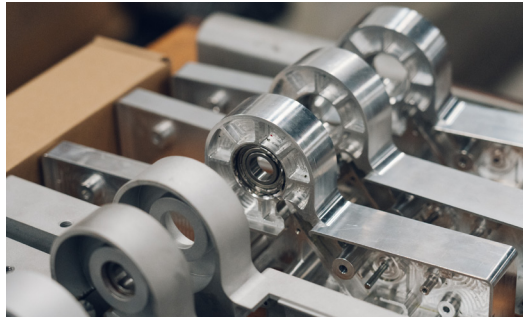
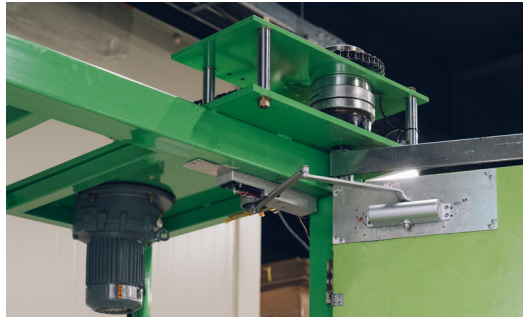
Q. 스스로 분석해 본 폐업의 이유는 무엇이었나요?

엔지니어로서 기술력은 자신 있었는데 경영에 관해서는 무지했습니다. 경영이나 재무, 조직 관리 등의 지식과 노하우가 좀 더 있었다면 다르지 않았을까, 후회를 많이 했어요. 그래서 폐업 이후 6년 정도 회사에 다니면서 제품 개발과 동시에 경영도 공부했습니다. 현재 사무실이 위치한 경북대학교 창업보육센터에서 일하는 창업 선배님들을 만나면서 사업가로서 갖춰야 할 소양들을 많이 보고 듣고 배웠어요. 또한, 이전 사업에서 오로지 대출로만 사업 자금을 확보했던 것도 문제였습니다. 정부나 기업의 지원 사업 같은 건 그 존재 자체를 아예 몰랐어요. 그래서 재도전을 준비하면서 각종 지원 제도를 꼼꼼히 알아보았고 이를 통해 일정 부분의 사업 자금을 만들 수 있었어요. 이 또한 폐업을 통해 배운 교훈이라고 할 수 있죠.





세계 최고 수준의 기술력을 지닌 소방용품 을 만듭니다.



품만 만들면 다시 지지해 주시겠다면서 용기를 많이 북돋아 주셨습니다.

Q. 재창업을 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 의미가 있었나요?

의미 그대로 창업진흥원에서 제공하는 클래스에 참가하며 사업가로서의 역량이 한 단계 높아졌습니다. 기관 관계자들을 비롯해서 주위에 많은 창업자들의 응원 메시지도 받았습니니다. 그리고 재도전 성공 패키지 사업을 수행하면서 전문가분들의 컨설팅을 통해 경영, 세무, 회계에 대한 지식을 많이 배웠는데요. 이전 사업에서 세금에 대해 아는 바가 전혀 없어서 불필요한 금액 손실이 발생하기도 했거든요. 그런데 관련 교육 프로그램에 참여하며 이전의 실수를 다시 반복하지 않을 만큼 관련 지식을 쌓을 수 있었습니다.

Q. 재창업을 준비하는 과정에서 가장 신경 썼던 부분은 무엇인가요?

개발 엔지니어 분야에서는 특허 논쟁이 치열해요. 업체별로 아주 세세한 부분에 특허를 가지고 있습니다. 새로운 제품을 개발한 뒤에도 이미 경쟁사에서 특허를 낸 기술과 겹치는 바는 없는지 꼼꼼히 살펴야 하고 중복되는 부분은 피해서 신제품을 내놓아야 합니다. 그래서 특허 출원 비용과 시제품인 목업(Mock-up) 제작비가 그랜저 한 대 값은 족히 들어요. 계속 수정의 수정을 거듭해야 하니까요.

Q. 현재 (주)예성글로벌에서 운영하는 첨단 소방용품군 브랜드 '파이어케어'는 어떤 제품들을 만드나요?

현재는 공압식 도어클로저와 방화문 자동폐쇄장치, 두 제품에 주력하고 있습니다.

먼저 도어클로저(Door Closer)는 문의 상부와 틀에 설치되어 도어를 부드럽고 안전하게 닫히게 하는 장치인데요. 이를 설치하는 이유는 화재가 발생했을 때 문을 닫아 화재의 확산과 연기의 확산을 막기 위함이지요.

기존의 도어클로저는 유압, 즉 기름을 넣어서 문이 닫히는 속도를 조절하는 방식이었는데요. 파이어케어에서 세계 최초로 스프링과 실린더 내의 압축 공기를 이용한 공압 도어클로저를 선보였습니다. 도어클로저 안의 기름으로 인해 발생할 수 있는 2차 화재의 위험성을 줄이며 환경에 해로운 기름을 사용하지 않아 자원을 절약할 수 있고 친환경적이죠. 또한 제품을 소형화해서 문 안에 매립할 수 있도록 설계함으로써 디자인적인 면에서도 획기적인 개선을 이루었어요.

Q. 폐업 이후 계속해서 재도전을 준비한 건가요?

폐업 이후 6년 정도 직장 생활을 하면서 어딘가 채워지지 않는 기분이 떠나지 않았어요. 온전히 내 의지대로 프로젝트를 이끌어 가고 싶은데 직장에서는 그럴 수 없었어. 비록 회사는 폐업했지만, 제품 개발에 대한 의지는 멈추지 않았고 인적 인프라도 그대로 유지하고 있었죠. 주변 분들이 좋은 제

방화문 자동폐쇄장치는 아파트나 빌딩의 계단에 방화문이 설치되어 있는데요. 이 방화문은 평소엔 환기 목적으로 열려 있는 상태에서 화재가 발생하면 방화문을 자동으로 닫아주는 제품으로 계단에 연기 유입을 방지하여 안전한 대피로를 확보해 주는 장치인데요. 파이어케어 제품의 특징과 장점으로 부품을 단순화했다는 점을 들 수 있습니다. 예를 들어서 기존 제품에 부품이 10가지 들어간다면 우리 제품은 3~4가지 정도만 필요하기 때문에 가격 면에서 우수한 경쟁력을 지니고 있죠.

Q. 기술적인 면에서 독보적인 성과를 거두었네요.

공압 도어클로저는 특허 및 디자인 등록이 20여 건, 출원 13건, 해외특허출원(PCT)이 1건입니다. 특허는 출원을 신청한 이후 평균 1년 반 정도 지나야 세상에 공개가 돼요. 그러니 일단 자체 기술을 가지고 있으면 남들보다 1년 반 정도는 앞서갈 수 있음을 뜻하는 것이죠. (주)예성글로벌이 4년 차인데 지금까지는 기초 공사를 한 셈이에요. 기초가 잘 다져졌으니 건물을 올리는 건 훨씬 빠르게 할 수 있겠죠. 공압 도어클로저는 올해 말이나 내년 초 즈음에 출시를 앞두고 있고, 방화문 자동폐쇄장치는 올해 9월에 글로벌 기업에 공급 계약을 체결하여 연간 40억 원 이상 매출이 발생할 수 있게 되었습니다. 그리고 하나둘씩 거래처를 늘려가고 있는데요. 두 제품 모두 글로벌 기업으로부터의 관심도도 높고, 공급 계약도 성사될 만큼 세계 시장으로의 진출을 염두에 두고 있습니다.



과거의 나를 만날 수 있다면 주변의 이야기를 경청하라고 말해 주고 싶어요.



Q. 사업가로서 자신을 평가한다면 몇 점 정도 줄 수 있을까요?

아직 많이 부족해서 100점 만점에 50점 정도밖에 줄 수 없을 것 같아요. 앞으로 채워야 할 부분이 많죠. 다만 자금력 확보 부분

에서 이전 사업보다는 나아진 면이 있다고 생각합니다. 각종 지원 사업이나 투자 설명회 등에 적극적으로 참여하며 사업 자금을 확보하고 있거든요.

이제 좋은 제품을 개발했으니 열심히 영업해서 더 많은 곳에 소개하는 것이 저의 역할이라 생각하고 있어요.

Q. 폐업 당시의 나를 지금의 내가 만날 수 있다면 어떤 말을 해 주고 싶나요?

자신감이 넘쳐서 자만이 된 부분이 있었어요. 그게 실패의 결정적인 요인이 되었고요. 그러니 주위의 이야기에든 귀를 기울일 줄 알아야 한다고 말해 주고 싶어요. 물론 남의 말에 쉽게 휩쓸려서는 안 되겠지만 나를 아끼는 사람들의 진심 어린 조언을 너무 쉽게 흘려버려서도 안 되었는데 그러질 못했거든요.

Q. 재도전을 하는 데 있어서 본인의 기술력에서 비롯된 핵심 아이템이 중요한 역할을 했는데요. 제조업 창업에 있어서 본인의 기술력을 가지고 있다는 것은 어떤 의미일까요?

기술력, 아이템이 전부라고 생각해요. 특히, 저와 같은 기술 창업인으로 제조업에 뛰어들고 싶다면 더욱 그렇죠. 독자적인 기술력이 없다면 창업을 할 의미가 없다고 생각합니다. 본인이 가진 기술, 만들고 싶은 제품이 없다면 차라리 기존에 잘 만들어진 제품을 사와서 유통업을 하는 편이 낫거든요.

그리고 엔지니어 정체성을 지닌 대표라면 반드시 경영 관련 공부를 하라고 말해 주고 싶어요. 관심을 가지고 찾아보면 정부에서 지원해 주는 클래스나 좋은 제도들이 많거든요. 아무리 기술력이 좋아도 경영 관련한 내용을 너무 모르면 그 무지가 자기 발목을 잡을 수도 있습니다. 꼭 사업가로서의 기초를 공부하세요.

(주)예성글로벌 김경태 대표의 재도전 키워드

“꼼꼼한 재무 계획 세우기”

재도전을 꿈꾼다면 기술력은 기본이고 자금 면에서도 어느 정도 준비가 된 상태에서 시작했으면 좋겠습니다. 맨땅에 헤딩했지만 성공했다는 무모함은 그야말로 전설 속의 이야기일 뿐이에요. 당장 가지고 있는 자금력이 아니더라도 도움을 받을 수 있는 지원 사업은 어떤 것들이 있는지, 어디서 얼마의 금액을 융통할 수 있는지 알아보고 자금에 대한 계획을 철저히 세워서 시작해야 합니다. 무작정 해 보자는 심정으로 재도전한다면 이전의 실패를 반복할 확률이 높아요.

(주)팀스

김시만 대표



회사설립 2020년 9월 4일
 홈페이지 <http://teamskorea.co.kr>
 주요사업 모듈화 탱크
 (건강기능식품, 제과, 제약 분야 생산 대량화 설비) 제작
 매출액 20억 원(2021년 기준)



실패를 통해 내가 틀리지 않았음을 확인했어요

인생의 시련은 내 주변의 진짜와 가짜를 가르는 좋은 계기가 되기도 한다. 김시만 대표의 경우도 그러했다. 야심 차게 시작한 첫 사업이 폐업하게 되었을 때 누군가는 주저 없이 그의 길을 떠났고, 누군가는 변하지 않는 모습으로 응원을 아끼지 않았다. 그뿐만이 아니다. 실패를 통해 성공을 향한 의지는 더욱 확고해졌고, 도전해 보고 싶은 아이템에 대한 비전은 명확해졌다. 실패라는 필터는 인생의 본질을 주려 내는 계기가 되었다.



땀 흘려 일하는 만큼
돈을 벌 수 있는 줄로
알았어요. 요령이 없었죠.



Q. (주)팀스를 창업하기 전에는 어떤 일을 했나요?

국내 제조업의 기술력이 높지 않던 1980~90년대에는 해외에서 자동차 기계를 많이 수입했거든요. 그 시절 국내에 들어왔던 기계 중에 수명을 다한 것들을 사 와서 구성품을 전부 뜯어낸 후 점검하고 재조립해서 다시 판매하는 일을 했어요. 오버홀(Overhaul)이라고 하는 분야의 일이었죠.

Q. 대량 생산 설비 관련 제조업 종사자 중에는 대표님과 비슷한 또래의 2030 청년 인력이 많은 편인가요?

정확한 수치는 알 수 없지만, 주변을 보면 거의 50대 이상의 분들이 많아요. 청년이 거의 없는 업계이죠. 소위 3D 직종이라고 부르는 육체적으로 힘든 일이거든요. 기본적인 기술력이 없으면 진입할 수 없는 업계이기도 하고, 일단 엔지니어가 되고 난 이후에도 계속해서 공부해야 해서 만만한 직종은 아니죠.

Q. 제조업 엔지니어가 남들이 기피하는 3D 업종이라면, 대표님은 직업으로 선택한 이유는 무엇인가요?

누구나 할 수 있는 일은 아니다, 라는 점이 오히려 매력으로 느껴졌어요. 업계에서 일하는 청년이 많지 않으니 오히려 빠르게 성장할 수 있는 가능성이 있겠다고 생각했구요.

Q. 처음으로 도전한 오버홀 사업이 폐업하게 된 이유는 무엇이었나요?

2012년부터 3년, 27살에 시작해서 29살에 폐업했죠. 기존의 기계를 정비하는 일이라 각 기계의 파츠도 구비하고 있어야 하고 각각에 적용된 고유 기술도 습득했어야 하는데 모든 면이 부족했어요. 아침 7시면 출근해서 자정을 넘겨 퇴근하는 날이 수두룩했는데 노동 시간 대비 수익도 생기지 않았고요. 오히려 빛이 늘어만 갔죠.

요령 없이 일하는데 합리적인 경영이나 꼼꼼한 재무 관리는 전혀 되고 있지 않았던 것이예요. 땀 흘려 일하면 그만큼 돈을 벌겠다고만 생각했는데 그게 아니었어요.

Q. 폐업 이후에 심리적으로 많이 무너졌을 것 같은데 어땠나요?

중소기업진흥공단에서 1억 원을 대출받아서 시작했는데 폐업할 때 보니 5억 원가량의 빚이 생겨 있더라고요. 그렇게 열심히 일했는데도 말이죠. 당시 20대였지만 이미 결혼했고 아이도 셋이나 있었거든요. 그런데도 가지고 있던 집을 팔아서 거래처나 직원들에게 지불해야 할 돈을 정리한 후 처가살이를 시작했어요. 그리고 무너질 거를도 없었죠. 뭐, 아이들이 어렸으니까 잠을 줄여가며 일했어요. 할부로 트럭을 한 대 사서 몰고 다니며 프리랜서 엔지니어로 일했어요. 다행히 그간의 성실함을 좋게 봐주신 협력업체분들이 일을 주셨죠.

Q. 빚을 청산하는 과정에서 파산 면책도 받았다고 들었는데요.

파산 면책을 하면 페널티처럼 기록이 남는데요, 일단 아이들을 위해서 재기하려면 꼭 해야만 하는 선택이었습니다. 그래도 기업을 운영하는 기간 동안 허튼짓하지 않고 열심히 했다는 점이 서류를 통해 증명받아서 파산 면책을 받을 수 있었어요. 사업 자금의 대부분을 관공서에서 대출받았다는 점도 유리하게 작용했구요.



Q. 폐업 이후에 힘든 시간을 겪었음에도 다시 한번 사업을 해 봐야겠다 생각하게 된 계기가 있나요?

가족의 응원과 지지도 있었고, 처음 창업했을 때부터 함께 일해 온 협력업체분들의 변함없는 믿음도 큰 힘이 되었어요. 저의 기술력을 인정해 준 덕분에 많은 거래처를 소개해 주셨어요. 조금씩 일할 기회가 생기면서 자연스럽게 재기의 발판이 마련되었죠. 아이러니하지만 폐업이라는 실패의 경험을 통해 내 주변에 나를 지지하고 신뢰하는 사람이 이렇게 많다는 것을 깨닫게 되었죠. 내가 이 제조업에서 하고 싶은 일이 분명하고 명확하구나, 라는 확신도 들었고요.

“
기술력이 확실하면
고객은 알아서
찾아오더라고요.”



Q. (주)팀스는 구체적으로 어떤 일을 하는 회사인가요?

생산 대량화 설비를 만드는 회사이죠. 제약회사, 제과회사 등의 모든 생산 공장에서 기본적으로 필요한 설비를 만드는 일이에요. 특히 모듈화 탱크가 주력 상품인데요. 일단 탱크 몸체를 기본값으로 두고 내부에 들어가는 모듈 옵션을 선택할 수 있게 함으로써 사용자에게 따른 커스터미 가능한 모델이에요. 이전까지는 탱크의 사용 목적에 따라 개별적으로 제작했어야 하는데 모듈화 탱크는 몸체 안의 부품만 원하는 대로 갈아끼면 된다는 점에서 사용의 확장성이 매우 높아졌죠. 또한 주문이 들어오면 제작에 들어가던 이전 작업과 달리 몸체를 미리 만들어 둘 수 있으니 생산 기간이 짧아지고, 생산비도 절감할 수 있었어요.

Q. (주)팀스는 의뢰받은 설비에 대한 객관적인 데이터를 제공한다는 점에서도 차별화된 서비스를 제공한다고 들어요.

생산 대량화 설비라는 제조업이 워낙 전문적인 지식이 필요한 영역이다 보니 기계의 메커니즘을 만드는 사람만 알고 넘어가는 경우가 많았어요. 현장에서 기계를 사용하는 생산자에게는 대강 “내가 알아서 만들어 줄게.” 하는 식으로 계약이 진행되는 일이 흔했죠.

그런데 저희는 공급자 중심이 아닌 소비자 중심의 제품을 만들고 싶었어요. 그래서 정확한 분석을 할 수 있는 자체 프로그램과

테스트 장비를 구비해 두고, 실제로 기계를 사용할 공장과 동일한 설정값을 입력해서 테스트 가동을 해 보고 온도, 압력 등의 수치적인 데이터를 정리해요. 이런 객관적인 분석값을 근거로 왜 이런 설계를 하게 되었는지, 왜 해당 부품을 사용했는지 등에 대한 정확한 설명을 전달하는 것이죠.

언젠가는 온라인 마켓을 통해 원하는 옵션을 선택할 수 있는 시스템 구축까지 나아가고 싶어요. 설비에 대한 전문 지식이 없는 사람도 호소평을 즐기듯이 자신이 원하는 기계를 쉽게 DIY 할 수 있도록 만들고 싶어요.

Q. 이전 사업을 운영할 때와 현재 (주)팀스를 운영할 때 가장 많이 달라진 점은 무엇인가요?

예전에는 사업 전반을 바라보는 시야가 굉장히 좁았어요. 소비자는 저렴한 제품을 좋아할 것이다,라고만 생각했고, 기존의 설비를 정비해서 재판매하는 오버홀을 선택한 이유도 가격 경쟁력 때문이었죠. 일을 대하는 태도도 마찬가지였어요. 앞뒤 재지 않고 무턱대고 성실하게 맘을 흘리면 성과가 있을 거라고 믿었어요. 그래서 일단 일을 많이 해야 한다는 생각에만 함몰되어서 불리한 조건으로 계약을 맺은 적도 많아요.

그런데 현재 사업에서는 좀 더 넓은 관점에서 시장을 바라볼 수 있는 여유가 생겼어요. 좋은 품질의 제품을 만들면 그만큼의 값

을 지불하더라도 필요로 하는 사람이 있다는 것을 깨달았어요. 기술력이 확실하면 고객은 알아서 찾아오더라고요. 이런 성찰 뒤에 점점 제품의 품질을 높이고 이를 구매할 수 있는 자본력을 가진 고객을 만나다 보니 대기업 등의 내실 있는 거래처도 많아졌어요.

Q. (주)팀스는 전체적으로 청년들이 모여 일하는 젊은 분위기가 인 것 같아요.

중장년 인력 층이 두터운 업계의 전반적인 분위기에 비하면 다소 특이하다고 할 정도로 2030 세대가 주를 이루는데요. 젊은 직원들의 기술력이 경력자에 비해 낫더라도 몸에 밴 나쁜 습관이 없다는 점이 좋아요. 비합리적이라는 것을 알면서도 기존에 해 왔던 방식을 고수하는 경우가 없거든요. 새로운 기술을 알려 주면 있는 그대로 받아들이고 나아가 자기화하며 발전시키죠. 업계 내에서 젊은 에너지로 무언가 해내는 모습을 보여 주고 싶은 마음도 있어요. 지금 저희 직원이 총 9명인데, 외부에 큰 공사가 있어서 유니폼을 맞춰 입고 가면 그 자체가 이슈가 되는 워낙 경직된 업계이거든요.

Q. (주)팀스의 행보 자체가 업계에 새로운 바람을 불러일으키는 역할을 하는 듯하네요. 사내 분위기도 남다른 것 같은데 어떤



가요?

직원들의 업무 환경에서 가능한 자율성을 보장하려고 해요. 이게 뭐 특별한가 싶을 수도 있지만 업계 사람들이 보기에는 엔지니어가 음악을 틀어놓고 일하는 장면조차 낯설게 다가올 정도로 워낙 보수적인 분위기가 있거든요.

그런데 저는 구성원이 생계에만 급급해서 웃음이 없는 노동을 하지 않기를 바라요. 자신이 다다르고 싶은 목적이 있고 해 보고 싶은 일이 있어서 주체적으로 움직였으면 좋겠고, 워라밸도 최대한 보장을 받았으면 하고요. 이런 발상 자체가 저희 업계에서는 획기적으로 받아들여지는 것 같긴 해요.

궁극적으로는 현재 엔지니어로 일하는 직원들이 각자의 공정에서 마스터피스가 되었으면 좋겠어요. 그래서 개개인이 사업자를 등록하고 고용이 아닌 협업의 개념으로 한 공간에서 함께 일하는 모습을 그려 보기도 합니다. 각자 원하는 만큼 자유롭게 일하고, 일한 만큼 정당하게 벌어가면서, 서로의 기술력을 합해 시너지 효과를 발휘하는 것이죠.



“ 사업에 대한 객관적인 평가를 받고 싶어 재도전 성공 패키지에 지원했습니다.”



Q. (주)팀스를 준비하는 과정에서 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 의미였나요?

재도전 성공 패키지에 지원했던 이유는 비용적인 부분도 물론 중요했지만, 사업에 대한 객관적인 평가를 받아 보고 싶다는 갈망도 크게 작용했습니다.

대량 생산 설비업계는 체계적인 기술 전수나 후임 양성이 되지 못하는 면이 있었어요. 업계의 엔지니어분들이 자신의 기술을 밖으로 풀어내는 일에 서툴다 보니 훌륭한 기술이 개인의 수준에서만 머물게 되어 버리는 것이죠.

R&D라는 것은 대기업이나 IT 분야에나 존재하는 것인 줄 알았어요. 내가 일하는 업계에는 그저 개인의 기술 연마가 있을 뿐이라고 여겼죠. 하지만 제가 새로운 부품을 개발하고 소비자 중심의 아이템을 고민하는 것도 모두 R&D라는 사실을 깨달았어요. 그래서 재도전 성공 패키지를 제가 진행해 온 R&D의 결과에 대해 공정하고 정확한 평가를 받을 수 있는 기회라 생각해서 참여하게 되었습니다.

Q. (주)팀스가 거둔 사업적 성과는 어떤 것들이 있나요?

2020년 9월에 창업하고 2021년에 19억 가량의 매출을 올렸습니다. 이전 사업에서 재무가 제대로 관리되지 않아 손해를 보았던 경험이 있기에 이 부분에서 내실을 다지려고 특별히 신경 썼어요. 그 덕분에 업계의 평균적인 수익률 7%보다 훨씬 높은 20%가량의 이익을 얻고 있어요.

2022년 올해 매출은 30~40억으로 예상하고 있고요. 대기업에서도 러브콜이 계속 오고 있어요. 지금까지는 순항 중이라고 볼 수 있네요.

Q. 제조업에서 창업하고 싶은 사람이 있다면 해 주고 싶은 말이 있나요?

제조업은 기술을 배워야 해서 진입 장벽이 높은 만큼 한번 들어오면 자신의 입지를 확실히 다질 수 있는 분야이기도 해요. 눈에 보이는 결과물이 계속해서 나오는 일이기 때문에 명확한 성취감을 느낄 수도 있고요. 또한, 나이 제한 없이 오래 일할 수 있다는 점에서도 전망이 밝은 직종이에요. 청년 세대가 제조업에 많이 들어와서 업계에 새바람을 불어 넣고 기분 좋은 변화를 만들어 가기를 기다리고 있습니다.

Q. (주)팀스가 꿈꾸는 목표는 무엇인가요?

팀스라는 기업명처럼 멋진 팀이 되었으면 좋겠어요. 혼자서는 절대 오래, 멀리 나아갈 수 없거든요. 구성원과 함께 힘을 모아야만 가능한 일니까요.

(주)팀스 김시만 대표의 재도전 키워드

**“사업의 실패가
'나'라는 사람의 실패는 아니다”**

나만의 기술력과 아이템을 가지고 도전했던 첫 사업이 실패로 끝났을 때 그것은 어디까지나 사업의 실패일 뿐이지 나 자신의 실패는 아니라고 생각했어요. 실패는 내 삶의 한 부분일 뿐이죠. 과거를 자주 돌아보는 사람에게는 발전이 없어요. 실패의 경험에서 문제점을 발견하고 어떻게 풀었어야 하는지를 되짚어볼 필요는 있지만 그에 대해 자책이나 후회에 너무 빠지지 않았으면 합니다. 그렇게 자주 뒤돌아보아봤자 바뀌는 건 없으니까요. 그저 실패를 통해 세상을 좀 더 유연하게, 넓게 보았다는 사실에 감사하며 다음 단계를 향해 나아가세요.

디엠(D.M)스틸

정도영 대표

DM STEEL 디엠스틸

회사설립 2020년 1월 10일
 주요사업 인발기술을 적용한 커튼월 최적화 경량 프레임 개발사업
 매출액 9.8억 원(2021년 기준)



네 번의 창업과 세 번의 폐업, 그 자체가 삶이었죠

정도영 대표는 사업에서 실패해 보았다는 건, 그만큼 알게 되었다는 뜻이라고 말한다. 그리하여 혈기 넘치는 청년이 노련한 중년이 될 때까지, 세 번의 창업과 폐업을 경험한 뒤에 마주한 것은 성공보다 값진 성장이었다. 이제, 스스로 인생의 마지막이라 정의하며 뛰어난 네 번째 창업. 정 대표의 정년 없는 도전은 다시 시작되었다.

“
국내 최초로 종이호일을 개발했지만, 제대로 팔아 보지도 못했죠.”

Q. 디엠스틸 이전에는 어떤 사업을 했나요?

처음에는 소모 자재 관련 사업을 했고, 인쇄업체도 운영했었죠. 그러다가 2003년에 1년이 넘는 기간과 비용을 투자한 끝에 국내 최초로 종이호일을 개발했어요. 완성도 높은 제품을 만들었고 대형 마트와의 유통 계약도 다 이루어진 상태였죠.

그런데 이제 되었다, 싶었던 순간에 어이없는 부분에서 문제가 터져 나왔어요. 생산 및 유통의 외주를 담당해 주던 회사가, 종이호일이 만들어지는 생산 공장에 대한 식품 영업 신고를 잊어버린 거예요. 종이호일은 식품에 쓰이는 제품이라 반드시 식품 영업 신고가 된 공장에서 생산이 되어야 하거든요. 국내 유수의 대기업과도 거래하고 있는 업체여서 믿고 맡겼는데, 상상치도 못한 실수를 저질러 버린 거죠.

결국 생산 공장에는 6개월간의 영업 정지가 내려졌고, 그 기간 동안 후발 주자들은 제가 개발한 종이호일을 먼저 제작해 시중에 유통했습니다. 인쇄나 종이 관련 제품은 특허 신청도 되지 않아서 국내 첫 개발이라는 프리미엄을 지키지 못했어요. 돈과 시간을 들여 완성한 내 제품을 세상에 제대로 내어 보지도 못한 채 사업을 접게 되었죠.

Q. 상실감이 엄청났을 것 같아요.

그건 말도 못 하죠. 안 겪어본 사람은 몰라요. 세상에 불쌍한 사람이 참 많지만 돈 없는 사장만큼 불쌍한 게 없더라고요. 당시 제가 40대에 애가 셋이었는데 그 아이들이 초등학교에 다니고 있었거든요. 아버지로서 부족한 것 없이 뭐든 다 해 주고 싶었지만, 현실은 다니고 싶다는 학원에도 보내줄 수가 없었어요. 집 안에는 빨간딱지가 붙었고, 저는 신용불량자가 되었죠.

그때 7층에 살고 있었는데 어느 날 문득 여기서 뛰어내릴까, 라는 생각이 올라오더라고요. 아무래도 안 되겠다 싶어서 병원에 갔더니, 우울증이라고 하더라고요.

Q. 그런 힘든 상황을 어떻게 극복해 나갔나요?

경제적으로는 닥치는 대로 일했어요. 회사에 취직했지만, 월급만으로는 빚을 감당할 수가 없었거든요. 소위 노가다라고 불리는 건설노동자 일을 하기도 하고, 용접도 하고, 택배도 했죠. 그렇게 할 수 있는 모든 방법으로 돈을 벌며 빚을 조금씩 갚아나갔습니다.

정신적으로는 가족이 큰 힘이 되었어요. 어느 날 아이들과 길을 걷는데 종이호일을 파는 모습을 보고 “저거, 우리 아빠가 만든 거다.” 그런 말을 하더라고요. 그 모습을 보고 생각했죠. 아이들에게 우리 아빠가 만들었다고 자랑할 만한 것을 세상에 하나는 남겨야겠다고요, 그런 생각으로 다시 일어설 수 있었어요.

Q. 개인 희생 절차도 거쳤다고 들었는데요.

회사를 정리할 때 가진 재산을 전부 잃은 상황이었지만, 직원들에게 줘야 하는 임금, 퇴직금만큼은 약삭같이 챙겨 주었어요. 그 건 저의 마지막 자존심이었으니까요.

그리고 빚을 갚는 동안 세무서를 얼마나 자주 찾아가는지 몰라요. 돈이 생길 때마다 찾아가서 밀린 세금을 갚고 담당 공무원분에게 어떻게 하면 더 빨리 경제 상황이 개선될 수 있을지 물었죠. 그런데 나중에 개인 희생 절차를 신청하려고 보니 그런 부분이 모두 기록에 남았던 거 같아요. 직원의 임금이 연체된 적이 없는 점, 성실하게 빚을 청산하려고 노력해온 점 등이 긍정적으로 반영되어 개인 희생의 자격을 얻게 되었죠.



“ 사업과 나 사이, 세월의 격차를 재도전 성공 패키지로 줄여 나갔어요.”

Q. 현재의 디엠스틸은 직원으로 일하던 직장을 인수한 것이라고 들었습니다.

디엠스틸의 전신이 되는 금속 제조업체에서 5년 넘게 일하면서 영업과 설비 쪽을 담당했어요. 그런데 어느 날, 회사가 망하게 되었다고 하더라고요. 다른 무엇보다 함께 일하던 직원들이 갈 곳 없이 흩어져야 한다는 점이 안타까웠습니다. 그래서 과감히 사업체를 인수해서 제가 경영해 보기로 했죠.

Q. 그럼, 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떻게 알고 참여하게 되었나요?

경제 관련 팟캐스트를 듣는데, 사업하려는 사람들을 지원해 주는 프로그램 같은 게 있다는 광고가 나오더라고요. 그래서 광고에서 알려주는 번호로 무턱대고 전화를 걸었어요. 그런 지원을 받으려면 어떻게 해야 하나고요. 그랬더니 직접 만나서 컨설팅 받으라고 하는 거예요. 그래서 부담스럽다, 컨설팅을 받을 돈은 없다고 답했는데, 컨설팅비는 국가에서 지원받는 것이니 걱정하지 말라며 만나자고 했어요.

컨설턴트가 말하길, 중소기업진흥청이나 창업진흥원을 수시로 살펴라더군요. 제가 한창 사업하던 때는 지원 사업이라고 할 만

한 것이 딱히 없었기에 이런 부분에 완전히 무지했거든요. 하지만 컨설턴트와 미팅 이후에 지원 사업이란 것에 눈을 뜨고 본격적으로 도전해 보게 되었죠. 그리고 몇 번의 지원과 낙방 끝에 마침내 재도전 성공 패키지에 함께 하게 되었습니다.

Q. 디엠스틸을 준비하는 데 창업진흥원의 재도전 성공 패키지는 어떤 도움이 되었나요?

제가 마지막으로 사업했던 것이 10여 년 전이잖아요. 지금과는 주변 환경이 완전 달랐죠. 계속해서 직장 생활을 했다고 해도 대표와 직원은 전혀 다른 업무이니까요. 재도전 성공 패키지를 통해 그간의 변화를 체감하고 세월의 간격을 매꾸어 나갈 수 있었어요. 노무, 회계, 경영 등 사업 전반에 관해서 다시 공부하며 바뀐 세상을 익혀 나갔죠.

Q. 디엠스틸은 정말 이형 인발 강관 전문 제조업체인데요. 이는 어떤 기술인가요?

원형 파이프는 쓰임에 따라 아주 미세한 지름의 차이가 있거든요. 그런데 종류별로 금형을 다 구비할 수가 없어서 나름대로 정해진 규격이 있어요. 그래서 규격과 규격 사이에 존재하는 사이즈는 추가 작업을 통해 그에 맞추게 돼요. 예를 들어 62파이가 필요한데 규격화된 크기는 63.5파이다. 그러면 63.5파이에 원형을 줄이는 작업을 해서 62에 맞추는 식이죠. 그리고 사이즈뿐만 아니라 모양에도 변화를 줘야 해요. 거리에서 흔히 보는 화단의 펜스나 가구, 자동차의 부품 등 다양한 분야에서 각각의 쓰임에 맞도록 삼각형, 사각형, 혹은 더 복잡한 형태로 파이프의 모양을 변화시키는 것을 인발 강관 기술이라고 할 수 있어요.

Q. 디엠스틸이 보유한 기술력 중 타 업체와는 차별화된 특이점이 있다면 무엇일까요?

외벽이 유리로 된 건물에는 커튼월이라는 건축양식이 적용되는 데요. 강철로 기둥을 세우고 유리로 벽을 세우는 방식이에요. 디

엠스틸은 기존의 강철보다 훨씬 더 경량화된 소재를 사용하면서도 강철만큼의 강도를 지닌 커튼월을 인발 강관 기술을 통해 만들어 내고 있어요. 업계에서는 패러다임을 바꿀만한 혁신적인 기술이라는 평가를 받고 있고요. 광화문 세종대왕 박물관 공사나, 판교역사 리모델링에서 디엠스틸의 인발 강관 기술이 적용된 커튼월이 사용되었습니다.

“ 자신이 만든 제품의 좋은 점을 말로 설명할 수 있어야 해요.”

Q. 2020년에 창업한 디엠스틸이 이제 3년 차가 되었는데요. 현재까지의 성과는 만족할 만한가요?

올해 매출이 11억 정도 될 것으로 예상하는데, 작년보다는 1~2억 정도 늘어난 수치예요. 부지런히 성장하는 중인데요. 현재 가장 필요한 건 역시 영업처를 늘리는 일일거죠. 이걸 대표이자 영업을 담당하는 제 몫이에요. 어디에 내놓아도 부끄럽지 않을 만한 좋은 제품을 만들었으니 더 많은 분께 이를 알리기 위해 많이 뛰어다닐 생각입니다. 지금처럼만 해 나간다면 이 바닥은 내 거다, 그런 자신감은 있어요.

Q. 오랜 시간 제조업에 몸담은 선배로서, 지금의 청년 세대에겐 제조업을 추천하나요?

지원 사업을 다녀보면 제조업이 다소 대접받지 못하는 느낌을 받을 때도 있어요. 앞으로 훨씬 더 좋은 기계들이 개발되면 제조업에서도 사람의 손을 기계가 대체하는 날이 오겠죠. 하지만 결국 그 기계를 개발하고 만드는 건 사람 아니겠어요? 그리고 기계가 세밀화되고 다양화될수록 그 안의 부품은 대량 생산하기가 어렵거든요. 그런 면에서 충분히 전망이 있는 분야라고 생각해요. 젊고 실력 있는 인재가 계속해서 제조업에 유입되면 그들이 새로운 관점으로 시장을 바라보고 혁신을 만들어 낼 거라고 생각해요. 그런 새로운 변화가 많아질수록 업계도 발전하게 될 테고요.

Q. 이제 50대 후반에 접어드시는데요. 시간을 되돌려 30대 청년 사업가였던 나를 떠올려 보면 어때요?

젊은 시절을 돌아보면 자신감만 앞섰던 것 같아요. 거침없이 앞만 보고 나아가느라 주변의 세세한 부분을 살피지 못했어요. 특히나 기술을 다루는 사람이 그러기 쉬운데요. 제품 개발에만 몰두해서 그에 수반되는 서류나 절차, 과정들을 제대로 못 챙기는 경우가 많죠. 내가 만든 제품이 왜 좋다, 어떤 면이 뛰어나다,에 대해서 객관적으로 설명을 해 줘야 하는데 내가 아는 것들을 말이나 글로 표현하는데 서툴러서 함께 일하는 사람들에게 제대로 전달을 못 하기도 하고요. 그래서 주변과 유연하게 소통하지 못한 부분이 있진 않았나, 그런 생각이 들어요.

Q. 지금 창업을 꿈꾸는 이들에게 전하고 싶은 말이 있나요?

앞에서도 말했던 내용과 이어질 것 같은데요. 만약 제조업에서 창업을 꿈꾸는 분이 계신다면, 자기 기술 너머의 것도 볼 줄 알아야 할 것 같아요. 아무리 좋은 제품을 만들어도 소비자에게 이게 왜 좋은지 설명할 수 없다면 결국 우기는 것밖에 안 되는 거거든요. 이렇게 좋은 걸 왜 알아주지 않느냐고 말이죠.

그러니 엔지니어를 넘어 자신의 사업을 하고 싶다면, 내가 가진 기술력, 제품에 대해서 이를 모르는 사람들과도 잘 소통할 수 있는 대화의 기술을 가지고 있어야 할 것 같아요. 내가 옳다고 믿는 것 이외에도 세계는 너무 넓다는 것, 결국 내가 아는 것만큼 모르는 것도 너무 많다는 점을 간과해서는 안 됩니다.

디엠(D.M)스틸 정도영 대표의 재도전 키워드

“사업가에게 나이들은 강점이죠.”

중년의 나이에 새로운 사업을 시작할 때 두려운 것은 제 나이가 아니라, 도전을 할 충분한 용기가 있느냐 하는 부분이었어요. 사업가에게 나이는 오히려 강점이 될 수 있다고 생각해요. 지난 세월을 열심히 살아왔다면 그만큼의 경험치를 가지고 시작하는 거잖아요. 이런 유리한 조건이죠. 게다가 얼마나 좋은 일이에요. 이제 사회에서 은퇴할 나이인데 사업에는 정년도 없으니까요. 다만, 청년 사업가는 다른 지점이 분명히 존재합니다. 무턱대고 도전하라고는 할 수 없을 거 같아요. 이제 넘어지면 다시 회복하기 힘들 수 있잖아요. 그러니 중년의 사업가라면, 용기에 더해서 1~2년 안에 수익을 낼 수 있는 전망을 확인할 수 있을 때 시작했으면 합니다.



토미코리아

김성진 대표

모우모우

회사설립 2020년 10월 26일
 홈페이지 <https://mywoomyowoo.imweb.me>
 주요사업 고양이용품의 프리미엄 브랜드
 매출액 9억 원(2021년 기준)



배우려는 마음이 있다면, 다시 도전할 수 있습니다

사람의 인생에는 세 번의 큰 기회가 찾아온다는 말이 있다. 토미코리아의 김성진 대표는 30대의 월기 넘치는 청년 사업가 시절, 청소용역업체와 방향제 사업으로 두 번의 뼈아픈 폐업을 경험한 뒤, 50대의 중년에 이르러 반려동물용품 전문 제조업체로 세 번째 도전을 시작했다. 김성진 대표는 말한다. 이미 놓쳐 버린 기회보다는 앞으로 잡아야 할 기회에 집중해야 한다고. 그러니 후회보다는 배움에 에너지를 쓰라고 말이다. 기회란 본디 앞머리만 있고 뒤통수는 대머리라 앞서서 준비하지 않으면 쉽게 놓쳐 버리기 때문이다.

인정을 앞세운 독점 계약이 독이 되어 돌아왔죠.

Q. 반려동물용품 전문 제조업체 토미코리아 이전에는 어떤 사업을 하셨나요?

1996년, 아파트 청소용역업체를 개업했어요. 방역전문업체로의 성장을 꿈꾸며 직접 현장에서 뛰었죠. 그러던 중 트럭에서 떨어져 허리를 다치게 되었고 더 이상 육체노동이 필요한 사업은 할 수 없게 되어 버렸어요.

곧이어 지인의 추천으로 차량용 방향제 사업을 시작하게 되었습니다. 천만 차량 시대를 맞이하던 시점이라 자동차 액세서리에 대한 관심도 함께 높아지고 있던 무렵이었어요. 제품 생산이 판매를 따라가지 못할 정도로 성업했죠.

높은 품질, 저렴한 가격 덕분에 일본 쪽에서도 러브콜이 왔습니다. 매달 10만 개 정도씩 구매를 해서 일본 내 홈 센터라든가 카 액세서리 센터에 넣고 싶다고 하더라고요. 잘 나갔어요. 백만 불 수출의 탑도 달성하고, 벤처기업으로도 인증받았죠. 미국 월마트 입점까지 내다볼 정도로 승승장구했습니다.

Q. 그렇게 잘 나가던 방향제 사업이 폐업에 이른 이유는 무엇인가요?

무지했던 것이 죄였죠. 일본의 거래처와 사람 대 사람의 정을 앞세워 독점 계약을 하게 되었습니다. 환율을 1:1000으로 맞춘 계약이었죠. 그런데 갑작스레 엔화 환율이 급락했어요. 1:700까지 엔화 가치가 떨어지면서 1억 원어치 제품을 납품하면 3천만 원씩 적자가 생겼습니다. 그 와중에 방향제 생산에 필요한 금형 제작 등의 투자비는 계속 들어갔고요.

벌어 놓았던 돈으로 1년 정도 버텼는데 적자 속에서 20명가량의 직원을 책임지며 이어가기가 쉽지 않더라고요. 결국 문을 닫게 되었죠.

Q. 독점 계약이 결국 독이 된 셈이네요.

거래처의 포트폴리오를 다양하게 구성하지 못한 점이 가장 큰 문제였어요. 냉철한 비즈니스 마인드보다는 인간적인 관계만을 앞세워 한 기업에만 지나치게 올인한 탓이었습니다.

솔직히 독점 거래가 일하기는 편해요. 한 명의 주인만 모시면 되는 셈이거든요. 새로운 판로를 개척하려는 수고를 하지 않아도 안정적인 수익을 얻을 수 있었다는 것이 독이 든 성배인 줄을 몰랐습니다. 낚시할 때도 낚시대를 여러 개 걸쳐 두면 한 곳에서 안 잡혀도 다른 곳에서 수확을 기대할 수 있잖아요. 그런데 단 한 개의 낚시대만 바라보고 있으니 그것을 놓치는 순간 모든 것이 끝나 버린 것이죠.

Q. 두 번째 폐업 이후에는 어떻게 지내셨어요?

무역 관련 직장에 취업해서 다시 직장인이 되었어요. 당장 생활비를 벌어야 하는 가장이었으니까요. 아이들은 커 가는데 교육비를 줄 형편도 되지 못하니 좌절하고 있을 겨를이 없었습니다. 일단 어떤 일이라도 해야 했죠.



Q. 그래도 심리적으로 많이 무너졌던 시기였을 것 같아요. 마인드 컨트롤은 어떻게 하셨나요?

인디언은 분노가 차오르면 막대기 하나를 들고 사막으로 나선 대요. 그리고 힘이 닿는 만큼 걸어가서 분노가 가셨다 싶으면 그 자리에 막대기를 꽂고 다시 돌아온다고 하더라고요. 저도 그런 식으로 마인드 컨트롤을 했어요.

맨발로 무작정 산에 올랐죠. 사실 다른 데를 갈 만한 돈이 없기도 했고요. 자연 속에 내 모든 것을 흘려버리고 오겠다, 라는 심정이었어요. 몇 시간이고 땅의 기운을 느끼며 걷다 보면 내가 품은 고민이 별거 아닌 듯 느껴지더라고요. 그렇게 마음을 다스리며 어려운 시기를 지나온 것 같아요. 매일 아령 운동을 하면 팔뚝이 굵어지잖아요. 마음도 그렇게 매일, 조금씩 가라앉히며 강해지게 만들었죠.

Q. 폐업이 남긴 빛으로 인해 경제적으로도 큰 어려움에 처했는데요. 이는 어떻게 극복했나요?

폐업 이후에 남은 빛은 모두 정부 지원금을 받은 것들이었어요. 6억 정도 빌렸는데 20년이 지나고 나니 15억 9천만 원이 되어 있더라고요. 다행히 정부에서 빌린 돈이니 세금을 성실하게 납부하면 무리한 추심은 이루어지지 않았어요. 그러던 중에 결국 파산을 신청했고 2년 정도의 기간이 걸린 끝에 재작년 파산 면책을 받게 되었어요. 그간의 빛이 정리되면서 다시 한번 재기를 꿈꿀 수 있게 되었습니다.



열린 배움의 자세, 토미코리아

고양이 정수기 하면 묘우묘우가 떠오르는 고유 명사가 되고 싶어요.

Q. 새로운 도전의 사업 아이템으로 반려동물용품을 선택한 이유가 있나요?

새로운 사업은 시장의 규모가 크고 성장 가능성이 높은 일로 하고 싶었어요. 자동차 방향제 시장이 2백억 정도였는데, 반려동물용품 시장은 6조에 육박하더라고요. 게다가 고령화와 1인 가구 증가 같은 인구 구조의 변화 속에서 반려동물을 키우는 인구는 점차 늘어날 전망이고요.

그래서 오래전부터 알고 지내던 일본 바이어를 통해 강아지 패드를 수입하는 일부터 시작했어요. 일단은 시드 머니를 만들어야겠다는 생각에 돈이 될 만한 물품은 무엇이든 수입해서 판매했죠. 그러던 중 자체 브랜드 묘우묘우를 만들어 OEM으로 생산한 고양이 관련 제품들을 소개하기 시작하게 되었고, 마침내 자체적으로 기획과 개발부터 생산까지 모두 담당할 고양이 정수기까지 이르게 되었습니다.

Q. 재창업을 준비하면서 온라인 마켓을 공략하기 위한 공부도 많이 했다고 들었어요.

네이버 스마트스토어, 쿠팡, 옥션, 지마켓 등 각종 온라인 마켓의 성장세가 무서웠잖아요. 이 플랫폼에서 물건을 팔아야겠다는 생각도 있었죠. 하지만 컴퓨터라면 독수리 타법으로 겨우 칠 정도의 실력밖에 되지 않았어요.

그래서 정부 무상 교육을 찾아다니며 온라인 마켓 관련 수업을 듣는데, 처음엔 정말 난감하더라고요. 블로그부터 시작해야 하는데 해시태그가 뭔지, 이웃은 또 뭔지, 온통 외계어투성이었죠. 답답한 마음에 그야말로 울면서 배웠습니다. 그래서 일주일 정도 용어만 집중적으로 공부했어요. 언어를 어느 정도 이해하게 되니까 수업이 조금씩 재밌어지더라고요. 아는 만큼 들리고 배울 수 있게 되잖아요.



Q. 이제는 스스로 포토샵 디자인까지 진행하실 정도로 컴퓨터에 익숙해지셨다면서요.

이제는 온라인 스토어의 메커니즘을 모두 이해하고 있죠. 포토샵으로 기본적인 일러스트 작업도 가능하고요. 재창업을 준비하며 처음에는 인력을 고용할 여력이 되지 않아 물건은 창고에 두고 집에 놓인 책상을 사무실 삼아 1인 기업 형태로 시작했는데요. 혼자 모든 업무를 처리해야 했던 점이 오히려 전화위복이 된 것 같아요. 웬만한 일은 다 할 수 있게 되었거든요. 사업은 종합예술이라고 생각해요. 회계, 영업, 경영, 디자인, 관리 모든 분야를 다 알고 있어야 하잖아요. 그렇게 보면 저는 종합예술인의 경지에 다다랐다고나 할까요?(웃음)

Q. 온라인 마켓 관련 교육 외에도 다양한 교육을 수료하셨는데요.

창업진흥원의 재도전 성공 패키지를 포함해서 여기저기 정부의 무상 교육을 찾아다니며 100시간 넘는 수업을 들었어요. 컴퓨터는 물론 직원 관리 방법이나 세무회계, 노무 등 기업 운영에 필요한 다양한 공부를 할 수 있었죠. 이전에는 외주업체나 직원에게 맡겨 버렸던 부분을 스스로 알게 되면서 신무기를 장착한 셈이랄까요? 사업가로서 완전무장을 하게 되었죠. 그리고 창업진흥원에서 다양한 사람들을 만나서 스스로 우물안 개구리였다는 사실을 새삼 깨달았어요. 재도전을 준비하는 다른 이들이 나를 보는 거울이 되었죠. 이렇게는 하지 말아야지, 이렇게는 해야지, 방법을 수정하고 궤도를 구상해 볼 수 있었어요.

Q. 온라인 마켓이라는 새로운 판로를 경험해 본 소감은 어떠세요?

예전에 사업을 할 때는 외상 채권이 많았어요. 물건을 보내고 60일쯤 지나서 결제를 받는 경우가 많았는데 온라인 스토어의

수익은 바로 다음 날 들어오더라고요. 그래서 다양한 물건을 팔고 그 수익을 다시 투자해 판매 종류와 양을 늘리는 방식으로 눈덩이를 굴리듯 시드머니를 만들 수 있었어요. 이제는 이러한 수익 구조가 어느 정도 안정기에 접어들었죠.

Q. '묘우묘우'라는 브랜드를 만들고 고양이 정수기를 개발하셨어요.

고양이 정수기 사업계획서로 창업진흥원의 재도전 성공 패키지에 응모해 지원금을 받게 되면서 곧바로 제품 개발에 들어갔어요. 오렌지를 영어로 뭐라 하나 물으면, 델몬트라고 한다는 농담이 있다고 해요. 그만큼 특정 브랜드가 고유 명사가 되어 버린 것이죠. 2022년 1월에 묘우묘우를 론칭했는데요. 10년 후에는 고양이 정수기 하면 묘우묘우가 되게 하고 싶어요.

Q. 고양이에게는 정수기가 왜 필요한가요?

고양이는 물을 잘 안 마시는 탓에 신장염에 쉽게 걸려요. 그런데 고양이는 두 가지 습성을 자극하면 이 문제를 해결할 수도 있죠. 호기심이 강하다는 점과 흐르는 물을 깨끗하다고 생각해서 고인 물은 잘 마시지 않는다는 점이 그것인데요. 묘우묘우의 정수기는 고양이의 호기심을 자극하는 디자인에 끊임없이 물이 솟아오르며 고양이 스스로 물을 챙겨 마실 수 있게 합니다.



Q. 묘우묘우 고양이 정수기만의 차별점은 무엇인가요?

일단 정수기 상판에 탭을 마음대로 교체할 수 있어요. 고양이의 시선을 끄는 밝은 컬러와 특이한 모양의 탭 덕분에 질려하지 않고 오랫동안 정수기를 사용할 수 있죠. 동시에 사업적으로도 새로운 디자인의 탭을 선보이면 계속해서 추가 구매를 유도할 수 있어 수익 창출의 효과도 뛰어나요.

또 다른 장점은 무소음이라는 것이예요. 필터가 작동하는 중에도 조용해서 집 안에 상시 켜 두어도 거슬리지 않죠. 그래서 저는 겨울철에 가습기 용도로 틀어 두기도 해요.

마지막으로 디자인은 가장 많이 신경 쓴 부분인데요. 세라믹을 사용해 안전하게 제작함과 동시에 고양이의 편의를 최우선으로 고려했어요. 일반적인 정수기는 물이 나오는 탭이 중앙에 놓여 있는 반면, 묘우묘우의 정수기는 한쪽으로 치우치게 디자인해서 고양이가 가장 편안한 자세로 물을 마실 수 있도록 배려했죠.



사업가라면 스스로 일구고 온전히 책임지는 주인 정신을 가져야 해요.



Q. 직원분들이 20대 여성이 다수인데 세대 차이 없이 소통하는 노하우가 있나요?

무조건 직원의 의견을 들어요. 저는 대표로서 큰 방향성만을 제시할 뿐 세부적인 내용은 자율에 맡기죠. 묘우묘우의 경우 주 고객층이 20~30대 여성이기 때문에 저는 그들의 니즈를 제대로 파악하지 못해요. 또래 직원들이 훨씬 더 잘 알고 있죠. 실제로 영업 성과도 직원의 의견을 반영했을 때 높게 나타났고요.

단, 직원들에게는 2가지만 요구해요. 인사를 잘하자, 이는 서로의 존재를 인식하고 함께 기분 좋게 일하기 위해서이고요. 다음은 보고를 잘하자, 일의 진행 상황을 공유하며 커뮤니케이션이 잘 이루어져야만 능률도 오르니까요.

저는 직원들이 효율적으로 일할 수 있도록 시스템을 구축하고 안정시키는 데 중점을 둘 뿐이에요. 좋은 시스템만 잘 만들어 진다면 그 위에서 더 큰 자율성을 갖고 편하게 일할 수 있을 것이라 생각합니다.

Q. 현재까지 토미코리아가 일군 수치적 성과는 어떠한가요?

2016년 창업한 이래 현재는 1년 매출액이 8억 7천만 원 정도 돼요. 중국, 일본으로 제품 수출도 하고 있고 미국의 아마존 입점도 준비하고 있어요. 박람회 나가면 한 부스를 꾸밀 수 있을 정도로 제품군도 다양해졌고요.

중국은 타우바우, 일본은 라쿠텐, 미국은 아마존, 현지에서 가장 높은 점유율을 보이는 온라인 마켓을 타깃으로 공략하고 있습니다. 메인 플랫폼에서 반응을 얻으면 그 외 플랫폼들은 자연스럽게 따라온다고 생각하기 때문이죠.

Q. 30대에 폐업을 경험하고 좌절했던 자신을 50대가 된 대표님이 만날 수 있다면 어떤 말씀을 해 주고 싶나요?

다 지나간다고 말하고 싶어요. 그러니 반성도 좋지만 앞을 내다보라고요. 그리고 또다시 일어설 수 있도록 체력을 키우라고 말하고 싶어요.

그런데 결에서 어떤 조언을 해도 스스로 넘어져 봐야만 배우는 것이 있는 것 같아요. 그래서 만약 30대로 되돌아간다고 해도 실패를 걱정하지 않고 마음 가는 대로 해 볼 것 같아요. 누군가의 말에 따라 사는 삶은 의미도 없고 그 안에는 배움도 없을 테니까요. 대신 나의 선택에 대해서는 철저히 짚어야겠죠. 잘된 것도 내 탓이고 안된 것도 다 내 탓이라고 여기며 남을 탓하지 말고요. 누군가 일궈 놓은 텃밭에서 시키는 일만 잘하려는 건 노비 정신이라고 생각해요. 스스로 일구고 그 책임을 온전히 지는 것이 주인 정신이고, 사업가라면 당연히 가져야 하는 마음가짐이겠죠.

Q. 사업가로서의 도전과 실패, 그리고 재도전이 스스로에게 남긴 교훈은 무엇인가요?

젊은 시절에는 감사함을 잘 몰랐어요. 주변에 더 성공한 친구들과 비교하며 끊임없이 욕심을 부렸죠. 매출이 20억을 달성해도 감사해하기보다 이걸로는 부족하다는 생각이 먼저 들었



어요. 아무리 많이 가져도 가난한 기본이었죠.

그리고 기업의 내실을 다지기보다는 외부적인 요소에 더 많은 신경을 쓴 것 같아요. 값비싼 취미를 즐기면서 인맥을 넓히려 하고, 안정된 단독 거래처가 있으니 포트폴리오를 늘리려는 시도도 하지 않고 어찌 보면 안일했죠. 가진 것에 만족할 줄도 모르고요. 이제는 모든 순간이 감사해요. 일할 수 있는 것도, 좋은 사람들이 함께하는 것도, 물건이 팔리는 것도, 감사하지 않은 것이 없죠. 이런 감사한 마음으로 계속해서 해 나가려고 해요.



토미코리아 김성진 대표의 재도전 키워드

“무엇이든 배우려는 열린 자세”

나이가 들수록 배우려 하기보다는 가르치고 싶어 해요. 몸에 익은 습관을 바꾸기 싫어하며 익숙한 것만 고집하죠. 그런 점이 새로운 도전을 가로막는 것 같아요. 미디어나 주변 사람이 말하는 틀에 박힌 중장년의 모습, 노년의 프레임에 갇히지 마세요. 나이가 들었으니 어떠해야 한다는 건 없습니다.

저는 나이가 들어도 영원한 현역으로 남고 싶습니다. 그렇게 되려면 열린 마음으로 배우려는 자세를 유지하고 있어야 해요. 새로운 것을 받아들이려는 용기만 있다면 몇 살이 되었든 도전할 수 있다고 믿습니다.

RECHALLENGE STARTUP PACKAGE

지원사업 소개

중소벤처기업부와 창업진흥원은
사업 경험과 우수 아이템을 바탕으로
성장 가능성이 높은 (예비)재창업자의
성공적인 재창업 지원을 위해
2015년부터 '재도전성공패키지'를
운영하고 있습니다.

사업화 지원, 재도전 인식 개선사업,
재도전 민관협업 등 다양한 프로그램을
통해 다시 시작하는 여러분의 든든한
조력자가 되겠습니다.

재도전성공패키지

사업화 지원



우수 아이템을 보유한 (예비)재창업자를 발굴하여
재창업 교육, 멘토링, 사업화 자금 등 패키지 지원
▶ 지원대상 : 예비 재창업자 및 재창업 3년 이내 기업

재도전 인식 개선



실패를 용인하고 재도전(재창업)을 응원하는 문화 조성
▶ 재도전의 날, 재도전 사례 공모전,
재창업 활성화 유공 포상, 성공 사례 발굴 등

재도전 민관협업



민간역량을 활용하여 재창업기업 육성 및 성공률 제고
▶ 신한은행 Re:Born Space, 대기업 협업 IR,
재창업기업 대-스타 해결사 플랫폼 등



W/IE P/IE S/T/A/ R/T

자기 객관화

새로운 관점

기술적인 비전

합리적인 분업

시장 맞춤형 서비스

혁신적인 아이템

상생의 시너지

아이템의 재발견

키워드는 사회의 변화

개인의 경험에서 출발

역량의 확장

독보적인 기술력

자기 기술력의 확산

전문성의 심화

열린 배움의 자세

WIE RESTART

우 리 는 다 시 시 작 한 다

발행일 2022년 11월

발행처 중소벤처기업부·창업진흥원

기획·디자인 사회적기업 노란들판 (02-469-9101)

※ 이 책은 저작권법에 따라 보호를 받는 저작물이므로 무단전제와 복제를 금합니다.

이 책은 비매품이므로 어떠한 경우에도 판매할 수 없습니다.



재생종이로 만든 책



이 책자는 재생펄프를 사용한 친환경 용지로 제작되었습니다.



WIE RIESTART

우 리 는 다 시 시 작 한 다



본 책자는 비매품이므로 어떤 경우에도 판매하거나 상업적인 목적으로 사용할 수 없습니다.

