

## 칫솔살균기 제조업체 “에센시아(주)”

기술표준정보과 행정사무관 이덕웅

### 에센시아(주)를 찾아서

연일 계속 하늘에서 물이 양동이로 쏟아지는 듯 하였던 기나긴 장마기간인 증인7월 중순.

“전기제품안전1”월간지에서 홍보된 바 있는 칫솔살균기 제조업체인 에센시아(주)를 방문할 기회를 갖게 되었다.

구로공단 역에서 도보10여분 거리에 소재한 동 업체는 찾기에 그렇게 수월하지는 않았다.

구로공단이 디지털산업단지로 바뀌는 어언2년여 에센시아는 구로공단 내에 수많은 공장 주택가. 상업들이 산재해 있는 곳에 위치하고 있었다.

구로 5공단 주택가 안에 위치한 사무실은 어딘가 정리가 덜 된 듯한 장면이 아닐까 싶었는데 너무나 깨끗한 모습에 오히려 비에 젖은 내 신발이 사무실을 더럽힐까 조심스러웠다.

에센시아는 신 총식 사장이 몸소 본연의 굳은 실천 의지로 모범을 보여 설립한 회사이다.

40대 중반으로 환한 미소와 그의 굳은 자신감과 소신을 자랑하는 그런 자태를 지닌 신 사장은 반갑게 나를 맞이하여 주었다.

사실 신 사장을 만나기 전 만해도 칫솔 살균기 제조업체라 하여 좀 생소하기도 하고 심지어 속으로는 그까짓 칫솔은 사용 후 대충 잘 말려서 재사용하면 됐지 무슨 살균까지 해서 칫솔을 사용하는지 의문도 들었으나 신사장의 설명을 듣고는 생각이180° 바뀌게 되었다.

이젠 우리나라도 잘 살게 되어 대부분 고급 음식들을 섭취하고 있는 요즘 치아가 정상인 사람들이 거의 없을 지경인 현재 칫솔에 대한 관심은 앞으로 더욱 고조될 것이라 예상된다.

본인 역시 최근 잇몸질환으로7개월여 동안 치과를 드나들며 고생한 경험이 있어 아무리 영업이익을 내기 위한 회사라 하여도 전 세계인의 치아건강을 위한 칫솔 살균 제조업체인 에센시아(주)에 대하여 그 고마움에 숙연해지기만 하였다.

5층 건물 중2층 한 구석 좁고 아담하게 위치한 사장실에서 술은 끊고 담배만 피우게 되었다는 신 사장은 연거푸 담배연기를 내뿜으며 본인 자신의 지난 쓰라렸던 시련들의 경험담들과 자신의 경영 철학을 나에게 상세히 들려주었다.

## 내 삶의 가난이 준 힘이란..

신사장의 고향은 충북 청원군 미원면으로 어릴 때는 우리 민족 거의 그랬듯이 가난은 숙명적인 것이었다.

어려운 환경에서도 공부를 잘했던 신 사장은 주변 고등학교 입학할 여유가 없어 성적이 우수한 자에게만 입학이 허용되어 국비지원을 해주는 금오공고 전자과에 들어갈 수가 있었다

1984년 장기 하사관 생활을 마친 신 사장은 잠시 자영업을 하다가 매일 유업에 입사하여 안정된 생활을 영유하기도 하였다

그러나 의욕에 넘쳐 시작했던 그의 사업은 가시밭길 그 자체였다

“매일 유업에서 영업을 해 본 경험을 살려 처음에는 유아용품 유통을 했습니다 사업자금을 마련할 생각이었는데 이것부터 어긋나기 시작했습니다 물건을 납품받은 사람들이 돈을 떼먹고 도망가기도 해 어려움이 컸죠”

그러는 사이 아파트를 팔아 마련한 사업자금은 바닥이 났고 칫솔 살균기 금형 값 등을 합쳐 1억8천만원의 빚을 지고 말았다

400만원짜리 단칸방마저 빚 때문에 차압 당해 거리로 내쫓긴 신 사장네 식구는 1994년 6월 한강 고수부지에서 봉고차 생활을 하는 도시빈민으로 전락했다 한강 고수부지에서 신 사장 가족은 봉고차 바닥에 스티로폼을 깔고 잠을 잤다

끼니는 한강물을 떠서 라면을 끓여 먹으며 해결하기도 하였다

한 곳에 있기가 무렵이면 한강을 따라 이리저리 봉고차를 옮겼다.

그렇게 두 해 겨울이 지나갔다

“그래도 살균기를 싼고 아파트 단지를 돌며 팔았습니다 하지만

하루 벌어 하루 먹고 살기도 힘들었어요”

이와 같은 봉고차 생활은 소문을 듣고 찾아 온 중학교 미술반 후배가 잡아끌다시피 미술학원 한권을 내준 끝에 1996년 1월 중지부를 찍게 된다

신 사장은 중산층 셀러리벤에서 도시 빈민으로 전락하는 생활을 하는 가운데에서도 그는 본연의 심취된 꿈은 버리지 않았다

그러한 가운데 그가 포기 하지 않았던 도전적인 삶에 1996년 봄, 신 사장은 당시 중소기업청의 홍보 판로개발사업 차원에서 등별 홍보프로그램인 모 방송국의 TV 중소기업상품전 출연 하루만에 2억원어치의 칫솔 살균기를 파는 대박을 터뜨렸다

즉 그는 TV가 나를 살렸다고 자랑스럽게 이야기를 하였다

그러나 시련은 여기서 끝나지 않았다 4년여의 고생 끝에 판매가 쑥쑥 늘어나는 재미에 흠뻑 빠져 있던 신 사장은 잇따라 두 번의 큰 납품사기를 당하게 된다

“지금도 잊을 수 없습니다 1997년에 8천만원을 사



<신충식 사장>

기 당했죠 파는 데만 집착했던 탓인지도 모릅니다 그리고 1년도 안돼 다시 2억원을 모 전사업 체에 매 었습니다”

이 일로 신 사장은 정신을 잃었다 병원에 실려 간 신 사장은 가까스로 눈을 떴지만 오른쪽 몸이 마비된 뒤였다 입도 돌아가고 몸 절반을 가눌 수 없는 상황이었지만 신 사장은 좌절하지 않았

“고생활 만큼 해서 그런지 단련이 제대로 못 나 봐요 사실 어릴 때부터 워낙 어렵게 자라서 웬만한 어려움은 기별도 안옵니다”

라고 하며 웃음을 던 졌다

오직 칫솔 살균기에만 승부를 걸겠습니다

너나 할 것 없이 몸집을 줄이려 애쓰는 요즘 몸집 을 키우는 중소기업이 있다

칫솔 살균기 제조업체 에센시아(주)가 그런 기업이 라고 할 수 있을 것이다

에센시아는 신규직원을 계속 채용하는가 하면 공장 을 늘리기 위해 부지 확보를 준비하고 있다

또 다른 기업들이 절감 1호로 삼는 홍보비용도 꾸 준히 늘리고 있다

TV광고로 많은 성장을 한 에센시아는 앞으로도 계속 성장하리라 그는 자신하고 있다

에센시아가 이렇게 공격적인 마케팅을 벌일 수 있 는 건 자사제품인 칫솔 살균기 품질에 대한 자신감 이다

기술을 바탕으로 한 고품질이 경쟁력이란 모토아래 품질을 높이는데 정진한 것이 그의 자신감의 바탕이 되고 있다고 생각해 보았다

“기업을 제대로 일구려면 자본과 경영 그리고 기술 이 필수적입니다

하지만 처음부터 이 같은 세 가지 조건을 잘 갖추고 사업에 나서는 경우는 많지 않죠 에센시 아 역시 마찬가지였습니다 에센 시아는 특허기술에 모든 역량을 집중시키는 전략을 택했습니다 이를 통해 난관을 하나씩 돌파해

나갔습니다”

에센시아([www.esencia.co.kr](http://www.esencia.co.kr))의 신 총식 사장은 줄곧 한 제품에만 정열을 바쳐왔다

에센시아 칫솔 살균기는 신 총식 사장이 경험에서 힌트를 얻어 만들었다

지난 89년부터 신 사장이 매달려온 제품은 바로 ‘칫솔 살균기

잇몸질환으로 고생하던 신 사장은 어느 날 칫솔에 파리가 앉아 있는 걸 보고 칫솔 위생에 관심을 갖게 됐다

발명 취미가 있던 그는 칫솔에 세균이 많이 살고 있음을 확인 이를 없앨 수 있는 제품을 만들면 많이 팔릴 것이라고 확신했다고 한다



그리고 1년간 제작비 2억원을 쏟아 부으며 연구한 끝에 마침내 자외선을 이용한 칫솔 살균기를 개발했다.

그러나 제품만 개발하면 모든 게 잘 될 것이라던 신 사장의 기대와 달리 소비자들은 제품을 거들떠 보지도 않았던 일이 있었다

그것은 부족한 비용보다 그를 더욱 힘들게 만든 것은 "지금까지 살균하지 않고도 잘 살아왔는데 칫솔살균기가 왜 필요하냐"는 소비자들의 외면이었다

신 사장은 "당시엔 일부 치과 의사들조차 필요없는 것이라고 말해 신제품 판매에 애를 먹었다고 털어냈다.

지속적인 자신감과 소신만이 기업을 살린다.

신 사장은 칫솔 살균기에 대한 특허를 얻는 과정에서도 어려움을 겪었다.

1992년 특허를 출원했지만 여러 가지 이유로 인해 권리획득이 미뤄졌다.

결국 특허대법원 판결을 통해 6년이 지나서야 실용신안을 획득했고 98년에 특허를 얻었다

현재 에센시아는 국내외에 특허를 비롯한 산

업재산권 30여건을 등록시켰고 20여건을 출원중이다 또 일본에 5건을 등록시켰고 미국,중국 등에도 산업재산권을 출원중이다

에센시아는 지난해 칫솔 살균기 39만대를 판매했다.

올해는 국내에 38만대를 비롯, 일본에 7만대, 미국 체코 도미니카 등에 5만대를 팔아 총 50만여 대의 실적을 올릴 계획이다

"국내에선 LG 홈쇼핑과 CJ 39쇼핑을 통한 판매에 주력하고 있습니다

최근에는 일본의 대형 홈쇼핑 채널인 슈퍼마켓 홈쇼핑과 프라임 홈쇼핑에서 좋은 반응을 얻었습니다 일본 홈쇼핑에서의 인기에 힘입어 조만간 일본 공중파 TV를 통해 홍보를 펼칠 계획으로 많은 발전이 있을 것입니다."

라고 자신 있게 말하였다

"또한 월드컵 특수와 사스(SARS)를 통하여 일본 대기업과 중국대그룹사와 공동 판매를 위한 협약도 맺었습니다"라고 그는 그동안 5가지 종류의 칫솔 살균기를 선보였으며 올해는 휴대용 살균기를 포함 3가지 신제품을 내놓을 예정이라고 밝혔다

신 사장은 "개인이나 기업의 창의적인 발상과 남다른 노력을 존중해 새로운 분야에 대한 도전의 기회를 보장해 주는 것이



칫솔살균기 제조업체 "아센시아(주) 전경"

특히"라며 "산업재산권에 기반 해 에센시아를 칫솔살균기의 세계적인"원조"업체로서 세계 명성의 전문기업으로 키워가겠다고"고 포부를 밝혔다

### 현실의 새로운 발전과 도약을 위해

요사이 TV광고를 보면 업체간의 경쟁이 뜨겁다

기업의 이윤추구도 중요하지만 기업에서 원하는 품질 관리는 소비자 만족이라고 전환이 되고 있는 실정인 만큼 우리가 언제 어디서나 필요한 제품을 소비자 기호에 맞게 생산 관리가 중요하리라 생각한다

시간과 공간에 쫓기는 현대인들에게 휴대폰은 "만능 엔터테이너"로 자리잡게 된 요즘 처음엔 우리는 무용지물로 생각했을 것이다

그러나 요즘 휴대폰은 필수품으로 생각하며 늘 생활 가운데 하나로 여겨지고 있다

담을수록 더러워진다" 이 말을 들으면 누구나 순간의 아해 할 것이다

칫솔의 효력이 얼마나 중요하다는 것을 에센시아 사장의 입을 통해 느낀 것은 칫솔을 통한 살균 소독으로 5복종의 으뜸인 치아로 더욱 철저한 관리를 해야 된다는 것이다

선진국과 비교해 볼 때 국내는 아직도 백만 개의 수요에 불과한 것을 보면서 보통 수준의 사람은 생각지도 못하고 배부른 소리며 칫솔 자체가 얼마만큼의 효력과 수요를 창출하는지

어느 정도의 중요도를 우리 소비자가 인지하는지 등의 잠재의식을 가지고 지나치기도 하였다

우리나라는 현재 선진국에 비해 아직은 미약한 수요에 불과하지만 앞으로 치아 관리 관심에 귀를 기울여야 한다고 생각한다

구강건강을 위해서 정확한 칫솔질이 중요하다는 것은 누구나 아는 사실이다 하지만 칫솔 관리가 중요하다는 것을 아는 사람은 얼마나 될까

무심코 욕실에 방치하게 되는 칫솔과 면도기에 약 28종의 수십억 마리 병원균이 상존하고 있고 각종 질병의 원인으로 발상이 되며 가족 전체가 전염이 되어 동질질병을 앓게 되는 것을 들으면서 칫솔이 가족 전체의 건강과도 관련이 된다는 것을 알게 되었다

치아에 상처가 나면 치료기간은 장기간이 걸리고 비용이 많이 소요되므로 지금부터라도 우리 각자의 적극적인 관리가 필요하리라 본다

요즘 현대인들은 더욱 현재의 안정도 중요하지만 미래의 개인의 생활 복지와 본연의 삶의 건강과 설계로 전환하고 있다고들 한다

체계적이고 조직적인 현대인의 삶의 모습은 우리가 무엇을 선호하고 무엇에 대한 값어치를 바라는 것에 대한 요구들로 이해하고 대가성을 바라는 것인지에 대한 내막은 각자 다르겠지만 체계적이고 효율적인 안정도를 선택하리라고 이전 자신 있게 말할 수 있을 것 같다.

산업사회의 구조변화가 급속도로 이루어 질수록 이에 적응키 위해서는 우리의 사고는 과거의 폐쇄적인 관념 틀에서 신속히 깨어나야만 할 것이다

또한, 칫솔 살균기 하나에 외길을 달려온 에센시아 대표 신 충식 사장의 성공사례를 들으면서 그의 굳은 신념과 '평소 준비되지 않은 자는 기회가 와도 잡을 수 없다'는 소신으로 늘 노력하며 도전하는 삶이 얼마나 아름다운지 세삼 느낄 수 있었다 ♣