

귀뚜라미-경동, 보일러 이어 난방매트 전쟁

산업리포트

추운 겨울이 반가운 기업들이 있다. 보일러와 온수 매트 등 난방제품 제조사가 대표적인 사례다. 보일러업계의 국내 양대 산맥으로 꼽히는 귀뚜라미와 경동나비엔이 올해도 차별화된 신제품과 서비스로 뜨거운 경쟁을 펼치고 있다.

◆친환경 기술, 신제품 출시 등 경쟁
국내 가스보일러 연간 수요는 130만~140만 대에 이른다. 이 중 아파트 시공 때 설치되는 물량을 제외한 100만 대는 매년 가정에서 교체되는 수요다. 보통 보일러의 적정 교체 주기는 10년인데, 지난해 4월 친환경 가스보일러 설치가 의무화되면서 최근 교체 물량이 늘었다.

귀뚜라미가 올해 내놓은 '거꾸로 NEW 콘덴싱 프리미엄 가스보일러'는 온수공급 기능을 강점으로 내세우고 있다. 대용량 온수공급에 특화된 저탕식 보일러 구조에 온수증대기술을 더해 기존 모델 대비 최대 34% 많은 온수를 공급할 수 있다. 경동나비엔의 '프리미엄 콘덴싱 보일러 NCB700'은 '듀얼 센싱 제어'를 통한 맞춤형 난방기능이 특징으로 꼽힌다. 방을 데우고 돌아오는 물의 온도를 측정해 난방의 강도를 조절한다.

두 회사는 최근 난방매트 시장에서도 맞붙었다. 난방매트 시장은 집대 사용 인구와 1인 가구 증가 등으로 2012년 500억원에서 2020년 3000억원 규모로 여섯 배

경동나비엔	VS	귀뚜라미그룹
1978년	설립연도	1969년
손연호 회장(2세)	오너	최진민 회장(창업주)
1조원 돌파	예상 매출	1조3000억원
보일러 수출 1등	경쟁 강점	냉난방 에너지 등 사업다변화

귀뚜라미 '전기료 절감' 카본매트 공격적 M&A로 신사업 확장

경동 '온도 정밀제어' 온수매트 북미·러시아 보일러 점유율도 1위

커졌다. 과거엔 전기매트(1세대)가 유행했지만 전자파와 화재 위험 때문에 온수매트(2세대)가 뜨기 시작했다.

경동나비엔은 소음 누수 등 기존 온수매트의 단점을 없앤 신제품 '나비엔 매트'로 온수매트 시장을 수성했다. 1도 단위로 정밀한 온도 조절이 가능한 것이 강점이다. 귀뚜라미는 온수매트 시장에서 과감히 철수해 지난해 업계 최초로 '카본매트'를 출시했다. 최근 출시한 '2022년형 3세대 카본매트' 역시 카본 열선이 깔려

단선 위험이 없고 물세탁도 가능하다. 전자파나 화재 위험이 없고 하루 8시간씩만 달간 사용해도 전기료가 1200원 수준이다. 경동나비엔도 지난해 'DC 온열매트'를 출시하면서 귀뚜라미를 추격하고 있다.

◆M&A·해외 진출·서로 다른 전략
제조 상품군이 비슷한 귀뚜라미와 경동나비엔은 난방업계의 '영원한 맞수'이지만 걸어온 경로는 차이가 있다. 창업주인 최진민 회장이 이끄는 귀뚜라미그룹은 인수합병(M&A)으로 다른 산업으로 영역을 확장했다. 1962년 서울 마포에 국내 첫 보일러를 선보인 귀뚜라미는 2006년 범양냉방, 2009년 센추리 등 냉동공조업체를 잇따라 인수해 냉·난방 복합그룹으로 탈바꿈했다. 2016년엔 강남도시가스를 인수하면서 그룹 매출이 1조원을 돌파했다. 그룹 매출에서 난방 비중은 30%

로 낮아지고 냉방공조 45%, 에너지(도시가스) 17% 등으로 고른 매출 비중을 보이고 있다. 올해 예상 매출은 1조3000억원 대다.

경동나비엔은 1988년 아시아 최초로 콘덴싱 가스보일러를 출시하면서 친환경 고효율 보일러 시대를 열었다. 특히 2000년대 들어 국내 보일러 시장이 정체기를 맞아 2세 경영자인 손연호 회장은 수출로 승부수를 던졌다. 경동나비엔은 현재 국내보다 북미지역 매출이 더 크다. 전 세계 30개국에 수출하고 있으며 북미 콘덴싱보일러와 온수기 시장 점유율 1위, 러시아 벽걸이보일러(가스보일러) 시장 점유율 1위를 달리고 있다. 국내 보일러업계 전체 수출의 88%를 차지한다. 수출 급증으로 올해 매출이 사상 처음으로 1조원을 돌파할 것으로 예상된다. 안대규기자

국보, 이스라엘서 개발한 먹는 코로나 약 판매 추진

레드힐, 임상 2·3상 진행 중 중·경증 코로나 환자에 효과

"코로나19 백신에선 미국 모더나가 '게입체인저' 역할을 했습니다. 치료제에선 이스라엘 레드힐바이오파마가 그 역할을 할 겁니다."

하현 국보 대표(사진)는 최근 기자와 만나 "레드힐바이오파마가 개발 중인 코로나19 경구용 치료제 2종, 헬리코박터 파일로리균 감염치료제 1종의 아시아 지역 판매를 추진하겠다"며 이같이 말했다. 국보는 지난 5일 60억원을 들여 레드힐바이오파마 지분 1.73%와 함께 이 회사가 개발 중인 코로나19 치료제 2종, 헬리코박터 파일로리균 감염치료제 1종의 아시아 관련 우선협상권을 확보했다. 6개월간 협상을 거쳐 일정 조건이 만족되면 60억원을 추가 투자하기로 했다.

레드힐바이오파마는 중증 코로나19 치료제로 개발 중인 '오파가님'의 임상 2·3상 중간 결과를 지난 10월 발표했었다. 코로나19로 인한 중증 폐렴환자 251명을 대상으로 데

이터를 분석한 결과, 오파가님 투약군의 사망률이 위약군 대비 62% 낮았다. 국보에 따르면 이 회사는 오파가님의 긴급사용승인(EUA) 신청을 위해 미국, 유럽, 영국 등 9개국 허가 당국과 논의 중이다.

레드힐바이오파마는 코로나19 경증 환자 치료제인 'RHB-107(물질명 우파모스타트)'도 개발하고 있다. 현재 미국, 남아프리카공화국 등의 18개 의료기관에서 임상 2·3상을 위한 투약을 진행 중이다.

경증·중증증을 대상으로 한 경구용 치료제를 개발한 미국 화이자, 머크(MSD)와의 경쟁에서도 승산이 있다는 게 대표의 판단이다. 화이자의 파스로비드는 1일 2회 세알씩, MSD의 플루피라비르는 1일 2회 네알씩 투약한다.

반면 RHB-107은 하루 한 알씩만 복용하면 돼 편의성이 뛰어나다. 생산단가도 낮아 경쟁력이 있다는 게 그의 설명이다. 하 대표는 "레드힐바이오파마가 보유했던 다른 파이프라인에 대해서도 국내 도입 가능성을 검토하겠다"고 말했다. 이주현기자



코코트럭 AI가 고객·운송사 연결해줘요

이달의 으뜸중기제품

모빌리티 플랫폼 업체 코코트럭은 인공지능(AI) 기반 화물 운송 중개 플랫폼 '코코트럭'(사진)을 베트남에서 운영하고 있다. 이 플랫폼을 통해 경제 성장 속도에 비해 정보통신기술(ICT) 기반이 열악한 동남아시아 화물 운송 시장을 선점할 방침이다.

코코트럭은 화물 운송이 필요한 사용자와 운송업체를 연결하는 웹·모바일 기반 플랫폼이다. 자체 개발한 AI 기반 스마트 흔적 알고리즘을 활용해 목적지 간 거리가 가까우나 이동 경로가 겹치는 사용자들이 화물차를 공유할 수 있도록 연결해준다. 화물 종류, 부피 등 사용자가 설정한 조건에 맞는 가까운 화물차를 자동으로 배차하는 게 핵심 기능이다. 사용자는 운송비를 아끼는 한편 운송업체는 여러 사용자의 화물을 동시에 받을 수 있어 수익을 늘릴 수 있는 게 장점이다. 실



'운송 중개 플랫폼' 코코트럭이 택시앱처럼 고객·화물차 주선 베트남 진출 1년 만에 4배 성장

시간 화물 위치, 도로 현황 등도 시각화된 정보 제공한다.

코코트럭은 지난해 하반기 베트남에서 코코트럭을 선보였다. 베트남 화물 운송 시장은 매년 20% 이상 고속 성장하는 반면 물류 효율화를 도울 ICT 기반이 열악한 까닭에 초기 시장 선점이 가능할 것으로 회사 측은 보고 있다. 코코트

사일로 관계자는 "베트남은 라오스, 캄보디아, 태국 등과 국경을 맞대고 있어 육로를 통한 글로벌 화물 운송이 가능하다"고 설명했다.

2018년 4월 현대자동차 사내 스타트업으로 출발한 코코트럭은 지난해 6월 스피노프(분리)하면서 사업을 본격적으로 시작했다. 코코트럭이 베트남에 빠르게 정착하면서 지난해 2억8000만원이던 회사 매출은 올해 상반기 13억2000만원에 기록했다. 올해 매출은 20억원을 넘어설 전망이다. 이 업체는 최근 산업통상자원부가 7년 이내 세계 시장 점유율 5위 안에 들어갈 가능성이 있는 업체에 부여하는 '차세대 세계일류상품'에 선정될 정도로 잠재성을 인정받고 있다.

이 업체는 2022년까지 베트남 화물 운송 시장의 약 20%를 장악하는 한편 아세안(동남아국가연합) 전체로 서비스 지역을 단계적으로 확대할 계획이다. 김승용 코코트럭 대표는 "인도차이나반도를 연결하는 글로벌 종합 디지털 물류 플랫폼으로 성장하겠다"고 강조했다. 민경진기자

'인재테크' 테니지먼트랩 퓨처플레이가 품는다

엑셀러레이터(창업기획자) 퓨처플레이가 HR(인재)테크 스타트업 테니지먼트랩을 인수했다.

테니지먼트랩은 2018년부터 인재경영 솔루션 '테니지먼트'를 개발한 업체다. 개인이 자신의 재능을 발견하고 강점으로 개발할 수 있도록 도와주는 진단 및 커리어 설계 도구를 개발해 왔다. 테니지먼트 솔루션을 통해 개인은 자신만의 비즈니스 강점을 발견해 성공적인 커리어 개발에 활용할 수 있다. 기업은 구성원의 강점을 기반으로 인재 채용, 최적의 팀 구성, 조직 몰입 등을 할 수 있다. 이 솔루션은 현재 네이바, 카키오, 클래스101 등 기업의 리더십 개발과 인재경영에 활용되고 있다.

인수 후 퓨처플레이는 신규 조직인 '휴먼 엑셀러레이션 그룹'을 출범한다. 이곳 프로그램을 통해 비즈니스 트렌드 및 기술 수요에 부합하는 인재들을 선제적으로 발굴하고 육성해 연결할 계획이다. 김동현기자

SK케미칼, AI 기반 신약개발 강화

심플렉스와 공동연구 계약

SK케미칼은 신약 포트폴리오 확대에 속도를 내기 위해 인공지능(AI) 기반 신약개발사 심플렉스와 공동 연구 계약(사진)을 맺었다고 29일 밝혔다.

심플렉스는 AI를 활용해 신약 후보물질을 빠르게 탐색하고 평가하는 기술력을 갖추고 있다. 자체 기술 플랫폼인 'CEEK-CURE'를 통해 후보물질의 평가 결과뿐 아니라 도출 과정까지 저장하고 설명할 수 있다. 이렇게 하면 알고리즘을 끊임없이 수정, 보완하며 후보물질 발굴 속도를 더 높일 수 있다.

두 회사는 앞으로 특정 적응증 및 단백질을 타겟으로 한 신약을 개발하는 게 목표다. 심플렉스가 CEEK-CURE를 활용해 신약 후보물질을 발굴하면 SK케미칼이 이를 검증하고 임상 등 상용화 절차를 밟는 방식이다. 최종적으로 도출된 신약 후보물질에 대한 지식재산권은 두 회사가 공동으로 소유한다. 관련 등 라이선스는 SK케미칼이 독점한다.



SK케미칼은 이번 계약으로 신약 파이프라인이 더욱 확대될 것으로 기대하고 있다. SK케미칼은 2019년 AI 기반 신약개발사 스탠다임과 제휴를 맺으면서 AI 프로젝트의 첫발을 뗐다. 그 결과 류머티즘 관절염 치료 물질을 도출해 올해 초 특허를 출원했다. 스탠다임의 신약 재창출 플랫폼을 통해 도출한 비알코올성 지방간염(NASH) 후보물질도 조만간 임상을 시작할 예정이다. 김정훈 SK케미칼 연구개발(R&D)센터장은 "심플렉스와 협업을 통해 신약 R&D가 더 빠르고 효율적으로 진행될 수 있을 것"이라고 말했다. 이선아기자

다시 함께하는 행복이 찾아올 2021년 겨울

현대백화점에서 사랑하는 사람과 행복을 나누세요.

FIND the HAPPINESS
and share with your loved ones.

THE HYUNDAI

현대백화점그룹 통합멤버십 H.Point | 현대백화점 | 현대아울렛 | 더현대닷컴 | 현대홈쇼핑 | 현대Hmall | 현대백화점명세점 | 한신 | 더현대닷컴 | H백화점 | 현대리바드 | 현대연말케어 | 현대그린푸드 | 현대도림투어 | 현대어린이책미술관