



노바렉스 NOVAREX

- CEO 권석형
- Product 기능성 식품원료
- Foundation 2008년 11월
- Addr 충북 청주시 청원구 오창읍 각리 641-2

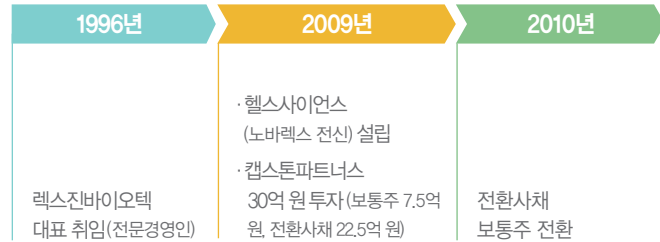
투자사 심사역과 호흡을 맞추며 성장한 기업

“투자를 진행한 건 2008년이지만 권석형 대표를 알게 된 건 그보다 훨씬 전인 2000년 4월이었습니다. 당시 저는 무한기술투자 인큐베이팅팀 팀장이었는데 권석형 대표는 제가 알던 건강식품업체 사람들과는 달랐죠.”

캡스톤파트너스 황태철 심사역의 말이다. 당시만 해도 기능성 식품업계에는 검증되지 않은 ‘약장수’들이 판을 치고 있었다. ‘만병통치약’이라는 말만 쓰지 않았지 과장 없는 광고를 찾아보기 힘들었다.

그런데 권석형 대표는 접근 방식이 달랐다. 생산 원료의 랜덤 샘플을 보관하고, 엄격한 테스트를 통해 효능을 검증하는 등 과학적 품질 관리 습관이 몸에 배어 있었다. 제약사에 근무했던 경력이나 약학 박사 출신이라는 점도 신뢰를 높이는 데 한몫했다. 하지만 문제가 있었다. 당시 권석형 대표가 가진 회사 지분은 10%밖에 되지 않았다. 혹 불면 넘어갈지도 모르는 기업이었다. 2007년 권석형 대표는 황태철 심사역의 의견을 듣고 보유지분을 매각하며 일선에서 물러났다. 그리고 채 1년도 지나지 않아 새롭게 ‘노바렉스’를 매입할 기회가 생겼다. 매입 자금 마련에 어려움을 겪고 있을 때 황태철 심사역은 첫 투자를 결정한다. 불확실성이 있었던 탓에 전환사채 비율이 높았지만 30억 원이라는 자금이 투입된 것이다. 갱년기 증상 개선에 효능이 있는 ‘렉스플라본’이 이미 인증을 마쳤고, 심근경색 증상 완화에 도움을 주는 물질을 개발하는 등 연구개발에서 가능성을 엿보았기 때문이다. 이후 공장과 인력 확보를 위해 타 업체 인수를 제안하는 등 황태철 심사역은 조언을 아끼지 않았고, 권석형 대표는 후속 투자를 받아 인수를 마무리하고 노바렉스 재건의 초석을 닦았다.

TIMELINE



STATE



직원
96명 2009년
↓
220명 2015년



매출
268억 원 2009년
↓
671억 원 2014년



개별인정*
1개 2007년
↓
33개 (국내 최대) 2015년



투자수익
30억 원 투자
↓
49억 원 회수
(169억 원 미회수 평가액)

노바렉스는 몰라도 잔티젠은 안다

:

아마 전립선 비대증으로 고생하는 아버지가 계시다면 ‘쏘팔메토 전립소’라는 제품을 본 적이 있을지 모른다. 장도 안 좋고 면역력도 떨어져 기력이 쇠하신 할머니가 계시다면 탁상에 놓인 ‘비오비천’ 병을 본 적이 있을 것 같다. 혹은 불어나는 살 때문에 고민인 사람이라면 ‘오버나잇 슬림’이나 ‘브이24다이어트프로그램’을 구입한 적이 있을지 모른다. 만일 그렇다면 우리는 알든 모르든 노바렉스와 인연을 맺고 사는 셈이다.

2015년 한경비즈니스에서 주최한 ‘고객이 신뢰하는 브랜드 대상’에서 ‘잔티젠(Xanthigen)’은 건강기능식품 부문 대상을 수상했다. 잔티젠이라는 이름보다는 ‘오버나잇 슬림(2015년 렛미슬림으로 리뉴얼)’, ‘브이24다이어트프로그램 : 퓨어 잔티젠’ 같은 이름으로 더 잘 알려진 이 원료는 노바렉스에서 개발하여 2013년 개별인정을 받은 건강식품 원료다. 개별인정이란 건강식품 분야에서 특허에 버금갈 만큼 중요하게 다루어지는 것으로, 타업체의 시장 진출을 막는 진입장벽 역할을 한다.

2013년 노바렉스는 미역 등 갈조류 추출물(주성분 : 후코잔틴)과 석류씨 오일 추출물(주성분 : 푸닉산)을 배합하여 ‘잔티젠’을 만들었다. 잔티젠이 여타 다이어트 제품과 다른 가장 큰 특징은, 간의 지질 대사능력을 강화시켜 체내 지방 분해를 촉진시킬 뿐 아니라 기초대사량을 증가시켜 몸에서 쓰는 에너지량을 증가시킨다는 점이다. 충북대학교 유환수 교수 연구팀은 잔티젠이 체중 증가를 막고 복부지방 축적을 억제한다는 사실을 밝혔다. 연이어 아주대학교 의대 주남석 교수는 인체 적용 시험 결과, 잔티젠을 섭취하면 인체 내 백색지방이 갈색지방으로 변화되는 것을 확인했다. 쉽게 말해 이 제품을 복용하면 기초대사량이 증가하여 살이 찌는 것을 막아준다는 말이다. 연구결과에 따르면 잔티젠 600mg을

* ‘건강기능식품에 관한 법률’에 따라 식품의약품안전처에서 인정한 기능성 원료를 말한다. 특정 증상의 개선에 효능이 있는 원료를 의미하는데 건강기능식품 분야에서는 특허 못지않게 중요한 것으로 다루어지며, 개별인정을 받은 업체 외에는 이 원료를 이용한 제품을 만들지 못한다.



| Company History |

- 1995 권석형 대표 (주)렉스진바이오텍 대표이사 취임
- 2007 (주)렉스진바이오텍 경영권 매각
- 2009 헬스사이언스 설립(노바렉스 전신)
- 2009 (주)렉스진바이오텍 생산 부문 매입
- 2012 100만 달러 수출 달성
- 2013 사명을 '노바렉스'로 변경
- 2014 미국 지앤씨(GNC), 호주 블랙모어스(Black Mores) 공급업체 지정
- 2015 33개의 개별인정 식품의약품안전처 등록

섭취하면 하루에 약 400kcal의 기초대사량을 증가시키는 것으로 알려졌다. 지금까지 전 세계 어느 나라에서도 기초대사량 증가 효과를 입증한 원료를 만든 적이 없었다.

다이어트 효과가 입증된 신소재가 개발되었다는 소식은 삽시간에 업계로 퍼졌다. 셀트리온을 비롯하여 애경산업, 비타민하우스 등에서 연락이 왔다. 잔티젠으로 다이어트 제품을 만들고 싶다는 제안이었다. 곧이어 브랜드만 다른 잔티젠 제품들이 출시되었고, 2014년 잔티젠은 다이어트 시장을 석권했다.

2009년의 결단

:

노바렉스는 2015년 기준 한국에서 가장 많은 33개의 개별인정을 가진 업체다. 2위는 우리가 잘 아는 대기업 씨제이(CJ)로 31개를 보유하고 있으며, 3위부터는 경쟁을 논하기에는 너무 멀찌감치 떨어져 있다. 그러나 불과 7년 전으로 시곗바늘을 돌려보면 상황은 달라진다. 2008년 헬스사이언스 설립 후, 렉스진바이오텍의 생산 부문을 인수하면서 경영에 재도전할 때만 해도 권석형 대표의 손에는 달랑 3개의 개별인정밖에 없었다. 투자사의 시선도 곱지 않았다. 고민스러웠다.

“살아남으려면 어떻게 해야 할까? 이 고민이 늘 저를 따라다녔습니다. 제약사들을 보면 하나씩은 스테디셀러를 보유하고 있었어요. 박카스라든가, 비콤포, 아로나민골드처럼 세대와 유행을 뛰어넘어 폭넓게 사랑받는 제품들을 갖고 있지요. 그런데 우리에게서 이런 게 없었습니다. 뭔가 우리 색깔을 띠는 제품이 필요했습니다.”

그때부터 권석형 대표는 대학교수를 영입하고 연구개발에 힘을 쏟기 시작했다. 성과는 금방 나타났다. 2009년에만 10개의 개별인정이 추가되었다. 2010



CEO 권석형

| 2002 대통령상 한국벤처기업대상 | 2003~2006 한국벤처기업협회 부회장
 | 2006 기술진보상(사단법인 한국응용생명화학회) | 2007 중앙대학교 대학원 약학박사
 | 2007~2008 건강기능식품광고심의위원 | 2013~현재 건국대학교 의학전문대학원 겸임 교수
 | 현 한국건강기능식품협회 부회장

년, 2013년에 각 6개씩 등록하는 등 2015년까지 꾸준히 늘어서 지금은 총 33개로 꺾충 뛰었다.

“2009년부터 2015년까지 불과 6년 사이에 노바렉스가 보유한 개별인정의 80%가 만들어졌습니다. 어떤 해는 1개에 그칠 때도 있었지만 연구개발 투자를

늦춘 적은 없었습니다. 보통은 보유하고 있는 개별인정 가운데 20~30%가 매출을 만들어줍니다. 큰 회사나 작은 회사나 매출을 일으키는 제품의 비중은 차이가 별로 없어요. 33개 중에 20개 이상은 의미가 없다는 뜻입니다. 더욱이 최근에는 업체들의 개별인정 경쟁이 뜨거워졌어요. 지금 개별인정 1등이라고 잠시 한눈을 팔면 후발주자들에게 따라잡히는 건 시간문제입니다.”

연구개발에 집중 투자한 제품이 시장에서 성공한다

:

물론 개별인정 외에 특허를 받은 소재도 있다(국내 14개, 해외 3개). 대표적인 소재가 뼈의 형성과 성장에 도움을 주는 ‘초유단백분획물’이다. 이 소재는 흔히 ‘씨비피(CBP)’라고 부르는데 한국뿐 아니라 미국과 일본에서도 특허를 받았다. 씨비피는 소의 초유에서 추출한 물질로 어린이 성장에 도움을 준다(소가 새끼를 낳으면 우유가 나오기 시작하는데 이때 3일 안에 짜낸 우유가 초유다.). 그런데 이 원료는 조금 특이한 방식으로 매출을 올려준다. 우리나라는 소의 초유에 대한 인식이 떨어져서 국내에서는 시장성을 갖기 힘들지만 뉴질랜드에서는 다르다. 뉴질랜드는 초유만을 따로 모아서 수출도 하고 내수시장에서 판매도 하는데 이때 노바렉스는 일정 비율의 로열티를 받게 된다(또한 뉴질랜드 업체가 국내로 수출할 수 있는 업체는 노바렉스로 제한된다.). 초유 시장이 존재하지 않는 나라에서 초유에 대한 로열티를 행사할 수 있게 만드는 건 꾸준히 투여한 연구개발비와 연구인력 덕분이다. 연구개발 투자에 대한 권석형 대표의 철학은 뚜렷하다.

“매출을 일으키는 건 요령이나 운이 아닙니다. 그만큼 뭘가 쏟아 부어야 해요. 한마디로 미래를 보고 집중적으로 투자한 제품만이 돈이 됩니다.”

권석형 대표의 개별인정에 대한 집념은 2009년부터 시작되었고, 현재도 연구



1. 잔티젠 소재를 활용하여 출시된 제품들



2. 해외 수출품



3. 노바렉스 소재로 미국 지앤씨와 호주 블랙모어스에서 출시한 제품들

인력에 대한 관심이 많아 전체 직원의 14%인 28명이 석박사급의 연구원으로 구성되어 있다. 지난 2013년에는 충북 청원군에 제3공장을 준공했는데 새로 공장을 지으면서 1공장에 있던 연구소를 3공장으로 옮겼다. 연구소 규모가 이전보다 2배 이상 넓어졌으며 동시에 연구 인력을 충원했고, 분석 기계도 확보했다.

이 업계의 경쟁력이 개별인정의 보유 개수에 있다는 건 이제 알려질 만큼 알려졌다. 권석형 대표는 개별인정 경쟁이 마치 얼음 위를 달리는 것 같다고 표현한다.

“얼음이 뒤덮인 호수 위를 걷고 있는데 등 뒤에서 얼음 깨지는 소리가 들렸다면 어떻게 할까요? 달려야 합니다. 뒤를 돌아볼 시간이 없는 거예요. 얼음이 얼마나 깨졌나 하고 고개 돌리다가는 얼음 갈라지는 속도에 따라잡혀서 꼬르륵 물속으로 가라앉게 되는 거죠.”

피티(PT) 자료에 추가한 마지막 한 페이지

:

기술에 대한 자신감은 2014년 미국 지앤씨(GNC)와의 계약 과정에서도 잘 드러난다. 지앤씨는 건강식품 제조/유통 분야에서 세계 1위인 글로벌 회사다. 당시 지앤씨는 원료 공급업체를 찾고 있었고, 국내의 우수 업체들이 공급업자가 되기 위해 PT에 참여했다. 공장 견학 등 심사가 시작되면서 권석형 대표의 고민이 깊어졌다. 공장 시설만 따지면 노바렉스보다 좋은 곳이 몇 군데 눈에 띄었기 때문이다. 신의 한 수가 필요했다.

“공장 견학 이틀 뒤에 노바렉스의 피티(PT)가 예정되어 있었어요. 걱정이 앞섰습니다. 그러다가 피티 마지막에 한 장을 추가하기로 마음을 먹었습니다.”

권석형 대표는 피티 마지막 페이지의 제목을 ‘지앤씨가 노바렉스와 비즈니스

를 해야 하는 이유'라고 적었다. 근거로 제시한 항목은 총 5가지. 첫째, 연구개발에서 노바렉스는 대한민국 최고라는 점을 강조했다. 이진 개별인정 개수로 쉽게 설명이 되었다. 둘째, 까다롭기로 유명한 식품의약품안전처에서 제품 품질에 대하여 패널티를 받은 적이 단 한 번도 없다는 점을 강조했다. 셋째, 작년 즉 2013년에 받은 클레임 건수가 0.9ppm밖에 안 되었다는 점을 강조했다(100만 개의 생산품 가운데 불량품이 몇 개인지 따지는 방식으로 대개 한 자릿수 ppm만 얻어도 품질관리가 잘 되었다고 평가된다. 그런데 노바렉스는 100만 개당 0.9개로 매우 낮은 수치를 기록했다.). 넷째, 숙련된 기술과 자동화 설비 등으로 가격이 싸다는 점을 강조했다. 마지막 다섯째, '지앤씨가 노바렉스와 함께한다면 이익이 가장 클 것이고, 노바렉스로서는 영광일 것이다.' 하고 마무리했다. 이후는 잘 알려졌다고 노바렉스가 공급업체로 지정되었다.

권석형 대표는 연구개발뿐 아니라 품질 역시 중시한다. 품질관리실의 독립성을 보장하여 설령 대표의 말이라도 입김으로 작용하지 않도록 주의한다. '납기가 중요하다'는 영업팀과 '품질이 시간보다 더 중요하다'는 품질관리실이 갈등을 겪는 경우가 간혹 벌어지는데 이때도 품질관리실의 손을 들어준다. 한번은 표면이 매끄럽지 못하고 오돌토돌하다는 품질관리실의 의견에 따라 2,500만 원어치의 제품을 버린 적도 있었다.

기술과 품질, 가격에 대한 자신감은 외국 클라이언트가 40곳으로 늘어나는 데 큰 힘이 되었다. 현재는 미국 지앤씨와 호주 블랙모어스(Black Mores)의 공급업체로 선정되어 제품을 제조, 공급하고 있으며, 베트남이나 태국 등지에는 자가 브랜드를 달고 시장에 진출해 있다. 최근에는 중국 진출을 추진 중에 있는데 중국 건강기능식품의 인허가 진입장벽이 높아서 시간이 다소 걸릴 것으로 예상된다. 다만 2015년 연말부터 영양보충제 시장부터 훈풍이 불 것으로 보여 생각보다 이르게 진출이 이루어질 수도 있다.



노바렉스의 특허원료 중 하나인 'CBP'의 뉴질랜드 제조업체인 SEPEREX사가 업무회의를 위해 노바렉스 서울 사무소에 방문했다.

“중소기업은 기술이 없으면 안 됩니다. 요즘 대기업에서 상생을 말하지만 사실 그런 건 없습니다. 대기업과 대등한 관계를 유지하려면 기술은 필수예요. 대등해진 뒤에 상생을 논할 수 있지, 그 전에는 아무것도 아닌 관계가 됩니다. 그래서 필요한 게 ODM이에요. 기술을 보유하고 있고, 이 기술로부터 뭔가를 만들 수 있는 힘을 갖고 있어야 합니다. 노바렉스가 OEM뿐 아니라 ODM도 병행하고 있는 이유가 이 때문이고(ODM 83%, OEM 13%, 기타 2%) 앞으로도 확대할 계획을 갖고 있습니다.”

참고로 OEM과 ODM의 가장 큰 차이는, 주문자가 기술을 갖고 있을 때는 OEM이고, 공급업체가 기술을 갖고 있으면 그때는 ODM이 된다. ODM을 할 수 있다는 말은 이미 관계가 대등하게 변했다는 말이다.



“2014년 상장에서 뜻하지 않게 고배를 마셨습니다. 회사 문제라기보다는 경영권 매각에서 발생한 제 개인의 문제였지요. 지금은 그 문제를 보완했고, 2016년 다시 기업 상장에 나설 생각입니다. 상장하는 이유는 너무도 분명하지요. 투자자의 수익 실현도 감안해야 하고 무엇보다 기업 성장의 새로운 발판을 마련해야 하니까요.”

투자자의 탈출 전략에도 신경을 써야

:

권석형 대표는 벤처투자의 역할에 대해서 각별한 의미를 부여하고 있다. 황태철 심사역과의 인연이 단단히 한몫을 한 경우다.

“우여곡절도 있었지만 상당히 오랫동안 알고 지냈다는 말은 신뢰가 그만큼 구축되었다는 뜻이겠지요. 2009년 노바렉스를 매입하고 이후 타 업체를 인수하는 과정에서도 많은 조언을 해주었습니다. VC의 초기 투자와 담당 심사역의 조언이 없었다면 너무 당연한 이야기지만 연구개발도 생산설비도 아무것도 못 했겠지요.”

2014년 노바렉스는 코스닥에 상장을 준비했었다. 당시 관련 업계에서는 노바렉스의 제반상황을 분석하며 상장을 낙관하고 있었다. 국내에서 가장 많은 개별인정을 보유하고 있고, 미국 지앤씨와 호주 블랙모어스의 공급업체라는 점, 2014년 시장을 석권했던 ‘잔티젠’의 가치와 해외 진출에 대한 전망에서도 긍정적인 평가를 받았다. VC 투자의 수익은 최대 4배에 이를 것이라는 예상도 있었다.

“VC를 단순히 돈줄로 생각하면 곤란한 점이 있습니다. 어떤 투자사를 만나느냐, 어떤 심사역을 만나느냐 하는 일은 돌이켜 보면 특별한 인연이라고밖에 설명할 수 없습니다. 결국에는 원인이 되어야 하는데 그러려면 호흡도 잘 맞아야 하고, 바라보는 방향도 같아야 하고, 신뢰도 잘 쌓아야 하는 것이죠. 그런 점에서 캡스톤과의 호흡은 정말 좋았다고밖에 표현할 길이 없네요.”

2014년 상장은 수년 전 경영권 매각 문제가 돌출되어 상장 실패로 끝났지만 권석형 대표는 투자자의 수익 실현과 기업 성장의 새로운 발판을 마련한다는 목표로 2016년 상장을 재준비하고 있다. **K**