



지비솔루션즈 수유등 '루나스퀘어'

밤중 수유 돕는 스마트 전등 ... "엄마들 필수품 됐죠"

지비솔루션즈는 기업용 소프트웨어를 개발하는 중소 정보기술(IT) 업체였다. 지난해 산모가 수유할 때켜는 조명인 수유등 '루나스퀘어'를 내놓으면서 스마트 조명 기업으로 발 빠르게 변신하고 있다. 지난 1월에는 기능을 개선한 '루나스퀘어2'를 내놨다. 젊은 엄마들 사이에서 모르는 사람이 없을 정도로 인기몰이를 중이다.

◆스마트폰으로 켜다
지비솔루션즈가 조명 제품에 눈을 돌린 것은 2012년이었다. 조완희 대표는 "기업의 사내 소프트웨어 투자가 줄면서 난관에 봉착했다"며 "직원들과 신사업을 고민하던 끝에 조명사업을 해보자고 의견이 모아졌다"고 말했다.

소프트웨어 기업답게 조명을 조절할 수 있는 스마트폰 앱(응용 프로그램)을 먼저 개발했다. 조명을 원격 조종하는 컨트롤러도 개발해 조명업체에 납품했다.

하지만 일반 조명을 스마트폰으로 제어하는 제품만으로는 차별화가 쉽지 않았다. 벽에 달린 스위치로 조명을 켜고 끄는 방식에 익숙한 소비자들이 따로 비용이 들어가는 스마트 조명을 찾지 않은

맞았다. 조 대표가 수유등 개발에 나선 것은 2014년 초였다. 당시 갓 태어난 딸을 재우던 아내가 형광등 불을 꺼달라는 말을 듣고 수유등을 만들어보자는 아이디어를 떠올렸다.

수유하던 아내 경험 반영
깜빡임 없어 아기사력 보호

내년 상반기 中·日 수출
발당에너지조절시스템 도전

◆SW 기업에서 조명 기업으로
지난해 1월 출시한 루나스퀘어1은 근거리 통신기술인 블루투스를 이용해 스마트폰으로 조명을 켜고 끌 수 있는 것은 물론 밝기 조절과 타이머 기능을 갖췄다. 지난해 매출이 두 배로 경종될 정도로 인기를 끌었다. 울조 내놓은 후속 제품인 루나스퀘어2도 시장 반응이 좋다. 루나스퀘어2는 스마트폰과의 연결(페어링) 과정을 단순화하고, 스마트폰이 아니라 랩톱에서



조완희 지비솔루션즈 대표가 수유등 기능을 설명하고 있다. 이상우 기자

도 밝기 조절이 가능하도록 하는 기능을 더했다.

수유등 매출이 빠르게 늘면서 매출의 60%를 차지하던 기업용 소프트웨어 비중은 20%로 줄었다. 루나스퀘어 매출이 80%를 차지한다. 조 대표는 "아기의 눈에 나쁜 영향을 주지 않도록 국제규격에 맞게 빛의 깜빡거림을 없앴다"며 "내년 상반기에는 중국과 일본 등 해외에도 수출할 것"이라고 말했다.

◆거실·방 조명으로 라인업 확대
조 대표는 제품 인기의 원동력으로 고급 소재와 내구성을 꼽았다. 고급 원목과 유리를 쓴 덕분에 1년 남짓의 수유기간이 지나도 스탠드나 무드등으로 이용할 수 있게 설계했다는 설명이다.

지비솔루션즈는 거실과 방 등 실내조명 분야로 제품 라인업을 넓혀나갈 계획이다. 날씨나 시간에 따라 바뀌는 외부 광량에 맞춰 내부 광량을 일정하게 유지해

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

◆이달의 으뜸중기 제품 △아이젠-국내 의료기기 인증 관장 비데 (02)581-1067 △브링유-7초 원터치 안전 삼각대 PULLI (031)506-8689 △지비솔루션즈-수유등 루나스퀘어2 (02)717-9901 △엔퓨텍-와외선 살균기 퓨라이트 (031)744-4549

주는 조명 기술을 무기로 내세웠다. 이 회사가 개발한 거실등은 초저녁에 켜두면 약한 빛을 내다가 밤이 돼 잠방이 어두워지면 환해진다.

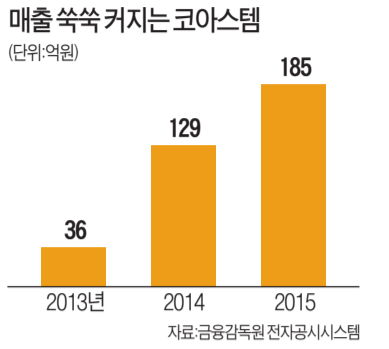
조 대표는 "외부 광량이 밝을 때는 불빛을 약하게 해 에너지를 절약하는 효과가 있다"며 "가정용 실내 조명뿐 아니라 빌딩에너지조절시스템(BEMS) 시장에도 도전하겠다"고 말했다.

"희귀 난치병 치료제로 글로벌 틈새시장 공략"

김경숙 코아시스템 대표
루게릭병 치료제 매출 40억



"글로벌 제약사들이 선점한 큰 규모의 치료제 시장에 진입하기보다 틈새를 노리는 전략을



초기부터 했습니다. 시장은 작지만 치료제가 거의 없는 희귀난치성 질환 분야에 집중했고 세계 최초로 루게릭병 줄기세포 치료제를 개발했습니다."

김경숙 코아시스템 대표(사진)는 "루게릭병 치료제를 개발한다고 했을 때 '돈이 안 된다'는 말을 많이 들었다"며 "희귀난치성 질환 치료제는 성공하면 시장 진입이 확실하고, 상대적으로 임상비용도 낮아 경쟁력이 있다고 판단했다"고 설명했다.

코아시스템은 2003년 설립된 줄기세포 치료제 개발업체로 지난해 6월 코스닥시장에 상장했다. 2013년 세계 최초로 루게릭병 줄기세포 치료제인 '뉴로나타-알'을 개발했다. 뉴로나타-알은 환자의 골수에서 채취한 줄기세포를 4주간 분리·배양한 뒤 투여하는 치료제다. 이 회사는 희귀난치성 질환인 루푸스 신염 치료제, 다제불응 위축증 치료제 등의 신약 파이프라인(후보물질)을 보유하고 있다.

김 대표는 "뉴로나타-알을 개발하기까지 10년 동안 우려곡절을 겪었다"며 "창업 멤버들과 헤어져 혼자 회사에 남기도 했고, 제조공장을 세울 자금이 없어 발을 동동 구르기도 했다"고 말했다. 그는 주변의 도움을 받아 임직원 50명의 기업으로 성장했다. 임상시험수탁기관(CRO)인 캄온을 자회사로 편입해 안정적인 매출 구조를 갖췄다. 루푸스 신염 치료제에 대한 기술이전 우선권을 주는 조건으로 한림제약의 공장 시설을 확보했다.

코아시스템은 지난해 40억원어치의 뉴로나타-알을 판매했다. 이에 힘입어 지난해 연결 기준 매출은 185억원으로 전년 대비 42.9% 증가했다. 영업이익은 13억원으로 흑자전환했다. 지난 7월에는 루푸스 신염 줄기세포 치료제 'CS20AT04'를 130억원 받고 한림제약에 기술 이전했다. 김 대표는 "해외에서도 기술 이전에 관심을 보이고 있다"고 말했다.

의대 교수가 만든 화장품 ... 신라면세점 입점

서울의대벤처 정진호이펙트
기능성 화장품 잇단 출시
"효능 화장품 시대 열겠다"

수년 전 대학 연구실에서 연구하던 정진호 서울대 의대 피부과 교수(정진호이펙트 공동대표·사진)는 논문 300여편이 빼곡히 꽂힌 책장을 보다가 문득 '20년 넘게 피부 노화에 관해 연구했지만 정작 사람들에게 도움이 되는 결과물은 없었구나'라는 생각이 들었다. 연구 결과를 모아 화장품을 개발해야겠다는 결심을 그때 했다.

정 교수는 피부 노화 단백질을 줄이는 물질, 탄력을 높이는 물질, 반점을 줄이는 물질 등 20여개 아이템을 선별해 국내 화장품 제조

사 문을 두드렸다. 5개 시제품을 만들어 132명을 대상으로 임상실험을 거쳤다. 결과는 만족스러웠다. 주름이 7~17% 줄어든 것으로 나타났다. 효과가 가장 뛰어난 시제품을 상품으로 내놨다. 자신의 이름을 딴 화내 벤처도 차렸다. 지난 3월 정진호이펙트가 출시한 W에센스 크림의 탄생 스토리다.

정 교수는 "그동안 화장품은 감성 마케팅을 바탕으로 예뻐질 것 같은 꿈을 팔았다"며 "과학적 마케팅으로 경험을 팔아 효능 화장품 시대를 열겠다"고 했다.

정 교수는 처음 학내 벤처를 연 것은 2013년 6월이다. 그는 "화장품 제조

기술을 팔려고 화장품 회사 문을 두드렸지만 터무니없이 낮은 로열티를 제시해 창업에 나서게 됐다"고 설명했다.

첫 제품을 출시하기까지의 과정은 순탄치 않았다. 2013년 이피코라는 이름으로 법인을 등록하고 1년3개월간 용기 등을 제작해 2014년 제품을 출시했지만 유사 상표 문제로 판매가 중지됐다. 지난해 12월 사명을 정진호이펙트로 다시 제품을 내놨다. 정 교수는 "외부에서 4억원 투자를 받았지만 홍보, 마케팅은 여전히 어렵다"며 "실험실 벤처를 육성하려면 이들이 개발한 제품을 홍보할 수 있는 장을 많이 만들어줘

야한다"고 강조했다.

정진호이펙트는 D바디에센스, R스킨스킨 등 신제품을 잇따라 출시했다. 미국 한국 중국에 특허등록도 했다. 신라면세점에 입점하는 등 판로도 넓혀가고 있다. 정 교수는 자신의 보유 지분 20%를 서울대의대와 서울대병원에 기부했다. 지난 7월에는 순이익 20%를 매년 서울대 의대 피부과학교실 연구기금으로 기부하기로 약속했다. 정 교수는 "서울대 교수가기 때문에 좋은 학생들과 연구할 수 있었고 학교 시설도 이용할 수 있었다"고 기부 배경을 밝혔다. 그는 "대학의 젊은 연구진이 기초연구에만 매몰되지 말고 시작 단계부터 산업에 어떻게 응용할 수 있는지를 함께 고민할 필요가 있다"고 말했다.

레이캡 침구청소기
600만대 판매 돌파



침구청소기 전문업체 레이캡코리아는 자사 제품의 세계 누적 판매량이 600만대를 넘어섰다고 4일 밝혔다. 레이캡코리아는 2007년 세계 최초의 침구청소기 레이캡을 출시한 이후 일본 중국 미국 등 세계 20여개국에서 침구청소기 시장을 선도하고 있다.

누적 판매량 600만대를 기념해 이달까지 종합 온라인몰과 자사 쇼핑몰 '다이렉트몰'에서 레이캡 RS(사진)와 수납대 연장행들 등으로 구성된 'RS 팩팩 패키지'를 20% 할인 판매한다. 투명한 먼지박스를 몰에 담가 세척하는 방식을 채택해 공기 중으로 오염물질이 흩날리지 않도록 했다.

스마트해진 자동화정밀기기 한눈에

'KOFAS 2016' 개막
일산 킨텍스에서 6~9일

한국기계산업진흥회가 6일부터 9일까지 경기 고양시 일산 킨텍스에서 '2016 국제자동화정밀기기전(KOFAS 2016)'을 연다.

"자동화, 스마트를 일대"를 주제로 열리는 이번 전시회는 자동화기기의 핵심 제품인 모션컨트롤, 각종 센서, 제어기기를 비롯해 산업용 로봇, 측정기기, 3차원(3D)프린터, 드론(무인항공기) 등 최첨단 기술과 제품을 선보인다. 미국

독일 대만 등 18개국 297개 업체가 참가해 2139개 품목을 전시할 예정이다. 전시 기간에 국내외 바이어를 포함한 참관객 2만7000여명이 방문해 6억2000만달러 규모의 구매 상담이 이뤄질 것으로 예상된다.

이번 전시회는 제조업 패러다임 변화에 따라 정보기술(IT) 융합 및 3D 프린팅, 드론 특별전을 추가하는 등 최신 트렌드를 반영했다. 세부 전시회로 스마트공장자동화전, 금속가공기기·금형전 등이 열린다.

방수는 (주)방수인과 함께! 100% 책임시공, 철저한 A/S

2~3년마다 하는 방수!! 폴리우레아공법으로 한 번에 해결!!

폴리우레아공법은 금세기 최고의 방수공법이지만 공정의 특수상 일반 가정공사는 소외 되어 왔습니다. 이제 저희 (주)방수인이 폴리우레아의 대중화를 선언합니다.

- ▶ 초속경화형: 시공후 30초 이내보행, 30분내 차량 진입이 가능합니다. (공사기간 단축)
- ▶ 고신장력과 고인장강도: 유동성있는 시공면에 가장 이상적이며 누수의 원인이 되는 크랙 발생 시 방수층이 찢어 지지 않습니다. (예폭시, 우레탄 장점보다 월등히 우수한 물질)
- ▶ 뛰어난 시공성: 사계절 시공이 가능합니다. (혹서기, 혹한기 시공)
- ▶ 적용분야: 슬라브옥상, 주차장, 철제주차장, 공장바닥, 물류창고, 수영장, 저수조 등...

**냉방비 약 40% 난방비 약 35% 절감효과
온새미로 CLASSIC로 한 번에 해결!!**

ONSEMIRO 온새미로의 경제적 효과

- 경제적 : 방수, 냉난방 유지보수비 감소
- 건강 : 친환경 원자재 사용
- 환경 : 높은 내구성 원재료비 절감
- 에너지절감 : 단열 및 차열기능으로 운전절감

(주)한국양행 옥상바닥 우레아시공

주상화면맨서 공장옥상바닥 우레아시공

반동 신축아파트 옥상바닥 우레아시공

목동 신가주택 외벽차열방수코팅

역삼동 주택 외벽차열방수코팅

홍은동 주택2차 외벽차열방수코팅

방수하는사람들 (주)방수인

네이버 블로그
bangsuboy/ee470377

전국문의 **1544-7347, 010-5873-8122** 방수기능사
작업 시공