

# “화장실 증간소음? ‘층상배관시스템’으로 해결했죠”



양형모가 만난 사람

## 와토스코리아 송공석 대표

소음 차단·물 절약·악취 해결하는 시스템 올해 10만개 보급...5년내 업계 평정 목표

설계·자재공급·유지보수...혼자선 무리 욕실자재협동조합 발족...업계가 멍쳐야



자수성가는 물려받은 재산없이 스스로의 힘으로 일가를 이뤘다는 뜻을 갖고 있다. 와토스코리아의 송공석(64) 대표는 자수성가를 한 사람이다. 전남 고흥에서 빈농의 자식으로 태어났다. 아버지가 머슴살이를 해 받아온 쌀로 부모와 7남매가 먹고 살았다. 위로 넷째까지는 초등학교밖에 못 나왔다. 송 대표는 7남매 중 둘째였다. (훗날 2005년 고려대에 입학한 송 대표는 만 57세에 고려대 경영학과 사상 최고령 졸업자가 됐다)

16세에 서울로 올라온 송 대표는 중국집 주방 보조원, 고물장사, 화장품외판원, 석유공부와 장난감 판매까지 온갖 일을 하며 '생존'해야 했다. 그러다가 1973년 2평 남짓한 자취방에 번기부품 재고를 쌓아놓고 필요하다는 업체에 하나씩 팔기 시작했다. 이것이 오늘날 매출 200억원의 코스닥 상장사, 국내 욕실부품 시장의 80%를 차지하고 있으며 한국공급규격 KS 표시 획득, 특허 및 실용신안 103여종, 세계 7개국 특허·상표출원을 완료 또는 진행 중인 와토스코리아의 출발점이었다.

자산 700억원대의 와토스코리아를 일구었지만 송 대표는 여전히 원대한 그림을 그리고 있다. 수십, 수백조 달러의 잠재력을 지닌 전 세계가 시장이기 때문이다. 그런 점에서 송 대표는 자수성가를 이룬 기업가가 아닌지도 모른다. 그의 '일가'는 아직도 현재진행형이다. 2년 전 자신이 주도해 만든 한국욕실자재산업협동조합의 초대 이사장을 맡고 있는 것도 같은 이유이다. 송공석 대표를 서울 광화문 스포츠동아 인터뷰실에서 만났다.

- 한국욕실자재산업협동조합(이하 조합)이 필요한 이유는 무엇인가.

“욕실자재 대부분을 중국에서 수입하고 있다. 국내 업체들은 수입상들에게 밀려 유명무실해지고 있다. 품질은 우리가 중국보다 높다. 문제는 가격이다. 품질이 우수하면서도 가격이 중국산보다 같거나 낮아야 길이 열린다. 혼자 하기는 너무 힘이 드니까 여러 사람이 모여 시너지 효과를 내보자 해서 발족한 게 조합이다.”



전남 고흥에서 빈농의 아들로 태어나 자산 700억원대, 연매출 200억원의 코스닥 상장사 와토스코리아를 일군 송공석 대표가 획기적인 층상배관시스템의 장점에 대해 설명하고 있다. 송대표는 특히 취업년에 허덕이는 젊은이들이 중소기업의 문을 적극적으로 두드려줄 것을 당부했다. 김민성 기자 marineboy@donga.com

- 조합운영은 잘 되어 가나.

“발족한 지 2년인데 아직 참여도가 낮다. 영세한 기업들의 경우 당장 내일 끼니를 걱정할 판인데 미래를 생각할 여력이 없다는 생각 같다. 좀 여력이 있는 업체들끼리라도 잘 해야 하는데 여전히 어려움을 겪고 있다. 하지만 길은 있다. 우리가 네가지 단계표준을 만들었다.”

- 네 가지 단계표준이란 것이 어떤 것인가.

“대표적인 것이 층상배관용욕실배수시스템(이하 층상배관시스템)이다. 사회적으로까지 문제가 되고 있는 화장실 증간소음을 해결할 수 있는 획기적인 시스템이다.”

- 가격이 걸림돌이 아니냐.

“시공비가 많이 올라가는 것은 사실이다. 이 시스템이 좋은 건 알지만 가격이 기존보다 높으면 건설사들이 채택하지 않을 것이다. 고심 끝에 원가를 엄청나게 절감했다. 초반에는 마진이 적더라도 실시해놓고 보자는 것이다. 시장점유율이 높아지게 되면 그때 가서 '우리가 이만큼 희생을 했으니 보상을 좀 해달라'고 할 생각이다. 조금씩 올라가면서 바꾸면 된다.”

- 층상배관시스템에 대한 건설업계의 반응은 어떤가.

“올해 영업을 시작했는데 약 5만 세대, 10만개를 보급했다. 한 세대에 두 개씩 들어가니까, 내년은

10만 세대, 20만개가 목표다. 업계 50년 된 내가 감히 예상해 보는데, 5년 내에 국내 욕실배수시스템은 우리 시스템으로 다 바뀌게 될 것이다.”

- 다시 돌아가서, 층상배관시스템과 조합은 어떤 관계가 있는 것인가.

“현재 이 시스템을 아는 건설사가 없기 때문에 화장실에 대해서는 우리가 설계부터 자재공급까지 하고 있다. 몇 년이 지나면 유지보수까지 해야 한다. 우리가 모든 것을 다 커버할 수는 없다. 분야별, 단계별로 조합 참여자들이 함께 해서 시너지를 내야 한다.”

- 여전히 큰 그림을 그리고 계시는 것 같다.

“현재 우리가 하고 있는 건 1위다. 하지만 하지 못하는 분야에서는 수십조, 수백조 달러의 시장이 잠재하고 있다. 일자리도, 팔아먹을 시장도 얼마 아니다. 왜 국내시장에만 팔아야 하나. 전 세계가 시장인데.”

- 취업고민 젊은이들에게 조언 “중소기업으로 오라”

- 시장이 넓지만 취업을 못해 어려움을 겪는 젊은이들이 너무 많다.

“중소기업으로 오면 된다. 중소기업은 충분히 매력적인 직장이다. 계산을 해보면 답이 나온다. 대학 다니고 취업 재수·삼수 하느라 10년을 보낸 사

람과 고등학교를 나와 중소기업에서 일한 사람은 10년 뒤에 차이가 날 수밖에 없다. 대중 계산해 보니 단순 계산으로도 5억5000만원 정도의 차이더라.”

- 중소기업을 기피하는 젊은이들이 많다.

“잘 몰라서 그렇다. 정부나 학교에서 인식을 시켜줘야 한다. 무조건 일하라고만 하지 말고 일해야 하는 당위성을 알려줘야지. 공부를 해서 박사가 되려면 대학을 나와도 5년, 10년을 힘들게 공부해야 한다. 창업을 하더라도 관심 분야를 (중소기업에서) 5년, 10년 배워야 한다. 이런 사람이 창업하면 실패할 확률이 거의 제로다. 열심히 하는 사람은 주변에서 도와주려 하니까. 창업도 혼자서는 못 한다. 옆에서 도와주고 끌어줘야 한다. 대기업에서 사람을 뽑거나 공무원 시험에서 중소기업 출신에게 가산점을 주는 것도 고려해볼 만하다. 비슷한 싱가포르의 취업제도를 참고해도 좋겠다.”

- 결국 취업의 열쇠는 중소기업에 있다는 얘기인가.

“요즘은 '실업자'가 아니라 일하기 싫은 '싫업자'가 너무 많다. 중소기업의 문을 두드려주길 바란다. 돈을 벌면서 청춘을 바쳐 하고 싶은 일을 원 없이 할 수 있는 세상이 기다리고 있을 테니까.”

생활경제부장 ranbi@donga.com

### ■ 층상배관시스템은?

## 얇은 방수시트지 활용 욕실 소음차단에 탁월

와토스코리아가 미래의 먹거리로 야심차게 선보인 층상배관용욕실배수시스템(이하 층상배관시스템)은 지금까지의 욕실배수시스템을 획기적으로 바꾼 혁명적이고 같은 시스템이다. 와토스코리아 송공석 대표는 “앞으로 5년 이내에 우리 시스템이 업계를 평정할 것”이라고 자신했다. 층상배관시스템의 최대 장점은 욕실에서 발생하는 증간소음문제를 해결했다는 것이다. 현재는 배수구가 바닥을 지나간다. 아파트 같은 공동주택의 경우 윗집의 바닥은 아랫집의 천장이다. 그러다 보니 물소리뿐만 아니라 배관을 통해 온갖 소음이 다 들려오게 된다.

이걸 피하기 위해서는 슬래브라고 하는 콘크리트 층에 파이프를 묻어야 한다. 하지만 잘못해서 크랙이 발생하면 콘크리트 전체에 물이 셀 위험이 있다. 그래서 슬래브 위에 방수작업을 하고, 다시 그 위에 배수구를 설치해야 하는데 이렇게 되면 화장실 바닥이 다른 방보다 높아지는 문제가 생기게 된다.

이런 고민을 싹 해결해 주는 것이 층상배관시스템이다. 와토스코리아는 슬래브 위에 번거로운 방수처리 대신 두께 1mm 미만의 얇은 방수시트지를 깔다. 열을 걸리던 공사가 불과 20분이면 끝난다.

여기에 115mm 배수구를 75mm까지 얇게 만들었다. 이렇게 얇으면서도 물이 원활하게 빠져나가도록 하는 것이 기술이다. 또 하나, 양면기의 배수 파이프가 벽 사이로 지나가도록 했다. 물의 사용량을 기존 6L에서 4.8L로 줄이면서도 완벽하게 수세가 되는 시스템이다. 와토스코리아 측은 “증간소음과 악취문제 해결, 비용절감, 사용의 편리성, 긴 사용수명이 층상배관시스템의 장점”이라고 설명했다.

양형모 기자

### ? 송공석 대표

▲1952년 전남 고흥 출생 ▲고려대학교 졸업 (경영학과) ▲1973~ 와토스코리아 대표이사 ▲2001 발명의 날 산업포장 ▲2014 대한민국 중소기업인대회 철만산업훈장

### 격투기

## 가수 박상민·의리 파이터 김보성 소아암 어린이들과 '행복한 시간'

로드FC, 다섯번째 '사랑♥나눔 프로젝트' 성모병원 소아혈액종양병동서 봉사활동



10일 서울 장충체육관에서 XIAOMI ROAD FC 035 대회를 개최하는 ROAD FC가 의미 깊은 시간을 보냈다. 1일 서울특별시 서초구 서울 성모병원 소아혈액종양병동 어린이학교를 방문한 것이다. ROAD FC 정문홍 대표, 박상민 부대표, ROAD FC 데뷔를 앞둔 '의리 파이터' 김보성과 개그맨 윤형빈, '라이프급 챔피언' 권아솔, '시인 영웅' 김형수도 참석했다.

이들은 아이들과 즐거운 시간을 보냈다. 소아암 어린이뿐만 아니라 어린이들의 가족도 함께 참여해 잠시나마 일상의 어려움을 잊었다. 글로벌 엔터테인먼트 기업을 위해 쉬 없이 전진하는 ROAD FC는 격투기에 대한 대중의 시선을 바꾸고 기업의 사회적 책무를 다하기 위해 이 같은 행사를 준비했다.

물론 처음도 아니다. 그동안 ROAD FC 사랑♥나눔 프로젝트를 통해 꾸준히 봉사활동을 해왔다. ▲첫 번째 이야기 사랑의 연탄 나눔 ▲두 번째

이야기 사랑의 헌혈 ▲세 번째 이야기 전통시장 활성화 응원 ▲네 번째 이야기 영육아원 방문에 이은 다섯 번째 행사다. '소아암 어린이 돕기' 김보성 ROAD FC 데뷔전을 앞두고 경기의 의미를 새삼 확인하고 대중에게 어린이 환우를 위한 많은 응원을 부탁한다는 차원에서 진행했다.

소아혈액종양병동 어린이학교를 방문한 ROAD FC는 2시간의 짧은 시간동안 다양한 프로그램을 아이들과 함께했다. 개그맨 윤형빈의 진행으로 아이들과 레크리에이션을 진행했다. 선물 증정에 이어 박상민 부대표가 히트곡을 열창했다. 유명 가수가 제대로 된 음향시설이 없는 곳에서 노래를 부르는 것은 드문 일이지만 행사의 의미를 알기 위해 마이크를 잡았다.

박상민의 노래에 맞춰 아이들이 무대로 나와 흥겨운 율동을 선보이며 행사에 참석한 모든 사람을 웃음 짓게 만들었다. 윤형빈은 개그맨답게 다양한 개인기를 보여주며 행사장의 분위기를 띄웠다.

김보성은 “아이들을 응원하고 격려하기 위해서는 자리인데, 오히려 아이들의 씩씩하고 밝은 모습에 내가 더 응원을 얻고 힘을 받은 것 같다. 더 큰 사명감을 가지고, 부모의 마음으로 이번 데뷔



10일 서울 장충체육관에서 벌어지는 XIAOMI ROAD FC 035 대회를 앞두고 소아암 어린이를 응원하기 위해 서울 서초구 서울 성모병원 소아혈액종양병동 어린이학교를 방문한 ROAD FC 정문홍 대표(사진 오른쪽에서 두 번째), 박상민 부대표(오른쪽에서 세 번째), ROAD FC 데뷔전을 앞둔 김보성(왼쪽에서 두 번째), 개그맨 윤형빈(왼쪽에서 세 번째), 사진제공 | ROAD FC

전에 나설 생각이야. 마지막까지 최선을 다해서 준비해서 좋은 경기 펼치겠다. 많은 분들이 응원 해주시고 소아암 어린이 돕기 취지에 함께 동참 해주시길 바란다”고 말했다.

김보성은 웰터급 스페셜매치 일본의 곤도 데츠오와의 종합격투기 데뷔전을 앞두고 경기에 많은 의미를 부여했다. 소아암 어린이를 돕기 위해 옥타곤에 오른다고 선언했다. 그 취지에 찬동한 ROAD FC는 김보성의 데뷔전 입장 수익과 파이터머

니 전액을 소아암 어린이들을 위해 기부하기로 했다.

박상민 부대표는 “ROAD FC와 함께 하는 좋은 일은 무조건 참가한다. 뜻 깊은 자리에 아이들과 함께해서 행복하다. 아이들이 지금처럼 밝게 자랐으면 좋겠다”고 말했다.

ROAD FC 정문홍 대표는 “아이들이 우리나라의 미래다. 우리 아이들이 건강해야 나라도 튼튼해진다. ROAD FC는 그동안 많은 사람들에게 사랑

을 받았다. 이제 그 사랑을 사회에 환원해야 한다고 생각하며 사랑♥나눔 프로젝트를 해왔다. 앞으로도 꾸준히 사회 환원에 힘쓰겠다”고 했다.

ROAD FC가 서울 장충체육관에서 개최하는 XIAOMI ROAD FC 035는 김보성 데뷔전과 권아솔의 타이틀전을 포함 3개의 타이틀전 등 종합격투기 역사에 길이 남을 역대급 대진으로 구성돼 있다.

김종진 기자 marco@donga.com

편집 | 김대건 기자 bong82@donga.com