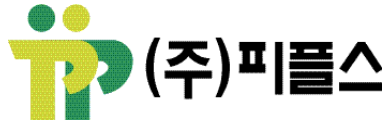


## ‘전기품질기 전문제조회사에서 첨단 전자회사로의 변신을 도모하고 있는’



엄윤문 | 대표이사

2004년 2월 업체탐방 기사에서 만나보았던 (주)피플스를 2년여 시간이 지난 지금 다시 한 번 찾아보았다. 당시 의욕적으로 회사의 비전을 제시하였던 그 모습이 어떻게 변화하였을까 궁금하기도 하였고, 수많은 중소기업이 생겨나고 사라지고 하는 무한경쟁의 한복판에서 나름대로 지켜져 오는 생존의 법칙이 있을까 엿보는 것도 의의가 있을 것 같아서 이다.

모든 국민이 저렴한 가격으로 질 좋은 전기품질기 제품을 손쉽게 구입할 수 있도록 하겠다는 목표로 1998년 설립된 (주)피플스,

2004년도 하반기 식약청에서 의료기제조업허가를 받은 개인용온열기 전문제조회사를 표방하고 있다. 품질기전문제회사라고 해서 언뜻 단순해 보이기도 하지만 그 속을 들여다보면 수십 개의 다양한 제조회사가 모여 있는 것 같다. 봉제, 방직, 인쇄, 사출, 금형, 성형은 물론 전자, 전기, 디자인 등 노동집약적 부문에서 기술집약적 부문까지 현대 산업의 모든 분야가 어우러져 있다고 해도 과언이 아니다. 더욱 놀라운 것은 이 많은 분야의 대부분을 외부에서 구입하는 것이 아니라 공장 내부 공정라인에서 직접 생산한다는 것이다. 원가절감을 위해서라고 하는 간단한 이유였지만, 그것이 가능한 회사의 저력이 또한 궁금하였다. 그 궁금증 또한 간단한 답변으로 이해가 되었다. 회사가 필요한 사업 분야가 결정

되면 그 적재적소에 필요한 사람을 잘 들였기 때문이라는 것이다.

건강은 환경에서부터 출발한다는 믿음에서 맥반석, 옥돌, 숯, 황토, 은사, 토르마린, 면 등 친환경소재를 활용하여 인체의 건강은 물론이고 환경까지 고려한 제품의 생산에 앞장서 왔다. 그리고 기존의 매트형품질기뿐만 아니라 목, 어깨, 허리, 복부, 무릎관절 등 각 신체 부위에 딱 맞는 기능성품질기를 개발하여 소비자의 요구에 적극 부응하는 등 업계의 소비층을 두텁게 해나가는 데도 일조하고 있다.

전기품질기의 기준을 만들어간다고 하는 자부심을 보여주듯, 신소재 개발과 새로운 생산기술의 접목을 위한 피플스의 아이디어는 끝이 없다고 한다.

이러한 것이 가능하게 된 것은 엄윤문 대표이사의 전기품질기에 대한 한결같은 애정과 함께 그의 씩 없는 열정과 노력, 희생이 밑바탕 되었을 법하다. 대학교에서 화공학을 전공하고, 보험업계에서 직장생활을 시작했던 그는 40대 중반에 제조업에 대한 기대와 동경으로 발을 내딛게 되었다. 그러나 그 시작은 가시밭길이었다. 피플스 설립 직전부터 몰아치던 IMF한파는 소비시장의 위축과 유통시장을 흔들어 놓았고 회사존립의 위기가 거듭되었다. 단하나의 원칙이 무어냐고 묻는다면 거침없

이 급여 체불 없는 회사를 만들겠다고 하는 그 소신을 위해 평소 타던 승용차를 팔아서 직원 급여를 지급하기도 했다. 부채를 다 갚기 전에는 승용차를 다시는 타지 않겠다고 맘먹고 나서 지금까지도 뒷좌석에는 온갖 가지 제품샘플이 가득 실린 승합차를 운전하고 있다. 그 어떤 위기상황에서도 정석에서 벗어나지 않고 정면 돌파가 정답이라는 신념하에, 그에게 있어 위기는 신제품 개발과 품질향상 그리고 원가절감을 위한 새로운 제조 공법개발 등으로 질 좋은 제품을 저렴하게 공급하는 기회를 다지게 되는 기회로 바뀌게 된 것이다.

어려운 시기에 오히려 박차를 가했던 끊임없는 개솔개발과 과감한 설비투자는 이제 그 결실을 하나씩 맺고 있다. 특히 온도조절기 관련 전자사업부의 발전은 눈에 뜨인다. 그동안 완제품을 구입해서 사용해 왔던 온도조절기를 자체 개발, 생산하게 되었고 초기에 겪었던 여러 가지 오류와 시행착오를 바탕으로 이제는 전기뜸질기용 뿐만 아니라 전기매트, 개인용조합자극기에 이르는 모든 제품의 온도조절기를 생산하게 되었다. 태엽식 아날로그에서 음전위, 초장파, 저주파 등을 아우르는 디지털 조절기까지 양산하게 된 것이다.

1년 남짓한 기간에 등록된 실용신안특허만도 10개가 넘는다. 초기 무모하다는 주변의 반대를 무릅쓰고 강행한 전자사업부가 지난 2005년 말부터는 여러 매트업체로부터 조절기 공급계약을 맺게 되면서 새로운 수익원을 창출하는 것을 볼 때, 회사성장과정에서 최고경영자의 전략적 판단이 얼마나 중요한가를 새삼 느끼게 했다.

작년까지 꾸준히 이어져 온 일본 및 미국으로의 수출도 올해는 한층 박차가 가해질 전망이다. 일본최고의 전열기기 제조회사와 전기뜸질기 공동개발 계약을 필두로

다양한 품목의 수출이 진행되고 있다. 국내 제1공장이 이어 제2공장이 운영되고 있는 중국에서도 온도조절기와 기능성뜸질기에 대한 수요가 증가하여 올해에는 매출이 작년대비 두 배 가량 늘어날 전망이다.

이는 지속적인 신제품개발 및 소재개발에 대한 투자가 세계적으로 그 품질을 인정받는 온열치료기 전문회사로 이끌어 준 셈이다.

(주)피플스의 사후관리 또한 남다르다. 구입 후 6개월간의 무상수리기간을 두고 있으며, 고객만족도를 높이기 위한 서비스의 일환으로 '보상판매제도'를 실시하고 있다.

구입 후 만 1년 이상 사용자들을 대상으로 실시하는 이 제도는 제품을 사용 중에 A/S를 받을 경우 저렴하게 새로운 기능의 신제품으로 교환받을 수 있는 것으로 평생 A/S의 개념과 더불어 고객들의 반응 역시 아주 뜨겁다. 또한 혹시 있을지 모르는 사고를 대비하여 3억원의 생산물배상책임보험(PL)을 가입함으로써 안전관련 사고에 이중 삼중의 만전을 기하고 있다.

'이제 더 이상 어제 타고 온 배로 내일 건너 가야 할 강을 건너갈 수 없다'는 톰 피터스의 말처럼 과거형인 실적분석 중심에 치우치거나 안주하지 않고 끊임없이 미래중심의 새로운 전략을 고민하는 엄윤문 사장.

술을 즐기지 않으니 술집에서 양주마실 일이 없다는 대표이사의 검소한 생활 자세와, 오늘도 쉬지 않고 새로운 소재를 찾아서 동대문시장을 기웃거리고 새로움을 위해 인터넷을 클릭하는 그의 모습을 비추어 볼 때, 몇 년 후 다시 찾아오게 된다면 지금까지와는 비교되지 않을 정도로 그 양질이 변화, 발전된 전혀 다른 모습으로 언급될 (주)피플스의 미래를 그려본다.

