

홈카페 열풍 얼음정수기·블렌더 ‘대박’

정수기에서 나온 얼음을 넣어 아이스아메리카노를 만든다. 블렌더의 ‘슬러시 모드’를 통해 프라페 음료를 완성한다. 최근 여러 가정에서 종종 볼 수 있는 ‘홈카페’ 풍경이다.

신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 여파로 카페에 들리는 것조차 조심스러워하는 분위기가 퍼지면서 집에서 카페처럼 즐기는 홈카페 문화가 유행하고 있다. 생활가전업계에서는 얼음정수기, 블렌더 매출이 전년에 비해 많게는 두 배 이상 증가했다.

◆올여름 강타한 얼음 직수정수기 2일 렌탈업계에 따르면 SK매직 주력 정수기 중 하나인 ‘올인원 얼음직수기’ (사진)의 지난달 매출이 전년 동기보다 250% 증가했다. 물탱크에 고인 물 대신 바로 정수한 물로 깨끗한 얼음을 만들어 내는 게 특징이다. 하루에 두 번씩 정기적으로 아이스룸을 살균해 세균 번식 우려를 줄였다. SK매직 관계자는 “코로나19 장기화에 따라 실내 활동이 늘어나면서 집에서 직접 음료를 만들어 마시는 홈카페 문화가 정착한 영향”이라며 “올해 역대급 실적을 낼 수 있을 것으로 기대하고 있다”고 말했다.

청호나이스의 지난 7-8월 얼음정수기 판매량도 35% 증가했다. 홈카페 전용으로 출시한 커피얼음정수기 ‘휘카페’ 누적 판매량이 출시 6년 만에 10만 대를 돌파했다. 이 제품은 정수, 냉수, 온수, 얼음에 커피까지 제공한다. 캡슐을 통해 커피를 추출하고, 물이나 얼음 등을 타서 음

| 모델명 | 주요 특징 |
|-----------------|----------------------------|
| 코웨이 AIS 정수기 3.0 | 올인원 얼음 직수기 |
| SK매직 올인원 얼음 직수기 | 살균 얼음정수기 세티나, 커피 얼음정수기 휘카페 |
| 청호나이스 | 살균 얼음정수기 세티나, 커피 얼음정수기 휘카페 |
| 쿠쿠 | 인앤아웃 직수 얼음정수기, 몬스터 블렌더 EX |
| 해피콜 | 블렌더 엑슬림 |
| 테팔 | 블렌더 인피니티 시리즈 |



코로나로 야외 활동 감소 집에서 커피·음료 해결 확산

SK매직·청호 얼음정수기 작년보다 판매 35~250% 증가 쿠쿠 블렌더도 12배 늘어

료를 완성하는 방식이다. 휘카페의 7-8월 매출은 전년 동기보다 10% 늘었다. 쿠쿠에서 출시한 직수 얼음정수기 ‘인앤아웃 아이스 10s’의 7-8월 매출도 전년 같은 기간에 비해 112% 증가했다. 일반 모드로 제빙하면 약 15분, 쾌속 모드로 제빙할 경우 약 12분 만에 얼음을 생성해내는 정수기다. 자체 살균 클리닝을 통해 하루 네 번 대장정 등을 제거한다.

코웨이도 5월 ‘AIS 얼음정수기’를 출시했다. 듀얼 냉각 시스템을 도입해 대용량 얼음을 얻을 수 있는 게 특징이다.

◆스무다·슬러시 만드는 블렌더도 인기 올여름 특히 주목받은 생활가전은 블렌

더다. 모터 칼날로 재료를 갈아 집에서 생과일 주스나 스무다·슬러시, 빙수 등을 즐길 수 있도록 해주는 제품이다.

쿠쿠 ‘몬스터 블렌더 EX’의 지난달 판매량은 전년 동기보다 12배나 급증했다. 이 제품은 초고속 모터 기능을 통해 과일이나 채소의 껍질까지 곱게 갈아낸다. 쿠쿠 관계자는 “바튼을 누르는 것만으로 여러 음료를 만들 수 있다는 점이 홈카페족 사이에서 인기 요인으로 작용했다”고 설명했다.

이 회사가 6월 출시한 ‘크로스컷 블렌더’도 보름 만에 초도 물량이 완판되는 등 인기를 얻었다. 양방향 동시 회전 기술을 적용해 모든 재료를 골고루 분쇄하는 것이 강점이다.

해피콜의 초고속 블렌더 ‘엑슬림’은 홈카페 유행에 힘입어 최근 출시 5년 만에 누적 판매량 106만 대를 달성했다. 누적 매출은 3780억원에 달한다. 6-7월 매출은 전년 같은 기간보다 12% 늘었다. 최근에는 더욱 강력한 모터와 칼날을 사용한 ‘엑슬림 캡탈’을 출시했다.

윤혜은 기자 soul@hankyung.com

한미약품 먹는 유방암 신약 美 FDA, 시판허가 우선 심사

6개월 이내 결정 나와

한미약품이 개발한 경구용 항암 신약 ‘오락솔’이 미국 식품의약국(FDA)으로부터 우선심사 대상에 지정됐다. 시판허가 절차가 본격화됐다는 의미다.

한미약품의 미국 협력사 아테넥스는 1일(현지시간) “FDA가 전이성 유방암을 적응증으로 한 오락솔의 허가 신청을 검토하기로 하고 우선심사 대상으로 지정했다”고 밝혔다.

FDA는 심각한 질환의 치료나 진단, 예방 측면에서 효과 및 안전성에 유의미한 개선 가능성이 있는 의약품의 신약 승인 여부를 6개월 내에 결정하는 우선심사제도를 운영하고 있다. 통상 10개월이 소요되는 일반 심사보다 빨리 허가가 부가 결정된다.

FDA는 전문의약품 허가 신청자 비용 부담법(PDUFA)에 따라 내년 2월 28일까지 오락솔의 시판 허가 검토를 완료할 계획이다. 루돌프 칸 아테넥스 최고위화 책임자(CMO)는 “전이성 유방암 환자에게 가능한 한 빨리 오락솔을 제공할 수 있도록 FDA와 우선심사 관련 논의를

활발히 진행하고 있다”며 “오락솔의 라벨과 용도 확장을 위해 지속적으로 투자할 계획”이라고 말했다.

존슨 라우 아테넥스 최고경영자(CEO)는 “오락솔의 성공적 출시를 위한 준비를 자질없이 진행하고 있다”며 “최근 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 대유행 상황에서 암 환자들이 각자의 가정에서 항암 치료를 받을 수 있게 해주는 오락솔의 잠재적 가치에 주목하고 있다”고 말했다.

오락솔의 신약 허가 신청은 전이성 유방암 환자를 대상으로 오락솔 단일요법과 1세대 세포독성 항암제인 파클리탁셀 단일요법의 안전성과 약효를 비교하는 임상 3상 결과를 바탕으로 했다. 이 연구의 1차 평가 변수인 객관적 반응률(ORR)이 정맥 투여한 파클리탁셀에 비해 통계적으로 유의미한 수준으로 개선됐으며 신경병증 발생률도 낮았다.

오락솔에는 주사제용 항암제를 경구용으로 전환하는 한미약품의 기술인 오라스크버리가 적용됐다. 오라스크버리는 주사제를 경구약으로 바꾸는 기술이다.

한민수 기자 hms@hankyung.com

중소 브리프

신성이엔지, 69억 태양광사업 수주

신성이엔지가 총 69억원 규모의 태양광 보급 사업자로 선정됐다고 2일 밝혔다. 한국에너지공단(에너지)이 공고한 이번 사업은 공공기관 건물 옥상과 주차장 등 유휴 공간에 태양광 발전소를 설치하는 것이다. 신성이엔지는 전국 9개 사업 중 경기 광명, 군포, 부천 등에 태양광 발전소를 설치하는 사업자로 뽑혔다. 연말까지 태양광 발전소를 건설할 계획이다.

신성이엔지는 주관 기업으로 호근전기, 코텍에너지, 우성기업, 다온이앤씨와 컨소시엄을 구성했다. 이들 협력업체는 모두 사업 대상지에 회사를 두고 있어 현장 조사, 시공, 사후관리 등을 빠르게 진행할 수 있다는 게 회사 측 설명이다. 신성이엔지는 현장 답사와 위성사진을 분석해 평균 발전량 이상의 전기를 생산하는 태양광 발전소를 지을 계획이다.

산단공 ‘온라인 조선헤양 전시회’

한국산업단지공단(단공단)이 글로벌 선주사와 구매 대행사를 초청해 ‘2020 한국 온라인 조선헤양 무역 전시회’를 연다. 이를 위해 산업계 최초로 디지털 가상 전시관을 구축한다.

산단공과 울산정보산업진흥원, 울산 조선헤양플랜트기자재사업 협동조합이 공동 주최하는 이 행사는 코로나19 여파로 수출이 어려워진 조선헤양 중소기업의 해외 판로 개척을 지원하기 위해 기획됐다. 부산·울산·경남지역 조선헤양 및 플랜트 중소기업 100곳을 모집해 오는 10월 12일부터 16일까지 진행한다.

전시회 기간에 50회 이상의 화상 수출 상담회가 열릴 예정이다. 글로벌 바이어가 사전에 요청한 구매 희망 수요를 파악해 국내 기업을 연결하는 방식으로 수출 성공률을 높일 계획이다.

SK매직, 추석맞이 할인 이벤트

SK매직은 추석 명절을 맞아 오는 29일까지 공식 온라인몰 ‘SK매직몰’을 통해 식기세척기, 전기레인지, 공기청정기 등을 최대 10% 할인한 가격에 선보인다. 올해 높은 인기를 얻은 ‘트리플게어’ 식기세척기를 비롯해 식기세척기 시장의 스테디셀러인 ‘터치온 플러스’ 등을 최대 10% 할인가에 내놓는다.

불 없이 조리가 가능한 ‘3구 프리미엄 인덕션 전기레인지’도 10% 저렴한 가격에 구입할 수 있다. 구매한 고객에게는 14만9000원 상당의 인덕션 전용 냄비 ‘오델로 3중 세트’를 사은품으로 제공한다. 반려동물에게서 발생하는 털과 냄새 등을 제거해주는 ‘코어 360도 공기청정기’ 및 살균 비데 등도 할인된 가격으로 만날 수 있다.

이달의 으뜸중기제품

탈모관리 전문 업체 루토닉스

LED로 모낭 자극 ‘10만원대 볼륨 부스터’ 인기

모낭에 주입하는 앰플도 판매 얼굴 등 피부 마사지도 가능

루토닉스는 탈모케어 전문 업체다. 적은 비용으로 집에서 손쉽게 탈모관리를 할 수 있는 제품을 생산한다. 정대권 루토닉스 대표(사진)는 “누구나 쉽게 탈모를 관리할 수 있도록 돕자는 취지에서 창업했다”고 말했다. 그는 “100만~200만원 선인 대기업 브랜드 제품보다 훨씬 낮은 10만원대 제품인데도 품질은 뒤지지 않는다”고 강조했다.

2018년 설립된 루토닉스의 주력 상품은 ‘볼륨 부스터’. 알렉트로 포레이션으로 불리는 전기 천공법을 통해 모낭을 자극하고 일시적으로 개방시키는 제품이다. 볼륨 부스터에는 두피에 자극을 주는 LED 조명이 달려 있다. 두피뿐 아



니라 얼굴이나 목 등 피부 마사지도 응용할 수 있다.

볼륨 부스터는 지난해 독일 국제 아이디어 발명·신제품 전시회(IENA)에서 비즈니스 부문 동상, 이란발명협회 베스트 특별상 등을 수상하기도 했다. 미국 식품의약국(FDA) 인증도 받았다.

루토닉스는 볼륨 부스터와 함께 사용

하는 ‘루트프 앰플’도 개발해 판매 중이다. 미리 두피에 발라 두었다가 볼륨 부스터로 마사지를 할 때 모낭이 열리면 앰플이 모낭 속으로 침투하도록 고안한 제품이다. 권 대표는 “대부분 탈모용 앰플 제품은 모낭으로 들어가지 못하고 80% 정도가 공기 중으로 휘발된다”며 “(볼륨 부스터를 통해) 모낭에 직접 들어가도록 하는 탈모 관리 방식이 루토닉스의 차별화된 경쟁력”이라고 했다.

루토닉스는 여러 두피 관리 제품을 개발 중이다. 이달 중순에는 바이오 샴푸를 선보일 예정이다. 볼륨 부스터와 루트프 앰플 기능을 하나로 합친 패치 형태 제품도 11월 출시를 목표로 개발하고 있다. 앞서 모낭에 좋은 것으로 알려진 김은공(서리태) 성분과 한약재 하수소를 섞어 환약 형태로 만든 ‘콩의두감’도 내놨다. 이정선 기자 leeway@hankyung.com

압타바이오 “코로나 치료제 연내 임상 2상”

몸속 활성산소 생성 억제효과

압타바이오가 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 치료제 후보물질 ‘APX-115’의 치료 효과가 간접적으로 증명됐다고 2일 밝혔다. 압타바이오는 올해 안에 코로나19 치료 효과를 검증하는 임상 2상에 들어갈 계획이다.

이탈리아 로마 사피엔자대 연구팀은 국제 학술지인 ‘레독스바이올로지’ 9월 호에 코로나19 환자와 체내 NOX2 단백질의 상관관계에 관한 논문을 게재했다. 논문에 따르면 코로나19 환자는 일반인보다 활성화된 NOX2가 많은 것으로 드러났다. 중증 환자에게는 경증 코로나19 환자보다 높은 NOX2 활성화 수

치가 관찰됐다. NOX2는 체내 활성산소 생성을 조절하는 효소다. 압타바이오는 NOX2의 활동을 저해할 수 있는 치료 후보물질인 APX-115를 보유하고 있다. 이 후보물질을 사용하면 활성산소 생성을 억제하는 방식으로 바이러스 이동을 차단해 코로나19 치료 효과를 낼 수 있다는 게 회사 측의 설명이다.

APX-115는 압타바이오가 당도 합병증 치료제로 개발하던 약물로 지난해 임상 1상을 마쳤다. 압타바이오 관계자는 “지난 4월 세포시험을 통해 코로나19 치료 가능성을 확인했다”며 “통물실현 등을 마무리하는 대로 올해 안에 국내 임상 2상을 진행할 예정”이라고 말했다.

이주현 기자 deep@hankyung.com

엔케이맥스, 홍콩에 NK세포 측정기기 수출

코넷사와 공급 계약 체결

엔케이맥스는 홍콩 바이오 기업인 코넷과 자연살해(NK)세포 활성도를 측정할 수 있는 의료기기인 NK뷰키트와 면역 강화용 건강기능식품인 NK365를 공급하는 계약을 체결했다고 2일 밝혔다. 이번 계약은 엔케이맥스가 NK세포

치료제로 해외 진출을 시작하려는 첫 행보다. 이 회사는 체내 면역세포인 NK세포를 고순도로 대량 배양하는 ‘슈퍼NK’ 기술을 보유하고 있다. 엔케이맥스는 NK세포 관련 의료기기와 건강기능식품으로 해외에 진출한 뒤 자가 유래 NK세포 치료제로 수출 품목을 늘려나갈 계획이다. 이주현 기자 deep@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 통틀리더십 베스트도서

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

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

- 분기를 넘기고 해를 넘기며 지속적으로 성장하는 기업, 단기전략과 장기전략의 우선순위에 맞춰주는 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 명망 어린 스토리에 통찰력 있는 분석을 더해, 어떻게 목적 중심의 전략이 중요한 경제적·사회적 혜택을 가져줄 것인지 논한다. **로저버스 호스 캔터 | 하버드 비즈니스 스쿨 교수, 하버드 고급 리더십 이니셔티브 이사 겸 의장**
- CEO의 임기가 다 되었을 때, 모든 면에서 그가 이끌던 기업이 막강했다면, 성공적인 리더였다고 확인할 수 있다. 그러나 확실한 정거점과 비전을 나타내는 북극성이 없다면, 리더는 목표 달성에 실패할 것이다. **제임스 맥너니 | 전 보잉 회장, CEO**

브라이언 두에인
포춘

데니스 케리
콘퍼리 CEO

마이클 유잉
와튼스쿨

로드니 펜넬
매킨지