

# 제117회

11월 13일



- … 본회가 주최한 ○…
- … 제117회 발명교실 ○…
- … 이 지난 11월 13일 ○…
- … 발명장려관 연구실 ○…
- … 에서 개최되었다. ○…
- … 매월 둘째 토요일 ○…
- … 오후 1시 30분에 ○…
- … 개최되는 발명교실 ○…
- … 은 이 달에도 1백 ○…
- … 여명이 참석하여 성 ○…
- … 황을 이루었다. ○…
- … 이날 발명교실에 ○…
- … 서는 (주)이맥스 ○…

## 옥수수 튀김기 발명가

(주)이맥스 송유진 사장

불편함 속에 발명의 씨가 싹튼다는 말 그대로 불편함을 개선하려는 의지는 무궁한 발명 아이디어의 보고가 되고 이는 곧 실용화가 가능한 것으로 입증될 수 있을 것입니다.

순우리말로 표현하면 옥수수 튀김기라고 부르지만 아마도 옥수수 튀김기보다는 팝콘기라고 해야 우리에게 더 잘 알려져 있을 것이다.

청소년들이 즐겨찾는 간식 중에 하나가 팝콘이렇게 있다. 길가에서도 영화관에서도 부담없이 즐겨 먹는게 팝콘이고 보면 우리에게 이미 친근한 간식이다. 그러나 이 팝콘

은 우리나라 보다는 서양에서 더 잘 알려져 있다. 여기에 팝콘을 만드는 팝콘기를 발명하여 외국에 연간 5백만불 이상을 수출하는 발명가가 있어 소개한다.

송유진사장 그가 발명을 하고자 출발했던 동기는 꽤나 야무진데가 있다. 국내에서도 둘째가라면 서러울 정도의 모 자동차 회사에서 쌓은 경력만도 14년이 된다. 소위 자동차 분야의 베테랑이었다. 그 베테랑에게도 현실에 안주하고 싶은 마음이 있었으련만 그는 새로운 것을 찾고자는 도전 의식이 있었다. 전기를 전공한 그는 처음에 자동차 부품에 헌신적인 노력을 기울였지만 자체 기술이나 노하우가

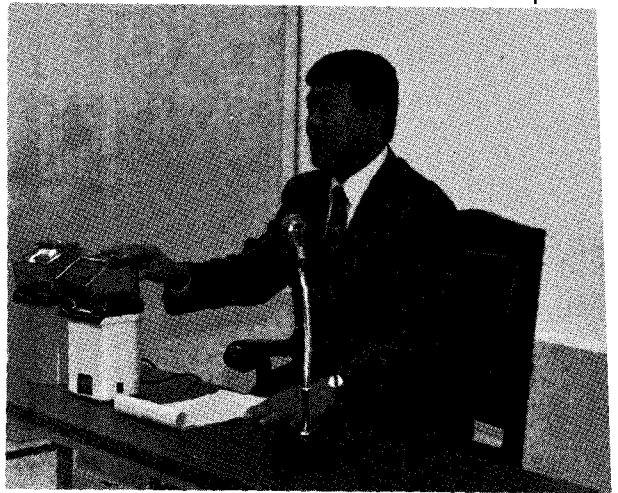
없었던 그 당시로서는 남의 것을 따라가고 본뜨고 하는 일들이 성격과는 어울리지 않았다. 그래서 현실을 과감히 떨쳐 버리고 자신이 개발할 수 있는 일을 찾고자해서 직장을 포기했다. 이렇게해서 인연을 맺게 된것이 지금의 옥수수 튀김기 즉, 팝콘기 이다.

그가 팝콘기와 인연을 맺은데는 특별한 이유가 있었던 것은 아니다. 발명을 하고자 하는 도전의식과 평범한 생각의 결과였다. 송사장은 팝콘을 어린이들이 많이 즐긴다는 것을 알았다. 그걸 발견한 것은 그다지 어려운 일이 아니었다. 이렇게 탄생한 것이 팝콘기이다. 그러나 가정용 팝

# 발명교실

## 성공사례등 발표

- … 대표인 송유진 사장 …○
- … 의 성공사례 발표와 …○
- … 김영길 변리사의 …○
- … 「산업재산권제도」 …○
- … 에 대한 강의에 이 …○
- … 어 분회 김관형 상 …○
- … 근이사의 「발명의 …○
- … 발상기법과 사업」…○
- … 에 대한 강의와 토 …○
- … 론이 있었다. 발명 …○
- … 가의 성공사례를 간 …○
- … 추려 소개한다. …○
- … <이두성 記> …○



콘기 자체의 개발은 성공적이었으나 특허에 관한 무지로 인해 송사장은 많은 손실을 입었다. 그 손실이란 국내에만 팝콘기의 특허 출원을 했을뿐 외국에는 해놓지를 않았다. 서구에서 인기있는 팝콘을 만드는 기계인지라 날개 돌친듯이 잘 팔려 나갔지만 특허출원을 하지 않은 탓에 중국이나 홍콩 대만등에서 자기 제품과 하나도 틀리지 않게 본떠 만들어서 판매를 해도 그들을 제재할 아무런 근거가 없었다. 실로 안타까운 일이었다.

그는 특허의 중요성을 인식하고는 즉시 팝콘기 자체를 더욱 개량하기 시작 했다. 옥수수를 튀김기 속으로 잘 넣을 수 있는 방법과 버터를 잘 녹일 수 있는 방법을 연구했다. 문제는 연구개발에 투자할 자금소요와 생산비의 증가가 말처럼 그렇게 쉬운일이 아니다. 송사장도 마찬가지로

있었다. 그러던 어느날 매일 지나다니던 놀이터에서 시소를 타는 어린이들을 보고는 시소장치를 이용하는 옥수수를 튀김기 안으로 잘 부을 수 있는 방법을 찾아 내었다. 이는 생산비도 추가하지 않고 문제를 쉽게 해결할 수 있는 방법을 찾은 것이다. 이번에는 특허출원을 서둘렀다. 그리고 생산에 착수하여 수십만개를 수출 하였다.

참으로 신나는 일이었다. 많은 발명 아이디어가 실용화 되지 않고 사장되는 경우도 많은데 현업무를 충실히 하는 가운데 발생된 창안이 곧바로 상품화 되어 이 제품이 세계로 수출 된다는 것은 참으로 기쁜 일 이었다.

이런 기쁨을 누리기 까지 송사장에겐 특허와 관련된 많은 어려움이 있었다. 권리를 획득하기 위해서는 분명히 출원이라는 절차를 거치게 됐는데 이 출원서와 아이디어에

대한 명세서 작성에 더욱 관심을 가지고 신경을 써야 한다는 것이 었다. 아무리 힘들이고 노력을 해서 발명한다 해도 그 발명에 대한 권리를 획득하지 못한다면 발명에 투자한 시간적 정신적 물질적 노력이 허사가 되기 때문이다. 송사장에게도 그런 경험은 너무도 안타까운 일이었다.

지금은 변리사에 못지 않을만큼 해박한 지식을 가지게 된것도 그가 실패했던 부분에 대한 보완책을 세우는 과정에서 획득하게 된 결과였다. 그래서 그의 본연의 임무는 발명가 였다. 그는 새로운 특허를 소유할 때마다 이를 세일즈로 연결하여 제품을 홍보함으로써 판매에도 성공 하였다. (♣)