

증권사에서 투자 담당하다 직접 창업 나서 “소형 태양광 발전 사업 원스톱 서비스”

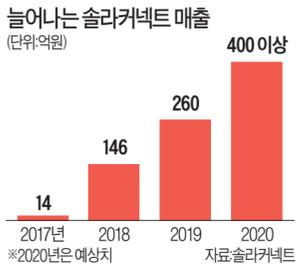
이영호 솔라커넥트 대표

사업성 검토에서 관리운영까지 80여 직원 절반이 IT 기술 인력 소규모 전력중개 사업에도 진출

솔라커넥트는 전국의 소형 태양광 발전 사업자를 대상으로 사업성 검토부터 사업 개발, 금융, 설계·조달·시공(EPC), 관리운영(O&M) 등 발전사업 전 과정의 통합 서비스를 제공하는 업체다.

국내 1MW 미만 소형 태양광 발전소 비중은 90%(작년 기준)에 달한다. 소규모 발전사업자들은 프로젝트를 위해 단계별로 서비스 업체를 이용하는 데 비싼 값을 치러야 했다. 이영호 솔라커넥트 대표(사진)는 “정보기술(IT) 기반의 분석으로 사업성 검토부터 태양광 모듈 설치까지 수익성을 극대화할 수 있는 솔루션을 고객에게 컨설팅해 준다”고 말했다. 전체 직원 80여 명 중 절반가량이 이 같은 서비스를 제공하기 위한 IT 인력이다.

이 대표는 학부(서울대 전기공학부) 시절부터 스마트그리드(전력 생산과 소비를 실시간으로 파악하는 지능형 전력망) 등 전력 거래에 관심이 많았다. 증권사인 미래에셋대우에 입사한 뒤 태양광 발전소 인프라 관련 투자 사업을 맡았다. 당시 대형 프로젝트와 달리 소형 태양광 프로젝트는 사업 인프라 구축에 어려움이 있었다. 그는 소형 사업자를 모아 규모의 경제를 살린 플랫폼을 만들면 사업이 되겠다고 판단했다. 그가 2016년 솔라커넥



트를 창업한 배경이다. “국내 재생에너지의 생산·거래 패러다임을 바꾸겠다”는 게 그의 포부다.

틈새시장을 발굴한 덕분에 회사는 단기간에 급성장했다. 2016년 이후 솔라커넥트의 플랫폼을 통한 누적 발전용량은 3.7GW(올 8월 말 기준)에 이른다. 같은 기간 국내 전체 태양광 설치 용량의 47%에 달하는 규모다. 2017년 14억원이었던 이 회사 매출은 지난해 260억원까지 늘었다.

올 4월에는 빅데이터에 기반해 전국 발전소의 발전량을 비교·분석해 제공하는

발전소 자산관리 앱(상품명 SAEM)도 선보였다. 이 대표는 “앱 출시 후 약 4개월 만에 전국 2000여 개 발전소를 회원으로 확보했다”고 말했다. “다른 발전소의 수익을 비교하며 최적화된 관리를 할 수 있다”는 매력 때문이라는 설명이다.

이 같은 서비스로 쌓인 태양광 발전 관련 빅데이터는 전력중개 거래 사업 등에 활용이 가능하다. 솔라커넥트는 지난해 4월 소규모 전력중개 사업자로 등록했다. 전력판매 시장에 대비해 태양광 가상발전소(VPP) 사업도 준비하고 있다. 가상발전소는 소규모 재생에너지 발전설비 등 여러 곳에 분산된 전원을 클라우드 기반 소프트웨어로 통합해 하나의 발전소처럼 관리하는 시스템이다.

이 대표는 “2050년까지 사용 전력의 100%를 재생에너지로 충당하는 글로벌 캠페인(RE100)에 참여하는 대기업이 늘고 있다”며 “VPP 인프라를 갖추면 RE100을 이행하려는 기업에 선제적으로 서비스를 제공할 수 있을 것”이라고 했다. 김동현 기자 scode@hankyung.com

식당 장부가 스마트폰 앱 속으로 샐러리맨 점심 짝 잡은 ‘식권대장’

현대오일뱅크 등 412개사 활용
재택근무자 밀키트 배달도 결제

샐러리맨의 식대를 편리하게 관리해주는 모바일 서비스가 있다. ‘식권대장’이라는 앱을 통해서다. 식권대장은 흔히 회사 주변 식당에 비치된 ‘장부’를 스마트폰으로 구현하는 모바일 식권 서비스다.

식권대장을 운영하는 벤디스의 조영호 대표(사진)는 “샐러리맨의 점심 식사를 편리하게 관리해 준다”는 장점이 점차 알려지면서 제휴를 맺는 기업이 늘어나고 있다”고 말했다.

이달로 창립 6주년을 맞은 벤디스가 식권대장을 서비스하는 회사는 총 412개에 이른다. 한솔제지를 비롯해 현대오일뱅크, 현대캐미칼, 한국타이어엔테크놀로지, 애경산업, 한화시스템, 한국공항공, 아시아나항공 등이 주요 고객사다. 산업은행, 수출입은행, 인천국제공항공사, 순천시청 등 공공기관도 식권대장 서비스를 활용하고 있다.

이 서비스는 임직원이 식사하고 난 뒤 앱으로 결제하도록 돼 있다. 식권대장 앱에서 발행한 모바일 식권을 식당 점주가 터치하면 결제된다. 조 대표는 “식권대장 서비스를 이용하면 기업의 총무팀 직원이 며칠씩 걸리던 식대 정산을 불과 두세 시간 만에 끝내 비용도 절감할 수 있다”고 설명했다.

벤디스는 신종 코로나바이러스 감



염증(코로나19) 사태를 맞아 재택근무자가 늘면서 식권대장 서비스를 비대면 방식으로 확장하고 있다. 재택근무자가 집으로 밀키트를 주문해도 결제가 가능하다. 조 대표는 “코로나19 사태로 식당을 방문하는 샐러리맨이 크게 줄면서 비대면 결제 서비스를 확대하고 있다”며 “다수의 배달 브랜드 서비스를 이용할 수 있도록 제휴를 맺은 상태”라고 했다.

벤디스는 ‘간식대장’이라는 부대사업도 펼치고 있다. 컵라면, 스낵, 초콜릿 등 간단한 음식을 주문하면 일정 규모를 묶어 포장한 뒤 배달해주는 서비스다.

조 대표가 벤디스를 설립한 건 2014년이다. 스마트폰을 활용한 비즈니스가 유행하고 판단해 과감히 창업에 나섰다. 모바일 식권 서비스를 선보인 건 벤디스가 처음이다. 조 대표는 “기업과 직장인의 급식, 식문화를 새롭게 만들어가고 있다는 점에서 보람을 느낀다”고 했다.

이정선 기자 leeway@hankyung.com

중소 브리프

에몬스, 대형 매장 확장 가속
서울 노원동 전시장 개장

에몬스가구가 서울 강남에 대형 전장을 추가하면서 매장 확장에 속도를 내고 있다.

에몬스는 21일 서울 노원동에 2541㎡ 규모의 노원전장을 개장했다. 1·3층으로 지어진 매장에는 소파, 침대, 북박이장, 거실장, 매트리스, 자녀방 가구 등 에몬스의 가정용 가구 800여 종이 전시됐다.

1층은 자녀방 가구를 중심으로 어린이 놀이 공간으로 구성됐다. 2층은 프리미엄 업다. 에몬스의 고급 브랜드인 ‘에르디앙스’ 제품이 전시된다. 3층은 침실과 식탁, 매트리스 체험 공간으로 설계됐다. 개인의 수면 습관에 맞는 매트리스를 추천받을 수 있다.

에몬스가구 관계자는 “최근 온라인에서 가구를 구매하는 소비자가 많아지긴 했지만 가구는 직접 보고 사야 한다는 인식이 여전히 강하다”며 “온라인으로 확인할 수 없는 제품의 품질 등 다양한 경험을 제공하는 장소가 될 것”이라고 말했다.

웅진씽크빅 ‘스마트올 영어’ 출시

웅진씽크빅은 초등생을 대상으로 한 종합영어학습 ‘스마트올 통합영어’를 21일 출시했다. 스마트올 통합영어는 스마트페드를 활용한 전 과목 인공지능(AI) 학습 플랫폼 ‘웅진스마트올’의 종합영어 교육 과정이다.

영어 발음법인 파닉스부터 예비중등문법까지 필수 영역으로 구성됐다. 듣기·말하기·읽기·쓰기 등 네 가지 핵심 영역을 통해 균형 있는 영어 학습을 돕는다.

코로나19 사태 장기화로 학원에서 종합적인 수업을 받기 어려운 아이들이 가정에서 영어를 익힐 수 있도록 하기 위해 출시됐다.

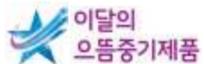
락앤락, 밀폐용기 ‘탑클라스’ 판매

생활용품 기업 락앤락이 새 밀폐용기 ‘탑클라스’를 21일 출시했다. 다변화하는 주방 환경에 맞춰 사용처의 폭을 한층 넓힌 제품이다.

영하 20도부터 400도까지 견디는 프리미엄 내열 유리를 적용해 냉장·냉동실, 식기세척기, 에어프라이어, 오븐 등 모든 주요 주방기전에서 쓸 수 있도록 했다. 음식이 직접 닿는 뚜껑에는 내세나 색이 들배는 신소재 트라이탄을 적용해 한층 위생적인 사용이 가능하다는 게 락앤락 측 설명이다.

락앤락 관계자는 “용기를 층층이 쌓아도 흔들림이 없고, 15도 각도까지 기울어도 쓰러지지 않는 것이 강점”이라며 “뚜껑과 용기를 결합하는 클립을 곡선 구조로 만들어 열고 닫는 것도 편리해졌다”고 말했다.

관리 힘든 강아지 입 냄새·구강 염증 “뿌려주세요”



닥스메디 ‘동물 구강세정제’

뿌리는 것만으로 반려동물의 구취와 구강 내 염증을 잡는 스프레이가 반려인들 사이에서 주목받고 있다. 구강 제품 전문 기업 닥스메디의 ‘프로베티 에센트 덴트’ (사진)가 그것이다.

2015년 10월 설립된 닥스메디는 양치질이나 치실로도 해결되지 않는 치간 사이사이를 닦아주는 구강세정기 ‘콜센스’ 등 구강 관리 용품으로 소비자를 끌어모았다. 제품 판매량은 꾸준히 증가했지만, 닥스메디를 이끄는 배광학 대표는 보다 획기적인 신규 상품 개발이 필요하



고 판단했다.

그 무렵 닥스메디에서 주목한 것이 ‘펫 시장’이었다. 닥스메디에서 개발한 구강 스프레이를 반려동물에게 뿌렸다가 상당한 효과를 봤다는 이야기가 들려온 것이 계기였다. 닥스메디는 김항선 전라사업부 이사를 앞세워 동물용 구강세정제 개발에 나섰다.

개발에는 약 1년7개월이 소요됐다. 김 이사는 SCI급 국제학술지에 게재했던 논문은 토대로 원료를 만들었다. 프로폴리스 중에서 가장 등급이 높은 그린프로폴리스, 키토산에서 추출한 CTS50, 마누카 꿀 등 자연산 원료를 가지고 가장 안전한 구강세정제를 생산하는 데 주력했다.

이렇게 완성한 프로베티 에센트 덴트는 반려동물의 입 안에 뿌리기만 하면 구강 세정을 끝낼 수 있는 간편한 제품이다. 가격은 기존에 10만원을 넘어서던 해외 제품보다 80% 이상 낮은 2만~3만원 수준이며, 한번 구입하면 한달가량 쓸 수 있다.

닥스메디는 이외에도 세균과 진드기를 제거하는 에센스, 털 관리에 용이한 동물용 샴푸 등을 출시했다.

윤희은 기자 soul@hankyung.com

모든 일상이 집에서 전개되는 생활 한샘 ‘홈택트 라이프’ 시장 공략

한샘이 ‘홈택트 라이프’ 시장 공략을 위한 가구를 대거 선보였다. 홈택트란 집을 뜻하는 홈과 접촉을 의미하는 컨택트의 합성어로, 모든 일상이 집에서 전개되는 생활상을 의미한다. 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 확산을 계기로 재택근무와 온라인 수업이 활성화되고 집을 홈카페, 홈트레이닝으로 활용하는 이들이 늘어난 것이 대표적 사례다.

한샘은 이 같은 흐름을 감안해 다양한 집 안 활동을 지원하는 가구를 출시했다. 우선 집을 홈카페, 홈바, 홈오피스로 꾸미고자 하는 소비자를 위해 통일감 있는 색상과 소재를 적용한 책상·책장 모듈 ‘유로 501 플랫폼’을 내놓았다. 고급스러운 호텔 분위기를 원하는 이들을 타깃으로 입체감 있는 세로 무늬의 침대 헤드와 벽 패널을 적용한

‘유로 503 뉴트리얼 화이트’ 침대도 선보였다. 이 침대는 사물인터넷(IoT) 기술을 탑재해 ‘한샘몰’ 앱으로 조명을 켜고 끄거나 밝기를 조절할 수 있다.

온라인 구매 증가에 따라 커지는 물품 정리 고민을 해결하는 수납 제품도 등장했다. ‘유로 506 스케치’는 북박이장 하단에 서랍장을 추가할 수 있어 별도의 서랍장을 구매할 필요가 없다. 리프트 형식으로 여닫을 수 있는 작은 귀울 문으로 침실 및 드레스룸 내 공간 활용도까지 높였다는 게 한샘 설명이다.

좁은 공간을 넓어 보이게 해 주는 효율적인 크기의 소파, 젊은 층의 선호도를 반영한 스탠드형 TV 거실장, 거실에서 식사·업무·취미생활을 한 번에 해결해 주는 대형 사이즈의 ‘리빙다이닝’ 식탁도 공개했다.

윤희은 기자 soul@hankyung.com



산삼 !! 순수한 한국 산삼 면역력 강화!!

예로부터 죽은 사람도 살린다는 전설이 있는 산삼~!
신이 인간에게 내린 최고의 영초(靈草)이며 영약(靈藥)으로써
기사회생(起死回生)의 효과와 만병통치(萬病通治)약으로 불리어 지고 있는 산삼~!

본 산삼감정협회에서는 저를 비롯하여 20~30년 오랜 경력을 가진 전문심마니들이 직접 채집한 순수 한국 산삼만을 판매하고 있습니다
면역력, 원기회복, 고혈압, 당뇨, 항암, 허약체질, 위장질환, 심장기능, 피로회복, 폐기능 등에 권합니다.

- 2020 국무총리 표창 수상
- 2018 서울시 사회공헌 표창
- KBS 아침마당 출연
- KBS 자연의명작 산삼 출연
- MBC 리얼스토리 산삼 출연
- YTN 뉴스 산삼기증 보도
- EBS 나눔 0700 출연
- KBS VJ특공대 산삼채집비법 출연
- SBS 당신이 궁금한이야기 출연
- 조선일보 사람과이야기 전면보도
- 중앙일보 산삼감정 심마니 보도
- 동아일보 산타심마니 보도
- KBS 아름다운사람들 산타심마니
- 대법원 산삼 특수감정 축적 법인

산삼감정협회 박형중
검색: 산삼감정협회, www.simmani.org
010-5388-9624, 02) 591-3883