



“품질만이 경쟁력이다”

세계시장에서 인정받은 품질력을 바탕으로
국내시장에 우수한 제품을 선보이고 있는 라인플러스

LINEPLUS

주식회사 라인플러스 석종완 사장을 만나다

www.lineplus.com

1. 그동안 라인플러스의 발자취를 간략하게 소개 부탁드립니다.

1994년 설립된 (주)라인플러스는 26년간 필기류 전문 제조 기업으로 화이트보드마카, 유성매직, 형광펜, 네임펜 등을 국내외 협력사를 통해서 공급해오며 꾸준히 성장 발전해왔습니다.

필기구 국산화에 역점을 두어 제품에 필요한 부품에서 조립까지 수입에 의존하지 않고 전 공정을 국산 자동화에 매진하였으며, 끊임없는 품질개발과 전문화된 인력개발이 경쟁력 있는 상품개발로 이어져 합리적인 가격으로 시장

에 선보이고 있습니다.

최근에는 마킹펜에 이어 볼펜 라인업 개발과 BXT [화이트보드지우개] 등 시장 요구에 부응하는 상품개발을 완료하여 출시하였고, 과거에는 국내외 공급사 OEM에 중점을 두었지만 현재는 국내시장에 자사 브랜드를 알리는데 집중을 하고 있으며 전국 협력사들을 통해 소비자들에게 제품을 선보이며 고객들의 좋은 반응을 얻고 있습니다.

2. 수출에 주력해오시다가 최근 내수시장에 진출하시게 된 동기가 궁금합니다.

지금과 같은 고임금시대, 코로나19등 경영여건의 악화와 사회적인 문제로 어려움을 겪는 업체들이 많을 것이라고 생각합니다. 저희 또한 문구 제조, 수출만으로는 생존 자체가 힘들 것 같은 절박함에서 새로운 길을 모색하게 되었지요. 물론 OEM 바이어와의 가격 갈등도 내재되어있고요. 이러한 대외적인 조건에 낮은 감이 있지만 독자 브랜드 판매에 정진하고 있으며 우수한 품질의 제품 개발과 꾸준한 홍보를 통해 내수시장에서 고객들이 만족할 수 있는 브랜드가 되는 것이 목표입니다.

3. 세계적으로 유명한 2020 IF 디자인 어워드를 수상하셨는데요. 수상 제품을 소개해 주시겠습니까?

1953년부터 시작된 'IF 디자인 어워드'는 미국의 'IDEA 디자인 어워드', 독일의 '레드닷 디자인 어워드'와 함께 세계 3대 디자인 어워드로 평가받는 권위 있는 상입니다.

이번에 수상한 BXT는 서울시청 신청사의 옆모습을 보고 아이디어를 얻어 문구에 형상화를 한 제품으로 화이트보드 지우개와 3개의 보드 마카 펜이 포켓에 담긴 형태로 구성되어 있습니다. 기존 납작한 사각 형태의 보드지우개는 손에서 쉽게 빠져나가고 손가락에 힘을 주어 사용해야 하는 불편함이 있는데 반해 BXT는 그림 부분을 사선으로 구성하여, 엄지와 검지로 지우개를 가볍게 잡아도 견고한 그림감을 느낄 수 있어, 큰 힘을 사용하지 않고도 쉽고, 가볍게 지우개질을 할 수 있게 제작되었습니다. 또한, 사선 모양의 지우개가 보다 세밀하고 정교한 지우개질을 가능하게 하며 지우개 옆면의 빗살 무늬 디테일은 지우개질 도중 손가락이 미끄러지는 것을 미연에 방지하고 그림감을 더욱 높여주었고, 기존 보드 지우개의 경우 지우개 역할에 한정되어 있었다면, BXT는 화이트보드 지우개 역할을 넘어 멋스러운 보드마카 케이스 역할을 하기 때문에 보드마카 정리 시 보다 깔끔하고 간단하게 정리를 할 수 있으며 분실 위험 또한 줄여줍니다.

3개의 마카펜을 동시에 수납할 수 있게 넉넉한 공간을 제공함으로써 사용자의 기호에 맞게 마카를 선택, 보관할 수 있고, 밑면이 뒤틀려 있는 구조로 되어있어 장기간 사용해도 내부에 먼지가 쌓이지 않아 추가적으로 관리를 하지 않아도 오랫동안 깨끗하게 사용할 수 있다는 장점들이 있습니다.



4. 형광마커, 볼펜 등 다양한 필기구를 생산하고 계신데요. 가장 애착이 가는 대표적인 신제품을 설명해주세요기 바랍니다.

최근에 개발한 'Abraxas'볼펜입니다. 'Abraxas'는 헤르만헤세의 소설 '데미안'에 나오는 신의 이름입니다. "새는 알을 깨고 나오려 몸부림친다. 알은 하나의 세계이다. 새롭게 다시 태어나려는 자는 하나의 세계를 파괴하여야 한다. 새는 신을 향해 날아간다. 그 신의 이름은 아브락사스" 아주 유명한 글귀이지요. 여기에서 모티브를 얻어 알에서 깨어나는 이미지를 볼펜에 적용시켜 미적감각을 높이고, 새롭게 시작한다는 의미와 함께 문구 내수 시장의 힘든 현실, 좋은 품질과 디자인의 필기구를 만들겠다는 이상의 적절한 조화를 이뤄보자는 뜻을 담았습니다.

5. 수출시장 개척 노력과 수출을 통해서 회사발전에 어떤 결과를 가져오셨나요.

그동안 꾸준히 해외전시회 참가를 통한 신제품을 바이어들에게 선보이며 신규 바이어 발굴 및 기존 거래선 유지를 위해 노력하였습니다. 그 결

과 유명 필기구 바이어들에게 제품의 품질력을 인정받으면서 지속 성장할 수 있었습니다. 회사 매출의 70% 이상을 수출하고 있으며 10년 넘게 독일 프랑크푸르트 문구전시회를 참가해 왔으며 최근에는 미국 전시회에 중점을 두고 해외 영업활동을 하고 있습니다.

6.수출 경쟁력을 갖추기 위한 생산성향상과 시설자동화 노력에 대해 말씀해 주시기 바랍니다.

그동안 급격한 최저임금 인상으로 외국인을 고용해도 수출경쟁력을 갖추기 힘든 상황이 되었습니다. 수출업체 입장에서선 당연히 인건비 절감을 위한 고민을 할 수밖에 없었고 과감한 시설투자를 통한 자동화 생산으로 대응해가고 있습니다. 현재와 같은 고임금시대에는 자동화 노력 없이는 경쟁력이 생길 수 없기에 늘 자동생산설비에 관심을 가지고 있습니다. 조립 자동화에서 포장 자동화로 연결될 수 있도록 하는 좀 더 나은 방법을 찾기 위해 고심을 하고 있습니다.

7. 제품기획에서 생산, 판매까지 라인플러스만의 경쟁력이 있다면 무엇이라고 생각하시는지요.

생산의 전 공정이 공장 내에서 이루어지고 있는 점입니다. 사출, 인쇄, 조립, 포장뿐만 아니라 중요 부품을 자체 생산하고 있어서 외부 변화에 신속하게 대응할 수 있는 장점이 있습니다. 또한 제품개발 시점에서부터 제품의 품질과 디자인을 우선시하고 있어 작지만 강한 회사가 저희 회사의 강점이 되고 있습니다.

8.품목다양화를 위해서 노력하고 계신 화장품류에 대해서도 소개부탁드립니다.

필기구를 생산하다 보니 자연스럽게 화장품 개발에 관심을 갖게 되었지요. 인체에 무해한 화장품의 원료나 용기 등이 문구제품의 생산과 연관 관계가 있다고 생각합니다. 그 결과 펜 타입의 화장품류도 개발하게 되었고 현재 아이라이너, 립 틴트 등의 완제품과 용기 제조를 겸하고 있으며 '썸pen'이라는 브랜드로 SNS 마케팅을 진행하고 있습니다.

9.회사를 지속 성장 발전해오신 사장님의 경영이념이나 경영철학이 있으시면 부탁드립니다.

구성원의 행복이 회사 발전의 바탕이라는 생각에서 상호존중과 화합을 사훈으로 하고 있습니다. 직원들의 자율성을 중요시하여 자신과 회사 발전을 위해 스스로 노력하고 새로운 시도를 할 수 있도록 지원하고 있습니다. 독단적인 생각보다는 서로 존중하는 마음을 기본으로 충분한 협의와 토론을 통해 결과를 이루어 낼 수 있는 분위기를 조성하고 있습니다.

10.지속성장을 이룬 성과를 바탕으로 라인플러스의 향후 미래 청사진을 말씀해 주시기 바랍니다.

세계 필기구 시장에서 인정받는 회사가 되어 세계인이 함께 쓰는 필기구 회사가 되는 것이 1차 목표입니다. 또한 필기구에서 출발했지만 필기구 이외의 기능이 접목된 다양한 문구류와 화장품의 세계로 한발 더 내디뎌볼 생각입니다. 또 앞서 말씀드렸지만 내수시장에서 제품의 우수성과 브랜드를 알리고, 고객들에게 조금 더 친숙한 라인플러스가 되도록 노력할 것입니다.

11.코로나19로 인한 경기침체, 현재 고용여건 등 중소기업의 경영여건이 매우 어렵다고 합니다. 어려움을 극복하기 위해 어떤 대응 노력이 필요하다고 생각하십니까.

경기 침체라는 악조건 속에서 많은 기업인들이 어려움을 겪고 있습니다. 현재의 어려운 시기를 새로운 에너지를 축적할 수 있는 시간으로 생각하고 인내하며 기다려야겠지요. 국내 문구업체들만의 특별함과 차별화를 유지할 수 있는 기술도 필요합니다. 어려운 시장 환경 속에서 우리 문구 업체들이 성장할 수 있도록 다 함께 노력할 수 있기를 기원합니다. 이 어려운 시기가 지나면 더 좋은 날이 오리라고 믿습니다.

