



이달의 으뜸중기제품 파인피누스 '크린아이 테이프 크리너'

“주부 청소고민 해결한 ‘끈끈이’로 매출 100억”

10여년 전 송영심 파인피누스 대표의 장을 보다가 생활용품점에서 신기한 제품을 발견했다. 일본 회사가 만든 ‘테이프 크리너’란 제품이였다. 끈적끈적한 물러를 활용해 먼지를 없애는 청소용품이다. 눈에 띄지 않는 구석에 있었지만 ‘되겠다’는 확신이 들었다. 연구개발(R&D)을 거쳐 자체 상품인 ‘크린아이 테이프 크리너’를 내놨다. 편의성 측면에서 한 단계 높은 제품을 만드는 데 집중했다.

◆**씩씩 밀면서 먼지 없애**
크린아이 테이프 크리너는 옷과 침구에 붙어있는 먼지와 머리카락 등을 손쉽게 없앨 수 있는 제품이다. 손잡이를 잡고 밀면서 물러를 굴리면 된다. 그러면 각종 이물질이 물러에 붙는다. 송 대표는 “그 동안 먼지를 없애기 위해 박스테이프를 잘라 쓰는 등의 불편함을 해결했다”고 설명했다.

주부 입장에서 사소한 부분에도 신경썼다. 기존 제품은 손잡이 안쪽이 비어있어 떨어트리면 쉽게 깨졌다. 1차 모양이라 잡고 쓰기에 불편했다. 크린아이 테이프 크리너는 손잡이 강도를 높이고, 유선형으로 디자인했다. 인체에 무해한 수용성 접착제를 쓴 것도 특징이다. 또 상온에 오래 보관하면 성능이 떨어지는 단점을 개선했

다. 화학 관련 중소기업을 운영한 남편이 제품 개발에 힘을 보탰다. 이마트, 홈플러스, 롯데마트 등 대형마트 3사에서 제품을 판매하고 있다. 위생이 중요한 급식 및 식품업체도 주된 거래처다. 신세계푸드, 삼성웰스토리, 현대그린푸드 등이 대표적이다.

오는 10월에는 기존 제품을 업그레이드한 신제품을 선보인다. 방향·탈취 기능을 갖춘 제품이다. 송 대표는 “청소용품도 보관할 뎀 인테리어 소품”이라며 “제품 케이

**박스테이프 불편함 해소
인체에 무해한 접착제 사용
10월에 향기나는 제품 출시**

스와 손잡이 부분을 동물 콘셉트로 만들었다”고 설명했다. 관련 디자인 특허만 9개에 이른다.

해외시장 공략에도 나선다. 미국과 중국시장 진출을 위해 회원제 창고매장인 샘스클럽과 협업을 진행하고 있다.

◆**‘매직블록’이 성장 발판**
이 회사의 첫 제품은 욕실 및 주방의 찌든 때를 없애는 ‘매직블록’이다. 독일 바스프가 만드는 멜라닌 폼 소재를 썼다. 송 대표는 “당시 바스프 한국지사를 찾아가 6개월



송영심 파인피누스 대표가 방향·탈취 기능을 갖춘 ‘크린아이 테이프 크리너’를 설명하고 있다. 이현동 기자

독점 공급을 해주면 대형마트 3사에 모두 들어놓겠다”며 설득했다. 1년 독점권을 받고 판매에 들어갔다.

마케팅도 차별화했다. 이마트 서부산점에 시범 입점했을 때였다. TV홈쇼핑처럼 어떻게 쓰는지, 효과는 어떤지 ‘보여주는 것’이 중요하다고 생각했다. 직접 동영상을 제작해 매대 옆에 TV를 설치해 영상을 틀었다. 당시에는 참신한

시도였다. 반응은 뜨거웠다. 점포 한 곳에서만 월 매출 1000만원이 상 올랐다. 이마트를 시작으로 석 달 만에 대형마트 3사 전 매장에

들어갔다. 이후 장갑, 장화 등 위생·청소용품으로 품목을 확대했다. 작년 매출은 100억원을 넘어섰 다. 이현동기자 gray@hankyung.com

◆‘이달의 으뜸중기 제품’은 이메일(art@hankyung.com)로 신청받고 있습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.
◆이달의 으뜸중기 제품=파인피누스의 방향·탈취 기능 테이프 크리너 (02)2233-6202 △대성점영의 바이오토너(02)6205-9200 △리디자인의 디다라인 (051)304-9060 △지오콜라바스의 지오필로우 (070)7098-2298

회장 말 따로 공시 따로... 삼익악기의 헛갈리는 M&A 전략

현장에서
이지수 기자
중소기업부



김종섭 삼익악기 회장이 인수합병(M&A) 시장에 이름을 알린 것은 2001년이다. 스페코란 기업을 경영하며 한국중공업(현 두산중공업) 인수전에 뛰어든 것. 한국중공업 인수에는 실패했지만 이후 김 회장은 삼익악기, 독일 자일러와 벡스타인, 스타인웨이 등을 인수하며 회사를 키웠다.

한국경제신문과의 인터뷰에서 김 회장은 “작은 회사를 경영하며 수천억원 규모의 한국중공업 인수전에 참여한 것이 이후 경영에 큰 도움이 됐다”고 말했다.

앞으로 경영에서 M&A가 중요할 수단이 될 것이라고도 했다. “화장품사업을 위해 프랑스 회사인수를 검토하고 있다”는 얘기가 나왔다. 면세점사업을 위해 화장품이 중요하고, 이를 성공시키기 위해서는 브랜드 가치가 높은 회사를 인수하거나 협력해야 한다는 논리였다. 과감한 M&A로 회사를 키운 그의 말에는 자신감이 배어 있었다.

하지만 이 보도가 나간 뒤 삼익악기는 “해외 화장품회사 인수를 검토하고 있지 않다”고 부인공시를 했다. 이 회사 최대주주이자 회장의 말을 회사 측이 부인한 것이

다. 회사 관계자는 “회장이 앞으로의 희망사항을 말한 것 같다”고 했다. 또 “인수보다는 면세점에 프랑스 회사를 입점시키려 하고 있다”고 덧붙였다.

하지만 회사 측의 해명을 그대로 받아들이기에는 김 회장이 밝힌 계획이 너무 구체적이었다. 그는 “오는 10월 프랑스 칸에서 ‘세계 면세품 박람회’가 열린다”며 “이때 현지에서 인수 가능성 등을 타진하겠다”고 말했다. 또 내부적으로 “인수 프로젝트를 담당할 사람까지 결정해 왔다”고 덧붙였다.

삼익악기가 왜 이런 행동을 했는지에 대해 증권업계 관계자는 “프랑스 회사에 통보조차 안 한 상황이기에 이런 계획이 공개되는 것 자체가 협상에 걸림돌이 될 수 있다고 본 것 아닌가 싶다”고 분석했다.

앞으로 삼익악기가 프랑스 회사를 인수할 수 있을지는 아무도 모른다. 계약을 하고도 인수대금을 납입하기 전날 깨질 수 있는 것이 M&A이기 때문이다. 또 인수 대상이 프랑스 회사가 아니라 국내 회사일 수도 있다. 하지만 회장이 말한 장기 경영전략을 하루 만에 부인하며 투자자들에게 혼선을 주는 행위는 삼익악기 같은 중견기업에 어울리지 않고, 장기적인 시장의 신뢰 확보에도 바람직하지 않다는 의견에 분위기가

onething@hankyung.com

“쓰던 도자기 새 것으로 바꿔드려요”

도자기업체 광주요

전통도자기 제조업체 광주요(회장 조태권·사진)가 쓰던 도자기를 새것으로 바꾸주는 프로그램을 마련한다.

광주요는 지난 28일 경기 이천시 에 있는 본사에서 임직원과 고객자문위원단 등이 참석한 가운데 ‘소비자 중심경영 선포식’을 열었다. 광주요는 도자기업체 최초로 최고 고객책임자(CCO)를 두기로 했다. 박규홍 사장이 CCO를 맡는다. 박 사장은 소비자 중심경영 태스크포스 책임자도 겸한다.

광주요가 검토 중인 제도는 쓰던 제품을 새 제품으로 교환해주는 것이다. 제품을 구입한 소비



자에게 마일리지 적립해 주고, 누적량에 따라 사용하던 제품을 신제품으로 바꿔주는 제도가. 조태권 회장은 “국내에 생산 공장이 있고 광주요만 쓰는 소비자층이 두터워 가능한 일”이라고 설명했다.

광주요는 이와 함께 분야별 전문가와 일반 소비자로 구성된 고객자문위원단을 구성했다. 이들은 소비자 요구와 제품 반응 등을 회사에 전달하고, 소비자중심 경영을 위한 각종 아이디어를 내놓는 활동을 한다.

김정은기자 likesmile@hankyung.com

中 최대 부엌가구업체, 국내시장 진출

(오파인)

일본·덴마크사도 상륙

외국 가구 및 소품 업체들이 잇따라 국내시장에 진출하고 있다. 지난해 매출은 77억원(약 1조4000만원)으로 한샘과 비슷했다. 이 회사는 전체 매출의 80%를 부엌 가구에서 올리고 있다. 국내에서는 중고가시장에 집중할 계획이다. 정 대표는 “중고가의 부엌 가구와 욕실 제품으로 중산층을 집중 공략할 것”이라고 말했다. 또 “고급스러운 이미지와 체계화된 애프터서비스(AS)로 한샘 등 한국업체들과의 경쟁에서 이길 자신이 있다”고 강조했다.

중국 1위 부엌가구업체 오파인은 지난 28일 기자간담회를 열고 한국시장에 진출하겠다고 발표했다. 정대훈 오파인코리아 대표는 “10월 강남구 역삼동에 매장을 열고 한국에서 사업을 본격적으로 시작하겠다”고 밝혔다. 중국 대형 가구 브랜드가 국내에 들어오는 것은 이번이 처음이다.

오파인은 1994년 설립됐다. 미국 호주 인도 등 120개국에 수출하고 있다. 2012년 이후 매년 매출이 30%씩 늘고 있다. 지난해 매출은 77억원(약 1조4000만원)으로 한샘과 비슷했다. 이 회사는 전체 매출의 80%를 부엌 가구에서 올리고 있다. 국내에서는 중고가시장에 집중할 계획이다. 정 대표는 “중고가의 부엌 가구와 욕실 제품으로 중산층을 집중 공략할 것”이라고 말했다. 또 “고급스러운 이미지와 체계화된 애프터서비스(AS)로 한샘 등 한국업체들과의 경쟁에서 이길 자신이 있다”고 강조했다.

국내 가구업체 관계자는 “이케아를 제외한 다른 외국업체들의 영향력은 아직은 미미한 수준”이라고 말했다.

김희경기자 hkkim@hankyung.com

뿌리산업 근무 외국인, 장기체류 쉬워져

법무부, 비자 규정 개선

금형 주물 등 뿌리산업에 근무하는 외국인 숙련근로자가 좀 더 쉽게 국내에 계속 머물 수 있게 된다.

산업통상자원부와 법무부는 30일 뿌리산업에 재직하는 외국인 숙련노동자가 기량검증을 통과하면 장기체류할 수 있도록 제도를 정비하겠다고 발표했다. 뿌리기업에 근무하는 외국인은 약 2만 9000명이다. 이들 대부분은 비전문취업(E-9) 비자를 가지고 있다. E-9을 갖고 있으면 국내에 최장 4년 10개월까지만 머물 수 있다. 앞으로는 일정한 검증을 통과하면 특정활동(E-7) 자격을 얻을 수

있게 된다. E-7은 2년 단위로 체류기간을 계속 연장할 수 있다. 기량 검증 사업 대상자는 4년 이상 뿌리업체에 근무한 고졸 이상 40세 미만이다. 기능사 자격증이 없거나 평균 임금 미만의 급여를 받는 사람이 기량검증 기회를 갖는다. 산업부는 “외국인 근로자가 한국에 기능사 자격증 시험을 통과하거나 평균 이상의 임금을 받기 어렵다는 현장의声を 반영했다”고 설명했다.

이와 함께 산업부는 연내 ‘뿌리산업 외국인 기술 인력 양성대학’도 추가 선정한다. 이 대학을 졸업한 외국인도 학위 등 일정 요건을 갖추면 E-7 자격을 얻을 수 있다.

김재후기자 hu@hankyung.com

더 빠르고 안전한 행복의 길

ex 국민이 행복한 변화가 시작됩니다

도로공고 제2015-0052호

접도구역 지정(변경) 고시

「도로법」 제40조제2항, 같은 법 시행령 제39조제2항 및 같은 법 시행규칙 제16조에 따라 접도구역을 다음과 같이 지정하였음을 고시합니다.

2015년 8월 31일
한국도로공사사장

도로의 종류	고속국도	노선번호		서울~양양간 고속도로
		제60호선	노선명	
접도구역의 지정구간 및 범위	서울~양양간 고속도로	고속국도 양측의 도로구역경계선으로부터 각각 10m 범위 (인터체인지 구간 5m)	노선명	서울~양양간 고속도로 (71.67km)
		울산~포항간 고속도로	노선명	울산~포항간 고속도로 (56.68km)
접도구역 지정목적	○ 도로의 구조에 대한 손괴방지, 미란의 보존 ○ 자동차의 고속주행에 대한 위험방지			
비고	○ 접도구역지정 구간 중 도시지역은 국토의 계획 및 이용에 관한 법률 제83조의 규정에 의거 접도구역이 적용되지 아니합니다.			

※ 관계서류 공람장소

- 한국도로공사 동충천양양건설사업단 (강원도 홍천군 화촌면 조하대길 47번지) (전화번호 : 033-439-9254)
- 한국도로공사 울산포항건설사업단 (경북 경주시 외동읍 말방리 187번지) (전화번호 : 055-340-3254)

ex 한국도로공사 | 콜센터 1588-2504 www.ex.co.kr

회생회사 주식회사 호원 M&A 공고 (더클래식 골프앤리조트)

I. 개요

1. 매각대상 : 회생회사 (주)호원더클래식 골프앤리조트
2. 매각방법 : 제3차 법정관리인 유상증자 등 외부자본 유치/회생회사의 회생 계획안에 대한 법원의 인가를 조건으로 함
3. 입찰방법 : 공개경쟁입찰
4. 회사영위활동 : 관광사업 및 골프장 사업과 기타 부대사업

II. 진행일정

1. 인수의형서 접수
 - 접수시한 : 2015년 10월 6일(화) 16:00까지 (대한민국 서울시간, 주간사의 문단에 따라 연장 가능)
 - 접수장소 : 대우회계법인 6사법문부 (주)호원 M&A 추진팀 (서울시 강남구 남부순환로 2913(차지동) 동아빌딩 6층)
 - 제출서류 : 인수의형서, 비밀유지약정서 및 첨부서류
 - 인수의형서 등 양식은 매각주간사인 대우회계법원에서 배포
2. 대상 업무 진행 절차
 - 인수the형서 접수 및 심사 → 예비심사를 위한 Data Room 열람 → 입찰 서류 접수 및 합참자 명기 → 우선협상대상자 선정 및 MOU 체결 → 정밀심사 → 본 계약 체결

III. 기타

1. 본 공고문은 회사의 M&A를 위한 청약의 의사표시에 해당하지 않음
2. 상기 일정 및 내용은 회사의 사정에 따라 변경 가능하며, 인수the형서 접수 이후의 절차 및 일정 등을 포함한 자세한 사항은 인수the형서 접수 후 통보 예정
3. 인수the형서, 입찰서류 등 본 공고에 관련한 모든 서류는 지정된 기일 내에 접수 장소에 직접 제출(우편, 팩스, 전자메일 접수는 불가)하며, 접수된 제한 서류는 취소, 철회, 회수, 교환 또는 변경할 수 없음
4. 적격투자자 및 우선협상대상자 등의 선정은 회사 및 M&A주간사측의 고유권한이며 선정 결과에 대하여 일체의 이의 제기 불가함
5. 인수the형서 접수기간 이후 추가접수 여부의 판단은 전적으로 주간사의 고유권한임
6. 본 M&A와 관련하여 매각주간사가 제공하는 모든 정보 및 자료는 그 정확성 및 완전성에 대하여 어떠한 명시적 진술 및 보증을 하지 않음
7. 기타 문의사항은 주간사 대우회계법인 이민희 이사(Tel: 02-565-4456, 010-5210-7147) 또는 강정일 상무(Tel: 010-9066-4349)로 문의하시기 바람

2015년 08월 31일

회생회사 주식회사 호원(더클래식 골프앤리조트)
M&A주간사 대우회계법인

제4기 2015.10.11 ~ 10.17

제 4차 산업혁명을 찾아서

독일 첨단기술 스마트 팩토리 탐방단

한국경제신문은 인더스트리 4.0(제4차 산업혁명)이 진행되고 있는 독일의 첨단기업과 연구소 방문단을 파견합니다. 독일은 스마트 팩토리를 통해 제조업과 첨단기술 분야에서 세계 최고의 생산성과 효율성을 보여주고 있습니다. 탐방단은 인더스트리 4.0을 선도적으로 적용한 기업과 기관을 찾아가 글로벌 시장의 트렌드를 파악하고 한국형 첨단기업으로의 성장방향을 찾을 것입니다.

참가 안내

- 참가일정 : 2015년 10월 11일(일)~17일(토) / 5박 7일
- 참가인원 : 총 20명 / 10월 02일(금) 접수순 마감
- 참가비 : 650만원(부가세 포함)
- 기타사항 : 국제기 이용(일반석 기준), 4성급 비즈니스 호텔(2인 1실)
- 참가문의 : T. 02)360-4880 / choiseo@hankyung.com
한경아카데미 (http://ac.hankyung.com)

한국경제신문