



“美 FDA 인증받은 밀폐용기로 해외시장 가겠다”

임정재 창성실리콘 대표는 “실리콘파워락은 부자(父子)의 합작품”이라고 했다. 임 대표는 10여년 전 배달음식 비닐 랩을 뜯다가 생각에 잠겼다. 비닐 랩은 한 번 쓰면 버려야 했다. 뜨거운 음식을 덮어야 해 환경호르몬이 나오지 않을 까하는 걱정도 했다. 그는 얇은 실리콘 판으로 일종의 ‘실리콘 랩’을 만들었다.

아버지인 임흥호 창성실리콘고무 대표가 뒤를 이었다. 그는 1978년 회사를 차려 실리콘고무 제품을 화장품 용기업체 등에 납품해 왔다. 그는 아들이 개발한 실리콘 랩을 봤다. 한동안 퇴근하면 제품을 이리저리 바꿨다. 얼마 후 지금의 실리콘파워락이 탄생했다. 이들은 2012년 회사를 차려 본격적으로 제품을 판매하기 시작했다. 임정재 대표는 “새로운 아이디어와 30년 이상 사업을 한 경험이 만나 나온 제품”이라고 말했다.

◆아버지 ‘경험’+아들 ‘아이디어’ 실리콘파워락은 주방용 밀폐용기다. 뚜껑이 실리콘 재질인 것이 락 앤락 등 다른 제품들과의 차이점이다. 임 대표는 “실리콘은 플라스틱과 달리 환경호르몬이 나올 우려가 없다”며 “지난해 미국 식품

의약품(FDA) 인증을 통과해 안전성을 인정받았다”고 설명했다. 뚜껑을 열고 닫기도 편하다. 실리콘파워락은 뚜껑 끝부분이 유리용기 끝을 감싸는 형태다. 손가락으로 뚜껑 끝을 살짝 밀어올리면 하면 쉽게 열 수 있다. 닫을 땐 뚜껑을 용기 위에 얹고 랩을 싸듯 지그시 누르면 된다. 임 대표는 “기존 밀폐용기는 여닫을 때 손목

뚜껑을 실리콘으로 제작 환경호르몬 걱정 없어

임소문으로 매출 8억 3만~5만세트 해외수출 기대

에 무리가 간다”며 “나이 든 주부 중 손목이 시리다며 뚜껑 여닫는 것을 부담스러워 하는 이들이 많다”고 말했다.

일체형 제품이어서 세척이 쉽다. 다른 제품들은 플라스틱 뚜껑에 실리콘 패킹을 달았다. 분리하기 번거롭고, 패킹에 음식물 찌꺼기가 남기도 한다. 소독을 위해 뚜껑을 삶는 것도 가능하다. 내열



임정재 창성실리콘 대표가 실리콘 뚜껑을 쓴 밀폐용기인 실리콘파워락에 대해 설명하고 있다. 이현동 기자

성이 뛰어난 실리콘의 특성 때문이다.

임 대표는 “최근 한 대형 밀폐용기 회사 직원들이 찾아왔다”며 “뚜껑이 마음에 든다며 주문자상표부착생산(OEM) 납품을 제안했다”고 밝혔다. 그는 “안전적인 판로를 확보할 수 있지만 자체 브랜드 제품을 키워보고 싶어 고민 중”이라고 했다.

◆수출용 제품 내놓겠다 임 대표는 제품을 자체 온라인몰과 G마켓, 11번가 등에서 팔고 있다. 홈앤쇼핑, 아인쇼핑 등 TV홈쇼핑 회사와도 판매를 협의하고 있다. 그는 “별다른 마케팅을 하지 않고도 임소문으로 매출 8억원 이상을 올리고 있다”며 “제품매출이 높은 것이 특징”이라고 설명했다.

◆이달의 으뜸중기제품 이메일 (art@hankyung.com)로 신청받고 있습니다. 한국경제신문홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요. ◆이달의 으뜸중기 제품 △도어캡-윈도우벨 (031)505-3240 △연진INC-테이프절단기 '텐도' (02)6258-5588 △창성실리콘-실리콘파워락 (02)869-0123 △코힐-저진동, 저소음 비금기압바퀴 (032)765-7737

터 해외 수출이 꿈이었다”고 강조했다. 국내는 물론 미국과 유럽, 일본, 중국 등에 특허 등록을 해둔 이유다. 해외 박람회에도 꾸준히 참가하며 제품을 알리고 있다.

첫 수출을 앞두고 있다. 이달 중 미국 바이어에게 1000세트를 보내기로 했다. 임 대표는 “컨테이너에 제품이 실리는 모습을 보면 눈물이 날 것 같다”며 “3만~5만세트 규모의 수출로 이어질 것을 기대하고 있다”고 말했다. 그는 “단가를 낮추고, 파스타 면을 담을 수 있는 길쭉한 용기를 내놓는 등 해외를 겨냥해 제품을 개선하겠다”고 덧붙였다.

이현동 기자 gray@hankyung.com

‘렌탈 사업’이 효자 동양매직, 작년 최대 매출

작년 신규렌탈 30만 돌파 사모펀드에 매각 후 계속 성장

동양매직이 동양그룹에서 분리 매각된 뒤 성장을 거듭하고 있다. 첫 정수기 등 생활가전 렌탈(대여) 부문 매출이 크게 늘고 가스레인지 등 동양매직의 주력인 주방가전 부문에서 ‘빌트인’ 등 새로운 시장을 뚫은 게 주효했다.

동양매직은 지난해 3903억원의 매출을 올렸다. 이는 모기업 동양그룹이 기업회생절차(법정관리)에 들어가면서 사모펀드(NH-글렌우드)에 매각된 2013년 2238억원과 비교해 74% 증가한 것이다. 전년 대비 매출 증가율은 10.1%였다. 영업이익도 2013년 211억원에서 지난해 300억원으로 약 38% 늘었다.

렌탈 부문이 빠르게 성장하며 동양매직의 실적 증가에 큰 힘을 보태고 있다. 지난해 렌탈 부문 매출은 1287억원으로 전년 대비 50% 가까이 늘었다.

렌탈은 강경수 사장(사진)이 2013년 대표이사로 취임한 뒤 가장 공을 들인 사업이다. 강 사

장은 렌탈 서비스의 질을 높이기 위해 외부 용역을 썼던 물류, 제품 설치 등을 모두 직접 하도록 했다. 렌탈 전용 제품도 내놨다. 작년 3월 출시한 물탱크가 없는 직수행 방식의 ‘슈퍼 정수기’가 대표 상품이다. 지금까지 9만여대가 팔렸다. 사물인터넷(IoT) 기술을 적용해 스마트폰과 연동한 ‘슈퍼 공기청정기’도 출시식달 만에 1만대 넘게 판매됐다. 지난해 동양매직이 확보한 렌탈 계정 수는 30만여개에 달했다. 누적 계정 수는 75만개에 이른다. 강 사장은 가스레인지 사업에도 박차를 가했다. 기존 동양매직의 강점으로 꼽히는 분야다. 적극적으로 ‘빌트인’ 시장을 공략했다. 이 시장에서만 지난해 773억원어치를 수주했다.

동양매직은 올해 매출 4600억원, 영업이익이 410억원을 목표로 하고 있다. 2018년에는 매출 6000억원, 영업이익률 10%, 렌탈 누적 고객 150만명 달성이라는 계획을 세웠다. 강 사장은 “요즘 시장 트렌드인 가격 대비 성능(가성비)이 좋은 신제품을 계속 내놓고 시장의 변화를 이끌겠다”고 말했다.

이현동 기자 ahnj@hankyung.com



삼천리 “올해 검정색 자전거로 승부”

2016년 마케팅 전략 발표 영유아 제품도 강화



국내 1위 자전거 회사인 삼천리자전거(대표 김석환·사진)가 올해 검정색 제품 수를 크게 늘리기로 했다.

최근 소비자 구매패턴을 분석한 결과 팔린 제품의 색상이 검정과 극단적인 흰색으로 양분되고 있기 때문이다. 모래를 뿌린 듯 표면을 거칠게 도색한 샌드 블랙(sand black), 유·무광 혼합 도장 등 검정색의 ‘심심함’을 깬 다양한 색상을 선보일 예정이다. 회사 관계

자는 “검은색이 하나의 단일색상이 아니라 인식의 확산되고 있다”며 “이런 소비자 취향 변화에 맞는 상품을 계속 내놓겠다”고 말했다.

페달로 작동하는 픽시자전거 제품군도 확대할 계획이다. 픽시자전거는 독특한 디자인으로 10대에겐 인기 끌고 있다. 디자인과 안전성에 신경 쓴 ‘아 이리스’ 등의 신제품을 내놓는다.



“고부가가치 제품으로 불황 뚫겠다”

이영호 조일알미늄 대표

알루미늄 압연 제품을 생산하는 조일알미늄(대표 이영호)은 “3년 전 700억원을 투자해 들여온 광복 열간압연 설비의 시운전을 마치고 지난달 본격 가동에 들어갔다”고 9일 밝혔다.

1975년 창업한 조일알미늄은 국내 최초로 알루미늄 판재를 국산화한 곳이다. 국내에서 유일하게 알루미늄 열간압연 및 연속주조 시설을 갖췄다.

이 대표는 “다양한 광복 합금 제품을 생산할 수 있게 됐다”며 “고객사의 각종 요구를 만족시킬 수 있어 실적이 개선될 것”이라고 말했다. 조일알미늄은 최근 어려움을 겪고 있다. 글로벌 경기 침체에도 낮은 가격을 앞세운 중국 업체와

의 경쟁 때문이다. 지난해 매출은 2718억원으로 전년 대비 12% 줄었다. 영업이익률은 32% 늘어난 54%였다.

앞으로 고부가가치 제품 연구개발(R&D)에 더 많이 투자하고, 제품을 쓰는 회사와 신소재 공동 개발에 나선다는 방침이다. 이 대표는 “국내 자동차, 전기·전자 부품회사의 알루미늄 사용량을 늘리겠다”며 “원자재 수급 시스템 개선과 생산 공정 효율 제고를 통해 원가 경쟁력도 확보해 나갈 것”이라고 강조했다. 해외 수출도 적극 추진하겠다고 덧붙였다. 조일알미늄은 회사 안정화를 위한 ‘실탄’도 확보했다. 창업주인 이재섭 회장은 지난 1일 서울 강남구 소재 455억원 상당의 토지를 회사에 증여했다. 이현동 기자 gray@hankyung.com

청호나이스 공기청정기 신제품 출시

청호나이스가 ‘휘바람-IV’ 공기청정기를 최근 출시했다.

이 제품은 프리필터, 항알레르기 필터, HEPA(HEPA) 필터, 탈취 필터 등 4단계 청정필터를 사용해 미세먼지와 냄새 물질을 제거한다. 곰팡이 세균 바이러스 등 미생물이 번식하는 것도 막아준다. 집 먼지 진드기와 꽃가루 등 알레르기 유발 물질까지 제거한다.

먼지센서가 실내공기 속 미세먼지와 분진을 자동으로 감지해 공기오염도를 4단계로 표시하고 자동모드로 두면 공기 오염도에 따라 청정기 풍량이 조절된다.

이 제품은 전원을 끄면 송풍구가 자동으로 닫혀 외부 먼지가 제품 속으로 들어오지 않는다. 더 깨끗하게 사용할 수 있다.

스마트폰서 가스누출 확인 지이아이티, 시스템 개발

보안솔루션 업체 지이아이티는 국내 최초로 가스 누출 센서를 탑재한 스마트 기기용 동글을 개발했다고 9일 밝혔다. 안전관리 앱(응용프로그램)도 함께 내놨다.

초소형 전자기계 시스템(MEMS) 기술을 적용한 센서는 일산화탄소 메탄 에탄올 등 유해 가스 누출을 감지할 수 있다. 50밀리와트(mW) 이하의 소비전력으로 작동한다. 센서를 단 동글을 스마트폰에 연결해 누출 의심 지점에서 작동하는 방식이다. 센서에서 얻은 정보는 안전관리 앱을 통해 통합관리센터에 실시간으로 보내진다. 이상이 감지되는 즉시 작업자에게 문자와 알림 메시지를 보내 위험을 경고할 수 있다. 이지수 기자 onething@hankyung.com

안정적 노후 연금
정부에서 지원하는 신재생에너지 사업

신기후체제에 따른 유망사업
화석에너지에서 청정에너지로의 대전환!

한국전력과 장기계약을 통한 안정적인 수익보장

99kW 발전소 전경

www.kwpower.co.kr

태양광발전소 분양

- 경북 군위군 잔여분 99kW 2기
- 경북 고령군 194kW 1기
- 경북 의성군 2MW 1기 / 750kW 1기
- 경북 성주군 2MW 1기
- 경북 영천시 3MW 1기

21세기 노후 연금
99kW 설치기준 약 250만원 월 수익

- 태양광 발전 예상 수익률 10% 이상
- 토지 지가 상승에 따른 시세 차익 (토지 분할 등기 이전)

‘태양광발전 사업’이란?
□개인이나 법인 누구나 태양광 발전소를 짓고 □한전에 전기를 팔아서 수익을 올리는 사업

안정성
• 정부에서 지원하는 신재생에너지 사업
• 한국전력과 장기 계약을 통한 안정적인 수익보장

수익성
• 투자금 대비 어떠한 금융 상품과도 비교할 수 없는 높은 수익률
• 25년 모듈 효율 보증(30년 운영)

신·재생에너지 전문기업 (주) 2013-10-01303282
한국전기공사사업회 전기공사협회(대구-0067333)

경원파워
대구시 수성구 화랑로 164(만촌동 1331-8)

상시 방문 상담 가능
1644-4192
010-5110-5660