

이달의 으뜸중기제품 해을 'LED 스마트 지팡이'

LED 조명 단 지팡이 ... "어르신 밤길 지켜요"

기해림 해을 대표는 노인에 대한 관찰과 공감이 'LED 스마트 지팡이' 개발로 이어졌다고 했다. 그는 원래 재활 의료가기 유통사업을 했다. 병원에 갈 때마다 마음이 불편했다. 뼈가 부러져 입원하는 노인이 많았다. 주로 저녁에 발생하는 교통사고가 원인이었다. 밤에 화장실과 부엌에 가다가 넘어지는 일도 빈번했다. 나이가 들수록 심해지는 안구건조증이 원인이었다. 갑자기 형광등을 켜면 건조해진 눈 때문에 제대로 보이지 않고, 이로 인해 발을 헛디디는 경우가 많다. 기 대표는 어둠 속에서 빛나는 지팡이를 구상하기 시작했다. 다만 형광등처럼 눈에 직접 비추면 안 된다고 생각했다. 2년여 연구개발(R&D)을 거쳐 2013년 6월 제품을 내놨다. 알루미늄, 카본 두 종류였다.

◆**앞쪽 바닥을 비추는 지팡이** 기 대표는 "대만, 중국 등에서 수입하는 지팡이 중에도 발광다이오드(LED) 조명을 단 것이 있다"며 "하지만 LED 빛이 앞쪽 바닥을 비추는 것은 우리 제품 외에는 없다"고 설명했다. 노인은 허리

국내 지팡이 90% 수입품 2년 개발 ... 고품질로 승부

노인용 양말·성인 기저귀 등 실버 시장 겨냥 제품 선보여

가 굽으면서 땅을 보고 다니는 경우가 많은데, 이들을 위한 맞춤형 제품이라는 것. 그는 "자동차 헤드라이트 등 더 강한 빛에 지팡이 조명이 사라지는 것도 예방할 수 있다"고 덧붙였다.

작은 부분에도 신경썼다. 앞을 비추는 흰색 조명 외에 손잡이 쪽에도 녹색 LED 램프를 달았다. 일회용 건전지를 쓰는 기존 제품과 달리 충전 방식을 택했다. 휴대폰 충전기로 손쉽게 충전할 수 있다. 또 저가 수입 제품과 달리 덜거덕 거리지 않는 것도 특징이다. 100kg 하중을 문제 없이 버틸 수 있다. 손잡이 부분은 천연 목재를 썼다.

국내에서 팔리는 지팡이의 90% 이상은 수입품이다. 저가 제품이 대부분이다. 기 대표는 제품의 가치를 인정받는다면 높은 가



기해림 해을 대표가 'LED 스마트 지팡이'의 사용방법을 설명하고 있다. 이현동 기자

격으로도 충분히 승산이 있다고 판단한 것이 적중했다고 했다. 그는 "지팡이는 노인의 이동을 돕는다는 측면에서 승용차와 같다"며 "안전성은 물론 기능성과 디자인 등을 모두 갖춰야 한다"고 강조했다. 대한적십자사, 전북 장수군청 등 공공기관을 중심으로 판로를 확대하고 있다. 자체 온라인몰도 운영 중이다. 수출도 추진하고 있다. 미국에 모두 1만개 규모의 첫

수출을 앞두고 있다. ◆**실버시장 정조준** 기 대표는 2010년 창업했다. 기존 제품과 다르고, 더 좋은 '내 제품'을 만들고 싶었다. 노인을 겨냥한 등을 모두 갖춰야 한다"고 강조했다. 대한적십자사, 전북 장수군청 등 공공기관을 중심으로 판로를 확대하고 있다. 자체 온라인몰도 운영 중이다. 수출도 추진하고 있다. 미국에 모두 1만개 규모의 첫

◆'이달의 으뜸중기 제품'은 이메일(art@hankyung.com)로 신청 받고 있습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요. ◆이달의 으뜸중기 제품 △아가 프라-매직빨대컵 (031)234-9753 △주니버-미니드론 1599-4729 △해울-LED 스마트지팡이 (063)851-8652 △성창산업-황토세라믹 불판 (055)298-0574

카본 소재 지팡이를 내놨다. 앞으로 등산 스틱 등으로 품목을 확대할 계획이다. 노인용 보행차와 이동 변기도 개발 중이다. 또 한지로 만든 양말 출시를 앞두고 있다. 향균력이 뛰어나고 통풍이 잘 되는 것이 특징이다. 기 대표는 "돈을 버는 것도 중요하지만 좋은 세상을 만드는 데 공헌하고 싶다"고 말했다. 해울은 전체 직원 27명 중 21명이 장애를 가진 장애인 표준사업장이기도 하다. 익산=이현동 기자 gray@hankyung.com

"저개발국에 창조경제 수출"

창조경제 세계화 포럼 "동남아에 벤처특별법 전수"



안현실 한국경제신문 논설위원이 진행한 토론회에서 다양한 의견이 나왔다. 이영달 동국대 경영전대학원 교수는 "미국, 영국, 북유럽은 자국의 기업이 정신을 확신하고 벤처창업 생태계를 확장하는 것을 국가의 미래전략으로 삼고 있다"며 "엔터테인먼트 위주의 한류를 창조와 혁신의 플랫폼으로 새롭게 만들어 국제사회에서 협력관계를 강화해야 한다"고 말했다.

창조경제연구회(이사장 이민화·사진)와 미래창조과학부가 '창조경제의 세계화'를 주제로 24일 서울 광화문 KT빌딩에서 공개 포럼을 열었다. 유럽과 아시아를 하나의 대륙으로 연결하자는 박근혜 정부의 외교정책 '유라시아 이니셔티브' 실현 방안에 관한 논의가 주로 이뤄졌다.

주제발표에 나선 이민화 이사장은 "공적개발원조(ODA) 차원에서 창조경제를 수출하자"고 제안했다. 2조원 규모의 ODA 자금을 활용, 유라시아 대륙에 한국의 경제발전 전략을 전수하고 이 시장을 선점하자는 것이다. 이 이사장은 "베트남 금융시장 시스템의 골격을 한국 금융기관들이 구축해 준 것 같이 동남아에는 벤처특별법 등을 수출하고, 아프리카에는 모바일 인프라와 한국의 기업이 정신을 전수하는 등 국가별 맞춤형 원조를 해야 효과가 극대화된다"고 말했다. 새마을운동을 해외에 전수한 경험을 확대해 "창조경제 벤처 새마을운동을 벌이자"고 덧붙였다.

차두원 한국과학기술수출위원 연구위원은 "유라시아 현지 전문가를 육성하고, 현지인들을 한국 대학에서 교육하는 등 적극적으로 진화하는 사람 중심의 전략적 접근이 필요하다"고 말했다. 임덕순 과학기술정책연구원 선임연구위원은 "유라시아 지역에선 과학기술 수요가 많은데 그동안 한국과 전략적 협력이 미흡했다"며 "과학기술 중심 대학과 단지, 공공연구기관을 설립해주고 현지 우수 인력을 국내에서 활용하는 것도 한 방안"이라고 제안했다. 안재광 기자 ahnj@hankyung.com

품질 혁신으로 동남아 '저가 공세' 뚫은 보스산업

(신발제조업체)

중진공사 12억 지원받아 공격적 R&D로 위기 넘겨

2013년 신발 제조업체인 보스산업의 황영순 대표는 '피 말리는' 시간을 보냈다. 1993년 부산에서 창업해 계속 성장했지만 2010년 이후 매출이 폭 떨어졌다. 2010년 632억원이던 매출이 2013년 156억원으로 주저앉았다. 동남아산 신발 수입 증가의 직격탄을 맞았다. 2007년 발효된 '한-아세안 자유무역협정(FTA)'으로 상황은 더욱 나빠졌다.

주위에서는 단가를 최대한 낮추고, 제품 수를 줄이자고 했다. 하지만 황 대표의 생각은 달랐다. 그는 '공격 경영'을 선언했다. 디자인, 기능 등 품질에 초점을 맞추고 과감히 투자해야 살아남을 수 있다고 봤다.

연구개발(R&D)을 통한 체질 개선에 나섰다. 자체 자금으로는 한계가 있었다. 중소기업진흥공단 등의 무역조정 지원사업에 신청해 12억원을 받았다. 제품 디자인을 다양화했다.

시제품 종류는 2012년 2672컬러에서 지난해 4237컬러로 60% 이상 크게 증가했다. 개발 인력도



보스산업 직원들이 새로 개발한 신발의 개선점을 논의하고 있다. 보스산업 제공

보강했다. 2012년 7명이던 R&D 직원을 12명으로 늘렸다. 작년에는 자체 연구소도 세웠다. 신제품 개발을 좀 더 체계적으로 하기 위해서다.

외부 연구기관도 손을 잡았다. 산업통상자원부 산하 한국신발과학연구원과 함께 산업용 안전화 R&D를 진행한 것이 대표적이다. 기존 제품보다 가볍고, 마모에 강한 제품을 개발하는 데 집중했다. 지난 8월 개발을 마쳤다. 이후 자체 안전화 브랜드인 웰스 상표를 달아 시장에 내놨다.

이런 노력은 실적 증가로 이어졌다. 작년 매출은 175억원으로 전년에 비해 소폭 늘었다. 올해는

210억원을 넘길 것으로 예상된다. 회사가 안정을 찾으며 직원도 작년 83명에서 93명으로 증가했다. 해외시장에도 진출했다. 올해 처음으로 동남아를 중국에 수출했다. 웰스 제품을 베트남에 팔 준비도 하고 있다. 황 대표는 "위기 속에서도 미래를 내다보고 결정한 것이 조금씩 성과로 나타나고 있다"고 했다.

중진공사 무역조정 지원사업은 FTA로 피해를 입은 중소기업들을 돕기 위한 것이다. 정책자금보다 낮은 이자율 시설통신대출을 제공하고, 경영 및 기술 컨설팅을 받게 해 회사의 경쟁력을 높이는 것이 목표다. 이현동 기자 gray@hankyung.com

녹십자, 혈액의약품 美 FDA 허가 신청

국내 생물의약품으로 처음

녹십자가 미국 식품의약국(FDA)에 혈액의약품(혈액분획제제) '아이비글로블린-에스엔(IVIG-SN)'의 품목허가를 신청했다고 24일 발표했다.

혈액분획제제는 혈액(혈장) 성분에서 들어 있는 100여개의 단백질 중 삼투압 유지, 면역, 지혈 등의 작용을 하는 성분(혈액응고인자, 알부민, 면역글로블린 등)만 고순도로 분리 정제한 의약품을 말한다. 국내 기업이 미국 FDA에 '생물학적제제 품목허가(BLA)'를 신청한 것은 이번이 처음이다.

녹십자에 따르면 IVIG-SN은 선천성 면역결핍증, 면역성 혈소판 감소증 등에 쓰인다. 지난해 국내외

중남미 중동 시장에서만 500억원대의 매출을 올렸다. 북미 지역은 세계 혈액분획제제 시장의 절반을 차지할 정도로 규모가 크다. 혈액분획제제 세계시장은 최근 10년간 연평균 11%씩 성장해 연간 약 20억달러(약 25조5000억원)에 달한다. 녹십자가 우선적으로 공략하는 면역글로블린 시장은 38억달러(약 4조5000억원) 규모를 형성하고 있다. 녹십자는 북미 현지법인을 통해 혈액원을 설립하고 생산 시설을 건설하는 등 이 시장을 적극적으로 공략해왔다.

녹십자는 보통 1년가량 걸리는 FDA 허가 절차를 통과하면 늦어도 2017년에는 미국에 제품을 출시할 수 있을 것으로 기대했다.

조미현 기자 mwise@hankyung.com

휴온스, 지주회사 전환 의약품 제조부문 분할

휴온스(대표 윤성태)는 원래 의약품 제조 사업부문을 인적 분할하기로 했다고 24일 공시했다. 휴온스글로벌(가칭)이 분할 후 존속회사로 남아 지주회사가 되고, 의약품 제조사업부문의 휴온스(가칭)가 새로 설립된다. 분할 기일은 내년 5월1일이다. 분할 신설회사인 휴온스는 심사를 거쳐 코스닥시장에 상장할 예정이다. 회사 측은 "이번 분할은 지주회사 전환을 위한 것으로, 상장폐지 실질심사 대상에 해당하지 않지만 지주회사 전환 신청이 공정거래위원회에서 승인을 받지 못하면 심사 대상이 될 수 있다"고 말했다.

조미현 기자 mwise@hankyung.com

12월의 아름답고 특별한 선물

스페셜 시즌 전시회 'MY CHRISTMAS FAIR' 가 코엑스에서 열립니다.
홈·테이블데코페어와 함께 개최하여 더욱 풍성한 이번 행사에 당신을 초대합니다.

12.10(목)-13(일) 서울 coex C,D홀

전시안내
서울 코엑스 C홀

전시구성
데코레이션 트리, 라스, 오너먼트, 조명 파티, 파티 스타일링, 파티용품, 플라워 푸드/드링크 케이크, 쿠키, 초콜릿, 커피, 와인

전시행사
크리스마스 기획관 by 까사알렉시스, 유리피안 빈티지 스타일링의 크리스마스 인테리어 스페셜 크리스마스 트리 by 소울가든, 나를 위한 아름다운 특별한 5m 초대형 트리

주최 K.F.FAIRS (주) 한국경제신문

전시안내
가구/가전 플라워/에니버서리

전시행사
2016 리빙트렌드관 by 마헨타 공간 디자이너 '퀵쇼' 이 재민은 휴온드 Up & Coming Designers 리빙 분야에서 가장 주목받는 10명의 영디자이너들 Taste & Test by 까사리빙 맛과 멋이 있는 라이프스타일 플라워 기획관 by GURU 국내 최고의 플라워리스트 그룹이 선보이는 플라워 스타일링 워딩 기획관 by 드레스가든 인생의 패턴처럼 멋진 일상을 위한 워딩 스토리 TREND CONFERENCE 리빙 전문가를 위한 16/17 트렌드 컨퍼런스 오픈클래스 송가은 플라워, 테이블스타일링, 꾸밈, 라이프스타일 클래스

주최 K.F.FAIRS (주) CASA

FREE! 11.30 FRI 18:00 마감

11월 30일까지 홈·테이블데코페어, 마이 크리스마스 홈페이지에서 온라인 사전 등록을 하면 전시 기간 동안 무료로 입장할 수 있습니다. 이 특별한 기회를 놓치지 마세요! (현장 구매 시 1만원)

TEL 02 555 7153 02 360 4517 www.hometabledeco.com www.mychristmasfair.com