



성광유니텍 스마트 방법시스템창 '윈가드'

창호에 ICT 접목 ... 외부침입 땀 스마트폰에 경고

(정보통신기술)

창호업체인 성광유니텍 윤준호 대표는 2008년 여름 공장과 사무실을 부동산 중개업소에 내놨다. 2006년부터 계속된 실적부진 탓에 폐업을 결정한 것. 40억원을 넘던 연매출은 8억원대로 뚝 떨어졌고 부채도 급증했다.

착잡한 마음을 가눌 길 없어 무작정 충남 금산에 있는 공장으로 향했다. 일요일 오후였지만 한 직원이 작업에 몰두하고 있었다. 왜 출근했느냐는 질문에 그는 "공장이 문을 닫으면 살길이 막막해지기 때문"이라며 "어떻게든 회사를 살려내고 싶다"고 말했다. 이 한마디가 윤 대표를 다시 일으켜 세웠다. 경쟁 업체와의 '차별화'가 급선무라고 봤다. 어떤 기능을 덧붙일 수 있을지 고민을 거듭하다 '보안'에 주목했다.

◆ICT 입힌 제품으로 차별화
성광유니텍은 2013년 스마트 방법시스템창인 '윈가드'를 출시했다. 이 제품은 방충방범창과 센서로 구성됐다. 작동방식은 간단하다. 외부에서 침입을 시도하면 이를 인지해 스마트폰으로 알려주는 것. 창호에 정보통신기술(ICT)을 접목했다. 판매가격은 대당 170만원대로 정했다.

방충방범창은 고강도 스테인리스로 만든 방충망이다. 두께는 0.7mm지만 1t 이상 무게의 충격을 가해도 찢어지지 않는 것이 특징이

1t 무게 가해도 안 찢어져
알림 올리면 보안인력 출동
도로 발라 해충 막아줘

리모델링 공략 50억 판매

다. 밖에서는 열리지 않지만 안에서 손쉽게 열고 닫을 수 있다. 윤 대표는 "사람의 힘으로는 뜯는 것이 거의 불가능하다"고 설명했다. 창에 붙은 센서는 이중 안전망 역할을 한다. 미세한 충격과 기온 변화를 감지해 신호를 보낸다. 총 5년에 이르는 개발 기간 중 3년 이상을 센서 개발에 쏟았다. 기술 확보를 위해 KAIST 충남대 등 대학 연구소들과도 적극적으로 협업했다.

'디테일'에도 신경 썼다. 해충의 접근을 막기 위해 창에 자체 개발한 도료를 발랐다. 옷 성분인 우루시올을 활용해 곤충을 쫓으면서도 인체에 무해한 물질을 만들었다. 윤 대표는 "살치 후 최대 6년간 사후관리(AS)를 하는 등 가격적인 서비스도 함께 제공했다"고 설명했다.

◆출동서비스로 영역 확장
윈가드는 제품력을 인정받고 있다. 대한민국 창조경제대상 국무총리상, 대한민국 신기술 혁신대상을



윤준호 성광유니텍 대표가 스마트 방법시스템창 '윈가드'의 특징을 설명하고 있다.

이현동 기자

받았다. 지난해에는 50억원 이상 판매했다. 윤 대표는 리모델링 수요를 겨냥해 소비자판매(B2C) 시장에 집중했다. 기존 판매망인 대리점 외에 TV홈쇼핑, 온라인몰 등으로 판로도 확대했다. 또 건설업체와의 제휴를 통한 빌트인(built-in) 시장에 나설 계획이다.

해외로도 눈을 돌리고 있다. 지난해 태국 업체와 제품 공급 계약을 맺으며 수출에 물꼬를 텄다. 현재 미국 업체와 연간 10만달러 규

모의 수출 계약을 협의 중이다. 올해 안에 멕시코 인도네시아 등에도 제품을 수출할 계획이다.

지난달에는 '출동서비스'를 시작했다. 경보음이 울릴 경우 보안

인력도 출동시켜달라는 잇단 소비자 요청에 따른 것이다. 직원 10여명을 새로 뽑아 대전 지역에서 시범 서비스를 운영하고 있다.

이현동 기자 gray@hankyung.com

- ◆이달의 으뜸중기 제품은 이메일(art@hankyung.com)로 응모받고 있습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.
- ◆이달의 으뜸중기 제품=성광유니텍의 스마트 방법시스템창 윈가드 (042)583-9121 △캘리테크의 비타플러스 (051)971-4799 △삼일엘트록닉스의 스마트키 CLICK (032)209-8203 △해피리안의 누보팩 백팩 070-8780-9998

내수 회복에 앞장선 박성택 "앞으로 3~4개월 골든타임"

(중소중앙회장)

현장에서

김용준
중소기업부 차장



박성택 중소기업중앙회 회장이 9일 취임 100일 기자간담회를 했다. 그가 들고 나온 첫 번째 주제는 '내수살리기'였다. 박 회장은 "가뜩이나 어려운 상황에 메르스 사태까지 겹쳐 내수를 살리는 것이 가장 중요한 과제가 됐다"고 말했다. 그는 상황이 생각보다 심각하다고 했다. "얼마 전 한 음식점에서 식사하는데 식탁 20개에 손님이 두 테이블밖에 없었다"고 전했다. 이런 소상공인의 어려움은 통계로도 잘 잡히지 않는다고 했다. 그러면서 "앞으로 3~4개월이 내수 회복에 가장 중요한 시기가 될 것"이라며 '골든타임'이란 단어를 썼다.

맡기로 했다. "추진단을 오는 8월까지 운영하며 내수를 살리기 위해 총력을 다하겠다"고 각오를 밝혔다.

추진단은 내수를 살리기 위한 각종 캠페인을 전개할 계획이다. 박 회장은 여름휴가 국내에서 보내기, 선물 보낼 때 국내 농산물 이용하기, 전통시장 활성화를 위해 해운누리상품권 적극 사용하기 등을 예로 들었다.

두 번째 주제는 '고용'이었다. 박 회장은 "중소기업계가 매년 청년 10만명 정도를 채용하는데 이를 13만명으로 늘리겠다"며 "14개 중소기업단체의 의견을 들어보면 충분히 가능할 것 같다"고 말했다. '청년 1+ 채용 운동'이라고 이름 붙인 이 고용 계획에 대해 박 회장은 "외환위기에 때 금모으기를 통해 위기 극복에 힘을 보탠 것처럼 일자리를 모으는 운동이라고 보면 될 것"이라고 설명했다.

중소기업계 수장으로서 내수 가장 심각한 문제로 생각하는 이유도 밝혔다. 내수 위축의 가장 큰 피해자는 중소기업과 소상공인이 될 수밖에 없기 때문이다. 박 회장은 문제 해결을 위해 중소기업계가 모두 참여하는 '내수살리기 추진단'을 설립하겠다고 밝혔다. 추진단 단장은 박 회장이 직접

그는 마지막으로 "사회 전체가 똘똘하게 힘을 먹고 있는 것 같다. 누군가 치고 나가야 이런 침체 분위기가 벗어날 수 있다"고 강조했다. 중소기업계의 직접적 이해관계보다 국가경제 전체를 보려 하는 박 회장의 노력이 어떤 결실을 볼지 관심을 갖고 지켜볼 일이다.

junyk@hankyung.com

다이아 '과감한 투자로 100년 기업 목표'

창립 60주년 행사

반도체 검사장비 제조업체인 다이아는 10일 창립 60주년을 맞아 9일 기념행사를 열었다. 다이아는 1955년 과학기기 수입 유통업체로 출발했다. 이후 '메모리용 변인 테스트' '멀티 플렉시블 테스트' 등 각종 반도체 검사장비를 개발하는 곳으로 성장했다.



박원호 다이아 회장(가운데)은 "반도체 경기 호황이 이어지면서 매출 증가세는 계속될 것"이라며 "연구개발(R&D)과 새로운 사업에 대한 과감한 투자로 100년 이상 가는 연속기업을 만들겠다"고 말했다.

이현동 기자 gray@hankyung.com

지난해 매출은 1339억7000만원으로 전년(1069억4000만원) 대비 25.3% 증가했다. 올 들어서도 지난 3월 삼성전자가 중국 시안 공장에 100억원 규모 검사 장비를 납품했다.

한미약품, '약효 1개월' 당뇨 신약 개발 성공

임상 2상 결과 미서 발표
다국적 제약사에 수출 추진

한미약품이 주사를 한 번 맞으면 한 달간 약효가 지속되는 당뇨 치료제 2상 임상결과를 발표했다. 약효와 부작용을 측정하는 2상 임상 시험까지 마무리함에 따라 글로벌 신약 개발 가능성이 한층 커졌다. 이는 전문가들의 관측이다.

한미약품은 8일(현지시간) 미국 보스턴 컨벤션센터에서 열린 미국당뇨병학회에서 당뇨신약 '에페글레나타이드'의 2상 임상시

험 결과를 발표했다. 에페글레나타이드는 한미약품이 개발 중인 다섯 종류의 당뇨치료제 가운데 개발속도가 가장 빠른 신약이다. 지난해 한미약품 연구개발비의 60%가량이 이 치료제 개발에 집중됐다.

한미약품은 2상 임상시험을 마친 에페글레나타이드의 글로벌 기술수출(라이선스 아웃)을 적극 검토 중이다. 이를 위해 당뇨 치료제 분야에 경쟁력을 갖춘 다국적 제약사들과 접촉하고 있는 것으로 알려졌다.

에페글레나타이드는 한미약품

이 독자적으로 개발한 램스카버리 기술을 적용, 약효 지속기간을 최대 한 달까지 연장한 것이 가장 큰 특징이다.

한미약품은 2상 시험결과에 고무된 반응이다. 이번 임상은 인슐린 분비기능에 문제가 있는 제2형 당뇨병환자와 당뇨 없는 비만환자를 대상으로 진행됐다. 제2형 당뇨병환자에 16주간 투약한 결과 저혈당을 방지하는 당화혈색소 수치가 목표에 도달한 환자비율이 60%를 넘었다. 약물 투여집단의 체중 감소도 2~2.3kg을 기록했다.

김형호 기자 chsan@hankyung.com

표고버섯 배양물질 국산화

그린농산 '톱밥 배지'

영농조합법인 그린농산이 중국으로부터 수입해 사용하던 중국식 표고버섯 배양물질을 자체 개발해 최근 버섯 재배농가에 보급하기 시작했다.



기술을 보급하고 있다"고 말했다. 배지를 이용해 표고버섯을 재배하면 초기 비용은 다소 들지만 수확량이 늘어나고 1년 내내 수확할 수 있어 생산 원가가 낮아진다고 회사 측은 설명했다.

김정은 기자 ikesmile@hankyung.com

www.m-tower.net

매달 월금처럼 받는

안심 투자처!

외국인 임대사업이런? 나만의 또 다른 월금

중도금 무이자

14% 복리이자율

전용률 71%

K-55 미공군기지까지 200m!

송탄 엠타워

50년간 월세 받는 확실한 꿈의 임대사업

입지조건 K-55 미공군기지까지 200m, 송탄의 미래원 신정로데오 바로 앞

임대수요 미군기지 이전사업으로 10,000여명의 추가 외국인 유입, 임대공실 걱정 無

안전성 미군 주택과에서 월세를 지급(81D type 약140만원)

수익률 연 14%대 예상수익률

분양가 저렴한 분양가, 중도금 무이자

미래가치 삼성전자, LG전자, 고덕국제신도시, KTX등에 따른 개발호재

문의전화 02)545-7717

DType

오피스텔 117실 (전용면적 72㎡ ~ 82.49㎡)

단지별 연립주택 134세대 (전용면적 72㎡ ~ 88.00㎡ ~ 88.70㎡)

시행사: KJ산업개발

시공사: 대양종합건설(주)

판매처: 유다스디앤씨