



고은빛 초콜릿 크레파스

먹을 수 있는 '친환경 크레파스' ... 1만개 판매

“두 아이의 아버지로서 아이들이 아토피로 괴로워하며 밤새 울다 새벽에 지쳐 자는 모습을 보며 안전한 크레파스를 만들어야겠다는 생각이 들었습니다. 가장 안전한 물질은 식품이라는 점에 착안해 초콜릿을 재료로 크레파스를 만들게 됐습니다. 성현, 성민 아빠 주윤우 올림.”

고은빛의 '초콜릿 크레파스' 제품 뚜껑에 쓰인 주윤우 대표의 인사말이다. 색을 내는 안료를 결합하는 응고제로 초콜릿의 원료인 카카오버터를 쓴다. 세계 최초로. 석유에서 추출한 파라핀을 응고제로 쓰는 일반 크레파스에 비해 피부 자극이 거의 없다. 비싸고 안전한 원료를 사용하기 때문에 기존 크레파스보다 가격이 5배 비싸다.

◆아토피 자녀 위한 크레파스 주 대표는 경남 지역에서 식품유통업체를 13년간 운영했다. 군대와 백화점 등에 식음료를 납품했다. 초콜릿 크레파스 개발에 본격적으로 나선 건 2006년 “먹을 수 있는 크레파스가 있으면 좋겠다”는 큰아들의 말 때문이었다. 작은 아들은 아토피 증상으로 온몸을 긁으며 고생하던 차였다. 주 대표는 “먹을 수 있을 만큼 안전한 원

료로 제조한다면 아토피에도 좋지 않을까 했다”며 “제품을 만들기만 한다면 오랜 경험상 파는 건 자신 있었다”고 말했다.

회사 탕비실에서 혼자 개발을 시작했다. 하지만 개발 과정은 만만치 않았다. 초콜릿의 원료인 카카오버터가 파라핀보다 약해 아

아토피 심한 아들 위해 파라핀 대신 카카오버터 사용

LG생활건강 유통망 이용 내년 초콜릿 화장품 출시

이들이 손에 쥐면 쉽게 녹아버리기 때문이었다. 수십번의 시행착오 끝에 전문가를 추가해 성분을 바꾸고 특수 제조 과정을 고안했다. 7년이 걸렸다. 관련 특허만 15개 출원했다. 그는 “보육교사 300여 명에게 물어봤더니 ‘초콜릿 크레파스를 교구로 채택하겠다’는 대답이 80% 나오는 등 반응이 좋았다”며 “세상에 없던 제품이다 보니 발표회를 많이 열었는데 크레파스를 수없이 먹으면서 안전성을 입증해 보였다”고 설명했다.

◆5배 비싸지만 학부모 입소문 2014년 5월 회사를 설립했다. 하지

만 평생 중소기업이 판로를 개척하기는 쉽지 않았다. 그러던 중 지난해 7월 충북창조경제혁신센터에 입점했다. 초콜릿 크레파스는 지난해 12월 정식으로 출시했다. 부모들 사이에 입소문이 나면서 제품은 1만개 이상 팔렸다. 제대로 된 유통망도 없는 가운데 유통된 실적이다. 다음달엔 영유아용으로 업그레이드한 초콜릿 크레파스를 내놓는다. 아들이 손에 쥐기 편하게 별 모양으로 디자인했고 은은



주윤우 고은빛 대표가 시식하며 '초콜릿 크레파스'의 안전성을 보여주고 있다. 김정은 기자

한 아로마 향을 넣었다. 언팔까지 초콜릿으로 제작한 점토와 모래, 물감 등을 출시할 계획이다. 주 대표는 “부모 눈높이에 맞는 안전한 완구 제품을 다양하게 선보일 것”이라고 밝혔다.

고은빛은 충북창조경제혁신센터를 발족한 LG그룹으로부터 유통망 개척 등의 도움을 받고 있다. 고은빛이 보유한 초콜릿 원료 원천기술을 응용해 다른 분야로도 사업을 확장했다. 내년에는 초콜

릿으로 제조한 립스틱과 립밤, 틴트 등 화장품도 선보인다. 주 대표는 “초콜릿 화장품은 LG생활건강의 유통망을 이용해 라인캐릭터숍 등에서 판매할 예정”이라며 “식품 원료라서 학생들에게 적합하다”고 말했다.

주 대표는 “직원들에게 ‘다른 회사와 똑같은 제품을 내놓을 것’이라면 사업을 접자”고 임버릇처럼 이야기한다”며 “초콜릿 분야에서 인정받는 중소기업이 돼 수익의 5%를 사회에 환원하겠다”고 강조했다.

추주=김정은기자 likesmile@hankyung.com

“미생물로 신약과 진단키트 개발 내년부터 국내 임상 시작할 것”

헬스케어 스타트업

서울대 학내 벤처 고바이오랩



고광표 고바이오랩 대표가 미생물 활용 기술을 설명하고 있다.

2011년 안식년을 맞아 미국 보스턴에 간 고광표 고바이오랩 대표(서울대 보건대학원 교수)는 부러움을 느꼈다. 10년 전 박사학위 취득을 위해 찾았던 보스턴이 어느새 바이오산업의 메카로 변해있기 때문이다. 마이크로비움(미생물 균종) 프로젝트를 담당하는 보스턴 브로드연구소의 사내 바이오 벤처 시레스가 스핀오프하는 것을 보면서 ‘한국에도 학내 벤처 성공 사례가 나오게 하고 싶다’는 생각을 했다. 그는 2014년 서울대 학내 벤처인 고바이오랩을 세웠다.

고 대표는 “실사구시의 정신으로 실험실 속 연구가 산업에 적용되는 것을 보고 싶었다”며 “귀국 후 당시 서울대생명과학공동연구원 원장이자 바이로메드 창업자인 김선영 교수를 보면서 벤처회사를 차려야겠다는 마음을 굳혔다”고 했다.

서울대생명과학공동연구원은 바이오 융합기술 실용화를 위해 세워진 곳으로 고바이오랩을 비롯해 레모넥스, GPCR, 칸젠 등 4개 바이오 벤처를 육성하고 있다.

고바이오랩은 마이크로비움을 이용해 신약, 진단키트, 의료용 식품(메디컬푸드) 등을 연구개발(R&D)하고 있다. 마이크로비움은 인체 미생물 집합체다. 미생물은 몸에서 대사활동, 비타민 합성 등을 한다. 장내 미생물은 면역세

포의 발달·조절 역할을 하기 때문에 아토피, 알레르기 등 면역질환과 연관이 있다.

고바이오랩은 대사질환, 감염질환, 자가면역역제, 정신질환, 염증성장염 등과 관련된 신약 파이프라인(후보물질) 5개를 보유하고 있다. 이 중 대사성질환과 감염질환 관련 신약은 동물실험을 마쳤다. 올해 전임상에 들어간 뒤 내년부터 본격적으로 국내 임상을 시작할 계획이다.

최근에는 마이크로비움을 이용해 대사질환, 비만, 당뇨 등을 진단하는 진단 키트와 의료용 식품인 프로바이오틱스 시제품도 만들었다. 이 회사는 진단키트와 의료용 식품의 생산·판매는 외부 업체에 넘긴다는 계획이다.

고바이오랩은 국내 벤처캐피털의 러브콜을 받고 있다. 지난 3월 중근단 계열 투자회사인 CKD 창업투자는 고바이오랩에 15억원을 투자했다. 2021년께 기업공개(IPO)를 계획하고 있다.

김근희기자 tkfcka7@hankyung.com

중소기업 36% 성과공유제 활용

중소기업연구원 보고서

중소기업에서 성과공유제를 확산하려면 세제 지원 등 적극적인 정책 지원이 필요하다는 주장이 제기됐다.

노민선 중소기업연구원 연구위원이 28일 내놓은 ‘중소기업 성과공유제 현황·정책과제’ 보고서에 따르면 10인 이상 중소기업 300개를 대상으로 조사한 결과 36.0%가 성과공유제를 활용하고 있었다. 성과공유제는 사업주가 기업의 이익이나 비윤적부분을 경영성

과급·우리사주 등의 형태로 근로자에게 지급하는 제도다. 지난해 성과공유제를 활용한 중소기업은 업체당 평균 1억1482만원을 근로자에게 지급했다. 근로자 1인당 181만원 수준이다.

노 연구위원은 중소기업 성과공유제를 활성화하려면 경영성과급에 대한 세제 지원이 필요하다고 주장했다. 기업이 근로자에게 준 경영성과급에 대해 세액공제를 해주고 경영성과급을 받은 근로자에게는 소득세를 감면해줘야 한다는 것이

다. 이민희기자 minari@hankyung.com



신일산업, 차량용 대용량 냉·온장고 신제품 출시

신일산업은 야외 활동에서도 신선하게 음식을 보관할 수 있는 차량용 대용량(33L) 냉·온장고(사진)를 출시했다.

차량용 냉·온장고는 350mL 캔 54개, 500mL 페트병 22개, 1.5L 페트병 9개까지 들어가는 크기다. 냉장은 영하 5도, 온장은 최대 55도까지 온도 조절이 가능하다. 분리형 칸막이로 저장 공간을 나눌 수 있다. 전원은 일반 가정용 220V나 차량용 DC12V 케이블을 사용한다.

중소인 한마디 정석현 수산중공업 회장

“수도권 요지에 ‘전통 제조업 R&D 클러스터’ 만들어야”

“중소·중견기업들은 요즘 중국 등의 맹추격으로 한 치 앞이 안 보이는 어려움을 겪고 있습니다. 이들과의 경쟁에서 이기려면 앞선 기술로 승부를 걸어야 하지만 경기 화성 이남의 중소·중견기업에는 우수 연구인력이 오질 않습니다. 판교나 양재 등 수도권 요지에 ‘전통 제조업’을 위한 ‘연구개발 클러스터’를 조성해야 합니다.”

정석현 수산중공업 회장(64·사진)은 요즘 애가 탄다. 기계 금속 등 전통 제조업이 사는 길은 탁월한 기술력으로 무장한 ‘히든챔피언(글로벌 강소기업)’을

만드는 것인데 화성 이남의 기업은 아무리 시설이 좋아도 우수한 이공계 석·박사급 연구인력을 확보할 수 없기 때문이다. 이른바 ‘우수인력 남방한계선’이 존재한다. 이 남방한계선은 서울에서 손쉽게 출퇴근할 수 있는지 여부에 결정된다는 설명이다.

정 회장은 “경기 성남시 판교나 서울 인근 요지에 연구개발단지를 세워, 주요 국책연구소 분소와 중소·중견기업 연구소, 지원기관 등을 입주시켜 ‘원스톱서비스’ 체제를 갖춰

야 미래 먹거리를 발굴할 수 있다”고 강조했다.

경기 화성 소재의 건설장비 전문업체인 수산중공업은 외환위기 때 전 직원이 퇴직금을 중간 정산한 뒤 이를 출자해 위기를 이겨냈다. ‘키코(KIKO)’ 사태로 어려움을 겪었지만 이를 극복했고, 지난 상반기 480억원의 매출에 부채비율은 26%(6월 말)에 불과한 우량기업으로 자리매

김했다. 해외 70개국에 판매망을 갖추고 제품을 자기 브랜드로

팔고 있다.

정 회장은 “그동안 국내 중소·중견기업은 미국 독일 일본을 벤치마킹한 뒤 가격 경쟁력을 갖춰 선전해왔지만 이제는 이런 전략은 통하지 않는다”고 말했다. 그는 “창의적인 제품으로 승부를 걸어야 하고 국책연구소 인력과 기업 연구인력이 머리를 맞대고 융복합을 통한 차별화된 제품을 개발해야 한다”며 “이들이 한자리에 모여 공동연구할 수 있는 클러스터를 조성해야 한다”고 말했다.

정리=김낙훈 중소기업전문기자 nhk@hankyung.com



업계 최초 '1개월 수익률 체험 VIP' 회원 모집

대중들이 범접할 수 없는 장세, 멘토없이 혼자 투자하는 것은 총 없이 적진에 뛰어드는 병사외도 같다. 체험 VIP는 필수 투자를 위해 3가지를 제시한다!!

1. 반드시 시대적 흐름과 함께한다. 30% 승률이면 프로투자자, 40%면 名人. 작년 VIP 주력 종 16개 종목 중 7종목 100% 이상 급등, 승률 43.8%!! 시대적 흐름과 함께하라!
2. 업계/분야 1위 종목만을 매수한다. 매수가 매도보다 100배 중요한 법이며 매도가 더 중요하다는 고집은 실패의 결정적 원인이다. 매수를 신중하고 또 신중히 하라!
3. 과열권 주식은 절대 쳐다보지 않는다. 시장에는 승자의 법칙과 패자의 법칙이 존재, 패자는 눈에 보이는 과열권 주식에 열광하기 마련이며 승자는 바닥권에서 승부한다.



창사 4주년 특별 제안

현대투자자는 2012년 8월 12일 창립과 함께 바이오제약, 중국수예, ICT 융합 등 성장주 대세론에 대한 소신으로 만 4주년을 맞이하였습니다.

성장주 리더라는 소명 아래 업계 최초 1개월 수익률 체험회원을 모집하니 많은 참여 바랍니다.

신한은행 140-009-750158
(주)현대투자연구소 (카드 결제 가능)

수익률 체험 VIP 가입은?

1. 1개월 30만원, 2개월 50만원 (부가세 포함) 9월 말까지 추천 3종목 중 첫번째 종목 (명품 제약주) 30% 이상 수익률 체험 후 정회원 가입조건
2. 정회원 6개월 300만원, 1년 500만원 (VAT 포함) 체험 가입비는 정회원 전환시 계약금으로 인정
3. 창사 4주년 특집 특별 혜택 - 현대투자 명예를 건 계약주 1종목 포함 3종목 추천 - 체험 기간 만기까지 수익 제로시 100% 환불 가능

가입을 하게 되면?

1. 개인적 감정에 의한 추동, 추격매매를 지제, 실리적으로 안정을 찾는다.
2. 반드시 분야 1위 종목만을 과열이 아닌 바닥권에서만 매수하게 된다.
3. 시대적 주도주는 절대 놓치지 않으며 목표가격까지 흔들리지 않는다.
4. 1개월간 충분히 경험용 자신감을 얻는다

가입 문의 02-783-8389

(株) 현대투자연구소 서울특별시 중랑구 대인동 54-4 동명빌딩 5층
 문의 (02)782-8384~8