



10만명 빅데이터 활용 ... 5일이면 맞춤형 셔츠 완성

이성권 패셔노믹스 대표는 고려대 소프트웨어벤처 융합전공 교수 시절 학생들을 인솔해 미국 실리콘 밸리 등으로 견학을 다녔다. 창업을 독려했던 그는 어느 날 뉴욕주립대에서 주최한 '패션 정보기술(IT) 융합 콘퍼런스'에 갔다가 아이디어가 떠올랐다. '패션에 IT를 접목하면 맞춤형 대량 생산도 가능하지 않을까'

소비자들의 치수 데이터를 갖고 있다가 옷 주문이 들어오면 곧바로 생산해 공급하는 것이었다. 미국 엔젤투자자 등으로부터 투자받아 2014년 12월 스타트업(신생 벤처기업) '패셔노믹스'를 설립한 뒤 이듬해 4월 '맨캐스터 맞춤형 셔츠'를 선보였다.

◆5일 안에 받아보는 맞춤형 셔츠 구입 방법은 간단하다. 맨캐스터 홈페이지(www.mancaster.com)나 스마트폰 앱(응용프로그램)에서 키와 몸무게 등 신체사항을 입력한 뒤 슬림, 타이틀슬림, 날씬한 클래식 등 '핏'을 고른다. 원단은 80여가지가 있다. 칼라, 주머니 등 옵션을 고르면 나만의 맞춤형 셔츠가 완성된다.

소비자의 주문은 패셔노믹스가 개발한 '스마트팩토리'라는 자동화 공정 시스템에 접수된다. 이 시스템에는 소비자들의 몸 치수 등이 데이터베이스로 저장되고 동시에 경기 구리에 있는 의류공장에선 맞춤형 셔츠 생산을 시작한다. 회사 측은 '리얼타임(실시간) 패션'이라고 설명했다. 주문부터 배송까지 5일 걸린다.

◆10만명 신체 분석·빅데이터 활용 맞춤형이지만 가격은 싸다. 2만~5만원 선으로 기존 남성 셔츠 가격의 절반도 안 된다. 매장을 직접 방문해 몸 치수를 재 뒤 옷이 나오기까지 1주일 이상 기다려야 했던 기존 맞춤형보다 빨리 받을 수 있다. 이 대표는 "소비자는 저렴한 맞춤형 셔츠를 빨리 받아볼 수 있어 좋고, 주문을 받은 뒤 생산하기 때문에



이성권 패셔노믹스 대표가 서울시 창업보육센터인 노원구 공릉동 아스피린센터에서 맞춤형 셔츠를 보여주고 있다. 김정은 기자

재고 부담이 없어 원가를 낮출 수 있었다"고 설명했다. 또 "패션 시장에서 이런 시스템을 갖춘 것은 최초"라고 강조했다.

패셔노믹스는 10만명의 남성 신체를 분석한 빅데이터를 갖고 있다. 이 데이터베이스 덕분에 치수를 입력하면 95%의 확률로 맞춤형 셔츠를 제조할 수 있다. 이달 말에는 '자동차측정장비'를 이용한 신 개념 맞춤형을 선보일 계획이다.

인체 스캐너로 소비자의 몸을 훑으면 컴퓨터가 맞춤형을 생산한다. 옷에 QR 코드를 적용해 소비자에게 생산의 모든 과정을 문자메시지로 보내줄 예정이다. 이 대표는 1세대 정보보안 전문가였다. 국내 최초로 국제공인정보시스템전문가(CISSP) 자격증을 딴 뒤 한국 CISSP협회 초대 회장을 지냈다.

김정은기자 likesmile@hankyung.com



전자통신부품업체 아모텍 김병규 대표

“車 전장부품으로 두번째 도약”

“중국 지리자동차 등 해외 자동차 회사들이 애타게 부품을 요청하고 있습니다. 자동차 전자장비(전장) 사업 확대에 속도를 붙이겠습니다.”

전자통신부품회사인 아모텍의 김병규 대표는 “자동차 전장 분야가 회사의 두 번째 도약을 이끌 것”이라고 강조했다. 아모텍은 스마트폰용 칩 배리스터와 페라이트 시트 부문 세계 1위 회사다. 각 부품에서 발생 가능한 정전기와 전자파를 방지해 스마트폰의 오작동을 막는 핵심 부품이다.

김 대표가 자동차 전장에 주목한 것은 관련 시장이 빠르게 커지고 있기 때문이다. 전장 시장 규모는 지난해 2390억달러에서 2020년에는 3033억달러로 커질 전망이다. 전기차, 자율주행차 등이 나오면서 각종 센서와 안테나의 장착이 늘어나고 있는 것. 그는 “자동차가 스마트폰처럼 전자기기화(化)되면서 스마트폰에 들어간 기술을 활용할 수 있는 영역도 넓어지고 있다”고 말했다.

아모텍은 무선통신 모듈에 초점을 맞추고 있다. 김 대표는 “오디오와 내비게이션, 스마트키 시스템에 들어가는 안테나 모듈을 미국 GM, 포드 등에 납품하고 있다”며 “모듈을 얇게 만들고, 기기에 따라 재료 안테나 성능을 최적화하는 합금설계 기술을 갖춘 것이 큰 도움이 되고 있다”고 설명했다.

현대차 하이브리드 모델에 공급하던 BLDC 모터의 판매처 확대에도 힘을 쏟고 있다. BLDC 모터는 일반 DC 모터의 브러시 장비를 전자회로로 대체한 제품이다.

김 대표는 “하이브리드 및 전기차에 힘을 쏟고 있는 중국 회사 등이 아모텍을 찾고 있다”며 “프로젝트별로 초기 양산 단계인데, 내년부터는 의미 있는 매출을 올릴 수 있을 것”이라고 내다봤다. 칩 배리스터처럼 자동차 부품 간 전자 장치를 막는 솔루션 개발을 위해 관련 업체들과의 협업에도 나서고 있다.

이현동기자 gray@hankyung.com

글로벌 시장 혼돈기 재테크 전략은?

2016 한경 머니 로드쇼

자산관리, 금융투자, 부동산 분야 국내 최고 전문가들이 자산관리 비법을 제시합니다.

1년에 한번 나의 자산관리 상황을 점검할 수 있는 기회!

참가대상 · 자산관리에 관심 있는 분 누구나
· 은퇴를 준비하고 있거나 이미 은퇴하신 분

참가비 · 없음 (발표자료집 무료제공)

참가신청 · 홈페이지(http://event.hankyung.com)에서 온라인 신청

문의 · 한국경제신문 대외협력국 02-360-4512

일자	지역	장소	14:00~14:55 평일에는 노후를 위한 자산관리 전략	15:10~16:05 유망 금융상품 및 투자전략	16:20~17:15 노후자금 마련을 위한 부동산 투자전략
3월9일(목)	서울	코엑스 그랜드볼룸	이재철 KEB하나은행 이사이사총수준PB센터장	이영철 대신증권 연금사업센터장	박원갑 KB국민은행 부동산 수석전문위원
3월9일(수)	대구	호텔인터파크 그랜드볼룸	우상욱 삼성생명 대구FP센터 팀장	김희주 KDB대우증권 상품개발실 이사	박성욱 우리은행 WAM지문센터 부동산팀장
3월10일(목)	울산	울산MBC컨벤션 2층 안철모홀	문승준 교보생명 대구노블리아센터장	이영철 대신증권 연금사업센터장	이동현 KEB하나은행 행복한부동산센터장
3월15일(화)	인천	송도컨벤시아 113호	김태우 한화생명 은퇴연구소 연구위원	이윤학 NH투자증권 100세시대연구소장	박성욱 우리은행 WAM지문센터 부동산팀장
3월16일(수)	광주	김대중컨벤션센터 308호	김대근 NH농협은행 WAM지문센터 전문연구원	김근수 한국투자증권 상품전략부장	임채우 KB국민은행 부동산 전문위원
3월17일(목)	대전	대전컨벤션센터 301호	장경영 한경생애설계센터장	강현철 NH투자증권 투자전략부 이사	유민준 신한은행 부동산팀장
3월18일(토)	부산	백스코 컨벤션홀 102호	존 리(John Lee) 메리츠자산운용 대표이사	'주식부자' 박문환(서프슈터) 하나금융투자 이사	고준석 신한은행 프리딜리지서술센터장

* 위 프로그램은 강사의 불가피한 사정으로 변동될 수 있음.

주최 한국경제신문

불혹 맞은 지역병원의 새로운 도전 양지병원, 이젠 중국으로 간다

칭다오에 검진센터 설립

1976년 3월2일 서울 관악구 신림사거리 근처 건물 2층에 김철수 에이치플러스 양지병원 이사장의 부인 김관희 씨가 산부인과 문을 열었다. 공군병원 내과 과장이었던 김 이사장은 2년 뒤 같은 공간에 김철수내과를 개원했다.

시작은 132㎡(40평)였다. 이 중 50.64㎡(15평)는 부부의 살림집으로 썼다. 환자가 오면 언제든 볼 수 있었다. 신림동 사람들에게 사랑방이 됐다. 환자도 몰렸다. 산부인과 의사 혼자 1년에 100여명의 아이를 받았다. 1980년 부부는 근처로 자리를 옮겨 양지병원을 지었다. '따뜻한 병원'이라는 뜻이었다. 양지병원이 40년을 맞았다. 병원은 2만496㎡(6200평) 규모로 커졌다. 의사는 2명에서 60여명으로 늘었다.

의료수준도 높아졌다. 올해 서울 개원종합병원 중 유일하게 위암 수술 1등급을 받았다. 김 이사장은 "주민들 덕"이라며 "수도권에 제2병원을 짓고 중국 칭다오에 건강검진센터도 서울계획"이라고 밝혔다.

양지병원은 개인 종합병원이지만 관악구 병원 중 처음으로 '지역응급의료센터'로 지정됐다. 5년간 이 병원에서 위대장내시경 검사를 받은 사람은 15만명 정도다.

이 병원에서는 환자를 고객이라 부른다. 매일 오전 직원 30여명이 지하 2층 건강검진센터 앞에 나란히 서 고객에게 인사한다. 김 이사장도 함께 인사한 뒤 마이크를 잡는다. 유행하는 질환과 건강상식 등을 얘기해준다. 김 이사장은 "환자와의 친밀도가 높아지면 검진도 더 잘된다"고 했다. 지난해 이 병원을 찾은 검진고객은 6만여명이다.

김 이사장은 사람, 기기, 교육 세 가지에 공을 들인다. 실력 좋은 대학병원 의료를 영입했다. 며칠 전에는 40억원짜리 기기 구입 서류에 사인했다. 혁신팀도 꾸렸다. 김 이사장은 "외부에 평가를 맡겨 병원이 제대로 가고 있는지 확인한다"고 말했다.

양지병원 병상 가동률은 91%다. 암, 재활환자는 오래 입원하고 싶어도 할 수 없다. 김 이사장은 "제2병원은 암 환자도 가서 편히 진료받을 수 있는 병원이 될 것"이라고 했다. 해외 진출에 대해 그는 "몽골의 한 사람대에서 의대를 신설하는데 자리잡을 수 있게 도와달라는 요청이 왔다"고 소개했다.

김 이사장은 "환자가 다시 찾는 대학병원에 버금가는 종합병원을 만들겠다"고 강조했다.

이현동기자 bluesky@hankyung.com



중소 찾은 조달청장 박성택 중소기업중앙회장(앞줄 왼쪽 세 번째) 등 중소기업인 10여명이 정양호 신임 조달청장(네 번째)과 지난 4일 서울 여의도에서 간담회를 열고, 해외 조달시장 진출 방안 등에 대해 논의했다. 중소기업중앙회 제공

‘제미글로’ 글로벌 대형신약 되나

(LG생명과학 당노치료제)

뉴스카페

LG생명과학의 당노치료제 '제미글로' 판매가 빠르게 늘고 있다. 보령제약의 '카나브'에 이어 '대박' 국산 신약이 될 가능성이 있다는 전망도 나온다.

의약품조사기관 유비스트에 따르면 LG생명과학의 당노치료제 제미글로(복합제 제미메트 포함)에 대한 처방액은 지난 1월 31억원

을 기록했다. 2013년 출시 이후 30억원을 넘은 것은 처음이다. 제미글로를 제외하고 지금까지 국내 제약사가 출시한 25개 신약 가운데 월 처방액이 30억원을 넘어선 것은 국산 신약이 될 가능성이 있다는 전망도 나온다.

제미글로의 1월 처방 실적은 단 일제가 18억원, 복합제가 13억원이었다. 지난해 1월 18억원과 비교하면 처방액이 1년 새 58% 급증했다.

제미글로는 2013년부터 본격적인 판매에 들어갔다. 첫해 60억원에 그쳤던 매출은 2014년 121억원, 지난해에는 250억원으로 늘었다.

제약업계에서는 이런 판매 증가세가 이어지면 올해 400억원 이상의 매출을 올리는 대형 의약품으로 성장할 수 있을 것이라 관측도 나온다. 지난 1월 용량과 효능을 개선한 복합제를 내놓으며 제품을 다양화하고, 한국인에게 맞는 약효를 앞세워 마케팅을 강화하고 있다. 2월부터는 영업력이 강한 대응제약이 공동 판매 파트너로 참여하고 있다.

김형호기자 chsan@hankyung.com