

가족의 건강을 지켜주어 감사합니다



부산에 위치한 기능성신발 전문기업 나르시오 임옥순 회장은 딸의 신장암 치료에 감사하며 서울아산병원에 후원했다.

돈이 아무리 많아도 건강을 잃으면 아무 소용없다고 한다. 하물며 자식의 건강이라면 더 말할 것도 없다. 임옥순 나르시오 회장은 지금도 딸을 생각하면 눈물이 맺힌다. 미국에서 오래 생활하던 딸이 오랜만에 한국에 돌아와 받은 건강검진에서 신장암이 의심된다고 들었는데, 수술이 어렵다는 얘기에 임 회장은 바로 서울아산병원으로 향했다. 외과 수술에서 우리나라 최고로 손꼽히는 서울아산병원이라면 반드시 딸을 고칠 수 있으리라는 믿음에서였다. 그의 신뢰는 그대로 수술 성공으로 이어졌고, 임 회장은 기쁨과 감사의 마음을 담아 서울아산병원에 후원했다.

주부가 개발한 기능성신발, 미국 시장에 진출하다

평소 임옥순 회장은 여름에는 겨울 부츠, 겨울에는 여름 샌들을 신는다. 새로 출시될 신제품 샘플을 직접 신어보고 문제점을 찾기 위해서다.

“혹시 불편한 데가 없는지 알아보기 위해 꼭 맨발로 신어요. 신발을 만들어 파는 장사꾼이지만, 이제 세월이 지나니까 장사꾼이라는 생각은 벗어났어요. 고객의 발이 편한 신발을 만드는 데 더욱 신경을 쓰게 되더군요.”

임 회장은 2006년에 기능성신발 전문기업인 나르시오를

설립했다. 사업 경험이 전혀 없는 51살의 주부가 갑자기 제조업에 뛰어든 것이다. 하지만 발이 자주 아파서 고생한 자신의 경험을 반영해 신발을 개발하고, 직접 시험 착용과 개선을 거쳐 기능성과 품질에서 자신이 있었다. 오래 신어도 편안하도록 앞뒤를 나눈 분리형 밑창으로 특허도 받았다. 얼마 지나지 않아 편한 신발이라는 입소문이 퍼지면서 회사는 급속도로 성장했다. “잘 만들면 잘 팔 수 있다”는 생각으로 좋은 자재만 사용해 품질을 더욱 끌어 올렸다. 나르시오 워킹화에 애착을 가진 고객을 위해서 AS도 크게 강화했다.

“모든 사람들이 ‘신발이 이렇게 튼튼하면 재구매 안 한다’고 했어요. 그런데 제 생각은 달라요. 비싸게 주고 산 신발이 금방 떨어지면 고객의 기분이 좋겠어요? 질려서 신기 싫어질 정도로 단단하게 잘 만들어주면 신제품도 사러 올 거라고 생각했습니다. AS센터를 찾는 것도 신발이 편하고 좋으니까 고쳐 신으려고 하는 거잖아요.”

2017년에는 국내 기능성신발 업계 최초로 미국에 진출했고, 2018년 미국 정부의 ‘메디케어(노인, 장애인에게 의료비를 지원하는 미국 국가의료보험 제도) 당뇨·교정 신발’ 승인을 받으며 더욱 인기를 끌었다. 이로 인해 미국에서 브랜드 인지도가 높아져 뉴욕, 시카고, LA에도 단독매장을 냈다.

사업뿐만 아니라 양로원과 보육원, 장애인시설 등 소외계층을 찾아 기부와 봉사활동을 하며 지역사회를 돕는 일에도 앞장섰다. 현재 나르시오는 20여 년 만에 국내 136개 매장을 운영하는 기능성신발 분야 국내 최고 브랜드로 성장했다.

서울아산병원 홍보대사를 자처하다

“아무리 회사가 잘돼도 딸이 아프다고 하니 모든 것이 소용없고 딸을 살려야겠다는 생각밖에 안 들었어요. 두 달 동안 정말 많이 울었지요.” 최근 딸의 검사 결과 ‘이상이 없으니 당분간 관리만 잘 하면 된다’는 얘기를 들은 임 회장은 딸이 충분한 운동과 휴식을 취할 수 있도록 산골에 집을 얻고, 텃밭에 야채를 심어 건강한 식생활에도 힘쓰고 있다.

“실은 우리 남편도 30년 전에 서울아산병원 덕분에 살아났



제품에 대해 의견을 나누는 임옥순 회장.



임옥순 회장은 10월 14일 서울아산병원 박승일 병원장으로부터 감사패를 받았다.

습니다. 몸 상태가 이상했지만 다니던 병원이 쉬는 날이라서 참고 출근한다는 걸 말려서 서울아산병원 응급실로 갔는데, 도착하자마자 심정지가 왔어요. 병원의 빠른 조치로 다행히 살릴 수 있었지요. 서울아산병원이 우리 가족 두 명을 살린 거예요.”

요즘 주위에 아픈 사람이 있으면 ‘무조건 서울아산병원으로 가라’며 홍보대사를 자처하는 임 회장은 “앞으로도 환자들의 신뢰에 응답하는 진료를 계속해주기 바란다”며 병원에 대한 당부를 잊지 않았다. **글 편집부**