

## 3만 가지 중에 하나는 맞겠지요: 맞춤 의자 브랜드 '사이즈오브'의 쿠팡 입점기

2022. 12. 20.

목, 어깨, 허리, 무릎. 온몸 마디마디가 돌아가면서 걸리는 건 직장인의 숙명일까요? 인간의 몸은 왜 이 모양인가 하는 생각이 들 때가 있습니다.

'사이즈오브' 이동진 대표님은 사람들이 신체 치수에 맞지 않는 의자를 사용해 몸이 아프다고 생각했습니다. 그래서 맞춤 의자를 만드는 회사 '사이즈오브'를 만들었죠. 사이즈오브에서는 약 3만 가지 사이즈 중 자기 몸에 맞는 의자를 고를 수 있습니다. [쿠팡 마켓플레이스](#) 입점 후엔 입점 전 대비 연 매출이 약 2배가 된 브랜드이기도 합니다.

이동진 대표님은 오랜 친구였던 최창훈 님, 강태규 님과 합심해 맞춤 의자를 만들고 있습니다. 사이즈오브의 세 친구 이야기를 들어봤습니다.

### 안녕하세요! 세 분 자기소개 부탁드립니다. 어떻게 같이 일하게 되신 거예요?

이 안녕하세요, 저는 사이즈오브 CEO 이동진이라고 합니다. 저희 집은 남양주에서 3대째 사무용 의자 공장을 운영했어요. 그런데 중국산 의자들이 들어오면서 사업이 휘청이고 아버지 건강도 갑자기 안 좋아지셨죠. 그렇게 맞춤 의자 사업을 시작하게 됐습니다.

최 저는 사이즈오브 COO(Chief Operating Officer)로, 전반적인 운영을 담당하는 최창훈입니다. 원래는 백화점 매장 인테리어를 했었고, 동진이와는 어릴 적부터 친구 사이예요.

강 저는 사이즈오브에서 마케팅을 담당하는 CMO(Chief Marketing Officer) 강태규입니다. 저도 이 친구들과 어릴 적부터 알고 지내던 사이입니다. 장난감 업계에서 10년 정도 제품 기획 업무를 하다가 인연이 돼서 같이 일하고 있어요.



왼쪽부터 최창훈, 이동진, 강태규

## ‘사이즈오브’라는 이름은 무슨 뜻인가요?

이 ‘사이즈오브’라는 사명은 ‘sizeof()’ 라는 C언어 명령어에서 따왔습니다. 이 명령어는 괄호 안에 원하는 함수를 넣으면 그 답이 도출돼요. 괄호 안에 있는 게 지금은 의자지만 책상도 될 수 있고 조명이 될 수도 있잖아요. 여러 가지를 할 수 있다는 의미에서 사이즈오브라는 이름을 지었어요.



사이즈오브의 CEO 이동진 님

## 이름을 C언어에서 따왔다니 멋져요! 사이즈오브는 어떻게 시작하게 되셨나요?

이 원래 저희 집안이 큰 가구회사에 하청의 하청을 받아서 의자를 납품했어요. 물건을 납품하고 나면 클레임이 있어도 나 몰라라 하는 경우가 많은데, 저는 후기가 궁금한 거예요. 그래서 납품한 곳에 가서 의자가 어떤지 여쭙봤죠. 똑같은 의자인데도 사람마다 평이 갈리더라고요. 계속 후기를 듣다 보니까 ‘의자 사이즈가 안 맞구나’, 이런 생각이 들었습니다.

## 그때 직접 발로 뚫 경험인 지금의 회사를 만든 거네요. 왜 그 전처럼 회사 단위로 팔 수 있는 구조가 아니라 소비자에게 물건을 파는 방식을 택하신 건가요?

이 예전에 유명 가구 브랜드에 의자를 납품했었어요. 그런데 그 회사가 부도가 났거든요. 이제는 고객에게 바로 파니까 돈 받으러 안 다녀도 대금을 떼일 염려가 없습니다. 또, 거래처 접해도 안 해도 되죠.

이렇게 시작할 때 제일 어려운 게 고객에게 저희 브랜드 있다는 걸 보여주는 거예요. 예전처럼 OEM으로 하면 판매처를 뚫으면 되는데, 지금은 수많은 고객들을 어떻게 한 명씩 다 만나요. 쿠팡 마켓플레이스에 입점할 때는 그런 부담감이 덜했어요.

## 50만 원짜리 의자를 체험해볼 수 없는 온라인에서 판다는 게 쉽지는 않았을 것 같아요. 가게 낼 생각은 안 하셨나요?

이 오프라인 매장을 열어도 손님에게 맞는 의자는 당장 가게에 없어요. 저희가 파는 의자는 맞춤 의자니까 오프라인에서 판매하기 힘든 품목이죠.

그 대신 맞춤 의자인 ‘사이즈 오브 체어’ 모델은 반품 기간을 63일로 늘렸어요. 하루에 8시간씩 63일 앉는다고 가정하면 500시간 정도 나오거든요. ‘몸에 맞는 의자에 앉아 보시고 불편하시면 반품하세요.’ 저희가 이런 정책을 시작했는데, 고객분들이 크게 만족 하셨어요. 코로나19 시기 때는 오프라인 공간에서 의자 시착을 하기 어려웠는데 저희는 63일 반품 제도가 있기 때문에 조금 더 사업이 활성화됐던 것 같아요.



사이즈오브의 부품들은 각각 여러 사이즈로 준비되었다.

## 반품 제도가 유일한 성공비결은 아니었을 것 같은데요. 의자 자랑 좀 해주세요.

강 저희는 바른 자세를 먼저 설정하고 그 자세에 맞는 의자를 만듭니다. 예를 들어, 컴퓨터 의자는 상체의 체중을 온전히 의자 쪽으로 전가하는 데에 초점이 맞춰져 있어요. 어깨에 부담을 줄일 수 있게 팔걸이를 몸 안쪽으로 당겨 팔을 올려놓고, 목과 어깨에 부담을 줄이기 위해서 헤드레스트에 머리는 살짝 기대는 정도로, 그리고 등 전체는 등판에 닿아서 체중을 효율적으로 분배시키는 게 저희가 생각하는 바른 자세죠.

이런 자세를 만들려면 사이즈에 맞는 의자에 앉아야 해요. 저희 의자는 등받이, 좌판, 중심봉 등 8가지 부품으로 구성돼 있고, 각 부품이 여러 사이즈로 준비돼 있습니다. 사람마다 다른 사이즈의 부품을 적용하다 보니까 현재는 의자 사이즈를 약 3만 가지 버전으로 다르게 제작할 수 있어요.

## 그런데 사이즈에 맞는 의자는 뭐가 다른가요? 제 몸에 맞춘 의자에 앉아본 적이 없어서요.

강 사이즈에 맞는 의자는 사람이 바른 자세로 앉게 도와줘요. 예를 들어 팔걸이가 몸에 맞지 않으면 팔이 공중에 떠 있는 상태로 키보드를 사용하게 돼요. 이렇게 되면 팔 무게를 승모근, 목, 어깨가 받아줘야 하니, 라운드 숄더가 생기기도 합니다. 무거우니까 몸이 앞으로 쏠리는 거예요. 하지만 사이즈에 맞는 팔걸이를 사용하면, 팔 무게를 팔걸이가 받아주기 때문에 상체 전반의 근육 긴장도가 낮아집니다. 어깨를 편하게 펼 수 있는 거죠. 이렇게 맞는 팔걸이를 사용하는 것만으로도 라운드 숄더를 방지할 수 있어요.



중앙이 몸에 맞는 의자, 왼쪽은 작은 사이즈의 의자, 오른쪽은 큰 사이즈의 의자.



이렇게 몸에 맞춘 의자를 팔다 보면 기억에 남는 고객분들이 있을 것 같아요.

강 굳이 한 분만 꼽자면 아버지 의자를 사려는 분이 있었어요. 누군가에게 맞는 의자를 사준다는 게 어렵잖아요. 그러다 보니 다른 브랜드에서 몇 번 의자를 사드렸는데 불편하셨는지 다 반품시키셨대요. 저희 의자를 사드린 후, 고객님의 '마음에 안 드시면 반품할까요?' 하고 아버님께 물었더니 '반품 없다'라고 카톡을 받으셨다고 해요. 뿌듯했죠.

### 쿠팡 마켓플레이스 입점 전과 현재를 비교해 본다면 뭐가 달라졌나요?

최 연 매출이 2배가 됐죠. 쿠팡은 제품력이 좋으면 상품이 상위 노출되는 구조더라고요. 높은 제품 퀄리티를 유지해 판매하기 때문에 그게 고스란히 리뷰로 쌓였고, 타사에서는 절대 뛰어넘을 수 없는 거대 경쟁 브랜드를 쿠팡에서는 뛰어넘을 수 있었어요.

허리를 잘받쳐주어 좋아요  
 오래 앉아있어도 피곤하지 않고,집에있는다른의자들은 허리가불편하거나,한쪽다리를 올리고있는데  
 물입체어의자는 다리를 올리지않고 사용하니  
 계속사용하다보면  
 바른자세습관을 만들어줄거 같아요\*  
 허리도 잘받쳐주어서 앉아있으면 편하고 좋아요  
 집에있는 책상이 의자보다 낮은거 같아서 책상발 받침대를 구입하기로 했어요  
 높이를 좀 높이면 완벽하게  
 더편하게 잘 사용 할거 같아요 :  
 등 지지대도 고정되어 앞지 않고 뒤로 움직이기까지해서  
 편안하고요 :  
 물입체어의자 좋아요~탱큐\*\*

사이즈오브 물입의자에 달린 상품평

상품 그 자체에 집중하다 보니 기회가 온 거네요. 그럼 판매 입장에서 쿠팡과 다른 사이트의 차이점은 무엇인가요?

최 뭐든 쉬워요. 입점도 쉽고, 광고도 쉽고, 판매도 쉽고. 쿠팡은 약간 아이폰 쓰는 것 같은 느낌이에요. 특히, 쿠팡 판매시스템 Wing을 잘 쓰고 있어요. Wing에 마이샵, 무료 노출 프로모션 등 판매에 도움이 되는 마케팅 기능들이 모여있거든요. 셀러 입장에서 직관적으로 이해할 수 있게 세팅돼있어서 편하더라고요.

지금도 여러 쇼핑 사이트에서 입점 요청이 와요. 그런데 똑같이 관리했을 때 판매되는 양 자체가 쿠팡만한 곳이 없어요. 쿠팡이라는 시장 자체가 워낙 크다 보니까 이런 현상이 일어나는 것 같아요.

이 진짜 쿠팡은 소비자를 위한 곳이라는 것을 많이 느껴요. 모든 정책 면에서요. 그래서 저희도 거기에서 많이 배웠고, '이렇게까지 하니까 고객들이 느끼는구나!' 하는 생각이 들었어요.



## 마지막 질문이에요. 왜 의자 사업을 하시나요? 세 분에게 의자란?

이 일단 의자 만드는 것도, 의자를 만든다고 말했을 때 주변 반응도 재밌어요. 또, 우리나라가 세계 시장에서 의자를 잘 만들고 있는 나라거든요. 그럼에도 불구하고 의자의 중요성이 굉장히 저평가돼있고요. 그래서 사람들이 '의자'하면 떠올리는 가격을 높여야 한다는 사명감이 있습니다. 사이즈오브 제품이 좋은 평가를 받을 때면 '의자도 가성비로서가 아닌 브랜드로서 평가받을 수 있겠구나'라는 생각이 들어요.

강 저는 제 신체가 좀 예민해요. 그래서 영양제나 운동도 다양하게 시도해봤는데, 의자가 그런 측면에서 재밌는 물건이더라고요. 건강 측면에서요. 저랑 비슷한 사람들의 니즈를 채워줄 수 있는 제품이 맞춤 의자밖에 없고, 그래서 사이즈오브체어를 더 신체에 이로운 방향으로 개발하고 싶어요.

최 이렇게 계속 일하다 보면 사무용 의자를 넘어 일반 의자, 더 나아가면 해외 의자 시장에서도 해볼 만하겠다는 가능성이 점점 더 보여요. 만약에 의자가 아닌 다른 제품이었던 가능했을까 하는 생각도 들고요. 직접 시장을 만들어갈 수 있는 제품이기 때문에 조금 더 재밌고 즐겁게 일할 수 있다고 생각합니다.

인터뷰를 하며 끊임없이 자세를 고쳐 앉았습니다. 바른 자세와 의자에 진심인 눈빛들을 마주하고 있자니, 자꾸만 굽어지는 허리에 민망한 마음이 들었죠. 흐트러진 자세로 이 글을 읽고 계시다면, 지금 허리를 곧게 펴고 상체를 완전히 의자등판에 기대보세요. 습관을 바꾸기 힘들다면 의자를 바꾸는 것도 방법입니다.

[사이즈오브 x 쿠팡 쿠폰할인 프로모션: 사이즈오브체어](#)

[사이즈오브 x 쿠팡 쿠폰할인 프로모션: 몰입체어](#)

사이즈오브 할인 프로모션은 12월 21일 수요일부터 27일 화요일까지 진행됩니다.

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)