

올해 200억 매출 기대 '완판 샴푸' 새치가 갈색으로... 염색 필요없네

강소기업 탐구

열흘 만에 17억 매출 '모다모다' 폴리페놀 효소 활용해 신시장 개척

“온라인에 추가 물량 풀린다고 해서 구매 대기했는데 또 금방 품절이네요. 샴푸 하나 사기 참 어렵습니다.”

15일 한 온라인 커뮤니티에 올라온 소비자의 하소연이다. 최근 온라인상에는 이같이 한탄하는 글이 부쩍 늘었다. 중심에 있는 건 '완판 샴푸'로 소문난 '모다모다'다. 판매 직후 열흘 만에 17억원의 매출을 올리며 '샴푸+티케팅' 열풍을 불러일으키고 있다.

◆염색 아닌 갈색으로 새치 관리

지난 4월 설립된 모다모다는 6년의 준비 끝에 나온 회사다. 배형진 모다모다 대표는 닥터라벨라 디엘스킨 등을 판매하는 화장품기업 비에이저랩을 운영하던 2015년, 이혜신 KAIST 교수로부터 샴푸사업 제안을 받았다. 머리에 바르고 감으면 새치가 짙은 갈색으로 변하는 제품을 만들자는 내용이었다.

제품의 원리는 폴리페놀이 있었다. 이 분야 권위자로 알려진 이 교수는 산소와 접촉한 폴리페놀 효소가 다양한 색소 변화를 일으킨다는 점에 착안해 성인들의 고질적 고민거리인 새치 관리에 적용했다. 껍질을 깐아서 상온에 두면 갈색이 되는(갈변) 사과처럼, 공기 중의 새치가 짙은 갈색으로 변화하도록 한 것이다.



새치 관리 샴푸 '모다모다'를 선보인 배형진 대표(왼쪽)와 이혜신 KAIST 교수. 모다모다 제공

2016년부터 본격적인 제품 개발에 착수했다. 포장 용기를 생산하는 것도 쉽지 않았다. 내용물이 산소와 미리 접촉하면 갈변 효과를 잃기 때문이다. 배 대표는 “제품을 개발하고 이를 담은 포장 용기를 찾는 데 6년이 걸렸다”고 설명했다.

배 대표는 4월 모다모다 법인을 출범하고 3개월 뒤 제품을 정식 공개했다. 첫 온라인 판매가 이뤄진 지난 2일, 판매 사이트는 대란을 겪었다. 준비 물량 3만 개가 10시간 만에 소진됐기 때문이다. 트래픽 초과로 사이트 접속이 불가능한 사태까지 겪었다. 배 대표는 “국내 추산 새치 고민 인구가 약 2500만 명”이라며 “염색이 아니라 샴푸만으로 새치를 해결할 수 있다는 점에서 소비자 관심이 집중된 것 같

다”고 말했다.

◆“올해 예상 매출 200억원” ‘모다모다’ 대란은 현재진행형이다. 이마트 올리브영 등의 매장에 내놓은 제품이 첫날 전부 팔려나갔기 때문이다. 1인당 1개씩으로 구매물량을 제한했지만 일부러 매장을 돌아다니며 사들이는 사람이 많아 소용이 없었다. 배 대표는 “현재까지의 주문 물량만으로 올해 200억원 이상 매출을 예상하고 있다”고 말했다.

모다모다 대란은 수요 대비 공급이 부족해 발생한 일이다. 회사는 올해 말까지 월 120만 개 생산이 가능하도록 공장을 증설할 계획이다. 배 대표는 “해외시장 공략과 상정도 준비 중”이라고 밝혔다. 윤희은 기자

국산 CAR-T 항암제, 김리아 아성 넘는다

(노바티스의 혈액암 치료제)

큐로셀, 1상서 환자 2명 완전관해 김리아보다 제조 기술 강점 애플론·티카로스, 국내 임상 준비

‘꿈의 항암제’ CAR-T 치료제의 국산화가 순항하고 있다. 임상에서 주목할 만한 성과가 나오면서 노바티스 김리아드 등이 선점한 글로벌 시장까지 넘볼 수 있다는 기대를 낳고 있다.

15일 바이오업계에 따르면 큐로셀은 임상 1상 중인 CAR-T 치료제 ‘CROCI’를 투약한 환자 2명에게서 완전관해를 확인했다. 불응성 혹은 재발성 미만성 거대 B세포 림프종(DLBCL) 환자가 대상이다. 현재 용량에 따른 독성 여부를 평가하는 임상을 진행 중이다. 회사 측은 독성을 확인하기 위해 임상 설계상 최소 용량으로 투약했는데 기대 이상의 효과를 냈다고 설명했다. 큐로셀은 용량을 조금씩 높여나갈 계획이다. 김건수 큐로셀 대표(사진)는 “현재까지 4명의 환자에게 투약했고 2년 임상 참가자 9명 모두에게 투약을 마칠 예정”이라고 말했다. 애플론 역시 임상 진입에 속도를 내고

있다. 지난 6월 말 CAR-T 치료제 ‘AT101’의 임상 12상 시험계획(IND)을 식품의약품안전처에 제출하고 심사 결과를 기다리고 있다. 이달 내 제조품질관리기준(GMP) 시설에 대한 식약처 실사가 예정돼 있다. 회사 관계자는 “식약처에서 요청한 추가 자료를 준비하고 있다”며 “올해 안에 승인이 날 것으로 기대하고 있다”고 했다.

CAR-T는 면역세포인 T세포에 암세포를 찾을 수 있는 ‘센서(항체)’를 결합한 항암제다. 국내에서는 3월 CAR-T 치료제가 처음 나왔다. 식약처가 노바티스의 ‘김리아’ 판매를 승인하면서, 김리아도 큐로셀, 애플론의 CAR-T와 마찬가지로 미만성 거대 B세포 림프종이 표적이다. 한 번 투약하는 이 치료제 가격은 4억 6000만원이다. 환자의 혈액에서 T세포를 추출해 미국 공장에서 제조하기 때문에 치료제를 만드는 데만 한 달 가까이 걸린다. 이 때문에 국내에서 김리아 치료를 받은 환자는 한 명뿐이다.

다음 CAR-T가 상용화되면 시장이 활성화될 전망이다. 업계 관계자는 “국내에서

제조하면 부대 비용이 줄어들어 가격이 싸지고 제조 기간도 단축될 것”이라고 말했다.

국내 기업의 CAR-T 제조 기술도 강점이 있다는 평가를 받는다. 큐로셀은 PD-1 ‘TIGIT’ 등 2종의 면역관문수용체 발현을 억제해 치료제 지속 기간을 늘리는 기술을 적용했다. 김 대표는 “내부적으로 연구한 결과 T세포에 PD-1과 TIGIT가 많이 발현돼 있으면 CAR-T의 효능이 급격히 떨어지는 것을 확인했다”고 했다.

혈액암을 넘어 고형암 치료제 개발도 활발하다. 기존 CAR-T 치료제는 말기혈액암 환자가 완치될 정도로 효능이 뛰어나지만 전체 암 환자 중 95%에 해당하는 고형암은 아직 미개척 영역이다. 노바티스, 바이오엔테크 등은 고형암을 대상으로 CAR-T 유사 치료제 개발에 나섰다.

티카로스는 고형암 정복을 위한 플랫폼 기술을 3개나 보유하고 있다. 암 세포와 결합하는 T세포의 접촉면을 넓히는 ‘클립 CAR-T’ 기술이 대표적이다. 이 회사는 올 하반기 림프종 대상 파이프라인 ‘TC011’로 국내에서 임상 1상을 신청할 예정이다. 최지원 기자



‘반도체장비 대량수주’ 주성엔지니어링 상반기 매출 1476억, 전년비 두배 성장

영업익 278억원으로 흑자 전환 SK하이닉스 등 추가수주 활발

반도체 장비 전문 중소기업 주성엔지니어링의 상반기 매출이 전년 대비 두 배 이상 증가했다. 글로벌 반도체 산업 호황으로 반도체 장비 수주에 연이어 성공하면서 올해 전체 실적이 전년 대비 크게 개선될 것이라 관측이 나온다.

주성엔지니어링은 올해 2분기 매출 723억원을 기록했다고 지난 13일 공시했다. 전년 동기(356억원) 대비 103% 증가한 수준이다. 영업이익도 작년 2분기 2억원에서 올해 2분기 117억원으로 크게 늘었다.

이 회사의 실적은 반기 기준으로도 크게 성장했다. 올해 상반기 매출은 1476억원으로 전년 동기(708억원)와 비교하면 두 배 이상으로 뛰었다. 영업 이익은 지난해 상반기 30억원 손실에서 올해 278억원으로 흑자 전환에 성공했다.

반도체 수퍼사이클을 영향으로 지난해 말부터 반도체 장비 수주에 연이어 성공한 것이 실적 개선을 이끌었다. 반도체 업계에선 올해 하반기에도 주성

엔지니어링의 실적 호조가 이어질 것으로 보고 있다. 지난달 SK하이닉스와 121억원 규모 장비 공급 계약을 체결한 데 이어 지난 12일에도 SK하이닉스와 145억원의 장비 공급 계약을 맺는 등 추가 수주가 이어지고 있기 때문이다.

DB금융투자는 주성엔지니어링의 올해 매출이 지난해(1185억원)보다 18.6% 증가한 3349억원에 달할 것으로 전망했다. 지난해 250억원의 손실을 낸 영업이익은 올해 흑자로 돌아서 733억원을 기록할 것으로 추정했다.

주성엔지니어링은 국내 벤처 1세대 황철주 회장이 1993년 창업한 회사다. 반도체 웨이퍼(원판) 위에 필요한 물질을 입히는 증착장비 분야에서 세계적 기술력을 보유하고 있다. 지난해엔 1000억원 이상을 투입해 경기 용인에 부지 2만 6000㎡ 규모의 연구개발(R&D)센터를 구축하기도 했다.

주성엔지니어링 관계자는 “현재 수주잔액은 1824억원으로 반도체 산업 호황이 지속되면서 하반기에도 장비 수주가 이어지고 있다”며 “올해 큰 폭의 실적 성장을 기대하고 있다”고 밝혔다. 민경진 기자

성립산업, 100% 재활용 가능한 친환경 무접착제 종이빨대 판매

성립산업은 인체에 무해하고 변형되지 않는 친환경 종이빨대(성립그린빨대)를 개발해 시판했다.

성립그린빨대는 외국산보다 더 친환경적이고 성능이 뛰어난 게 특징이다. 조명이 성립산업 대표는 “접착제를 쓰지 않고 이음새 부분을 열로 가열해 붙이는 방식을 사용해 인체에 무해하고 잘 풀리지 않는 게 가장 큰 장점”이라고 말했다. 섬세 80도 온수에서 변형되지 않으며 종이 맛이 나지 않는다는 게 회사 측 설명이다. 100% 재활용할 수 있다는 것도 강점이다.

1997년 설립돼 부직포와 필트 사업을 해 온 성립산업은 최근 일회용 플라스틱 빨대 사용이 급증하며 환경 문제가 커지자 2019년부터 종이빨대 연구·생산에 뛰어들었다. 올 초 ‘친환경 무접착제 종이빨대’의 제조 방법·관련 특허를 취득했다.

내년 6월부터 커피전문점과 식품점 영업소 등에서 종이빨대 플라스틱 빨대 사용이 금지되기 때문에 종이빨대 시장이 확대될 수밖에 없다는 설명이다. 스타벅스 등 대형 커피전문점은 이미 종이빨대 사용을 크게 늘리고 있다. 성립산업은 연간 20억 개의 종이빨대 생산 능력을 갖춰 커피전문점과 편의점 등에 보급할 예정이다. 연 50억 개 생산을 목표로 설비도 증설할 계획이다. 김동현 기자

다중이용시설 이용객 실시간 발열 체크 가능

으뜸중기 무림지앤아이

무인센서로 정밀 측정 인건비 절감 효과도 커



이용객은 주 출입구 외에 보조 출입구와 복도, 로비 등 실내 주요 공간에 추가

로 센서를 설치할 수 있다. 센서는 실내 공간에 있는 사람들의 체온을 0.1도 단위로 실시간 정밀 측정해 중앙 서버로 데이터를 보낸다. 이상 고온 출입객이 확인되면 경보를 울리고 녹화를 시작한다.

이상화 무림지앤아이 대표는 “열화상 카메라를 24시간 모니터링하는 인력이 필요없는 발열체크시스템”이라고 했다.

무림지앤아이의 솔루션은 소방방위대 반 논란에서도 자유롭다. 이 대표는 “현재 대다수 다중이용시설은 보조 출입구를 폐쇄하고 주 출입구에만 열화상 카메라

를 설치해 전담 인원이 상주하는 방식으로 운영하고 있다”며 보조 출입구를 막는 것은 소방법 위반 소지가 있다고 강조했다. 이어 “무림지앤아이 솔루션은 필요에 따라 센서를 추가한 뒤 실시간으로 발열체크를 하는 만큼 훨씬 더 안전하다”고 말했다.

이 대표는 2000년 무림지앤아이를 창업했다. 공공측량, 공간정보 소프트웨어 개발 등의 사업을 하고 실시간으로 출입 인원을 확인하는 솔루션을 개발했다. 무림지앤아이의 출입 인원 카운팅 솔루션은 평정 동계올림픽 서플러스 등 전국광역버스 버스정비시스템(BIS)에 들어갔다. 이 대표는 “앞으로 관공사, 공공시설물, 학교, 다중이용시설 등을 중심으로 영업 활동이 이어가겠다”고 했다. 김진원 기자

코로나19 시대에 다중이용시설 출입객에 대한 발열 체크는 필수다. 그러나 열화상 카메라는 체온 측정 정밀 인력이 카메라 옆에 24시간 있어야 한다. 주 출입구 한 곳에만 열화상 카메라를 설치해 운영하는 것도 한계다.

공간정보 전문기업 무림지앤아이는 열화상 카메라를 대체할 수 있는 이상 고온 검출 솔루션 ‘세이프 카운터’(사진)를 최근 출시했다. 세이프 카운터는 중앙 서버와 체온 측정 센서로 구성돼 있다. 사

한국경제신문 KH금융자문 CUSHMAN & WAKEFIELD

복합상업시설 개발 및 운영 전문가 과정 6기

국내 유일의 복합상업시설 교육과정으로서 **글로벌 최고의 부동산 컨설팅업체, 상업시설 분야 1위 컨설팅업체인 쿠시먼과** 공동주관하며 각 분야별 국내 최고의 상업시설 현장전문가로 구성된 교육과정입니다. 개발에서부터 사업성 검토, 자금조달 방안 및 MD, 테넌트 유치, 운영과 매각까지 **복합상업시설 개발 및 운영 전 과정**을 다루는 본 교육 과정은 복합상업시설 개발 및 운영에 관심있는 개인들을 대상으로 복합상업시설의 운영 및 개발, 매각 등 이해를 돕고자 개설되었습니다.

▶ 프로그램 요약

- **교육일정** : 2021년 9월 27일 ~ 12월 13일 매주 월요일 (16:00 ~ 18:30 총 12강)
- **수강대상** : 시행사, 시공사 및 유통회사, 테넌트 등 부동산 및 상업시설 관련 업계 종사자
- **교육장소** : 한국경제신문사 본사
- **교육비** : 180만원 (VAT없음, 1인 교육비)
- **교육방법** : 대면집체교육 (코로나19에 따른 학습자 안전을 위해 Zoom라이브 강의 서비스 예정)
- **접수문의** : 한국경제신문 한경아카데미 02)360-4882 <http://ac.hankyung.com> (주)KH금융자문 010-5047-8959

▶ 주요 프로그램

- 복합 상업시설 개념 및 시장 동향(인형준 딜로이트 이사)
- 복합상업시설 개발 사례(김신희 네오밸류 프로퍼티 본부장)
- 복합상업시설 설계, 건축 및 인허가(주상선 해안종합건축사사무소 대표)
- 복합상업시설 사업성 분석 방법(김성문 AK Robbie 대표이사)
- 복합소필물 현장 투어(김희정 SIFC Property Korea YH 상무)
- 복합상업시설 간접투자 시장 동향 및 사례(강정구 GRE 자산운용 대표)
- 분양형 상가 마케팅 전략(박대원 상가정보연구소 소장)
- 복합상업시설 MD 구성 방안 및 전략(채상윤 쿠시먼앤드레이크필드 이사)
- 프랜차이즈 사례로 본 F&B 시장 전망(김도현 프림츠 커피컴퍼니 이사)
- 패션 시장 동향(이정민 트렌드랩 506 대표이사)
- 공유 주방 시장 동향(이재석 멘슬리키친 본부장)
- 라이프스타일 시장 동향(송윤 무인양품 팀장)
- 복합상업시설 운영방안 및 사례 (신인철 쿠시먼앤드레이크필드 상무, 문형준 SK D&D 파트장)
- 일본 상업시설 최신 트렌드(박종현 노루라종합연구소 이사)