



“무게중심 정확히 잡은 골프공으로 세계 시장 개척”

골프공은 방향성(직진성), 거리(캐리), 회전률(스핀)으로 평가받는다. 이 세 가지 요소는 별개가 아니라는 게 김오례 리얼스핀 사장(51)의 생각이다. 골프공인 김 사장이 골프공의 무게중심(현심)을 찾고 퍼팅라인을 그어 제작한 밸런스볼 '리얼라인'은 그 결과물이다. 김 사장은 “무게중심을 따라 그은 선 방향으로 치면 직진성이 좋고 회전률이 많아져 거리가 30야드(25m) 정도 더 나간다”며 “퍼트의 정교함도 크게 향상된다”고 말했다.

리얼스핀	
설립	2012년 9월
대표	김오례 사장(지분 100%)
제품	리얼라인, 몬스터, 스크린볼 등
특징	무게중심에 맞춘 퍼팅라인
매출	7억2800만원(2017년)

자료:리얼스핀

골프공의 생명은 무게중심 비거리 늘리는 라인 그려

미국 골프협회 등록 공인구
美 100만달러 수출 계약

◆중력 때문에 코어 미세하게 쏠려 김 사장은 대학에서 환경보건학을 전공한 뒤 간호사 생활을 하던 2004년 골프에 입문했다. 골프가 비즈니스를 하기 위해 꼭 필요한 운동이라고 판단했다. 당시 3년간 하루도 빠짐없이 교외 새벽기도를 마친 뒤 1시간씩 실내 골프장에서 연습했다. 핸드캡은 11(83타)이다. 키 160cm에 화이트티에서 드라이버를 쳐 220야드가량 보낸다.

김 사장은 ‘어떻게 하면 골프공이 똑바로 멀리 나가게 할 수 있는 까’ 하는 고민을 시작했다. 3겹(3피스)으로 이뤄진 골프공 내부는 ‘코어’로 부르는 합성고무(surlyn) 재질의 내핵과 외핵, 담뽀(퍼인 층)이 있는 우레탄 재질의 표면(커버)으로 구성된다. 코어 크기와 재질,

담뽀 크기와 개수 등도 방향성과 거리에 영향을 미치지만 가장 큰 변수는 무게중심이라는 게 김 사장의 주장이다. 골프공은 금형을 제작하고 사출을 통해 찍어내는 제품이다. 사출을 통해 코어를 감쌀 때 코어가 정확하게 중심에 오지 않는 게 문제다. 김 사장은 “지구 중력 때문에 무게중심이 어느 한쪽으로 미세하게 쏠리고 무게중심이 맞지 않은 골프볼을 치면 무거운 쪽으로 공이 휘어진다”고 지적했다.

◆무게중심찾아 방향성과거리해결 리얼스핀은 2012년 9월 세웠지만 밸런스볼 사업을 구상하고 뛰어든 건 2010년 5월부터다. 1930년대부터 골프 선수들이 소금물



김오례 리얼스핀 사장이 소금물을 이용해 중심을 잡은 밸런스볼 '리얼라인'의 원리를 설명하고 있다.

을 이용해 골프공 무게중심을 찾으려는 시도가 있었다는 것을 알았다. 미국프로골프(PGA)투어에서 69회 우승한 벤 호건도 소금물을 이용해 공을 띄우 중심을 잡은 공을 사용했다.

리얼라인도 공을 소금물에 집어넣으면 가장 무거운 쪽이 물속 깊은 곳에, 가벼운 쪽은 물 위에 뜨는 원리를 활용한 제품이다. 골프공 무게중심을 잡고 그 위에 레이저 장비로 퍼팅라인을 마감하는 특허 3종도 보유하고 있다. ‘대한민국 기술혁신 대상’(2013년), ‘세계 여성발명대회 준대상’(2017년)

등 다수의 수상이력이 제품력을 보증해준다. 김 사장은 “5m 퍼팅 거리에서 리얼라인은 똑바로 간다면 경쟁 공들은 평균 2cm 오차가 있다”고 강조했다.

리얼라인은 프로대회에 사용할 수 있는 미국골프협회(USGA)와 영국왕립골프협회(R&A)에 등록된 공인구다. 골프존 G투어(프로대회) 공식 지정구로 5년째 사용되고 있고, 지난해까지 KLPGA 시니어투어 지정구로 사용됐다.

이 회사는 올초 미국로스앤젤레스 한인타운에 있는 한국중소기업 마추유통센터(KDC)와 100만달러

◆‘이달의 으뜸중기 제품’은 이메일(ykyoon@hankyung.com)로 신청받습니다. 한국경제신문사 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.
◆5-6월 으뜸중기 제품 △리얼스핀-리얼라인 기능성 밸런스볼 △타임이앤씨-와로스(아외용 숯불 바비큐 그릴) △강오렌지몽키코리야-폴디오3(포터블 미니 스텐디오) △슬리디어랩-내가만드는 스마트토이 썰도 △윈소프트다임-윈스마트다이어트 △유니크미-제주 방림원 화산송이(동굴 100일 발효)

수출 계약을 맺었다. 중국 골프용품 업체도 리얼스핀이 보유한 특허 기술에 관심을 보여 수출을 협의 중이다. 최근에는 밀폐된 스크린골프장에서 분진이나 스크린 천의 마멸을 덜 유발하는 제품도 내놨다. 김 사장은 “방향성과 거리가 좋고 퍼팅에 유리하며 가격도 경쟁회사보다 20%가량 저렴하기 때문에 국내는 물론 해외 시장에서도 성장성이 높을 것”이라고 내다봤다.

김진수 기자 true@hankyung.com

독일 가전기업 밀레가 유진로봇 최대주주 된 사연

신경철 유진로봇 회장 “해외기업과 윈윈 가능” 유진은 자금밀레는 제품 확보



지난해 12월 국내 로봇기업 유진로봇의 대주주가 바뀌었다는 소식이 들렸다. 독일 고급 가전업체 밀레가 유진로봇에 참여해 지분 51%를 보유한 최대주주가 됐다. 30년이 된 전문기업이 해외에 팔린 셈이다. 정확한 이유는 알려지지 않았다.

지난 17일 인천 송도 유진로봇 신사옥에서 열린 기자간담회에 나타난 신경철 유진로봇 회장(사진)은 처음으로 그 배경을 조심스럽게 밝혔다. 그는 “중소기업이 대기업과 대등한 파트너로 일하기 어렵거나 힘든지는 여러분(기자)이 더 잘 아시잖아요”라고 했다. 국내 대기업보다 해외 기업을 파트너로 택했다는 말이었다. 유진로봇에 투자하고 싶다는 국내 대기업도 있었다고 했다. 하지만 적대적 인수합병 등 여러 위험 요소가 있어 거부했다. 그 이전에 대기업이 유진로봇에서 뽑아간 연구개발(R&D) 인력만 20명이 넘었기 때문이다.

밀레와 유진로봇은 ‘윈윈’ 관계에 있다고 신 회장은 말했다. 세탁기 등 고급 가전제품으로 잘 알려진 밀레지만 로봇청소기라는 제

품은 이전까지 없었다. 유진로봇은 첨단기술을 앞서 적용한 신제품을 밀레에 공급하고 있다. 유진로봇은 투자받은 자금으로 R&D를 강화하고, 밀레는 최신 기술이 적용된 로봇청소기를 자사 브랜드로 판매하고 있다.

밀레는 유진로봇에 대한 신 회장의 경영권을 여전히 인정해주고 있다고 했다. 유진로봇의 최대주주는 지주회사 시만(Shiman)이다. 밀레의 지주회사 이만토와 유진로봇이 합작해 세운 새 지주회사다. 신 회장은 시만의 지분 40%를 보유하고 있고(이만토는 60%) 동시에 대표도 맡고 있다. “도종로봇기업이 외국 기업에 넘어간 것 같아 아쉽다”는 기자들의 질문에 신 회장은 이렇게 답했다.

“그러면 삼성은 도종 한국 기업 인가요?”
이우상 기자 idol@hankyung.com

현대렌탈케어, 4월 신규 계정 1만건 돌파

1+1 공기청정기 인기몰이

현대렌탈케어는 지난 4월 한달간 신규 가입 계정이 1만 개를 돌파했다고 20일 발표했다. 1개월 1만 개 돌파는 2015년 회사 설립 이후 처음이다. 현대렌탈케어 관계자는 “렌탈업계에서는 월 기준 1만 계정 확보를 ‘규모의 경제’를 실현할 숫자로 보기 때문에 의미가 있다”고 설명했다.

이처럼 가입자가 증가한 것은 공기청정기 한 대 가격에 두 대를 제공하는 ‘1+1 패키지’ 등 공격적 사업 확대 전략이 효과를 봤기 때문이다. 회사 측은 분석했다. 3월 출시한 공기청정기 ‘큐빙 더케어2’가 인기였다. 4월에만 3600대가 팔렸다. 판매량이 지난해 같은 기간보다 315% 늘었다.

현대렌탈케어는 올초부터 공격적으로 사업 영역을 확대했다. 1월

부터 출시한 상품군은 직수형 정수기, 타워형 공기청정기, 전기레인지 등 8종에 달한다. 대용량 정수기 등 기업 간 거래(B2B) 사업에도 뛰어들었다.

실적 호조에 힘입어 올해 가입 예정 목표도 당초보다 30% 높게 잡았다. 연말까지 신규 가입 계정 15만 개를 확보한다는 계획이다. 서비스-영업 인력을 기존 800명에서 최대 1200명 수준으로 늘리고, 영업망을 확대하는 방안도 검토하고 있다. 정윤중 현대렌탈케어 영업본부장(상무)은 “브랜드 인지도와 신뢰도를 높이기 위해 현대백화점 주요 점포 11곳에서 체험 매장을 운영하고 있다”며 “중대형 공기청정기 등 다양한 신제품을 출시하고 차별화한 마케팅도 계속하겠다”고 밝혔다.

김기만 기자 mgk@hankyung.com

중소 수출 컨설팅 나선 한국콤파스

중소기업 수출판로 개척 70개국에 네트워크 활용

수출마케팅 전문회사인 한국콤파스(대표 이동열)가 최근 ‘오프라인 트레이드 컨설팅’ 서비스를 시작했다. 한국콤파스 관계자는 20일 “70개국 글로벌 네트워크를 활용해 현지 전문 컨설턴트 및 마케팅 전문가를 통한 기업별 맞춤형 컨설팅을 시작했다”며 “실질적인 수출 성과를 내는 데 초점을 맞췄다”고 말했다.

중소기업이 수출을 시작하면 수출희망국의 정확한 현황 분석과 바이어를 발굴하는 게 중요하다. 한국콤파스가 시작한 오프라인 트레이드 컨설팅 서비스는 △진출의

망국가 시장조사와 진출전략 수립 △현지 바이어 발굴 △오프라인 인터뷰 등을 통한 바이어 매칭까지 원스톱서비스를 지향한다.

시작과 함께 10여 개 중소기업이 서비스를 신청했다. 한국콤파스 관계자는 “플랫폼 배관에 사용되는 특수여과기를 개발한 정업 기업 의뢰를 받은 뒤 해외진출 국가 선정과 시장조사, 영문 홍보물 제작, 바이어 미팅 및 해외전시회 지원 등 수출지원 서비스를 통해 글로벌 시장에 진입시켰다”며 “말레이시아, 베트남 기업과 총 500만 달러가량의 수출의향서(MOU)를 맺고 본격적 체결을 위한 후속작업을 하고 있다”고 덧붙였다.

한국콤파스는 국제 조달시장 진출을 희망하는 국내 기업에 국

가별 마케팅 전략 수립, 품목별 국제입찰 정보, 입찰 참가를 위한 현지 파트너 매칭 등을 지원하는 ‘텐더페이지(tenderspage.com/)’ 서비스도 추가했다.

1989년 설립된 한국콤파스는 통합 온라인 수출마케팅 서비스, 해외 바이어 정보 제공, 해외시장 조사, 글로벌 검색엔진 마케팅 서비 등 다양한 분야에서 중소기업 수출지원 서비스를 하고 있다.

한국콤파스의 모기업 콤파스 인터내셔널은 프랑스 파리에 본사를 두고 있으며 1943년 설립됐다. 70개국 네트워크와 더불어 국가별-품목별 정보 1000여만 건을 보유하고 있고 24종류의 언어로 서비스하고 있다.

김낙훈 기자 nhk@hankyung.com

공영홈쇼핑 사장 공모에 19명 지원

오늘 면접 거쳐 3명 압축

중소기업 전용 홈쇼핑인 공영홈쇼핑 대표이사(사장) 공모에 20명 가까운 신청자가 몰렸다. 지난 20일 공공기관으로 지정된 공영홈쇼핑이 사장 선인에 속도를 내고 있다.

20일 업계에 따르면 최근 공영홈쇼핑 사장 공모에 19명이 지원했다. 임원추천위원회는 이들 중 서류전형 등을 통해 7명을 추렸다. 이들은 21일 면접을 거쳐 3명으로 압축된다. 이번 면접 대상자엔 유통 관련 교수와 농업 출신, 민간 홈쇼핑 임원 등이 포함된 것으로 전해졌다. 대부분 유통 관련 전문가는 얘기다. 중소벤처기업부 관계자는 “서류 전형에서 유통이

나 홈쇼핑 분야 관계자가 아닌 사람을 걸러냈다”고 말했다. 임원추천위원회는 약 1개월간의 인사검증 기간을 거칠 계획이다. 다음달 중순 주주총회 개최를 위한 임시 이사회를 열고 이어지는 주총에서 새 사장을 최종 선임한다.

새 사장은 3년간 공영홈쇼핑을 이끌 전망이다. 이영철 전 대표는 지난 3월 내부정보를 이용한 주식 거래 등 도덕적 해이와 방만한 회사 운영 등의 문제로 중도 해임됐다. 공영홈쇼핑의 대주주는 중소기업 전용 홈쇼핑을 지향하는 공영홈쇼핑의 사장 요건으로 전문성과 공공성이 거론된다.

김진수 기자 true@hankyung.com

2018 KPGA 코리아투어
GENESIS CHAMPIONSHIP 제네시스 챔피언십
5월 24일(목) ~ 5월 27일(일)
JTBC GOLF 전 라운드 생중계
우리모두 하이파이브 KPGA
김승현, 박상현, 위창수, 이정환, 이형준, 최경주 등 출전

JTBC GOLF | 케이블 TV [지역 방송국에 문의], 스키어라이프 [ch106] | 시청 안내 | IPTV SK8 [ch132], olleh tv [ch56], LG U+ [ch54]