



코비스 휴대용 자가발전장치 '마이젠'

“손잡이만 돌려도 등산 때 방전된 휴대폰 충전”

전종복 코비스 대표는 2013년 가을 야간 산행을 갔다가 큰 위험에 처했다. 일반 LED(발광다이오드) 랜턴 빛이 아래쪽만 비췄기 때문이다. 앞이 잘 보이지 않아 넘어져 크게 다쳤다. 휴대폰 배터리가 방전돼 연락조차 할 수 없었다. 다행히 지나가는 사람의 도움을 받았지만 아찔한 순간이었다. 전 대표는 그때 생각했다. '산에서 비상시 전화 한 통화만 할 수 있도록 위기를 쉽게 벗어날 수 있을 텐데..' 그리고 1년 뒤 휴대용 자가발전장치 '마이젠'을 시장에 내놨다.

◆5분 충전 시 3~4분 통화
국내에서 휴대용 자가발전장치를 내놓은 것은 이 회사가 처음이다. 일본, 중국 제품이 있지만 배터리 용량이 작다. 마이젠은 2시간 충전으로 10시간 이상 사용할 수 있다. 외국 제품 용량의 세 배다.

충전을 못 했거나 방전돼도 제품 뒤에 있는 손잡이를 돌리면 전력이 발생한다. 5분 정도 돌리면 3~4분 정도의 전화통화를 할 수 있을 만큼 충전된다.

일반 LED 랜턴의 문제점도 보완했다. 마이젠은 듀얼 전등을 통해 빛을 아래쪽은 물론 정면까지 비추준다. 비상 사이렌, 라디오, 모기퇴치 기능도 갖췄다. 가격은 5만9000원이다.

입소문이 나면서 마이젠의 판매량은 빠른 속도로 증가했다. 지난 달까지 누적 판매량은 3000대를 넘어섰다. 전 대표는 “등산뿐만 아니라 캠핑, 낚시 등을 할 때도 사용할 수 있어 좋은 반응을 얻고 있다”고 말했다.

최근 레저문화가 발달하면서 수요가 더욱 증가할 것이라 기대하고 있다. 전 대표는 “올해 판매량은 5만대에 이를 것”이라고 기대했다.

그는 “세큐리의 판권 확보로 총 23개 휴대용 자가발전장치 모델을 확보했다”고 말했다. 119 안전재단과 납품 논의도 진행되고 있다. 전 대표는 “올해 판매량은 5만대에 이를 것”이라고 기대했다.

낚시·캠핑할 때도 유용

올 판매량 5만대 예상

“포시장 적극 진출할 것”

◆올 매출 40% 늘어난 70억원

코비스는 1994년 경기 용인시에 설립된 신재생에너지 전문업체다. 직원 수는 35명이다. 기계공학을 전공한 전 대표는 카드리더기업체에서 일하다 사업을 시작했다. 그는 “회사에서 코일(전기장)을 만드는 도선) 다루는 업무를 많이 했다”며 “코일은 발전기의 핵심 부품이기도 해 이를 활용한 사업을 하게 됐다”고 설명했다.

올해부터 해외시장도 적극 개척할 방침이다. 전 대표는 이를 위해 1년 동안 10여개의 국내외 전시회를 돌아봤다. 그는 “작년에 국내에서 전시회를 열었는데 아시아 지역 외국인들의 반응이 매우 좋았다”며 “하반기에 중국, 싱가포르에서 전시회를 여는 등 해외 진출에 적극 나서겠다”고 밝혔다. 사업다각화를 위해 여러 제품을 선보이고 있다. 모든 방향에서 광고 내용을 볼 수 있는 임체전광판 ‘에드볼’이 대표적이다. 2013년 12월 개발한 이 제품은 은행 등에 납품하고 있다.



전종복 코비스 대표가 휴대용 자가발전장치 '마이젠'의 기능을 설명하고 있다.

김희경 기자

◆이달의 으뜸중기 제품'은 이메일 (art@hankyung.com)로 응모받고 있습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.
◆이달의 으뜸중기 제품=△우림의 형

광등용 리필 반사갓 (031)713-1640 △메디라이프의 초간편 족석 취사기 (031)703-7595 △라비오텍의 이엔해피 정형베개 스마트 1588-8320 △코비스의 마이젠 (031)323-1612

의 진출에 적극 나서겠다”고 밝혔다. 사업다각화를 위해 여러 제품을 선보이고 있다. 모든 방향에서 광고 내용을 볼 수 있는 임체전광판 ‘에드볼’이 대표적이다. 2013년 12월 개발한 이 제품은 은행 등에 납품하고 있다.

전 대표는 “기존 전광판은 한 방향에서만 광고를 볼 수 있다”며 “에드볼을 설치하면 모든 방향에서 누구나 쉽게 볼 수 있어 광고 효과를 극대화할 수 있다”고 강조했다.

올해 매출은 작년보다 40% 늘어난 70억원에 달할 전망이다. 그는 “혁신적인 제품을 지속적으로 개발해 중소기업으로 성장하는 것이 목표”라고 말했다.

윤인=김희경기자 hkkim@hankyung.com

전국 産團에 LTE망 깔린다

강남훈 산단공 이사장 “내달부터 본격 시행”

전국 산업단지 ‘산업단지 전용 4세대 통신망’이 구축된다. 산업단지에 입주한 중견기업과 중소기업들은 이 통신망을 활용해 공장 자동화에 속도를 낼 수 있게 됐다.

강남훈 한국산업단지공단 이사장(사진)은 21일 “4세대 이동통신인 LTE망을 전국 산업단지에 깔기 위해 SK텔레콤, KT, LG 유플러스 등 이동통신 3사와 협의 중”이라고 말했다. ‘스마트 산업단지’로 명명한 이 프로젝트는 내달부터 본격적으로 시행될 예정이다.

산업단지 입주기업은 전용망을 통한 클라우드(서비스 사업자의 서버)와 빅데이터(대규모 데이터) 등을 활용해 공장 자동화 작업을 보다 쉽게 할 수 있다. 그동안 업체들이 어려움을 겪은 불량, 재고, 에너지 등의 전반적인 관리가 가능해진다.

이를 통합 관리하는 ‘스마트공장 지원센터’가 2017년까지 전국에 17개 만들어진다. 강 이사장은

“스마트하고 친환경적인 기반을 구축하고 입주기업들의 혁신 및 연구 역량을 강화할 수 있다”며 “제조업과 정보기술(IT)산업이 만나 융복합을 이루도록 전반적인 인프라 개선 작업을 하고 있다”고 설명했다. 산단공은 이를 위해 지난 2월부터 석 달간 전국 산업단지 입주기업에 대상으로 수요 조사를 벌였다.

산업단지 혁신은 정부가 역점을 두고 추진하는 정책이다. 2019년까지 총 1조원이 투입된다. 기존의 단순 제조업 중심이던 노후화된 산업단지를 사람과 기술, 문화가 융합해 발전하는 창조단지로 바꾸는 ‘클러스터 2.0’ 사업을 진행 중이다.

강 이사장은 “국내 산업단지를 젊은 인재들이 스스로 찾아오는 혁신적이고 창조적인 공간으로 거듭나게 할 것”이라며 “이를 통해 경제 성장과 취업을 동시에 해결할 수 있다”고 강조했다.

전국 산업단지에는 8만여개 입주기업과 약 200만명의 근로자가 일하고 있다. 전국 제조업 총 생산의 69%, 수출의 81%, 고용의 47%를 담당하고 있다.

김정은기자

likesmile@hankyung.com

중 저가공세에 국내 1위 세방전지 ‘흔들’

중국산 산업용 배터리가 가격 경쟁력을 앞세워 국내시장을 잠식하고 있다. 연 4000억원대로 추산되는 이 시장을 중국 업체에 완전히 내줄 수 있다는 우려가 나온다.

산업용 배터리는 정전 발생 시 일정 시간 정상적으로 전원을 공급해주는 무정전 전원장치(UPS)가 대표적인 제품이다. 병원이나 금융회사, 관공서 등에서 필수적으로 구매한다. 지게차, 골프카트 등 자동차 이외의 운송수단에 들어가는 배터리도 산업용으로 분류된다.

세방전지가 50% 이상의 시장점유율을 차지하는 등 독보적인 1위다. 연간 1900억원 안팎의 안정적인 매출을 거두고 있다. 세방전지는 자동차 배터리 매출 비중이 가장 크지만 산업용 분야에서 더 강력한 시장 지위를 갖고 있다.

하지만 최근 입지가 흔들리고 있다. 지난 1분기 세방전지의 관련 매출이 369억원으로 작년 같은 기

세방전지 산업용 배터리 매출



1분기 매출 15% 급감 30% 안 산용용 배터리 국내 시장 빠르게 잠식

간보다 약 15% 줄었다. 이는 회사 전체 실적이 증권사 추정치보다 크게 낮은 ‘어닝 쇼크’를 기록하는 발미가 됐다. 세방전지의 1분기 영업이익은 추정치보다 30%가량 적은 198억원 불과했다.

김태성 미래에셋증권 연구원은

“변동성이 작은 산업용 배터리 매출이 이례적으로 급감했다”며 “이익률 10% 이상의 알짜사업이라 타격이 더 커 보인다”고 말했다.

김 연구원은 “매출 감소가 일시적인 게 아니라 중국산 저가 제품에 밀린 구조적 요인 있다”며 “하반기로 갈수록 세방전지의 관련 매출이 더 감소할 것”으로 내다봤다. 올해 세방전지의 산업용 배터리 매출이 1400억원대로 떨어질 가능성이 크다는 얘기다.

중국 제품을 수입해 국내에 유통 중인 한 업체 관계자는 “중소 무역상이 우후죽순 생겨나 국내 제품보다 20~30% 싼 중국 제품을 공격적으로 영업 중”이라며 “공공기관이나 금융회사는 사후 관리가 확실한 국내 제품을 선호 하지만 성능보다 가격이 중요한 지게차나 골프카트용 배터리는 빠르게 중국산으로 대체되고 있다”고 말했다.

안재광기자 ahnjik@hankyung.com

중진공, 해외 입점 中企제품 모집

美·中 등 3개국서 판매

중소기업진흥공단은 국내에서 생산된 중소기업 우수 제품의 해외 유통망 진출 지원을 위해 해외전시판매장 입점 제품을 모집한다. 중소기업진흥공단은 미국 중국 베트남 등 3개국에서 5개의 해외 전시판매장을 운영 중이다. 509개 중소기업의 3184개 제품이 입점해 있다.

중소기업진흥공단은 서류평가와 실물평가를 거쳐 입점 기업

을 선정할 예정이다. 선정된 중소기업 제품은 홍보 및 전시·소매 판매, 바이어 발굴 등과 함께 현지 시장성 파악을 위한 시장성 리뷰 제공 등의 지원을 받는다.

사업참여를 희망하는 기업은 오는 6월2일까지 상품소싱시스템(b2c.gobizkorea.com)에 상품을 등록한 뒤 이메일(140504p@sbc.or.kr)로 신청하면 된다. 문의는 중소기업진흥공단 마케팅사업처(055-751-9766)로 하면 된다.

이현동기자 gray@hankyung.com

에이스침대, 멀티숍 개장 침대·가구 한곳서 판매

매트리스 전문업체인 에이스침대가 침대뿐 아니라 가구까지 한 번에 살 수 있는 멀티숍을 21일 개장했다. 에이스침대는 서울 용산구 아이파크몰에 ‘에이스 스위트’ 1호점을 열었다. 침대 위주의 매장에서 벗어나 해외 가구 브랜드 ‘리바 1920’ ‘무사’ ‘스트레스리스’ 등의 제품을 함께 판매한다. 에이스침대는 에이스 스위트 1호점 개장을 기념해 25일까지 롯데·비씨·국민카드 결제 고객을 대상으로 아이파크몰 상품권 증정 행사를 연다.

WIS WORLD IT SHOW 2015

의료/교육 등 IT융합기술

모바일 디바이스/웨어러블

IoT (사물인터넷)

모바일 기반 서비스/콘텐츠 (핀테크 등)

5월 27일(수) ~ 5월 30일(토) / coex A,B,C Hall

MOBILE

DRONE

SOFTWARE

IT CONVERGENCE

BIG DATA

DIGITAL CONTENTS

CLOUD COMPUTING

BROADCASTING

INDUSTRIAL ELECTRONICS

COMMUNICATIONS

IT SERVICE

관람 사전 등록 안내 (무료 입장)

공식 홈페이지를 접속 후(www.worlditshow.co.kr)

메인메뉴 VISITOR 버튼 클릭

온라인 사전등록 버튼 클릭

사전등록 양식 작성하면 완료

관람시간 안내

1 비즈니스 관람 (Business Day)
5월 27일(수) ~ 5월 29일(금) / 10:00~17:00
참가업체와 바이어간 교류 및 상담 진행을 위해 월드쇼 사무국이 지정된 날로, 고품학생 이하(고등학생)를 포함하여 입장을 제한하고 있습니다.

2 일반관람 (Public Day)
5월 30일(토) / 10:00~16:00
고등학생 이하도 입장하실 수 있습니다.

www.worlditshow.co.kr를 검색하세요

주최 미래창조과학부

후원 산업통상자원부

주관 한국경제신문

전자신문 K I T A coex K.J.PHILLS LTD. KAIT