

건설·임업용 기계 판매 유라통상 자체 생산 도로커터기로 시장 석권

강소기업 탐구

‘도로커터기, 체인톱, 핸드커터기, 장작 제조기-’

유라통상이 국내에 공급하는 건설 농업 임업 등에 쓰이는 산업용 기계다. 대부분 국내 시장 점유율 1위이거나 1위 자리를 다투는 제품들이다. 이 시장은 미국·독일·핀란드·중국(産)산 제품이 경쟁하고 있다. 산업 필수품이지만 작은 내수시장 탓에 국내 순수 제조기업은 없고, 일부 품목을 생산하는 기업도 유라통상을 제외하곤 찾아보기 힘들다.

유라통상은 세계 1위 제품들을 독점 공급하면서도 도로커터기는 직접 제조해 국내에 판매하고 있다. 또 높은 기술력을 바탕으로 유지보수시장을 장악해 국내 기업의 자존심을 지키고 있다는 평가를 받는다.

유라통상은 세계 최대 소형 가솔린엔진 제조업체 미국 브릭스엔스트레튼의 국내 독점 총판 권한을 갖고 있다. 이 회사로부터 엔진을 들여와 서울 구로동 본사 공장에서 도로커터기를 제조·생산한다. 주로 정부나 지방자치단체가 도로 개보수작업을 할 때 쓰인다. 국내 시장 점유율은 70~80%에 달한다.

이 제품은 분당 3600회 회전하는 엔진에 의해 합금처리된 날이 고속 회전하며 도로 아스팔트를 반듯하게 잘라낸다. 자르는 과정에서 발생하는 분진도 자동으로 여과시켜준다. 올해 강화된 정부의 소음·진동 규제에 통과한 업계 유일한 제품이라는 게 회사 측 설명이다. 유라



이창수 유라통상 사장이 자신이 판매하는 핸드커터기를 소개하고 있다. 인대규 기자

미서 엔진 들여와 완제품 생산
국내시장 점유율 70% 달해

체인톱, 핸드커터기, 장작 제조기
국내 독점 판매 권한 획득
“100년 이상 장수기업 만들 것”

통상은 세계 최대 체인톱 제작업체인 독일 스티사의 독점 총판권도 갖고 있다. 벌목하거나 한옥을 시공할 때 쓰이는 이 회사의 체인톱과 인테리어 공사 때 콘크리트벽을 자르는 핸드커터기도 국내 시장 1위 자리를 지키고 있다. 핸드커터기는 성수기의 경우 주문부터 수령까지 3~4개월가량 걸릴 정도로 인기가 높다. 연매출 300억원 규모인 유라통상의 올 상반기 매출은 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 여파에도 성장세를 유지했다. 시장 수요가 늘자 중복 진전예

생산공장을 신설하기로 했다. 연말 준공이 완료되면 물류 처리와 제품 생산량이 기존 대비 두 배 늘어날 전망이다. 코로나19에 따른 주택 개보수 증가와 귀농·귀촌 세대의 전원주택 생활이 늘면서 핸드커터기 등의 수요가 증가한 덕이다. 유라통상은 모든 서비스와 영업 직원 이 기술 자격증을 갖고 있어 유지보수에 즉각 투입할 수 있다. 제품을 수리하고 개선하는 유지보수 사업 매출도 이 회사의 주요 수입원이다. 이 회사는 이창수 유라통상 사장의 부친인 이종환 회장이 1985년 창업했다. 이 사장은 2016년 대표이사에 취임한 뒤 회사 업무를 디지털화해 경영 효율을 높이는 데 주력했다.

이 사장은 “90년 이상 역사를 자랑하는 유럽·북미 산업용 기계시장과 비교해 볼 때 한국은 아직 30~40년밖에 안 돼 향후 성장 잠재력이 크다”며 “회사를 100년 이상 장수기업으로 만들어 가는 게 목표”라고 말했다.

인대규 기자 powerzanic@hankyung.com

이달의 으뜸중기제품 환기청정기 개발한 파파플랜트

미세먼지 걸러내 깨끗한 공기만 유입

IG화학에서 12년간 연구원으로 근무한 강정수 파파플랜트 사장(사진)이 2017년 10월 창업에 나선 것은 미세 먼지 때문이었다. 출장차 평소 중국을 오가면서 현지 대기 환경이 얼마나 심각한지 생생하게 느낀 터였다. 무엇보다 아이들이 미세먼지 때문에 집안에서 창문도 못 열고 답답해지는 모습을 지켜보기가 힘들었다.

IG화학에서의 연구 경력이 창업의 밑거름이 됐다. 자동차 관련 배터리와 에너지저장시스템(ESS) 분야 연구를 맡았던 만큼 건물의 공조, 환기시스템의 원리를 파악하고 있었다. 강 사장은 창업에 앞서 제품 구상과 설계에 몰두했다.

파파플랜트는 창업 후 1년6개월 만인 지난해 4월 첫 출시품인 환기청정기 ‘파파블루’를 내놨다. 강 사장은 “파파블루는 아이들에게 아빠가 보여주고 싶은 파란 하늘이라는 희망을 담은 이름”이라고 설명했다.

파파블루는 미세먼지를 필터링해 급배기하는 창문형 환기장치다. 외부 공기에 섞여 있는 유해물질을 해파필터로 거르고 라돈, 포름알데히드, 이산화탄소 등의 유해물질은 밖으로 내보내는 역할을 한다. 강 사장



창문·방충망 사이에 설치
쉽게 창문 여닫을 수 있어

은 “공기청정기만으로는 유해물질을 실내 밖으로 내보내는 데 한계가 있다”며 “환기청정기 활용을 병행하면 큰 효과를 낼 수 있다”고 했다.

파파블루는 얇은 구조여서 창문과 방충망 사이에 설치해 아무 때나 창문을 쉽게 여닫을 수 있다는 게 차별점으로 꼽힌다. 투명한 플라카보 네이트 창을 사용해 설치 후에도 창밖을 볼 수 있어 개방감을 유지할 수 있다.

소모전력은 24W 이하의 저전력이어서 월 1000~2000원 수준의 전기료만으로 한 달 동안 사용할 수 있다는 게 회사 측 설명이다.

이정선 기자 leeway@hankyung.com

중소 브리프

차도장라인 차체이송장치 국산화 에스피지, 현대차에 공급 시작

정밀 감속기 제조업체인 에스피지(SPG)가 자동차 도장 라인에서 차체를 이송하는 장치를 국산화해 현대자동차에 공급하기 시작했다. 에스피지는 일본 제품이 점령하고 있던 프릭션 드라이브 유닛의 개발을 마치고 공급을 시작했다. 프릭션 드라이브 유닛은 사이클로 감속기 기반에 0.1~0.75kW 출력의 모터를 결합해 도장 라인에서 차체를 이송하는 장치다.

감속기는 회전운동을 하는 모터에 기어를 연결해 속도를 늦추면서 힘을 전달하는 역할을 하는 핵심 부품이다. 에스피지는 1995년 감속기를 국산화한 뒤 조정밀 제품으로 라인을 확대하고 있다.

이 회사는 총 13종의 관련장치를 추가 개발해 현대차 울산과 광주 공장을 비롯해 인도네시아 신설 라인에도 공급할 예정이라고 밝혔다. 에스피지는 지난해 12월 현대차 1차 벤더등록을 마쳤다.

한일시멘트 ‘찾아가는 서비스’

한일시멘트가 최근 전담인력을 배치해 먼저 고객을 찾아가는 ‘비포서비스’를 선보인다고 22일 밝혔다. 한일시멘트는 라돈 측정, 콘크리트 단열도 측정, 실험 등 고가 장비가 필요한 데이터분석 서비스를 고객에게 제공하고 있다. 시멘트 품질관리 항목 및 제조공정, 분말도 시험기 측정 방법 등 교육 프로그램도 진행하고 있다. 주요 고객 회사를 경기 남부 및 북부, 경인, 충청, 경북, 강원, 호남 등 총 7개 권역으로 구분해 연간 100회 이상 순회 방문할 계획이다.

한일시멘트 관계자는 “건설경기 침체에 따라 건설재시장도 무게중심이 소비자 중심으로 변화하고 있다”며 “고객의 니즈를 사전에 모니터링해 신제품 개발이나 품질관리에 선제적으로 대응할 것”이라고 말했다.

초이락컨텐츠, 미니카 3종 출시

완구기업 초이락컨텐츠팩토리는 배틀레이싱 완구 ‘바이트초이카’ 후론 3종 미니카를 출시했다고 22일 밝혔다. 이번 미니카 제품은 스카이빈, 슈도우베히모스, 디스페이터다. 후론 구동 미니카 제품으로 기존 바이트초이카 전문 7종에 비해 구동력이 강한 게 특징이다.

이번 제품에는 예리한 모양의 팔콘 프레임 범퍼가 장착됐다. 바이트초이카 미니카를 활용한 레이싱 놀이 ‘배틀레이싱’에서 상대방의 미니카를 추돌하는 기술인 크래싱(충돌)에 효과적인 디자인이다.

길어지는 장마... 제습기 생산 늘리는 생활가전 업체들

위닉스 판매 전년비 80% 증가

지난 4년여간 생활가전업계의 ‘애물단지’로 취급받아온 제습기가 최근 부활 조짐을 보이고 있다. 몇 년간 장마철에도 비가 오지 않는 마른 장마가 이어진 것과 달리 올해는 일찍부터 장마가 찾아온 데다 장마 기간도 예년보다 길 것으로 예측된다.

22일 국내 대표 제습기 생산기업 위닉스에 따르면 지난해 초부터 이달 15일까지의 제습기 판매량이 전년 동기보다 80% 증가했다. 6월부터 장마가 시작되자 소비자들도 너도나도 제습기 구매에 나선 영향이다.

생활가전기업 신일 역시 올초부터 이달 중순까지의 제습기 판매량이 전년 동



기보다 266% 늘었다. 신일은 최근 23L 용량의 대용량 제습기(사진)를 출시하며 더 넓은 폭의 소비자 공략에 나섰다. 코웨이 제습기 판매량도 지난해 초부터 이달 중순까지 전년 동기보다 60% 증가했다. 쿠쿠의 지난 2분기 제습기 판매량은 전년 동기보다 22% 늘었다. 코웨이

관계자는 “올여름 역대급 집중호우가 예상되면서 제습기에 대한 소비자 관심이 높아졌다”고 했다.

한때 제습기는 생활가전업계에서 ‘아픈 손가락’ 취급을 받았다. 계절에 따라 판매량이 지나치게 들쭉날쭉한 데다 심한 경우 상당한 물량의 재고만 남기 때문이었다. 이 같은 이유로 인해 SK매직과 교원웰스 등은 제습기 사업을 접었다.

생활가전업계에서는 간만에 찾아온 호기를 적극 활용하고 있다. 위닉스는 제습기 등을 최대 44% 할인해주는 자체 프로모션을 기존 20일에서 오는 27일까지 연장했다. 코웨이도 이달 말까지 제습기 제품을 15% 할인하는 행사를 하고 있다. 윤희은 기자 soul@hankyung.com



소비자웰빙환경만족지수 1위 인증 수여식. 한국표준협회는 22일 서울 소공동 롯데호텔에서 '2020 KS-WET 소비자웰빙환경만족지수 1위 인증 수여식'을 열었다. 앞줄 왼쪽부터 이상길 삼육식품 부사장, 류지수 GC녹십자 전무, 홍성대 ZEN한국 대표, 홍승표 THE-K에다함성주 대표, 이상진 한국표준협회 회장, 박상규 연세대 교수, 정진석 포스코건설 부사장, 이준화 삼성전자 전무, 김승근 에코닉스 기구 전무, 박노길 일동후디스 영업부부장. 한국표준협회 제공

낮에는 유인, 밤에는 무인... ‘스마트 슈퍼’ 시범 운영

중기부, 내년부터 본격 확대

낮에는 유인, 밤에는 무인으로 운영하는 ‘하이브리드형’ 스마트슈퍼가 올해 시범 운영된다. 중소벤처기업부는 비대면 소비 확대에 대응해 올해 시범사업으로 스마트슈퍼를 운영한 뒤 2021년부터 확대 시행한다고 22일 밝혔다.

중기부는 내달 6일까지 참여 희망 나들가게를 모집한다. 다섯 곳을 선정해 스마트 게이트, 무인 계산대 등의 도입을 지원할 예정이다. 또 벤처·스타트업 기술적용 모델과 편의점 협업 모델로 나눠 운영하면서 동네슈퍼에 스마트 기술과 점포 운영 기법을 전수할 계획이다.

인대규 기자 powerzanic@hankyung.com

와튼 스쿨이 강력 추천하는 전략적 사고법!

와튼 스쿨, 매킨지, 포춘, 콘페리에서 일하는 최고의 기업 전략가들이 뭉쳤다!

2019 eLit Book Awards 금메달 수상

INDIES 올해의 상 수상

와튼 스쿨 통틀리대십 베스트도서

이 책은 뛰어난 기업가들이 위기 상황에서 어떻게 회사를 구했는지 로드맵을 제시한다.

클라우스 슈밥 | 세계지식포럼 창립자 겸 회장, 《클라우스 슈밥의 제4차 산업혁명》 저자

- 분기를 넘기고 해를 넘기며 지속적으로 성장하는 기업, 단기전략과 장기전략의 우선순위에서 균형을 맞추는 기업, 수익률뿐 아니라 수익 기간을 중시하는 기업을 꿈꾸는가? 혹은 그러한 기업의 리더가 되고자 하는가? 그렇다면 바로 당신을 위한 책이다. **인드라 누이 | (주)비트 회장, CEO**
- 이 책은 CEO, 이사진, 투자자들에게 영감 어린 스토리에 통찰력 있는 분석을 더해, 어떻게 목적 중심의 전략이 중요한 경제적·사회적 혜택을 가져줄 것인지 논한다. **로자베스 모스 캔터 | 하버드 비즈니스 스쿨 교수, 하버드 고급 리더십 이니셔티브 이사 겸 회장**
- CEO의 임기가 다 되었을 때, 모든 면에서 그가 이끌던 기업이 막강했다면, 성공적인 리더였다고 확인할 수 있다. 그러나 확실 있는 장기전략과 비전을 나타내는 북극성이 없다면, 리더는 목표 달성에 실패할 것이다. **제임스 맥너니 | 전 보잉 회장, CEO**

브라이언 두에인
포춘

데니스 코즐로프
존재 CEO

마이클 영
외환그룹

포트너
매킨지

와튼 스쿨이 강력 추천하는 전략적 사고법
롱·텀 싱킹
Go Long: Why Long-Term Thinking Is Your Best Short-Term Strategy