



다시 시작 할 수 있는
성공스토리

2024년도 선제적 자율구조개선 프로그램 우수사례집



선제적 자율구조개선 프로그램

위기기업 회생을 위한 골든타임 확보와
자율구조개선 추진을 통해
기업정상화를 지원합니다



선제적 자율구조개선 프로그램 자격요건이 궁금해요!

선제적 자율구조개선 프로그램은
중진공 및 협약은행 대출금 잔액을 보유한 경영애로기업을 대상으로
협약은행과 연계하여 신규대출, 만기연장, 금리조정 등
금융지원을 하는 프로그램입니다.



지원대상

중진공 및 협약은행 대출금 잔액*을 보유한 위기징후 중소기업 중 구조개선 추진을
통한 정상화 가능성이 높은 기업

*당해 협약은행 신규대출(예정) 시 중진공 대출잔액 보유요건 적용 제외

자격요건

구 분	대 상
업력/형태	• 업력 3년 이상 법인기업 단, 외감기업은 최근 결산년도 감사의견이 "부적정" 또는 "의견거절"이 아닌 기업
권리침해	• 가압류 등 권리침해 사실 없음(기업 및 대표이사)
세금체납	• 세금 체납 사실 없음(기업 및 대표이사)
기업상태	• 회생절차 신청 및 개시내용 해당사항 없음
신용위험등급	• (중진공) CR13 미해당이면서, 조기경보등급 주의·예비경보 • (은행권) 기업신용위험평가 B·C등급 • (신용정보회사) 기업신용평가 BB~CC등급
기타	• 중진공 정책자금 융자공고 상 융자제한 미해당

선제적 자유통구조개선 프로그램 어떤 지원을 받을 수 있나요?

지원내용

중진공 및 협약체결 금융기관과의 협력으로 신규대출, 만기연장, 금리조정 등 금융지원 또는 경영개선계획 수립 지원



신규대출



만기연장



금리조정



경영개선계획 수립

구분	지원내용	
금융 지원	신규 대출	시설(10년, 60억 원 한도) · 운전(5년, 10억 원 한도) 고정금리(2.5%)
	만기 연장	기존 대출금의 만기연장(1년)
	금리 조정	기존 대출금의 금리조정 (신용위험등급에 따라 차등)
경영개선계획 수립	기업 경영정상화를 위한 개선 필요사항 도출 및 경영목표 수립	

*협약은행 금융지원(신규대출, 만기연장, 금리조정) 세부조건은 개별 협의

협약은행



선제적 자유통구조개선 프로그램 어떤 절차로 진행되나요?

지원절차



Step1

상담 및 추천

정상화 가능성이 높은 기업 선별·추천

중진공 지역본·지부 및 협약은행



Step2

사전검토 및 현장실사

경영정상화 및 지원가능성 검토

* 구조개선진단, 경영개선계획 수립

중진공 및 회계법인



Step4

기업지원

금융지원(신규대출, 만기연장, 금리조정 등) 또는 경영개선계획 수립 지원

중진공



Step3

지원결정 및 지원대상 통보

협약은행과 금융지원 방식·규모 협의

중진공



Step5

이행점검

정상화 계획 추진현황 및 지원성과 등 점검

중진공 및 회계법인

신청방법

- 중진공 관할 지역본·지부 상담을 통한 접수
- 협약은행 상담을 통한 접수

중소벤처기업진흥공단 지역본(지)부 관할구역

지역본(지)부	관할구역
수도권	서울지역본부 양천구, 강서구, 관악구, 구로구, 금천구, 동작구, 영등포구
	서울동남부지부 서초구, 강남구, 강동구, 광진구, 성동구 , 송파구
	서울북부지부 강북구, 노원구, 도봉구, 동대문구, 서대문구, 성북구, 은평구, 종로구, 중구, 중랑구, 마포구, 용산구, 성동구
	인천지역본부 연수구, 계양구, 남동구, 부평구, 부천시
	인천서부지부 서구, 동구, 미추홀구, 중구, 강화군, 옹진군, 김포시
	경기지역본부 수원시, 안성시, 용인시, 과천시, 안양시, 의왕시, 군포시
	경기동부지부 광주시, 구리시, 남양주시, 성남시, 이천시, 하남시, 가평군 , 양평군, 여주시
	경기서부지부 시흥시, 광명시, 안산시, 화성시(송산면, 서신면, 마도면, 남양읍, 비봉면)
	경기남부지부 화성시, 평택시, 오산시
	경기북부지부 고양시, 동두천시, 양주시, 의정부시, 파주시, 포천시, 연천군, 김포시, 부천시
강원	강원지역본부 춘천시, 원주시, 양구군, 영월군, 인제군, 정선군 , 철원군, 평창군, 홍천군, 화천군, 횡성군, 가평군
	강원영동지부 강릉시, 동해시, 삼척시, 속초시, 태백시, 고성군, 양양군, 평창군, 정선군
충청	대전지역본부 대전시, 계룡시, 논산시, 금산군, 옥천군, 영동군
	세종지역본부 세종시, 공주시, 청양군, 보령시, 부여군, 서천군
	충남지역본부 천안시, 서산시, 아산시, 당진시, 예산군, 태안군, 홍성군
	충북지역본부 청주시, 보은군, 영동군, 옥천군 , 진천군, 증평군, 음성군
	충북북부지부 충주시, 제천시, 괴산군, 단양군, 음성군
전라	전북지역본부 전주시, 남원시, 무주군, 순창군, 완주군, 임실군, 장수군, 진안군, 정읍시, 익산시, 김제시
	전북서부지부 군산시, 고창군, 부안군, 서천군, 익산시
	광주지역본부 광주시, 나주시 , 담양군, 영광군 , 장성군, 함평군 , 화순군
	전남지역본부 무안군, 목포시, 강진군, 신안군, 영암군, 완도군, 진도군, 해남군, 영광군, 함평군, 나주시, 장흥군
	전남동부지부 순천시, 광양시, 여수시, 고흥군, 곡성군, 구례군, 보성군, 장흥군
경상	대구지역본부 대구시, 고령군, 군위군
	경북지역본부 구미시, 김천시, 문경시, 상주시, 안동시, 영주시, 고령군, 군위군 , 봉화군, 성주군, 예천군, 의성군, 칠곡군
	경북동부지부 포항시, 경주시, 영덕군, 영양군, 울릉군, 울진군, 청송군
	경북남부지부 경산시, 영천시, 청도군
	부산지역본부 사상구, 강서구, 동구, 부산진구, 북구, 사하구, 서구, 영도구, 중구
	부산동부지부 해운대구, 금정구, 남구, 동래구, 수영구, 연제구, 기장군
	울산지역본부 울산시, 경주시(외동읍, 내남면, 산내면) , 양산시
	경남지역본부 창원시, 의령군, 함안군, 창녕군
	경남동부지부 김해시, 밀양시, 양산시
	경남서부지부 진주시, 거제시, 사천시, 통영시, 거창군, 고성군, 남해군, 산청군, 하동군, 함양군, 합천군
제주	제주지역본부 제주시, 서귀포시

※ 볼드체는 지역본(지)부의 복수 관할지역

중소벤처기업진흥공단 지역본(지)부 담당자 연락처

수도권

서울지역본부	02-2106-7464
서울동남부지부	02-2023-4307
서울북부지부	02-769-6417
인천지역본부	032-837-7011
인천서부지부	032-560-2364
경기지역본부	031-260-4968
경기동부지부	031-760-9014
경기서부지부	031-783-0605
경기남부지부	031-899-9104
경기북부지부	031-920-6714

충청

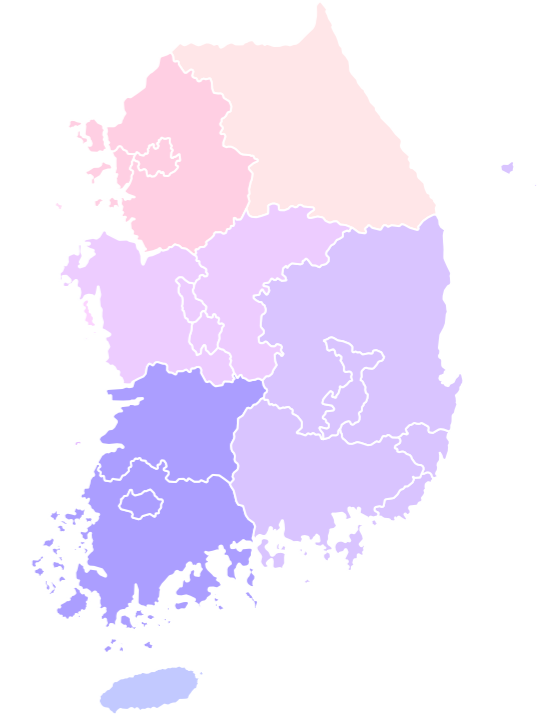
대전지역본부	042-281-3720
세종지역본부	044-860-8310
충남지역본부	041-589-4586
충북지역본부	043-230-6819
충북북부지부	043-841-3600

전라

전북지역본부	063-210-9911
전북서부지부	063-460-9831
광주지역본부	062-600-3024
전남지역본부	061-280-8023
전남동부지부	061-729-1559

제주

제주지역본부	064-754-5156
--------	--------------



강원

강원지역본부	033-269-6920
강원영동지부	033-649-9373

경상

대구지역본부	053-606-8422
경북지역본부	054-440-5917
경북동부지부	054-288-7343
경북남부지부	053-603-3324
울산지역본부	052-703-1139
부산지역본부	051-630-7404
부산동부지부	051-745-5924
경남지역본부	055-270-9767
경남동부지부	055-310-6615
경남서부지부	055-751-2903

한 눈에 보는

2024년도 선제적 자율구조개선 프로그램 우수사례



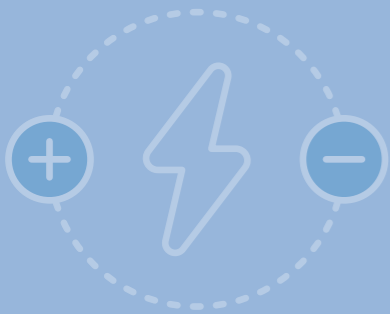
구분	기업명	대표이사	소재지	분야
1	(주)제이엠텍	장명희	충청남도 아산시	이차전지와 디스플레이 공정 자동화 선도기업
2	(주)에이스팩	민경각	경상남도 양산시	선박 컨트롤 콘솔 및 배전반 전문기업
3	서흥엔지니어링(주)	정윤식	부산시 강서구	건축 및 플랜트용 그레이팅 강소기업
4	링크플로우(주)	김용국	서울특별시 마포구	웨어러블 카메라 시장의 새 강자
5	(주)메디오스	박재연	대전광역시 유성구	K-아이뷰티를 선도하는 컬러렌즈 기업
6	데스틴파워(주)	오성진	전라남도 나주시	전력 변환 기술로 수소 에너지 산업을 이끄는 선도기업
7	몸엔용바이오 농업회사법인(주)	안중호	충청북도 충주시	국산 녹용의 대중화를 꿈꾸는 농업법인
8	(주)모닝듀	김영호	경기도 남양주시	디자인과 기술 혁신으로 신 화장실 문화를 이끄는 기업
9	지성중공업(주)	박용우	충청북도 음성군	유압브레이커와 산업용 로봇 전문기업
10	(주)아세테크	박종석	경기도 성남시	30년 노하우로 물류 자동화를 이끄는 강소기업

지원내용	우수사례 해당 페이지
전방산업 위축에 따른 유동성 위기를 맞이함, 선제적 자율구조개선 자금지원과 주거래은행들과의 협의를 주선하여 만기연장, 금리인하까지 이끌어 낸 중진공의 지원으로 재무구조 개선하며 위기 극복	10
조선업의 불황과 코로나, 자재비 폭등의 시련을 중진공의 고정 저리(2.5%) 자금 지원과 구조개선 컨설팅으로 극복하며 2022년 흑자 전환	16
건설과 조선업의 침체로 인한 수요 부진과 인건비 상승의 어려움을 겪음, 중진공의 선제적 자율구조개선(6억원) 지원을 통해 원자재를 안정적으로 수급하고 생산시설 자동화해 매출 회복	22
코로나19로 인한 수출 취소와 연구개발비 지출 등으로 유동성 문제를 겪음, 중진공의 경영안정자금과 선제적 자율구조개선으로 경영 환경을 개선하고 매출 51억(2023년) 달성	28
코로나19와 경쟁력 약화로 위기를 맞음, 중진공의 지원(6억 2천만원)으로 설비 자동화와 경영 고도화를 이루며 2023년 큰 폭의 매출 증가 및 흑자 전환	34
ESS 시장의 위축으로 위기를 맞음, 중진공의 선제적 자율구조개선과 은행 만기연장 지원으로 경영환경을 개선하고 수소연료전지 분야로 빠르게 피봇팅하며 재도약의 기반을 다짐	40
코로나19로 매출이 급감하며 어려움을 겪음, 중진공의 선제적 자율구조개선 운전자금 6억원을 지원받아 신제품 개발과 마케팅에 집중하며 3년 만에 4배의 매출 달성	46
원자재 상승과 수요 감소로 일시적 경영 위기를 맞았으나 중진공의 자금(6억 5천 만원) 지원과 경영 컨설팅으로 생산 자동화, 온라인 시장 확대, 글로벌 진출을 이루며 안정화	52
건설업 위축과 환차손으로 위태로운 상황을 맞음, 10억원의 중진공 자금 지원을 통해 경영을 정상화하고 신제품 개발과 산업용 로봇 산업 진출의 교두보를 마련	58
신규 투자를 위한 자금이 부족한 상황에서 중진공의 선제적 자율구조개선 5억원을 지원받아 설비를 안정화하며 매출을 큰 폭으로 견인함	64

01

이차전지와 디스플레이
공정 자동화 선도기업

(주)제이엠텍



(주)제이엠텍은 자동화 기계 제조 장비 전문기업으로 전방산업 위축에 따른 유동성 위기를 맞았으나, 선제적 구조개선과 중진공의 적기 자금 지원으로 위기를 극복했다. 시련 속에서도 연구개발과 사업구조 혁신을 지속하며 쌓은 뛰어난 기술력과 시장 통찰력을 바탕으로 다양한 설비 분야에서 혁신을 선도할 것으로 기대된다.

기업 정보



대표이사
장명희



소재지
충청남도 아산시



홈페이지
www.jm-tec.co.kr



분야
이차전지 생산
자동화 설비

지원내용

- ① 2023 선제적 자률구조개선(운전) 500백만원
- ② 2021 선제적 자률구조개선(운전) 500백만원



(주)제이엠텍 공장 전경

세상에 영원한 것은 없다. 생명체가 태어나고 성장하다 죽음을 맞듯, 기업에도 흥망성쇠가 존재한다. 잘 나가던 기업도 순식간에 몰락하고, 무명의 기업이 단숨에 업계 정상에 오르기도 한다. 이런 변화무쌍한 비즈니스 세계에서 생존하려면 끊임없는 혁신이 필요하다. 그 길은 절대 평탄치 않다. 새로운 시도가 자칫 실패로 이어질 수 있기 때문이다. 그런 의미에서 (주)제이엠텍의 도전은 의미가 남다르다.

디스플레이에서 이차전지로

2014년 설립된 (주)제이엠텍은 디스플레이, 자동차, 이차전지, 태양광, 물류 자동화 기계 장비를 설계·제조하는 기업이다. 특히 급성장하는 이차전지 분야의 라미네이션 설비 개발과 특허 등록으로 두각을 나타내고 있다.

초기엔 디스플레이 제조 장비 설계 전문업체로 출발했다. 글로벌 경제위기로 인한 디스플레이 시장의 침체는 (주)제이엠텍에 첫 번째 위기를 안겼다. IT 기기 수요 감소로 LCD 공급 과잉 현상이 빚어지고 중국발 저가 공세까지 겹치며 디스플레이 업체들의 가동률이 크게 떨어졌기 때문이다. 전방산업 사정에 좌우될 수밖에 없는 장비업체의 숙명을 실감한 (주)제이엠텍은 과감한 사업 전환을 모색했고, 이차전지 시장에 눈을 돌렸다.

장명희 대표이사는 당시 상황을 이렇게 회상한다. “몇 년간 디스플레이 시장 상황이 좋지 않았습니다. 앞서 그런 조짐이 보였기에 해결책을 강구하던 중에 기존 솔루션을 응용할 수 있고 앞으로 큰 폭의 성장이 예상되는 이차전지 산업으로 시선을 돌리게 되었죠. 이제는 이차전지 제조 장비가 우리 회사의 주력사업입니다.”

이차전지 분야의 높은 진입장벽에도 불구하고 당시는 시장 형성 초기여서 승산이 있다고 판단했다. 2016년 LG화학과 기술 제휴를 통해 본격적인 개발에 착수하고 이듬해 사업 포트폴리오 조정을 단행, 차별화된 기술력 확보에

사활을 걸었다. 연구개발에 모든 역량을 집중한 결과, (주)제이엠텍은 이차전지 제조용 라미네이션 장치와 히팅롤러 제조 장비 특허를 획득하는 데 성공했다. (주)제이엠텍의 라미네이션 기술은 전극과 분리막으로 구성된 바이셀에 하프셀을 결합하는 공정에서 불량을 최소화하고 생산성을 높인 것이 특징이다. 이를 기반으로 주요 이차전지 업체들과의 공급 계약을 맺으며 고속 성장을 이뤘다. 2019년까지 규모의 경제를 이뤄내고 기업공개(PO)를 통한 재도약의 발판도 마련할 참이었다.

팬데믹 發 자동차 부품 수요 급감, 두 번째 시련

그러나 예기치 못한 코로나19 팬데믹은 (주)제이엠텍에 두 번째 위기를 불러왔다. 전기차 수요가 큰 폭으로 감소하며 매출에 직격탄을 맞은 것이다. 2020년 97억 원이던 매출액은 이듬해 37억 원으로 곤두박질쳤다. 구조조정이 불가피했다. 가족처럼 여기던 17명의 직원이 2명으로 줄었고, 빚을 갚기 위해 사업장과 대표이사의 개인 자산까지 처분했다.

막다른 골목에 다다른 듯 보였지만, (주)제이엠텍의 대표이사는 포기하지 않았다. 수소문 끝에 일시적 자금 흐름에 어려움을 겪는 기업에 도움을 준다는 중진공의 지원사업을 알게 되어 문을 두드렸다. 은행들은 위기에 처한 (주)제이엠텍에 등을 돌렸지만, 중진공은 사전검토와 실사를 거쳐 (주)제이엠텍의 독자적 기술력과 성장잠재력을 높이 평가해 적극적인 금융 지원에 나섰다. 마치 길 잃은 방랑자에게 손을 내밀어 주듯, 5억 원 규모의 긴급 운영자금을 투입해 유동성 위기에서 벗어나는 데 결정적인 도움을 줬다.

“중진공은 운영자금을 투입해 단기적인 유동성 위기를 해소하는 것에 그치지 않고 주거은행들과의 협의를 주선해 기존 대출 만기를 유예하고 금리 인하를 끌어내며 재무구조 개선을 위해서도 힘을 보태주었습니다.”



나아가 주거래은행들과의 협의를 주선해 기존 대출 만기를 유예하고 금리 인하를 끌어내는 등 재무구조 개선을 위해서도 힘을 보탰다. 이는 (주)제이엠텍이 미래 성장동력을 확보하는 데 든든한 자양분이 되어 주었다. 연구개발(R&D) 자금 지원은 물론, 기술 경쟁력을 바탕으로 해외 판로를 개척할 수 있도록 도왔다. 제품과 기술의 우수성을 알리는 데 주력할 수 있게 국내외 전시회 참가도 독려했다.

이 같은 지원 덕분에 (주)제이엠텍은 단기간에 위기를 딛고 일어설 수 있었다. 나아가 미래를 대비한 기술개발과 사업 다각화의 기틀을 마련할 수 있었다. 장 대표이사는 “기술력이 있어도 자금 사정이 여의찮으면 성장의 걸림돌이 될 수밖에 없다”라며 “중진공이 ‘터닝포인트’를 제공해 준 셈”이라고 말했다. 이어 “업계 선도기업으로 재도약할 수 있도록 전폭적으로 지원해 준 덕분에 오늘이 있었다. 앞으로도 긴밀한 협력관계를 이어가며 상생 발전을 모색할 계획”이라고 강조했다.

구조개선 노력으로 재도약 발판 마련

시련을 딛고 일어난 (주)제이엠텍은 단순히 예전의 매출을 회복하는 데 만족하지 않았다. 전방산업 충격에 취약했던 사업구조의 근본적 혁신이 필요했다. 포트폴리오 다각화로 위기 대응력을 높이는 한편 자체 기술개발 역량을 극대화해 틈새시장을 공략하기로 했다. 기존 라미네이션 기술에 기반한 차세대 공법 개발에도 박차를 가하고 있다. 이는 고성능에 저가격 생산이 가능할 뿐 아니라 배터리 폭발 등 안전성 문제도 원천 차단할 수 있어 업계의 관심이 뜨겁다. 2022년 (주)제이엠텍의 매출액은 100억 원을 넘어섰다. 팬데믹 이전 최고치를 경신하는 동시에 2021년 대비 270% 이상 성장하는 기염을 토했다. 직원도 32명 이상으로 크게 늘었고 수주 물량도 가득 채워 생산설비 증설이 시급할 정도다. 두 번의 시련을 극복하고 혁신의 끈을 놓지 않았던 (주)제이엠텍. 탁월한 기술력과 시장을 꿰뚫는 통찰력으로 위기를 오히려 도약의 기회로 만든 저력은 업계에 시사하는 바가 크다. 포스트 코로나 시대를 맞아 이차전지 설비뿐만 아니라 자동화 솔루션 시장을 선도하는 혁신 기업으로 우뚝 설 날을 기대해 본다.



INTERVIEW

선제적 자율구조개선 지원으로 위기를 극복할 수 있었죠



(주)제이엠텍 장명희 대표이사

(주)제이엠텍은 LCD와 OLED 제조 공정 장비 생산으로 출발했습니다. 하지만, 디스플레이 시장이 위축되면서 이차전지 산업으로 눈을 돌리게 되었죠. 전환 과정이 순탄치만은 않았습니다. 전방산업 불황으로 매출이 큰 폭으로 줄었고, 마스크 제조설비 사업 진출도 수요 부족으로 어려움을 겪었습니다. 사업장 매각, 인력 구조조정 등 힘든 결정이 필요했죠.

다행히 중진공이 큰 도움을 주었습니다. 적기에 운전자금 5억 원을 지원해 주었고, 거래 은행과 협의해 만기 유예를 끌어냈습니다. 덕분에 한고비를 넘길 수 있었죠. 다시 전지차 시장이 성장하면서 이차전지 생산 자동화 설비 사업이 순항 중입니다. 또한, 전방위 산업에 따른 영향을 줄이기 위해 이차전지 앞의 공정뿐만 아니라 뒤쪽 공정 설비와, 배터리 팩 조립 및 검사 설비, 의료기기 자동화 등으로 사업 영역을 넓히는 작업도 진행하고 있습니다.

앞으로 그동안 쌓아온 기술력을 바탕으로 자동화 분야의 혁신을 선도하고 싶습니다. 고객사에 최고의 해결책을 제공하는 것은 물론, 국내 제조업 경쟁력 강화에도 이바지할 수 있도록 노력하겠습니다.

재도약 포인트

차별화된 기술력 확보

어려움 속에서도 연구개발에 역량을 집중해 이차전지 제조용 라미네이션 장치와 히팅롤러 제조 장비 관련 특허를 획득하는 등 독자적인 기술 경쟁력을 갖췄다.

적극적인 구조조정과 원가절감

팬데믹으로 인한 매출 급감 시 인력 구조조정과 사업장 매각 등 과감한 구조개선 노력을 기울여 효율성을 높였다.

중진공의 지원

중진공으로부터 적시에 운영자금을 지원받아 유동성 위기를 신속히 털어낼 수 있었다. 이는 재무구조 개선과 미래 성장동력 확보로 이어질 수 있는 발판이 되었다.

02

조선업 필수장비
'컨트롤 콘솔' 분야
독보적 기술력 보유
강소기업

(주)에이스팩



(주)에이스팩



(주)에이스팩은 24년 이상 선박 컨트롤 콘솔 제작 및 배전반 분야에서 독보적인 기술력을 쌓으며 국가산업에 이바지해 온 곳이다. 제조부터 시작해 자체 설계, 검사, 납품, AS 등 체계적인 시스템을 구축하며 성장했다. 그러나, 조선업 전반에 불어닥친 불황과 코로나, 자재비 폭등의 시련은 피할 길이 없었다. 이에 일시적인 자금의 어려움을 겪다 중진공 '선제적 자율구조개선 프로그램'의 지원으로 위기를 극복하고 새로운 도약을 꿈꾸고 있다.

기업 정보



대표
민경각



소재지
경상남도 양산시



홈페이지
www.aspec.co.kr



분야
선박 컨트롤 콘솔,
배전반

지원내용

- ① 2023 선제적 자율구조개선(문전) 300백만원
- ② 2021 선제적 자율구조개선(문전) 320백만원



㈜에이스팩은 선박용 컨트롤 콘솔과 배전반 분야에 매진한 전문기업이다. 선박 컨트롤 콘솔은 조타실, 기관실, 선교, 선실 등 주요 장소에 필수적으로 설치되어 선박의 운항과 안전을 총괄하는 핵심 장비다. 선종과 규모에 따라 특수 주문생산되어야 하며, 열악한 해상 환경에서도 문제없이 작동해야 하므로 제품 개발과 생산 과정에서 높은 수준의 정밀도와 내구성이 요구된다. 선박 건조의 진행 상황에 맞춰 컨트롤 콘솔을 제작해야 하는 까닭에 납기 관리도 매우 중요하다. 만약 제작 및 납품이 지연되면 선박 건조 전체 일정에 차질이 생겨 막대한 손실이 발생할 수 있기 때문이다. 또한 해상 운송을 거쳐야 하므로 제품 패키징도 철저히 이루어져야 한다. 이처럼 선박 컨트롤 콘솔 제조는 전문적인 기술력과 노하우가 필요한 전문 분야다.

조선업과 함께한 24년

민경각 대표이사는 ㈜맥산에서 제조를 책임지던 11명의 직원에 3명의 신규 인력을 더해 2012년 ㈜에이스팩을 시작했다. 출발은 순조로웠다. 다년간 축적된 기술과 노하우를 인정받아 국내 대형 조선사로부터 수주를 받아 왔으며 큰 어려움 없이 시장에 안착할 수 있었다. 그러나 조선업은 대표적인 사이클 업종이다. 호황기와 불황기가 주기적으로 반복된다는 뜻이다. 이런 특성에 대한 대비를 채 이루기 전에 위기가 닥쳤다. 호황기에는 현대중공업, 현대미포조선 등에 납품하며 성장했지만, 이후 몇 년간 조선업 불황으로 어려움을 겪었다. 특히, 코로나19 대유행과 러시아-우크라이나 사태로 원자재 가격이 급등하자 수익성 악화와 납기 지연 위기에 내몰렸다. 당장 대금 미지급 시에 차재공급을 중단하려는 움직임으로 주문받아 놓은 물량의 생산까지 걱정할 처지였다. 이자 비용 급증도 큰 부담이 되었다. 금융권의 기준금리 인상으로 대출이자가 하루가 다르게 치솟았기 때문이다.

“이미 수주한 물량이 있었지만, 지금 부족으로 생산할 수 없는 초유의 상황에 직면하게 되었습니다. 이 순간만 넘기면 될 것 같았는데, 도움을 받을 곳이 마땅히 없어 하루하루 속만 타들어 갔습니다.”

중진공 지원으로 위기 극복

유동성 문제를 해결하기 위해 다양한 방면으로 노력을 기울이던 ㈜에이스팩은 중진공의 구조개선 프로그램을 만나 경영정상화의 발판을 마련할 수 있었다. 전문가의 체계적인 구조진단과 정상화 계획 수립, 내부 구조조정과 더불어 유동성 확보 지원까지 받아 어려움을 극복할 수 있었다. 중진공의 ‘선제적 자율구조개선 프로그램’은 우수한 기술력과 사업성을 갖추었으나 외부 환경 변화로 일시적 경영 애로를 겪는 기업을 지원하기 위해 마련됐다. 정부 출연기관인 중진공과 금융권이 협력해 기업의 구조개선을 지원하고, 자금을 직접 용자하는 등 패키지 지원을 제공한다. 코로나 사태와 조선업의 불황으로 어려움을 겪던 ㈜에이스팩은 이 프로그램의 수혜 기업으로 선제적 경영정상화의 기회를 잡을 수 있었다. 전문 컨설팅을 통해 구조개선 진단을 받고 정상화 계획을 수립했다. 이어 임원의 급여 삭감, 경비 절감 등 내부 구조조정과 함께 중진공으로부터 2.5% 고정 저리의 자금을 융자받았다. 거래 은행도 만기 연장과 금리인하 등의 연계 지원을 통해 유동성 확보에 도움을 줬다.

신제품 개발과 매출처 다변화 노력

체계적인 지원과 임직원들의 적극적인 노력 덕분에 회사는 빠르게 정상 궤도에 올랐다. 22년 매출이 전년 대비 5.7% 증가하고, 21년 적자에서 22년 흑자로 전환하는 등 정상화에 성공했다. 신제품 개발을 통해 대기업 신규 수주에도 성공해 장기적 성장 기반도 다질 수 있었다.



큰 고비를 넘긴 민 대표이사는 이제 위기의 근본을 해결하기 위해 다양한 노력을 기울이고 있다고 말한다. 조선업 사이클의 파고를 넘기 위해 매출처를 다변화하는 것이 가장 중요하다는 생각이다. 이를 위해 새로운 영역으로 매출처 다변화를 꾀하고 있다. 대형 선박에 치중했던 사업 범위를 중소 선박까지 확대하는 한편, 선박 교육에 필요한 설비를 구축하는 형태까지 도전하고 있다. 특히, 안전에 대한 인식이 확대되면서 선박 운행 시뮬레이터에 대한 수요가 많아지고 있는데 이를 선점하겠다는 각오다. 이전 업체들은 컴포넌트별로만 제작하는 수준이었는데, (주)에이스팩은 제작부터 설계, 컨설팅까지 모두 책임지는 구조로 차별화하고 있다.

또, 기존 사업의 효율성을 높이기 위한 전략으로 표준화에 대한 연구 개발도 진행 중이다. 주문과 동시에 모든 설계를 다시 해야 하는 기존 방식을 벗어나, 전체 작업의 3분의 2 정도를 표준화하고, 나머지를 현장의 상황과 고객의 요구에 맞춰 최적화하는 방식이다. 이를 통해 시스템의 개발 속도를 높이고, 가격 경쟁력을 확보할 계획이다.

민 대표이사는 “선박 컨트롤 콘솔 제작에는 고도의 기술력과 노하우가 필수적”이라며 “축적된 기술력으로 경쟁력을 보유하고 있지만 중진공의 지원이 없었다면 회사를 계속 유지하기 어려웠을 것”이라고 강조했다.

그는 “이번 위기를 전화위복의 계기로 삼아 체질을 개선하고 새로운 도약의 발판을 마련할 수 있었다”라며 “앞으로는 우리가 보유한 차별화된 역량을 바탕으로 명실상부한 조선 기자재 업계의 대표 강소기업으로 성장해 나가겠다”라는 포부를 밝혔다.

장기적 안목의 혁신과 끊임없는 변화 추구를 통해 외부 환경에 흔들리지 않는 건실한 기업으로 발돋움하겠다는 민 대표이사. 험난한 파고를 딛고 재기에 성공한 (주)에이스팩의 앞으로의 행보가 더욱 기대된다.



INTERVIEW

이자 비용에 대한 부담을 크게 덜어 줬습니다



(주)에이스팩 민경각 대표이사

사업 초기에는 조선업 시장이 좋았습니다. 대기업 위주로 납품하다 보니 큰 어려움도 없었어요. 그러나 지난 몇 년간 불황이 이어지면서 많은 업체가 도산하였고, 어려운 가운데 코로나 유행과 우크라이나 전쟁 등으로 유가와 자재가 폭등이 이어져 위기를 맞았습니다.

신규 주문이 크게 줄 뿐만 아니라 이미 주문받아 놓은 계약의 수익성도 크게 떨어지게 되었습니다. 파트너와의 장기적인 관계를 위해 일부 계약은 손해를 보면서 진행하는 경우도 생겼죠. 심지어 자재비를 지급할 돈이 없어 생산 납기를 걱정할 처지였어요.

다행히 중진공에서 기술력과 사업성을 토대로 지원하는 제도가 있다는 것을 알게 되었고, 선제적 자율구조개선 프로그램에 지원해 2.5% 고정 금리로 두 번에 걸쳐 자금을 수혈 받았습니다. 그뿐만 아니라 은행의 만기 연장 및 금리인하 등의 적극적이고 복합적인 연계 지원을 통해 유동성 문제를 해결할 수 있었습니다. 중진공의 도움이 없었다면 지금의 (주)에이스팩도 없었을지 모릅니다.

재도약 포인트

중진공 맞춤형 지원

선제적 자율구조개선 프로그램의 맞춤형 컨설팅과 자금 지원으로 유동성 위기를 극복했다.

매출처 다변화

중소형 선박용 콘솔 등 신제품 개발, 선박 시뮬레이터 사업 진출로 사업 다각화 및 매출처 확대를 이뤘다.

제품 표준화

커스터마이징에 의존하던 방식 일부를 표준화해 기간 단축, 원가 절감 등 효율성을 제고하고 가격 경쟁력을 확보했다.

03

기술과 열정으로
불황 이겨낸
그레이팅 강소기업

서흥엔지니어링(주)



서흥엔지니어링(주)

기업 정보



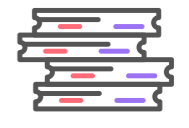
대표이사
정윤식



소재지
부산시 강서구



홈페이지
www.shge.co.kr



분야
그레이팅,
구조용 금속제품

지원내용

- ① 2023 선제적 자율구조개선(운전) 300백만원
- ② 2022 선제적 자율구조개선(운전) 300백만원
- ③ 2020 긴급경영안정자금(운전) 300백만원

서흥엔지니어링(주)은 독보적 기술력과 고객 신뢰를 바탕으로 그레이팅 업계를 선도하는 강소 기업이다. IMF와 코로나19 같은 위기 속에서도 도전정신을 발휘해 혁신과 투자를 멈추지 않았고, 종신공의 든든한 지원에 힘입어 지속 성장을 이뤄냈다.



건설과 토목, 제조, 조선, 해양플랜트 등 다양한 산업분야에서 그레이팅(Grating)의 활용도가 점점 높아지고 있다. 그레이팅(Grating)은 격자 모양의 구조물로, 주로 강재나 알루미늄, 섬유강화플라스틱(FRP) 등의 재료로 만들어진다. 바닥재, 계단, 플랫폼, 배수로 덮개 등 다양한 용도로 사용되는데, 배수가 쉽고 철판에 비해 가벼우면서도 강도가 높아 수요가 늘고 있다. 부산에 본사를 둔 서흥엔지니어링(주)은 바로 이 분야의 강소기업이다.

1994년 출발한 장수기업

서흥엔지니어링(주)은 1994년 정윤식 대표이사가 세운 작은 개인회사에서 출발했다. 정 대표이사는 1988년 관련 업체의 창업멤버로 참여한 경험이 있었지만, 근무하던 회사가 부도 위기에 처하자 새로운 도전을 결심했다. 당시 그와 함께 일하던 5명의 직원들과 뜻을 모아 50평 남짓한 공장을 임대해 사업을 시작했다.

“사실 처음에는 사업할 생각이 전혀 없었어요. 그런데 다니던 회사가 갑자기 부도를 맞은 거죠. 저 혼자라면 다른 회사에 취직할 수도 있었겠지만, 함께 일하던 동료들 생각에 그럴 수가 없었어요. 제가 직접 뽑아서 가르친 젊고 유망한 친구들이었거든요. 그들을 홀로 남겨두고 가는 건 도저히 못하겠더라고요. 고민 끝에 함께 새로운 도전을 해보자고 제안했죠. 같은 비전을 공유한 5명의 동료와 함께 창업한 것이 바로 지금의 서흥엔지니어링(주)의 시작이에요. 작년에는 연매출 160억 원을 돌파하는 성과를 올렸는데, 돌이켜 보면 감회가 새롭네요.”

담담하게 과거를 이야기하던 정 대표이사는 참 많은 우여곡절을 겪었다고 말한다. IMF 외환위기 때에는 어렵사리 거래를 시작한 고객사들이 줄줄이 도산해 대금을 받지 못했다. 이를 해결하기 위해 거래처 다각화를 통해 안정적인 매출 기반을 구축하고자 노력했다.



중진공 지원으로 코로나19 위기 극복

하지만, 2010년대 후반 들어 불어닥친 위기의 순간은 혼자서 극복하기엔 너무 큰 벽이었다. 조선업 침체로 수요가 대폭 줄고 인건비 상승과 외주가공비 증가로 수익성이 악화된 데다, 코로나19 팬데믹까지 겹치면서 감당하기 어려운 고통을 겪었다.

기술력과 생산력에선 자신이 있었지만, 산업 전반의 둔화 흐름은 어쩔 도리가 없었다. 당장 운영비가 급했다. 원자재 수급이 어려워지면서 생산을 제대로 하지 못하는 악순환이 이어졌다. 이를 해결하기 위해 금융기관의 문을 두드렸지만, 반기는 곳을 찾기 어려웠다. 이때 손을 잡아준 곳이 중진공이었다. 정 대표이사는 “중진공의 적극적인 지원이 우리 회사가 가장 큰 위기를 극복하는데 버팀목이 되었다”며 고마움을 표했다.

우선, 중진공에서 지원받은 자금으로 자동화 설비를 보강했다. 덕분에 기존에 4명이 하던 일을 혼자서 할 수 있게 되어 인건비 상승에 대한 압박을 덜 수 있었다. 업무 컨설팅을 통해 외주가공비 증가 부분도 바로 잡았다. 내부에서 진행할 과정과 외부에서 진행할 과정의 효율을 찾고 실행에 옮기니 비용 부담이 크게 줄었다. 정 대표이사는 중진공이 아니었다면 위기를 극복하는 데 훨씬 더 긴 시간이 걸렸을 것이라며 앞으로도 돈독한 관계를 유지할 것이라고 말한다.



“중진공은 서흥엔지니어링(주)에게 성장 파트너나 다름없습니다.
 기업에 대한 이해가 높은 투자자처럼, 우리의 기술력과 성장 잠재력을 꼭 알아봐 주었어요.
 그리고 가장 어려울 때 필요한 조연과 자금을 지원해 위기를 극복하게 해줬죠.”

맞춤형 제품으로 매출 큰 폭 상승

그의 말처럼 중진공과의 인연은 현재 진행형이다. 단기 자금 지원에 그치지 않고 장기적인 안목으로 경영에 대한 조언을 아끼지 않는다. 경쟁력을 키우기 위해 더 적극적인 연구개발이 필요하다는 진단을 내리고, 연구개발 전담부서를 신설한 것도 중진공과의 교류를 통해 얻은 성과다. 이곳에서 기존의 토목용 그레이팅 외에도 플랜트용, 무소음, 미끄럼방지, 격자형 그레이팅 등 다양한 신제품을 선보이고 있다. 또, 고객사의 요구사항을 적극 반영한 맞춤형 제품 개발에 집중하며 만족도를 높여가고 있다.

정 대표이사는 “때로는 한발 앞서 더 나은 솔루션을 제안하기도 한다”며 “그 근간에는 오랜 경험에서 비롯된 기술력이 자리하고 있다”고 설명했다. 그의 말처럼 서흥엔지니어링(주)은 뛰어난 품질과 기술력을 인정받아 거래를 시작한 고객과 오랜 신뢰 관계를 이어오고 있다.

노력은 경영실적 개선으로 이어졌다. 2020년 98억 원이었던 매출은 2021년 잠시 주춤했으나 이후 증가 추세로 돌아섰다. 2021년 91억 원, 2022년 108억 원을 기록했으며 지난해에는 무려 160억 원이 넘는 매출을 기록했다. 영업이익 역시 2021년 흑자전환에 성공한 이후 개선되는 모습이다.

정윤식 대표이사는 “앞으로도 지속적인 연구개발을 통해 최고의 품질을 선보이는 한편, 고객에게 신뢰받는 기업이 되기 위해 최선을 다하겠다”고 포부를 밝혔다. 이어 “더 도전적인 자세로 급변하는 시장에 대응해 나가며 구성원 모두가 한마음으로 정진할 것”이라고 강조했다



INTERVIEW

위기를 기회로 만든 도전과 혁신의 순간들이 있었습니다



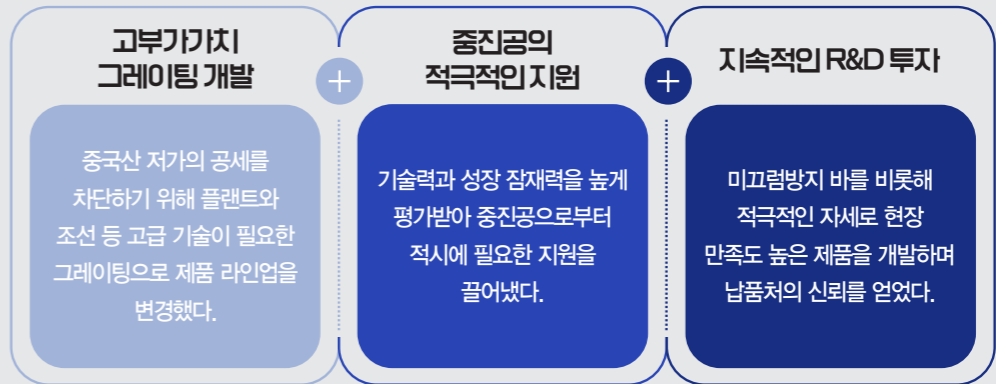
서흥엔지니어링(주) 정윤식 대표이사

서흥엔지니어링(주)의 여정을 돌아해보면, 수많은 도전과 혁신의 순간들이 있었어요. IMF 금융위기 당시에는 회사의 존폐가 걱정될 정도로 큰 위기에 직면했지만, 함께하는 직원들을 생각하며 위기를 새로운 도약의 발판으로 삼자고 결심했습니다. 녹산국가산업단지에 과감히 새 공장을 세우고 사업 다각화에 나선 게 서흥엔지니어링(주)을 있게 한 중요한 계기가 되었어요.

지속적으로 성장할 수 있었던 건, 무엇보다 차별화된 기술력과 고객 여러분과의 굳건한 신뢰 덕분이라고 생각합니다. 단순히 고객이 요구하는 사항에 대응하는 것에 그치지 않고, 한발 더 나아가 잠재된 니즈를 발굴하고 최적의 솔루션을 선제적으로 제안하는 것, 그게 바로 서흥엔지니어링(주)만의 강점이에요. 묵묵히 쌓아온 기술력이 있었기에 고객사와는 일회성 거래를 넘어 함께 성장하는 동반자 관계를 이어오고 있습니다.

서흥엔지니어링(주)의 성장 여정에는 언제나 중진공이 함께했습니다. 기업에 대한 이해가 높은 투자자처럼, 기술력과 성장 잠재력을 알아봐 주었어요. 꼼꼼하게 진단하고 대규모 투자가 필요했을 때도 흔쾌히 나서 주었기에 재도약을 위한 소중한 자양분이 되었습니다. 기업의 마음을 이해하는 중진공은 서흥엔지니어링(주)에게 든든한 성장 파트너나 다름없습니다.

재도약 포인트



04

웨어러블 카메라 시장
새 강자,
기술혁신으로
글로벌 도약 준비

링크플로우(주)



링크플로우(주)

기업 정보



대표이사
김용국



소재지
서울특별시 마포구



홈페이지
www.linkflow.co.kr



분야
웨어러블 360도 카메라

지원내용

- ① 2023 선제적 자활구조개선(운전) 500백만원
- ② 2021 긴급경영안정자금(운전) 200백만원
- ③ 2020 투융자복합금융(운전) 1,000백만원

웨어러블 카메라 전문기업 링크플로우(주)가 360도 영상 기술로 신선한 바람을 일으키고 있다. 사각지대 없는 전방위 촬영, 실시간 영상처리 등 원천기술과 공공기관 납품 실적을 강점으로 내세운다. 코로나 사태로 수출 취소, 연구개발비 지출 등에 따라 유동성 문제를 겪기도 했지만, 적극적인 투자 유치를 통해 이를 극복하고 글로벌 시장 진출과 기술·서비스 고도화에 박차를 가하며 도약을 꿈꾸고 있다.

링크플로우(주)는 2016년 11월 삼성전자에서 분사한 IoT 기반의 웨어러블 카메라 전문기업이다. 김용국 대표이사가 삼성전자 무선사업부 재직 시절 개발했던 360도 카메라 기술을 바탕으로, 사내벤처 육성 프로그램인 'C-Lab'을 통해 사업을 시작했다.

360도 웨어러블 카메라 개발 아이디어는 2007년경 신혼여행지에서 휴대폰이나 DSLR로는 풍경을 다 담아내기 어려웠던 경험에서 비롯되었다. 스마트폰이나 카메라로는 눈에 보이는 하와이의 아름다운 풍경을 온전히 담아낼 수 없다는 사실을 알고, 이를 해결할 수 있는 제품을 만들어 보자는 생각으로 뛰어 들었다.

1년 6개월 만에 제품 개발

그러나 출발은 순탄치 않았다. 어느 스타트업과 마찬가지로 제품 개발에 드는 비용과 인력 부족의 어려움을 겪었다. 생각했던 것보다 높은 기술적 난이도로 인해 개발이 쉽지 않았다. 사람이 착용하는 제품인 만큼 무게, 발열, 크기 등에서 민감할 수밖에 없다. 이를 충족하면서 고화질의 영상을 찍고 실시간 합성까지 하려면 꽤 많은 데이터를 처리해야 하는데, 이를 작게 만드는 것이 무척 힘들었다. 김 대표이사와 개발자들은 집보다 회사에서 더 많은 시간을 보내며 1년 6개월 정도의 기간을 거쳐 1세대 제품을 완성할 수 있었다.



그러나 기쁨도 잠시였다. 개발과 생산 기간을 포함해서 3년 정도의 시간을 들여 힘겹게 제품을 선보였을 무렵 코로나19 사태가 터졌다. 2019년 말 100억 원이 넘는 중국 수출 계약을 체결하고 향후 회사 성장을 기대했으나, 2020년 코로나19 사태로 인해 수출이 중단되는 위기에 직면했다. 하지만, 김 대표이사를 비롯한 임직원들은 이를 오히려 새로운 기회로 삼았다.

기민한 대응과 중진공의 지원

그동안 쌓아온 기술력을 바탕으로 국내 공공기관 사업에 도전했다. 360도 전방위 촬영과 실시간 스티칭 기술이 접목된 웨어러블 카메라는 치안, 안전 분야에서 큰 관심을 받았고, 링크플로우(주)는 경찰청과 소방청 등에 제품을 공급하며 새로운 시장을 개척해 나갔다.

아울러 중진공의 선제적 구조개선 프로그램을 적극 활용하며 위기 극복에 박차를 가했다. 이 프로그램은 일시적인 경영 어려움을 겪고 있으나 성장 잠재력이 있는 기업을 발굴하여 지원하는 사업인데 링크플로우(주)의 차별화된 기술력을 높이 평가받았다. 2023년 5억 원의 지원을 받아 급한 운영비와 연구개발비에 쓰며 위기 극복의 틀을 다졌다.

“코로나19로 오랫동안 준비했던 계약이 취소되는 바람에 큰 재고를 떠안게 되었습니다. 판매는 막히고 운영비와 개발비 등의 자금 지출은 이어져 걱정이 이만저만이 아니었습니다. 다행히 중진공에서 링크플로우(주)의 성장 가능성을 높게 봐주어 지원 혜택을 받았습니.”

중진공은 이 분야의 전문가답게 구조개선 계획 수립비용 지원, 신규 대출 및 기존 대출금의 만기 연장 등을 선제적으로 제공해 빠르게 경영 정상화를 도왔다. 자금 지원은 물론이고 경영 노하우 전수, 판로 개척 등 컨설팅도 지원했다. 이를 바탕으로 링크플로우(주)는 생각보다 빠르게 위기를 넘어설 수 있었다.

링크플로우(주)는 이처럼 중진공의 도움으로 코로나19 위기를 슬기롭게 극복하고, 오히려 성장의 기회로 만들었다. 2020년 8억 원에 불과하던 매출은 2023년에 51억 원까지 크게 늘었다. 재무적인 문제가 해결되면서 기존 제품의 업그레이드와 신제품 개발에도 한층 속도를 내고 있다.

주력 제품인 'NEXX360'과 'FIT360'을 3세대까지 업그레이드했다. 'NEXX360'은 무선 영상전송장비 중에서 유일하게 공공기관용 보안 성능품질(TTA)을 인증받아 지자체와 여러 공공기관 등 대민 업무에 주로 활용되고 있다. 2021년부터 정부 공공기관에 납품한 수량은 2023년 1분기 기준 누적 약 1만 대에 이를 정도로 호응을 얻고 있다.

FIT360은 1인칭 시점의 영상 콘텐츠가 대세로 떠오르는 시장 트렌드에





부합하는 제품이다. 블로그, 유튜브 등 개인 미디어 시장의 확대와 함께 일상을 있는 그대로 담아내는 라이프로그에 대한 관심도 높아지고 있는 만큼, 360도 웨어러블 카메라의 성장세는 더욱 가속화될 전망이다.

경험을 공유하는 플랫폼 리더 꿈꿔

링크플로우(주)는 이러한 흐름에 발맞춰 향후 사업 영역을 확장할 계획이다. 360도 웨어러블 카메라 기술과 메타버스, 라이프로그 등 미래 유망 분야와의 접목을 통해 새로운 디지털 라이프 스타일을 제시하고, 관련 시장을 선도해 나간다는 구상이다.

이를 위해 소프트웨어 개발과 빅데이터 활용, 감성 인식 기술 등에도 역량을 집중하고 있다. 김 대표이사는 “미래에는 사람들이 자신의 일상과 경험, 감정을 자연스럽게 기록하고 공유하는 시대가 올 것”이라며 “그런 변화의 핵심에는 360도 웨어러블 카메라가 자리할 것”이라고 강조했다.

이어 “링크플로우(주)는 독보적인 360도 영상 기술을 기반으로, 일상의 모든 순간을 완벽하게 담아내고 공유하는 혁신적인 플랫폼을 구축해 나갈 것”이라며 “메타버스와 라이프로그 시대를 선도하는 기업으로 도약하겠다”는 포부를 밝혔다. 5G 네트워크의 보편화와 함께 동영상 콘텐츠 소비가 폭발적으로 증가하는 가운데, 링크플로우(주)가 선보이는 360도 웨어러블 카메라와 혁신적인 플랫폼이 주도할 미래 라이프스타일의 변화가 기대된다.



INTERVIEW

가장 어려운 위기의 순간, 중진공이 있었습니다



링크플로우(주) 김용국 대표이사

360도 전방위 촬영과 함께, 카메라 자체에서 실시간 영상처리가 가능한 기술력이 저희의 최대 강점입니다. 글로벌 경쟁사의 경우 클라우드 서버를 통해야만 이러한 기능을 구현할 수 있어 사용 환경에 제약이 있습니다. 반면 링크플로우(주) 제품은 어떤 네트워크 환경에서도 안정적으로 작동해 활용도가 높습니다.

또한 경찰, 소방 등 공공 분야에 적용 가능한 보안인증(TTA)을 국내 유일하게 확보했다는 점도 차별점입니다. 정부와 지자체의 혁신조달 사업에 적극 참여해 민원실, 통합상황실 등에 웨어러블 CCTV를 보급하며 시장을 선도하고 있습니다.

대규모 수출이 취소되어 큰 위기를 맞아 아찔한 순간도 있었지만, 중진공의 지원을 통해 빠르게 정상화할 수 있었죠. 이런 경험을 하고보니 더 많은 중소기업이 혜택을 봤으면 좋겠다는 생각이 듭니다. 이를 위해 기업 스스로 더 많은 기술적 차별화 노력이 있어야겠죠. 국내 토종 스타트업의 힘으로 전세계인들의 일상을 더욱 스마트하고 가치있게 만드는 혁신을 이뤄내겠습니다.

재도약 포인트

<p>기술력과 경험</p> <p>어려움 속에서도 연구개발에 역량을 집중해 이차전지 제조용 라미네이션 장치와 히팅롤러 제조 장비 관련 특허를 획득하는 등 독자적인 기술 경쟁력을 갖췄다.</p>	<p>차별화된 제품 전략</p> <p>기존 판매가 막혔을 때 빠르게 경찰, 소방 등에 특화된 웨어러블 솔루션을 개발하여 B2G 시장 공략했다.</p>	<p>투자유치를 통한 재무구조 개선</p> <p>중진공의 지원을 비롯해 꾸준한 투자 유치로 기술 개발과 사업 확장에 필요한 자금을 확보했다.</p>
---	--	---

05

컬러렌즈
다품종 대량생산체제로
K-아이뷰티를 선도

(주)메디오스



(주)메디오스



(주)메디오스가 컬러 콘택트렌즈 업계에 새로운 강자로 떠오르고 있다. 기존의 다품종 소량생산 방식에서 탈피해 과감한 체제 전환을 단행하며 성과를 내고 있다. 불과 1년 전만 해도 위기의 한가운데 있던 (주)메디오스, 그들은 어떻게 화려하게 부활할 수 있었을까?

기업 정보



대표이사
박재연



소재지
대전광역시 유성구



홈페이지
www.mymedios.com



분야
컬러 콘택트렌즈

지원내용

- ① 2023 선제적 자율구조개선(시설) 620백만원
- ② 2022 신시장 진출지원자금(운전) 200백만원

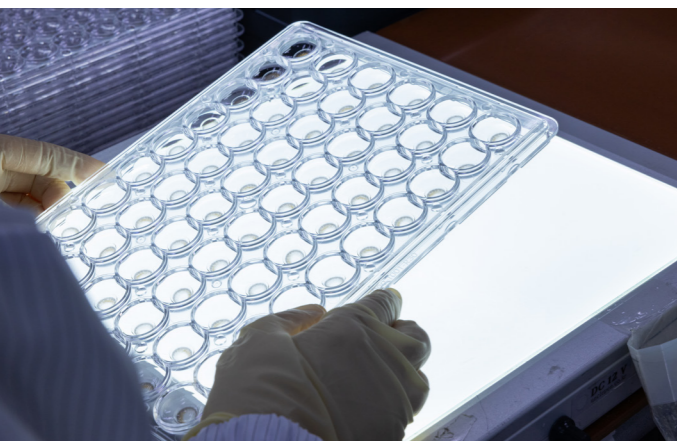


2005년 설립된 컬러렌즈 전문업체 ㈜메디오스가 업계의 주목을 받고 있다. 천여 가지에 달하는 색상으로 주문 제작 생산하는 다품종 소량생산 방식으로 OEM 사업을 영위해 온 ㈜메디오스는 최근 스마트 팩토리 구축과 혁신적인 공정개선을 통해 다품종 대량생산체제의 기반을 다지며 관련 산업의 판도를 바꾸고 있다.

㈜메디오스는 설립 이후, 2010년 1월 현 경영진의 인수를 계기로 눈부신 성장을 거듭해 왔다. 인수 당시 직원 3명에 불과했던 회사는 현재 250여 명의 직원들이 근무하는 중견기업으로 발돋움했다. 이러한 성공은 ㈜메디오스의 노력과 혁신의 결과라 할 수 있다.

위기, 그리고 도전

어려움도 있었다. 2016년까지 컬러렌즈 업계를 이끌던 ㈜메디오스는 예상치 못한 위기에 직면하게 되었다. 대만 등 경쟁사들이 소품종 대량생산으로 가격



경쟁력을 확보해 시장을 잠식해 나간 것이다. ㈜메디오스를 비롯한 국내 업체들이 다품종 소량생산체제에 머무른 사이, 경쟁사들의 공격적인 행보로 인해 매출 감소를 겪기 시작했다. 설상가상으로 코로나19 팬데믹이 덮쳤다. 중국인 관광객 감소와 오프라인 매장 폐쇄 등으로 매출이 곤두박질치자, 박 대표이사는 승부수를 던졌다. '생산 체제 전환을 통한 근본적인 혁신만이 살 길'이라는 판단에서였다.

다품종 대량생산으로

제조 현장 개선부터 착수했다. 복합제품 생산을 위한 회전형 실링기와 4열 인쇄기를 도입하고, 한 번에 12개를 찍어내던 금형을 24개로 개량했다. 이를 통해 생산성이 30% 이상 향상되는 성과를 거뒀다.

제품의 흐름을 최적화하는 것도 주요 과제였다. 애로공정이던 세척 공정을 재배치하고 울트라 초음파 세척기를 도입해 생산 리드타임을 크게 줄였다. 물류 동선 최적화를 위한 슬라이드랙 구비, 자동 전사지 인쇄기 도입 등 유휴공간 활용에도 적극적으로 나서며 생산 능력 향상에 속도를 냈다.

이 과정에서 1등 조력자는 바로 중진공이었다. 이들은 시설 투자와 운영에 필요한 자금 지원뿐 아니라 경영 시스템 고도화도 지원했다. 재고관리 모니터링 시스템에 대한 아이디어를 제공하고 정확도를 높여 불량률을 최소화하도록 유도했다. 빅데이터 기반의 수요 예측 시스템 도입으로 적정 재고를 유지, 원가 경쟁력도 높였다.

맞춤형 컨설팅도 병행됐다. 중진공은 기술, 경영, 마케팅 등 분야별 전문가를 소개하고, 진단과 자문을 진행했다. 이를 통해 ㈜메디오스는 사업 전략 방향을 세밀하게 조정하고, 맞춤형 지원 시책도 적극 발굴해 활용할 수 있었다.



“중진공과의 협업은 단순히 자금 지원에 그치지 않았습니다. 전문가들이 공정 진단부터 개선까지 지원했고, 경영 시스템 고도화를 위한 컨설팅도 아낌없이 해줬죠. 무엇보다 이 과정에 현장 직원들이 적극적으로 참여하면서 혁신의 DNA가 기업 구석구석까지 스며들 수 있었습니다.”

체질 개선으로 이룬 놀라운 성과

이런 노력 끝에 거둔 (주)메디오스의 성장세는 눈부시다. 올해 상반기에는 월 생산량 600만 개라는 기념비적인 이정표를 세웠다. 그리고 이 질주는 연말까지 이어질 전망이다. 1,000만 개 고지 점령은 이제 시간문제처럼 보인다. 이정도의 성장세라면 업계의 숙원이던 월 1,500만 개 대량 생산도 현실로 다가올 수 있을 것이다.

박 대표이사는 자신감이 넘친다. “불과 1년 전만 해도 주문 납기를 5~6주로 잡았었다. 빨라야 4주였는데 최근에는 주문량이 폭주해 납기 맞추기가 버거울 지경”이라고 귀띔했다. 이어 “국내 최대 콘택트렌즈 유통사가 공을 들이고 있는 홍콩, 상하이 시장에서 우리가 한 축을 담당하게 될 것”이라며 활짝 웃었다.

(주)메디오스의 성장을 떠받치는 또 하나의 축은 탄탄한 실적이다. 2021년 108억 원, 2022년 138억 원의 매출을 기록한 데 이어, 지난해에는 무려 270억 원으로 뛰었다. 3년 만에 두 배 가까이 성장이다. 올해는 500억 원을 내다보고 있다.

최근 행보도 거침없다. 상명대와의 산학협력으로 기술 경쟁력 확보에 박차를 가하고 있다. 상명대 디자인학과와 디자인 개발 협력을 통해 트렌디한 제품 라인업을 구축, 차별화된 경쟁력을 갖출 계획이다.

현재 한국 컬러 콘택트렌즈 기업이 세계시장에서 차지하는 비중은 5% 미만에 불과하다. 메디오스는 이를 20~30% 수준까지 끌어올리는 것을 목표로 글로벌 시장 공략에 박차를 가하고 있다. 일본과 중국에서 이미 큰 폭의 성장세를 기록 중이며, 국내 1위 유통사와 홍콩, 상하이 지역 독점 공급 계약을 통해 시장 지배력을 높여가고 있다. 유럽 시장 진출도 가시권에 두고 있다.

어려움을 극복하고 과감하게 생산 체질을 바꿔 혁신의 성과를 이룬 메디오스, 박 대표이사는 “앞으로도 중진공을 비롯한 관계기관과 협력해 제조혁신을 전개, K-아이뷰티를 선도하는 기업으로 우뚝 설 것”이라고 포부를 밝혔다.



INTERVIEW

제조혁신과 디자인 개발로 글로벌 시장을 향해 달리겠습니다



(주)메디오스 박재연 대표이사

대만을 비롯한 해외의 저가 공세로 위축된 어려운 시기를 돌파하기 위해 과감한 결정이 필요했습니다. 다품종 소량생산의 한계를 극복하고 컬러 콘택트렌즈 업계의 꿈이었던 다품종 대량 생산을 이뤄내기 위해 노력했죠.

생산시설을 혁신하기 위해 시간과 비용이 절실했는데 중진공 지원이 큰 도움이 되었습니다. 중진공과의 협업은 단순히 자금 지원에 그치지 않았습니다. 공정 진단부터 개선에 대한 다양한 제안과 경영 시스템 고도화를 위한 컨설팅도 진행해 줬죠. 마케팅, 해외 진출, R&D 등 사업 전반에 대한 조언도 받으며 전략적 방향을 세울 수 있었습니다. 무엇보다 이 과정에 현장 직원들이 적극 참여하면서 혁신의 DNA가 기업 구석구석까지 스며들 수 있었습니다.

덕분에 성과가 나고 있습니다. 생산성을 30% 이상 높였고, 물류 동선 최적화와 자동화 설비 구축으로 원가절감도 이뤄냈어요. 월 출하량 1,000만 개를 돌파했고 업계가 염원하던 월 1,500만 개 생산도 머지않아 현실이 될 것입니다. 이런 시스템이 안착되면 경쟁력이 크게 높아질 것입니다. 이를 발판으로 대한민국을 대표하는 컬러렌즈 기업, ‘K-아이뷰티’를 이끄는 선도기업으로 우뚝 설 그날까지 쉼 없이 달려가겠습니다.

재도약 포인트

강력한 혁신 의지

어려움에 굴복하지 않고, 과감한 투자와 결단력으로 업계의 패러다임을 바꿀 수 있는 다품종 대량 생산 체계를 구축했다.

관계기관의 지원사업 적극 활용

중진공의 지원을 통해 자금뿐 아니라 기술, 경영, 마케팅 등 전방위적인 지문을 얻어 혁신의 속도를 높일 수 있었다.

직원들의 적극적인 참여

개선 활동에 대한 직원들의 공감대가 형성되고 이들이 주도적으로 참여함으로써 혁신의 바람이 기업 내부 곳곳에 스며들 수 있었다.

06

전력 변환 기술로
신재생에너지 및
수소 산업 선도

데스틴파워(주)



데스틴파워(주)



에너지 전환 시대, 전력 변환 기술이 핵심으로 부상하고 있다. 전력 변환 전문기업 데스틴파워(주)는 신재생에너지와 수소 발전 분야에서 독보적인 기술력과 제품 경쟁력을 바탕으로 업계를 선도하고 있다. ESS와 연료전지, 두 가지 축으로 고속 성장을 이어가는 데스틴파워(주)를 소개한다.

기업 정보



대표이사
오성진



소재지
전라남도 나주시



홈페이지
www.destinpower.com



분야
전력 변환장치,
에너지저장장치

지원내용

- ① 2023 선제적 자율구조개선(운전) 1,000백만원
- ② 2019 창업기반 지원자금(운전) 300백만원



전력변환기 전문 제조기업 데스틴파워(주)(Destin Power)가 우수한 기술력과 제품 경쟁력을 바탕으로 신재생에너지 및 수소 발전 시장에서 두각을 나타내고 있다. 2012년 태양광, 풍력 등 신재생에너지 분야에서 사업을 시작한 데스틴파워(주)는 신재생에너지원의 간헐적 특성에 주목하고 에너지저장장치(ESS) 사업에 진출하며 빠른 성장을 이루었다.

오성진 대표는 “계속 늘어나는 전력 수요와 신재생에너지 보급 확대 추세로 전력 변환과 에너지 저장에 대한 필요성이 높아지고 있다”며 “당시에는 ESS 시장 전망이 불확실했으나 선제적으로 도전했던 것이 주효했다”고 회사의 성장 배경을 설명했다.

데스틴파워(주)의 창업 배경과 성장 스토리는 기술 기반 창업의 교과서적 사례로 꼽힌다. ESS 시장이 열리기 전부터 업계 수요를 예견하고 선제적으로 기술 개발에 착수한 덕분에 시장이 폭발적으로 성장하자 단숨에 두각을 나타낼 수 있었기 때문이다.

엔지니어 출신 대표

데스틴파워(주) 오 대표이사는 현대엘리베이터, 포스코ICT 등에서 오랜 기간 전력전자 연구원으로 근무하며 전력 변환 분야의 전문성을 쌓아온 엔지니어 출신이다. 태양광 인버터 기업의 연구소장을 끝으로 26년간의 연구원 생활을 마감할 즈음, 그는 “ESS 시대가 성큼 다가오고 있는데 우리는 아직 준비가 안 돼 있다”는 위기감에 사로잡혔다.

PCS와 ESS 기술 개발에 나서야 한다고 경영진을 설득했지만 받아들여지지 않자 “주저하다간 신시장 기회를 영영 놓치게 된다”는 절박감에 창업을 결심했다. 평생 엔지니어로 살아온 그에게 사업가의 길은 미지의 영역이었지만 “기술로 승부하는 시대정신을 실현하겠다”는 일념으로 뛰어 들었다.

‘운명’을 뜻하는 ‘Destin’을 사명에 담아 2012년 데스틴파워(주)를 설립한 오 대표이사는 “시장을 선도하는 기술을 만들어 내는 것이 숙명처럼 느껴졌다”고 회상했다. 함께 뛰어든 직원 11명 모두 그와 20년 넘게 호흡을 맞춘 온 전력전자 분야 베테랑들이었다.

ESS 위기를 연료전지로 돌파

2018년 500억 원의 매출을 올릴 정도로 급성장했지만, 2019년 ESS 화재 사고가 잇따르면서 관련 시장이 급랭하자 데스틴파워(주)도 위기를 맞았다. 매출이 반토막 나고 162억 원의 적자까지 났다. 인력 감축도 단행해야 했다. “ESS 시장이 위축되면서 회사도 큰 위기를 맞았습니다. 막막했죠. 설비를 돌려야 해서 당장 운영비가 급했는데 금융기관의 문은 열리지 않았습니다. 중진공만은 달랐죠. 운전자금 지원을 통해 새로운 활로를 모색할 시간을 벌어주었습니다. 중진공이 에너지 신산업의 미래 성장성과 데스틴파워(주)의 기술력을 믿어준 덕분이었습니다.”

오 대표이사는 “중진공의 도움으로 운영에 필요한 긴급 자금을 수혈하고, 기존 은행의 대출을 만기연장해 숨통이 드었다”며 “이를 발판으로 연료전지 사업에 역량을 집중하는 등 사업구조 전환에 성공할 수 있었다”고 말했다. 이어 “그때의 인연으로 지금도 중진공과 긴밀히 소통하며 동반성장을 이어가고 있다. 앞으로도 중진공과의 협업을 바탕으로 기술 경쟁력을 한층 높여나갈 계획”이라고 강조했다.

파트너와의 긴밀한 협력

데스틴파워(주)는 발전용 연료전지 시스템에 핵심 부품을 공급하는 두산퓨얼셀과 긴밀한 협력관계를 구축하고 있다. 오 대표는 “지난해 국내 최초로 도입된 ‘일반 수소 발전 의무화제도’에서 두산퓨얼셀이 60% 이상



물량을 수주했는데, 그만큼 우리 회사로 들어오는 연료전지 인버터 물량도 크게 늘었다"고 설명했다. 이 제도는 국내 발전사업자의 수소 발전 의무 비율을 단계적으로 높여가는 것으로, 향후 수소 발전 및 관련 기자재 시장의 폭발적 성장이 예상된다.

이러한 흐름에 발맞춰 데스틴파워(주)는 기술 경쟁력과 품질, 생산성 제고를 위해 꾸준히 투자하고 있다. 자체 개발한 2.5MW급 대용량 전력 변환 및 계통연계 시험설비를 갖추고 제품의 성능과 신뢰성을 검증하고 있다. 전 세계 시장 진출을 위해 엄격한 국제 규격인증도 취득했다. 오 대표는 "정부의 그린에너지 정책이 강화되면서 국내 ESS 시장도 재개될 것으로 기대된다"며 "연료전지 물량 증가세가 지속되는 가운데 ESS 사업이 재개된다면 괄목할 만한 성장을 이룰 수 있을 것"이라고 내다봤다.

이어 "신재생에너지 및 수소 발전 비중이 지속 확대되는 에너지 전환 시대에 전력 변환 기술은 그 핵심을 차지한다"며 "데스틴파워(주)는 독보적 기술력과 안정적 사업구조를 기반으로 국내외 시장 지배력을 높여갈 것"이라고 강조했다. 이를 위해 중장기적으로는 해외 시장 공략에도 속도를 낼 계획이다. 전기차 폐배터리 재사용이나 선박용 연료전지 등 새로운 시장 개척도 도모한다는 복안이다.

'워라밸' 중시하는 수평적 기업문화

한편, 데스틴파워(주)는 직원들의 일과 삶의 균형을 중시하는 기업문화를 정착시키며 '일하기 좋은 기업'으로도 주목받고 있다. 과도한 업무 할당을 지양하고 적정 근로 시간 내 개인의 역량을 발휘토록 장려하는 것이 특징이다. 오 대표는 "직원, 고객사, 주주 간 이해관계의 균형을 도모하고 구성원 모두가 함께 성장하는 것이 경영철학"이라며 "앞으로도 기술과 사업역량을 높이는 동시에 사회적 책임을 다하는 기업이 되겠다"고 밝혔다.



INTERVIEW

미래 가치를 인정해 준 중진공의 적극적인 지원 덕분에 위기를 딛고 성장할 수 있었죠



데스틴파워(주) 오성진 대표이사

한창 잘 나가던 ESS 시장이 위축되면서 회사도 큰 위기를 맞았습니다. 회사가 어려워지니 금융기관들도 등을 돌리더군요. 하지만 중진공은 달랐죠. 운전자금 지원을 통해 새로운 활로를 모색할 시간을 벌어주었어요.

중소기업은 기술력이나 사업성이 있어도 자금 조달에 애로가 많잖아요. 담보나 신용도가 부족하니까요. 그런데 중진공에서는 에너지 신산업에 대한 정책적 이해도가 높고, 기업의 미래 가치를 보고 투자하더라고요. 그래서 위기 상황임에도 적극 지원해 준 것 같아요. 중진공이 에너지 신산업의 미래 성장성과 데스틴파워(주)의 기술력을 믿어준 덕분에 위기를 버틸 수 있었습니다.

나아가 중진공의 도움으로 연료전지 사업에 역량을 집중하며 재기의 발판을 마련할 수 있었습니다. 지금도 긴밀히 소통하며 동반성장을 이어가고 있습니다. 우리 회사가 성장하는데 중진공의 역할이 상당히 컸다고 자신 있게 말할 수 있습니다. 앞으로도 중진공과 협업하며 기술 경쟁력을 한층 높여나갈 계획입니다. ESS, 연료전지 분야에서 시장 지배력을 강화해 대한민국을 넘어 세계 시장을 선도하는 에너지 솔루션 기업으로 성장하겠습니다.

재도약 포인트

과감한 혁신 드라이브

대표의 리더십으로 연료전지로의 피봇팅을 신속 추진한 점이 돋보인다. 수평적 소통 문화에 기인한 조직의 민첩성이 발휘된 결과로 보인다.

중진공의 적극 지원

시장이 급격히 위축되면서 재무 위기가 닥쳤을 때 중진공의 긴급 지원으로 운영비와 신제품 개발을 이어가며 재기할 수 있었다.

고객맞춤 솔루션 개발

파트너와의 긴밀한 협력을 유지하며 고객사 니즈 분석과 맞춤형 솔루션을 제공해 신뢰를 쌓았다.

07

농가와 함께
국산 건강식품(녹용)의
대중화

몸엔용바이오
농업회사법인(주)



몸엔용바이오는 청주에 있는 농업법인으로, 30년 경험을 지닌 200여 사슴 농가와 협력하며 국산 녹용의 대중화를 위해 노력하고 있다. 코로나 여파로 계약이 파기되고 매출이 급격히 줄면서 위기를 맞았지만, 구조개선과 함께 중진공의 지원을 바탕으로 신제품 개발과 공격적인 마케팅을 펼치며 재도약했다.



몸엔용바이오 농업회사법인(주)

기업 정보



대표이사
안종호



소재지
충청북도 충주시



홈페이지
www.momnyoung.com



분야
녹용

지원내용

- ① 2023 선제적 자율구조개선(운전) 300백만원
- ② 2021 선제적 자율구조개선(운전) 300백만원
- ③ 2020 창업기반 지원자금(운전) 300백만원



인구 고령화, 건강 및 웰빙에 대한 관심 증가, 만성 질환의 예방 및 관리에 대한 인식이 보편화되면서 녹용을 찾는 이들이 늘고 있다. 녹용에는 40여 가지 필수 영양소와 효소, 아미노산 등이 고스란히 들어있어 면역력 증진과 항산화, 항노화에 탁월한 것으로 알려졌다. 특히 암과 당뇨 예방에도 효과가 있다는 연구 결과가 최근 발표되었다.

하지만, 가격이 비싸고, 국내에서는 생산량이 많지 않아서 대부분 수입 녹용을 사용하는 실정이다. 이런 가운데 농업법인 몸엔용바이오는 국내 기술력을 바탕으로 대량생산 체계를 구축, 국산 녹용의 대중화를 위해 힘쓰고 있어 주목받고 있다.

농가와 함께하는 상생의 농업법인

몸엔용바이오는 농림축산식품부의 '사슴클러스터' 육성 사업에 참여하는 핵심 기업이다. 2015년 '사슴클러스터 농업회사법인'으로 출범했다가 2019년 10월 '몸엔용바이오 농업회사법인(주)'으로 사명을 변경, 본격적인 사업에 돌입했다. 이 회사가 가진 가장 큰 경쟁력은 사슴을 키우는 200여 회원 농가와 직접 협력해 최상의 녹용을 확보한다는 점이다. 사슴클러스터 사업단이 회원 농가를 총괄 관리하며, 엄격한 기준에 따라 상위 5% 이내의 녹용만 엄선해 몸엔용바이오에 공급한다.

이렇게 선별된 재료는 그 효과가 탁월하다. 서울대 연구팀의 '국내산 녹용 영양분석' 결과를 보면, 한국 엘크사슴 녹용이 중국산이나 러시아산에 비해 단백질, 아미노산, 무기질 등 주요 영양소 함량이 높은 것으로 나타났다.

조한형 부장은 "저희는 원료 출처가 명확해 제품에 대한 신뢰도가 높다"라며 "고유 특허 기술로 영양소 파괴를 최소화해 품질을 극대화했다"라고 강조했다. 이는 식품위생 안전관리 측면에서도 탄탄한 기반을 갖추고 있기에 가능한 일이다. 회사는 HACCP, FSSC22000, ISO22000 등 주요 인증을 모두 취득하여



“힘들어서 포기하고 싶은 생각이 수없이 들었습니다. 하지만 그때마다 저희를 믿고 의지해 주시는 농장주분들의 얼굴이 떠올랐죠.”

품질 관리에 만전을 기하고 있다. 그뿐만 아니라 자체 개발한 '초저온 급속 동결건조' 특허 기술을 활용하여 녹용의 영양분을 99% 이상 그대로 보존하고 있다. 이렇게 엄격한 원료 관리와 첨단 가공 기술의 조화를 통해 고품질의 제품을 소비자에게 제공하는 것이 몸엔용바이오의 경쟁력이다.

코로나19로 매출 타격 입어

이렇듯 승승장구하고 있는 기업이지만, 코로나 사태로 큰 어려움을 겪기도 했다. 준비한 제품들의 판로가 막혀 큰 위기를 맞이하게 되었다. 이마트, 롯데마트, 하나로마트 등 주요 오프라인 유통망 진출을 위해 거액의 투자비를 집행한 상태였는데 시음 시식이 제한되어 큰 소득 없이 비용만 나갔다. 또한 대대적인 광고 캠페인도 기획해 두었지만, 코로나19의 급격한 확산으로 인해 모든 것이 무산되었다.

조한형 부장은 당시를 회고하며 안타까운 심정을 드러냈다. 돈은 계속 나가는데 판매 실적은 없었기에, 그만두고 싶다는 생각이 자주 들었다고 한다. 하지만 함께 동고동락해 온 사슴 농가 주민들을 생각하면 발걸음을 옮길 수가 없었다고 말했다.

“그분들의 기대에 부응하기 위해 어떻게든 이 위기를 넘겨야겠다는 생각밖에 없었습니다. 우선은 최소한의 인력만으로 운영비를 대폭 줄이는 한편, 오프라인 매장을 대거 정리해 고정 지출을 최소화했습니다.”

부라부라 비상 경영체제에 돌입한 몸엔용바이오는 우선 발등의 불을 끄기 위해 비용을 최대한 줄이는 데 주력했다. 전체 인력의 3분의 1 가량을 내보내는 등 아픔을 감수해야 했다. 동시에 운영자금을 조달하는 데도 힘썼다.

“다행히 중진공공의 지원을 받을 수 있었습니다. 2021년과 지난해, 각각 3억



원칙 총 6억 원의 선제적 자율구조개선 자금을 지원받았습니다. 좋은 원료와 제품력, 생산시설의 우수성을 인정해 쥐 큰 힘이 되었습니다. 기타 자금이 동결된 상태에서 중진공의 자금 지원은 단비와도 같았습니다.”

중진공의 지원을 받으며 회사는 한숨을 돌릴 수 있었다. 이를 바탕으로 다양한 신제품 개발과 운영에 필요한 비용, 마케팅까지 이끌며 재도약할 수 있는 기틀을 마련했다.

신제품 개발과 매출처 다변화 힘써

코로나19 국면을 넘기며 몸엔용바이오는 새로운 기회를 향해 나아가고 있다. 대표적인 건강식품인 홍삼 시장이 포화 상태에 이르자 최근 녹용 제품을 내놓는 업체들이 늘어났다.

이에 대해 조한형 부장은 걱정보다는 환영의 시선을 보냈다. “미디어에서 녹용을 다루는 이야기가 많아졌고, 홈쇼핑에도 녹용 제품 광고가 자주 나옵니다. 경쟁사들이 늘어난다고 볼 수도 있겠지만 저희는 오히려 반갑게 생각합니다. 녹용에 대한 대중의 인식이 더 빨리 높아질 좋은 기회라고 봅니다.”

그는 효능에 비해 아직 녹용 산업 규모가 홍삼에 비해 작다며, 제품력을 자신하기에 시장이 커지면 더 큰 기회가 올 것이라고 내다봤다.

몸엔용바이오는 판매처를 다각화하며 그 기회를 놓치지 않겠다는 각오다. 오프라인은 물론 온라인 진출도 활발히 추진 중이다. 코로나19로 중단됐던 수출도 재개해 베트남에 이어 중국, 대만, 싱가포르 등으로 공략 범위를 넓혀가고 있다. 녹용 최대 시장인 중국 진출을 위해 현지 파트너사와 협의를 진행 중이다.

조한형 부장은 머지않아 녹용이 인삼처럼 대한민국의 대표적인 건강기능 식품으로 자리매김할 것이라 확신한다. 녹용의 효능은 이미 입증되었고, 철저한 품질 관리와 소비자 인식 개선, 그리고 다양하고 간편한 제품 개발을 통해 국내외 시장에서 충분한 경쟁력을 갖출 수 있다는 것이 그의 분석이다. 그는 이러한 녹용 대중화의 흐름을 주도하는 데 있어 몸엔용바이어가 핵심적인 역할을 수행할 것이라고 자신감을 내비쳤다.



INTERVIEW

누구나 국산 녹용을 안전하게 먹을 수 있도록 노력하겠습니다



몸엔용바이오 농업회사법인(주) 조한형 회장

녹용의 효능은 인정하지만, 가격과 원료 출처 문제로 인해 구매를 주저하는 경우가 많았습니다. 이런 편견을 몸엔용바이오가 바꾸겠습니다. 사슴클러스터의 엄격한 관리 아래 200여 농가로부터 생녹용을 공급받아 원료 출처에 대한 의구심을 해소했고, 특히 기술로 녹용 영양분 손실을 최소화한 고품질의 제품을 만듭니다.

야심차게 준비한 마케팅과 오프라인 판매처 확보를 위한 투자가 코로나19로 무산되며 위기의 순간을 맞기도 했지만, 중진공의 적극적인 지원으로 극복할 수 있었죠. 당장 필요한 운영비를 구하지 못해 막막한 순간에 큰 도움을 주었습니다.

한편으로는 이런 위기가 내실을 다지는 계기가 되었다고 생각합니다. 생산효율을 높이고 납품처를 다변화하는 등 경영 안정에 필요한 준비도 할 수 있었죠. 몸엔용바이오는 지속적인 연구개발(R&D) 투자를 통해 현재 30여 가지 녹용 제품을 생산 중인데, 앞으로 누구나 편리하게 국산 녹용을 구매해 섭취할 수 있도록 더욱 다양한 제품을 개발해 공급하도록 노력하겠습니다.

재도약 포인트

특허받은 공법 개발

수입 녹용과의 차별화를 위해 녹용의 영양 성분을 보존할 수 있는 독특한 건조 방식을 개발해 특허 냈다. 이를 발판으로 30여 가지의 제품을 개발해 경쟁력을 높였다.

적극적인 구조개선

매출이 급격하게 떨어지는 위기의 순간, 고정 비용을 줄이기 위해 오프라인 매장을 축소하고, 매출처를 다변화하며 기회를 노렸다.

운영자금 확보

중진공 선제적 자율구조개선 프로그램의 지원을 받아 어려운 환경에서 운영자금을 확보하고 R&D와 마케팅을 이어갈 수 있었다.



08

디자인과
기술 혁신으로
화장실 문화를
선도

(주)모닝듀



(주)모닝듀



(주)모닝듀는 디자인과 품질에서 차별화된 제품을 선보이며 화장지 시장에 혁신을 불어넣고 있다. 종진공의 지원 속에 위기를 기회로 만들며 생산 자동화, 온라인 시장 확대, 글로벌 진출이라는 도전적인 행보를 이어가고 있다. (주)모닝듀의 궁극적인 목표는 단순히 화장지를 파는 것이 아닌 생활의 질을 높이는 것이다.

기업 정보



대표이사
김영호



소재지
경기도 남양주시



홈페이지
www.e-morningdew.com



분야
화장지를 비롯한
위생용품

지원내용

- 1 2023 선제적 자율구조개선(운전) 200백만원
- 2 2021 선제적 자율구조개선(운전) 350백만원
신시장기반지원자금(운전) 100백만원



화장실에서 빼놓을 수 없는 필수품인 화장지. 수요가 많지만, 공급도 많은 화장지 시장은 가격 경쟁이 치열한 레드오션으로 통했다. 이런 상황에서 생존하기 위해서는 차별화가 필수다. 화장지 전문기업 ㈜모닝듀의 김영호 대표이사는 그 해답을 '프리미엄'에서 찾았다.

㈜모닝듀가 차별화의 핵심으로 내세운 것은 바로 디자인 점보를 케이스다. 김 대표이사는 "시장에 나와 있는 대부분의 점보를 케이스가 딱딱하고 투박한 디자인에 제한적인 컬러만을 가지고 있었다"라며 "화장실 공간도 충분히 멋진 실내장식의 대상이 될 수 있다고 생각했다"라고 말한다.

디자인 점보를 케이스로 차별화

"화장지 시장은 중국 제품을 비롯해 저가 공세가 끊임없이 이어지는 시장입니다. 이런 시장에서 살아남으려면 단순히 제품만으로는 경쟁력이 없겠다 싶었죠. 가장 많이 판매되는 점보를 화장지를 사용하다 '왜 똑같은 디자인에 똑같은 컬러의 케이스만 있을까?' 하는 의문이 들더군요. 이거다 싶어 바로 연구에 들어갔습니다."

오랜 도전 끝에 ㈜모닝듀는 감각적인 디자인과 다채로운 컬러의 점보용 케이스를 선보였고, 소비자들의 뜨거운 반응을 얻었다. SNS를 중심으로 ㈜모닝듀 케이스는 빠르게 입소문을 타며 인기 아이템으로 자리매김했다. 감각적인 디자인의 케이스를 구매하면 자연스레 ㈜모닝듀의 점보를 휴지도 함께 사용하게 되는 효과를 거둔 셈이다. 세련된 화장실을 원하는 이들에게 ㈜모닝듀의 제품은 필수 아이템이 되었다.

김 대표이사는 "우리의 목표는 단순히 화장실 분위기를 바꾸는 데 그치지 않습니다"며 "거실의 그림이나 오브제처럼 욕실에서도 ㈜모닝듀 제품이 인테리어 역할을 할 수 있도록 예술성을 불어넣는 것"이라고 강조했다.

이에 따라 ㈜모닝듀는 점보용 케이스뿐 아니라 욕실의 다양한 제품군에

자사만의 디자인 감성을 적용하며 토털 라이프스타일 브랜드로 발돋움하고 있다. 비누 케이스부터 휴지통, 방향제, 심지어 포충기에 이르기까지 욕실 전체를 아우르는 제품군을 구축한 상태다.

화장지 품질 또한 ㈜모닝듀가 심혈을 기울이는 부분이다. 일부 저가 제품의 경우 형광증백제 등 유해 물질이 들어있는 경우가 있는데, ㈜모닝듀는 이를 완벽히 배제했다. 피부에 직접 닿는 화장지인 만큼, 자극이 없고 부드러운 느낌을 주는 것을 최우선으로 여긴다. 이처럼 프리미엄 화장지 시장을 개척하며 순항하던 ㈜모닝듀였지만, 예기치 못한 위기가 찾아왔다.

코로나19로 찾아온 위기

코로나19의 영향을 피할 순 없었다. 국제 해상 운임이 급등하면서 원자재 수급에 큰 차질이 빚어졌다. 원가 상승 압박을 받는 상황에서 공공화장실 등 주요 판매처의 수요마저 많이 줄어드는 이중고를 겪어야 했다.

이러한 상황에 대해 김 대표이사는 이렇게 말한다. "원가 상승 압박이 커졌지만, 품질을 양보할 마음은 없었습니다. 하지만, 코로나19로 인한 수요 감소는 어쩔 도리가 없더군요. 아무리 좋은 품질의 제품을 만들어도 판매하는 데 어려움이 많았죠."

위기의 순간, 중진공과의 인연이 큰 힘이 되었다. 2021년과 2023년에 걸쳐 총 6억 5천만 원의 자금을 지원받았다. 지원금을 활용해 리와인더, 자동재단기, 포장에 유리한 컨베이어 등을 설치했다. 전보다 적은 비용으로 더 많은 제품을 생산하기 위함이었다. 그 결과 하루 평균 생산량이 40% 이상 증가했고, 근로자들의 피로도도 50% 넘게 감소하는 효과를 거두었다. 생산성 향상과 함께 원가 경쟁력도 높일 수 있었던 셈이다.

김 대표이사는 이에 대해 "중진공의 지원은 단순히 운영자금의 수혈을 넘어 장기적인 경쟁력 강화의 토대가 되어주었다"라고 평가했다. 이처럼 품질 고도화와 생산 효율화라는 투 트랙 전략을 통해 팬데믹의 충격을 슬기롭게



“중진공의 지원을 활용해 리와인더, 자동재단기, 포장에 유리한 컨베이어 등을 새로 설치했습니다. 덕분에 하루 평균 생산량이 40% 이상 증가했고, 근로자의 피로도는 50% 넘게 감소하는 효과를 거뒀습니다.”

극복해 낼 수 있었다. 나아가 이는 포스트 코로나 시대를 대비한 체질 개선의 계기이기도 했다.

자동화 설비로 경쟁력 높여

위기를 기회로 만든 ㈜모닝듀는 더 높은 목표를 향해 나아가고 있다. 중국산 자동화 설비와는 차별화된 공정을 도입해 효율성과 품질, 두 마리 토끼를 모두 잡겠다는 계획이다. 예를 들어 중국산 설비는 화장지를 감은 후 재단하는 방식인 데 반해, ㈜모닝듀는 재단 후 감는 방식이다. 설비 구축에 필요한 면적이 3분의 1로 줄고, 작업에 들어가는 기본 원단 무게도 300kg으로 가벼워서 더욱 유연한 생산이 가능하다. 이것이 완성되면 국내에서도 고품질의 화장지를 중국보다 저렴하게 생산해 경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 기대한다.

온라인 시장 확대도 ㈜모닝듀가 주목하는 부분이다. 그동안 오프라인 중심이었던 매출 구조를 온라인으로 확장해 위기에 대한 대응력을 높이고 있다. 반응은 긍정적이다. 입소문이 나면서 네이버 스마트스토어와 오픈마켓 등에서 두각을 나타내고 있다. 나아가 아마존을 비롯한 글로벌 e커머스로의 진출도 적극 모색 중이다.

김영호 대표이사는 “화장실도 충분히 멋지고 품격 있는 공간이 될 수 있다”라며 “㈜모닝듀가 추구하는 것은 단순히 화장지를 파는 것이 아니라, 생활의 질을 높이는 것”이라고 말한다. 변화를 두려워하지 않고 끊임없이 혁신을 거듭하는 ㈜모닝듀. 그들이 만들어 갈 새로운 화장실 문화가 기대된다.



INTERVIEW



중진공 지원으로 공장 설비를 첨단화하며 경쟁력을 높였습니다

㈜모닝듀 김영호 대표이사

화장지 시장은 워낙 경쟁이 치열한 레드오션입니다. 이런 상황에서 살아남으려면 단순히 가격이나 품질만으로는 부족하다고 봤습니다. 저희는 ‘프리미엄’이라는 차별화 포인트에 주목했죠. 특히 디자인적인 혁신에 집중했습니다. 기존 점보롤 케이스를 보면 너무 획일적이에요. 그래서 ㈜모닝듀만의 감각적이고 다채로운 디자인을 입힌 케이스를 개발했습니다. 덕분에 화장실 분위기를 바꿀 아이템으로 자리매김할 수 있었어요.

디자인뿐만 아니라 제품 본연의 품질도 우리의 자부심입니다. 저가 제품 중에는 형광증백제 같은 유해 물질이 들어가는 경우가 있는데, ㈜모닝듀는 그런 첨가물을 원천 배제합니다. 아기가 임산부도 안심하고 쓸 수 있어야 한다는 게 ㈜모닝듀의 철학이거든요.

이런 자부심은 코로나19 사태로 닥친 위기를 극복하는 데도 중요한 포인트가 되었습니다. 당시, 원자재 수급은 물론, 매출에도 직격탄을 맞았으나 다행히 중진공에서 기술력과 차별화 포인트를 인정해 적극적으로 지원해 주었습니다. 공장 설비를 첨단화하고 온라인 판로도 개척하며 경쟁력을 업그레이드하여 이제는 한 단계 더 도약하려 합니다. 대한민국을 대표하는 프리미엄 화장지 브랜드를 만들고 싶은 저의 꿈을 위해서요.

재도약 포인트

<p>생산설비 자동화</p> <p>중진공의 지원 자금을 활용해 낡은 설비를 첨단 자동화 시스템으로 교체, 생산성을 40% 이상 끌어올렸다.</p>	<p>온라인 판로 개척</p> <p>자체 쇼핑몰 정비와 오픈마켓 입점을 통해 코로나19로 인한 비대면 소비 트렌드에 대응, 새로운 수익원을 확보했다.</p>	<p>품질과 디자인 차별화</p> <p>저가 제품과의 가격 경쟁 대신 품질과 디자인 차별화에 집중하며 브랜드 이미지를 구축했다. 코로나 이후 수요가 증가하면서 자연스럽게 성장의 양분이 되어주었다.</p>
--	--	--

09

유압브레이커에서
산업용 로봇까지,
위기를 기회로

(주)지성중공업



충북 음성에 위치한 유압브레이커 전문기업 (주)지성중공업이 새로운 도약을 준비하고 있다. (주)지성중공업은 최근 시장 정체와 환율 변동에 따른 환차손 등으로 이중고를 겪으며 위기에 직면했었다. 하지만 중진공의 적극적인 지원과 함께 포기하지 않는 도전 정신으로 위기를 오히려 기회로 만들며 재도약의 발판을 마련했다.

기업 정보



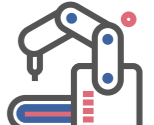
대표이사
박용우



소재지
충청북도 음성군



홈페이지
www.koreahammer.com



분야
건설기계, 기계부품

지원내용

- ① 2023 선제적 자율구조개선(운전) 500백만원
- ② 2022 선제적 자율구조개선(운전) 500백만원
- ③ 2020 신시장 진출지원자금(운전) 300백만원



충북 음성에 위치한 ㈜지성중공업은 유압 브레이커 전문 제조업체로, 강력한 압력을 이용해 콘크리트, 돌, 아스팔트 등 단단한 재료를 파쇄하고 철거하는 장비를 생산해왔다. 박용우 대표이사는 13년간의 관련 회사 근무 경험을 바탕으로 2004년 법인을 설립했고, 2008년 음성에 신공장을 짓고 본격적인 투자에 나서면서 사세를 확장했다. 2011년에는 2,000만 달러 수출상을 수상하는 등 전성기를 구가했다.

건설업 침체로 위기

그러나 중국업체의 저가 공세와 건설경기 침체로 위기가 찾아왔다. 박 대표이사는 “유압 브레이커 기술은 대부분 오픈된 상태라 경쟁이 치열합니다. 대량생산 시스템과 낮은 인건비로 무장한 중국 생산품보다 경쟁력이 뒤질 수밖에 없습니다”라며 현실을 토로했다. 저소음, 저진동 등에 관한 기술 연구와 수출 확대 노력을 기울이고 있지만, 매출의 큰 상승을 기대하기는 어려운 상황이다.

여기에 환율 변동에 따른 리스크도 ㈜지성중공업을 압박했다. 수출 비중이 높았던 만큼, 급격한 환율 변동은 회사 경영에 직격탄이 되었다. 특히 2015년 하반기부터 수출 채산성이 크게 악화되었고, 수출 대금의 원화 환산액이 줄어 환차손이 발생했다. 영업이익은 큰 폭으로 감소했고, 지금 압박까지 겹치면서 회사의 존폐마저 위태로운 상황에 직면했다.

“중진공의 컨설팅을 통해 우리의 장단점을 정확히 파악했고, 환율 리스크에 흔들리지 않는 건실한 경영 노하우도 얻었죠. 무엇보다 저금리의 자금 지원 덕분에 신제품, 신사업에 속도를 낼 수 있었습니다.”

중진공의 컨설팅과 자금 지원

위기 속에서도 박 대표이사는 좌절하지 않았다. 새로운 활로를 모색하던 끝에 중진공의 문을 두드렸다. 중진공은 전문가 컨설팅을 통해 ㈜지성중공업의 강점과 약점을 면밀히 분석했고, 환율 변동에 흔들리지 않는 내실 있는 경영을 위한 솔루션을 제시했다. 아울러 시설투자과 회사운영을 위한 저리 대출도 지원했다.

중진공의 도움으로 ㈜지성중공업은 활기를 되찾았다. 어려움 속에서도 미래 먹거리를 위해 신제품 개발과 신사업 진출에 박차를 가했다. 우선, 빠르게 제품화할 수 있는 회전 링크를 개발했다. 브레이커와 굴삭기를 연결하는 것인데, 내구성에 대한 우려로 만들지 않았던 제품이었지만, 특수 베어링과 기어 기술을 접목해 이 문제를 해결했다.

기존 제품은 브레이커 장착 시 링크에 무리를 주어 고장이 잦았지만, 새 제품은 현장의 경험과 아이디어가 결합된 결과물로 내구성과 안전성을 자랑한다. 사전 계약으로만 5억 원어치를 수주했고, 지난해 국내에서만 30억 원 이상의 추가 매출을 달성했다. 아직 해외에서는 가격과 내구성에 대한 우려로 시장이 작지만, 신제품의 성능이 입증되면 적극적인 해외 진출을 모색할 계획이다.

위기를 기회로 만든 도전

장기적으로는 산업용 로봇 사업 진출을 서두르고 있다. 중국 파트너사와 협력해 테스트를 거쳤고, 사업성이 확인되어 국내 유통뿐만 아니라 제조와 설치까지 아우르는 형태로 확장했다. 박 대표이사는 “로봇의 장점은 쉬지 않고 공장을 운영할 수 있다는 점입니다. 점점 일하는 사람 구하기 힘든 시기가 기존 공장의 생존을 위해 필요한 부분이 될 것입니다”라고 강조했다. 그동안 가격 부담으로 엄두를 내지 못했지만, 파트너사와의 제휴로 경쟁력 있는 로봇을 국내에서 생산할 수 있게 되었다.

산업용 로봇을 통해 기존 공장을 스마트팩토리로 전환하면 국내 중소기업의





경쟁력도 한층 높일 수 있을 것으로 기대된다. 예컨대 용접 작업의 80%를 로봇이 담당하고 세부 작업만 사람이 맡는 식이다. 이렇게 되면 기존에 3~4명이 하던 일을 혼자서 처리할 수 있어 인건비를 크게 절감할 수 있다. 정부에서도 국내 뿌리 산업의 경쟁력 제고 차원에서 이를 적극 장려하고 있다. 박 대표이사는 “그동안 ㈜지성중공업을 이끌어 온 유압 브레이커 산업은 정체기를 맞았습니다. 기술적으로 거의 다 오픈되어 있고 중국의 저가 공세를 당해낼 수 없죠. 반면 산업용 로봇은 가능성이 무궁무진합니다. 인건비로 고민하는 수많은 중소기업의 경쟁력을 높이는 방법이어서 최근 수요가 급증하고 있습니다. 중진공의 지원을 받아 새로 지은 공장에서도 올해부터 소형 로봇 위주로 생산하고 점차 크기와 종류를 다양화할 계획입니다”라고 향후 비전을 제시했다.

㈜지성중공업은 단순히 로봇만 납품하는 것이 아니라, 로봇을 활용한 설비를 설계하고 공급하는 형태로 사업을 펼쳐나갈 방침이다. 이를 기반으로 중소기업 맞춤형 스마트팩토리 구현 사업으로의 확장을 꿈꾸고 있다. 로봇, 인공지능(AI), 사물인터넷(IoT) 등 첨단기술을 총동원해 공장을 지능화·자동화함으로써 생산효율을 극대화하고 품질을 높이는 시스템을 구축하겠다는 것이다. ㈜지성중공업의 축적된 제조 노하우와 ICT 기술이 결합된 새로운 비즈니스 모델이 탄생하는 셈이다.

“지난 몇 년을 되돌아보면 그야말로 전화위복의 계기가 된 셈입니다. 우리의 기술력과 많은 분의 도움이 있었기에 가능한 일이었죠. 이제 제2의 창업 정신으로 미래를 향해 더 큰 도약을 이어가겠습니다.” 박 대표이사의 말에는 시련을 딛고 새롭게 비상하려는 기업가의 의지가 배어 있었다.



INTERVIEW

중진공은 기업이 무엇을 필요로 하는지 정확히 알고 있더군요



㈜지성중공업 박용우 대표이사

㈜지성중공업은 2004년 법인 설립 이후 유압브레이커 제조 분야에서 나름대로 두각을 나타내 왔습니다. 2011년 2,000만 불 수출의 탑을 수상할 만큼 성장세도 가팔랐죠. 그러나 이후 중국산 저가 제품 공세, 건설경기 악화 등으로 적잖은 어려움을 겪었습니다. 여기에 환율 급등으로 인한 환차손까지 겹치면서 회사가 존폐 위기에 놓이기도 했죠.

힘든 시기였지만 중진공의 도움으로 위기를 극복하고 재도약의 발판을 마련할 수 있었습니다. 컨설팅을 통해 우리의 장단점을 정확히 파악했고, 환율 리스크에 흔들리지 않는 건실한 경영 노하우도 얻었죠. 무엇보다 저금리의 자금 지원 덕분에 신제품, 신사업에 속도를 낼 수 있었습니다.

위기를 맞았을 때 가장 절실하게 느꼈던 건 기존의 방식으로는 한계가 있다는 것이었죠. 그래서 과감히 신제품, 신사업 개발에 뛰어들었습니다. 브레이커와 굴삭기를 연결하는 회전링크 신제품은 차별화된 기술력으로 시장의 눈길을 끌고 있고, 산업용 로봇사업은 미래 성장동력이 될 것으로 기대하고 있습니다. 첨단기술을 접목해 기존 공장을 스마트팩토리로 업그레이드하는 것도 저희의 큰 숙제이자 목표입니다.

재도약 포인트

단점 없앤 회전링크 개발

브레이커를 비롯한 장비를 굴삭기에 연결하는 기존 회전링크 제품의 내구성을 획기적으로 높인 제품을 개발했다.

산업용 로봇 진출

브레이커 산업의 정체를 극복하기 위해 새로운 영역을 구축했다. 중소기업 맞춤형 스마트팩토리 솔루션을 제공하며 기존 스마트팩토리 시장과 차별화했다.

중진공의 복합적인 지원

중진공은 금융, 기술, 경영 전반에 걸친 맞춤형 지원으로 재도약할 수 있는 활로를 열어주었다.

10

30년 노하우로
물류 자동화의
미래를 향한 도약

(주)아세테크



(주)아세테크



물류 자동화 전문기업 (주)아세테크가 축적된 기술력과 노하우를 바탕으로 업계의 패러다임 변화를 주도하고 있다. 중진공의 지원과 물류 시스템 고도화로 IMF 외환위기와 리먼 사태의 어려움을 극복하면서 고속성장을 이어가고 있다. 최근에는 세계적인 물류 로봇 기업 오토스토어(Autostore)와 파트너십을 체결하며 한 단계 도약을 준비하고 있다.

기업 정보



대표이사
박종석



소재지
경기도 성남시



홈페이지
www.asetec.co.kr



분야
물류 자동화 솔루션

지원내용

- ① 2022 선제적 자율구조개선(운전) 500백만원
- ② 2020 사업전환자금(운전) 300백만원
- ③ 2019 사업전환자금(운전) 200백만원



“중진공의 지원은 단발성이 아닙니다. 한번 인연을 맺으면 지속적으로 관심을 갖고 기업의 성장을 함께하는 느낌이 듭니다. IMF 외환위기와 금융위기부터, 최근의 일시적 유동성 문제를 겪을 때도 우리에게 무엇이 필요한지 먼저 제안해줘 큰 도움을 받았습니다.”

재정적인 어려움은 외부 자금을 최대한 활용해 극복했다. 중진공도 중요한 지원군이였다. 마땅한 담보는 없었지만, 차별화된 물류 솔루션의 가치와 기술로 설득했다. 손해를 보지 않기 위해 까다로운 조건을 내걸던 금융기관과 달리 중진공은 회사의 현황을 꼼꼼히 살피고 필요한 자금을 지원해줬다. 덕분에 솔루션 고도화 작업을 진행하며 위기를 넘어설 수 있었다고 해도 과언이 아니다.

글로벌 브랜드 ‘오토스토어’와 제휴

현재 (주)아세테크는 WMS(Warehouse Management System), WCS(Warehouse Control System), 로봇, 컨베이어 등 스마트 물류에 필요한 모든 요소 기술을 갖춘 ‘토털 물류 솔루션’ 업체로 자리매김했다. 세계적인 로봇 기업 노르웨이 오토스토어와 파트너십을 체결하며 미래 물류 시장을 선점하기 위한 행보도 본격화했다.

박 대표이사는 “글로벌 점유율 1위인 오토스토어를 국내 기업 중에서는 (주)아세테크가 단독으로 들여오게 됐다”면서 “기존 물류센터 대비 3배 이상의 공간 활용도, 초고속 처리 속도, 유연한 확장성 등으로 무장한 혁신적인 시스템”이라고 소개했다. 이어 “30년 노하우에 글로벌 석세스 모델을 접목해 대한민국 물류 자동화의 새 지평을 열어갈 것”이라는 밝혔다.

이미 오토스토어를 활용한 성공사례도 속속 등장하고 있다. 패션 브랜드 베러댄88은 창고 면적은 3분의 1로 줄이면서 상품 입고부터 출고까지 리드타임을 기존 3시간에서 30분대로 단축했다. 물류비용 절감과 배송 속도 개선을 동시에 이뤄낸 셈이다.

(주)아세테크는 1994년 창립 이래로 30년 간 물류 자동화 및 IT 솔루션 전문기업으로 성장했다. 국내 물류 시장의 태동기였던 시절 박종석 대표이사는 일본 유학 시절 물류 자동화의 가능성을 발견하고 국내에 첨단 물류 시스템을 도입하는 데 앞장섰다. 1996년부터 DPS(Digital Picking System, 디지털 피킹 시스템)를 국내 최초로 도입하며 새 바람을 일으켰다.

“유럽이나 일본에 비해 걸음마 단계였던 한국의 물류 환경에 자동화 기술을 접목하는 게 쉽지는 않았습니다. 물류 자동화에 대한 인식이 많이 부족했던 게 사실이에요. 기존 물류센터의 인력을 대체한다는 것에 대한 거부감도 있었고, 투자비용에 대한 부담감도 컸죠. 그러나 포기하지 않았습니다. DPS와 DAS(Digital Assorting System) 같은 혁신적인 솔루션을 지속적으로 선보이며 한 발 한 발 신뢰를 쌓아갔죠. 그 노력의 결실로 점차 국내 대형 고객사들과의 계약을 체결하며 가시적인 성과를 낼 수 있었습니다.” 불모지와 같은 시장에 첨단 기술의 씨앗을 뿌리고 가능성을 보여준 것, 그것이 (주)아세테크의 시작이었죠”라고 박 대표이사는 회고했다.

위기 때마다 도움 준 중진공

순탄한 여정만 있었던 것은 아니었다. 1990년대 후반 한국 경제를 강타한 IMF 외환위기가 가장 힘든 시기였다. 유동성 위기로 인해 투자에 대한 관심이 급격히 위축되면서, 이미 계약한 프로젝트들마저 취소되는 아픔을 겪어야 했다. 2008년 리먼 사태로 발생한 글로벌 금융위기 당시에도 비슷한 상황이 반복되면서 회사의 존폐 위기까지 맞닥뜨리게 되었다.

하지만, 그럴 때마다 역량을 더 강화해 시대를 앞선 솔루션을 준비하자는 일념으로 버텼다. 위기에 굴복하지 않고 기회로 만드는 도전정신이 (주)아세테크를 지금까지 이끌어 준 원동력이라고 할 수 있다.





기술도 중요하지만 결국 사람이 핵심

‘불황에는 인재에 투자하라’는 말이 있다. ㈜아세테크도 위기의 시기마다 ‘사람에 대한 집중 투자’가 돌파구가 됐다. 연구개발(R&D) 인력을 대폭 확충한 것은 물론, 전 직원을 대상으로 기술 교육을 상시 진행하며 전문성을 끌어올렸다. 해외 연수와 학위 지원 등을 통해 글로벌 인재로 성장할 기회도 제공하고 있다.

박 대표이사는 “물류 자동화의 시대를 열어 가는 핵심 열쇠는 결국 사람”이라며 “첨단 기술을 개발하고 고객 맞춤형 서비스를 제공하는 것도 모두 인재가 있기에 가능하다”고 역설했다. 이어 “대한민국 물류산업의 미래를 이끌어갈 젊은 인재들을 키우는 데 ㈜아세테크가 앞장설 것”이라고 밝혔다.

‘물류 데모센터’는 이러한 의지를 상징한다. 경기도 광주에 2,600평 규모로 조성된 이곳은 다양한 물류 자동화 솔루션을 직접 체험할 수 있는 소orium이자, 물류 엔지니어 교육장으로 활용된다. 대학생 인턴십, 중고생 직업체험 등 미래 인재 양성의 메카로도 자리매김하고 있다.

㈜아세테크의 도전은 현재진행형이다. 물류 자동화의 명가에서 이제 대한민국 물류 산업의 미래를 이끄는 ‘게임 체인저’로 거듭나고 있다. ‘기술’과 ‘사람’이라는 두 날개로 세계 무대에서도 당당히 비상할 것으로 기대된다.



INTERVIEW

진정한 물류 혁신, 지금부터가 시작입니다



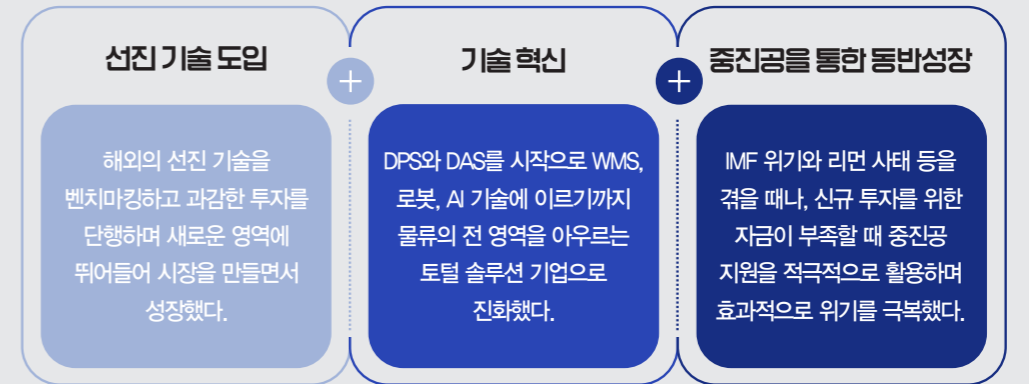
㈜아세테크 박종석 대표이사

㈜아세테크의 지난 30여 년은 도전과 혁신의 연속이었습니다. 물류 자동화라는 新산업을 개척하기 위해 누구보다 앞장섰지만, 험난한 과정의 연속이기도 했죠. IMF 외환위기에 이어 금융위기가 발생했을 당시에는 회사의 존립마저 위태로웠습니다. 은행 대출은 물론, 운영자금 조달이 막막할 지경이었죠.

그때마다 중진공의 도움으로 위기를 극복할 수 있었습니다. 금융 지원을 통해 당장의 자금난을 해소할 수 있었고, 나아가 새로운 거래처를 제안받기도 했습니다. 결과적으로 매출 상승과 수익성 개선이라는 두 마리 토끼를 잡을 수 있었습니다. 지금 생각해도 중진공과의 인연은 ㈜아세테크에게 커다란 전환점이 되었다고 말씀드릴 수 있겠네요.

이후에도 ㈜아세테크는 중진공과의 긴밀한 협력을 이어왔습니다. 교육 프로그램 지원, 전시회 참가 지원 등을 통해 직원들의 역량도 함께 성장시켜 나갔죠. 앞으로도 중진공과 손잡고 국내 물류산업 발전에 이바지할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

재도약 포인트




2024년도 선제적 자율구조개선 프로그램 우수사례집


발행일 2024년 5월

발행처 중소기업진흥공단
(52851)경상남도 진주시 동진로 430 (충무공동)
T.1357
www.kosmes.or.kr


기획처 재도약성장처

편집·디자인·인쇄 새론앞길 T.02-6213-2777

 사회적협동조합

 중증장애인생산물 생산시설

 사회적기업

 창업기업

