



한국현 삼영기계 사장이 선박 엔진에 사용되는 피스톤 제품을 소개하고 있다. 이정선 중기선임기자

## “금속 주물을 자유자재로” 삼영기계의 ‘주조혁명’



중기선임기자가 간다

경기 광고인도시에 3년 전 들어선 갤러리백화점은 외벽(파사드)에 돌출된 유리 구조물(사진)로 눈길을 끈다. 네덜란드 건축설계사무소 OMA가 분석이 박힌 듯한 형상을 디자인한 작품이다. 그러나 시공을 맡은 한화건설은 준공 일정을 맞추지 못할 뻔했다. 설계안이 요구한 파사드의 각 꼭짓점에서 여러 각도로 불규칙하게 뻗어나가는 '비정형 노드(mode)'를 구현할 공법을 찾지 못했기 때문이다.

### 3D 프린터로 수작업 60% 절감 갤러리백화점 예술적 외관 구현 선박용 피스톤·실린더 독보적 강자

백방으로 수소문하던 한화건설이 찾은 기업이 삼영기계다. 주조 전문회사인 삼영기계의 3차원(3D) 프린팅 기술로 이를 해결했다. 지난 13일 만난 한국현 삼영기계 사장은 “500개 이상의 각기 다른 형태의 노드를 전통적인 주조 방식으로 제작하려면 금속을 하나하나 깎아야 했다”며 “3D 프린팅 기술 덕에 시간과 비용을 줄이면서도 비정형 노드를 만들 수 있었다”고 설명했다.

1975년 설립된 삼영기계의 주조기반 엔진 부품 전문회사다. 뜨거운 쇠물을 부어 피스톤, 실린더 헤드, 실린더 라이너, 엔진 블록 등을 제조한다. 철도나 선박 엔진, 발전소 등에 쓰이는 중속(400~1000rpm) 엔진에

특화돼 있다. 삼영기계의 1980년대 이같은 엔진 부품을 처음으로 국산화했다. 중속 엔진 피스톤 분야에선 세계 3대 기업으로 꼽힌다.

삼영기계가 3D 프린팅 기술 개발에 나선 건 삼성전자에 근무하던 한 사장이 2세 경영자로 회사에 합류하면서다. “100년 기업을 만들고 싶다면 부친할금 때 회장을 돕기 위해 들어왔지만, 회사의 사정은 막막했다. 근로자들과의 간담회에서 “주조 공장을 몇 년이나 더 할 수 있느냐”는 날 선 질문이 날아왔다.

중국으로 옮기는 방안도 검토했지만, 미봉책이라는 결론을 내렸다. ‘주조 공정의 노하우가 노출돼 결국 경쟁력을 잃을 것’으로 보았다. 고심 끝에 한 사장은 3D 프린팅 기술에서 해법을 찾았다. 쇠물을 부어 주물을 만들 때 쓰이는 모래 거푸집을 3D 프린팅으로 대체하는 방식이었다. 2014년부터 연구에 들어가 2020년 ‘바인더 젯팅 샌드 3D 프린터’를 국내 최초로 개발했다.

삼영기계의 3D 프린터를 통해 현장 수작업의 40~60% 절감 효과를 거뒀다. 시제품 제작 기간도 대폭 단축했다. 한 사장은 “인력난에 시달리는 뿌리기업이 지속 가능할 수 있는 가장 효과적인 수단은 디지털 전환”이라고 덧붙였다. 한 사장은 뿌리산업 발전 공로를 인정받아 이달 산업통상자원부 장관상을 받는다.

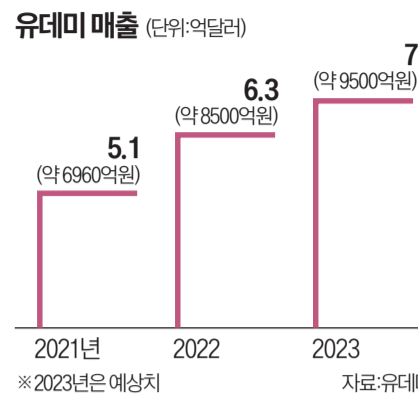
삼영기계의 올해 매출 목표는 작년 대비 70% 증가한 340억원 선. 원래 연 매출 550억원대 회사였으나 수년 전 조선업 불황, 국내 대기업과의 기술 탈취 분쟁 등을 겪으면서 급감했다. 법적 소송이 마무리된 만큼 매출 이다시 증가할 전망이다. 공주=이정선 중기선임기자



## 세계 최대 교육 플랫폼, 7조 韓 교육시장 공략

### 리치 치우 유데미 CEO

웅진씽크빅과 손잡고 韓시장 진출  
3000개 한국어 강의 서비스  
현대차·LG전자·KT 등이 고객



을 상반기에만 서울을 네 차례나 방문했다. 그의 입에선 광화문, 강남, 잠실 등지의 맛집 리스트가 줄줄 나왔다. 한식을 좋아해 한국을 방문할 때마다 살이 찐다며 농담을 던진 이는 글로벌 1위 교육 플랫폼 ‘유데미(Udemy)’의 리치 치우 최고경영자(CEO)다.

치우 CEO는 지난 13일 서울 광화문 웅진씽크빅 본사에서 한국경제신문과 만난 자리에서 “한국인은 늘 뭔가 배우고 성장하려는 열의가 강하다”고 말문을 열었다. 유데미는 2010년 튀르키예 출신의 에렌 발리 창업자가 미국 실리콘밸리에 설립한 세계 최대 규모의 성인 교육 플랫폼이다. 글로벌 학습자 6400만 명이 강사는 7만5000명, 강의 수는 21만 개가 넘는다. 지난해 매출은 6억 3000만 달러(약 8500억원)에 달했다.

특정 자격을 갖춘 사람으로 강사를 제한하지 않고 누구나 강의할 수 있도록 개방형 플랫폼을 지향한다. 소비자

평점과 리뷰로 피드백을 활성화하며 퀄리티를 높인다. 파이선, 프로그래밍 등 정보기술(IT) 강좌부터 음악, 운동, 사진 등 취미 분야에 이르기까지 각 분야의 전문가가 다양한 교육을 펼친다. 유데미의 강점은 쌍방향 소통이 가능하다는 것이다. 치우 CEO는 “강의를 일방적으로 보는 데 그치지 않도록 실시간 토론, 채팅 등 이용자 참여의 장을 활성화했다”고 말했다. 유데미에선 매달 3000~4000개의 수업이 생겨나고 있다. 2021년 3월 웅진씽크빅과 계약을 체결하면서 유데미는 한국에 진출했다. 그해 9월 국내에서 유데미 서비스를 출범하며 시장 영향력을 넓혔다. 치우 CEO는 “양사는 같은 철학을 공유하는 ‘원팀’이라고 치켜세웠다. 유데미가 채



리치 치우 유데미 최고경영자(CEO)가 지난 13일 한국경제신문과의 인터뷰에서 “한국 시장 진출 2년 만에 3000개가 넘는 한국어 강의를 갖췄다”고 강조했다. 웅진씽크빅 제공

용을 진행할 때 웅진씽크빅 관계자가 면접 자리에 같이 참여하고, 웅진씽크빅이 채용할 때도 유데미 관계자가 전형 과정에 참여한다. 치우 CEO는 “웅진씽크빅과 파트너십을 맺은 이후 유데미에 한국어로 된 강의가 3000개 이상, 한국인 강사는 300명을 웃돈다”며 “유데미에서 한국 사용자가 머무는 시간이 지난 2년간 100배 넘게 증가했다”고 강조했다. 유데미와 웅진씽크빅은 7조원 규모로 추정되는 국내 기업 교육 시장을 공략하기 위해 지난해 3월 ‘유데미 비즈니스’를 출시했다. 유데미 비즈니스는 기

업 고객을 대상으로 강의 콘텐츠를 제공하는 기업 간 거래(B2B) 교육 플랫폼으로, 세계 1만2500개 이상의 글로벌 기업이 가입했다. 한국에는 약 2만2000개 콘텐츠를 업로드해 무제한 학습이 가능한 구독형 서비스를 제공하고 있다. 출범 1년6개월 만에 누적 기업 고객사를 100곳 넘게 유치하며 성장 가능성을 확인했다. 치우 CEO는 “한국 대기업 50여 곳이 유데미로 직원 교육을 하고 있다”며 “현대자동차, LG전자, 국민은행, KT, GS리테일, 대한항공, 엔씨소프트 등이 대표적”이라고 했다. 강경주 기자

## 커피 판매부터 재고관리까지 ‘척척’

### 으뜸 중기

#### 에쓰씨커머스 ‘무인카페 솔루션’

“카페를 차리고자 하는 소상공인을 위한 ‘무인카페 솔루션’을 제공합니다.”

에쓰씨커머스는 3.3㎡ 남짓한 공간에 호환캡슐커피, 무인 자판기·키오스크 등의 서비스를 한 번에 제공하는 ‘무인카페 캡슐커피 자판기 키오스크(사진)’를 주력으로 삼는 회사다. 무인카페 사업에 관심이 많은 소상공인을 대상으로 한다. 이 회사 양승국 대표는 “제조·생산·AS(사후서비스)·기계 내 소프트웨어 서비스 개발까지 원스톱으로 제공한다”고 설명했다.

무인카페 솔루션은 키오스크 기능을 갖춘 두 종류 화면 크기(32형 고급형·24형 보급형)의 자판기를 제공하고 원격관제 서비스도 지원한다. 기계 하나로 음료를 판매할

뿐 아니라 휴대폰 및 PC에서 원격으로 재고, 판매현황, 월 실적 등도 조회할 수 있다. 호환캡슐커피는 제주 서귀포시에 있는 ‘유통커피’ 등 국내 유명 카페들과 협업해 제작한다. ‘무인카페 캡슐커피 자판기 키오스크’는 조달청 혁신 조달상품으로도 지정 등록됐다. 이런 성과를 바탕으로 에쓰씨커머스는 지난해부터 2년 연속 소상공인진흥공단 ‘소상공인 스마트 상점 기술보급사업’ 기술기업으로 선정됐다.

양 대표는 “관공서, 성당, 아파트 내 커뮤니티센터 등 전국 50여 개 가맹점에 제품을 납품한다”며 “중국과 이집트 등지에 수출하기 위한 협의도 하고 있다”고 소개했다. 자체 개발한 소프트웨어로 키오스크 화면 일부는 가계를 알리기 위한 광고 공간으로도 활용할 수 있다.



오류림 기자

## 소상공인, 홈쇼핑 조기 현금화 가능해진다

### 중기부, SK스토아 상생결제 도입

SK스토아가 국내 민간 홈쇼핑으로는 최초로 ‘유통망 상생결제 시스템’을 도입한다. 중소벤처기업부는 16일 서울 상암동 SK스토아에서 ‘유통망 상생결제 도입 선포식’을 열었다. 이번 SK스토아의 유통망 상생결제 도입을 계기로 입점 소상공인들은 매월 750억원, 연간 9000억원의 자금을 판매대금 정산일 이전에 언제라도 조기 현금화할 수 있게 됐다.

유통망 상생결제는 별도의 정부 예산 지원 없이도 유통 대기업에 입점한 소상공인들이 현금 유동성을 확보할 수 있는 장점을 지녔다. 유통 대기업의 여유자금을 담보로 입점 업체에 지급할 판매대금을 상생결제로 지급함으로써 입점 업체에 자금 유동성을 지원하는 제도이기 때문이다. 그동안 공공 부문에서만 적용됐지만, 이번 도입으로 소상공인 및 중소기업도 혜택을 누릴 것으로 중기부는 기대하고 있다.

최형창 기자

### 귀뚜라미, 캐릭터 사업 ‘도전장’

귀뚜라미는 대표 캐릭터 ‘뚜람이’와 ‘뚜림이’를 활용한 ‘귀뚜라미 굿즈’를 귀뚜라미몰에서 판매한다고 16일 밝혔다. 뚜람이와 뚜림이는 ‘보일러’ 내부에 사는 보일러 박사라는 콘셉트를 지닌 캐릭터다. 신규 출시하는 귀뚜라미 굿즈는 ‘캐릭터 머그컵’과 ‘캐릭터 아크릴

키링’ 2종이다. 캐릭터 머그잔은 한국 도자기와 협업해 파인본차이나 소재로 제작했다. 귀뚜라미는 올해 새로 연 지역 온라인 쇼핑몰 귀뚜라미몰을 통해 캐릭터 마케팅을 본격적으로 할 계획이다. 귀뚜라미는 지난해 소비자에게 더욱 친근한 이미지로 다가가기 위해 만든 캐릭터 뚜람이를 공개했다. 강경주 기자

한경미디어그룹



## 40대 초반의 교사가 40억 부동산 자산을 모은 비결은...

김중율, 김태훈, 부이c 강력 추천

40억 부동산 자산을 모은 비결은...

40대 초반의 교사가 40억 부동산 자산을 모은 비결은...

40억 부동산 자산을 모은 비결은...



세준아빠 지음 | 값 17,800원 | 한국경제신문

일하는 것만으로는 내일이 불안한 시대,  
자녀와 함께 읽는 부자학 입문서

bp.hankyung.com

한경BP