이달의 으뜸중기제품 **두코** 골프장 거리측정기 '시선 톡톡'

"경사도까지 계산해 거리 알려주는 골프 도우미"

강창동 두코 사장은 블랙박스 브랜드 '유라이브'를 성공적으로 시장에 안착시킨 경험이 있다. 2010년 출시된 유라이브는 국내 블랙박스 시장에서 1~2위를 다툴 정도로 성장했다.

유라이브를 처음 개발한 곳은 미동전자통신이란 중소기업이다. 하지만 소비자 관점에서 제품을 재해석하고 브랜드를 달아준 곳은 강 사장이 이끄는 두코였다.

두코가 유라이브의 판매와 마케팅을 전담해 준 덕분에 미동전자통신은 제품 개발과 생산에만 집중할 수 있었다. 강 사장은 차세대 골프장 거리측정기인 '시선톡톡'으로 제2의 대박을 기대하고 있다.

◆경사도 감안해 거리 보정

이달의 으뜸중기 제품으로 선정된 골프장 거리측정기 시선톡톡도 처음 개발한 곳은 두코가 아니다. 센서 기술을 활용해 기존 거리측정기들과 다른 제품을 개발하겠다는 아이디어를 낸 것은 김유성 아이오톡 사장이다. 이 아이디어를 제품으로 구체화해 세상에 나오게 한 것이 강 사장이다.

시선톡톡은 골퍼가 얼마만큼의 거리로 공을 보내야 하는지 알려주는 전자기기다. 위성항법장치(GPS)로 홀컵까지의 거리를 측정한다. 여기까지는 일반 GPS 거리측정기와 다를 바 없다. 투명 LCD(액정표시장치)를 통해 거리를 보다 정확히 잴 수 있다는 점이 가장 큰 차이다. LCD 화면에 있는 두 개의 '수평 바' 모양을 공을 보내고자 하는 지점과 일치시키면 보정(補正)된 거리가 다시 나온다. 삼각법으로 거리가 자동 계산되는 것이다. 경사까지 계산해 오르막에선 실제 거리보다 더 길게, 내리막에선 더 짧게 쳐야 하는 것을 감안했다.

LCD 화면 ·GPS 기술 적용 바닥에 두면 기울기 표시

지난해 매출 440억 달성

강 사장은 "기존 GPS 측정기는 가볍고 저렴하지만 정확도가 떨어지고, 레이저 측정기는 정확하지만 무겁고 비싼 데다 번거롭다는 단점이 있다"며 "두 방식의 장점을 합치고 단점은 보완한 제품"이라고 설명했다.

시선톡톡은 단순히 거리만 알려주지 않는다. 그린 위에서 퍼팅할 때 경사도까지 나타낸다. 바닥에 올려놓기만 하면 기울기의 정도를 숫자로 표시한다. 눈으로 보기에 내리막인지 오르막인지 판단하기 어려울 때 특히 유용하다.

강창동 두코 사장이 기존 위성항법장치(GPS) 방식과 레이저 방식의 장점을 살린 골프장 거리측정기 '시선톡톡'에 대해 설명하고 있다. 안재광 기자

◆"가정용 CCTV 등 검토"

강 사장은 이미 차세대 제품을 머릿속에 그려놓고 있다. 거리측정기 전면에 카메라를 넣고 카메라가 찍은 영상을 LCD 창에 실시간으로 나타나게 한다. LCD 창에는 골프장의 등고선이 표시돼 골퍼는 어느 방향으로 치는 게 유리한지 판단할 수 있다. 그린에 올라가면 화면에 경사도가 그래픽으로 표시된다. 이런 게 가능한지 개발자들과 머리를 맞대고 있다. 바람의 방향과 세기까지도 나타나게 할 예정이다.

강 사장은 "앞으로도 좋은 아이디어를 가진 중소기업을 많이 발굴하겠다"고 밝혔다. 그는 "개발은 잘하지만 시장과 소통이 어려워 상용화가 힘든 중소기업을 돕고, 성과가 나면 그 과실을 함께 나누겠다"고 강조했다. 단순히 판권만 따내서 마진만 먹는 식의 사업을 지향하는 게 아니란 것이다.

개발자금이 필요한 곳은 자금 지원으로, 유통이 필요한 곳은 판권을 확보한 뒤 온·오프라인 판매로 '상생 모델'을 마련해 가겠다는 게 강 사장의 계획이다. 이런 방식으로 두코는 지난해 매출 440억원을 달성했다. 현재는 사물인터넷(IoT) 기술을 접목한 가정용 CCTV(폐쇄회로TV), 자동차용 스마트폰 무선충전기 거치대 등의 제품화를 검토 중이다.

안재광 기자 ahnjk@hankyung.com

◆'이달의 으뜸중기 제품'은 이메일(art@hankyung.com)로 신청받고 있습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.

◆이달의 으뜸중기 제품 △두코-골프거리 측정기 070-4228-1711 △하나텔콤-아이빔블랙박스 (031)427-0611 △다나로그-뷰메이트 (031)704-8951 △유티엘코리아-증강현실 기술 이용한 3D 팝업북 (02)2058-2829

"충격 흡수 기능 높인 라켓으로 日·美 기업 장악한 시장 공략"

이상은 젠코어 대표

"기존 라켓 대비 진동을 70%가량 줄여 손목 및 팔꿈치 부상 가능성을 크게 낮췄습니다."

이상은 젠코어 대표(사진)는 "차별화된 제품으로 글로벌 브랜드들과 당당히 경쟁하겠다"고 말했다. 테니스와 배드민턴 선수·동호인이 흔히 겪는 것이 '엘보(팔꿈치 관절 질환)'다.

보통 라켓은 탄소섬유 안쪽에 공기를 주입해 팽창시키는 방식으로 제작한다. 라켓을 가볍게 하기 위해 안쪽을 비우는 것이다.

이렇다 보니 공 또는 셔틀콕을 때릴 때 라켓의 떨림이 팔로 고스란히 전달된다. 속이 빈 라켓을 대체할 방법이 없어 테니스와 배드민턴 선수·동호인들은 엘보를 '달고 살아야 하는' 질환으로 여겼다.

젠코어 라켓은 '속이 꽉 찬' 것이 특징이다. 이 대표는 옷 등을 제작하는 데 쓰는 '마이크로 캡슐'에 주목했다. 열을 가하면 부피가 40배 이상 커지는 소재다.

이를 통해 충격 흡수력이 좋고, 강도 및 반발력도 30~50% 정도 높은 제품을 개발하는 데 성공했다. 가격은 기존 제품과 비슷한 수준으로 맞췄다.

이 대표는 "업계 관행에 얽매이지 않았다"고 강조했다. 그는 건국대 법대를 졸업했다. 사법고시 실패 후 2009년 지인의 소개로 미국 테니스 라켓 회사인 '도네이'에 입사했다. 연구개발(R&D) 부서에 배치받았다. 공장에서 먹고 자면서 고시 공부하듯 파고들었다. 그는 "관련 지식이 부족했던 것이 오히려 다양한 시도를 하는 데 도움이 됐다"고 설명했다.

그는 2013년 창업했다. 테니스 라켓을 도네이에 주문자상표부착생산(OEM) 방식으로 공급하는 것으로 시작했다. 지난 6월에는 배드민턴 라켓 개발에도 성공했다.

이 대표는 "판로 확대가 가장 어렵다"고 했다. 국내 라켓 제조사는 좀처럼 찾아보기 힘들다. 일본 요넥스, 미국 윌슨, 대만 빅터 등 해외 제품의 브랜드 파워가 워낙 높기 때문이다.

이 대표는 전국 동호회를 돌면서 제품을 홍보하고, 저렴한 가격에 제공하고 있다. 현재 40여개 용품점에 제품이 입점했다.

화성=이현동 기자 gray@hankyung.com

슈프리마 "직원들 3개월 동안 연말공연 준비"

〈지문인식 전문기업〉

중소기업도 기업문화가 경쟁력

지문인식 전문기업 슈프리마는 최근 '진입 오리엔테이션'이란 행사를 열었다. 1년 이내 입사한 신입 직원과 이들의 적응을 돕는 멘토, 승진자, 임원 등 125명이 참석한 자리다.

1박2일간 이들은 충북 옥천의 한 캠핑장에서 지역 특산물을 이용한 요리대회와 방송 예능 프로그램 '런닝맨'을 본뜬 임무 수행 게임, 장기자랑 등의 일정을 쉼 없이 소화했다.

슈프리마는 이런 사내 행사를 자주 연다. 연말엔 서울 강남의 공연장을 통째로 빌려 '슈퍼스타S'(사진)란 이름으로 직원 장기자랑을 한다. 어설픈 개인기를 선보이는 자리가 아니다. 악기 연주, 마임, 탭댄스, 발레 등 '제대로 된' 공연이 펼쳐진다. 행사 준비를 위해 학원에 다니는 비용까지 회사가 지원한다. 전문 백댄서 섭외도 이뤄진다. 당일엔 머리 손질과 메이크업을 위해 전문가를 부른다. "공연 준비에 평균 석 달 이상을 쓴다"는 게 슈프리마 측 설명이다.

매년 봄에는 1박2일간 산행을 한다. 작년에는 지리산 종주를 했다. 올해는 속리산에 다녀왔다. 큰 행사가 없는 달에는 청계산 관악산 등 가까운 산에 오른다. 어린이날이 다가오면 직원 가족들을 모두 불러놓고 체육대회를 치른다. 사내 행사에 적극적으로 참여한 직원들은 마일리지를 쌓아 해외여행을 갈 수도 있다.

이재원 슈프리마 사장은 '노는 것도 자기 계발이다'란 지론을 갖고 있다.

그는 평소 "술 마시고 놀 시간에 악기라도 하나 배우라"고 직원들에게 말할 정도다. 직원 화합을 위해 회식을 자주 하는 게 능사가 아니란 것이다. 대신 이런 행사를 통해 직원들 화합을 도모한다는 설명이다.

안재광 기자 ahnjk@hankyung.com

중기청, 불공정거래 조사 6000개 기업 대상

중소기업청이 12일부터 기업 간 위탁·수탁(원청·하청) 거래에서 발생할 수 있는 불공정거래 행위를 조사하기 위해 실태조사를 벌인다고 11일 발표했다.

중기청은 위탁기업 1500개와 해당 기업과 거래하는 수탁기업 4500개 등 총 6000개사를 대상으로 올 2분기 위탁·수탁 거래에 대한 조사에 들어간다. 납품대금 결제 관련 위반과 약정서 미교부 등 불공정거래 행위 전반을 조사할 방침이다. 대·중소기업 상생협력촉진에 관한 법에 따라 1996년 이후 매년 정기적으로 시행하고 있다.

이지수 기자 onething@hankyung.com

알 립 니 다

강한 중소기업 비법을 알려드립니다

강한 회사를 만들고 싶습니까. 역량 있는 사람을 육성해야 신기술을 개발하고 성과도 냅니다.

온라인 교육기관인 알파코와 한국경제신문 자회사인 한경BP가 업무 공백과 비용 부담 없이 언제 어디서나 교육받을 수 있는 '중소기업 역량 강화 스마트 러닝' 과정을 개발했습니다.

고용보험 환급 과정을 활용, 중소기업의 인력개발 비용 부담을 덜 수 있습니다. 학습효과를 극대화하기 위해 수강자 모두에게 교육용 태블릿 PC와 기업에 꼭 필요한 서적 네 권을 제공합니다.

●**교육 내용**: △직원의 열정 끌어내기 △똑똑한 팀을 만드는 비법 △업무 효율을 높이는 경영 전략 △회계와 친해지는 지름길 ●**교육 비용**: 실비용 0원(4개월 과정 36만원 전액 환급) ●**혜택**: 수강자 모두에게 태블릿 PC와 교재 4권 제공 ●**문의**: 한경BP·알파코 스마트러닝사업본부 (02)2163-5751, 5733~4. edu.alpaco.co.kr