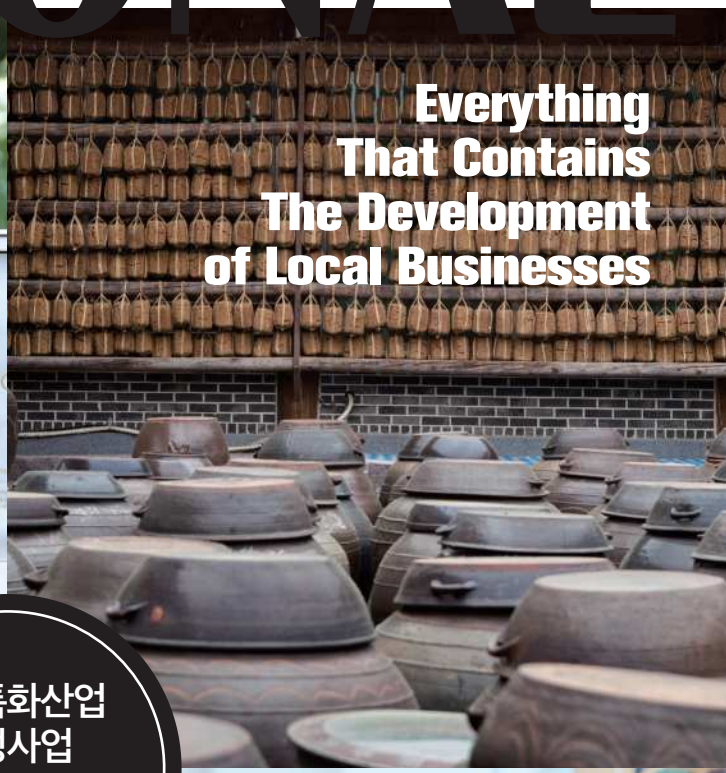
THE REGIONAL

Everything That Contains The Development of Local Businesses





지역특화산업
육성사업
(비R&D)
우수 사례집





지역특화산업
육성사업
(비R&D)
우수 사례집

THE REGIONAL

CONTENTS

004 사업 소개

006 카툰으로 보는 비R&D

008 지원기관 소개

대표 사례

014 대전 | ㈜수젠텍

022 세종 | ㈜푸시풀

030 강원 | 영농조합법인 산내마을

038 경북 | 농업회사법인 ㈜코리아식품

046 경남 | ㈜라쉬반코리아

054 경남 | 켄코아에어로스페이스㈜



우수 사례

064 부산 | 씨케이브릿지㈜

070 부산 | 영도산업㈜

076 부산 | ㈜스타일링홈

082 대구 | 대영채비㈜

088 대구 | ㈜씨엠에이글로벌

094 대구 | ㈜엠디엠

100 광주 | 브이산업㈜

106 광주 | ㈜케이씨엘피

112 광주 | ㈜세롬

118 대전 | ㈜비노크

124 대전 | ㈜지티사이언

130 울산 | ㈜티이씨

136 울산 | 케이에스케미칼㈜

142 세종 | 에이티디코리아

148 세종 | ㈜레이크머티리얼즈

154 세종 | ㈜엠아이티코리아

160 강원 | 제3의청춘㈜

166 강원 | ㈜하스



276 추천 사례

172 충북 | 라파로페

178 충북 | 비케이엠㈜

184 충남 | ㈜글루가

190 충남 | ㈜케이지엠

196 전북 | 농업회사법인 순창장류㈜

202 전북 | ㈜올릭스

208 전북 | ㈜팜조아 농업회사법인

214 전남 | 대상중공업㈜

220 전남 | ㈜마이벨로

226 전남 | ㈜바이오에프디엔씨

232 경북 | 인소팩㈜

238 경북 | ㈜세아메카닉스

244 경남 | ㈜남보

250 경남 | ㈜스마트공작기계코리아

256 제주 | 만제영어조합법인

262 제주 | ㈜나눔에너지

268 제주 | ㈜메리파파

중소기업과 지역경제를 활성화하는 지역특화산업육성사업

사업 목적

지역특화산업육성사업(비R&D)은 지역의 주력산업 및 연고산업 등을 중점적으로 육성해, 지역 일자리를 창출·확대하고 지역기업 매출 신장 등 지역경제를 활성화하고자 시행하는 사업이다.

지원 내용

지역주력산업 및 지역연고산업 분야 지역기업에 기업지원 서비스를 제공해 사업화 및 판로개척 촉진

전국 소재 지역혁신기관 전문역량을 활용해 지역주력산업 전·후방 연관 분야 중소기업 성장을 지원한다. 지역주력산업 기업지원사업, 지역혁신 선도기업, 지역 스타기업 육성, 지역혁신성장 바우처 지원, 수출새싹 지원, 시군구연고산업 지원 등이 있다.

지원 프로그램

지역 테크노파크 및 지역혁신기관의 전문성을 활용해 지역 내 중소기업을 대상으로 기업지원을 추진해 왔다. 2023년부터는 지역기업의 특성을 반영한 맞춤형 지원프로그램을 자율기획(TP)하고, 지역별 설정된 성장사다리 기업군을 대상으로 단계별 프로그램으로 차별화해 지원프로그램을 운영할 계획이다.

* '23년 성장사다리 필수지원 대상: Post-BI기업, 스타기업, 선도기업, 수출초보기업 등

지원 체계


중소벤처기업부
사업총괄(사업추진계획 수립 등)
전문기관(중소기업기술정보진흥원)
사업별 추진계획 수립, 수행 가이드라인 제시,
혁신기관 선정 공고 및 신규평가, 연차/종료 평가, 사업비 정산 등
지역혁신기관(TP 등)
기업지원 과제 수행계획 수립, 수혜기업 선정 공고 및 평가,
기업지원 서비스 수행
수혜기업
기업지원 서비스 실수요자

카툰으로 보는
지역특화산업육성사업(비R&D)




그럼 지원 프로그램 몇 개를 예로 설명해 드리죠.
삑!
주력산업기업 지원은 지역 혁신기관이 보유한 자원을 활용해 지역 주력산업 기업을 대상으로 기업지원 서비스를 제공합니다.
1. 주력산업기업 지원
2. 지역기업 성장사다리 지원
3. 수출기업Biz 플랫폼 구축 지원
4. 시군구연고산업 육성
지역기업 성장사다리 지원사업은 지역별 설정된 성장사다리 기업군에 따라 신제품 사업화, 판로확대 등 최적화 패키지를 지원합니다.
필수지원대상
Post-BI기업
스타기업
선도기업
수출초보기업 등
Post-BI기업은 창업 3~7년 이내 기업, BI졸업 3년 이내 기업을 육성할 예정이며,
수출초보기업은 지역 내 수출기업으로 전환하고자 하는 초보기업을 대상으로 기술사업화 및 발굴 등을 지원할 예정입니다.
스타 및 선도기업은 지자체 주도로 선정한 기업을 대상으로 지역기업 생태계를 이끌어갈 수 있도록 지원합니다.
수출기업Biz 플랫폼사업은 지역 중소기업의 메타버스 플랫폼 기반 수출 지원을 위해 지역 플랫폼 구축 및 가상 콘텐츠를 제작 지원합니다.
또한 *지역연고산업 분야 중소기업의 고부가가치화 사업모델 개발, 기술 트렌드 교육·컨설팅, 정부 지원 사업 연계, 디자인 개선 및 제품 고급화 등을 지원하는 시군구 연고사업도 있습니다.
*지역연고산업
시군구 지역의 특산 자원이나 특화된 기술 및 산업 여건을 기반으로 부가가치를 창출하는 중소기업 중심 산업
아까 고민하던 부분에 대한 답을 찾은 거 같아. 그렇지?
엥? 어디갔지?
뭐야! 자네 언제 갔어!
또 보자고!
어서 가서 우리 회사에 맞는 지원사원에 신청해야지~

지역 중소기업의 성장을 돕는 지원기관

중소벤처기업부

중소벤처기업부 지역혁신정책과는 지역별로 특성화된 산업육성을 통해 자립적인 성장 기반을 구축하고, 일자리 창출 등 지역 경제 활성화를 유도하기 위해 지역특화산업육성사업을 추진하고 있다. 전문기관인 중소기업기술정보진흥원을 비롯해 각 지역테크노파크 및 지역혁신기관과 함께 지역산업 및 중소기업의 경쟁력 향상을 위해 노력하며 지역 간 불균형 완화 및 지역혁신에 앞장서고 있다.

TIPA 중소기업기술정보진흥원

중소기업의 미래를 여는 파트너, 중소기업의 도약을 지원하는 중소기업기술정보진흥원은 중소기업의 기술혁신 및 정보화경영을 효율적으로 추진해 중소기업 경쟁력 강화에 기여하는 전문기관이다. 중소기업기술정보진흥원 지역특화사업실은 지역특화산업육성사업(비R&D) 추진을 통해 지역주력산업 및 지역연고산업 분야 지역기업에 기업지원 서비스를 제공해 사업화 및 판로개척 촉진 등에 기여함으로써 지역 중소기업에 힘이 되고 있다.

테크노파크(TP)

테크노파크는 민법 제32조에 따라 재단법인으로 설립돼, 산업기술단지 지원에 관한 특례법 제5조에 따라 산업기술단지 사업시행자로 지정됐다. 총 19개 시도에서 지역 테크노파크를 운영하고 있으며, 지역산업 정책기획, 산업기술단지 입주기업 및 지역기업 지원, 공동연구개발, 공동장비 활용 등을 통한 사업화를 지원하고 있다.

MINI INTERVIEW

(재)경북테크노파크 기업지원단 기업육성지원센터 **송민석** 센터장

지역특화산업육성사업(BIR&D)과 관련해 경북테크노파크는 어떤 역할을 하나요?

중소기업 지원 통합플랫폼을 구축하고자 지자체, 지역유관기관과 함께 지역산업진흥계획을 기획하고, BIR&D 사업 총괄 협의회를 운영해 기업 중심의 지역사업을 수행하고 있습니다. 또한 BIR&D 성과분석과 개선사항 등을 도출하고 우수 사례를 발굴해 지역기업에 홍보하고 있습니다.

본 사업과 관련해 담당하는 업무는 무엇인가요?

지역기업의 연혁, 매출액, 고용현황 등을 고려해 성장에 필요한 단계별 맞춤형 지원사업을 운용하고 있습니다. 창업 초기 기업부터 중견기업에 이르기까지 기업 수요에 맞는 지원사업을 수행하는 것이죠. POST BI 지원사업, 스타기업 발굴 및 육성, 선도기업 육성, 위기지역 선제 대응을 위한 센터운영 등이 있습니다.

BIR&D와 관련해 중소기업이 받을 수 있는 지원으로 무엇이 있나요?

사업화를 위한 시제품 제작, 제품 고급화, 지식재산권 출원 지원 등이 있으며, 마케팅 강화를 위한 디자인 지원, 홍보 지원, 수출 지원 등이 있습니다. 이외에도 기업의 수요를 바탕으로 기업지원 메뉴판 작성 등이 있습니다.

이외에 지역 중소기업을 지원하는 자체 프로그램들을 소개해 주세요.

기업이 자체적으로 해결하기 어려운 사안에 대해 전문가를 파견, 애로사항을 해결할 수 있는 기술닥터 119사업, 정부 R&D 공모사업 지원 시 전문가 기획컨설팅 사업, 국책연구기관 및 대학으로부터 기술이전 사업, 대학생과 기업을 연계해 일자리를 창출하는 희망이음 프로젝트 등이 있습니다.

지역 중소기업을 운영하는 분들께 한말씀 부탁합니다?

기업 주변에 기업지원을 전문적으로 하는 유관 기관이 많습니다. 자체적으로 해결되지 않는 사안은 언제라도 문의하시고 방문하셔서 인력과 비용을 절감하시기를 바랍니다. 테크노파크의 전문인력들은 항상 기업을 위해 나설 준비가 돼 있습니다. 많은 교류가 있기를 바랍니다.

지역혁신기관

지역혁신기관은 지역 내 대학, 연구소, 정부출연기관 등을 의미한다. 혁신·산업·기술 생태계 구축을 위한 중개자 및 코디네이터의 역할과 기업 간 공급망과 디자인, 연구개발, 생산 등 산·학·연 간 기능적·수평적 협업을 촉진하는 역할 등 혁신성장과 지식 창출의 중요한 기능을 담당하고 있다.

MINI INTERVIEW

강원대학교 산학협력단 부설 웰빙특산물산업화센터 **이희훈** 센터장

지역특화산업육성사업(비R&D)과 관련해 담당하는 운영사업은 무엇인가요?
강원대학교 산학협력단 부설 웰빙특산물산업화센터에서는 강원지역 춘천시, 홍천군, 횡성군을 대상으로 시군구지역연고산업육성사업(기업지원)의 주관기관으로서 역할을 수행하고 있습니다.

해당 운영사업과 관련해 어떤 역할을 하는지 알려 주세요.
본 사업단에서는 강원 영서북부 지역의 뉴트리코스메틱스산업(미용과 영양의 교차영역으로 화장품, 식품, 건강기능식품을 의미하는 사전적 정의를 가지는 산업)과 관련된 중소기업의 성장을 위해 지역 거점화 연계 프로그램, 글로벌 기술연계, 시제품 제작을 포함한 기업지원, 관련 산업체의 성장을 위한 기술교육을 추진하고 있습니다.

센터를 통해 중소기업은 어떤 지원을 받을 수 있나요?
뉴트리코스메틱스(미용 + 영양)와 관련된 사업을 추진하는 춘천시, 홍천군, 횡성군에 위치한 중소기업은 신규 상품 개발에 필요한 기초지식 기술교육 및 이를 산업화하기 위한 시제품 제작 지원, 현장에서 발생한 문제점을 빠른 시간 내에 해결할 수 있는 전문가의 현장애로기술지도 및 시험분석, 제품의 품질을 고급화할 수 있는 기능성 인증, 상품의 산업화를 촉진하기 위한 디자인 개선 및 마케팅 지원 등 중소기업의 성장을 밑받침할 수 있는 다양한 지원을 실시하고 있습니다. 또한 지역 내 지역자원의 혁신화 및 성장 촉진을 위해 글로벌 기술 연계 및 뉴트리코스메틱스 활성 소재 은행과 같은 향후 산업 경쟁력 강화를 위한 준비작업도 추진하고 있습니다.

해당 사업 외 지역 중소기업을 지원하는 자체 프로그램으로 어떤 것이 있는지요?
본 사업의 참여기관인 춘천바이오산업진흥원에서는 국비 사업으로 강원형 그린바이오활성화지원사업(시군구지역연고사업), 위드 코로나 시대 시장 경쟁력 강화를 위한 사업화 지원(지역특화사업), 강소특구 지역 특성화 육성사업(연구개발특구육성)과 지자체 보조금 사업으로 바이오산업 글로벌기업 육성 지원사업, 핵심 전략 품목 온라인 마케팅 지원사업, 바이오 스타기업 IPO 지원사업, 강원바이오 유망기업 성장패키지 지원사업 등을 추진하고 있으며, (재)홍천메디칼허브연구소에서는 홍천군 수요자 맞춤형 기업지원사업, 홍천군 중소기업 생산성 향상 기업지원사업, 홍천군 지역특화소재 R&D 공동연구개발사업, 기업 애로기술 해결 지원사업 등을 수행하고 있으며, (주)정앤서에서는 지역산업 발전·교육·정책연구·제품 홍보마케팅 등 다양한 컨설팅 사업을 추진하고 있습니다. 이러한 사업들을 바탕으로 강원지역 기업지원사업을 수행하는 유관기관에서는 뉴트리코스메틱스 산업뿐 아니라 교차영역 산업인 천연물바이오소재 및 웰니스식품 산업과 관련된 지역 중소기업의 혁신적인 성장을 위해 다양한 사업을 발굴·지원하고 있습니다.

지역 중소기업을 운영하는 분들께 한말씀 부탁합니다.
뉴트리코스메틱스산업을 미용에 한정해 생각하는 문제점이 있습니다. 협의의 개념이 아닌 광의의 개념으로 지역주력산업인 천연물바이오소재 및 웰니스식품과 교차되는 영역의 산업으로 인식해주시면 좋겠습니다. 한정된 지역자원을 고부가화하기 위해 본 사업의 수행기관은 사업을 마무리하는 시점에도 향후 지역 중소기업에 보다 많은 혜택을 드리고자 신규 과제를 발굴 추진하려 노력하고 있습니다. 단순히 1년, 2년에 사업 성과가 가시적으로 도출될 수도 있지만 꾸준한 사업 연계가 강원도 지역산업의 밑거름이 될 것으로 사료됩니다.

MINI INTERVIEW

한국세라믹기술원 **박윤현** 수석연구원

지역특화산업육성사업(BIR&D)과 관련해 담당하는 운영사업은 무엇인가요?

2021년 지역특화산업육성사업(BIR&D)에서 경남지역 주력산업인 나노융합스마트부품산업 분야의 마케팅 및 전시회를 지원하는 사업을 운영했습니다.

해당 운영사업을 수행하게 된 목표는 무엇이었으며, 어떤 기업을 대상으로 지원하시나요?

당시, 경남지역 나노융합스마트부품산업 활성화를 위한 기업 맞춤형 사업화 지원을 통한 글로벌 신시장 개척 및 육성이라는 목표를 가지고 사업을 수행했으며, 경남지역의 제조업 기반 나노융합스마트부품 연관 업체를 지원했습니다.

해당 사업을 통해 중소기업은 어떤 지원을 받을 수 있나요?

경남 나노융합스마트부품 소재기업을 대상으로 국내외 전시회 참가 지원을 수행했으며, 개발 상품에 대한 사업화 준비단계 및 추진 시 필요한 마케팅 인프라 구축 지원과 신규시장 진입을 위한 기업별 맞춤형 컨설팅 그리고 디지털 시장 진입을 위한 디지털 마케팅 지원을 받을 수 있습니다.

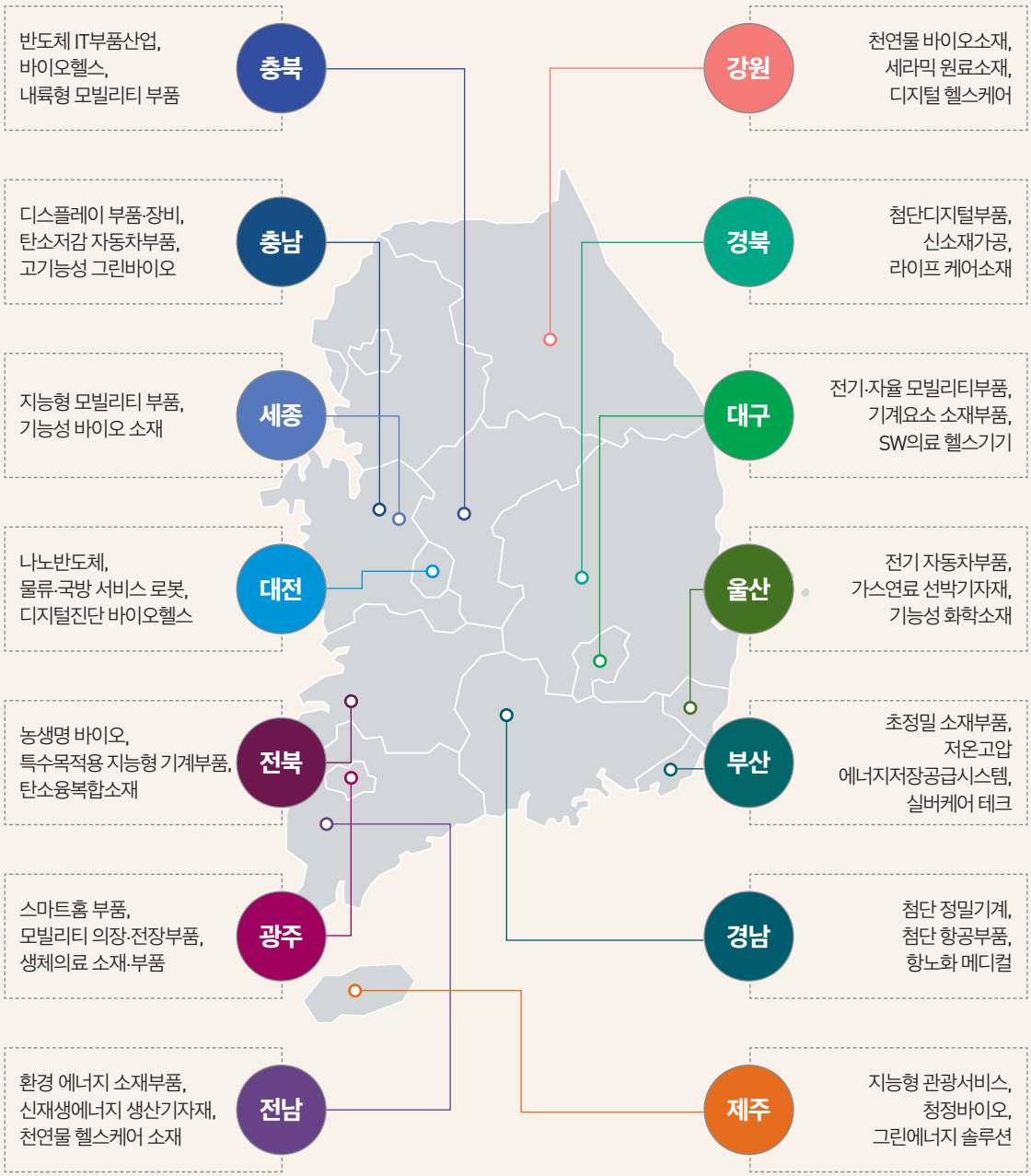
이외에 지역 중소기업을 지원하는 자체 프로그램으로 무엇이 있는지요?

한국세라믹기술원은 창업보육센터 및 연구소기업 운영을 통해 지역 중소기업을 육성하고 있으며, 창업도약패키지지원사업, 연구소기업육성지원사업, 세라믹서포터즈사업 등을 통해 지역 중소기업을 지원하는 자체 프로그램을 운영하고 있습니다.

지역 중소기업을 운영하는 분들께 한말씀 부탁합니다.

어려울수록 더 연구개발(R&D) 투자에 집중한 것이 성과로 이어졌다고 하는 사례를 많이 들어보셨을 것 같습니다. 경제적으로 어려울 때일수록 지속적인 신사업발굴과 R&D 투자만이 경제회복 시기에 선제적으로 대응할 수 있다고 믿고 투자하시면 좋겠습니다. 건승하시길 바랍니다.

14개 시·도 지역특화산업육성(BIR&D) 주력산업 현황



지역특화산업
육성사업
(비R&D)
우수 사례집

대표 사례

대전 | ㈜수젠텍

세종 | ㈜푸시풀

강원 | 영농조합법인 산내마을

경북 | 농업회사법인 ㈜코리아식품

경남 | ㈜라쉬반코리아

경남 | 켄코아에어로스페이스㈜

대전

지역스타기업육성

㈜수젠텍

기업 현황
대표 손미진 **설립일** 2011년 12월 9일 **주력 산업** 의료용 기기 제조
소재지 대전광역시 유성구 전민동 463-1 KT대덕2연구센터 2층 **홈페이지** www.sugentech.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
디딤돌이다.

기업에 기회가 왔을 때 회사가 지닌 잠재력을 터뜨려 한 단계 도약하려면 축적해 놓은 에너지가 있어야 합니다. 그런 면에서 지역특화산업육성사업은 성장 가능성을 가진 기업이 도약할 수 있는 디딤돌이 되어 줍니다. 그 디딤돌을 밟고 2019년까지 다양한 지원사업에 참여해 에너지를 모았고, 축적된 에너지를 바탕으로 코로나19 상황에서 치고 나갈 수 있었습니다.

㈜수젠텍 **유승범** 부사장(CTO)

대전
디지털 헬스케어 산업에
주춧돌을 놓다

코로나19 팬데믹이 시작되고 체외진단키트 시장에서 옥석이 가려졌다. 신속한 대응이 요구된 이 시기에 평소 체력을 길러온 기업은 재빨리 치고 나갔고, 그렇지 못한 기업은 기회를 살리지 못했다. 대전 지역을 대표하는 체외진단 기업 ㈜수젠텍은 기회를 살리는 것을 넘어 미래 성장 동력까지 확보했다. 바이오산업의 미래 먹거리인 디지털 헬스케어 시장 진출을 알린 ㈜수젠텍은 대전을 넘어 대한민국, 그 너머의 글로벌 시장을 겨냥하고 있다.

글로벌 체외진단 토털 플랫폼 선도기업

코로나19 팬데믹의 영향으로 K-바이오의 위상이 한껏 높아졌다. 특히 국내는 물론이고 전 세계에 공급된 국산 체외진단 의료기기는 바이오산업의 성장을 견인하며 신성장동력으로 자리매김했다. 그 중에서도 의료현장에 간편하고 신속한 체외진단 의료기기를 공급하고 있는 ㈜수젠텍의 성장세가 놀랍다. 코로나19 직전 해인 2019년 38억 원 정도였던 매출은 이듬해인 2020년 10배 넘게 상승해 413억 원을 기록했고, 2021년에는 772억 원으로 상승세를 이어갔다. 수출도 대폭 늘어 2020년 이천만 불 수출의 탑을 수상한 지 2년 만인 2022년에 오천만 불 수출의 탑을 수상하는 기염을 토했다.

코로나19 팬데믹으로 다수의 체외진단 의료기기 기업이 수혜를 입은 건 사실이지만, 모든 기업이 웃은 것은 아니다. 누가 먼저 정확성과 신속성을 갖춘 진단키트를 개발하느냐가 관건이었다. 팬데믹이 터지고 나서 수젠텍이 코로나19 바이러스 진단용 키트를 내놓기까지 걸린 시간은 단 3개월. 환자가 많이 나오지 않았던 대전 지역에 연구소를 둔 수젠텍으로서는 검체를 구하기 쉽지 않았지만, 지역 병원의 협조를 얻어 빠르게 검체를 확보해 제품을 개발했고, 신속하게 각종 인허가를 취득해 전 세계 각국으로 진단키트를 수출했다.

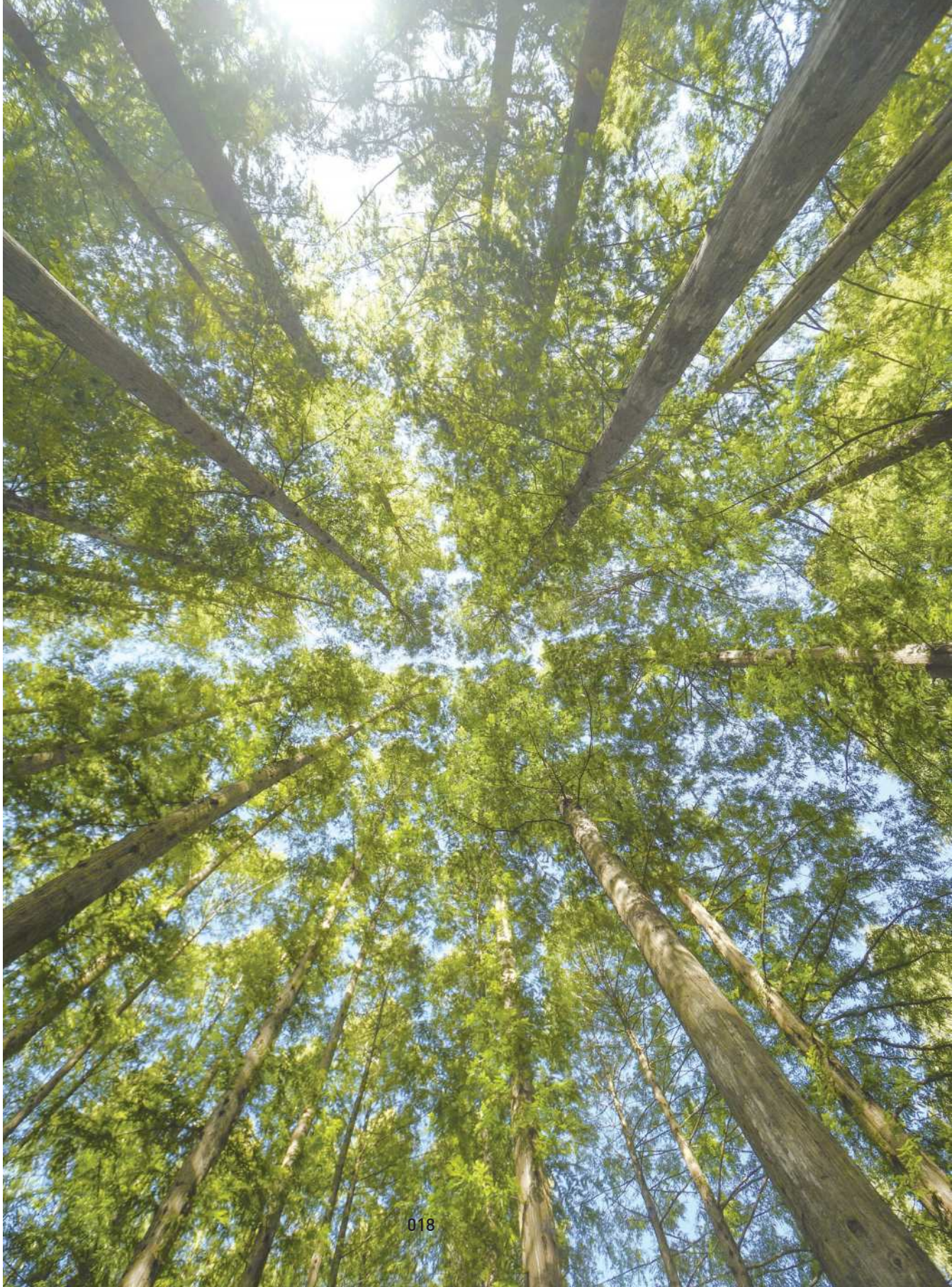
수젠텍이 이렇듯 발 빠르게 팬데믹 상황에 대처해 체외진단키트 시장을 선점한 할 수 있었던 비결은 뭘까? 단기간에 퍼포먼스를 낼 수 있는 에너지를 미리 비축해 두었기 때문이다. 수젠텍은 체외진단 의료기기를 구성하는 핵심 기술을 모두 보유하고 있다는 점에서 경쟁사와 차별화된다. 체외진단 의료기기는 크게 시약류와 기기류로 분류된다. 국내는 물론이고 전 세계적으로도 이 중 하나의 기술만 보유한 경우가 대부분이다. 수젠텍은 시약의 기반 기술인 바이오와 나노 기술은 물론이고, 기기의 기반 기술인 IT와 메카닉스 기술을 모두 보유한 체외진단 토털 플랫폼 서비스를 제공할 수 있는 역량을 갖춘 기업이다. 융복합 기술을 보유하고 있었기에 체외진단의 시대적 흐름인 소형화, 자동화, 정확성을 모두 만족할 수 있는 기술을 선보일 수 있었다.

수젠텍의 사업 영역은 크게 3가지로 나뉜다. 종합병원이나 검진센터에서 사용하는 다중면역 블롯시스템, 중소형 병원에서 사용하는 현장 진단 시스템, 스마트 퍼스널 케어를 구현하기 위한 개인용 모바일 진단 시스템 각각의 영역에서 다양한 제품을 사업화했다. 2019년 코스닥 상장 이후 수젠텍은 이 가운데서도 특히 모바일 진단 시스템을 기반으로 한 디지털 헬스케어 사업에 힘을 실었다. 바이오, 나노, IT 등의 융합기술을 미리 확보한 것은 미래 디지털 헬스케어 시장을 선도하기 위한 포석이었다.

수젠텍이 디지털 헬스케어 시장으로 나가는 길목에서 든든한 버팀목이 되어 준 것이 바로 지역특화산업육성사업이다. 2019년 당시 수젠텍은 만성 질환을 측정하고, 측정 결과를 모바일 기기와 연계해 상시로 수치를 확인하고 관리할 수 있는 헬스케어 기술 개발에 착수했다. 만성 질환 가운데서도 신장 질환에 주목했다. 신장 질환은 대표적인 당뇨 합병증으로 알려져 있는데, 당뇨 전 단계까지 합하면 우리나라 성인 10명 중 4명이 당뇨 질환을 앓고 있다. 당뇨 환자의 혈당 체크 방식처럼 굳이 병원에 가지 않고도 집에서 신장 수치를 검사할 수 있는 제품을 개발하는 것이 수젠텍 연구팀의 목표였다.

본격적인 개발에 앞서 시장의 니즈를 파악하는 것이 급선무였다. 또한 기획 단계부터 이미 해외 시장을 염두에 두고 개발한 제품인 만큼 해외 현지 시장조사와 함께 각종 인허가 취득까지 산 넘어 산이었다. 충북테크노파크가 추진하는 지원사업에 참여해 진단기기 인증 지원을 받은 경험이 있었던 수젠텍은 이번에는 대전테크노파크에 도움을 청했고, 미래지향적인 기술의 가치를 인정받아 지역스타기업육성 부문 지원기업 대상 기업에 선정됐다.





디지털 헬스케어로 제2의 도약 채비

시장조사 결과는 긍정적이었다. 신장 질환을 검사할 수 있는 자가진단키트는 상용화된 제품이 없는 데다 당뇨 환자가 계속 증가하고 있어 향후 시장에서 제품의 수요는 무궁무진할 전망이다. 해외도 상황은 마찬가지여서 제품을 상용화해 인허가를 취득한다면 수젠텍이 이 분야 글로벌 시장에서 선두기업이 될 가능성은 높은 것으로 조사됐다.

시장에 대한 확신이 서자 바로 기술 개발에 착수했다. 시장조사 과정에서 해외 진출을 위해서는 면역 진단 방식과 생화학 진단 방식을 동시에 측정할 수 있는 기술이 필요하다는 사실이 도출됐다. 일단 방향이 정해지자 개발에 가속이 붙었다.

그런데 신장 질환 자가진단키트 개발이 한창이던 2020년 초 코로나19 팬데믹 사태가 터졌다. 비상 상황에서 수젠텍의 연구진은 코로나19 자가진단키트 개발에 R&D 역량과 자원을 집중할 수밖에 없었다. 수젠텍의 공동창업자로서 R&D의 컨트롤타워 역할을 해온 유승범 부사장은 신장 질환 자가진단키트 개발 과정에서 쌓은 기술력이 코로나19 진단키트에 적잖이 도움이 됐다고 전한다.

"신장 질환 자가진단키트를 개발하는 과정에서 모바일 진단 영역의 기술을 갖출 수 있었고, 이 기술 덕분에 다른 기업에 비해 출발이 다소 늦었는데도 불구하고 코로나19 자가진단키트를 빠르게 개발할 수 있었습니다."

현재 신장 질환 자가진단키트의 경우 기술 개발 막바지 단계에 와 있다. 지역특화산업육성사업의 지원 덕분에 작년에 유럽 시장 진출에 필수적인 CE-DoC 인증도 받았다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우를 알고 싶습니다.

기업 성장 단계별로 갖춰야 할 요건을 놓치지 않았던 것이 지원받을 수 있었던 비결이 아닐까 합니다. 초창기 때부터 기업부설연구소를 설립했고, 벤처기업 인증 등 단계별로 요건을 갖추려고 노력했습니다. 덕분에 지역특화산업육성사업을 비롯해 정부나 지자체의 다양한 지원사업에 참여할 수 있었습니다. 지원사업을 성공적으로 마무리하면 투자 유치에도 도움이 됩니다. 기술력을 대외적으로 공인 받는 셈이니까요.

Q. 지역특화산업육성사업에 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

지역특화산업육성사업의 경우 당장 눈에 보이는 매출이 아니라 대상 기업의 미래 성장 가능성에 주목합니다. 성장 가능성은 결국 차별화된 경쟁력에서 나옵니다. 지금은 작은 기업이더라도 가능성이 있다면 지원사업을 통해 성장할 수 있는 토대를 마련할 수 있습니다. 그러기 위해서는 타사와 차별화된 자신만의 무기가 있어야 합니다.

신장 질환 자가진단키트를 시발점으로 향후 디지털 헬스케어 영역에 본격적으로 도전하겠다는 포부를 밝힌 유승범 부사장은 이 기술이 대전 지역 바이오산업의 발전에 기여할 수 있을 것으로 기대했다.

"대전에는 바이오 관련 의약품 및 체외진단 기술을 기반으로 활약하는 기업이 많습니다. 또한 정부출연연구소와 대학교가 협업해 수도권에 뒤지지 않는 독자적인 바이오 인프라가 구축되어 있습니다. 우리의 디지털 헬스케어 사업 성공 사례가 대전 지역 다른 기업에도 확산하면 디지털 헬스케어가 대전 지역 융합기술의 핵심 분야로 자리 잡을 수 있을 것입니다."

유승범 부사장은 지역 중소기업의 성장을 돕는 데 있어 지역특화산업육성사업이 큰 역할을 하고 있다고 평가했다.

"설립 초기이거나 규모가 작은 중소기업의 경우 브랜딩이나 디자인에 선뜻 투자하기 쉽지 않습니다. 전문인력을 확보하기도 어렵고요. 지원사업 덕분에 브랜딩에 대한 개념도 배울 수 있었고, 디자인의 중요성도 알게 됐습니다."

엔데믹이 시작되면서 코로나19 특수는 끝나가고 있지만, 수젠텍의 거침없는 행보는 이어지고 있다. 코로나19 바이러스와 독감 인플루엔자 바이러스를 동시에 검사할 수 있는 진단키트의 개발을 완료하고 식품의약품안전처로부터 체외진단의료기기 3등급 수출용 제조 허가를 받았다. 알레르기 진단 시스템도 해외 시장에서 반응이 좋아 앞으로 수젠텍의 수출 효자 노릇을 톡톡히 할 것으로 기대된다.

코로나19 팬데믹 상황에서 잠재력을 폭발시킨 수젠텍은 그것이 잠깐의 운이 아니었음을 스스로 입증하고 있다. 글로벌 디지털 헬스케어 시장에서 또 한 번 잠재력을 폭발시키기를 기대해 본다.

- **지원 기간** 2019년 1월 1일 ~ 2019년 12월 31일
- **지원 프로그램** 기술지도, 컨설팅(국내), 시장조사(해외)
- **지원 제품** 코로나19 진단키트 등
- **사업화 성과(정량)** 최근 4년 매출액 / 2022년 3Q 994억 7,906만 원 / 2021년 772억 100만 원 / 2020년 413억 5,100만 원 / 2019년 38억 4,500만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 오천만 불 수출의 탑 수상 / 2022년 대전 지역혁신 선도기업 선정(중소벤처기업부) / 2022년 코로나19 항원 자가진단시약 국내 인허가 / 2021년 코로나19 항원 및 항체 자가진단시약 CE-CoC 인증 / 2020년 이천만 불 수출의 탑 수상





Timeline

2020년 코로나 항체 진단 FDA EUA 취득
2019년 코스닥 이전 상장
2018년 바이오산업핵심 기술개발 사업 주관기관 선정
(산업통상자원부)
2017년 의료기기 GMP 인증(오송 사업장)
2016년 코넥스 상장
2014년 의료기기 GMP 인증(대전 사업장)
2011년 연구개발특구 제28호 연구소 기업 등록
(과학기술정보통신부)
2011년 ㈜수젠텍 법인 설립

세종

수출새싹기업지원

㈜푸시풀

기업 현황
대표 송성면 **설립일** 2013년 11월 25일 **주력 산업** 스마트 그린 융합 부품소재
소재지 세종특별자치시 연동면 태산로 71-96 **홈페이지** www.pushpull.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
동아줄이다.

판로와 바이어를 찾아 동분서주하다 만난
지역특화산업육성사업은 한 줄의 동아줄 같았습니다.
앞으로도 좋은 기술과 제품을 만들며 지역 중소기업을 살리는
동아줄 같은 역할을 해준다면 큰 힘이 될 것입니다.
㈜푸시풀 **송성면** 대표

문 흔들림 방지
디지털 도어록으로
세계인들의 마음을 흔들다!

미국에서 처음 도어록 제품이 출시된 이후 수십 년간의 기술 발전에 따라 디지털 도어록으로 진화해왔다. 그 과정에서 한국이 디지털 도어록 종주국으로 바통을 이어받았다. 한국 특유의 아파트 주거문화가 세계 그 어디에 내놔도 경쟁력 있는 도어록 제품을 탄생시켰다. 마른행주도 쥐어짜는 기술 개발과 원가 경쟁 덕분이다. 세종시의 홍익대 캠퍼스에서 시작해 끈질기게 연구를 거듭한 끝에 이제 세상에서 가장 품질이 뛰어나고 가격 경쟁력 있는 도어록 제품으로 세계시장 판도를 흔들고 있는 ㈜푸시풀에 주목해야 할 때다.

밀어도 되고, 당겨도 되는 푸시풀(Push, Pull) '탄생'

푸시풀은 그동안 업계에서 풀지 못했던 숙제인 '문 흔들림'을 해결한 특허 기술과 '마그네틱 도어록' 기술을 바탕으로 기존과 차별화된 프리미엄 제품을 가지고 시장을 선도하는 도어록 전문 개발 기업이다.

송성면 대표가 2013년 홍익대학교 세종캠퍼스 산학협력관에 입주하며 처음 사업을 시작할 때 '밀어도 되고, 당겨도 되는 문'을 개발한 것이 계기가 되어 회사 이름도 세계 어디에서나 볼 수 있는 푸시풀(Push, Pull)로 지었다. 평소에도 발명왕으로 통하는 송 대표의 '왜 닫혀있는 문이 흔들릴까?'라는 의구심에서 출발해 '흔들리지 않는 문을 만들 수는 없을까'라는 아이디어가 푸시풀의 핵심 사업 아이템으로 이어졌다.

모든 문에는 일정한 유격이 있는데, 이 유격으로 인해 문이 닫혀있는 상태에서도 바람과 기압 차로 인해 문이 덜컹거리며 소음을 유발하는 원인이 된다. 모두가 어쩔 수 없는 문제로 치부할 때 송 대표의 발상 전환으로 문제를 파악해 제작된 '문 흔들림 방지' 기술이 회사 설립의 주춧돌이 되었다.

"세계 53개국 국제특허에 신청된 문 흔들림 방지 기술은 도어 스트라이커 안쪽에 경사를 만들어 문에 달린 스프링이 항상 경사에서 버티도록 해 문과 문고리의 규격에 상관없이 언제나 흔들림이 방지된다. 즉 문의 결합 부분에 특수 가공을 해 문의 흔들림을 방지한 것이다."

누구보다 지식재산권을 중요하게 여기는 송 대표는 바로 특허를 내고 홍익대 창업보육센터에 입주했다. 제품의 기능과 함께 디자인적인 요소까지 두 마리 토끼를 잡기 위해서였다.

이를 토대로 회사를 운영하면서 소비자의 다양한 니즈를 파악해 중문에 적용하는 '마그네틱 래치 도어록'을 개발해 미는 문, 당기는 문 양방향에 적용되는 도어록을 개발했다. 문 흔들림 방지 기술을 디지털 도어록에도 적용해 기존에 없던 기술과 제품으로 실내 방문, 중문, 현관문까지 문 관련 손잡이 제품군을 개발해 판매하면서 회사 성장의 밑거름을 다졌다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

우리 회사 같은 경우에는 수출을 목표로 하고 있었기 때문에 다양한 언어로 제작된 제품과 인증 등 준비가 어느 정도 되어 있는 상태에서 지원하게 되어 제품을 바로 판매하는 데 문제가 없어 혜택을 받게 되었다고 생각합니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

'준비성'입니다. 어느 곳에 제품을 판매하더라도 제품의 완성도와 다양한 제품군, 해당 언어로 제작된 제품소개서 등이 미리 준비되어 있다면 바로 적용해 성공할 수 있을 것으로 생각합니다.

세계가 탐내는 디지털 도어록 기술과 제품으로 '도약'

도어록은 세계 어느 기업이나 방식이 비슷하지만 푸시풀의 제품은 다르다. 이 회사 제품의 경쟁력은 외관에서부터 색상 디자인의 차별화를 꾀했다. 획일적인 색상에서 벗어나 8가지 파스텔톤 색상과 뛰어난 손잡이 그립감을 자랑한다.

특히 전 세계를 통틀어 유일한 특허인 '문 흔들림 방지 기술'을 적용해 일반 문이 지닌 문제인 유격으로 인한 소음과 외부 먼지 유입을 막았다.

또한 도어록에 와이파이나 블루투스 모듈 칩을 장착해 모바일 앱으로 출입자를 통제할 수 있다. 권한 부여, 방문자의 키 생성 등 기존의 한계를 벗어나 어디에서도 통제, 관리, 감시가 가능하다. 이처럼 도어록에 와이파이 모듈을 장착하면 더욱 다양한 홈네트워크 시스템을 구성할 수 있다. 이러한 시스템의 완벽한 보호를 위해 이 회사가 특허받은 이중 블록체인 기술을 이용해 해킹을 차단하는 스마트 도어록도 있다.

송 대표는 "스마트 도어록은 사용자가 언제 어디서나 원격으로 문은 통제할 수 있고 앱을 통해 출입 권한을 다른 사용자에게 부여할 수 있으며, 출입 기록을 보는 등 다양한 역할을 수행할 수 있다"고 설명했다.

세계 최초 블록체인을 이용한 도어록 보안으로, 2개의 기술특허와 15개의 상표특허를 보유하고 있어 IoT 플랫폼과 함께 스마트 시티 구축이 가능하다. 블록체인 시스템은 등록된 사용자를 인식하며 CCTV 해킹, 도어록 키 복제 등 그 외의 침입에 강력한 보안을 유지한다.





또한 생체 지문 인식은 지문의 모양만 스캔해 판단하는 기존 지문 인식 기술보다 뛰어난 보안기술로 실리콘 복제가 불가능하며, 지문 가입자의 실제 손끝의 모세혈관, 혈류 및 땀샘 등을 복합적으로 식별해 사용자를 인식하는 보안 기술이므로 등록한 사람의 지문이 아니거나 지문 모양만 본뜬 실리콘 등으로 문을 열 수 없다.

이외에도 푸시풀 제품에는 한국어, 영어, 중국어 및 베트남어로 된 음성 안내 기능이 있어 매뉴얼이 없어도 음성으로 편리하게 제품을 설정할 수 있다. 그리고 내부에서 화재가 발생해 65℃ 이상의 비정상적인 높은 온도를 감지하면 강력한 경보음이 울리며, 자동으로 잠금이 열리도록 설계돼 화재 발생 시 신속하게 대피할 수 있다.

국가 브랜드K 및 가격 경쟁력 등에 업고 세계시장으로 '비상'

푸시풀은 최근 코로나19 상황 등을 고려해 도어록의 손잡이와 터치패드에 국내 최초 항균 코팅 기술력을 더해 세균 교차오염에 대한 안전성을 확보했다. 이 회사의 '항균 도어록'은 나노 항균제를 손잡이와 패드에 코팅 처리함으로써 손을 통해 세균이나 바이러스가 전파되는 것을 막는다.

송 대표는 "코로나 사태 이전에 항균 코팅을 한 디지털 도어록을 출시했는데, 처음에는 반응이 별로 없다가 코로나 팬데믹 이후 주목받기 시작했다"고 소개했다.

푸시풀은 해외 여러 나라에서 '도어록' 발명특허 최다 수상을 기록하며 그 가치를 인정받았다. 회사의 '바바(BaBa) 도어록'은 대한민국 국가와 국민이 고른 중소기업 대표 브랜드K에도 선정된 바 있다.

두 번에 걸쳐 대한민국 특허기술대전 금상을 수상했으며, 서울 국제발명대전 금상과 모스크바 국제 발명품 및 신기술전 금상, 말레이시아 국제발명왕 금상, 미국 피츠버그 발명 및 신기술전 금상 등 국내외를 통틀어 15개에 달하는 특허 관련 금상을 휩쓸었다.

특히 브랜드K는 우리나라 혁신 중소기업 제품을 하나의 브랜드로 연결한 국가브랜드 지원 전략으로, 중기부가 우수 중소기업에 '브랜드K'라는 브랜드 파워를 부여해 세계시장에서 인정받는 제품이 되도록 지원하는 제도다.

송 대표는 "당사는 정부 지원사업을 통한 신제품 개발과 해외 전시회 참여로 신규 바이어 발굴 등 신규 거래처 확대를 위해 계속 노력해왔으며, 문 흔들림 방지, 마그네틱 도어록, 항균 코팅 도어손잡이, 블록체인 암호화 기술, 다양한 제품 색상 등 기존 제품과의 차별화와 다양한 선택의 폭을 넓힌 것이 지속 성장의 포인트"라고 말했다.

세종TP 맞춤형 기업지원을 통해 판로개척 '날개'

푸시풀은 2019년 세종TP에서 지원하는 수출새싹기업 지원사업에 참여해 미얀마를 비롯한 동남아 현지 진출 거점을 마련했다. 2021년 해외 판로지원사업을 통해 해외 무역사절단 프로그램에 참여하는 등 지속해서 해외시장 개척을 추진했다. 이를 통해 한국-베트남 비즈니스 수출상담회에서 1,200만 달러 계약을 따내는 성과를 냈다.

송 대표는 "기존 거래처 외에 새로운 수출 유통망을 확보하고자 해외전시회, 박람회, 무역사절단 등 해외 신규 수출을 모색하던 중 TP의 지원사업 소개를 받아 지원하게 되었다. 그동안 세종시와 세종TP의 적극적인 지원으로 좋은 성과를 낼 수 있었다. 앞으로 관련 지원사업을 통해 기업이 발전하고 지역경제 활성화에도 보탬이 될 수 있도록 노력하겠다"고 말했다.

송 대표는 포화된 국내시장에서 벗어나 해외수출 판로확보가 회사 성장의 지름길이라는 것을 이미 인지하고 있었다. 끊임없이 해외 전시회, 무역사절단, 시장개척단 등 여러 수출 지원사업에 참가하던 중 세종테크노파크의 소개로 지원사업 중 하나인 수출새싹기업 지원사업을 이용해 해외 옥타 회원 기업과의 매칭을 성사해 미얀마로의 수출에 성공했다.

송 대표는 "간혹 당사 주력 제품과 관련이 없는 미스 매칭이 되거나 역량이 부족한 회사의 단순 호기심성 접근이 많아 걱정되었으나, 세종테크노파크의 정확한 매칭으로 수출계약까지 원만하게 이뤄졌다. 미얀마는 해외 전시회에 참가한 경험이 없어 해당 국가 바이어를 만날 경험이 없었으나, 이번 기회를 통해 미얀마에도 초도물량 수출이 이뤄져 또 하나의 수출 국가가 확보되었다"고 뿌듯해했다.

도어록 넘어 IoT 플랫폼 전문 기업으로 '스케일업'

미얀마 현지 수출처를 통해 현지 시장성과 동남아시아의 미래성 등 회사가 나아갈 수출계획을 수립하는 데 많은 도움을 받은 송 대표의 향후 행보는 분주하다.

디지털 도어록이 국내에는 95% 이상 사용되고 있으나 동남아시아를 비롯한 개발도상국에서는 사용이 미미한 수준이다. 하지만 매년 수요가 증가하고 있어 수출에 주력할 예정이다. 도어록 수출 시 제품 설치의 애로점을 개선해 누구나 설치가 가능하고 다양한 문에도 적용할 수 있는 신제품 출시를 앞두고 있다.

푸시풀은 또한 회사가 보유한 블록체인 관련 특허를 적용해 해킹이 불가한 CCTV, 와이파이, 도어록, 월패드 등 스마트 시티 조성을 목표로 하고 있다.

송 대표는 "중소기업은 우수한 제품과 기술력을 가지고 있어도 정보가 부족해 해외 시장 개척 또는 바이어 발굴에 취약한 점이 있다. 이번 지원사업을 통해 당사 제품을 필요로 하는 국가와 바이어를 발굴해 연계해 줌으로써 중소기업은 많은 비용과 시간을 아끼고 검증된 바이어와의 실제 제품 판매까지 이어지는 중소기업에 꼭 필요한 현실적인 지원사업"이라고 평가했다.

푸시풀은 앞으로 코로나로 침체해 있던 해외 바이어 발굴과 추진해오던 신제품 출시를 통해 수출액 증가를 목표로 망설임 없이 전진할 계획이다.

여기서 더 나아가 4차 산업혁명 시대를 맞아 미래가치를 융합한 새로운 IoT 스마트 홈 시스템 구축에 힘쓰고 있으며, 특허 출원한 '분산형 사물 ID'와 '가상 블록체인' 기반의 기술력을 확보해 보안 성능을 극대화한 IoT 플랫폼 전문 기업으로 발전하고 있다.

흔들리지 않는 디지털 도어록으로 세계인들의 마음을 흔들고 있는 푸시풀의 흔들림 없는 성장 행보에 귀추가 주목된다.

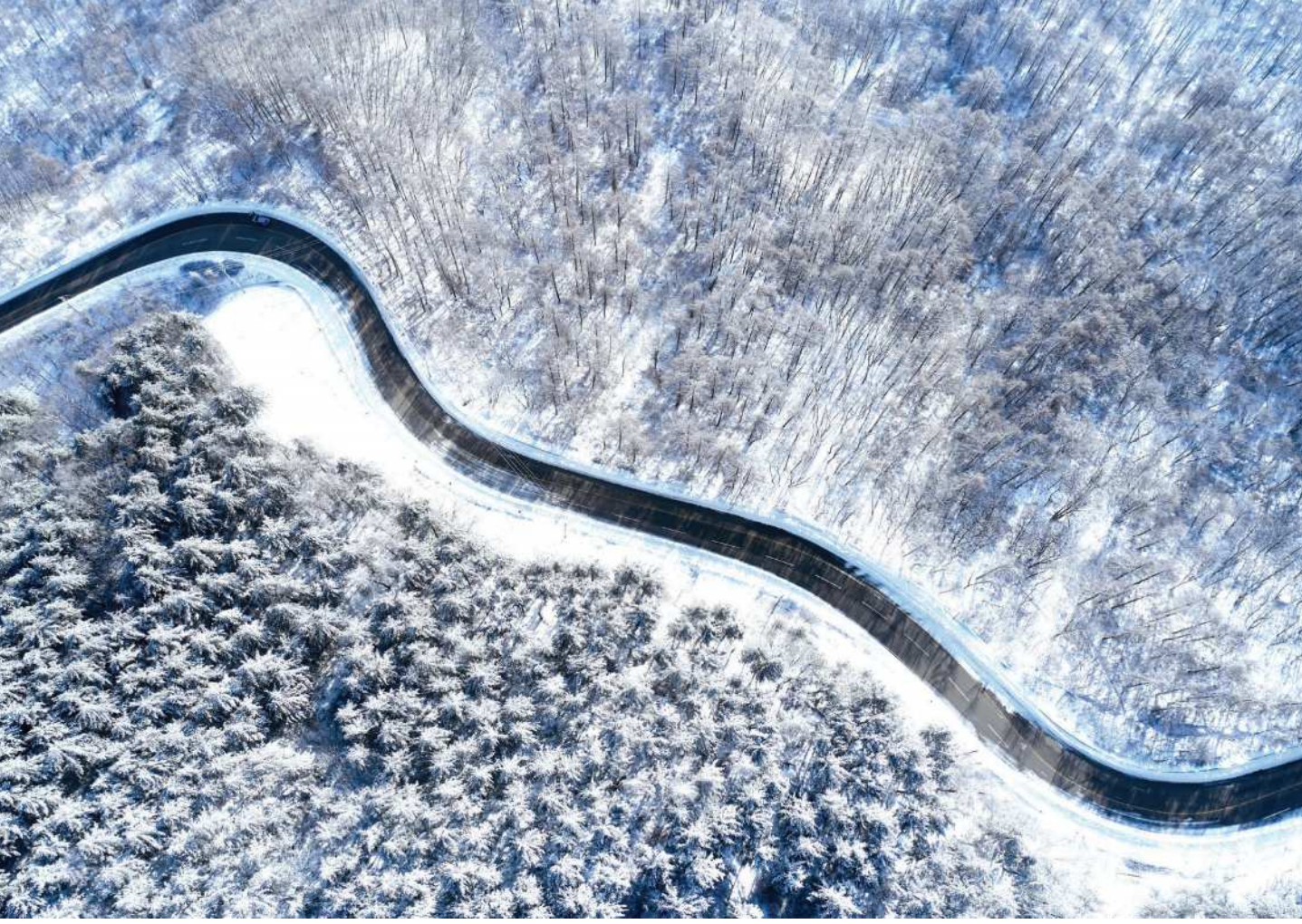
- **지원 기간** 2019년 5월 23일 ~ 2019년 11월 12일
- **지원 프로그램** 마케팅(국외)
- **지원 제품** 바바도어록, 문 흔들림 방지 특허 적용 - 8가지 색상 4개국 음성안내, 와이파이/블루투스를 이용한 모바일 통제, 항균 코팅, 브랜드K 선정 제품
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 6억 4,100만 원 / 2020년 10억 2,800만 원 / 2019년 3억 2,900만 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 해외 조달 시장 진출 유망기업 지정(G-PASS기업) / 2021년 블록체인보안 미국 특허 획득 / 2021년 세종 10대 특허 인증기업 / 2020년 브랜드K 선정 / 2020년 수출유망중소기업 선정 / 2020년 벤처나라 창업혁신 조달상품 지정 / 2019년 IP 지식재산 경영인증서 획득 / 2019년 성과공유기업 인정 / 2019년 글로벌 IP 스타기업 선정 / 2018년 블록체인 보안시스템 개발 / 2018년 기업부설 연구소 이전(ETRI) / 2017년 대한민국 발명특허 대전 특허청장상 / 2017년 우수상표디자인권 특허청장상





Timeline

2022년 TJB 비즈니스 파트너십 매칭데이 참가
베트남 500만 불 MOU 계약 체결
2018년 블록체인 보안 기술특허 및 상표권 출원
2014년 피츠버그, 모스크바, 말레이시아 국제발명품 및 신기술전 금상 수상
2015년 HIT500 제품 선정
2013년 ㈜푸시풀시스템 설립



강원

시군구연고산업

영농조합법인 산내마을

기업 현황
대표 박홍열 **설립일** 2005년 6월 27일 **주력 산업** 식품 제조
소재지 강원도 횡성군 공근면 경강로 1147 **홈페이지** www.sannae.net

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
도약의 기회이다.

회사가 나아갈 방향을 정하고 끊임없이 노력해야 하지만 중소기업의 경우
비용과 여건 등 여러 가지 문제에 봉착하게 됩니다.
이런 상황에서 지역특화산업육성사업과 같은 직접적 도움을 주는 사업에 참여함으로써
회사는 사업 추진에 속도를 낼 수 있고 목표에 빨리 다가가는 도약의 기회로 삼을 수 있습니다.
영농조합법인 산내마을 **박희건** 상무이사

지역 원물을 활용한 프리미엄 양갱으로 K-디저트 시장 개척

'할매니얼'과 '로코노미'는 식품업계의 새로운 화두가 되고 있다. 전통 간식에 환호하는 MZ세대들의 트렌드와 지역의 가치를 비즈니스로 연결해 소비자의 접근성을 높이고 새로운 취향을 만들어내면서 특히 디저트 분야에서 붐이 일고 있다. 이러한 현상 속에 강원도 횡성군 초원리의 한 시골마을에서는 커다란 솥에서 재래방식으로 몇 시간씩 팥을 끓여 양갱을 만든다. 전통 간식인 양갱의 고급화를 추구하며 강원 지역 경제 활성화에도 기여하는 영농조합법인 산내마을의 노하우다.

전통 디저트의 화려한 변신을 꾀하는 양갱 전문기업

어느 분야든 끈기를 가지고 한 가지 품목에 집중하는 기업은 저력을 발휘하기 마련이다. 다양성을 추구하고 여러 품목으로 시너지를 내는 것이 식품 산업의 보편적인 형태이지만 마치 장인정신을 보여주듯 한 가지 제품에 주력하며 뚝심 있게 사업을 이어온 영농조합법인 산내마을은 최고 품질의 맛과 영양을 가진 양갱을 만든다는 자부심을 가지고 있다.

2005년 설립 이래 18년간 강원도에서 양갱을 생산하고 있는 산내마을은 건강한 먹을거리를 만들겠다는 철학을 바탕으로 다양한 양갱을 출시하고 있다. 무엇보다 원재료에 대한 엄격한 기준을 적용하는 산내마을은 국내산 재료 사용을 원칙으로 하며 무농약 단호박과 고구마, 유기농 녹차, 밤 등을 사용해 직접 앙금을 빚는 것으로 유명하다. 품질에 대한 철두철미함은 전통에 근거한 수제방식을 고집하는 제조법과 어떠한 첨가제도 사용하지 않는 것을 준수해 남녀노소 누구나 맛있고 건강하게 먹을 수 있는 제품이라는 명성을 얻게 했다.

하지만 디저트의 천국이라도 해도 과언이 아닐 정도로 다양한 종류의 서구 디저트가 시장을 점령하고 있고, 유행이 빠르게 바뀌는 세태에서 양갱 소비는 좀처럼 이루어지지 않았다. 그럼에도 불구하고 전통 간식의 대표 격인 양갱 제조와 유통을 포기하지 않고, 생협을 비롯한 대형 마트 등의 문을 두드려 유통라인을 확보하는 등 산내마을만의 행보는 멈추지 않았다. 그러던 중 웰빙이 라이프스타일의 주류가 되고, '할매니얼'이나 '로코노미' 등이 식품업계의 주류로 부상하면서 양갱에 대한 관심과 소비도 높아지기 시작했고 마침내 산내마을 매출도 상승을 이루기 시작했다. 이후에도 각종 어려움이 산재해 산내마을의 발목을 잡기도 했지만 우수한 품질의 양갱을 생산·유통하겠다는 의지는 꺾이지 않았다. 결국 산내마을은 양갱충진기계를 개발해 설치함으로써 현재는 일일 생산량 15,000개까지 가능하도록 시스템을 구축해 안정적으로 사업을 추진하고 있다.

지원사업으로 마케팅의 A to Z를 모두 해결

더 건강한 간식을 섭취하고자 하는 소비자의 니즈를 충족하는 제품으로 산내마을은 입소문을 타기 시작했다. 무엇보다 황기, 홍삼, 녹차, 비타민, BCAA 등 특정 효능이 있는 원료를 소재로 양갱을 개발해 양갱 전문회사로 차별화된 제품을 선보이면서 산내마을만의 정체성을 구축할 수 있었다. 모든 원료를 국산으로 사용한다는 원칙을 깨지 않은 산내마을은 키즈 시장과 스포츠 시장 같은 특정 시장을 타깃으로 특화된 제품을 끊임없이 개발해온 기업이다.

전문기업으로서 입지를 공고히 했지만 지속적인 제품 개발을 위해 부담해야 하는 비용, 특히 마케팅 관련한 투자는 중소기업에는 상당히 큰 부담이다. 대중에게 어필할 수 있는 영상 제작이나 TV 광고는 엄두도 낼 수 없고, 온라인과 SNS에서 폭넓고 공격적인 마케팅을 진행하는 정도가 전부였다. 이러한 한계에 부딪혀 제품과 브랜드 홍보에 어려움을 겪고 있던 산내마을은 지역특화산업육성사업을 통해 통합 마케팅 지원을 받을 수 있게 됐다. 산내마을은 지원사업을 통해 온라인 쇼핑몰 매출을 강화하고, 시제품 제작 및 홍보, 제품의 공격적인 마케팅을 통한 판매 활성화, 신규시장 개척 및 브랜드 인지도 상승을 목표로 삼았다.

산내마을은 오랫동안 양갱 관련 사업을 추진하면서 보유한 기술로 기능성 원료(말차)를 사용해 신제품을 개발하고 시제품을 생산하는 것과 더불어 공정 개선을 위한 생산 테스트를 진행하며, 자체 쇼핑몰에서 이벤트와 행사를 선보이며 이미지 업그레이드를 시도했다. 또한 개통령으로 불리는 강형욱 훈련사와 함께하는 마라톤 대회(댕댕런 2021)에 제품을 협찬해 온/오프라인 마케팅을 진행하기도 하는 등 제품과 브랜드 인지도를 높일 수 있는 다양하고 실질적인 지원을 받았다. 특히 프로모션과 이벤트를 통해 신제품 출시 행사, 회원가입 행사, 기간 할인 등을 진행하고, 광고 스티커와 포장 파우치를 제작해서 나선 댕댕런 2021에서는 스포츠 양갱, 홍삼 양갱, 모두의 양갱 등 산내마을의 대표적인 제품 3가지를 랜덤으로 증정하는 행사를 통해 많은 사람의 관심과 호응을 얻는 데 성공했다. 이러한 프로젝트를 통해 산내마을은 가장 간절했던 마케팅을 실질적으로 추진함과 동시에 마케팅 노하우도 체득하는 효과를 얻어 향후 더욱 안정적으로 브랜드를 홍보하며 마케팅을 진행할 수 있게 됐다.





Q. 지역특화산업육성사업을 진행하면서 산내마을이 얻은 성과는 무엇이라고 생각하시나요?

영농조합법인인 산내마을은 여건상 사업의 추진력이 떨어질 때가 많습니다. 이는 결국 발전의 기회를 상실하는 이유가 되기도 합니다. 이번에 참여한 지역특화산업육성사업을 통해서 저희 산내마을은 나아가야 할 방향에 대해 결정했다면 그에 대한 믿음과 확신을 가지고 추진해야 한다는 것을 배운 것에 큰 의미가 있었습니다.

Q. 지역특화산업육성사업으로 출시한 녹차 양갱의 특징은 무엇인지요?

양갱이라고 하면 어르신들이나 먹는 간식이라고 생각하는 경우가 많습니다. 하지만 저희 산내마을은 건강한 재료를 사용해 간식은 물론 끼니나 건강을 도모하는 식품 차원의 양갱을 개발하고 출시하고 있습니다. 녹차 양갱 역시 이러한 차원의 제품으로 천연 식물자원을 활용해 제품 고급화를 추구한 것이 가장 큰 특징입니다. 녹차의 유익한 성분을 그대로 담은 프리미엄 양갱이라고 할 수 있습니다.

유형·무형의 가치 창출로 기업의 성장과 긍정적 문화 이끌어

산내마을은 지역특화산업육성사업 마케팅 지원을 통해 크게 세 가지 효과를 거두었다. 우선 고령친화식 신제품을 개발했다. 원료에 신중함을 기하는 산내마을은 추진력을 발휘해 원료를 선정하고 9대 영양 성분을 분석해 레시피를 확정하고 디자인 개발까지 진행해 시제품을 생산했다. 추가로 생산설비를 활용해 시제품 테스트를 진행하고 일일 생산량을 결정하는 작업도 추진했다.

이로써 가장 이상적인 생산체제를 구축하고 충전부터 포장까지 생산과정에 따른 시간과 개수를 측정해 시제품 생산 테스트도 마쳤다. 마지막으로 직접적인 매출을 창출할 수 있는 쇼핑몰 겸 홈페이지 업그레이드 지원을 받아 동영상을 삽입해 쉽게 영상물에 접근할 수 있도록 하고, 메인화면에 공지사항을 등록하는 시스템을 도입했으며, 중요한 사항은 팝업창을 활용하도록 하고, 프로모션이나 이벤트 등에 대한 정보도 제공할 수 있게 됐다.

이처럼 다각적인 변화를 추구하면서 산내마을은 적극적인 마케팅을 진행할 수 있었고 다수의 기업이 산내마을에 인바운드콜을 하는 만족스러운 결과를 도출해냈다. 또한 청와대에서 진행한 국가유공자 행사에서 산내마을의 양갱 제품을 선물로 증정하면서 주목받았고, 동아제약과 한미양행 등 영향력 있는 제약회사에서 특정 성분을 함유한 양갱 개발을 요청하는 쾌거를 거두었다.

또한 기존 국내 여러 마트에 입점하던 것에서 시장을 더욱 확장해 외국계 마트에서도 산내마을 양갱을 입점시켜 더 많은 매출 증가를 기대할 수 있게 됐다.

임직원들의 마인드에도 큰 변화의 바람이 불었다. 그동안 작은 회사에서 일한다고 생각하던 임직원들은 회사가 여러모로 성장하면서 차츰 규모를 키워가는 모습을 직접 보고 느끼면서 자부심을 가지게 됐다. 여기에 각종 대중매체에 회사가 노출되고, 정부 지원사업도 진행하는 등 혁신적인 변화를 추구하는 모습을 보면서 소속감이 커지고, 더욱 사명감을 가지고 업무에 임하게 되었다. 회사 역시 이런 분위기를 이어가고자 2020년 강원도지사 표창을 받은 것을 계기로 직원들이 체감할 수 있는 수준으로 연봉을 상승해주면서 일에 대한 열정을 높이고자 노력을 기하고 있다.

이러한 긍정적인 변화는 지역특화산업육성사업 참여가 끌어낸 중요한 가치가 아닐 수 없다. 산내마을은 마케팅을 수행하면서 그에 따른 판매가 어떻게 이루어지고 파급효과를 나타내는지를 정량적으로 분석할 수는 없지만 다양한 효과를 통해 유익함을 창출하고 있다는 것을 체감한다고 밝혔다. 특히 마라톤대회 등의 행사에 참여하고, 영상으로 쇼핑몰의 질을 높이며 양갱 전문 브랜드라는 산내마을의 가치를 상승시켰다는 것이다. 꾸준한 홍보는 결국 소비자의 마음에 닿아 소비를 창출한다는 믿음을 갖게 된 것 역시 산내마을이 지역특화산업육성사업을 통해 얻은 큰 성과가 아닐 수 없다.

양갱 전문기업으로서 정체성 확립해 더 큰 시장으로 진출

확고한 철학을 가지고 기업을 운영하다 보면 좋은 기회가 주어지기 마련이다. 산내마을도 바로 이런 대표적인 케이스다. 2020년부터 2022년까지 3년간 지역특화산업육성사업을 진행하면서 이미지 브랜드 제고를 위한 비매품 제작과 더불어 수요에 따른 시제품 개발과 제작, 온라인 접근성 강화를 위한 마케팅, 성공 전략 컨설팅의 통합 패키지를 지원받은 산내마을은 우수한 품질과 마케팅의 결합으로 도약의 발판을 마련했다.

현재 산내마을은 대중적인 양갱과 더불어 스포츠 시장, 키즈 시장, 기능성 시장을 겨냥한 양갱을 개발해 브랜드 가치를 높이고 있다. 이미지 개선에도 적극적으로 나서고 있다. 양갱은 어르신들이 즐겨 먹는 간식이라는 이미지를 탈피하고, 한국형 에너지바로서 자리매김하고자 현대적이고 세련된 디자인을 개발해 대중성을 확보하는 작업도 추진하고 있다. 또한 제품군을 나누고 각각의 타깃과 특징을 설정해 각 시장에 맞는 양갱을 개발하고 출시했으며, 앞으로 더욱 다양한 종류의 양갱을 개발해 시장을 공격적으로 확대하려는 계획을 구체화하고 있다. 무엇보다 산내마을은 지역과의 상생에도 적극적으로 나서고 있다. 강원지역자원 및 특산물인 횡성 팥을 활용한 제품을 개발해 횡성 팥양갱이라는 이름으로 출시했고, 제품 전량을 대형마트에 납품함으로써 지역 농산물의 판로 확대에 이바지하고, 이를 바탕으로 지역경제 활성화에도 기여하고 있다.

이러한 성장을 추구할 수 있도록 마케팅 지원을 통해 회사가 추구해야 할 가치와 명확한 발전 방향을 잡아준 지역특화산업육성사업에 큰 의미를 매기는 산내마을은 앞으로가 더욱 중요하다는 점을 강조한다.

산내마을이 얻은 좋은 기회와 수혜를 더욱 크게 확장해 시장을 분석하고 자사의 제품이 어떤 위치에 있는지, 더욱 큰 시장으로 진출하는 배경이 될 수 있는 새로운 유통채널은 무엇이 있는지 등에 대한 고민과 실천을 멈추지 않고 더욱 나아가고자 한다. 우수한 지원 프로그램이 과연 중소기업에 어떤 영향력을 발휘하는지 산내마을은 유감없이 보여주고 있다.

- **지원 기간** 2021년 8월 1일 ~ 2021년 10월 31일
- **지원 프로그램** 마케팅
- **지원 제품** 녹차 양갱 - 항산화 효과와 영양을 고려한 한국형 디저트
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 16억 7,000만 원 / 2020년 14억 9,000만 원 / 2019년 12억 2,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 2020 강원도지사 표창





Timeline

2022년 양갱선물세트 디자인 개발 및 출원
2022년 특허받은 은행 분말을 이용한 은행 양갱 개발 시작
2021년 충진 및 포장 자동화시스템 추가 구축
2021년 한미양행 신제품 개발 및 출시
2020년 팥앙금 제품화 R&D 시작
2020년 앙금 생산 자동화시스템 구축
2020년 스포츠 양갱(엔업아미노 양갱) 라인업 및 출시
2018년 HACCP 인증
2018년 영농조합법인 산내마을 상표등록
2006년 환(마늘환, 구기자환, 인진쑥환) 개발 및 공급
2005년 환(마늘환, 구기자환, 인진쑥환) 개발 및 공급
2005년 팥양갱 개발

경북

지역혁신성장바우처

농업회사법인 ㈜코리아식품

기업 현황
대표 전현욱 **설립일** 2016년 4월 1일 **주력 산업** HMR, 웰니스 푸드, 고령친화식품
소재지 경상북도 영천시 고경면 상계로 178-7 **홈페이지** www.oldmaster.co.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
마중물이다.

'마중물'은 펌프에서 물이 나오지 않을 때 물을 끌어 올리기 위해 위에서 붓는 물입니다.
중소기업은 기존에 없던 새로운 가치를 창출하거나, 치열한 경쟁 속에서 부단히 노력하지만,
성과가 잘 나오지 않습니다. 이러한 상황에 지역특화산업육성사업과 같은 지원을 통해
성과를 도출하고 성장을 지원하는 것은 어려운 상황을 극복할 수 있는 큰 힘이 됩니다.
농업회사법인 ㈜코리아식품 **전현욱** 대표

지역 농가와 협력으로 간편한 웰니스 식품 전성시대를 개막

라이프스타일이 달라지고 생애주기가 길어지면서 생긴 다양한 변화 중에서 식생활을 빼놓을 수 없다. 보다 간편하게 식사를 해결하면서도 건강을 도모할 수 있고, 고령자의 경우 필요한 영양소를 충족할 수 있는 식품에 대한 니즈가 커지고 있는 것. 이러한 시장의 요구에 부응해 간편식인 HMR을 비롯해 고령친화식품 등 각종 웰니스 식품으로 시장에 출사표를 던진 이래 가파른 성장세를 보이는 농업회사법인 ㈜코리아식품은 작지만 강한 기업의 전형이다. 경상북도 영천에 터를 잡고 지역과의 상생에도 모범을 보이고 있다.

사업 스펙트럼 넓히며 식품 산업의 지각변동 선언

이미 치열해질 대로 치열해진 시장에 후발 주자로 진출하려면 차별화된 경쟁력과 철저한 사업계획 등을 반드시 확보해야 한다. 2016년 브랜드 제조역량 기반의 식품 기획사를 표방하며 시장에 진출한 농업회사법인 코리아식품은 HMR 축산가공품, 고령친화식품, 헬스 케어 제품을 전문적으로 다루는 기업이다.

단순한 식품 제조와 유통에 그치지 않고 웰니스 푸드와 고령친화식 제품 기반으로 커머스, 프랜차이즈, 수출 등 식품 전반의 분야로 사업을 확장하고 있는 코리아식품은 경북에 있는 유수의 농축수산물 생산자들과 협력해서 지속 가능한 사업을 추진하고 있다. 특히 코리아식품이 자리하고 있는 영천은 한약재, 포도, 복숭아, 마늘, 와인과 같은 특산품이 있어 지역 내 생산자, 연구기관, 대학과의 협업을 통해 경쟁력을 키우면서 기업의 성장을 지역사회에 환원하며 선순환 구조를 만들고 있다.

후발 주자로 치열한 시장과 기존 우수한 경쟁 제조공장 사이에서 차별화를 시도한 코리아식품은 HMR로 일컫는 가정간편식 축산가공품과 헬스 케어 시장에 진출하고 수출, 신규 창업자 발굴 및 맞춤형 상품 제안으로 사업의 스펙트럼을 넓히고 있다. 단순한 제품 생산을 넘어서 부가적인 서비스와 가치를 창출하기 위해 노력을 아끼지 않고 있는 코리아식품은 시장에서 품질을 인정받고 신뢰를 구축하기 위한 근거 마련에도 적극적으로 나서고 있다.

이를 위해 코리아식품은 HACCP, ISO22000, 고령친화기업, 벤처기업확인, FSSC22000, ISO14001, 농공상융합형 중소기업, 기업부설연구소, ISO9001, 스마트팩토리, 브랜드K, 국제GMP, 경북스타기업, 메인비즈, 소셜벤처기업, 성과공유기업, 경북프라이드기업 등 각종 인증을 통해 우수성을 증명해 보이는 등 시장에서 경쟁력을 높이는 방안 마련에도 최선을 다하고 있다. 이러한 행보들은 고스란히 코리아식품의 저력을 발휘하는 동시에 식품 산업의 새로운 길을 개척하는 선구자 역할로 이어지고 있다.

다양한 제품 라인을 출시하고 공격적인 마케팅을 펼치면서 존재감을 과시한 코리아식품은 지속 가능한 사업을 추구하기 위한 근간으로 지역 농가와의 상생을 추진하는 것처럼 훌륭한 조력자를 만나면서 사업을 재점검하고, 더 넓고 큰 식품 분야에서 블루오션을 개척하고자 했다.

이러한 고심을 하던 무렵 코리아식품은 코로나19라는 악재가 겹쳐 매출에 타격이 발생했고, 치열한 식품제조공장 간의 경쟁에서 자생력을 키우려면 마케팅, 디자인, 컨설팅 등에서 획기적인 방안을 마련해야 한다고 생각했다. 더군다나 이 무렵은 시장에 진출한 기업들이 각종 위기를 겪게 된다는 데스밸리에 직면한 시점이라 코리아식품은 이 시기를 잘 넘기고 사업의 뿌리를 튼튼하게 하면서 성장해야 하는 입장이었다. 이러한 시점에서 지역의 중소기업을 대상으로 하는 지역특화산업육성사업에 지원하면서 코리아식품은 든든한 디딤돌을 마련하게 되었다.

사업의 질적인 향상과 성과를 도모하는 데 있어 가장 절실한 부분인 마케팅과 디자인, 컨설팅 지원을 받은 코리아식품은 적재적소에 필요한 프로그램을 통해 꼭 필요한 성장판을 굳건히 세울 수 있었다. 마케팅 지원을 통해서는 인플루언서의 인스타 게시물 등을 활용한 마케팅과 굿즈·숏폼 영상을 제작해 브랜드 인지도를 높였으며, 특히 청춘불판 브랜드를 적극적으로 홍보할 수 있었다.

- **지원 기간** 2021년 8월 1일 ~ 2021년 10월 31일
- **지원 프로그램** 마케팅, 디자인, 컨설팅
- **지원 제품** 웰니스 푸드 '올드마스터' - 신제품 디자인과 마케팅, 컨설팅 지원으로 시장 공략과 인지도 확대
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 115억 원 / 2020년 83억 원 / 2019년 85억 원
- **사업화 성과(정성)** 모태펀드 3곳 누적 21억 원 투자유치 / 중소벤처기업부장관 표창장 수상 / 일자리 창출 우수기업 선정 / 경상북도 스타기업 선정



Q. 지역특화산업육성사업을 진행하면서 가장 인상적이었던 점이나 감사 인사 전하고 싶은 분이 있으신지요?

경북스타기업육성사업과 지역특화산업육성사업 등 경북테크노파크 및 유관기관 담당자들의 많은 관심과 지속적인 모니터링이 있었습니다. 단순한 일회성 지원이 아니라 회사의 사정에 맞는 맞춤형 지원계획 상의와 구체적인 성과 도출에 대한 가이드 등을 도와주셨습니다. 이러한 지원이 없었더라면 현재의 사업이 지속될 수 없었을 것입니다. 지원사업에 적극적으로 도움 주신 분들께 감사 인사를 전하고 싶습니다.

Q. 지역특화산업육성사업이 지역 및 중소기업에 어떤 영향을 주고, 실질적으로 어떤 도움을 준다고 보시나요? 이번 사업을 추진하면서 느낀 점에 대해서 말씀 부탁드립니다.

지역기업을 대상으로 기업의 매출과 직결되는 실질적으로 필요한 마케팅, 다자인, 컨설팅 등을 지원해 성장에 큰 도움을 주었습니다. 또한 다양한 연계 지원을 통해 성과 도출에도 많은 영향을 끼쳤습니다. 예를 들어, 코리아식품은 지역특화산업육성사업을 통하여 투자사에도 추천되었고 이러한 기회를 통해 투자도 유치했습니다. 단순한 지원에 그친 것이 아니라 기업의 전반적인 계획수립과 성장에 필수적인 사업이라고 생각합니다.



디자인 지원은 신규 브랜딩 CI 개발을 통한 패키지와 리플릿 제작으로 소비자 선호도를 제고하고, 신규 브랜딩 BI와 제품 상세 페이지 제작을 통한 제품 홍보, 사진 및 패키지 디자인 콘텐츠 제작을 진행했다. 마지막으로 컨설팅 지원을 받아 웰니스 푸드 브랜드 신제품 해외 진출 및 2022년 사업 방향을 설계했는데 이는 기술력을 높이고 유통 요건의 확장으로 실질적인 판매 증진으로 이어졌다. 또한 육가공 기술을 활용한 메디푸드 시장 개척을 제안받아 소화 기능 강화, 연화 기능 적용, 고령화 시대 노인 간편식 개발 등을 연계하는 작업을 추진했다.

코리아식품이 지역특화산업육성사업을 통해 받은 수혜는 여기에서 그치지 않는다. 연계 지원 프로그램을 통해 투자생태계 지원사업인 투자 IR컨설팅과 언택트IR 지원을 받았으며, 팜 투 테이블(Farm to Table)을 통한 부가가치 창출, 맞춤형 ODM/OBM/JDM 제조 시스템 소개, 대표상품 소개 및 향후 IPO를 위한 재무구조 재편 IR컨설팅 및 언택트 IR 자료 제작 지원도 전개했다. 이렇듯 다각적인 지원사업의 수혜를 받으면서 코리아식품은 양적·질적 성장을 거듭했고, 덕분에 사업의 뚜렷한 상승곡선을 그리면서 더 큰 시장으로 진출할 수 있는 교두보를 마련할 수 있었다.

지역 경제 전반을 견인하며 상생의 기틀 속에 성장 가속화

온라인 판매 플랫폼뿐만 아니라, 자체적인 판매 채널에서 프리미엄이지만 합리적인 가격을 가진 품질 좋은 제품이라는 콘셉트로 다양한 라인업을 구축한 코리아식품은 지역 농산물과 협업으로 다양한 밀키트 제품을 생산해 판로를 확대하게 됐다. 기존 코리아식품의 주 매출은 B2B 거래로 이루어지고 있었는데 경북 특산품을 활용한 우수한 제품으로 수요가 증가하자 B2C 온라인 진출로 사업을 확장하게 된 것이다. 이로써 코리아식품은 매출 및 영업이익의 급격한 상승으로 본격적인 성장단계로 진입함과 동시에 경북지역 농산물과 이를 활용한 다양한 밀키트 제품과 판로 확대로 브랜드 인지도 역시 높아지고 있다.

또한 사업에 박차를 가해 현재 코리아식품은 고객사를 대상으로 상품의 청결성과 신뢰성을 확보하고자 스마트 팩토리 준공을 앞두고 있다. 이는 지역특화산업육성사업을 진행하면서 코리아식품이 도출한 성과로 구체적으로는 연평균 매출 증가율 14.3%를 기록하며, 전년 대비 34%의 성장률을 보였다.

그뿐만 아니라 사회적 파급력과 시장에서의 기여도 역시두드러진다. 청년 스타트업 투자유치 및 창업투자생태계 활성화에 기여해 세 곳의 자회사를 인수·창업함으로써 경북 전체의 창업문화 활성화를 꾀했다. 또한 경북 청도군 소재의 청년창업기업 농업회사법인㈜시그널케어(지분 10%)에 투자하고, 농식품모태펀드 '인라이트 애그테크 플러스펀드 2호'(농식품투자조합)에 유한책임조합원으로 전현욱 대표가 1억 원을 출자하여 청년 농식품 스타트업 창업에 적극적인 지원을 하기도 했다.

지역과의 상생은 여기에서 끝나지 않았다. 코리아식품은 지역특화산업육성사업을 진행하면서 식품 중소기업 간 협력 모델 사례를 개발했다. 경북의 식품기업인 영천의 ㈜미보부산어묵, 경산 소재 ㈜야미식스, 농업회사법인㈜한국와인(농상공융합형 중소기업 확인) 등과 협력해 기술과 제품을 개발함으로써, 상생협력 구조를 마련하는 시너지를 발휘했다.

경제적인 불황과 코로나19 등 사회적인 악재가 난무하는 가운데에도 사업을 성장시키고 상생을 통해 더불어 성장하는 산업의 기틀을 마련하고자 노력을 아끼지 않은 코리아식품은 그 결과 최근 5개년 연평균 영업이익 증가율 80%라는 놀라운 실적을 이뤄냈다. 코리아식품은 이러한 눈부신 성장에 지역특화산업육성사업이 결정적인 역할을 했다고 평가한다.

창업 첫해 매출액 9억 원에 불과했던 코리아식품은 자체적인 투자와 지역특화산업육성사업의 시너지를 통해 2021년에는 설립 6년 만에 115억 원의 매출을 올리며 눈부신 성장 가도를 걸어왔다. 무엇보다 지역과의 유기적인 협업과 협력을 중요시하며 사업을 추진해온 코리아식품은 이익을 사회에 환원하는 것에도 적극적이다. 경북 영천시에 장학금을 기탁하고, 사랑의 열매에 기부 등을 통해 지속적인 사회공헌활동을 진행하고 있으며, 고령자 채용, 마이스터고 협약 등 사회적 활동도 꾸준히 참여하고 있다. 인식의 전환을 통해 경쟁자로 생각하지 않고 전반적인 산업 생태계를 키운다는 접근으로 식품 분야 창업자에게 창업 아이템 기획, 콘셉트 마련, 디자인, 시제품 개발, 유통 및 물류 등 전 과정 지원에 나서고 있기도 하다. 이는 '식품 기획사'로서의 책임을 다하며 BM 제시를 통해 다수의 성공 청년 창업 사례 창출에 기여하고자 하는 코리아식품의 철학을 실천하는 행보이기도 하다.

향후 코리아식품은 기존 축산가공품 HMR 제품의 장점을 활용한 다양한 분야의 식품으로 확장하고 수출이 가능한 식품 제조에도 나설 생각이다. 이를 위해 웰니스 도시락 공장을 신축했고, 이에 기반해 내수 시장에서 기존 축산가공품을 장점으로 한 식품을 만들고, 해외 시장에는 축산물이 들어가지 않은 식품을 수출할 계획이다. 또한 지역특화산업육성사업에서 지원받은 브랜드를 통해서 단순 축산가공품 HMR, 더 나아가서는 향후 제조할 다양한 식품 이외에도 브랜드 기반의 서비스를 사업화하고자 한다. 구체적으로는 고령자를 위한 식단과 커뮤니티 케어, 새로운 형태의 건강을 고려한 체험형 식단과 레저활동 및 공간제공 등으로 식품과 건강의 컬래버레이션으로 사업 분야를 확장할 계획을 세우고 있다.

지역특화산업육성사업이라는 좋은 마중물을 성장의 촉진제로 활용한 코리아식품. 기업의 성장, 높은 매출액, 당기순수익을 모두 이루어낸 중소기업 지원사업의 모범적인 성공 사례가 되고자 코리아식품은 앞으로도 거침없는 도전으로 사업을 추진하며 사회적인 역할도 성실히 수행하는 기업으로 성장할 계획이다.



Timeline

2022년 모태펀드 3곳 누적 21억 원 투자유치
2022년 중소벤처기업부장관 표창장 수상
2022년 일자리 창출 우수기업 선정
2021년 경상북도 PRIDE기업 선정
2021년 경상북도 스타기업 선정
2020년 경상북도 스타트업 혁신대상 수상
2016년 농업회사법인 ㈜코리아식품 창업 및 공장 준공



경남

주력산업기업

㈜라쉬반코리아

기업 현황
대표 백경수 **설립일** 2013년 7월 1일 **주력 산업** 남성 속옷, 원단
소재지 경상남도 창원시 성산구 상남로 25, 2층 **홈페이지** www.lashevan.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
날개이다.

지역특화산업육성사업은 지방에 본사를 두고 있어 지역이라는 틀에 갇혀 있던 라쉬반코리아의 한계를 허물고 전국, 더 나아가 세계로 뻗어나갈 수 있도록 기회를 제공해 주었습니다. 라쉬반코리아는 지역특화산업육성사업을 통해 시군구연고산업의 혜택을 받아 기존 제품에서 한 단계 더 발전한 차별화된 시제품 제작을 추진해 제품 고급화를 이뤄 매출 성장에도 날개를 달 수 있었습니다.

㈜라쉬반코리아 **백경수** 대표

남성의 건강까지 고려한 하이테크 언더웨어의 새 지평을 개척

언더웨어는 겉으로 보이지는 않지만 피부에 직접 닿아 그 어떤 의류보다 품질과 기능성에서 차이가 많이 발생한다. 경상남도 창원에 위치한 ㈜라쉬반코리아는 인체공학적 디자인 설계와 천연 유래 소재를 사용해 편안한 착용감을 보장하는 것은 물론 용도에 따른 기능성을 더한 하이테크 제품으로 언더웨어의 새로운 지평을 개척했다. 진정한 패셔니스타를 만들어주는 기업이다.

기능성 언더웨어의 대명사가 된 격조 있는 브랜드

언더웨어가 가져야 하는 가장 중요한 가치는 편안함이다. 여기에 쾌적함과 통풍성 등이 더해져서 기능적인 만족감과 우수한 착용감, 그리고 감각적인 디자인과 인체에 유익한 원단이 더해진다면 그야말로 금상첨화가 아닐 수 없다. 보여줄 수 없는 의류이지만 진짜 멋쟁이는 언더웨어를 제대로 골라 입는다는 말은 괜히 나온 것이 아니다. 그처럼 언더웨어가 중요하다는 것을 내포하고 있다.

언더웨어가 충족해야 할 다양한 필요충분조건을 모두 획득하고 여기에 건강까지 고려한 제품을 출시해 해당 분야에서 주목받으며 시장의 변화를 선도하고 있는 라쉬반코리아는 하이테크 언더웨어라는 새로운 장르를 탄생시켰다. 라쉬반코리아는 '어떤 불편함도 없이, 입는 순간 엄마의 뱃속을 떠올리게 하는 안락함을 기본으로 하여 남성의 건강을 지켜주는 주는 속옷'을 표방한다.

기능성을 장착한 제품으로 경쟁력을 획득하기까지 라쉬반코리아는 20여 년을 기술 투자와 연구개발에 매진해왔다. 마침내 라쉬반코리아는 천연원료 마이크로캡슐에 나노기술을 융합해 첨가함으로써 30회의 세탁에도 항균과 소취 기능이 99% 유지되고, 수분의 빠른 흡수와 건조로 쾌적한 착용감은 물론 피부 건강에도 유익한 언더웨어를 출시했다. 기능성 제품의 대명사로 언더웨어 시장에서 라쉬반코리아의 입지를 굳건히 한 지금도 나노융합기술을 비롯한 최상의 제품을 위한 연구와 개발에 집중하고 있다.

이러한 노력 덕에 라쉬반코리아는 세계 최초로 보물 없이 음경과 음낭을 분리해주는 기술로 미국과 중국, 일본, 유럽 등에서 글로벌 특허를 보유하는 등 기술력으로 앞서고 있다. 또한 빠른 흡수·건조, 항균·소취, 엉덩이 끼임 방지 등의 기술로 국내 14개의 특허를 보유하고 있으며, 명실공히 기능성 언더웨어의 최고 명가로 인정 받고 있다.

이밖에도 라쉬반코리아는 섬유 최초로 중소벤처기업부 성능 인증을 받는 등 탁월한 성능의 제품이라는 명예를 획득했다. 그뿐만 아니라 촉감이 부드러워 민감한 피부에도 좋은 자연 유래 섬유, 고추냉이, 피톤치드, 비타민E 등 천연원료를 첨가한 항균·소취 원단 가공 기술을 보유하는 등 기능성과 관련된 다양한 요소를 채운 제품으로 시장을 공략하고 있다.

Q. 라쉬반코리아가 제품을 기획하고 출시하면서 가장 중요하게 생각하는 가치는 무엇인지요?

소비자의 관점에서 좋은 제품, 건강을 생각하는 제품을 만들고자 합니다. 기술력을 바탕으로 한 기능성에 많은 공을 들이는 것도 이러한 철학이 있기 때문입니다. 만드는 사람이 수고스러우면 쓰는 사람이 편하고, 만드는 사람이 편하면 쓰는 사람이 수고롭다는 말이 있습니다. 저희 라쉬반코리아는 항상 소비자의 건강과 편안함을 생각하며 제품을 만듭니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 어떤 성과를 이뤘다고 평가하시나요?

건강에 도움을 주고 편안한 제품은 곧 저희 라쉬반코리아의 정체성을 표현하는 것입니다. 지역특화산업육성사업을 추진하면서도 이러한 정체성을 유지하고자 노력했습니다.

덕분에 본사가 자리한 경남 지역의 특성상 섬유 관련 육성사업이 희박한 환경에서도 나노융합기술 육성사업이라는 기회를 발판 삼아 라쉬반코리아의 정체성을 그대로 담은 좋은 제품을 개발할 수 있었습니다.

차원이 다른 성능을 가진 언더웨어로 럭셔리 남성 언더웨어의 상징이 된 라쉬반코리아는 이에 만족하지 않고 다음 단계로 도약하기 위한 설계도를 그려나갔다. '인류의 건강과 행복을 위하여, 남자의 건강과 더 나아가 가족의 건강을 위한 의류'를 만들고자 사업을 시작했던 초심을 다시 한번 가다듬고 사업의 스펙트럼을 넓히고자 한 것이다. 여기에는 기술과 원재료에 대한 자신감이 뒷받침되었다.

이미 라쉬반코리아가 보유하고 있는 천연 항균·소취 마이크로캡슐 나노융합기술을 활용해 남성 언더웨어를 뛰어넘는 신제품을 출시함으로써 남녀노소 모두에게 기능성을 가진 건강한 이너웨어를 만들고자 한 것이다.

이에 라쉬반코리아는 지역특화산업육성사업에 참여해 시제품 제작비를 지원받았다. 관련 업계에서 일정 수준 이상 시장을 점령한 라쉬반코리아가 더 높이 도약하기 위한 가장 좋은 통로라고 판단한 것이다. 라쉬반코리아는 시장을 확장하고자 제품 개발을 추진하면서 지역특화산업육성사업을 진행해 시험분석 비용을 지원받아 흡수·건조, 천연원료(고추냉이)를 첨가한 항균·소취 '언더레이어'를 시제품으로 제작했다.

기존 라쉬반코리아의 밑바탕이 기술과 융합해 언더레이어 원단 선정, 원단 나노융합 시료 적용, 시험분석(항균, 소취), 디자인 및 핏팅 샘플 제작 등 전 과정을 무난히 진행할 수 있었다. 지역특화산업육성사업 덕분에 일정과 비용을 절감하고, 안정적으로 시제품을 제작함으로써 올해 항균·소취, 흡수·건조 기능을 갖춘 천연 원단을 사용한 언더레이어 제품 출시를 앞두고 있다.

지역특화산업육성사업을 완료하고 만족스러운 시제품을 만들었지만 라쉬반코리아는 제품의 완성도를 더하고자 시장 출시를 늦추는 과감한 선택을 한 것이다. 언더레이어 제품은 라쉬반코리아의 새로운 도전이기에 성급한 출시보다는 소비자가 만족할 수 있도록 원단을 재점검하고, 전 직원이 직접 해당 제품을 입어보고 부족한 부분을 수정·보완하는 철두철미함으로 최고의 제품을 완성하기 위해 끊임없이 연구하고 있다.


LASHEVAN
GERMANIUM
SURFACE



남녀노소 누구나 입을 수 있는 천연 항균·소취 언더레이어 시장 진출

라쉬반코리아는 이미 보유한 제품의 우수성과 서비스의 독창성 덕분에 언더레이어 시제품 제작이라는 과제에서도 좋은 결과를 얻을 수 있었다. 기능성 드로즈형 남성 언더웨어 제품에 항균·소취, 흡한 속건 기능을 부여해 제품화했고 스킨케어 기능성 획득을 위한 마이크로캡슐을 함유한 부분이 바로 그것이다. 서방형 기능성 마이크로캡슐을 함유한 원단의 내구성과 세탁견뢰도 등 물리적 특성을 향상해 최종적으로 항균성과 원단의 강직성 등 우수한 물리적 특성을 가지는 스킨케어 드로즈형 제품을 남성 언더웨어의 주류로 정립했다.

이번 지역특화산업육성사업을 통해 라쉬반코리아는 시장 점유율을 한층 높일 수 있는 잠재력을 확인했다. 최근 라쉬반코리아는 매출이 꾸준히 증가하는 추세를 보이는 것은 물론 언더웨어 분야에서도 구독 서비스 시장을 형성할 정도의 높은 네임 밸류로 자리매김하고 있다. 여기에 전반적인 라이프스타일의 변화에 따라 인기 아이템으로 부상한 애슬레저 의류와 그동안 남성 제품으로만 국한되던 범위를 확장해 여성 기능성 언더웨어로도 시장을 넓히고 있다.

기능성 언더웨어를 향한 관심은 청년층으로도 확대되고 있어 업계에서 라쉬반코리아의 파워는 더욱 커질 것으로 전망된다. 아이템의 다양화에 속도를 내면서 시장에서 더욱 두각을 드러내고 있는 라쉬반코리아는 홍보에도 적극적으로 나서고 있다. 디지털 마케팅을 진행해 1천만 원 이상 매출이 상승했고, 이에 기반해 신규고용도 3명이나 창출했다. 글로벌 시장에서의 활약도 돋보인다.

2022년 투자 유치와 수출 실적에 힘입어 아마존에 입점하는 등 라쉬반코리아는 해외시장 판매를 높이기 위해 소비자와 시장의 트렌드를 분석하여 적극적인 마케팅을 추진하고 있다. 중국 시장도 놓치지 않았다.

제품 고급화와 더불어 패션 아이템으로서 언더웨어에 관심이 커지고 있는 중국에 진출해서 한국 언더웨어의 우수성을 유감없이 보여주고 있다. 싱가포르에도 법인을 설립해 유명한 온라인 몰인 싱가포르 큐텐에 입점하기도 했다. 국내에서도 다수의 인플루언서를 통한 디지털 마케팅을 진행하는 동시에 바이럴 마케팅도 진행해 다양한 연령층을 대상으로 홍보를 펼치고 있다.

언더레이어 출시를 앞둔 지금 라쉬반코리아는 신규 라인업을 확대하고 상용화에 따른 매출 증대 효과까지 기대하고 있어 성장세는 가속화될 것으로 전망된다.

설립 이래 진취적인 사업 추진과 기능성 언더웨어에 대한 연구개발에 심혈을 기울이며 멈추지 않는 성장동력을 이어온 라쉬반코리아는 더 큰 목표를 향해 전력질주하고 있다. 전반적으로 생명주기가 길어지면서 젊고 활기차게 살고자 하는 바람은 기능성 언더웨어에 대한 관심으로도 이어지며 시장에서 라쉬반코리아의 우수한 제품에 대한 수요가 늘어날 수 있는 호재를 맞았다.

라쉬반코리아는 이러한 기회를 놓치지 않고 다양한 연령층을 모두 만족시킬 수 있는 탁월한 성능의 기능성 언더레이어를 통해 소비자의 만족까지 창출할 계획이다. 20여 년을 기능성 개발에 고군분투하며 얻은 성과가 크지만, 이에 멈추지 않고 말 그대로 하이테크 수준의 기능성을 갖춘 언더레이어의 상징이 되고자 노력을 멈추지 않는 것이다. 모든 국민이 편안하고 건강한 언더레이어를 입을 수 있는 환경을 마련해주고 싶다는 라쉬반코리아의 노력은 다양한 판매 채널로 이어지고 있다.

라쉬반코리아는 자사몰뿐만 아니라 여러 홈쇼핑, 인터넷 쇼핑몰 등 온오프라인에서 다양한 채널로 제품을 판매하면서 고객의 접근성을 높이는 데에도 정성을 쏟고 있다. 라쉬반코라아의 제품은 기능성으로 인정받고 있기에 국내 다수의 스포츠 구단도 라쉬반코리아의 제품을 선수들에게 제공함으로써 경기력 향상을 꾀하고 있다.

이러한 외부적인 환경을 토대로 국내를 넘어 글로벌 스포츠 구단 및 시장에서도 기능성으로 호평받을 수 있도록 보다 공격적인 마케팅을 이어갈 계획이다.

내실을 튼튼히 다진 라쉬반코리아지만 이번 지역특화산업육성사업 참여로 제품 개발 예산을 줄이고 추진력을 발휘해 당초 계획보다 빨리 시제품 제작까지 완료한 것에 만족감을 드러낸다. 무엇보다 섬유 관련 산업자인 라쉬반코리아가 지역특화산업육성사업 대상으로 선정되어 다각적인 성장의 촉진제로 삼을 수 있었다는 것은 큰 의미가 있다고 평가한다.

라쉬반코리아가 받은 수혜가 결코 적지 않기에 앞으로 섬유 산업을 대상으로 한 육성사업이 보다 다양하고 폭넓게 진행되어 전반적인 섬유 산업의 발전을 끌어낼 수 있으면 좋겠다는 바람도 전했다. 섬유 산업에서 기능성 언더웨어의 명가라는 한 획을 그은 라쉬반코리아는 자사의 발전만큼 전체 시장이 커지고 경쟁력이 강화되어야 한다는 중요한 사실을 놓치지 않는다.

자사의 매출 신장 그 이상의 가치를 생각하는 라쉬반코리아의 경영 철학은 기능성 언더웨어 못지않게 큰 영향력을 발휘할 것이다.

- **지원 기간** 2022년 8월 1일 ~ 2023년 1월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 언더레이어 - 나노융합 코팅기술을 활용한 피부항산화 예방 속옷
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 151억 9,000만 원 / 2020년 159억 원 / 2019년 152억 원
- **사업화 성과(정성)** 2021 중소벤처기업부 장관 '성능인증서' / 2020 경상남도스타기업

Timeline

2022년 나노융합 코팅 기술을 활용한 언더레이어 개발
2022년 3D 분리 기술 적용을 통한 다기능성(속건, 항균, 소취) 드로즈형 팬티(성능 인증서 획득)
2021년 나노융합 코팅 기술을 활용한(항균, 소취) 원단 개발
2017년 중소벤처기업부장관 '올해의 벤처상'
2013년 한국능률협회 이노스타 '브랜드파워대상' 선정
2013년 ㈜라쉬반코리아 설립





지역스타기업육성

켄코아에어로스페이스㈜

기업 현황
대표 케네스민규리 **설립일** 2013년 4월 8일 **주력 산업** 첨단항공
소재지 경상남도 사천시 사남면 외국기업로 152-44 **홈페이지** www.kencoa.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
나무이다.

지역특화산업육성사업은 사천지역 내 후발주자인 저희 켄코아에어로스페이스를
지역의 스타기업 및 수출유망중소기업, 글로벌 강소기업으로 성장할 수 있도록 이끌어 주었습니다.
더 나아가 세계로 뻗어나가기 위한 시제품 제작, 홍보자료 제작, 홈페이지 구축 지원 등
다양한 지원을 통해 굳건한 뿌리를 내린 가지 많은 나무로 성장할 수 있게 해주었습니다.

켄코아에어로스페이스㈜ **서재오** 경영지원총괄상무

항공우주 산업 토털 솔루션 제공으로 고공비행하는 글로벌 기업

경남 사천시는 항공우주 관련 각종 인프라가 속속 들어서면서 해당 산업의 허브로 자리 잡고 있다. 이러한 상황에서 국내를 넘어 선진국과 사업을 추진하는 등 기술력으로 어깨를 나란히 하며 빠른 성장세를 이어가고 있는 켄코아에어로스페이스㈜. 국내 항공우주 산업을 견인하는 구심점으로서 입지를 공고히 하며 고공비행하고 있다.

개척정신으로 도전장을 내민 항공우주산업의 기린아

미래 가치가 큰 항공우주 산업에 도전장을 내밀고 설립한 켄코아에어로스페이스는 설립과 동시에 2014년 KAI, 대한항공 등 국내 항공 메이저 4개 사에 협력업체로 등록하고, 공군 비행교육 입문 훈련용 완제기 조립사업을 수주해 본격적인 사업에 돌입했다. 해당 사업은 중소기업 최초로 진행한 완제기 제작사업이라 켄코아에어로스페이스에 쏟아진 시선은 엄청났다.

기대와 긴장 속에 완제기 제작사업을 성공적으로 마무리한 켄코아에어로스페이스는 기술과 개발 능력을 인정받아 추가적인 사업으로 연결하는 면모를 보였다. 사업에 박차를 가해 2015년 B777 Commercial Part 사업을 수주하고, 연이어 2017년 한국형 기동헬기 기계식 조정장치, 후방동체 등 Turn key Business 사업으로 진출하며 국내에서 사업 수주 실적을 확대했다.

두 가지 축을 양립하고자 해외 직수주 사업에도 노력을 기울인 켄코아에어로스페이스는 2017년 미 Spirit사로부터 B737 Commercial Part 사업을 수주하고, 2018년 Spirit사로부터 Boeing Commercial Part 사업을 추가로 진행하는 저력을 발휘했다. 이렇듯 항공우주 분야에서 두드러지는 활약상을 보여주며 2017년 연간 수출액 9,000달러를 시작으로 2018년 79만 달러, 2019년에는 1,000만 달러의 수출 실적을 기록하는 위상을 드러냈다.

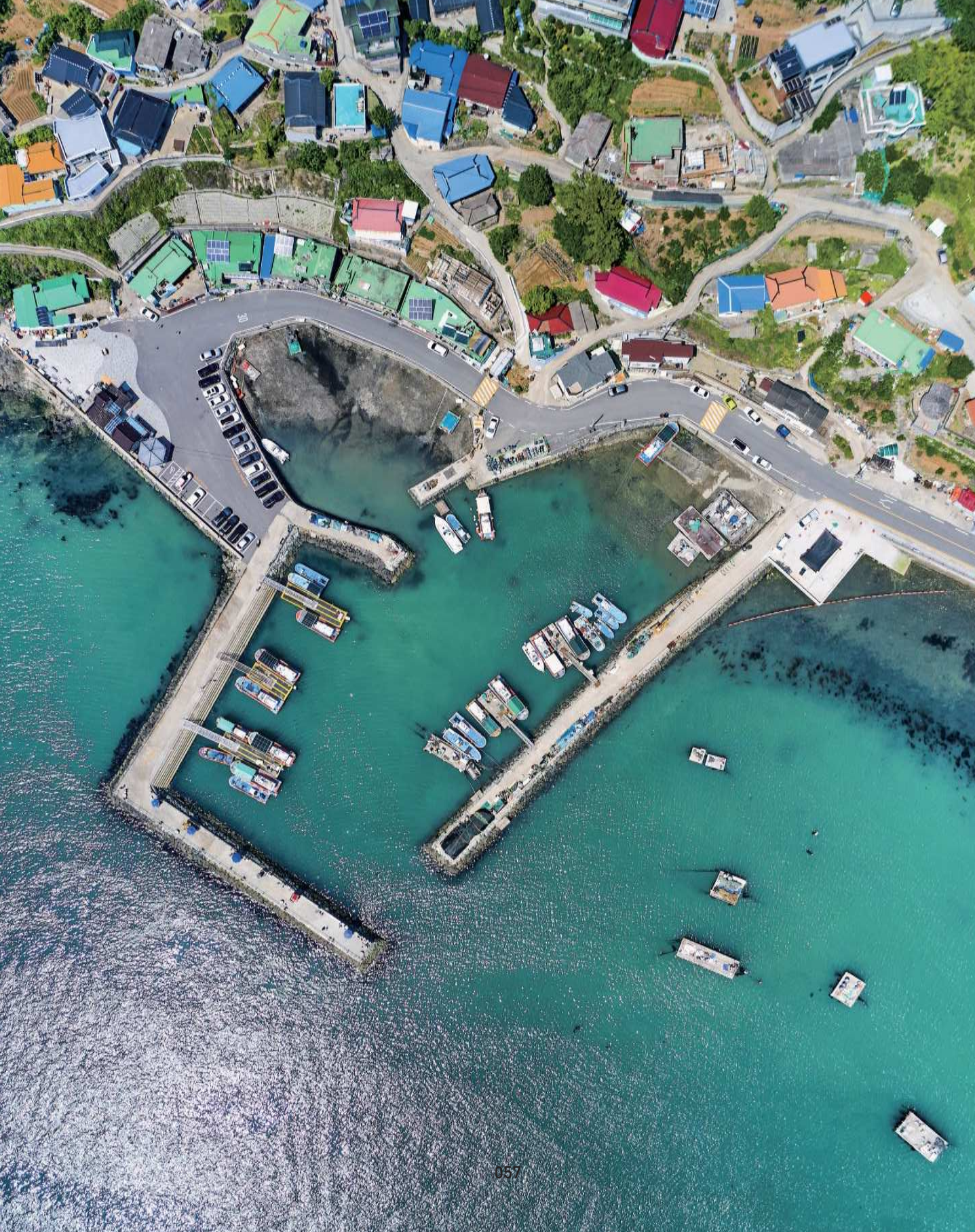
승승장구를 이어온 켄코아에어로스페이스이지만 2020년 말 국내 항공업계는 B737 항공기 생산 중단과 코로나19로 인한 전례 없는 불황에 직면하면서 2020년 수출 실적이 220만 달러로 급감하는 위기를 겪기도 했다.

하지만 켄코아에어로스페이스는 실력에 기반한 공격적인 사업을 추진해 2020년 2,600억 원 규모의 AIRBUS사로부터 민항기를 화물기로 개조하는 P2F 사업을 수주해 불황을 타개했다. 성공적으로 초도 개발과 양산 납품을 완료한 켄코아에어로스페이스는 지속 가능한 성장의 기틀을 마련한 것이다. 여세를 몰아 AIRBUS 2차 사업 수주로 초도 개발과 양산 납품을 추진하며 사업의 지평을 넓히고 있다.

켄코아에어로스페이스는 AS9100, AS9120 항공우주 품질경영 인증을 획득하고 항공 분야의 기술 습득과 개발 능력 향상을 위해 해외에서 항공기를 수입해 경량 항공기로 성능을 개량하는 사업을 실시했다. 그 성과로 국토교통부의 경량 항공기 안전성 인증을 획득하며 탄탄한 기술 역량을 키워왔다. 도전과 혁신을 기업 성장의 모토로 사업을 추진해온 켄코아에어로스페이스는 불모지와 다름없었던 분야에서 소규모로 창업한 이래 6년 만에 코스닥에 상장하고, 글로벌 우주항공 제조 업계에서는 눈부신 성장으로 주목받고 있다.

이러한 성장의 원동력은 켄코아에어로스페이스가 개척정신을 가지고 추진한 항공 원 소재, 부품 가공, 소·중·대 조립, 완제기 조립, MRO, 드론으로 이어지는 공정의 수직계열화 및 사업의 고도화에 있었다.





하이브리드 드론의 상용화 가능성 점검과 고도화를 동시에

빠른 성장세를 과시하며 항공우주 산업에서 중요한 입지를 닦은 켄코아에어로스페이스이지만 시작은 아주 작은 규모였다. 그럼에도 불구하고 켄코아에어로스페이스가 성장을 거듭해올 수 있었던 이유는 지속적인 기술 투자와 연구개발, 그리고 스피드 경영과 글로벌 역량 강화를 지속적으로 이어온 덕분이었다. 이러한 노력의 결과로 켄코아에어로스페이스는 하이브리드 드론을 개발하는 눈부신 성과를 거두었다.

하이브리드 드론은 향후 다양한 영역에 도입해 활용할 수 있는 고성능의 제품으로 켄코아에어로스페이스는 하이브리드 드론의 특성에 적합한 공간 지도 생성 임무 장비를 개발해 드론 맵핑시스템을 제공하고자 했다. 이 목표를 달성하기 위한 루트로 켄코아에어로스페이스는 지역특화산업육성사업을 선택했다. 드론 개발에 따른 사업화를 고민하던 중 공간 지도 생성 분야에 적합성을 확인할 수 있었고, 기술개발의 신속한 사업화를 위한 방안을 지역특화산업육성사업으로 풀어나가고자 한 것이다.

켄코아에어로스페이스는 연구개발 기획 당시 세계적 수준의 위치 정밀도(±1cm)를 확보하기 위해 최적의 기체를 선정하던 중 이미 개발 완료된 하이브리드 드론의 비행체 특성이 적합하다고 판단해 과제로 결부하기로 한 것이다. 켄코아에어로스페이스는 개발한 하이브리드 드론의 사업화 방안을 모색하던 중 즉시 사업화가 가능한 드론을 활용한 공간 지도 생성 임무 분야에 적용 가능성과 효용성을 입증할 필요성을 느꼈다.

개발 당시 공간 정밀 측정 장비의 위치 정밀도만큼 고심했던 부분이 바로 드론의 비행 특성이 임무 수행에 적합한지 검증하는 것이었다. 해당 요구를 충족한다면 다소 정밀도가 떨어지는 농약 살포나 정찰 임무에 하이브리드 드론을 적용할 수 있기 때문이었다.

지역특화산업육성사업을 통해 솔루션을 풀어간 켄코아에어로스페이스는 짧은 과제 수행 기간에도 불구하고 드론 개발과 임무 장비 개발 과정에서 축적된 기술개발 역량을 발휘해 PAV(Personal Air Vehicle : 미래형 개인 비행체) 개발에 성공할 수 있었다. 해당 PAV는 2022년 10월, 승객이 탑승한 유사한 조건으로 제주도에서 도서 간 비행시험에까지 성공하는 놀라운 결과를 도출했다.

시험 환경에서 최적의 조건(풍속, 습도, 온도)을 산정하기 어려운 환경 조건이 발생해 만족스러운 결과를 얻지 못한 켄코아에어로스페이스는 제품의 안정화와 고도화를 추구하고자 비행시간을 증대시킬 수 있는 배터리 교체, 부분 부품의 경량화 등으로 임무 시간을 늘렸고, 다양한 센서와 FCS S/W 수정을 통해 문제를 해결하는 완벽성을 발휘하며 지원사업의 성공적인 종료와 향후 상용화에 파란 불을 켰다.



Q. 지역특화산업육성사업에서 성과를 낼 수 있었던 켄코아에어로스페이스의 비결은 어떤 것을 들 수 있는지요?

지원사업을 추진하면서 소규모 기업에 대한 인식과 환경적 장애를 극복하기 위해 효율적인 컨소시엄을 구성하고, 과제를 위한 과제가 아닌 사업화 및 상용화를 위한 실질적 문제 검토와 해결을 위해 노력했습니다. 켄코아에어로스페이스의 연구 개발에 대한 지원과 더불어 기관 및 정부 부처의 지원이 연구 개발을 시작하고 지속할 수 있는 원동력이었습니다.

Q. 평소 켄코아에어로스페이스가 사업을 추진하면서 중요하게 생각하는 요소는 무엇인지요?

켄코아에어로스페이스의 사업구조는 해외에서 대형 수주를 달성해 국내에서 생산한 후 해외로 수출하는 형태입니다. 우리 회사의 국내 업체를 통한 외주 생산 비율은 60~70%가량을 유지하고 있으며, 2018년 초 4~5개였던 협력업체는 현재 30~40여 곳으로 늘어났습니다. 이는 기존 국내 항공업체의 육성 효과 및 타 산업 유휴설비를 신규 항공 산업 생산으로 유도함으로써 국내 소형 가공업체 육성에 기여한 것에서 비롯된 것으로 판단합니다. 저희는 협력업체에 기술지원을 아끼지 않으며 당사의 해외 사업 생산기지 역할을 할 국내 Supply Chain 육성에 많은 공을 들이고 있습니다. 또한 이러한 협력업체를 통해서도 향후 5년간 200~300여 명의 고용 창출이 가능할 것으로 판단합니다. 그렇기에 우리 회사는 동반성장의 가치를 아주 중요하게 인식하고 있습니다.

초고속 성장을 이뤄낸 첨단항공 분야 우수기업인 켄코아에어로스페이스는 지역특화산업육성사업에서도 다각적인 성과를 창출하는 모습을 보여주었다. 사업화와 관련해 당시 소형 드론의 경우 미국이나 중국 등 선두 주자와 국내의 기술 격차가 매우 컸다.

하지만 후발주자인 켄코아에어로스페이스가 해당 분야에서 눈부신 성과를 이루면서 지속적인 관련 기술을 확보해 직접 사업화가 가능한 수준에 도달했고 상용화에서도 구체적인 성과를 도출했다.

처음 개발을 시작하던 당시에는 기술 수준이 낮고 사회적 인식과 법적 규제로 인해 상용화에 어려움이 많았다. 그럼에도 불구하고 켄코아에어로스페이스는 포기하지 않고 지속적으로 개발을 추진해 상용화할 수 있는 수준으로 발전시키고 실증을 통해 격차를 빠르게 좁혔다. 전반적인 항공우주 산업에서 국내 기술력을 배양하며 성장을 거듭하고 있는 켄코아에어로스페이스는 지역특화산업육성사업 기간 동안 고용도 확대했다.

처음 지원사업을 시작할 무렵 연구소 인력이 3명에 불과했던 것에 비해 해당 분야에서 가시적인 성과를 거두면서 인원을 10명 이상으로 늘렸다. 이는 드론 개발인력뿐만 아니라 공정기술개발, 자동화 분야 연구까지 진행할 수 있는 인력의 확보라는 점에서 향후 더 큰 시장을 목표로 하는 켄코아에어로스페이스의 청사진을 내포하고 있다. 한 기업의 성장은 그 자체로 머물지 않는다.

특히 동반성장의 가치를 중요시하는 켄코아에어로스페이스는 큰 줄기의 사업을 추진하는 것은 물론 지역특화산업육성사업을 진행하면서도 다른 기업과의 유기적인 협업을 통해 장기적인 안목으로 사업을 펼치고 있다.

드론을 중심으로 한 이번 지역특화산업육성사업을 수행하면서도 건국대를 비롯한 전문기관과 유관 기업이 협력하며 컨소시엄을 구성함으로써 더욱 우수한 성과를 도출할 수 있었다. 이러한 협력의 가치를 꾸준히 심고 배양하면서 켄코아에어로스페이스는 지속 가능한 성장의 가능성을 더욱 확대함과 동시에 성과를 공유하며 여러 기업과 동반 성장하는 구조를 만들어 가고 있다. 특히 켄코아에어로스페이스가 본사를 두고 있는 경남 사천은 항공우주 산업의 특구로 관련 기업이 많이 소재하고 있기에 이러한 협업은 더 큰 의미기 있다.

관련 중소기업에 대한 인식을 전환하고 항공업 종사자들의 자긍심을 높이는 중요한 인자를 발휘하는 이유에서다. 이러한 긍정적인 변화는 켄코아에어로스페이스 내부에서 먼저 자라고 있어 모든 임직원이 회사에 대한 자부심과 남다른 소속감에 기반해 일취월장하며 개인 역량을 높이는 모습을 보이고 있다.

지역특화산업육성사업 과제를 성공적으로 끝내고 개발을 완료한 지금, 켄코아에어로스페이스가 체득한 경험의 효과는 다양한 분야의 과제를 수행할 수 있다는 자신감으로 번지면서 성장의 원동력이 되고 있다.

- **지원 기간** 2018년 7월 1일 ~ 2019년 6월 30일
- **지원 프로그램** 현장 맞춤형 기술개발
- **지원 제품** 수직 이착륙 드론 개발, 고속정밀지도 생성용 드론 개발 - 경량화 저고도 비행으로 공간 지도 생성 임무 분야에 적용 가능
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 318억 원 / 2020년 103억 원 / 2019년 172억 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 수출유망중소기업 지정 / 2020년 글로벌 강소기업 지정 / 2019년 경남 중소기업 대상 / 2019년 경남 스타기업

항공 산업 생태계의 파이를 키우는 기업으로 성장 중

P2F 핵심부품 원가 경쟁력을 확보해 유사 기종 사업 및 MRO(Maintenance, Repair and Overhaul : 항공기 수리, 정비, 개조) 사업 수주를 통한 협력사 동반성장과 신규고용 창출을 이룬 켄코아에어로스페이스는 15년 이상 중장기 물량 수주를 목표로 한다. 그를 통해 지역의 고용을 더욱 확대하고 협력사의 생산 물량 면에 있어 매출을 최대 60% 이상 성장시키고자 한다. 그뿐만 아니라 타 산업의 유휴설비를 신규 항공 산업 생산으로 유도함으로써 국내 소형 가공업체의 활로를 개척하고자 하는 계획도 가지고 있다.

개발 당시의 사업환경과 기술적 환경이 많이 달라졌지만 변화하는 시장과 기술 동향에 맞춰 지속적인 기술개발을 통해 PAV 개발과 실증 수준에 도달한 켄코아에어로스페이스. 현재 켄코아에어로스페이스는 K-UAM 컨소시엄에 포함될 만큼 기술적 규모를 성장시켰으며 다양한 기업과의 제휴로 UAM 버티포드 분야, 운항 사업 및 기체 개발에 유의미한 접근을 하고 있어 수년 내 사업화가 가능할 것으로 전망한다. K-UAM 컨소시엄에 참여해 국내 UAM 운항 환경 조성 및 기체 개발에 일조함으로써 선도국과의 기술 격차와 시장 격차를 추격하겠다는 켄코아에어로스페이스의 각오가 다부지다.



Timeline

2022년 제주 UAM 사업부 신설
2022년 천만 불 수출의 탑
2022년 가족 친화 유공 대통령 표창
2021년 PAV 분야 탄소 소재 얼라이언스 참여
2021년 혁신기업국가대표 1,000 선정
2020년 코스닥 시장 상장
2019년 경남 중소기업 대상
2018년 수출 500만 불 달성
2015년 벤처기업 인증
2014년 켄코아에어로스페이스㈜ 설립

지역특화산업
육성사업
(비R&D)
우수 사례집

우수 사례

부산 | 씨케이브릿지㈜

부산 | 영도산업㈜

부산 | ㈜스타일링홈

대구 | 대영채비㈜

대구 | ㈜씨엠에이글로벌

대구 | ㈜엠디엠

광주 | 브이산업㈜

광주 | ㈜케이씨엘피

광주 | ㈜세롬

대전 | ㈜비노크

대전 | ㈜지티사이언

울산 | ㈜티이씨

울산 | 케이에스케미칼㈜

세종 | 에이티디코리아

세종 | ㈜레이크머티리얼즈

세종 | ㈜엠아이티코리아

강원 | 제3의청춘㈜

강원 | ㈜하스

충북 | 라파로페

충북 | 비케이엠㈜

충남 | ㈜글루가

충남 | ㈜케이지엠

전북 | 농업회사법인 순창장류㈜

전북 | ㈜올릭스

전북 | ㈜팜조아 농업회사법인

전남 | 대상중공업㈜

전남 | ㈜마이벨로

전남 | ㈜바이오에프디엔씨

경북 | 인소팩㈜

경북 | ㈜세아메카닉스

경남 | ㈜남보

경남 | ㈜스마트공작기계코리아

제주 | 만제영어조합법인

제주 | ㈜나눔에너지

제주 | ㈜메리파파

부산

수출새싹기업지원

씨케이브릿지㈜

기업 현황

대표 홍성용 **설립일** 2017년 7월 28일 **주력 산업** 무역(수출), 유아용품, 전자상거래업, 화장품, 식품
소재지 부산광역시 남구 신선로 365 32호관 102호~113호 **홈페이지** www.ckbridge.co.kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
도약의 발판이다.

지역특화산업육성사업은 더 멀리 내다보고 도약할 수 있는 발판으로
회사의 지속적인 발전을 이루는 데 필요한 기회를 적시 적소에 제공해 주었습니다.
바이어가 원하는 사양의 시제품을 개발해 브랜드 라인업 확장뿐만 아니라 제품 고급화를 통해
자사 브랜드의 역량을 강화하고 수출 증대 효과를 기대할 수 있게 되었습니다.

씨케이브릿지㈜ **홍성용** 대표



영유아
유기농 캐릭터
제품의 고급화 선언

출산율이 저하되면서 전체 육아 관련 시장이 타격을 받고 있는 상황에서 영유아의 건강까지 고려할 수 있는 제품에 관심이 쏠리고 있다. 부산광역시 남구에 위치한 씨케이브릿지㈜는 오가닉 코튼을 사용해 발진 등 피부질환이 많은 영유아로 하여금 착용감을 높이는 등 고급화를 추구하면서 영유아 제품 수출로 업계의 지각변동을 일으키고 있다.

글로벌 이커머스 전문가로 구성된 혁신적인 기업

씨케이브릿지(CK BRIDGE)는 한국의 벤처기업과 무역회사 기반의 중국 기업이 합작해 한국과 중국을 연결해 세계로 나아가자는 의미의 회사명을 채택했다. 'China-Korea Bridge'라는 뜻의 씨케이브릿지를 설립한 이래 글로벌 유통채널을 확보하는 글로벌 디스트리뷰터로서 브랜드사의 해외 경쟁력을 정확히 분석해 글로벌 유통과 각종 수출입을 진행하는 전문기업으로 성장하고 있다. 다양한 플랫폼 경험과 전문적인 B2B-B2C 노하우, 최적의 온라인 마케팅과 전자상거래를 통해 우수한 실적을 창출할 수 있는 방향을 제시하고 있는 씨케이브릿지는 알리바바닷컴 글로벌 파트너사 중 TOP3 파트너사로 우뚝 섰다. 전 세계 150개 사가 넘는 알리바바닷컴 공식 파트너사 중 TOP3 파트너사로 입지를 구축했다는 것은 이미 글로벌 기업으로서의 영향력을 과시하고 있다는 의미다. 여기에 그치지 않고 씨케이브릿지는 지난 2020년 TOP 1 상을 받는 영광을 안았을 정도로 글로벌에서 전문적인 알리바바닷컴 운영 노하우를 보유하고 있다. 이는 글로벌 바이어 발굴과 국가별 수출 오더가 많은 상품을 즉각적으로 분석해 맞춤형 대응력을 갖추고 있다는 것을 의미한다. 씨케이글로벌은 뛰어난 수출 시장 발굴 능력과 시장 맞춤형 제품을 각 나라에 빠르게 제공할 수 있는 시스템을 갖추고 있다는 것이 큰 경쟁력이다. 또한, 중국과 일본에 현지 지사를 두고 한-중-일 3국 현지 직원의 유기적인 업무 협조로 뛰어난 대응력을 발휘할 수 있는 조직 시스템을 보유하고 있는 것도 치열한 글로벌 시장에서 두각을 드러낼 수 있었던 요인이다. 무엇보다 사업의 핵심인 알리바바 플랫폼에 대한 폭넓은 지식에 기반한 글로벌 이커머스 전문가 집단이라는 것이 씨케이브릿지가 빠른 성장세를 보인 힘이라고 할 수 있다.

영유아 제품 고급화 달성에 최고 조력자가 된 지원사업

글로벌 플랫폼을 통한 제품 유통뿐만 아니라 씨케이브릿지 사업 영역에서 중요한 또 하나의 구심점은 바로 독자적으로 운영하는 영유아 의류 브랜드 쇼핑몰이다. 친환경 제품 사용을 원칙으로 하고 제품 고급화를 통해 안목 높은 고객의 니즈를 충족시킬 수 있는 제품군으로 시장을 공략하고 있는 씨케이브릿지의 영유아 쇼핑몰 아카토모(AKATOMO)는 관련 시장의 위축 속에서도 소비자로부터 호응을 얻으며 성장하고 있다. 하지만 중소기업으로서 규모가 큰 선두 업체들과 경쟁하기 위해서는 차별화된 경쟁력을 획득해야 하는 것은 필수적인 사항이다. 이에 씨케이브릿지는 세계적 환경 규제 강화 및 친환경 소비 트렌드 확대 등 원단에 대한 품질, 오가닉 제품에 대한 수요와 관심이 높아지는 추세에 따라 오가닉 소재를 사용한 고급 제품으로 라인업을 확장하고자 지역특화산업육성사업에 지원하게 됐다.

지역특화산업육성사업을 통해 시제품 제작 지원을 받은 씨케이브릿지는 단순한 시제품 제작 지원에 그치지 않고 사업화와 관련한 다각적인 기술 지원을 받았다. 원재료의 중요성을 강조하던 씨케이브릿지는 국제 오가닉 인증기관으로부터 인증받은 공장과 업체를 접촉해 원사에서부터 원단, 염색, 봉제에 이르기까지 지원받아 GOTS/OCS 기준과 프로세스에 맞게 시제품 제작을 진행할 수 있었다. 제작에 있어 전반적인 솔루션에 씨케이브릿지의 우수한 디자인을 더해 만족스러운 시제품을 제작한 것은 물론 향후 더욱 원활하고 확고한 품질 경쟁력을 확보하면서 사업을 추진할 수 있는 기반을 마련했다. 이러한 지원의 효과에 힘입어 GOTS 인증마크를 가진 한국 OEM 공장을 선정 후 고급 라인 오가닉 코튼 상품 샘플 테스트를 거쳐 중국 바이어에게 납품을 완료했다. 이 과정에서 발생한 크고 작은 문제들은 부산테크노파크 지원사업 담당자와 협의해 해결하면서 정확하고 빠른 컨설팅으로 사업을 풀어갈 수 있었다.

글로벌 시장에서 자사 아카토모 브랜드의 확실한 존재감 어필

지역특화산업육성사업으로 사업에 탄력을 받은 씨케이브릿지는 시제품 제작 제품을 즉시 사업화로 이어갔다. 탁월한 추진력을 발휘한 덕분에 가시적인 성과도 거두었다. 지역특화산업육성사업을 진행하면서 9명을 추가로 채용하고, 매출 역시 2020년 20억 원에서 2022년에는 38억으로 두 배 가까이 늘었다. 가장 중요한 성과의 잣대로 꼽는 수출 역시 2020년 1만 달러에서 2022년에는 80만 달러로 급성장했다.

경제적 성과는 다양하게 나타나고 있다. 과제 수행을 통해 신제품 개발과 중국 바이어로부터 아카토모 브랜드의 영유아복의 고급 라인에 대한 공급 문의가 이어지고 있고, 실질적인 수출도 이루어지고 있다. 이로써 중국 내 오가닉 유아용품 시장에도 성공적으로 진입할 수 있을 것으로 전망한다. 다른 부분에서도 유의미한 수준의 성과가 있었다. 상품 소싱에서 오가닉 코튼 제품 생산을 병행하면서 시제품 및 제품 생산 인프라가 부족해 자체 개발 상품 제작 관련 이슈가 발생했다. 하지만 지역특화산업육성사업의 지원을 받아 국제규격인증(GOTS/OCS) 기관에서 인증받은 공급기업을 발굴해 씨케이브릿지의 캐릭터를 활용한 영유아 오가닉 코튼 시제품을 개발하게 됨으로써 아카토모의 역량이 강화되었다.

씨케이브릿지의 주요 수출국인 중국과 일본 등은 육아에 대한 관념 변화로 유아용품 시장이 성장하면서 고사양화 추세를 보인다. 이에 대응해 씨케이브릿지도 제품의 보증, 편리성, 고급화 전략에 따라 오가닉 코튼 라인을 개발했다. 지역특화산업육성사업을 통해 기존 소싱 위주 판매에서 고급 라인인 오가닉 코튼 소재 캐릭터 상품을 개발할 수 있었으며, 아카토모 브랜드의 라인업 확장으로 글로벌 경쟁력을 확보하는 결과를 도출했다.


AKATORO

지속적인 제품 확충으로 지원사업 효과 이어갈 것

우수한 성장인자를 가진 기업은 적절하게 성장판을 자극받았을 때 폭발적인 성장을 이루는 모습을 유감없이 보여준다. 지역특화산업육성사업이 가지는 의미도 바로 여기에 있다. 씨케이브릿지는 지역특화산업육성사업을 추진하면서 자사 제품의 수출 경쟁력에 대한 믿음을 가지게 되었다고 평가한다. 온라인으로 각 나라의 수출 제품 니즈에 대한 충분한 정보를 가지고 있었지만, 지역특화산업육성사업의 사업화 지원을 통해 정확한 분석을 할 수 있었고 제품의 제조와 생산, 수출의 성공적인 실현을 꾀해 수출 시장을 공략하는 것에 있어서 자신감 역시 크게 상승했다.

또한 좋은 기회를 밑거름 삼아 시제품 생산을 진행함으로써 전문적인 영유아 브랜드로서 제품군 확장이 가능했다. 이는 글로벌 시장에서의 입지가 높아지는 것을 의미하는 것과 동시에 다른 브랜드와 동등한 수준에서 경쟁할 수 있는 환경을 마련했다는 뜻이다. 앞으로 씨케이브릿지는 이러한 호재를 십분 활용해 고급 사양의 영유아 제품을 선호도가 뚜렷한 국가를 대상으로 전략적인 마케팅을 추진해 수출을 도모할 계획이다. 아카토모 브랜드 자체가 캐릭터를 활용해 영유아 제품의 고급 브랜드 구축을 목표로 출발한 만큼 그에 걸맞은 유기농 친환경 제품의 생산 품목을 확충하고, 캐릭터 디자인을 중심으로 신제품 개발에도 박차를 가할 생각이다. 가장 적절한 시기에 지역특화산업육성사업의 지원을 받아 필요한 솔루션을 받았다는 씨케이브릿지는 그에 화답하는 것이 성장세를 이어가는 것이라고 강조한다. 향후 지속적인 제품 확충으로 일본 시장 점유율을 높이며 지원사업의 효과를 유감없이 드러내고자 하는 씨케이브릿지는 오늘보다 내일이 더 기대되는 기업이다.

Q. 지역특화산업육성사업의 핵심 키워드는 무엇이었나요?

씨케이브릿지에서 가장 핵심으로 생각한 것은 사업 아이템의 연내 완성과 수출 가능성이었습니다. 애초에 해당 제품 수출에 목표를 두고 일본 시장을 개척하는 기회로 삼고자 했기 때문에 바이어가 요구한 수준의 품질과 납기를 준수하기 위해서 연내 완성과 제품을 수출할 수 있는지 가능성을 타진하는 것이 무엇보다 중요했습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 가장 중요한 목표로 삼았던 수출은 어떻게 진행되고 있는지요?

지역특화산업육성사업을 통해 시제품 생산을 진행함으로써 전문적인 영유아 브랜드의 입지를 확실히 하며 제품군을 고급 라인으로 확장할 수 있었습니다. 이를 계기로 Pigeon, ManyPoko(중일 합작회사) 등 중국 영유아 브랜드와 경쟁할 수 있을 것으로 판단됩니다. 이는 중국, 대만, 싱가포르 등 고급 사양의 영유아 제품을 선호하는 국가를 대상으로 전략적 마케팅을 통해 수출 증대 효과가 발생할 것으로 전망됩니다.

- **지원 기간** 2021년 5월 4일 ~ 2021년 10월 15일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 아카토모 유아용 의류세트(12종)
  캐릭터를 활용한 고급 사양 오가닉 코튼 제품
- **사업화 성과(정량)** 최근 4년 매출액 / 2022년 39억 5,000만 원 / 2021년 33억 7,000만 원 / 2020년 20억 원 / 2019년 12억 원
- **사업화 성과(정성)** 알리바바닷컴 글로벌 TOP 3 파트너사 선정 / 영유아 브랜드 지식재산권 및 저작권 확보 /
  2021년 기준 디자인 등록 1건 / 상표 등록 3건 / 상표 출원 4건



Timeline

2022년 무역 진흥 공로로 중소벤처기업부 장관상 수상
2022년 수출 실적 80만 불 달성
2020년 라자다 및 티몰 공식 파트너 등록
2020년 알리바바닷컴 글로벌 TOP 1 수상
2019년 일본법인 랄라박스주식회사 설립(일본지사)
2018년 부산중소벤처기업부 표창장 수상
2017년 알리바바닷컴 공식 파트너사 등록
2017년 씨케이브릿지㈜ 설립

부산

주력산업기업

영도산업㈜

기업 현황
대표 이광호 **설립일** 1974년 4월 26일 **주력 산업** 각종 실린더용 밸브
소재지 부산광역시 강서구 녹산산업중로 22 **홈페이지** www.ydvalve.co.kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
양분이다.

지역특화산업육성사업은 지역 기업에 거름이자 양분이 되는 지원책이라고 생각합니다.
지역 중소기업이 지속 가능한 경영을 실천하기 위해서는
기업의 경쟁력을 키우는 것이 가장 중요한 핵심인데,
특히 당사와 같이 투자에 적극적인 기업은 사업 추진과 관련된
경제적 지원이 매우 도움이 됩니다.
따라서 정부 및 지자체의 지역특화산업육성사업은
기업의 촉진제 역할을 하며, 최종적으로 기업 경쟁력을 갖출 수 있도록
밑바탕을 만드는 양분 역할을 합니다.
영도산업㈜ **이광호** 대표



축적된 경험과 노하우로 수소 모빌리티 시장 선도

환경 문제가 주목받으면서 산업 전반에도 친환경이 화두가 되고 있다. 다년간 업력을 이어오며 밸브 분야의 절대강자로 이름을 알린 영도산업㈜ 역시 친환경 모빌리티 시장으로 사업을 확대하면서 수소 밸브 분야를 선도하는 전문기업으로 면모를 굳히고 있다. 수소 모빌리티 시장에서 고성능 제품으로 제품의 다양화를 추구하면서 경쟁력을 강화하고 있는 영도산업㈜은 명장 기업으로서의 명성을 이어가며 미래 시장도 철저히 준비하고 있다.

영도산업의 역사가 곧 국내 밸브 산업의 역사

영도산업은 1974년 부산광역시 학장동에 터를 잡고 불모지와 다름없던 국내 밸브 산업에 도전장을 내밀었다. 이후 50년 가까이 해당 분야를 선도하면서 우리나라 밸브 역사와 함께 성장해왔다. 1985년에는 국내 최초 LPG용 기용 밸브로 KS인증을 획득하고, 2001년 국내 최초 천연가스(CNG)용 밸브를 개발하는 등 제품인증을 받은 독자적인 가스 밸브 모델을 약 400개 보유하고 있는 영도산업은 명실공히 우리나라 밸브 분야의 최강자라고 할 수 있다. 영도산업의 가치는 뛰어난 기술력과 품질로 수입에 의존하는 품목이었던 각종 가스 실린더 밸브의 국산화를 추구하고 수출로도 이어가며 국산 기술력을 증명한 데 있다. 2008년 수출 1천만 불을 달성한 이래 꾸준히 수출도 확대하며 글로벌 시장에서도 기술력을 과시하고 있다.

밸브 분야에서 절대강자로서 명성을 확고히 한 영도산업은 현재에 안주하지 않고 미래 먹거리 산업 선두기업이 되고자 2011년부터 수소자동차 고압 수소 용기용 밸브 개발에 R&D 역량을 집중하여, 2013년 세계 최초로 수소자동차의 핵심부품인 양산용 수소자동차용 밸브 개발에 성공하는 쾌거를 이루었다. 전문 영역을 확실히 구축한 기업의 저력을 유감없이 보여준 영도산업은 이를 바탕으로 사업에 날개를 달고 비상하고 있다. 국내 수소자동차, 수소 드론 등 각종 수소 모빌리티에 장착되어 전 세계에 수출되고 있으며, 수소자동차용 밸브 개발과 제조에 따른 글로벌 완성차 메이커들로부터 기업 간 협업 요청이 쇄도하고 있다. 걸어온 시간보다 앞으로 더 긴 역사를 이어가며 산업에서 지속 가능한 역할을 고민하는 영도산업은 앞으로도 전통 제조업의 한계를 뛰어넘고, 글로벌 최대 이슈인 수소 모빌리티 산업을 선도해 글로벌 시장에서 그 역할과 기능을 확대해 나가고자 한다.

제품 고급화를 견인한 맞춤형 지원사업

'전통 제조업의 한계를 넘어 탄소중립 실현을 위한 핵심 기업으로 성장'하자는 것을 사업의 원동력으로 삼고 있는 영도산업은 세계 수소 시장에서 기능을 확장하는 것을 최종목표로 삼고 있다. 초고압인 수소는 기밀성과 유량제어에 있어 매우 까다로운 특성이 있다는 점에서 기술력 확보를 위한 진입장벽이 높은 것이 사실이다. 이에 영도산업은 더욱 강건한 제품을 생산해내고자 끊임없이 연구개발을 진행하고 있다. 특히 수소는 제어하기 어려운 특성이 있어 더욱 안전한 수소가스 사용을 가능하게 하기 위해서 기밀 성능을 향상할 수 있는 연구가 반드시 동반되어야 한다. 이러한 복잡다단한 수소 산업의 특징을 해결하기 위해서 고민하던 영도산업은 수소 밸브의 기밀 성능 향상을 위한 제품 고급화를 진행하고자 지역특화산업육성사업에 참여해 제품 고도화와 사업화 지원을 받았다. 영도산업이 제조하고 있는 수소밸브 중 수소전기차용 용기용 밸브는 고압 수소를 충전, 저장, 방출 및 폭발 방지를 위해 장착되는 밸브로 수소가스 제어의 기능을 한다. 수소자동차 밸브는 극한 환경(-40℃, 700bar 등) 내에서 기밀성능 및 내구성능이 안정적으로 유지돼야 하기에 고도의 기술과 검증 능력이 반드시 수반되어야 한다. 따라서 수소 자동차 탱크에 납품하는 밸브의 기밀성 향상을 위한 필수적 기술개발과 주요 구성품인 O-링에 대한 지속적인 강건 사양 개발을 위한 제품 고급화를 진행하는 데 있어 지역특화산업육성사업이 큰 도움이 됐다. 영도산업은 제품 고급화 추진 일정에 맞추어 지역특화산업육성사업을 진행해 선행 조사, 기업 내외부 상황(기술, 품질, 공정) 파악, 기술 파악(기밀부, 조립부 등), 기초 설계, 설계 타당성 검토, 부품 가공&구매품 구매&치공구 수급, 조립 및 시험 성능 평가, 내외부 모니터링, 설계 공정 타당성 검토, 최종 결과 보고에 이르기까지 전 프로세스를 완벽하게 수행했다. 이러한 사업 수행 능력 역시 평소 기술력과 추진력을 잘 갈고닦은 영도산업의 면면이 그대로 반영되어 더욱 만족스러운 결과를 도출할 수 있었다.

수소 산업 활성화에 기여하고 글로벌 경쟁력 획득

수소 기업이라는 전문성을 십분 발휘한 영도산업은 제품 고도화 지원을 받아 눈에 띄는 성과를 도출했다. 해당 분야에서 성실히 사업을 추진해온 저력이 유감없이 드러난 것이다. 영도산업은 지역특화산업육성사업에 참여해 제품 고도화로 고성능 수소 밸브 제품을 완성함으로써 2020년 대비 2021년 전체 매출액이 20%가량 증가하는 실적을 얻었다. 수소 밸브는 영도산업의 매출 중 거의 절반의 비율을 차지하고 있는데 2020년도 대비 2021년도에 수소 밸브 부분에서 7%가량 매출이 증가하는 성과가 나타난 것이다. 특히 해외 시장에서의 성장세가 눈에 띈다. 수소 밸브의 수출액이 동일 기간에 238% 증가했다. 이처럼 월등히 높아진 매출실적은 수소 관련 사업의 가시적 성과를 확인하는 바로미터가 된다. 영도산업은 향후 핵심 사업이 될 수소 관련 분야가 지속적으로 확대되고 있다는 것을 정량적인 수치로 파악하고 사업에 고삐를 당기고 있다. 영도산업의 활약상은 구체적인 실적으로 나타나고 있기도 하다. 수소 밸브의 기밀 성능 향상을 위한 제품 고급화로 개발한 수소 밸브 제품을 현대차 넥쏘에 납품하고 수소 버스에도 장착되고 있다. 이로써 영도산업은 수소 밸브 개발 및 자동차 밸브의 선두 주자로 부상했다. 영도산업이 창출한 성과는 여기에 그치지 않는다. 수소 밸브 기술력 확보를 통한 고수익 및 글로벌 강소기업 인증을 통해 해외 시장 판로를 확대했다. 수소 밸브 개발품을 매개로 수소 경제가 도래한 국내 시장 활성화를 꾀하고 해외 시장에서 경쟁력을 확보하는 효과를 동시에 얻은 것이다.

경제적 성과 외에도 지역특화산업육성사업을 통해 영도산업은 사세 확장이 두드러지는 면모를 보였다. 가시적인 성장 덕분에 직원들의 애사심이 높아지고 조직력이 더욱 탄탄해진 것을 영도산업은 가장 큰 성과로 평가하고 있다. 이러한 정성적인 성과는 영도산업이 향후 사업에 박차를 가할 수 있는 원동력이 될 것이기에 그 의미는 더욱 각별할 수밖에 없다.




영도산업주식회사
YOUNGDO IND.CO.,LTD.
YOUNGDO

수소 모빌리티 분야의 전문성 강화로 미래 먹거리 확보

오랜 업력을 이어오며 내공을 다진 영도산업은 기업의 정체성과 자부심 또한 남다르다. 현재 국내 수소연료전지용 자동차에 장착되는 수소 제어용 밸브를 생산하는 유일한 업체라는 자부심은 영도산업의 미래를 밝게 해주는 요소다. 고압의 극한 환경에서의 기밀성을 요구하는 수소 기체의 특성상 해당 기술력의 진입장벽이 높은 만큼 영도산업이 가지고 있는 수소 밸브 기술력은 향후 글로벌 시장에서의 역할을 확대할 수 있는 중요한 단초가 된다. 이는 그만큼 안정적으로 사업을 추진하며 미래 시장에서 확실한 먹거리를 개발했다는 것을 의미하기에 영도산업의 전망은 더욱 밝다.

수소 경제 저변화를 위해서 무엇보다 중요한 것은 완벽한 기밀성, 경량화 등에 대한 지속적인 제품 성능 발전을 통해 최종적으로 수소 사용에 있어서 안전성과 내구성, 경제성을 확보하는 것이다. 또한 수소 모빌리티마다 가스 제어에 요구되는 기능이 달라 선박, 기차, 트럭과 같은 운송 수단에는 대유량과 긴 내구수명을 갖는 수소밸브가 필요하며 드론, 로봇과 같은 수단에는 경량화 및 통합된 기능이 요구된다. 이러한 특징을 충분히 분석하고 대응한 영도산업은 수소자동차의 경험을 바탕으로 다양한 모빌리티군으로 사업을 확장하고 있다. 이와 더불어 수소 산업을 선도할 수 있는 제품을 개발·생산하는데 총력을 기울이면서 미래 시장에 철저히 대비하고 있다. 대한민국 최장수 밸브 전문제조업체인 영도산업은 경제와 사회의 선순환을 이루는 역할에 충실하며, 사업을 확대하고 꾸준한 성장동력에 기반해 지역은 물론 전반적인 국내 산업 부흥에 기여하고자 한다.

Q. 영도산업은 꾸준히 정부의 지원사업에 참여하고 있습니다. 지원사업이 영도산업에게 어떤 긍정적인 효과를 발휘하고 있는지요?

2013년 처음 수소밸브 개발 이후 해당 과제를 포함해 지속적으로 강건 사양을 개발하고 있습니다. 사업을 추진하면서 현대자동차, 대학연구기관, 정부 부처, 지자체 등 수많은 유관 기관들과 유기적으로 협업을 하고 있습니다. 신규시장인 만큼 앞으로도 유관 기관들과의 활발한 협업은 필수적일 것으로 생각하며, 수소 밸브 사업을 성공적으로 진행하는 데 지원사업이 든든한 밑거름이 되었다고 봅니다. 현재 영도산업은 수소연료전지자동차의 경험을 바탕으로 선박, 기차, 트럭, 드론, 로봇 등 다양한 모빌리티 분야로 확장하고자 고성능 수소밸브 연구개발에 매진하고 있는데 이와 관련해서도 지역특화산업육성사업 같은 프로그램이 큰 도움이 되고 있습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 어떤 기회로 삼고자 했는지요?

수소자동차용 밸브 및 부품 강건화를 통해 수소 모빌리티 시장에서 당사의 기능을 보다 확대하는 것을 목표로 삼았습니다.

수소 관련 시장은 아직 인프라가 매우 부족한 것이 현실이기 때문에 신규시장 확보와 매출 증대를 위해서는 선도기업들이 적극적으로 역할을 해야 한다고 생각합니다.

이에 지역특화산업육성사업의 지원을 통해 수소 모빌리티 시장 확대로 신규고용효과, 산업생태계 활성 효과, 기술경쟁력 확보, 매출 실적 증대의 효과를 기대하고 있습니다.

- **지원 기간** 2021년 10월 1일 ~ 2022년 4월 30일
- **지원 프로그램** 주력 제품 고급화
- **지원 제품** 수소연료전지 차량용 밸브
  다양한 모빌리티에 적용할 수 있는 고성능 수소 밸브
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 415억 원 / 2020년 347억 원 / 2019년 296억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022 대한민국 가스안전대상 은탑(대상)산업훈장 수훈 / 2021 중소벤처기업부 명문장수기업 선정 / 2021 산업통상자원부 수소전문기업 지정



Timeline

2022년 해외 유명 완성차 업체들과의 수소밸브 기술 협업 및 국책 R&D 과제 진행 본격화
2021년 국내 밸브 기업 최초 수소 시험동 구축 완료
2021년 중소벤처기업부 수소 모빌리티용 고효율·정밀 감압 유량제어 밸브 모듈 개발 과제 선정
2021년 산업통상자원부 배터리 전기차 플랫폼을 공유하기 위한 평평한 압축수소저장시스템 개발 과제 참여
1974년 회사 설립

부산

시군구연고산업

㈜스타일링홈

기업 현황
대표 김승희 **설립일** 2013년 10월 10일 **주력 산업** 침구류 제조
소재지 부산광역시 금정구 장전로 33-6 STY빌딩 **홈페이지** www.styhome.co.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
희망의 열쇠이다.

지역특화산업육성사업은 서류 안에만 갇혀 있던 사업을 구체화할 수 있도록
이끌어 주었고 그 이후에도 지원사업을 통해 구축한 인프라를 통해
여러 다른 사업으로 연결하는 추진력을 발휘할 수 있게 함으로써
사업에 있어 희망의 열쇠가 되어 주었습니다.

㈜스타일링홈 **안종민** 전무

우수한 홈 패브릭으로 대를 이어온 명가의 도약

라이프스타일이 하루가 다르게 달라지고 빠른 트렌드 순환으로 시장이 급변하지만 가장 중요한 가치는 사용하기에 편안하고 우수한 제품을 시장에 내놓는 것이다. 3대째 홈 패브릭 사업을 이어오고 있는 ㈜스타일링홈은 부산과 대구에 자체공장을 가동하고, 물류센터를 인수하며 경쟁력을 강화해왔다. 기본에 충실하며 현대인들에게 꼭 필요한 숙면에 도움이 되는 기능성 침구로 신시장을 개척하며 도약하고 있다.

홈 패브릭 사업으로 대를 이어온 전통의 명가

스타일링홈은 3대째 침구류 관련 사업을 이어오고 있는 전통의 명가로 단순한 제조, 판매에 그치지 않고 편안한 숙면을 도울 수 있는 다양한 제품을 연구하고 제품화를 시도하면서 성장·발전해왔다. 침구류의 핵심은 원자재라는 점에 착안해 다양한 소재 개발을 통해 전통적인 침구류뿐만 아니라 신소재 침구류 개발에서도 괄목할 만한 성과를 내는 스타일링홈은 전통 시장에 기반한 오프라인 시장의 침체 등을 겪기도 했다. 이러한 상황을 타개하기 위해 돌파구를 찾던 중 스타일링홈은 온라인 사업부를 개설해 신제품을 꾸준히 출시하고, 제품의 기능성을 강조하는 등의 노력을 이어와 2016년 암막 커튼으로 네이버 쇼핑 순위 1위를 차지하는 위업을 달성하기도 했다.

이를 전환점으로 온라인 판매를 위한 경쟁력을 강화하고자 본사가 위치한 부산에서 가장 큰 이불 공장을 인수하는 초강수를 단행했다. 이후 침구류 분야에서도 높은 성장세를 기록하던 스타일링홈은 사업을 튼튼히 하고자 국내 섬유 산업의 메카라고 할 수 있는 대구에 생산 공장과 물류센터를 매입해 원활한 사업 시스템을 구축했다. 이러한 과감한 투자와 노력의 결과로 2021년 중소벤처기업부 장관상을 받고, 2022년 오늘의집 베스트 파트너상을 받는 등 내실을 다졌다.

또한 자체 제조공장을 도입함으로써 다품종 소량 생산 시스템을 구축해 가격 경쟁력을 향상하고, 품질 다양화를 통해 치열한 온라인 시장에서 차별화를 이루면서 승승장구하고 있다. 전통의 제조 산업이라 할 수 있는 침구류 제조사업을 온라인 마케팅과 접목해 새로운 판로를 개척한 것이 스타일링홈 성장에 주효했다. 이후 창의적이고 개성 있는 제품을 시장에 선보이며 스타일링홈만의 경쟁력을 갖추고 있다.

슬리포노믹스 지원사업으로 맞춤형 과제 추진

각종 난제에도 흔들림 없이 현명한 대안으로 돌파구를 스스로 개척하며 사업을 이어온 스타일링홈은 패브릭 제품의 중심이 커튼에서 이불이나 베개 등 수면 관련 제품으로 옮겨가는 추세에 발맞추어 사업의 핵심 아이템의 변화를 꾀했다. 현대인들이 갖가지 이유로 양질의 수면을 취하지 못하고 불면증을 호소하는 인구가 늘어나면서 숙면과 관련된 시장은 장래성이 밝은 분야였다. 이러한 트렌드에 적극적으로 대응하고자 스타일링홈 역시 수면 관련 분야로 사업의 중심을 옮겨가고자 했으나 정확한 분석이나 시장에 대한 정보가 많지 않았던 까닭에 투자 등에 있어 위험부담이 존재했다. 독자적인 기술과 자본으로 관련 시장에서 저변을 확대하기에는 무리가 있다고 판단해 좋은 해법을 찾던 중 지역특화산업육성사업의 일환으로 슬리포노믹스 지원사업이 진행되는 것을 알게 됐다. 해당 사업에 참여함으로써 신시장을 개척하고자 한 스타일링홈은 같은 관심사를 가진 여러 관련 업체를 만나 아이디어를 공유하며, 당장 가장 중요한 시제품 개발과 제작 지원을 받게 됐다. 스타일링홈이 지역특화산업육성사업을 통해 개발하고자 한 제품은 안정적인 숙면을 위한 피톤치드 발향 침구였다. 이는 기존에 스타일링홈이 아이디어를 가지고 있었으나 기획 단계에 머물러 있던 것으로 지역특화산업육성사업을 통해 구체화할 수 있도록 전문가와 멘토를 연결받고, 시제품 제작에 관련된 비용을 지원받을 수 있었다. 그뿐만 아니라 최종 출시된 제품이 성공적으로 시장에 안착할 수 있도록 중소기업이 상대적으로 취약한 부분인 마케팅 관련 예산도 지원받았다. 스타일링홈은 너무나 좋은 기회를 잡았기에 단순히 지원비를 받기 위한 결과물을 만드는 것으로 끝나지 않고 시장에서 매출로 이어지는 성과를 내고자 과제에 매진했다. 덕분에 사막에서 만난 오아시스처럼 소중한 지원금을 적시 적소에 사용해 우수한 결과물을 만들어냈다. 이로써 스타일링홈은 수면 관련 시장에서 기능성 침구류 신제품 개발로 지속적인 매출 성장을 도모할 수 있는 환경을 마련했다.

사업 확장은 물론 브랜드 파워를 창출한 지원사업

정부 지원사업에 처음 도전한 스타일링홈이었지만 오랫동안 사업을 지속해온 노하우와 특유의 뚝심으로 침구류 악취를 방지하는 항취 기능을 가진 피톤치드 발향 원단과 침구를 개발하는 데 성공했다. 이는 스타일링홈 내적으로는 수면 관련 시장에서 기능성 침구류 신제품 출시를 계기로 제품군 다각화를 꾀하면서 사업을 확장하는 계기가 되었고, 낙후되어 돌파구 마련이 시급했던 부산 지역 침구 산업에는 새로운 성장동력으로 작용했다. 스타일링홈은 신규 홍보 동영상 제작을 통해 온라인 마케팅을 우수하게 진행함으로써 전략적 신규 고객 유입을 끌어내 시장을 확대할 수 있었다. 또한 온라인 플랫폼을 기반으로 한 비대면 마케팅 전략으로 지속적인 매출 증대는 물론 기업 성장을 통한 일자리 창출로 지역 경제에 활력을 불어넣는 역할을 하고 있다.

스타일링홈은 지역특화산업육성사업을 통해 쉽게 접근하기 어려운 신소재 개발에 진입할 수 있었고 실제로 제품화해 우수한 매출로 이어지고 있다며 만족도를 드러냈다. 특히 스타일링홈은 수면 관련 사업에 집중하는 전담 사업부를 확장해 매년 20% 정도의 고용 성장을 이룰 것으로 기대되는 것은 물론 관련 사업 기술특허도 준비하고 있다. 제품의 우수성과 신뢰성을 동시에 획득해 더욱 강력한 성장 에너지로 삼겠다는 의지를 담은 것이다. 지역특화산업육성사업을 추진하면서 스타일링홈은 우수기업으로 선정되어 중소벤처기업부 장관상도 수상하며 체감할 수 있는 수준의 성장을 이루었다. 더불어 지원사업을 수행한 지역 내 수면 관련 사업을 추진하는 업체들과 활발히 교류하고 협업해 시너지를 내고 있다. 대표적인 사례로 '바이맘'이라는 실내 수면 텐트 업체와 협업해 호텔 등에 납품하고 실적을 만들고 있다. 덕분에 스타일링홈은 2019년 대비 144% 매출 규모가 증가해 50억 원이었던 매출액이 2020년 60억 원, 2021년 72억 원으로 꾸준한 상승곡선을 그리고 있다. 또한 아마존 입점을 통해 글로벌 유통망을 확보하기도 했다.



내실을 다져 전반적인 산업의 파이를 키우며 국내 3위 업체로 도약

눈에 띄는 성장세를 보이는 스타일링홈은 온라인 매출 증대로 원활한 물류 입출고를 위해 물류센터를 건립하는 투자를 단행했다. 이러한 사업의 선순환 구조를 밑거름 삼아 스타일링홈은 향후 100억 원 이상의 매출 효과를 기대하고 있다. 이 밖에도 사업에 박차를 가하기 위해 스타일링홈은 분주한 움직임을 보이고 있다. 피톤치드 발향 침구의 경우 크라우드펀딩을 통해 더욱 개선된 제품 개발을 준비 중이고 코로나19가 안정세를 보임에 따라 중국 시장 진출도 추진할 계획이다. 기존 제품 이외에도 숙면이나 아토피에 도움이 되는 여러 가지 제품을 출시해 기능성 제품으로 시장을 공략하고자 연구·기획하고 있기도 하다. 이렇듯 다각적인 접근을 통해 숙면에 특화된 브랜드로 성장하여 백화점, 홈쇼핑 등 국내 여러 유통채널을 확보함과 동시에 해외 시장 진출에도 적극적으로 나서고자 한다. '편안함 속의 특별함'이라는 변치 않는 모토로 현대인들의 편안한 숙면을 위해 연구하고 개발하는 회사로서의 면모를 다지고자 하는 스타일링홈. 당장의 이익만을 추구하는 회사가 아닌 진심으로 우수한 제품을 만들고자 하는 스타일링홈의 바람에는 3대째 이어가는 자부심과 미래세대를 위한 더 좋은 제품을 선보이고자 하는 의지가 담겨 있다. 지역특화산업육성사업을 통해 계획하던 사업을 구체화할 수 있었다는 스타일링홈은 더 많은 중소기업이 이러한 좋은 지원책을 통로로 성장해 나가기를 바라는 마음도 전했다.

Q. 오랫동안 사업을 이어오면서 구축한 스타일링홈만의 전략은 무엇인지요?

허울뿐인 외형적 성장에 치중하기보다는 조금씩이라도 안정적으로 내실을 다지면서 성장해 나가고자 하는 것이 스타일링홈의 가장 기본 전략이자 큰 버팀목이라고 생각합니다. 더불어 고객뿐만 아니라 외부 협력업체들도 한 가족이라는 마음으로 언제나 진실하게 대하는 것이 결국 모든 제품에 녹아들어 스타일링홈의 제품을 뛰어나게 만든다고 봅니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 추진하면서 고마운 마음을 전하고 싶은 분이 있는지요?

처음 지원한 지역특화산업육성사업을 진행하면서 여러 가지 어려움이 있었지만 동아대 에코사업단에서 많은 부분에 도움을 주셨고 기술 닥터 프로그램을 통해 해당 분야의 전문가들도 연결해주셔서 큰 어려움 없이 과제를 마칠 수 있었습니다. 새로운 경험을 통해 많은 것을 배우고 진일보할 수 있게 해주신 모든 분께 감사한 마음 전합니다.

- **지원 기간** 2021년 8월 1일 ~ 2021년 10월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작, 컨설팅
- **지원 제품** 피톤치드 침구
  숙면에 도움을 주는 건강 기능성 제품
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 80억 원 / 2020년 70억 원 / 2019년 50억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 오늘의 집 우수 파트너상 수상 / 2021년 중소벤처기업부 장관상 표창





Timeline

2021년 중소기업벤처부 장관 표창
2021년 대구 물류센터 설립
2016년 온라인사업부 스타일링홈 개설
2013년 회사 설립

지역스타기업육성

대영채비㈜

기업 현황
대표 정민교 **설립일** 2016년 5월 26일 **주력 산업** 미래형 자동차(전기차 충전기)
소재지 대구광역시 달성군 유가읍 테크노순환로 7길 25 **홈페이지** chaevi.com/kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
버팀목이다.

지역특화산업육성사업은 지역 내에서 발전해 나갈 수 있도록 든든하게 버팀목이 되어주는 것 같습니다. 지역이라는 틀을 벗어던지고 전국, 그리고 글로벌로 나아갈 수 있도록 지원과 관심을 받아 성장하게 견인해준 의미 있는 사업이었습니다.

대영채비㈜ **이광수** 연구소장



전기 모빌리티 시대의 선봉장으로 우뚝 서다

모빌리티 시장의 가장 큰 전환점에 서 있는 지금, 이와 관련된 신시장은 여러 기업의 각축장이 되고 있다. 누가 더 뛰어난 테마와 차별화된 기술력과 서비스 등으로 무장해 시장을 선점하는지가 향후 전기차 시장의 판도를 가늠하게 될 중요한 시점에서 주목을 받는 기업이 대영채비㈜다. 대구 지역에서는 이미 우수중소기업으로 입지를 굳힌 대영채비는 전기차 충전 분야에서 다크호스처럼 등장해 First Mover로서 존재감을 과시하며 시장의 중심에 섰다.

기술과 혁신으로 전기차 충전 시장 주역으로 등극

전기차에 관한 관심이 증폭되고 차세대 모빌리티의 중심에 전기차가 자리매김하면서 이와 관련된 시장은 폭발적인 성장세를 보여주고 있다. 전기차와 관련된 다양한 산업 중에서 충전 분야는 궁극적으로 전기차의 효용성을 결정짓는 중요한 요소가 되는 까닭에 그 중요성은 더욱 강조되고 있다. 더구나 충전 기술이 결국 전기차의 성능과 직결된다는 점에서 이와 관련된 서비스 시스템 구축도 무엇보다 중요해지고 있다. 전기차 충전기 개발부터 설치, 서비스 운영 및 AS까지 원스톱 서비스를 제공하는 대영채비는 이러한 상황에서 시장의 흐름과 니즈에 발 빠르게 대응해 우수한 제품과 차별화된 서비스를 제공하며 시장 선도 기업으로 인정받고 있다. 국내 초급속·급속 전기차 충전기 부분에서 점유율 1위를 차지하고 있는 대영채비는 총 90여 종의 전기차 충전기를 출시한 기업으로 편리하고 스마트한 전기차 라이프를 제시하고 있다. 무엇보다 대영채비는 전기차 충전과 관련된 원스톱 서비스를 기반으로 미래산업을 선도하며 개발, 설치, 서비스 운영, 사후관리 등 모든 영역을 상호 연계하는 플랫폼 운영사로 성장하고 있다. 채비는 'CES 2023'의 스마트시티(Smart City) 분야에서 혁신상을 수상하고, 글로벌 18개국 특허 출원을 완료한 '충전 선점 서비스(Prebook system for EV charging)'를 통해 경로상의 가용 충전기를 빠르게 파악하고 예약 사용할 수 있게 하는 등 전기차 이용자의 충전 서비스 이용 편의성을 높이고 있다.



신제품 출시의 날개를 달아준 지원사업

지난 2016년 설립한 대영채비는 스타트업이라는 특징을 충분히 살려 경영진의 빠른 결정력과 고객 니즈를 반영한 연구개발로 시너지를 발휘하며 급성장했다. 무엇보다 철저한 시장 분석에 기반한 제품 출시와 서비스를 제공한 대영채비는 중소벤처기업부에서 진행하는 지역특화산업육성사업 지역스타기업 지원사업을 통해 존재감을 확실히 드러냈다. 지원 당시 고객 맞춤형 신제품 출시를 고민하고 있었는데 해당 사업을 통해 신속한 출시가 이루어진 것이다.

또한 국내 최초이자 세계 최고 수준의 충전기 인프라를 시장에 선보이면서도 우수한 기능에 만족하지 않고 고객의 감성을 충족시킬 수 있도록 충전기 디자인에도 투자를 아끼지 않은 대영채비는 'International Forum Design Award'에서 디자인상을 수상하는 저력을 보여주기도 했다. 이외에도 충전하는 시간 동안 다양한 라이프스타일을 경험할 수 있는 복합 문화공간인 '채비스테이'를 선보이고, 고객의 다양한 충전 환경을 고려한 구독형 충전요금제인 '채비패스'를 도입하는 등 혁신적인 모습을 이어왔다. 사실 이번 지역스타기업에 선정되기 이전에도 대구 프리스타기업에 선정되면서 괄목할 만한 성과를 이루어낸 바 있다. 하지만 이에 그치지 않고 더 높은 목표를 달성하며 도약하고자 대영채비는 지역특화산업육성사업에도 지원하게 됐다. 2019년부터 2022년까지 4년에 걸쳐 시제품 제작 및 기술로드맵 컨설팅 등 다양한 지원을 받은 대영채비는 이런 좋은 기회를 활용해 신제품 출시를 조속하게 진행함으로써 시장에서 더욱 굳건한 입지를 굳힐 수 있었다. 적재적소에 필요한 지원을 진행하는 지역특화산업육성사업은 시제품 제작에 당근과 채찍이 되어 대영채비의 추진력을 강화했고, 기술로드맵 컨설팅을 제공함으로써 시행착오를 최소화할 기회를 제공했다. 이를 통해 기술적 도약과 체계적인 기술혁신 등 나아가야 할 기술개발 방향을 정립할 수 있었다. 준비된 기업으로 지역특화산업육성사업을 만남으로써 성장 에너지를 극대화할 수 있었던 것이다.



전기차 시대를 선점하고 글로벌 시장을 향해 고속 행진

지역특화산업육성사업이라는 자양분을 통해 대영채비는 고성장의 기반을 다질 수 있었다. 이는 고용 창출로도 이어져 120명이었던 임직원 수가 300여 명에 이르면서 지역경제에도 크게 기여했다. 무엇보다 대영채비가 의미 있게 평가하는 것은 이러한 양적인 성장과 기술력 등을 토대로 2021년부터 본격적인 해외 진출을 진행했다는 점이다. 18개 국가를 대상으로 핵심 특허와 디자인, 상표권을 대거 출원하는 성과를 거두었고, 현재도 다수의 등록 절차를 진행 중이다.

무엇보다 지원사업을 통해 개발한 대용량 전력부의 경우 초고속 충전기 설치에 필수적인 제품으로 전국에 있는 고속도로 휴게소와 관공서, 공공시설, 대형마트 주차장 등에 상용화된 제품이 설치되었다. 해당 제품은 신속한 충전이 가능해 전기차 이용자들의 만족도를 높이고 있고 전반적인 전기차 시장의 확대에도 기여하고 있다.

전기차 충전 산업 유니콘의 비상

대영채비는 지역특화산업육성사업이 시제품 제작 지원은 물론 특허맵을 조사해 향후 기술적으로 나아가야 할 방향을 예측함으로써 안정적인 사업 계획을 세울 수 있는 계기가 되었다고 평가한다. 이는 2020년 그린뉴딜 유망기업과 2022년 지역혁신 선도기업 100선에 선정되는 영광으로도 이어졌다.

앞으로의 계획에도 대영채비는 다부진 면모를 보여준다. 지원사업을 통해 수행한 기술로드맵을 바탕으로 무선 충전, 팬터그래프 등 다양한 충전 방식에 관한 연구를 추가로 수행할 예정이며, 다양한 E-모빌리티에 적용할 수 있는 충전 인프라 구축도 목표로 하고 있다. 향후 이러한 계획들을 구체적으로 실행하면서 글로벌 No.1 기업으로 도약하고자 한다. 이는 지역 경제 발전에도 이바지할 뿐만 아니라 치열해지는 글로벌 전기차 충전 시장에서 한국의 위상을 높이는 역할도 동시에 수행할 것이다.

인력, 마케팅, 개발 등에 있어 애로사항이 많은 중소기업의 현실에서 국가 주도의 중소기업 지원 정책 효과는 엄청나다. 중소기업 성장의 원동력이 이러한 지원사업에서 출발한다고 해도 과언이 아닐 정도라고 대영채비는 강조한다. 이러한 성과를 바탕으로 성장의 선순환을 구축한 대영채비는 앞으로 지역과 인재, 그리고 전반적인 산업에 지속 가능한 발전의 축을 만들어내는 기업으로 그 소임을 다하고자 한다. 지역특화산업육성사업이라는 훌륭하고 든든한 조력자를 만나 비상하고 있는 전기차 충전 산업의 유니콘 대영채비의 행보에 활력이 넘친다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우를 알고 싶습니다. 육성사업에 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

노하우를 꼽자면 꾸준히 지원기관과 협업하고 관련 사업에 대한 필요성을 인지한 것에 있다고 봅니다. 다양한 지원사업들이 있지만 우리 기업에 필요한 사업을 적재적소에 적용할 수 있는 지원기관의 도움과 기업 내부에 있는 전문인력의 노력이 더해져 시너지를 내는 것이 지원에 큰 힘으로 작용한다고 생각합니다.

Q. 대영채비가 가진 경쟁력 중 손꼽히는 것은 무엇인지요?

대영채비는 탁월한 사업 아이템을 선정한 것은 물론 우수한 인력을 양성하고, 품질과 기술력을 확보하고 있습니다. 여기에 더해서 제품의 디자인에도 심혈을 기울여 격조가 느껴지는 고급스러운 디자인을 도입해 디자인 어워드에서도 수상하는 성과를 도출했습니다.

이러한 제품 디자인으로 고객의 감성을 충족시키는 서비스를 더했다는 것이 대영채비의 경쟁력으로 작용하고 있습니다.

- **지원 기간** 2019년 9월 9일 ~ 2019년 11월 29일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 전기자동차 충전기
  고부가가치 충전기 신기술 / 제품 개발 및 주요 부품 국산화
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 503억 2,000만 원 / 2020년 375억 6,000만 원 / 2019년 253억 4,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 대구광역시 중소기업 대상 수상 / 2022년 지역혁신선도기업 선정 / 2021년 환경부 장관 표창 / 2021년 중소벤처기업부 지역특화산업육성사업 우수성과기업 선정 / 2020년 그린뉴딜 유망기업 100 선정 / 2020년 대구광역시 스타기업 100 선정





Timeline

2022년 쿠팡 1톤 전기화물차 맞춤형 충전기 개발 MOU 체결
2021년 스틱 인베스트먼트 투자 유치
2021년 휴맥스 모빌리티 투자 유치
2020년 현대차 제네시스 파트너사 선정
2019년 카카오 인베스트먼트 투자 유치
2018년 조달청 우수제품 지정
2018년 한국환경관리공단 충전기 운영사업자 선정
2017년 테슬라코리아 국내 충전 인프라 구축 파트너사 선정
2016년 대영채비㈜ 설립

대구

시군구연고산업

㈜씨엠에이글로벌

기업 현황
대표 김영선 **설립일** 2010년 5월 10일 **주력 산업** 초극세사 기능성 섬유 제품
소재지 대구광역시 동구 팔공로 47길 29 **홈페이지** www.cmaglobal.net

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
미래이다.

지역특화산업육성사업은 우리 회사가 나아갈 방향을 제시함과 동시에 지역, 국가의 한계성을 뛰어넘어 세계로 뻗어나갈 미래를 제공해 주었습니다. 신제품 개발 및 활발한 마케팅을 통해 매출 성장을 이루는 등 향후 월드클래스로 도약할 수 있는 기업의 미래 가능성을 배양했습니다.

㈜씨엠에이글로벌 **김기영** 책임연구원



초극세사 기능성 섬유 분야에서 절대강자로 군림하는 품질력

작은 소재 하나로 차별성을 두고 사업을 추진하면서 일정한 수준에 이르는 것은 지난한 노력과 기술 투자를 통해 경쟁력을 확보하지 않고는 불가능하다. 초극세사로 만든 안경 렌즈 클리너에서 시작해 기능성과 친환경성 등을 더해 제품 라인을 넓히며 해당 분야에서 세계 최고 수준을 굳건히 지키고 있는 ㈜씨엠에이글로벌은 명실공히 초극세사의 대표주자다.

친환경 초극세사 분야의 최고 실력자에 등극

섬유나 원단에 대한 지식이 많지 않더라고 '극세사'라는 명칭은 많이 들어봤을 것이다. 그만큼 극세사는 우리 일상 곳곳에서 다양한 제품의 소재로 활용되고 있다. 극세사보다 조금 더 기능성이 강조된 섬유가 바로 초극세사다. 대구광역시 동구에 위치한 씨엠에이글로벌은 초극세사 섬유(초극세사 클리너, Super Hi Microfiber Cleaning Cloth : 사람 머리카락 굵기의 1/100인 실로 만들어진 섬유)의 일종인 21세기형 차세대용 섬유제조업체로서 전 세계 100여 개 국가에 제품을 수출하고 있는 신성장 섬유제조업체다. 그중에서도 초극세사를 사용한 안경렌즈 클리너 제품 제작을 특화해 탁월한 품질력을 인정받으면서 생산 물량의 90%를 일본, 미국, 독일 등으로 수출하고 있다.

씨엠에이글로벌이 이처럼 뛰어난 품질력을 갖출 수 있었던 데에는 원스톱 공정이 주효했다. 염색을 제외한 전 제작 공정이 한 곳에서 이뤄지는 등 철저한 품질관리를 유지하고 있는 것. 안경 렌즈 클리너의 절대강자로 입지를 다진 씨엠에이글로벌은 제품군을 다양화해 초극세사를 사용한 파우치 등도 선보이며 라인업의 폭을 넓혔다. 동시에 2015년부터는 자체 브랜드를 론칭해 경쟁력을 키우고 있다. 클리너 제품의 가장 중요한 품질의 바로미터가 되는 항균력과 흡수력 등에 있어 고품질과 우수성을 인정받았다. 2018년 세계 시장 규모가 연간 5천만 달러 이상이고 국내 시장 규모의 2배 이상을 차지하며 수출 규모가 연간 5백만 달러 이상이어야 자격을 갖추게 되는 '세계 일류 상품'으로 선정되는 쾌거도 기록했다.

이에 만족하지 않고 꾸준히 품질에 대한 신뢰를 높여가 2020년 기존 초극세사 섬유 개발과정에서 발생하는 오·폐수 심각성 및 친환경 기술개발의 필요성을 인식하고, Water-Soluble Polymer 복합방사원사 및 0.05d급 초극세사 클리너 및 패션제품 개발에 성공했다. 또한 지속적인 연구개발을 통해 친환경 초극세사 원단을 이용한 렌즈 클리너, Anti-fog Cleaner(Solution), 친환경 DTP용 점착제 등의 혁신 기술(제품) 개발로 동종 업계 대비 높은 기술력을 확보하고 있다.

해외 바이어 개척과 수출 증가의 기회를 제공한 지원사업

초극세사 원단으로 초창기 주력 제품이었던 클리너뿐만 아니라 파우치, 콤보 케이스, 장갑 등의 다양한 OEM(주문자상표부착생산), ODM(제조업자개발생산) 제품을 생산하고 있는 씨엠에이글로벌은 독창적인 4도 인쇄 기술을 통해 모든 컬러를 사진처럼 정밀하게 인쇄할 수 있는 기술력도 확보하고 있다. 한 곳에서 원스톱 공정으로 완제품까지 제작해 철저한 품질관리와 납품을 준수하며 강한 중소기업으로 성장한 씨엠에이글로벌은 지속적인 성장의 조건을 더욱 견고하게 하고자 다각적인 진단과 솔루션을 위해 지역특화산업육성사업에 참여했다.

제품에 대한 신뢰도가 확고하고 꾸준히 제품의 기능성을 높이고, 시장의 요구를 반영한 제품을 출시하고 있는 씨엠에이글로벌이지만 향후 걸어가야 할 방향성을 잡는 것에는 어려움이 따랐다. 이러한 상황에서 씨엠에이글로벌은 제품의 사업화를 위한 기술지도, 디자인 개선, 마케팅 및 시험 분석 및 인증, 전시회 참가 등 폭넓은 지원을 받음으로써 세계 최고 수준에 도달한 현재를 넘어 다음 단계로 도약할 방향성을 잡고자 했다. 신제품을 많은 바이어에게 알려 직접적인 매출 상승을 도모하고, 시장의 동향을 정확히 파악할 필요가 있었던 씨엠에이글로벌에 지역특화산업육성사업은 더없이 좋은 기회가 됐다.

국외 전시회인 'IOFT 도쿄 국제 안경전시회'에 지원받아 참가함으로써 글로벌 시장의 트렌드를 분석하고 파악할 수 있었으며, 씨엠에이글로벌이 가장 절실했던 해외 바이어와 직접 만나 소통하는 기회를 가진 것은 물론 이를 계기로 실질적인 매출로 연결할 기회를 잡은 것이다. 매출의 대부분이 수출을 통해 이루어지고 있는 글로벌 기업인 만큼 관련 분야 세계 시장의 니즈와 경쟁 구조 등을 직접 체험함으로써 향후 씨엠에이글로벌이 추구해야 할 요소들에 대해서도 정확히 진단하며 도약할 수 있는 발판을 마련할 수 있었다.

친환경 윤리적 ESG 경영 기업으로 발돋움

기업을 경영함에 있어 일정한 수준에 도달했다는 것은 의미가 없다. 씨엠에이글로벌 역시 마찬가지였다. 초극세사를 사용한 다양한 제품으로 난공불락의 입지를 분명히 했지만, 더 높은 곳으로 도약하고자 하는 의지는 멈추지 않고 있다. 지역특화산업육성사업에 참여한 것도 바로 그러한 의지의 연장선이었다. 씨엠에이글로벌은 지역특화산업육성사업을 발판 삼아 내실을 더욱 견고히 했다. 바이어와의 미팅을 통해 매출 상승에 기여한 것은 물론 전략적 조직관리와 재무역량 강화로 성장의 기반을 구축하고 지역의 인재를 채용해 양적인 성장도 추구했다.

구체적으로 성과를 짚어보면 Anti-fog 김서림 방지용 용액 및 가공 기술 개발로 2021년 기준 단일품목 매출액 100억 원을 달성했다. 주력 제품인 초극세사를 활용한 리빙제품 DTP 공정 기술 개발도 추진해 천만 불 수출의 탑 수상의 영예를 안기도 했다. 표면 조절 개발 기술을 통한 렌즈 세정제 개발로는 연 매출 5억 원을 기록하며 상당 수준의 매출 상승을 견인했다. 이러한 성과를 과년과 비교하면 2017년 대비 4년 만에 매출 180억 원에서 300억 원, 고용 89명에서 150명 이상으로 늘어나 지역 산업 발전에도 기여했다. 여기에 머물지 않고 씨엠에이글로벌은 모든 기업의 화두가 된 친환경 윤리적 경영인 ESG를 실천하는 기업 성장 기틀도 확실히 마련하며 향후 더욱 활발하게 사업을 추진할 수 있는 여건을 조성했다. 환경과 관련해서는 친환경 렌즈 클리너의 지속적인 관심과 기술개발을 통해 세계일류상품 인증을 받았으며, 사회적으로는 코로나19 확산에 따른 사회 필수 기관(소방서, 의료기관, 위기 청소년 위탁기관 등)에 제품 기부와 지역 내 여성장애인연대, 무료 급식소 등에서 봉사활동을 지속하는 든든한 모습을 보여주었다. 마지막으로 윤리적인 측면에서 2021년 모범납세자(관세 분야) 수상과 청년친화기업(청년 비중 45%), 일하기 좋은 으뜸 기업 인증 및 가족친화기업 등 다수 표창과 인증을 통해 씨엠에이글로벌의 역할과 가치를 동시에 높이는 효과를 창출했다.



Q. 지역특화산업육성사업 결과 중 씨엠에이글로벌 자체적으로 만족스러운 부분은 어떤 것인지요?

지원사업을 추진하면서 연구소와 마케팅팀이 지속적으로 협력하며 성공적인 결과를 도출할 수 있었습니다. 어려운 문제도 협력해서 해결하는 등의 과정을 거치면서 협업의 중요성을 깨달았고 두 조직이 서로 많은 소통과 교류를 통해 탄탄한 조직력을 발휘한 것은 물론 동료애도 도모하면서 전체적인 조직문화에 긍정적인 영향을 끼친 것이 만족스럽습니다.

Q. 지역특화산업육성사업으로 이룬 실적 중에 강조하고 싶은 부분은 무엇인지요?

씨엠에이글로벌은 국내 시장에 국한되지 않고 수출을 촉진해 글로벌 기업으로 약진하고 있습니다. 이러한 실정에서 이번 지역특화산업육성사업을 통해 수출액이 눈에 띄게 늘어났습니다. 2019년 1,440만 달러이던 수출액이 2020년 코로나19로 약간 줄어 1,432만 달러였지만 2021년에는 2,147만 달러로 많이 증가했습니다.
수출액의 증가는 곧 회사의 성장과 일치하는 것이기에 실적 부분에 있어 가장 의미가 있습니다.

제품개발, 판매망 확대, 마케팅의 결합으로 글로벌 시장 확대

씨엠에이글로벌은 내수 시장에 한정되지 않고 대부분을 수출해 해외에서 우리 기업의 위상을 높이고, 치열한 글로벌 시장에서 경쟁력을 인정받고 있다.

이러한 행보는 다양한 영향력을 발휘해 해외에서 국내 기업들의 신뢰도를 높이는 효과를 내기도 한다. 자연스럽게 상생의 가치를 실현하는 것이다.

해외에서 입지를 높이고 제품에 대한 호평이 이어지고 있는 씨엠에이글로벌은 그동안 쌓은 저력에 힘을 더해 더 큰 시장을 공략하고자 한다. 이번 지역특화산업육성사업을 통해 네트워크를 형성한 해외 바이어들을 대상으로 현재 수출하고 있는 국가 외에도 더 많은 국가로 수출을 진행할 구체적인 계획을 차근차근 세워나가고 있다. 수출에 박차를 가하고자 하는 씨엠에이글로벌의 노력은 선도적인 제품개발, 안정적인 판매망 확대, 다양한 마케팅 활동 등으로 이어지고 있다. 추진력을 발휘해 지역특화산업육성사업의 효과를 가시적인 성과로 키우고자 하는 것이다.

수출 확대를 위해 OEM 공급방식에서 ODM 공급방식으로 사업을 확장해 적극적으로 신규 거래처를 발굴하고자 하는 노력도 하고 있다. 개발 기술 및 감성적인 디자인을 장착한 신제품을 출시하고 보유 브랜드를 활용한 차별화된 마케팅을 추진하고 있는 것도 씨엠에이글로벌의 수출 증대에 긍정적인 작용을 할 것으로 전망된다.

글로벌 기업으로 우뚝 서고자 하는 씨엠에이글로벌의 움직임은 초일류기업으로 성장하는 에너지가 될 것이다.

- **지원 기간** 2021년 12월 1일 ~ 2022년 5월 31일
- **지원 프로그램** 마케팅, 컨설팅, 전시회 지원
- **지원 제품** 클리너, 김서림 방지 클리너, 케이스, 파우치 등
  성능 고도화로 다양한 제품에 적용 가능
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액
  2021년 298억 원 / 2020년 207억 원 / 2019년 211억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 우수 스타기업 선정 /
  2020년 이달의 산업기술상







Timeline

2022년 지역혁신 선도기업 100 선정
2020년 이달의 산업기술상
2019년 제52회 과학기술진흥유공자 장관 표창
2016년 대구광역시 스타기업 100 지정
2014년 기업부설연구소 설립인가
2012년 사옥(본사 및 공장) 이전
2010년 법인설립



대구

주력사업기업

㈜엠디엠

기업 현황
대표 김구용 **설립일** 2014년 12월 11일
주력 산업 전력반도체, 전기차, 에너지, 우주항공 및 전자기기 시스템 설계
소재지 대구광역시 달서구 성서공단로11길 32 (재)대구기계부품연구원 연구1동 301호
홈페이지 www.mdm-studio.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
전 세계로 뻗어나갈 날개이다.

지역특화산업육성사업은 지역을 넘어서 전국,
전 세계로 뻗어나갈 수 있는 기반을 마련해 주었습니다.
㈜엠디엠은 이번 사업에 참여함으로써 지역적 한계를 극복하고
이제 전 세계로 뻗어나갈 준비가 되었으며, 지역사회 발전에 이바지할 기회를 얻었습니다.
지역특화산업육성사업을 통해 더 높은 곳으로,
더 멀리 날아갈 수 있는 날개를 달게 되었습니다.
㈜엠디엠 **김구용** 대표이사

초소형
모빌리티 융합
설계 기술로
글로벌 시장으로 비상

기술 기반 시장은 그 어떤 분야보다 빠르게 변화하고 치열한 경쟁이 펼쳐진다. 멈추지 않고 발전을 꾀하며 새로운 트렌드와 기술에 신속하게 대응해야 생존경쟁에서 살아남을 수 있는 모빌리티 분야에서 차별화된 아이디어와 탁월한 기술로 착실히 성장세를 이어가고 있는 ㈜엠디엠은 융합 설계 기술로 두각을 보였다. 대구에 둥지를 틀면서 지역 인프라를 통해 지원을 받은 만큼 지역과 상생하며 함께 성장하고 있다.

시스템 설계 분야의 블루오션을 개척한 아이디어 기업

특화된 아이디어와 기술력이 있다면 치열한 제조 산업에서도 난공불락의 영역을 구축할 수 있다. 2011년 전력전자 및 시스템 설계회사로 출사표를 던진 엠디엠은 11년간 전력반도체, 전기차, 에너지, 우주항공 및 전자기기 시스템 설계 분야에서 활약하며 사업을 추진해왔다. 시스템 내부에 들어가는 PCB부터 구조 설계 및 해석 서비스에 이르기까지 다양한 제품을 취급하던 엠디엠은 최근 시스템 설계에서 개발회사로 탈바꿈하는 과감한 선택을 했다.

새로운 영역으로 도전을 시작했지만 30년 가까운 전력전자 및 회로 시스템 설계 노하우를 바탕으로 관련 분야 전문가로 구축된 인력 인프라를 갖추고 있기에 엠디엠은 진취적인 행보를 이어가고 있다. 2017년 대구 본사 이전은 성장의 기점이라고 할 만하다. 전반적인 경기침체의 분위기 속에서도 꾸준히 매출의 상승곡선을 그리며, 2018년부터 전기차용 전장 모듈 설계 기술을 앞세워 초소형 모빌리티 시장에서의 양산업체로 분야를 확대해 다양한 제품을 개발하고 있다. 특유의 추진력을 발휘한 엠디엠은 2023년부터 양산을 목표로 생산공정을 구축하고 있다. 이는 향후 시장 전망이 밝은 전기차 및 수소차에 적용되는 다양한 전장 모듈 설계 기술과 전력전자 개발 기술을 응용한 것으로 엠디엠은 자사의 기술력으로 접근성을 높이며 사업의 핵심으로 정립했다. 차별화된 기술력을 앞세운 엠디엠은 시스템의 디자인, 구조 설계 및 기판 설계 등 다양한 업무를 동시에 진행함으로써 개발 소요 시간을 단축하는 경쟁력을 자랑한다. 융합 설계 기술을 통해 '슬림', '콤팩트', '부피 최적화', '고밀도' 등의 사업 경쟁력을 확보한 것도 눈에 띈다. 다양한 기술의 지식재산권을 확보하며 전력전자 모듈, 시스템 사업 분야에서 신기술을 선도하고 있는 엠디엠은 다수의 학술기관과 패턴공학연구소 컨소시엄을 구성해 공동연구와 인력 양성을 진행하는 등 젊고 진취적인 기업으로서의 면모를 유감없이 보여주고 있다.

컴팩트한 SPC 개발에 성공해 창조적 기술력 확보

전기차 및 수소차, 우주항공 설계 기술을 응용한 초소형 전기차 시장에서 두각을 드러내는 동시에 고밀도 시스템 설계 분야와 전력반도체를 직접 디자인하고 설계할 수 있는 독자적인 기술력을 보유하고 있음에도 인력 양성이나 기술 융합, 연구 인프라 구축 등에 있어 어려움을 겪고 있던 엠디엠은 본사 이전이라는 초강수를 두었다. 자동차 및 다양한 전기 전자, 기계 금속을 주력 산업으로 집중 지원하는 대구광역시로 본사를 이전한 이래 대구광역시, 한국자동차연구원, 대구테크노파크, 대구기계부품연구원 등과 기술 교류를 추진하면서 보유 기술 고도화를 안정적으로 이루고자 지역특화산업육성사업에 지원했다.

엠디엠은 사업 안정화를 추구하면서 전기 배터리 및 수소 전지를 사용하는 일반 전기차량과 상용차의 배터리 시스템 전력 안정화를 위한 400V/20kW급 차량 시스템용 보조 배터리를 대체하는 슈퍼캡 모듈을 구동하고 초기 충전하는 프리차징 모듈을 개발했다. 개발 제품에 대한 선행 연구와 기술 개발을 완료한 상황에서 신뢰성 확보와 시험 검증을 위한 시제품 제작을 진행해야 하는 시점이었던 엠디엠은 지역특화산업육성사업을 통해 시제품 제작을 진행했다. 핵심은 '콤팩트'로 기존 저항기식 SPC(Super capacitor Pre-Charger) 시스템의 경우 부피 50L, 무게 60kg으로 차량에 탑재 시 연료 효율 감소, 차량 무게 증가에 따른 부담이 가중된다는 문제점을 안고 있었다. 이에 비해 엠디엠이 지역특화산업육성사업을 통해 BUCK-BOOST 방식 컨버터 모듈로 구성한 SPC는 부피 4.9L, 무게 6.9kg로 개발해 콤팩트화 했다는 것이 가장 큰 특징이다. 이는 타사 대비 동일한 성능을 작은 부피에서도 구현할 수 있는 수준의 획기적인 기술로 평가받고 있다. 기술력을 확보하고 있던 엠디엠은 지역특화산업육성사업을 통해 시제품 제작을 마무리함으로써 엠디엠만의 창조적인 기술력을 실제로 구현해 시장을 선도하는 우수한 기술을 보유한 기업으로 위상을 높였다.

기업-조직-지역 동반성장의 가치를 일군 지역특화산업육성사업

지역특화산업육성사업을 수행하면서 엠디엠은 기술 개발을 통한 선행 기술 확보뿐만 아니라 지역사업 발전, 지역 협력업체와의 상생을 추구했다. 대구로 본사를 이전한 첫해부터 대구광역시를 비롯해 주변 연구기관, 협력업체, 대학교 등 산학연 인프라를 통해 많은 지원을 받은 엠디엠은 그에 대한 보답으로 지원사업을 통해 얻은 다양한 기술을 지역 협력업체들과 공유하고 있다. 지역사업 발전을 위해 기술 컨설팅을 수행하고, 엠디엠의 패턴공학연구소 컨소시엄을 구성해 지역 업체들의 기술 개발과 양산 제품 개발에 기여하며 지속적인 설계사업 확대와 양산 제품화의 기회를 획득하고 있다.

특히 엠디엠은 이번 지역특화산업육성사업을 통해 수소/전기차용 전장 모듈 사업까지 영역을 확대했다. 이로써 향후 수소/전기차에 없어서는 안 되는 특수기능 전장 모듈의 기술 특허를 확보해 양산 제품의 우수성 및 성능을 인정받아 파생 제품의 고객 요구에 대응하고 있다. 양적인 성장도 이어져 2020년 6명이었던 인력을 2022년 22명까지 신규로 고용하고, 지역 기업과 기술 및 양산 제품 공유화를 위한 협의체를 구성하기도 했다.

지역특화산업육성사업을 수행하면서 사업화에 성공함으로써 직원들도 성취감과 자부심이 높아진 것은 물론 이에 기반해 자발적인 업무 추진과 업무 효율 극대화 등 직원 개개인의 직무역량이 강화되는 긍정적인 효과도 발생했다. 이러한 상승세를 잘 이어가고자 엠디엠은 현재에 안주하지 않고 지방 소재 기업의 취약점인 인력 확보를 위해 직무발명보상제도, 업무능력에 따른 파격적인 승진 인사제도를 시행해 기술 인력 유출을 방지하고 있다. 또한 인력 양성을 위해 엠디엠 패턴공학연구소를 활용한 직원 교육 프로그램을 운영해 개인 직무역량 강화에 힘쓰고 있다. 엠디엠이 창출한 다양한 성과는 지역특화산업육성사업을 단순한 사업화 성공에 그치지 않고 근무 환경 개선, 전문인력 양성과 확보 등 기업과 조직원이 동반 성장할 수 있는 선순환 구조로 발전시켜 더욱 값진 의미를 가진다.



초소형 모빌리티 시장 공용 표준화
세계 시장으로 발돋움

엠디엠은 오랫동안 축적한 전력전자 및 회로 시스템 설계 노하우와 대구광역시를 비롯한 지역 산학연과 협력해 만든 시너지 덕분에 기업 경쟁력을 확보할 수 있었다고 평가하며, 앞으로는 지역사회 발전에 이바지하겠다는 뜻을 세웠다.

지역특화산업육성사업을 통해 확보한 개발 기술과 설계 기술을 토대로 하여 전기차와 수소차 시장에 국한되지 않고 스펙트럼을 넓혀 초소형 모빌리티 시장과 특장차 및 특수차량용 시장을 공략해 소량 고부가가치 제품을 양산화하는 것을 목표로 사업을 추진하고 있다. 이를 통해 엠디엠은 안정적인 매출 다변화는 물론 사업영역 확대를 목표로 전방위 사업화를 추진할 계획이다. 특히 배터리 제조 기술과 전력전자 기술을 응용한 초소형 모빌리티 차량 모듈 일체형 새시 플랫폼 신제품을 개발해 국내외 시장을 선도하겠다는 청사진도 그려나가고 있다. 이러한 다부진 사업계획에는 그만한 근거가 뒷받침되고 있다. 엠디엠은 에너지, 전기차, 우주항공, 로봇, 반도체 등 다양한 설계 기술을 보유하고 있으며 소재부터 장비에 이르기까지 다양한 특허 기술을 확보하고 있다. 향후 5년까지 초소형 모빌리티 시장에서의 플랫폼과 배터리, 차량 개발 사업화에 집중할 예정이다. 또한 현재 개발하고 있는 폐배터리 운용과 관련한 다양한 개발 기술에 기반해 2025년부터 에너지 관리 시스템 양산화를 목표로 하고 있기도 하다. 2027년까지 초소형 모빌리티 전장, 새시 플랫폼화 성공을 이루어내 초소형 모빌리티 시장의 공용 표준화에 기여하겠다는 계획도 현실화하면서 세계 여러 국가에 양산품 수출을 통해 매출 확대를 창출하겠다는 포부를 밝히는 엠디엠의 계획에 그린라이트가 켜지고 있다.

Q. 지역특화산업육성사업에 참여하면서 경제적인 가치 외에 중요하게 추구한 요소는 무엇인지요?

지역특화산업육성사업은 지역 일자리 창출과 지역 기업의 매출 신장 등을 꾀해 지역경제 활성화를 목표로 하는 사업이라고 생각합니다.
근본적인 지역특화산업육성사업의 목적에 부합하고자 엠디엠도 기업과 지역사회가 서로 상생할 수 있도록 윈-윈의 가치를 생산하고자 노력했습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 진행하면서 직면한 어려운 점은 어떻게 해결하셨나요?

고객사의 기술 개발 요구에 맞춰 제품화 설계를 완료하여 계약 체결 후 시제품 제작을 위한 기술 지원사업을 운용하던 중 고객사의 계약 파기로 인한 매출 저조 등 위기를 맞은 적이 있습니다.
하지만 이에 좌절하지 않고 대구광역시의 지원을 받아 전시회 참가 등 개발 제품에 대한 홍보를 지속적으로 강화했고, 그 결과 엠디엠만의 독자적인 제품화 기술 및 개발 제품의 우수성을 다른 업체들로부터 인정받으면서 매출 성과를 이룰 수 있게 됐습니다.

- **지원 기간** 2021년 8월 1일 ~ 2022년 1월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 20kW급 SPC(Super capacitor Pre-Charger)
  부피 4.9L, 무게 6.9kg로 개발해 콤팩트화에 성공
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2022년 17억 7,000만 원 / 2021년 16억 원 / 2020년 10억 원
- **사업화 성과(정성)** 2023년 기술평가 우수인증기업 선정(전력 모듈 설계 및 배터리팩 제조 기술) / 2022년 대한민국 혁신기업 대상 수상





Timeline

2023년 기술평가 우수인증기업 선정(전력 모듈 설계 및 배터리팩 제조 기술)
2022년 대한민국 혁신기업 대상 수상(산업부, 중기부 후원)
2014년 세계 초소형 400W 초고밀도 전원 모듈 개발 및 설계 기술 개발
2011년 ㈜엠디엠 설립

광주

주력산업기업

브이산업㈜

기업 현황
대표 서형숙 **설립일** 2002년 10월 10일 **주력 산업** 지능형 가전
소재지 광주광역시 서구 화운로142번길 10 **홈페이지** www.veindustry.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
보약이다.

보약은 잘 알고 쓰면 약이 되며, 잘못 쓰면 독이 됩니다.
담당자와의 긴밀한 소통을 통한 1차 진단이 중요합니다.
또한 제삼자 평가 및 컨설팅을 통해 정밀 진단을 한 상태에서 지원받고
컨설팅 내용을 바탕으로 사업 방향을 수정하고 추진한다면 약이 되지만
사업비 규모만 보고 정밀 진단 없이 지원하고 사업을 추진한다면 독이 됩니다.
브이산업㈜ **서형숙** 대표

건설업에 환기 시스템 제조업을 플러스하다

코로나 팬데믹으로 실내에서 머무는 시간이 많아지면서 공기청정기및 환기 시스템 소비가 늘고 있다. 미래 스마트홈에 필수요소로 장착될 실내 공기질 관리 시스템의 진화 속도도 숨 가쁠 정도로 빠르다. 환기 시스템에 헬스케어, AI, 공기살균 기능까지 도입되고 있다. 이 모든 것을 브이산업㈜이라는 건설기업이 제조기업으로 변신하면서 현실화시키고 있는 것들이다. 광주지역의 군부대와 교육시설 등으로 영역을 확장하며 연구개발에도 박차를 가하고 있다.

공간 건설 노하우로 실내 환기 시스템 도입

매년 꾸준한 매출 상승과 공격적인 사업 확장을 통한 기술 인력의 안정적인 확보를 바탕으로 우수한 건축물을 제공하고 있는 브이산업은 건축, 토목, 소방, 안전, 품질기술자 등 전문가들로 구성된 인적 자원을 자랑한다.

한편 브이산업은 건설사 중심에서 벗어나 가전산업 위기 극복 및 기업 업종 다각화를 위해 2018년 환기 시스템 자사 브랜드를 출시하며 본격적으로 환기 시스템 시장에 뛰어들었다. 그 결과 환기 시스템에 헬스케어, AI, 공기살균 기술을 도입하는 등 환기 시스템 선행기술 개발을 선도함으로써 국내 및 국외 시장에도 성공적으로 진출했다.

이를 위해 브이산업은 전문 시행사(송현산업개발), 설계 및 감리사(마인엔지니어링 건축사사무소), 시공사(브이산업), 시스템(브이씨엔텍) 등 브이산업 중심으로 건설, 건축, 제조 전반의 계열을 확장했다. 전문성과 책임경영을 위해 건축 및 건설 분야 전문 경영인 중심의 CEO 제도를 도입해 운영 중이다.

브랜드 특화를 위해서는 환기 전문 제조 분야 브이테크를 설립해 제품 개발에 투자했다. 이후 환기 및 공기 질 서비스 제품군의 확대에 따라 제조 분야의 본격적인 진출 및 시설 투자 자금 확보를 위해 브이테크와 브이산업과의 합병을 추진했다.

변화하는 시장에 발 빠른 대응을 위한 끊임없는 투자를 아끼지 않는다는 서형숙 대표는 “건설 및 전기 관련 산업 침체가 예상되는 가운데 2015년부터 업종 확대를 위해 지속적인 기술 투자를 진행 중”이라며 “기술개발 과정에서 많은 어려움이 존재해 번번이 좌절하기도 했지만 끊임없는 인고 및 꾸준한 노력으로 현재까지 투자를 멈추지 않고 있다”고 밝혔다.

또한 “건설과 관련된 에어가전 및 IT 산업분야로 업종 전환을 위한 지속적인 연구개발은 추진 중이나 사업화 단계까지의 기술력은 현재 보유하지 못하고 있어 본 과제를 통해 사업화 성공을 위한 도약의 발판을 삼으려고 노력하고 있다”고 말했다.

스탠드형 전열교환기 소음 문제 개선

브이산업은 주력 사업인 건설 사업에서의 영업력을 기반으로 제조업 사업 확장을 위해 제품 개발을 추진하면서 현재 군부대 및 교육시설 납품을 위해 제품 업데이트가 절실한 상황이었다. 군부대 내 소교육시설 및 관심병사 대형막사에 납품 설치를 위한 협의 진행 중에 소음 개선, 제품 유지보수 편리성 등 다양한 제품 업데이트 요청으로 인해 기구 재설계가 필요한 실정이었다. 스탠드형 전열교환기 공기 토출부의 와류 현상으로 인한 공명을 해결하기 위해서는 발생 내부 구조 개선이 필요했다.

또한 비즈니스 타깃에 적합한 제품 디자인 반영을 위한 제작도 필요했다. 교육시설 및 군부대와 같은 주요 비즈니스 타깃에 적합한 제품 디자인 반영을 위해 제품 외형 재설계 및 제작이 필요했다. 기존 매립형 전열교환기는 건물 설계 단계에서 반영되지 못하면 추후 반영하기 어렵고 비용도 늘어나기 때문이다.

서 대표는 육성사업을 통해 제품 성능 및 디자인 개선에 집중했다고 설명했다. 제품 소음 기준과 주요 비즈니스 타깃이 요구하는 소음 기준에 준하는 소음 절감 구조 설계에 집중하는 한편 향후 유지보수 사업과의 연계를 위해 적은 인력으로 쉽게 유지보수가 가능한 구조로 설계를 진행했다. 이외에도 협력사, 기술, 영업 등 다양한 분야의 공유 인프라 구축을 위한 활용도 염두에 뒀다.

더불어 지원과정에서의 애로점으로 "제조 관련 신생 업체로서 기술지원, 협력 업체 선정, 시험 및 인증 관련 다방면에 어려움이 많았으며, 어디서부터 시작해야 할지 막막한 경우도 많았다"고 토로했다. 또한 "조달청 제품 개발 및 양산 상용화에 대한 경험이 부족한 상태에서 처음 시작한 일이 막막해 수시로 전자기술연구원을 방문해 하소연하듯이 문제점을 공유했으며, 문제점 해결을 위한 많은 지원을 받았다"면서, "특히 유사 제품의 타 업체에 대한 기술개발 과정에서 발생한 문제점과 해결 과정에 대한 노하우 획득 과정에 대한 정보를 지원받아 비슷한 실수 없이 제품 개발을 할 수 있었다"고 전했다.

'과정은 쓰지만, 열매는 달다'는 조직 문화 안착

브이산업은 스탠드형 전열교환기 제품 개선 이후 사업화를 통해 매출을 올리고 있으며 관련해 신규고용도 진행하고 있다. 향후 조달 등록 이후에는 20억 원 이상의 매출이 단일 제품으로 발생할 것으로 기대한다.

이러한 성과를 낼 수 있었던 것은 적극적인 시장 분석과 지속적인 기술 개발 덕이 컸다. 현재 의무 설치에 따른 많은 환기 장치 제품이 매일 출시되고 있지만 관련 고객 니즈 및 설치 환경에 대한 문제 분석이 되어 있지 않아 시장에서 홀대받는 실정이다. 이러한 시장 환경에서의 제품 판매 및 시장 점유를 위해 기존에 보유하고 있는 영업망을 적극 활용해 시장 환경 분석을 진행했으며, 그 결과에 부합한 제품 개발을 추진할 수 있었다.

또한 "환기장치 시장은 건설사와의 협업이 가장 중요한데 당사의 장점이 부합된 사업 영역이라 부가적인 효과 증대가 된 것 같다"고 분석했다.

지원 효과에 대해서는 "제조 관련 스타트업 업체인 상황에서 제품 초기 판매가 성공했으며, 제품에 대한 긍정적인 평가로 인해 지속적인 판매도 가능할 것으로 보여 브이씨엔텍이라는 판매 전문 자회사도 설립했다"면서 "과정은 쓰지만, 열매는 달다는 조직 문화가 자리 잡았고, 한 번도 해보지 못한 일에 성공했다는 성취감과 적절한 보상으로 직원 조직 문화가 긍정적으로 변화하고 있다"고 평가했다.

서 대표는 또한 가장 긍정적인 변화로 "적절한 기업 진단 및 처방을 통해 성공적인 제품 개발에 이를 수 있었을 뿐만 아니라 창업 초기 기업이 가장 힘든 인프라 구축과 노하우 습득에 가장 많이 도움이 되었다"면서 "이에 따라 당사만의 경험으로 소화가 가능해 타제품 개발에도 성공할 수 있는 노하우 및 지표가 되었다"고 말했다.


SR
303

환기 시스템에 헬스케어, AI, 공기살균 기능 추가로 차별화 도모

브이산업은 스탠드형 전열교환기 직접 생산을 통해 나라장터 등록을 앞두고 있으며, 교육시설, 군부대 등 다중이용시설에 영업, 납품을 추진하고 있다. 우선 브이산업에서 건설하고 있는 건물 및 교육시설에 현재 전열 환기 시스템을 납품 진행하고 있으며, 이와 더불어 시공 시행하고 있는 건설 업체에 제품을 홍보해 판매를 진행할 계획이다.
이 제품은 제습, 전열 교환, 환기가 가능하기 때문에 집안 내부의 제습기를 사용할 필요가 없다는 점을 강조하고 있으며, 동남아 같은 고온다습한 기후 지역에 판매도 진행할 계획이다.

한편 브이산업은 추가 고객을 대상으로 신제품 집중 투자 및 차별화된 제품군 발굴이 시급한 상황이다. 현재 건설사 생태에서 시장을 선도하는 전열교환기 업체들 중심으로 가격 경쟁력 싸움을 벌이고 있어 가정용 전열교환기 영업 중간이윤 저하에 따른 신제품 발굴이 필요하다. 또한 차별화된 제품 수요에 맞는 신제품 발굴 및 개발을 통한 경쟁력 확보 계획도 수립하고 있다. 이외에도 미세먼지 및 공기 질 플랫폼 기능 및 AI 기능 추가를 통한 기술 경쟁력 확보도 추진하는 등 제조 관련 스타트업 기업으로의 도약대에서 활강을 준비하고 있다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

선택과 집중입니다. 사업다각화도 좋지만, 연초 사업 방향을 정하고 여기에 집중해야 합니다. 물론 당사 입장에서 실무자와 대표자의 집중도 중요하지만, 담당자와의 긴밀한 소통이 필요합니다. 담당자와의 연락을 무서워하거나 두려워하지 마시고 자주 찾아보고 연락하고 당사 자료를 공개하면서 당사가 추진하는 방향을 자세히 설명하는 것이 좋습니다.

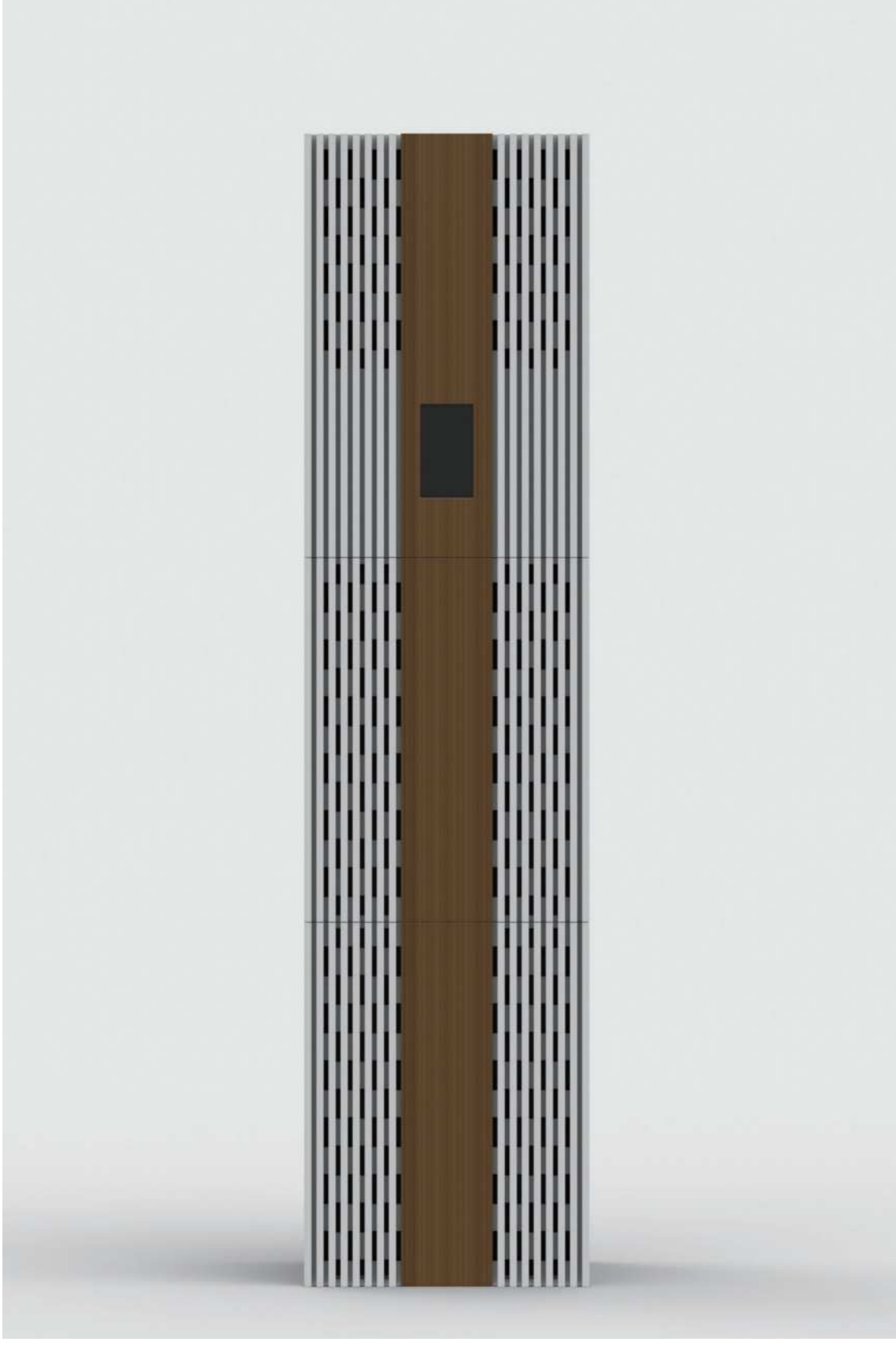
Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

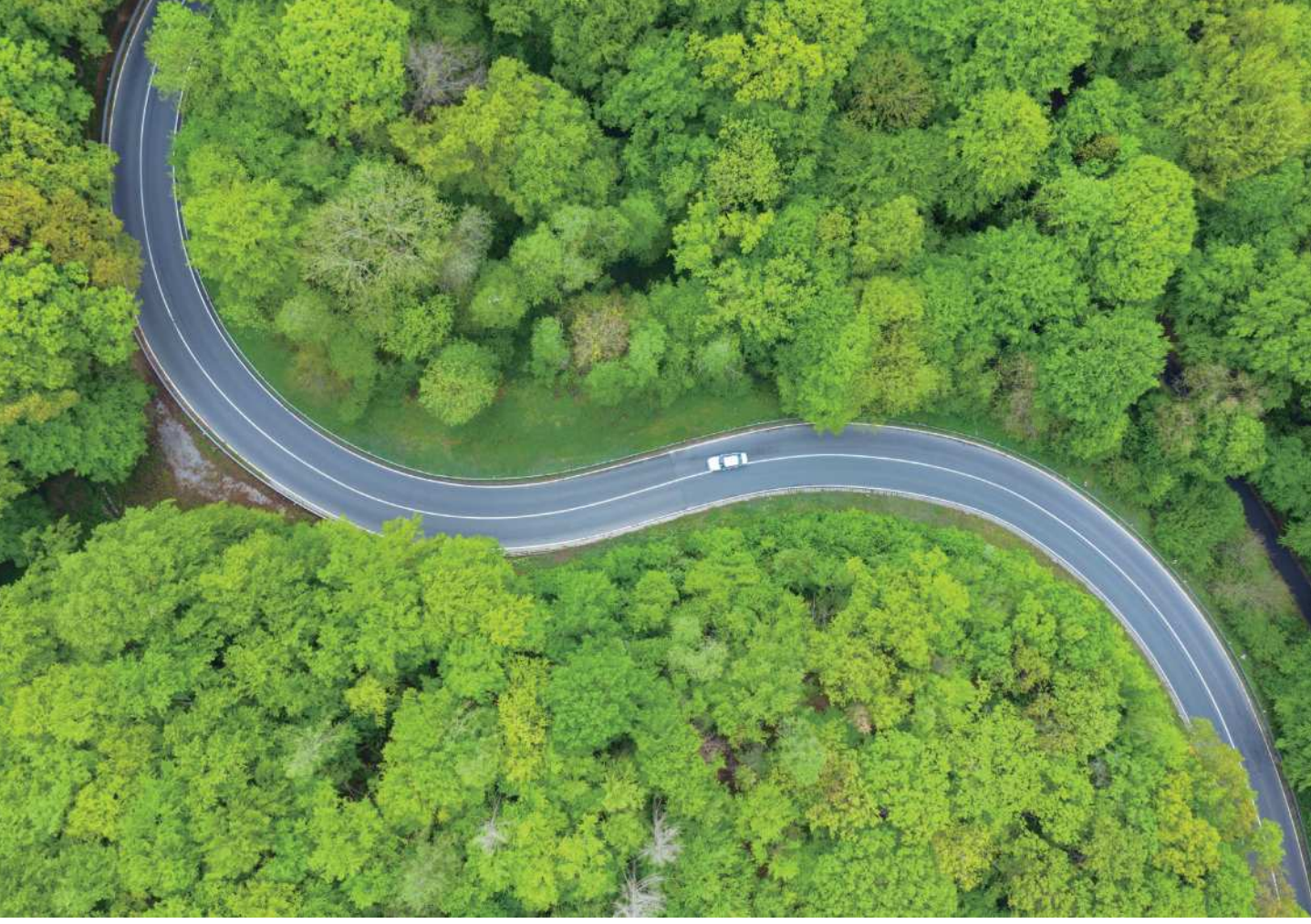
소통입니다. 성공 확률이 높은 사업은 없습니다. 회사 입장에서 가장 잘 할 수 있는 분야를 찾고 이를 사업화하기 위한 도구를 적절히 찾는 것이 우선돼야 합니다. 그러기 위해서는 대외적 소통이 가장 중요하며, 'ㅇㅇ업체 하면 ㅇㅇ제품'이라는 키워드를 남길 수 있도록 하는 선택과 집중 그리고 대외 소통이 중요합니다.

Timeline

2020년 전기공사업, 정보통신사업, 엔지니어링사업자 등록
2020년 브이테크 주식회사 합병
2017년 이노비즈 인증기업
2016년 기업부설 연구소 등록
2013년 품질경영 시스템 인증
2002년 브이산업㈜ 설립

- **지원 기간** 2021년 7월 27일 ~ 2022년 2월 28일
- **지원 프로그램** 제품 고급화
- **지원 제품** 스탠드형 전열교환기
  실내외 공기 질에 대한 실시간 정보 기반의 환기 / 공기청정 / 제습 / 살균 등 자동운행을 통해 쾌적한 환경제공이 가능한 스탠드형 전열환기 장치
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 375억 원 / 2020년 134억 2,000만 원 / 2019년 151억 8,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 중소기업경영인 대상 수상 / 2022년 광주광역시 비상대비유공표창 /
  2022년 이달의 기업 선정패(제28호)_북구청장 / 2022년 모범납세자 표창장(제7634호)_광주지방국세청장 /
  2021년 중소기업 경영인 대상 최우수상(제2021-17호)_광주지방조달청장 /
  2016년 광주광역시 건축상 금상(제1849호)_광주광역시청





광주

TP입주기업

㈜케이씨엘피

기업 현황
대표 최기호 **설립일** 2013년 6월 1일 **주력 산업** 자동차 산업
소재지 광주광역시 북구 첨단과기로 333 광주테크노파크 시험생산동 302호 **홈페이지** www.kdp.kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
신시장 개척의 발판이다.

당사가 참여한 수출새싹기업 지원사업은 현재 수출을 진행하고 있거나 수출을 희망하는 기업을 전략적으로 지원해 주는 사업이어서 신시장 개척의 발판이라고 생각합니다. 특히 참여 기업이 진출을 희망하는 국가 및 기업을 지정해서 진행되다 보니 만족도가 상당히 높았습니다. 당사는 베트남과 필리핀에 홍보 활동을 진행했는데, 베트남 진출을 위한 카탈로그 및 브로슈어 제작은 좋은 반응을 얻었습니다.

㈜케이씨엘피 **최기호** 대표

차량용 무선 충전기로 세상을 충전하다

유선 전자제품의 무선화 속도가 빨라지고 있다. 질주하는 자동차에서 유선 충전기로 충전하는 시절을 뒤로하고 무선 충전기 대중화 시대가 열렸다. 차별화된 기술력과 톡톡 튀는 아이디어로 차량용 무선 고속 충전기 시장을 선도하고 있는 ㈜ 케이씨엘피가 그 주인공이다. 광주의 첨단벤처단지에서 시작해 2022년에는 광주광역시 전장부품기업에도 선정됐다. ㈜케이씨엘피가 만드는 차량용 무선 제품은 아시아를 넘어 세계 시장을 넘보고 있다.

자동차 부품 무역업에서 차량용 부품 제조 기업으로 변신

차별화된 기술력으로 차량용 무선 제품 시장을 선도하고 있는 케이씨엘피(KCLP)는 2013년 광주테크노파크 입주 기업으로 창업했다. 창업 초기에는 자동차 부품 무역업에 주력했으나, 2016년 기업부설 연구소를 설립하고 벤처기업 인증을 획득하면서 어엿한 제조기업의 기반을 다졌다.

최기호 대표는 "자동차 관련 제품을 미래 먹거리로 만들기 위해 기아 등 차량 관련 기업이 소재한 광주에 터를 잡았다. 몇 년간 매출액의 절반 이상을 자동차 편의장비 연구개발에 쏟아부으며 차곡차곡 기술력을 쌓아 차량용 부품 제조 기업으로 인정받게 됐다"고 한다.

준비한 자만이 기회를 잡을 수 있는 것처럼 그동안 갈고닦은 실력을 보여줄 기회가 왔다. 쌍용자동차로부터 스포츠유틸리티차량(SUV)용 트렁크 전동문(Power Tail Gate)의 스핀들(Spindle) 개발 의뢰를 받게 된 것이다.

케이씨엘피는 2년여의 연구개발 끝에 2017년 국내 최초로 파워 테일 게이트의 국산화에 성공했다. 파워 테일 게이트는 그동안 국내 완성차 업체들이 독일 등 해외에서 전량 수입해온 핵심 부품이다. 이를 계기로 쌍용자동차 티볼리 파워 테일 게이트 OEM 공급, 파워 테일 게이트 관련 특허 2건 등의 성과를 거뒀다. 더불어 쌍용자동차 1차 협력사 등록과 G4 렉스턴, 렉스턴 스포츠 차량용 OEM 무선 충전기 개발 의뢰를 받으며, 기업의 신뢰도를 견고히 해나가고 있다.

2017년 기술 혁신형 중소기업(INNOBIZ) 인증 취득 이후 케이씨엘피는 본격적으로 차량용 무선 제품 개발에 뛰어들었다. 차별화된 기술력과 참신한 아이디어로 다양한 종류의 차량용 무선 충전기를 개발해 상품화하면서 시장에서 좋은 반응도 얻었다.

이에 자신감을 얻은 케이씨엘피는 주력 제품인 무선 충전기와는 별도로 사업영역 확대를 위해 환경센서 개발 및 친환경 퍼스널 모빌리티 분야의 사업에도 참여 중이며, 에너지 신산업 분야의 개발에도 힘쓰고 있다.

차별화된 기술력으로 차량용 무선 제품 시장 선도

이제 기술력을 인정받은 케이씨엘피는 빠른 속도로 성장하는 무선시장에 대응하기 위해 전력을 집중하고 있다. 연간 전체 매출의 약 15% 정도를 연구 개발에 투자해 지속적인 신제품 양산에 공을 들이고 있다.

특히 개발 제품들은 기존 제품의 업그레이드 형태보다는 일반 시중에서 찾을 수 없는 독자적인 아이템으로 새로운 시장 개척의 마중물 역할을 하고 있다.

VIP 시트·폴딩 테이블형 무선 충전기 개발을 비롯해 현대 그랜드 스타렉스 전용으로 제작된 듀얼 스마트폰 고속 무선 충전기는 동시에 두 대의 휴대전화 충전이 가능해 사용자 편의성을 극대화했다.

또한 무선 충전 기능과 사물 적재함이 포함된 암레스트 무선 충전기는 저전력 소모 무선 충전을 기본으로 상태 표시 디스플레이 및 블루투스 연결까지 가능하며 컵홀더 등 물품 적재 공간까지 마련돼 있어 활용도가 높은 제품이다.

이외에도 차종 관계없이 범용으로 사용 가능하다는 강점을 보유한 EPDM 공용 스마트폰 고속 무선 충전기는 세계 최초 무선 충전 가이드 특허 기술인 '주파수 추적 기술'이 적용된 제품이다.

최 대표는 "당사의 경쟁력은 제품 설계부터 개발, 제조 등의 과정을 거쳐 완제품까지 모든 공정에 자체 기술력을 보유하고 있는 것이다. 이러한 기술력을 바탕으로 당사 제품은 ISO, KC, QI, CE, E를 비롯한 국내외 인증 획득으로 성능 및 안전도에 대한 신뢰도를 확보하고 있다"고 말했다.

개발부터 설계·완제품 생산까지 자체 기술 보유

케이씨엘피는 EPDM 공용 스마트폰 고속 무선 충전기 제품의 해외시장 개척을 위해 지역특화산업육성사업(비R&D)의 수출새싹기업 지원사업에 참여했다. 이미 지난 2021년 해외 지사화 사업을 통해 베트남 하노이 시장 개척을 위해 노력했던 케이씨엘피는 국내뿐만 아니라 해외 마케팅에도 주력하는 시점에 새로운 시장 개척을 모색하고 있었다.

최 대표는 "국내에서 파악하기 어려운 해외 실정을 현지의 특정 기업을 통해 보다 실질적인 정보를 취득함과 동시에 진성 바이어로 발전할 수 있는 기업들을 조사 발굴할 수 있어 도움이 많이 되었다. 특히 실제 구매 바이어의 성향을 파악하는 기회로 활용하는 데 집중했다"고 밝혔다.

또한 "그 과정에서 베트남 현지 기업을 직접 방문해 당사 실물 제품 홍보와 테스트를 통해 거래가 가능한 업체를 다수 파악할 수 있어 유익했다. 당사 제품을 소개하는 데 있어 방문 시 현물을 보여줄 수 있는 제품의 한계가 있어 베트남 현지 언어 카탈로그 제작으로 다양한 제품을 홍보함과 동시에 직접 방문하지 못한 기업에 배포해 지속적인 마케팅이 가능했다"라고 평가했다.

그 결과 주력상품인 무선 충전기 샘플 수출과 현지 바이어 8개 사 발굴 및 업무 협의 등의 성과를 얻은 케이씨엘피는 사전에 현지 언어 카탈로그 배포를 통한 홍보와 현지 협력사의 협업이 주효했던 것으로 분석한다.

이를 통해 차기 개발 제품에 대한 우선적 협상 및 샘플 테스트 진행 후 본 수출을 진행하기로 협의했으며, 현지 전시회 참가로 다수의 바이어 확보에 주력할 계획이다. 나아가 미국 등 해외 지역 진출의 발판이 될 것으로 기대한다.


SSANGYONG

자동차 부품 외 친환경, 신재생에너지 분야로 사업 영역 확장

한편 케이씨엘피는 한국광기술원 시험인증센터의 지원으로 튜닝부품 인증 취득을 위한 현대자동차 그랜드 스타렉스 주간주행등(DRL) 제작에 성공하면서 국내는 물론 해외 시장 진출의 청신호를 켰다. 제품은 ISO(국제표준화기구), KC(국가통합인증마크), QI, CE 등을 비롯한 국내외 인증 획득으로 성능 및 안전도에 대한 신뢰도를 확보했다.

이와 함께 퍼스널 모빌리티 충전시스템 및 블랙박스 적용 안전헬멧 개발을 완료해 자체브랜드 오톤즈(OTONS)로 명명했다. 2020년 시작된 공유 스테이션은 공유 전동킥보드를 거치와 동시에 충전할 수 있는 스마트 모빌리티 거치·충전대로, 오톤즈 블랙박스 헬멧과 연동해 헬멧의 보관, 살균, 충전 등의 서비스를 제공한다.

이외에도 실외 공기 질 측정 시스템 개발을 완료해 친환경, 신재생에너지 분야로 사업 영역을 확장하고 있다.

최 대표는 "경쟁에서 살아남기 위해 산소측정센터, 미세먼지 온·습도 측정 센서, 전기차 충전시스템, 도서 지역 에너지저장장치(ESS) 시스템에 대한 준비를 지속해 왔다"면서 "끊임없는 연구개발과 기술 서비스 향상에 초점을 맞춰 소비자 니즈에 부합하는 제품으로 고객과 함께하는 기업으로 발돋움하겠다"는 포부를 밝혔다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

명확한 목표 설정과 사전 정보를 조사해 진출하고자 하는 국가나 지역의 기본적인 정보를 파악한 후 접근해야 합니다. 수출 희망 국가를 선정한 후 현지의 기업을 통해서 사전 시장조사를 실시하는 것이 중요합니다. 그 과정에서 당사 제품이 해당 국가에 상품성이 있는지를 파악해야 실질적인 성과로 이어질 수 있습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

신제품 개발의 원동력 제공이라고 생각합니다. 다양한 문화적 특성에 따른 소비자의 성향 파악을 통해 현지에서 적용할 수 있는 제품의 개발 가능성을 살펴볼 수 있기 때문입니다. 수출하고자 하는 국가의 현지 상황을 잘 아는 기업을 통해 현지의 상황을 파악하고, 현지인들의 성향을 분석하는 등 그들의 니즈에 맞춘 신제품 개발 방향과 디자인 등을 사전에 설정하고 대응하면 성공 확률을 높일 수 있습니다.

- **지원 기간** 2022년 6월 16일 ~ 2022년 11월 17일
- **지원 프로그램** 수출새싹기업 지원사업
- **지원 제품** EPDM 무선 충전기
  차종의 제약을 받지 않고 차량에 매립하여 충전이 가능한 스마트폰 고속 무선 충전기 모듈
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 20억 원 / 2020년 18억 원 / 2019년 15억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 광주광역시 전장부품기업 BEST 10 선정 / 2022년 베트남 RNK사 무선 충전기 수출





Timeline

2022년 광주광역시 전장부품기업 BEST 10 선정
2021년 암레스트 매립형 무선 충전기 개발 완료(세계 최초)
2021년 소재부품장비 전문 기업 인증 취득
2019년 싱가포르, 베트남 총 3개사 수출협력 MOU 체결
2018년 광주광역시 Pre-명품기업 선정
2017년 파워 테일게이트 특허 2건 취득
2016년 필리핀 자동차 부품 공급 OEM사 수출협력 MOU 체결
2015년 백만 불 수출의 탑 수상
2013년 ㈜케이씨엘피 설립



광주

시군구연고산업

㈜세롬

기업 현황
대표 박정훈 **설립일** 2010년 7월 6일 **주력 산업** 인쇄
소재지 광주광역시 광산구 평동로 803번길 155 **홈페이지** www.seromco.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
디딤돌이다.

지역특화산업육성사업을 진행하면서 무엇보다 가장 필요로 했던 신제품 개발에 대한 지원,
이와 연계된 마케팅에 대한 지원들이 유기적으로 프로그램화 되어 있어서 쉽게 접근할 수 있었으며,
체계화된 지원에 따라서 당사의 문제 해결을 더욱 쉽게 할 수 있었습니다.
㈜세롬 **박정훈** 대표

차별화된 스티커·라벨 인쇄 기술로 '세롬'을 새기다

가장 잘 보이고 오래 기억되도록 하고 싶은 부분을 인쇄하고, 기업 신뢰의 상징이자 중요한 정보를 담고 있는 영역을 라벨 한 장에 새기는 인쇄업은 오랜 역사만큼이나 변화에 둔감한 편이었다. 이제 아날로그 인쇄 장비에서 디지털 인쇄 기술로 시장의 트렌드 변화를 주도하고 있는 라벨 인쇄 전문 기업 ㈜세롬은 정품 인증, 보안 인쇄 등으로 스티커 라벨 시장을 업그레이드하고 있다. 이는 광주 지역경제 활성화로 이어진다.

새롭게 생각하고 다르게 완성하는 '세롬'

광주광역시 광산구에 위치한 세롬은 라벨, 포장지, 특수 인쇄, 가변 데이터 인쇄, 정품 인증, 보안 인쇄 등의 각종 인쇄물을 폭넓게 제작 및 개발하는 라벨(Label) 인쇄 전문 기업이다. 1994년부터 라벨 및 포장지 제조로 사업을 시작한 세롬의 주 거래 고객사는 금호타이어였다. 약 30년 가까이 금호타이어에 타이어 라벨 및 포장지를 납품했다.

2010년부터 박정훈 대표가 사업을 이어 나가면서 적극적인 투자활동 및 신기술 도입 등으로 꾸준한 성장을 이어오고 있다. 특히 2015년도부터 도입을 시작한 디지털 라벨 인쇄기를 통해 시장의 니즈에 적극 대응해 왔다. 이 최신형 디지털 잉크젯 인쇄 설비는 다품종 소량 인쇄, 특수인쇄, 가변 데이터 인쇄 등이 가능하고, 세계적 색채연구소이자 색상회사인 '팬톤(Pantone)' 컬러의 최대 95%까지 고품질의 색상을 구현한다.

세롬은 남들과 차별화된 기술력으로 지속적인 연구개발을 통한 특허 출원 및 정부포상 등을 받으며, 현재까지 시장 내에서도 기술력을 인정받아 정부 기관과의 협업 등 지속적인 사업 확장을 진행 중이다.

더불어 세롬은 급변하는 시장 변화 속에서 최고의 인쇄 품질과 다양성을 제공하기 위해 국내 최첨단 디지털 인쇄 설비 더스트(Durst)사의 타우REC시리즈(Tau RSC Series)와 후가공기를 도입해 최고의 기술력을 바탕으로 끊임없이 품질향상을 위한 자체 인쇄 기술 개발에 힘쓰고 있다.

박정훈 대표는 "당사가 보유한 최고 수준의 인쇄 기술을 바탕으로 꾸준한 기술 혁신과 제품 개발, 시장 확대에 주력하고 있다. 또한 기술 개발에 대한 많은 노하우를 보유하고 있는 자체 연구소를 통해 열정적인 직원들의 지속적인 연구 개발이 가능하다"고 소개했다.

세롬은 식품, 음료, 화장품, 일반 제품 등의 라벨(스티커) 인쇄에 있어 최고의 기술을 가지고 있다. 여기에 다양한 특수 인쇄, 보안 인쇄 등의 기술도 확보하고 있다. 기존의 인쇄 기술과 디자인연구소의 역량을 활용해 자체 브랜드 '블랙탄디티'를 개발하고 패밀리 제품군을 출시하고 있다.

최고의 라벨 인쇄 기술력 자랑

세롬은 기술혁신 노력과 성장성을 인정받아 중소벤처기업부와 광주시가 지원하고, 광주디자인진흥원이 주관하는 '2020 시군구 지역 연고산업 육성사업(디자인·ICT 융합 인쇄산업 혁신성장시스템 구축사업)'의 패키지 지원 기업으로 선정됐다.

이번 지원을 통해 재귀반사식 필름형 제품 개발, 블랙탄디티 브랜드제품 개발 등 제품 고급화, 시제품 제작, 마케팅 등에 주력하고 있다.

박 대표는 "기존에 디자인진흥원에서 인증 및 개발 지원을 받으려고 하는 과정 중에 지역특화산업육성사업에 대해 소개받았다. 무엇보다 광주지역에서 자체적으로 진행하는 것에 큰 매력을 느꼈다. 우리 회사에 가장 알맞은 지원사업이었기 때문에 신청하게 되었다. 감사하게도 광주디자인진흥원에서 당사를 좋게 봐주셔서 연속적인 지원을 받게 되었다"고 말했다.

세롬은 육성사업을 통해 신제품 개발에 가장 많은 공을 들였다. 실제로 신제품 개발 지원으로 다양한 제품을 개발했으며, 자체적인 기술을 보유할 수 있게 되었다.

그 결과는 지속적인 매출 증대로 이어졌고, 고용인력 또한 약 30% 이상 상승했다. 신제품 개발도 원활하게 진행돼 현재 인기리에 판매되고 있다.

박 대표는 "이렇게 성과를 낼 수 있었던 가장 큰 요인은 직원들의 적극적인 신제품 개발 의지와 유기적인 활동들로 인해 당사가 원하는 목표에 다다를 수 있었기 때문이다. 이를 통해 세롬만이 할 수 있는 기술과, 그 기술이 들어간 제품을 상용화해 매출로 연결된 성과, 지속적인 고객사들의 샘플 요청 등 매우 긍정적인 효과를 보고 있다"고 평가했다.

디자인 및 인쇄 관련 기업 선정으로 지역경제 활성화 기여

디자인·ICT 융합 인쇄산업 혁신성장시스템 구축사업에 참여한 세롬은 지난 2016년부터 운영하는 기업 부설 디자인연구소의 연구 개발을 통한 특허 출원과 양산 시스템을 가동하고 있다. 국내 최초 재귀반사식 필름형 번호판 인쇄에 성공했으며, 점자 라벨 및 점자 라벨 제조 방법 특허와 포장용 튜브 및 그 제조 방법 특허를 취득했다. 그리고 블랙탄디티 자체 브랜드 제작, 디자인 생산 등 최신형 디지털 잉크젯 인쇄 설비를 활용한 연구 개발 노력에 열정을 쏟고 있다.

인쇄물에 원하는 특수 효과는 물론 정품 인증, 보안 인쇄 등 폭넓은 분야에 사용이 가능한 '디지털 3D 패턴웨어(Pattenware)'의 자체 인쇄 기술을 개발한 세롬은 '디지털 다이렉트 프린팅' 인쇄 기술도 개발했다. 이 기술은 용기 표면 또는 뚜껑에 직접 문자나 이미지 등을 입체적으로 보이게 하는 것으로 시선을 사로잡고 있다.

세롬은 한국조폐공사 사내 벤처의 색변환·잠상 기술 '틸트룩(TiltLook)'을 이전받아 상용화에 성공했다. '틸트룩'은 디지털 인쇄공정에 적용할 수 있는 기술로, 특수잉크나 별도의 추가 공정 없이 육안으로 색의 변화 여부나 숨겨진 이미지로 위변조와 정품 여부를 식별할 수 있다. 이 기술을 활용한 인증라벨 제작으로 중소기업 국가대표 공동 브랜드 K 공급업체로 선정되기도 했다. 이 모든 것이 사업에 참여한 세롬의 지역경제 활성화 기여도로 나타나고 있다.

박 대표는 사업 참여 소감에 대해 "사실 그 누구보다 지역특화산업육성사업에 대한 혜택을 가장 많이 받았다고 생각한다. 당사가 현재 부족한 부분이 무엇인지 전문가를 통한 컨설팅을 받고, 더 잘 할 수 있는 방법들에 대해 제안받았다. 이미 잘하고 있는 기술 개발 및 시제품 제작에 대한 적극적인 지원, 시제품의 판매가 원활하게 될 수 있는 마케팅까지 주최한 곳이 광주디자인진흥원이었기 때문에 디자인 관련 회사 및 인쇄 관련 회사가 선정되었다고 생각한다. 하지만 인쇄 및 디자인 산업뿐만 아니라 다른 여러 산업군에서도 동일한 사업들이 많이 나오기를 바라는 마음"이라고 허심탄회하게 털어놨다.


SHIN HAN
신한유화(주)
(주)세롬
SEROM CO.,LTD

한편 지역특화산업육성사업에 지원하려는 기업들에 "이 사업은 중소기업에 잘 특화된 사업 중 하나라고 본다. 무엇보다 프로그램이 다양해 기업에 부족한 부분에 대한 다양한 지원을 받을 수 있다. 중소기업인 당사가 실질적으로 하기 힘든 부분이나 투자가 어려운 부분 등 이 사업에서는 어떻게 하는 방법도 제시해 주면서 이에 맞는 금전적인 지원까지 있으니 누구보다 쉽게 접근할 수 있을 것 같다. 지금 회사에서 가장 필요로 하는 게 무엇인지 한번 생각해보고 이에 맞는 지원을 하면 좋을 것 같다"고 조언했다.

박 대표는 "현재 이미 개발된 제품들은 생산 중이며 지금 생산되고 있는 제품들이 당사의 확장에 큰 도움이 될 것으로 예상된다. 앞으로도 지속적인 연구 개발을 통한 브랜드 가치 상승, 당사가 원래 잘하는 빠른 납기 및 높은 품질 등으로 시장에서 우위를 점해 나갈 수 있을 것으로 기대된다"고 말했다.

세롬은 라벨을 전문적으로 생산하는 회사다. 현재 스티커 라벨 시장은 라벨에만 국한되어 있다고 하는데, 사실 라벨은 '패키징' 사업과 가장 밀접한 관계가 있다. 세롬이 아날로그 인쇄 시장에서 디지털 시장을 개척했듯이 앞으로는 라벨&패키징이 하나의 시장이 될 것으로 예상한다. 이 시장을 누구보다 빠르게 선점하기 위한 세롬의 개척정신이 진가를 발휘하기 시작했다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

'스토리'라고 생각합니다. 광주디자인진흥원에서 업체를 지원하고자 했던 방향 중 하나는 스토리라인이 뚜렷한 것이었습니다.
예를 들어, 당사가 어떤 신제품 개발을 하려고 하는데 왜 개발을 하는지? 외부의 어떤 도움을 받아서 하는지? 자체적으로 어떠한 노력을 하는지? 이러한 스토리라인이 잘 구현되었다고 생각합니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

'기술력'이라고 생각합니다. 당사는 항상 남들이 하지 않는 것을 하기 위해 새로운 것을 끊임없이 개발하려고 노력합니다.

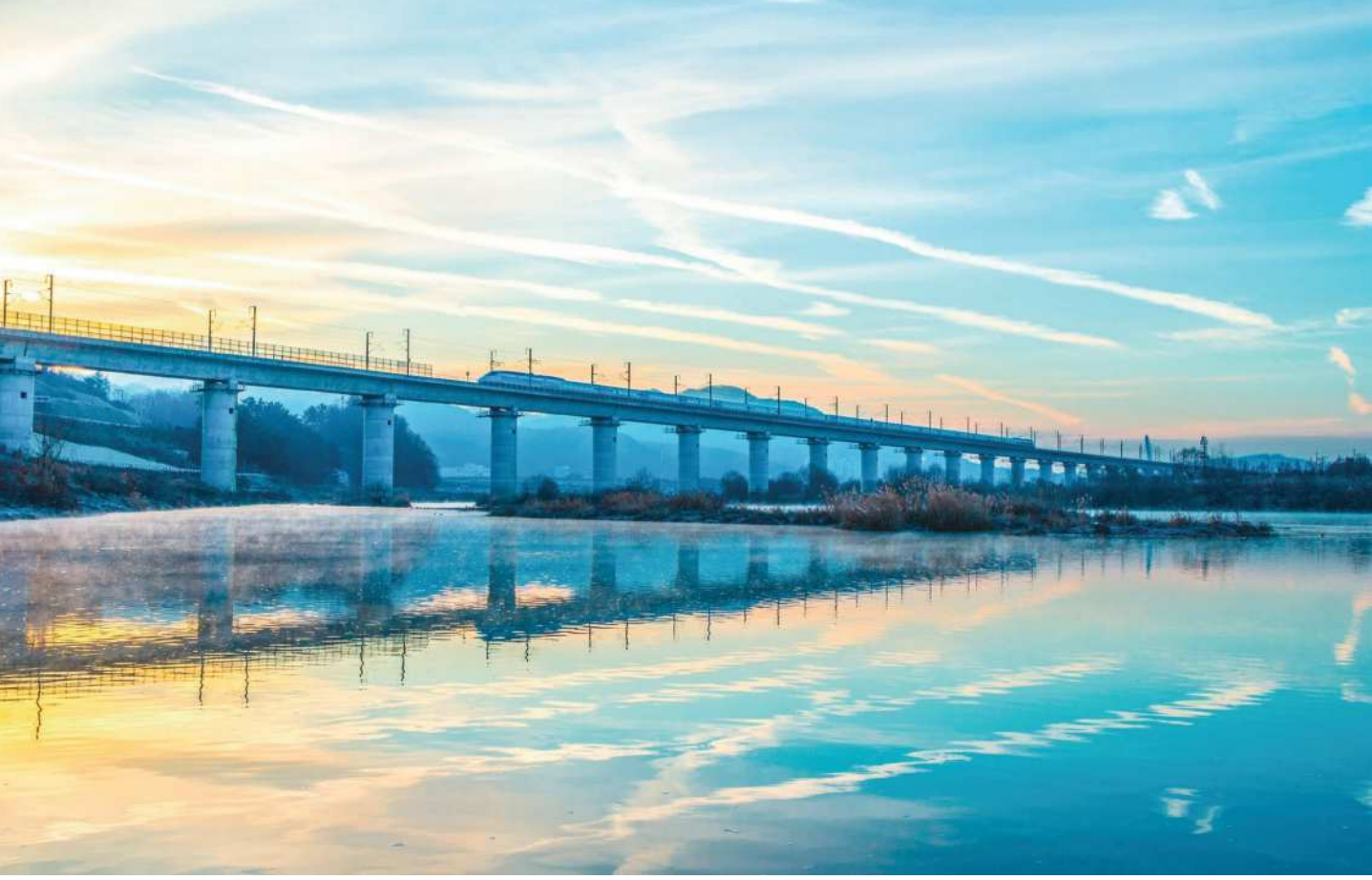
Timeline

2018년 미래패키징 신기술 정부포상 생산기술연구원장상
2017년 기술혁신형중소기업 인정
2016년 기업부설 연구소 인정
2015년 ISO 9001 인증 획득
2015년 ISO 14001 인증 획득
2011년 인쇄사 신고필
2010년 ㈜세롬 설립

- **지원 기간** 2021년 8월 23일 ~ 2022년 3월 14일
- **지원 프로그램** 마케팅
- **지원 제품** 보안/인증 라벨
  위변조 방지 라벨 제품
- **사업화 성과(정량)** 2021년 51억 원 / 2020년 30억 원 / 2019년 31억 원
- **사업화 성과(정성)** 2020년 한국조폐공사 특허 실시권 허여 계약 / 2019년 블랙탄디티 오프라인 및 온라인 매장 운영 / 2017년 인적자원개발 우수기관 인증 / 2016년 Idealliance G7 Master 인증 / 2012년 벤처기업 인증특허등록 / 2021년 다중 복합인쇄구조 및 이 인쇄구조가 형성된 특수인쇄시트 / 2016년 점자라벨 및 점자라벨 제조방법 등록일 / 2016년 포장용 튜브 및 그 제조방법 등록일


헌책
사고
팝니다





대전

시군구연고산업

㈜비노크

기업 현황
대표 조홍주 **설립일** 2010년 11월 4일 **주력 산업** 안경 렌즈 및 광학 렌즈
소재지 대전광역시 대덕구 신일서로18번길 100

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
새로운 눈이다.

안경과 렌즈는 인류가 없어지지 않는 한 계속 살아남을 것입니다.
하지만 시대가 요구하는 것은 계속해서 변합니다. 옛것을 토대로 새로운 걸 만들 수 있는
온고지신의 자세가 필요합니다. 그러려면 당연히 기술과 경험을 쌓아야 하고,
시장을 바라보는 새로운 눈이 있어야 합니다.
그 역할을 지역특화산업육성사업이 해주고 있습니다.
㈜비노크 **조홍주** 대표

메타버스 시대를 이끌 첨단 광학기업으로 변신

안경 렌즈는 대전 지역의 전통 연고 산업이다. 지역에 구축된 인프라를 기반으로 20여 개 기업이 서로 협력하며 경쟁하는 가운데 최근 광학 기업으로 성공적으로 변신한 ㈜비노크의 활약이 단연 돋보인다. 대전 대덕의 산업단지에 자리를 잡고 독자적인 원천기술로 변색 렌즈 기술을 주도해온 ㈜비노크는 3년간의 연구 끝에 메타버스 세계를 구현할 핵심 하드웨어인 AR 스마트 글라스 기술을 확보하며 4차 산업혁명 시대를 주도하는 대한민국 중소기업의 저력을 유감없이 증명해 보였다.

규모의 한계를 기술력으로 극복한 광학 전문기업

기업의 위기 요인이 바깥보다 내부에 있을 확률이 높듯, 기업의 성장도 내부적인 요인에 의해 좌우된다. 현재에 안주하고 지속적인 혁신을 일궈내지 못하는 기업은 무대에서 사라지고 환경에 발맞춰 재빠르게 사업을 재편하고 신사업에 투자하는 기업은 오래 살아남는다. 관건은 'R&D에 대한 투자'와 '자기 역량 평가'다. 이 두 가지 면에서 안경 렌즈 전문기업 비노크는 사업전환의 모범 사례로 꼽힌다.

비노크가 광학 렌즈 사업에 본격적으로 뛰어든 것은 2014년의 일이다. 휴대전화 커버 유리 세정액 임가공업으로 출발한 비노크는 부가가치가 낮은 임가공 사업에서 한계를 느꼈다. 자신의 브랜드를 갖고 싶었던 조홍주 대표는 자신을 포함해 임원 대부분이 안경과 광학 분야 업종에 오래 종사했던 전문가라는 이점을 살려 안경 렌즈 분야에 도전장을 냈다. 회사가 위치한 대전이 대한민국 안경 렌즈 산업의 원조라 할 만큼 특화된 지역이라는 점도 한몫했다.

사업전환을 시작하고 나서 2년 만인 2016년에 첫 렌즈 제품이 나왔다. 지금도 비노크의 효자 상품인 변색 렌즈는 획기적인 공법으로 렌즈 업계에 신선한 바람을 일으켰다. 조광 렌즈라고도 불리는 변색 렌즈는 주변 자외선의 양에 따라 렌즈의 투과율이 자동으로 조절되어 실내에서 야외로 나갔을 때 렌즈 색이 변하면서 유해 자외선을 차단하는 기능성 렌즈다.

비노크는 아크릴 소재 대신 코팅 부착성이 좋은 폴리우레탄 코팅액을 사용해 렌즈의 코팅층이 벗겨지는 문제를 해결했다. 가공이 까다로운 폴리우레탄 소재에 특화된 특허 공법을 개발해 코팅 내구성이 뛰어나면서도 제품 외관이 깔끔한 변색 렌즈를 완성해냈다. 여세를 몰아 변색 렌즈 개발 경험을 살려 프리폼 누진 렌즈를 선보이며 렌즈 시장에서 확고한 입지를 다졌다.

메타버스의 핵심 'AR 스마트 글라스'에 도전

비노크가 사업전환에 성공할 수 있었던 가장 큰 요인은 원천기술에 있다. 렌즈 가공을 비롯해 광학 케미컬 분야의 핵심 기술을 자체 개발해 지적재산권을 확보했고, 부족한 기술은 해당 기술을 보유한 기업을 인수·합병하는 방식으로 채워나갔다. 원천기술이 있었기에 원가를 절감할 수 있었고, 이것은 비노크가 규모의 한계를 극복하고 고객사를 확보하는 데 결정적인 역할을 했다.

선제적인 사업전환의 중요성을 실감한 비노크가 시장 환경의 변화를 빠르게 포착해 두 번째 변신을 꾀한 것은 어쩌면 당연한 순서다. 2019년 비노크는 AR(증강현실) 스마트 글라스 개발에 나섰다. 조홍주 대표는 정체기에 있는 AR/VR 시장에 분명 기회가 있을 것으로 확신했다.

"AR/VR이 오랜 기간 유망기술이었지만 기대만큼 성장하지 못하고 있습니다. 프로그램과 앱을 실현해줄 하드웨어 기기가 뒷받침하지 못하고 있기 때문입니다. 마침 고객사에서 이 분야에 적극적으로 투자하고 있어 함께 기술을 개발해보자고 저희 쪽에서 먼저 제안했습니다."

AR/VR은 마이크로소프트, 애플, 메타(구 페이스북), 로블록스 등의 글로벌 기업이 앞다퉈 시장 선점을 위해 어마어마한 자금을 쏟아붓고 있는 미래 유망산업이며, 이 시장을 이끌 하드웨어 기술이 바로 AR 글라스다. 현재 AR 글라스는 3세대로 진화 중이다. 화질을 높이기 위해 무겁고 큰 헬멧 형태로 제작돼 장시간 착용이 어렵고 눈이 쉽게 피로해지는 1세대를 거쳐 와이어 형태의 2세대로 발전했고, 각종 케이블로 인해 움직임에 제한이 있는 2세대의 단점을 해결한 가볍고 내구성이 좋은 3세대로 진화 중이다.

비노크가 개발 중인 AR 스마트 글라스는 핀미러(pin mirror) 방식의 3세대 제품이다. 작은 반사체를 사용해 가까운 거리에서도 선명하게 가상 사물의 이미지를 보여주면서도 기기 중량과 부피를 줄이는 것이 이 기술의 핵심이다.

CES에서 빛난 한국 중소기업의 기술력

기존 개발 사례가 없는 상황에서 독자적인 기술을 확보하는 과정이 쉬웠을 리 없다. 안경 렌즈 기술 분야에서 경험과 노하우를 갖춘 비노크이지만, AR 글라스는 일반 렌즈에 비해 훨씬 정밀하고 민감한 공정으로 제작되는 데다 기존에 참고할 만한 개발 사례가 없어 지그 등의 각종 기구를 일일이 자체 개발해야 했다.

2021년 말 고객사가 요구하는 사양을 충족시키는 수준의 기술이 마무리됐다. 문제는 비노크의 렌즈로 AR 스마트 글라스 완제품을 만들어 CES 전시회에 참가하기로 된 고객사의 촉박한 일정이었다. 시제품을 완성하는 것이 시급했다. 3년간 4억 원이 넘는 개발자금이 들어간 상황에서 시제품 제작에 필요한 자금 마련에 애를 먹고 있던 조홍주 대표의 눈에 한밭대학교 산업협력단의 지역특화산업 육성사업 모집 공고가 들어왔다. 한밭대학교 패밀리기업에 등록돼 학교에서 진행하는 다양한 사업에 참여해 왔던 조홍주 대표로서는 반가운 소식이 아닐 수 없었다.

"대전 지역에는 안경·렌즈 관련 기업이 집중돼 있습니다. 인적·물적 인프라가 구축되어 있다 보니 한밭대학교 산학협력단을 중심으로 대전 연고 산업인 안경 렌즈 산업을 육성하기 위해 다양한 지원사업을 펼치고 있습니다. 이번에도 그 덕을 톡톡히 봤습니다."

지원사업 덕분에 자금에 숨통이 트인 비노크는 결국 빠듯한 일정을 맞춰 시제품을 완성해냈다. 결과는 대성공. 혁신적인 기술이 총출동한 CES 2022에서 고객사는 혁신상을 수상하며 단숨에 주목받는 AR 스마트 글라스 기업으로 떠올랐다. 전시회 참가 후 고객사는 VR 헤드셋 전 세계 시장에서 82.7%라는 압도적인 점유율을 기록 중인 메타(구 페이스북)의 러브콜을 받았다. 현재 비노크의 렌즈로 제작된 AR 스마트 글라스 150세트가 메타에서 성능 실험 중이다.



첨단 광학 기업으로 도약 채비 완료

비노크는 AR 스마트 글라스의 기술 완성도를 높이기 위해 2022년부터 중소벤처기업부 R&D 과제를 진행 중이다. 이제 제품 양산이라는 마지막 관문만이 남아 있다. 고객사가 양산을 진행하기 위해 투자를 받는 단계여서 고객사의 양산 일정과 보조를 맞춰 생산라인을 구축할 계획이다.

앞으로 R&D 자금과는 비교가 되지 않을 큰 금액의 자금이 필요하겠지만, AR 스마트 글라스 시장에 대한 확고한 비전을 가진 조홍주 대표는 이 제품이 비노크를 한 단계 성장시킬 거라고 확신한다.

"현시점에 스마트폰을 대체할 미래 기술 영순위는 AR 스마트 글라스입니다. 기존 제품의 경우 영상과 자막 경계의 해상도가 떨어져 자막을 읽기가 불편했는데, 우리 제품은 이런 단점을 완벽하게 개선해 풀HD급 해상도를 구현합니다. 더욱이 아이웨어로도 손색이 없을 만큼 착용성도 뛰어납니다. 이 기술이 AR/VR 기술의 패러다임을 바꿀 것으로 확신합니다."

모바일에서 메타버스로 컴퓨팅 환경이 전환되는 메가 트렌드 속에서 AR 스마트 글라스는 연평균 46.2% 성장해 2024년에는 89조 원 시장을 형성할 것으로 전망된다. AR 스마트 글라스 개발을 계기로 안경 렌즈 제조기업에서 고부가가치 첨단 광학 기업으로 변신에 성공한 비노크는 이미 제품의 확장성까지 시야에 넣고 있다. 일반 안경 시장의 소비자를 끌어들이기 위해 향후 도수를 넣을 수 있는 형태로 제작할 수 있는 기술을 개발해 메타버스 시대를 선도한다는 포부다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이라고 생각하시나요?

지원사업을 수행하다 보면 힘들고 어려운 고비들을 만나게 됩니다. 그 고비를 넘고 성공적으로 마무리해서 성과를 내려면 끝까지 완주하겠다는 참여기업의 의지와 열정이 필요합니다.
정부 기관이나 지자체, 학교에서 우리 같은 작은 기업을 지원하는 것은 경쟁력 있고 성장 가능성이 있는 기업에 기회를 줘서 실질적인 효과를 거두고, 기업이 고용을 일으켜 지역사회에 기여할 수 있도록 하기 위해서입니다. 지원받는 중소기업은 지원사업의 기본 취지를 잊어서는 안 됩니다.
세계 경제에서 차지하는 우리나라의 위상이 높아졌습니다. 더욱이 지난해 우리나라 수출이 세계 6위로 올라섰습니다. 우리나라가 이렇게 발전할 수 있었던 것은 수준 높은 과학과 기술력 덕분입니다. 그리고 그것을 가능케 한 것이 바로 사람입니다. 그런 의미에서 지원사업의 성과를 내어 지역사회에 기여하겠다는 신념, 그것을 행동으로 실천하겠다는 의지가 무엇보다 중요합니다.

- **지원 기간** 2021년 11월 1일 ~ 2022년 5월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** AR용 스마트 글라스
- **사업화 성과(정량)** 지적재산권 확보 /
  AR용 스마트 글라스 관련 특허 취득 및 출원 2건
- **사업화 성과(정성)** 2022년 2022년도 중소기업 기술혁신 개발사업(중소벤처기업부) 참여 /
  2022년 증강현실용 광합성 글라스 제조 방법 특허 출원 /
  2021년 AR 스마트 글라스 기업 R사와 독점공급 계약 체결



Timeline

2022년 자동차 헤드라이트용 광학 렌즈 개발
2022년 대전광역시 2022년 지역스타기업 선정
2022년 비노크로 사명 변경
2020년 ㈜독일테크 R/X Lab 인수
2019년 사출 사업 추가
2019년 ISO 9001 인증
2016년 안경 렌즈 코팅사업 진출
2014년 베트남 법인 설립
2010년 ㈜승화 법인 전환
2008년 승화약품 설립



대전

주력산업기업

㈜지티사이언

기업 현황
대표 강연균 **설립일** 2008년 4월 24일 **주력 산업** 실험실 안전 장비
소재지 대전광역시 유성구 국제과학7로 30 **홈페이지** www.gtscien.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
친구이다.

대전 지역의 산업을 함께 활성화하는 친구 같은 존재입니다. 이 사업에 참여해 제품 개발의 토대를 마련할 수 있어서 좋았지만, 부수적으로 대전 지역 소재 기업 및 유관기관과 네트워크를 구축할 기회가 주어져서 만족스러웠습니다. 대전 지역에는 EHS 시스템의 수요처인 실험실 기반의 연구소 기업, 경쟁사들이 대거 모여 있습니다. 기술 개발뿐 아니라 사업화에 도움을 많이 받았습니다.

㈜지티사이언 **강연균** 대표

독자적인 AIoT 기술로 연구실 안전 책임진다

안전의 가장 좋은 대책은 예방이다. ㈜지티사이언은 지난 15년간 각종 유해가스에 노출된 연구실 종사자들의 안전을 지키기 위한 솔루션을 개발해 왔다. ㈜지티사이언이 걸어온 길은 그 자체로 우리나라 연구실 환경 개선의 역사와도 같다. 대전 산업단지 한복판에서 오랜 연구 끝에 선보인 인공지능(AI)을 융합한 AIoT 기술로 연구원들은 더 안전하고 깨끗하고 편리한 환경에서 연구에 전념할 수 있게 됐다. 이 기술을 완성하고 해외 시장으로 가는 길에 지역특화산업육성사업이 다리가 됐다.

'안전'을 두고 타협하지 않은 뚝심의 15년

연구실의 안전사고 예방을 위한 종합관리 체계가 마련됐다고는 하지만 연구실은 여전히 사고의 위험에 노출돼 있다. 최근 6년간 대학교 연구실에서 안전사고로 인해 발생한 사상자 수는 1,467명에 이른다. 특히 지난해 중대재해처벌법이 시행된 이후 전 산업 분야에서 안전 솔루션에 대한 수요가 증가하는 가운데, 최신 IT 기술을 융합한 연구실용 안전 솔루션 기술을 보유한 ㈜지티사이언의 존재감이 날로 높아지고 있다. 대전에 본사를 두고 '안전을 위한 가장 좋은 대책은 예방이며, 예방을 위한 가장 좋은 방법은 관리'라는 슬로건으로 지난 15년간 연구개발을 이어온 지티사이언은 ESG 경영 트렌드와 산업현장의 디지털 전환 요구에 대응하는 연구개발 역량을 보유한 몇 안 되는 기업으로 꼽힌다.

연구실 안전을 위한 유해가스 정화 장치라는 개념도 없던 2008년, 지티사이언은 대한민국 연구개발의 요람인 대전에 터를 잡았다. 설립과 동시에 연구실의 유해가스를 걸러 주는 고성능·장수명의 'TOGA 필터'와 유해가스 정화 장치를 출시하며 연구실 환경보건안전(EHS) 전문기업으로 이름을 알렸다. 하지만 연구소 안전에 대한 인식이 낮아 시장이 미처 형성되기 전이었던 만큼 중소기업이 도전하기에 쉬운 길은 아니었다. 그럼에도 연구실을 안전하고 깨끗하게 만들겠다는 열정으로 타협하지 않고 R&D에 공격적으로 투자해 마침내 2015년 신개념의 사물인터넷(IoT) 기반 시약안전예방관리시스템(RSPMS)을 개발했다. 이듬해인 2016년에 참가한 독일 전시회에서 제품의 가능성을 확인한 지티사이언은 적극적인 영업과 홍보를 통해 대학교 및 연구기관에 제품을 공급하며 성장세를 이어갔다.

AIoT 시약장으로 기술 고도화 성공

이후 사회적으로 큰 이슈가 된 안전사고가 잇달아 발생하면서 우리 사회의 안전이 높아져 IoT 시약장에 대한 요구는 계속 늘었다. IoT 시약장의 혁신성은 안전사고 예방을 위한 통합관리에 있다. 기존 시약장은 덕트를 통해 유해가스를 외부로 배출해 외부 대기를 오염시킨다. 하지만 IoT 시약장은 독자적인 필터를 내장해 유해 물질이 시약장 내부에서 99.7% 제거될 뿐 아니라 정화된 공기를 외부로 배출하지 않고 시약장 내부에서 순환하도록 설계됐다. 시약병에 전자태그를 부착해 입출고, 유효기간 등을 통합관리할 수 있는 것도 IoT 시약장만이 가진 경쟁력이다.

하지만 지티사이언은 여기에 만족하지 않았다. 2019년 인공지능(AI) 기술을 접목해 기존 IoT 시약장의 사용 편의성을 더 높이는 기술 고도화 작업에 착수했다. AI 기술을 도입하면 사용자가 기기 매뉴얼을 일일이 보지 않아도 시스템을 작동시킬 수 있기 때문에 사용 편의성이 대폭 향상된다. 통합관리의 개념을 넘어 이젠 모든 관리를 솔루션이 알아서 해주니 사람의 개입을 최소화할 수 있다. 이를 통해 지티사이언이 목표한 것은 연구실의 안전 장비 도입 확산이다. 사용이 편리해지면 도입하는 연구실이 더 늘어나고, 사고를 예방하는 선제적인 안전관리가 가능해지기 때문이다.

AI 전문인력의 영입을 비롯해 새로운 장비를 개발하기 위한 부품 구입비 등 R&D를 위한 투자 자금은 계속해서 불어났다. 더욱이 국내 시장을 넘어 해외 시장까지 염두에 두고 개발하는 제품인 만큼 해외 인증 확보도 필수였다.

설립 당시부터 국책과제 R&D 사업에 다수 참여했던 지티사이언은 대전 지역에 위치한 이점을 십분 살렸다. 설립 이후 꾸준히 기술 교류를 해왔던 한국전자통신연구원(ETRI)을 주관기관으로 하는 지역특화산업육성사업에 참여할 기회가 주어졌고, 지원사업 참여를 통해 기술 고도화와 해외 시장 개척을 위한 해외 인증의 두 마리 토끼를 잡았다.

해외 인증 날개 달고 수출 본격 시동

오랜 연구개발 끝에 2021년 12월 지티사이언은 AIoT 완전 밀폐 시약장에 이어 이듬해인 2022년 AIoT EHS 플랫폼을 연이어 출시했다. 사물 간 소통을 넘어 사용자의 실험 환경을 분석해 실험실별로 최적의 안전보건 솔루션을 추천하는 것은 물론이고 장비 자동 제어 기능까지 탑재한 솔루션이다. PC나 스마트폰 앱을 통해 실시간으로 장비를 모니터링하고 제어하기 때문에 위험 요소를 예측해 사전 예방이 가능하다.

구조 기술과 필터에 대한 특허도 이미 취득했고 유럽 CE 인증, 미국 UL 인증 등 수출을 위한 제반 준비도 마쳤다. 중소기업 입장에서 해외 인증은 절차도 까다롭지만, 국가별로 인증을 일일이 받아야 하므로 비용 면에서도 부담이 될 수밖에 없다. 지역특화산업육성사업에 참여해 해외 인증 비용을 지원받으면서 지티사이언은 목표했던 일정에 맞춰 제품을 개발하고 인증을 받을 수 있었다.

4차 산업혁명 기술을 융합한 AIoT EHS 기술을 선보인 이후 자체 브랜드인 '토가(TOGA)'의 브랜드 가치도 함께 올라갔다는 것이 강연균 대표의 설명이다.

"시험성적서는 제품의 기본적인 성능을 보증해 줍니다. 시험성적서를 고객사에 보여주면 다른 제품에 대해서도 관심을 보이는 경우가 많습니다. 특히 해외 인증을 받아놓은 덕분에 해외 기업의 관심도 높아졌습니다."


TOGA


TOGA

EHS를 위한 최고의 파트너로 우뚝

AIoT 기반의 EHS 플랫폼과 시약장을 무기로 지티사이언은 2023년부터 수출 시장 확대에 본격적으로 나설 계획이다. 주로 해외 전시회 참가를 통해 제품과 기술을 알려왔던 지티사이언으로서는 코로나19 팬데믹 상황이 아쉬울 수밖에 없었다. IoT 시약장에 대한 해외 기업의 관심이 높아지던 상황에서 예기치 않게 팬데믹이 닥치면서 해외 시장 개척을 잠시 미뤄둘 수밖에 없었다. 물론 그 와중에도 코이카(KOICA) 사업에 참여해 남미, 아프리카, 동남아 지역에 코로나19 진단 테스팅 부스를 수출하는 성과를 올리기도 했다. 2022년 중반부터 국경이 다시 열리기 시작하면서 지티사이언의 행보도 빨라졌다. 해외 전시회에 더 적극적으로 참가해 제품과 기술을 알릴 계획이다.

국내외 시장 확대를 통해 지티사이언은 환경보건안전(EHS)에 대한 인식을 높이겠다는 포부다. 4차 산업혁명의 융합 트렌드에 부합하는 지티사이언의 독자적인 AIoT 기술은 정부의 안전관리 정책에 부합할 뿐 아니라 연구실이 몰려 있는 대전 지역 산업 전반에 기여할 수 있는 핵심 기술로 자리매김하기에 충분한 가능성을 갖고 있다. 이를 실현하기 위해 강연균 대표는 지금까지 그래왔듯 타협하지 않을 작정이다.

"안전에 대해서는 타협하지 않겠다는 저의 의지를 직원 모두와 공유하고 있습니다. '연구실 안전의 사전 예방'이라는 세계 어디에도 없는 개념과 기술을 만들어냈습니다. 앞으로도 우리의 다양한 경험을 바탕으로 연구실 종사자들이 더 안전하고 깨끗한 환경에서 연구할 수 있도록 지치지 않고 기술을 개발하겠습니다."

지난 15년간 새로운 길의 개척자로서 초심을 잃지 않고 묵묵히 걸어왔듯, 지티사이언의 임직원들은 오늘도 연구실의 안전 지킴이로서 자신의 역할에 최선을 다하고 있다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우를 알고 싶습니다. 육성사업에 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

무엇보다 지원사업에 대한 관심이 중요합니다. 창업 초기부터 R&D 과제로 국책사업을 진행하다 보니 중소기업을 대상으로 한 지원사업 공고를 늘 관심 있게 지켜봐 왔습니다. 물론 지원사업에 선정되려면 기업 내부의 역량을 갖춰야 합니다. 지원사업마다 특성이 다르고 갖춰야 할 자격도 제각각입니다. 역량이 갖춰져 있어야 지원사업의 결과도 좋겠죠. 기회는 준비된 기업에만 옵니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이라고 생각하시나요?

주관기관과 잘 소통한다면 사업을 진행하는 데 있어 큰 어려움은 없습니다. 많은 중소기업 관계자가 오해하는 게 있습니다. 주관기관이 갑처럼 굴지 않을까 염려하는데요, 전혀 그렇지 않습니다. 어려운 점을 상의하거나 궁금한 점에 대해 문의하면 어떻게든 도와주고 문제를 해결해주려고 나서줍니다. 기업 스스로 주관기관과 벽을 쌓지 않았으면 합니다.

- **지원 기간** 2019년 9월 9일 ~ 2020년 3월 31일
- **지원 프로그램** 제품 고급화, 인증지원(국외)
- **지원 제품** IoT 기반 실험실 안전 장비
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2022년 130억 원 / 2021년 86억 원 / 2020년 75억 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 AIoT 완전 밀폐 시약장 출시 / 2021년 대전시 유망중소기업 및 지역스타기업 선정 / 2020년 냉장시약장 CE 인증



Timeline

2022년 AIoT EHS 플랫폼 출시
2019년 UN CITYPRENEURSE 2019 TOP 10
2017년 우수환경산업체 지정(환경부)
2016년 녹색기업 지정(환경부)
2014년 이노비즈 인증 획득
2011년 녹색기술 인증 획득 및 기업부설연구소 설립
2009년 벤처기업 인증
2008년 고기능성 TOGA 필터 출시
2008년 ㈜지티사이언 법인 및 제조공장 설립



울산

시군구연고산업

㈜티이씨

기업 현황
대표 정두섭 **설립일** 1998년 9월 7일 **주력 산업** 제조업, 건설업
소재지 울산광역시 울주군 청량읍 온산로 342-25 **홈페이지** www.tecco.kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
촉매제이다.

지역특화산업육성사업은 종래의 사업영역을 뛰어넘어 티이씨가 보유한 기술과 경험을 바탕으로 새로운 영역에 도전할 수 있는 계기를 제공해 주었습니다. 시제품 제작비와 제품 고급화 비용의 지원 혜택을 받아 사업을 진행하는 과정에서 조직원들과 미래 비전을 공유하고 회사의 지속적 성장에 이바지하겠다는 각오를 심어 성장의 촉매제로 작용했습니다.

㈜티이씨 **정두섭** 대표

현장 맞춤식 서비스를 제공하는 대기환경 토털 솔루션

안전 시공과 깔끔한 공사 마무리에도 강한 기업이라는 슬로건 아래 젊고 패기 넘치는 기업문화를 선도하는 ㈜티이씨. 기계설비공사업, 금속구조물창호업, 가스시설시공업(1종), 비계구조해체공사업의 4개 분야 전문건설업면허를 보유해 산업플랜트 분야, 특히 신규 탱크의 설계, 제작, 시공 및 배관공사, 기계설비 설치공사뿐만 아니라 노후 설비의 철거, 해체, 분해 공사에도 역점을 두고 사업을 진행한다. 시공하는 전 작업 및 공사에 대해 표준화돼 있고 시스템화된 공정관리를 통해 완벽 시공과 검증을 추구하는 기업으로 성장하는 ㈜티이씨는 지역특화 산업육성사업을 통해 진일보하고 있다.

독자적인 극저온 VOCs 회수설비 기술로 고유 영역 확보

1998년 울산에 설립된 티이씨는 열교환기 제작 경험을 살려 열교환 응축방식의 '초저온 VOCs(휘발성유기화합물) 회수설비(C-VRU)' 특허등록을 통해 국내 최초로 제품을 개발하고 저온연소설비(VCU)용 저녹스 버너를 자체 개발하여 상업화한 기업이다. '대기환경 토털 솔루션 기업'을 표방하는 티이씨는 재생 가능한 활성탄 흡탈착 설비(SRU) 기술을 보유해 어느 현장이든 맞춤식 설계, 제작, 설치 서비스를 제공하며 독자적인 영역을 구축했다.

하지만 기업을 운영하다 보면 예측하지 못한 어려움에 봉착하기 마련이다. 티이씨 역시 2014년 플랜트와 제조업의 불황으로 위기를 겪으며 기업의 내실을 다지고자 보유 기술과 경험을 바탕으로 향후 성장 가능성이 큰 친환경(대기), 그린에너지, 탄소중립 분야로 진출해 활로를 찾아 나섰다. 그 출발이 되어준 것이 바로 지역중소기업지원사업인 '2020년 시군구 지역연고산업육성(비R&D) 기업지원사업'이었다.

2020년 시제품 제작 프로그램(석유화학 플랜트 공정을 위한 극저온 VOCs 회수설비 시제품 제작)과 2021년 공정개선 및 제품 고급화 프로그램(극저온 VOCs 회수설비의 스마트 플랜트화를 위한 제품 고급화) 지원이 사업의 터닝포인트 역할을 한 것이다. 지역중소기업지원사업을 진행하면서 티이씨는 특허출원 및 등록과 함께 '액체질소(LN2)를 이용한 VOCs 회수설비'를 국내 최초로 독자 개발에 성공했다. 기세를 몰아 2021년부터 상업화(매출)에 성공하는 쾌거를 거두고, 관련 제품의 추가 수주와 제작 문의가 이어지면서 사업 전환의 가시적 성과를 얻고 있다. 어렵게 찾아온 기회를 잘 활용해 그 효과를 극대화하기 위해 노력한 티이씨는 새로 개발한 초저온 VOCs 응축기술을 이산화탄소 포집·활용 기술 서비스에 접목해 '대기환경 토털 솔루션 기업'으로 성장할 수 있는 발판을 마련했다.

티이씨는 국내 최초로 '극저온 VOCs 회수설비' 상업화에서 출발해 이를 응용한 '냉열을 이용한 이산화탄소 포집·활용', 더 나아가 그린에너지 분야의 수소충전소용 초고압 이오닉압축기 제작과 상업화에 이르기까지 독창적인 기술경쟁력을 바탕으로 사업을 넓혀가고 있다.

극저온 VOCs 회수설비 사업화에 박차를 가한 지원사업

주력산업으로 삼고 있던 중소형 플랜트 공사 위주의 사업이 침체를 겪는 까닭에 경영 위기를 돌파하고자 사업전환 계획을 구상하고 있던 티이씨는 지역특화산업육성사업을 돌파구로 삼았다.

1차로 극저온 VOCs 회수설비 시제품 제작을 통해 안정적으로 시제품을 제작한 티이씨는 성능 테스트를 완료하고, 시제품을 상업용으로 판매하는 데도 성공했다. 연이어 추진한 지역특화산업육성사업 역시 1차 지원의 연장선으로 극저온 VOCs 회수설비의 스마트 플랜트화를 위한 제품 고급화를 진행했다. 이는 기계 및 스마트 제어장치 제품 고급화로 1차 시제품 제작 이후 상업화 제품의 사양과 성능의 고급화를 추구하고 동시에 극저온 VOCs 회수설비 제어 프로그램 업그레이드(운전 모니터링 및 인터넷망 감시)를 목표로 했다. 이는 시제품 대비 전기, 제어 장비와 적용 프로그램 업그레이드하는 것으로 태광산업㈜ 석유화학3공장, 울산공장, 에스엔에프코리아㈜, ㈜드림켐을 대상으로 상업화를 추진하는 것이었다.

티이씨는 지역특화산업육성사업을 진행해 실제 국내 최초로 상업용으로 판매할 수 있는 '극저온 VOCs 회수설비' 시제품을 제작했고, 당초 목표대로 여러 차례 성능 테스트를 거쳐 잠재고객이 요구하는 기능과 성능을 만족시킬 수 있는 작업에 집중했다. 티이씨는 차별화된 기술력으로 국내 최초로 개발한 극저온 VOCs 회수설비의 신뢰성을 입증하기 위해 노력한 결과 시제품을 정식 판매하고, 연이어 상용화 제품을 수주하여 제작, 납품을 진행함으로써 사업화에 착수할 수 있었다. 이러한 성과를 바탕으로 티이씨는 향후 기술 인력을 추가 영입하고 환경설비에 세밀한 화공 플랜트 기술을 적용해 더욱 체계적인 컴퓨터 기반(AI, IoT, 스마트 플랜트화 등) 기술을 접목해 타사 대비 기술적 우위를 더욱 공고히 할 계획이다.

다양한 지원사업 수행 노하우로 사업 성과 극대화

기존 사업영역에서 벗어나 새로운 먹거리 사업을 찾아 친환경 분야에서 활로를 모색해 국내 최초로 극저온 VOCs 회수설비(V-VRU)의 상용화 개발에 성공해 대기환경 오염 방지 및 저감장치를 필요로 하는 국내 다수의 기업으로부터 러브콜이 이어지고 있는 티이씨. 매년 강화되는 대기환경보전법 및 탄소 규제 정책에 부응한 '극저온 VOCs 회수설비', '상업용 극저온 VOCs 회수설비'의 개선된 설비구성에 대한 제어 프로그램 업그레이드를 통한 제품 고급화 실현은 매출의 획기적인 성장을 창출했다.

티이씨의 매출은 2020년 48억 원이었던 것에서 2021년 109억 원으로 두 배 넘게 성장하는 기염을 토했고, 2022년에도 100억 원을 유지하며 안정세를 이어가고 있다. 여기에 총 9건의 특허등록과 3건의 특허출원도 진행되었다. 또한 이러한 다각적인 성장에 힘입어 티이씨는 2021년 벤처기업에 등록되었으며, 고용 창출 면에서도 17명이었던 직원 수가 지역특화산업육성사업을 추진하는 과정에서 22명으로 늘어나는 효과를 보였다.

지역특화산업육성사업 참여로 발생한 이러한 변화에 대해 티이씨는 종래의 중소 플랜트 공사에서 탈피해 과감하게 유망 제조 분야로 사업전환을 이룸으로써 경영이 정상궤도에 진입하는 토대를 마련했다고 평가한다. 경제적인 측면의 효과는 계속 이어져 오는 2026년까지는 제조 매출 비중이 약 70% 내외까지 높아질 것이라는 긍정적인 전망도 하고 있다.

무엇보다 티이씨는 기업 자체적으로 체감한 효과에 대해서 높은 만족도를 드러내고 있다. 현실 타개를 위한 사업전환 계획을 내부에 공개하고, 지역특화산업육상사업을 추진하는 과정에서 조기에 다방면에서 가시적인 성과가 나타나면서 직원들의 사기가 높아지는 효과를 거두었다. 앞으로도 티이씨는 이러한 분위기를 잘 배양해 조직 구성원들과 미래 비전에 대한 공감대를 형성하는 차원에서 회사의 경영 방향을 공유하고 각자 맡은 업무에서 성취감을 높일 수 있도록 인센티브제를 도입하고, 기술 발표회나 기술 세미나 등을 적극적으로 개최하면서 직원 역량 개발에도 집중할 계획이다.




DONGKUK STEEL
MYUNGSUNG STEEL

모범적인 지원 사례로 성장 동력 키우며
세계 시장으로 진출

확실한 전환점을 마련해 발전적인 방향을 정립한 티이씨이기에 앞으로가 더욱 중요하다. 티이씨는 지역특화산업육성사업의 성과인 '극저온 VOCs 회수설비' 개발 및 상업화로 대기환경과 관련해 폭넓은 사업을 추진할 수 있는 환경을 마련했다. 이러한 성과는 기존 사업과 연계해 향후 추진할 수 있는 사업에 있어 핵심 기술을 만들어낸 것이라 더욱 값진 의미를 가진다.

티이씨는 고정식/이동식 VOCs 처리(회수, 저감, 소각) 기술, 냉열을 이용한 이산화탄소 냉동석출 및 액화 기술, 수소충전소 및 수소출하센터 구축 기술, 수소가스 이오닉압축기 추가 개발 및 수소정제, 액화펌프 제작 등 수소경제 관련 기술을 확보하게 되었다. 이 핵심 기술은 앞으로 모든 기업이 반드시 수행해야 하는 탄소배출권 등과도 직결되는 것이라 활용 범위가 넓기에 사업의 전망은 더욱 밝아졌다.

티이씨는 지역특화산업육성사업을 통해 시제품 제작 지원을 받아 신제품을 개발하고 상업화까지 성공하는 저력을 보여주었다. 티이씨 스스로의 노력과 좋은 지원책이 만든 최고의 시너지가 아닐 수 없다. 그렇기에 티이씨는 앞으로도 다양한 중소기업지원사업에 적극적으로 참여해 변화와 성장의 기회를 모색하고자 한다. 특히 단순히 사업에 참여하는 것에 그치지 않고 시장과 고객 확보로 이어갈 수 있도록 철저한 준비와 계획을 통해 양적·질적으로 우수한 성과를 내면서 성장의 선순환을 이어가고자 한다.

Q. 지역특화산업의 효과를 극대화하기 위해서 티이씨는 어떤 준비를 했는지요?

총 세 가지에 주안점을 두었는데 우선 지역특화산업육성사업은 전문위원들의 평가를 통해 선정기업이 결정되므로 독창성과 차별성 있는 주제를 선정했고, 단순히 기술개발과 시제품 제작에 그치지 않고 사업화에 할 수 있도록 구체적인 사업화 계획을 세웠습니다. 마지막으로 지역특화산업육성사업은 우수한 성과물을 만들고 성공하기 위해 적정한 인력을 확보했습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 얻은 간접적인 효과도 있었는지요? 있었다면 어떤 것이었는지요?

대기오염방지설비 중 우리 회사가 개발한 '극저온 VOCs 회수설비(C-VRU)'로 두 차례 국내 전시회(울산, 서울)에 참가해 홍보함으로써 고객으로부터 구매 의사를 접수하였고, 개발한 설비와 회사를 울산 지역 방송 3사가 취재하여 방송하고 지역 신문에 게재함으로써 회사의 이미지를 한층 높이는 효과가 있었습니다.

- **지원 기간** (1차) 2020년 11월 2일 ~ 2021년 3월 31일 / (2차) 2021년 9월 1일 ~ 2022년 3월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작, 제품 고급화
- **지원 제품** 극저온 VOCs 회수설비 - 대기환경 오염 방지 및 저감장치에 폭넓게 활용 가능
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2022년 100억 원 / 2021년 108억 9,000만 원 / 2020년 48억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 환경경영시스템인증(ISO 14001:2015) / 2022년 (하이넷) 부산감만 수소충전소 구축사업 수주 계약 / 2021년 ㈜한국보팍터미날向 초저온 VOCs 회수설비 공급 계약 / 2021년 공급 계약 / 2021년 태광산업㈜ 석유화학3공장向/울산공장向 초저온 VOCs 회수설비 / 2021년 ㈜드림켐向 초저온 VOCs 회수설비 공급 계약 / 2021년 초저온 VOC 회수설비 특허등록(제10-2324814호) / 2020년 환경전문공사업(대기) 면허 취득

정부의 친환경, 탄소중립 및 수소 경제사회 구현에 이바지하는 대기환경 토털 솔루션 기업으로 계속 성장해 나가고자 하는 티이씨는 기업의 발전과 사회적 책임이라는 두 가지 가치를 모두 이루는 기적 아닌 기적을 만들 수 있도록 구체적이고 실현 가능한 계획을 차근차근 세워가고 있다.



Timeline

2022년 환경경영시스템 인증(ISO 14001:2015)
2022년 (TIPA)리빙랩 활용 기술개발 사업 선정(국내 14개 기업) - 정부 R&D 과제
2022년 (하이넷)부산감만 수소충전소 구축사업 수주 계약
2022년 가스압축장치 특허등록(제102022-0043802호)
2021년 초저온 VOCs 회수설비 특허등록(제10-2324814호)
2021년 벤처기업확인서 등록(벤처기업확인기관장)
2020년 환경전문공사업(대기) 면허 취득
2020년 경영혁신형 중소기업확인서(중소벤처기업부장관)
2018년 가스시설시공업 제1종 면허 취득
2016년 특정설비(압력용기) 제조 면허 취득
1998년 ㈜티이씨 설립

울산

지역스타기업육성산업

케이에스케미칼㈜

기업 현황
대표 유창준, 유은정 **설립일** 2002년 2월 5일 **주력 산업** 합성수지, 첨가제
소재지 울산광역시 울주군 온산읍 화산3길 12 **홈페이지** www.ks-chem.co.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
소통의 연결고리이다.

지역특화사업을 통하여 다양한 연결고리가 형성되어 회사가 발전하고 기회를 찾을 수 있는 장을 열어주었습니다. 다양한 지역 중소기업과 소통할 수 있는 연결고리를 제공해 기업과 기업이 합작품을 만들어 혁신할 수 있을지 머리를 맞대어 보는 기회를 얻었습니다.
또한, 각종 지원기관의 대표 인사자들을 만나는 자리를 통해 새로운 수출 지원사업 혜택을 안내받았고 내부적으로 해결하기 힘들었던 사안들을 도움받으면서 새로운 가능성을 확인할 수 있었습니다.
케이에스케미칼㈜ **유은정** 대표이사

세계 시장에서 경쟁력 획득한 친환경 도료 첨가제 기술의 선두 주자

울산은 각종 산업단지가 들어서 있는 우리나라 제조산업의 허브라고 할 수 있다. 다양한 산업체 중 국내 산업 발전에 있어 오랫동안 중요한 역할을 수행하고 있는 화학기업 역시 밀집되어 있다. 그중 도료와 코팅용 첨가제를 전문으로 하는 케이에스케미칼㈜은 친환경 합성수지와 첨가제와 관련해 다양한 산업군과 협업하며 국내 기술력으로 세계 시장에서 맹활약하고 있다.

고품질과 가격 경쟁력 투-트랙으로 도료 시장 대응력 강화

도료 첨가제는 산업 전반에 필수적으로 활용되어 적용 분야가 폭넓다는 특징을 가진다. 그렇지만 차별화된 기술력 없이 섣불리 도전장을 내밀 수 있는 분야는 아니기에 성능의 탁월함을 겸비해야 비로소 시장에서 경쟁력을 가질 수 있는 것은 당연지사다. 창립 이래 도료 분야에 집중하며 옹골찬 기업 이력을 이어온 케이에스케미칼은 도료와 코팅에 사용되는 첨가제와 수지를 전문적으로 생산하고 있다.

케이에스케미칼이 시장에서 입지를 탄탄히 굳힐 수 있었던 요인은 값비싼 해외 도료 첨가제의 국산화를 이룬 기술력을 갖춘 기업이라는 점이다. 이를 통해 해외 유수의 기업들과 경쟁하며 업력을 쌓아온 케이에스케미칼에서 생산하는 첨가제들은 안료와 수지가 균일하게 분산되도록 기능하는 분산제, 기포의 발생을 방지하는 소포제, 도장 면의 품질 저하를 막는 레벨링제 및 흐름성 조절제 등으로 각종 도료의 특성에 맞게 물성을 개선하거나 효과를 부여하는 역할을 한다.

고성능의 제품들로 업계에서 인정받고 있는 케이에스케미칼은 울산의 대표적인 지역주력산업인 조선, 자동차의 도장 품질을 결정짓는 중요한 역할을 수행한다는 자부심 아래, 울산을 비롯하여 국내 도료 업체에 납품하고 해외 여러 국가에 수출하면서 위상을 높이고 있다. 특히 케이에스케미칼은 유럽, 미국 등 선진국이 요구하는 고성능과 친환경 도료의 수요, 동남아를 비롯한 개발도상국의 니즈에 부응해 가격에 초점을 맞춘 투-트랙으로 시장에 대응하고 있다. 시장의 요구에 충족하는 다양한 솔루션을 적용하며 전문성을 키워오며 국내 점유율을 높이는 것은 물론 유럽, 아시아, 중동 등 해외 20여 개 국가에 수출하며 글로벌 업체들과 비교해 품질과 가격 경쟁력을 갖춘 제품으로 인정받고 있다.

지원사업으로 경쟁력을 재무장하고 전환기 마련

창사 이래 꾸준히 성장을 거듭하며 사업을 추진해온 케이에스케미칼은 지속 가능한 성장 동력을 이어가기 위해서는 자체적인 해외 영업조직이 필요하다는 것을 실감했다. 이에 따라 영업 부서를 신설해 직접 수출의 역량을 기르는 등 성장의 튼튼한 기반을 구축하고자 적극적인 노력을 기울였다. 평소에도 울산테크노파크, 정밀화학지원센터, 한국화학연구원 등의 중소기업지원 유관기관들이 주관하는 여러 가지 사업을 진행해오다 '울산지역스타기업 선정사업'에 지원하면서 케이에스케미칼은 새로운 기회와 마주한다. 기술개발사업과 수출역량 강화사업 및 바우처 등 각종 중소기업 지원사업을 적극적으로 활용하며 점차 역량을 성장시키게 된 것이다. 무엇보다 케이에스케미칼은 사업 참여 당시 절실했던 부분을 모두 충족할 수 있었다는 점에서 그 의미가 남다르다.

케이에스케미칼은 연구개발사업을 통한 신제품 개발, 국내 특허 다수 출원, 바이어 발굴을 통한 수출증대, 여러 가지 기업진단 및 컨설팅 등을 받았는데 이러한 지원 프로그램은 울산 지역스타기업으로 선정되는 결과로 이어졌다. 덕분에 케이에스케미칼은 메인비즈인증을 획득하고 이어진 맞춤형 애로해결지원사업을 통해 '선박 도료용 실리콘 소포제' 물성 개선으로 대기업 납품에 적용하며 매출액이 늘어나는 등의 성과를 얻었다.

이러한 가시적인 성과가 이어지며 2022년에는 삼백만 불 수출의 탑을 수상하는 영예를 누리며 저력을 발휘하고 있다. 20여 년 사업을 이어오며 크고 작은 위기와 고난을 겪기도 했지만, 중소벤처기업부에서 시행하는 지역특화산업육성사업을 계기로 기술 보안의 중요성을 인지하고 자체적인 영업 및 수출역량을 키워 경쟁력을 확보하는 중요한 전환점을 마련하는 동시에 다시 한번 도약할 수 있는 발판을 마련했다.

기업의 지속 가능한 성장판을 장착한 맞춤형 지원 프로그램

꾸준히 지역특화산업육성사업에 참여한 덕분에 전반적인 경기침체에도 불구하고 케이에스케미칼은 매출에 있어 2020년 대비 2021년에는 42.7%의 성장률을 보였으며, 지역특화산업육성사업 시작 후 고용인원이 증가하며 성장 그래프를 그려가고 있다. 직접적인 기업 경쟁력 창출도 이루어졌다.

2022년에 진행한 애로 해결 지원사업을 통해 이미 보유한 실리콘 소포제의 성능개선 사업을 진행해 기존 제품 개선 작업을 진행할 수 있었다. 이러한 기세를 몰아 케이에스케미칼은 꾸준한 연구개발을 통해 매출과 수출증대로 이어가겠다는 야무진 계획을 세우고 있다. 그뿐만 아니다. 기업의 현재 경영상태를 진단하고 컨설팅을 통해 한 단계 더 도약할 수 있는 계기로 삼을 수 있었다고 지역특화산업육성사업 참여를 평가하는 케이에스케미칼.

화학업종과 산업 전반에 심화되고 있는 안전, 환경, 노동 등 기업 자체적으로는 해결에 한계가 있는 각종 관련 법규를 관계기관의 도움과 전문가 컨설팅을 통해 해결할 수 있었던 것 역시 값진 결과로 손꼽는다. 상대적으로 부족한 부분이 많은 중소기업이 국내뿐만 아니라 해외의 세계적 기업들과 경쟁하며, 발전 방향을 설정하고 변화하는 환경에 대응할 수 있어 큰 도움이 된다고 거듭 강조한다.



회사 내부적인 변화를 끌어낸 것도 중요한 성과로 꼽는다. 케이에스케미칼은 모든 구성원이 소임에 충실한 덕분에 지역특화산업육성사업의 효과를 더욱 키울 수 있었다고 소회한다.

지역특화산업육성사업을 통해 중소기업이 대응하기 힘든 여러 문제나 비용적인 측면에서 쉽게 받기 힘든 각종 컨설팅 진행을 통해 회사의 강점과 부족한 점, 개선해야 할 부분에 대해 전문가를 통해 확인하고 조언을 얻는 기회를 가지면서 자연스럽게 구성원들의 역량 강화로 이어졌다는 것이다. 특히, 울산지역스타기업 지원사업 2년 차부터는 애로해결기술지원사업을 추진함으로써 개선품 제작이나 기술닥터사업을 통한 분야별 전문가와의 피드백을 시행해 회사가 부족했던 부분을 적극적으로 보완하고 실행한 것에 대한 효과를 극대화시키고 있다. 이러한 유형·무형의 효과는 애사심과 자긍심을 고취하는 부가적인 성과를 만들어내고 있다.

선진형 중소기업의 기틀을 마련해 양적 성장 도모

케이에스케미칼은 2022년 진행한 실리콘 소포제 개선사업을 통해 기존의 제품이 가지고 있던 약점을 개선하는 성과를 일구었다. 이를 바탕으로 기존에 적용하기 힘들었던 분야에 도전할 수 있는 기반을 마련한 케이에스케미칼은 우선 국내 도료 업체에 제품 성능 시험을 의뢰할 예정이며 나아가 해외 대리점을 대상으로 적극적인 판촉도 진행할 계획을 수립했다. 사업에 추진력을 장착한 것 외에 케이에스케미칼이 얻은 소득은 또 있다. 지역특화산업육성사업을 수행하면서 함께 선정된 업체들, 특히 같은 업종이나 유사한 업종에 있는 기업들과 다양한 정보를 나누고 친목을 도모하는 커뮤니티를 만들어 중소기업이 직면한 여러 문제점에 대한 노하우를 공유하게 되었다. 분야는 다르지만, 제조산업 전반에 대한 정보를 나누며 회사 경영에 필요한 아이디어와 개선책을 수립하는 등 여러 좋은 결과를 도출하는 환경을 마련한 것이다.

이러한 긍정적인 효과를 잘 살려 향후 케이에스케미칼은 성장과 더불어 과감한 투자를 이어갈 계획이다. 시스템 경영체계를 정립하고 스마트 공장을 구축해 구조적으로 더욱 탄탄한 기업으로 거듭나고, 관련 법규를 성실히 이행함으로써 안전사고 예방 및 지속적인 사업의 기반을 마련하고자 한다. 또한, 지역특화산업육성사업의 경험을 바탕으로 산학연 공동 연구개발사업을 더욱 적극적으로 추진해 매출과 수출증대도 꾀하고자 한다.

실질적이고 효과적인 지원사업은 중소기업의 새로운 미래가치를 도모하는 좋은 자극제가 된다. 지역특화산업육성사업을 성실하고 우수하게 수행한 케이에스케미칼에 뿌리내린 긍정적인 변화의 에너지와 다음 목표를 향해 도약하는 걸음에 그 값진 결실이 그대로 담겨 있다.

Q. 지역특화산업육성사업을 추진하면서 내부적으로 가장 강조한 것은 무엇이었나요?

전 임직원이 한마음 한뜻으로 지원사업에 임하고자 사업 참여의 필요성을 설득함으로써 더욱 강한 동기를 부여했습니다.
우리 회사에 왜 이 지원사업이 필요한지를 우리가 가장 잘 알고 있어야 구체적으로 무엇이 필요하고 어떻게 발전시켜 나갈지에 대한 완벽한 계획과 추진력을 발휘할 수 있기 때문입니다. 해당 지원사업이 무엇을 원하고 최종적으로 어떤 결과를 도출하기를 원하는지 파악하도록 적극적으로 설명하고 설득하면서 성과를 높였습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 잘 추진하기 위해서 가장 중요한 점은 무엇이라고 생각하시나요?

무엇보다 중요한 것은 지원사업 자체를 '내 것으로 소화'하는 것입니다. 유의미한 지원사업의 결과물을 만들기 위해서는 충분히 검토하고 꼼꼼히 따져본 후 회사에 가장 적합하게 활용할 수 있어야 하기 때문입니다. 여러 사례를 통해 지원사업을 위한 지원사업으로 끝나는 경우도 많이 봤습니다. 즉 지원사업의 성격을 충족시키기 위해 과제를 꿰맞춰 애초의 취지에서 벗어나 오히려 탈이 나는 경우도 있다는 것입니다. 몸이 영양소를 섭취해서 소화하는 과정으로 표현한다면 지역특화산업육성사업과 각종 지원사업이 정말 내 몸에 필요한 것인지를 충분히 검토 후, 최적의 재료와 요리법을 고안하여 그 영양소가 온전하게 흡수될 수 있도록 소화해내는 것이 중요합니다.

- **지원 기간** 2021년 7월 ~ 2023년 12월(예정)
- **지원 프로그램** 성장전략수립 및 R&D과제기획 지원, 전문가 매칭 기술닥터 지원사업, 애로 해결 지원사업
- **지원 제품** 도료 첨가제(Rheoflow AF-660: 변성 실리콘으로 이루어진 소포제)
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 90억 원 / 2020년 63억 원 / 2019년 58억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 한국무역협회 - 삼백만 불 수출의 탑 수상 / 2022년 울산경제진흥원 - 수출 강소기업 성장 지원사업 진행 /
  2022년 KOTRA - 물류 전용 수출바우처 사업 진행 /
  2021년 애로 해결 지원사업 – 고객사 대응 시험분석 진행 (RoHS, GPC) /
  2021년 한국생산성본부 - 기업진단 및 성장전략 컨설팅 진행





Timeline

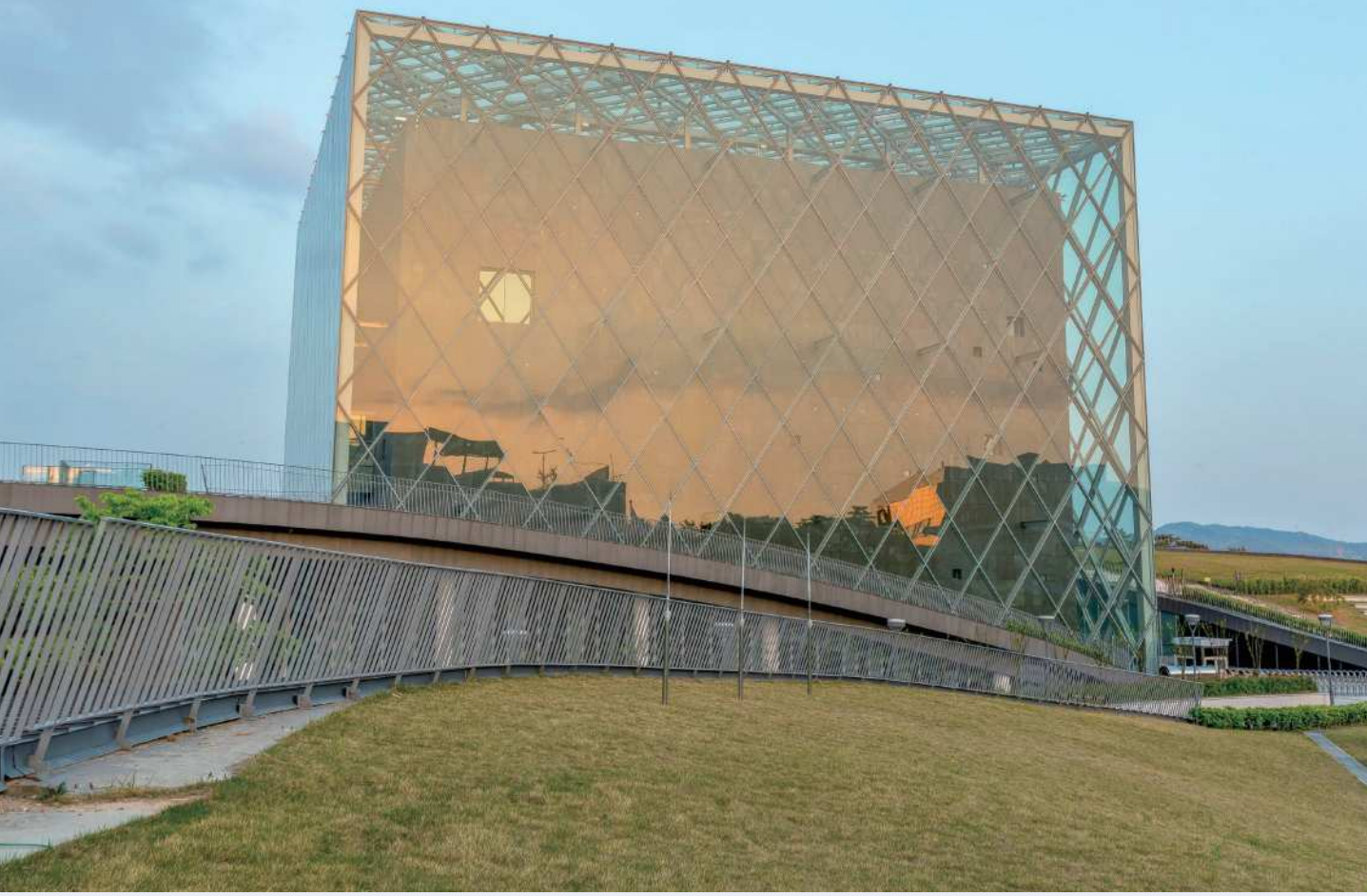
2022년 삼백만 불 수출의 탑 수상(한국무역협회)
2022년 울산시-화학연 기술협력사업 선정
2018년 백만 불 수출 달성 기업(한국무역협회)
2015년 울산화학산업발전 표창
2011년 Hiblock, Hicure 상표 출원
2010년 중소기업청 중소기업기술혁신 개발사업 선정
2006년 Rheoflow 상표 출원
1998년 창립

세종

시군구연고산업

에이티디코리아

기업 현황
대표 안형일 **설립일** 2015년 4월 1일 **주력 산업** 소재부품 산업
소재지 세종특별자치시 조치원읍 장안로 41, 104호(세종창업빌) **홈페이지** www.atdkorea.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
디딤돌이다.

거래처 고객과 소통하며 발굴한 제품 아이디어를 어떻게 하면 사업화할 수 있을까 고민하다
지역특화산업육성사업을 통해 시제품 제작부터 마케팅까지 지원받아 제품화할 수 있었습니다.
저희와 같은 스타트업들이 아이디어에서 제품화까지 진행하는 데 있어 지역특화산업육성사업은
큰 디딤돌이 될 것이라고 확신합니다.
에이티디코리아 **안형일** 대표

축산기자재 분야의 ICT 전문기업으로 발돋움하다

지속 가능한 축산업을 위해 연구하는 사람들이 있다. 그들은 ICT 기계 장비를 활용한 스마트팜을 구축해 축산농장의 악취를 관리하고 환경을 개선하는 등 주민들과의 상생을 도모한다. 세종특별자치시에서 축산 전문 기업으로 출발한 에이티디코리아는 악취측정 ICT 기계·장비 활용으로 악취 저감 및 생산성 향상까지 두 마리 토끼를 모두 잡았다. 이 기업은 축산용 스마트 대인 방역기 개발을 통해 축산기자재 분야의 ICT 전문기업으로 출발선에 서 있다.

음수투약기 개발 시작으로 축산환경 개선

첨단 농축산 바이오·에너지 기업인 에이티디코리아는 2015년부터 전국 축산 농가를 대상으로 ICT 음수투약기, ICT 악취측정기, 액상 미네랄 기능성 제제(단미사료) 및 가축분뇨 처리장치를 보급하고 있다. 현재까지 400여 축산농가에 제품이 설치되어 운전 중이며, 이들을 대상으로 축산 턴키 솔루션(Livestock Turnkey Solution) 사업을 진행하고 있다. 2015년 설립한 에이티디코리아는 투약기, ICT 악취측정기 등의 축산기자재와 사료첨가제, 단미사료 등을 직접 제조, 판매하는 축산 전문기업이다. 액상 미네랄 기능성 제제와 음수투약기를 축산농가에 보급해 가축분뇨 냄새 저감을 통한 클린 축산업 이미지 제고와 면역력 증강, 육질 개선 및 사료 효율 증진을 통한 생산성 향상으로 축산농가의 경영안정을 선도하고 있다.

안형일 대표가 우연한 기회를 통해 음수투약기 개발을 시작하게 됐고, 이후 축산환경을 개선하는 다양한 제품을 만들면서 에이티디코리아는 스마트팜 기업으로 거듭났다. 시작은 액상으로 된 가축용 사료첨가제를 투약하는 음수투약기의 개발용역이었다. 외국산 음수투약기가 비싸고 내구성이 나빠 고장이 잦다는 지인의 하소연에 '그럼 내가 한번 개발해 볼까'라고 한 것이 축산업 분야에 발을 들이게 된 계기가 되었다. 안 대표가 개발한 음수투약기가 고장 없이 안정적으로 동작하자 사료첨가제의 효과가 발현되었고, 결과적으로 가축의 생산 성적이 좋아지고 사육환경이 개선되는 것을 확인할 수 있었다. 이때부터 음수투약기가 전국 산간에 분포한 축산농가에 설치되기 시작했다.

하지만 안 대표에게 '적은 인원으로 전국에 설치된 장비를 어떻게 관리하고 AS 하지'라는 고민이 생겼다. 이 애로사항은 중소벤처기업부의 산학연협력 기술개발사업을 통해 해결할 수 있었다. 두 번의 산학연협력 기술개발사업을 통해 에이티디코리아는 정보통신기술(ICT)을 이용한 원격 관제시스템과 사료첨가제를 개발했다.

축산업 틈새시장에서 기회 포착

이제 에이티디코리아는 사료첨가제와 음수투약기를 모두 직접 생산/납품하고 원격 관제시스템으로 관리하기 시작했다.

당사의 제품을 사용하는 축산농가 사장님께서 '자네 제품을 사용 후 사육환경이 많이 좋아졌어. 악취 민원이 줄어 좋은데, 악취가 얼마나 줄었는지 수치로 표시해 줄 수 있나?'라고 요청한 것을 계기로 악취측정 ICT 기계·장비를 개발하게 됐다. 이때부터 축산환경을 개선하는 선도기업으로 출발점에 서게 되었다.

때마침 정부의 스마트팜 지원사업이 확대되면서 에이티디코리아도 '악취측정 ICT 기계·장비 지원사업'을 통해 매출이 발생하게 됐다.

에이티디코리아가 개발한 ICT 축산악취 현황판은 사물인터넷(IoT) 센서 연동을 통해 다양한 통신방식으로 축산농가 데이터를 현황판에 표시할 수 있다. 악취측정 ICT 기계·장비 지원사업을 통해 개발한 설치형 ICT 악취측정기를 기반으로 축산농가에서 발생하고 있는 악취 수준을 지표화한다. 현황판에 표출된 데이터는 LTE 모뎀을 통해 무선으로 축산환경관리원 및 자사 클라우드 서버에 전송, 이를 스마트폰이나 컴퓨터를 통해 실시간으로 확인할 수 있다.

현재 에이티디코리아는 축산환경을 개선하는 다양한 제품을 연구개발/생산하고 있으며, 자체 개발한 축산환경 관제시스템에 ICT 음수투약기, ICT 악취측정기, ICT 스마트 대인 방역기 등을 연계해 관리하고 있다.

안 대표는 "축산업 분야에서 다른 경쟁자들이 별로 눈여겨보지 않는 틈새시장을 찾아내고 사용자의 불편, 불만, 부족을 해결하는 제품을 꾸준히 개발하며 사용자와 소통하는 것이 지속 성장을 이어올 수 있었던 이유"라고 말했다.

축산용 스마트 대인방역기 사업화 도전

한편 정부는 축산농가 방역시설 개선을 통해 가축 질병 병원체의 유입 차단으로 가축전염병 발생 최소화를 위해 8대 방역시설에 대한 컨설팅 및 방역인프라 설치 지원사업을 진행하고 있다. 8대 방역시설 중 방역실은 축산농가 출입자가 통과하는 첫 관문으로 주로 대인방역기가 설치되고, 방문자는 관계 법령에 따라 '소독시설 및 출입 기록부'를 반드시 작성해야 한다. 하지만 수기로 작성되는 기록부는 작성하지 않거나 내용을 누락하는 경우가 많아 가축 질병 발생 시 역학조사에 어려움이 있다.

이를 개선하기 위해 가축방역을 위한 대인소독기는 가축전염병 예방법에 따라 개별 축산농가에 반드시 설치되어야 하는 필수 장비가 됐다. 아울러 질병 발생 시 역학조사에 대응하기 위해 '소독시설 및 출입 기록부'를 제출해야 하므로 지속적인 수요가 발생할 것으로 기대된다.

이에 따라 에이티디코리아는 ICT/IoT 융복합 기술을 활용해 '소독시설 및 출입 기록부'를 전산화해 실시간 관리 및 역학조사 대응에 도움이 되는 시스템 구축을 위한 시제품 제작과 마케팅을 위해 지역특화산업육성사업(비R&D)에 지원하게 되었다. 안 대표는 ICT 기계·장비를 활용한 축산용 대인방역기의 사업화를 통한 시장 선점 기회를 찾아 기업지원기관에서 주최하는 기술 세미나 및 교류회에 적극적으로 참석하면서 기회를 포착했다.

"기술 세미나 및 교류회에서 만난 기업지원기관 담당자에게 기획하고 있는 아이디어를 설명했고, 어떤 지원 프로그램이 있는지 안내를 받을 수 있었다. 또한 공급기업으로는 관내 어떤 우수한 기업이 있는지도 안내를 받아 협업하는 데 큰 도움이 되었다."



안 대표에게는 축산용 스마트 대인방역기의 사업화 가능성이 가장 큰 고민이었다. 그러나 답은 현장에 있었다. 제품을 사용하게 될 축산농가 및 지방자치단체 담당자들을 만나 에이티디코리아가 구현하고자 하는 기능이 현장에 필요한 기능인지 또 어떤 것을 추가하고 보완해야 하는지를 탐색하는 과정을 거쳐 결과물을 만들 수 있었다.

더불어 "지역특화산업육성사업을 통해 아이디어를 구체화하는 능력, 기업들과 협업하는 능력, 그리고 제품화를 통해 기업의 업무역량을 높일 수 있는 계기가 되었다. 이번 사업에 참여하면서 공급기업과의 협업을 통한 문제해결로 ICT 기술을 융합한 축산 기계·장비의 매출 증대를 꾀할 수 있게 되었다"고 사업성과를 평가했다.

농림축산식품부는 최근 가축전염병 예방법 시행규칙 개정을 통해 8대 방역시설 전국 의무화를 추진하면서, 방역인프라 설치 지원사업 지원 금액을 113억 원으로 늘렸다. 이는 전년 대비 증가한 금액으로 농가당 최대 5천만 원을 지원받을 수 있다.

이와 관련 에이티디코리아 2022년 최소 10개소 설치를 목표로 하고 있다. 이를 통해 전년 대비 5억 원가량의 매출 증대를 기대하고 있다. 또한 축산 ICT 기계·장비 생산/설치/운용 인력도 신규로 채용할 계획이다.

에이티디코리아는 조만간 축산용 스마트 대인방역기를 지역의 축산농가에 일정 기간 시범적으로 적용한 후 고객의견을 반영한 최종 제품을 출시할 계획이다. 이를 통해 축산기자재 분야의 ICT 전문기업으로 발돋움하는 한편 한국을 대표하는 스마트팜 기업으로의 비상을 꿈꾸고 있다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

기업지원기관에서 주최하는 기술 세미나 및 교류회 참석을 통해 앞서 지원받은 기업들의 노하우 및 사업화 사례를 공유하며 네트워크를 구축한 것이 큰 도움이 되었습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

Mix(섞어라!). 기업 단독으로 어떤 아이디어를 제품화하고 시장에서 내놓기가 얼마나 어려운 일인지 스타트업들은 아실 것입니다.
저는 협업을 잘할 수 있는 파트너사를 구하고 그들과 아이디어를 공유하며 무엇을 더해 어떻게 새로운 것을 만들어 낼 것인가 고민하고 소통하는 것이 성공하는 길이라고 생각합니다.

- **지원 기간** 2021년
- **지원 프로그램** 시제품 제작(패키지 지원), 마케팅(국내)
- **지원 제품** 축산용 스마트 대인 방역기 - '소독시설 및 출입 기록부'를 전산화하고, 대인 방역기에 접목해 실시간으로 관리하는 시스템
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 13억 원 / 2020년 13억 원 / 2019년 12억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 제주특별자치도 '양돈장 악취관리 데이터 수집체계 구축용역' 공급기업 선정 / 2022년 ICT 음수투약기 KC 인증 / 2021년 품질경영시스템 ISO 9001 / 2021년 악취측정 ICT 기계장비 KC 인증





Timeline

2022년 세종특별자치시장 표창
2021년 농림축산식품부장관 표창
2020년 악취측정 ICT 기계장비 CE 인증
2019년 농림축산식품부 '악취측정 ICT 기계장비 설치사업' 공급기업 선정
2017년 중소벤처기업부장관 표창
2016년 벤처기업 인증
2015년 음수투약기 국산화 개발 및 CE 인증
2015년 에이티디코리아 설립

세종

지역혁신성장바우처

㈜레이크머티리얼즈

기업 현황

대표 김진동 **설립일** 2010년 5월 13일
주력 산업 유기금속화합물제조(반도체, Solar, LED 소재 및 석유화학 촉매 제조)
소재지 세종특별자치시 전의면 산단길 22-144 **홈페이지** www.lake-led.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
동반자이다.

기업은 기술 개발과 혁신을 통해 성장합니다.
지역특화산업육성사업이 다양한 프로그램을 제안하고 성장할 수 있도록 환경을 조성해주고,
기업은 이런 환경을 활용하여 기술의 고도화를 통한 혁신 성장을 할 수 있는 동반자를 만났습니다.
㈜레이크머티리얼즈 **김진동** 대표

위기를 기회로 바꾸는 독보적인 소재부품 기술력, 세계 시장 정복

2019년 당시 일본의 반도체 및 디스플레이 제조 핵심 소재관련 수출 제한 조치에 국내 기업들은 위기감을 느끼지 않을 수 없었다. 뒤늦게 소부장(소재·부품·장비)의 국산화를 통해 일본 의존도를 낮춰야 한다며 한바탕 소동을 벌이기도 했다. 하지만 2010년부터 '소재 국산화'라는 신시장을 개척하기 위해 수많은 위기를 헤치며 도전해온 기업이 있다. 일본의 수출 규제 위기를 기회로 만든 세종시의 ㈜레이크머티리얼즈가 그 주인공이다.

플랜트 기반 유기 금속 화학소재 전문기업, 소부장 강소기업으로 우뚝

LED 소재를 시작으로 반도체, 디스플레이 및 석유화학 촉매 분야 선도 기업으로 성장하고 있는 레이크머티리얼즈는 반도체 화학 분야 전문가 10명이 의기투합해 설립했다. 2010년 5월의 일이다. 세종특별자치시 전의면에 기업부설연구소를 설립하고, 이듬해엔 제2산업단지 공장을 건설했다. 김진동 대표는 "처음엔 레이크엘이디라는 사명으로 설립해 2013년 화학 소재 전문기업으로 도약하기 위해 현 사명인 레이크머티리얼즈로 변경했다. 사명에서 알 수 있듯이 주요 사업 분야는 LED, 반도체, 태양전지, 석유화학 촉매제 등 4개의 사업 분야이며, 각 사업군의 핵심 화학 소재를 생산하고 있다"고 소개했다.

해외 기업에 의존하던 LED용 소재의 국산화를 목표로 설립한 레이크머티리얼즈는 이후 석유화학 촉매와 반도체, 디스플레이, 태양전지용 소재를 자체 기술로 개발 완성했다. 이를 통해 그동안 수입에 의존하던 국내 시장의 수입 소재를 전량 국산 제품으로 대체해 안정적인 소재 공급망을 이루는 데 일조하고 있다.

지난 2019년부터 시작된 일본의 반도체 및 첨단 산업 중요 소재 관련 수출 규제로 소재 국산화에 대한 이슈가 발생했다. 국내 소재 산업의 중요성을 뼈아프게 인식하게 되는 계기가 돼 관련 산업이 성장하는 기반을 다지게 된 것이다.

레이크머티리얼즈는 기업부설 연구소를 기반으로 제조 및 플랜트 기술의 내재화를 통해 글로벌 소재 기업들과의 치열한 경쟁을 극복하고, LED용 소재와 고효율 태양전지용 TMA(Trimethyl Aluminum) 소재에서는 세계 시장 점유율 1위를 달성했다. 또한 기술 난이도와 진입장벽이 매우 높은 반도체용 소재 사업에 집중해 국내외 주요 반도체 업체에 소재를 공급하고 있으며 Si 전구체, 고유전율 전구체, 전극용 전구체 등으로 제품 분야를 확대하고 있다.

김 대표는 "우수한 연구개발 역량과 특화된 제조 기술을 기반으로 국가적 기술 자립을 위한 경쟁력을 확보한 당사는 국내외 첨단 산업의 안정적인 소재 공급으로 최고의 글로벌 소재 전문기업으로 도약할 것"이라고 밝혔다.

국내 유일 TMA 수직계열화 완성

레이크머티리얼즈는 유기물 분자와 금속 원자로 이루어진 유기 금속 물질을 제조하는 화학 소재 전문 회사이다. 유기 금속 물질은 다양한 응용 분야에 사용되고 있으며 대표적인 산업 분야는 LED, 메탈로센 촉매, 디스플레이, 반도체 등의 소재 분야 등에 쓰이고 있다. 레이크머티리얼즈에서 제조하는 유기금속 물질은 이들 산업 분야의 핵심 소재 국산화에 중요한 역할을 담당하고 있다.

레이크머티리얼즈는 트라이메틸 알루미늄(TMA) 소재를 전 세계에서 네 번째로 그리고 아시아에서는 처음으로 생산함으로써 그동안 미국과 유럽에서 수입되어 오던 것을 모두 대체했다. TMA를 원료로 하여 LED 핵심 소재인 삼중메틸갈륨(TMG)을 제조했고, LED 핵심 소재인 MO(MetalOrganic) 전구체 글로벌 1위의 점유율을 달성했다.

TMA 제조는 우수한 기술적 기반이 필요하기 때문에 전 세계적으로 TMA 제조가 가능한 회사는 레이크머티리얼즈를 포함해 네 군데밖에 없다. 레이크머티리얼즈는 국내에서는 유일한 TMA 제조 가능 업체다. TMA 제조 가능 여부가 경쟁사와의 기술 및 원가경쟁력의 우위를 판단하는 척도로 볼 수 있다. 레이크머티리얼즈는 TMA 원재료부터 최종 생산품까지 수직계열화를 달성한 유일한 업체로, 이를 기반으로 뛰어난 원가경쟁력을 보유하고 있다.

기업 기술력 축적 및 원천기술 확보

한편 플랜트 투자 및 시설 확충을 통한 사업 확장 과정에서 다양한 소재 연구개발 관련 지식재산권이 증가함에 따라 특허출원 및 등록비에 대한 기업부담금이 해마다 증가하고 있다.

최근 레이크머티리얼즈는 확보된 초고순도 TMA 제조 기술을 응용 기술로 확장해 반도체, 디스플레이 소재 분야의 다양한 제품군으로 확대했다. 자체 연구개발을 통해 획득한 다수의 연구 성과물을 특허 출원함으로써 지식재산권 확보 활동에 바우처 특허 지원 프로그램을 적극적으로 활용하기 위해 사업에 참여하게 되었다.

또한, 회사 홍보 및 기업 소개 자료 작성에 필요한 마케팅용 디자인 인쇄물 제작에 바우처 지원 프로그램을 활용하기로 했다. 지원사업에 참여해 유기금속화합물 공급장치 관련 특허 3건, 고순도 반도체용 대용량 승화 장치 관련 특허 2건을 출원해 총 5건의 특허를 출원했다. 마케팅 부분에서는 기업 소개자료 PPT 1부 제작 및 홍보영상을 제작해 홍보 활동으로 활용하고 있다.

김 대표는 "적극적인 지식재산권 확보를 통해 기업의 기술력 축적 및 원천기술을 확보할 수 있는 계기를 마련할 수 있었다. 또한 특허 지원 프로그램을 통해 개발 소재의 지속적 연구개발 성과물을 확보할 수 있었다"고 말했다.

특히 레이크머티리얼즈는 세종 지역기업 혁신성장 바우처 사업을 통해 대외 기업 이미지가 크게 향상되었으며, 특허 지원을 통해 중소기업의 지식재산권 획득 시 기업부담금이 완화되었다. 또한 마케팅 지원 프로그램을 통해 중소기업의 부담 비용이 경감되었고 기업에 적합한 마케팅 자료를 제작할 수 있었다.

향후 레이크머티리얼즈는 특허 지원 프로그램을 활용한 중소기업의 지식재산권 획득 활성화를 통해 기업 기술력 축적 및 원천기술을 확보할 예정이며, 기업 소개 자료는 국내외 고객사의 기업 홍보 및 영업 활동에 적극적으로 활용할 것으로 기대한다.



위기를 기회로 바꾸며 세계적인 기업으로 발돋움

설립 이후 매년 높은 성장세를 구가하고 있는 레이크머티리얼즈는 해마다 청년층의 채용을 적극적으로 늘려 양질의 청년 일자리 창출에 기여하고 있다. 그동안의 공로를 인정받아 2018년 고용노동부 고용 창출 장관 표창, 2022년 세종특별자치시 고용 창출 우수기업 시장 표창을 받기도 했다.

매출액도 빠른 속도로 성장곡선을 그리며 2019년 347억 4,100만 원에서 2020년 465억 원으로 상승했는데, 2021년에는 815억 3,700만 원으로 껑충 뛰어올랐다. 임직원 수도 꾸준히 늘어 현재 284명에 이르고 있다. 회사는 세종시 전의공장과 천안공장을 운영하고 있으며, 해외에는 중국법인과 대만지사 등을 설립해 영업 활동을 지원하고 있다.

한편 지난 2021년 레이크머티리얼즈는 중소벤처기업부 선정 소재·부품·장비 강소기업 100+ 프로젝트에 선정된 바 있다. 소부장 강소기업 100+는 일본 수출규제 대응을 넘어 글로벌 공급망 변화에 선제 대응을 위한 유망 중소기업을 선정해 집중적으로 육성하는 사업이다. 레이크머티리얼즈는 앞으로 최대 5년 동안 연구개발(R&D), 벤처투자, 사업화 자금, 수출, 연구인력 등 다양한 지원사업을 집중적으로 활용할 수 있게 된다.

레이크머티리얼즈의 사업 비전은 'Global 최고의 소재 기업으로 성장'하는 것이다. 레이크의 독보적인 기술력을 바탕으로 설계, 합성, 정제 등 일괄 생산 공정을 구축해 반도체, LED, SOLAR, 촉매 재료 시장의 빠른 변화에 효과적으로 개발 및 양산을 진행해 초고순도 제품 공급을 통해 세계적인 칩 메이커 및 장비 업체와 공동개발 프로젝트를 수행할 수 있는 공신력과 기술력을 보유한 기업으로 성장하는 것이 목표다.

Q. 지역특화산업육성사업에 지원한 이유는 무엇인가요? 회사가 성장하는 데 어떤 도움이 됐나요?

제품에 대한 기술력은 이미 입증되었으나, 소재 산업의 특성상 플랜트에 대한 투자가 급증하던 시기였습니다. 다양한 정부 기금을 활용하기 위해서는 대외 인증 현황이 필수로 필요했으며, 다수의 기관에서 인증을 위한 도움을 받았고, 이런 인연을 통하여 다양한 과제 및 사업에 참여할 수 있는 계기를 마련했습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

적시성이라고 생각합니다. 지역특화산업육성사업의 지원이 필요한 시기가 반드시 있을 것입니다. 사업의 성장세를 보면서 현재 자사가 필요한 사업을 적기에 하는지를 잘 따져본다면 보다 효율적이면서 효과를 많이 볼 수 있는 사업이라 생각합니다.

- **지원 기간** 2021년 9월 17일 ~ 2021년 11월 19일
- **지원 프로그램** 특허지원(국내), 마케팅(국내)
- **지원 제품** 유기 금속화합물 - 반도체, Solar, LED에 사용되는 화학 소재 및 석유화학 촉매제 등을 제조
  대표 제품으로는 TEOS, Ticl4, MAO 등
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 815억 원 / 2020년 465억 원 / 2019년 347억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 삼천만 불 수출의 탑 수상 / 2022년 세종시 고용 창출 우수기업 시장 표창 /
  2022년 대한민국코스닥대전 금융위원장상 / 2022년 지역산업 균형발전 대통령 표창 /
  2022년 테크노파크진흥회 2022년 지역기업지원 우수 사례 선정 /
  2021년 중소기업기술정보진흥원 기술개발 및 사업화 성과 표창 /
  2021년 이천만 불 수출의 탑 수상 / 2021년 소재부품장비 강소기업 100+ 선정



Timeline

2018년 2018 일자리 창출 유공 포상(고용노동부 장관상 수상)
2018년 세종형 고용창출 우수기업 인증
2018년 전 세계 Solar TMA 시장 50% 확보
2016년 천만 불 수출의 탑 수상
2016년 벤처유공자 대통령상 수상
2015년 LG전자 TMA(Solar) 공급 시작
2014년 무역의 날 산업통상자원부 장관상 수상
2013년 레이크머티리얼즈로 사명 변경
2012년 삼성전자 공급 시작(TMG/TMA 양산 및 Qual. Pass)
2011년 ISO 9001/14001 인증 획득
2010년 레이크엘이디 법인설립

세종

주력산업기업

㈜엠아이티코리아

기업 현황
대표 한성구 **설립일** 2000년 4월 24일 **주력 산업** 시험기/자동차 부품 제조
소재지 대전광역시 유성구 테크노9로 35 (지능로봇산업화센터 508호) **홈페이지** www.mitkorea56.co.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
딱 맞춤형 사업 이다.

기업이 실제 제품을 개발하고 사업화를 계획하는 상황에서 자금이 소요되기도 하고 여러 가지 정보가 필요합니다. 지역특화산업육성사업 프로그램을 살펴보니 마침 당사가 필요로 하는 부분이 있었고, 바로 필요한 사업을 신청하고 선정되어 지원받게 되었습니다. 그래서 딱 맞춤형 사업이라고 생각합니다.
㈜엠아이티코리아 **한성구** 대표

자동차 부품 국산화 기술력으로 미래차 시대를 질주한다

자동차가 개발되기 전까지 이동 수단이었던 마차 생산업체가 호황을 누리는 시절이 있었다. 친환경 자동차와 자율주행차 시장이 열리면서 엔진을 사용하는 내연기관 자동차의 좋은 시절도 가고 있다. 이러한 시장 전환에 따른 기회 요인을 포착해 자동차 부품 국산화에 성공한 강소기업이 있다. 대전광역시 유성구에 위치한 ㈜엠아이티코리아다. 미래차 시대를 선도할 글로벌 기업으로 도약하고 있는 ㈜엠아이티코리아를 주목해보자.

오늘보다 내일이 더욱 기대되는 유망 중소기업

눈부신 발전을 거듭해온 자동차의 역사와 함께 달려온 자동차 부품 제조기업 엠아이티코리아는 20년의 업력을 자랑하는 유망 중소기업이다.

자동차 관련 시험설비 제작으로 지난 2000년 대전에 설립된 엠아이티코리아는 처음부터 자동차 시험설비의 국산화에 공을 들였다. 당시만 해도 국산 시험설비가 거의 없다시피 한 상황에서 한성구 대표는 오로지 국산화를 향한 집념과 투지로 각종 시험설비의 국산화에 성공하며 고부가가치 창출을 이뤄냈다.

노력은 배신하지 않는다는 것을 증명하듯 2003년부터 만도에 조향장치 부품을 공급할 정도로 기술력을 인정받았다. 자동차의 진행 방향을 바꾸기 위한 조향장치 관련 분야는 2만 5,000개에 달하는 자동차 부품 중에서도 가장 까다롭고 어려운 기술로 꼽힌다. 기술 장벽이 높은 만큼 엠아이티코리아의 경쟁력은 올라갈 수밖에 없다.

한 대표는 "자동차 제조 기술은 하루가 다르게 발전하는 데 비해 조향 관련 시험기는 해외 기술에 의존할 수밖에 없는 실정이었다"면서 "엔지니어의 자존심으로도 국산화의 필요성을 절감했고 반드시 풀어야 할 숙제라는 각오로 연구개발에 매진했다"고 당시를 회고했다.

이러한 기술력을 바탕으로 자동차 부품 업체에 새로운 공법을 적용하며 경쟁력 있는 제품을 공급하고 있는 엠아이티코리아는 자동차 부품의 선행연구시험기, 조립설비의 FINAL 성능 시험기 및 조립기 등 고객 맞춤형 제품으로 신뢰를 얻고 있다.

엠아이티코리아는 4차산업 시대를 맞아 고품질의 기술력을 확보하기 위해 2004년 기업부설 연구소를 설립했다. 뛰어난 연구 인력과 우수한 제품의 연구 개발을 위해 제품의 성능과 신뢰성을 검증할 수 있는 고가의 장비를 구매하는 등 과감한 투자를 아끼지 않았다. 이러한 노력을 인정받아 2005년 부품 소재 전문기업 인증을 획득한 엠아이코리아는 중장기 발전의 기반을 착실히 다져나갔다.

엠아이티코리아의 가장 큰 경쟁력은 각종 설비의 도면부터 시스템 구성, 제품 개발 및 제조 생산까지 원스톱으로 가능하다는 것이다. 성능을 좌우할 중요 데이터값을 직접 입력하고, 부품을 오차 없이 정밀 가공해 기계를 조립하고 최종 테스트까지 모두 자체적으로 진행이 가능하다.

자동차 시장이 자율주행 및 전기차(경량화)로 변화함에 따라 부품 내구성 향상에 따른 고기능, 고품질 부품이 요구되고 있다.

이에 따라 자동차의 성능 향상과 자동차 메이커 업체들의 요구 조건을 충족하기 위한 다양한 조향 기능이 추가될 수밖에 없다. 또한 기후 환경의 변화로 악조건에서 재성능을 발휘하고 조향 시스템에서 요구되는 환경에서의 성능을 시험하기 위한 성능시험기가 필요하다. 시험기는 조향장치에 사용되는 전용 설비로 진입장벽이 매우 높다.

이처럼 기존의 내연기관 자동차에서 전기차로, 자율주행으로 이어지는 자동차의 진화에 따라 부품들의 스마트화도 가속도가 붙고 있다. 자동차 부품을 생산하는 엠아이티코리아 역시 내연기관에서 전기차로 자동차 생산 비중이 옮겨가는 경향을 반영해 전기차에 필요한 제품개발에 비중을 높이고 있다.

현재 현대차 제네시스 G80에 적용되는 조향장치를 공급중인 엠아이티코리아는 '전기차용 알루미늄 조향장치, 자동 주차 부품 제조설비' 등을 자체 개발해 납품하고 있다. 엠아이티코리아의 알루미늄합금 경량화 소재는 기존 스틸 제품 대비 40% 이상 경량화를 실현하면서도 기존 제품과 동일한 수준의 내구성을 유지할 수 있어 전기차 적용에 강점이 있다.

이에 대해 한 대표는 "10년 전부터 전기차 관련 사업에 진출해 배터리 재생 사업 및 조향장치 등을 공급했다"면서 "지금까지는 초소형 전기차에 한정되어 있었으나 수년 전부터 전기 미래차 핵심 부품 경량화에 무게를 두고 본격적인 연구개발에 착수하고 있다"고 밝혔다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

정부 지원사업에 관심을 두고 적극적으로 문을 두드리는 자세가 필요합니다. 지역사업의 경우 관련 기관에서 개최하는 기술교류회나 사업설명회 등에 적극적으로 참여해야 합니다. 상담을 통해 기업이 희망하는 사업에 대해 논의하고 사전 컨설팅을 받는 것이 유리합니다. 특히 적극적인 자세가 유지되면 기관에서도 기업이 필요로 하는 지원사업의 지원 폭이나 지원금도 적재적소에 배치할 수 있다고 봅니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

회사의 살길은 신제품 개발입니다. 최근에는 산업 분야가 빠른 주기로 변화되고 있어 발 빠르게 신제품 개발에 대응하지 못하면 결국 도태되고 맙니다. 이것은 어떤 분야든지 마찬가지겠지만 특별히 자동차 분야는 점점 주기가 짧아지는 경향이 있습니다. 따라서 기업 성공의 핵심 키워드는 신제품 개발이라고 생각합니다



환자 이승기용 전동리프팅 장치 및 배터리팩 시제품 제작 성공

한편 엠아이티코리아는 주력 사업인 시험기 및 연구 장비 수주 감소로 사업 다각화의 필요성을 절감하고 있었다. 그동안 축적된 기술력을 바탕으로 핵심 성장동력 중 하나인 헬스케어 분야로의 진출을 모색하면서 스마트 휠체어 및 환자용 이승기(移乘機) 등 이동기기 아이템을 선정했다.

이에 따라 2021년도 바이오 융합지원단 지원으로 스마트 휠체어 분야 개발 시제품 제작 및 생산성본부 지원으로 기술 컨설팅을 수행하는 한편 건양대의 시제품 제작 및 기술 닥터 지원을 받게 됐다.

그 결과 엠아이티코리아는 환자 이승기용 전동리프팅 장치 및 배터리팩 시제품 제작에 성공했다. 이 제품은 환자를 위치로 이동할 수 있는 이승 장치 중 전동으로 상승시킬 수 있는 전동실린더와 배터리팩으로 구성돼 있다. 특히 환자의 몸무게 및 구조물의 중량을 들어 올릴 수 있는 전동실린더는 실내에서 간편히 취급 및 보관할 수 있는 콤팩트한 구조로, 이동할 수 있는 충전식으로 제작돼 좋은 평가를 받았다.

이번 사업을 진행하면서 촉박한 일정과 부족한 지원금으로 인해 시제품의 디자인 요소를 제대로 살리지 못해 안타까웠다는 한 대표는 "개발 기간이 다소 부족하여 사양에 맞춘 구매품의 공급에 애로사항이 있었다"면서 "반면에 당사의 취약한 부분인 신규시장 진출을 위한 트렌드 분석 및 시장 컨설팅 등을 통해 신속하게 개발이 진행되어 많이 도움이 되었다"고 평가했다.

자동차 시험기 분야의 글로벌화 추구

자동차 부품 설비의 설계 및 제조의 후방 산업에서 경량화 및 전기차 부품 양산까지 가능한 기술을 확보한 엠아이티코리아는 자동차 경량화 부품을 비롯해 미래 자동차 부품 및 설비뿐만 아니라 의료기기 분야로의 사업다각화를 위한 기반을 구축하고 있다.

이에 따라 환자 이승기용 전동리프팅 장치 및 배터리팩 시제품 제작 성공에 힘입어 창업 및 R&D 센터 신설 등 헬스케어 분야의 사업화를 준비하고 있다. 초고령 사회에 대비한 헬스케어 분야 연구 개발의 지속적인 수행을 위해 연구 인력 확충도 검토하고 있다.

향후 의료 기기 관련 사업화를 위한 기반 구축을 위해 그동안의 설계 역량을 활용하여 환자용 수동 승강기뿐만 아니라 소프트웨어 기술과의 융복합 및 소재 다양화를 통한 자동 승강기 이승기 시제품도 제작할 계획이다.

그동안 자동차 분야 설비 설계 기술 역량을 기반으로 자동차 경량화 부품과 전기차용 부품 사업화 등 산업 변화에 민첩하게 대응하면서 성장해온 엠아이티코리아는 이제 자동차 시험기 분야의 글로벌화를 도모하고 있다.

엠아이티코리아가 자동차 부품 제조사에서 전기차, 자율차 등 관련 부품사로 유연하게 변화하며 미래차 시대를 선도할 글로벌 강소기업으로 우뚝 설지 귀추가 주목된다.

- **지원 기간** 2021년 4월 1일 ~ 2022년 3월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 환자 이승기용 리프팅 장치
  환자를 위치로 이동할 수 있는 이승 장치 중 전동으로 상승시킬 수 있는 전동 실린더와 배터리팩으로 구성돼 있다.
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 73억 원 / 2020년 71억 원 / 2019년 51억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 ISO45001(안전보건경영) 인증 취득 / 2022년 국방벤처기업 협약/
  2022년 세종 지역 혁신 선도 기업 선정 / 2020년 세종스타기업 선정 /
  2019년 대전유망중소기업 인증



Timeline

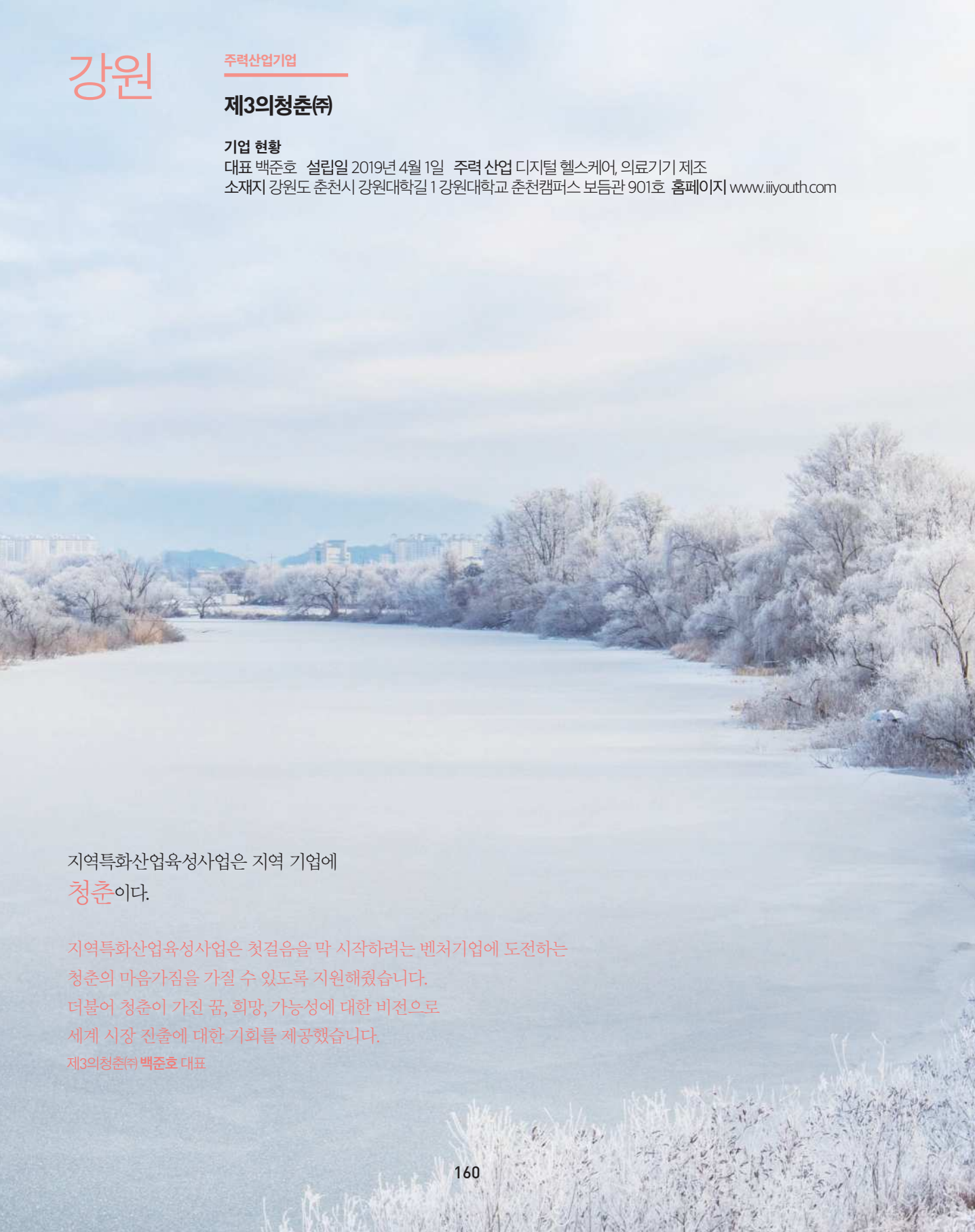
2018년 IATF16948 전환 국제품질 인증 획득
2014년 대창모터스 전기차 부품 양산 수주(조향장치 U-Joint/Col'm)
2014년 세종공장 공장 증축 및 이전
2005년 부품 소재전문기업 인증(산업자원부)
2004년 ㈜엠아이티코리아 기업부설연구소 설립
2000년 일본 Automax 사 설비 수출
2000년 ㈜만도 시험설비 공급
2000년 ㈜엠아이티코리아 설립

강원

주력산업기업

제3의청춘㈜

기업 현황
대표 백준호 **설립일** 2019년 4월 1일 **주력 산업** 디지털 헬스케어, 의료기기 제조
소재지 강원도 춘천시 강원대학길 1 강원대학교 춘천캠퍼스 보듬관 901호 **홈페이지** www.iiiyouth.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
청춘이다.

지역특화산업육성사업은 첫걸음을 막 시작하려는 벤처기업에 도전하는
청춘의 마음가짐을 가질 수 있도록 지원해줬습니다.
더불어 청춘이 가진 꿈, 희망, 가능성에 대한 비전으로
세계 시장 진출에 대한 기회를 제공했습니다.
제3의청춘㈜ **백준호** 대표

K-디지털 헬스케어의 기술력으로 해외 시장 개척

건강은 삶의 질을 좌우하는 바로미터다. 더구나 생애주기가 길어지며 고령화가 가속화되는 시점에서 건강지수는 노년 삶에 있어 행복지수와 직결되는 요소이기도 하다. 가장 중요한 점은 병원의 도움을 받아 정확하게 진단하고 잘 관리하는 방법을 찾는 것이다. 디지털 헬스케어 기기의 중요성이 강조되는 것도 이 때문이다. 강원도 춘천시의 강원대학교 내 위치한 디지털 헬스케어 전문기업인 제3의청춘㈜은 건강한 삶의 동반자로서 지역특화산업육성사업을 통해 심전계 플랫폼 서비스를 강화했다.

사회적 가치 실현을 위한 혁신적인 의료기기 기술

아직 대중적이지 않은 개념이지만, 보건의료 분야에서 노년층이 이용하기 편리하도록 직관적인 사용법을 가진 디바이스는 전반적인 의료 서비스 향상과 직결된다. 바이오센서, 심전계 두 가지 의료기기 제품으로 사업을 시작한 제3의청춘은 데이터 비즈니스, 공공서비스, 콘텐츠와 프로그램 디자인 등 다양한 분야에서 탁월한 기술 역량과 '공공성'이라는 핵심 가치를 추구하며 사업을 확장하고 있다. 특히 심전계 분야에서 적극적인 투자를 통해 기반을 탄탄히 닦고 자체 디스플레이를 통해 정보를 실시간으로 확인할 수 있는 전통적 형태의 심전계 개발에 심혈을 기울이고 있다. 해당 분야는 국내 기술력이 적용된 제품이 거의 없는 상태로, 제3의청춘은 국산화 추구를 통해 소프트웨어뿐 아니라 하드웨어까지 직접 제조하는 실력을 갖추고 있다. 기기 자체에 포함된 디스플레이로 즉시 정보를 확인한다는 점에서 차별화와 편리성을 추구한 이 심전계 기기는 병원에서도 사용이 가능하지만, 개인이 소장해 수시로 점검할 수 있도록 하는 게 목적이다. 무엇보다 고령 친화 의료기기라는 점에서 사용상의 편의성이 중요하기에 복잡한 하이테크 기술을 접목하기보다는 간단한 조작으로 쉽게 확인하는 것에 초점을 맞췄다. 그뿐만 아니라 제3의청춘은 사회적 가치에도 각별한 애정을 드러낸다. 고령 친화 의료기기의 개발은 곧 공공서비스와 평행이론을 가지는 것이어서 우수한 성능의 제품 개발에 그치지 않고 사회에 기여할 수 있도록 시스템의 변화까지 꾀하는 방향으로 잡아가고 있다. 좋은 기기를 널리 보급하고 사용자들이 손쉽게 사용할 수 있도록 돕는 등 일련의 노력은 보다 많은 사람이 '제3의 청춘'을 누릴 수 있도록 적극적인 도움을 주고자 하는 의지를 담고 있다.

해외 시장 진출의 교두보를 마련한 지역특화산업육성사업

의료기기의 전문기업이라는 역할에 충실하려는 제3의청춘은 질환을 극복하는 데 도움이 되는 자료를 함께 담아 보건소 및 공공기관 등에 배포하고, 전국의 사회 서비스 기관을 대상으로 소셜 플랫폼을 통해 서비스하기도 한다. 제품과 밀접하게 연결된 복지관과 협약을 통해 기부도 하는 등 다양한 사회적 가치를 창출하는 제3의청춘은 소규모 스타트업으로 사업을 시작해 제품 개발이나 시장 개척 등에 어려움을 가지고 있었다. 이러한 난제를 타개하기 위해 고민하던 제3의청춘에게 한 줄기 빛처럼 기회로 다가온 것이 바로 지역특화산업육성사업이었다. 디지털 의료기기 시장은 국내에 국한되지 않고 해외 시장을 공략해야 하기에 해외 진출을 위해 다각적인 모색을 하던 중 지역특화산업육성사업을 통해 해외 바이어 커뮤니티를 구축하고자 했다.

ICT융합헬스 생태계 고도화를 위한 사업화 패키지 지원을 받게 된 제3의청춘은 해외 전시회 참가를 함께 준비하고, 바이어 미팅 시 수출 상담에 집중할 수 있도록 1:1 전담 지원을 받아 '2022 말레이시아 스마트산업전시회(SMART NATION EXPO & FORUM 2022)'에 참가하는 기회를 얻었다.

업력이 짧고 예산과 경험 등이 부족한 제3의청춘은 지역혁신성장바우처를 통해 해외 전시와 홍보에 필요한 사항을 안내받고, 짧은 기간 내 전시 부스를 준비할 수 있도록 전문가와 협의해 완벽한 참가 준비를 마칠 수 있었다. 전시회 참가 후에도 해외 수요처를 대상으로 지속적인 커뮤니케이션이 가능하도록 도움을 받는 등 가장 절실한 솔루션을 제공받았다. 이러한 호재를 십분 활용한 제3의청춘은 해외 수요처를 확보하는 쾌거를 이루어냈다. 말레이시아 스마트산업전에 참가한 제3의청춘은 현장에서 세계 시장을 정확히 진단하는 과정을 통해 성장판을 키우는 계기를 마련했다. 꼭 필요한 지원으로 해외 시장 진출의 교두보를 마련한 제3의청춘은 제품의 기능적인 개선이나 국가별 구매 환경 등에 대한 시장조사를 철저히 진행하고, 글로벌 진출에 대한 의지를 확고히 했다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이라고 생각하시나요?

'오픈 이노베이션'입니다. 지역의 특화 산업 내 다양한 기업과 기술 교류를 통해 각각 회사의 부족한 부분을 채워갈 수 있는 혁신적이고 열린 사고를 가진 기업문화야말로 성공의 중요한 단초가 된다고 생각합니다. 제3의청춘 역시 오픈 이노베이션으로 지역특화산업육성사업에 임했습니다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우를 알고 싶습니다. 육성사업에 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하나요?

제3의청춘이 생각하는 노하우와 필요 요건을 짚어보면 무엇보다 지역의 실정과 산업 환경 등 추진 사업과 관련된 다양한 정보를 정확히 진단하고 파악하는 것이 무엇보다 중요하다고 봅니다. 이러한 과정이 뒷받침되어야 지원사업을 충실하게 추진할 수 있을 것입니다. 더불어 세부 추진 계획과 담당자를 지정하여 준비할 수 있는 기업의 도전 의지 역시 매우 중요하다고 생각합니다.





기업 성장을 위한 비전 설계와 매출 증가의 마중물

우수한 기술력을 획득하고 있는 중소기업에 꼭 필요한 지원이 주어졌을 때 폭발적인 성장을 이루는 것은 당연지사다. 중소벤처기업부가 지역특화산업육성사업을 비롯한 다양한 중소기업 지원사업을 진행하는 것도 이러한 이유에서다. 2019년에 설립해 업력이 짧은 제3의청춘에게도 지역특화산업육성사업이 사업의 큰 그림을 그리는 역할을 했다.

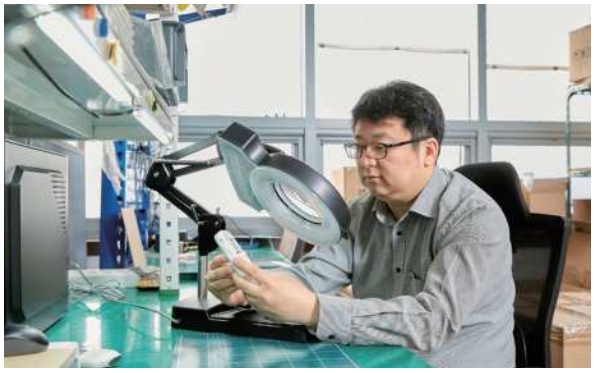
지원사업 참여를 통해 제3의청춘은 간절한 숙원이었던 해외 진출의 방향성을 확립하고 구체적인 수요처 리스트도 확보했다. 특히 동남아 시장 진출 관련해서는 구체적인 그림이 그려지는 성과를 거둔 점에서 제3의청춘의 만족도는 무척 높다. 현재 제3의청춘은 약 25개 해외 수요처에 대한 정보를 확보하고, 해외 진출 시 필요한 준비사항과 제품의 개선사항을 파악했다. 이에 박차를 가해 해외 전담 인력 1명을 신규로 채용하고 약 4건의 해외 특허를 출원하는 성과도 거뒀다. 상대적으로 진출 시 많은 시간과 노력이 필요한 유럽과 북미 시장에 비해 신속한 준비가 가능한 동남아시아 수요처의 적극적인 관심과 비즈니스 제안이 이어지고 있어, 이에 대응하기 위한 자체 브랜드 개발과 해외 수요처 공동 연구개발에 대한 투자를 강화하고 있기도 하다. 동남아시아 해외 시장 진출에 대한 비전을 수립하는 계기가 된 지역특화산업육성사업을 진행하면서 내부적인 변화의 신호도 켜졌다. 임직원들의 사업에 대한 긍정적인 인식 변화와 할 수 있다는 자신감이 심어지면서 더 큰 목표를 향해 나아갈 수 있는 추진력도 발휘되고 있다. 좋은 자극제가 다양한 시너지를 창출하는 나비효과를 내는 셈이다. 이렇듯 다각적인 효과를 얻고 있는 제3의청춘은 지역특화산업육성사업을 통해 구축한 긍정적인 에너지를 더욱 키워 디지털 의료기기와 플랫폼을 선도하는 작지만 강한 기업으로 면모를 다져나가고 있다.

더 넓은 시장으로 향하는 개척자 정신으로 K-의료기기 위상 도모

제3의청춘은 누구나 편리하게 사용하면서 건강을 추구함으로써 삶의 질을 높일 수 있는 제품을 제공하는 것은 물론 정확한 의료정보 제공과 소외계층에게 적극적인 제품 지원 등을 이어가면서 의료기기 전문업체의 선한 영향력을 발휘할 예정이다. 더불어 국산 디지털 의료기기의 기술력과 품질력을 높여나감으로써 글로벌 기업들과 어깨를 나란히 할 수 있는 경쟁력을 키울 계획이다. 이는 전반적인 K-의료기기의 위상을 높이고 의료 서비스의 질을 향상시키는 역할까지 수행할 것으로 기대된다.

구체적인 목표도 세웠다. 올해 다양한 노력과 투자에 매진해 2024년 수출 브랜드와 연계된 신제품 연구개발을 조기에 완료하여 해외 시장 진출에 성공적으로 안착하고자 한다. 이를 통해 매출 100억 원을 달성하는 성과를 창출함으로써 기업의 내적·양적 규모도 키울 생각이다. 이는 설립 초기에 비하면 엄청난 매출 증가를 이루는 것으로 이렇듯 크지만 실현 가능한 목표를 세울 수 있었던 데에는 중소벤처기업부가 진행한 지역특화산업육성사업에 참여한 것이 주효했다. 좋은 기회를 통해 제3의청춘 스스로 성장 에너지를 장착한 것이다. 정량적인 성장에 머물지 않고 기업의 성장을 사회에 환원하는 일에도 속도를 낼 계획이다. 지역 내 여러 중소기업과 적극적인 협력과 교류를 추진해 더 많은 기업이 해외 시장 진출이라는 통과의례를 무난히 이뤄낼 방안을 함께 모색할 계획이다. 젊은 마인드로 모두에게 청춘 같은 삶을 선사하고자 하는 제3의청춘의 걸음에 에너지가 가득하다.

- **지원 기간** 2022년 9월 27일 ~ 2022년 9월 29일
- **지원 프로그램** 시제품 제작, 인증지원(국내), 네트워킹(국외)
- **지원 제품** 심전계 플랫폼 서비스(2022 말레이시아 스마트산업전시회(SMART NATION EXPO & FORUM 2022) 참가 관련 통역 및 현지 정보 지원
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 4억 6,000만 원 / 2020년 2억 원 / 2019년 1억 5,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 약 25개 해외 수요기업 간 파트너십 구축 / FCC 외 해외 인증을 통한 제품 신뢰성 확보 / 중국 일본 등 특허 출원





Timeline

2022년 지역 사업화 우수 10대 특허 인증
2022년 GMP 인정
2022년 동물용 의료기기제조업 허가
2022년 스마트공장 준공
2021년 예비사회적기업 선정
2020년 벤처기업 인증
2019년 기술연구소 설립
2019년 제3의청춘㈜ 설립

강원

지역혁신성장바우처

㈜하스

기업 현황
대표 김용수 **설립일** 2008년 1월 4일 **주력 산업** 덴탈용 세라믹
소재지 강원도 강릉시 과학단지로 77-14 **홈페이지** www.hassbio.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
오아시스이다.

지역특화산업육성사업은 가장 아쉬운 부분을 채워줘 기업이
한 단계 성장할 수 있는 발판을 마련하여 주었다고 생각합니다.
중소기업의 여건상 전문적이지 못한 부분이 있기에 지원사업을
통해 아이디어로만 존재하는 사업 아이템을 현실화하는 발판을 마련할 수 있었으며,
더 나은 제품을 소비자에게 제공할 수 있도록 성능 측정 및 분석의 기회를 제공했습니다.
이러한 실질적인 지원은 사막에서 만난 오아시스와 같습니다.
㈜하스 **김가영** 과장

리튬디실리케이트 글라스 세라믹 국산화로 독립선언

한국의 의료기술과 서비스는 세계적인 수준으로 도약하고 있다. 덴탈용 세라믹 제품군에서도 기술력이 앞선 선진국과 치열한 경쟁을 벌이면서 세계 시장에서 파이를 나누어 가지며 국산화는 물론 해외로 역수출하는 쾌거를 이루는 경우가 적지 않다. 강릉의 유망한 중소기업으로 차근차근 성장해온 ㈜하스는 리튬디실리케이트 글라스 세라믹 분야에서 국내 최초로 기술력을 획득하면서 해당 분야의 독립을 선언했다. 그리고 지역특화산업육성사업을 통해 진일보하고 있다.

독자적인 기술력으로 다진 IP지식 경영의 초석

2008년 설립한 하스는 강릉과학산업단지로 이전한 이래 지르코니아 소재를 이용한 절삭 가공용 치과 도재 분야에서 광폭 행보를 이어왔다. 기술개발에 투자를 아끼지 않은 하스는 ZirKIZ라는 기성형 크라운 제품군을 개발에 성공하고, Rosetta®와 Amber® 브랜드를 론칭하며 인공치아용 글라스 세라믹 제품군을 개발해 생산과 판매를 동시에 하고 있다. 인공치아용 글라스 세라믹 제품군은 선진국이 독점적인 기술과 생산을 해오던 분야로 우리나라는 그동안 수입에 의존해온 상황에서 하스가 독자적인 기술로 독립선언을 한 것이라 값진 의미를 가진다. 기술적인 경쟁력을 바탕으로 하스는 국내 시장은 물론 해외 시장도 전략적으로 공략하고 있다. 이를 위해 2015년 미국 동부에 미국 판매 법인을 설립하고, 2016년 유럽 연락 사무소 개소, 2020년 중국 상하이에 중국 법인 설립, 2021년 강릉 제2공장 준공 및 신촌 AIB센터 설립을 통해 글로벌 시장에서의 입지를 확보하고 신성장동력의 발판을 마련했다.

1세대 제품 브랜드 Rosetta®를 론칭한 후 더 많은 시장을 공략하고 제품에 대한 신뢰를 확고히 하고자 하스는 철저한 시장분석에 기반해 다양한 소비자의 요구를 충족시키고 라인업을 확대하고자 2세대 제품인 Amber®를 론칭했다. 이때부터 하스는 독자적인 기술력을 확보하고자 하스만의 제조공법을 담은 이른바 '히든레시피'를 갖추면서 입지를 넓히는 데 성공했다. 해외 기업들과 경쟁하면서 자체 브랜드를 성공적으로 안착시킨 하스는 기술력이 곧 하스의 경쟁력임을 인지하고 적극적인 기술 투자를 하면서 2019년 지식재산 경영 인증을 획득하고, 2021년 기술평가 우수기업(T-3) 인증과 중소기업 지식재산 경영인대회 대상을 수상하며 본격적인 IP지식 경영 회사로서도 초석을 다져가고 있다.

지원사업으로 사업 스펙트럼을 넓힐 수 있는 가능성 확인

인공치아용 글라스 세라믹 분야에서 실력으로 정평이 나면서 빠르게 사업을 확장하고 있는 하스는 다양한 제품군에서 색상, 투명도 제공, 독자적인 기술력을 갖춘 혁신적인 기업으로 인정받고 있다. 특히 소비자로부터 제품의 우수성에 대한 높은 만족도가 형성되면서 하스 제품을 수입하고 판매하고자 하는 파트너사도 늘어나는 추세다. 이러한 성장세를 이어가기 위해 하스는 의료기기 제품을 판매할 수 있도록 선제적으로 허가를 진행하고 특허를 조사하며, 파트너사의 인허가 과정에 문제가 없도록 철저히 준비해 수출 역량도 강화하고 있다. 본격적인 성장 가도에 들어선 하스이지만 중소기업으로서 기술 투자와 시제품 제작 등은 늘 해결해야 할 숙제일 수밖에 없다. 이에 훌륭한 조력자의 등장이 절실하던 시기에 지역특화산업육성사업이 갈증을 해결해 줄 오아시스처럼 등장했다. 중소벤처기업부에서 진행하는 지역특화산업육성사업을 통해 하스는 기술 지원과 시제품 제작의 일환으로 자사에 절실했던 목업 가공, 금형 설계, 검사 지그 제작, 설계 등을 진행할 수 있는 지원을 받았다.

하스가 일취월장 사업을 추진하며 다음 단계로 도약하기 위해서는 CIM(ceramic injection mold) process의 표준 형상을 고려한 유치관을 설계해야 하는 통과의례를 거쳐야 했다. 이에 하스는 지역특화산업육성사업을 잘 활용해 치아 형태를 표준화·도면화하고, 사출 금형 제작과 더불어 제작 조건을 최적화할 수 있었다. 일반적으로 지르코니아 소재를 이용해 절삭 가공용 치과 도재를 제작하기 위해서는 파우더를 몰드에서 성형 후 하소하는 과정을 거쳐 제품화하면 치과에서 원하는 형상으로 가공하고 최종 소결해 환자에게 식립하게 된다. 하지만 하스는 이번 지원사업을 통해 최종 소결까지 마친 제품을 환자에게 식립할 수 있게 함으로써 치료 기간이 짧아지는 효과를 얻을 수 있었다. 또한 보철물을 사출 성형해 판매하는 범위를 기존 소아 치과에서 성인 치과까지 확대할 수 있다는 가능성도 확인해 향후 사업의 범위를 넓히는 기틀을 마련했다.





다양한 지원사업 수행 노하우로 사업 성과 극대화

지원사업을 수행하면서 시장 확대 기반이 마련된 하스는 이를 바로 적용할 수 있도록 곧바로 시장개척을 재점검했다. 미국, 유럽을 비롯한 중국, 동남아, 일본 등이 하스가 진출할 수 있는 시장이었다. 이미 하스는 지역특화산업육성사업을 통해 이룬 성과를 매개로 사업 협약을 마치고, 용역업체 계약과 임상 체득 및 형상 스캔을 완료했다. 좋은 기회를 발판 삼아 사업의 기치를 올리기 위해 하스는 신속하게 프로세스를 이어가 형상 구조 해석 및 도면화 작업을 진행하는 것과 더불어 목업 작업을 마쳤고, 사출 금형 도면을 제작하는 추진력을 발휘했다. 이렇게 빨리 지원사업의 성과를 사업으로 이어갈 수 있었던 데에는 하스가 짧은 업력에도 불구하고 집중적인 기술개발 및 창업 이래 15개의 정부 지원 R&D 과제 수행을 통해 혁신을 추구한 경험이 뒷받침되었다.

덕분에 하스는 기존 세라믹 소재 치과 보철물 재료에서 세라믹이 혼합된 하이브리드 소재 Amber® Mill H 출시와 PMDA 인증 획득으로 일본 시장에서 매출을 확대하는 쾌거를 거두었으며 CE, KFDA 품목 추가 인증을 통한 매출 확대도 이루었다. 이러한 성과는 하스뿐만 아니라 다른 기업과의 협업을 끌어내 지역 내 다른 기업에도 나비효과를 창출하고 있다. 고용을 통해 지역경제에 기여하고 있기도 하다. 하스와 협력업체 모두 사출 작업을 진행하는 전담 인력을 청년으로 충원했으며, 품질 검사와 마감 작업을 진행하는 인력의 경우 여성 고용을 통해 경력 단절을 해소하는 역할도 수행했다. 조직 내부에서도 피부로 체감할 수 있는 변화의 바람이 일고 있다. 직원들의 손에서 만들어지고 태어난 제품이 전 세계적으로 수출되는 등 작은 조직임에도 불구하고 저마다의 역량을 발휘해 큰 성과를 이루어내는 과정을 통해 맡은 바 역할에 대한 자부심이 향상되는 로열티도 생기고 있다. 이러한 다각적이고 긍정적인 변화들은 하스가 쌓아온 노하우와 결합해 프로젝트를 이끌고 기획하는 능력의 향상으로 더 큰 가능성을 창출하는 힘이 되고 있다.

모범적인 지원 사례로 성장 동력 키우며
세계 시장으로 진출

기업 성장의 역사에 늘 가까운 조력자로 중소기업 지원사업이 있었기에 그 중요성을 누구보다 강조하는 하스. 중소기업이라 PMO를 관리하는 별도의 조직도 없고, 지원사업마다 대응하는 것도 쉽지 않았지만 지역특화산업육성사업을 비롯한 각종 지원사업 덕분에 하스는 세계 무대에서 실력을 과시하며 사업을 추진할 수 있는 힘을 받았다고 평가한다.

향후 하스는 CE, FDA, KFDA 품목 추가 인증을 통한 매출을 현실화하고, 자사의 유럽지사와 미국 법인, 중국 법인을 통한 영업망 확충도 적극적으로 도모할 계획이다. 독자적인 기술로 기술 자립도를 확보하고, 수출 증대에 기여하겠다는 투철한 사명감과 명확한 목표를 가지고 있는 하스는 글로벌 시장에서 입지를 더욱 공고히 해나가고자 한다. 또한 독자적인 브랜딩을 펼쳐 영업 마케팅 분야에서도 좀 더 공격적인 면모를 추구할 계획이다. 다각적인 투자와 노력으로 신성장 동력을 굳건히 함으로써 더 큰 시장으로 나가고자 하는 하스의 비전은 더욱 빛이 나고 있다.

기회는 준비된 자에게만 주어지고, 그 기회를 잘 활용해 성장에 날개를 다는 것은 곧 기업의 역량이라고 말하는 하스이기에 지역특화산업육성사업을 만나 더 큰 시너지를 낼 수 있었다. 하스가 보여준 중소기업 지원사업의 활용과 그를 통해 만들어낸 성과는 성공적인 비즈니스 모델이 되고 있다. 호재를 통해 자생력을 키워가는 중소기업의 모범 사례인 하스는 더 큰 시너지를 내며 시장에서 우뚝 설 것이다.

Q. 지역특화산업육성사업을 성실히 수행하고, 사업도 잘 추진하고 있는 하스의 강점은 무엇이라고 생각하시는지요?

실패를 두려워하지 않고 꾸준히 글로벌 시장을 두드리는 끈기를 가진 것이 여러 면에서 하스의 강점으로 작용하고 있습니다. 중소기업이지만 스스로를 작고 힘이 없다고 평가절하하기보다는 오히려 작고 빠른 배를 지녔기 때문에 환경 변화에 빠르게 대응하고, 신속한 의사결정을 할 수 있다는 장점으로 이용할 수 있는 긍정적인 마음가짐도 주효했다고 생각합니다.

Q. 하스에게 지역특화산업육성사업 참여는 어떤 의미를 가지나요?

강원도와 강릉시, 그리고 국가의 많은 지원을 통해 연구개발과 마케팅 활동에 투자하는 좋은 기회이자 값진 경험이었습니다. 이런 기회를 통해 하스 제품을 수입하는 파트너사가 늘어나면서 점점 시장에서 파이를 키워나갈 수 있었습니다. 물론 제품에 대한 좋은 평가가 이어지면서 기업과 제품의 인지도를 높이는 구체적인 성과를 얻었다는 것도 의미가 있었습니다.

- **지원 기간** 2021년 6월 1일 ~ 2021년 11월 30일까지
- **지원 프로그램** 기술 지원, 시제품 제작
- **지원 제품** CIM(ceramic injection mold) process 표준형상을 고려한 유치관 설계, 치아 형태의 표준화 및 도면화를 통해 사출 금형을 제작하고 제작 조건 최적화
- **사업화 성과(정량)** 사업화를 통한 매출 증가율 30.4% / 사업화를 통한 고용 7명
- **사업화 성과(정성)** 특허출원 1건 / 특허등록 1건





Timeline

2022년 중소기업 규제혁신 대상 수상
2022년 천만 불 수출의 탑 수상
2022년 강원경제인 대상
2021년 지식재산 경영인대회 대상 수상
2021년 하스 제2공장 준공
2021년 강원 수출 우수상
2021년 칠백만 불 수출의 탑 수상
2020년 Amber MIll IR52 장영실 상 수상
2020년 Amber MIll WOW product 상 수상(미국기공사협회)
2018년 대통령상 수상
2018년 오백만 불 수출의 탑 수상
2017년 수출 유망 중소기업 지정
2017년 글로벌 IP스타기업 인증
2014년 산업통상자원부 장관 표창
2014년 강원 고용 대상 우수상 수상
2010년 기업부설연구소 승인
2008년 ㈜하스 설립

충북

시군구연고산업

라파로페

기업 현황
대표 황기철 **설립일** 2018년 1월 15일 **주력 산업** 화장품
소재지 충청북도 청주시 흥덕구 오송읍 오송생명14로 12 **홈페이지** www.rafarophe.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
새로운 출발이다.

지역특화산업육성사업은 기업의 '새로운 출발'입니다. 중소기업에 기회를 주고,
그 기회를 살려 기업은 더 좋은 제품, 더 좋은 환경에서 새로운 인재를 고용하여
새로운 아이디어와 새로운 방법을 찾아가는 새로운 출발입니다.
지난 방법보다 더욱 좋은 출발선에서 새로운 출발을 이끌어
더 좋은 결과를 얻을 기회라고 여깁니다.
라파로페 **황기철** 대표

천연 화장품의 피부 생태계 복원 프로젝트

코로나 엔데믹 국면으로 접어들면서 화장품 소비 트렌드가 변하고 있다. 피부의 건강 및 기능성을 강조한 친환경 성분, 비건 소재를 사용한 윤리 소비, 제로 웨이스트를 추구하는 가치소비 등 화장품의 성분을 꼼꼼하게 따지는 소비자들이 점점 늘고 있다. 이처럼 클린 뷰티 제품이 주목받으면서 청주의 천연 소재 화장품 기업도 인기도가 상승곡선을 그리고 있다. 오송에서 천연물 소재의 R&D 중심 연구소 및 제조공장을 직접 운영하며 빠르게 성장하고 있는 라파로페가 바로 그곳이다.

치료(Rafa)하고 치유(Rophe)하는 천연 유래 소재 화장품 기업

2018년 설립된 라파로페는 바이오 복합기술을 이용하여 피부와 두피의 문제해결을 통해 몸의 치료(Rafa)뿐 아니라 마음의 상처까지 치유(Rophe)하는 천연 유래 소재 화장품 기업이다. 충청북도 청주시의 제조공장에서 라파로페는 ECO BIO 복합기술을 이용해 비누, 샴푸, 화장품 등을 제조하고 있다. 2018년 충북산학융합본부에서 시작해서 2021년 오송 바이오 폴리스에 신축 공장을 설립하는 등 많은 발전을 해왔고, 더 나아가 2025년에는 오송 바이오 폴리스에 약 2천 평 규모의 신축 제조공장 설립을 목표로 하고 있다.

황기철 대표는 "누구도 시도하지 않은 독자적인 라파로페 ECO BIO 제조 기술과 자연으로부터 얻은 순수한 원료를 차별화 공법으로 추출/발효 등을 통해 시장 맞춤형 제품에 대해 직접 연구하고 제조하고 있으며, 모든 영역에서 치료(치유)하기 위한 제품개발 목적이 있다"고 소개했다.

라파로페는 복합유황의 단독 특허 물질을 이용한 프리미엄 세정제(비누) 및 천연 복합물 발효 원액을 이용한 고기능성 샴푸를 출시해 좋은 반응을 얻고 있다. 이외에도 유황과 키토산 성분으로 피부복원 및 피부 트러블 치유에 최적의 제품인 스틱밤과 노니와 시나몬 유효성분을 이용한 탈모 케어용 두피 세럼 제품을 출시해 충성도 높은 고객층을 형성하고 있다.

황 대표는 "모든 피부 생태계가 라파로페 제품으로 치유될 수 있는 피부 생태계 복원 프로젝트(Skin Ecology Repair Project)를 위해 노력해 왔다"면서 "2018년 1월에 시작해 천연 유래 프리미엄 비누 라인부터, 천연 발효 샴푸 및 샴푸바와 입욕제 등 신제품 출시를 위해 연구개발을 진행했고, 그 과정 중에 SCIE 급 논문 3편과 NMPA 인증, 유럽인증(CPNP), 영국인증(SCPN) 및 미국 FDA 인증 등 많은 연구와 인증을 진행했다"고 설명했다.

라파로페의 빠른 성장세에 대해 황 대표는 “천연 유래 소재로 만든 당사 제품의 확실한 효과와 믿을 수 있는 품질 등 수많은 장점에서 오는 소비자들의 만족도가 큰 포인트인 것 같다”면서 “제품의 생산, 관리, 판매를 진행하는 당사 임직원들의 책임감 있는 행동과 노력, 수평적인 조직문화에서 오는 자유로운 소통과 빠른 피드백, 신선한 아이디어가 지속 성장의 견인차가 되고 있다”고 말했다.

코로나19 계기로 '클린 뷰티' 관심도 증가

현재 화장품 시장은 코로나19 이후 소비 트렌드가 급격하게 변화하고 있다. 지금까지 화장품은 체험 위주로 소비됐으나 코로나19 이후 비대면의 소비 트렌드가 부상하고 있다. 또한 피부의 건강, 기능성은 물론 친환경적인 성분, 윤리적인 소비(동물실험 배제, 비건 소재), 다음 세대를 위한 가치 소비 ‘Zero Waste’ 등 제품의 구성성분을 하나하나 따지는 소비자들이 증가하며 ‘클린 뷰티’에 대한 관심도가 높아지고 있다.

이에 따라 황 대표는 “당사는 천연 물질을 이용하여 합성 알코올과 화학성분이 대부분인 화장품 시장에서 오직 천연원료를 통해 안전하고 인체 친화적인 제품을 개발하고, 윤리적인 소비와 가치 소비를 반영한 제품으로 국내뿐만 아니라 해외 시장 진입을 기대하며 지원하게 되었다”고 지역특화산업육성사업(비R&D) 참여 이유를 설명했다.

국내외 시장에 라파로페 브랜드의 홍보 및 진출 기회를 모색하고 있는 황 대표는 “당사는 지원사업에 참여하여 2022년 12월에 유럽 및 영국 화장품 수출에 필수적인 화장품 인증을 획득해 한국 화장품에 관심을 보이는 유럽 및 영국 바이어들의 연락을 받고 있다”고 말했다. 특히 “서울 뮤직 페스티벌, 오송 뷰티 박람회 및 방콕 K-뷰티 박람회 등을 통해 소비자들과 직접 만나 소통하여 기업과 제품에 대한 신뢰도를 높여 새로운 판로개척 및 국내외의 화장품 트렌드, 시장조사 등을 파악할 수 있는 계기가 됐다”고 평가했다.



Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

지역특화산업육성사업의 노하우는 꾸준함이라고 생각합니다. 자사의 목표에 도달할 때까지 그 가치를 잃어버리지 않기 위해 꾸준하게 노력하며, 더 나은 발전을 추구할 방법을 찾기 위해 노력을 계속하는 것입니다. 그 결과로 지역특화산업육성산업의 혜택을 받을 수 있다고 생각합니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

지역특화산업육성사업에 성공하기 위한 핵심 키워드는 ‘스케일업’입니다. 성장을 꿈꾸는 기업이 스케일업을 할 수 있는 초석이 되고 계기가 되기 때문입니다. 지원사업은 스케일업을 위해 달려가는 기업이 방해받지 않고 뒤처지지 않게 목적지에 한 걸음 한 걸음 도달하게 만드는 가능성을 제공한다고 봅니다.



판로개척 및 시장조사 통해 브랜드 마케팅 기반을 마련

황 대표는 “전시회를 통해 소비자와 직접적인 소통이 가능했으며, 소통을 통해 소비자에게 브랜드를 알리고 제품에 대한 즉각적인 피드백으로 개선 방향과 앞으로 출시될 신제품에 대한 가이드를 얻어 향후 당사가 나아갈 미래를 구체적으로 그릴 수 있는 성과를 얻었다”고 말했다.

특히 직원들의 마인드 변화가 가장 큰 효과라고 생각한다는 황 대표는 “전시회를 통해 직원들이 생산한 제품을 가지고 직접 소비자들을 만나, 제품과 회사에 대한 소개를 통해 회사에 대한 전반적인 인식 변화와 비전을 공유하게 되면서 직원들의 마인드가 긍정적으로 변하는 기회가 됐다”며 흡족해했다.

또한, “브랜드를 알리고 매출이 늘어가는 것도 좋지만 마인드 변화가 가장 만족스럽다”면서 “중소기업의 특성상 고질적인 인력난에 시달리지만, 당사 직원들의 애사심이 높아져 임직원들이 함께 미래를 그려가는 기업, 함께 성장하는 기업이 되어 가족 같은 마음으로 일하고 있다는 점이 가장 긍정적인 변화다”라고 말했다.

“이번 사업을 통해 중소기업에는 기회를, 지역에는 발전을 준다고 생각한다”는 황 대표는 “중소기업의 고충인 비용적인 문제를 해소하고 좋은 기회를 통해 더 나은 기업의 미래를 그릴 수 있도록 도와주는 것 같다”는 소감을 밝혔다.

그는 또한 “사업을 통해 지역 내 기업 유치 및 인재 고용까지 이어져 지역 발전에 이바지하는 바가 크다”면서 “이러한 사업에 지원하려는 기업에 무엇보다 중요한 것은 ‘경청하는 자세를 잃지 말라’는 것으로, 지원사업을 통해 알게 된 전문가와 실무자의 컨설팅을 잘 듣고 회사의 환경과 바라는 미래에 맞게 조율해 적용한다면 기대하는 것보다 더 좋은 결과가 나올 수 있다”고 조언했다.

비누에서 샴푸, 화장품까지 '진짜 천연물'로 세계시장에 도전

한편 라파로페의 앞으로의 계획에 대해 황 대표는 “처음 회사를 설립할 때의 각오대로 ‘피부 생태계 복원 프로젝트’라는 기업 목표에 맞추어 당사 제품을 통해 모든 피부 생태계가 치유될 수 있는 세상을 만들고 싶다”는 비전을 제시했다.

이에 따라 향후 국내 및 국외 전시회 참가를 통해 라파로페의 브랜드 및 제품을 알리고, 체험할 수 있도록 진행할 계획이다. 더불어 피부 생태계뿐만 아니라 가치 있는 소비 ‘Zero Waste’ 상품의 연구, 개발을 통해 조금 더 나은 지구 생태계를 위한 계획도 준비하고 있다.

라파로페는 당장 2025년 제조공장 신축을 목표로 업무를 진행하고 있다. 제조공장의 신축으로 생산효율 향상과 지역 내 인재를 더 많이 확보할 계획이다. 황 대표는 이를 통해 충북을 대표하는 ‘K-one Stop Cosmetic’ 기업으로 발돋움하는 꿈을 키우고 있다.

“2025년까지 이너뷰티 라인업을 통해 먹고 마시고 바르는 천연 소재 트러블 케어뿐만 아니라 펫 제품부터 생활화학 공간까지 아우르는 토털 트러블 케어 글로벌 기업의 입지를 다져나갈 계획이다. 시작은 미약하지만 한 단계씩 포기하지 않고 도전하고 꿈꾸면 제2의 셀트리온도 될 수 있다고 생각한다.”

- **지원 기간** 2022년 10월 1일 ~ 2023년 3월 31일
- **지원 프로그램** 마케팅(국내·외), 인증지원(해외)
- **지원 제품** 입욕제, 삼푸바, 천연비누 - Nature + Science = Skin Ecology, 자연 원료와 피부 상태의 상호작용을 연구하고 과학적 실증을 통해 건강한 피부 생태계를 완성 시키는 피부 솔루션
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 4억 2,000만 원 / 2020년 3억 7,400만 원 / 2019년 1억 4,200만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 태국 K-뷰티 엑스포 참가 / 2022년 서울 뮤직페스티벌 및 오송 뷰티박람회 행사 참가 / 2022년 베트남 소비재전 박람회 참가





Timeline

2022년 유럽 화장품 인증 (CPNP)
2022년 영국 화장품 인증 (SCPN)
2202년 하반기 수출유망중소기업 지정
2021년 IP 경영인증서, 충청북도 도지사상
2021년 경영혁신형 중소기업(메인비즈) 인증
2020년 중국 국가식품약품감독관리총국 NMPA 인증
2019년 미국 식품의약국 FDA 인증
2018년 라파로페 설립

충북

지역스타기업육성

비케이엠㈜

기업 현황
대표 유재화 **설립일** 2011년 5월 12일 **주력 산업** 지능형 IT 부품
소재지 충청북도 청주시 흥덕구 직지대로456번길 72 **홈페이지** www.bkm.co.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
마중물이다.

지역에 소재하고 있는 중소기업들은 사업고도화를 할 수 있는 인프라가 수도권 기업들에 비해 상대적으로 약할 수밖에 없습니다. 또한 사업고도화를 할 수 있는 네트워크를 보유하더라도 마케팅, 컨설팅과 같은 간접 활동에 대한 비용 또한 부담되는 것이 사실입니다.
이러한 배경으로 당사가 2021년 수행한 지역특화산업육성사업은 위의 두 가지 단점을 충분히 보완하고, 나아가 더 큰 사업 기회를 불러올 수 있는 '마중물'과 같은 역할을 하고 있습니다.
비케이엠㈜ **유재화** 대표

금형 기술 명장의 노하우로 신재생에너지 기술 업그레이드

최근 재생에너지 증가와 급변하는 기후 특성으로 인해 정확한 발전량 예측이 전력 사용 안정화의 핵심 요소로 떠오르고 있다. 비케이엠㈜의 인공지능(AI) 기반 신재생에너지 예측 진단 솔루션 '미래솔'이 주목받는 이유다. 오로지 기술력과 신뢰로 승부를 겨루는 기업답게 청주 지역에 대규모 제조공장을 구축하고 개발을 멈추지 않는 비케이엠㈜. 정밀 금형 산업을 시작으로 반도체 공장용 특수배관 개발, 그리고 인공지능 기반 신재생에너지 솔루션까지 비케이엠㈜의 도전과 성공은 계속되고 있다.

금형 기술 명장이 창업한 기술 강소기업

반도체 특수배관, 정밀금형 등을 생산하고 있는 비케이엠(BKM)은 2011년에 설립된 소부장(소재·부품·장비) 전문기업이다. 1990년 이래 금형 분야 전문가로 매진해왔고, 금형 기술 명장으로도 선정된 바 있는 유재화 대표가 창업한 기술 강소기업으로 널리 알려져 있다.

유재화 대표는 금형 기술 명장으로 선정된 이 분야 최고의 전문가답게 창업 1년여 만에 금형 사업부를 통해 제조 인프라를 구축한 후 북미지역 자동차 업체들을 고객사로 확보해 성장 기반을 다졌다. 그리고 LG전자 전장사업부를 통해 세계 유수의 자동차 브랜드인 GM, BMW, 폭스바겐 등에 정밀 금형 제품을 납품하며 기술력을 인정받았다.

회사설립 3년 만인 2014년에는 청주공단 내 옛 맥슨전자 공장을 인수해 청주공장 설립과 함께 본사를 청주로 옮겼다. 그런 다음 정밀금형 및 사출 기술을 기반으로 독자적인 공법으로 반도체 특수배관을 개발해 2017년부터 현재까지 SK하이닉스에 납품하는 등 깊고 오래된 신뢰 관계를 형성하고 있다. 본사인 청주공장은 건평 5천여 평의 대규모 공간 및 제조시설을 갖추고 있지만 회사 조직 전체 인원은 30명 안팎에 불과하다. 특히 지난 5년간 연평균 40%가 넘는 매출 성장과 30%에 달하는 영업이익률을 올리고 있어 업계의 부러움을 사고 있다. 가히 강소기업의 위상이라 할 수 있다.

혁신적이고 차별화된 아이템으로 신재생에너지 시장에 도전

비케이엠은 반도체 특수배관 부분의 신기술을 개발해 국산화하고, 특수배관 시장 점유를 확대하는 한편 신재생에너지 분야에서 새로운 성장 동력을 발견했다. 2020년 신재생에너지 사업부를 발족한 비케이엠은 경기도 성남시 분당에 신재생에너지 신사업을 중심으로 하는 기술연구소를 마련했다. 유재화 대표는 "당사가 지금껏 축적해온 전문지식과 경험을 바탕으로 신재생에너지 시장에 혁신적이고 차별화된 아이템을 가지고 새롭게 도전한다"라고 포부를 밝혔다.

비케이엠은 신재생에너지 사업부를 출범한 이후 2021년 산업자원부 사업재편심의 승인을 통해 신재생에너지 분야에 본격적으로 진출했으며, 신재생에너지 특화 솔루션 개발과 연료전지 시공사업도 진행하고 있다. 그동안 갈고 닦은 기술력과 노하우로 'Edge AI 기반의 연료전지 실시간 진단·제어 통합솔루션'을 시장에 선보였다. 이 제품은 2021년 'H2 이노베이션 어워드(H2 Innovation Award)' 수소에너지 부문 최우수상을 수상하며 곧바로 시장에서 그 기술력을 검증받은 바 있다.

또한 이번 지역특화산업육성사업을 통해 사업화 및 마케팅이 진행되고 있는 '미래솔(MIRAESOL)'은 태양광 발전량 예측 기술로, 기존 단일 예측 방식보다 우수한 결과를 도출하고 있는 혁신 기술로 인정받고 있다. 이 제품은 지난해 9월 북미 최대의 태양광 전시회인 SPI(Solar Power International)에 참가하여 많은 주목을 받았으며, 해외 유수의 기업들과 솔루션 도입에 대한 협의를 이어오고 있다.

비케이엠의 태양광 발전량 예측 기반 이상 진단 솔루션 '미래솔'은 타 기업들의 단일 예측방식보다 약 19~37% 우수한 결과를 도출하고 있다. 미래솔은 태양광 발전량 예측을 통한 실시간 이상 진단을 통해 태양광 발전 장비의 효율적인 운영과 발전소 수익률 증가를 구현하고 있는 솔루션이다.

특히 이 제품은 태양광 패널 자체가 센서라는 전제를 통해 발전량에 기온, 일조량 등의 정보가 내포되었다고 판단한다. 이에 따라 태양광 발전량 예측에 온도, 일조량 등 별도의 기상 정보를 활용하지 않는다. 이는 예측의 정확도가 떨어지는 기상예보를 활용하는 대신 발전량 시계열 신호에 내포된 계절성 정보를 적응 신호 분해 방법을 이용하는 것으로, 발전량 시계열 신호에서 계절성 추세를 추출해 학습 및 예측에 이용하는 것이다. 미래솔의 학습 모델은 연중 계절성 추세(연중 온도/일조량 변화)를 학습하는 모델과 하루 중 시간대별 추세(하루 중 온도/일조량 변화)를 학습하는 모델로 구성되어 있어 정확도를 높이고 있다.



Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

당사의 특성과 장점을 파악해 그에 맞는 지역거점 기관과의 네트워크를 지속적으로 진행하는 것이 중요하다고 봅니다. 가면 갈수록 끊임없이 문제해결과 새로운 성장 동력 창출을 위한 기술개발이 요구되는 환경이기에 그러한 점을 사전에 준비하고 있었고, 당사가 필요로 하는 것을 뒷받침할 수 있는 역량을 가진 지역거점 기관과의 상담과 네트워킹을 꾸준히 진행해서 수월하게 혜택을 받을 수 있었습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

사업을 통해 '통찰력' 및 '업스트림'이라는 키워드를 새삼 깨닫게 되었습니다. 통찰력을 통해 기업이 보유한 자원과 시장에서 필요한 부분을 정확히 매칭하는 노력을 하게 되었고, 기존 방식을 벗어나 근본적인 문제 원인을 도출할 수 있는 '업스트림' 개념을 파악하게 되었습니다.

태양광 발전량 예측 기술 '미래솔'로 세계시장 진출

이처럼 비케이엠은 중소벤처기업부와 충청북도 주관기관인 충북테크노파크 차세대에너지센터로부터 지능형 IT 부품사업 사업화 지원 분야의 사업화 마케팅 전략 수립 및 특허 컨설팅과 기술이전 그리고 제품인증 지원까지 받아 사업을 성공적으로 수행하며 만족할 만한 성과를 냈다.

우선 사업화 마케팅 전략 수립을 위해 국내외 목표시장 분석부터 진행했다. 목표시장 진출 전략 및 사업화 마케팅 전략 수립에 따라 5개년 실행 리스트를 확보하고, 최종적으로 '연료전지 진단 분석 및 태양광 발전량 예측' 기술 선도기업으로 글로벌 강소기업에 도전하기 위해서였다.

이를 위해 사업화 아이템 시장조사와 분석, 마케팅 전략을 수립해 제공하고, 기업이 진출할 시장 영역을 선정하여 기술적 구현이 용이한 제품부터 적용 후 점차 확산 발전시키는 전략을 제시했다. 그리고 STP 분석을 통해 지역별 마케팅 종합 전략(제품, 가격, 유통, 판촉)을 확립하고 4P의 유기적 배열로서 실천 전략 등을 지원받았다.

가장 중요한 특허 컨설팅 및 기술이전 지원도 받았다. 이는 태양광 발전량을 복잡한 서버 시스템 없이도 예측할 수 있는 기술을 대상으로 한 기술이전 및 과제 연계를 위한 것으로 기술이전을 위한 기술 발굴 및 매칭, 기술이전 협상, 과제 연계를 지원받았다.

마지막으로 현재 사업화 예정 중인 미래솔 제품에 대한 NET 인증을 통한 기술성 입증자료 확보 및 마케팅 자료 활용을 위한 제품인증 지원을 받았다. 이에 따라 NET 인증 필수사항 체크, 특허성 확보 가능한 NET 도전 기술 확정, NET 전략 수립, NET 기술설명서 작성 등 다양한 지원을 통해 사업화에 성큼 다가서고 있다.

수소연료전지 글로벌 기술 선도기업으로 웅비

이와 같은 지원을 통해 비케이엠은 연료전지 분야에서 3억 원의 사업화 매출액과 3명의 고용 창출, 지식재산권(특허출원 3건, 특허권 이전 무상 양수 1건, 기술이전 MOU 체결 1건) 등의 성과를 올렸다.

더불어 신재생에너지 고장 진단 기술에 대한 신사업 추진 계획 설정 및 비즈니스 모델 수립을 통한 중장기 사업전략을 반영했으며, 사업 환경 분석을 통해 목표시장 및 거래처 발굴 등 마케팅 자료로 활용했다. 또한 기술이전 받은 특허를 바탕으로 태양광 고장진단 모듈 개발 및 사업화를 추진하는 한편 타 과제와의 연계를 통한 일석이조의 효과도 기대하고 있다.

특히 '비지도 학습 기반 AI 기술을 적용한 태양광 고장진단 기술' 인증 대상 기술로 선정되는 성과도 얻었다. 이외에도 NET 인증을 위한 기술설명서 작성을 진행했고, 청주공장 실증설비 구축 및 발전량 측정 관련 데이터 확보 추진 등의 정성적 성과도 기대되고 있다.

유재화 대표는 "지금까지 비케이엠이 이뤄낸 성과는 지난 10년간 쌓아온 금형 제조 기술과 열린 아이디어를 바탕으로 차별화된 솔루션을 개발, 새로운 시장의 포문을 열 수 있었기에 가능했다"면서 "이번 육성사업을 통해 앞으로도 꾸준히 차별화된 제품을 개발해 충북을 대표하는 지역 스타 기업으로 지역경제 발전에 기여할 것"이라고 말했다.

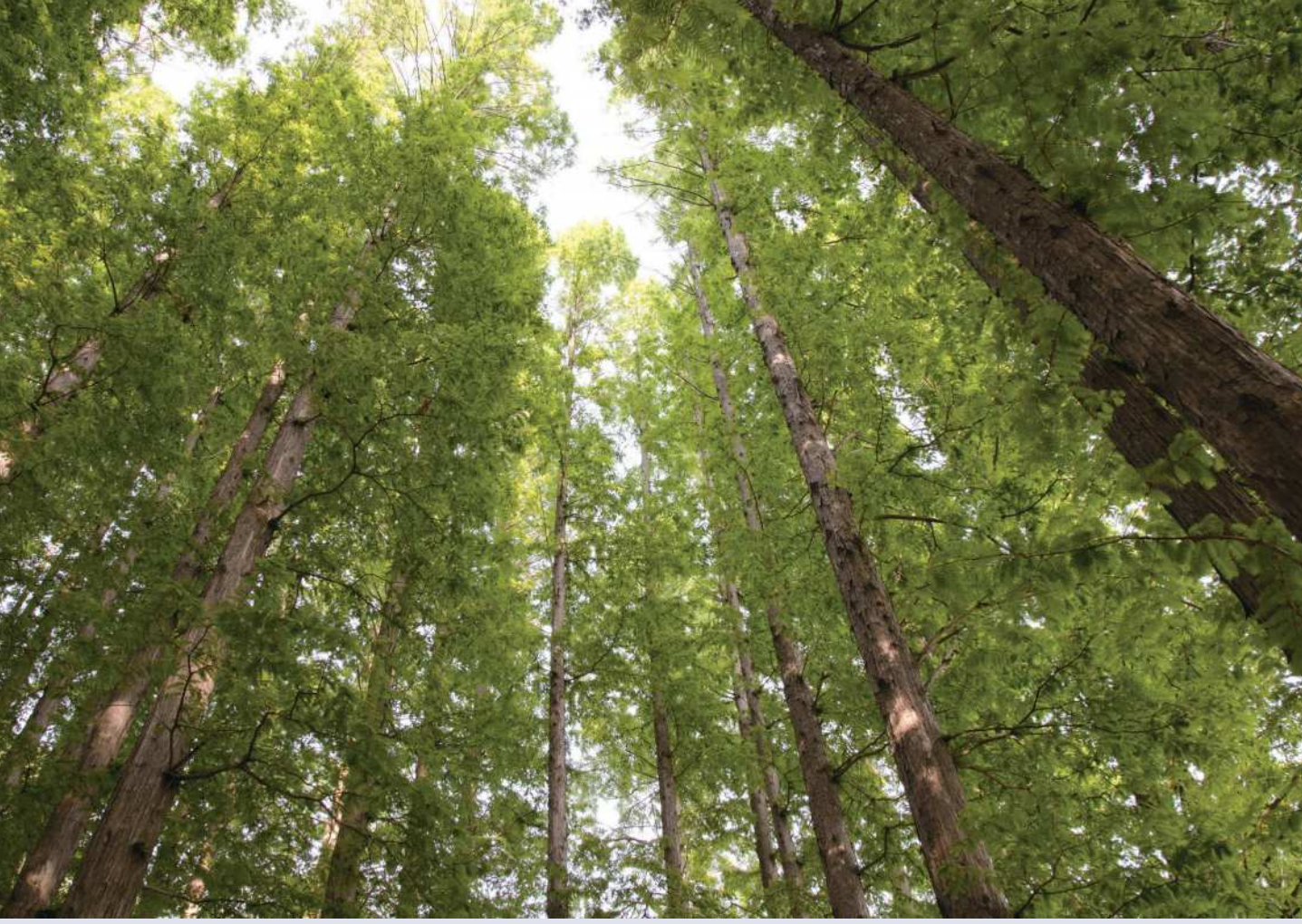
- **지원 기간** 2021년 9월 15일 ~ 2021년 12월 31일
- **지원 프로그램** 충북 지능형 IT 부품산업 사업화 및 마케팅 지원사업
- **지원 제품** 미래솔 - Edge AI 기반의 태양광 패널 진단·제어 및 발전량 예측 솔루션
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 161억 원 / 2020년 118억 원 / 2019년 91억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 직무발명보상 우수기업 인증 / 2022년 글로벌IP스타기업 선정(특허청) /
  2021년 특허기술상 홍대용상 수상(특허청-반도체 특수배관) /
  2021년 기술혁신 대통령 산업포장 수상 / 2021년 FM 인증획득(반도체 특수배관) /
  2021년 2021 수소모빌리티쇼 H2이노베이션어워드 수소에너지부문 최우수상 수상





Timeline

2021년 소재부품장비 전문기업 지정
2021년 충청북도 지역 스타기업 지정
2021년 뿌리기술 전문기업 지정
2021년 산업자원부 사업재편계획 승인(연료전지 진단솔루션)
2020년 신재생에너지 사업부 출범
2017년 반도체 공정용 특수배관 개발 완료,
SK 하이닉스 납품 시작
2015년 ISO-9001, ISO-14001, UL94 인증 획득
2011년 비케이엠㈜ 설립(금형사업부)



충남

지역스타기업육성

㈜글루가

기업 현황
대표 유기현 **설립일** 2015년 5월 13일 **주력 산업** 스마트 휴먼바이오
소재지 충청남도 천안시 서북구 2공단8길 45, 2층 **홈페이지** www.ohora.kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
성장을 위한 강력한 에너지이다.

가능성을 실현하게 해준 강력한 에너지입니다.
왜냐하면 글루가는 테크노파크의 지원사업을 통해 사업을 시작했고
지역특화산업육성을 통해 또 한 번 성장의 도약을 준비하고 있기 때문입니다.
그래서 다양한 지원사업을 통해 어려움을 극복하고 성장할 수 있는 강력한 에너지라 할 수 있습니다.
㈜글루가 **유기현** 대표

세상에 없던 반경화 젤네일 창조로 '어게인 K뷰티'

전 세계 뷰티 시장에서 다시 한번 K뷰티 광풍이 불고 있다. ㈜글루가의 셀프 네일 제품인 세미 큐어 젤 네일 스티커 브랜드 '오호라'가 그 주인공이다. 천안 2공단에 구축한 자체 공장에서 생산되는 오호라 네일은 훌륭한 품질과 다양한 디자인의 제품으로 소비자 만족도가 매우 높다고 평가된다. 나이나 지위와 관계없이 모든 여성이 쉽고 아름다운 네일 경험을 즐기게 하고 싶었던 자칭 '7전 8기로 창립 5년 만에 매출 800억 원을 달성한 세 얼간이'의 꿈은 이루어졌다.

젊음과 열정의 공동창업자들과 분야별 전문가들의 환상적인 콜라보

'나이나 지위와 관계없이, 모든 여성이 쉽고 아름다운 네일 경험을 즐기게 하고 싶었다.'
삼십 평생을 '네일' 문외한으로 살았던 공대 출신의 남자 셋이 창업을 꿈꾸며 내건 슬로건이다. 한국기술교육대학교 창업동아리 '글루가'로 활동하던 인연으로 2015년 중소벤처기업진흥공단에서 수행하는 '청년창업사관학교'에 입교해 지원금 2억 원으로 창업에 성공했다.
이후 2016년 스포츠 서울 주관 '2016 INNOVATION 혁신리더 부문 대상'을 수상했으며, 2017년 충남테크노파크 입주 후 아모레퍼시픽과 파트너십 체결을 통한 OEM 계약도 체결했다. 스위스 제네바 국제발명전시회 금상 및 심사위원 특별상 수상의 영예까지 안은 글루가는 2018년 천안 2공단에 본사 및 자가 공장을 구축할 정도로 급성장했다.
이후 자체 브랜드인 '오호라(Ohora)'를 론칭해 2020년도 연 매출 800억 원 달성으로 관련 업계를 깜짝 놀라게 했다. 2021년에는 일본법인 설립으로 아마존, 라쿠텐 등 온라인 이커머스(e-commerce) 플랫폼을 활용해 일본 시장에 성공적으로 안착했다.
세상에는 소수만 누리던 행복함을 더 많은 사람이 누릴 수 있으면 좋겠다고 생각한 사람들이 존재했고, 그들이 탄생시킨 혁신적인 제품과 브랜드들로 우리의 일상생활이 더 많이 행복해졌다. 유기현 대표는 "오호라 브랜드는 전 세계적으로 소수만이 누리던 '네일'의 행복을 더 많은 사람이 누리면 좋겠다는 바람으로 시작한 프로젝트"라고 소개했다.

집에서 즐기는 프리미엄 네일 문화의 대중화 선도

글루가의 '반경화 젤네일'은 네일숍에서 사용하는 100% 액상의 젤네일을 60%만 경화해서 만든 반고체 상태의 신소재 필름이다. 빛을 받기 전에는 말랑말랑한 젤리같이 유연한 상태로 어떠한 굴곡에도 자연스럽게 붙는다. 빛을 받은 후에는 그 모양대로 딱딱하게 굳는다.

유 대표는 "반경화 젤네일을 손톱 위에 붙이고 UV 램프로 경화시키는 과정을 통해 기존 네일 스티커나 인조손톱과는 완전히 차별화된 네일 경험을 고객에게 선사할 수 있다"면서 "이 제품을 만들기 위한 과정들이 너무나 복잡하고 공정이 많지만, 당사는 이 디테일을 제일 중요하게 여긴다"고 강조했다.

또한 네일숍에서 받은 것처럼 화려한 파츠를 올려야 했기에 최적의 포뮬레이션 연구를 통해 자체 반경화 점착제를 개발했고, 많은 시행착오 끝에 반자동화 설비를 개발해 적용하고 있다. 무엇보다 네일숍에서 바른 것처럼 에지가 라운드 져야 한다는 고집으로 특수 프레스 라인 공정을 개발했고, 사이드 부분이 라운드화되어 직접 바른 것 같은 느낌을 준다.

글루가의 오호라 제품은 유명 모델도 없으며, D2C(Direct To Consumer) 방식으로 고객과 직접 소통하며 판매하고 있다. 오로지 주 소비층을 대상으로 SNS 타깃 마케팅을 통해 입소문을 타며 가파르게 성장 가도를 달리고 있다.

혁신 제품 구현 통해 국내 시장점유율 1위 달성

오호라는 과거 일반적으로 사용되던 손톱에 바르고 말리는 '매니큐어 상품'과 매니큐어의 지속력과 광택 효과를 더한 젤 네일 상품의 '젤', 이를 더 아름답게 만들기 위해 다양한 자재를 사용한 디자인까지 3요소를 하나의 완제품 상태로 결합한 세계 최초의 제품이다. 디자인이 모두 완성된 오호라 제품을 스티커처럼 붙이고 30초 경화하면 완성되는 간편함과 네일숍에서 받은 것 같은 고퀄리티가 제품의 핵심 장점이다.

유 대표는 "우리가 원하는 제품은 전 세계 어디에도 없었기에 우리가 직접 개발하고 생산해야 했고, 우리가 원하는 제품을 보여주기 전까지 사람들은 이 제품을 원하는지 몰랐다"고 말했다.

충남 천안에 소재한 자체 공장에서는 적층, 압축, 특수 코팅 등 모든 공정 과정을 글루가만의 특수 공정 과정을 통해 제작되고 있다.

글루가는 반도체 디스플레이 첨단소재 산업에 이용되는 세미 큐어 테크놀로지(Semi-Cured Technology)를 응용한 기술로 UV 에너지를 컨트롤해 액체 분자의 경화도를 조정한다. 이와 관련된 국내 및 미국, 유럽, 일본, 중국 등 글로벌 특허를 보유하고 있다.

결국 IMD(In Mold Decoration) 기술을 네일아트 제품에 적용해 반경화 신소재 필름을 개발하는 데 성공한 글루가는 기술 개발 과정뿐만 아니라 양산 과정에서도 개발된 기술을 적용해 불량 없이 양산할 수 있게 되기까지 2년을 더 투자했다. 이러한 지속적인 양산 프로세스 개선으로 2020년에는 전년 대비 10배의 생산 능력을 확보하는 등 스케일업에도 성공할 수 있었다.

또한 유 대표는 "당사 제품이 타깃팅 하는 패션/뷰티 시장은 빠르게 변화하는 다양한 디자인을 표현하는 기술이 중요하다"면서 "단순 컬러 표현, 컬러 매칭과 그림(아트) 표현뿐만 아니라 다양한 응용 기술력으로 빠르게 개발/양산해 시장을 선도하고 있다"고 말했다.

ANAVIEJA
neon tint
collection

조직관리 내부 시스템 재정비 통해 재도약을 꿈꾸다

글루가는 최근 5년 동안 매출액 연평균 증가율(CAGR)이 666%로 급격하게 성장하고 있으며, 직원 수도 급격히 증가함에 따라 기업 규모의 성장과 조직관리 시스템 간의 격차는 계속 벌어지고 있었다.

유 대표는 "2019년 매출액 64억 원에서 2020년 매출액 864억 원으로 급성장함에 따라 내부 조직을 개선하는 방안이 시급한 과제였으며 국내시장 포화로 인해 일본, 미국 등 해외시장 진출을 위한 단계적 전략 부재가 애로사항으로 떠올랐다"고 말했다.

이를 해소하기 위해 조직 활성화 방안으로 직무체계 재정립, 역량 모델링 분석, 성과평가 체계 구축, 보상 제도 수립 등 조직관리 시스템을 재정비하기 위한 컨설팅을 지원받았다. 또한 비R&D지원사업으로 조직관리체계 구축과 기술 직원 역량 강화를 위한 교육을 지원받아 내부 조직을 개선했으며, 중장기 성장전략 수립의 일환으로 해외시장 진출 전략 컨설팅을 지원받아 해외(일본) 시장에 성공적으로 진출했다.

유 대표는 "일본법인 설립 후 일본 내 자사 제품의 홍보 방안에 대해 고민하던 중 컨설팅 전문기관과 전담 PM의 컨설팅을 통해 일본 디지털마케팅 2위 업체인 DG와 파트너십 체결을 지원받아 일본에 최적화된 마케팅을 통해 오호라 브랜드 인지도 제고에 성공했다"고 말했다.

그 결과 D2C 기반 빠른 성장곡선을 그리며 수출에도 청신호가 켜졌다. 2021년 본격적으로 일본 시장 진출을 위해 라쿠텐, 아마존 등 온라인 이커머스 플랫폼을 기반으로 한 제품 판매로 일본에서만 260억 원의 수출을 달성했다.

이에 대해 유 대표는 "2021년 수출액 300억 원 중 87%에 달하는 금액으로서 일본 시장 진출이 성공적이었음을 증명했으며 향후 미국, 유럽 등 세계 네일 시장 분석 및 진출 전략을 통해 해외시장 진출의 디딤돌이 될 것으로 기대된다"고 말했다. 또한 35%에 달하는 재구매율은 글루가의 이러한 성장이 일회성 붐이 아니라는 것을 증명하는 것이라고 덧붙였다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

'자신감'입니다. 안될 이유를 찾기보다 될 이유를 찾고, 된다는 자신감으로 사업을 지원하는 것이 중요합니다, 또한 자신감의 이유를 찾아 누구라도 설득할 수 있는 논리를 만들어 낸다면 안 될 이유는 없다고 생각합니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

'협업'입니다. 지역특화산업육성사업은 기업체 혼자 진행하기보다는 산학연, 테크노파크와 긴밀히 협업해야 좋은 성과를 낼 수 있는 사업이라고 생각합니다. 그러기 위해서는 열린 자세로 다양한 의견을 수용하고 협업할 수 있는 마인드를 갖춰야 합니다.

- **지원 기간** 2021년 1월 1일 ~ 2021년 12월 31일
- **지원 프로그램** 컨설팅(국내)
- **지원 제품** 오호라 세미 큐어 젤 네일 - 네일숍에서 사용하는 100% 액상의 젤 네일을 60%만 경화해서 만든 반고체 상태의 신소재 필름
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 859억 원 / 2020년 864억 원 / 2019년 64억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 백만 불 수출의 탑 수상 / 2021년 천안시와 545억 원의 투자협약(MOU) 체결 /
  2021년 일본 시장 진출을 통한 일본 내에서 260억 원 수출액 달성 /
  2021년 충남지역 스타기업 육성사업 지원을 통한 충남스타기업 선정

한편 글루가는 지난 2021년 글로벌 생산기지 구축을 위해 천안시와 545억 원의 투자협약(MOU)을 체결했다. 2023년 12월까지 테크노파크 일반산업단지 내 39,669㎡ 부지에 545억 원을 투자해 공장을 조성하고 150명 추가 고용 계획을 밝혀 충남도 내 신규 일자리 창출 등 지역 경제에 활력을 불어넣을 전망이다.





Timeline

2020년 혁신 제품 구현을 통한 국내 시장점유율 1위 달성(Ohora)
2019년 자체브랜드 'Ohora' 론칭 및 대량생산 기반 마련
2017년 충남테크노파크 입주, 아모레퍼시픽과 파트너십 및 OEM 계약 체결
2016년 2016 INNOVATION 혁신리더 부문 대상 수상 (스포츠서울 주관)
2015년 청년창업사관학교 입교(지원금 2억 원으로 글루가 창업)



충남

시군구연고산업

㈜케이지엠

기업 현황
대표 김길태 **설립일** 2014년 9월 1일 **주력 산업** 섬유 직물 제조
소재지 충청남도 공주시 유구읍 유구외곽로 236-103 **홈페이지** kgmkyu.wixsite.com/kgmmesh

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
영양제(비타민)이다.

우리 인간은 밥을 먹지 않으면 아프거나 사망할 수 있습니다.
그에 반해 영양제(비타민)는 섭취하지 않아도 사망하지 않지만, 자신에게 부족하거나 꼭 필요한 영양분을
선택적으로 섭취하면 건강이 더욱 좋아질 수 있습니다. 이처럼 지역특화산업육성사업은 기업에
부족한 부분을 선택적으로 보충할 수 있는 영양제(비타민)와 같다고 생각합니다.
㈜케이지엠 **김길태** 대표

국산 Mesh 직물 원단의 고급화 전략, 세계 시장을 엮다

우리나라 직물 산업의 부흥을 이끌어온 섬유 역사의 본고장인 공주시 유구읍에 자리 잡은 ㈜케이지엠은 Mesh 직물 원단 전문 기업이다. 섬유산업 투자에 인색한 국내 시장에서 연사기, 정경기, 제직기 등 모든 공정을 확보한 ㈜케이지엠은 치열한 단가 경쟁을 피해 자체 개발한 고급 원단 생산으로 경쟁력을 확보하고 있다. 누구도 흉내 낼 수 없는 세계 유일의 Mesh 원단 개발을 꿈꾸는 ㈜케이지엠의 꿈을 응원하는 이유다.

먼지 필터용 극세사 Mesh의 국산화 성공

에어컨 및 공기청정기에 사용되는 전처리 필터 메시(Pre Filter Mesh)를 생산하는 케이지엠(KGM)은 Mesh 직물 원단 전문 기업이다. 직물 원단 기업에 걸맞게 우리나라 직물 산업의 부흥을 이끌어온 섬유 역사의 본고장인 공주시 유구읍에서 먼지 필터 Mesh 제품 외에도 다양한 섬유 원단을 생산하고 있다. 케이지엠의 필터 메시는 동물의 털, 보푸라기, 머리카락, 큰 먼지 등을 먼저 걸러주는 전처리 필터에 사용되며, 가장 바깥쪽에 위치하여 미세먼지를 잡아주는 헤파(HEPA) 필터의 성능 보존 및 수명을 늘려주는 역할을 한다.

최근 케이지엠은 흡한 속건 기능이 뛰어나 헬멧에 적용되고 있는 KGM 케냐 원단 개발에 성공해 사업다각화의 길을 열었다. 여행용 가방에 활용될 정도로 소재가 가볍고 내구성이 우수하며 재활용이 가능한 PP 원단을 개발 중이다.

김길태 대표는 2010년부터 개인사업으로 OEM 생산방식 먼지 필터 Mesh가 아닌 일반 원단 Mesh를 주로 취급해 왔다. 그러던 중 미세먼지 및 황사 등 공기 질에 대한 관심이 높아지면서 공기청정기 먼지 필터의 수요가 증가하는 것에 착안해 먼지 필터용 극세사 Mesh 제품 개발에 나섰다. 당시만 해도 먼지 필터인 극세사 Mesh는 해외 수입에만 의존하고 있었고, 높은 단가 및 납기 문제로 먼지 필터 Mesh 수요가 매년 부족한 실정이었다.

마침내 먼지 필터용 극세사 50Mesh 제품의 자체 개발에 성공한 케이지엠은 삼성전자의 먼지 필터 Mesh 사용 승인까지 취득해 본격적으로 생산하기 시작했다. 2018년에는 첫 수출까지 성사하는 쾌거를 이뤘다.

이에 따라 2020년 생산량 증가를 위한 공장 이전 및 설비 투자가 이루어졌고, 품질 안전화를 위해 전 공정을 직접 관리하는 내재화로 전환했다. 지속적인 연구개발 및 품질시스템 안정화를 위한 연구 전담 부서를 창설한 케이지엠은 ISO9001, 14001을 인증받아 2021년 산업통상자원부장관 표창 수상 및 2022년에는 유망 중소기업까지 선정되었다.

이처럼 숨 가쁜 성장세에 대해 김 대표는 "하루가 다르게 변화하는 시장에 발 빠르게 맞춰나가기 위해 고객 중심

으로 신제품 개발에 아낌없는 투자와 도전을 멈추지 않고 있다"면서 "특히 서열적인 조직문화가 아닌 자유로운 업무 분위기를 통한 개인의 업무역량을 최대한 발휘하게 했다"고 설명했다. 또한 "한 가지 분야에 선택과 집중하여 특화된 기술력 보유 및 전 공정 내재화를 통한 안정적인 품질 및 대량 생산으로 인한 가격 경쟁력 확보에 많은 공을 들이고 있다"고 말했다.

Mesh 고급화를 위한 품질 안정화 및 생산성 향상 도모

케이지엠은 시장 호황과 수요 증가에 힘입어 매년 10%가 넘는 매출 성장을 달성해왔으나, 김 대표는 제품 고급화를 위한 돌파구를 고심하고 있었다.

"시간이 지날수록 공기 오염도, 먼지에 대한 심각성이 증가해 가전제품에 사용되는 먼지 필터의 수요가 증가하면서 제품 고급화를 위해 자체적인 투자 및 기술력으로 한계가 있었다. 제조 공정 최적화를 성취하기 위해 기술 지원 및 시제품 생산 비용에 대한 지원으로 안정적인 생산 및 품질 확보를 하기 위해 지원하게 되었다."

케이지엠은 Mesh에 대한 고급화를 목표로 품질 안정화 및 생산성 향상 등 공정 개선에 대해 고민하고 있었다. 하지만 여러 가지 기술적인 난제와 비용적인 부담이 있어 쉽게 접근하지 못하고 소극적으로 추진하고 있었으나, 지역특화산업육성사업에 선정되어 전문 분야 기술을 지도받고 공정 최적화된 조건으로 시제품 생산 및 평가를 통해 제품을 안정화할 수 있었다.

극세사 Mesh에서 고질적인 문제인 Mesh 벌어짐 현상 최소화를 위해 직물 제직에서 중요한 경사의 원사를 직기에 공급하기 위하여 정경빔에 평행하게 배열, 직물설계에 따라서 올수, 순서, 밀도, 폭, 길이 등 보빈 크릴 배열을 선정하여 최적으로 설계된 올수만큼 일정한 장력으로 정경빔에 감아, 장력의 편차를 최소화했다.

제직 후 소재 열가공인 텐터가공(Tentering, 폭펴기) 직물의 좌우 양변을 핀 텐터로 고정하여 최적의 조건 설정(원단 폭 조절 열처리 온도 및 시간, 속도 기준 확립)에 성공했다.

공정 표준화로 제품 안정성 향상

김 대표는 "제품 고급화를 위하여 시제품 생산 및 평가를 통해 공정 조건 최적화 설정 및 데이터 확보 등 공정 표준화를 통한 제품 안정성 향상을 이번 육성사업의 목표로 삼았다"면서 "Mesh 고급화의 가장 중요한 항목은 Mesh 밀도가 가장 큰 비중을 차지하고 있는데 밀도를 일정하게 유지하기 위해 정경 최적의 장력 조건, 조직이 틀어지지 않도록 열처리의 장력, 온도, 시간의 표준화된 공정 조건 및 데이터를 확보할 수 있었고, 향후 개발되는 제품에도 공정별 표준화된 조건을 설정할 수 있게 되었다"고 설명했다.

제품의 고급화에 있어 실질적인 데이터와 정보가 부족한 상태로, 명확한 방향 설정이 난해하고 문제점 해결 능력이 부족해 많은 시행착오와 비용이 발생했다. 하지만 케이지엠이 보유한 기술력과 전문 분야에 대한 자문을 적극적으로 활용, 실패 및 시행착오를 최소화하여 빠른 효과를 볼 수 있었다.

앞으로도 꾸준한 지원과 투자를 희망한다는 김 대표는 "R&D 관련 지원사업은 활성화되어있어 많은 혜택이나 도움을 받고 있으나, 그 외 비R&D 사업은 기업에서 방법 및 비용 등 모두 감당해야 하는 어려움이 있다"면서 "이번 지역특화산업육성사업을 통해서 비용적인 면으로나 기술적으로 다소 도움이 되어 성취하고자 하는 사업을 더욱 쉽게 할 수 있었다"고 평가했다. 또한 "이번 사업을 하면서 느낀 점은 홍보 및 정보가 부족하여 많은 기업이 참여하지 못한 것이 아쉽고, R&D 사업에 비해 상대적으로 지원예산이 부족하다고 느꼈다"는 소감을 밝혔다.



Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

정부 및 지자체에서 진행하는 여러 사업에 관심을 두고 함께 하여 정확한 정보를 얻어 많은 고민과 노력을 한다면 혜택을 받을 수 있을 것입니다. 하지만 무엇보다도 가장 중요한 것은 지원이나 혜택만 바라지 말고, 기업의 성장과 발전을 목표로 지속해 도전하고 앞으로 나아가려는 마음가짐이면 충분하다고 생각합니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

도전과 변화입니다. 일부 글로벌 기업들이 현재에 안주하면서 도전하지 않고 변화를 시도하지 않아 도태되는 경우를 우리는 지켜보았고, 현재도 몰락하는 기업들이 많습니다. 나날이 발전해가는 기술에 맞춰가지 않으면 앞으로 나아갈 수 없고, 나아가지 못하면 사라질 수밖에 없기에 도전은 성공을 위한 필수 요소라고 생각합니다.

지역특화산업육성사업에 지원하려는 기업에 대해서는 "지원을 받는 것을 목표로 정하지 말고 무엇을 할 것인지 정확한 목표 의식을 가지고 지원사업에 임한다면 기업의 가치를 높일 수 있는 든든한 지원군이 되어 줄 것이다"라고 조언했다.

수출 확대로 매출 증가율 150% 달성 도전



한편 케이지엠은 코로나 팬데믹으로 인해 매출 성장이 잠시 주춤하자 신제품 판매 및 수출 다변화를 꾀해 43%의 매출 성장을 달성하는 등 기업 성장을 견인하고 있다.

국내에서는 개발제품의 판로확보를 위해 기존 고객사와 협력하여 제품 판매, 개발 제품의 홍보 및 판매를 실시하고 있는 케이지엠은 향후 전시회·박람회 참여 등을 통해 신규 유통망을 확보할 계획이다. 현재 해외시장은 태국, 중국 2개 국가에서 동남아시아지역인 베트남까지 신규 수출을 확대할 계획이다.

연간 약 700,000meter 생산이 가능한 생산 공장 확장을 준비하고 있는 케이지엠은 열처리 공정 설비 투자로 인력 고용 및 전문 관리직을 채용 육성할 계획이다. 이를 통해 체계화된 공정 운영 및 주변 섬유 산업단지의 섬유업체 및 기술연구소와 협력을 통한 지속적인 제품 개발 및 품질 확보 그리고 해외 판로를 위한 해외 지사 운영도 구상하고 있다.

이에 대해 김 대표는 "자체 개발한 Mesh 직물 원단의 수출 확대를 통해 매출 증가율 150% 상승을 목표로 도전하고 있다"는 포부를 밝혔다.

- **지원 기간** 2021년 12월 1일 ~ 2022년 5월 12일
- **지원 프로그램** 패키지 지원(기술지도, 시제품, 지식재산권)
- **지원 제품** 필터 메시(Mesh) - 큰 먼지를 잡아주는 메시 망으로 자유로운 형태로 활용할 수 있는 전처리 필터 Mesh
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 41억 원 / 2020년 27억 원 / 2019년 32억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 국제표준 인증 취득(ISO9001, ISO14001) / 2022년 유망 중소기업 선정 / 2021년 특허출원 2건 / 2021년 산업통상자원부장관 표창 수상



Timeline

2021년 공주 공장 이전
2020년 남양주시 영업본부(본사) 설립
2020년 삼성전자 필터 Mesh 사용 승인
2020년 연구 전담 부서 창설
2018년 포천공장 설립
2014년 ㈜케이지엠 법인 설립



전북

시군구연고산업

농업회사법인 순창장류㈜

기업 현황
대표 정봉주 **설립일** 2010년 10월 1일 **주력 산업** 식품
소재지 전라북도 순창군 순창읍 민속마을길 61-17 **홈페이지** www.scmeju.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
방향이다.

기업이 경쟁력을 갖기 위해서 특화산업을 육성하는 것은 매우 중요한 요소이며,
이때 지역에 특화된 산업군에 참여하는 것은 중소기업으로서 아무래도
한계가 있을 수밖에 없습니다. 그러나 영업 마케팅 분야나 선진 기술에 대한 방향을 설정하고
지원을 체계적으로 받을 수 있어 지역과 함께 성장해 나아가는 데 매우 유리하다고 하겠습니다.
농업회사법인 순창장류㈜ **정봉주** 대표

면역력 대장
발효식품의 저염화로
신세대 입맛을
사로잡다

오랜 인류의 역사만큼이나 오래전부터 이어져 내려오고 있는 발효식품에 대한 관심이 뜨겁다. 최근 발효식품이 면역력을 높이고 알레르기 증상을 개선하는 등 건강 유지에 뛰어난 효과가 있는 것으로 속속 밝혀지고 있기 때문이다. 순창읍 민속마을길에 자리잡은 순창장류㈜는 한국의 대표적인 발효식품인 간장, 된장, 고추장, 청국장 등 전통 장류의 발효균을 사용한 순창 메주 전통 방식 그대로 만들어 입소문을 타고 있다.

순창지역 상생발전을 위한 디딤돌이 되다

코로나 엔데믹 시대를 사는 현대인들에게 면역력 증진이 필수 불가결한 요소가 되면서 발효식품 소비도 덩달아 증가하고 있다. 이에 발맞춰 지역거점 발효식품 전문기업인 순창장류의 몸값도 올라가고 있다.

순창장류는 순창군과 순창지역 단위농협 등이 출자해 순창군에서 생산되는 순창 콩의 사용처를 개발해 지역 경제를 활성화하기 위한 목적으로 2010년에 설립됐다. 당시 전국 최초로 전통 메주 생산 공정을 현대적 제조공정에 접목한 전 자동화 시스템을 구축해 안전하고 균일화된 메주를 대량 생산할 수 있었다.

자체 개발한 우수 균을 통해 맛과 품질이 우수한 메주 생산에 이어 2012년에는 장류 전용 공장을 신설했다. 균일화된 고품질 메주를 기본으로 한식 된장과 명품 간장을 생산할 수 있는 발판을 마련한 것이다. 이처럼 전통과 첨단을 접목한 최신시설을 토대로 위생적이고 품질과 맛이 우수한 장류 제품들을 생산하는 데 힘입어 2012년 식약처로부터 HACCP(식품안전관리인증기준) 인증을 획득하기도 했다.

현대적인 시설에서 자동화된 제조공정을 거쳐 깨끗하게 생산되는 메주는 전북 순창지역에서 자란 콩으로 만들어 전통 메주에서 분리한 발효균을 사용하고, 사각형의 전통 메주 발효 기술을 접목해 전통의 맛도 살렸다. 특히 계절과 관계없이 1일 5톤, 연간 1,200톤의 메주 생산이 가능해 언제 어디서나 전통 메주를 맛볼 수 있다.

전국 최초 전통 메주 생산 공정 자동화 시스템 구축

하지만 대량 생산된 제품의 판로 확보가 쉽지 않았다. 처음 회사를 설립할 때는 순창 콩을 활용한 메주의 품질을 표준화하고, 이를 순창지역의 한식 장류업체에 공급하기 위함이었다. 이를 통해 지역 장류업체의 품질을 표준화하고 매출을 올리고자 했으나 곧 지역 내 매출은 성장성에 한계가 있음을 깨닫게 됐다.

그래서 2013년부터 전국 방송을 통해 순창 농산물의 우수성에 대해 홍보할 수 있는 홈쇼핑에 진출해 폭발적인 매출 성장세를 이뤄 매년 400톤 이상의 순창 콩을 소비할 수 있는 수요처를 확보했다. 일단 대량 판매 활로를 뚫기는 했으나 마진율 개선과 유통채널 다양화는 아직 풀지 못한 숙제였다.

지역은 수도권과의 경쟁에 있어 넘어야 할 다양한 허들이 많다고 토로한 정봉주 대표는 "이 중에는 인력 수급이나 물류 배송의 애로점 등이 있으며, 기술적인 문제는 노력을 통해 어느 정도 극복하고 있으나 특히 영업, 마케팅 등에서 만큼은 자체적으로 해결하기 힘든 애로사항이 많은 것도 사실이다"면서 "제품의 품질이 좋지 않아 전국에서 판매되기 어려운 것이 아니라 당사 제품에 대한 인지도가 낮아 판매되지 않는 문제 등을 외부 전문기관을 통해 해결하고자 지원했다"고 지원동기를 밝혔다.

정 대표는 지역특화산업육성사업에 대해 "지역기업이 산업생태계를 구축하는 데 있어 원활하게 운영될 수 있도록 하는 윤활유 역할을 하고, 기업이 자생할 수 있는 미래 먹거리를 확보하는 데 중요한 역할을 한다"면서, "정부 및 지자체에서 진행하는 사업은 어려운 여건 속에서도 기업 경영을 묵묵히 수행하고 있는 많은 중소기업에 큰 힘이 된다"고 평가했다. 또한 "단순히 지원사업을 추진해 연구비를 지원받는 것이 아닌 사업의 취지를 정확히 알고 거기에 맞는 사업의 육성전략을 구축하고 관련 사업을 추진하는 것이 필요하다"고 조언했다.

지역기업 허들 극복을 위한 마케팅 지원으로 특자 전환 성공

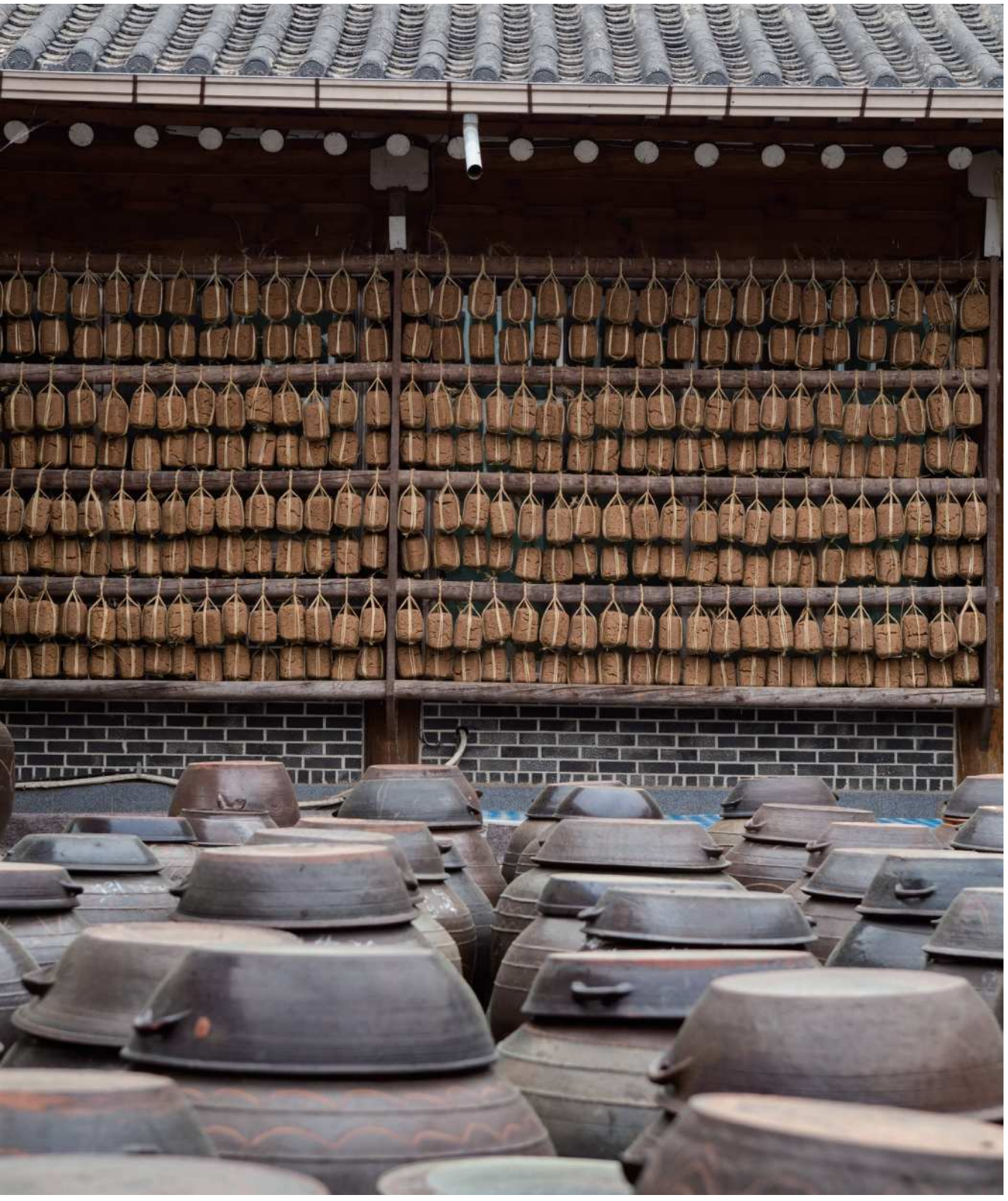
우리나라 전통 식품인 장류를 주로 생산하는 순창장류는 한식 메주 이외에 한식 간장과 된장 등을 생산하고 있다. 특히 전통이라는 이미지 자체는 표준화나 과학화 등과는 다소 거리감이 있는 것도 사실이나 전통일수록 과학화하는 것이 중요하다.

정 대표는 "전통 식품을 과학화한다는 생각으로 생산되는 제품의 품질 표준화와 우수 미생물 연구에 참여하고 개발하며, 사용 원료에 대한 계약재배를 통한 투명성 강화를 통해 대기업 등과의 유통채널 진출을 위한 업무 처리가 원활하게 진행될 수 있었다"고 말했다.

이처럼 현재에 안주하기에는 아쉬울 정도로 무궁무진한 가능성을 품은 순창장류의 비상은 지역특화산업육성사업을 만나 날개를 달았다. 홈쇼핑에 국한된 매출 리스크에서 탈피하기 위해 영업 형태를 특정 분야가 아닌 소비자 직거래나 대형마트 등으로 다변화하고 수익구조를 개선코자 한 것이다.

정 대표는 "지원받는 금액과 인력풀 내에서 해결해야 하므로 아무래도 제약이 있을 수 있으나 동영상 제작의 경우 이마트와 자체 계약된 업체를 통함으로써 제품 콘티 등의 비용을 아끼고 저렴한 금액으로 양질의 영상 제작이 가능했다"면서 "생산설비 고급화를 위한 설비 수선의 경우 여러 업체로부터 견적을 수발해 가격 경쟁력이 있는 업체를 선정하는 등 효율적으로 지원금을 사용하도록 노력했다"고 말했다.

그 결과 순창장류는 지원사업을 통해 홈쇼핑을 포함해 소비자 직거래 및 대형마트 등으로 영업 형태를 다변화하는 데 성공했다. 이를 통해 전체 매출의 약 10%의 수익 창출을 이루었다. 또한 한식 메주 생산을 위한 설비 개보수를 통해 2022년 한식 메주 매출 증가를 도모해 한식 메주만으로 약 31억 4천만 원의 매출과 3명의 신규 고용을 창출하고, 2022년 한식 메주 사업을 대비하기 위한 2021년산 순창 콩을 450톤, 약 23억 원어치를 매입함으로써 지역 농가의 매출 증가에도 크게 기여했다.



정 대표는 “기업에 있어 가장 중요한 투자를 생산에 포커스를 두었다면 영업 마케팅에 대한 투자로까지 확장함으로써 매출 증대에 대한 기여 효과를 체감하는 계기가 되었던 것으로 판단된다”고 평가했다.

한식 메주의 대량생산 및 판매 성공 등 지자체 출자기관 성공 사례

순창장류는 기업적 농업경영을 통해 생산성을 향상하고 생산된 농산물을 유통, 가공, 판매함으로써 농산물의 부가가치를 높여 지역경제 활성화에 기여하는 것을 목적으로 설립된 농업회사법인이다. 순창의 농산물을 발효 가공해 고부가가치 식품을 만들어내고 있는 순창장류는 지역거점 중소기업으로서는 드물게 자체 발효과학연구소를 운영하고 있다. 이를 통해 우리나라의 대표적인 장류 발효미생물의 데이터베이스를 확보한 재단법인 발효미생물산업진흥원과의 오랜 연구 협업을 통해 다양한 특허와 제품 개발 기술을 보유하고 있다.

정 대표는 “한식보다는 햄버거 등을 즐기는 젊은 입맛을 사로잡기 위해 장류 제품의 저염화를 시도하고 있지만 매출의 하향곡선은 거스를 수 없는 흐름인 것 같다”면서, “출자회사로 수익 장사를 하는 것은 아니지만 만년 적자 상태를 두고 볼 수 없어 소금이나 고추, 숯 등의 원자재 구입비를 아끼고자 직접 제조 형식의 자급자족 시스템을 도입해 지난해 흑자전환에 성공했다“고 말했다.

또한 순창장류의 모토이자 전통을 과학화하기 위해 전통장류의 단점인 품질 불균일성을 개선하기 위한 다양한 생산설비 구축에도 공을 들이고 있다. 이처럼 자동화된 제조공정을 통해 품질이 표준화된 한식 메주의 대량생산 및 판매에 성공하는 등 지자체 출자기관의 성공 사례로 인정받고 있다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

당사는 공공의 이익을 설립목적으로 하는 출자기관으로 지원사업 선정에 유리하지 않았을까 판단됩니다.
설령 출자기관이 아니더라고 기업이 성장함에 따라 지역에 투자를 늘리고 지역인재를 고용하는 등 적극적으로 공공성에 기여를 하고자 하는 기업은 선정의 가능성이 높지 않을까 생각됩니다. 또 하나의 필요 조건으로 사업을 운영 관리할 수 있는 양질의 인력, 즉 당사와 같이 연구소를 보유하고 사업의 취지를 정확히 이해하고 지원하는 것이 필요하다고 생각됩니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

제가 꼽은 해당 키워드는 ‘미래 성장성’입니다. 지역특화산업의 취지가 지역의 미래산업을 육성함으로써 지역을 기반으로 두고 있는 중소기업이 성장할 수 있는 생태계를 조성하겠다는 것으로 알고 있습니다.
따라서 지역에 맞는 특화산업으로 미래 성장성을 갖춘 산업을 육성하고 특히 순창지역은 발효를 기반으로 한 미래식품의 성장 기반을 단단히 구축해 나가는 것이 지역거점 중소기업으로서 성공하기 위한 핵심이 아닌가 판단됩니다.

- **지원 기간** 2022년 2월 5일 ~ 2023년 4월 30일
- **지원 프로그램** 마케팅(2건)
- **지원 제품** 한식 메주 - 발효균을 사용한 순창 메주 전통 방식 그대로 만든 한식 메주
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 55억 원 / 2020년 45억 원 / 2019년 42억 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 농촌융복합산업 사업자 인증 / 2020년 한국산 100% 가공식품 원산지 인증 / 2020년 순창메주담그기세트 홈쇼핑 6만 2,000세트 판매 돌파 / 2016년 전라북도지사 품질인증 획득 / 2013년 순창메주 장담그기세트 홈쇼핑 출시 / 2012년 메주공장 HACCP인증 획득





Timeline

2021년 21년산 순창콩 계약재배 450톤(23억 원) 매입 달성
2020년 순창메주담그기 세트 홈쇼핑 6만 2,000세트 돌파
2016년 전라북도지사 품질인증 획득
2012년 메주공장 HACCP인증 획득
2012년 장류공장 위탁운영
2012년 메주공장 위탁운영
2010년 농업회사법인 순창장류㈜ 설립 및 등기

전북

지역스타기업육성

㈜올릭스

기업 현황
대표 안종욱 **설립일** 2003년 6월 25일 **주력 산업** 미래 지능형 기계
소재지 전라북도 전주시 덕진구 반룡로 69 **홈페이지** www.allixs.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
기폭제이다.

한 단계 더 성장할 수 있는 폭발적인 성장 동력이 될 수 있기 때문입니다. 전북테크노파크의 지역 중소기업 지원사업은 1단계 돋움기업, 2단계 도약기업, 3단계 선도기업, 4단계 스타기업, 5단계 강소기업으로 당사는 여기서 4단계 스타기업에 선정되어 있습니다. 이번 지원사업을 통해 5단계 강소기업으로 성장하기 위한 기폭제가 되기를 희망합니다.
㈜올릭스 **안종욱** 대표

조명으로 의료와 생활 방역을 선도하다

신개념 특수조명만 켜두면 바이러스와 세균을 잡을 수 있다? 코로나 팬데믹 일상에서의 생활 방역이 시급한 현장에서는 귀가 솔깃한 정보가 아닐 수 없다. 제노썬이라는 제품을 이용하면 여러 해로운 바이러스와 세균을 무력화시킬 수 있는 초고연색 LED 조명으로 빛이 닿는 곳의 바이러스를 2시간 이내에 99.9% 억제해 강력한 항바이러스 효과를 발휘한다는 것이다. 기술의 혁신성을 인정받아 전북 혁신 선도기업에도 선정된 광반도체 전문기업 ㈜올릭스의 이야기다.

특수 LED 패키지 제조 반도체 기업

태양과 유사한 스펙트럼을 가진 초고연색 LED 제품을 생산해 의료와 생활 방역을 선도하는 조명업체로 주목받고 있는 올릭스는 2003년에 설립된 기술 강소기업이다. 올릭스는 전체 직원의 3분의 1 이상을 연구 인력으로 확보하고 있을 정도로 기술과 연구개발에 그야말로 진심인 기업이다.

올릭스는 사업 초기 벤처기업 등록 및 기업 부설 연구소 설립을 통해 독자적인 LED 제조 기술개발 기반을 구축하고 해외 거래처를 발굴해 백만 불 수출의 탑 수상으로 세계시장 진출의 가능성을 엿봤다. 이에 힘입어 세계일류상품 인증을 취득하면서 기업의 성장 기반을 다질 수 있었고 안정화를 이뤘다.

독자적인 고연색 LED 연구개발 및 제조 기술 혁신에 매진한 결과 첨단기술기업 지정 및 중소기업 지식재산 경영 인증도 취득했다. 결국 고연색 LED 조명 및 박물관용 조명 등 독자적이고 특수한 혁신 조명 제조 기술을 확립할 수 있게 된 것이다. 올릭스는 더욱 넓은 사업 영역 확보 및 기술의 고도화를 통해 메인비즈 인증을 새롭게 획득하고, 최첨단 조명 기술인 항바이러스 초고연색 인공태양광 조명으로 우수 연구개발 혁신제품으로 선정되는 쾌거까지 이뤘다.

이러한 기술력을 바탕으로 한국 및 미국에서 항바이러스 초고연색 인공태양광 특허를 등록, 기술의 혁신성을 인정받아 전북 혁신 선도기업으로 선정되기도 했다. 또한 새로운 혁신으로 기존의 LED 기술에 국한되지 않고 새롭게 UV 광반도체 센서 사업을 개시하기에 이르렀다.

이처럼 20여 년간 지속 성장이 가능한 이유에 대해 안종욱 대표는 “고객 맞춤형 제품 생산으로 틈새시장을 공략해 경쟁력을 확보할 수 있었다”면서 “지속적인 연구 개발을 통해 기존에 없는 새로운 제조 기술 개발에 매진한 덕분”이라고 말했다.

빛으로 바이러스를 무력화시키다

올릭스의 백신 라이트 제노썬(XENOSUN)·항바이러스 원리는 호흡기 바이러스(COVID-19, MERS, SARS 등) 및 유해균을 무력화시킬 수 있는 LED 조명이다. 인체에 무해한 405나노미터(nm) 파장의 보라색 LED를 사용해 일상생활에 항상 켜두어도 안전하다. 자연의 태양광과 유사한 인공태양광 백색 LED로 사물 본연의 색을 볼 수 있으며, 연색성이 높아 눈의 피로도를 최소화한다.

특히 405나노미터 파장대는 빛이 닿는 곳의 바이러스를 2시간 이내에 99.9% 억제해 강력한 항바이러스 성능을 보여준다. 이를테면 10평 정도의 공간에 약 2시간가량 켜두면 바이러스가 자연 소멸하기 때문에 조명만 켜두면 세균을 원천 봉쇄할 수 있다는 것이다.

인공태양 항바이러스 조명 기술로 2019년 국내에서 특허를 등록한 올릭스는 2021년에는 LED 기술의 본고장으로 불리는 일본에서도 특허 등록에 성공했다. 이에 대해 안 대표는 "최첨단 제품에 대한 거액의 로열티를 없애고 기술 독립을 달성한 쾌거"라며 "올릭스의 기술력은 세계 최고 수준"이라고 평가했다. 20여 년간 기술의 힘과 가능성을 믿고 우직하게 연구개발에 매진해온 값진 결실인 셈이다.

올릭스의 초고연색 LED는 인공조명의 한계를 뛰어넘어 연색 지수를 99까지 끌어올린 것이다. 연색 지수(CRI)란 색 재현을 표시하는 지수로, 인공 광원이 기준이 되는 태양광과 비교해 얼마나 비슷하게 물체의 색을 보여주는가를 나타내는 지수다. 태양광의 연색 지수는 100으로, 이에 가까울수록 색 재현성이 높아져 집중력은 높여주고 빛에 의한 피로도나 스트레스는 줄여준다.

의료용 조명의 해외시장 진출 교두보 마련

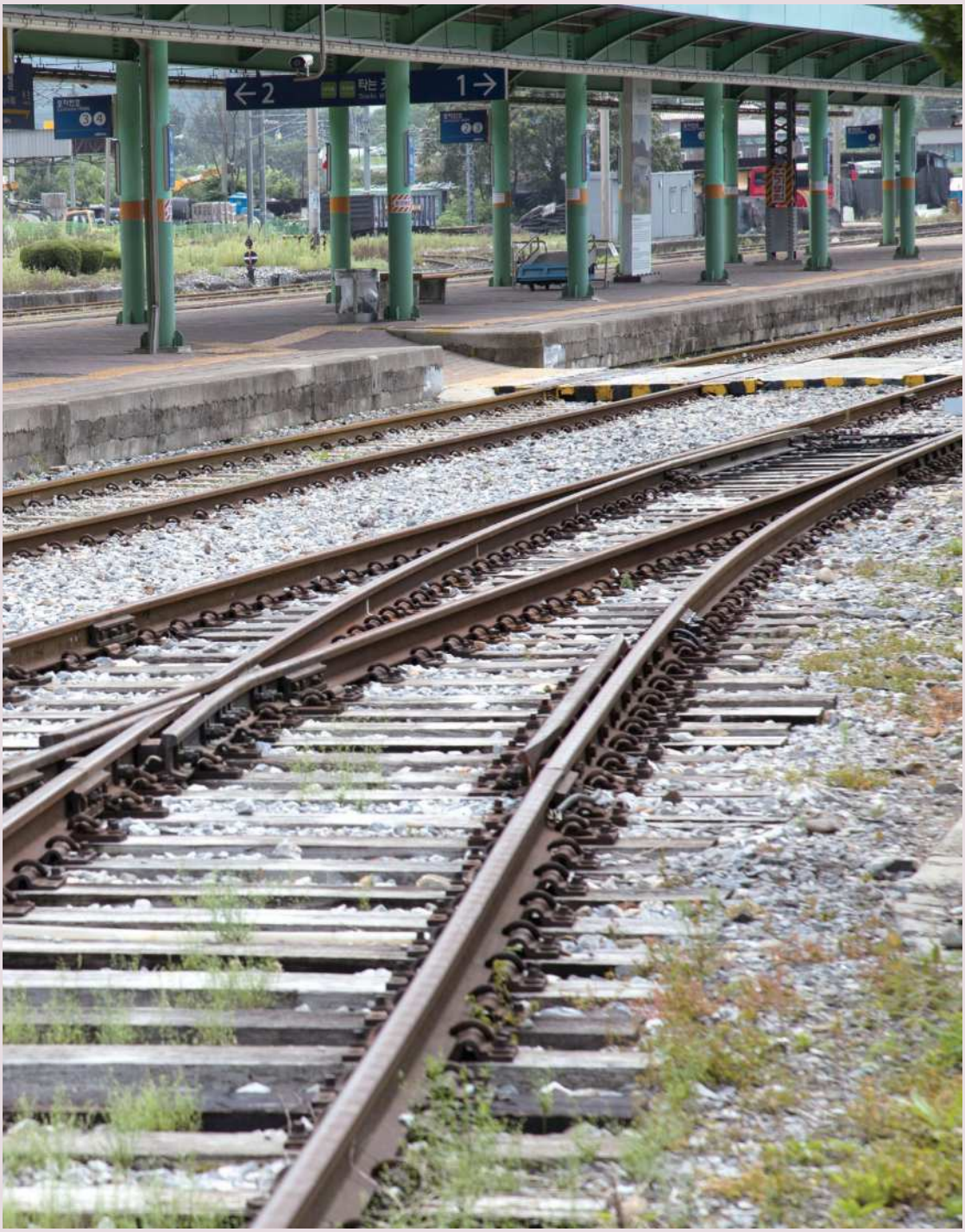
한편 올릭스는 의료용 조명에 대한 마케팅 역량 강화 및 해외 거점 구축 등의 필요성이 커지는 시점에 지역스타기업으로서 전북테크노파크를 통해 지역특화산업육성사업에 참여하게 됐다.

안 대표는 "전북TP의 안내와 지원에 따라 관련 기업의 설명회를 듣고 그중에서 가장 실무 능력이 뛰어나고 가능성이 높은 컨설팅 기관을 선정한 후 국제적 의료기 업체 및 조명 업체 등을 찾아 분석하고 다양한 접근 방법을 모색했다"고 말했다. 또한 안 대표는 "다국적 의료 조명 업체들은 자사 이익의 보전을 위해 카르텔을 형성하고 있는 것이 잘 알려진 만큼 성급하게 다국적 의료기 업체에 바로 접근하기보다는 다국적 업체에 부품, 자재, 모듈을 공급하는 2차 공급사와 긴밀히 협조하는 방안을 모색했고, 이를 통해 안정적인 북미, 유럽의 해외 수요처를 확보할 기회가 되기를 바랐다"고 전했다.

안 대표는 "처음에는 다국적 의료 조명 업체 홈페이지, 카탈로그의 이메일 연락처에 1차로 약 300건의 메일을 보내 의사를 확인, 비록 회신받지 못했지만 포기하지 않고 가능성 있는 업체를 선별해 재차, 삼차 연락하며 거래처 구축에 공을 들였다"고 설명했다.

올릭스는 이번 지원사업을 통해 해외 시장 진출을 위한 시장 분석, 유력 기업 선정, 연락처 확보, 관심 유도, 관계 유지, 사업 교류 과정까지의 경험을 통한 해외 마케팅 방안 습득을 직접적인 성과로 꼽았다. 지속적이고 꾸준한 다국적 기업의 계열사, 2차 공급사까지 광범위한 업체 분석을 통한 유효한 연락처 확보가 주효했다.

안 대표는 "지원사업을 통해 다국적 기업이 원하는 형태의 기업 소개 자료의 유효성 이해와 작성 방법을 습득할 수 있어 많이 도움이 되었다"면서 "우리 제품, 기술이 해외에서 인정받을 만큼 우수하고, 경쟁이 치열한 만큼 향후에도 꾸준한 기술 개발을 통해 경쟁력을 유지할 수 있다는 자신감을 얻었다"고 평가했다.


←2
1→

다양한 의료용 조명 개발로 미주, 유럽, 일본 시장 확대

올릭스는 유럽 시장 확대를 위한 신제품 개발에 공을 들이고 있다. 북미에 본사를 둔 유럽 업체, 유럽에 본사를 둔 북미 업체를 집중적으로 공략해 북미 및 유럽 시장을 동시 확대하겠다는 전략이다.

올릭스의 초고연색 LED는 색온도나 기능을 자신이 원하는 대로 맞춰서 설계할 수 있어 일반 조명에 바로 적용이 가능하다. 따라서 별도의 비용 부담 없이 조명과 방역을 동시에 해결할 수 있다. 이처럼 올릭스의 혁신적인 기술력은 항바이러스 조명, 벌레퇴치용과 테라피용 조명, 식물 성장용 및 식품 보존용 등 조명의 다양한 기능으로 삶의 변화를 실감케 하고 있다.

특히 100% 국내 제조 생산품으로 외국의 동종 제품에 비해 10배는 저렴하게 사용할 수 있다. 안 대표는 "지금까지는 국내 고객들에게만 최고 품질의 제품을 저렴하게 사용하는 혜택을 제공했다면, 이제는 해외 고객들도 다기능, 고효율에 경제적인 당사의 조명 제품을 누릴 기회를 얻게 될 것이다"며 자신감을 보였다.

안 대표는 항바이러스 초고연색 LED를 통해 실내조명 시장에서 세계적으로 인정받는 조명업체가 되면, 초고연색 LED에 대한 인지도를 높여 집이나 관공서, 학교 등 생활 속 공간으로 사업영역을 확장할 계획이다. 현재 의료용과 전시용 등 특수조명 분야의 2021년 시장 규모가 80조 원에 달한다고 한다. 따라서 안 대표는 "다양한 의료용 조명 개발을 통해 미주, 유럽, 일본 시장 확대에 전력을 집중하고 있다"고 밝혔다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

지역 내 산업 생태계에서 우리 기업의 역할, 위치에 대한 고민을 통해 주변 기업, 기관과 상생할 방안을 강구해온 것이 큰 노하우이고, 이 사업을 지원하기 위해서는 연구소를 통한 활발한 기술개발 노력이 필요합니다. 또한 지원사업에 필요한 증빙자료나 담당자 등의 서류는 기본으로 갖춰져 있어야 합니다. 결국 기업이 관련 과제를 수주할 수 있는 능력을 보는 것이기 때문에 기업의 지속적인 성장 가능성을 보여줘야 할 것입니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

마케팅을 고려한 개발입니다. 개발 후 매출이 이어지도록, 시장을 공략할 수 있는 적극적인 기술 방안까지 개발 단계에서 미리 반영하여 개발을 추진하는 것이 중요합니다.

물론 남들이 하지 않는 첨단 기술력을 확보하는 것이 무엇보다 중요합니다. 하지만 차별화된 기술개발 아이템을 구상할 때 마케팅 및 판매처까지 원스톱으로 준비해야 사업 성공의 탄탄대로가 마련되는 것입니다.

- **지원 기간** 2019년 10월 1일 ~ 2019년 11월 30일
- **지원 프로그램** 컨설팅(국내)
- **지원 제품** 390nm~410nm 의료용 광원 - 인체에 무해한 405nm 파장의 보라색 LED를 사용해 항바이러스 기능과 일상 조명 기능을 동시에 가진 LED 조명
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 130억 5,000만 원 / 2020년 100억 8,000만 원 / 2019년 98억 5,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 전북 혁신 선도 기업 선정 / 2021년 우수 연구 개발 혁신 제품 선정 / 2021년 인공태양광 특허 미국 등록 / 2021년 인공태양광 항바이러스 조명 인증 취득(12종) / 2021년 인공태양광 특허 일본 등록 / 2020년 자랑스러운 전북인 수상(혁신부문, 대표이사) / 2019년 전라북도 지사 표창(전북 연구개발특구 발전 기업) / 2019년 중소벤처기업부 장관 표창





Timeline

2022년 전북 혁신 선도기업 선정
2021년 인공태양광 특허 등록
2021년 우수연구개발 혁신제품 선정
2017년 첨단기술기업 지정
2013년 세계일류상품인증
2003년 ㈜올릭스 설립

전북

주력산업기업

㈜팜조아 농업회사법인인

기업 현황
대표 황은경 **설립일** 2015년 10월 21일 **주력 산업** 농생명 소재 식품산업
소재지 전라북도 익산시 번영로1길 25 **홈페이지** smartstore.naver.com/farmjoa



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
선물이다.

시시각각 변하는 환경 속에서 고객 수요가 높아짐에 따라 신제품을 지속 출시하고
고도화해야 하는 중소기업 입장에서는 개발비 등 판관비 부담이 클 수밖에 없습니다.
지역특화산업육성사업은 중소기업의 경영상 부담은 완화하고
경쟁력을 높일 수 있도록 지원하는, 기업에 성장할 힘을 주는 선물과도 같습니다.
㈜팜조아 농업회사법인 **황은경** 대표

트렌디한 농식품 냉동 밀키트로 K-푸드 선도

국내뿐 아니라 전 세계적으로 코로나19 팬데믹이 나타났다. 이후 코로나19의 엔데믹으로 전환되는 가운데, 코로나로 시작된 가정 간편식 시장의 고도화가 현재까지 이어지고 있다. 집밥에 대한 수요 증가와 함께 나를 위한 작은 사치를 찾는 미코노미(자기중심 소비), 밀키트(Meal-kit) 시장이 폭발적으로 성장하면서 맛있고 건강한 냉동식품이 주목받고 있다. 전북 익산에 본거지를 두고서 온라인 마켓을 종횡무진 누리는 ㈜팜조아가 이 트렌드를 견인하고 있다.

급속 냉동 기술로 밀키트 시장을 공략하다

지금까지 편리함이라는 장점 덕에 인기를 얻던 간편식과 냉동식품이 맛과 품질, 편리함이라는 세 마리 토끼를 다 잡은 밀키트 제품으로 진화하며 인기를 끌고 있다. 요리에 필요한 손질된 식재료를 비롯해 딱 맞는 양의 양념과 맛을 최대한 살리는 조리법을 세트로 구성한 밀키트가 우리 일상으로 들어왔다.

세계적으로 냉동 농산물에 대한 소비자들의 관심이 높아지는 것에 주목한 팜조아 황은경 대표는 급속 냉동설비를 구축해 첨가물 없이 재료만으로 건강한 ABC 주스를 배합 비율에 맞춰 갈아 마실 수 있는 주스 키트를 만들었다. 이 제품이 히트하면서 볶음밥용 채소, 찌개용 채소, 볶음용 채소, 라면용 채소 등 다양한 응용 제품을 생산하게 됐고 지금에 이르렀다.

2015년 전라북도 익산에 설립된 팜조아가 코로나19 팬데믹 위기를 가까스로 넘기고 지속해 성장할 수 있었던 비결은 황 대표의 민감한 트렌드 대응력과 과감한 설비투자에 있다. 여기에 독자적인 급속 냉동 기술로 시장을 점유하고, 그 기술을 바탕으로 1~2인 가구를 대상으로 소비자들에게는 더 저렴하고 품질 좋은 제품을, 기업에는 다양한 제품군으로 선택의 폭을 넓혀주자 마침내 반응이 오기 시작했다.

이후 이마트, 이마트 트레이더스, 롯데마트, 쿠팡 로켓프레시, 마켓컬리 등에 입점하며 본격적으로 몸집을 키우며 고속 성장을 거듭했다. 황 대표는 "실패하는 것에 주저하지 않은 덕분에 설립 6년 만인 2021년에 마침내 100억 원의 매출을 달성한 기업의 CEO가 됐다"고 말했다.

시장 변화에 맞춰 빠른 속도로 성장하는 냉동 채소 및 냉동 밀키트 시장은 블루오션으로 앞으로도 성장이 무궁무진하며, 팜조아는 2025년 매출액을 약 300억 원으로 예측한다.

냉동 채소가 가득 들어있는 '얼큰 우거지 해장국' 밀키트 개발 성공

팜조아는 대부분의 유통 채널에서 냉동 채소 시장을 점유하고 있었다. 하지만 황 대표는 안주하지 않고 제품의 확장성과 경쟁력을 높여 차별화된 밀키트를 선보이고자 했다.

채소를 급속으로 냉동시키는 기술 경쟁력을 보유한 팜조아는 급속 냉동설비의 가동률을 제고하고, 생산성을 향상해 기존 거래 업체의 수요량을 충족시키는 한편 신규 판로 개척을 위한 교두보가 필요했다. 이를 위해 냉동 채소가 가득 들어있는 '얼큰 우거지 해장국' 밀키트를 새롭게 개발하고자 했고, 마침 전북바이오융합산업진흥원에서 시제품 제작 지원사업이 있다는 것을 소개받아 지원하게 됐다.

황 대표가 육성사업에서 가장 신경 쓴 부분은 조리 후 맛이 뻔히 예상되는 제품이 아닌, 개인 기호와 추가 재료 첨가에 따라 다양한 맛을 구현할 수 있는 고부가가치 밀키트를 만드는 것이었다. 즉, 각 가정의 냉장고에 있는 재료를 활용해 새로운 요리로 탈바꿈할 수 있는 제품을 개발하고자 했다. 이러한 배경으로 개발한 밀키트, '얼큰 우거지 해장국'은 앞서 말한 개발 배경을 충족함은 물론, 손질과 세척 과정이 필요 없어 요리 시간을 획기적으로 줄였다. 또한 후속 제품들을 줄줄이 출시하는 마중물 역할을 해 요리를 못하거나 바쁜 사람도 집밥을 즐길 수 있도록 했다.

자사만의 '4대 경쟁력'을 통해 농식품 가공산업 선두 주자로 우뚝 서다

과감한 설비 투자는 팜조아를 움직이는 강력한 원동력이다. 어려울 때일수록 과감하게 도전하고 투자한 결과, 팜조아는 어느덧 농식품 가공산업 및 냉동 채소 시장에서 선두 주자로 자리매김하게 됐다.

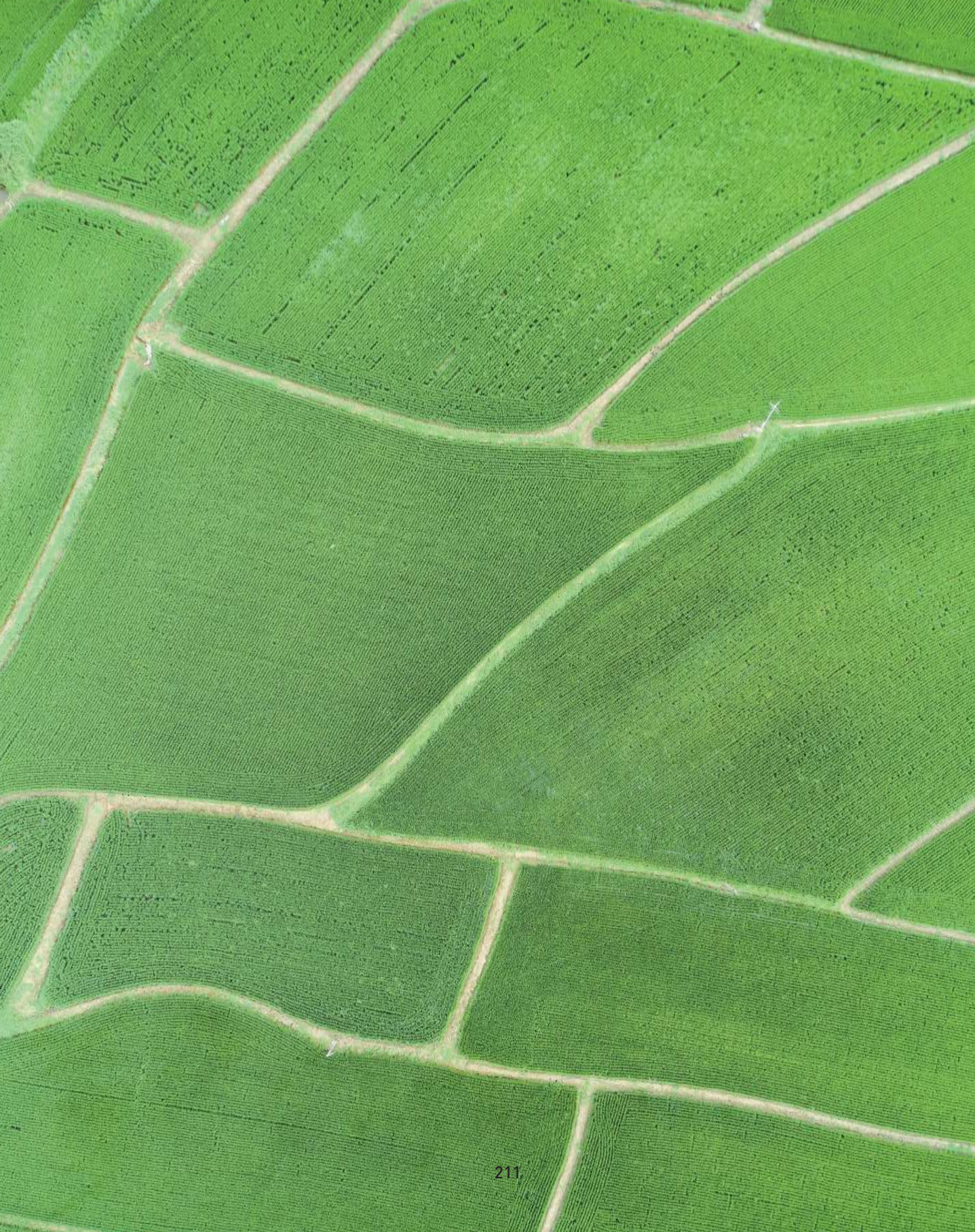
팜조아의 첫 번째 경쟁력은 고부가가치 농산물 활용 및 농가 상생을 위해 냉동 농산물 IQF(개별 급속 냉동), BQF(블록 급속 냉동) 자체 설비를 도입했다는 것이다. 두 번째는 황 대표 부친의 50년 이상 농산물 취급 경험을 이어받아 비축 및 생산 계획 수립에 탁월한 노하우를 보유하고 있다는 것이다. 세 번째 경쟁력은 IQF 핵심 기술 특허 보유 및 철저한 품질 관리 시스템을 구축하고 있다는 것이다. 네 번째는 제품 개발부터 생산, 마케팅(홍보, 디자인)까지 원스톱 서비스가 가능하다는 것이다.

황 대표는 "기존에는 벌크형(10kg, 20kg…) 식자재 제품을 생산해 판매했는데, 수익 증대를 위해 팜조아만의 브랜드 제품 및 B2C 소용량 제품 개발이 필요하다고 판단했고, 특허 등록된 자사만의 냉동 기술을 활용한 계절 품목의 비축 생산으로 연중 공급할 수 있는 것이 가장 큰 성공 요인"이라고 설명했다.

특히 지원사업을 통해 냉동 채소뿐만 아니라 냉동 밀키트의 성장 가능성을 테스트할 수 있었으며, 새로운 패러다임을 제시하는 냉동식품을 고객의 니즈에 맞는 형태로 공급함으로써 고객 만족을 높이고, 매출 증가와 해외 시장을 개척할 수 있었다. 그 결과 지역 농산물 및 판로에 어려움을 겪는 농가들의 생산물을 수매하고, 가공 원물의 안정적인 수급을 실현해 농가 매출 증대에 기여할 수 있었다.

지역특화산업육성사업을 통해 롯데마트, 이마트 트레이더스, 쿠팡 로켓프레시, 풀무원, 아워홈, 하림, 현대그린푸드, 초록마을, 마켓컬리, B마트 등 기존 B2B 사업 주체에 품목 확대를 통한 내수 활성화로 판로 다변화에 성공한 팜조아는 밀키트 시장의 성장 가능성을 확인하는 계기가 됐다. 코로나19 등 팬데믹의 장기화, HMR 시장의 성장에 맞춰 밀키트에 대한 니즈가 높아지고 e-커머스를 사용하는 데 능숙해지는 중·장년층이 많아지는 것에 비례해 밀키트 시장도 급속도로 성장할 것으로 전망되기 때문이다.

수출경쟁력을 강화함으로써 판로 확대 및 수출 활성화에도 성공해 말레이시아, 베트남, 캐나다, 중국, 대만 등 수출 시장도 확대됐다.



고부가가치 밀키트 개발에 따른 앞으로의 계획도 같은 맥락이다. 1인 가구 비중이 증가하는 추세에 맞춰 맞춤형 급속 냉동제품 시리즈를 개발할 계획이다. 상품별 출하 시기에 농산물의 급속 냉동을 통해 초저온으로 보관 비축해 출하 시기를 조절하는 것이다. 적정한 물량 유통으로 가격이 안정되면 생산자의 수익성 향상도 도모할 수 있다. 이외에도 황 대표는 "앞으로 특수식(유아, 고령 친화 우수식품)과 비건 냉동식품을 찾는 트렌드에 따라 관련 제품 개발도 서두르고 있다"고도 밝혔다.

급속 냉동식품 시장의 지속적인 성장에 따른 중장기적 사업 확장도 준비하고 있다. 현재 추가 증축 중인 함열 신축 공장에 자동화 냉동물류시스템을 도입해 생산성을 향상하고 파트너사의 수요량을 충족시켜 매출 및 냉동(초저온) 유통을 확대할 계획이다.

황 대표는 "초저온 냉동 제품의 선도유지 촉진을 효과적으로 이행하기 위한 함열 물류창고 운영 및 급속 냉동 물류 체계의 확충은 식품의 공급과 유통체계 전반에 걸쳐 더욱 엄격한 위생관리 기준과 안심 및 안정성이 요구되는 상황에서 그 중요성이 매우 크다"고 강조했다.

가족이 농산물 유통을 했기 때문에 농산물에 관심이 많았고 과잉 출하로 농산물이 버려지는 것이 안타까웠다는 황 대표는 팜조아의 농식품 개별 급속 냉동을 통해 농산물 가격 안정화에 기여하고 싶다는 의견을 피력했다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

지역특화산업육성사업뿐만 아니라 모든 지원사업의 경우 기업에 공통으로 요구하는 지원요건은 모든 기업에 공평하고 동일하게 주어집니다. 사업을 추진하는 데 필요한 자격요건을 모두 충족하고, 나아가 분명한 사업 모델을 바탕으로 구체적인 계획과 확고한 의지 그리고 성장 가능성을 가진 기업으로 인정받아 지역특화산업육성사업에 참여할 수 있었습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

'혁신'입니다. 회사가 혁신하고자 할 경우 가장 많이 하는 활동이 바로 '벤치마킹(Benchmarking)'이라고 생각합니다. 글로벌하게 Best Practice(BP)가 무엇인지, 그들은 어떻게 성공했는지 또는 어떤 혁신을 달성했는지 분석하는 것은 좋은 활동입니다. 뒤따라가지 말고, 앞서 혁신하는 것이 성공의 핵심이라고 생각합니다.

- **지원 기간** 2021년 9월 6일 ~ 2021년 12월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작, 마케팅(국내)
- **지원 제품** 얼큰 우거지 해장국 밀키트 - 세척·손질된 신선한 야채와 각종 해물, 고기 등이 들어 있으며, 맛있는 소스와 함께 넣어 끓이기만 하면 맛있는 요리가 완성되는 간편 조리 세트
- **사업화 성과(정량)** 최근 4년 매출액 / 2022년 122억 5,300만 원 / 2021년 101억 9,000만 원 / 2020년 64억 6,000만 원 / 2019년 60억 4,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 익산시장 표창 / 2022년 농촌진흥청장 표창 / 2022년 기술혁신형 중소기업(Inno-Biz) 선정 / 2022년 산업통상자원부장관 표창 / 2022년 함유 냉동식품 제조 방법 / 2022년 특허등록 제10-2440829호 개별 급속 냉동을 이용한 생과실 / 2022년 전라북도 선도기업 선정 / 2021년 FSSC22000 인증





Timeline

2021년 FSSC22000 인증
2021년 지역사회공동체 실천 협력 MOU 협약
2019년 전라북도 유망중소기업 인증
2017년 새만금 농생명용지 농업특화단지 MOU 협약
2016년 농산물 전처리 가공센터 신축
2015년 주식회사 팜조아 설립

시군구연고산업

대상중공업㈜

기업 현황
대표 권회명 설립일 2007년 7월 1일 주력 산업 선박 부분 구성품
소재지 전라남도 영암군 삼호읍 나불로 235 홈페이지 www.mdshi.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
윤활유이다.

기업이 잘 운영되기 위해서는 많은 것들이 필요하지만 그중에서도 지역특화산업육성사업을 통해 더 높은 성과를 만들어 낼 수 있도록 하는 윤활유 같은 역할을 한다고 생각합니다.
즉 기업이 필요로 하는 부족한 부분을 채워줌으로써 기업이 잘 돌아가게 하는 윤활유라고 생각합니다.
대상중공업㈜ **권회명** 대표이사

선박 블록 제조 노하우로 친환경 연료 사업 도전

세계 최고의 기술력으로 한국의 조선 산업이 호황을 누리는 시절이 있었다. 하지만 세계 경기 침체로 지난 10년간 장기적인 불황에 시달렸다. 호황과 불황을 모두 겪으며 살아남은 기업들의 생존 전략은 사업다각화다. 대상중공업㈜은 전 세계 두 번째로 친환경 53ft LNG Tank Container 제작 능력을 인정받았다. 나아가 극저온 강재를 이용한 생산 및 용접 기술 노하우로 친환경 연료 Tank, 연료 운송 등 신사업 진출 가능성을 열어 주목받고 있다.

대형조선소 선공정 Block 제작 '품질과 납기'로 순항

대상중공업은 2007년 전라남도 영암군에 설립된 선박 구성품 제조업체다. 대형조선소에서 블록(Block) 제작을 의뢰받아 납품하면서 조선 경기 호황으로 제작 물량에 대한 걱정 없이 순풍에 돛 달고 순항해왔다. 하지만 그리 오래되지 않아 비바람을 몰고 왔다.

회사를 설립한 2007년부터 서서히 닥쳐온 서브프라임 모기지 사태는 타 산업에도 막대한 영향을 끼쳤지만, 특히 조선업 침체에 직접적인 영향을 주며 대상중공업 또한 큰 타격을 받으며 지속적인 성장 둔화에 시달렸다. 이후 조선업계는 10년 이상의 장기 침체기를 겪으며 살아남은 기업들은 어두운 터널을 지나와야 했다.

최근 2020년 강화된 환경규제 조치 등으로 대형 조선소의 선박 수주량이 증가하면서 약간의 반등을 하고 있다. 하지만 권회명 대표는 단편적인 사업구조로 인한 기업 부침을 겪었던 과거의 경험 때문에 사업다각화 최적의 시점은 지금이라는 판단을 내렸다. 이에 따라 대상중공업은 신재생에너지, 친환경 연료 Tank 등 매출 다변화를 위한 연구개발에 박차를 가하고 있다.

권 대표는 조선 경기의 영향을 받아 다소의 부침을 겪기도 했으나 그런데도 꾸준히 성장을 이어올 수 있었던 것은 15여 년간 한결같이 유지해온 기술력과 신뢰를 지켜온 덕분이라고 말했다.

"당사의 경쟁력은 품질과 납기다. 선박 건조의 선공정인 Block 제작에서 품질과 납기가 제대로 안 된다면 후공정에서는 더 많은 금액과 일정이 필요하게 된다. 이러한 부분을 항상 인식하며, 품질과 납기를 준수하도록 노력하고 있다. 또한, 관리자의 역할을 존중하고 각 파트에서 책임 있게 업무를 수행하며 수평적인 소통 체계로 혁신을 끌어내는 조직문화가 치열한 경쟁 분야에서 지속적인 성장을 이룰 수 있었던 원동력이 되었다."

실제로 대상중공업은 2년 연속 현대중공업 우수 협력사로 선정될 정도로 탄탄한 기술력과 두터운 신뢰 관계를 유지하고 있다.

사업다각화 위해 53ft LNG Tank 시제품 제작 추진

한편 대상중공업은 신사업 분야로 친환경 탱크(Tank) 시장에 집중하며 53ft LNG Tank Container 시제품 제작을 추진하고 있었다. 중소기업의 특성상 모든 부분을 자체적으로 준비하는 데 있어 한계를 느끼고 있는 와중에 지역특화산업육성사업을 운영하는 목포대학교 중형조선RIC에서 지역연고사업육성사업으로 지원할 수 있는 프로그램을 안내받았고, 프로젝트 성공을 위해 유망기업 패키지 부문에 지원하게 되었다.

대상중공업은 이번 육성사업을 통해 신사업 진출에서 다소 부족한 부분인 엔지니어링(설계) 부문을 지원받아 용접 품질 확보를 위한 방안과 용접 성능 개선을 위한 구조 최적화를 이루는 것을 목표로 삼았다. 엔지니어링 기술을 보유하고 있지 않다 보니 실제 제품 생산에 있어 시행착오가 될 부분들을 사전에 검토하고 현장 제작상의 문제점을 개선함으로써 용접 생산기술 향상을 이루는 것이 중점 고려사항이었다.

권 대표는 "이러한 부분은 현장 작업하는 인력과 당사 및 설계처가 서로 내용을 공유하면서 도면에 반영해 나갔으며, 앞으로 당사 신사업 진행에 있어서 좀 더 현장을 잘 아는 전문 엔지니어를 채용해 꾸준히 도면을 보완해 나아갈 생각이다"라면서 "이는 경쟁력 있는 제품 생산과 생산단가 절감 효과로 이어져 향후 관련 시장 진출과 수출 경쟁력 확보를 위한 핵심 기술을 선점하는 효과로 이어질 기회로 삼고자 노력했다"고 말했다.

하지만 엔지니어 승인은 해외(미국 본사)에서 진행되는데 코로나19로 인해 승인이 지연되면서 일정을 맞추는 것이 가장 큰 애로사항이었다는 권 대표는 "다행히 국내 지사에서 관련 승인 지원업무 담당자의 적극적인 도움으로 일정을 맞출 수 있었다"고 설명했다.

고난도 용접 및 생산기술로 2중 Tank 제작 능력 인증

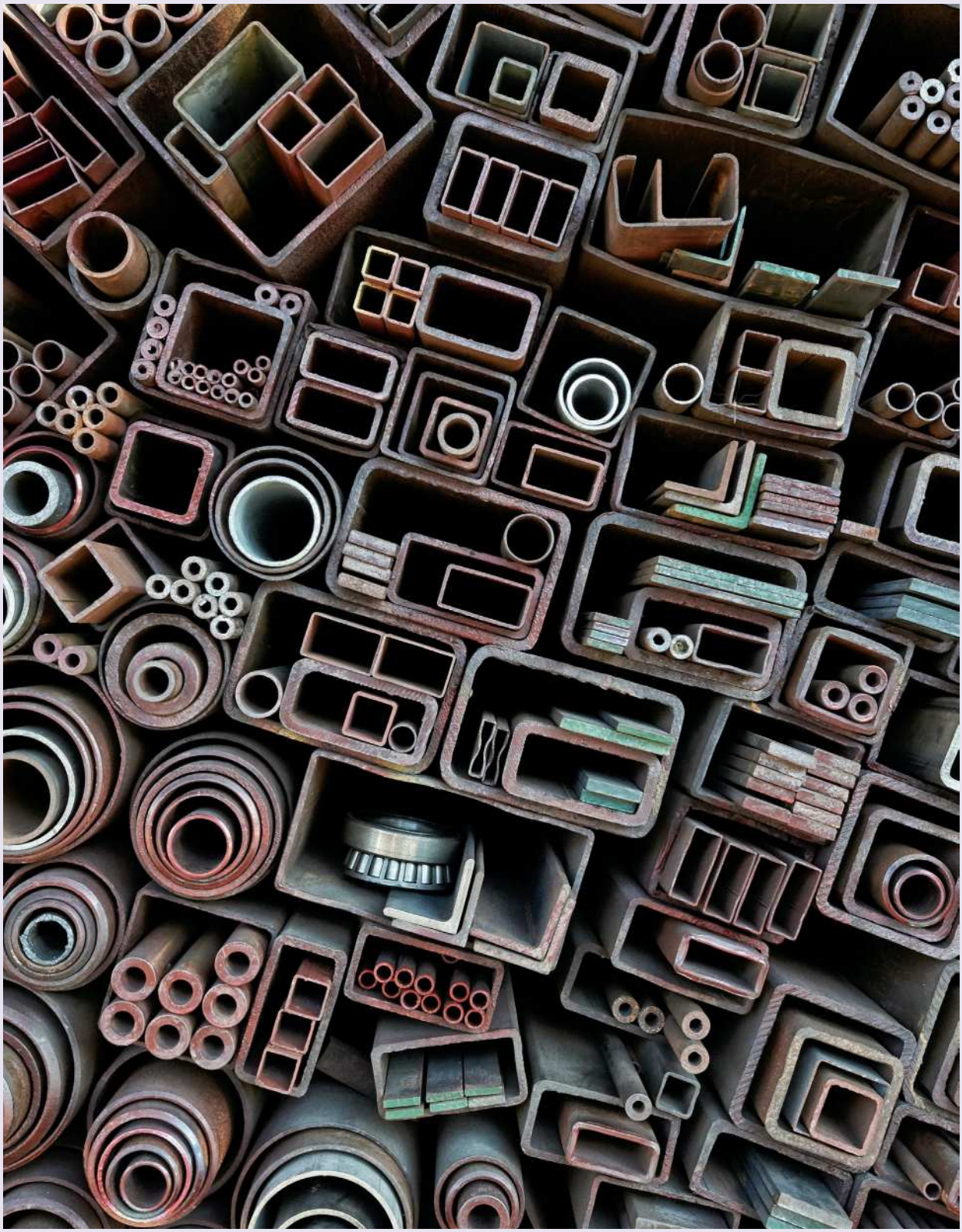
그 결과 53ft LNG Tank Container 시제품 제작을 위한 설계 및 인증을 완료한 대상중공업은 상세설계를 기반으로 실제 시제품 생산에 성공해 지난 2021년 초도품 1대의 수출 계약까지 체결했다. 또한 국내 및 해외 바이어를 위한 국문, 영문 홈페이지 제작도 완료해 국내외에 LNG Tank 제작 및 제작품에 대한 비대면 홍보도 진행할 수 있게 됐다.

이에 대해 권 대표는 "53ft LNG Tank Container를 제작할 수 있게 인증받은 곳은 당사를 포함해 전 세계에 2곳뿐으로, 당사는 이 기술력을 바탕으로 성과를 낼 수 있었다"면서 "엔지니어링 기반의 생산 전문성 확보는 기존의 작업 순서, 용접 품질 확보 방안 등의 전반적인 기술을 증명함으로써 고객사로부터 높은 수준의 기술력을 인정받을 수 있는 계기가 되었다"고 평가했다.

지금까지 대상중공업은 선박에 들어가는 구성품인 Block만 제작했다. 그렇다 보니 조선 경기 침체로 인해 최근 몇 년간 회사 경영이 어려운 시기도 있었다. 하지만 이번 지원을 통해 선박의 LNG 연료 Tank 외에 'on-shore' 특히 이중 구조 Tank 제작 부분의 신사업에 진출할 수 있게 되었다.

단편적인 사업구조의 다변화로 단순 Block 생산뿐만 아니라 고난도 용접 및 생산기술이 있어야 하는 이중 구조 Tank 시장에서의 기술력을 확보해 대상중공업의 브랜드 가치가 한층 높아지는 효과를 얻게 된 것이다. 대외적인 인지도 역시 극저온 강재에 대한 용접 및 생산기술을 인정받으며 수출형 기업으로 자리매김하는 데 큰 도움이 되었다.

권 대표는 "직원들 역시 전통적인 생산방식에서 벗어나 다른 분야에서도 본인들의 기술력을 확장하며 새로운 기술에 대한 거부반응을 없애고 도전하는 정신을 심어 새로운 분야도 시도해 볼 수 있다는 자신감을 높이는 계기가 되어 기대 이상의 효과를 끌어냈다"고 말했다. 또한 이번 사업을 통해 "전혀 다른 산업으로의 진출 모색이 아닌 지역 내 특화산업인 용접 기술을 확장할 수 있는 분야에 대한 선진 기술을 확보할 수 있어 기존 사업과의 시너지 효과를 기대할 수 있는 사업영역을 개척할 수 있게 되었다"고 평가했다.



연료 Tank,
연료 운송 등 극저온 강재 생산 및 용접 기술 선도

이를 통해 대상중공업은 관련 제품의 사업화를 위해 기존 영업망을 바탕으로 시제품에 대한 설명회 개최 및 제품과 기술력 홍보를 통한 시장 망을 구축한다는 전략이다. 특히 시제품 제작을 통해 제작 관리 및 제작인력, A/S 등 제품 생산에 대한 인력 고용이 예상되며 사업이 본격화되면 꾸준한 고용 창출이 이루어질 것으로 전망한다.

또한 세계적인 기후 변화에 대응하기 위한 국제기구의 환경 규제에 맞춰 친환경 연료에 대한 수요가 급증할 것으로 예상된다는 권 대표는 "해당 분야의 연료 Tank, 연료 운송 등 극저온 강재의 생산 및 용접 기술을 선도하는 기업으로 자리매김하여 시장 다변화 추세를 이끌어가는 기업으로 성장해가도록 하겠다"는 포부를 밝혔다.

한편 대불국가산단에 있는 대다수 기업은 대기업의 조선 Block을 위주로 생산하고 있으며, 영세한 기업 규모로 인해 신사업의 높은 진입장벽을 넘는 데 한계를 지니는 구조다. 하지만 지역 내 기업들은 용접 기술에 대한 특화 기술을 보유하고 있으며, 국내 최고 품질의 강구조물 생산 지역이라는 자부심도 높다. 권 대표는 "이런 지역적 특성을 반영해 지역특화산업육성사업을 통해 지역 내 기업들의 가장 큰 애로사항을 맞춤형으로 해결해주는 데 초점이 맞춰질 수 있어 진짜 필요한 분야에 지원받을 수 있었던 것 같다"는 소감을 밝혔다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

회사에 어떠한 도움이 되는지를 결정할 수 있는 정확한 판단력이 필요하다고 생각합니다. 지역 내 기관들이 운영하는 기업지원사업들을 면밀히 탐색하여 그중에서 목포대학교에서 운영하는 지역특화산업육성사업이 가장 알맞은 사업이라고 생각하여 신청했습니다. 기업지원사업 중에서 우리 회사에서 필요하고 어떤 도움을 받을 수 있는지 어떤 성과를 낼 수 있는지 정확한 판단력을 통해 적절한 프로그램을 지원받고 성과를 낼 수 있었습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

정확한 목표 설정입니다.
당사가 '53ft ISO Tank Container Prototype' 제작 계약이라는 최종 목표를 설정하고 지역특화산업육성사업을 통해 목표 달성을 위해 '53ft LNG Container' 시제품 제작 등 세부적인 기업지원을 바탕으로 목표에 도달할 수 있었기 때문입니다.

- **지원 기간** 2021년 9월 27일 ~ 2022년 3월 31일
- **지원 프로그램** 유망기업 패키지 지원
- **지원 제품** 53ft LNG Tank 설계 - 기존 40ft에 비해 탱크의 용량을 최대화한 북미 특화 전략 물품으로 설계된 53ft LNG Tank Container
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 254억 3,300만 원 / 2020년 277억 5,500만 원 / 2019년 396억 5,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 열교환기 관련 특허 출원 / 2022년 100대 선도기업 선정 / 2022년 전라남도 일자리 우수기업 선정 / 2022년 동명대 산학협력 협약 체결 / 2021년 ASME stamp 'U/U2' & 'S' 취득 / 2020년 생산관리 방법 관련 특허 출원





Timeline

2021년 기업부설 연구소 설립 및 인증
2020~2019년 현대삼호중공업 우수협력사 선정
2017년 특정설비업체 등록
2011년 현대삼호중공업 블록조립 착수
2010년 현대미포조선 블록조립 착수
2009년 대한조선/STX 블록조립 착수
2008년 현대중공업(울산) 블록조립 착수
2007년 대상중공업㈜ 법인 설립



전남

지역혁신성장바우처

㈜마이벨로

기업 현황

대표 최기호 **설립일** 2015년 2월 27일 **주력 산업** 전기자전거 생산 및 전동휠체어
소재지 전라남도 순천시 해룡면 율촌산단 4로 26-192, 율촌자유무역지구 표준공장 A동
홈페이지 www.myvelo.co.kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
마중물이다.

펌프에 먼저 붓는 한 바가지 정도의 물을 말합니다.
예전에 펌프로 물을 뿜어내 식수로 사용하던 때에 펌프질하기 전 한 바가지 정도의 물을 펌프에 붓고 펌프질하는데, 이 물을 마중물이라 불렀습니다. 지역특화산업육성사업은 성장의 목마름에 갈증을 느끼고 있는 마이벨로에 방향성을 제시하는 마중물 역할을 해주어 큰 도움이 되었습니다.

㈜마이벨로 **최기호** 대표

전 세계인이 타는 그날까지 마이벨로의 가속페달은 멈추지 않는다!

1인용 모빌리티 시장이 빠른 속도로 커지고 있다. 레저와 건강에 관심이 높은 소비층의 다양화와 정부의 정책적 지원에 힘입어 전 세계 e-모빌리티 시장은 매년 증가할 것으로 전망된다. 특히 친환경 이동 수단이자 교통비 부담을 줄일 수 있는 매력적인 장점으로 인해 전기자전거의 성장세는 쏘아 올린 화살과 같다. 전라남도 순천의 율촌 자유무역지역내에 제조 생산라인을 구축한 ㈜마이벨로는 지금까지 해외 e-모빌리티 시장에서 찾아보기 힘들었던 'Made in Korea' 전기자전거로 세계 시장 제패에 나섰다.

국내 유일의 전기자전거 제조기업이자 국내 유일의 수출 기업

마이벨로는 전기자전거와 전동 휠체어를 생산하는 스마트 e-모빌리티(e-Mobility) 전문 기업이다. e-모빌리티(Electronic Mobility)는 초소형 4륜 전기자동차와 전기이륜차 등 전기를 동력으로 하는 1~2인용 간편 이동 수단을 뜻한다.

마이벨로는 2015년 2월 제주도에서 설립됐다. 전기자전거 대여 및 판매를 주로 하면서 소비자 니즈를 파악하는 한편 테스트 베드로 활용했다. 2017년부터는 노약자와 지체장애인을 대상으로 한 전동휠체어 개발에 관심을 가지고 약 1년 반의 연구개발 끝에 국내 최초로 전동휠체어 자체 모델 개발에 성공했다.

마이벨로는 전기 자전거 및 전동휠체어 '메이드 인 코리아(Made in Korea)' 생산 판매를 목표로 2018년 10월에 전라남도 순천의 율촌 자유무역지역 내에 제조 생산라인을 구축(제조공장동 약 1,000평)해 전기자전거 2만 대(연간), 전동휠체어 1만 대(연간)를 생산할 수 있는 인프라를 보유하고 있다. 수출 물량이 늘어 지난해 5월 제2공장과 본사를 신축 이전해 1만㎡(약 3,000평)의 넓은 부지에 총 건평이 5,000㎡(약 1,500평)에 달한다. 3개의 생산라인을 갖춘 2공장 옆에는 2,300㎡(약 700평) 규모의 창고가 있다. 오는 봄에 제3공장을 준공하면 연간 10만 대 이상 생산이 가능해진다.

최기호 대표는 "유럽연합(EU)이 중국 전기자전거에 대해 2018년 7월부터 최대 83.6%의 반덤핑 관세를 부과한 결과 중국산 전기자전거의 가격 경쟁력이 저하된 상황인 반면, 한국-유럽, 한국-북미 간은 FTA 체결(관세 0%)로 인한 메이드 인 코리아 전기자전거로 글로벌 시장 점유율을 확보할 수 있는 절호의 비즈니스 기회"라고 밝혔다. 또한 "전동 휠체어는 사회적 약자에 대한 배려와 복지정책, 그리고 고령화 시대에 있어서의 실버 모빌리티 시장이 점점 확대되어 나갈 것으로 예상된다"고 전망했다.

전기자전거 전장 부품 기술력 확보 및 국산화 노력

국내 유일의 전기자전거 생산 기업인 마이벨로는 대량생산라인을 구축하고, 꾸준한 기술 개발을 통해 핵심 부품인 모터의 성능 향상을 위한 자체 기술력을 확보하고 있다. 그뿐만 아니라 자체 기술력을 활용한 미세조정 및 완성도 높은 완성차 기능을 확보하고 있으며, 숙련된 전문 미케닉(전기자전거 기술자) 인력 확보 및 최소 경력 5년~10년의 전문 기술자로 구성돼 있어 적재적소의 성능 향상 및 결함에 대한 문제점 해결이 가능하다.

즉 제조부터 A/S까지 전 과정을 자체적으로 운영할 수 있는 기술력을 확보한 강소기업으로, 마이벨로는 지금도 핵심 부품인 배터리, 모터, 컨트롤러, 충전기의 국산화를 진행하는 중이다.

최기호 대표는 "당사는 국내 유일의 전기자전거 제조업체로 내수시장에서는 각 지자체 및 민간기업을 대상으로 생산 및 납품하고 있으며, 끊임없는 기술 개발과 고품질 경영을 통해 메이드 인 코리아 제품을 글로벌 시장에 수출하는 국내 유일의 전기자전거 수출업체"라면서 "당사는 자전거 전장부품인 모터와 배터리팩 제조 전문 인력과 생산인력을 확보해 대량생산체제를 갖추고 있으며, 까다로운 유럽 시장으로 수출하면서 지금까지 단 한 차례도 클레임이 없을 정도로 안정적인 제품 경쟁력을 확보하고 있다"고 소개했다.

국내 최초로 연간 10만 대 규모의 전기자전거 및 전동 휠체어 생산체제를 구축하고 있는 마이벨로 생산 물량의 10%만 국내에서 판매되고 나머지 90%는 모두 해외에서 판매될 정도로 글로벌 시장에서의 인기는 압도적이다.

ODEM 생산 넘어 자사 브랜드 확보 시급

최근 마이벨로의 고민은 자체 브랜드 생산을 통한 대내외 경쟁력 확립이다. 현재 마이벨로는 OEM(주문자 부착상표) 생산을 통해 제품을 생산하고 있어 자사 브랜드 확보가 시급한 상황이다. 실제로 국내의 경우 지자체 등의 공공용도는 지자체의 브랜드로 납품하고 있으며, 해외 역시 바이어의 브랜드로 수출 중이다.

최 대표는 "OEM 생산은 모기업에서 납품업체를 교체하면 하루아침에 문을 닫을 수도 있는 한계를 가지고 있다. 자체 브랜드 획득을 통해 소비자에게 기업의 이미지와 인지도를 확보해 기업 경쟁력을 강화하고, 이를 통해 공격적인 경영이 가능해지면 매출 상승 및 고용 창출로 연계될 수 있을 것"이라고 강조했다.

이에 따라 해외 바이어에 좌우되지 않는 자체 인지도 확보가 시급한 실정이었다. 지금까지는 해외 바이어와 꾸준한 거래를 통해 수출 물량을 늘려나가고 있으나, OEM 생산을 발주한 모기업과 협의된 생산 대수에 비례한 수익을 가질 수밖에 없는 한계를 가지고 있기 때문에 수익성 향상을 위해 자사 브랜드 홍보가 필수적인 상황이다.

최 대표는 "제품의 인증 및 특허 개발을 통한 해외 시장 진출을 목적으로 전남테크노파크(TP)와 연계해 지역특화산업육성사업(비R&D)에 참여하게 됐다. 사업을 진행하는 과정에서 힘들었던 시기도 종종 있었지만, 그럴수록 전체 소속원이 단합과 소통으로 혼연일체가 되어 헤쳐 나갈 수 있었다"고 전했다.

이번 지원사업으로 "연구개발을 통한 다양한 전략 상품 개발 및 포트폴리오가 생성됐다"는 최 대표는 "전 직원의 단합된 의지가 성과의 비결"이라고 밝혔다. 특히 "지원사업을 통해 연구개발 인프라가 구축되어 신규 사업 개척의 유연한 대응이 가능해졌다. 초기에는 '우리가 할 수 있을까'라는 반문도 해 봤지만, 진행하는 과정에서 '우리도 할 수 있다'는 긍정적인 시그널을 가지게 되었다"는 소감을 밝혔다.



'메이드 인 코리아' 마이벨로 브랜드로 세계 시장 진출

마이벨로는 전기자전거, 전동 휠체어 이외에도 배터리, 레저사업 등 사업 영역을 확대하기 위해 기술연구소를 통한 연구개발을 진행하고 있다. 특히 국내외 셀(Cell) 수급이 불안정한 상황에서도 LG상사와의 협약을 통해 안정적인 Cell 공급 물량을 확보해 자체 배터리 연구개발의 안정성을 확보하고 있다.

또한 GNP 3만 불 시대에 맞는 해양레저 분야의 친환경 전동모터보트의 수요가 증가함으로 레저산업의 호황이 기대되고 있다. 이에 마이벨로는 종합 수상레저 렌털 플랫폼 개발을 목표로 선외기가 필두가 되어 해양 인명구조용 보트를 개발해냄으로써 연구개발에 박차를 기하고 있다. 이외에도 전동 휠체어와 관련된 디자인 특허를 단독으로 확보하고 있으며 차별화된 기능과 가격 경쟁력 실현을 통해 북미, 유럽, 일본 시장 진출을 도모하고 있다.

최 대표는 "전동 휠체어, 인명구조 장치 개발을 토대로 국내 시장 및 미국 시장(FDA), 유럽 시장 진출을 끊임없이 전개할 계획이다. 친환경 패러다임이 지속적으로 요구되는 현실에서 당사는 국내 유일의 스마트 모빌리티 친환경 전문 업체 성장을 목표로 전기자전거, 전동휠체어, 인명구조 장치 등 메이드 인 코리아 마이벨로 브랜드로 세계시장에 진출, 확대하는 그날까지 쉬지 않고 가속페달을 밟겠다"는 포부를 밝혔다.

Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

기업을 성장시키려는 강한 의지라고 생각합니다. 지역 중소기업의 한계는 인적 인프라 부족 및 개발에 대한 시스템 부족이 가장 큰 원인이지만 실질적으로 가장 중요한 것은 사업을 전개하는 기업이 적극적이고 능동적인 자세로 임해야만 성공할 수 있다고 생각합니다. 물론 사업을 전개하는 과정에서 연계 기관의 지원이 크게 도움이 되었습니다. 이런 유형의 사업은 폭넓고 지속적인 지원이 필요합니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

차별화입니다. 시행착오와 성장의 변곡점은 우리 마이벨로가 어떤 장점을 가졌는지 먼저 찾아내고 그 장점을 육성사업과 연계해 마이벨로만의 제품(퍼포먼스)을 시장에 출시해 평가받는 것이라고 생각합니다.

따라서 지역특산화육성사업은 이를 사업화하기 위한 도구가 되지 않았나 싶습니다. 향후 또 다른 육성사업을 같이 할 기회가 된다면 더욱더 역동적인 사업을 하고 싶습니다.

- **지원 기간** 2021년 9월 20일 ~ 2021년 11월 30일
- **지원 프로그램** 시제품 제작(인명구조 장치)
- **지원 제품** 전동휠체어 - 조이스틱을 이용한 이동 시 조작 및 경량화/휠 분리를 통한 이동성 향상
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 250억 원 / 2020년 72억 원 / 2019년 29억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 글로벌강소기업 인증(중소벤처기업부) / 2022년 우수체육용구 생산 업체 지정(문화체육관광부) / 2021년 '스포츠선도기업' 선정(국민체육진흥공단) / 2019년 전남형 예비사회적 기업 지정(전라남도)



Timeline

2022년 ㈜HIVE, BTS자전거 글로벌 광고 계약
2022년 제3공장 신축 공사 완공(율촌 자유무역 지구 내 3,000평)
2022년 58회 무역의날 이천만 불 수출의 탑 수상
2021년 제2공장 신축 공사 완공(율촌 자유무역 지구 내 3,000평)
2020년 제57회 무역의날 오백만 불 수출의 탑 수상
2019년 전기자전거 유럽 10개국 수출 개시
2015년 마이벨로 설립



전남

주력산업기업

㈜바이오에프디엔씨

기업 현황
대표 정대현, 모상현 **설립일** 2005년 11월 11일 **주력 산업** 화장품, 화장품 원료
소재지 전라남도 화순군 화순읍 산단길 106 **홈페이지** www.cosmo-bio.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
샘물이다.

지역특화산업육성사업은 실무에서 가장 필요한 부분을 지원해 줍니다.
그래서 현장에서 업무를 진행할 때 느끼는 갈증을 해소해주는 샘물 같습니다.
㈜바이오에프디엔씨 **정대현** 대표

생명과학 전문가가 제조하는 바이오 화장품으로 세계 시장을 유혹하다

K뷰티 시장이 성장하면서 관련 기업들의 몸값도 올라가고 있다. 바이오 활성소재 개발사인 ㈜바이오에프디엔씨는 지난해 코스닥에 상장하면서 주목받고 있다. 이 회사는 항노화, 미백, 항균 등에 효과가 있는 재조합 단백질을 개발하고 있다. 바이오에프디엔씨의 세 가지 성장 동력은 크게 식품·화장품·의약품 분야로 성장 가능성이 높은 분야다. 전라남도 화순과 광주를 중심으로 공장을 확장해가면서 코스메슈티컬로 업계의 스포트라이트를 받는 바이오에프디엔씨에 주목해보자.

항노화 원료 개발하는 벤처기업으로 출발

17년의 노하우로 바이오 시장을 선도하는 바이오에프디엔씨(BIO-FD&C)는 2005년 11월 신개념 화장품 원료의 연구, 개발을 목적으로 설립했다. 전남 화순에 있는 생물의약연구센터에 입주해 센터 내 인프라를 바탕으로 센터와 공동연구·시험분석 등을 진행하며 기술력을 쌓았다.

생물의약연구센터와 2015년에 업무협약을 맺은 이듬해 65억 원을 투자해 연구·원료생산제조시설을 지었으며, 2021년에는 기능성 화장품 제조시설 구축에 100억 원을 투자해 기업의 성장 기반을 다졌다.

현재 재조합 단백질 및 펩타이드를 상용화하는 광주전남지점을 운영하는 바이오에프디엔씨는 전체 구성원 85% 이상이 생명과학과 화학 전공자이며, 연구 인력의 70% 이상이 석사학위 이상의 연구 전문 인력으로 구성되어 있다.

바이오에프디엔씨는 진일보된 생명 과학기술을 이용, 더욱 다양하고 고기능화가 요구되는 피부 생물학 분야와 바이오 활성소재 분야에서 생리활성 성장인자, 생리활성 펩타이드, 식물 줄기세포, 천연추출물 기술들을 바탕으로 항노화 및 피부질환 시장을 선도하는 연구개발 및 OEM/ODM 전문 기업으로 성장하고 있다.

세계적인 수준의 바이오 소재와 최첨단 원료부터 제품 제조까지 원스톱 서비스를 제공하는 바이오에프디엔씨가 개발한 전문 바이오 화장품의 핵심 소재들은 피부미용 에스테틱과 병의원 전용 화장품 제조사에 원료로 납품되고 있다.

정대현 대표는 "최근 당사는 특징적인 기술로 생체 피부 활성을 갖는 성장인자에 인체 피부 투과성을 촉진하는 피부 투과형 펩타이드를 융합 및 개량한 기술인 피부투과형 성장인자 기술을 개발했으며, 꾸준한 연구개발 및 우수한 기술을 바탕으로 바이오 화장품 시장을 선도하고 있다"고 소개했다.

코스메슈티컬과 전문 바이오 화장품 분야 선두 주자

식물세포로 새로운 패러다임을 제시하는 차세대 바이오 기업인 바이오에프디엔씨는 첨단 바이오 기술을 기반으로 펩타이드와 식물 줄기세포를 활용해 기능성 화장품 등 제조에 사용하는 항노화 원료를 개발하는 벤처기업으로 출발했다. 식물세포 기반 기술로 녹색식물에 존재하는 식물 세포주를 배양해 유효물질을 설계하고, 기능성화장품, 코스메슈티컬, 식품 등의 소재 및 완제품을 제조한다.

현재 250여 개 식물 세포주를 보유하고 있는 바이오에프디엔씨의 식물세포는 친환경적이고 지속 가능한데다 상대적으로 부작용 우려가 적고 원가가 저렴하다. 식물 세포주 설계 기술 또한 8년 이상의 경험과 실험 노하우를 확보하고 있어 지속적인 소재 공급이 가능하다. 세계에서 가장 많은 식물세포를 보유했고, 세계 최초로 식물세포 동결보존에 성공하는 등 기술력을 인정받고 있다.

바이오에프디엔씨의 주력 제품은 재조합 단백질 및 생체유사 펩타이드, 식물 캘러스와 같은 바이오 활성 소재와 이를 바탕으로 한 코스메슈티컬 제품이다. 독자적인 식물세포 대량 배양 기술로 차별화된 식물유래 소재 및 완제품을 선보이고, 일부 바이오 소재의 경우 국내 독점 공급을 통해 비교적 높은 수익성을 확보하고 있다.

세계 1위 향수 기업 스위스 지보단(Givaudan)과 협업을 통한 추가 성장도 기대된다. 바이오에프디엔씨는 지보단과 식물세포 소재와 식물유래 재조합 성장인자 등 기술을 공동 개발하고 있다. 바이오에프디엔씨에서 생산하는 성장인자는 우수한 생리활성과 높은 안정성을 가지며, 순도 95% 이상 고순도를 자랑한다. 또 항노화 소재 사업화에도 나서 광주과학기술원·성균관대학교 등과 공동 연구개발도 진행하고 있다.

생명공학 관련 석박사 전문 인력 70% 이상 포진

정 대표는 “당사 내 연구개발 인력 중 70% 이상이 생명공학 관련 석박사 전문 인력으로 이루어져 있다. 이를 바탕으로 건강한 피부를 위한 생물학 제제 연구개발 분야에서 세계 최고 수준의 연구 기술과 신제품 개발을 수행할 수 있었으며, 급변하는 시장 속에서 코스메슈티컬과 전문 바이오화장품 분야의 선두 주자로 자리매김할 수 있었다”고 지속 성장 비결을 밝혔다.

이처럼 회사의 급성장에 따른 마케팅 홍보가 고민이었던 정 대표는 “당사의 경우 좋은 기술과 소재가 있지만, 이를 바탕으로 제품에 적용하는 일은 노하우가 부족한 상황이었다. 이에 시제품 제작과 마케팅 홍보 및 기술 분석 등 지역특화산업육성사업에서 제공하는 다양한 프로그램이 꼭 필요한 상황이었다”고 말했다.

정 대표가 지역특화산업육성사업에서 가장 신경 쓴 것은 기존 브랜드의 리뉴얼을 통한 브랜드 인지도 향상이었다. 그리고 신제품 개발 과정을 통해 개발 노하우 습득을 기대했다.

“당사의 우수한 기술력과 생산설비를 어필하는데, 대면 영업이 가장 적합하나 코로나 팬데믹 사태로 인해 비대면 영업만 가능한 어려움에 직면했다. 이 부분에 대응하기 위해 지역특화산업육성사업의 마케팅 지원사업 중 비대면 바이어 미팅 주선을 적극적으로 활용해 해결해 나가고 있다.”



Q. 지역특화산업육성사업의 혜택을 받게 된 노하우와 육성사업을 지원하는 데 필요한 요건은 무엇이라고 생각하시나요?

'회사의 우수한 기술력과 잠재력을 바탕으로 크게 성장하기 위해 육성사업 혜택이 필요하다'는 하나의 이야기가 되어야 합니다. 그 이야기가 사업단 측에서 공감하는 깊이에 따라 지원 혜택의 성사가 결정되는 것 같습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 성공하기 위한 핵심 키워드는 무엇이며, 해당 키워드를 꼽은 이유는 무엇입니까?

실무, 지속성, 발전입니다. 단순히 지원받는 데 그치지 않고 항상 실무와 연결해 회사 내 노하우와 데이터로 쌓아야 합니다. 이 노하우를 자양분 삼아 지속해 발전하는 회사가 된다면 원하는 결과를 얻을 수 있다고 생각합니다.

그 결과 2019년 매출 84억 원, 2020년 86억 원, 2021년 110억 원으로 지속적인 상승 곡선을 그리고 있으며, 직원도 꾸준히 늘어 2019년 47명에서 2020명 46명, 2021년 55명으로 3년간 약 20%의 일자리를 창출했다. 또한 국내에 총 96건과 해외에 8건의 주요 특허를 등록했으며, 식물 기반 유효물질 16건, 식물세포 13건, 펩타이드 8건, 성장인자 2건, 기타 21건 등 SCI 논문 총 60건을 게재해 활발한 연구개발 실적을 확보했다.

코스닥 상장으로 지역 경제 활성화 기여

정 대표는 "지난해 상반기 코스닥 상장으로 지역 경제 활성화 기여하고 있는 당사는 올해 3종의 신규 브랜드 출시를 준비하고 있으며, 연간 20여 개의 신규고객사를 발굴하고 있다. 이러한 성과의 비결은 사업에 직접으로 활용할 수 있었던 지역특화산업육성사업의 잘 짜인 프로그램 덕이 크다"고 평가했다.

또한 "매년 신규 고객사에 대응할 때 먼저 알아봐 주는 경우가 늘고 있다. 직간접적으로 지역특화산업육성사업의 결과가 반영되었다고 생각한다. 지원 프로그램을 통해 축적한 노하우로 OEM, ODM 비즈니스에서 선제적으로 제품을 기획하고 제안할 수 있는 역량이 생겼다. 이를 바탕으로 경영지표가 상승하고 있다"고 말했다.

바이오에프디엔씨는 지역특화산업육성사업을 통해 시제품 제작, 마케팅 지원, 기술 분석 등의 지원사업을 수행하며 제품 기획 및 마케팅 능력을 습득할 수 있었으며 개인 역량 증진뿐 아니라 회사의 노하우로 축적돼 이후 신제품 개발 및 해외 판로개척에 적극 활용할 예정이다.

정 대표는 "인류의 건강하고 아름다운 삶에 기여하는 새로운 가치창조를 바탕으로 고객의 행복과 만족을 창조하는 바이오 전문기업으로서 세계시장을 선도하는 기업이 될 수 있도록 노력하겠다"는 각오를 밝혔다.

바이오에프디엔씨는 400여 개 매출처를 대상으로 식물세포 및 성장인자 소재와 완제품 공급을 확대하며 지속 성장하겠다는 목표다.

- **지원 기간** 2021년 4월 1일 ~ 2022년 3월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작 지원, 기술지도, 분석지원
- **지원 제품** 셀로영, 필로리젠, 셀로붐, 올라비다 - 재조합 단백질 및 생체유사 펩타이드 등 바이오 활성 소재를 이용한 바이오화장품
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 110억 원 / 2020년 86억 원 / 2019년 84억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 코스닥 상장 / 2021년 수출 200만 불 달성 / 2021년 글로벌 강소기업 선정(중소벤처기업부) / 2021년 과학기술정보통신부 장관상 수상





Timeline

2021년 전남광주지점, GFX 제형화 및 생산공장 증축
2019년 프랑스 GIVAUDA사 해외 투자유치
2018년 국무총리 표창장 수상
2014년 베타디펜신3 특허 등록
2013년 기술경영 기반 산업통상자원부 장관상 수상
2011년 글로벌 IP·STAR 기업 선정
2009년 기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 인증 취득
2005년 ㈜바이오에프디엔씨 설립

경북

주력산업기업

인소팩㈜

기업 현황
대표 손동철 **설립일** 2000년 4월 28일 **주력 산업** 무선통신장치
소재지 경상북도 구미시 인동20길 5, 302호 **홈페이지** www.insopack.co.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
마중물이다.

초기 제품 개발 완료 후 보완해야 하는 사항과 관련해
기업이 새로운 투자를 진행하기에는 부담스러운 부분이 있었습니다.
이러한 상황에서 지역특화산업육성사업을 통해 제품 고급화 지원을 받으면서
사용자의 만족도를 극대화할 수 있었습니다. 이러한 효과가 마중물이
되어 국내 사용자 만족도 향상과 더불어 수출 경쟁력도 늘어날 수 있습니다.
인소팩㈜ **손동철** 대표

군수용 무전기 사업에서 고부가가치 창출하는 방위 산업의 메카

최근 우리나라 경제에 긍정적인 효과를 일으키는 분야 중 방위 산업을 빼놓을 수 없다. 꾸준한 기술 성장에 기반한 한국의 군수물자들이 세계적으로 인정을 받으면서 각국에서 러브콜이 이어지고 있는 것. 군수용 무선통신장치 전문기업인 인소팩㈜ 역시 오랫동안 쌓아온 노하우로 기술력을 인정받으면서 수출의 물꼬를 트고 있다. 구미로 본사를 이전한 후 14년간 약 200종류가 넘는 모델을 개발할 만큼 저력을 가진 기업이다.

틈새시장 공략해야 방산 제품 특화기업으로 진군

특수목적용 디지털 무전기, K2전차용 통신기 등 방산용 제품과 VAR 시스템, 양방향 디지털 무전기 등 민수품 통신전문기업인 인소팩은 한국전자통신연구원에서 통신 관련 R&D 경험을 살려 스타트업으로 설립했다. 우수한 기술력을 앞세운 인소팩은 빠른 성장세를 보이며 국내 명품 무기인 K2 전차 고속무선통신장치로 사업을 수주하였으며 '방위산업체'로 지정받아 군용 제품을 개발하게 되었다. 설립 당시 대전에서 사업을 시작한 인소팩은 삼성전자로부터 수출용 휴대폰 개발을 제의받고 구미로 본사를 옮겼다. 해당 사업을 추진하면서 인소팩은 테스트와 인증, 품질과 양산의 중요성을 깨닫고 소방용, 심판용, 항공용, 지하철용, 경찰용 등 다양한 제품 개발에 박차를 가하게 된다. 이와 더불어 글로벌 경쟁력 강화를 위해 인소팩은 중동, 유럽, 동남아시아, 미국 등으로 해외 전시회를 다니면서 홍보하고 수출에 전념해 현재는 세계적으로 기술을 인정받았다. 이러한 각고의 노력은 수출로 이어지면서 가파른 매출 성장을 기록하고 있다.

무엇보다 인소팩은 중소기업으로서 정확한 시장 분석과 그에 대응한 전략을 세운 것이 성공적으로 사업을 이끄는 요소가 됐다. 대기업에서 주로 사업을 추진하는 분야보다는 틈새시장에 집중적으로 공략하면서 일반 통신이 아니라 한 가지 목적에 하나의 무전기를 사용하는 인소팩만의 통신 프로토콜을 개발해 20년을 특수통신 분야에서 한 우물을 판 결과 경쟁력을 갖출 수 있었다. 지금도 인소팩은 10년을 앞서는 기술을 끊임없이 개발하고 있으며 품질과 고객의 니즈를 만족시키기 위해 정진하고 있다.

제품 고급화를 달성해 군사적인 목적까지 달성하면서 해외에도 진출

글로벌 기업으로 도약하기 위해 연구개발, 제품양산, 무역에 이르기까지 모든 프로세스를 진행하는 인소팩은 세계 히든 챔피언 기업을 꿈꾸고 있다. 작지만 강한 기업을 표방하는 인소팩의 큰 꿈을 실현하기 위해 풀어야 할 실마리도 있었다. 주력상품 중 하나인 특수목적용 디지털 무전기(ACRO-PRR2) 모델의 군용 및 수출을 위해 통신거리 확보를 위한 제품 고급화로 안테나를 개발해야 했던 것. 무엇보다 ACRO-PRR2 무전기는 특화된 기능이 다수 탑재된 특수 목적용 무전기로 한국군에서 사용 시 통달거리가 늘어날 경우 활용도가 훨씬 많아질 수 있기에 반드시 개발할 필요가 있었다. 이에 인소팩은 지역특화산업육성사업과 힘을 합쳤다. 인소팩이 지원받은 특수 목적용 디지털 무전기(ACRO-PRR2)는 일반 단방향 음성통신 위주의 무전기에서 휴대폰처럼 동시에 양방향 통화가 가능하며 음성 외에 문자, GPS 위치 확인 및 공유가 가능한 무전기로 내부에 자동중계기능(ad-hoc)이 있어 별도의 장비 없이도 통달 거리를 3배 이상 확대해 음영지역 등에서도 사용할 수 있는 것이 특징이다. 해당 제품의 성능과 품질 등을 개선하기 위한 시제품 제작과 관련해 인소팩은 고성능 안테나 개발을 위한 HW 및 안테나 제작 비용을 지원받았다. 소형 양방향 디지털 무전기(ACRO-S2)의 해외 인증 지원도 받았다. 해당 무전기는 휴대폰처럼 동시 양방향 통화가 가능하며 명함 크기의 소형·경량화한 인테나 타입(안테나가 외부로 돌출되어 있지 않은 모양)이라 휴대가 간편하며, 한 번 충전 시 12시간 이상 사용할 수 있는 것이 특징인 제품이다. 인소팩은 지역특화산업육성사업을 통해 개발 제품의 사업화를 위한 국외 공인인증 획득 지원을 받아 해외 시장 진출의 디딤돌로 삼고자 했다. ACRO-S2는 기존 ACRO-S 무전기의 개선판으로 개발 완료 후 미국에서 판매 시 필요한 FCC 인증지원을 받은 것이라 큰 의미를 가진다. 그 외에도 ACRO-PRR2 무전기의 고성능 안테나 샘플을 제작하기 위한 안테나 패턴과 몰드 금형 제작 비용도 지원받아 실질적인 혜택를 누릴 수 있었다.

Q. 지역특화산업육성사업을 잘 추진하기 위해서 기업이 갖추어야 할 사항은 무엇이라고 생각하시는지요?

지역특화산업육성사업을 통해 지원받고 과제를 성공적으로 추진하려면 시제품 이상의 수준이 될 수 있도록 기술, 품질, 인력, 자본, 거래처 등 모두 준비되어 있어야 한다고 봅니다. 모든 것을 신규로 진행하는 것이 아니라 일정 수준 이상의 기술력이 준비되어 있어야 지원사업의 효과를 잘 살릴 수 있을 것입니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 진행하면서 인소팩이 가장 심혈을 기울인 부분은 무엇인지요?

ACRO-PRR2의 경우 일정 지연 없이 수요자가 만족할 수 있는 성능을 확보하는 것을 가장 중요하게 고려했고, 다른 제품에서도 활용할 수 있는 기반이 되는 제품을 만들고자 노력했습니다. 이를 통해 저희 인소팩은 무전기 단품 외에 중계기 등에도 확대 적용할 예정입니다.
또한 ACRO-S2는 미국에서 홍보와 판매를 동시에 진행하면서 브랜드 인지도 상승과 매출 증대를 추구하는 데 초점을 맞추었습니다.

전군 사용 가능한 다목적 제품으로 업그레이드

다각적인 지역특화산업육성사업의 지원 사격을 발판으로 인소팩은 소요 집단의 요청을 충족시킨 1:1 통신거리를 개선할 수 있는 고성능 안테나를 설계했다. 이는 기존 육군 보병 및 특전사 등 실제 사용자의 개선 요청사항을 완벽히 보완해 고성능 외장형 안테나를 개발하고 적용해 통신거리 성능을(3km → 6km, (LOS 환경, 고출력 기준)) 확보한 것이다. 또한 사용 환경에서 잘 휘어지지 않고 휴대의 편의성을 높이고자 접을 수 있는 무전기를 개발하는 데에도 성공했다. 이와 더불어 인소팩은 특수부대 사용자용해저 10m 잠수용 방수 팩과 방수 헤드셋을 개발하는 성과도 거두었다. 해당 제품은 무전기 수분 침투를 막는 성능을 가진 제품이라 활용도가 높을 것으로 기대된다.
인소팩은 방위 산업에 집중하며, 꾸준한 성장의 역사를 이어왔다. 2019년 전투원용 무전기 구매사업에 선정되었고, 2020년 전력화 완료, 2021년 특수작전 무전기 구매사



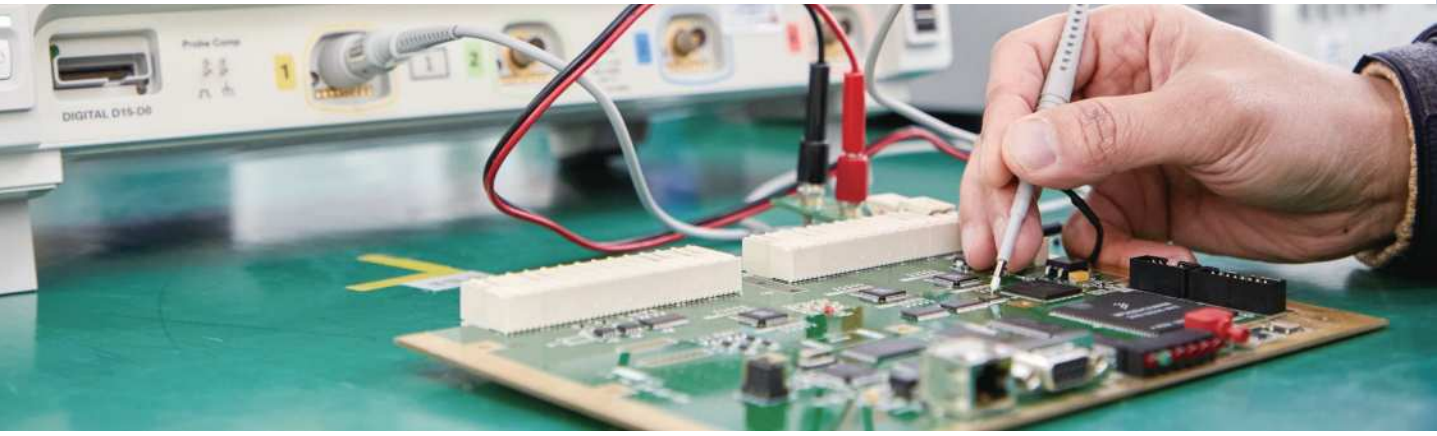
업 계약이라는 쾌거를 이루었다. 연이어 2022년에는 전력화를 완료하고 K2 전차 고속 무선 통신기 3차분 납품과 더불어 1, 2차분 성능 개량을 진행한 방산 제품의 지속적인 연구개발과 기술력은 제품의 신뢰성을 확보할 수 있게 했다. 특히 이번 지역특화산업육성사업을 우수하게 수행함으로써 전군이 사용할 수 있는 다목적 제품으로 기존 제품을 개선함으로써 수출력 증대를 꾀하고 있다. 이렇듯 다각적인 성과는 인소팩이 휴대용 무전기 이외에 다른 제품군에도 적용할 수 있는 기술을 확보한 것이라 더욱 값진 의미를 가진다. 주목할 만한 성과에 힘입어 인소팩은 다양한 제품군을 활용해 공격적인 마케팅을 진행해 사업을 확대할 수 있을 것으로 전망된다. 그뿐만 아니라 국제 인증을 받고 해외 시장에서 존재감을 알림으로써 수출을 통한 매출 역시 확대되고 있다. 이러한 훈풍에 힘입어 인소팩은 품질과 양산을 전문으로 관리할 수 있는 인력을 채용해 고용을 창출함으로써 지역 경제에도 기여하고 있다.

전반적인 상승세는 내부적인 선순환도 끌어내 인소팩 직원들은 지역특화산업육성사업을 통한 제품 고도화를 이루어낸 회사에 대한 자부심은 물론 다 함께 사업을 추진하는 사이 다양한 아이디어를 내고, 할 수 있다는 자신감이 높아지는 등 전반적인 업무능력도 고취할 수 있었다.

특화 분야에서 활약하며 글로벌 히든 챔피언을 향해 전력 질주

특수한 분야라 진입장벽인 높은 방산 분야에서 지속적인 연구개발과 제품의 신뢰성을 확보하여 우리 군과 수출 시장에서 지속적으로 영역을 확대함으로써 매출 증가와 영업이익을 추구하고 있는 인소팩. 절차탁마와 같이 해당 분야에서 기술력을 갈고닦은 덕분에 2020년 스페인 마드리드 축구협회 양방향 무전기 추가 수출을 이루어내고, 2021년 스페인 축구심판협회에도 양방향 무전기 공급을 통해 시장을 확대하는 쾌거를 이루었다.

독보적인 시장을 구축한 인소팩은 지능형 통신망 기술의 성능 개선을 통해 군용 보안 통신 기술을 업그레이드하면서 궁극적으로 국가의 경제력과 군사력을 강화하는 데 기여하고자 한다. 향후 인소팩은 국내에서는 특수부대 및 일반 병사용 무전기를 시스템화해 경찰 시스템, 국경 감시 시스템, 소방 시스템 등 특화된 분야에서 고부가가치를 생산해 매출 증대로 이어갈 계획이다. 해외에서는 대륙별 거점 국가에서 현지 양산을 통해 보급 확대를 꾀할 생각이다. 더불어 AI 무전기, 4세대 휴대폰과 같은 미래의 앞선 기술이 적용된 무전기를 개발해 경쟁업체가 없는 일정 기간 독과점이 가능한 글로벌 기업으로 성장해 글로벌 히든 챔피언이 되고자 한다.



- **지원 기간** 2021년 9월 1일 ~ 2021년 12월 31일
- **지원 프로그램** 제품 고급화, 해외 인증
- **지원 제품** 특수목적용 디지털 무전기(ACRO-PRR2) / 소형 양방향 디지털 무전기(ACRO-S2)
- **사업화 성과(정량)** 2021년도 매출액 80억 원으로 전년 대비 48.9% 증가 / 사업화 매출액(기여율 포함) 2억 원 확보
  신규고용 3명(연구인력 2명, 기타 1명) / 스페인 축구심판협회 ACRO-S2 수출(300대)
- **사업화 성과(정성)** 2022년 지역전략산업육성 유공 경상북도지사 표창



Timeline

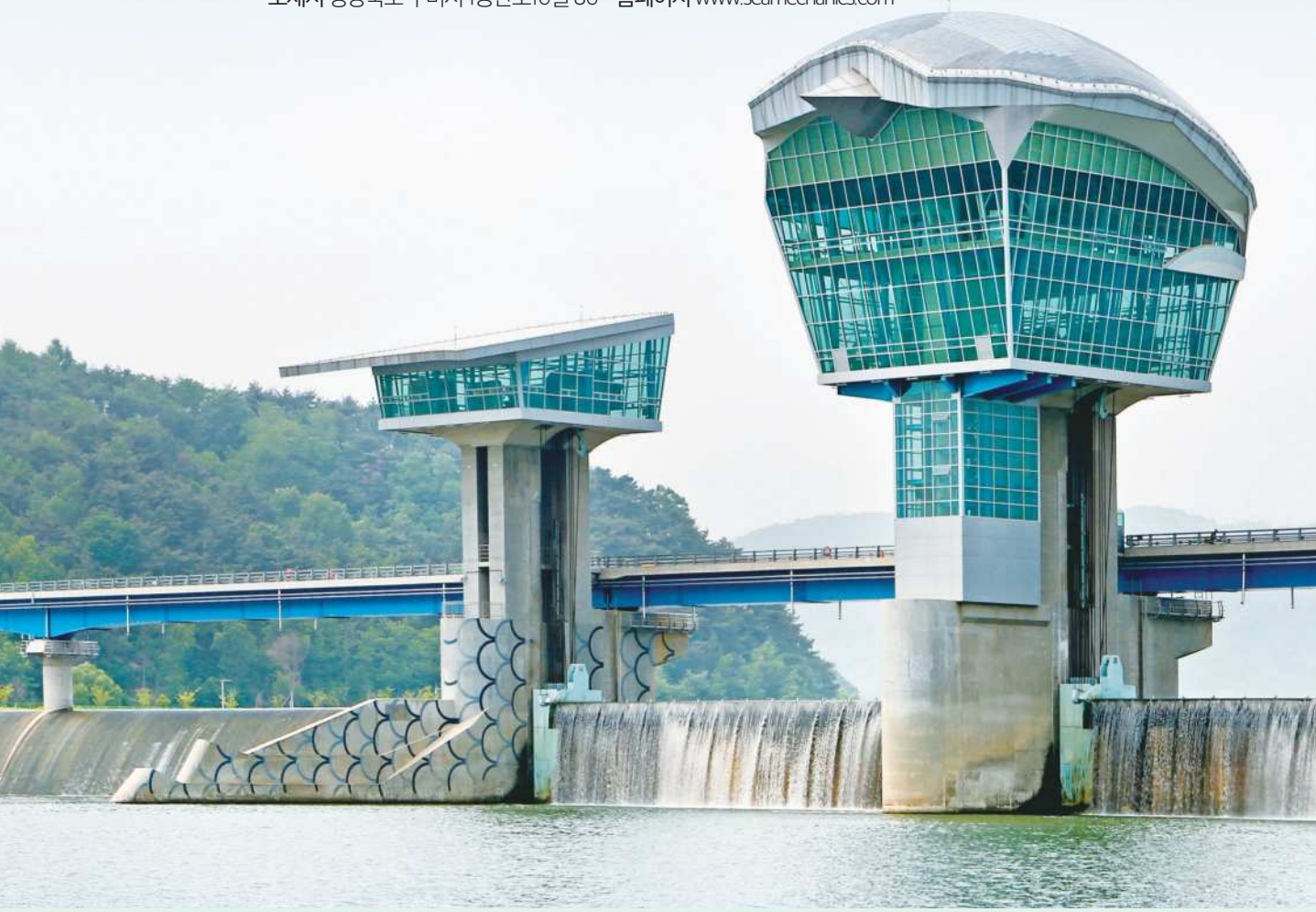
2022년 특수작전무전기 전력화 완료
2020년 스페인 축구심판협회 무전기 납품
2015년 국방부 우수상용품 선정
2004년 방위산업체 지정
2000년 ETRI 벤처 기업으로 인소팩 설립

경북

시군구연고산업

㈜세아메카닉스

기업 현황
대표 조창현 **설립일** 1999년 9월 1일 **주력 산업** 자동차부품, 전자부품
소재지 경상북도 구미시 1공단로10길 80 **홈페이지** www.seamechanics.com



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
해결사이다.

지역특화산업육성사업은 다양한 지원프로그램을 바탕으로
지역 내 제조 기업의 특성을 고려하여 각 기업을 지원하고,
가려운 부분을 긁어주어 궁극적으로 성장에 도움이 됐습니다.
세아메카닉스는 지역특화산업육성사업에 참여해 기존 제품의 생산 공정을 개선해
제품 고급화를 이루고, 품질 및 매출 성장에도 많은 도움이 됐기에 해결사로 작용했습니다.
㈜세아메카닉스 **이진욱** 책임연구원

차세대 모빌리티 소재부품 개발의 절대 강자

다이캐스팅 부품의 글로벌 기업을 지향하며, 축적된 기술과 열정으로 최고 품질의 자동차 및 전자부품 분야에서 개발과 생산을 동시에 진행하는 ㈜세아메카닉스는 독자적인 기술경쟁력으로 기업의 미래를 만들어가고 있다. 품질을 최우선으로 두고 생산 제품에 책임을 다하면서 지속 가능한 성장동력을 채우고 있는 ㈜세아메카닉스는 모빌리티 소재 부품 분야에서 강자로 군림하고 있다.

기술 혁신을 선도하는 글로벌 기업

저마다 다양한 분야에서 기술력과 품질로 제 몫을 다하고 있는 중소기업은 우리 경제의 버팀목이다. 세아메카닉스 역시 마찬가지다. 각종 산업이 유기적으로 연계되어 국가산업단지를 형성하고 있는 구미에서 회사를 설립한 이래 친환경 자동차 부품과 하이테크전자 부품 분야에서 두각을 드러내며 사업을 추진해오고 있다. 전기차, ESS, 수소차 등의 친환경 부품을 비롯해 자동차 내연기관의 다이캐스팅 부품 분야에서 특히 강한 면모를 보이는 세아메카닉스는 지속적인 기술 개발과 R&D 투자로 경쟁력을 높이고 있다.

별도의 부설 연구소를 설립하고 기술력으로 시장을 선도하고자 각별한 노력을 아끼지 않는 세아메카닉스는 제품의 개발 단계에서부터 자체 구조 해석과 주조 해석, 시뮬레이션 및 첨단 검사장비 등을 통해 설계 검증을 진행하고, QMS시스템을 도입해 문제점을 사전에 확인하고 개선해 품질을 확보하는 철두철미한 모습을 보인다. 품질과 기술에 기업의 역량을 총동원한 세아메카닉스는 고객사의 신뢰에 기반해 꾸준히 성장하는 모습을 이어왔다. 안정적인 궤도에 들어섰지만 세아메카닉스는 현재에 안주하지 않고 기업의 성장을 위해 임직원 역량을 함양하기 위한 투자를 지속하고, 그를 통해 기업의 성장 에너지를 더욱 증가시키는 선순환 구조를 안착시켜 나가고 있다. 사업을 추진하면서 쌓은 풍부한 경험과 기술력에 기반해 자동차와 전자 부품 분야에서 미래 전략도 철저히 구축하고 있는 세아메카닉스는 국내를 넘어 세계로 도약하는 글로벌 기업으로 성장하려는 움직임으로 분주하다.

스마트형 이동 기기 시장에 성공적으로 진출

꾸준한 매출 성장은 물론 상장을 통해 기업의 경쟁력을 극대화하고 있는 세아메카닉스는 주력 분야인 다이캐스팅에 심혈을 기울이며 기본에 충실히 하고 있다. 해당 분야는 알루미늄 합금이 많이 사용되면서 불량이 발생하기도 했지만 고진공, 금형 온도 제어 등 고도화된 다양한 기술을 활용하여 우수한 품질의 제품을 생산·납품하고 있다. 세아메카닉스는 이와 더불어 사업의 중심축을 스마트형 이동 기기(전기자동차와 전동 이륜 기기)와 양립하고자 한다. 회사의 두 축을 양립하기 위한 발판은 지역특화산업육성사업을 통해 마련하고자 했다. 스마트형 이동 기기에 적용되는 제품 시장이 급속도로 성장하면서 세아메카닉스에서 생산하는 제품 역시 품질 향상과 공정 개선의 문제에 직면하게 됐다.

이를 해결하는 방안으로 지역특화산업육성사업이 더없이 좋은 기회가 될 수 있다고 판단한 것이다. 가장 중요한 것은 시제품 제작이었는데 세아메카닉스는 이와 관련된 제작 프로세스와 홍보 마케팅에 상당 부분 집중하며 지역특화산업육성사업을 추진했다. 스마트형 이동 기기에 적용되는 알루미늄 케이스의 제작 및 공정 개선 전반에 대한 지원을 받은 세아메카닉스는 패키지 프로그램으로 기획 특화, 제작 특화, 사업화 특화 등 3단계 세부 프로그램을 조합하여 기업 맞춤형 프로그램 수혜를 받았다. 무엇보다 시제품 개발비용과 홍보 마케팅 지원의 경우 중소기업에는 절실하지만 실제로 추진하기에 어려움이 있는 부분이라 체감하는 효과가 더욱 컸다.

세아메카닉스는 전반적인 프로젝트를 관리해주는 전문가를 PM으로 선정해준 덕분에 지역특화산업육성사업을 원만하게 진행할 수 있었고 우수하게 프로젝트를 마무리하고 결과물을 활용해 스마트형 이동 기기 부품의 추가 수주는 물론 회사와 제품을 적극적으로 홍보해 인지도를 높이는 등 다각적인 면에서 큰 성과를 얻었다. 덕분에 한 단계 도약하는 계기이자 전환기가 되는 스마트형 이동 기기 시장에서 세아메카닉스의 존재감을 확고히 하고, 제품의 품질과 신뢰도를 제고하는 좋은 기회를 얻음으로써 시장에 안정적으로 안착할 수 있었다.

알루미늄 기반 케이스 제작이 불러온 긍정의 나비효과

세아메카닉스가 지역특화산업육성사업을 통해 개발한 제품은 스마트형 이동 기기의 PCB 회로를 보호하는 제품으로 경량이라 가벼우면서도 방열 특성과 강성을 획득한 알루미늄으로 제작되었다. 해당 커버는 알루미늄을 적용해 다이캐스팅 공정으로 제작되며, 후공정에서 박스형 플라스틱 구조물과 조립해 회로물(PCB : Motor control unit) 기판을 보호하는 역할을 하게 된다. 이 커버는 PCB 기판 회로에서 발생되는 열을 빠르게 냉각하고, 외부의 충격을 감소시키는 역할을 하는데 이에 방열 구조 설계 및 내구성에 견고한 소재 합금 기술이 적용되었다. 이 알루미늄 기반 케이스(Heat Sink)는 전기 스쿠터와 자동차 등에 적용되는 제품으로 주목받는다.

세아메카닉스는 지역특화산업육성사업을 통해 기술 회피 조사, 시제품 제작, 인증, 특허 출원 등 사업 성과를 위해 다양한 지원을 받고, 전기자동차 사업의 호조를 등에 업고 최근 매출은 물론 수출이 지속적으로 증가하는 결실을 이루고 있다. 특히 지난해 세방리튬배터리와 297억 6,370만 원 규모의 전기자동차용 보조배터리 케이스 커버 공급 계약 체결하고, 신규 생산시설 확보 차원에서 335억 원을 투자하는 등 실질적인 성과가 이어지고 있다. 또한 전기자동차와 관련한 사업의 확장으로 계속 연구와 생산 인력을 충원하고 있어 지역의 일자리 창출에도 크게 기여하고 있다.

세아메카닉스는 지역특화산업육성사업을 통해 회사와 제품의 홍보 동영상을 제작해 유튜브 및 기타 방송 매체에 홍보를 진행하는 것이 전체 사업매출과 인력 충원에 긍정적인 효과를 발생시키고 있는 것으로 분석한다. 이러한 선순환 구조는 세아메카닉스에도 큰 영향력을 발휘하고 있다. 기업 스스로 기술 개발에 더 매진할 수 있는 환경이 조성된 것은 물론 직원들의 열정적인 참여와 매출 증가를 위한 노력이 더해져 성과에 가속도가 붙고 있으며, 임직원들의 소속감이 배양되는 효과를 내고 있기도 하다. 중소기업이라면 절실한 부분들이 지역특화산업육성사업 참여를 통해 채워지고 있다. 이러한 변화는 중소기업의 미래가치를 높이는 효과로 이어질 수 있어 더욱 의미가 크다.



기술력과 품질 업그레이드로 지역경제 부흥에 일조

세아메카닉스는 전기차 및 스마트형 이동 기기 PCB 회로기판 커버용 제품을 공급함으로써 에너지 배터리 손실에 문제가 있었던 이동 기기 중량에 대한 해결책을 제시하고 향후 그린 모빌리티 정책에 스마트형 이동 기기 소재 부품을 보급할 수 있는 환경을 마련했다. 더불어 PCB 회로기판에서 열이 발생할 경우 빠른 방열 속도(높은 열전도도 98w/m·k)로 냉각이 가능하며, 진동과 충격 등으로부터 보호되는 강도 및 내부식성이 우수한 제품으로 경쟁력을 확보하고 있다. 이러한 결과는 세아메카닉스가 고객사 홍보를 통해 신규 제품을 수주하는 데 직접적인 영향을 발생시켜 매출 증가로 이어지고 있다. 또한 뿌리산업의 경쟁력을 강화하고, 저비용·고품위·무결함의 주조 제품 생산이 가능한 기술 체제 구축해 경쟁이 심화되고 있는 스마트형 이동 기기 산업에서 입지를 공고히 해 사업 확장을 꾀할 수 있게 됐다. 세아메카닉스는 이러한 성과를 독점하지 않고 협력업체와 동반성장을 이루어 성장 에너지를 전파해 나가고자 한다. 그뿐만 아니라 이웃사랑 성금 기탁 등의 방법으로 지역 사랑을 실천하는 동시에 지역과 소통하고 상생할 수 있는 활동을 펼쳐나갈 계획이다. 자동차 시장의 가장 중요한 트렌드라 할 수 있는 친환경 부품 분야에서 경쟁사 대비 뛰어난 원가 경쟁력과 높은 품질 기술을 갖추고 오랜 기간 축적된 디스플레이 디바이스 생산능력과 기술력을 보유한 기업, 세아메카닉스. 앞으로도 꾸준한 기술력과 품질 업그레이드를 통해 지역경제에 이바지하고자 하는 세아메카닉스의 선한 영향력은 계속 이어지면서 자사의 발전은 물론 지역경제 부흥에도 일조할 것이다.

Q. 지역특화산업육성사업을 수행하면서 세아메카닉스가 가장 적극적으로 어필한 부분은 무엇인지요?

목적에 잘 도달하고, 과제의 성과를 극대화하기 위해서 모집공고의 기준요건에 충족하여야 하는 것은 기본입니다. 저희 세아메카닉스는 기본에 충실한 것은 물론 지역특화산업육성사업의 지원을 받아 우리 회사에 어떤 도움이 되고, 어떤 영향력을 발휘할 수 있는지 고민하고 성장의 방향과 과제 수행의 목적을 명확히 함으로써 결과를 바로 성장과 성과로 이어갈 방법에 대해서 어필했습니다.

Q. 지역특화산업육성사업에 참여하면서 느낀 점은 무엇이었나요?

지역특화산업 육성사업을 통해 지역의 중소기업들의 애로사항을 해결하고 다양한 채널을 통해 기술 개발에 도움을 준다는 것을 체감했습니다. 이런 사업들이 많아 중소기업들이 꾸준히 성장할 수 있도록 도와준다면, 지역의 중소기업들이 지역경제를 견인하는 산업의 핵심적인 역할을 수행하는 기업으로 발전할 수 있을 것으로 생각합니다.

- **지원 기간** 2020년 12월 1일 ~ 2021년 4월 31일
- **지원 프로그램** 기술조사, 시제품제작, 마케팅, 산업재산권
- **지원 제품** 스마트 이동형기기에 적용되는 알루미늄 기반 고신뢰성 케이스
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 1,048억 원 / 2020년 827억 원 / 2019년 869억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 경북 지역혁신 선도기업 선정 / 2021년 사업재편계획 승인기업 선정 / 2021년 글로벌강소기업 선정

Timeline

2022년 지역혁신 선도기업 선정
2022년 코스닥 상장
2021년 글로벌 강소기업 선정
2020년 지역특화산업육상사업 선정
2020년 조창현 대표이사 취임
2002년 세아메카닉스 법인명 변경
1999년 세아 산업 설립



시군구연고산업

㈜남보

기업 현황
대표 박순한 **설립일** 2003년 11월 1일 **주력 산업** 유기농업 자재
소재지 경상남도 진주시 문산읍 월아산로950번길 25-21 **홈페이지** www.nambobio.co.kr

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
단비이다.

시군구지역연고산업육성사업은 침체된 지역산업에 힘을
북돋아 주는 단비 역할을 해주었습니다.
전 세계적으로 기후변화라는 피할 수 없는 악재와 코로나19로 인한 경기침체가 계속되어
어려움을 겪고 있는 제조업 종사자와 생산자에게 꼭 필요한 지원을 함으로써
단비를 내려 활력을 샘솟게 했습니다.
㈜남보 **박순한** 대표



자연과의 공존을 모태로 친환경 농업을 선도하는 기업

환경 이슈가 전 세계를 강타하고 있다. 인간의 생존을 위협할 수도 있는 환경 문제가 불거지면서 이제 산업 전반에 있어 친환경을 핵심 기술이자 가치로 삼는 기업이 증가하고 있다. 환경과 직접적인 연결고리를 가지는 농업에서 친환경 문제는 더욱 중요한 요소가 아닐 수 없다. 경상남도 진주에 자리 잡던 설립 당시부터 20여 년, 올곧이 친환경 농업을 선도하는 기업으로 기술력과 품질력을 갈고닦은 ㈜남보가 주목받는 이유도 바로 여기에 있다.

지속 가능한 농업의 중심이 되는 친환경 농약과 비료로 승부수

설립 이래 줄곧 농업의 과학화를 위해 연구개발에 투자를 아끼지 않으며, 농민의 삶에 한층 더 가까이 다가가고자 노력하는 기업으로 정체성을 확립한 남보는 빠르게 변화하는 시대적인 기류에 발맞춰 한층 더 발전된 농업으로 방향을 잡아가고 있다. 남보가 터를 닦은 진주 지역은 서부경남의 거점이자 바이오산업의 요람으로 특히 국내 수출 딸기의 80% 이상을 차지하고 있을 정도로 농업이 활성화된 지역이다. 이에 남보는 지역특산물의 수출경쟁력을 높일 수 있는 친환경 자재의 공급을 위해 환경 맞춤형 자재 개발에 집중하고 있다. 비료생산업으로 시작해 현재 농약 판매업, 수입업, 원제업 및 제조업을 동시다발로 진행하고 있는 남보는 유기농업자재제조 회사로 전국 TOP 5에 포함될 정도로 해당 분야에서 큰 성과를 창출하는 유망기업이다.

회사 설립 당시 미량요소복합비료 생산업으로 시장에 출사표를 던진 남보는 현재 전 세계적으로 유기농업자재 혹은 생물농약 시장이 증가하는 추세에 발맞춰 친환경 농업에 기여할 수 있는 기술력 확보에 앞장서고 있다. 기후 환경적인 변화로 인한 친환경 농자재가 부각되고 있는 시장의 기류는 남보에도 긍정적인 영향을 일으켰다. 이에 남보는 살충, 살균, 토양개량 계통의 제품을 모두 친환경 제품으로 바꾸었고 지속 가능한 농법을 추구하고자 하는 농업 종사자로부터 호평을 얻고 있다. 남보가 생산하는 차별화된 제품은 기술력의 뒷받침으로 사람과 환경 모두에게 이로운 제품으로 완성되고 있다. 현재 시장에 유통되고 있는 다수의 친환경 농자재는 화학농약과 화학비료의 효능에 미치지 못하는 단점을 가지고 있는데, 남보의 제품은 수년간 끊임없는 기술 투자로 신뢰할 수 있는 수준의 품질력을 바탕으로 뛰어난 효과를 나타내는 양질의 친환경 제품으로 인정받고 있다. 환경 트렌드에 발맞추어 친환경에 초점을 맞춘 제품을 생산하는 것은 곧 남보의 경쟁력이 되고 있다.

다음 단계로 도약할 수 있는 전반적인 제반 마련

국내를 넘어 해외 시장에도 진출하며 약진하고 있는 남보이기에 끊임없는 신기술과 신제품 개발은 필수 불가결한 요소이다. 특히 수출용 신선 농산물 시설재배 농가의 경우 수출대상국의 농산물 농약잔류기준(PLS) 강화로 농산물의 안전성, 품질 및 효능 등이 우수하고 사후관리가 편리한 친환경 농업 생물제제 관련 제품을 선호한다. 하지만 시판되고 있는 제품들은 화학 농약에 비해 효과 지속기간이 짧고, 사용 시기를 놓치면 효능 저하 등의 원인으로 재배 농가 제품에 대한 신뢰가 낮아져 생산자 요구형 제품 개발이 시급한 실정이다. 더군다나 남보가 위치한 진주에서 전체 수출 물량의 83%를 차지하고 있는 딸기의 경우 방제가 까다로워 충해관리용 유기농업자재 개발과 식물추출물 소재 내성 문제를 해결할 수 있는 생물 살선충제 개발이 시급했다. 이 복잡다단한 문제를 해결하고자 남보는 지역특화산업육성사업을 통해 시제품 제작과 인증, 안정성 및 효능 검증, 시험 분석, 디자인 개발 등을 패키지로 지원받았다.

남보가 궁극적으로 개발하고자 한 것은 '파리응애균뚝'으로 농촌진흥청의 국제특허출원 기술 이전 균주 곤충병원성곰팡이 녹강균(Metarhizium anisopliae FT83)과 남보의 국제특허출원 균주 푸른곰팡이(Trichoderma atroviride NB077)를 이용한 딸기 병해충관리용 유기농업자재다. 딸기의 주요 탄저병원균과 주요 작은뿌리파리, 점박이응애 해충을 동시에 방제할 수 있는 분상수화제로 토양관주와 엽면(경엽) 살포를 병행할 수 있는 파리응애균뚝은 살충 효과와 살균 효과를 동시에 볼 수 있어서 효과를 극대화할 수 있다. 평소 기술력 확보와 제조시설 및 경영시스템에 아낌없는 투자를 이어온 남보이기에 지역특화산업육성사업을 만나 저력을 발휘할 수 있었다. 특히 패키지 지원을 받아 제품 출시 전 시제품 제작에 필요한 배합원료 및 배양 배지, 품질관리에 필요한 제반 사항을 지원받고, 유기농업자재 공시 인증과 관련한 신청비, 사후관리비, 인증을 위해서 필요한 제품의 인축 및 환경생태독성 시험비와 제품 효능을 검증하기 위한 약효시험비도 지원받았다. 그 밖에도 제품의 품질관리에 필요한 주성분 분석비와 개발 제품의 포장 디자인, 제품 디자인과 포장 상자 디자인 개발에 필요한 경비도 지원받아 경제적인 부담을 덜고 개발에만 몰두할 수 있었다.



협업의 진가를 발휘하며 완성한 파리응애균뚝

남보가 지역특화산업육성사업을 진행해 개발한 파리응애균뚝은 60g의 제품을 120L의 물에 혼합해 온실 한 동(660제곱미터 규모)에 3일 간격으로 1회 방제할 때 효과가 있는 것으로 확인됐다. 이러한 방충으로 딸기 해충의 약충과 유충, 성충이 모두 방제된 것을 육안으로 확인하는 실질적인 성과를 도출했다. 이는 일반 제품처럼 간단한 제조공정이 아닌 중간단계 공정마다 기술이나 노하우가 집약되어 있다는 특징을 가진다. 원료 미생물 배양단계에서부터 제품이 나오기까지 단계마다 중요한 기술이 녹아 있는 것이다. 이는 기술경영에 기반한 것이라 시설설비 증축과 인력 보충이 추가로 이루어졌고, 실제 필드(농가)에서 정확한 효능이 나오는지 제품을 지원하여 포장시험도 자체적으로 진행하는 등 심혈을 기울여 도출한 결과라 더욱 값지다. 엄청난 투자와 노력을 쏟아 완성한 파리응애균뚝은 다행히 효과가 탁월해 농가에서 지자체에 보조지원사업에 해당 제품을 넣어달라는 요청이 이어질 정도로 탁월한 성능을 인정받고 있다. 무엇보다 주원료 미생물 중 녹강균은 농촌진흥청의 특허균주로 남보가 그 균주를 이용하기 위해 기술이전을 진행해 제품을 개발했기 때문에 자연스럽게 농촌진흥청과의 협업을 추진한 사례이기도 하다. 농촌진흥청 균주배양조건 기술을 바탕으로 남보의 연구소에서 새로운 대량배양기술을 개발해 제품화했고, 특허출원도 완료했기 때문에 두 기관 모두에게 큰 성과라 할 수 있다.

이 밖에도 남보는 지역특화산업육성사업을 통해 부서 간 적극적인 소통이 이루어져 회사뿐만 아니라 제품의 가치에 대한 자부심을 확립하는 원동력이 됐다. 연구부의 기술력을 완벽하게 재현하기 위한 생산부의 노력과 그 노력을 가치로 창출하는 영업부, 모든 활동을 지원하고 관리하는 관리부원들이 각자 위치에서 성과를 도출하고자 최선을 다하는 과정에서 유대가 돈독해진 것 역시 긍정적인 효과가 아닐 수 없다.

내실을 다져 전반적인 산업의 파이를 키우며 국내 3위 업체로 도약

심혈을 기울여 개발한 '파리응애균뚝'은 개발 자체의 의미도 크지만, 이후로 농민들로부터 효과가 탁월하다는 평가가 이어지면서 남보에게 큰 힘이 되고 있다. 또한 실제로 해마다 생산량과 매출액이 증가하는 성과로 발현되고 있어 남보의 미래 가치를 높이고 있다. 지역특화산업육성사업을 성공적으로 마무리하면서 그 파급력이 얼마나 큰지를 체감했기에 남보는 향후 지자체 보조사업뿐만 아니라 해외 인증을 통한 수출에도 적극적으로 나설 계획이며, 추진력의 고삐를 당겨 한국농업기술진흥원의 테스트베드 사업을 통해 국외 여러 국가에서 현지 효과 검증을 진행하는 방법으로 신뢰성을 확보해 나갈 계획도 수립했다. 더불어 국제농업박람회를 통해 전 세계에 남보의 제품과 기술력을 홍보하면서 경쟁력을 높여나갈 예정이다.

사업 성공으로 발생한 제품 및 특허, 매출액의 변화 못지않게 남보는 후속 작업의 중요성을 강조한다. 지역특화산업육성사업으로 한 단계 발전된 사업이 계속 다각도로 진행될 수 있도록 분주하게 사업 계획을 세우며 시장에서 입지를 높이고자 한다. 하지만 남보는 성급한 성과보다는 먼 미래를 보고 장기간 이룰 수 있는 성과에 집중할 생각이다. 친환경 유기농업자재로 개발된 제품을 한 단계 업그레이드시킬 수 있도록 생물농약에 대한 지원사업 등을 도모해 국내뿐만 아니라 해외 진출의 교두보를 마련하고자 하는 것이다. 한 차례 우수하게 지원사업을 마무리함으로써 더 큰 그림을 그리게 된 남보는 유관 기업과의 정보 공유와 기술 교류로 회사 경영 및 기술력 증대를 꾀하며 지속 가능한 친환경 농업이 정착할 수 있기를 희망한다.

Q. 지역특화산업육성사업의 성과를 어떻게 활용하고 있는지요?

파리응애균뚝은 두 종류의 미생물을 혼합하는 것이라 서로 타격을 줄 것에 대한 우려가 있었습니다. 두 종류의 미생물을 주성분으로 보증하기 때문에 어느 한쪽이라도 타격을 받으면 제품으로 인정받을 수 없습니다. 결국 해당 부분에 대한 실험을 통해 두 미생물이 서로 영향을 주지 않는다는 것을 알아내고 제품 효능 증진 방안에 힘을 쏟아 '파리응애균뚝'을 개발했습니다. 이 제품은 국내에서 최초로 두 미생물로 살충, 살균 효과를 나타내는 최초의 제품입니다. 이는 앞으로 연구를 추진해 다양한 제품을 개발하는 시발점이 되었습니다.

Q. 어떠한 철학과 신념으로 지역특화산업육성사업을 추진했는지요?

'2050년, 탄소중립에 근접한 나라가 세계를 리드한다.' 탄소중립은 기후 위기를 맞아 화두가 되었습니다. 탄소 배출을 막을 수 없다면, 배출한 만큼 흡수하는 대책을 세워 실질 배출량을 제로로 만들자는 것입니다. 탄소중립은 경제적 차원에서도 거스를 수 없는 흐름이 되었습니다. 이에 농업계도 그 흐름을 벗어날 수 없는 상황입니다. 저탄소 재배 농법은 친환경 농업과 밀접합니다. 예를 들어 질소질 비료 사용량 저감을 통해 온실가스 배출량을 줄이고 환경 부하를 감소시키는 효과가 있습니다. 이렇듯이 지역특화산업육성사업을 통해 친환경 소재를 개발하고 저탄소 재배 농법에 접목시켜 우리나라가 탄소중립에 근접한 나라가 되는 데 이바지하고자 했습니다.

- **지원 기간** 2020년 6월 1일 ~ 2021년 5월 31일
- **지원 프로그램** 유망기업패키지
- **지원 제품** 파리응애균뚝
  해충뿐 아니라 식물병 방제도 가능한 친환경 제품
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2020년 37억 원 / 2019년 35억 원 / 2018년 32억 원
- **사업화 성과(정성)** 진주 바이오산업유공자(회사) 선정





Timeline

2021년 농약원제업 및 제조업 등록
2020년 농약수입업 및 판매업 등록
2011년 친환경 유기농업자재 목록공시 품목 등록
2007년 친환경 유기농업자재 목록공시 품목 등록
2007년 혼합유기질 비료 생산업 등록
2007년 벤처기업 인증
2004년 토양미생물제제 생산업 등록
2003년 법인 설립 및 제4종 복합비료, 미량요소 복합비료, 기타 비료 생산업 등록



경남

주력산업기업육성

㈜스마트공작기계코리아

기업 현황
대표 김종철 **설립일** 2018년 9월 1일 **주력 산업** 공작기계 및 로봇 제조
소재지 경상남도 김해시 진례면 테크노밸리 1로 115-28 **홈페이지** www.smtkor.com

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
전기이다.

전기를 발견함으로써 인류는 수많은 발명 및 발전을 이루어 왔습니다.
지역특화산업육성사업을 전기라고 비유한 이유는 무언가 발전을 이루려면 투자가 없이는
힘든 것이 사회적 현실입니다. 지역특화산업육성사업에 참여함으로써
저희 스마트공작기계코리아뿐만 아니라 다른 회사들도 투자와 지원을 받는다면 앞으로
우리나라 산업의 발전에 조금 더 이바지를 할 수 있지 않을까 생각하게 되었습니다.
㈜스마트공작기계코리아 **원종범** 사장

전문인력으로 구성된 공작기계 분야 숨은 실력자

주조, 단조 등으로 만든 기계 부품을 가공하는 기계공업의 기초가 되는 공작기계는 전반적인 제조산업의 발전과 걸음을 같이 하며 빠르게 기술적인 성장을 도모하고 있다. 그중 ㈜스마트공작기계코리아는 경쟁이 치열한 공작기계 분야에 후발주자로 도전장을 냈음에도 불구하고 높은 진입장벽을 허물고 기술력으로 시장에서 강자로서의 면모를 발휘하고 있다. 경상남도 김해를 거점 삼아 성장한 ㈜스마트공작기계코리아는 이제 내수를 넘어 글로벌 시장에서 실력을 발휘하고 있다.

한국 산업의 역군으로 글로벌 시장에서 파워 과시

2018년 설립해 업력이 길지 않음에도 불구하고 관련 분야에서 뚜렷한 정체성을 확보하며 사업 영역을 개척해가고 있는 스마트공작기계코리아는 CNC 선반, 머시닝센터 등 산업용 장비를 제조 및 판매하는 기업이다. 고도의 기술력을 획득하지 않고서는 사업 유지가 어려운 분야에서 독보적인 기술력과 제품의 신뢰도를 바탕으로 안정궤도에 진입해 사업을 추진하며 존재감을 과시하고 있다. 제품군 다양화도 적극적으로 추진한 스마트공작기계코리아는 2022년 기준 자체 모델 51종을 보유하고 있다. 무엇보다 눈에 띄는 점은 무려 매출의 97%가 수출로 이뤄져 있다는 것이다. 명실공히 한국 산업의 역군으로 역할을 수행하며 글로벌 시장에서 맹활약하고 있는 스마트공작기계코리아는 코로나19라는 직격탄 앞에서도 위기를 기회로 활용해 온라인 영업으로 전환하여 2021년에는 튀르키예, 체코, 이탈리아, 오스트리아, 러시아 등으로 수출 다변화를 이루는 위기관리 능력을 보여주었다. 또한 해외 출장이 제한되는 상황도 기계 개발에 전념하는 기회로 삼으며 제품 경쟁력을 강화했다. 무엇보다 스마트공작기계코리아는 제품을 개발할 당시부터 판매할 국가를 확정하고 사업을 추진했으며, 해외 기술자가 A/S를 할 수 있도록 표준 모듈화를 통하여 A/S의 편리성을 추구하는 빈틈없는 모습으로 고객만족도와 제품 신뢰도를 동시에 높였다. 또 한 가지 두드러지는 점은 전체 직원의 50%가 연구소 인력으로 지속적인 연구개발을 추진해 인력당 매출액이 상당히 높다는 점이다. 스마트공작기계코리아 인력은 공작기계 관련 업무를 40년간 해온 전문가 집단으로 구성되어 있어 해외 딜러의 상황, 판매 기종의 특징, 시장의 특성을 잘 이해하고 있다. 이를 바탕으로 연구 및 상품화를 진행하고 있다는 것이 스마트공작기계코리아가 빠른 성장을 할 수 있었던 요인이라 할 것이다.

지원사업 참여로 신사업 제조공정의 유연성 강화

스마트공작기계코리아는 미래로 약진하는 에너지를 늦추지 않고 있다. 단시간에 일정 수준 이상의 입지를 구축할 수 있었던 힘도 바로 그런 부분에서 비롯되었다. 이는 새로운 시장을 적극적으로 개척하고 트렌드에 재빨리 대응하고 수용한 제품을 출시하는 것으로 연결되고 있다. 이런 스마트공작기계코리아이지만 자체적인 도전 의지로는 부족한 부분이 어쩔 수 없이 발생하기 마련이다. 이에 스마트공작기계코리아는 지역특화산업육성사업의 손을 잡았다. 최근 들어 전기자동차 개발이 활발해짐에 따라 기존의 내연기관에 사용되는 실린더 부품 및 Mission 부품들이 쇠퇴하고 있다. 시장의 주류로 부상한 전기자동차에 많이 사용되는 Motor Shaft, Clutch, Piston 등의 가공은 제품 형상의 복잡성으로 여러 공정을 거쳐서 제작되기 때문에 주로 라인 생산이 적용된다. 그중 전기자동차의 Motor Shaft, Coupling 및 소형 베어링 등은 가공공정이 상대적으로 단순해 1~2공정으로 완성되는 경우가 대부분이다. 스마트공작기계코리아 역시 이러한 부품을 생산하기 위해 기존의 라인 설비보다는 자동화된 Cell 장비를 활용하는 것이 바람직하다고 판단했다. 이에 무인 가공 연장과 생산성 향상, 제조공정의 유연성 향상을 위해 해당 개발을 필요로 했고 안정적이고 성공적인 프로젝트 추진을 위해 지역특화산업육성사업이 가장 알맞다는 결론을 내렸다. 스마트공작기계코리아는 개발에 필요한 연구 인력비와 DL 365의 개발을 위한 전시회(IMTS)에 참관해 견문을 넓힐 수 있는 지원을 받았다. 더불어 DL 365 제작에 필요한 부품 구입비와 최종적으로 제작된 DL 365 소개를 위한 카탈로그 제작 지원도 받아 실질적인 혜택을 누렸다. 그 결과 Dual Head의 구성 및 NC 제어기 설계, 자동화 Interface 기술을 바탕으로 Turret 추가부착, 칩 처리 용이성을 개선한 Slant Type 개선 설계를 통해 복합선반을 개발할 수 있었다.

수출 시장 개척의 교두보를 마련하며 순항 중

공작기계 CE 인증을 위한 시험분석 지원을 받은 스마트공작기계코리아는 Dual Head(DL 365) 기술을 바탕으로 NL 2000SY 시리즈를 개발해 활발하게 해외 시장을 개척하고 있다. 해당 기술로 6축 복합선반 3개 기종 CE 인증(NL 2000ASY, NL 2000BSY, N;2500SY)과 5축 복합선반 3개 기종 CE 인증 (NL 2000AY, NL 2000BY, NL 2500Y)도 획득해서 기술적인 신뢰도를 높였다. 제품의 특성상 기술력이 무엇보다 중요한 시장 공략의 잣대가 될 수 있기에 스마트공작기계코리아가 획득한 인정은 더욱 값진 의미를 가진다. 이는 바로 직접적인 경제 창출 효과로 나타났다. 내수보다는 수출에 주력하고 있는 스마트공작기계코리아는 설립 이듬해인 2019년 수출액 122억 원을 기록하며 시장에 돌풍을 일으켰으나, 코로나19의 직격탄을 받아 2020년에는 다소 줄어 58억 원에 그치는 어려움을 겪기도 했다. 하지만 지역특화산업육성사업을 진행하면서 신제품을 출시하고 해외 전시회 참여로 판로도 확대해 2021년에는 180억 4천만 원, 2022년에는 현격히 증가한 390억 원의 수출을 나타내며 시장에서 입지를 확고히 다졌다. 이러한 실질적인 매출액의 증가에 기반해 스마트공작기계코리아는 제품개발과 생산을 확대하기 위해 지역 인재를 고용함으로써 경제 창출 효과를 이루기도 했다.

무엇보다 중요한 것은 완성품의 CE 인증 획득으로 이탈리아, 체코 등 해외 수출시장 개척의 교두보 마련함과 동시에 중소기업의 공작기계 CE 인증 관련 데이터 확보와 프로세스를 확립하는 성과를 거두었다. 해외 시장 진출과 수주 확보라는 두 마리 토끼를 모두 잡은 스마트공작기계코리아는 성장의 시너지를 창출하며 지역 내 다수의 기업과 협업을 진행하며 지역 경제에 이바지하고 있기도 하다. 여세를 몰아 스마트공작기계코리아는 2022년 일산에서 열린 SIMTOS 전시회와 같은 해 미국 시카고에서 개최된 IMTS 공작기계 전시회에 참석해 제품을 홍보하며 적극적으로 시장 공략에 나서고 있다.



내실을 다져 전반적인 산업의 파이를 키우며 국내 3위 업체로 도약

성장의 훈풍에 올라탄 스마트공작기계코리아는 지역특화산업육성사업을 통해 이룬 성과로 수출 다각화와 매출액 증가 등에서 비롯된 자신감 역시 중요하다고 평가한다. 공작기계를 전문으로 하는 신생 중소기업이지만 대기업과 당당하게 경쟁할 수 있는 수준에 이르렀다는 자신감을 획득했기 때문이다. 이러한 긍정적인 효과를 발판 삼아 스마트공작기계코리아는 지금까지 개발한 제품은 물론 앞으로 개발 예정인 제품들까지 모두 적극적으로 홍보할 수 있도록 꾸준한 전시회에 참가해 국내외에서 사업 범위를 넓혀갈 계획이다. 또한 효과적인 홍보 채널이자 매출과 직결되는 세계적인 전시회에도 참관해 견문을 넓힘으로써 새로운 장비를 개발하는 촉매제로 활용할 계획이다. 사업 전반적인 선순환 구조를 정착해 내부적으로는 우수한 인력 유출 없이 더욱 견고한 소속감과 자부심을 배양하고, 여러 기업과의 협업으로 동반성장의 기조를 이어가며 궁극적으로는 스마트공작기계를 비롯한 전체적인 산업의 내실을 다지는 데 이바지할 계획이다. 지속적인 제품 개발은 이러한 계획에 동력으로 작용할 것이므로 연구개발에 과감한 투자를 통해 오는 2023년에는 3천만 불, 2024년 5천만 불, 2025년 7천만 불 수출을 달성해 국내 3위 공작기계업체로 발돋움하고자 하는 목표를 세우고 있다. 짧은 업력에도 불구하고 멈추지 않는 행보를 이어가는 스마트공작기계코리아는 알찬 중소기업의 모범 사례라고 할 수 있다.

Q. 지역특화산업육성사업의 성과가 현재 상용화되었는지요?

저희 스마트공작기계코리아는 지역특화산업육성사업을 진행하면서 Dual Head의 구성 및 NC 제어기 설계, 자동화 Interface에 가장 심혈을 기울였습니다. 이 기술을 바탕으로 Turret 추가부착, 칩 처리 용이성을 개선한 Slant Type 설계로 복합선반을 개발해 미국, 이탈리아, 체코 등으로 주력 수출국에서 판매하고 있습니다.

Q. 회사의 경쟁력이나 장점 등에 대해서 소개한다면 어떤 것이 있는지요?

스마트공작기계코리아는 2018년 9월에 창업하였으나 연구소, 생산구성 인력은 10~39년간의 CNC선반, 복합선반, 머시닝센터, 5면 가공기, 5축 가공기를 개발 및 수출한 유경험자로 구성되어 있습니다. 이러한 축적된 기술과 수출 경험을 바탕으로 해외 시장에 8~24인치 수평선반, 복합선반을 개발 및 판매를 해왔습니다. 이러한 기술력 및 지원사업을 바탕으로 2020년 칠백만 불 수출의 탑, 2021년 천만 불 수출의 탑, 2022년 이천만 불 수출의 탑 등을 수상하였고, 한해도 거르지 않고 매출이 증가하는 성장세를 이어왔습니다.

- **지원 기간** 2020년 5월 1일 ~ 2021년 12월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작 및 시험분석 지원
- **지원 제품** 복합 가공기(DL 365)
  Turret 추가부착, 칩 처리 용이성 개선한 Slant Type 개선 설계가 가능한 복합선반
- **사업화 성과(정량)** 최근 4년 매출 및 수출액 / 2022년 425억 원 중 수출액: 28,910,000 USD / 2021년 186억 원 중 수출액: 14,770,000 USD / 2020년 61억 7,000만 원 중 수출액: 5,800,000 USD / 2019년 125억 8,000만 원 중 수출액: 10,500,000 USD
- **사업화 성과(정성)** 다양한 수출국 확보



Timeline

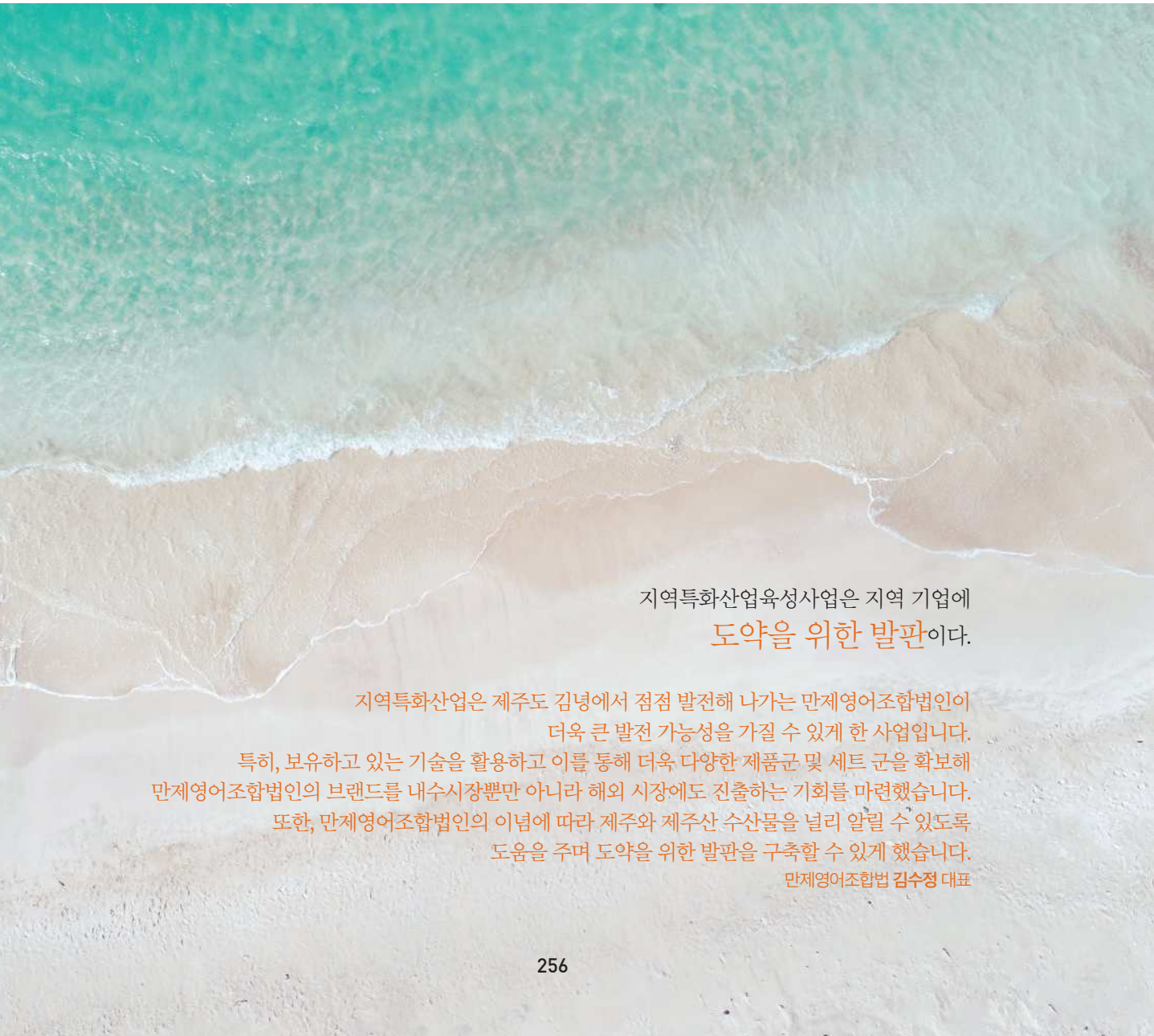
2022년 이천만 불 수출의 탑 수상
2021년 천만 불 수출의 탑 수상
2021년 김해공장 2공장 완공
2020년 칠백만 불 수출의 탑 수상
2018년 ㈜스마트공작기계코리아 설립

제주

주력산업기업

만제영어조합법인

기업 현황
대표 김수정 **설립일** 2008년 1월 2일 **주력 산업** 수산물 및 수산물가공품, 절임 식품
소재지 제주특별자치도 제주시 구좌읍 김녕로 135 **홈페이지** www.manje.co.kr



지역특화산업육성사업은 지역 기업에
도약을 위한 발판이다.

지역특화산업은 제주도 김녕에서 점점 발전해 나가는 만제영어조합법인이
더욱 큰 발전 가능성을 가질 수 있게 한 사업입니다.
특히, 보유하고 있는 기술을 활용하고 이를 통해 더욱 다양한 제품군 및 세트 군을 확보해
만제영어조합법인의 브랜드를 내수시장뿐만 아니라 해외 시장에도 진출하는 기회를 마련했습니다.
또한, 만제영어조합법인의 이념에 따라 제주와 제주산 수산물을 널리 알릴 수 있도록
도움을 주며 도약을 위한 발판을 구축할 수 있게 했습니다.
만제영어조합법 **김수정** 대표

신선한 제주의 풍미를 식탁에 전하는 김녕마을의 선물

'구슬이 서 말이라도 꿰어야 보배'라는 말이 있다. 아무리 훌륭한 원료가 있어도 그것을 어떻게 가공하고 유통하는지에 따라 가치가 달라진다는 의미가 있는 이 속담은 고도화된 현대에도 그대로 적용된다. 천혜의 자연환경을 가진 청정한 바다에서 건져 올린 신선한 제주의 수산물을 잘 가공해 유통하는 만제영어조합법인은 수산물의 부가가치를 높이는 역할을 하고 있다.

제주의 신선한 수산물을 활용한 고부가가치 사업 추진

우리나라의 대표적인 관광지로 손꼽히는 제주는 수려한 자연환경과 다양한 즐길 거리 못지않게 풍성한 먹거리로 인기를 끌고 있다. 제주를 여행하는 이들의 콘셉트에서 미식을 즐기는 것이 빠지지 않을 정도로 제주는 맛의 특구라도 해도 과언이 아니다. 바다에서 갓 잡아 올린 신선하고 풍미가 깊은 수산물은 제주의 경쟁력 중 하나이기에 이를 보다 부담 없는 가격으로 유통함으로써 소비를 확대하는 것은 제주의 중요한 산업 중 하나다.

세계자연유산으로 선정된 제주도에서도 아름다운 포구와 청정 바다로 유명한 김녕에 위치한 만제영어조합법인은 풍부한 어족자원을 자랑하는 제주에서 잡은 은갈치와 고등어, 한치, 뿔소라, 톳 등 영양이 가득하고 맛도 뛰어난 수산물을 가공한 다양한 제품을 선보이고 있다. 수산물 전문 가공유통 기업인 만제영어조합법인은 제주의 특별한 문화이자 유산인 해녀들이 직접 물질을 해서 잡은 제품의 활용도를 높이는 데에도 집중해 뿔소라, 톳, 성게알 등을 정성스럽게 손질해서 시장에 공급하고 있다.

부가가치를 높인 수산물을 제조·유통함으로써 지역 해녀와 수산업자들의 소득을 높이고, 소비자들에게는 맛과 영양이 탁월한 양질의 제품을 제공함으로써 생산자와 소비자의 가교역할을 하고 있다.

무엇보다 만제영어조합법인은 제주에서 나는 자연산 수산물만을 고집해 소비자와의 직거래를 통해 유통 마진을 최소화하고, 싱싱하고 맛깔스러운 제주산 수산물의 가치를 널리 알리는 데 앞장서고 있다. 합리적인 가격에 고품질의 제주산 수산물을 공급함으로써 식탁을 풍요롭게 만들어주는 만제영어조합법인.

우리나라 최고의 수산자원을 확보하고 있고, 소비자의 선호도 또한 최상인 제주산 수산물을 더 많이 유통하고 소비를 촉진함으로써 그 가치를 널리 알리고자 한다. 고급이지만 고가라는 인식이 있는 제주산 수산물의 접근성을 한층 높이는 유통방식을 채택해 더 많은 소비자가 신선하고 풍미 가득한 제주의 맛을 느낄 수 있도록 하는 것을 목표로 하고 있다.

우수한 자연산 원물에 마케팅을 덧입혀 유통의 다각화

스마트 팩토리를 구축하고 다양한 제주 수산물의 신선도와 맛을 잘 살린 제품을 유통하면서 지역과 상생하며 지역을 대표하는 수산물가공업체로 자리매김했지만, 만제영어조합법인은 시장의 요구와 변화에 적극적으로 대응하며 성장의 발판을 마련할 필요성을 느꼈다. 전반적인 유통의 중심축이 온라인 쇼핑몰로 옮겨가고, 해당 채널을 통해 더 많은 소비가 이루어지고 있는 것이 현실이기에 만제영어조합법인 역시 이에 대처할 수 있는 입지를 마련해야 했다. 하지만 지역의 소규모 조합법인이라는 한계가 있어 적극적으로 이에 대해 투자하거나 진출의 높은 벽을 넘기가 쉽지는 않았다.

여러모로 이에 대한 해결책을 강구하던 만제영어조합법인은 중소기업벤처부에서 시행하는 중소기업지원사업인 지역특화산업육성사업을 알게 되었다. 만제영어조합법인 직면한 숙제를 풀어나가기 위해서 이처럼 알맞은 지원산업은 없다는 판단하에 지역특화산업육성사업에 지원한 만제영어조합법인은 청정바이오산업 마케팅 및 국내외 전시회 지원사업을 통해 다양한 혜택을 받을 수 있었다.

지역특화산업육성사업을 진행하면서 만제영어조합법인이 가장 신경 쓴 부분은 자체 개발한 절임류 간장소스의 활용과 제주 해녀가 직접 수확한 자연산 원물로 품질이나 맛에 있어 타사의 경쟁 제품과 비교했을 때 확실한 우위를 확보하는 것이었다. 이를 위해 만제영어조합법인은 수년간 축적해온 원재료의 선별, 세척, 데침 등의 가공 기술을 적극적으로 활용했고, 지원사업의 마케팅과 결합해 그 가치 및 인지도를 높이고자 했다. 맞춤형으로 지원 프로그램을 구성한 덕분에 만제영어조합법인은 대표적인 온라인 쇼핑몰에 입점하는 것과 동시에 고객 반응 측정, 국내 시장 판로 확대와 제주 자연산 수산물에 대한 고품질 이미지 각인, 홍보 효과 등을 창출할 수 있었다.

이를 통해 제주 자연산 원재료 구매 확대를 통한 해녀 및 어촌계의 소득 증대를 기대할 수 있게 되었고, 제주 자연산 뿔소라와 톳에 대한 원재료 홍보 및 2차 가공품에 대한 비전을 제시할 수 있었다.

자체 기술력과 지원사업의 컬래버레이션으로 이룬 다각적 성과

제품의 우수성을 알리고 브랜드 인지도를 높이며, 온라인 쇼핑몰에 입점하는 것을 목표로 지역특화산업육성사업에 참여한 만제영어조합법인은 모든 면에서 만족스러운 성과를 창출했다. 이번 사업을 통해 제주 해녀가 직접 수확한 자연산 수산물 가공 및 고부가가치 사업을 진행해 뿔소라살, 성게알, 톳장, 뿔소라장, 해초 스낵 등을 출시한 것이다. 이처럼 제품군을 다양화함으로써 제주 수산물의 활용과 판로를 확대했다. 이는 만제영어조합법인이 이미 보유하고 있던 제품의 우수성과 서비스의 독창성이 결합해 이룬 결실이라고 할 수 있다.

기존에 신제품 출시와 더불어 이미 만제영어조합법인이 보유하고 있던 1차 가공품과 수년간 축적해온 선별, 세척, 데침 등 탁월한 가공 기술이 있었기에 성과를 더욱 높일 수 있었다. 만제영어조합법인이 지역특화산업육성사업을 진행하면서 얻은 효과는 사회적 파급력도 발생시키고 있다. 제주 수산업의 중심이기도 한 해녀가 직접 채취한 제품 판로를 개척해 원물 판매가 어려운 시기에 가공을 통해 제품 판매를 촉진한 것이다. 지역산업 전반에도 기여한 바가 적지 않다. 제주대학교 GTEP 사업단과의 협력을 통해 무역전문가 양성 지원을 진행해 2022년 백만 불 수출의 탑을 수상했고, 지역과 상생을 도모하기 위해 코로나19 시기에 지역 어르신들을 위한 반찬과 도시락 나눔 행사도 진행하는 등 만제영어조합법인이 지역에서 창출한 효과는 다양하다.

가장 주목할 만한 것은 역시 매출액의 상승이다. 2019년 매출액이 14억 원이었던 것에서 2020년에는 19억 원, 2021년에는 무려 42억 원의 매출을 기록하며 눈에 띄는 상승률을 보였다. 같은 시기에 수출 역시 급상승하면서 만제영어조합법인의 경쟁력이 강화되는 효과를 보였다. 특히 수출은 미국 외 국가로 확대되면서 베트남, 인도네시아, 태국에서 생산가공시설 등록 진행하고, 캐나다, 호주, 싱가포르에 간접수출을 진행하는 눈부신 성과를 기록했다.


반제
국내산(제주) 30g
제주자연산
잘 말린
제주김병풍바다육

이밖에 홍보를 비롯한 제품·서비스 확산 노력도 꾸준하게 이어간 덕분에 다양한 온라인 플랫폼에 입점할 수 있었다. 이를 통해 매출처 다변화 및 소비자 이해도와 친밀도를 증가시켜 제품과 기업 경쟁력을 강화하면서 더욱 견고한 기업의 구조를 창출했다. 해녀를 비롯한 지역의 여러 수산업자와 유기적으로 네트워크를 형성해 사업을 추진하는 특성을 가진 만제영어조합법인은 기업 하나의 성장과 발전을 통해 다각적인 효과를 창출하는 시너지를 발휘한다. 그런 의미에서 이번 지역특화산업육성사업 참여로 만제영어조합이 만들어낸 성과는 동반성장과 공존의 가치 실천으로 선순환을 이루고 있다.

Q. 지역특화산업육성사업을 통해 온라인 쇼핑몰에서 출시한 뿔소라톳장의 특징은 무엇인지요?

뿔소라와 톳은 대표적인 제주의 특산품이지만 신선도를 유지하면서 유통하는 것에는 어려움이 따르는 제품입니다. 이에 장류를 활용해 절임 방식으로 좀 더 오래 보관할 수 있으면서 특유의 맛은 잘 살린 식품으로 유통하기 위해 출시된 제품입니다. 제주의 깊은 맛을 식탁 위에 그대로 차릴 수 있는 먹거리라는 점이 가장 큰 특징입니다.

Q. 만제영어조합법인이 다른 수산물 유통 회사와 다른 점은 무엇인지요?

만제영어조합법인은 지역과의 상생을 가장 우선시합니다. 제주에서 얻을 수 있는 수산물과 관련업에 종사하는 해녀 및 수산업자들은 제주의 경제를 책임지는 역할을 하기에 이 모든 관계자가 사업화를 통해 실질적인 혜택을 얻고, 소비자 역시 보다 합리적인 가격으로 제주 특산물을 맛보면서 건강을 추구할 수 있기를 바라는 마음으로 운영하고 있습니다.

사회가 더욱 치열한 경쟁 구조를 형성하고 있지만 그 안에서 협력과 협업에 기반해 상향평준화 되는 문화를 정착시키는 것도 무엇보다 중요하다. 그런 의미에서 만제영어조합법인이 지역의 해녀, 수산업자와 뜻을 합쳐 같은 목표를 향해 걸어가는 행보는 더욱 칭찬할 만하다. 이번 지역특화산업육성사업 참여는 만제영어조합법인이 이러한 가치를 실현하며 더 큰 동반성장의 꿈을 키우는 중요한 자양분을 심은 시간이 됐다. 해녀들과 수산업 종사자들에게 더 나은 처우는 물론 경제적인 가치를 창출해줄 수 있는 기반을 마련하고, 그를 바탕으로 더 높은 곳으로 함께 도약할 수 있는 환경을 구축할 수 있었다. 만제영어조합법인은 앞으로도 이러한 기본 가치와 철학을 이어가면서 수산물 가공품의 종류를 다양화하고, 부가가치를 높일 수 있는 가공품을 생산하는 등의 방법으로 시장을 확대하면서 모두가 함께 성장할 수 있는 길을 개척할 계획이다. 기업은 바람직한 경제 창출의 방향을 모색하면서 사회적 가치도 일구는 역할을 할 수 있다는 평범하지만 중요한 사실, 만제영어조합법인이 잘 보여주고 있다. 청정하고 풍요로운 제주 바다가 그들의 성장 에너지인 것처럼 마르지 않고 지속 가능한 경제의 가치를 만제영어조합법인이 만들어 가고 있다.

- **지원 기간** 2021년 7월 1일 ~ 2021년 11월 30일
- **지원 프로그램** 온라인 입점 제품 제작 및 입점 지원
- **지원 제품** 뿔소라톳장 - 제주 대표 특산품인 뿔소라와 톳의 식감을 극대화한 장류
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 42억 원 / 2020년 19억 원 / 2019년 14억 6,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 백만 불 수출의 탑 수상 / 2022년 제주지역 스타기업 선정 / 2021년 제주특별자치도 성장유망기업 선정 / 2021년 제주특별자치도 수출유망중소기업 지정





Timeline

2022년 제주지역 스타기업 선정
2022년 중소벤처기업진흥공단 이사장 표창장 수여
2022년 (재)제주테크노파크 우수기업선정 제주혁신성장대상 수상
2022년 백만 불 수출의 탑 수상, 벤처기업인증 획득
2021년 스마트공장 시스템 구축
2021년 경영혁신형 중소기업(Main-Biz) 인증 획득
2018년 톳장아찌, 소라장아찌 특허 취득
2018년 제주테크노파크 우수기업 선정
2008년 만제영어조합법인 법인 전환

제주

지역혁신성장바우처

㈜나눔에너지

기업 현황
대표 양지혁 **설립일** 2016년 4월 20일 **주력 산업** 신재생 에너지
소재지 제주특별자치도 제주시 첨단로 213-3 제주첨단과학기술단지 스마트빌딩 211호
홈페이지 www.nanoomenergy.com



지역특화산업육성사업은
지역 기업에
태양광이다.

지역특화산업육성사업은 태양광 에너지가 태양광 시스템을 통해 우리에게 실질적으로 필요한 전기를 만들어 주듯이 중소기업이 각각의 필요한 것을 만들어갈 수 있는 기회를 제공하는 프로그램이라고 생각합니다. 중소기업이라는 한계를 뛰어넘고 더 발전된 제품을 개발·제작함으로써 제품 고급화를 이뤄 매출 성장과 지역발전에 기여할 수 있는 기업으로 성장할 수 있게 해주셔서 진심으로 감사합니다.
㈜나눔에너지 **양지혁** 대표

지구와의 공존을 지향하는 신재생 에너지 분야의 톱클래스 '㈜나눔에너지'

환경과 공존의 해법을 찾는 것은 인류가 해결해야 할 중요한 숙제다. 여기에 에너지 전쟁이라고 할 만큼 전 세계적으로 에너지 자구책이 절실한 상황에 놓이면서 신재생 에너지의 중요성은 더욱 강조되고 있다. 그만큼 향후 미래 가치 또한 높은 분야다. 제주시 첨단로 한가운데서 태양광을 중심으로 획기적인 기술력을 보여주고 있는 ㈜나눔에너지의 무한한 성장 에너지에 주목할 만하다.

독보적인 기술력의 AI 솔루션을 탑재한 에너지 플랫폼

나눔에너지는 국내 신재생 에너지 사업을 선도하고 있는 제주도에 깃발을 꽂고 태양광 설계와 시공, 태양광 하드웨어 제조, 신재생 에너지 AI 솔루션 개발 등의 사업을 진행하고 있다. 2016년 설립 이후 설계·시공 분야에 집중하며 태양광 시공업에 주력하던 중 2018년 지역주력산업육성사업 융복합R&D 과제를 계기로 기술개발 회사로 거듭났다. 이후 2019년에는 기업부설연구소를 설립해 벤처인증을 획득하는 등 도전적이고 혁신적인 행보를 이어오고 있다. 지속적인 성장을 거듭한 나눔에너지의 훌륭한 파트너가 되어준 것은 중소벤처기업부의 중소기업 지원사업이었다. 2020년 지역특화산업사업으로 태양광 유지보수 플랫폼을 개발했으며, 이에 기반해 공장 등록, 직접 생산 확인 증명, INNO-BIZ 등 다양한 인증을 획득했다. 중소기업 성장의 촉매제로 지역특화산업육성사업보다 더 효과적인 사업은 없다고 판단한 나눔에너지는 2021년 지역특화산업육성사업을 통해 태양광 옵티마이저를 개발했으며, 2022년에는 BIPV용 옵티마이저 개발 사업에 선정되어 현재 개발하고 있고 또한 지역의 미래를 여는 과학기술 프로젝트 과제에도 선정되어 해수 이용 친환경 에너지 저장 핵심 기술을 개발하고 있다.

지속적인 지역특화산업육성사업으로 성장의 역사를 개척해온 나눔에너지는 태양광 시공사로서의 역할에 더해 태양광 효율 개선 하드웨어인 옵티마이저를 직접 생산하고 있으며 태양광 발전량 예측 기술을 개발 완료하여 기존에 보유한 AI 솔루션을 탑재한 에너지 플랫폼을 운영하고 있다. 이로써 나눔에너지는 에너지 토털 에너지 솔루션 회사로 부상하였다. 신재생 에너지라는 한 가지 사업에만 집중하고 연구하여 시공설계업, 제조업, 그리고 IT 플랫폼 운영업을 동시에 성공적으로 사업화한 독보적인 이력을 구축한 나눔에너지는 급변하는 에너지 산업 트렌드에 적극적으로 대응하며 성장 동력을 키워나가고 있다.

태양광 발전 시스템의 필수장비인 태양광 접속함 개발

나눔에너지는 여러 차례 다양한 지역특화산업육성사업에 참여하면서 실질적인 경험과 노하우를 쌓아 왔으며 수행과제를 성공적으로 마무리하여 실력을 키웠다. 그리하여 새로운 시장에 진출하기 위한 가장 빠르고 확실한 통로 역시 지역특화산업육성사업이라고 판단했다.

태양광 접속함 시제품 개발을 통해 KS 인증을 획득하고 상품화해 태양광 발전장치 시장에 주력 제품으로 출시하고자 하는 계획을 세운 나눔에너지는 대부분의 중소기업과 마찬가지로 시제품 개발을 위한 자금이 부담스러울 수밖에 없었고 지역특화산업육성사업은 앞으로 나아갈 수 있는 돌파구를 마련해주었다. 지역특화산업육성사업으로 태양광 접속함 시제품 제작에 대한 지원을 받은 나눔에너지는 자체 기술력을 유감없이 발휘하며 과제를 진행했다. 태양광 접속함은 태양광 발전 시스템의 필수장비로 태양전지, 접속반, 인버터, 지지대, 전기 시설로 구성되어 있다. 접속반은 태양광 에너지를 직류 전기로 발전하는 태양전지와 이를 실제 사용할 수 있는 교류 전기로 변화하는 인버터 사이를 전기회로로 연결해주는 중요한 장비다.

기술력을 확보하고 있어도 시제품을 제작하기까지 상당한 노력과 비용이 발생하는데 나눔에너지는 시제품 제작과 관련한 제품 설계, 디자인, 조립 및 제작 비용을 지원받아 개발에만 집중할 수 있었다. 태양광 접속함 제품설계를 시작해 규격에 맞는 제품 회로 설계, 사용 원재료 수량, 외함 크기 및 디자인 작업을 진행하고, 도면 작성을 추진해 내부 회로도 작성, 외형도 작성, 사양서, 설치 및 사용 매뉴얼 작성을 빠르게 수행했다. 마지막으로 제품 조립을 진행한 나눔에너지는 무사히 시험 및 시제품 제작을 완료할 수 있었다. 태양광 접속함 시제품을 수준 높은 기술력을 통해 성공적으로 생산, 마무리한 덕분에 나눔에너지는 주력 분야에서 시장 확장은 물론 매출 증가를 꾀할 수 있는 발판을 마련했다.

지능형 옵티마이저 개발로 글로벌 시장 공략

해당 지원사업을 통해 나눔에너지는 태양광 접속함 시제품 제작을 완료하고, 최종 결과물로 사업화도 성공했다. 옵티마이저 개발의 핵심 기술은 인공지능을 이용한 모듈 단위 전력 변환 제어가 가능한 것으로 Buck 컨버터와 중앙 제어 기능을 탑재해 원가 절감을 이룰 수 있어 경제성도 뛰어나다. 또한 모듈 단위로 효율성을 증가(10~20%)시켜, 발전 저하 상황별 최적 효율을 낼 수 있고, 태양광에 접속함으로 KS 인증을 획득해 조달청 우수제품에 지정되어 공공시장 진입이라는 커다란 성과를 달성할 수 있게 됐다. 이러한 탁월한 실적은 매출 증가로 직결됐다. 지역특화산업육성사업을 진행하던 2020년 65억 원에서 2021년 93억 원으로 증가한 것은 물론 꾸준히 지역 인재 등을 고용하며 긍정적인 효과를 확대하고 있다.

이러한 훈풍은 글로벌 시장 공략으로 연결되고 있다. 나눔에너지는 미국 시장에 진출해 Energy Planner를 론칭, 소프트웨어를 수출하고 있다. 미국 캘리포니아주의 경우 상업용 건물과 주택에 태양광을 의무적으로 설치해야 해서 앞으로 태양광에 대한 수요가 더욱 늘어날 전망이다. 엔지니어링과 도면 작업에 드는 비용과 시간은 미국 로컬 시공사의 가장 큰 고민이다.

나눔에너지는 이를 해결할 수 있는 서비스를 개발, 미국에 수출하여 산업용 S/W 품목으로 수출 10만 달러를 달성하였고 인도네시아 에너지 국영기업 Indo Tenaga Hijau와 MOU를 체결하는 쾌거도 이루었다. 태양광 시장 홍보에도 적극적으로 나선 나눔에너지는 지금까지 주택 약 2,125가구, 태양광발전소 189개소에 자사 제품을 설치





신재생 에너지 머신러닝 IT 플랫폼을 보유한 NO. 1 글로벌 태양광 기업으로 전력 질주

하는 성과를 거두었다. 더불어 제주도 내 경쟁력 있는 기업을 발굴하고 협력 관계를 구축하여 한화큐셀, 현대에너지솔루션에 엔지니어링, 시공, IT 플랫폼 제공 등의 실적을 올리며 지역 경제에도 기여하고 있다.

미래의 무한한 에너지 자원인 태양광 에너지를 활용한 스마트그리드, 태양광 하드웨어 제조(옵티마이저와 에너지 저장장치 등), 융복합 사업 등의 연구개발을 통해 경쟁력 있는 서비스를 제공하고 있는 나눔에너지는 업계를 선도하는 기술력으로 세계 최고 수준의 신재생 에너지 머신러닝 IT 플랫폼을 향해 끊임없이 노력하고 있다.

Q. 지역특화산업육성사업 참여를 준비하는 기업에 조언한다면 어떤 메시지를 주실지요?

지역특화산업육성사업 과제를 잘 수행하고 만족할만한 성과를 거두기 위해서는 기본에 충실한 것이 무엇보다 중요합니다. 바로 성실함과 실행력을 갖추는 것입니다. 계획을 꾸준히 지켜나갈 성실함과 계획대로 끌어나갈 실행력이 있다면 우수한 결과물과 좋은 성과라는 열매를 맺을 수 있을 것입니다. 다양한 컨설팅과 디자인, 마케팅 분야에 대한 지원도 가능해 중소기업에 많이 도움 되는 사업이니 망설이지 말고 도전하십시오.

Q. 나눔에너지가 평가하는 지역특화산업육성사업의 성과는 무엇인지요?

2020년 지원사업에 선정돼 태양광 접속함 시제품을 제작하였는데 현재 태양광 접속함으로 KS인증 획득을 했을 뿐만 아니라 조달청 우수제품에 지정이 되어 공공시장 진입이라는 커다란 성과를 달성할 수 있었습니다. 하나의 지원사업을 제대로 수행한 결과가 이처럼 큰 성과로 이어지는 것을 체감하면서 스스로 열심히 잘했다고 평가하고 있습니다.

도전적이고 진취적인 행보를 이어온 나눔에너지의 사업 추진력은 고스란히 성장의 역사로 기록되었다. 단순 시공업으로 시작해 태양광 시행업으로 사업 전환을 안착시키며 제주도 내 토지를 직접 구매해 자체 소유의 발전소를 짓는 등 안정적인 경영을 위한 제반 마련에 투자와 노력을 쏟은 나눔에너지는 신재생 에너지 트렌드를 이어 나가고자 에너지저장시스템(ESS)을 이용한 스마트그리드 융복합 기술개발을 위해 지속적으로 연구를 진행하고 있다.

지역특화산업육성사업의 성과를 극대화하기 위해 나눔에너지는 제품이 포함된 태양광 발전 시스템을 홍보하고 영업으로 이어가고자 홍보영상과 카탈로그를 제작하여 유용하게 활용하고 있으며, 해당 내용을 꾸준히 업데이트해 나가면서 매출을 높이는 효과를 촉진하고자 한다.

2022년이 우수제품 선정으로 공공시장에 신규 진입한 전환점이었다면, 2023년부터는 공공시장 내에서 기업의 위치와 점유율을 높이는 것에 중점을 두고 사업화를 진행할 예정이다. 태양광 발전 시스템 또한 지속적으로 고도화와 개발을 진행해 기업 경쟁력 역시 더욱 단단히 다져가고자 한다.

나눔에너지는 첨단 IT 기술로 신재생 에너지 분야를 선도하는 글로벌 기업을 목표로 국내에 공공시장을 포함 태양광 시장의 점유율을 높이고 태양광 제품에 대한 새로운 시장 확장(옵티마이저)을 준비하고 있으며, 해외에서는 글로벌 태양광 도면과 엔지니어링 서비스를 출시해 전략적으로 시장을 개척해 나갈 계획이다.

- **지원 기간** 2020년 7월 1월 ~ 2020년 10월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 태양광 접속함 시제품 - 모듈 단위 전력 변환 제어 가능한 친환경 제품
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 93억 원 / 2020년 65억 원 / 2019년 38억 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 조달청 우수제품 지정 / 2021년 제주 스타기업 선정 / 2021년 인재육성형 중소기업 지정 / 2021년 고용우수기업 선정

앞으로 기술을 고도화하고 글로벌 강소기업으로서 약진하며 신재생 에너지의 미래를 위하여 특화된 솔루션을 전 세계에 제공하겠다는 나눔에너지의 야무진 포부는 무궁무진한 시장에서 현실화될 것이다.



Timeline

2022년 도지사상 수상(산업발전포럼)
2022년 공공구매 촉진대회 중소벤처기업부장관 표창장 수상
2021년 글로벌 IP 스타기업 지정
2021년 근무혁신 우수기업 선정
2020년 공장 등록
2020년 Inno-Biz 획득
2019년 기업부설연구소 설립
2019년 벤처기업 인증
2018년 미국 Pingo Solar와 기술 제휴 협약
2016년 기업 설립

제주

시군구연고산업

㈜메리파파

기업 현황
대표 김상배, 안중조 **설립일** 2020년 6월 11일 **주력 산업** 바이오뷰티
소재지 제주특별자치도 제주시 동성길 36-1 **홈페이지** www.crystalskin.ru

지역특화산업육성사업은 지역 기업에
천군만마이다.

지역특화산업육성사업은 해외 마케팅 초기 단계와 제품 출시 직전 단계에 있었던
메리파파가 다양한 종류의 샘플과 시제품 종류를 제작해 볼 수 있도록 도움을 주었습니다.
그를 통해 시행착오를 줄여 제품화 일정을 단축하는 한편 시장성 판별, 품질개선,
패키지 샘플 제작, 홍보물 제작 등 다방면에 도움을 주어 제품화 기간을 단축시키고
신생 기업으로 경쟁력 강화를 이끌었습니다. 그야말로 천군만마를 얻은 지원사업이었습니다.
㈜메리파파 **김상배·안중조** 대표

제주의 자연을 오롯이 담은 K-코스메틱의 진수

제주는 여러 분야에 있어 자연에서 얻은 재료가 풍부한 섬이다. 독특한 기후와 지형을 가진 자연에서 얻을 수 있는 다양한 재료의 장점을 살려 여러 산업을 형성하고 있는 제주에서 새롭게 주목받는 분야가 바로 코스메틱이다. 소규모 후발주자지만 집약적인 기술력과 제주의 자연을 접목해 약진하고 있는 ㈜메리파파는 제주를 상징하는 K-코스메틱 기업으로 성장할 준비를 마쳤다.

러시아 프리미엄 화장품 시장에 진출한 저력

러시아에 대형건설장비와 의료기기 등을 수출하는 금성무역의 자회사로 신사업을 추진하고자 설립한 메리파파는 러시아 현지 요청으로 제주테크노파크와 협업해 화장품 제형 개발과 제품을 생산하는 기업으로 자리를 잡았다. 신규기업으로서 시장에 출사표를 던지면서 화장품 개발, 인허가 등 사업 전반에 있어 정보나 경험이 부족해 어려움을 겪던 메리파파는 제주테크노파크에서 기술지도, 제형 개발, 생산지원을 받아 무사히 사업을 추진할 수 있게 됐다. 제품 출시로 사업을 안착시킨 메리파파는 한국 화장품 브랜드의 진출이 많지 않은 러시아 시장에 진입하면서 무궁무진한 시장성을 확보하는 데 성공했다.

메리파파는 수분크림, 마스크팩, 슬리핑 에센스 등의 제형 개발에 성공해 러시아 의료·뷰티 기업인 바이오스파클리닉에 수출하는 기염을 토했다. 바이오스파클리닉은 러시아 모스크바에서 고소득 계층을 주 고객으로 하는 대형 피부과 클리닉과 화장품 유통 온오프라인 대형매장을 운영하는 유명 의료 뷰티 서비스 기업인 것으로 알려졌다.

제주화장품공장에서 제주산 화장품 원료를 활용한 제형 개발 연구에 착수, 제주 마유와 동백, 귤껍질, 녹차를 함유한 기능성 수분크림(W/S타입)과 에센스 등의 시제품 개발을 마쳤다. 러시아 바이오스파클리닉의 화장품 코디네이터들과 온라인 화상회의를 통해 개발된 시제품의 품평과 맞춤형 기능사항 등을 조율한 끝에 최종 제품을 수출하는 데 성공한 것이다. 이 과정에서 메리파파는 러시아에 수출 통관 조건을 충족시키기 위해 EAC(Eurasian Conformity) 인증 자료를 제공하고 무사히 수출 통관을 마치는 데 필요한 EAC 인증서를 발급받는 능력을 보여주었다.

EAC 인증은 유라시아경제연합 출범과 함께 제정된 단일 인증 제도로 회원국인 러시아, 카자흐스탄, 벨라루스, 아르메니아, 키르기스스탄 등 5개국 유통에 필수적인 인증 마크라 러시아 시장에 제품을 수출하기 위해서 반드시 갖추어야 하는 요건이다.

EAC 인증을 획득한 덕분에 메리파파는 향후 러시아뿐만 아니라 더 다양한 국가도 잠재적인 시장으로 확보한 셈이다. 이러한 메리파파의 도전적인 행보와 가시적인 성과는 전반적인 제주 지역 바이오화장품 산업의 도약에도 기여하고 있다.

지역 집중 육성사업으로 다각적으로 지원받는 호재

메리파파는 화장품 시장으로 진출하고 제품을 시장에 출시하고 수출하기까지 모든 과정을 지역특화산업육성사업과 함께했다고 해도 과언이 아니다. 무궁무진한 제주의 자원을 활용한 사업 중에서 상대적으로 소외되어 있었던 코스메틱 사업에 도전한 메리파파는 훌륭한 재료와 K-코스메틱의 블루오션이라고 할 수 있는 러시아 시장 공략으로 기회를 노렸지만 해결해야 할 숙제는 산재해 있었다.

신규로 바이오뷰티 사업에 뛰어든 메리파파 자체적으로는 이 모든 것을 해결하기가 쉽지 않은 상황에서 지역특화산업육성사업이 더없이 훌륭한 파트너이자 조력자 역할을 해준 것이다.

시기적으로 메리파파가 해당 산업에 진출한 무렵은 제주테크노파크가 바이오뷰티 산업을 정책적으로 육성하기 위해서 다각적인 지원사업을 펼치고 있을 때였다. 도전정신과 기술력에 좋은 기회까지 잘 맞물린 셈이다.

구체적으로 메리파파는 제주 향기 제품 글로벌 파워 브랜드 육성사업 지원을 받았다. 이를 통해 메리파파는 마스크팩과 에센스 2종의 제품을 개발하는 데 성공했다. 무엇보다 메리파파는 제주도의 정책과 궤를 같이하고 풍부한 제주의 자원을 활용하는 방안으로 제주에서 나오는 천연 물질을 적용한 화장품을 개발하고자 했다.

여기에 메리파파는 제품 자체의 성분뿐만 아니라 마스크팩의 사용감을 높이고, 제품의 흡수성 등을 높이고자 시트 부분에도 집중했다.

이 역시 천연 성분을 사용해 코코넛 성분으로 제작함으로써 우수한 성분을 효과적으로 피부에 침투할 수 있도록 했다.

기본에 충실히 하고자 좋은 원료를 사용한 메리파파는 화장품 제조 전반에 지역특화산업육성사업의 지원을 받음으로써 고비 때마다 적재적소에 꼭 필요한 솔루션으로 무사히 위기를 넘길 수 있었다. 덕분에 전반적인 제품 생산 노하우를 쌓고, 인증지원으로 제품에 대한 공신력 획득에도 도움을 받고, 신규 사업자에게 꼭 필요한 사업에 대한 자신감도 배양할 수 있었다.

EAC 인증 취득으로 해외 시장에서 브랜드 인지도 강화

지역특화산업육성사업의 전폭적인 지원을 받아 무사히 제품을 개발하고, 곧바로 수출로 이어지면서 메리파파는 그 어떤 기업보다 만족스러운 성과를 창출했다. 그야말로 지역특화산업육성사업과 기업의 시너지를 유감없이 발휘한 모범적인 사례라고 할 수 있다.

메리파파는 이를 계기로 새로운 사업 분야에서 빠르게 브랜드 경쟁력을 확보했다. 여기에는 제주산 우수한 원료가 큰 영향을 미쳤다. 마유, 동백꽃, 동백기름, 녹차, 귤껍질 등 제주도에서 쉽게 구할 수 있어 재료 수급에 어려움이 없고, 피부에는 탁월한 효과를 발휘하는 재료 사용으로 안정성과 효능 모두를 확보함으로써 제품에 대한 신뢰도를 높일 수 있었다.

모기업의 네트워크 역시 메리파파에 큰 도움이 됐다. 내수보다 해외 시장을 먼저 공략할 수 있었던 것도 자체적인 네트워크와 지역특화산업육성사업으로 지원받은 컨설팅 등이 크게 작용했다. 메리파파는 제형 개발에서부터 해외 현지 코디네이터를 참여시켜 해외 시장에 맞춘 컨설팅 진행할 수 있었다. 이런 기반을 십분 활용한 메리파파는 해외 바이어와 국내 화장품 연계 방안을 매칭해 유라시아 EAC 인증을 취득하는 획기적인 솔루션을 채택할 수 있었다. 덕분에 수출 맞춤형 제품을 기획할 수 있었던 것도 매우 중요한 성공 요인이었다. 이렇듯 다양한 성과로 메리파파는 신규로 진입한 시장에서 안정적으로 사업을 추진하고 있다.



Q. 지역특화산업육성사업을 통해 메리파파가 얻은 가장 큰 소득은 무엇인지요?

새로운 도전을 시작하는 기업은 각종 장애와 리스크가 발생해 발목을 잡기 마련입니다. 저희 메리파파는 지역특화산업육성사업에 참여해 새로운 사업을 시작하고 신제품도 출시함으로써 시제품에 대한 수요처 반응조사 등을 통해 미연에 각종 문제점을 차단함으로써 예기치 못한 손실 가능성을 최소화할 수 있었습니다. 덕분에 안정적으로 제품을 출시할 수 있었던 것이 가장 큰 소득이었습니다.

Q. 지역특화산업육성사업을 진행하면서 가장 기억에 남는 것은 무엇인지요?

제품을 개발하면서 동시에 파트너사와 협의를 통해 제품의 방향을 잡으면서 해외 시장 개척을 꾀하고 있었는데, 러-우전쟁이 발발해 어려움이 있었습니다. 제주테크노파크의 도움으로 지속적인 소통을 진행하면서 제품 개발을 완료하고 무사히 러시아 시장에 진입할 수 있었습니다. 오랜 기간 러시아와 수많은 교역을 기반으로 신뢰를 쌓고 상품성을 내세워 사업의 기반을 마련하는 데 지역특화산업육성사업이 큰 도움을 주었다고 생각합니다.

2020년에 설립한 신생기업이지만 지역특화산업육성사업을 추진하면서 고용을 늘려 해당 분야에 집중하고자 하는 지역의 방향에 발맞추어 사업에 박차를 가하고 있다. 기대 이상의 성과를 이룬 덕분에 메리파파는 제주인증 화장품에 대한 인지도와 신뢰도 강화에도 긍정적인 영향을 주고 있다.

새로운 사업을 추진하는 기업에 입사한 내부 인력 역시 회사가 짧은 기간에 놀랄 만한 성과를 내는 모습을 지켜보면서 안정감을 가지고 업무를 추진할 수 있었다. 그리고 회사가 추진하는 프로젝트에 보다 적극적으로 참여해 능력을 발휘하면서 결속력을 다지고 있다.

K-코스메틱을 선도하는 새로운 중심으로 부상

제주산 원료를 사용해 만든 제품으로 돌풍을 일으키는 메리파파는 시장 전망을 밝게 평가한다. 한국 화장품에 대한 이미지, 제주도에 대한 인지도가 글로벌 시장에서 차츰 높아져 중장기적으로 해외에서 수요가 높아질 것으로 전망한다. 위기를 기회로 삼아 러-우 전쟁으로 유럽 유명 화장품 브랜드가 철수한 상황을 역이용해 메리파파의 인지도를 높이고자 한다. 이에 따라 메리파파는 러시아 바이어와 적극적으로 신제품 개발을 추진하고 홍보에 나서고 있다. 사업다각화를 위해 화장품 사업을 시작했지만 여러 신제품 개발 과정에서 한국 화장품 산업 잠재력을 확인한 메리파파는 앞으로 화장품을 핵심 사업으로 삼고자 한다. 지금까지 그랬던 것처럼 메리파파는 제주특별자치도와 제주테크노파크의 도움으로 현지 수출 코디네이터와 연계해 러시아 프리미엄 화장품 시장 진출을 확대하며 글로벌 경쟁력을 강화할 계획이다. 또한 지속적인 수출 증가로 3년 안에 500만 달러 이상 실적 달성을 목표로 시장 다변화에 맞춰 기업과 제품의 이미지, 소비자 친밀도를 높이는 데 주력할 생각이다. 전 세계 시장을 강타했던 K-코스메틱의 위상을 이제 메리파파가 이어갈 것이다.

- **지원 기간** 2021년 3월 1일 ~ 2022년 1월 10일
- **지원 프로그램** 기술 지도, 생산 지원
- **지원 제품** 미라클 씨워터 에센스, 메조 인퓨전 씨워터 페이스 마스크팩
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 수출 10만 불, EAC인증 2건, 2년간 60만 불 유치
- **사업화 성과(정성)** 2020 한국테크노파크진흥회장상 수상





Timeline

2020년 메리파파 설립

지역특화산업
육성사업
(비R&D)
우수 사례집

추천 사례

지역특화산업육성사업을 통해 지역별로
떠오르는 유망 기업 사례

부산 | ㈜대양계기

부산 | ㈜에쓰엠에쓰

대구 | ㈜쓰리에이치

대구 | ㈜하이니스

광주 | ㈜옵토닉스

대전 | ㈜스마트코리아

대전 | ㈜코비스인터내셔널

울산 | ㈜마린이노베이션

울산 | ㈜케이랩스

세종 | 리봄화장품㈜

세종 | ㈜맥클린코스메틱

강원 | ㈜씨엔지솔루션

강원 | ㈜현대메디텍

충남 | 한스텍㈜

전북 | 대우전자부품㈜

전북 | ㈜디딤돌

경북 | 지텍㈜

경남 | ㈜대호아이앤티

제주 | 농업회사법인 ㈜제우스

제주 | 제주웰빙영농조합법인

부산

지역스타기업육성

㈜대양계기

기업 현황
대표 박연구 **설립연도** 1988년 **주력 산업** 지능형 기계 부품
소재지 부산광역시 강서구 녹산산단261로14번길 45-10 **홈페이지** dmc.daeyang.co.kr



- **지원 기간** 2019년~2020년
- **지원 프로그램** 시제품 제작, 컨설팅
- **지원 제품** 온도·압력 센서, 풍향풍속계 등
- **사업화 성과(정량)** 매출 증가 / 2021년 92억 원 / 2019년 90억 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 글로벌 강소기업 선정 / 2019년 지역스타(Pre-챔프) 선정 /
  선박용 풍향풍속계(ANEMOMETER & ANEMOSCOPE)는 기상청 검정 승인을 받은 제품이며,
  온도 및 압력 센서 등의 다른 제품들도 기술력과 노하우를 바탕으로 KR선급 및 CE 획득

부산

시군구연고산업

㈜에쓰엠에쓰

기업 현황
대표 김상윤 **설립연도** 2007년 **주력 산업** 첨단 융합 기계 부품
소재지 부산광역시 강서구 미음산단로 351 **홈페이지** www.sms-korea.co.kr



- **지원 기간** 2021년 10월 1일 ~ 2022년 2월 28일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 모터하우징 엔드커버
  사형주조 공법을 적용한 전기차용 모터하우징 냉각유로를 가진 전기차용 엔드 커버
- **사업화 성과(정량)** 일자리 창출(최근 3년 직원 수) - 2021년 59명 / 2020년 58명 / 2019년 54명
- **사업화 성과(정성)** 마케팅 – 시제품 제작 지원 패키지를 통한 '전기차 적용 부품 수출 사업화 확대'

지역혁신성장바우처

㈜쓰리에이치

기업 현황
대표 정영재 **설립연도** 2014년 **주력 산업** 디지털 의료 헬스케어
소재지 대구광역시 동구 율암로140-10 **홈페이지** www.3hk.co.kr



- **지원 기간** 2019년 8월 19일 ~ 2019년 10월 31일
- **지원 프로그램** 마케팅, 전시회
- **지원 제품** 개인용 온열기와 의료용 진동기가 결합된 2등급 조합 의료기기 어깨, 경추, 흉추, 요추의 특정 부위 집중 지압 기능과 마사지, 온열 기능을 가지고 있음
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 479억 5,800만 원 / 2020년 308억 3,000만 원 / 2019년 336억 8,800만 원
- **사업화 성과(정성)** 최근 3년 특허 출원 및 등록
  특허출원: 롤러문을 구비한 척추 경혈 지압 침대 및 제어방법(출원일 2021년 12월 23일) /
  특허등록: 지압점 이동현 척추 경혈 지압 침대 및 사용자 조작 단말(등록일 2021년 3월 5일) /
  특허출원: 지압 강도 조절이 가능한 마사지 유닛, 이를 포함하는 마사지 장치 및 마사지 장치를 이용한 마사지 방법 (출원일 2020년 12월 21일)

대구

주력산업기업

㈜하이니스

기업 현황
대표 황성주 **설립연도** 2018년 **주력 산업** 디지털 의료 헬스케어
소재지 대구 달서구 성서공단로11길 62 **홈페이지** www.highnessimplant.com



- **지원 기간** 2021년 8월 1일 ~ 2021년 12월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 각도 보상이 가능한 디지털 치과용 임플란트
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 58억 4,500만 원 / 2020년 39억 5,900만 원 / 2019년 24억 7,500만 원
- **사업화 성과(정성)** 지식재산권 특허출원(10-2022-0036517) 2022년 3월 24일, 치과용 임플란트 조립체

광주

주력산업기업

㈜옵토닉스

기업 현황
대표 이영우, 이용범 **설립연도** 2004년 **주력 산업** 디지털 생체 의료 산업
소재지 광주광역시 북구 첨단벤처소로15번길 63 **홈페이지** www.optonics.net



- **지원 기간** 2021년 7월 1일 ~ 2021년 12월 31일
- **지원 프로그램** 제품 고급화, 마케팅
- **지원 제품** 분리 이동형 침대
  침대 일부를 전동을 이용해 분리하고 유압 스프링을 사용해 손쉽게 변환할 수 있어 거동이 불편한 환자나 고령자에게 이동 편의 제공
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 113억 5,900만 원 / 2020년 72억 4,521만 원 / 2019년 78억 9,538만 원
- **사업화 성과(정성)** 지식재산원 확보 3건 - 등록: 분리형 휠체어 모듈을 가지는 전동침대(10-2350780) / 출원: 환자용 리프트(10-2021-0058021) / 디자인 출원: 환자용 리프트 디자인(30-2021-0021669)

대전

지역혁신성장바우처

㈜스마트코리아

기업 현황
대표 장채원 **설립연도** 2013년 **주력 산업** 바이오메디컬
소재지 대전광역시 유성구 국제과학21로 18 **홈페이지** www.smartkor.kr



- **지원 기간** 2021년 6월 18일 ~ 2021년 10월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작, 디자인, 마케팅
- **지원 제품** 내부순환 여과장치 다양한 유해가스를 정화해주는 제품
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 99억 1,400만 원 / 2020년 95억 7,600만 원 / 2019년 43억 6,100만 원
- **사업화 성과(정성)** 제품의 성능 및 품질 인증(성능인증, K마크, Q마크, 우수발명품 우선구매, 기술개발제품 시범구매)을 확보해 정부출원연구원, 학교, 기업 등 다양한 수요처의 실험실 안전환경 개선분야를 통해 매출 확대

대전

시군구연고산업

㈜코비스인터내셔널

기업 현황
대표 정아영 **설립연도** 2016년 **주력 산업** 안경 및 렌즈
소재지 대전광역시 대덕구 대전로 1098 가동 3층



- **지원 기간** 2021년 11월 1일 ~ 2022년 5월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 고기능성 안 보호 안경렌즈개발
  기존 안경렌즈에 변색 및 근적외선 코팅 기능(변색 UV 차단 NIR렌즈, 변색 편광 NIR렌즈)을 추가한 고기능성 보호 안경
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 15억 1,325만 원 / 2020년 17억 4,848만 원 / 2019년 18억 9,008만 원
- **사업화 성과(정성)** 고기능성 보호 안경이라는 새로운 아이템 개발로 차별화를 확보하고 기업의 미래 먹거리 창출

울산

수출새싹기업지원

㈜마린이노베이션

기업 현황

대표 차완영 설립연도 2019년 **주력 산업** 첨단화학신소재산업
소재지 울산광역시 울주군 처용산업3길 135 **홈페이지** marineinv.com



- **지원 기간** 2020년 4월 1일 ~ 2020년 11월 31일
- **지원 프로그램** 마케팅(국외)
- **지원 제품** 친환경소재(해조류) 플라스틱
  해조류 부산물로 제작한 생분해 바이오플라스틱
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 3억 775만 원 / 2020년 1억 9,086만 원 / 2019년 535만 원
- **사업화 성과(정성)** 대통령 표창을 비롯해 6개 부처 장관상을 수상하는 등 정부기관으로부터 기술력과 가치를 인정받았으며, '2020 두바이 엑스포' 수상, 세계포장기구(WPO) 선정 '패키징 부문 월드스타상' 등을 받는 등 해외에서 우수한 성과 달성

시군구연고산업

㈜케이랩스

기업 현황
대표 김원효 **설립연도** 2015년 **주력 산업** 3D프린팅, 화학
소재지 울산광역시 남구 테크노산업로55번길 79-10, B동 203호 **홈페이지** www.klabs.co.kr



- **지원 기간** 2019년 9월 1일 ~ 2020년 4월 30일
- **지원 프로그램** 특허지원(국내)
- **지원 제품** 3D프린터 장비
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 15억 7,000만 원 / 2020년 12억 2,000만 원 / 2019년 8억 4,400만 원
- **사업화 성과(정성)** 본 사업으로 신제품 출시, 신규 바이어 발굴 등을 통해 기업의 질적·양적 성장을 이룩했음 / 고용과 관련, 매년 1, 2명의 신규 인력을 채용하였으며 특히 다수 채용 인력이 청년 및 경력 단절 여성 / 지속적인 IP 확보를 통해 IP 전문기업 및 글로벌 IP 스타기업에 선정 / 지역 기관 및 기업들과의 교류를 통해 관련 산업 발전에 노력하고 있으며 R&D를 지속적으로 진행

세종

시군구연고산업

리봄화장품㈜

기업 현황
대표 서종우 **설립연도** 2010년 **주력 산업** 화장품
소재지 세종특별자치시 연동면 명학산단서로 6 **홈페이지** www.rebom.kr



- **지원 기간** 2020년 6월 1일 ~ 2021년 5월 31일
- **지원 프로그램** 제품 고급화, 컨설팅(국외), 인증지원(국외), 전시회(국외)
- **지원 제품** 마케팅 및 수혜 기업 해당 제품군
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 240억 원 / 2020년 237억 원 / 2019년 203억 원
- **사업화 성과(정성)** 기존 동아시아권(중국, 일본)을 비롯해 동남아시아, 오세아니아, 유럽 등 총 25개국 수출 진행 / 인도네시아와 주변 이슬람권 시장 등 성공적인 수출국(수출품) 확대를 통해 국내 기업의 신규거래처 발굴 교두보 마련 / 2021년 제58회 무역의 날 오백만불 수출의 탑 수상 / 2020년 중소벤처기업부 장관 표창장, 산업통산지원부 장관상 수상

세종

주력산업기업

㈜맥클린코스메틱

기업 현황
대표 이승준 **설립연도** 2017년 **주력 산업** 화장품
소재지 세종특별자치시 집현중앙7로 3, 504호, 505호 **홈페이지** www.macklincosmetic.co.kr



- **지원 기간** 2021년 4월 1일 ~ 2022년 3월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 맥클린 주름 미백 기능성 멀티밤
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 5억 3,316만 원 / 2020년 5억 3,559만 원 / 2019년 5억 123만 원
- **사업화 성과(정성)** 최근 3년 특허 출원 및 등록 건수
  상표 등록 18건, 특허 출원 10건 / 세종지역 우수기술 기업 인지도 확보

강원

주력산업기업

㈜씨엔지솔루션

기업 현황
대표 이학형 **설립연도** 2016년 **주력 산업** 세라믹복합신소재
소재지 강원도 영월군 영월읍 팔괴1농공단지길 21-28



- **지원 기간** 2021년 8월 12일 ~ 2022년 3월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작 지원
- **지원 제품** 적외선 IR3 불꽃 감지기 모듈
  자외선 및 적외선 파장을 동시에 감지. 빠른 화재 감지와 태양광 및 화재가 아닌 유사 파장으로 인한 오작동 등을 제어하는 불꽃 감지기
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 20억 9,858만 원 / 2020년 11억 670만 원 / 2019년 6억 4,168만 원
- **사업화 성과(정성)** 지능형 화재 안전 대응 시스템 개발을 통한 국내 방재 분야 고도화

강원

지역스타기업육성

㈜현대메디텍

기업 현황
대표 송미희 **설립연도** 2012년 **주력 산업** 주력 산업 ICT융합헬스
소재지 강원도 원주시 지정면 청정로 80 **홈페이지** www.hyundaemed.net



- **지원 기간** 2021년 8월 18일 ~ 2021년 11월 30일
- **지원 프로그램** 마케팅
- **지원 제품** 두피케어디바이스
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 78억 3,000만 원 / 2020년 56억 8,000만 원 / 2019년 42억 7,900만 원
- **사업화 성과(정성)** 2022년 글로벌강소기업 지정 / 2022년 삼백만불 수출의 탑 수상 / 최근 3년 아르헨티나 ANMAT인증 등 7건의 특허 출원

충남

시군구연고산업

한스텍㈜

기업 현황
대표 정한수 **설립연도** 2018년 **주력 산업** 바이오 헬스
소재지 충청남도 청양군 정산면 충의로 1576-16 **홈페이지** www.hanstech.kr



- **지원 기간** 2021년 9월 1일 ~ 2022년 5월 2일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 아르띠 고지베리 핸드크림 3종
  성능 개선 제품 개발 및 관련 특허 2건 출원(미백 및 향균 추출물)
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2022년 14억 9,700만 원 / 2021년 11억 5,700만 원
- **사업화 성과(정성)** 지역의 특산품을 쉽게 구매할 수 있는 환경 구축(전용 온라인 쇼핑몰) /
  화장품뿐 아니라 원료(구기자 함유 천연 성분)를 애경산업, 농협하나로마트와 같은 대기업에 납품해 사업 다각화

전북

주력산업기업

대우전자부품㈜

기업 현황
대표 서중호·문종은 **설립연도** 1973년 **주력 산업** 미래 지능형 기계
소재지 전라북도 정읍시 공단2길 3 **홈페이지** www.dwecc.com



- **지원 기간** 2021년 12월 17일 ~ 2022년 3월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** PTC Heater
  차량 난방을 위해 공기를 가열하는 부품
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 1,032억 원 / 2020년 759억 4,800만 원 / 2019년 534억 3,000만 원
- **사업화 성과(정성)** 800V PTC Heater 시장 진출을 통한 기업 매출 연간 약 280억 증대와 개발제품 사업화를 통해 생산량 확보로 제조 근로자 10명 이상 지속 충원으로 지역경제 활성화 기여

전북

지역혁신성장바우처

㈜디딤돌

기업 현황
대표 한정권 **설립연도** 2017년 **주력 산업** 미래 지능형 기계
소재지 전라북도 완주군 봉동읍 테크노밸리3로 70 **홈페이지** 0119ddd.com



- **지원 기간** 2021년 7월 13일 ~ 2021년 9월 30일
- **지원 프로그램** 특허, 컨설팅
- **지원 제품** 승강기 피난기
  화재 대피 시, 피난약자(노약자, 장애인, 임산부 등)도 쉽게 탈출할 수 있도록 개발한 아파트용 승강식 피난기
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 191억 4,600만 원 / 2020년 70억 6,500만 원 / 2019년 26억 2,400만 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 승강식피난기 소방용품 성능 인증(한국소방산업기술원) /
  2000년 화재 대피용 피난약자를 위한 무동력 하강기 기술 신기술 인증(산업통상자원부) /
  2000년 승강식피난기 '살리고' 인정 8호 취득(국토교통부) 등

경북

지역스타기업육성

지텍㈜

기업 현황

대표 유해귀 **설립연도** 2001년 **주력 산업** 첨단 신소재 부품 가공
소재지 경상북도 김천시 혁신로 303 2층 202호 **홈페이지** www.z-tec.co.kr



- **지원 기간** 2021년 5월 1일 ~ 2021년 10월 31일
- **지원 프로그램** 컨설팅, 시제품, 사업기획
- **지원 제품** 디스플레이 검사장비
  Flicker 측정·검사 기술 등을 적용한 각종 디스플레이(LED, OLED, 4K, 8K Display 등) 검사장비
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 560억 3,000만 원 / 2020년 267억 5,800만 원 / 2019년 258억 7,200만 원
- **사업화 성과(정성)** 자동차 배터리 검사장치의 수요 발굴 및 시장조사를 통해 미래산업으로 선정 /
  전기차 배터리 충방전기용 센싱 모듈 시제품 제작으로 개발 완료

지역혁신성장바우처

㈜대호아이앤티

기업 현황

대표 김한준 **설립연도** 2002년 **주력 산업** 나노융합
소재지 경상남도 창원시 마산회원구 자유무역3길 211, 표준공장 3호동 5층 **홈페이지** www.daehoint.co.kr



- **지원 기간** 2019년 8월 1일 ~ 2019년 11월 30일
- **지원 프로그램** 제품 고급화
- **지원 제품** 위치추적 디바이스
  기존 영위사업인 네트워크 솔루션 및 위치 추적 장치 등의 안정적인 국내 매출과 신규 해외 판로 개척
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 105억 6,500만 원 / 2020년 93억 7,200만 원 / 2019년 89억 6,600만 원
- **사업화 성과(정성)** 지속적인 연구개발 투자로 자사만의 기술을 개발, 신시장을 개척해 지역 내 스타, 선도기업으로 성장

주력산업기업

농업회사법인 ㈜제우스

기업 현황
대표 김한상 **설립연도** 2014년 **주력 산업** 헬스푸드
소재지 제주특별자치도 제주시 첨단로 175 **홈페이지** www.jeuscorp.com



- **지원 기간** 2018년 4월 1일 ~ 2019년 3월 31일
- **지원 프로그램** 상품 기획
- **지원 제품** 건조과일칩
  제주 감귤을 활용, 첨가물 없이 과일 원물만 이용한 과일칩으로 4無(무설탕, 무보존료, 무향료, 무색소) 건강 간식
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 102억 원 / 2018년 90억 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 제주 감귤스낵으로 '브랜드K' 선정 / 지역 산업 경쟁력 및 상생력 확보

제주

지역스타기업육성

제주웰빙영농조합법인

기업 현황
대표 이욱기 **설립연도** 2005년 **주력 산업** 청정바이오
소재지 제주특별자치도 제주시 애월읍 상귀서길22 **홈페이지** aegg.kr



- **지원 기간** 2021년 9월 1일 ~ 2021년 10월 31일
- **지원 프로그램** 시제품 제작
- **지원 제품** 유정란 활용 마스크팩
  Cage-free 닭이 낳은 동물복지유정란 난황유를 추출해서 만든 마스크팩
- **사업화 성과(정량)** 최근 3년 매출액 / 2021년 216억 5,800만 원 / 2020년 139억 8,700만 원 / 2019년 123억 3,700만 원
- **사업화 성과(정성)** 2021년 수출전문기업과의 협업을 통한 해외 바이어 발굴 및 해외마케팅 지원으로 수출 실적 확보
  (홍콩 8건, 42,000 USD/ 두바이 3건 5,000 USD) / 2020년 제주 최초 계란 수출

지역특화산업
육성사업
(비R&D)
우수 사례집

THE REGIONAL

발행인 이재홍
발행일 2023년 2월
발행처 중소기업기술정보진흥원
세종특별자치시 집현중앙로 79
www.tipa.or.kr
기획·디자인 디자인메카

중소벤처기업부 TIPA 중소기업기술정보진흥원

지역특화산업 육성사업 (비R&D) 우수 사례집

비매품/무료

95500

9 791198 251008

ISBN 979-11-982510-0-8 (PDF)

중소벤처기업부 TIPA 중소기업기술정보진흥원