

한국을 빛낸 이달의 무역인상 오성준 휴민텍 대표

패널용 자동화설비로 세계시장 뚫어

“우리 설비의 경쟁은 뛰어난 원가 절감 경쟁력이 있습니다. 삼성디스플레이 LG화학의 협력사로 선정된 배경이기도 하지.”

오성준 휴민텍 대표(사진)는 29일 한국경제신문과 만나 “최적 원가로 제품을 생산할 수 있는 장비를 제조하는 게 휴민텍의 오랜 전략”이라며 이같이 밝혔다. 자동화설비 전문기업인 휴민텍은 지난해 9월부터 올 8월까지 5185만달러(약 572억원)의 수출을 달성했다. 오 대표는 이런 공로를 인정받아 지난 19일 한국무역협회와 한국경제신문이 선정한 ‘한국을 빛낸 이달의 무역인’에 선정됐다.

◆3년 새 수출 800% 증가

오 대표는 옛 LS산전과 에버테크노에서 오랫동안 엔지니어로 근무했다. 마흔 살 무렵에 자신의 사업을 해보자는 마음을 먹고 2010년 휴민텍을 세웠다. 첫 생산 제품은 OLED 휴대용 디스플레이 패널 공급장비였다. 비슷한 업체가 많았기 때문에 오 대표는 가격 경쟁력에 승부를 걸었다. 꾸준한 연구개발을 통해 원가를 줄여가며 제품을 생산할 수 있도록 장비를 설계했다. 이 같은 경쟁을 인정받아 휴민텍은 삼성디스플레이 협력사가 됐다.

이후에는 2차전지 폴딩 관련 장비 시장에 뛰어들었다. 이 장비를 제조하는 자동화설비를 설계하며 중국 기업과 경쟁했다. 오 대표는 “이 분야를 장악하고 있던 중국 기업보다 우수한 국산 생산장비를 설계해 업계의 주목을 받았다”고 설명했다. 휴민텍은 이 자동화설비로 LG화학과 협력계약을 체결했다.



원가 줄이는 설비-경쟁력 발판
삼성·LG 협력사로 선정
폴란드·베트남 수출 개척
연구개발 인력 40% 달해

수출은 2015년부터 성사됐다. 삼성디스플레이와 LG화학이 해외에서 휴대폰 패널 및 2차전지를 생산하기 시작하면서 베트남 폴란드 중국 등으로 뻗어나갔다. 그 덕분에 수출 실적이 빠르게 늘었다. 2016년 9월부터 2017년 8월까지 612만달러(약 67억원)이던 수출 규모가 3년 만에 800% 넘게 증가했다. 휴민텍은 2017년 베트남법인 설립한 데 이어 2019년 폴란드지사도 세웠다.

오 대표는 휴민텍의 올해 매출을 600억원으로 예상했다. 그는 “이 중 450억원이 수출에서 나올 것으로 보고 있다”며 “3년 안에 1000억원 매출 달성을 목표로 하고 있다”고 했다.

◆엔지니어 절반 2030세대
휴민텍이 우수한 자동화설비를 꾸준히 개발할 수 있었던 건 다양한 엔지니어를 보유한 덕분이다. 오 대표는 “전체 직원의 40%가 개발 인력”이라며 “전체의 절반이 2030세대로 구성됐을 정도로 회사 분위기가 젊어 활발한 연구가 가능하다”고 했다.

최근에는 인공지능(AI), 빅데이터를 활용한 자동화설비 설계에 공을 들이고 있다. 고객사의 관련 요청도 다양하게 들어오고 있다는 설명이다. 오 대표는 “물류 과정에서 발생하는 각종 사고를 사전에 예측해 가능성을 줄이는 프로그램 등을 적용하려고 한다”고 했다.

국내에서는 자동차·반도체 자동화설비 사업을 강화하고 있다. 자동차는 변속기 밸브 조립라인 자동화설비, 반도체는 투입 공급·불류 자동화설비를 제작하고 있다. 오 대표는 “자동차·반도체 분야는 지속적으로 키워나갈 분야”라고 설명했다. **윤희은 기자 soul@hankyung.com**

카모아 앱 적용 중소 렌터카사 매출 145% ‘쑥’

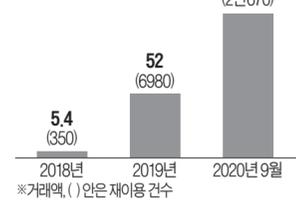
강소기업 탐구

중소 렌터카업체가 모바일 앱 플랫폼과 만나 시너지 효과를 내고 있다. 정보기술(IT)을 활용해 소비자는 실시간 가격 비교 및 예약이 가능하고, 렌터카회사는 차량을 효율적으로 관리해 생산성을 높일 수 있어서다. 온·오프라인 연계(O2O) 기업 카모아는 전국 400여 개 렌터카회사를 렌터카 가격비교 앱 카모아로 묶어 플랫폼사업자와 중소 렌터카업체 간 상생 협업에 나서고 있다.

◆전국 2만3000대 렌터카 가격 한눈에
홍성주 카모아 대표(사진)는 1996년 게임 개발기업 온네트를 창업한 IT 전문가다. 이후 다음커뮤니케이션 게임부부장, 다음게임 대표 등을 거치며 포털 플랫폼 서비스 영역에서 경력을 쌓았다. 그는 2015년 회사를 창업하고 약 2년의 개발 기간을 거쳐 2018년 4월 서울과 제주 지역을 시작으로 카모아 앱을 선보였다.

카모아 앱은 실시간 렌터카 가격 비교 및 예약, 업체 리뷰 등의 서비스를 제공하고 있다. 전국 단위의 서비스명과 데이터를 바탕으로 기존 렌터카 시장의 정보비대칭 문제를 보완해 합리적인 소비를 돕고 있다. 앱을 통해 차량 배탈·수거 서비스까지 신청할 수 있어 소비자의 편의성을 대폭 끌어올렸다는 평가를 받고 있다.

카모아 렌터카서비스 추이 (단위: 억원, 건)



실시간 가격비교·예약 정보 제공 차량 배탈·수거 서비스도 가능

국내 플랫폼사업자 최초로 렌터카사 입자가 직접 가격을 제시하는 방식을 적용한 것도 이 앱의 특징이다.

카모아는 지난 9월 기준 전국 56개 지역, 렌터카 2만3000대 등 등록된 국내 렌터카 플랫폼 업체 최대 규모 회사로 성장했다. 카모아의 거래금액은 지난해 52억 원에서 올해 200억원으로 네 배 가까이 늘 전망이다. 창업 초기 5명이던 직원원은 최근 40여명으로 불어났다.

◆중소 렌터카업체와 상생협력 추구
카모아는 중소 규모의 지역 렌터카회사와 제휴해 서비스를 제공하고 있다. 카모아는 직접 개발한 전

사적자원관리(ERP) 소프트웨어

이 카모아파트너스를 전국 제휴사에 무료로 제공하고 있다. 대기업에 비해 전산 시스템이 미비한 중소기업에 IT를 활용해 차량 가동률 및 직원, 매출 관리 등을 할 수 있도록 지원했다. 홍 대표는 “카모아파트너스 도입 업체는 도입 전과 비교해 매출이 평균 145%가량 상승했다”고 강조했다.

국내 렌터카업계는 대기업 중심 시장이다. 롯데렌탈, SK렌터카 등 상위 4개 대기업이 전체 시장의 약 60%를 장악하고 있다. 등록된 렌터카업체는 1000여 개지만 다섯 개 대기업이 전체 차량의 약 59.1%를 보유하고 있다. 또 국내 렌터카는 지난 7월 100만 대를 넘어섰다. 렌터카 수는 지난 10년간 연평균 16.5%씩 증가할 정도로 성장 속도가 빠른 편이다. 홍 대표는 “소비 행태가 소유에서 경험으로 변화하면서 공유경제와 맞물린 렌터카 시장도 급성장하고 있다”고 설명했다.

그는 “렌터카업계 소상공인들도 코로나19로 인해 모빌리티산업의 중요도가 더 높아진 상황에 관심을 두고 공동으로 대응할 필요가 있다”며 “카모아도 업계 상생 협력의 일환으로 국내 중소 렌터카업체 발전을 지속적으로 고민하겠다”고 밝혔다.

민경진 기자 min@hankyung.com

신발처럼 신는 ‘발안마기’ 개발한 미래바이텍

온열모드에 피부케어까지 가능
출시 5개월 ~ 1만5000대 판매
美 FDA 의료기기 인증 앞뒀



시중에 판매되는 발안마기는 보통 무게가 8~10kg으로 무겁고 커 좁은 방안에 설치하기 쉽지 않다. 또 앉은 상태에서 발을 안마기에 넣고 자세를 바꾸거나 이동하는 것도 불편하다. 미래바이텍의 ‘프리벨 힐링부츠’ 발관리는 이런 고정관념을 깬 제품이다. 무게가 1.3kg에 불과한 데다 신발처럼 신고 돌아다닐 수 있고, 마사지와 온열 기능이 플라즈마와 LED(발광 다이오드) 등을 통한 피부케어 기능까지 더한 신개념 발관리다. “출기기 어려울 정도로 크고 무겁다” “불편한 유선 전원 방식” “소음이 크다” 등 기존 발안마기의 불편함을 개선하려는 고민 끝에 나온 제품이 프리벨 힐링부츠다.

미래바이텍이 지난 6월 개발한 이 제품은 출시 5개월여 만에 국내에서 1만 5000대가 팔렸고, 미국 홈쇼핑과 세계 최대 온라인 쇼핑몰 아마존에 소개되면 서 이달 초 북미로 4000대가 수출됐다. 김

는 현재까지 80만 대가 팔린 베스트셀러 제품이기도 하다.

프리벨 힐링부츠의 강점은 단순 안마기 기능을 넘어 발안마기 중 최초로 항균 탈취 기능이 있는 플라즈마와 피부 활력을 촉진하는 적색 LED 파장이 나온다는 점이다. 이 제품은 한의학에 따른 1000여 개 수치 집압법을 접목해 강·중·약 3단계 공기압 마사지로 발등과 발목, 아킬레스 건 등의 뭉친 근육을 풀어준다. 공기압을 활용하기 때문에 작동 소음이 거의 없다. 온열모드를 선택하면 최대 40도까지 올라가 저온 찜질도 가능하다. 무선 충전 방식이라 4시간 충전 후 어디서나 최대 10시간 사용할 수 있다.

최근 유명 걸그룹 멤버가 사용하면서 유명세를 탄 이 제품은 오래 서 있거나 걸어야 하는 판매직과 택배기사를 비롯해 혈액순환이 필요하거나 수족냉증, 족저근막염 등을 앓는 소비자에게 인기가 높다. 김 사장은 “수족냉증으로 하루에 2~3시간밖에 못 자던 소비자가 이 제품을 사용한 것만 몇 년 만에 폭잠자다”고 고맙다고 연락했을 때 가장 뿌듯했다”고 말했다.

안대규 기자 powerzanic@hankyung.com

코로나 3차 유행에 다시 꺾인 中企 경기 전망

12월 경기전망지수 하락세 생산·내수·수출·영업이익 악화

국내 중소기업의 경기가 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 3차 대유행으로 다시 악화될 것으로 전망됐다.

중소기업중앙회는 최근 중소기업 3150곳을 대상으로 ‘12월 경기전망’을 조사한 결과, 경기전망지수(SBHI)가 72.0으로 전월 대비 2.0포인트, 전년 동월보다는 12.2포인트 하락했다고 29일 밝혔다. 지난 9월 이후 두 달간의 상승세가 다시 꺾인 것이다. 지수가 100 이상이면 긍정적으로 응답한 업체가 그렇지 않을 것으로 보는 업체보다 더 많다는 뜻이며 100 미만이면 그 반대다.

제조업 전망지수는 78.4로 전월 대비 2.6포인트, 비제조업은 68.7로 전월 대비

1.7포인트 하락했다. 업종별로 제조업에서는 고무 제품 및 플라스틱 제품이 82.1에서 70.5로, 목재 및 나무 제품이 84.2에서 72.8로 떨어져 하락폭이 컸다. 이어 비금속광물제품이 85.4에서 75.5로 내려가는 등 14개 업종에서 하락했다.

반면 1차 금속(79.9→85.4), 가죽가방 및 신발(54.0→56.8), 기타 기계 및 장비(77.8→80.0) 등 8개 업종은 상승했다. 비제조업에서는 서비스업이 69.8에서 67.4로 하락했고, 건설업이 73.2에서 75.0으로 소폭 상승했다.

12월 지수를 최근 3년간 같은 달 평균치 지수와 비교해보면 제조업에선 경기전망, 생산, 내수, 수출, 영업이익, 자금사정, 원자재 전망 모두 악화됐다. 비제조업 역시 수출과 고용 전망을 제외한 모든 항목에서 악화될 것으로 조사됐다.

안대규 기자 powerzanic@hankyung.com

상생형 스마트공장 구축 中企 생산성 20%·품질 30% 개선

중소기업중앙회가 대기업과 함께 추진 중인 대·중소기업 상생형 스마트공장 구축지원 사업으로 평균 생산성이 20% 증가하고 품질은 30%가량 개선됐으며, 원가는 15% 절감된 것으로 조사됐다.

중기중앙회는 상생형 스마트공장 구축 사업에 참여한 중소기업 486곳을 대상으로 최근 조사한 결과 이같이 나타났다고 29일 밝혔다. 스마트공장 구축을 통해 얻은 성과를 조사(복수 응답)한 결과 ‘작업환경 개선’이 53.7%로 가장 높았고 ‘생산성 증가’(40.9%), ‘품질 개선’(31.7%), ‘원가 절감’(26.5%) 순으로 나타났다.

전체적으로 응답기업의 86.4%가 상생형 스마트공장 구축 지원사업에 만족하고 있다고 답했다.

안대규 기자 powerzanic@hankyung.com

의미 수업
슬픔을 이기는 여섯 번째 단계

Finding Meaning
슬픔을 이기는 여섯 번째 단계 | 데이비드 커슬러

베스트셀러 《인생 수업》, 《상실 수업》에 이은 마지막 3부작

“일단 보면 누구나 어떤 방식으로든 잊어가고 포기한다. 중요한 것은 어떻게 잊어야 할지 아는 것입니다.”
- 데이비드 커슬러

슬픔을 이기는 여섯 번째 단계 의미 수업
데이비드 커슬러 지음 | 값 16,800원 | 한국경제신문

조 바이든 당선인이 위로받은 책!

베스트셀러 《인생 수업》, 《상실 수업》에 이은 마지막 3부작

“사랑하면 언젠가는 슬프다.
우리에게는 슬픔 이후를 견뎌낼 용기가 필요하다.”

가까운 가족, 친구, 지인의 죽음이 두렵다면...
사랑하는 이의 죽음을 마주해야 하는 세상의 모든 이들을 위한 치유서

★★★★★

이시형 박사,
최준식, 정현채
교수 추천!

★★★★★

★★★★★

아마존
뉴욕타임스
베스트셀러!

★★★★★

★★★★★

슬픔의 6단계를
밝혀낸
최초의 책!

★★★★★