

'전문가용 헤어브러쉬' (주)상신 30년 전문기업으로 업계를 선도

3월의 CEO
박상원 대표이사

SANG SHIN
TOP QUALITY BRUSH MANUFACTURER

경기도 남양주시 진접읍 내각1로 73번길 59
전화 : 031-571-3140 www.i-sangshin.com



Gebion17은 모발내 수분 증발을 억제시켜 건강한 모발과 두피 유지에 도움을 주며 혈액 정화, 독성 물질을 경감시키는 효과가 있다.

또한 세라믹 브러쉬, 알루미늄 브러쉬 등 열전도율이 빠른 제품을 생산하여 미용 전문가들의 니즈를 정확히 파악해 업계에서 (주)상신에서 생산한 제품이라 하면 인정받고 있다.

'헤어브러쉬' 수출 700만불 수출의탑 수상

최근 여성은 물론 남성들도 미용에 상당히 관심이 많다. 많은 비용을 투자하여 자기를 꾸미는데 상당히 적극적이다. 특히 헤어스타일은 그 사람의 첫인상을 결정하는데 상당히 중요한 역할을 하기 때문에 남녀노소 모두 항상 관심이 많은 편이다.

이러한 헤어스타일을 만드는데 있어 미용사 손 끝의 섬세한 감각을 이끌어내 패션을 완성하는 '전문가용 헤어브러쉬'를 생산하여 전 세계에 수출하는 기업이 있다.

바로 (주)상신(대표이사 박상원)이다.

(주)상신은 1981년 설립되어 93년에 남양주시 진접읍 내각리로 이전하였다. 이후 1996년 (주)상신으로 법인 전환한 뒤 끊임없는 노력 끝에 100여 가지가 넘는 '전문가용 헤어브러쉬'를 생산하여 해외 각지에 수출하는 강소기업으로 성장하였다.

(주)상신은 유럽, 미국, 남미 등 30여 개국의 거래처와 바이어를 통해 전 세계로 우수한 품질의 헤어브러쉬를 수출하고 있으며, 특히 OLIVIA GARDEN, JAGUAR, BioIonic 등의 해외 유명 브랜드의 제품을 ODM 생산하여 세계 시장에 공급하고 있다. 이를 통해 2019년 기준 120억 매출을 달성하였으며 2013년에는 '500만불 수출의탑', 그리고 2020년에는 '700만불 수출의탑'을 수상하였다. 이와 함께 2019년도부터는 내수시장도 적극 공략하여 사업을 더욱 확장하고 있다.

뉴 디자인과 신소재 제품 개발로 업계 선도

이렇게 헤어브러쉬를 생산하여 전 세계에 수출을 통해 '전문가용 헤어브러쉬' 업계를 선도하고 있는 (주)상신의 성공가도의



비결은 무엇일까.

첫번째는 디자인이다. 미용제품인 헤어브러쉬는 디자인에서 남들과 다른 차별성을 갖고 있어야 한다. 박상원 대표이사는 지난 30년간의 노하우와 경험을 바탕으로 디자인도 직접 해내고 있다. 여러 해외 전시회, 고객과의 미팅 등에서의 얻은 다양한 경험과 아이디어가 (주)상신만의 독창적인 디자인을 만들어 내고 있다. 이는 다른 업체에서는 흉내낼 수 없는 자산이다. 이런 노력의 결과는 ISO 인증 획득, 미국 디자인 특허 취득, 2010년 기술혁신형 중소기업 선정 등으로 인정받았다.

두 번째로 소재 역시 중요한 비결이다. 헤어브러쉬는 우리가 일반적으로 생각하는 것보다 고려할 사항이 매우 많다. 무게나 형태, 열전도율, 정전기 등 단순히 미적인 부분 뿐만 아니라 성능 또한 제품에 매우 중요한 사항이다.

이에 (주)상신은 2017년 게르마늄, 희토류 광물을 포함한 항균, 탈취 기능이 있는 제품을 개발하여 특허를 출원하고 신규 브랜드(Gebion17)를 런칭하는 등 동종 업체들을 선도하고 있다. 특히

제품에 대한 자부심으로 최고의 제품 생산

박상원 대표이사는 '전문가용 헤어브러쉬' 제품에 있어서는 (주)상신의 제품이 최고다 라는 자부심을 갖고 제품을 생산하고 있다. 최근 중국에서 저렴한 가격의 헤어브러쉬를 전면에 내세우며 시장에 진입하고 있으나 (주)상신은 현재까지 100여 건 이상의 국내외 특허, 실용실안, 의장등록, 상표등록을 통해 끊임없는 신제품 출시와 품질개발로 이를 잘 이겨내고 있다.

또한 거래처와 해외 바이어들과도 지속적으로 좋은 유대 관계를 유지하고 있는 가운데 거래처를 존중하며, 우수한 제품을 통해 바이어에게 큰 신뢰를 받고 있다. 박상원 대표이사의 경영철학 '정도(正道)'에 따른 상생 경영도 큰 몫을 하고 있다.

(주)상신과 고객과의 관계에서 우리는 적절한 이윤을 얻고, 고객은 최고의 제품을 얻는 생산적이고 합리적인 거래와 관계가 무엇보다도 중요하다는 것이 박상원 대표이사의 경영철학이다.

코로나19로 2020년은 (주)상신에게도 쉽지 않은 한해였다. 하지만 위기를 기회로 삼아 새로운 제품개발에 더욱 박차를 가한 한 해가 되었다. 코로나19 이후를 대비하기 위해 오히려 제품 개발에 더 큰 투자를 진행하였다.

박상원 대표이사는 "코로나19 팬데믹이 끝난 상황을 염두해 두고 시장을 선점하기 위해 준비 중입니다. '위기는 곧 기회다'라는 격언을 이번 기회를 통해 증명하고자 합니다."라며 자신감을 보이고 있다. 자신감의 근원은 현실에 안주하지 않고 정도를 지키며 꾸준히 성장해 온 자신과 박상원 대표이사의 분신과도 같은 (주)상신에 대한 믿음이다.

고집스럽게, 우직하게 직원들과 (주)상신을 이끌어 가는 박상원 대표의 미래가 기대된다.

