

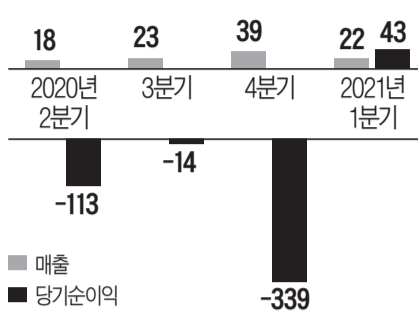
IT서비스 접은 비케이탑스, 고철 판매로 흑자

우리는 성장기업

재활용 처리업으로 700억 매출
마스크·물티슈까지 사업 확장
유통·생산기업으로 대변신

1분기 7년 만에 흑자 전환
“연매출 1000억원 목표”

지난 1분기 흑자 전환한 비케이탑스 (단위:억원)



2014년 1분기 후 7년 만의 흑자 전환에 성공했다. 정 대표는 “이제 남은 건 8년 만의 연간 흑자 전환”이라고 했다.

◆“재활용처리업으로 700억원 매출”

올해에는 또 다른 분야에 도전했다. 필요 없어진 공장 등을 매입해 안에 있는 고철과 기기 등을 처분하는 재활용처리업이다. 비케이탑스는 지난 3월 경북 상주에 있는 옛 웅진그룹 폴리실리콘공장을 310억원에 매입했다. 공장 안에는 각종 기계와 고철·비철이 많았다. 자칫 버려질 수 있는 산업을 스레기를 적절한 매수자를 찾아 판매하는 것이 이 회사 재활용처리업의 골자다.

최근까지의 진행 상황은 순조롭다. 5월부터 판매에 들어간 고철·비철이 거의 다 팔려나간 상태다. 정 대표는 “때마침 올해 고철 가격이 크게 올라 판매가 순조로웠다”며 “이 사업으로만 700억원의 매출을 예상하고 있다”고 설명했다.

비케이탑스는 지난해 로봇청소기 수입사업도 시작했다. 경기 침체에 있는 공산품 공장을 인수해 화장품 생산업에도 뛰어들 예정이다. 정 대표는 “그간 생산한 공산품이 다른 브랜드 상표로 판매됐는데, 내년부터는 비케이탑스 자체 브랜드 상품을 선보일 예정”이라며 “동양네트웍스라는 이름이 따라다니지 않는 독자적이며 혁신적인 기업으로 자리매김하고 싶다”고 강조했다.

윤희은 기자

“B2B(기업 간 거래) 유통업을 중심으로 재활용처리업, 공산품 생산업 등 다양한 영역으로 사업을 확장하고 있습니다. 올해 연매출 1000억원이 목표입니다.”

1일 서울 삼성동 본사에서 만난 정상용 비케이탑스 대표(사진)는 “올해 대대적인 사업 개편을 추진하고 있다”며 이렇게 말했다. 정 대표는 비케이탑스 지분 20.76%를 보유한 최대주주다. 지난 5월 최고경영자(CEO)에 올라 회사의 체질 변화를 시도하고 있다.

◆7년 만의 흑자 전환

비케이탑스의 전신은 1991년 동양그룹 정보기술(IT) 계열사로 출범한 동양네트웍스다. 동양네트웍스는 2015년 그룹에서 떨어져 나왔다. 현재는 당시 동양그룹 회장 경영권 유지를 목적으로 부실 계열사 회사채·CP(기업어음)를 판매하다 두

자자에게 대규모 피해를 준 ‘동양그룹 사태’로 법정관리에 들어갔다가 졸업하면서다. 이후 일곱 차례 주인이 바뀌며 기나긴 적자의 시대를 맞았다. 주력 사업인 동양그룹 대상 IT서비스업을 하지 못하게 된 점이 컸다.

회사가 변화를 맞이한 건 지난해부터다. 정 대표는 지난해 4월 자신이 100% 소유한 와이퀀트의 이름으로 비케이탑스 최대주주로 올랐다. ‘비케이탑스’ 사명으로 바뀐 지 한 달 된 시점이었다. CEO였던 김봉겸 전 비케이탑스 대표와 함께 다양한 형태의 사업 다각화를 꾀했다.

정 대표는 “회사 정상화가 시급했기 때문에 비케이탑스에 대해 이해가 깊은 김 전 대표와 1년간 사실상의 협업을 했다”고 했다. 김 전 대표는 올 5월 CEO 자리를 정 대표에게 넘기고 물러났다.

IT서비스업 다음으로 매출 규모가 컸던 B2B 유통업은 혁신의 실마리가 됐다. 정 대표는 비케이탑스의 오랜 유통·생산업 노하우를 공산품 생산사업에 접목했다. 마스크·물티슈 등 소비자 수요가 있는 상품을 제조해 납품하는 사업을 시작했다. 마스크가 생산해 잠깐에 납품한 마스크는 ‘연예인 마스크’로 불리며 대박이었다.

B2B 유통업도 확대했다. 비케이탑스는 10개가 넘는 브랜드의 100여 개 상품을 온·오프라인에 공급하고 있다. 특히 쿠팡은 비케이탑스가 가장 주력하는 판로다. 정 대표는 “150조원 규모 온라인쇼핑 시장에서 최고의 유통 파트너사가 되는 게 목표”라고 했다.

결실은 지난 1분기 나타났다. 비케이탑스는 43억원의 당기순이익을 기록하며

백화점·호텔들이 찾는 화장실용 탈취·항균 스프레이



오늘레어 ‘스멜리’

방향제 제조기업 오늘레어가 생산하는 화장실 방향제 ‘스멜리’는 변기물에 뿌려 사용한다. 향기오일막이 생겨 악취가 공기 중으로 퍼지지 않는다. 채경심 오늘레어 대표(사진)는 “코로나19 이후 개인 위생에 대한 소비자의 관심이 커지고 있다”며 “국내 1위 화장실 방향제 제조사로서 중동, 러시아 등 신흥국 수출도 이뤄내겠다”고 했다.

채 대표는 서울 양재동 화훼단지에서 꽃도·소매업을 했다. 2014년 대기업에 화훼상품을 납품하며 온라인 쇼핑몰 사업을 본격적으로 시작했다. 동시에 채 대표는 각종 방향제 제품을 유통하는 것에 관심을 두게 됐다.

화장실 방향제 시장의 잠재력을 알아본 채 대표는 독자 브랜드 상품을 개발하기로 결심했다. 채 대표는 “세계 1위 향수



스멜리는 온라인 쇼핑몰을 통해서 판매됐다. 온라인 쇼핑 플랫폼 쿠팡에서는 해외 브랜드 제품을 밀어내고 화장실 방향제 부문 1위를 달성했다. 7월 기준 한 달에 5000명 이상 팔려나가고 있다. 채 대표는 “2021년까지 누적 판매량은 30만 병을 넘어설 것으로 보인다”고 했다.

스멜리는 현대백화점 등 오프라인 매장에서도 주목받았다. 개인적으로 스멜리를 구입해 사용해봤던 백화점 관계자가 직접 연락하기도 했다. 스멜리는 현대백화점 앙구점, 무역센터점, 판교점, 신촌점 등에 입점했다. 이 외에 이랜드, 덕터마틴 등 의류 잡화 브랜드와의 협업도 이어졌다.

스멜리는 화장실 방향제 외에 신발장용, 침실침구용 등도 제조해 판매하고 있다. 채 대표는 “조만간 차량용 탈취제와 여성용 탈취 스프레이, 애완용 탈취 스프레이 등을 생산할 계획”이라며 “5성급 호텔 등과 협업해 브랜드 인지도를 높이는 등 포스트 코로나 시대를 준비하겠다”고 했다.

김진원 기자

쿠쿠 4.7L 에어프라이어 출시 감자튀김·치킨 등 조리 편리



제품이다.

최고 200도의 ‘초고온 열풍 순환 방식’을 통해 따로 음식물을 뒤집지 않아도 식 재료를 골고루 익힐 수 있다는 게 쿠쿠 측 설명이다. 젊은 주부들의 선호도가 높은 고급스러운 스테인리스 소재로 제작한 점이 특징이다.

사용자 편의성에도 공을 들였다. 누구나 쉽게 조작할 수 있도록 조작부의 LED 터치 디스플레이에 한글을 적용했다. 에어프라이어로 자주 조리하는 감자튀김, 치킨 등은 9가지 자동 메뉴로 기본 설정돼 정해진 버튼만 누르면 손쉽게 조리할 수 있다. 타이머는 최대 60분까지다. 쿠쿠 관계자는 “2-3인 가구 소비자에게 좋은 반응을 얻을 것으로 기대한다”고 말했다.

윤희은 기자

삼성이 200억 투자한 디엔에프 “전구체 등 반도체 소재 국산화”

김명운 디엔에프 대표

“수주한 물량을 다 소화하려면 증설해야 합니다. 이미 받은 주문에 추가로 수주할 물량까지 더하면 공장이 조만간 꽉 들어찰 겁니다.”

김명운 디엔에프 대표(사진)는 1일 “투자금은 라인을 확대하고 새로운 소재 생산라인을 설치하는 증설 투자에 활용할 계획”이라고 말했다. 김 대표가 말한 투자금은 삼성전자로부터 받게 될 210억원을 말한다. 이 회사는 지난 주 이사회를 열고 삼성전자를 대상으로 신주 81만30주를 발행하는 210억원 규모 유상증자를 하기로 했다. 증자가 끝나면 삼성전자는 디엔에프 지분 약 7%를 보유하게 돼 김 대표에 이어 2대 주주에 오른다.

디엔에프는 KAIST 화학과 박사 출신인 김 대표가 한화석유화학에서 5년간 근무한 뒤 2001년 창업한 회사다. 2005년 삼성전자와 반도체 공정 소재 전구체(프리커서)를 함께 개발하면서 반도체 재료 시장에 진출했다. 전구체는 반도체 회로 형성 때 화학반응에 사용되는 물질이다.

일본 정부가 2019년 반도체-디스플레이 핵심 소재의 한국 수출을 규제하면서 디엔에프 전구체의 국내 시장 점유율이 가파르게 올라가기 시작

했다는 평가다. 김 대표는 “기존에 생산하고 있는 아이템은 생산능력을 1.5배로 늘려야 한다”며 “새롭게 국산화하는 아이템은 평가가 끝나는 대로 생산을 시작해야 해 새롭게 라인을 깔 예정”이라고 설명했다.

디엔에프는 일감이 늘어나는 덕에 내년에는 창립 이후 처음으로 매출 1000억원 클럽에 이름을 올릴 것으로 기대하고 있다. 지난해 매출은 950억원으로 전년 대비 약 6.5% 증가했다. 영업이익은 전년 52억원에서 118억원으로 늘어났다. 김 대표는 “창업 이래 쉬지 않고 반도체 소재 국산화에 공을 들여왔다”며 “연구 개발(R&D)에 지속적으로 힘을 쏟아 글로벌 소재 강자로 거듭나겠다”고 각오를 다졌다.

삼성전자의 협력사 투자는 디엔에프가 올해 들어 두 번째다. 지난 3월 또 다른 반도체 부품-소재 전문기업 에프에스티에 430억원을 투자했다. 이 회사는 반도체 웨이퍼에 회로를 새길 때 쓰는 포토마스크의 보호막인 펠리클과 반도체 식각

공정용 온도 조절장치인 첼러 등을 생산하는 업체다. 디엔에프를 계기로 삼성전자의 핵심 협력사 투자가 늘어날 수 있을 것으로 업계는 예상하고 있다. 삼성전자는 동반 성장을 위해 지난해 6개 협력사에 1900억원 정도를 투자했다.

김병근 기자



K바이오 작년 첫 무역수지 흑자

식약처, 2020년 수출입 분석 바이오시밀러 수출 62% 증가 셀트리온 제품 1-3위 싸늘이

지난해 의약품 분야에서 사상 처음 무역수지 흑자를 냈다. 셀트리온 등이 제조한 바이오시밀러가 해외에서 날개 돋친 듯 팔린 덕분이다.

1일 식품의약품안전처에 따르면 지난해 의약품 수출액은 9조9648억원으로 전년보다 62.5% 늘었다. 수입액은 5.2% 늘어난 8조5708억원이었다. 이에 따라 지난해 무역수지는 1조3940억원 흑자를 냈다. 식약처가 관련 통계를 집계하기 시작한 1998년 이후 첫 흑자다.

전체 수출의 79.6%를 차지하는 완제의약품 수출액(7조9308억원)이 작년보다 92.3% 늘어난 게 무역수지 흑자를 이끌었다. 완제의약품을 가장 많이 수출한 국가는 미국과 독일이었다. 셀트리온이 제

조한 바이오시밀러 제품이 완제의약품 분야의 수출 톱3를 휩쓸었다. 류머티즘성 관절염 치료제인 ‘렘시마(100mg/5435억원)와 유방암·위암 치료제인 ‘허쥬마(150mg/986억원), 혈액암의 일종인 림프종 치료제 ‘트루스마(753억원)에 금·은·동메달이 돌아갔다.

국내 기업이 제조한 ‘도종 신약’ 생산량도 꾸준히 늘어나는 것으로 나타났다. 지난해 100억원 이상 생산한 국산 신약은 스케이캡(HKI노엔) 스카나브(보령제약) 스텔미글루(LG생명과학) 스텔텍(일양약품) 스튜비에(종근당) △슈가노(동아ST) 등 모두 6개로 집계됐다.

업계 관계자는 “국산 바이오시밀러 제품의 품질과 안전성에 대한 신뢰가 높아지면서 수출 물량이 크게 늘어난 것”이라며 “바이오시밀러에 이어 코로나19 진단 키트와 도종 신약 수출도 늘어나는 추세인 만큼 무역수지 흑자 규모는 갈수록 커질 가능성이 높다”고 말했다. 최지원 기자

한경미디어그룹

나이를 뛰어넘어 흥련하는 법

빠른 성공에 집착하는 세상에서
뒤늦은 성취는 어떻게 이루어지는가?

레이트 블루머: 나이와 상관없이 자신의 잠재력을 발견해내는 사람

뒤늦게라도 결국 해내는 레이트 블루머들의 ‘6가지 장점’에 주목하라!

★★★★★

파이낸셜타임스
800 CEO Read
베스트셀러

★★★★★

★★★★★

애편 그랜트,
다니엘 핑크
강력 추천!

★★★★★

★★★★★

논오비어스북
어워즈
올해의 추천작

★★★★★

★★★★★

Inc. 선정
새로운 시작을
위한 책 Top10

★★★★★

나이를 뛰어넘어 잠재력을 발휘하는 법
레이트 블루머
리치 갈가이드 저 | 값 19,800원 | 한국경제신문

한경BP