

JM Global 두문진 사장

“산소경영, 제가 실천하겠습니다!”

◎산소산업을 시작하게 된 계기는?

◇산소산업에 관심을 갖기 시작한 것은 88올림픽을 전후로 깨끗한 물에 대한 사람들의 관심이 고조되는 것을 보면서 정수기 사업을 시작하기에 적기라는 생각을 하게 되었습니다. 올림픽 때 외국인들에게 하나씩 들려져 있던 생수통은 물에 대한 필요를 생각하지 않았던 국내에서는 문화적 충격으로 다가왔을 것이라고 생각합니다. 그러나 환경오염이 심해지면서 이제는 보다 과학적 검증을 거친 깨끗한 물을 고객들이 원하게 되었습니다.

맑은 물을 돈 내고 사마시는 시대가 온 것을 보면서 맑은 공기도 얼마든지 시장에서 팔릴 수 있다는 신념을 갖게 되었습니다. 물이 혼탁해진 것처럼 공기도 혼탁해지고 있고 맑은 공기를 향한 인류의 욕망도 커져가고 있기 때문에 산소산업을 시작하게 되었습니다.



◎웅진코웨이개발 사장을 맡고 계시다가 따로 사업을 하게 된 계기는?

◇저는 웅진코웨이개발 사장 시절부터 산소 사업을 주장해 왔습니다. 우선 물의 용존 산소량을 늘리는 기술부터 도입할 것을 요구했고, 이어 산소발생기를 제품화할 생각이었습니다. 그러나 당시만해도 시기상조라는 것이 주위의 판단이었기 때문에 직접 회사를 설립해 산소를 경영하기로 결정했습니다.

물론 처음에는 반대하는 사람도 많았습니다. 고가제품이다 보니 대중화의 걸림돌로 작용하고, 소비자들이 공기의 필요성을 느끼지 않아 수요가 없을 것으로 생각했기 때문입니다. 또한 기술이 없어서 시장에 손을 대기가 어렵다는 것이 큰 이유였습니다.

◎국내 산소시장에 대해서?

◇2002년 4/4분기 들어 건조한 날씨와 환기 부족으로 실내공기가 탁해지고 11월에 접어들어 황사주의보가 발령되는 등 기상이변까지 겹쳐 호흡기 질환자, 어린이, 수험생, 노약자가 있는 일반 가정뿐만 아니라 PC방, 독서실, 휴게실, 헬스클럽 등 밀폐된 업소에서 산소 혹은 공기청정기의 수요가 크게 늘어나고 있습니다.

산소시장의 2001년 규모는 700-800억원으로 추정되고 있고 2002년에는 약 2000억원으로 추산되고 있습니다. 산소에 대한 관심이 증대되기 시작한 2003년에는 가전제품, 자동차 등 각종 산업과 접목해 약 1조원대의 시장 규모를 형성하지 않을까 생각하고 있습니다.

◎산소산업에 대해서?

◇물과 공기는 우리 몸의 건강과 직결되기 때문에 이와 관련된 산소산업은 크게 성장할 것입니다. 물처럼 산소가 함유된 공기도 사먹는 시대가 이미 오고 있습니다. 날로 심각해지고 있는 환경오염에 기인한 대기 중 산소의 점진적 감소와 바쁜 현대인의 스트레스, 운동부족, 과음 등에 따른 체내 산소의 감소 등으로 산소제품에 대한 관심은 급격히 증가할 것으로 보입니다. 산소 가전제품도 조만간 TV나 에어컨과 같은 필수 아이템이 될 것으로 예상하고 있습니다. <한수윤 기자>

<Chemical Journal 2003/04/08>