



# 發明教室

이렇게해서 成功한 사람들의 이야기

## 第14回 發明教室 盛了

4月 13日, 문일高 學生 등 150名 參席

- ... 本會는 지난 4月 13日 特許廳 研修室에서 第14回 發明教室을 開催했다. ....○
- ... 每月 둘째 土曜日 午後 1시에 開催되는 發明教室은 發明에 關心을 가진 많...○
- ...은 아마추어 發明家들이 參席하여 發明家들의 成功事例를 聽取하고 質議應答...○
- ...을 통하여 아이디어 開發에 대한 知識을 넓히고 問題點을 討論하는 자리로서...○
- ...이번달에는 서울 구로구 시흥동 소재 문일高(校長 金英實) 學生 55名 등 150여...○
- ...名이 參席하여 대성황을 이루었다. ....○
- ... 이날 發明教室에서는 洪載日 辨理士의 特許出願節次에 대한 講義에 이어 卞...○
- ...一商事 吳世龍 사장과 美都物產 鄭憲雲 사장의 成功事例 發表가 있었다. ....○
- ... 鄭憲雲 사장의 成功事例를 간추려 紹介한다. 吳世龍 사장의 事例는 本誌 3月號...○
- ...「당신도 發明王」欄에 紹介되어 本欄에서는 생략했다. ....○

## 막내딸 투정으로 가벼운 가방 만들어

「미도핸드백」의 開發者...美都物產 鄭憲雲 사장

往年の「미도 핸드백」으로 유명한 美都物產의 鄭憲雲 사장은 비닐 쇼핑백으로 特許를 얻은 사람이다. 자식 사랑하는 마음이 남달리 두터운 그는 막내딸의 투정에 착안하여 人體工學 가방을 만들어 냈다. 종래의 책가방의 半에도 못미치는 무게에다 쓰기에도 더 便利한 가방을 만든 鄭憲雲 사장의 따뜻한 發明이야기를 들어본다.

### 가벼운 책가방을 만들어

국내에서는 처음으로 비닐 쇼핑백을 만들어 그 방면에서 명성이 높은 鄭憲雲 사장의 경우도 예외는 아니

어서 종전의 불편한 점을 해소하려 했던 사소한 동기에서 발명의 진가가 발휘된 사람이다.

「막내가 올해 국민학교 3학년이 되었읍니다. 그런데 이놈이 언제부터가 학교만 갔다오면 힘이 주욱 빠진다고 투정하더라 말이에요. 본래 막내란 것은 엄살이 심하지 않습니까? 그래서 예사로 저 놈이 막내 특유의 투정을 부리는 구나, 생각했지요. 당연한 말 같습디다만, 발명가가 발명을 해보겠다고 생각한 사람이라면 사물을 예사로 보아넘겨서는 안됩니다. 철학의 명제를 두고 생각하듯 의문을 가지지는 못할당정 예사로 온 것 하나에도 재고를 하는 정신적인 성의가 필요한 것이지요」

현재 공업진흥청에서 규정한 국민학생용 가방의 무게는 1.2kg이내이다. 그러나 鄭사장이 개발한 가방은 그 반에도 못미치는 0.5kg이며 소형은 0.2kg밖에 되지 않는다. 꼭 같은 크기이면서도 곁에는 두개의 주머니까지 달려 있다. 그렇다고 소재를 얇은 것으로 딱한 것은 아니다.

「옛날에는 가방 안에다 책을 넣고 베거나 들면 그만이었죠. 그게 본래 가방의 목적이긴 하지만 이제 편리함이나 경제성도 따져야 합니다. 일요일이나 방학을 땀, 날이면 날마다 아이들이 가지고 다니는 가방인데 이 가방이 여간 불편한 게 아니죠. 무거운 책가방은 언제나 애들한테 큰 부담이 되어왔던 게 사실입니다. 등에 배기기도 하고 오랫동안 메면 어깨도 아프죠. 어른들인 우리야 그게 뭐 어때서, 하고 대수롭지 않게 생각하는 모양입니다만 부모라면 아이들이 힘들어 하는 것도 걱정을 해야 합니다」.

이번에 인체공학을 적용해 만든 가방은 우선 무게부터 획기적으로 가벼울 뿐만 아니라, 가방을 메었을 때 등뼈에 닿는 부분은 쿠션스펀지여서 전혀 부담스럽지 않다. 또한 들고 다닐 때에도 모서리가 각이 져 무릎에 부딪히면 아픈게 아니라 둥글게 처리되어 있다. 위와 앞으로 연결된 U자형의 지퍼를 열면 내용물 전체를 다치 책꽂이처럼 한눈에 볼 수 있다. 바깥에 달린 두개의 주머니에는 신발주머니나 학습준비물을 넣을 수도 있다. 게다가 어린이가 가방을 멘 상태에서 스스로 팽팽을 조절할 수 있어 종래의 가방에서 느꼈던 피로감을 크게 덜게 했다.

인체공학의 이러한 특징은 '84년 전국 우수발명품전시회의 전시품으로 선정되기도 했다. 이르렀다. 그런데 鄭사장은 이 가방 하나로 발명특허 제10441호를 비롯해 의장등록, 실용신안등록까지 받았다.

### 發明은 불황일수록 活氣띠어

「지금 열여덟가지의 특허출원을 해줬습니다. 팔십퍼센트, 그러니까 열너댓개 정도는 특허가 날 것 같습니다. 가방에 대한 것이 대부분이죠. 그런데 요즘은 가방이 아닌 것도 연구를 하고 있습니다만, 아직 완성이 되지 않아 출원은 않고 있습니다」.

두손 품목인지는 정확히 얘기하지 않았지만, 이것이 완성되기만 하면 자신이 여백까지 발명했던 것을 모두 합친 것보다 훨씬 획기적인 것이 되리라 한다. 그래서



그는 이 기밀이 누설될세라 잠시라도 자리를 비울 때면 꼭 방문을 잠그고 다닌다고이다. 다만, 현재 연구중인 이 발명품을 상상해 보는 것만으로도 즐겁다니 가족은 물론 직원들까지도 빨리 보여달라며 안달이다.

「발명을 하는 때는 여러가지의 계기 같은 것이 있겠지만, 불황일수록 연구는 더욱 활기를 띠는 것도 이채롭지요. 자본이나 시장은 한정돼 있는데 더 이상 어떻게 해 볼 도리가 없을 때 살아남는 방법이라는 것은 군침이 도는 기발한 상품 뿐이거든요. 그러니까 불황이면 그것을 타개하기 위해 발명가는 머리를 싸매게 되는 것이지요」.

### 七顛八起의 오뚜기 發明人

그는 1938년 10월에 전라북도 익산의 적빈한 농가에서 태어났다. 시골에 있어왔자 혈기 왕성한 그에게 혹은 장래에 대해 탄갑게 다가올 그 무엇은 아무 것도 없었다.

입에 풀칠하기도 어려운 농사를 떠맡아야 한다는 것은 기정된 사실이었고, 또한 그것은 생각할수록 암담하게만 느껴졌다. 빛나던 청소년기에 그는 상경했다. 어찌 어찌하여 가랑이를 배우게 되고, 23세의 옛된 나이로 「미도랜드백」의 사장이 되었다.

「지금도 사십대 여성이라면 미도랜드백을 알고 계실 겁니다. 랜드백이라는게 원래 고스란히 가죽으로만 만든 고가품 아닙니까? 요새는 실용적인 가방을 든 여성이 많아졌지만 당시만 해도 그게 아니었습니다. 즐 꾸미고 다닌다하는 여성치고 랜드백 안든 여성이 없었으니까요. 게다가 우리 미도랜드백은 고급품으로 이름이 높았어요. 아몽톤 시에프(CF)까지 내보낼 정도였으니까요」.

서울 명동에 본점을 둔 미도랜드백은 전국적으로 지점도 많이 갖고 있었다. 미도랜드백이 얼마나 호경을 받았는가 하는 것은 그의 말 한마디로 쉽게 어림할 수 있다.

그러나 하늘 높은 줄 모르게 주가가 치솟던 미도랜드백도 치명적인 타격을 받았다. 상품이야 엄청나게 팔렸지만 운영과 관리가 부실해 길바닥에 돈을 뿌리듯 했으니 아무리 천하제일의 명품이라도 당해낼 재간이 없었다. 젊은 사장의 경영수업이 짧은 탓이었다.

결혼 때의 패물을 팔고 돈이 될만한 것은 모조리 처분을 해 우선 셋방을 얻었다. 첫아이도 태어났다.

가방일에서 잔뼈가 굵은 鄭사장은 나름대로의 소견을 가지고 있었다. 즉, 성장시대의 핸드백은 차츰 사그라들고 캐주얼웨어를 입는 여성이 늘어나자 가방도 사치성보다는 실용을 따지는 경향으로 기울었다.

눈에 띄게 매상이라는 것은 아니었지만 그래도 鄭사장이 만든 실용적인 가방은 클래식도 없이 잘 팔렸다. 희망의 빛은 금방 비치기 시작했다.

「한번 호되게 실패하고 난 뒤에는 매사가 조심스러워 정말 돌다리도 두드려 보고 건너지게 되더군요. 자라보고 놀란 가슴이 솥뚜껑 보고 놀란다는 건지……」

70년대 중반에 이르러 나라 전체에 호경기가 불어닥쳤다. 오일쇼크 운운했지만 전무후무한 이 호황의 바람은 가방업계라고해서 예외는 아니었다.

### 發明品 「비닐쇼핑백」으로 再起

「백화점마다 인파가 넘쳤지요. 백화점 하는 사람들이 이 손님들을 가만히 봐 둘 것 같습니까? 때는 이때다 하고 고정고객으로 묶어두려고 온갖 지혜를 다 짜냈지요. 일만원 매상마다 무슨 사은품 증정이다 어린이 학용품이다 하고 별의별 사은품이 다 나왔지요」

鄭사장은 백화점 손님에 착안하여 값싸고 편리한 쇼핑백 만들기에 침식도 있고 골몰했다. 값싸고 편리한 것은 물론이지만 고객으로 하여금 오랫동안 백화점을 기억하게 하고, 디자인 또한 현대감각을 살리며 언제 어디서든 들고 다녀도 손색없는 쇼핑백을 만들고자 진력

했다.

마침내 1978년에 비닐쇼핑백으로 특허를 얻어 째짤한 재미를 보았다. 백화점 쇼핑백이 정신을 차릴 수 없을 만큼 많은 주문을 받게 되자, 이전 화장품회사에서 주문이 쇠도했다. 화장품회사명과 브랜드가 적힌 이른바 「비치백」을 밤낮없이 만들어대기에 눈코 뜰새 없었다. 이어 대기업에서 관촉물이라는 것을 주문해 왔다. 지방에서도 극성맞게 전화질을 했다.

「특허를 받자마자 사은품용의 비닐백을 수도 없이 만들었어요. 국내 전체수요의 오십퍼센트가 넘는 물량을 만들어냈으니 밥인들 온전히 찾아먹었겠어요?」

세상에는 착한 사람도 많지만, 남의 뼈아픈 노력을 훔쳐 율리를 갈아먹게면서까지 자신의 이익만 차리는 압제들도 공존하는 법—.

鄭사장의 경우도 마찬가지였다.

「죽으라 길 닦아놓으니 누가 먼저 지나간다는 식으로 남의 특허를 도용해 저질의 상품을 내놓던 팔예요. 나는 도용한 것까지도 용서하려고 했는데 왜 조악하게 만들어 팔아먹느냐. 이겁니다. 잡아서 혼을 내 주려고 했는데, 그것도 바빠서 못했읍니다.」

### 年間 賣出額 10억으로 成長

옛날 「남산야외음악당」의 친금 같은 교훈을 거울 삼아 그는 15년여를 남품만 해왔다. 물건 하나에 남는 이익이란 참으로 보잘것 없는 것이지만, 그때도 그는 작년에 5억원어치 이상을 남품했다. 올해의 목표는 10억원—.

그의 작고가 맨 많은 발명품들은 최우수 인기금상을 5년째 내리 수상했으며, 우수발명품으로 선정되어 발명장려관견시관에 展示되기도 했다. 현재 鄭사장이 취급하는 품목은 무척 다양하다.

가방을 비롯해, 사무용 다이어리와 1주일용 캘린더, 청소기 필터, 녹음기 케이스, 카세트테이프 패키지, 먼도기 케이스 등 생활에 직접·간접적으로 쓰이는 물품을 생산하고 있다.

다시 대기업으로 커가고 있는 것이다. ☺

생 산 자 는 품 질 향 상 소 비 자 는 품 질 선 택