

CJ의 여갑질 주장과 모비프렌 반론

	CJ주장	CJ 주장에 대한 반박 내용
1	계약 이후 시장상황이 변하면서 재고로 인한 손실을 75억원 이상 봤다"며 "이 때문에 추가 계약이 어렵다고 한 것	재고분을 손실로 계산하는 것은 어불성설이다. 실제로 판매중인 상품이기에 손실이 아니라 자산으로 봐야된다. CJ측에서 재고를 손실로 인식한다는 것은 상품판매에 의지가 없었다는 것을 반증한다. 그 저의가 무엇인가?
2	모비프렌 재무상태표 및 손익계산서에 의하면 당사와 계약 체결 이후인 지난해의 경우 과거 5년 중 가장 높은 매출액을 기록했고 영업이익 또한 큰 폭으로 상승했다"며 "부채비율도 당사와의 계약 이전인 2016년에 비해 지난해에는 줄어든 것을 확인할 수 있다"	모비프렌은 15년 간 삼성과의 협력관계를 통해 얻은 수익전부와 은행대출을 합하여 80억원을 블루투스 제품 개발과 생산에 투자를 하였다. CJ와 계약직전 1년전부터 손익구조가 개선이 되기 시작하고 그 전까지는 블루투스 적자의 연속이었다. 제품에 대한 투자는 미래의 비전을 보고 하는 것이다. 삼성전자는 78년에 반도체에 투자를 하였지만 88년까지 계속 투자만 하고 적자를 보다가 89년 PC보급 확대와 함께 반도체 수요가 늘자 89년 1년 수익이 10년의 적자를 메우고도 남았다. 첨부 1: 이재현 회장께 보낸 내용증명 참고
3	모비프렌에서 제출한 월 매출액 2억9천만원을 근거로 98억6천만원의 최소 구매 계약을 맺었지만 이후 모비프렌 제시 자료를 통해 월 1억9천만원이 실제 매출액인 것을 확인했다"며 "또 계약 이후 애플의 아이팟 출시 등 시장 경쟁이 치열해지면서 판매 저조로 인한 누적 재고 발생이 지속되고 있지만 현재까지 계약을 성실히 이행하고 있다"	월 매출액 2억 9천만원을 제시한 적이 없다. 우리는 8개월 평균 월 매출 1억 6500만원을 기준으로 최소 구매금액 계약을 했다. CJ는 기존 거래처 대비 3배를 팔아야 동일한 이익을 가져오는 파격적인 가격으로 계약 한 관계로 모비프렌의 산정기준은 1억6500만원X29개월(16년 8월부터 18년 말까지) X 3배 = 143억 5500만원이 되어야 하나 CJ의 능력을 최소구매금액의 2~5배를 팔 것으로 기대하여 계약을 한 것이다. 동일한 금액이라면 이익이 3분의 1로 떨어지는 데 CJ에 독점 판매권을 줄 이유가 없다. 첨부2 : 2017년 이재현 회장께 보낸 내용증명 참고
4	계약 기간 동안 모비프렌의 영업이익은 두 배 이상 상승했고 판매 점포수는 150곳을 확보한 상태로 도산 위기, 유통망 붕괴라는 주장은 허위	모비프렌은 하이마트 전매장에 8개 제품 입점,, 이마트 전매장에 5개 제품입점, 공향 및 시내 면세점에 5개 제품 입점, 교보문고 핫트랙 및 링코문구와 용산전자 상가 등에 5~8개 모델이 최소 1000개이상의 매장에 입점. 현재 CJ ENM이 확보하고 있는 150여개 점포도 상당부분 계열사인 올리브영이며, 올해 6월 기준으로 5개 매장에 겨우 2개 제품만 입점돼 있다. 이마트는 전국 234개 매장 중 50개 매장에만 모비프렌의 유일한 중국산인 최저가 모델 MFB-E1120 한개 모델(제품)만 입점 됨 첨부3 : 이용지 상무 증거자료 찾아 제출바람 해당 의견에 대해서 언론을 통해 CJ 측에서 허위보도를 인정 함 -> 위클리오늘 http://www.weeklytoday.com/news/articleView.html?idxno=68257 (현재 기사삭제 되어 있음)
5	CJ ENM은 이날 100억원의 최소 구매금액 보장 계약에 대해 "계약 체결 전 모비프렌 측에서 제출한 기존 판매 자료를 근거로 설정한 것이다. 그러나 부풀려진 매출 자료와 미래 판매량 예측실패	3항의 답변과 동일

	로 최소 구매금액이 과도하게 설정됐음을 파악하게 됐다"며 "그럼에도 계약에 명시되어 있는 최소 구매 금액을 현재까지 성실하게 이행하고 있는 상황"이라고 주장했다.	
6	"2년반의 계약기간 동안 영업 손실 30억원, 재고로 인한 손실 75억원 등 총 100억원이 넘는 적자를 남긴 사업이 되고 말았다"면서 "이에 올해 이후의 계약 연장은 힘들다는 점을 모비프렌에 통보한 상태"라고 설명했다	1항 답변과 동일
7	갑질 프레임으로 여론을 호도해 이익을 취하려 하는 중소기업의 '역갑질' 행태를 밝혀내고 협력과 상생의 모범 사례를 보여주는 선량한 중소기업들이 피해보는 일이 없도록 하기 위한 것"	-
8	계약기간 초기 최소 구매금액 불이행, 저조한 판매활동 등에 관하여 개선책을 요구했을 뿐 단 한번도 무리한 요구를 한 적이 없다. 현재 대응상황도 유통망이 붕괴된 상태에서 계약종료를 하는 CJ ENM에 당사는 정당한 요구를 하는 것 뿐이다.	CJ측 주장에 따르면 10월까지 90억 구매 75억 재고(CJ측 주장)라면 실 판매액 15억 원이다. 15억원/27개월(2016년 8월부터 2018년 10월)=월 5천5백만원을 팔았다는 것이다., 선물과 특판을 제외하면 월 4천만원선이 되지 않을 것이다.
9	"모비프렌 입장에서 만족스럽지 않을 순 있지만 계약은 이행하고 있다. 현재 블루투스 시장이 어려운 상황이기 때문에 우리들도 재고가 쌓여있는 상황"이라며 "도산 위기라는 주장도 사실이 아닌 것으로 알고 있다. 모비프렌은 지난해 최근 5년 동안 가장 높은 매출을 기록했다"고 해명했다.	모비프렌의 도산 걱정은 현재가 아니라 계약종료가 되고 난 이후의 상황으로 금년 1월부터 줄기차게 현재의 재고의 문제(당시 34억원)를 지적하며 유통망 확대와 구매와 판매의 선순환 구조를 만들어 달라고 요청. 98억을 구매해 갔음S 98억 원을 파는 구조를 만들어 주었어야 함 그래야 계약 종료가 되더라도 모비프렌은 자생적으로 살아갈 수 있다. -->이재현 회장에게 보낸 내용증명과 CJ ENM대표께 보낸 메일에 수없이 언급
10	"우리와 계약을 맺은 후 면세점에도 유통망이 뚫린 상황이다. 면세점 입점은 다른 곳보다 어려운 것으로 알고 있다"면서 "모비프렌이 올해 초 하이마트 등 오프라인 매장은 자신들이 직접 마케팅을 하겠다고 해 그렇게 하라고도 했다" 모비프렌이 직접 영업을 원하는 거래처에 대해서는 당사의 독점 판매권도 2018년 2월부터 모두 양보했다"	면세점 유통은 리젠시아시아를 통해 공항 및 시내 전 면세점에 입점 계약한달 후 인 2016년 9월 CJ측 요청으로 재고반품 받음, 하이마트의 경우 CJ에서 국제라는 밴더를 통해 하이마트 460개 매장 중 50개 매장에만 한 두개 제품 입점을 한다고 해서 모비프렌의 기존 밴더를 통해 전 460개 전 매장에 입점을 추진하겠다고 요청하여 받음. 첨부4 ; 공종윤 실장에게 보낸 메일과 카톡참고
11	계약상 마케팅에 대한 의무는 없으나 상생 차원에서 24억 이상 규모로 홍보, 마케팅을 펼쳤고, 추가 예산을 들여 인기그룹 워너원 에디션 제품을 생산하고 드라마 간접광고에도 활용했다고 밝혔다	상품거래 계약서 5조(판촉)에 따르면 '모비프렌'은 '이앤엠'에게 판촉지원활동으로 매 분기 '이앤엠'이 '모비프렌'에게 기지급한 구매금액의 4%에 해당하는 금액을 지원한다'고 명기돼 있다.
12	추가 예산을 확보해 최고 인기 아이돌 그룹을 광고 모델로 기용해 에디션 제품을 생산하고 드라마 PPL, 소속 아티스트를 통한 상품 노출 등 판매 촉진 노력을 기울여 왔다" CJ ENM은 인기 아이돌그룹 워너원을 광고모델로 기용하고 한정판 제품을 출시	워너원을 이용한 홍보도 제한적으로만 이루어졌으며, CJ ENM이 기획한 워너원 한정판 제품의 경우는 패키지의 케이스가 불량이거나 매뉴얼이 누락되는 등의 하자가 발생해 이와 관련된 고객 대응과 이미지 손실을 모비프렌이 모두 떠안는 등, 계획 자체가 완전히 실패했다. 첨부5 : 워너원은 활용도 미흡관련 증거

	했으며, 드라마 PPL을 하는 등, 판매를 위해 최선을 다했다	
13	계약 이후 애플 등에서 비슷한 제품이 나오는 등 시장 상황이 변하면서 해당 기업의 제품 판매를 위해 마케팅에 나섰음에도 잘 팔리지 않게 됐고 오히려 유통망을 확대하려는 노력 등을 했다	모비프렌은 시장에 판매되는 중국제품과 차별화된 성능과 기능을 보유한 제품으로 전부 한국에서 개발 제조 판매를 하였다. CJ와 계약전도 동일 한 상황 애플 에어팟의 판매는 아이폰 사용자가 한국에서는 그리 많지 않은 관계로 전체 블루투스 판매의 5%도 되지 않을 걸로 예상,
14	남은 계약을 성실히 이행하고 계약 종료 후에도 유통망 이관, 재고처리 등에서 모비프렌에 영향이 없도록 협의할 계획이지만 막무가내식 계약연장 요구를 통해 이익을 취하려 하는 중소기업의 전형적인 '역갑질'에는 강력 대응해 선량한 중소기업들이 피해를 보는 일이 없도록 하겠다.	계약연장을 요구 한 적 없음
15	애플 에어팟과 중국산 저가 제품이 시장을 잠식하고 있어 경쟁력 있는 제품 납품 및 개발 필요성을 모비프렌 측에 제시했지만, 모비프렌은 가격 경쟁력 보다 모비프렌의 이익에 도움이 되는 제품의 구매를 요청했다"며 "이로 인해 CJ ENM은 누적 재고가 쌓이고 있음에도 성실하게 계약상의 최소 구매 금액을 이행해 오고 있다"	완전무선제품(TWS)제품은 배터리 사용시간이 동일한 사양일 경우 사용시간이 절반으로 줄어들고 분실우려가 많고 휴대가 불편하다는 이유로 모비프렌은 개발기술은 기 보유하고 있었기 때문에 CJ에 최소 1만개 구매를 개런티 해 주면 개발을 해 주겠다고 누누이 이야기 함. 수익 원을 들여 개발을 하고 난 후 처가 가지고 가지 않으면 손실은 모비프렌이 보게 됨. 참고로 3억원 이상을 들여 개발한 Seiren Air,와 Seiren Soul제품은 출시전 홍보/마케팅 방향을 잡으라고 15개의 제품을 우선 제공을 하였지만 아무런 마케팅 홍보도 없었고 딸랑 두 모델 합쳐 딸랑 3000개만 해 감
16	과거 모비프렌과 계약을 맺은 사업팀도 현재까지 건재해 "(CJ가) 제품을 팔아주겠다며 접근을 하고 중소기업과의 판매계약을 이끌어 낸 후 그 조직의 성과가 부진하면 담당 조직을 없애 버린다"는 주장도 사실과 다르다고 했다	최초 계약 시 CJ E&M소속이던 디바이스팀이 2017년 12월 CJ 디지털뮤직으로 분사 되어 업무 이관 되었으며, 다시 2018년 8월에 일부 사업부분을 매각하고 다시 CJ ENM으로 재 이관 됨 MBN 8시뉴스 취재결과 해당사업의 종단을 공식적으로 인정하였다. https://www.youtube.com/watch?v=Vj7PdUImBjg 
17	브랜드 인지도가 낮은 중소기업의 제품 치고는 가격이 다소 높은 편이라는 지적 역시 적지 않았다. 또한, 최근 블루투스 시장에서 인기를 끌고 있는 완전 무선 제품군(애플 에어팟 등)이 없는 점 역시 약점으로 지적된다.	모비프렌은 시장에 판매되는 중국제품과 차별화된 성능과 기능을 보유한 제품으로 전부 한국에서 개발 제조 판매를 하였다. CJ와 계약전도 동일 한 상황 애플 에어팟의 판매는 아이폰 사용자가 한국에서는 그리 많지 않은 관계로 전체 블루투스 판매의 5%도 되지 않을 걸로 예상,

		인지도가 높았다면 이익율이 현저히 낮은 CJ와 총판 계약할 이유가 없음
18	계약 자체는 합의한 대로 이루어졌지만, 제품의 상품성과 가격에 문제가 있어 잘 팔리지 않았고, 이와 관련해 모비프렌 측이 여론을 이용한 역갑질을 하고 있다	그렇다면 총판 계약요구를 하지 말았어야 함. 작년부터 “CJ가 시장에서 모비프렌 제품이 우수해서 브랜드를 키워주겠다, 판매를 신장시켜 주겠다” 라는 메일과 이재현 회장께 보낸 내용증명에 나와 있음
19	1000개의 유통 판매처들을 우리에게 말해줄 필요는 없지만 중간에 혼선이 생긴 적도 있었고, 한 벤더사의 경우 외상이나 선불을 요구하기도 했는데 이는 CJ ENM 내부 거래기준과 맞지 않은 곳이라 거래를 못하는 경우도 있었다 거래처가 27곳에서 150여 곳으로 증가했다는 CJ ENM의 주장은 허위로 밝혀졌으나, 여전히 모비프렌의 거래처가 1000여 곳에 달했다는 주장은 인정할 수 없다는 입장이다 “시장조사를 소홀히 한 마케팅 팀의 실수는 인정 한다”면서도 “타사 대표에게 기존 거래처에 대한 상세한 자료를 제출해 달라는 요구는 차마 하지 못했다”며 “하지만 정말 1000여 곳의 거래처가 있었는지에 대한 증거는 필요하다”	CJ ENM과 계약전 중소기업인 모비프렌은 벤더(중간유통업자·Vender)사를 통해 롯데하이마트, 이마트, 공방 및 시내면세점, 교보 핫트랙스, 링코문구 등 1000곳에 입점한 상태였다 이들이 거래를 원하는 것은 당연하고, 소개를 다 해 주었다. 첨부 6 : 이용지 상무 정리하여 제출바람.

첨부 1 2018년 8월 이재현 회장께 보낸 내용증명 중에서 캡처

폐사는 10년 이상을 블루투스 제품 개발에 회사의 모든 명운을 걸었습니다. 삼성전자의 휴대폰 용역개발과 검증업무로 창출된 수익금과 수십억 원의 은행 차입금을 투자하여 블루투스 제품 개발과 생산에 10년 이상 매진을 하였습니다. 그동안 중소기업이 감당하기 어려운 80억 원 정도 투자를 하였지만, 수익을 낸 적이 거의 없었습니다. 이러한 인고의 시간들은 블루투스 제품에 대한 저의 꿈과 희망, 저의 삶 그 자체가 있었기에 견딜 수 있었습니다. 그 인고의 시간들에 대한 결실은 CJ ENM과 계약하기 직전 8개월간 처음으로 폐사에 손익 구조 개선이라는 열매를 맺게 해주었습니다.

매미가 꿈을 이루기 위해 7년이란 긴 시간을 어둡고 깊은 땅속에서 인고의 시간을 기다리듯, 모비프렌은 이보다도 더 오랜 시간을 블루투스 제품 개발과 생산에 매달린 결과 최고의 제품을 만들었습니다. 이제 막 그 매미가 아름다운 노래를 부르기 시작한 그 시기에 CJ ENM의 총판 계약 제안은 매미가 노래를 마음껏 부를 수 있는 울창하고 푸른 숲을 만들어 주는 것 같았습니다. 폐사는 CJ그룹의 역량을 믿었기에 망설임 없이 계약을 한 것입니다.

특히 CJ ENM과 총판계약을 맺을 당시에는 애플 아이폰에서 3.5파이 이어폰 잭이 사라져 무선이어폰에 관심이 집중되던 때여서 전반적으로 블루투스 제품의 판매가 호조세를 보이던 시기였습니다.

그러한 환경에서 CJ ENM에서 폐사에 총판계약을 제안해 온 것은 마치 어장속의 물고기를 바다로 나가게 해주겠다는 제안과 같은 것이어서 폐사는 CJ ENM에 블루투스 총판권을 넘겨주는 계약을 주저할 까닭이 없었습니다.

아시는 바와 같이 중소기업이 아무리 우수한 제품을 만들어도 기업의 인지도가 낮기 때문에 판매시장을 넓히려면 많은 애로가 있고 시간도 많이 소요되는 등의 한계가 있지만 마케팅, 홍보, 영업에 대단한 역량을 가진 CJ와 같은 대기업이 최고의 기술력과 제품력을 갖고 있는 폐사의 블루투스를 판매해 준다면 CJ ENM은 기존의 판매역량을 활용하여 판매수익을 얻을 수 있고 폐사는 개발 제조 전문업체로서 생산이익을 얻게 되므로 이러한 협력방식이야말로 대기업과 중소기업이 서로의 장점을 살려 상생의 기업모델을 만들 수 있는 최상의 윈윈전략이라고 판단했습니다.

첨부 2 : 2017년 6월 이재현 회장께 보낸 내용증명 중에서 캡처 및 내용증명의 첨부자료 중 진행 히스토리에서 캡처

CJ E&M이 저희 판매금액의 3배를 구매를 해 주어야만 동일한 이익 구조를 가지고 갈 만큼 파격적인 가격으로 CJ E&M에 독점권을 준 이유는 CJ E&M의 역량으로는 계약된 최소구매 금액의 2~5배를 구매 해 가리라고 기대했기 때문이었습니다.

아래는 2016년 현황임.

우선 모비프렌이 월평균 1억6천을 판매하였는데, CJ는 월평균 6천8백만원 정도를 판매하였다. 물론 CJ가 5개월간(2016년) 8억9천을 가져갔으나 이는 13억6천에 비해 많이 부족함. 추가로 CJ로의 공급가는 기존 공급가보다 파격적인 가격에 공급하였기 때문에 기존 자체 판매시보다 3배 정도는 매출이 발생해야 기존과 유사한 구조임.

	2016년 8월	9월	10월	11월	12월	2016년 합계
월평균 계약금액	272,000,000	272,000,000	272,000,000	272,000,000	272,000,000	1,360,000,000
CJ E&M 구매금액	490,898,500	113,999,360	108,456,740	144,407,230	32,262,400	890,024,230
CJ E&M 판매실적	72,627,963	75,957,963	62,462,776	62,806,517	69,116,679	342,971,898

판매가격	기존거래처 납품가	CJ 납품가 (마케팅비 포함)	제품원가	기존거래처 납품시 수익	CJ납품시 수익
100원	60~70원	48원	40원	평균25원	8원

<기존거래처와 CJ 납품시 수익구조 비교표>

첨부 3: 1. “유통망 붕괴라는 주장은 허위”에 대한 반박 자료

실제 CJ와의 계약전에는 아래 그림과 같이 27개의 밴더와 각 밴더를 통해 입점한 매장수가 1,038개 정도 규모의 채널을 보유하고 있었다. 또한 우측의 하이마트코드를 보면 하이마트 납품시 8개 모델이 입점되어 있는 것을 알 수 있다. 이런 상태였는데, 150개의 점포수로 확대하였다고 하나 실상은 붕괴된 것(1038개 -> 150개)이 맞으며, 그나마 현재 CJ를 통해 입점한 점포현황을 보면 150라고 하는 부분에서 50개 매장이 이마트인데, 여기에서도 최저가 모델인 MFB-E1120 한 개 모델만 입점이 됨.

전체 취급 매장 수, 각 매장에 입점된 모델 수를 보면 유통망 붕괴 수준이다.

27개 밴더와 1,000여개의 입점매장수 현황				CJ와 계약전 하이마트에 납품시 관리되었던 하이마트 제품 코드					
밴더	취급점포수	제품명	점포수	하이마트코드	업체모델명	규격+규격명	브랜드명	소비자가	이미지
오니쇼핑(온라인)		무성유통(재래)	50	CRE-0078	GBH-770	모비프렌(모노+스테레오)-블랙	모비프렌	₩59,000	
에이치케이엠(온라인)		메모리드림(재래)	7	CRE-0099	GBH-S330	특별이형블루투스+MicroSD지원	모비프렌	₩69,000	
엘티에프시스템	1	포터블코리아(재래)	10	CRE-0122	GBH-S500	넥밴드형-진동	모비프렌	₩79,000	
오렌지스펙트럼(KT)	30	현민루엣(컨시어지)	8	CRE-0123	GBH-M400	모노-USB	모비프렌	₩39,000	
지디스(온라인)		정준테크(월리스)	26	CRE-0124	GBC-2000	자랑용블루투스	모비프렌	₩79,000	
모비프렌쇼핑몰	1	우성유행(에이상/이어폰샵)	70	CRE-0131	X550	블루투스헤드셋	모비프렌	₩69,000	
삼신이엔비(온라인, 개인매장)	150	이어폰샵(백화점/재래)	40	CRE-0143	GBH-S840 Plus	블루투스이어폰	모비프렌	₩129,000	
엠펙코리아(PSNM)	150	소리샵(세예라자드)	1	CRE-0144	GBH-S910	블루투스헤드폰	모비프렌	₩99,000	
리젠시아시아(현재점)	10	국제메디(눈현점)	1						
유니즈커머스(하이마트)	370	한양하이하이(용산)	1						
다엑스텍(하이마트)		마주로(디지털명품존, 교보)	10						
효동코리아(하이마트)		가성비	1						
삼지하이테크(하이마트)		브로스엔컴	1						
우리티엔에스(이마트)	100	점포수 합계	1038						

첨부4 ; 공종윤 실장에게 보낸 메일과 카톡참고

★ 하이마트 임점의견!

18.02.08 00:24:38 [GMT +09:00 (서울, 도쿄)]

보낸사람 : jwheo@mobifren.com

받는사람 : 공종윤 실장 <jy.kong@cj.net>

숨은참조 : 이응지 <ejlee@mobifren.com>

공실장님,

안녕하세요?

금일 미팅을 하면서 저도 스트레스를 받고 있지만, 실장님께서도 많은 부담과 스트레스를 받고 계신거 같아 제 마음이 편치를 않았습니다.

정말 죄송합니다.

그래도 더 좋고 이야기를 할 수 있어서 실장님께서도 어떠셨을지는 잘 모르나 저게는 같이 고민하면 현안문제를 하나하나 풀수는 있을거라는 기대 또한 가지게 되었습니다.

솔직히 저는 저 뿐만 아니라 저희 직원 100여명의 삶의 터전을 고민을 할 수 밖에 없습니다.

그래서 저희에게는 모든 것이 절실할 수 밖에 없습니다.

이 점만은 실장님께서도 저의 고민을 이해해 주셨으면 합니다.

그래서 금일 조금 불편하게 느끼실 수 있는 말씀을 드리게 되어 죄송하다는 말씀을 다시한번 드립니다.

대형 유통점의 입점에 대해서는 너무나 아쉽고 안타깝습니다.

실장님과 미팅이 끝난 후,

지금부터라도 빨리 셋업이 되는 방향이 무언가 하고 고민을 하면서 이응지 이사와 의견 교환을 하였습니다.

파악된 주요 내용은,

1. 하이마트 신규입점이 어렵다면 저희가 하이마트 벤더인 유니즈에서 가지고 있는 기존 코드를 대체하는 제안을 작년 10월에 이미 제안을 하였다고 합니다.

그리고 금년에도 다시 제안을 했구요.

2주전 실장님과 미팅에서 제안도 그 연장선상이라고 보시면 됩니다.

-->국제의 액션이 너무 늦습니다.

2. 국제는 하이마트가 롯데에 합병이 되기 전 롯데의 벤더로 70여개 매장 관리를 하였고, 유니즈는 하이마트 347개 매장을 벤드가 4개권역(수도권,경기권,충부권,남부권)중의 충부권을 담당하는 벤더로 모비프렌제품은 유니즈가 입점을 제안을 하여 4개 벤더가 각 지점별로 발주를 받아 물류를 직접운영하여 각권역의 매장을 직접관리하는 형식이고 지금도 동일하게 운영이 되고 있다고 합니다.

3. 국제는 롯데하이마트의 중앙 물류를 태우지만, 유니즈를 포함한 각 권역별 벤더는 직접 납품은 물론 매장관리도 한다고 합니다.

4. 금일 제가 유니즈 사장님과 통화를 하였는데 유니즈 사장님께서 하이마트에서 판매실적은 국제보다는 유니즈가 훨씬 많이 제품 판매를 했고 더 많이 팔 수 있다고 자신하고 있습니다.

이응지 이사도 유니즈 사장님의 말씀에 공감을 한다고 하였습니다.

그이유는

국제는 롯데하이마트의 중앙 물류를 태우지만 유니즈를 포함한 하이마트 권역별 4개 벤더가

매장을 직접 현장에서 확인하고 관리를 하기 때문에,

인력운영,매장운영,물류,제품트렌드와 오프라인 매장의 특성을 가장 잘 알고 운영되고 있어서 당연한 결과일 거라고 합니다.

참고로 유니즈의 경우,

하이마트 컨택체널을 담당하고 있는 유니즈 윤차장은 하이마트 벤더담당자와 처음부터 지금까지 원만한 관계를 유지하고 있을 뿐만 아니라 하이마트 벤더담당자가 제품라인업 및 구성관련하여 유니즈 윤차장과 상의도 하고 함께 해외전시회도 동행하면서 까지 제품 소식 요청을 할 정도로 제품 소식관련 상당한 안목을 가지고 있다고 합니다.

그러다 보니 하이마트 매출증대에 지대한 역할을 하는것으로 보여지다 보니 상당한 신뢰관계가 형성이 되어 있다고 합니다.

2017년 노트8 출시사는품으로 블루투스는 아니지만 모비프렌 에서 진행하는 휴대폰 무선충전거치대도 제안하여 성사하여 3,000개를 물류로 납품하고 1월말까지 지점발주로 변경하여 계속 발주를 받고 있는 상황입니다.

이런 상황을 가지고 제가 유니즈 사장님께 요청을 하였습니다.

만약 저희가 CJ와 협의를 하여 유니즈가 롯데하이마트에 가지고 있는 기존코드를 신제품으로 교체가 가능한지와 교체가 가능할 경우 2월내 입점을 하여 3월 신학기 특수를 맞출 수 있는지 여쭙 보았습니다.

답변은 맞출 수 있을 가능성은 높지만 장담은 못하겠다.

그래서 만약 제품에 원너원 이미지 슬리브를 입히고 원너원 이미지를 활용을 할 수 있을 거 같다는 말씀을 드렸더니 그렇게마만 해 준다면 충분히 가능하지 않겠느냐는 답변을 얻었습니다.

덧붙여, 유니즈가 모비프렌 제품을 롯데 하이마트에 납품을 할 수 있게 해 주겠다는 확답을 CJ로 부터 얻어야 움직일 수 있는 것 아니냐는 답변을 들었습니다.

협의만 하고 나중에 다른 벤더러 간다면 우스운 꼴을 당하는 것인데 어떻게 나설 수 있느냐?

공감이 되어 이렇게 실장님께 메일을 드립니다.

실장님,

유니즈 사장님의 자신감과 그동안의 실적, 이용지 이사의 의견을 종합해 보면 롯데 하이마트만은 유니즈가 납품을 하는게 맞다고 보여집니다.

그래서 **하이마트 입점은 유니즈가 담당 할 수 있게 해 주시길 간곡히 요청을 드립니다.**

만약 실장님께서 승락만 하신다면 저희 이용지 이사가 유니즈 담당자와 함께 하이마트 납품건을 마무리 지어 CJ측에 이관을 하겠습니다.

기존 모비프렌 제품의 하이마트 코드는 유니즈에서 받은 것이라 유니즈는 하이마트 담당자만 OK하면 바로 입점이 가능하지만, 국제는 하이마트에서 OK는 물론 벤드코드 이관작업 부터 해야 될거라고 보여줍니다.

따라서 설령 국제가 2월 중 입점이 가능하다고 약속을 하더라도 2월 입점이 물리적으로 어려울 수 있습니다.

저는 솔직히 국제를 믿을 수 없습니다.

작년 10월 이 제안을 하고 공실장님과 류팀장님께도 2주 전에도 말씀을 드린 사항인데 제자리 걸음입니다.

저는 잘 하는 업체를 믿어 주어야 된다고 생각합니다.

온라인 오픈마켓의 태안의 사례가 이를 증명해 줄 수 있습니다.

기존에도 유니즈를 통한 4개의 벤더가 국제보다 하이마트에서 잘 판매를 해 왔고 350개 매장을 직접 관리해온 벤드를 굳이 배제할 이유가 없다고 생각합니다.

공실장님,

하이마트 건은 저희가 요청하는 유니즈를 통해 입점하는 것에 대해 승인을 다시한번 요청드립니다.

이렇게 되면 CJ입장에서도 하이마트는 모비프렌에 넘기고, 이마트나 면세점 등 다른 유통망 확대에 인력을 집중 할 수 있는 장점이 있습니다.

지난번에도 말씀을 드렸듯이 3월 신학기 특수는 매우 중요합니다.

벤더의 선정은 독점 총판권을 가진 CJ의 권한임은 인정합니다만, 너무나 답답하여 제안을 드리오니,

긍정적인 답변 요청드립니다.

요즈음은 대형 유통망 입점도 되어 있지 않고 온라인에서의 오픈 마켓에서 제가 저희 제품을 찾지를 못하는 이런 현실을 보면서 어떻게 이런 상황을 만들어 놓았는지 답답하고 화가 나기까지 합니다. 그래서 이 난국을 어떻게 해결을 해야 할까 하는 많은 생각에 잠을 설칠 때가 많이 있습니다.

감사합니다.

허주원 드림

허주원/대표이사
(주)모비프렌

Juwon Heo / CEO
MobiFren Co.,Ltd



전체보기 - Heo Juwon 2018-10-05 오전 1:32

공실장님,
제안 메일 하나 보내드렸습니다.
출근하시면 확인후 회사요망합니다.

밤새 뒤척이며 많은 생각을 했습니다.
과연 무엇을 어떻게 해야 할것인가?
어떻게 이런 지경까지 CJ는 오게 하는가?
CJ 재고가 30억이 넘고 앞으로 계속 늘어날 수 있는데....
온라인 오프라인에서 모비프렌이 거의 사라지다 시피 만들었는가?
판매에 대한 의지가 조금이라도 있는 것인가?
그런데도 워너원 이미지 활용에 대한 결정을 즉각적으로 하지 못하는 이유가 무엇일까?
담당자들은 현 상황의 심각성 절실함이 얼마나 있을까?
김성수 대표는 이런 상황을 알고는 계실까?
아시면 어떻게 생각하실까?

중소기업을 죽이려고 작정하지 않은 이상 온라인 오프라인 유통망을 이렇게 무너뜨리지는 않았을 것이다.
담당자는 자기에게 과실죄를 지어서 한번 두고 봐라 하는 식으로 대 처한 것이 아닌가?

어떻게 저희의 기존 대형 유통망 다 계약 한달만에 끊어놓고 과연 제대로 된 유통망을 새롭게 확보한 곳은 있는가?

하이라트의 350여개를 관리하던 벤더는 배제하고, 70여개를 관리하던 업체를 그것도 일 진행이 느려빠진 업체를 미는 이유는 무엇일까?
모비프렌의 기존 벤더는 배제하려는 이유가 상당한 있는가?
온라인 오프마켓의 태안은 과연 판매 의지는 있는업체인가?
판매편지가 있는 업체라면 이런짓은 해서는 안되는 것이다.
아예 모비프렌 제품을 오픈 마켓 어디에서도 차자 못할정도로 만들어 놓지는...
무슨 악의적인 저의가 있는 것처럼 느껴질 정도로 솔직히 말하면 분노가 치밀어 오른다.
왜 이런 업체에 CJ담당자는 무엇을 기대하고 있으며 판매를 기대한다는게 우스운 일 아닌가?

저와 저희직원들은 모두가 절실하고 안달인데 이런 지경을 만든 담당자는 과연 절실함이 조금이라도 있을까?
조금이라도 있다면 이 지경을 어떻게 만들어 놓았는가?

재계약 여부를 떠나 최소한 저희가 판매할때보다 좋은 유통망 확대를 만들어 주어야 하는게 대기업이 중소기업에게 해야 하는것 아닌가?
그것 때문에 많은 중소기업이 대기업과 거래를 원하고 거래 하는것인데....
어떻게 브랜드 인지도가 있는CJ라는 대기업이 중소기업 만큼도 판매를 못하고 1년 반만에 유통망을 완전히 무너뜨리고 제대로 된 유통망 하나 만들지 못 할 수 있는가?

등등 많은 생각을 하며 밤을 지새웠습니다.

공실장님,

실장님
온라인 오프라인 유통망의 바른 구축이 되어야합니다.
매장수가 많아야 판매가 늘어난다는 것은 누구나 아는 상식입니다.
소수의 매장에서는 아무리 많이 팔아도 한계가 있습니다.
350개 매장에서 각 매장 하루에 한개만 팔아도 1만개 이상 판매가 됩니다.

이런 제안이 저도 어떤 결과를 가져올지는 모르겠고 많은 염려도 됩니다
다만 이렇게 두어서는 안된다는 생각이 들어서입니다.
뭔가 할 수 있는건 다해보고 그래도 안될 때...

오전 1:37

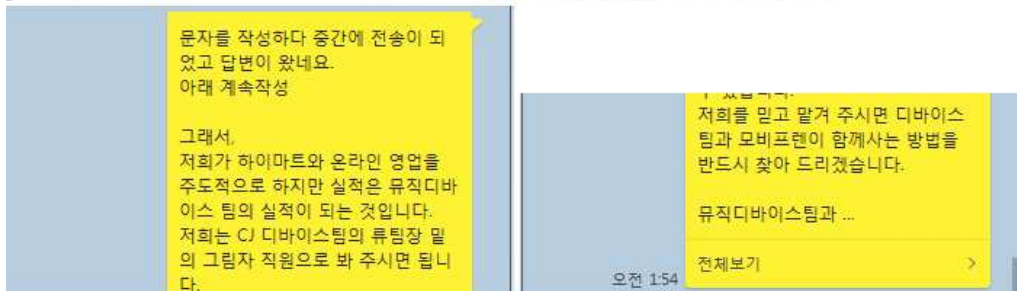
전체보기

전체보기 - Heo Juwon 2018-10-05 오전1:37

실장님
온라인 오프라인 유통망의 바른 구축이 되어야합니다.
매장수가 많아야 판매가 늘어난다는 것은 누구나 아는 상식입니다.
소수의 매장에서는 아무리 많이 팔아도 한계가 있습니다.
350개 매장에서 각 매장 하루에 한개만 팔아도 1만개 이상 판매가 됩니다.
이틀에 한개만 팔면 5천개가 넘고요.
저희는 워너원 이미지와 콘텐츠를 잘만 활용하면 매장당 하루에 3개 이상은 팔릴 수 있을거라 생각합니다.
그래서 마냥 시간이 흘러가고 있어 안타깝다는 것입니다.
저희에게 하이마트에 납품을 저희와 거래하던 하이마트 벤더가 입점할 수 있게 해 줌과 워너원 이미지 무한 활용의 권한 한번 주시면 정말 좋은 결과 만들어 보겠습니다.
온라인도 워너원 이미지 무한 활용권한 주시면 저희가 한번 뛰어 보고 싶기도 합니다.
너무 답답해서요..

이런 제안이 저도 어떤 결과를 가져올지는 모르겠고 많은 염려도 됩니다
다만 이렇게 두어서는 안된다는 생각이 들어서입니다.
뭔가 할 수 있는건 다해보고 그래도 안될 때 역시나 안되는 것이었구나 한다면 후회는 하지 않을 것이기 때문입니다.

저희가 CJ의 재고를 걱정하는게 우스울수 있으며 납품만 하면 되는 것이나고 주장을 할 수 있으나 CJ의 재고는 결국은 저희의 부담이기도 하기 때문입니다.
그래서 판매 신장만 되는 방법이라면 포트카드등 저희에게는 추가 비용 발생이지만 저희가 제작하여 넣겠다고 제안을 하는 것입니다.



전체보기 - Heo Juwon 2018-10-05 오전 1:54

문자를 작성하다 중간에 전송이 되었고 답변이 왔네요.
아래 계속작성

그래서,
저희가 하이마트와 온라인 영업을 주도적으로 하지만 실적은 뮤직디바이스 팀의 실적이 되는 것입니다.
저희는 CJ 디바이스팀의 류팀장 밑의 그림자 직원으로 봐 주시면 됩니다.

문자를 작성하다 중간에 전송이 되었고 답변이 왔네요.
아래 계속작성

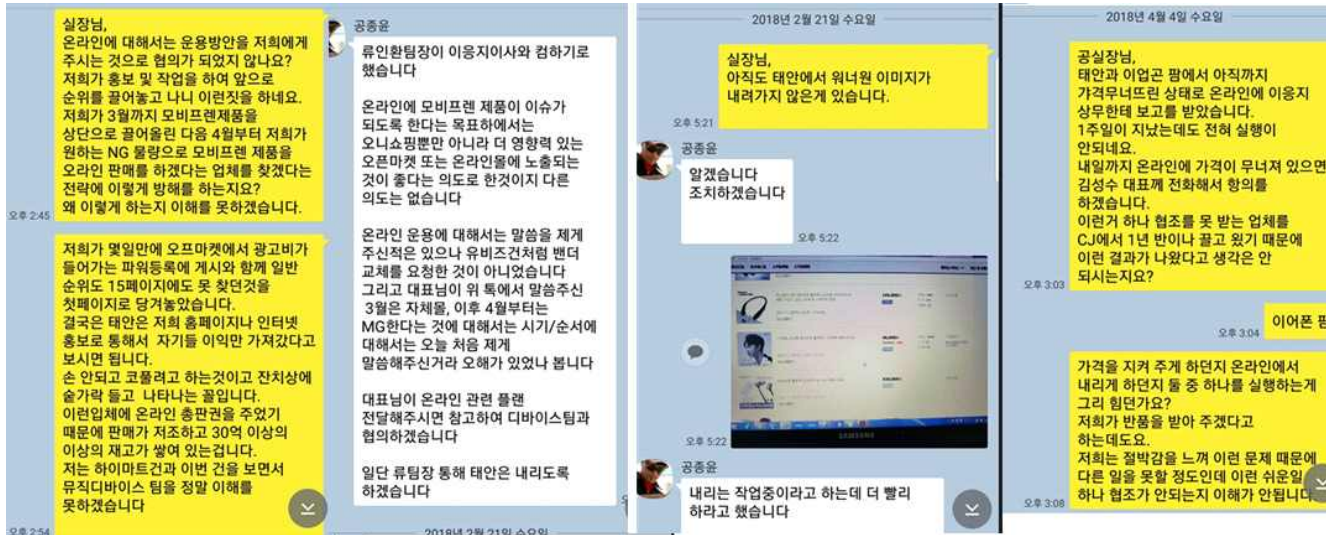
그래서,
저희가 하이마트와 온라인 영업을 주도적으로 하지만 실적은 뮤직디바이스 팀의 실적이 되는 것입니다.
저희는 CJ 디바이스팀의 류팀장 밑의 그림자 직원으로 봐 주시면 됩니다.

저희는 선순환 구조를 만드는 것이 목표이자 목적이라 좋은 결과가 나오더라도 그 성과를 우리는 내세우지도 않을 뿐더러 그럴 필요성을 전혀 느끼지 않습니다.
모든 공은 뮤직디바이스 팀으로 돌려드리겠습니다.

지금은 디바이스 팀에서 조금 불편하게 생각을 할 수도 있지만 결과가 좋은면 그 과실은 디바이스팀에서 가져가서 원원이 되지만,
현재의 불편을 피하고자
만약 현재 방식으로 가서 CJ에 재고가 쌓이고 모비프렌이 많이 보이지 않는다고 판단이 되면 저는 제가 계획한대로 모든 방법을 찾아 추진하게되면 디바이스팀 또한 힘들어 질수 있습니다.
저희를 믿고 맡겨 주시면 디바이스팀과 모비프렌이 함께사는 방법을 반드시 찾아 드리겠습니다.

뮤직디바이스팀과 모비프렌이 힘을 합쳐 성공모델을 만드는 큰 목표를 가지고 협력해 갔으면 합니다.
성공하면 모든게 용서되지만 잘못되면 모두가 힘들어집니다.

류팀장이하 팀원들에게도 이런 저의 생각과 의지가 공유되었으면 합니다.



★ 온라인 가격정책

18.03.14 14:36:30 [GMT +09:00 (서울, 도쿄)]

보낸사람 : jwheo@mobifren.com

받는사람 : 김성수 대표 <sungsu.kim@cj.net>, 공중윤 실장 <jy.kong@cj.net>

김성수대표님,

한가지 더 요청을 드립니다.

CJ에서 모비프렌 제품의 온라인 총판권을 준 태안이라는 업체에서 지난 1년 반동안 온라인의 오픈마켓에서 전혀 판매신장을 위해 노력을 하지 않아 저희 제품을 대표인 제가 검색을 해도 찾지 못할 정도로 온라인 시장을 완전히 무너뜨렸다는 말씀은 지난번 메일에도 드렸습니다.

그래서 공실장과 온라인 판매에 대한 전권을 저희가 가지고 운영하는 것으로 협의가 되었습니다.

하이마트도 저희가 다시 추진을 하는 것으로 이야기가 되었고요.

CJ에서 제 2공함항 청사에 입점을 진행하는 것과 별도로 중소기업유통센터를 통해서 저희가 진행을 해서 금일 입점이 됩니다.

이들 물량 또한 저희가 CJ로 납품을 하고 온라인은 저희가 재구매하여 판매를 하며, 하이마트 등 오프라인은 CJ에서 납품하는 것으로 저희는 CJ의 영업대행을 해 주는 형태입니다.

문제는 기존 CJ의 태안이라는 온라인 업체와 오프라인 총판인 이어폰 팜에서 온라인 판매가격을 무너뜨려 하이마트와 면세점 납품 협의에 걸림돌이 되고 있습니다.

이에 대해 CJ디바이스 팀에 요청을 하여 CJ의 온라인 업체인 태안과 오프라인 업체인 이어폰 팜의 온라인 가격을 지켜 달라고 요청을 드렸지만 실행이 되고 있지 않습니다.

하물며 태안에서 가지고 있던 재고 물량은 저희가 인수하여 판매를 해 보겠다고 하는 것조차 답변을 받지 못하였습니다.

이렇게 저희가 절박하게 움직여 만들려고 하는 유통망 확대에 대해 뒷다리를 잡는지 도저히 이해가 되지 않습니다.

대표님 어떻게 해야 하는지요?

첨부5 : 워너원은 실패 및 활용도 미흡관련 증거

★ 워너원 스페셜 에디션 버전 관련 제안입니다. 17.12.11 12:40:33 [GMT +09:00 (서울, 도쿄)]

보낸사람 : jwheo@mobifren.com 연관 메일 보기
받는사람 : 류인환 <inhwan.ryu@cj.net>
참조 : 공종윤님 <jy.kong@cj.net>, 김창길님 <changgil.kim@cj.net>, 이용규님 [LEE YONGKYU] <yongkyu.lee1@cj.net>, 이철웅님[Cheol woong Lee] <cheolwoong.lee@cj.net>, 임용진님 [CJ E&M] <yj.im@cj.net>
민경운님 <gyungwoon.min@cj.net>, 정준호 <jhjeong@mobifren.com>, 김기욱 <kwkim@mobifren.com>, 이용지 <ejlee@mobifren.com>, 남익희 <ihnam@mobifren.com>, 김태남 <bnkim@mobifren.com>
석지원 <jwseok@mobifren.com>, 심창훈 <chsim@mobifren.com>, 서진윤 <jyseo@mobifren.com>

안녕하세요?
그동안 광고 및 에디션 버전의 출시를 위해 모두가 수고하셨습니다.
감사의 말씀을 드립니다.

CJ Mall의 Q & A를 보면서 아쉬운 부분이 있어 메일을 드립니다.
제품 출하를 하다보면 예상치 못한 실수가 있을 수 있습니다만,
실수에 대한 대응을 적절히 잘 하게 되면 이것이 오히려 긍정적으로 작용하게 만들 수 있는 반면에 대응이 잘못되면 부정적인 영향이 많이작용을 하게 됩니다.

리미티드 에디션의 Q&A가 삭제가 된 것에 대해서는 어떤 이유인지는 모르겠습니다만 스페셜 에디션에 Q & A에도 올라 와 있듯이 저 또한 잘못된 것이라고 생각을 합니다.
문제가 많다는 오해의 소지가 많게 느껴지기 때문입니다.
성의 있는 답변으로 불만에 대한 요인을 풀어 주는게 좋다고 생각을 하고 있습니다.

Q&A

☐ 나의 질문 ☐ 답변형질문

질문하기

미답변

리미티드에디션 상품평 q&a 만족을 많이 올리니까 막아버렸네여—다시요즘해주시고 하자 as어떻게 받는건지 정확히공지해주세요—새상품을 as받으라는것도 아이없지만 . j2y*** 2017.12.11

▼

미답변

이삼 일의 아이폰으로 보내주시면 좋겠습니다 qfgrks3pd*** 2017.12.10

▼

미답변

고민하다가 우물쭈수했습니다. 워너원 팬이거니와 광고상으로 아이폰 구성이 좋아 애플로부터 기대했었는데 실망입니다. 상품 받진않았지만 후기글들이 아이폰 본체에 기스며 진동기며.... jju*** 2017.12.10

▼

미답변

아이폰후기들보니깐 진동기들어있고 기스도엄청많아나고 난리더만 15일에배송돼는아이폰도 이 상하게오는지요? nrim601*** 2017.12.10

▼

답변하기

기스부분에 대해서는 자석이 붙는 면에 보호 필름을 붙여 놓았는데 이게 쉽게 구분이 되지도 않고 잘 떨어지지 않는 문제가 발견이 되어 아래와 같이 별도 안내 스티커를 패키지에 넣었습니다.
이 부분은 차기 로트 부분 부터 개선이 됩니다.
스티커를 떼고 닦으면 깨끗하게게 됩니다.
기스가 있는 것 같이 보이는 부분은 보호 필름을 떼지 않아 생긴 문제로 보여집니다.

제가 리미티드 에디션 버전의 Q & A를 볼 수가 있다면 답변에 대한 고민을 같이 해 보겠습니다.
감사합니다.

허주원/대표이사 Juwon Heo / CEO
(주)모비프렌 Mobifren Co.,Ltd

보낸사람:허주원[jwheo@mobifren.com]

보낸시간:2018년 1월 22일 월요일 오후 1:35:49

받는사람:공종운님

제목:공종운 실장님께.....

공실장님,

안녕하세요?

지난주 미팅을 하고 나서도 답답한 마음을 금할 수 없어 메일을 드립니다.

미팅시에도 언급을 하였습니다만, 가장 문제로 생각되는 부분이 귀사에 재고가 너무 많다는 것입니다.

죄송한 말씀이지만 너무 소극적으로 대응을 하고 있다는 생각이 듭니다.

과감하고 적극적으로 해도 모자랄 수 있는데 말입니다.

워너원이라는 정말 핫한 모델에 대해 홍보영상더 만들고, 많은 콘텐츠를 확보를 했지만 활용도가 너무 떨어집니다.

에디션 버전 출시 후 추후 대응이 잘 안되고 있다는 느낌을 받고도 있고요.

저는 워너원의 존재를 처음에는 잘 몰랐습니다만, 워너원을 알고 나서 정말 기대를 많이 했었습니다.

그러나 정말 좋은 소스를 가지고 잠깐 타 올랐다 사그라지는 느낌이 들어 너무나 안타까운 마음입니다.

아시다시피,

CJ로 총판이 넘어간지 1년 6개월이 지났는데도 하이마트, 이마트, 면세점에는 아직까지 입점이 되지 않고 진행형입니다.

이곳 매장은 저희가 품목은 차이가 있었지만 밴더를 통하여 입점이 되었던 곳입니다.

저희에게 있어서 가장 가슴 아프게 생각되는 부분입니다.

온라인으로 구매패턴이 바뀌고 있지만 그래도 물건을 직접보고 구매하는 사람도 많이 있습니다.

워너원이라라는 핫 한 친구들을 적극적으로 활용하여 이들 매장에 입점할 수 있는 기회를 조속히 만들어야 한다고 생각합니다.

시간이 별로 없을 수 도 있기 때문입니다.

지금 구체적인 이야기가 나와도 실 입점은 2~3개월 걸릴 수 있습니다.

저희 제품이 프리미엄 매장 외 올리브영 몇 개 매장에 추가 판매가 되는 것 외에 오프라인 매장에 깔린 게 많지 않습니다.

일반인들이 거의 접할 수 없다는 의미입니다.

프리미엄 매장은 저희가 원래부터 관리를 해 왔고 지금도 저희 직원이 집중관리를 하고 있다고 보시면 됩니다.

광고 홍보를 하더라도 매장에 깔려 있어야 하는데, 문의 전화가 와도 알려줄 마땅한 곳이 없다고 합니다.

온라인 구매외에는.....

지난주 말씀드린대로 이렇게 가다간 CJ에 엄청난 재고가 쌓일것은 뻔한데 저희가 무엇을 어떻게 해야 할지 잘 모르겠습니다.

특단의 조치가 필요한 시점이라는 생각도 듭니다.

좀 도와주십시오.

저희도 할 수 있는 한 최선을 다해 적극 협조하겠습니다.

너무나 답답하여 메일을 드립니다.

감사합니다.

허주원 드림.

보낸사람 : jwheo@mobifren.com
받는사람 : 공중윤 실장 <jy.kong@cj.net>
숨은참조 : 이용지 <ejlee@mobifren.com>

공실장님,
안녕하세요?
지난주 미팅을 하고 나서도 답답한 마음을 금할 수 없어 메일을 드립니다.
미팅시에도 언급을 하였습니 다만, 가장 문제로 생각되는 부분이 귀사에 재고가 너무 많다는 것입니다.
죄송한 말씀이지만 너무 소극적으로 대응을 하고 있다는 생각이 듭니다.
과감하고 적극적으로 해도 모자랄 수 있는데 말입니다.
워너원이라는 정말 핫한 모델에 대해 홍보영상더 만들고, 많은 콘텐츠를 확보를 했지만 활용도가 너무 떨어집니다.
에디션 버전 출시 후 추후 대응이 잘 안되고 있다는 느낌을 받고도 있고요,
저는 워너원의 존재를 처음에는 잘 몰랐습니 다만, 워너원을 알고 나서 정말 기대를 많이 했었습니다.
그러나 정말 좋은 소스를 가지고 잠깐 타 올랐다 사그라지는 느낌이 들어 너무나 안타까운 마음입니다.

아시다시피,
CJ로 총판이 넘어간지 1년 6개월이 지났는데도 하이마트, 이마트, 면세점에는 아직까지 입점이 되지 않고 진행형입니다.
이곳 매장은 저희가 품목은 차이가 있었지만 밴더를 통하여 입점이 되었던 곳입니다.
저희에게 있어서 가장 가슴 아프게 생각되는 부분입니다.
온라인으로 구매패턴이 바뀌고 있지만 그래도 물건을 직접보고 구매하는 사람도 많이 있습니다.
워너원이라라는 핫 한 친구들을 적극적으로 활용하여 이들 매장에 입점할 수 있는 기회를 조속히 만들어야 한다고 생각합니다.
시간이 별로 없을 수 도 있기 때문입니다.
지금 구체적인 이야기가 나와도 실 입점은 2~3개월 걸릴 수 있습니다.

온라인으로 구매패턴이 바뀌고 있지만 그래도 물건을 직접보고 구매하는 사람도 많이 있습니다.
워너원이라라는 핫 한 친구들을 적극적으로 활용하여 이들 매장에 입점할 수 있는 기회를 조속히 만들어야 한다고 생각합니다.
시간이 별로 없을 수 도 있기 때문입니다.
지금 구체적인 이야기가 나와도 실 입점은 2~3개월 걸릴 수 있습니다.

저희 제품이 프리미엄 매장 외 올리브영 몇 개 매장에 추가 판매가 되는 것 외에 오프라인 매장에 깔린 게 많지 않습니다.
일반인들이 거의 접할 수 없다는 의미입니다.
프리미엄 매장은 저희가 원래부터 관리를 해 왔고 지금도 저희 직원이 집중관리를 하고 있다고 보시면 됩니다.
광고 홍보를 하더라도 매장에 깔려 있어야 하는데, 문의 전화가 와도 알려줄 마땅한 곳이 없다고 합니다.
온라인 구매외에는.....

지난주 말씀드린대로 이렇게 가다간 CJ에 엄청난 재고가 쌓일것은 뻔한데 저희가 무엇을 어떻게 해야 할지 잘 모르겠습니다.
특단의 조치가 필요한 시점이라는 생각도 듭니다.
좀 도와주십시오.
저희도 할 수 있는 한 최선을 다해 적극 협조하겠습니다.

너무나 답답하여 메일을 드립니다.

감사합니다.

허주원 드림.

2018년 2월 10일 토요일



공중운

대표님
제가 그간 대표님께 설명을 드리다고
드렸는데 부족했나봅니다

워너원은 여러 기획사에 소속된
아티스트로 구성된 그룹입니다.
또한 아티스트(더구나 아이돌 그룹)의
경우 이미지관리가 매우 중요하여
외부로 표출되는 영상, 사진은
말할것도 없거니와 문구에도 많은
신경을 쓸수 밖에 없습니다. 이러한
노력과 시간을 들여서 이미지를
구축하고, 팬들 역시 아티스트의
이러한 모습에 대해 반응하고 애정을
보이면서 강력한 팬덤이 형성되는
것입니다.

이렇게 구축된 팬덤이 지금의 워너원,
방탄같은 아이돌을 만든 것이고,
아티스트 역시 팬덤의 중요성을 알기
때문에 영상, 사진 등에 민감할수 밖에
없습니다. 그렇기 때문에 소스에 대한
선택, 선택을 했더라도 영상에
대해서는 한컷 한컷마다 작업을
별도로 해야되고, 사진의 경우도

← 공중운



별로로 해야되고, 사진의 경우도
마찬가지입니다. 컨펌이 늦는게
아니라 손이 엄청 많이 갈수밖에
없습니다. 자기를 아껴주고
사랑해주는 팬들에게 최상의 모습을
보여주고자 하는게 아티스트의
모습입니다.

그렇기 때문

전체보기

오후 12:00

넵
사진과 영상 작업은 지난번 설명을
듣고 충분히 이해를 하고있습니다.

전 컨펌된 사진이나 영상들이 이미
있기에 이것만이라도 좀 공격적으로
활용해도 되지 않을까 하는 생각을
했고 지금도 그 바램은 있는 것입니다.
한계선을 넘지 않는 선에서요.
눈치보다 선순환 구조 못 만들면
서로가 매우 곤란하고 힘든상황이
되지만 작은 협력이나 비난을
감수하고 성공적인 선순환 구조
만드는게 오히려 나중에 웃으며 서로
축하할 수 있게 하는 바람직하다고
보기 때문입니다.

실장님,
온라인에 대해서는 운용방안을 저희에게
주시는 것으로 협의가 되었지 않나요?
저희가 홍보 및 작업을 하여 앞으로
순위를 끌어놓고 나니 이런짓을 하네요.
저희가 3월까지 모비프렌제품을
상단으로 끌어올린 다음 4월부터 저희가
원하는 NG 물량으로 모비프렌 제품을
오라인 판매를 하겠다는 업체를 찾겠다는
전략에 이렇게 방해를 하는지요?
왜 이렇게 하는지 이해를 못하겠습니다.

오후 2:45

저희가 몇일만에 오프마켓에서 광고비가
들어가는 파워등록에 게시와 함께 일반
순위도 15페이지에도 못 찾던것을
첫페이지로 당겨놓았습니다.
결국은 태안은 저희 홈페이지나 인터넷
홍보로 통해서 자기를 이익만 가져갔다고
보시면 됩니다.
손 안되고 코풀려고 하는것이고 잔치상에
술가락 들고 나타나는 꼴입니다.
이런업체에 온라인 총판권을 주었기
때문에 판매가 저조하고 30억 이상의
이상의 재고가 쌓여 있는겁니다.
저는 하이마트건과 이번 건을 보면서
뮤직디바이스 팀을 정말 이해를
못하겠습니다

오후 2:54

공중운

류인환팀장이 이용지이사과 협하기로
했습니다

온라인에 모비프렌 제품이 이슈가
되도록 한다는 목표하에서는
오니쇼핑뿐만 아니라 더 영향력 있는
오픈마켓 또는 온라인몰에 노출되는
것이 좋다는 의도로 한것이지 다른
의도는 없습니다

온라인 운용에 대해서는 말씀을 제게
주신적은 있으나 유비조건처럼 밴더
교체를 요청한 것이 아니었습니다
그리고 대표님이 위 록에서 말씀하신
3월은 자체몰, 이후 4월부터는
MG한다는 것에 대해서는 시기/순서에
대해서는 오늘 처음 제게
말씀해주신거라 오해가 있었나 봅니다

대표님이 온라인 관련 플랜
전달해주시면 참고하여 디바이스팀과
협의하겠습니다

일단 류팀장 통해 태안은 내리도록
하겠습니다

2018년 2월 21일 수요일

실장님,
아직도 태안에서 워너원 이미지가
내려가지 않은게 있습니다.

오후 5:21



공중운

알겠습니다
조치하겠습니다

오후 5:22



오후 5:22



공중운

내리는 작업중이라고 하는데 더 빨리
하라고 했습니다

2018년 4월 4일 수요일

공실장님,
태안과 이업곤 팜에서 아직까지
가격무너뜨린 상태로 온라인에 이용지
상무한테 보고를 받았습니다.
1주일이 지났는데도 전혀 실행이
안되네요.
내일까지 온라인에 가격이 무너져 있으면
김성수 대표께 전화해서 항의를
하겠습니다.
이런거 하나 협조를 못 받는 업체를
CJ에서 1년 반이나 끌고 왔기 때문에
이런 결과가 나왔다고 생각은 안
되시는지요?

오후 3:03

이어폰 팜

오후 3:04

가격을 지켜 주게 하던지 온라인에서
내리게 하던지 둘 중 하나를 실행하는게
그리 힘든가요?
저희가 반품을 받아 주겠다고
하는데도요.
저희는 절박감을 느껴 이런 문제 때문에
다른 일을 못할 정도인데 이런 쉬운일
하나 협조가 안되는지 이해가 안됩니다

오후 3:08

실장님,
온라인에 대해서는 운용방안을 저희에게 주시는 것으로 협의가 되었지 않나요?
저희가 홍보 및 작업을 하여 앞으로 순위를 끌어놓고 나니 이런짓을 하네요.
저희가 3월까지 모비프렌제품을 상단으로 끌어올린 다음 4월부터 저희가 원하는 NG 물량으로 모비프렌 제품을 온라인 판매를 하겠다는 업체를 찾겠다는 전략에 이렇게 방해를 하는지요?
왜 이렇게 하는지 이해를 못하겠습니다.

저희가 몇일만에 오프마켓에서 광고비가 들어가는 파워등록에 게시와 함께 일반 순위도 15페이지에도 못 찾던것을 첫페이지로 당겨놓았습니다.
결국은 태안은 저희 홈페이지나 인터넷 홍보로 통해서 자기들 이익만 가져갔다고 보시면 됩니다.
손 안되고 코풀려고 하는것이고 잔치상에 술가락 들고 나타나는 꼴입니다.
이런업체에 온라인 총판권을 주었기 때문에 판매가 저조하고 30억 이상의 이상의 재고가 쌓여 있는겁니다.
저는 하이마트건과 이번 건을 보면서 뮤직다바이스 팀을 정말 이해를 못하겠습니다

공중윤
류인환팀장이 이용지이사와 컴하기로 했습니다

온라인에 모비프렌 제품이 이슈가 되도록 한다는 목표하에서는 오픈마켓 뿐만 아니라 더 영향력 있는 오픈마켓 또는 온라인몰에 노출되는 것이 좋다는 의도로 한것이지 다른 의도는 없습니다

온라인 운용에 대해서는 말씀을 제게 주신적은 있으나 유비조건처럼 밴더 교체를 요청한 것이 아니었습니다 그리고 대표님이 위 특에서 말씀하신 3월은 자체몰, 이후 4월부터는 MG한다는 것에 대해서는 시기/순서에 대해서는 오늘 처음 제게 말씀해주신거라 오해가 있었나 봅니다

대표님이 온라인 관련 플랜 전달해주시면 참고하여 디바이스팀과 협의하겠습니다

일단 류팀장 통해 태안은 내리도록 하겠습니다

2018년 2월 21일 수요일

실장님,
아직도 태안에서 워너원 이미지가 내려가지 않은게 있습니다.

공중윤
알겠습니다 조치하겠습니다



공중윤
내리는 작업중이라고 하는데 더 빨리 하라고 했습니다

2018년 4월 4일 수요일

공실장님,
태안과 이업곤 판매에서 아직까지 가격무너트린 상태로 온라인에 이용지 상무한테 보고를 받았습니다.
1주일이 지났는데도 전혀 실행이 안되네요.
내일까지 온라인에 가격이 무너져 있으면 김성수 대표께 전화해서 항의를 하겠습니다.
이런거 하나 협조를 못 받는 업체를 CJ에서 1년 반이나 끌고 왔기 때문에 이런 결과가 나왔다고 생각은 안 되시는지요?

이어폰 팜

가격을 지켜 주게 하던지 온라인에서 내리게 하던지 둘 중 하나를 실행하는게 그리 힘든가요?
저희가 반품을 받아 주겠다고 하는데도요.
저희는 절박감을 느껴 이런 문제 때문에 다른 일을 못할 정도인데 이런 쉬운일 하나 협조가 안되는지 이해가 안됩니다

첨부6 : 1000여개의 유통판매처 및 밴더 이관 내용에 대한 증거

CJ와 계약전에 모비프렌이 보유하고 있던 유통 채널의 현황은 아래 그림과 같이 총 27개의 밴더를 통해 전국 1,038개의 매장이 구축되어 있었다.

우측의 메시지 전달 캡처 화면은 당시 기존 밴더를 CJ에게 소개를 하기 위해 미팅을 arrange 하는 내용이다.

밴더	취급점포수
오니스쇼핑(온라인)	
에이치케이이엠(온라인)	
엠티에프시스템	1
오렌지스펙트럼(KT)	30
지디스(온라인)	
모비프렌쇼핑몰	1
삼신이앤비(온라인, 개인매장)	150
엠펜코리아(PSNM)	150
리젠시아시아(면세점)	10
유니즈커머스(하이마트)	370
다맥스텍(하이마트)	
효동코리아(하이마트)	
삼지하이테크(하이마트)	
우리티앤에스(이마트)	100
우성유통(재래)	50
메모리드림(재래)	7
포터블코리아(재래)	10
현민무역(컨시어지)	8
정훈테크(윌리스)	26
우성유통(에이샵/이마트)	70
이어폰팜(백화점/재래)	40
소리샵(세예라자드)	1
국제미디(논현점)	1
한양하이하이(용산)	1
마주로(디지털명품존, 교보)	10
가성비	1
브로스앤컴	1
점포수 합계	1038



아래 메일 전달내용과 같이 CJ 담당자에게 기존 유통채널인 27개 밴더에 대한 리스트를 전달함. 첨부파일인 “업체현황 및 상품리스트_160803(CJ).xlsx”를 보면 상기 리스트처럼 업체 정보가 있음.

★ **업체/상품리스트 입니다.**

보낸사람 : kwkim@gttelecom.co.kr 주소 등록 수신자단
받는사람 : 이철웅(CJ)<woongs@cj.net>
① 최근 이 메일에 대한 전달을 2018-10-05 11:49:12 에 하셨습니다.

16.08.03 17:51:33 [GMT +09:00 (서울, 도쿄)]

① 일반 첨부파일 총 1건 (14.86KB) 전체 다운로드 웹하드에 전체 저장

업체현황 및 상품리스트_160803(CJ).xlsx 14.86KB 미리보기 웹하드에 저장

수고하십시오.

GT Telecom
Good Technology & Telecommunication
MobiFren
소비자의 needs를 충족하는 플랫폼스 저우기언

영 업 부 장 김 기 욱

본사 경북 구미시 구평동 848-16
TEL : (054)474-2220 FAX : (054)474-2251
H.P : 010-5267-3993 E-mail : kwkim@gttelecom.co.kr
<http://www.gttelecom.co.kr> , www.mobifren.com

서울지사 서울특별시 마포구 서교동 382-13
TEL : (02)336-2220

CJ의 역갑질 주장에 대한 기사 모음

마우스로 커스를 적색테두리 안에 두고 마우스 우측 버튼을 누르면 해당 사이트로 이동하여 기사 전문을 볼 수 있습니다.

[\[종합\]중기 대표 "CJ 갑질로 도산 직면"...CJ "역갑질, 법적대응 검토"](#)



뉴스스 2018.09.05. 네이버뉴스  **커스위치**

블루투스 전문 생산기업인 모비프렌의 허주원 대표이사는 지난 4일 청와대 국민청원게시판에 'CJ의 중소기업에 대한 갑질은 여전히 자행되고 있습니다. 중소기업을 무시하는 CJ의 갑질 문화를 고발합니다'라는 글을...

[\[종합\]중기 대표 "CJ 갑질로 도산 직면"...CJ "역갑질, 법적대응 검토"](#)



뉴스스 2018.09.05. 네이버뉴스 

블루투스 전문 생산기업인 모비프렌의 허주원 대표이사는 지난 4일 청와대 국민청원게시판에 'CJ의 중소기업에 대한 갑질은 여전히 자행되고 있습니다. 중소기업을 무시하는 CJ의 갑질 문화를 고발합니다'라는 글을...

[블루투스 중기업체 "CJ 무책임한 태도에 도산직면" 주장](#)



연합뉴스 2018.09.05. 네이버뉴스 

5일 중소기업계에 따르면 블루투스 전문 생산기업인 모비프렌의 허주원 대표이사는 전날 청와대 국민청원 게시판에 '중소기업을 무시하는 CJ의 갑(甲)질 문화를 고발합니다'는 제목의 글에서 "CJ ENM이 유통망과 홍보...

[블루투스 중소기업체 "CJ 무책임한 태도에 도산 직면" 주장](#)



KBS 2018.09.05. 네이버뉴스 

블루투스 이어폰 전문 생산기업인 모비프렌의 허주원 대표이사는 전날(4일) 청와대 국민청원 게시판에 '중소기업을 무시하는 CJ의 갑(甲)질 문화를 고발합니다'는 제목의 글에서 "CJ ENM이 유통망과 홍보·마케팅 능력을...

[CJ ENM 협력업체 "무책임한 갑질에 도산할 판"](#)

스트레이트뉴스 2018.09.05.



블루투스 전문 생산기업인 **모비프렌**의 허주원 대표이사는 지난 4일 청와대 국민청원게시판에 'CJ의 중소기업에 대한 갑질은 여전히 자행되고 있습니다. 중소기업을 무시하는 CJ의 **갑질 문화**를 고발합니다'라는 글을...

["CJ ENM 갑질에 회사 도산" vs "허위사실"](#)

시사위크 2018.09.05.



지난 4일 국민청원게시판에 따르면 블루투스 생산기업 **모비프렌**은 2016년 7월 CJ ENM과 자사 제품의 독점총판계약을 체결했다. 그러나 계약 3개월 후부터 CJ ENM 측이 계약을 이행하지 않아 은행대출로...

["CJ 갑질에 도산 직면" 중소기업 모비프렌 靑 청원](#)

뉴스핍 2018.09.05.



5일 청와대 국민청원 게시판에 따르면 블루투스 이어폰 기업 **모비프렌**의 허주원 대표는 'CJ의 중소기업에 대한 갑질은 여전히 자행되고 있습니다'는 제목의 글을 올렸다. 허 대표는 "중소기업의 중요 제품을 대기업이..."

[블루투스 업체 모비프렌, 靑 게시판에 "CJ 갑질로 회사 도산 위기"](#)



몽황망코리아 | 2018.09.05.

청와대 국민청원게시판에 올라온 **모비프렌** 허주원 대표의 글④청와대 홈페이지 캡처 【**몽황망코리아**】 유경표 기자=중소기업 대표가 대기업 CJ의 무책임한 '갑질'로 도산위기에 처했다며 청와대...

["팔아주겠다고 독점 달라더니..." 대기업이 중기 판로 무너뜨려](#)



MBN | 2018.09.05. | 네이버뉴스

"블루투스 이어폰을 생산하는 **모비프렌**의 허주원 대표가 국민청원에 올린 하소연입니다. CJ ENM(전 CJ E&M)은 2016년 6월 **모비프렌**의 이어폰 성능이 좋다며 3년 동안 100억 원 규모의 국내 독점 판매권을 요청했습니다....

[모비프렌 "CJ 갑질 도산 직면"...CJ "100억 적자에도 최선"](#)

	ZDNet Korea 2018.09.05. 네이버뉴스  4일 모비프렌 허주원 대표는 청와대 국민청원 게시판에 'CJ의 중소기업에 대한 갑질은 여전히 자행되고 있습니다. 중소기업을 무시하는 CJ의 ㅁ질 문화를 고발합니다'라는 제목의 글을 올리고, "억울하게 도산에..."
	"CJ 갑질에 중기 도산 위기" vs "갑질 프레임 역이용" 진실공방 한국금융신문 2018.09.06.  블루투스 전문 생산기업인 모비프렌의 허주원 대표이사는 지난 4일 청와대 국민청원게시판에 'CJ의 중소기업에 대한 갑질은 여전히 자행되고 있습니다. 중소기업을 무시하는 CJ의 ㅁ질 문화를 고발합니다'라는 글을...
	CJ ENM "블루투스 중소업체 '갑질' 주장은 '역갑질'" 한국금융신문 2018.09.06.  블루투스 전문 생산기업인 모비프렌의 허주원 대표이사는 지난 4일 청와대 국민청원게시판에 'CJ의 중소기업에 대한 갑질은 여전히 자행되고 있습니다. 중소기업을 무시하는 CJ의 ㅁ질 문화를 고발합니다'라는 글을...
	CJ ENM, "모비프렌 일방적 주장...사실 무근 역(逆)갑질" 환경일보 2018.09.06.  [환경일보] 심영범 기자 = CJ ENM이 최근 블루투스 이어폰 생산업체 모비프렌이 주장한 '갑질로 인한 도산 위기' 주장에 대해 정면 반박했다. CJ ENM은 6일 "모비프렌이 당사와 상품거래 계약을..."
	CJ ENM, 모비프렌의 '계약해지 갑질' 도산 위기 주장 정면 반박 웹데일리 2018.09.06.  생산업체 모비프렌이 최근 청와대 청원을 통해 주장한 '갑질로 인한 도산 위기' 주장에 대해 반박했다. 6일 CJ ENM은 "모비프렌이 당사와 상품거래 계약을 맺은 후 도산 위기에 빠지고 유통망이 붕괴됐다는 것은..."
CJ ENM, "블루투스 이어폰 생산업체 모비프렌 '갑질' 주장은 역갑질"	



글로벌경제 | 2018.09.06. |

사진=CJ ENM 홈페이지 사진=CJ ENM 홈페이지 CJ ENM이 최근 블루투스 이어폰 생산업체 **모비프렌**이 주장한 '갑질'로 인한 도산 위기' 주장에 대해 반박했다. CJ ENM 측은 6일 "모비프렌이 당사와 상품거래 계약을 맺은 후..."



시사위크 | 2018.09.06. |

[시사위크=조나리 기자] CJ ENM이 블루투스 이어폰 생산업체 **모비프렌**의 '갑질' 피해 주장에 대해 정면 반박했다. CJ ENM은 6일 "당사와 상품거래 계약을 맺은 후 도산 위기에 빠졌다는 모비프렌의..."



인사이트코리아 | 2018.09.06. |

CJ ENM 로고.<CJ ENM> [인사이트코리아=노철중 기자] CJ ENM이 최근 블루투스 이어폰 생산업체 **모비프렌**이 주장한 '갑질'로 인한 도산 위기' 주장에 대해 정면 반박했다. 지난 4일 청와대 국민청원게시판에는 'CJ의...'



CJ ENM "모비프렌의 'CJ 갑질' 주장은 '역갑질'"

국제신문 2018.09.06.

CJ ENM이 블루투스 이어폰 생산업체 '**모비프렌**'이 제기한 'CJ 갑질' 의혹에 대해 6일 "일방적인 주장에 불과하다"고 일축했다. CJ ENM은 이날 입장문에서 "우리와 상품거래 계약을 맺은 후 도산 위기에 빠지고..."



CJ "100억 손실 입고도 갑질 논란 휘말려...사실과 전혀 다르다"

데일리한국 | 2018.09.06. |

CJ ENM, **모비프렌**의 '갑질'로 인한 도산 위기' 주장에 대해 정면으로 반박하며 '역갑질'이라고 강조 [데일리한국 이정우 기자] CJ ENM이 최근 블루투스 이어폰 생산업체 **모비프렌**이 주장한 '갑질'로 인한 도산 위기'...

CJ ENM, 갑질 논란에 "막무가내식 계약연장 요구..오히려 100억 손실"



데일리팝 | 2018.09.07. |

이와 관련해 블루투스를 생산하는 중소기업 '모비프렌' 측은 청와대 국민청원 게시판에 관련 글을 올렸다. 현재 모비프렌은 CJ ENM에게 2016년 7월 독점총판권을 준 계약이 CJ ENM의 무책임한 판매활동으로 인해 오는...

[CJ ENM "100억원 손실...중소기업 역갑질 강력 대응"...갑질 논란 반박](#)



투데이신문 | 2018.09.07. |

㊟청와대 청원 게시판 캡처화면 ㊟청와대 청원 게시판 캡처화면 【투데이신문 홍세기 기자】 최근 블루투스 이어폰 생산업체 모비프렌의 대표가 CJ ENM의 갑질로 인해 도산 위기에 처했다고 직접 올린 청와대 청원...

[CJ "'100억 손실' 감수하고 중소기업 지원...모비프렌 허위주장에 강력 대응할...](#)



국제뉴스 | 2018.09.07. |

(서울=국제뉴스) 김태엽 기자 = CJ ENM이 최근 블루투스 이어폰 생산업체 모비프렌이 주장한 '갑질로 인한 도산 위기' 주장에 대해 정면 반박했다. CJ ENM은 지난 6일 "모비프렌이 당사와 상품거래 계약을 맺은 후 도산...



[CJ "100억 규모 구매에도 中소 '갑질 논란'은 역갑질"](#)

서울파이낸스 | 2018.09.07. |

7일 업계에 따르면 블루투스 전문 생산기업인 모비프렌의 허주원 대표이사는 지난 4일 청와대 국민 청원 게시판에 '중소기업을 무시하는 CJ의 갑(甲)질 문화를 고발합니다'는 제목의 글을 올렸다. 허 대표는 게시글을...

[CJ ENM과 독점계약 맺은 강소기업, 왜 도산 위기에 빠졌나](#)



일요신문 | 2018.09.18. |

[일요신문] CJ가 거래상 우월적 지위를 이용해 블루투스 이어폰으로 유망했던 중소기업 모비프렌을 시장에서 사장했다는 비판을 받고 있다. CJ그룹 계열사 CJ ENM은 블루투스 이어폰 사업의 성장 가능성을 보고...

[\[단독\] CJ ENM 협력업체, '역갑질' 주장은 어불성설..."이재현 회장 국감 서울...](#)



스트레이트뉴스 | 2018.09.28. |

이재현 CJ그룹 회장 [스트레이트뉴스 김세헌기자] CJ ENM의 계약불이행으로 도산에 직면했다며 최근 청와대 국민청원게시판에 억울함을 토로했던 중소기업인 **모비프렌**이 CJ그룹을 상대로 전면전에 나섰다. 이재현...

[대기업 갑질? 중소기업 역갑질? CJ-모비프렌 갈등 '점입가경'](#)



IT동아 | 2018.09.26. |

[IT동아 김영우 기자] 블루투스 음향기기 제조사 **모비프렌**(대표 허주원)과 CJ ENM(대표 허민회)의 '갑질', '역갑질' 논란이 점입가경이다. 양사는 2016년 8월 계약을 맺고 2018년 12월까지 CJ ENM에서 **모비프렌**의 블루투스...

[CJ 갑질인가, 중소기업 역갑질인가...모비프렌 "이재현 회장 국감 세울 것"](#)



이뉴스투데이 | 2018.09.28. |

모비프렌 홈페이지 캡처 [이뉴스투데이 김은지 기자] 블루투스 음향기기 제조사 **모비프렌**과 CJ 계열사 CJ ENM의 갈등이 격화되고 있다. **모비프렌**은 CJ ENM의 갑질로 자사가 도산 상황에 몰렸다며 이재현 CJ 회장을 10월...

[모비프렌, "이재현 CJ 회장 국감 증언대 세울 것...법적 대응 중"](#)



CCTV뉴스 | 2018.09.28. |

[CCTV뉴스=양대규 기자] 국내 블루투스 음향기기 제조사 **모비프렌**이 CJ그룹 이재현 회장을 "국감 증언대에 세울 것"이라고 밝혀 논란이다. **모비프렌**은 자사가 제기한 '갑질' 문제와 관련해, CJ ENM이 내놓은 '중소기업의...

[\[업다운이슈\] 뿔난 CJ ENM 협력업체, 이재현 CJ 회장 "국감 세우겠다"는 이유...](#)



업다운뉴스 | 2018.09.28. |

대기업 CJ 계열사인 CJ ENM과 블루투스 음향기기 제조 중소기업 **모비프렌**의 갈등이 최고조로 증폭되고 있다. **모비프렌**은 CJ ENM의 '갑질'로 회사가 파산 지경에 몰렸다고 거듭 주장하면서 이재현 CJ 회장을 10월 국회...

[호미로 막을 건 호미로 막아야 할 CJ](#) 한국금융신문 2018.10.01.



CJ의 중소기업 갑질 문화를 고발한다고 청와대 국민청원 게시판에 글을 올린 '**모비프렌**'의 대표이사는 급기야 CJ 측을 명예훼손으로 고발하겠다고 밝혔다. 블루투스 전문 생산기업인 **모비프렌**의 허주원...

[\[모비프렌-CJ ENM, '갑질' 공방\] "CJ 갑질에 도산 직면" vs "허위 주장...오해..."](#)



비즈니스리본 | 2018.10.01. |

해당 중소기업은 블루투스 음향기기 제조사인 **모비프렌**. 이 회사는 "CJ의 무책임한 갑질로 인해 도산에 직면하게 됐다"는 글을 국민청원게시판에 올려 억울함을 호소하고 있다. 1일 **모비프렌**과 CJ ENM에 따르면 양사는...

[CJ그룹, 중소기업과 '갑질' 공방...모비프렌 "이재현 회장, 국감장 세울 것..."](#)



아주경제 | 2018.10.01. |

모비프렌, 국민청원 이어 국회 산자위 제출 계획...CJ그룹 "중소기업 역갑질" 이서우 기자 buzacat@ajunews.com 1일 서울 여의도 국회의사당 앞에서 음향기기 제조업체 **모비프렌** 직원들이 이재현 CJ그룹 회장을 CJ ENM...

[\[사회일정\] 모비프렌, '협력업체 갑질 횡포' CJ ENM 및 이재현 CJ그룹 회장 불...](#)

스트레이트뉴스 | 2018.10.02. |

▲오전 9시 **모비프렌**, 국회 앞, '협력업체 갑질 횡포' CJ ENM 및 이재현 CJ그룹 회장 불공정 거래 규탄 1인 시위 ▲오전 10시 서비스산업노조연맹, 명동 롯데백화점 본점 정문 앞, 유통서비스 노동자 건강권 보장 촉구...

[허주원 모비프렌 대표, 국회앞 1인 시위...CJ ENM '갑질' 항의](#)



데이터넷 | 2018.10.02. |

모비프렌 허주원 대표가 2일 오전 여의도 국회 정문 앞에서 CJ ENM의 '갑질'로 인해 **모비프렌**이 도산 위기에 처했다며 사태 해결을 촉구하는 1인 시위에 돌입했다. 블루투스 음향기기 제조사 **모비프렌** 허주원 대표가...

[\[스트레이트 포토\] CJ ENM 협력사 사장, 횡포 맞서 최후 선택 "엄포 아냐"](#)



스트레이트뉴스 | 2018.10.02. |

"블루투스 음향기기 제조사 **모비프렌** 허주원 대표가 여의도 국회 정문 앞에서 CJ ENM의 '갑질'로 인해 도산 위기에 처했다며 사태 해결을 촉구하는 1인 시위를 하고 있다. 허주원 대표는 CJ ENM이 **모비프렌** 제품을...

[치킨게임 돌입한 'CJ ENM vs 모비프렌' 갑질 공방](#)

브레이크뉴스 | 2018.10.02.



허주원 **모비프렌** 대표, CJ ENM 갑질 1인 시위 ◎브레이크뉴스 정민우 기자= CJ ENM과 **모비프렌**의 갑질 공방전이 이제는 돌이킬 수 없는 강을 건너 모양새다. CJ그룹은 CJ ENM이 입은 피해도 막대하며, **모비프렌** 측이...

[한 중소기업, "이재현 CJ그룹 회장 국감 세울 것"...CJ측 '역갑질' 주장](#)



에너지경제 | 2018. 10. 03. | [🔗](#)

지난 2일 국회앞에서 1인 시위 중인 허주원 **모비프렌** 회장.(사진=이주희 기자) 블루투스 이어폰 전문 제조업체 **모비프렌**이 이재현 CJ그룹을 국정감사장에 세울 것이라며 3일 이 회장을 고소할 것이라고 밝혔다....

["CJ ENM의 갑질을 고발합니다"...모비프렌, 이재현 CJ그룹 회장 국감 증인 출...](#)



스트레이트뉴스 | 2018. 10. 05. | [🔗](#)

모비프렌 구미 본사 직원들이 지난 1일 CJ ENM의 '갑질'을 고발하고, 이재현 CJ그룹 회장에게 국회 국정감사 증인으로 출석할 것을 요구하는 길거리 서명운동을 펼치고 있다. **모비프렌** 제공 **모비프렌** 구미 본사 직원들이...

[모비프렌, 이재현 CJ그룹 회장 국감 증인 출석 요구 서명운동](#)



데일리한국 | 2018. 10. 05. | [🔗](#)

모비프렌 구미 본사 직원들이 최근 구미역 광장에서 'CJ ENM의 갑질 횡포를 고발합니다'라는 플랜카드를 내걸고 이재현 CJ그룹 회장의 국감 증인 출석을 요구하는 서명을 받고 있다. 사진=**모비프렌** 제공 [데일리한국...]

[\[단독\] 아마존이 원한 제품 CJ가 생산 차단...CJ ENM, 모비프렌 '갑질 의혹'](#)



일요신문 | 2018. 10. 08. | [🔗](#)

[일요신문] 세계 최대 전자상거래 기업 아마존이 국내 블루투스 이어폰 생산업체 **모비프렌**을 입점 기업으로 직접 선정하면서 CJ의 '**모비프렌** 사장 의혹'이 확산하고 있다. CJ ENM은 **모비프렌**과 블루투스 이어폰 독점...

[CJ ENM-모비프렌, 갑질 논란 심화...법정 분쟁 이어지나](#)

UPI뉴스 | 2018. 10. 08. | [🔗](#)

CJ ENM과 중소기업 **모비프렌**의 '갑질'과 '역갑질' 공방이 심화되면서 두 회사가 법정 분쟁을 벌일 전망이다. 두 회사의 분쟁은 지난 7월 CJ ENM이 **모비프렌**에 독점 총판 계약 해지를 통보하면서 시작됐다. 무선오디오...