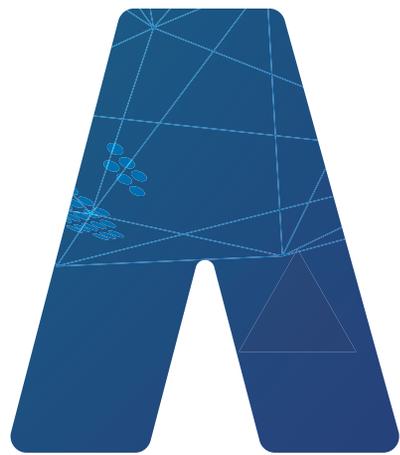




besT
지역과 기업의
지속성장을 위한 *Partner*

테크노파크
혁신성장
우수사례집





발/간/사

지역과 기업의 지속성장을 위한 besT Partner, 테크노파크가 지역기업과 함께합니다

전국 19개 테크노파크는 지역산업과 지역기업의 육성을 통해 지역경제 활성화와 국가 경쟁력 향상을 목표로 지역혁신거점 역할을 성실히 수행하고 있습니다.

글로벌 경제는 코로나19 팬데믹의 여파로 대공황 이후 최악의 경기 침체와 마이너스 성장에 직면해 있으며 국내 경제 상황도 어려움에 직면해 있습니다. 이러한 이유로 2020년은 지역 중소기업 지원을 위한 테크노파크의 역할이 어느 때보다 중요한 한 해였습니다.

한국테크노파크진흥회는 전국 19개 테크노파크의 2020년 한 해 동안의 우수사례를 발굴하여 「테크노파크 혁신성장 우수사례집」을 발간하였습니다. 사례집에는 지역 테크노파크의 지원으로 성장하고 발전한 기업의 사례, 지역혁신거점으로서의 테크노파크 활약과 성과를 수록하였습니다.

테크노파크와 함께 성장한 기업의 생생한 이야기가 지역 기업에 희망이 될 수 있기를 바랍니다. 또한 테크노파크가 지역과 기업의 최고의 파트너로서 지역혁신거점의 위상을 공고히 할 수 있으리라 기대합니다.

사례집 제작에 참여해주신 19개 테크노파크와 지역기업 담당자분들께 감사 말씀을 드리며, 테크노파크는 앞으로도 혁신기업을 발굴하고 지역과 기업의 지속성장을 위한 파트너로서 최선의 노력을 다할 것을 약속드립니다.

2021년 10월
한국테크노파크진흥회장

양준의



CONTENTS



PART_01

기업지원성과

08 기업성장단계

- 강원테크노파크 지원기업_㈜유유헬스케어
- 경남테크노파크 지원기업_㈜웰템
- 대전테크노파크 지원기업_㈜수젠택
- 서울테크노파크 지원기업_주식회사 인더케그
- 세종테크노파크 지원기업_㈜에프에이
- 충남테크노파크 지원기업_㈜디바이스이엔지

58 중점추진분야

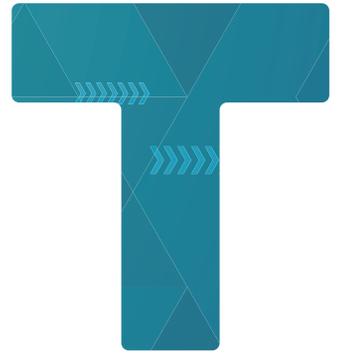
- 경기대진테크노파크 지원기업_㈜이고진
- 광주테크노파크 지원기업_이솔테크
- 대구테크노파크 지원기업_㈜에스테크
- 부산테크노파크 지원기업_㈜해리아나
- 울산테크노파크 지원기업_오토렉스 주식회사

100 장비활용과 고용창출

- 제주테크노파크 지원기업_㈜송이산업
- 인천테크노파크 지원기업_㈜모토브

118 테크노파크에 한마디

- 기업지원을 받은 13개 기업인들이 말하는 테크노파크



PART_ 02

지역혁신 거점기능 성과

- 128 **경기테크노파크**
경기행복삼 온라인 플랫폼 입점
지원사업으로 상생의 장을 만든다
- 136 **경북테크노파크**
규제자유특구와 스마트제조혁신으로
경북 지역 산업발전과 경제 활성화를
선도하다
- 144 **전남테크노파크**
디지털 전환의 시대, 비대면 마케팅을 선도하다
- 152 **전북테크노파크**
전북 기업의 단계별 성장을 돕는 디딤돌을 놓다
- 160 **충북테크노파크**
해외시장 진출의 동반자와
더 넓은 세상을 향해 나아가다
- 168 **포항테크노파크**
신성장 산업 육성으로
포항지역 산업을 혁신하다
- 176 **기업에 한마디**
기업을 위해 지원을 아끼지 않았던
테크노파크가 말하는 기업

PART_ 03

테크노파크 소개

- 182 지역기업 혁신성장 파트너,
테크노파크 현황
- 190 테크노파크 성장 파트너,
한국테크노파크진흥회 현황
- 198 **지원후기**
19개 테크노파크 담당자들의 소회



Part 01

기업지원성과

- 008 기업성장단계
- 058 중점추진분야
- 100 장비활용과 고용창출
- 118 테크노파크에 한마디



Enterprise Growth Phase





1

기업성장단계

강원테크노파크 지원기업 (주)유유헬스케어

경남테크노파크 지원기업 (주)웰템

대전테크노파크 지원기업 (주)수젠텍

서울테크노파크 지원기업 주식회사 인더케그

세종테크노파크 지원기업 (주)에프에이

충남테크노파크 지원기업 (주)디바이스이엔지



강원테크노파크 지원기업
(주)유유헬스케어



강원테크노파크 지원기업 (주)유유헬스케어 소비자가 안심하고 먹을 수 있는 천연 건강기능식품



코로나19의 장기화로 인해 사람들은 건강과 면역력에 대한 관심이 높다. 식품의약품안전처에 따르면 20~30대에서 건강기능식품 소비량이 늘어나고 있으며, 건강기능식품 소비량은 연평균 5% 이상 성장하고 있다고 한다.

이에 유유헬스케어는 건강기능식품 전문 기업으로 천연 기능성 원료와 천연첨가물을 이용한 건강기능식품을 개발 및 제조하여 판매한다. 뿐만 아니라 지역에 특화된 식품, 화장품 등 건강과 관련된 사업 분야를 지속적으로 확장하고자 노력하고 있다. 그러나 이 과정에서 유유헬스케어는 식품 원료에 대해 애로사항을 마주했다. 바로 자사만의 차별화된 기능성 원료가 없는 것과 해외 의존도가 높다는 것. 유유헬스케어는 이 상황을 돌파할 해결책으로 강원테크노파크를 찾았다. 이 만남을 계기로 유유헬스케어는 새로운 원료의 개발을 시작할 수 있게 되었다. 위기가 찾아온 상황에서 주저하지 않고 도전을 이어나가고자 했던 유유헬스케어, 그들의 이야기를 만나본다.



회사 소개 영상



대표이사
서창석, 유경수



주생산품
건강기능제품



소재지
강원도 횡성군



홈페이지
www.yuyuhc.co.kr



 유유헬스케어

사업 확장을 고민하던 순간, 적기에 받게 된 강원테크노파크의 지원

유유헬스케어는 유유제약의 자회사로 건강기능식품, 일반식품, 화장품 등을 제조 및 개발하여 판매하는 기업이다. '건강하고 풍요로운 삶을 만들어가는 동반자'라는 이념으로 설립된 유유헬스케어는 의약품 수준의 건강기능식품 개발 및 제조를 위해 꾸준히 노력해왔다.

당시 건강기능식품 사업을 확장하고 싶었던 유유헬스케어는 각광받는 천연원료들을 활용한 건강기능식품과 기능성 원료의 연구개발이 필요하다는 것을 느끼게 되었다. 그러나 유유헬스케어는 두 가지의 문제에 직면하게 된다. 첫 번째는 바로 국내에서 천연원료들을 구하기가 어렵다는 것이다.

식품의 원료는 지금까지 보통 해외에서 수입해왔으며, 새로운 개발을 위해서는 오랜 시간과 많은 비용이 필요하기 때문이다. 두 번째는 기능성 원료를 개발하기 위한 연구소가 준비되어 있지 않다는 점이었다.

이에 해결 방법을 강구하던 유유헬스케어는 2018년 강원테크노파크로부터 바우처지원사업을 지원 받았던 것을 기억하여 한 번 더 강원테크노파크의 문을 두드리게 되었다.

“처음 강원테크노파크를 만난 건 2018년에 강원테크노파크의 바우처지원사업에 참여할 때입니다. 당시에 강원테크노파크에 대해 잘 알지 못했는데 시제품 제작, 디자인 제작, 마케팅 지원 등의 다양한 지원을 통해 많은 지원사업과 혜택이 있다는 것을 알게 되었습니다. 그리고 2020년도 스타기업육성 사업에 선정되었고, 기능성 원료 시장에 진출하고자 고뇌하던 중 ‘면역력 개선’ 기능성 소재에 관심을 가지고 과제를 수행하게 되었습니다.

애로사항 해결과 기술 혁신이 만들어낸 기업 성장의 길

사실 유유헬스케어는 R&D 수행을 위한 기초연구가 없던 상황에서 컨설팅을 받다 보니 모르는 것 투성이었다. 과제를 수행하는 것도 당시에는 버겁게만 느껴졌다고 한다.

“저희뿐만 아니라 강원테크노파크 직원분들 모두 너무 힘들었습니다. 그러나 강원테크노파크에서는 저희를 위해 계속해서 방향성을 제시해 주셨고 함께 시도하며 헤쳐 나갈 수 있었습니다.”

강원테크노파크와 유유헬스케어에서 분석한 유유헬스케어의 애로사항은 세 가지였다. 세 가지는 다음과 같다.

첫 번째 애로사항, 관련된 전문 인적 자원부족과 연구 시설 부족 중 인적 자원 부족은 대부분의 중소기업이 겪는 문제이다. 기술개발에 투입될 수 있는 핵심인재를 판단하기란 어렵기 때문이다. 뿐만 아니라 유유헬스케어는 당시에 새롭게 도전하게 된 연구 시설도 마련되어 있지 않은 상태여서 인력을 채용하는 것보다는 연구소를 설립하는 것이 우선이라고 생각했다. 이에 유유헬스케어는 강원테크노

강원테크노파크와 유유헬스케어가 분석한 애로사항

- 관련 전문 인적 자원 및 연구 시설 부족
- 식품 원료의 높은 해외 의존도
- 표시 광고의 제한적 표현으로 마케팅 한계



파크로부터 성장컨설팅과 R&D 기획 등을 지원받아 연구소를 설립하여 기능성 원료 개발을 시작할 수 있게 되었다. 이후에는 연구소에 전문 인력을 채용하여 두 가지 문제를 해결할 수 있었다고 한다. 두 번째 애로사항, 식품 원료의 높은 해외 의존도는 수입 원료를 국내에서 구하기 어렵다는 점이 가장 큰 문제였다. 더불어 국내에서는 코로나19로 인해 제약 업체뿐만 아니라 식품업체에서도 다양한 건강기능식품 브랜드를 출시하는 바람에 더욱 위기감을 느꼈다고 한다.

“이때 강원테크노파크에서 체계적인 건강기능식품 원료와 관련한 성장 전략 수립을 도와주었고, R&D 프로그램을 마련해 주었습니다. 이를 통해 각광받고 있던 천연원료를 활용한 기술을 개발할 수 있었습니다.”

현재 유투헬스케어는 지원을 통해 국내 천연자원을 활용한 신규 제품을 개발하고 있다. 제품을 개발한 이후에는 로드맵 구축을 통해 임상시험, 인체적용시험, 원료 독성시험 등을 거쳐 기능성 원료에 대한 특허도 확보할 예정이라고 덧붙였다.

세 번째 애로사항, 표시 광고의 제한적 표현으로 마주하게 된 마케팅 한계는 당시의 언론 보도로 인해 상황이 더 악화되었다. 바로 건강기능식품으로 인한 피해 기사가 사람들에게 부정적인 인식을 심어준 것이다. 이에 유투헬스케어는 강원테크노파크로부터 소비자들에게 제품의 인지도를 높일 수 있는 홍보동영상 및 카탈로그 제작을 지원받게 되었다. 또 다양한 판매 채널도 구축할 수 있었다. 이 지원으로 유투헬스케어는 2020년에 국내에서 6개의 신규 거래처를 확보했다.



⚙️ 면역력을 높이는 유유헬스케어만의 솔루션

건강기능식품 브랜드가 점차 늘어가는 요즘, 소비자들이 주목하는 것은 제품의 성분이다. 게다가 많은 사람들이 '면역력을 높이는 것'에 대해 관심이 높다. 그중 소비자들의 눈길을 사로잡은 것은 '천연소재'이다. 이에 유유헬스케어는 천연소재를 이용한 '면역 기능 개선용 건강기능식품'을 개발하고자 했다. 강원테크노파크의 지원을 통해 연구소를 설립하게 된 유유헬스케어는 강원도의 천연소재를 타깃으로 삼아 연구를 시작하여 지속적인 연구를 진행할 계획이다.

"강원도에는 잠재력이 무궁무진한 소재들이 많습니다. 버섯, 도라지 등의 재료들에서 천연소재들을

주요성과

• 매출액



2018 91억 원

2020 176억 원



전전년 대비
93.4% 향상

• 고용



2018 46명

2020 86명



전전년 대비
86.9% 향상

• 산업 재산권



2019 31건

2020 34건



전년 대비
3건 향상

• 시장개척



2019 6건

2020 12건



전년 대비
6건 향상



연구소 제품개발 회의



유유헬스케어 주요 생산제품

발굴하여 새로운 제품을 개발할 계획입니다.”

더불어 유유헬스케어는 건강기능식품을 담은 용기에 대한 개발도 진행 중이다. 건강기능식품을 제조하다 보니 식품을 담은 용기에도 관심을 가지게 되었다고.

“기존의 건강기능식품은 뚜껑을 열면 우수수 쏟아져 나오잖아요. 하지만 이렇게 사용하면 위생상에도 좋지 않고 식품이 외부 공기나 습도에 영향을 받으면 변질될 수도 있기에 이를 개선할 용기도 함께 만들어야겠다고 생각했습니다.”

이에 유유헬스케어는 현재 습기와 공기의 침투를 최소화하고 한 번에 한 알씩 나오는 약병도 개발하였다. 아직 제품 출시 전이지만, 이 용기에 담아 판매를 진행할 예정이라고 한다.

⚙️ 신뢰성을 기반으로 건강기능식품 글로벌강소기업을 향해 도약할 것

유유헬스케어는 신뢰성을 바탕으로 둔 건강기능식품으로 국내외 신규 거래처 6건을 확보했다. 이를 통해 매출액 176억 원을 달성하는 성과를 이루었으며, 2020년에만 40명을 추가로 고용하여 일자리 창출 분야 대통령 표창장도 받게 되었다. 추후 유유헬스케어는 현재 수행하고 있는 R&D 과제를 통해 기능성 원료를 발굴하여 이를 활용한 신규 제품을 제조할 예정이다

“저희의 목표는 의약품 수준의 건강기능식품을 개발 및 제조하여 판매하는 것입니다. 그리고 그 제품을 소비자에게 알릴 수 있도록 마케팅에도 지속적인 노력을 가하고자 합니다. 성공적으로 R&D 과제를 수행하여 글로벌 강소기업으로 성장하겠습니다.”

유유헬스케어는 R&D 과제를 수행하면서도 포기하고 싶었던 순간이 여러 번이었지만 그때마다 포기하지 않고 버틸 수 있었던 것은 강원테크노파크 덕분이라고 전했다.

“강원테크노파크의 든든한 지원군들이 저희가 포기하지 않도록 다양한 방법과 대안을 제시해 주셨습니다. 그 손길 덕에 저희가 과제를 포기하지 않고 수행할 수 있었습니다.”

이와 더불어 강원테크노파크 지원사업에 참여를 망설이는 기업에 “일단 도전해보면 후회하지 않을 것”이며 “강원테크노파크의 지원사업이 기업의 새로운 길을 열어줄 것이라 믿는다”고 응원의 메시지를 전했다.

유유헬스케어와 함께 걸어온 강원테크노파크는 “코로나19라는 어려운 상황 속에서도 신제품 개발을 위한 유유헬스케어의 부단한 노력 덕분에 좋은 성과를 낼 수 있다”고 전했다.

이어 유유헬스케어는 강원도의 특화작물을 활용한 제품 개발도 꾸준히 이어갈 것이라고 전했다. 안심하고 섭취할 수 있는 천연소재 함유 건강기능식품으로 소비자를 사로잡는 그날까지 그들의 연구는 계속된다.



Success Points

- Point 01** 기업 내부 경영, 재무, 기술 전반 등 컨설팅을 통한 내부 조직문화 개선

- Point 02** 기술사업화 모델 구축 및 R&D 혁신을 통한 신뢰성 기반 대량생산체계 확립

- Point 03** R&D 연구회 등 전담 PM과의 협업을 통한 기술개발 전문성 보유,
우수하고 차별화된 품질을 유지할 수 있는 기술력 확보

- Point 04** 연구개발을 위한 고급인력 충원으로 전문성 확보

- Point 05** 자사 마케팅 홍보 전략 수립, 사업화 아이템 및 전략 수립

07·08

경남테크노파크 지원기업 (주)웰템



경남테크노파크 지원기업 (주)웰템

0.1도의 정밀함을 잡은 제품으로 냉난방공조 기기의 선두에 서다



연일 최고 온도를 경신했던 지난여름, 야구장의 선수들이 대기하는 더그아웃이나 코로나19 선별진료소에 설치된 에어컨이 화제가 된 적이 있다. 처음에는 야외에서 근무하는 노동자들을 위해 만들어 졌지만, 야외에서도 시원한 에어컨 바람을 쐬 수 있다는 장점에 야구장이나 진료소에서도 인기를 끌게 된 제품이다. 코끼리 코처럼 생긴 송풍구에서 차가운 바람을 뿜어낸다고 해서 ‘코끼리 에어컨’이라고 불리는 이 제품은 웰템의 대표제품인 ‘이동식 에어컨’이다.

그러나 웰템은 이동식 에어컨에만 매출이 집중되어 있고, 다른 주요 제품들의 매출은 정체되었거나 미미한 수준이었다. 이에 박정우 대표는 이동식 에어컨의 정체기가 오기 전에 새로운 전략을 세워야 한다고 느꼈다. 또한 이동식 에어컨의 국내외 유사제품을 대비한 웰템만의 경쟁력, 차별화를 갖춘 제품을 개발하는 것도 필요했다. 하지만 박정우 대표는 제품을 개발하는 과정에서 기술력과 자금이 부족하여 어려움을 겪게 되었다. 그럼에도 웰템은 포기하지 않고 경남테크노파크의 문을 두드려 신규 제품을 개발하고 판매처를 확대하여 성장할 수 있는 발판을 마련했다. 그렇게 2021년, 글로벌강소 기업으로 거듭난 웰템. 그들의 성장 스토리를 만나보자.



대표이사
박정우



주생산품
이동식 에어컨, 제어반에어컨, 오일쿨러, 원적외선 히터



소재지
경상남도 창원시



홈페이지
www.weltem.com



회사 소개 영상



⚙️ 기업의 전환점이 필요하던 때 만난 경남테크노파크

박정우 대표는 27세의 젊은 나이에 공장 자동화의 핵심부품을 판매하는 작은 대리점을 창업했다. 대리점을 운영하던 중 박 대표는 자체적으로 개발한 제품을 만들고 싶다는 생각이 들었다. 그래서 냉난방공조 기기 제조업으로 업종을 전환하여 제품개발을 시작했다고 한다.

처음 개발한 제품은 에어컨, 제습기, 전기열풍기, 오일히터 등의 냉난방공조 기기 분야의 제품들이었다.

처음에는 모든 제품의 매출이 비등비등했지만, 야구장의 더그아웃에서 이동식 에어컨이 인기를 끌며 소비자에게 이름을 알리게 되었다. 이후 경상남도의 코로나19 선별진료소에서도 사용되었는데 기사 사진에 웰템의 제품이 등장하며 소비자에게 입지를 굳혔다.

제품의 매출 증대는 좋은 일이었지만 박정우 대표는 '주요 제품 중 이동식 에어컨에만 매출이 집중되어 있다'는 사실에 아쉬움이 남았다. 게다가 코로나19로 인해 재택근무와 온라인 수업이 활발해지자 이동식 에어컨의 매출에도 지장이 가기 시작했다. 더불어 다른 기업에서 이동식 에어컨의 경쟁제품들을 출시하자 위기감을 느끼게 되었다고.

“국내외에서 저희와 유사한 제품들이 등장하기 시작한 것을 보고 이제 이동식 에어컨 시장이 곧 침체기에 접어들 것이라 생각했습니다. 그래서 그 시기가 오기 전에 신규 전략을 마련하고 새로운 제품의 개발이 필요했습니다.”

중소기업은 특성상 신규 전략 및 제품개발을 하기 위한 기술력과 자금이 부족한 경우가 많다. 웰템 역시 기술력과 자금에 대한 한계에 마주했고, 이에 알맞은 지원사업을 찾아보던 중 경남테크노파크 지원사업에 대해 알게 되었다.

신규 전략 수립 및 신제품 개발, 기업 성장의 날개를 날다

웰템은 경남테크노파크로부터 2018년, 스타기업으로 선정되며 크게 두 가지 지원을 받았다. 첫 번째는 제품개발 지원, 두 번째는 사업화 지원이다.

첫 번째, 제품개발 지원은 성장전략을 수립하는 단계부터 시작했다. 연도별로 어떤 제품을 개발할 것인지에 관한 컨설팅을 받고, R&D 기획과 R&D 지원 과제를 수행하여 냉난방공조 기기의 핵심기술을 개발하게 되었다.

이때 개발된 핵심기술은 엔진의 발생열을 제거하는 냉각장치인 공랭식 열교환기와 소음규제 기준에서 만족을 얻은 고성능 저소음 팬이다. 웰템은 이 기술력을 바탕으로 전 세계 외부환경 변화에 대응 가능한 실외형 에어컨을 개발했다. 이렇게 개발된 제품은 시제품 제작을 거쳐 기능성도 테스트하는 작업을 거쳤다.

사실 기업이 한 가지 제품을 개발할 때에는 제품의 설계와 디자인도 중요하지만, 디자인이 완료된 제품의 시제품을 제작하는 작업 또한 중요하다. 설계와 디자인으로만 보았을 때 발견하지 못했던 문제점을 발견할 수도 있고, 어떻게 작동되는지도 직접 눈으로 확인할 수 있기 때문이다. 이에 웰템은 경남테크노파크로부터 제품의 설계부터 시제품을 제작하는 것까지 지원받게 되었다.

두 번째, 사업화 지원은 제품개발 지원을 통해 개발한 제품을 사업화하기 위해 추가로 지원받았다.



이동식 에어컨에 대해서 이야기를 나누고 있다.

이 지원은 신규 개발한 실외형 에어컨뿐만 아니라 기존 제품의 판매처를 확대하기 위해 국내외 시장 분석 단계를 거쳤다. 이를 통해 웰템은 여러 해외 전시회에서 자사의 제품을 선보일 수 있었다.

“웰템은 1년에 4번 정도 전시회에 참여합니다. 수출 판로를 연다는 점에서 굉장히 좋은 기회지만 그 절차가 굉장히 까다롭고, 비용도 상당히 부담스럽기도 했습니다. 하지만 경남테크노파크에서 지원해 준 덕에 손쉽게 해외 전시회에 참여할 수 있었습니다.”

게다가 코로나19로 인해 해외 전시회와 바이어 초청이 어려워지자 온라인 수출상담회, 해외 온라인 사이트 판매 전략에 대한 지원을 받아 위기를 벗어날 수 있었다. 이를 통해 웰템은 국내외 신규 50개 사의 바이어를 추가로 확보하고 수출액 85억 원을 달성하는 성과를 이루었다.

⚙️ 0.1도까지 초정밀하게 온도를 제어하는 냉난방공조 기기

우리가 일반적으로 알고 있는 냉난방공조 기기는 고정된 자리에서 0.5도에서 1도씩 온도를 조절할 수 있다. 일상생활에서 사용하는 냉난방공조 기기라면 크게 상관이 없지만, 저온유지를 필요로 하는

업체의 입장은 다르다. 단 0.1도의 차이로 인해 제품의 품질이 달라질 수 있기 때문. 게다가 면적이 넓은 곳에서 냉난방공조 기기를 사용하다 보면 온도가 동일하게 분포되지 않는 단점 또한 있었다. 이 점을 알게 된 웰템은 넓은 면적에서도 사용할 수 있으며 온도를 초정밀하게 제어할 수 있는 제품에 포커스를 맞추어 제품을 개발했다.

“우선 제조 현장은 면적이 넓기 때문에 일반 에어컨으로는 감당할 수 없습니다. 그렇다고 선풍기를 사용하기엔 실내 온도가 높아지면 시원한 바람이 아닌 따뜻한 바람이 나오기 때문에 히터를 사용하는 것이나 다름이 없어요. 그래서 우선 이동이 가능하고 실내기와 실외기가 하나의 유닛으로 구성되어 있는 이동식 에어컨을 생각했습니다.”

더불어 웰템은 HOT GAS BY PASS 방식을 활용한 정밀형 정온 유지 장치도 개발했다. HOT GAS BY PASS 방식은 고온 고압가스를 흡입 축으로 옮겨 열을 교환시켜 온도를 제어하는 방식이다. 이 방식을 활용한 제품은 기존에 0.5도에서 1도까지밖에 제어할 수 없는 On/Off 방식과 달리 0.1도의 온도까지 초정밀하게 제어할 수 있다. 웰템은 이 장치를 활용하여 온도 제어 초정밀 에어컨을 개발했다.

“현재 이 제품은 저온유지가 필요한 업체에서 지속적으로 찾고 있습니다. 물론 저희 회사가 수도권에 위치한 것이 아니라 인지도나 홍보에는 아직 미흡하다고 생각합니다. 그러나 앞으로도 저희의 탄탄한 기술력을 바탕으로 두고 소비자들에게 저희 제품을 알릴 생각입니다.”

I 주요성과

• 매출액



2019 140억 원

2020 351억 원



전년 대비
150% 향상

• 산업 재산권



• CE, RoHS, ETL 등
해외인증 특허

• 시장개척



미국



유럽



동남아

(등 50개국)

⚙️ 지속적인 제품을 개발하여 100년 장수기업을 향한 도약을 꿈꾸다

웰템은 외부환경의 변화에 대응한 냉난방 겸용 실외형 에어컨이라는 국내 최초의 제품을 개발하여 대한민국사회발전 기술부문에서 대상을 수상했다. 더불어 해외 판매처 다변화를 위한 다양한 해외인증을 취득하여 해외 50개국에 수출하여 매출액 351억 원을 달성하는 성과도 이루었다. 하지만 웰템은 여기에 안주하지 않고 매년 새로운 제품을 개발하는 데도 열과 성을 다하고 있다.

“기업은 연구 개발을 통해 끊임없이 성장해야 하는 의무가 있습니다. 저희도 1년에 두세 가지 모델을 연구 개발하고자 합니다. 그래서 지금은 차박형 에어컨과 창문형 에어컨 등의 제품개발을 진행중입니다.”



공장 내부



이동식 에어컨의 온도를 측정하고 있다.



웰템의 주요 이력들

게다가 웰템은 단순히 1년치 목표만 세운 것이 아니라 장기적인 비전을 갖고 단계별로 차근차근 나아가고 있다.

“저희의 최종 목표는 ‘Jump 100 2520!’입니다. 웰템은 100년 장수기업을 향하여 도약할 것이며 2025년에는 2,000억 원의 매출을 달성하겠다는 의미입니다.”

박정우 대표는 중소기업이었던 웰템이 꾸준히 성장할 수 있었던 데는 경남테크노파크의 든든한 지원이 뒷받침되었던 덕분이라고 말한다.

“중소기업은 기술력과 자금력이 약할 수밖에 없습니다. 그래서 이런 역량을 키우는 프로그램이 있으면 좋겠다고 생각했는데, 바로 그때 경남테크노파크가 저희의 손을 잡아주었죠. 당장 상황을 무마하는 것에 초점을 맞춘 것이 아니라 장기적으로 기업을 위한 지원을 해준 경남테크노파크 덕분에 저희 웰템이 성장할 수 있었습니다. 이제 막 걸음마를 댄 다른 지역의 기업들도 테크노파크 지원사업을 통해 성장의 기회를 잡았으면 좋겠습니다. 테크노파크의 든든한 지원이 있다면 좋은 결과를 만날 수 있을 것입니다.”

웰템의 성장을 위해 함께 발걸음을 맞춰온 경남테크노파크 기업지원 담당자는 “웰템은 지역과 함께 성장한 기업으로 매년 꾸준히 성장을 이루어냈다”며 “웰템의 성장은 비교 상대가 없을 정도로 빠르게 이루어져 뿌듯함을 느꼈다”고 말했다. 게다가 코로나19로 인해 경쟁사의 증가와 정체기에 도래하면서 더욱 묵묵히 자신의 길을 가는 웰템을 보며 더욱 최선을 다해 지원해야겠다는 마음을 먹었다고.

성장에 대한 고민을 멈추지 않는 한 계속 앞으로 나아갈 수 있을 것이라는 웰템. 그들의 열정으로 냉난방공조 기기의 새로운 길을 개척하고 그 시장을 선도할 그 날까지 웰템의 새로운 도전은 계속될 것이다.



Success Points

- Point 01** 사회문제 및 환경문제에 대응한 냉난방공조 기기의 핵심기술 및 신제품 개발
- Point 02** 온라인 오픈마켓, 자사 온라인몰 등을 통한 국내 판매처 확대
- Point 03** 전 세계 냉난방공조 최대시장인 미국에서 점유율 40%를 기록하는 등의 해외시장 점유율 확대
- Point 04** 스타기업 선정, 수출지원, 제품개발 지원 등의 TP 맞춤형 성장지원

대전테크노파크 지원기업 (주)수젠텍



대전테크노파크 지원기업 (주)수젠텍

체외진단의료기기로 언제 어디서든 만날 수 있는 작은 병원



2019년 12월, 중국 우한에서 코로나19라는 질병이 시작되었다. 처음 코로나19가 등장했을 당시에 사람들은 그저 독감처럼 금방 지나갈 질병으로 여기며 심각성을 인지하지 못했다. 그러나 급속하게 확산되며 사람들과 많은 기업이 심각성을 인지하게 되었다.

이때 가장 활발하게 개발이 이루어진 곳은 체외진단의료기기를 제조하는 기업이었다. 바로 코로나19 진단키트를 개발한 것. 이때 수젠텍도 코로나19 진단키트 개발에 뛰어들었다. 그러나 수젠텍에게는 키트 용기 제작과 해외 수출 판로 개척이라는 넘어야 할 산이 남아있었다. 이에 수젠텍은 대전테크노파크로부터 지원받아 용기 제작을 완료하고, 까다롭기로 유명한 유럽연합의 CE 인증도 국내 최초로 취득하여 수출 판로를 개척했다. 한계를 두려워하지 않고 계획한 길을 향해 달려간 그들의 이야기를 만나보자.



회사 소개 영상



대표이사
손미진



주생산품
체외진단의료기기



소재지
대전광역시 유성구



홈페이지
sugentech.com



⚙️ 인프라부터 자금, 인력 부족 문제에 직면한 때 잡은 대전테크노파크의 손

바이오산업에서 종사하던 손미진 대표는 진단 분야의 연구에 관심이 많았다. 진단 분야가 '사람을 위한 연구'를 한다는 것에 자부심을 느꼈다고. 더불어 진단 분야에 대해 집중적으로 알아보고 싶다는 열정을 가졌던 그녀는 고민 끝에 다니던 직장을 그만두고 벤처 기업을 설립하기 위한 자금을 모았다. "당시에는 금전적인 성공이나 명예를 획득하겠다는 목표보다는 사람을 위한 연구, 사람을 위한 제품을 만들고자 했습니다. 좀 더 심층적으로 생각하다 보니 다양한 질병을 검출할 수 있는 바이오테크놀로지과 이를 정밀하게 분석할 수 있는 정보통신 기술을 융합해 신속·정확·간편한 실시간 현장진단

기기를 만드는 목표를 삼게 되었습니다.”

목표에 도달하기 위해 손미진 대표는 5년 동안 자금과 과거에 함께 일했던 팀원들을 모았다. 그들의 열정과 기술력만 있으면 모든 것이 순조로울 것이라고 생각하던 때, 위기는 찾아왔다. 보유한 기술력을 사업화하기 위한 인프라를 확보하는 것부터 자금과 인력 부족의 문제를 마주하게 된 것이다. 이에 손미진 대표는 지원사업을 통해 이러한 상황을 해결하고자 돌파구를 찾던 중 대전테크노파크의 지원 사업에 대해 알게 되었다.

“처음에는 실망감이 컸습니다. 하지만 여기서 포기하기엔 저희의 열정과 기술력이 너무 가까워 그 꿈을 실현하고자 대전테크노파크의 문을 두드리게 되었습니다.”

그렇게 대전테크노파크와의 인연을 맺게 된 손미진 대표는 규제자유특구혁신육성사업을 지원받아 2011년에 바이오벤처타운에 입주하여 수젠텍을 설립할 수 있었다. 산업 인프라는 확보했지만 수젠텍에는 아직 많은 애로사항이 남아있었다. 그중 하나는 바로 기술을 사업화하는 과정이었는데, 사업에 대해 잘 알지 못하고 시작했던 터라 어떻게 진행해야 하는지 감을 잡는 것도 힘들었다고. 이에 지역전략산업인 바이오산업 육성을 총괄하던 대전테크노파크에서는 수젠텍이 기술을 이전받을 수 있도록 지원했다. 이때 수젠텍은 한국전자통신연구원(ETRI)의 ‘유비쿼터스 바이오칩 리더기’ 기술을 이전받아 제품 개발에 만전을 기할 수 있었다. 더불어 단백질 정제나 분자유전 분석 장비 등 연구에 필요한 장비들도 지원받아 자금을 대한 부담감을 많이 덜며 연구에 매진하게 되었다.

차근차근 단계를 밟아 성장을 일궈 내다

대전테크노파크와 손을 잡게 된 수젠텍은 단계를 차근차근 밟아 오며 성장했다. 중간중간 위기가 찾아왔으나, 2019년 대전 스타기업으로 선정되어 맞춤형사업화지원사업까지 지원받으며 그 문제들도 해결할 수 있었다. 수젠텍은 이 지원사업을 통해 크게 네 가지를 지원받았다. 첫 번째는 전략 수립에 대한 지원, 두 번째는 현장 애로기술 컨설팅 지원, 세 번째는 상용화R&D 기획 지원, 네 번째는 맞춤형 사업화 지원이다.

첫 번째, 전략 수립에 대한 지원은 성장전략, 글로벌마케팅 전략 수립 두 가지로 나누어볼 수 있다. 이제 막 성장하기 시작한 수젠텍의 경우 영업조직, 글로벌 네트워크, 인력 확보가 제대로 이루어지지 않은 상태였다. 그래서 이를 개선하기 위해 대전테크노파크는 기업의 필요역량을 무엇인지를 파악하고 그를 확보하기 위한 성장전략을 수립했다. 더불어 수젠텍은 글로벌 기업으로 도약하기 위한 발판도 제대로 갖추어지지 않았기 때문에 글로벌 마케팅 전략 수립도 지원받았다. 산업발전 및 수요증가의 가능성이 높은 국가의 해외시장 동향을 분석하고 글로벌 대응전략과 미국, 유럽, 중국 등의 수출 판로

개척을 위한 전략을 수립했다. 이를 통해 수젠텍은 글로벌 기업으로 도약할 수 있는 발판을 얻게 되었다.

두 번째, 현장 애로기술 컨설팅 지원은 공인노무사 전담 PM을 통해 이루어졌다. 기업이 성장하기 위해서는 그에 맞는 인사관리가 필요하다. 이에 대전테크노파크는 기업 성장에 맞는 인사관리 규정을 재정비하였다. 더불어 근로자 보호를 위한 주 52시간 근로제, 유연근무제를 도입하는 등의 근로자 복지체계도 마련했다.

세 번째, 상용화R&D 기획 지원은 수젠텍에서 자체 보유한 기술을 활용하여 기기를 개발하는 계획을 수립하는 것이었다. 이를 통해 수젠텍은 호르몬 바이오마커 진단시스템과 결합한 여성호르몬 5종 체외진단의료기기를 제작할 수 있었다.

위 세 가지의 지원사업을 통해 수젠텍은 기업 성장에 맞추어 체계를 정립할 수 있었으며 자체 보유한 기술을 활용한 기기도 제작할 수 있는 단계로 성장했다. 이제 그들에게 필요한 것은 기술을 사업화하는 단계였다. 이에 맞추어 수젠텍은 대전테크노파크로부터 네 번째 지원을 통해 사업화를 진행할 수 있었다.

주요성과

• 매출액



2019 38.45억

2020 413.52억 원

전년 대비
975.5% 향상

• 고용



2019 99명

2020 104명

전년 대비
5.1% 향상

• 산업 재산권



- 특허 67건, 상표권 21건
- 저작권 25건



Immunoblot Processor System으로
시료에 대하여 검사하고 있다.



질병 진단 기기 Multiplex BLOT 제품들

네 번째, 맞춤형 사업화 지원은 수입국의 기준에 맞는 용량 및 크기의 튜브 및 캡 양산을 위한 금형 틀 샘플을 제작하는 것이었다. 수출하는 국가에 따라 제품의 용량과 크기가 결정되기 때문에 수젠텍에게 이 작업은 필수적으로 이루어져야 했다. 하지만 샘플을 만들기 위해선 자금이 필요했고, 이에 수젠텍은 대전테크노파크의 지원을 받아 샘플 1,000개를 제작할 수 있었다.

수젠텍의 인력 부재 문제도 대전테크노파크를 통해 해결할 수 있었다. 바로 청년인재채용 지원을 받은 것이다. 이를 통해 수젠텍은 3명의 인재를 채용하여 실무에 투입할 수 있었다.

“진단 분야가 경쟁력을 갖추기 위해서는 기술력도 중요하지만, 기술력을 활용하여 실무에서 사용할 수 있는 인재도 필요합니다. 그러나 중소기업의 특성상 그 인재를 구하기란 쉽지 않았습니다. 이에 항상 고민을 느끼고 있었는데 대전테크노파크로부터 청년인재채용을 통해 그 고민을 해결할 수 있었습니다.”

⚙️ 기술력과 신뢰를 바탕으로 제품을 개발하다

코로나19 이전에도 헬스케어 시장은 계속해서 성장하고 있었다. 하지만 코로나19를 기점으로 ‘건강’에 대해 관심을 갖는 연령대의 폭이 넓어진 지금, 헬스케어 시장은 급성장의 물결을 타고 있다. 그중 1등을 달리고 있는 것은 체외진단의료기기인 코로나19 진단키트다. 특히 ‘K-방역’이 주목받기 시작하며 국내 코로나19 진단키트는 전 세계적으로 수출 판로를 열 수 있었다. 이 대열에는 수젠텍도 합류했다. 초반 코로나19의 심각성을 인지하지 못했던 당시, 해외 전시회에서 얻은 정보를 바탕으로 제

품을 개발하기 시작한 것이다. 하지만 손미진 대표는 제품을 출시하기 이전 한 가지 애로사항을 마주했다.

“국내뿐만 아니라 전 세계적으로 수출하기 위해서는 유럽연합의 CE 인증과 미국 FDA 제품 승인을 취득해야만 했습니다. 하지만 이 인증을 받는 과정도 까다롭고, 인증을 유지하는 연간 비용도 만만치 않아 부담이 됐죠.”

특히 CE 인증은 의료기기 분야에서 가장 엄격한 인증 제도이기 때문에 취득하는 과정이 까다롭기로 유명했다. 이에 고민하던 손미진 대표는 대전테크노파크로부터 컨설팅을 지원받아 국내 최초로 CE 인증과 미국 FDA 제품 승인을 취득할 수 있었다. 이를 통해 수젠텍은 각국에 수출 판로를 개척하여 코로나19 항원·항체 신속 진단키트, 코로나19 독감 항원 동시 진단키트, 독감 항원 신속 진단키트 등의 제품을 출시했다. 더불어 국내에서는 출시됨과 동시에 국내 온라인 마켓 점유율 1위를 달성하는 성과도 이루었다. 그러나 문제는 다시 찾아왔다. 바로 ‘델타 변이’ 바이러스. 코로나19 4차 대유행의 주요 원인으로 ‘델타 변이’ 바이러스가 거론된 이후 많은 기업에서 ‘델타 변이 바이러스까지 진단 가능한’ 코로나19 진단키트를 개발하는 데 혈안이 된 것이다. 이 상황은 수젠텍도 예외가 아니었다. 이에 수젠텍은 기존의 스파이크 단백질을 표적으로 진단이 가능했던 코로나19 진단키트에서 뉴클레오캡시드 단백질을 표적으로 하여 변이 바이러스까지 진단이 가능한 제품을 개발했다. 덕분에 수젠텍은 최근 베트남과 47억 원 규모의 진단키트 공급계약을 체결하는 등의 성과를 이루었다.

예측보다는 가능성을 열어두는 기업으로 성장하기 위해 지속적으로 노력할 것

현재 국내의 체외진단의료기기 기업 중 체외진단 장비만을 생산하는 곳, 시약을 생산하는 곳은 많다. 그러나 둘을 한번에 공급할 수 있는 기업은 손에 꼽힌다. 그리고 수젠텍은 체외진단 장비와 시약을 생산하며 자동화장비까지 구축할 수 있는 기업이다. 더불어 알레르기를 다중진단하는 기업 중 진단키트와 키트를 모두 개발하는 국내 유일의 기업이기도 하다. 특히 코스닥에 상장된 이후에는 5억 원을 신호탄으로 20억, 50억, 80억 원 등 이례적인 대규모 신규 투자도 연달아 받고 있다. 이렇게 승승장구를 이어가는 수젠텍, 그들의 목표는 무엇일까.

“코로나19 이전 IT 분야는 발전이 빨랐지만, 바이오 분야는 발전이 느린 편이었습니다. 그러나 코로나19 이후 바이오 분야는 빠르게 발전하게 되었고, 이로 인해 저희는 현재 확보한 자원 및 인프라를 바탕으로 기술력의 기반을 다질 계획입니다.”

사실 수젠텍은 설립 당시 10년 동안을 예측하여 계획을 세웠고 그 계획에 맞게 잘 성장해왔다. 하지만 이번 코로나19 사태를 통해 진단키트와 백신은 빠른 전환을 보였다. 이에 수젠텍은 새로운 가능성을

열어두고 성장해야 할 필요성을 느끼게 되었다.

“저희가 세운 계획은 10년의 기간을 예측하여 세워진 계획입니다. 이러한 예측은 만일의 사태를 대비할 수 있는 발판으로 작용했지만, 그 예측에만 맞추어서 진행하다 보니 발전에 제한이 되기도 했습니다. 그래서 계획이라는 틀은 그대로 유지하되 발전에 대한 가능성도 열어두고자 합니다.”

수젠텍의 성장 과정을 함께 걸어온 대전 테크노파크 김윤재 책임은 “코로나19는

모두가 마주친 어려움이었으나 수젠텍은 위기 상황을 기회로 삼아 성장한 기업이기에 자긍심을 느낀다”며 뿌듯함을 전했다.

수젠텍은 지속적인 노력을 통해 꾸준히 성장해왔으며, 현재는 다국적 제약사로의 성장을 바라보고 있다. 손미진 대표는 이러한 목표를 달성하기 위해 “앞으로 더 많은 노력이 필요할 것”이라며 “노력을 멈추지 않고 끊임없이 나아가겠다”라는 포부를 전했다. 그들이 세운 노력의 길은 그들의 노력이 있는 한 앞으로도 계속 이어질 것이다.



‘에스지티아이 알러지 스크린’의 알레르겐 밴드



Success Points

- Point 01** 꾸준한 기술 개발 및 해외 인증 취득을 통한 제품의 객관적인 평가로 신뢰성 향상
- Point 02** 해외 전시회 참여 등을 통한 정보 수집으로 빠른 의사결정 후 제품 개발에 착수
- Point 03** 기업 성장에 맞춘 인사관리 제 규정 정비하여 복지체계 마련
- Point 04** 신규 시스템 시장 개척을 위한 플랫폼 개발로 추가적인 글로벌 판매 시장 확보

A close-up photograph of a hand operating a beer tap. The hand is wearing a metal watch and is pulling the tap handle. A stream of dark beer is being poured into a tulip-shaped glass, which is held by another hand. The glass is partially filled with beer and has a thick head of foam. The background is dark and out of focus. A blue graphic overlay is present on the left side of the image, containing text and icons.

서울테크노파크 지원기업
주식회사 인더케그



서울테크노파크 지원기업 **주식회사 인더케그** 스마트한 맥주 양조장에서 만든 진짜 수제 맥주



한 모금 마시면 '카~' 소리가 절로 나오는 맥주. 우리는 이 맥주를 병이나 캔, 생맥주 기계에서 뽑아낸 상태로 마신다. 하지만 이렇게 마시는 맥주와 양조장에서 갓 제조한 맥주의 맛은 다르다. 그 이유는 바로 '유통 과정'에서 발생하는 맥주의 '산화' 때문. 이에 인더케그의 강태일 대표이사는 양조장에서 갓 뽑아낸 맛을 소비자들이 누릴 수 있도록 수제 맥주 제조기와 캡슐 맥주 키트를 제작했다. 그렇게 인더케그는 세계 최초 업소용 수제 맥주 제조기를 개발하여 사업화에 열을 쏟았다. 하지만 제품을 사용해본 소비자들은 몇 가지 애로사항을 표출했다. 이러한 상황에서 강태일 대표는 문제를 개선할 필요성을 느꼈지만, 제품 개선비용으로 사용할 자금이 부족했다. 더불어 인더케그의 기술을 보호하기 위한 지식재산권 확보의 어려움도 겪었다.



대표이사
강태일



회사설립
2017년 3월



주생산물
수제 맥주 제조기, 캡슐 맥주 키트



소재지
서울특별시 강남구



홈페이지
www.inthekeg.com



회사 소개 영상



⚙️ 기술개발의 적기에 마주친 서울테크노파크의 지원

평소 맥주에 관심이 많았던 강태일 대표가 미국으로 여행을 갔을 때의 일이다. 그는 미국의 한 마트에 방문했을 때 빼곡하게 채워진 수제 캔맥주들을 발견했다. 그중 몇 가지를 구매하여 시음했더니, 시중에서 판매하는 맥주들과 크게 다른 것이 없다는 생각이 들었다고 한다. 며칠 후 우연히 맥주 양조장을 관광하게 되었고 갓 만든 맥주를 마셨는데, 같은 양조장에서 만든 캔맥주라는 것이 믿어지지 않을 정도로 맛있었다고.

“양조장에서 마셔 본 맥주는 마트에서 사서 먹은 캔맥주와는 차원이 달랐습니다. 너무나도 신선하고 맛있어서 같은 맥주라는 것이 믿어지지 않았죠. 왜 이러한 차이가 생겼을까 궁금해하던 중 맥주의

포장과 유통 과정에서 맥주가 산화되어 품질 저하가 발생한 걸 알게 되었습니다. 이에 많은 분이 갓 만든 맥주의 신선한 맛을 느껴봤으면 좋겠다는 마음에 인더케그를 설립했고, 맥주를 위한 연구를 시작하였습니다.”

IT 및 요식 업계에서 경험을 쌓은 창업 멤버들과 수제 맥주 기기 개발에 힘을 쏟았고, 그 결과 수제 맥주 제조기기를 개발하게 되었다. 이와 더불어 기계에 들어가는 ‘SMARTKEG’ 캡슐맥주키트도 함께 개발했다. 하지만 캡슐맥주키트는 세상에 존재하지 않았던 제품이었기에 몇 가지 문제점이 발생했다.

“SMARTKEG 캡슐맥주키트는 인더케그에서 세계 최초로 개발한 제품입니다. 기존에 없던 새로운 기술을 개발하는 것이었기 때문에 공정 개발, 부속 기기 개발 등에 많은 비용을 투입하였습니다. 그리고 개발에 시행착오도 겪으면서 금전적인 부담은 계속되었죠. 그러던 중 서울테크노파크를 알게 되어 지역기업 혁신성장 바꾸처 지원사업에 신청했고, 최종 선정되어 지원을 받았습니다.”

애로기술 해결과 지식재산권 확보, 기업 성장의 발판이 되다

스타트업은 시제품제작 등에 사용될 비용과 전문적인 인력을 채용할 인력지원이 필요하다. 이는 인더케그도 마찬가지였다. 이에 2020년 서울테크노파크의 ‘서울 지역기업 혁신성장 바꾸처 지원사업’에 참여하게 되었다.

캡슐맥주키트는 전 세계 통틀어 인더케그가 첫 번째로 공개한 제품이기 때문에 공정을 설계하고 양산라인을 구성하는 데 많은 문제점이 발생했다. 이에 서울테크노파크의 시제품제작 지원을 통해 양산 중이던 수제 맥주 제조기와 캡슐맥주키트의 애로사항을 개선할 수 있었다.

“서울테크노파크의 지원을 적기에 받아 관련 기술과 설계를 빠르게 검토하여 캡슐맥주키트의 시제품을 제작할 수 있었습니다. 이는 성과를 위한 지원이 아닌 실제 사원에 적용할 수 있는 지원이었습니다. 또 수제 맥주 제조기기의 불량률을 개선하는 데 큰 도움이 되었습니다. 이 과정을 통해 제품의 성능을 높일 수 있었고, 이는 실질적인 매출 증대로 이어졌습니다.”

인더케그는 이렇게 자사 개발 제품들을 업그레이드할 수 있었다. 하지만 서울테크노파크의 지원은 여기서 끝난 게 아니다. 인더케그의 제품과 기술을 다른 기업들로부터 보호할 수 있도록 국내외 해외의 특허출원을 지원했다. 이 지원을 통해 인더케그는 자사의 기술력을 지식재산권화하여 지켰다.

“인더케그는 서울테크노파크 지원 후 지식재산권 및 기술의 성과를 인정받았습니다. 2020년에는 대한민국 발명특허대전에서 특허청장상을 수상했으며 산업통상자원부 주관 굿디자인에서 디자인진흥원장상을 수상하는 등 기술적인 역량을 인정받았습니다. 이후 2021년에는 세계에서 가장 권위 있는 가전 박람회 CES에서 혁신상을 받았으며, 국내 최고의 기술상인 장영실상을 받는 쾌거를 이루었습니다.”

⚙️ 양조장에 방문하지 않아도 마실 수 있는 맥주 본연의 맛

현재 우리나라의 수제 맥주 시장은 전체 맥주 시장의 1~2%만 차지한다. 이를 통해 수제 맥주 시장의 규모가 작다는 것을 알 수 있다. 그렇다면 그 이유는 무엇일까. 인더케그의 강태일 대표는 맥주 제조 전문가의 부재와 유통 과정, 레시피 등을 문제점으로 꼽았다.

“국내 수제 맥주의 경우 공정부터 납품까지의 전체 과정을 섭렵한 전문가가 적습니다. 또 설비가 영세하여 제조, 포장, 유통 과정에서 산화로 인한 문제도 발생하고요. 이뿐만 아니라 수제 맥주의 레시피를 매번 동일하게 구현하는 부분에서도 문제를 겪고 있습니다.”

이러한 문제점을 개선하고자 인더케그는 개발에 나섰다. Smart Brewery Platform을 구축했다. 플랫폼은 캡슐맥주키트 ‘SMARTKEG’와 맥주 제조 솔루션인 ‘비어케어 시스템’, 수제 맥주 제조기기 ‘INTHEKEG’ 총 3가지로 구성되어 있다.

인더케그의 첫 번째 플랫폼 캡슐맥주키트인 ‘SMARTKEG’는 맥주의 원료인 맥즙과 이스트 캡슐이 장착된 케그다. 이 키트는 18L 용량의 플라스틱 케그와 자동 이스트 투입 시스템, 케그캡+QR코드가 접목되었다.

일단 플라스틱 케그는 맥주 납품처의 세척과 회수 과정이 필요 없으며, 재활용이 가능하다. 또 케그는 맥즙의 신선도 유지를 위해 산화 방지와 UV 차단 기능을 반영했다. 케그 입구에는 캡슐 형태의 이스트가 있는데, 소비자에게 유통된 뒤 이스트가 맥즙에 투입된다. 이후 맥즙의 발효 및 숙성이 시작된다.

판매자에게 전달된 후 발효와 숙성이 진행되기 때문에 유통 과정에서 발생하는 산화를 걱정하지

▮ 인더케그 수제 맥주 제조기기



I 주요성과

• 매출액



2019 0.24억 원

2020 3.4억 원



전년 대비
1,317% 향상

• 고용



2019 14명

2020 30명



전년 대비
114% 향상

• 산업 재산권



- 특허 4건 등록 / 18건 출원,
- 디자인 1건 등록, 상표 7건 등록

• 시장개척



중국

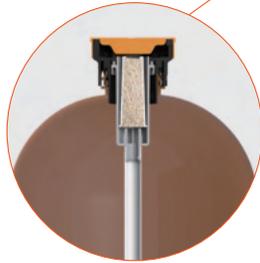


일본

않아도 된다. 즉 소비자가 맥주 본연의 맛을 느낄 수 있다는 것이다. 이와 더불어 케그캡에 붙어있는 QR코드를 통해 맥주 레시피를 쉽게 확인할 수 있다.

두 번째 맥주 제조 솔루션인 '비어케어 시스템'. 이는 맥주 제조 시 전문적인 양조자와 수준 높은 설비, 충분한 공간 등 다양한 조건을 극복하고자 의견을 모았다. 이러한 문제점을 극복하기 위해 맥주 제조 솔루션을 구현했다. 이 솔루션을 통해 일반인도 전문 양조자가 기획한 레시피대로 맥주를 만들 수 있었다. 예를 들어 소비자가 '특산물인 꿀을 이용한 맥주 제조'를 원할 때, 인더케그는 다양한 레시피를 토대로 최고의 맛을 구현한 맥주를 제조한다. 이후 캡슐맥주키트에 담아 소비자에게 납품하게 된다. 이렇게 제작된 캡슐맥주키트 SMARTKEG는 인더케그의 세 번째 플랫폼 'INTHEKEG' 수제 맥주 제조 기기에 들어가게 된다.

I 캡슐 맥주 키트



자동 이스트 투입 시스템



18ℓ 용량의 플라스틱 케그



케그캡+QR코드

“인더케그 수제 맥주 제조기에는 10개의 캡슐맥주키트를 넣을 수 있습니다. 그 이후에는 디스플레이를 통해 온도, 압력, 시간 등 맥주에 영향을 미칠 수 있는 요인을 확인할 수 있습니다. 또 내장된 센서로 맥주의 발효 정도를 분석할 수 있으며, 기기 내부에서 발효된 맥주를 맛있게 마실 수 있는 온도에 맞춰 유지할 수 있습니다.”

즉 인더케그의 Smart Brewery Platform은 맥주의 품질 저하 문제를 해결하기 위해 소비자가 직접 원하는 맛의 맥주를 구현하여 맥주의 원료를 캡슐맥주키트에 패키징한 후 업소에 설치된 수제 맥주 제조기에 장착하는 것이다. 이렇게 소비자에게 갓 만든 수제 맥주를 판매할 수 있는 맥주 생산 방식을 구축하게 되었다.

⚙ 개발한 기술을 발판 삼아 사업을 확대해 나갈 것

인더케그는 탄탄한 기술력과 특허출원을 바탕으로 2020년, 신규 투자 20억 원을 유치했다. 그리고 현재 전국 약 60개의 매장에 인더케그의 기기가 설치되었다. 지금은 업소용 수제 맥주 제조기와 캡

술맥주키트를 이용하는 Smart Brewery Platform을 운영하고 있지만 추후 제품을 소형화하여 상품화할 예정이다.

“향후 가정용 수제 맥주 제조기 모델을 개발하여 가정으로도 확산시킬 계획입니다. 가정에 기기가 들어가게 되면 맥주만 먹을 수 있는 것은 경쟁력을 가질 수 없다고 생각하여 어른과 아이 모두가 집에서 맥주와 음료를 즐길 수 있도록 다양한 음료에도 기술을 적용하고자 합니다.”

강태일 대표는 스타트업인 인더케그가 지금의 자리까지 성장할 수 있었던 바탕에는 서울테크노파크의 지원프로그램이 있었고, 많은 도움이 되었다고 전했다.

“처음 사업을 시작하게 되면 막막하기 마련인데, 서울테크노파크를 만나 많은 도움을 받았습니다. 특히 도움을 주기 위해 분주히 일하시는 서울테크노파크 직원분들이 있기에 인더케그는 성장할 수 있었습니다. 이제 막 기업 규모를 키워나가고 계신 후속기업 대표님들, 주저 말고 테크노파크의 문을 두드려 보세요. 그리고 지원사업에 대해 자주 소통한다면 좋은 결과가 있을 것이라 믿어 의심치 않습니다.”

이에 인더케그와 발맞춰 사업을 진행해온 서울테크노파크 전경아 주임은 “인더케그의 우수사례를 대내외로 공유할 때 제품의 혁신성과 시장성을 인정받았다”며 “이럴 때 우리 회사인 것처럼 뿌듯한 기분을 느꼈다”고 말했다.

양조장에서 맛본 맥주의 맛을 소비자들에게도 전달하고자 하는 일념 하나로 제품개발에 힘쓴 인더케그. 그들이 만드는 진짜 수제 맥주의 맛이 소비자 각각의 취향을 저장하는 그날까지 INTHEKEG 기에는 맥주가 마르지 않을 것이다.



Success Points

- Point 01** 세부 실질적인 적용단계에서 발생한 애로사항을 개선한 시제품 제작
- Point 02** 자사의 기술 보호를 위한 특허출원
- Point 03** 특허를 기반으로 한 신규 투자 창출 및 기기 판매 증가
- Point 04** 소비자의 즉각적 피드백 반영 및 실행

세종테크노파크 지원기업
(주)에프에이



세종테크노파크 지원기업 **㈜에프에이** **검사 당시에 채취한 바이러스를 최상의 상태로 유지시키는 코로나19 수송 배지**



최근 국내의 코로나19 확진자 수가 2,000명대에서 아슬아슬한 줄타기를 하고 있다. 코로나19 4차 대 유행이 시작된 이후 확산의 물결은 전국 곳곳으로 번지며 좀처럼 꺾이지 않았다. 오히려 ‘델타 변이’라는 바이러스의 등장으로 인해 추가 확산 우려가 불거졌다.

이로 인해 사람들은 전염병의 공포로 인해 소비 활동을 점점 줄여나갔고, 결국 경제가 싸늘하게 얼어붙었다. 그 피해는 자영업자, 중소기업에 고스란히 다가갔으며 끝내 견디지 못하여 문을 닫기에 이르렀다. 코로나19의 위기는 에프에이도 피해갈 수 없었다. 하지만 주저할 때가 아니라는 생각에 새로운 기술 및 제품을 개발하여 극복해야겠다고 판단했다. 이에 코로나19의 틈새시장을 공략하게 되었고, 코로나19 검사 진단에 사용되는 검체채취용 면봉, 그 면봉을 수송하는 용기인 ‘수송 배지’를 성공적으로 개발했다.

이는 창사 이래 최대 매출액을 달성하는 데 큰 역할을 했다. 틈새시장을 공략하여 위기의 상황에서도 기업을 한 단계 성장시킨 그들의 성공 스토리를 들어보자.



회사 소개 영상



대표이사
남윤제



주생산품
의약외품 및 의료기기



소재지
세종특별자치시



홈페이지
www.facompany.co.kr



⚙️ 체계적인 성장 전략 수립 시기에 맺은 세종테크노파크와의 인연

2000년, 남윤제 대표는 공업화학과를 졸업하여 약품회사에 다니고 있었다. 약품회사에서 근무하다 보니 자연스럽게 회사의 생리에 대해 알게 되었다. 이에 ‘나도 창업을 해보고 싶다’는 마음을 먹었다고. 그러던 어느 날 알코올에 담긴 약솜이 그의 눈에 띄었다.

“지금 일회용 소독용 거즈는 약국에서 흔히 찾아볼 수 있지만, 2000년대 초반에는 알코올에 약솜을 담가 두었다가 사용했으며 일회용 소독 거즈는 없었습니다. 이에 일회용 소독용 거즈를 생산하여 상품화하면 좋겠다는 생각이 들었죠.”

이 아이디어를 계기로 남윤제 대표는 다니던 직장을 그만두고 2003년, 소독제 생산 공장을 설립했다.

마침 국내 의료업계에서는 일회용품 사용이 많았던 때였고, 적기에 일회용 소독 거즈 개발을 시작한 남윤제 대표는 시장에 안정적으로 진입했다. 그리고 그 결과는 성공적이었다.

에프에이의 제품은 상처를 소독하는 용도 외에도 오염된 물건을 세척할 수 있다는 점, 휴대성이 좋다는 점에서 소비자들의 눈길을 사로잡았다. 그렇게 에프에이는 창업 3년 만에 서울대학교 병원, 삼성의료원 등의 종합병원과 업무 협약을 맺는 성과를 이루었다. 더불어 일회용 소독용 거즈 분야의 국내 시장 점유율 70%를 차지하기도 했다.

이후 에프에이의 앞에는 꽃길이 펼쳐졌다. 2011년에는 전국 국공립 주요 대학병원, 의료원과 납품 계약을 맺었고 2016년에 공장을 신축하게 되었다. 더불어 에프에이는 틸름이 ISO 14001 인증 등을 취득하여 기업 성장의 기반을 다지는 것도 소홀히 하지 않았다.

그 노력 덕에 에프에이는 2017년에는 화장품 제조업 허가, 2018년에는 동물 의약품 제조업 허가를 받아 제품의 개발 및 생산을 다양화했다. 이렇듯 실 틸름 없이 성장해온 덕에 2018년 스타기업으로 선정되어 세종테크노파크와의 인연을 맺게 되었다.

“성공적으로 성장의 단계를 밟아오기는 했으나 2018년 당시에는 좀 더 체계적인 성장 전략이 필요한 때였습니다. 그때 마침 만나게 된 것이 세종테크노파크였고 스타기업 육성사업에 참여하게 되었습니다.”

예고 없이 찾아온 위기, 기술 개발과 수출 판로 개척을 통해 기회로 만든다

에프에이가 세종테크노파크를 만나 처음 한 일은 한국생명공학연구원 전담 PM으로부터 기업 성장 로드맵에 대한 컨설팅과 새로운 기술을 개발을 지원받은 것이었다. 이를 통해 에프에이는 체계적인 성장 전략을 수립할 수 있었고, 체외진단의료기기 연구개발에 필요한 기술을 지원받았다. 그러나 위기는 언제나 예고 없이 찾아오기 마련. 2019년, 코로나19로 인해 경기가 침체되어 많은 자영업자, 중소기업들이 타격을 입었다. 경기 침체, 수출난으로 인해 문을 닫은 곳도 여럿이었고 에프에이에게도 이 위기는 예외가 아니었다.

이에 에프에이는 위기를 극복하기 위해 틸름시장 공략에 초점을 맞추었다. 코로나19를 비롯한 전염병 진단 키트 개발이 시급하다는 점을 파악하고 그에 맞는 제품을 개발하는 데 집중하기 시작했다. 당시 시중에서 사용됐던 코로나19 진단 키트는 PCR(Polymerase Chain Reaction) 검사를 통해 진단하는 방식이었다. 그러나 이 방식은 신속한 진단과 코로나19 바이러스의 정확한 개수를 진단하는 데에 민감도와 정확도가 떨어진다는 지적을 받았다. 이에 남윤제 대표는 민감도와 정확도가 높은 제품을 개발해야겠다는 생각이 들었다고 한다.

하지만 제품을 개발하는 과정에서 에프에이는 한 가지 애로사항을 마주했다. 바로 코로나19가 유행하는 시기에 맞추어 개발이 완료되는 것이 핵심인데, 중소기업이 주축으로 기술을 개발하기에는 개발 환경이 열악할 수밖에 없었기 때문이다. 더불어 당시 수송 배지의 기술력은 해외에 비해 빈약했고 제품의 시제품을 직접 만들어 상용화하는 데 적합한지 판단이 필요했다. 이에 에프에이는 세종테크노파크의 스타기업 지원사업과 혁신성장 바우처 지원사업을 통해 해결할 수 있었다.

첫 번째, 스타기업 지원사업에서는 기술을 개발할 수 있는 환경과 전문인력을 지원했다. 이 지원사업을 통해 기술 개발 시간을 단축하고 코로나19 바이러스 검체를 채취, 보관하는 수송배지 기술을 성공적으로 개발할 수 있었다.

두 번째, 혁신성장 바우처 지원사업에서 시제품 제작을 지원받았다. 에프에이는 개발한 기술을 활용하여 인체 및 환경 내 표면 바이러스 등을 현장에서 진단하는 데 용이한 시약과 이 시약을 활용한 키트 제품을 개발했다.

제품의 모든 준비를 마친 에프에이에게 주어진 다음 과제는 제품을 수출하는 것이었다. 에프에이는 수출지원 컨설팅 프로그램을 통해 2020년 6월 말에 유럽 CE, 미국 식품 의약국(U.S. FDA) 인증도 획득할 수 있었다. 에프에이는 성공적으로 생산품 전량을 인도에 수출할 수 있었고, 2020년에 수출액 약 70억 원에 달성하는 성과를 이루었다. 현재에는 인도, 미국 등 더 많은 국가로 수출이 늘어날 것으로 기대하고 있다.

ㅣ 생체 검사용 면봉



ㅣ 에프에이 이올스왑



I 주요성과

• 매출액



2019 87.4억 원

2020 619.4억 원

전년 대비
608.6% 향상

• 고용



2019 75명

2020 88명

전년 대비
17.3% 향상

• 시장개척



2019 317.8백 달러

2020 6,962천 달러

전년 대비
2,181% 향상

• 산업 재산권



• 국내 및 PCT
특허 출원 1건

⚙️ 정확성과 신속성을 갖춘 코로나19 검체 채취용 면봉과 수송 배지

처음 시행된 코로나19 검사는 코와 헛바닥에 면봉을 문질러 채취하는 방식을 사용했다. 이는 PCR(Polymerase Chain Reaction) 검사인데 총 세 가지 순서로 이루어진다. ①면봉으로 환자의 침이나 가래 등의 가검물 채취하여 ②수송 배지에 담고 ③검사기관에 수송하여 감염 여부를 확인한다.

하지만 PCR 검사에는 두 가지의 문제점이 있었다. 채취한 가검물에서 DNA를 추출하여 진짜 환자의 DNA와 비교한 다음, 일정 비율 이상 일치할 경우 양성으로 판정하는 방식이다. 이 방식은 진단을 내리기까지 24시간 정도의 시간이 걸리기 때문에 신속성이 떨어진다. 또한 PCR 검사는 결과를 형광 세기로 시각화하여 나타낸다. 하지만 이 방법은 바이러스의 양을 정확히 알 수 없고, 정확성이

떨어진다.

당시 가검물을 전문 검사기관으로 옮기는 수송 배지 시장에서는 신속성과 정확성을 보완한 제품을 개발해야 한다는 것이 화두였다. 수송 배지 시장에 동참했던 에프에이도 신속성과 정확성을 갖추었으며 여러 가지 진단 방법에 적용할 수 있는 제품, 코로나19 검체 채취용 면봉과 수송 배지를 개발했다.

“저희가 개발한 코로나19 검체 채취·보관용 수송 배지는 한 번의 가검물 채취를 통해 여러 바이러스를 한 번에 진단할 수 있는 제품입니다. 또한 외부와의 마찰을 최소화했기 때문에 진단 방법에서 나타날 수 있는 오류를 줄여 정확도를 높였기에 활용도가 높습니다.”

수송 배지의 핵심은 검사를 진행하기 전까지 채취했을 때의 상태를 유지하는 것이다. 가장 중요한 것은 온도를 유지하는 것. 에프에이는 최저 2℃부터 최대 55℃까지의 조건에서 5일 이상 생존할 수 있는 시약과 시약을 활용한 키트 제품을 개발했다.

코로나19 검체 채취·보관용 수송 배지는 기존에 사용하던 수송 배지에 비해 감도가 100% 이상 향상된 것으로 나타나 탁월한 정확성을 증명했다. 에프에이는 개발한 검체채취용 면봉 및 수송 배지로 국내 특허를 출원하고 국제특허인 PCT(Patent Cooperation Treaty) 특허도 출원했다. 더불어 특허를 기반으로 국내 진단 키트 제조기업에 2,000만 개 이상 공급하는 성과를 이루었다.

사업 확장 및 신제품 개발을 통해 지속적인 성장을 이루어 나갈 것

에프에이는 개발한 제품으로 수출액 6,962천 불, 영업이익 15,083백만 원을 달성하는 성과를 이루었으며 2019년 대비 고용이 17% 증대된 88명의 인력을 충원하기도 했다. 더불어 기업의 성장과 함께 지역도 성장할 수 있도록 지자체, 학교, 병원 등에 코로나19 관련 방역용품을 기증하고 의료 소외 계층에도 기금이나 물품을 지원하는 등의 사회적인 성과도 이루었다.

기업 성장뿐 아니라 지역사회의 발전에도 기여하며 함께 성장을 바라보는 에프에이. 그들이 바라보는 내일은 무엇일까.

“저희 기업의 이름 에프에이는 퍼스트(First)와 전체를 뜻하는(All)의 앞글자를 따서 지었습니다. 그리고 기업의 이름에서도 알 수 있듯 슬로건은 ‘모든 것에서 최고가 되자’입니다. 좋은 의미를 지닌 슬로건에 맞춰 소비자가 만족할 수 있는 최고의 제품을 만들기 위해 앞으로도 노력할 것입니다. 더불어 체외진단의료기기 사업도 지속적으로 확장해 나갈 예정입니다. 2021년 연말까지는 치주염, 충치 등을 확인할 수 있는 치과용 진단 키트 제품과 세종테크노파크의 맞춤형 지원사업을 통해 콧물 전용 티슈도 개발할 계획입니다.”

남윤제 대표는 지금까지의 성과를 이루는 과정에서 세종테크노파크의 지원이 큰 도움이 되었다며 고마움을 전했다. 단계별로 차근차근 성장의 발판을 마련해 준 덕에 지속적인 성장을 이루어낼 수 있었다고.

“저희는 세종테크노파크를 적기에 만나 체계적인 성장 전략을 세울 수 있었습니다. 또한 제품을 개발하여 사업화하는 각각 단계에서도 필요한 부분을 지원받아 성공적으로 해낼 수 있었습니다. 앞으로도 세종테크노파크의 지원을 통해 지속적으로 성장할 계획입니다. 코로나19라는 전염병으로 인해 사상 최악의 경제 위기를 겪고 있는 가운데, 최전선에서 힘쓰고 있는 많은 대표님들이 있습니다. 그런 대표님들도 막막함이 느껴질 때 테크노파크를 찾아보세요. 테크노파크가 여러분의 든든한 뒷받침이 되어줄 거라 확신합니다.”

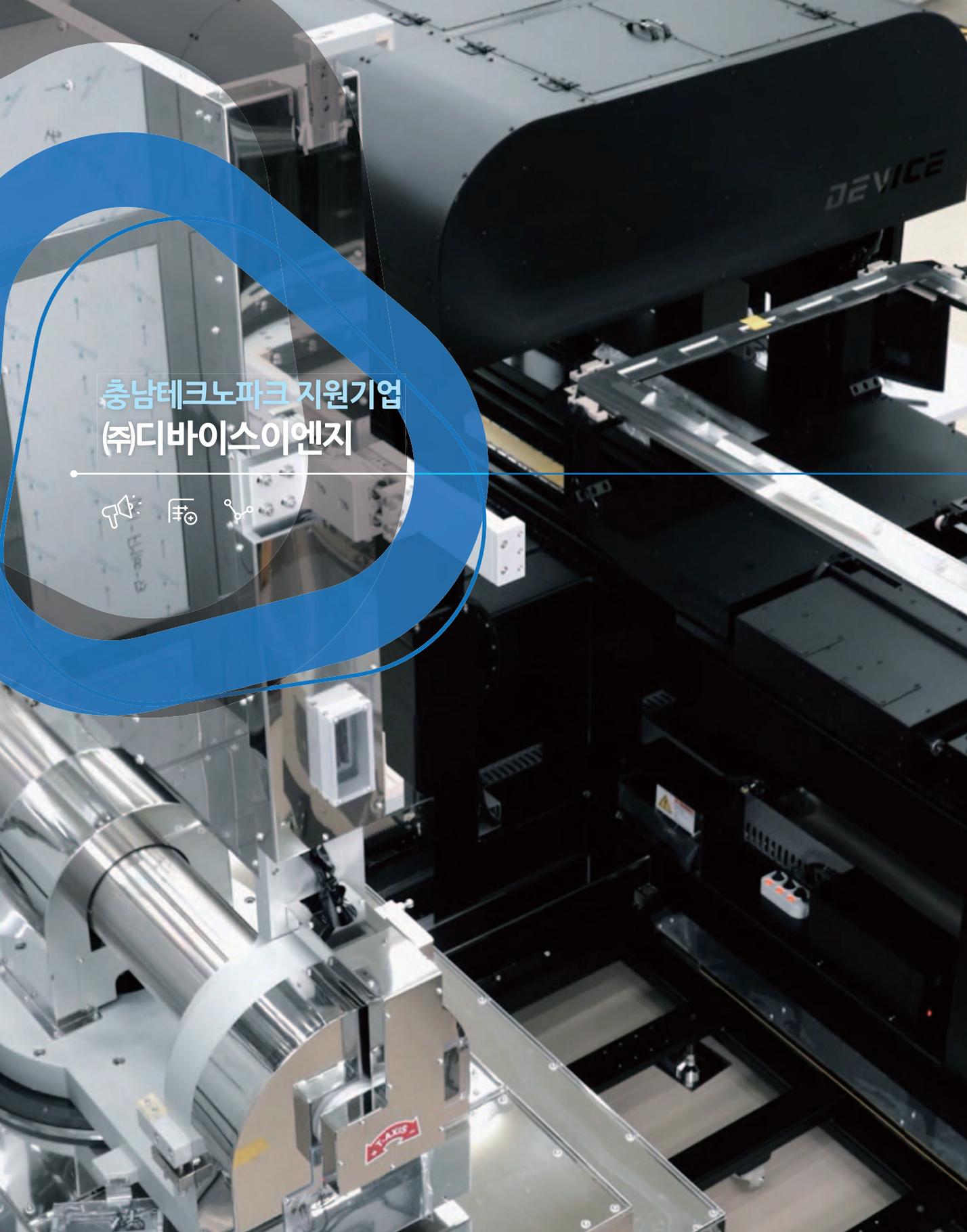
에프에이의 결을 든든히 지켜준 세종테크노파크 김수영 연구원은 “기업 혁신성장 사다리 지원체계에 맞춰 성장하는 모습을 옆에서 지켜볼 수 있었던 기업”이라고 뿌듯함을 전했다. 더불어 에프에이가 그려나갈 앞으로의 행보도 기대가 된다며 응원의 말을 덧붙였다.

틈새시장을 공략하여 성공적으로 수송 배지 시장에 뛰어들었고 그에 맞는 기술 개발도 적기에 성공하여 지금의 성과를 달성할 수 있었던 에프에이. 그러나 에프에이는 여전히 사업을 확장하고 새로운 제품을 개발하겠다는 목표가 남아 있다. 이 목표에 도달하기까지 지속적으로 성장하고 긴장을 늦추지 않을 것이라는 에프에이, 그들 앞에 펼쳐질 길이 기대된다.



Success Points

- Point 01** 의료용품에 대한 사회적 이슈와 수요에 대한 끊임없는 모니터링을 추진하고
기술 및 사업화 분야 전문가를 적극 활용하여 사업 확대의 발판 마련
- Point 02** 제품에 대한 고도화 및 성능개발을 위한 지속적인 노력으로 제품의
신뢰성 확보하여 생산성 증진을 위한 스마트 팩토리 도입 및 활용 확대
- Point 03** 지역 내 역할 고취를 위한 직원과의 공감대 형성을 통한 경제적 성과 창출
- Point 04** 혁신기관 간 다양한 의견 공유 및 관련 사업의 발전을 위해 다각적인 네트워크 강화



충남테크노파크 지원기업
(주)디바이스이엔지



충남테크노파크 지원기업 (주)디바이스이엔지 오염제어기술, 디스플레이의 해상도를 바꾸다



스마트폰은 우리의 일상 속에서 이제는 떼려야 뗄 수 없는 존재로 자리 잡았다. 특히 코로나19로 비대면이 활성화되어 스마트폰의 사용 연령층은 날이 갈수록 다양해졌고, 그에 맞추어 기술도 빠르게 발전하고 있다. 그중 스마트폰의 해상도 기술이 가장 크게 발전하였다. 이에 디바이스이엔지는 디스플레이 OLED(Organic Light Emitting Diodes) 패널의 '메탈마스크'를 세정하는 'OLED용 메탈마스크 세정장비'를 개발했다.

OLED용 메탈마스크 세정장비 개발에 성공한 디바이스이엔지는 고품질 스마트폰 생산에 일조한 셈이다. 하지만 최봉진 대표는 제품을 제작하기 위한 인력을 채용하는 것에 어려움을 겪었다. 더불어 고객의 요구에 따라 제품의 외관이 달라지다 보니 글로벌 고객사에 제품을 홍보하는 것과 기능성과 안정성을 신뢰하게 만드는 마케팅 문제도 직면하게 되었다. 이러한 문제를 어떻게 해결했는지 그 이야기를 들어보자.



대표이사
최봉진, 방인호



회사 소개 영상



회사설립
2002년 10월



주생산품
차세대 디스플레이



소재지
충청남도 아산시



홈페이지
www.deviceeng.co.kr



DEVICE
SINCE 2002

⚙️ 기술 확보가 필요했던 시기에 만나게 된 충남테크노파크의 지원

반도체 제조 기업에서 오래 몸 담아 온 최봉진 대표는 항상 ‘나만의 일’을 하고 싶다는 꿈을 가지고 있었다. 특히 반도체와 관련된 새로운 기술이 개발될 때마다 관심을 가졌던 그는 다니던 직장을 그만두고 2002년, 1인 벤처 기업을 설립했다.

“반도체 제조업에 종사할 때 항상 ‘새로운 기술을 접목하여 제품을 만든다면 좀 더 좋은 제품을 만들 수 있지 않을까’라는 생각을 품고 있었습니다. 그래서 직접 제품을 만들어보자는 열정에 창업에 마음 먹었습니다.”

최봉진 대표는 전 직장에서 쌓은 경험으로 기업만의 특화된 기술을 확보하는 것의 중요성을 인지하고 있었다. 하지만 이제 막 창업한 최봉진 대표가 혼자 힘으로 특화기술을 확보하는 것은 너무도 어려웠던 탓에 이와 관련된 지원사업을 찾기 시작했다. 그러던 중 충남테크노파크의 지원사업을 알게 되었다.

“당시 충남테크노파크에서는 창업후보육시스템을 진행하고 있었습니다. 그래서 이 지원사업을 통해 기술개발에 만전을 기할 수 있었습니다.”

디바이스이엔지는 기술개발에 필요한 서류를 제출하는 등의 과정에서 추가적인 애로사항도 발견할 수 있었다. 바로 회사의 체계가 제대로 정립되어 있지 않은 것. 다행히 이 부분은 충남테크노파크에서 같은 벤처들끼리 정보를 공유할 수 있는 자리를 만들어주거나, 전문가의 컨설팅을 지원하는 등의 도움을 통해 스스로 체계를 마련할 수 있는 발판을 마련해주었기에 해결할 수 있었다.

애로사항 해결과 해외인증 취득을 통한 기업 성장, 글로벌 기업으로 도약하다

충남테크노파크와의 인연을 맺게 된 디바이스이엔지는 다양한 지원을 받았지만, 기업 성장에 크게 도움이 된 지원으로 세 가지를 꼽았다. 첫 번째는 기술개발에 대한 지원, 두 번째는 기술 및 제품 통합 마케팅에 대한 지원, 세 번째는 인력 채용에 대한 지원이다.

첫 번째 기술개발에 대한 지원은 2007년, 디바이스이엔지가 중견 기업으로의 도약을 위해 세정 장비 분야 제품 개발에 도전했을 때이다. 당시 세정 장비 분야는 일본 업체가 우위를 선점하고 있었으며, 한국의 업체들은 상대적으로 기술력이 낮은 분야에만 집중했다. 디바이스이엔지는 ‘핵심기술을 개발하여 세정 장비 분야를 국산화하는 것에 목표를 두고 기술개발에 총력을 기울였다. 하지만 2009년, 금융위기로 인해 디바이스이엔지는 기술을 개발하는 데 어려움을 겪게 되었다. 각종 실험을 통해 제품을 생산해야 하는데 여기에 필요한 자금이 만만치 않았던 것.

“저희가 개발한 제품은 약 50억 원에서 100억 원에 달하며 만드는 과정에서도 굉장한 자금이 필요합니다. 제품을 만들기 이전에는 원하는 품질에 도달하기 위해 한 번에 몇 천만 원이 소요되는 실험을 수십 번 거쳐야 했습니다. 하지만 다행히도 충남테크노파크로부터 지원을 받아 실험을 진행할 수 있었습니다.”

이때 최봉진 대표는 충남테크노파크로부터 Post-BI 육성지원사업을 지원받아 꾸준히 기술개발을 할 수 있었다고. 더불어 실험 중에 계속 발생하는 애로사항을 해소하기 위하여 세정장비 분야 전문가 컨설팅 및 다양한 기술지원 프로그램도 지원받았다. 이러한 지원을 통해 성공적으로 원하는 제품을 개발한 디바이스이엔지는 2019년, 일본 경쟁사를 넘어 세계 1위 기업으로 도약하게 되었다.

두 번째는 기술 및 제품 통합마케팅에 대한 지원이다. 디바이사이엔지의 제품은 고객의 요구에 따라 사양이 달라지기 때문에 고객 기업에 효과적으로 기업 제품의 우수성을 홍보할 수 있는 전략이 필요했다.

이에 디바이사이엔지는 충남테크노파크의 지원을 통해 글로벌 장비 시장에서 제품 안정성을 인정받을 수 있는 'SEMI S2' 인증을 취득하였다. 'SEMI S2' 인증은 반도체 장비안전 국제표준으로 제품의 안전을 증명할 수 있는 객관적인 지표이다. 이 인증을 활용한 홍보는 글로벌 고객사에 디바이사이엔지 제품의 안전성과 신뢰성을 굳혔다.

세 번째는 인력 채용에 대한 지원이다. 사실 디바이사이엔지에서 가장 큰 애로사항을 느꼈던 점은 인력 부족이었다. 적합한 인재를 채용하여 바로 실무에 적용하기를 원했지만, 그 적합성을 판단하기도 어렵고 기업이 외곽 지역에 있다 보니 더욱 새로운 인재를 뽑는 것에 어려움이 있었다고.

“기술력은 회사가 갖고 있지만, 그 기술력을 보호하고 활용하기 위해서는 인재가 있어야 합니다. 사람이 기술력을 활용해서 제품을 만들고, 그 제품으로 매출을 상승하는 것이니까요. 하지만 이에 대해 어려움이 있어 충남테크노파크에 도움을 요청하게 되었습니다.”

이에 디바이사이엔지는 충남테크노파크의 인력양성사업을 통해 배출된 인력들을 채용함으로써 인재 채용의 부담을 덜 수 있었다.

I FM Mask Cleaner





마스크 클리너 조립 및 포장 작업을 진행하고 있다.

⚙️ 전 세계 스마트폰에 스며든 디바이스이엔지의 오염제어기술

2020년을 기준으로 전 세계 스마트폰 보급 대수는 약 35억 대로 세계 인구의 44.9%가 사용하고 있다. 그들이 사용하는 스마트폰에는 대부분 OLED 패널이 장착되어 있는데 이 패널에 '메탈마스크'라는 소재를 활용하여 RGB(Red, Green, Blue) 화소를 입히는 방식으로 고해상도를 구현해 낸다. 그런데 OLED 패널을 대량으로 생산하다 보면 메탈마스크에 각종 이물질이 쌓여 품질에 문제가 생긴다.

이에 디바이스이엔지에서는 세정 공정의 핵심 고유 기술인 오염제어기술을 개발했다. 이 기술을 바탕으로 디바이스이엔지는 'FM Mask Cleaner'라는 OLED용 메탈마스크 세정 장치를 만들었다. 이 장치를 활용하여 세정액으로 메탈 마스크에 잔류한 이물질을 제거하는 것이다. 하지만 이 과정에서 최봉진 대표는 사용한 폐액을 처리하는 과정에 대한 새로운 문제점을 발견했다.

“폐액을 처리하는 과정에서 환경오염과 생산 비용 증가가 발생한다는 것을 알게 되었습니다. 그래서 이 점을 개선하기 위해 단일 약품 방식의 세정액 재생기술을 개발하였습니다. 더불어 복합 세정 기술을 활용하여 품질을 향상시켰습니다.”

이렇게 높은 기술력을 확보한 디바이스이엔지는 현재 삼성, 애플, 샤프 등의 업체에 제품을 납품하고 있다. 더불어 중국 패널 회사 TRULY를 선두로 중국에 수출 판로를 개척한 이후에는 중국시장 내에서 점유율 60% 이상을 차지하는 성과를 이루었다고 한다.

주요성과

• 매출액



2019 432억 원

2020 1,261억 원



전년 대비
192% 향상

• 고용



2019 151명

2020 158명



전년 대비
4.6% 향상

• 산업 재산권



• 특허 등록 및 출원 56건 외



⚙️ 세계 1위의 타이틀을 지키기 위해 끊임없이 노력할 것

최근 디바이사이엔지는 5,000만 불의 매출을 달성하여 한국무역협회 대전세종충남지역본부로부터 제57회 '무역의 날'의 수출 증대 매진 기업으로 선정되어 수출탑과 정부 표창장을 받았다. 코로나19 상황에서도 굳건하게 자신의 자리를 지켜온 디바이사이엔지는 앞으로도 세계 1위 타이틀을 유지해 나가기 위해 노력할 것이라고 말한다.

“기술력 증진, 인력 채용, 복지 향상은 사실 기업으로서 당연히 달성해야 하는 과제이자 목표를 향해 나아가기 위한 단계들이라고 생각합니다. 그래서 이러한 단계들을 꾸준히 쌓아 디스플레이 분야의

차세대 리더가 되는 것이 저희의 최종적인 목표입니다.”

디바이스이엔지는 창업부터 세계 1위의 기업이 된 지금의 순간까지 성장하게 된 것은 충남테크노파크의 지원이 큰 도움이 되었다고 전했다.

“여전히 디바이스이엔지는 부족한 점이 많습니다. 저희의 손을 잡고 끌어준 충남테크노파크 직원들이 없었다면 혼자 힘으로는 여기까지 오지 못했을 것입니다. 항상 친절하게 대해주시고 응원해주는 모습에 힘입어 더 열심히 할 수 있었어요. 과거의 저처럼 창업을 막 시작한 분들이나 디바이스이엔지처럼 규모를 키워나가고자 하는 중소기업 대표님들도 테크노파크로부터 지원받을 수 있는 사업을 찾아보는 것을 추천합니다. 지원사업의 종류도 무궁무진한데 몰라서 놓치는 경우가 많아서 너무 안타깝더라고요.”

기업지원단 박광희 단장은 “창업보육을 거쳐 성장한 기업은 주로 수도권으로 이전하는 경우가 많은데 디바이스이엔지의 경우 충남 지역에서 자리매김하며 꾸준히 성장하는 모습을 보니 자랑스럽다”고 말했다.

덧붙여 입주기업 시절부터 현재까지 디바이스이엔지와 함께한 충남테크노파크 기업지원단 이지은 과장은 “디바이스이엔지가 세계 1위를 달성했다는 소식을 듣고 마치 우리 일처럼 뿌듯했다”며 “앞으로도 함께 지속 가능한 성장을 이루었으면 좋겠다”고 말했다. 디바이스이엔지는 세계 1위라는 왕좌에 앉았지만, 그 자리를 지키기 위해서는 왕관의 무게를 버텨야 하기에 노력을 멈추지 않을 것이라고 말한다. 그들의 바람대로 디스플레이 분야의 차세대 리더가 되는 그날까지 그들의 발전은 멈추지 않을 것이다.



Success Points

- Point 01** 지자체와 지역혁신기관의 집중지원을 통한 핵심기술 국산화에 총력을 기울임
- Point 02** 통합마케팅 시너지 효과 창출로 고객사의 만족도 향상
- Point 03** 해외인증을 통한 제품에 대한 객관적인 평가로 신뢰성 향상

Focused Areas of Promotion





2

중점추진분야

경기대진테크노파크 지원기업 (주)이고진

광주테크노파크 지원기업 이-솔테크

대구테크노파크 지원기업 (주)에스테크

부산테크노파크 지원기업 (주)해리어나

울산테크노파크 지원기업 오토렉스 주식회사



경기대진테크노파크 지원기업
(주)이고진



경기대진테크노파크 지원기업 (주)이고진 최초라는 이름의 무게에 걸맞은 최고의 제품을 만들어내다



최근 코로나19로 인해 헬스장보다 집에서 운동하는 것을 선호하는 사람들이 늘어나고 있는데 우리는 이를 일명 '홈트(홈트레이닝)'라고 부른다. 확진자가 아닌 '확찐자'가 되지 않기 위해 집에서 혼자서도 할 수 있는 운동기구를 구매하면서 건강을 챙기고 있는 것. 그리고 이제는 운동기구를 보는 눈도 높아졌다.

이고진은 이고지고 가는 짐은 자신들이 해결할 테니 고객들은 운동을 통해 오래오래 건강하고 아름다운 몸을 만들길 바란다는 마음을 담아 상호명을 지었다. 건강한 나, 건강한 사회 만들기를 가치로 지난 1999년 국내 최초 헬스기구 전문 인터넷 쇼핑몰을 오픈한 이고진. 끊임없는 연구와 개발로 건강을 지키지 못하는 기구라면 애초에 만들지 않겠다는 신념을 21년간 지켜오면서 성장했다. 이고진 이종애 대표는 건강은 곧 성공이라는 공식으로 앞으로도 계속해서 또 다른 성공을 위해 노력할 것이라고 말한다. “이고진~짜 예술이다”라고 고객들이 감탄할 수밖에 없는 서비스를 제공하는 게 목표인 이고진의 이야기를 들어보자.



대표이사
이종애



회사 소개 영상



회사설립
2007년 9월



주생산품
운동용품



소재지
경기도 포천



홈페이지
egojin.com



⚙️ 고객을 위한, 고객에 의한 맞춤형 서비스를 제공하다

한 기업의 수장으로 살아간다는 건 쉬운 일이 아니다. 이고진 이종애 대표 역시 기업을 운영하면서 자신의 생각에 대해 옳고 그름을 판단하는 것이 가장 어려웠다고 한다. 한 기업을 이끌어가는 대표로서 제대로 된 길을 향해 가고 있는지에 대한 고민 역시 많았다고. 이를 해결하기 위해 이종애 대표는 다양한 경영 서적을 섭렵하고 직접 운동을 해보면서 운동기구 전문 기업 '이고진'을 어떻게 만들어 나갈 것인지 밤낮없이 공부했다,

“이고진의 더 나은 발전을 위해 조직 구성도 수직 구조가 아닌 수평 구조로 만들었습니다. 직원 간에

스스럼없는 대화가 오가야 색다른 아이디어도 얻을 수 있다고 생각했기 때문입니다. 뵈족하지 않고 둥글둥글한 조직 구성 덕분에 곧은 판단도 할 수 있었습니다. 그래서 이고진은 직원들과 함께 만들어 가는 기업이라고 생각합니다.”

직원들과의 소통을 중요하게 생각하는 이종애 대표는 고객의 소리에도 귀 기울이고 있다. 계속해서 고객과 소통하고 개발 단계의 문제점을 보완하여 고객이 진정으로 원하는 것에 중점을 두고 있는 것. 고객이 불안해하거나 불편해하는 점은 바로바로 해결하는 것을 경영이념으로 삼고 있다. 이러한 신념 아래 고객 위주의 상품 및 서비스를 제공하다 보니 기업의 성장이 큰 성과와 보상으로 증명된 것 같다고 말하는 이종애 대표다.

코로나19로 인해 많은 기업이 위기를 맞게 된 가운데 이고진은 경기 침체로 성장에 어려움을 겪었다. 하지만 위기 속에도 기회는 있다고 하던가. 코로나19로 홈트레이닝 시장이 주목을 받게 되면서 이고진은 높은 기업 신뢰도를 바탕으로 매출이 빠르게 신장했다. 그럼에도 이종애 대표는 안주하지 않았다. 매출만으로는 기업의 입지를 다질 수 없다고 생각했기 때문이다.

“방송통신기자재 등의 적합등록과 KC 인증을 통해 제품경쟁력과 기술적 우위 확보가 필요한 상황이었습니다. 또한 인증을 바탕으로 제품의 신뢰도 증가를 활용해 마케팅을 강화할 방안도 모색하고 있었습니다. 이에 경기대진테크노파크의 다양한 지원사업에 참여하게 되었고 국내규격 인증 취득지원으로 개발제품이 본격적으로 상용화될 수 있도록 도움을 받았습니다. 뿐만 아니라 온·오프라인 홍보와 판매처 등록을 통해 매출이 더욱더 성장할 수 있었습니다.”

이고진의 끊임없는 노력과 경기대진테크노파크의 든든한 지원이 만나다

이고진은 2018년부터 2020년까지 여러 대형마트와 직매 계약을 체결하고 팝업스토어에 입점하며 적극적으로 매출액 증대에 힘썼다. Design(쉬운 디자인), Quality(멋진 품질), Price(싼 가격), Service(미리미리 서비스)라는 이고진만의 판매 전략을 앞세워 고객이 만족할 수 있는 제품을 내놓은 것이다.

이고진은 1999년 국내 최초로 헬스기구 전문 인터넷 쇼핑몰을 창업한 기업으로 언제나 ‘국내 최초’라는 수식어의 무게를 달고 있었다. 이와 더불어 이고진은 2010년 조선일보 우수업체로 선정되면서 제품의 마케팅 역량을 강화했다. 2011년에는 중소기업청 유망 중소기업으로 발탁되었고 싱가포르와 일본 Q10 쇼핑몰에 입점하며 수출에도 첫발을 내디뎠다.

“이고진은 2013년부터 2015년까지 11번가 헬스기구 판매 3년 연속 1위를 기록하며 국내 최초라는 타이틀에 걸맞은 행보를 이어나갔습니다. 2016년에는 리우올림픽 선수단 스포츠 재능 나눔 기부 콘



최신식 헬스장

서트에 함께하면서 렌탈 사업에도 진출했습니다.”

이후 4차 산업혁명시대를 맞이하여 정부 정책을 통한 기업의 발전 방향을 탐색하던 이고진은 경기대진테크노파크에 다양한 지원사업이 있음을 알게 되었다. 그리고 ‘스마트공장 구축 및 고도화 사업’에 참여하게 되면서 경기대진테크노파크와 처음 인연을 맺게 되었다. 그 당시 이고진은 매출이 성장함에 따라 인원과 물류가 증대되어 관리해야 할 일도 늘어나면서 이전보다 시간적 여유로움이 적은 상황이었다. 즉 이러한 부분을 전산화할 수 있는 업무체계가 필요했다.

“스마트공장 구축 및 고도화 사업의 경우 기존에 전산화되어 있지 않던 업무를 ERP 업무체계로 전환하면서 혁신에 가까운 변화를 가져왔습니다. 이메일이나 메신저로 하던 업무를 회사 내에서만 공유할 수 있는 전자업무로 변경, 부서별 소통을 하게 되니 업무의 절차 간결화로 출고 오류를 줄일 수 있었습니다. 시간적으로도 효율성이 증대되어 결과적으로 2배가 넘는 매출성장을 이루었습니다.”

공급기업과 시스템을 기획하는 과정이 기존에 해보지 않았던 작업이었고 개발이 완료되었을 때 필드에 적용되어 체계적인 업무소통이 이루어지는 것을 확인하는 순간이 기억에 남는다는 이종애 대표. 현재 소프트웨어적으로 스마트팩토리를 통하여 ERP 업무체계를 구축하고 데이터DB를 만드는 기초적인 작업과 하드웨어적인 생산 상품 공정의 체계화를 갖추고 있다. 이를 통해 스마트팩토리 레벨이 수가 Level 1에서 Level 3로 상승했다.

“경기대진테크노파크의 자재 컨설팅으로도 많은 도움을 받았습니다. 먼저 유관기관 중소기업 지원사

업을 통해 해외시장개척단과 연계하여 마케팅 지원을 받을 수 있었습니다. 이어 경쟁사 대비 제품 기술력에 대한 끊임없는 노력이 필요해 품질 우수성을 확보하기 위한 방법으로 기술 이전을 통한 기술력 확보가 필요했는데요. 운동기구용 실린더 연결부 고정 브라켓 특허가 필요하여 '경기대진테크노파크 기술이전센터'에 수요기술 발굴을 요청했습니다.”

마지막으로 이고진은 '맞춤형 기술사업화 지원'으로 방송통신기자재 등의 적합등록 및 KC 인증을 받았다. 앞으로도 이고진은 적절한 지식재산권 이전 후 기술거래촉진네트워크의 '기술사업화지원사업'을 발판으로 삼아 신규 아이템 개발을 진행할 예정이라고 한다.

운동 효과는 높이고 불편은 줄이고

이고진은 고객이 운동기구를 사용하면서 겪는 불편을 해소하는 것에 중점을 두고 기술을 개발하고 있다. 앞서 말한 것처럼 집에서 운동하는 사람이 늘어나고 있는 요즘, 층간 소음에 대한 문제도 자연스럽게 커지고 있다. 이고진은 많은 특허를 보유하고 있는데 그중 대표적인 고유기술은 런닝머신의 충격흡수장치이다. 이는 층간 소음과 같은 문제를 해결해줄 수 있는 답이 되었다.

“충격흡수장치는 층간 소음을 방지하는 제품으로 아파트를 주거 형태로 하는 가정에 적합한 기술이라고 할 수 있습니다. 윗집과 아랫집 간에 층간 소음을 완화하여 안심하고 런닝머신을 사용할 수 있기 때문입니다.”

런닝머신의 충격흡수장치 기술 외에도 이고진은 연구 개발 및 디자인 개발을 통해 제품 기술특허 등 산업재산권 94건(특허 7건, 실용신안 18건, 디자인 특허 29건, 상표권 40건)을 보유하고 있다고 한다. 그리고 이고진의 세심함이 엿보이는 기술 개발을 통해 사람들은 집에서도 안심하고 운동을 즐길 수 있게 되었다. 이중에 대표는 이고진하면 떠오르는 제품은 런닝머신, 스텝퍼, 사이클이라고 말한다.

“런닝머신 중 대표 상품은 런닝머신 X3입니다. 멋진 디자인은 물론이고 층간 소음 완화는 대한민국 최고라고 자부할 수 있습니다. 스텝퍼는 9021 스텝퍼입니다. 국내 유일 베어링 특허로 극강의 부드러움과 저소음이 강점입니다. 검증된 상품으로는 '좌식 실내자전거 704R 온가족 헬스자전거', '스피닝 실내자전거 901S 스피닝바이크 유산소 운동기구', '스미스머신 3022SM 홈트레닝기구' 등이 있습니다.”

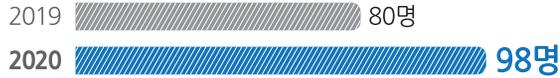
'좌식 실내자전거 704R 온가족 헬스자전거' 같은 경우 현직 의사들도 환자들에게 추천할 만큼 성능이 좋다. '스피닝 실내자전거 901S 스피닝바이크 유산소 운동기구'는 대한민국의 스피닝바이크 유행을 이끌었다고 해도 과언이 아닐 정도라고. 이외에도 이고진은 '런닝머신 STO1A 자동 무동력 경용 트레드밀', '멀티짐 OS2 케이블크로스오버 웨이트 홈트레이닝', '워킹패드 J5 넓은 벨트 안심워킹 런닝머신' 등의 제품을 TV 광고를 이용하여 홍보했다.

주요성과

• 매출액



• 고용



⚙️ 주변의 도움에 힘입어 기업의 독창적인 기술 개발도 이어져야

이고진은 경기대진테크노파크의 ‘맞춤형 기술사업화 지원’으로 전자파적합성인증 및 KC 인증 등 주요 인증을 획득했다. 이후 제품의 품질이 강화됨과 동시에 유튜브, 네이버 TV, 인스타그램 등의 마케팅을 이용하여 매출액 상승을 이루었다. 그렇다면 앞으로 이고진이 내다보는 미래는 무엇일까.

“이고진은 신사업으로 ‘멀티형 문화 체험 공간’ 조성을 계획하고 있습니다. 이는 이고진과 컬쳐플라자의 콜라보 사업으로 지역 발전을 위해 오프라인 상점과 온라인 사이트를 개설하여 포도, 사과 등 지역 상품을 판매하여 ‘우리 농가 살리기’라는 목적을 가지고 운영될 예정입니다. ‘이고진 컬쳐플라자’에서는 이고진 본연의 제품인 헬스기구는 물론이고 다양한 지역 상품을 만나보실 수 있습니다.”

이종애 대표는 경기대진테크노파크의 지원 덕분에 매출성장의 가장 큰 도움을 받았다고 한다. 또한 업무체계가 변하게 되면서 큰 금액은 아니더라도 사업비에 대한 보조, 지역 내 IT 업체의 부재를 해결하여 좀 더 회사만의 빅데이터(기술 자료 등)를 구축할 수 있는 기반이 되었다고.

“경기대진테크노파크의 지원사업은 공급업체를 연계하여 회사의 필요사항을 진단해주고 프로그램화하면서 기업에 필요했던 부분을 채워주어 만족스러웠습니다. 앞으로는 이고진 스스로 고객에게 필요한 상품을 기획하고 개발하여 경기대진테크노파크의 전문적인 산·학·연 연계 시스템도 적극적으로 활용하여 지역 내 고용창출에도 도움을 줄 수 있는 기업이 되고자 합니다.”



㈜이고진 내 탁구장



클럽용 근력 운동기구

현재 경기대진테크노파크에서 진행하고 있는 지원사업이 이고진에 많은 도움이 되었다며 이종애 대표는 감사 인사를 전했다. 이어 앞으로도 많은 중소기업에 혜택이 돌아갈 수 있도록 홍보가 필요하다고 생각한다며 당부의 말을 전했다. 또한 기존 지원사업의 연장이 아닌 새로운 사업들이 개발되어 반영되기를 희망한다고 말했다.

“아무리 잘 되어있는 프로그램이 있어도, 아무리 좋은 플랫폼과 시스템이 있어도, 주변 업체의 도움이 있다고 하더라도 회사만의 경영철학과 독창적인 기술 개발은 필수라고 생각합니다. 특히 저희 이고진의 경영이념처럼 고객 지향적인 상품은 필요하다고 생각합니다. 앞으로도 이고진은 국민들이 건강한 삶을 살 수 있도록 좋은 운동기구를 보급하겠습니다.”



Success Points

- Point 01** 코로나19로 급속하게 증가하고 있는 홈트레이닝 시장 속 높은 기업 신뢰도를 바탕으로 한 매출성장
- Point 02** 적절한 시기에 받은 지원을 통한 사내 시스템 정립
- Point 03** 국내규격 인증 취득지원을 통한 개발제품 본격 상용화
- Point 04** 온·오프라인 홍보 및 판매처 등록을 통한 매출 신장

광주테크노파크 지원기업 이-솔테크



접수·문진 1
RECEIPT · QUESTIONNAIRE 1
F. EXHIB



이-솔테크



마스크와 장갑을 착용 후 입장해 주세요
Do Not Enter Without a Face Mask And Gloves

광주테크노파크 지원기업 **이-솔테크** K-방역의 선두주자 비대면 자동화 선별진료소



2020년 1월, 국내에 코로나19 첫 확진자가 발생했다. 이름조차 생소했던 이 바이러스는 무서운 속도로 퍼져나가기 시작했고 이제는 ‘위드 코로나(With Corona)’ 시대를 준비할 때가 되고야 말았다. 코로나19로 인해 많은 기업이 위기를 맞았는데 이-솔테크 역시 피해갈 수 없었다.

이-솔테크는 에너지 절감 및 자립에 기초한 모듈러 패널 기술로 다양한 형태의 제품을 생산하는 중소기업이다. 자체적으로 에너지를 생산하는 ‘액티브 하우스’ 모듈러 건축 기술을 개발한 이-솔테크는 해외 선진국의 법규까지 등록받았으나, 코로나19로 수출길이 막히면서 난관에 봉착했다. 하지만 위기에 무릎 꿇지 않고 기회로 바꾸고자 했던 이-솔테크. 이에 이-솔테크는 기존 제품의 장점을 활용하여 코로나19 검사를 위해 전국 곳곳에 천막이나 컨테이너로 만들어진 선별진료소보다 더 안전한 시설을 만들어 내는 데 성공했다. 위기를 기회로 삼았던 그들의 이야기를 들어보자.



대표이사
송중운



회사 소개 영상



회사설립
2012년 9월



주생산품
에너지 자립 구조물 등



소재지
광주광역시 광산구



홈페이지
www.e-soltec.co.kr



⚙️ 기업의 시작과 성장을 함께한 광주테크노파크의 아낌없는 지원

이솔테크의 송중운 대표는 창업 초기 제품 홍보를 위한 마케팅 비용 마련 방안에 대해 고민이 깊었다고 한다. 좋은 기술이 뒷받침되어 만들어진 제품이라 할지라도 그 장점을 알릴 수 있는 방법이 없었기 때문이다. 홍보할 수 있는 기회가 와도 그 비용이 막대해 쉽게 잡을 수 없었다. 그러던 중 지역 주력산업 전시회 지원사업을 신청하면서 광주테크노파크와 처음 인연을 맺게 되었다. 그렇게 광주테크노파크와 함께하게 된 이솔테크는 그 이후에도 계속해서 지원사업에 참여해 8년이라는 시간 동안 꾸준히 성장세를 이어나갔다.

“이-솔테크를 광주테크노파크 기업지원에 입문하게 해주신 분이 그때는 대리님이셨는데 이제는 부장님이 되셨네요. 세월이 참 금방 흐르는 것 같습니다. 그 시간 동안 이-솔테크는 우리가 만들어 낸 제품을 우리 스스로 만족하지 못한다면 다른 사람도 만족할 수 없다는 신념 아래 제품 본연의 목적에 맞는 제품을 개발하는 데 혼신의 힘을 다했습니다.”

그래서일까. 송중운 대표는 기업을 운영할 때 첫째도, 둘째도 다른 기업이 쉽게 넘볼 수 없는 독보적인 기술 경쟁력이 최우선되어야 한다고 말한다. 끊임없는 노력 끝에 이-솔테크는 국내, 해외 포함 16건의 특허 기술과 12건의 디자인 특허 등을 갖춘 기업이 되었다. 지난 2020년에는 중소형 모듈러 건축물을 국내 최초로 뉴질랜드 법규에 등록하여 건축물 및 건축 기술을 해외에 대량 수출할 수 있는 길을 열기도 했다. 하지만 코로나19로 인해 내수 및 수출길이 막히는 시간도 있었으나, 그럼에도 송중운 대표는 포기하지 않았다.

“태양광 모듈과 집열판 그리고 에너지저장장치(ESS) 시스템을 갖춘 구조물을 고객이 원하는 크기로 제작할 수 있는 에너지 절감형 하우스의 장점을 적용하여 K-방역으로 활용할 수 없었지 고민했습니다. 그러던 중 이-솔테크의 우수한 기술력을 기반으로 감염병을 차단하는 데 선제적인 역할을 할 수 있는 의료시설 중 하나인 비대면 자동화 선별진료소를 개발해야겠다는 생각이 들었고 광주테크노파크 혁신성장 바우처 지원사업에 함께하게 되었습니다.”

그렇게 이-솔테크는 조립식 미니주택, 전시 부스용 컨테이너 등을 주로 생산하며 고용 및 매출액 등은 규모가 작은 중소기업에서, 비대면 자동화 선별진료소 제작으로 20억 원 이상의 수주를 달성한 예비 강소기업이 되었다.

새로운 기술을 선도하는 기업이 되다

‘혁신성장 바우처 지원사업’은 전국 테크노파크가 공통으로 수행하고 있는 정책 지정 사업이다. 광주 테크노파크는 다른 지역과 달리 사업화를 즉시 시행할 수 있는 기업들을 지원하는 데 초점을 두고 있다. 1차로는 제품을 공급할 수 있도록 도움을 주고, 2차로는 특허 인증 마케팅과 관련된 사업화 지원에 기준을 맞추고 있는 것.

그런데 이-솔테크가 개발하고자 하는 비대면 자동화 선별진료소 같은 경우 세계 최초로 개발된 제품이다 보니 기준을 잡는 데 다소 어려움을 겪었다고 한다. 기존의 제품인증 및 시험과 같은 정형화된 절차를 거치는 것이 아니라, 수요기업의 니즈에 부합하는 실증시험 방법과 절차 때문이었다. 또한 실증시험을 통해 해당 건축물의 성능을 증명하는 방법 등에 있어서도 다소 시험적이고 도전적인 상황이었다고. 하지만 지역 전문가와 광주테크노파크 관계자들은 해당 시험의 필요성과 제품의 사업화 당위성에 공감하며 적극적으로 지원했다. 혁신기관 간 연계와 협력을 통해 사업화를 위한 실증시험도

지원받을 수 있도록 했고, 그중 한국전자기술연구원 광주지역본부는 공기와 관련된 실험에 협조했다. 덕분에 이솔테크는 어려움을 극복할 수 있었다.

“이번 ‘혁신성장 바우처 지원사업’은 선별진료소 건축물에 대한 시험 인증 같은 어떠한 기준이나 성적서 등의 가이드가 없었기 때문에 자율성이 높았으며, 빠르게 성과를 이뤄낼 수 있었습니다. 무엇보다 모듈 패키징 기술에 대한 애로기술을 지역 R&D 지원과 연계하여 사업화 지원을 받아 성과를 낼 수 있습니다. 광주테크노파크를 통해 비대면 자동화 선별진료소 시제품 구조물 내압 연구와 관련된 실증시험을 지원받아 조기에 제품을 사업화하여 정부 및 지자체에 납품해 18억 원의 매출을 기록했습니다. 이외에도 광주에 위치한 11개 중소기업에서 재료와 부품을 제공 받기도 했습니다.”

코로나19로 인해 액티브 하우스 수출 계약이 취소되는 등의 악재를 겪었으나 자체적으로 보유한 기술력을 바탕으로 비대면 자동화 선별진료소를 개발 및 제작하여 위기를 극복한 이솔테크. 비대면 자동화 선별진료소는 전국의 각 보건소와 의료원에 설치되었고 해외 납품 협의 등 코로나19 방역에 앞장서고 있다. 세계 최초로 개발된 이솔테크의 비대면 자동화 선별진료소는 앞으로 비대면 의료시설 운영의 표준이 될 것이다.

Ⅰ 국내 이동형 병원 납품 실적(정부 기관 및 지자체)

구분	납품실적	지역	비고
중앙정부(중앙의료원)	순천, 영월, 홍성, 안동, 공주, 서산, 청주, 속초, 이천 등	9개 지역 9대	조달청 납품
지자체(보건소)	광산구, 수성구, 영천, 의성, 곡성 등	7개 지역 8대	
종합병원	부산 보훈병원, KS 병원 2	2개 지역 3대	
상시선별진료소	창원 상시 선별진료소 신축 3	1개 지역 3대	
소 계		19개 지역 23대	

⚙️ 하나의 제품에 두 개의 기술을 결합하다

전 세계적으로 소위 ‘농막’이라 불리는 간단한 이동식 구조물을 만드는 기업은 많이 있다. 패시브 하우스(Passive House)처럼 ‘에너지 절감 기술’을 보유하거나, 조립식으로 건축 기간을 최소화할 수 있는 ‘모듈러 결합 기술’을 보유한 기업도 흔히 찾아볼 수 있다. 하지만 앞선 기술을 단 하나만 보유한 일반적인 제품이 경쟁력을 갖추기란 쉽지 않다. 반면 이솔테크는 이 두 가지 기술을 모두 보유하고 있음은 물론이고 그 기술의 수준마저 높다.

“모듈러 구조물의 결합 기술 차이에 따라 에너지 성능과 효율에 있어서 엄청난 차이가 발생합니다.



비대면 자동화 선별진료소

이-솔테크의 제품은 단순히 금속을 겹겹이 붙이는 방식이 아니라, 안전하게 설계된 공조형·곡선형 패널 모듈에 다양한 에너지 절감 특허 기술을 적용했습니다.”

대부분의 사람들은 부피가 큰 제품은 수출하기 어렵다고 생각하지만, 이-솔테크의 모듈러 결합 기술만 있다면 그 문제는 쉽게 해결된다. 모듈러 공법으로 만들어진 부품을 컨테이너 안에 넣어서 수출을 보낸 뒤, 현지에서 바로 조립할 수 있기 때문이다. 빠르면 일주일에서 열흘 사이에도 조립식 건물이 똑딱 완성된다. 지게차나 크레인과 같은 기계의 힘을 빌리지 않아도 오직 사람의 힘만으로 조립이 가능하다. 여기에 이미 지어났던 조립식 건물이더라도 마치 레고처럼 태양광 발전과 같은 다른 보수 장비들도 추가로 설치할 수 있다는 장점을 갖추고 있다.

“이-솔테크의 또 다른 장점으로는 재활용이 가능하다는 점입니다. 아무리 모듈러 결합 기술을 갖춘 건물이라고 해도 부수고 다시 활용하는 사례는 없습니다. 그저 철거해서 가져올 뿐이지 다시 등재해서 건물로 활용하지 않는다는 의미입니다. 이는 신재생에너지를 통해 에너지 자립을 이루고 건축물을 재활용함으로써 또 하나의 친환경 기법이 될 수 있습니다.”

이-솔테크는 이미 만들어진 기술이 뒤늦게 빛을 본 적도 있었다고 한다. 2015년 참가했던 전시회에서 이-솔테크의 제품을 본 한국건설생활환경시험연구원(이하 'KCL')이 2년이 지난 2017년에야 연락을 해온 것이다. 이 사실을 알지 못했던 송중운 대표가 어떻게 이-솔테크 제품을 알게 되었는지 물으니 2015년 전시회에서 패시브 하우스의 에너지 효율이 좋다는 이야기를 들었다 말했다고. 이어 이번에 오픈한 대형 챔버에서 이-솔테크의 제품으로 기후 테스트를 해주면 좋겠다는 제안을 건넰었다. 대형 챔버에서는 영하 10도부터 영상 40도까지 다양한 온도에서 테스트할 수 있었다. 덕분에 이-솔테크는 약 5,000만 원 상당의 실험을 무상으로 받을 수 있었고 실험 결과 역시 아주 성공적이었다. 그리고 이 인연은 여기서 멈추지 않았다. 비대면 자동화 선별진료소 개발을 하던 때에 우리나라 최고 음압병동 설계자인 한 박사님을 만났는데 2017년도에 KCL에서 근무한 적이 있었다는 것이었다.

“비대면 자동화 선별진료소 제품이 나왔을 때 박사님께 관련 자료를 드렸더니 이솔테크 제품을 안다고 말씀하시더라고요. 그러시면서 이 정도면 선별진료소로 역할을 충분히 할 수 있으니 공동 논문을 진행해보자고 제안하셔서 현재 논문까지 추가한 상태입니다. 이런 걸 보면 모든 순간이 기업에는 필요한 부분이라고 생각합니다.”

⚙️ 국내를 넘어 해외에서도 인정받는 기업이 되기 위해

이솔테크의 비대면 자동화 선별진료소는 세계 최초로 개발되어 K-방역 우수 기업으로 선정되었다. 이어 광산구청장상으로 '비대면 자동화 선별진료소 개발 공로 표창'을, 산업통상자원부 장관상으로 '에너지 고효율 챔버 에너지 대상'을 수상했다. 또한 행정안전부 장관상으로 '규제혁신 사례 표창'과 안전산업박람회 K-Safety innovation Award에서 'R&D 혁신부분상'을 받았다. 친환경적인 모듈러 결합 기술로 그린뉴딜사업 기업으로도 인정을 받았다고.

이뿐만이 아니다. 비대면 자동화 선별진료소 개발로 인해 정부 국책 R&D 사업에 추가적으로 선정되었다. 먼저 보건복지부는 스마트 음압 자동화 선별진료소 개발을 할 수 있도록 11억 원을 지원할 예정이며, 국토교통부는 국가 전염병 재난대응·자율 확장 및 신속설치 및 해체가 가능한 이동형 음압 격리병실 사업화 모델 개발을 지원할 것이라고 한다. 이렇게 인정을 받으니 매출 또한 성장하는 것은 당연지사. 그렇다면 이솔테크가 바라보고 있는 미래는 무엇일까.

Ⅰ 주요성과

• 매출액



전년 대비
166.6% 향상

• 고용



전년 대비
100% 향상

“창업 초기부터 에너지 절감 및 자립형 구조물에 관한 글로벌 기술을 확보해 국내를 넘어 해외에서도 인정받는 유니콘 기업이 되는 게 목표였습니다. 이-솔테크가 세계 최초로 개발한 비대면 자동화 선별 진료소 및 이동형 의료 모듈 구조물 시장에서 괄목할 만한 성과를 얻은 만큼 국내 시장에 만족하지 않고 글로벌 시장에 진출하고자 합니다. 이를 위해 광주테크노파크와 함께 글로벌 시장 진출을 위한 수출 전략 마케팅 및 해외 바이어 시장 확보에 있어서 앞으로도 지속적인 노력을 함께해 나갈 계획입니다.” 이-솔테크의 성장 과정을 귀로 듣고 눈으로 지켜본 광주테크노파크 김규린 전임은 “갑자기 불어 닥친 위기를 재빠른 순발력으로 극복하신 송중운 대표님이 참으로 존경스럽다”며 칭찬을 아끼지 않았다. 여전히 코로나19가 우리 곁을 떠나지 않고 있지만, 방역을 위해 애쓰고 있는 의료진이 있고 그들이 더 나은 환경에서 일할 수 있도록 꾸준히 기술 개발을 이어나가고 있는 이-솔테크가 있다. 위기를 기회를 바꾼 전화위복(轉禍爲福)의 기지를 발휘한 이-솔테크 송중운 대표가 마지막으로 하고 싶은 이야기는 무엇일까.

“저희는 돌이켜 보면 매 순간 도움이 필요했던 것 같습니다. 기업이 발전하기 위해서는 기술, 마케팅 등 무엇 하나 필요하지 않은 부분이 없기 때문입니다. 그런 가운데 광주테크노파크를 만나게 된 것은 큰 행운이라고 할 수 있습니다. 단 한 번으로 끝나는 일회성 지원사업이 아닌 연관되는 지원사업들이 많아 기업 입장에서 만족감을 느낄 수밖에 없다고 생각합니다. 가장 어려울 때 항상 옆에서 든든한 기업의 지원군이 되어주고, 가장 기쁠 때 그 누구보다 축하해 주었던 게 광주테크노파크 직원들이었습니다. 작지만 차근차근 쌓아 올린 단계별 성장에 더 기뻐해 주시고 매년 성장할 수 있도록 디딤돌이 되어주셔서 감사합니다.”



Success Points

- Point 01** 지원사업 수혜기업의 지속적인 모니터링을 통한 애로사항 파악
- Point 02** 기업 모니터링을 통한 지원수요 발굴 및 사업화 전주기 지원프로그램 연계
- Point 03** 기존 에너지 절감 모듈형 건축물의 제품 고급화를 통한
비대면 자동화 선별진료소 세계 최초 개발 및 사업화
- Point 04** 코로나19 관련 진단·치료·예방 등 관련 품목 발굴 및 지원을 통한 사업화 성과 창출
- Point 05** 지역 내 11개 중소기업의 재료 및 부품 제공

대구테크노파크 지원기업 (주)에스테크



대구테크노파크 지원기업 (주)에스테크

고품질 태양광 및 반도체 산업의 첫 단계 단결정 성장로 제조 기술의 세계 1위 기업



전 세계가 환경문제에 대한 관심이 높아지면서 신재생에너지에 주목하는 이들이 많아졌다. 이러한 현상을 반영하듯 우리 주변에서 태양광발전시스템을 설치한 상가나 아파트 등을 쉽게 볼 수 있게 되었다. 하지만 그저 하나의 시스템으로만 인식할 뿐 어떤 것이 태양전지의 원료가 되는지에 대해 궁금해하는 이들은 많지 않다.

태양전지의 원료가 되는 폴리실리콘은 일반 실리콘에 비해 빛에 잘 반응하고 전기적인 안정성이 높아서 빛에너지를 전기에너지로 변환하는 중요한 역할을 한다. 그리고 이 폴리실리콘을 녹여서 기둥 모양의 덩어리로 만든 것이 바로 '잉곳'이다. 잉곳을 얇게 절단한 웨이퍼가 태양전지가 되고 이 태양전지가 모여 태양광 모듈이 되는 것. 에스테크는 실리콘 잉곳 성장 시스템을 국내 최초로 상용화하는데 성공하면서 법인 전환을 하여 잉곳 그로워 전문기업으로 성장하고 있다. 태양광발전시스템의 출발점 역할을 하는 에스테크의 이야기를 들어보자.



대표이사
박진섭



회사 소개 영상



회사설립
1990년 1월



주생산품
실리콘 잉곳 성장 시스템



소재지
대구광역시 달성군



홈페이지
www.stech.co.kr



⚙️ 태양광 및 반도체 분야의 기술 환경변화로 생존을 위한 기술개발이 요구된다

에스테크의 주 생산품인 '실리콘 잉곳 성장 시스템'은 잉곳을 얇게 절단한 웨이퍼, 즉 실리콘 웨이퍼 생산 이전의 단계로 태양전지의 원료인 폴리실리콘을 녹여 원기둥 모양의 결정으로 만드는 제품이다. 에스테크 박진섭 대표는 그동안 기술 개발에 주안점을 두어 제조현장의 안전과 제품 품질 기반의 내부 프로세스 구축에 최선을 다해왔다. 그런데 최근 생산량이 급증하면서 중소기업 기반의 운영시스템으로는 고객의 요청에 따라가지 못할 것이라는 생각이 들었다고 한다.

“제품 생산과 선진화된 제조 프로세스 구축을 병행할 수 있는 다양한 방법을 찾고 있습니다. 특히 ERP

및 생산관리·구매 물류·품질관리 분야의 제조 프로세스 확립에 많은 관심을 기울이고 있는데요. 자동화 기반의 가공설비 도입과 용접 자동화 로봇 도입을 통한 생산 분야 자동화에도 주목하고 있습니다. 아울러 이러한 프로세스를 구축하는 데 있어서 목표관리기법을 도입하여 에스테크만의 도전적인 목표를 제시하고 능동적으로 업무를 처리할 수 있도록 노력하는 중입니다.”

태양광 시장뿐만 아니라 반도체 시장은 날이 갈수록 성장세를 보이고 있다. 이로 인해 실리콘 잉곳의 직경이 커지는 등 기술적인 부분에서도 변화가 생기고 있다. 이러한 빠른 기술변화 환경 속에서 에스테크는 정밀 구조 장비를 개발하고자 했고, 정밀 잉곳 직경 제어를 위한 임베디드 모듈을 개발하여 적용함으로써 대구경 잉곳 생산능력을 증대하고자 했다. 이런 노력들로 인해 고객들로부터 많은 인정을 받고 있다고.

“반도체 및 태양광 시장은 매년 전년도 시장 규모를 갱신하며 지속적으로 성장하고 있습니다. 이에 따라 기술적 환경도 변화되고 있는데요. 일례로 태양광용 웨이퍼 사이즈는 현재 G1(158.75mm x 158.75mm)인데, 향후 M10(182mm x 182mm)로 변화할 것으로 보입니다. 이에 단결정 잉곳은 8인치에서 10~12인치로 대구경화될 것으로 예상되며, 대면적화를 위해 기술적 대비가 필수가 되었습니다.”

또한 잉곳 직경 증가에 따른 공정 안정성 향상을 위해 Power Control 기능 강화가 요구되었다. 즉 그로워의 Hot zone 및 석영도가니의 대형화가 필수적으로 동반된 것. 이로 인해 Si Melt 난류 증가와 잉곳의 열적 불균형 등 잉곳 성장조건의 급격한 변화로 고품질 잉곳 성장의 어려움이 발생했다.

“잉곳 성장조건 변화에 즉각적인 대응이 용이한 모듈형 고정밀 Power Control 개발을 위해 기업 자체적인 R&D 투자를 고려하던 중, 대구테크노파크의 나노융합실용화센터에서 수행하는 시제품제작 지원사업에 참여하게 되었습니다.”

대구테크노파크의 밀착 지원으로 에너지 중핵기업에 다가서다

대구테크노파크 나노융합실용화센터는 지역의 3대 주력 산업 중 ‘첨단소재부품산업(비금속계)’과 ‘분산형에너지산업’ 2개 분야를 전담하여 지원하고 있다. 테크노파크는 기업지원 전문기관인 만큼 다양한 산업 분야의 기업지원사업을 수행하고 있지만, 대구테크노파크는 특히 지역의 주력 산업을 중점적으로 맡아 추진하고 있는 것. 그중 에스테크는 에너지산업의 중점지원기업으로 선정되어 대구테크노파크의 도움을 받으며 성장하고 있다.

“대구테크노파크 나노융합실용화센터는 지난 2010년 기업발굴을 시작으로 저희 에스테크를 지역 에너지산업 중핵기업으로 성장시키기 위해 장기간에 걸쳐 지속적인 PM 활동을 해주고 있습니다.

2015년에는 태양광 발전 시장의 포화와 경기 침체로 매출이 급격하게 떨어져 최악의 경영 위기를 겪기도 했으나, 대구테크노파크와 저희 담당 실무진이 협의하여 공동 R&D 발굴과 기술 및 마케팅 지원 등을 통해 경영환경을 극복한 경험도 있습니다.”

그리고 2020년, 에스테크는 대구테크노파크 나노융합실용화센터의 ‘분산형에너지산업 경쟁력 강화를 위한 기술융합 및 제품 상용화지원’ 사업에 참여하게 되면서 ‘태양광용 대구경 잉곳 성장을 위한 정밀 Power 제어 임베디드 모듈 개발’ 시제품제작 지원을 받게 되었다.

“대구테크노파크의 지원사업을 통해 라즈베리파이 기반의 고정밀 Power 제어 임베디드 모듈을 개발했습니다. 임베디드 모듈로 Diameter 정밀도를 향상시키고, PLC(Programmable Logic Controller)와 이더넷을 통한 통신·장비 OP패널(터치화면) 그리고 웹페이지 설정 등 Parameter를 구현할 수 있었습니다.”

이외에도 기존 장비에서 M10~12 웨이퍼용 잉곳 성장이 가능하도록 열적 변화에 안정된 Hot zone도 개발했다. 이렇게 대구테크노파크 나노융합실용화센터의 지원을 통해 개발된 에스테크의 시제품은 ‘임베디드 모듈 제어킷 1set’와 ‘모듈제어용 S/W(PLC 프로그램)’가 있다. 에스테크는 기술닥터의 실리콘 잉곳 장비 최적 설계와 관련해서 자문을 받기도 하고, 대구테크노파크의 시제품제작 지원 전담 PM의 밀착지원으로 소프트웨어 신뢰성 검증 관련 기술 애로사항도 해결했다고 한다.

“저희 에스테크와 대구테크노파크의 인연은 꽤 오랜 시간 이어졌습니다. 2012년 광역경제권 선도산업 R&D로 처음 인연을 맺게 되었죠. 이때 원가혁신형 8인치 태양전지용 단결정 실리콘 잉곳 생산 장비 및 양산화 기술을 개발하는 데 도움을 받았습니다. 또한 지역주력산업육성 R&D를 통해 국내 최대 4m 단결정 실리콘 잉곳 그로워 개발에 성공하기도 했습니다.”

차별화된 기술을 개발하여 최고라는 자부심을 갖다

에스테크 박진섭 대표는 장비 제조업체의 가장 큰 난관은 반도체 경기의 사이클에 따라 공정회사의 장비투자가 몇 년간 진행되다가, 다시금 몇 년간 멈추는 것이라고 한다. 이렇게 공정회사의 장비투자가 오랫동안 멈추게 되면 매출이 급락하게 되면서 관련 장비업체들이 어려움을 겪는 모습을 보왔기 때문이라고. 그렇기 때문에 에스테크는 기존의 사업에 멈춰있지 않고 신사업에 대한 투자를 계속해서 추진해오고 있다.

“최근 차세대 전력반도체 분야인 SiC(탄화규소) 소재 분야의 기술을 이전받아 사업화를 추진하고 있습니다. 그 외 태양광 분야의 신공정 기법인 PECVD를 이용한 Direct 태양전지 제조 장비, 폐모듈 처리를 위한 평면연삭기 등을 개발하여 사업 분야를 지속적으로 확대해나가고 있습니다.”



실리콘 잉곳 성장 시스템

기업을 운영하면서 무엇보다도 가장 어려운 것은 고객이 구매할 수밖에 없는 차별적인 제품을 만들어 내는 기술 개발이라고 생각한다는 박진섭 대표. 일반적인 장비업체에서는 장비 가동 중 결과를 동시에 확인할 수 없으므로 고객사에 장비 가동이 완료된 이후 피드백을 주면서 개발을 진행하게 된다. 이는 개발하는데 너무나 큰 한계가 있다.

“에스테크는 연구소에서 직접 만든 장비를 가동하면서 그 결과에 대해 바로 확인하고 개선할 수 있는 기술을 갖추고 있습니다. 이는 다른 장비업체에 비해 개발 속도가 빨라질 수 있다는 장점이 있습니다. 실제로 본 기술을 통해 현재 보유하게 된 차별적 기술들을 개발했고, 세계 1위로서의 자부심도 갖출 수 있게 되었다고 생각합니다.”

대구테크노파크 나노융합실용화센터는 잉곳 성장의 공정 안정성 향상과 기술력 확보를 위해 지속적인 기술 개발을 지원했다. 에스테크는 이를 발판으로 삼아 잉곳의 Diameter, Pull Speed, Heater Power를 제어할 수 있는 핵심 로직의 임베디드 모듈화를 통해 기존 잉곳 그로워의 성능을 개선했다. 이는 PLC의 하드웨어와 소프트웨어 업그레이드에 소모되는 비용과 시간을 절감하게 되는 중요한 기술 개발이 되었다.

최근에는 잉곳의 직경을 균일하게 맞추고, 인장속도의 편차를 줄이기 위해 MPC(Model Prediction Control) 방법을 개발했다고 한다. 이는 단결정을 성장하는 데 있어서 앞으로의 움직임을 예측하고 이를 기반으로 제어하는 고급제어 분야의 방법이다. 이뿐만 아니라 단결정의 실리콘을 만들 때 인공 지능 기반의 알고리즘을 활용하여 이미지 분석의 판단 정밀도를 향상시켰으며, 생산성이 향상되는 효과를 얻을 수 있었다고. 이러한 고급제어 기법 및 인공지능 제어 기법들을 활용하면서 세계 최초의 단결정 성장로 제조사의 입지를 확고히 해나갈 것이라고 말하는 박진섭 대표다.

“에스테크는 누적생산량 기반 국내 1위의 단결정 실리콘 잉곳 성장로 생산업체입니다. 또한 저희가

알고 있는 바로는 누적생산량 기반 2020년 기준 전 세계 1위의 단결정 성장로를 제조했습니다. 국내 뿐만 아니라 전 세계에서 에스테크의 제품을 구매하고 있는 것이죠. 아무래도 에스테크의 기술력을 인정받아 이러한 성과를 거둘 수 있었다고 생각합니다. 인공지능과 자동화 등을 이용하여 고품질의 단결정을 만들 수 있는 경쟁사와 차별화된 기술을 보유하고 있기도 합니다. 이를 위해 장비를 활용한 공정기술개발을 위한 부설 연구소를 운영하고 있으며, 현재 3기의 단결정 실리콘 성장로를 운영하면서 지속적으로 그 성능을 개발하고 있습니다.”

⚙️ 대구테크노파크로부터 받은 도움을 주변에 베푸는 기업이 되다

에스테크는 대구테크노파크 나노융합실용화센터의 지원사업을 통해 일본 중심의 잉곳 성장 기술을 내재화시키는 데 성공했다. 중국 장비업체와의 기술 격차를 벌리기 위한 핵심 기술과 반도체 기반의

주요성과

• 매출액



전년 대비
69.4% 향상

• 고용



전년 대비
12.7% 향상

• 산업 재산권



• 국내 62건, 해외 15건
(미국 13건, 중국 2건)

• 시장개척



미국

유럽

남미

고품위 태양전지용 실리콘 잉곳 생산 기술도 확보했다. 이는 국내 태양광 및 반도체 장비 전문기업으로 도약할 수 있는 발판을 마련했다고도 볼 수 있다.

“코로나19의 확산에도 불구하고 지속적인 연구개발을 통해 매출이 증대되었습니다. 무엇보다 대구 테크노파크 덕분에 고정밀 Power 제어 임베디드 모듈로 기존 장비에 적용이 용이해졌고, 정밀한 성장 제어가 가능해져 고품질의 대구경 잉곳 성장 시스템을 갖출 수 있게 되었습니다. 또한 임베디드 모듈 개발을 통해 신규 제작 성장로 판매 시, 차별화된 옵션 추가로 더 나은 매출 확보를 기대할 수 있게 되었습니다. 핵심 제어기능 모듈화로 인해 기존 고객사가 보유한 노후화된 장비의 정밀 제어기능 업그레이드가 용이하게 됨으로써 신규 사업화 영역이 확대되었습니다. 최근에는 대구테크노파크에서 추진하는 산단대개조사업에 참여하여 신기술개발 분야인 SiC 전력반도체 및 반도체 응용부품 개발을 위해 노력하고 있습니다.”

에스테크는 대구테크노파크의 든든한 지원 속에서 스마트 팩토리 기반의 자동화 라인을 구축하고 글로벌 아웃소싱을 연계했다. 뿐만 아니라 반도체 분야의 고수준 품질관리 기법을 적용하여 지속적이고 차별적인 기술 개발 등을 통해 중견기업으로 발돋움하게 될 것으로 보인다. 박진섭 대표는 앞으로 에스테크가 나아가야 할 길을 명확하게 언급했다.

“그동안 앞만 보고 달려온 30년이었다면, 앞으로의 30년은 에스테크 전 임직원과 함께 풍요로운 사회를 만들어가는 데 일조할 것입니다. 에스테크는 몇 해 전부터 대.중소기업협력재단에서 진행하는 중소기업 지원 프로그램에 참여하고 있습니다. 에스테크 역시 중소기업이기는 하지만 상생 협력을 위해 인근 중소기업들을 지원하고 있습니다. 대구테크노파크로부터 받은 선한 영향력이 퍼지는 순간인 것 같습니다.”



Success Points

- Point 01** 지역 에너지산업 중핵기업으로 성장시키기 위한
대구테크노파크 나노융합실용화센터의 지속적인 현장 맞춤형 PM 활동
- Point 02** 시장 트렌드를 반영한 CZ 잉곳 그로워 개발 및 사업화 의지
- Point 03** 연구개발에 대한 강력한 의지를 기반으로 끊임없는 장비고도화
- Point 04** 실리콘 잉곳 성장 시스템 관련 지속적인 R&D 투자 및 전문 인력 확충

부산테크노파크 지원기업
(주)해리어나



부산테크노파크 지원기업 **㈜해리어나** 모니터링 시스템을 갖춘 선박용 엔진 최적의 상태를 유지하다



부산을 대표하는 산업인 조선업 그리고 선박을 구성하는 다양한 부품 가운데 빼놓을 수 없는 엔진. 선박은 엔진이 있기에 푸른 바다를 가로지르며 드넓은 세상으로 향할 수 있다. 그런데 최근 환경문제가 심각해지면서 바다를 주 공간으로 사용하고 있는 선박에 대한 환경규제가 강화되기 시작했다. 이는 해리어나도 피해갈 수 없는 문제였다. 특히 선박용 엔진의 효율이 높아야 배기가스 배출을 낮출 수가 있는데, 엔진이 최적의 상태를 유지하고 있는지 확인할 수 있는 방법이 없었다.

해리어나는 국내 조선 및 엔진 제작업체뿐만 아니라 해외에도 센서류, 항해계기, 모니터링 시스템, 엔진부품 등을 납품하고 있는 중소기업이다. 바다 근처를 거닐다 눈에 들어온 선박에 해리어나 제품이 없으면 이상하다고 해도 과언이 아니다. 지금까지는 그저 기술개발에만 전념했다면 이제는 환경을 위한 개발을 하고자 하는 해리어나를 만나보자.



대표이사
성수경



회사 소개 영상



회사설립
2000년 6월



주생산물
온도 · 습도 · 압력 · 풍향풍속
염도계, 항해장비



소재지
부산광역시 강서구



홈페이지
www.heriana.com



⚙️ 새로운 환경에 맞는 새로운 기술개발이 꾸준히 이어져야

항로·교통규칙·항만시설의 국제적 통일을 위해 만들어진 국제해사기구(International Maritime Organization, IMO)는 기후 온난화에 따른 미세먼지 저감과 온실가스 감축 등을 위해 선박의 환경규제를 강화했다. 2020년 1월 1일부터는 연료유인 황 함유량 기준이 현행 3.5%에서 0.5%로 대폭 낮아짐과 동시에 배출규제지역(Emission Control Areas, ECA)도 확대되었다. 국가 지역 단위로도 환경규제가 강화되어 선박용 엔진이 최적의 상태에서 운전될 수 있도록 해리어나는 그에 맞는 기술을 개발해야 하는 입장이 되었다.

“선박의 배기가스 배출을 줄이기 위해서는 엔진의 효율이 높아야 합니다. 그런데 피스톤링(Piston Ring)과 라이너(Liner) 사이의 마찰력이 증가하게 되면 온도 수준이 높아져 스커피(Scuffing)이 발생하게 되는데요. 이는 실린더 라이너(Cylinder Liner)를 손상시켜 엔진의 효율을 떨어뜨리는 주범입니다. 그래서 해리아나는 선박용 엔진이 최적의 상태를 유지하는 것과 동시에 배기가스도 줄일 수 있는 시스템을 개발하고자 했습니다.”

그렇게 해리아나는 실린더 라이너의 온도를 측정하고 엔진의 내구성 문제를 해결할 수 있는 ‘선박용 엔진의 Liner Wall 온도 모니터링 시스템’ 개발에 들어갔다. 하지만 해리아나가 자체적으로 가지고 있는 기술만으로는 한계가 있었다. 엔진에 부착되는 각종 센서를 개발하던 중, 센서 내부의 압전소자인 SiO_2 (이산화규소)가 일정 온도 부근에서 압력이 가해지면 출력이 반전되는 현상을 발견한 것이다. SiO_2 소재 특성에 대한 자문이 필요해진 성수경 대표는 문제 해결방법을 찾기 시작했다. 그리고 그 과정에서 부산테크노파크가 추진하고 있는 기업지원사업을 알게 되어 신청하였고, 클린에너지산업 고도화를 위한 제품고급화 지원사업에 참여할 수 있었다.

“새로운 기술을 개발하지 못하는 기업은 정체를 맞이하게 된다고 생각했습니다. ‘해리아나에도 그런 위기가 오지 않으리’라는 법은 없기에 이리저리 발로 뛰었습니다. 이 노력을 알아주더라도 하듯 부산테크노파크는 제품고급화를 위해 직·간접 지원으로 기술 닥터 전문가 컨설팅을 통한 애로기술 지원부터 모니터링 장비에 대한 시험분석지원, 사업화 연계까지 기업 맞춤형으로 단계별 지원을 아끼지 않으셨습니다.”

기업의 니즈를 해결해주는 부산테크노파크의 빠른 지원

해리아나가 지원받은 클린에너지산업 고도화를 위한 제품고급화 지원사업은 지역 내 기업에서 에너지산업 및 신재생에너지 분야의 고급화 지원의 일환이다. 이는 인프라를 활용한 기술지원뿐만 아니라, 기술애로사항에 대해 전문가를 매칭하여 기술지도와 컨설팅으로 기술적 문제점 해결에 도움을 주는 사업이다. 이를 통해 기업은 애로사항을 해결할 수 있도록 지원을 받게 되고 한걸음 더 성장할 수 있는 기회를 얻게 된다. 해리아나도 부산테크노파크의 지원사업을 통해 여러 단계에 걸쳐 지원을 받았다.

“부산테크노파크의 지원사업은 무엇 하나 빼놓을 수 없을 만큼 해리아나에게 많은 도움이 되었습니다. 그중에서도 ‘컨설팅 지원’ 단계가 가장 기억에 남는데요. 개발 진행 중 센서 내부의 압전소자인 SiO_2 가 250~300℃ 부근에서 압력이 가해지면 출력이 반전되는 현상을 발견하게 되었는데 그 이유를 도통 알 수 없었습니다. 저희도 처음 겪어보는 센서의 기술적인 문제였기 때문에 압전소자의 기본

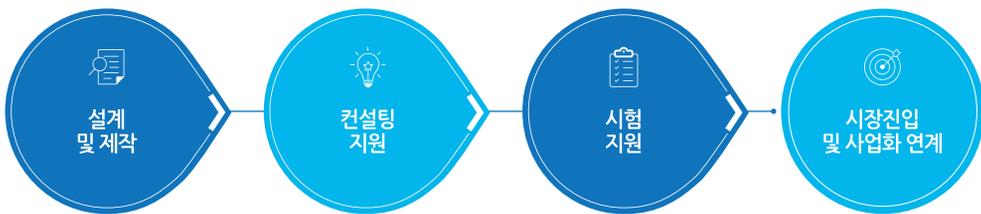
적인 특성과 원리에 대한 컨설팅이 필요했습니다.”

하지만 센서가 사용되는 특정 환경조건으로 인한 소재의 거동 문제는 쉽게 해결되지 않았다. 이에 부산테크노파크는 해리어나가 요청한 압전소자 SiO₂에 대한 자문을 해결하기 위해 직접 논문을 찾아 보기도 하고, 해당 분야의 기술 전문가를 섭외하면서 고군분투해 주었다. 그리고 마침내 SiO₂에 대한 논문을 찾게 되었다.

“SiO₂가 특정 온도 부근(250~300℃)에서 출력이 반전되는 이유는 압전 결정의 분극이 특정 온도에서 반전되기 때문이었습니다. 이러한 이론을 바탕으로 문제를 해결한 후, 선박용 엔진의 개별 온도 경보 한계 설정, 높은 열부하 및 잠재적 실린더 라이너 스커핑(Cylinder Liner Scuffing) 조기 경고, 피스톤(Piston) 작동 성능 모니터링을 통해 에너지 효율을 개선할 수 있는 시스템 개발 등을 진행할 수 있었습니다. 또한 배기가스 배출 감소와 엔진 고장 방지를 위한 기술 개발과 관련된 지원도 아낌없이 받을 수 있었습니다.”

해리어나가 부산테크노파크의 지원사업을 통해 도움받은 것은 처음이 아니다. 4극 염도계를 개발할 당시, 실패할 위기에 처해 있었는데 부산테크노파크와의 협업을 통해 끝까지 과제를 완료하여 성공할 수 있었다고 한다. 이외에도 고온고압 센서의 외국 제품을 개발할 때 내부 구조 및 디자인에 내부 투시를 위한 X-ray 장비를 지원받기도 했다.

“부산테크노파크는 저희 해리어나에 참 많은 도움을 주었습니다. 이번에도 8회에 이르는 시작품 제작 지원사업, 부산테크노파크 장비 지원 4건, 인증 지원사업 2건 등 다양한 지원을 받을 수 있었습니다. 해리어나에는 없는 측정 장비로 환경시험을 진행하여 개발 과정에서의 오류도 많이 줄일 수 있었습니다.”



⚙️ 환경과 기술 두 마리 토끼를 모두 잡은 해리어나의 제품

해리어나는 조선 기자재의 국산화를 통한 원가 절감, 품질 향상, 신속한 사후 처리로 조선업계에 변화를 선도하며 지속적인 국산화 및 신제품 개발에 전념하고 있다. 이뿐만 아니라 관련 데이터 수집 장치, 각종 모니터링 장치 등 다양한 시스템 분야를 개발하며 국내를 넘어 해외로 뻗어 나가고 있다.



온도센서에 대해 이야기를 나누고 있다.



풍향풍속계에 대해 이야기를 나누고 있다.

“해리아나가 설립될 당시만 해도 전계장품 센서 대부분은 유럽 등으로부터의 수입 의존도가 높았습니다. 선급 승인 등 진입 장벽이 높기도 하고 선주사가 유럽을 선호하는 경향이 있어 국산화의 어려움도 많았습니다. 하지만 이러한 난관에도 굴복하지 않고 선박용 풍향풍속계를 시작으로 타각지시기, 선박용 엔진에 사용되는 일반 온도센서 등을 국산화하여 국내 조선소 등에 공급하기 시작했습니다.” 그 결과 현재 해리아나는 국내 선박 업계에서 50%를 넘는 시장점유율을 차지하고 있다. 몇 년 전부터는 해양 환경보호를 위해 설치를 요하는 평형수 처리장치(BWTS)와 배기가스 저감장치의 일종인 선택적 촉매 환원법(SCR), 배기가스 재순환 장치(EGR) 등에 사용되는 각종 센서 등을 개발하여 납품하고 있다.

“지속적인 연구개발을 통해 다양한 기술력을 확보하면서 선박의 중요 제품 기술과 관련해 지적재산권을 취득하고 외국 선진사와 경쟁할 수 있을 만큼 제품 개발 경쟁력이 강화되었습니다. 이와 함께 다수의 제품이 국산화로 자연스럽게 이어졌습니다. 이후로도 안주하지 않고 국내 조선 시장의 미래 경쟁력을 확보하기 위해 기업부설 연구소인 ‘Heriana R&D Center’를 설립했고 이곳에서 많은 제품과 기술들을 개발하였습니다.”

이어 성수경 대표는 단순히 기업만 성장하는 것이 아니라 구성원 개개인의 기술력도 함께 성장해나가는 해리아나가 되고 싶다는 포부를 밝혔다. 이러한 목표 아래 사업의 다각화, 품질 안정화, 1인 1기술 획득을 위한 교육지원, 장기근속에 따른 인센티브 제공 등 직원 복지 향상에도 힘쓸 것이라고. 그래서일까. 해리아나에는 특히 기술을 바탕으로 만들어진 다양한 제품들이 존재한다.

“해리아나 설립 초기 선박용으로 개발된 풍향풍속계와 선박 및 육상 엔진 전용 온도센서는 해리아나 매출의 약 40%를 차지하는 효자 제품들입니다. 풍향풍속계 같은 경우 조선 3사 및 중소형 조선소, 해외 조선소 등으로 판매되고 있습니다. 이후 육상 기상 관련 분야로도 진출하여 환경공단이나 고층 건물 등에서도 사용되고 있습니다. 다양하고 특수한 제품들로 만들어진 온도센서는 선박과 버스 엔진

전용으로 판매되고 있는 상태입니다.”

이외에도 선박의 타각을 측정하는 ‘디지털 방향타 각도 송신기(Digital Rudder Angle Transmitter), 전기전도도 센서 등이 해리아나의 대표 제품으로 자리 잡았다. 그리고 이 제품들을 만들 수 있었던 특허 기술들이 있는데 무려 7가지나 된다. 또한 디자인 관련 특허도 3건이 있다고. 주 사업인 온도센서 생산 기술 같은 경우는 설립부터 지금까지 함께하며 꾸준히 발전하고 있다.

⚙️ 뛰어난 인재와 함께 우수한 기술을 만드는 기업이 될 것

해리아나는 부산테크노파크의 지원사업으로 개선개발 6건, 신제품 개발 3건 등을 진행했다. 또 태양 전지를 이용한 무전원 온도 트랜스미터, 선박용 엔진 Liner Wall 온도 트랜스미터 및 모니터링 시스템의 선급 인증을 획득했다. 현재 조선 3사 및 엔진공급업체와 제품 공급 협약 중이기도 하다.

Ⅰ 주요성과

• 매출액



2019 85.2억 원

2020 100억 원



전년 대비
17.3% 향상

• 고용



2019 47명

2020 52명



전년 대비
10.6% 향상

• 산업 재산권



• 차압변환기(Differential Pressure Transmitter) 제작 관련 특허 준비 중

• 시장개척



• MAN B&W사 엔진용 각종 Temp. sensor 및 각종 switch류 공급 진행

“개선개발을 통해 자체 기술을 확보하게 되었고 새로 개발한 제품이 즉시 매출로 이어지는 신속한 지원을 받았습니다. 그리고 이제는 해리아나에 필요한 인재를 확보하는 데 우선을 둘 것입니다. CEO는 회사를 운영하며 수만 가지 고민을 합니다. 경영에서부터 마케팅, 인사까지 분야를 넘나드는 고민은 밤낮을 가리지 않는데, 그중 가장 중요하다고 생각하는 점은 최고급 인재 확보입니다. 즉 필요한 인재를 확보하여 그들이 회사에서 최고의 퍼포먼스를 발휘할 수 있도록 조직을 운영하는 것이 가장 중요하다고 생각합니다.”

또한 센서 전문 업체인 해리아나의 특징을 살려 하나의 기술에서 다양한 제품으로의 적용을 시도할 예정이다. 이 과정에서도 부산테크노파크의 지원은 필요할 것이다. 시제품 제작과 같은 소규모의 지원으로 여러 종류의 제품 개발이 필요하기 때문. 성수경 대표는 적은 연구비용으로 빠르게 개발에 성공하여 매출로 이어질 수 있을 것으로 기대하고 있다. 성 대표는 부산테크노파크의 다양하고 신속한 지원에 감사드리다며 앞으로도 해리아나를 포함한 많은 중소기업을 위해 지속적인 지원이 이어졌으면 좋겠다는 바람을 드러냈다.

입사 이래 처음으로 기업지원사업을 전담하게 되었다는 부산테크노파크 정연수 대리는 “해리아나에 처음 방문했던 순간부터 주력하는 기술 분야에 자부심을 느끼며 열정적으로 일하는 모습에 덩달아 좋은 기운을 받을 수 있었다”며 “테크노파크 지원사업의 수혜기업으로서 항상 적극적으로 협조해주셔서 감사하다”는 말을 전했다.

조선 산업의 본고장인 부산에서 해리아나는 앞으로도 선박에 이용되는 다양한 부품을 국산화하기 위해 노력할 것이다. 이에 발맞춰 부산테크노파크도 기업의 니즈를 빠르게 파악해, 보다 높은 곳을 향해 갈 수 있도록 협조할 것이다. 부산테크노파크의 지속적인 지원을 통해 해리아나도, 해리아나의 구성원도, 부산의 조선 산업도 함께 성장할 수 있길 바란다.



Success Points

- Point 01** 체계적인 기술 닥터제 운영을 통한 문제점 해결
- Point 02** 현장 모니터링을 포함한 지속적인 모니터링 및 애로사항 수렴
- Point 03** 시제품 제작을 위한 시험분석 지원 연계
- Point 04** 수혜기업의 사업화 의지

울산테크노파크 지원기업 오토렉스 주식회사



울산테크노파크 지원기업 **오토렉스 주식회사** **새로운 길을 개척하고** **새로운 환경에 맞는 제품을 개발하다**



국내 자동차 기업 공식지정 커스터마이징 및 특장 개발 장차 전문 기업은 전국에 4~5개뿐이다. 이 중 영남권에 소재하고 있는 기업은 오토렉스가 유일하다. 그래서일까. 울산 토종 전문 업체로서의 자긍심을 가지고 경영하고 있다는 박동찬 대표.

오토렉스는 주로 현대자동차 차량을 튜닝하거나 커스터마이징(Customizing)하는 전문 기업이다. 커스터마이징은 생산업체나 수공업자들이 고객의 요구에 따라 제품을 만들어주는 일종의 맞춤제작 서비스를 의미한다. 자신의 개성을 자유롭게 드러내는 요즘 시대에 맞게 자동차에도 자신만의 색깔을 입히고자 하는 이들이 많아졌다. 특장차는 주변에서 흔히 볼 수 있는 소방차, 제설차, 구급차 등을 일컫는 말이다. 즉 특수한 장비를 갖추고 특수한 용도에 쓰이는 자동차를 말하는 것이다. 기존의 제품에 새로움을 더하고 있는 오토렉스의 이야기를 들어보자.



대표이사
박동찬



회사 소개 영상



회사설립
2000년 6월



주생산품
자동차 특장, 커스터마이징



소재지
울산광역시 북구



홈페이지
atrex.co.kr



⚙️ 남다른 눈썰미로 잠재력 있는 미래 사업을 발견하다

현대자동차 재직 시절부터 오랫동안 자동차 특장과 튜닝 전문 기업을 운영하고 싶다는 꿈을 키워온 박동찬 대표는 2000년 6월 오토렉스를 설립했다. 그는 창업 이전부터 향후 한국 자동차 시장도 자동차 선진시장인 미국, 일본, 유럽처럼 튜닝 사업이 성장할 수 있는 잠재력이 큰 사업이 될 것이라는 강한 확신을 갖고 있었다. 그리고 15년 전부터 박동찬 대표의 그 굳은 신념이 눈앞에 모습을 드러냈다. 해외 시장에서 구급차를 비롯한 경찰차, 국방부 특수 차량 등 다양한 특장차 개조를 요청하는 주문들이 쇄도하기 시작한 것이다.

“초반에는 현대자동차를 기반으로 특장차를 개조하여 수출하는 사업을 진행했습니다. 이후 2007년에는 현대자동차 스타렉스를 기반으로 하여 구급차와 탐차를 제조하는 업체로 선정되었고, 현대자동차 수출용 커스터마이징 작업과 현대글로비스 파트너 업체 등록을 통한 내수용 커스터마이징 작업에도 참여했습니다.”

하지만 어느 중소기업이나 위기는 찾아오기 마련이다. 오토렉스는 커스터마이징 및 특장차 사업을 진행하면서 대부분의 장차 부품을 외부업체를 통해 구매하는 사업구조를 지니고 있었다. 그리고 최근 부품 트렌드가 전장부품화가 되어가는 추세에 따라 장차 부품에 대한 자체 브랜드화를 시도했으나, 새로운 전장제품 개발 진행 과정상의 시행착오로 인한 리스크가 부담이 되었다고. 박동찬 대표는 미래 특장차 사업에 대한 걱정도 있다고 한다.

“20년 이상 기업을 운영하는 동안 사업적으로 우여곡절이 많았지만, 울산에서 유일한 특장 전문 업체로 살아남았습니다. 하지만 걱정은 계속되었습니다. 울산이 한국자동차산업의 메카 도시로 유명하나, 특장차 사업 관련 인프라 부족과 특장차 및 튜닝 전문 부품업체가 육성되지 못해 향후 미래 특장차 사업을 준비하는 데 있어서 다소 우려가 됩니다.”

수많은 시행착오가 있었지만, 꾸준히 본연의 사업을 이어오던 오토렉스는 최근 현대자동차에 집중된 매출 의존도에서 벗어나 안정적인 매출을 위한 신규 아이템의 확보의 필요성을 느끼게 되어 울산테크노파크 기업성장 지원에 참여하게 되었다.

제품개발을 위해 전문적인 지식을 습득하다

오토렉스는 매출처가 현대자동차에 집중되어 있다 보니 해당 기업의 사업 추이에 따라 매출 변동이 발생해 경영 불안정성이 계속되고 있었다. 르노삼성자동차로부터 초소형 전기차 트위지 공조시스템 개발을 요청받았을 때도 인력의 전문지식이 부족해 어려움을 겪었다. 그럼에도 박동찬 대표는 기회의 끈을 쉽게 놓지 않았다. 지난 2019년 자동차 관련 연구개발팀을 구성하고 전문인력을 채용하여 차량 전장품과 특장차에 대한 개발을 시작하며 위기를 극복하고자 한 것. 더불어 울산테크노파크의 기업성장 지원에 참여하며 한 걸음 더 나아갔다.

“울산테크노파크 ‘전력·전자 전문인력 양성 및 제품개발 능력 확보를 위한 기업성장 지원’ 사업에 참여했을 당시, 사업 판로 확대를 위해 르노삼성자동차의 초소형 전기차 트위지 공조시스템 개발을 추진하고자 했습니다. 또한 코로나19를 기회로 삼아 대중교통 수단용 실내 살균장치 개발을 통한 신규 사업화도 계획하고 있었습니다.”

그렇게 오토렉스는 이번 울산테크노파크의 전력·전자 전문인력 양성 및 제품개발 능력 확보를 위한

기업성장 지원을 받았다. 먼저 비R&D 사업인 ‘지역활력프로젝트’에서는 르노삼성자동차의 초소형 전기차 트위지 공조시스템 개발 요구 대응을 위한 신규 시장개척 도움을 받았다. 또 다른 지원사업은 ‘위기대응지역 기업비즈니스센터운영사업’으로 코로나19 확산에 따른 대중교통 수단용 실내 살균장치 개발을 통한 신규 사업화를 추진했다.

“르노삼성자동차의 초소형 전기차 트위지 공조시스템 개발 진행 당시 해당 제품에 대한 전문지식이 부족해 시스템 개발에 어려움을 겪고 있었습니다. 이때 울산테크노파크에서 전문지식 확보를 위해 교육을 개설하고 3개월간 실무담당자 8명에게 맞춤형 심화교육을 제공해주어 전담인력역량강화를 지원받을 수 있었습니다.”

그 결과 오토렉스는 르노삼성자동차 신규 판로 개척을 통해 신규 사업화 매출 44.9억 원을 창출하였다. 또한 대중교통 수단용 실내 살균장치 같은 경우 롬 램프형으로 제작할 수 있도록 디자인 개발과 관련해서도 도움을 받았다. 또한 살균장치 진동내구 테스트, 공기살균 테스트 시험평가를 지원받았다. 본 시험평가 결과 부유 바이러스 저감율 90.5%와 부유 세균 저감율 97.6%를 기록하여 그 성능을 인정받았다. 심지어는 특허를 출원하고 사업화를 추진하게 되었다.

“울산테크노파크의 도움이 있었기에 신제품 개발을 시도하는 것에 도전적으로 추진할 수 있는 원동력이 되었습니다. 일부 제품의 경우 개발 이후 대기업에 정기적으로 납품하는 단계까지 진행되었습니다.”

기업이 스스로 성장할 수 있도록 디딤돌이 되어준 울산테크노파크

오토렉스는 울산테크노파크의 기업성장 지원을 통해 초소형 전기차 트위지 전용 블루투스 오디오시스템 제품을 상품화하는 데 성공했다. 뿐만 아니라 스크래치가 나지 않는 PC 창문에 대한 제품 상품화도 완료했다고.

“울산테크노파크의 지원 덕분에 트위지 전용 루프형 냉·난방 시스템과 시내버스 전용 하이브리드 공기살균기 등의 신규 제품을 개발할 수 있었습니다. 하이브리드 공기살균기 같은 경우 국내와 러시아에 특허 등록을 하기도 했습니다.”

오토렉스는 울산테크노파크의 든든한 지원에 힘입어 스스로 성장할 수 있는 기회를 만들어나가고 있다. 최근 현대자동차로부터 의뢰를 받아 신형 스타리아 차량을 기반으로 하여 캠핑카, 구급차, 카카오택시 개조 관련 개발 중이다. 본 제품은 올해 10월부터 현대자동차에 공급하는 것과 동시에 해외 시장에도 내놓을 예정이라고 한다. 또한 현대자동차와 기아자동차 4곳의 출고사무소 안에서 소비자들이 선호하는 맞춤형 자동차 부품(커스터마이징 부품)을 차량에 장착하는 작업도 진행하고 있다.

“20년 가까이 자동차 관련 사업을 하는 동안 여러 대형 기업들과 협력하면서 그들의 인적자원과 기술개발 경험을 활용했는데요. 특히 15년 이상 현대자동차를 기반으로 한 구급차를 제작하며 70여 개 이상을 해외 시장에 판매한 경험은 저희에게 큰 자산이라고 할 수 있습니다. 그리고 무엇보다 이번 기업성장 지원을 통해 실무담당자들이 맞춤형 심화 교육을 받아 이를 바탕으로 자동차 관련 부품을 자체적으로 개발해 국내와 해외 시장의 소비자들을 대상으로 직접 판매할 수 있게 되었다는 점이 고무적인 것 같습니다.”

울산 소재의 대다수 중소기업은 지역 대기업에 대한 의존도가 매우 높아 고객사 추가 확보 등 신규 판로 개척이 기업의 수익 안정성 측면에서 가장 중요한 과제라고 볼 수 있다. 이러한 환경 속에서 오토렉스는 2020년 울산테크노파크 지원사업을 통해 기존 현대자동차와 기아자동차 외에 르노삼성자동차라는 신규 판로를 개척하였고, 대중교통 수단용 실내 살균장치를 개발하여 특허출원 및 사업화를 진행하는 성과를 도출하는 등 울산 중소기업의 모범이 되었다.

“오토렉스는 이번 기업성장 지원을 통해 르노삼성자동차 르노물에 공식 등재되었습니다. 또한 2021

I 주요성과

• 매출액



2019 237억 원

2020 299억 원



전년 대비
26.1% 향상

• 고용



2019 21명

2020 39명



전년 대비
85.7% 향상

• 산업 재산권



• 대중교통 수단용 실내 살균장치 관련 특허출원 1건

• 시장개척



• 기존 판로(HMC) 외 르노삼성 자동차 신규 판로 개척을 통한 매출 44.9억 원 창출

년에 양산하는 트위지, QM6 LPG 리뉴얼 차량 에어컨 루프탑 등 추가 납품 업무 협의를 진행 중입니다. 대중교통 수단용 실내 살균장치 같은 경우 울산 지역 시내버스 내부에 설치해 시범 운영을 한 바 있습니다.”

향후 해외 판매 네트워크를 활용해 중전보다 수출시장을 적극적으로 공략하여 해외 판매를 확대할 예정이라고 한다. 현대자동차와 기아자동차가 주도하여 개발 중인 미래형 특장차 개발에도 공동으로 참여하여 다른 국내의 특장차 회사들과 차별화된 수준 높은 역량을 발전시킬 수 있는 것도 대기업과 오랜 사업을 통해 축적할 수 있는 귀중한 자산이자 경쟁력이라고 생각한다고 박동찬 대표는 말한다. “오토렉스는 지금도 자동차 튜닝 사업의 미래 성장성을 감안하여 지속적인 투자와 독자적인 기술개발을 위해 노력하고 있습니다. 특장 주력 제품군으로 캠핑카·구급차·택시·리무진 등을 제작하고 있고, 커스터마이징 주력 상품군으로 차량 VIP 패키지·에어스포일러·타이어 휠 등을 제조하고 있습니다. 이제는 수출용 특장차를 개조했던 경험과 현대자동차로부터의 강한 신뢰를 바탕으로 미래 특장차 개발에도 공동 참여할 수 있을 정도로 회사 규모나 업무 역량적인 면에서 많이 발전했다고 볼 수 있습니다.”

튜닝 문화를 선도하고 어디서든 인정받을 수 있는 기업이 될 것

오토렉스는 이번 기업성장 지원을 받으면서 제품개발 과정에서 발생한 변수로 인해 사업계획을 수정해야 하는 상황에 직면했다. 그때 울산테크노파크 담당자들이 최선의 방향으로 수정이 가능하게끔 대응하고 초기 목적에서 벗어나지 않도록 가이드를 해주어 최종 목표까지 도달할 수 있었다고 한다. “울산테크노파크와 처음 인연을 맺었을 때가 생각납니다. 보통은 기업이 먼저 도움을 요청하는 경우가 많은데 중소기업을 발굴하고자 하는 직원들의 적극적인 현장 방문을 통해 만나게 되었죠. 그리고 그 인연은 지금까지도 이어지고 있고 앞으로도 계속될 예정입니다.”

박동찬 대표는 오토렉스를 자동차 튜닝 관련 전문 업체로 국내뿐만 아니라, 해외 시장에서도 인정을 받고 튜닝 문화를 선도하는 기업으로 만드는 것이 목표라고 한다. 울산테크노파크와는 미래형 전략 차인 수소전기 하이브리드 버스 개발을 적극적으로 주도하여 육성하는 프로젝트를 추진하고 있다. 지원사업을 받는 것은 남 일이라고 생각했던 박동찬 대표. 하지만 직접 참여해보니 다양한 부서와 담당자들이 기업을 도와줄 수 있는 만반의 준비를 하고 있어 놀랐다고 한다. 만약 아직 테크노파크를 통해 도움을 받아보지 못한 중소기업들이 있다면 멀리서 바라만 보지 말고 적극적으로 참여해보기를 바란다. 전했다.

“코로나19 시국에 제품개발에 소극적으로 임할 수밖에 없는 환경이었습니다. 하지만 울산테크노파

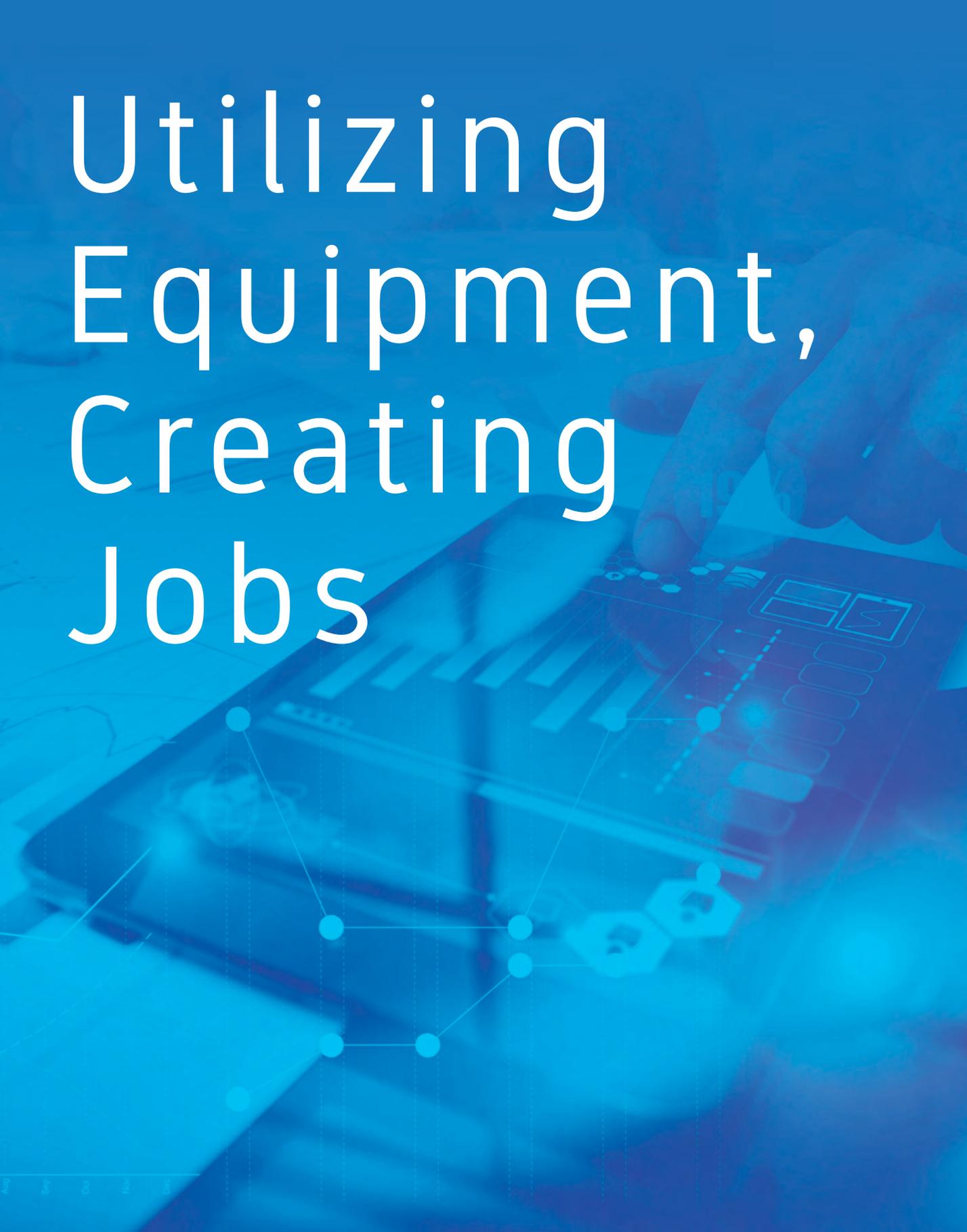


크 산하 직원들의 적극적인 기업방문과 수요조사를 통해 중소기업에 필요한 다양한 프로그램들을 개발 및 적용해주셔서 많은 도움이 되었습니다. 적극적인 행보를 통해 기업들의 애로사항을 해결해줄 수 있는 노력을 오래도록 이어주시길 바랍니다.”

Success Points

- Point 01** 기술력 확보를 위한 인력양성
- Point 02** 디자인 개발을 통한 디자인 역량 강화
- Point 03** 시제품 제작, 시험 인증, 특허출원 등 신규 아이템 개발의 전 단계를 아우르는
기업 지원
- Point 04** 지원사업을 통한 개발비 절감
- Point 05** 수요자가 원하는 기능 사전 구현 및 적용을 통한 제품 품질 강화

Utilizing Equipment, Creating Jobs

The image features a hand holding a tablet computer. The tablet screen displays a bar chart with several bars of varying heights. Overlaid on the tablet and the background is a blue grid with a network diagram consisting of several blue dots connected by thin lines. The entire scene is set against a blue background with a faint world map. The text 'Utilizing Equipment, Creating Jobs' is written in white, sans-serif font across the top left of the image.



3

장비활용과 고용창출

제주테크노파크 지원기업 (주)송이산업

인천테크노파크 지원기업 (주)모토브



제주테크노파크 지원기업
(주)송이산업



제주테크노파크 지원기업 **쥬송이산업** 자연이 준 선물 화산송이로 세계인의 피부를 가꾸다



천혜의 자연과 풍광을 자랑하는 제주도. 우리나라 여타의 섬과 달리 제주도는 오랜 시간의 화산활동으로 인해 만들어진 화산섬이다. 우뚝 솟은 한라산과 그 아래 아기자기하게 자리 잡은 오름은 멋질 뿐만 아니라 지질학적으로도 높은 가치를 지니고 있다. 이런 특색 있는 제주에는 제주만의 특별함을 품고 있는 광물질이 있는데, 바로 화산송이이다.

1994년 제주 한림에 화산송이 기술연구소를 창립하여 회사를 설립한 송이산업은 화산송이를 이용한 다양한 제품을 만드는 기업이다. 건축자재 및 천연염색 의류, 침구류의 제작과 판매를 통해 제주 화산송이의 이로운 기능을 널리 퍼트리하고자 노력한다. 여기에 그치지 않고 2008년부터는 화산송이를 이용한 화장품 원료와 화장품 제조에도 뛰어들었다. 송이산업은 지극히 제주스러운 상품을 만들어 제주를 넘어 세계시장에 이름을 알리고 있다.



대표이사
박광열



회사 소개 영상



회사설립
2000년 3월



주생산물
화산송이 화장품



소재지
제주특별자치도 제주시



홈페이지
www.jejuscoria.com
betterskincos.com



SIC

⚙️ 화산송이의 가치를 모두와 공유하기 위해 시작한 사업

1994년 제주 한림에 터전을 잡은 송이산업은 건축자재부터 천연염색 의류나 침구류를 제작·판매하여 화산송이의 장점을 세계에 널리 알리고자 노력해왔다. 이후 2008년에는 화산송이를 이용한 화장품 시장으로 뛰어 들었다. 이후 화장품 브랜드인 사려니, 볼리크로 일본, 대만, 중국에 10년간 수출을 진행해왔다. 2018년도에는 새로운 수출시장으로 진출하기 위해 신규브랜드인 베럴스킨(BETTERSKIN)을 론칭하였다. 베럴스킨은 자사에서 진행한 R&D 연구를 통해 개발한 특허 원료와 제주 화산송이로 차별성 있는 상품을 만들었고, 이 제품을 통해 세계시장을 겨냥했다.

송이산업은 지금껏 꾸준한 세계시장 진출을 통해 미국, 홍콩, 유럽 등 여러 시장에 화장품 수출을

진행하고 있으며, 화산송이를 위한 30개 이상의 특허 및 지식재산권을 보유하고 있다. 특히 제주의 토속자원인 화산송이를 독자적으로 취급하고 있기 때문에 강한 경쟁력을 가졌다.

그럼에도 화장품 사업으로 전환했을 때에는 여러 어려움을 겪게 되었다. 국내외의 유통 채널을 새로 개척해야 하고, 그 안에서 수익을 창출해야 한다는 것이 가장 어려운 문제였다. 송이산업은

새로 시작한다는 마음으로 국내외의 박람회, 무역사절단, B2B 상담회 등 바이어가 있는 곳이라면 어디든지 달려가 적극적으로 브랜드와 사업철학에 대해 홍보했다. 그러나 바이어들은 제품디자인과 제품군 구성에 대해 아쉬운 반응을 보였다. 이를 해결하기 위해 제주테크노파크의 문을 두드리게 되었다.



송이산업 건물 전경

⚙️ 제주테크노파크와의 사업으로 제품의 고급화와 브랜드 이미지 탈바꿈

베럴스킨 이전의 브랜드인 볼리크로 화산송이 클렌징폼, 모공팩 등을 생산 및 판매하였으나, 화산송이의 이미지를 뚜렷하게 드러낼 수 있는 제품이 필요했으며 제품의 고급화와 다양화가 필요한 상황이었다. 이러한 가운데 송이산업은 제주테크노파크에서 주관하는 '2018년도 헬스케어 대표 제품 활성화 지원사업'에 참여하게 되었다.

이 사업을 통해 이전에 개발했던 제품과는 차별화된 마스크팩을 개발할 수 있었고, 시제품 제작을 지원 받았다. 송이산업은 이를 통해 이전 자사 브랜드의 이미지를 완전히 탈바꿈할 수 있는 기회를 마련했다. 지금까지 바이어들에게 요구받았던 세련되고 현대적인 제품디자인과 다양한 제품군에 대한 답변을 제시할 수 있었던 것이다.

시제품에 대한 바이어들의 반응은 매우 긍정적이었다. 깔끔한 디자인과 더불어 독보적인 원료인 화산송이와 경쟁력 있는 식물성 원료를 사용하여 미주와 유럽에 적합하다는 평가를 받았다. 이를 시작으로 지속적인 신뢰를 쌓은 송이산업은 여러 국가의 화장품 시장에 진출하였다. 현재는 바이어들과 지속적으로 소통을 하면서 고객의 요구에 맞춘 제품을 생산하기 위해 노력하고 있으며, 동시에 제품의 고급화와 리뉴얼을 위해 꾸준히 노력 중이다.

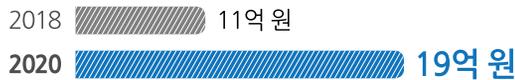
⚙️ 독자적으로 취급하는 제주화산송이를 통한 다양한 제품 개발

송이산업의 이름에서도 알 수 있듯 송이산업의 주요생산품에는 주로 화산송이가 들어간다. 송이산업은 제주 바깥으로 반출이 금지된 희귀 자원 제주화산송이에 대한 채취 매매 허가증을 보유하고 있어 제주화산송이를 독자적으로 취급한다. 이 때문에 송이산업의 허가 없이는 제주화산송이를 활용할 수 없고, 이는 송이산업의 제품에 희소성을 더해준다.

송이산업은 지속적인 연구를 통해 화산송이 식물성 발효 추출물을 개발하고, 이러한 추출물들에 대한 여러 특허권을 가지면서 화장품 원료에 대한 차별성을 가지고 있다. 이는 바이어들과 고객사들에게 경쟁력 포인트가 되었고, 희소성이 높은 원료를 찾는 고객사들에게는 매력적으로 작용하였다.

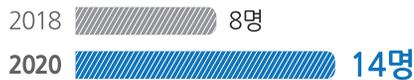
I 주요성과

• 매출액



전전년 대비
72.7% 향상

• 고용



전전년 대비
75% 향상

• 시장개척



전전년 대비
678% 향상
전년 대비
133% 향상



제품의 원료가 되는 화산송이

거기에 제주테크노파크의 지원도 한몫했다. 화장품 특화센터인 제주테크노파크 바이오융합센터는 CGMP/ISO-22716인증을 받은 화장품 공장과 KOLAS 품질검사기관이 운영되고 있기 때문이다. 또한 제주테크노파크는 화장품 관련 제형 개발과 생산 운용이 가능한 전문 인력을 보유하고 있다. 덕분에 기업이 별도의 설비인프라 투자와 전문 인력을 확보하지 않아도 제주테크노파크를 통해 기획이나 마케팅 및 영업 활동에 매진할 수 있었다.

박광열 대표는 “제주테크노파크에 구비되어 있는 CGMP 시설에서 제품을 생산한 것이 큰 도움이 되었다”고 말했다. 안정화된 시설과 더불어 화산송이 원료와 식물성원료를 만드는 기술력을 토대로 매력을 어필한 것이 시장 공략의 중요한 요소가 되었다.

시제품 지원을 받은 베럴스킨 시트 마스크는 화산송이에 어성초나 부평초, 당근 및 녹차 추출물이 함유되어 있어 피부 진정 및 보습에 효과적이다. VC 클렌징폼은 자사의 이전 클렌징폼이 가지고 있던 특유의 건조함을 보완한 제품이다. 게다가 노폐물과 모공관리에도 탁월해 세정력은 높으면서도 촉촉하게 피부를 가꿔준다. 송이산업에서 생산한 P사의 호호바오일은 얼굴은 물론 온몸까지 사용할 수 있는 천연 유기농 호호바오일이다. 호호바오일은 인체 피지와 비슷해 연약한 피부뿐만 아니라 트러블 성 피부에도 자극 없이 사용할 수 있다.



회의를 하고 있는 송이산업 직원들의 모습

⚙ 아이덴티티에 맞는 제품 개발로 브랜드 가치 높일 것

송이산업은 제주테크노파크의 지원으로 제품 디자인을 변경한 후 박람회나 상담회에서 긍정적인 평가를 받을 수 있었다. 깔끔한 디자인에 제주의 자연을 나타내는 다채로운 색상의 베럴스킨 제품에 대해 많은 관심이 모였다.

여러 바이어들 중 미국과 유럽 쪽의 바이어들이 베럴스킨에 대해 좋은 평가를 내렸다. 특히 이들은 대부분 가격대가 있는 프리미엄 시장, 비건화장품, 식물성 원료 등에 굉장한 관심을 가지고 있었다.

처음에는 디자인에 대해 관심을 갖고 있던 바이어들도 베럴스킨의 차별화된 원료, 식물발효공법 등에 더 큰 관심을 보이고 있다. 이로 인해 실거래 및 직접 수출, 원료 특성을 반영한 OEM/ODM 문의가

잇달아 늘고 있는 추세다. 또한 SNS마케팅을 활용해 인플루언서 판매 및 미국 아마존 입점 판매도 상시 진행중이다.

이러한 변화로 인해 송이산업은 2018년도에 비하여 2020년에는 72%의 매출증가를 이루어냈고, 고용 또한 8명(2018년)에서 14명(2020년)으로 75% 증가했다. 수출 또한 많이 증가했다. 2018년에 약 9만 달러였던 수출액이 2019년에 약 30만 달러, 2020년도에는 약 70만 달러를 이루어내 눈에 띄는 성장률을 보였다.

송이산업은 앞으로 더 다양한 화장품 라인을 만드는 것이 목표다. 그와 함께 기업의 아이덴티티에 맞게 화산송이 원료와 좋은 식물성 배합 원료를 잘 사용하여 브랜드 가치를 제고할 예정이다. 동시에 국내 및 국외의 다양한 유통채널을 개척해 송이산업과 제주화산송이를 널리 알리고자 한다. 또한 앞으로 제주테크노파크의 도움을 받아 참신한 제품을 만들어 생산하고 유통할 계획이다.

테크노파크에는 일반 기업들이 보유하기 어려운 좋은 시설과 인력자원을 가지고 있다. 제주테크노파크 역시 화장품에 특화된 시설과 인력자원을 가지고 있어 관련 사업을 하는 기업들에게는 큰 도움이 되고 있다. 송이산업 역시 제주테크노파크의 도움을 받아 사업 확장과 기업 홍보를 아끼지 않을 생각이다. 제주만의 특색 있는 상품으로 제주의 매력을 널리 알릴 송이산업의 행보를 기대한다.



Success Points

Point 01 시제품 제작 지원으로 바이어와의 직접적 거래 성공률 상승

Point 02 현재 화장품 트렌드를 파악한 시제품 제작 및 본 제품 출시

Point 03 화장품 사업에 최적화된 제주테크노파크의 지원

Point 04 제주 토속자원과 독보적인 원료를 사용한 제품 제작

인천테크노파크 지원기업 (주)모토브



인천테크노파크 지원기업 **(주)모토브**

도심을 돌아다니며 당신의 취향을 저장한다 택시 지붕 위의 광고판 모토브



큰 건물을 지나칠 때면 우리는 종종 커다란 옥외 광고판을 본다. 옥외 광고판에는 하나의 광고가 일정 기간 내내 걸려 있어 처음에만 새롭고 나중에는 익숙해져 눈길조차 주지 않게 된다. 사람들의 호기심을 자극해야 하는 광고 효과의 측면에서 보자면 옥외 광고판은 그 효과를 백퍼센트 발휘한다고 보기 어렵다.

그러나 광고의 내용뿐만 아니라 낯선 생김새만으로도 우리의 호기심을 자극하는 광고판이 있다. 바로 모토브의 '택시표시등 광고판'. 택시 지붕 위에 부착되어 주변 상가나 밀집 인구의 특성에 따라 관련 광고를 내보내는 택시표시등 광고판은 옥외 광고판에 최신 기술이 집약된 버전인 셈이다. 인천테크노파크의 지원을 받아 본인들만의 기술과 플랫폼을 구축한 모토브는 택시표시등 광고판으로 광고업계에 새로운 돌풍을 일으키고 있다.



대표이사

임우혁, 김종우



회사설립

2016년 9월



주생산품

택시표시등 광고판



소재지

인천광역시 연수구



홈페이지

www.motov.co.kr



회사 소개 영상



⚙ 데이터 분석 기술에 힘이 되어준 인천테크노파크

모토브의 임우혁 대표는 데이터가 곧 경쟁력의 근본이라고 여겼다. 수많은 사람들을 연령, 성별, 직업군, 사는 곳 등 다양한 기준으로 나누어 소비 행태, 외출 빈도, 활동 시간 등의 데이터를 수집한다면 도시 발전에 큰 보탬이 되리라 생각했기 때문이다. 이에 데이터를 어떻게 수집할지 고민하던 임우혁 대표는 2012년 뉴욕에서 택시 시스템 소프트웨어를 개발했던 경험을 떠올렸다고 한다.

“뉴욕의 많은 택시엔 데이터를 수집할 수 있는 앱 미터기와 광고가 나오는 디스플레이가 달려있습니다. 그러나 앱 미터기는 차의 위치와 탑승자의 수 등 매우 기초적인 수준의 정보만을 인지할 수 있었고, 디스플레이는 탑승자의 취향이나 주변 상가들과 관련 없는, 기존에 입력된 광고만 띄웠습니다.

그래서 좀 더 폭넓게 데이터를 수집하고 이를 기반으로 한 탑승자 및 주변 상권 맞춤형 광고를 송출하면 좋겠다고 생각했죠.”

임우혁 대표는 데이터를 수집 및 분석하며, 분석된 데이터를 기반으로 주변 상권 및 탑승자의 특성에 어울리는 맞춤형 광고를 송출할 수 있는 디스플레이 개발에 힘을 쏟았다. 그 결과 모토브의 '택시표시 등 광고판' 디스플레이가 탄생했다. 디스플레이를 개발한 후, 모토브의 전 직원들은 직접 택시 기사들을 찾아다니며 제품을 홍보하였다. 택시 기사들에게 차량 지붕에 제품을 장착하여 시범 운전하도록 부탁하고, 생생한 사용 후기에 기반해 제품을 개선하며 나날이 발전해갔다. 그들의 노력과 열정에 감명 받은 택시 기사들은 다른 기사들에게 모토브를 홍보해주기도 하였다. 그러나 달리는 택시 위에 광고를 한다는 것은 우리나라에서 처음 시도되는 일이었기에 문제점이 발생했다. 바로 광고의 단가 책정이다.

“모토브 택시표시등 광고판에서 광고가 나오면 주변 행인들이 해당 광고와 연관된 키워드를 얼마나 검색했는지 검색 빈도를 분석합니다. 이렇게 광고의 선호도와 특성을 파악해 어떤 분야의 광고가 인기가 많은지 분석한 후 단가를 책정해야 합니다. 그러나 광고 선호도를 비교 분석해서 단가를 책정하는 기술이 부족했습니다. 기술을 개발하려고 해도 전문 인력과 비용이 부족해 지원이 필요했던 차에 인천테크노파크를 알게 되었습니다. 당시 인천테크노파크에서 진행하던 SW융합 클러스터 2.0 사업에 신청하고 선정되어 필요한 기술을 개발할 수 있었습니다.”

우리나라 최초 택시 광고판의 발판을 마련하다

광고는 돈을 벌기 위한 기본적인 마케팅 수단이지만, 아이러니하게도 광고를 내기 위해선 돈이 필요하다. 때문에 광고를 내고 싶어 하는 광고주와 광고를 송출할 플랫폼 간의 갈등은 생각보다 흔한 일이다. 이러한 갈등을 피하기 위해 객관적인 지표와 수치를 기준으로 광고 단가를 책정해야 한다.

모토브는 한국 최초의 택시표시등 광고판 기업으로 광고 책정 시스템을 구축하는 데에 골머리를 앓았다. 새로운 시스템을 구축하는 데에 필요한 비용과 인력 확충의 문제를 해결하고자 2019년 인천테크노파크의 SW융합 클러스터 2.0 사업에 참여하게 되었다. SW융합 클러스터 2.0 사업은 소프트웨어 개발을 돕기 위해 기업에게 지역 대학의 관련학과 전공자나 교수 등 전문 인력과 비용을 지원해주는 사업이다. 모토브는 이를 통해 '실시간 옥외광고 플랫폼'을 구축할 수 있었다.

“실시간으로 송출되는 광고의 상황과 각 광고들의 특성 및 선호도를 비교하여 차등적으로 금액을 계산할 수 있게 되었습니다. 고객사들 또한 제품 광고에 얼마나 많은 사람들이 관심을 갖는지 눈으로 확인할 수 있게 되면서 더 수월한 단가 책정이 가능해졌습니다.”

광고 단가를 책정하는 플랫폼 외에도 인천테크노파크의 도움을 받아 각종 센서와 장치를 개선할 수 있었다. 2020 글로벌 맞춤형 지원사업은 인천테크노파크에서 D.N.A(Data, Network, AI)기반의 기업을 대상으로 진행하는 지원사업이다. 해외 진출과 관련하여 교육 및 멘토링을 제공하는 동시에 제품 및 서비스 개발을 위한 비용을 지원해준다. 모토브는 이를 통해 디스플레이에 사용되는 회로와 각종 센서를 개선하여 한층 업그레이드된 택시표시등 광고판을 만들 수 있었다.

⚙️ 택시 위의 슈퍼컴퓨터

모토브의 택시표시등 광고판이 수집하는 정보는 어마어마하게 많다. 탑승자 수와 주변 교통 상황은 물론 온도와 습도, 소음, 자외선, 유해가스, 미세먼지 등 110여 종 이상의 데이터를 수집·분석하고 있다. 이를 가능하게 하는 것이 바로 Mobility-based IoT 센서이다. Mobility-based IoT 센서는 데이터를 수집하고 즉각적으로 분석하여 택시가 이동하는 주변 상가와 어울리는 광고를 송출할 수 있게 해준다. 자외선이 강한 날에는 선크림 광고가 나오고, 택시가 대학 주변을 운전하면 대학생들에게 어필할 수 있는 제품 광고가 나오는 것이다.

택시표시등 광고판은 현재 대전, 인천, 서울에서 영업하는 약 1천 대의 택시에 장착되어 있으며, 제품을 광고할 뿐만 아니라 도심의 안전을 지키기도 한다. 도로의 밝기와 골목길별 밀집 인원, 변화가에서 얼마나 떨어졌는지 등을 분석해 우범지대를 확인할 수 있는데, 모토브는 이러한 데이터를 이용하여 현재 인천시와 손을 잡고 ‘야간 골목길 프로젝트’를 진행하고 있다.

“야간 골목길 프로젝트는 경찰이 야간에 순찰할 때 어둡거나, 사람이 많이 다니지 않거나, 변화가에 떨어진 곳을 위주로 순찰하는 프로그램으로 모토브에선 택시표시등 광고판이 수집한 도로 및 골목 상황 데이터를 실시간 공유하고 있습니다. 모토브의 제품이 광고뿐 아니라 도시의 안전을 지키는 데 이바지할 수 있어서 뿌듯합니다.”

이 외에도 모토브는 ‘숨쉬는 인천, 건강한 등굣길’ 프로젝트로 어린이들의 건강 지킴이 역할도 수행 중이다. 택시표시등 광고판에 부착된 Mobility-based IoT 센서를 작은 디바이스와 결합하여 아이들의 책가방에 달 수 있도록 만들었다. Mobility-based IoT 센서가 장착된 디바이스는 전용 어플과 연동되어



I SW융합 제품/서비스 상용화 지원사업 수행 전 · 후 비교

· 고용창출(총 고용 인원)



지원 전 16명

지원 후 45명

· 사업대상지역(택시 설치 대수)



지원 전 : 200대(인천), 200대(대전)

지원 후 : 300대(인천), 200대(대전), 500대(서울)

· 데이터 사업 매출액



지원 전 85백만 원(3년간)

지원 후 7.8억 원
(최근 1년간)

· 투자유치 금액

지원 전 3년간(50억 원)

지원 후 170억 원
(1년간)

· 핵심 파트너 업무협약



지원 전 지역 택시조합 등

지원 후 국내 1위 자동차 제조회사, 국내 2위 광고대행사

· 사업화를 위한 실증데이터 확보



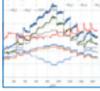
지원 후 택시탑 센서 데이터 : 22억 6,205만 건(172GB)

택시 운행 데이터 : 22억 6,205만 건(125.82GB)

택시 광고 데이터 : 22억 6,205만 건(142.51GB)

택시 주변유동인구 데이터 : 15억 4,487만 건(123.78GB)

I 모토브의 택시광고판에 적용된 적용된 기술과 이와 연계된 데이터 활용 방안

	적용 센서 및 수집 데이터 결과		데이터 활용 방안
보행로 대기정보	공기센서(6종), GPS, IMU		<ul style="list-style-type: none"> 실시간 도로주변 유독성 대기환경 데이터 제공 유기화합물, 황화수소, 미세먼지, 일산화탄소
유동 인구	지능형AP, 4채널 카메라, GPS, 승/하차 센서		<ul style="list-style-type: none"> 유동인구와 상권변화 기반 마케팅 컨설팅 Ride-hailing
도로상황 / 환경	4채널 카메라, 지능형AP, IMU, 조도센서, 소음센서, GPS		<ul style="list-style-type: none"> 도심 자율주행 데이터 수집 실시간 사고 정보, 빙판길, 도로유실
차량상태 / 운영	OBD, 4채널 카메라 IMU, 승하차센서, GPS		<ul style="list-style-type: none"> Fleet management, 사용자 기반 보험 ADAS(능동안전운전시스템)
+++	<p style="text-align: center;">다양한 IOT 기업의 센서를 탑재할 수 있는 디바이스내 공간 및 인터페이스 구성 실제 이동환경에서 Digital Twin 실현 가능(과학기술정보통신부와 모빌리티 디지털트윈 제공 사업 검토 중)</p>		

아이들의 경로를 따라 미세먼지와 유해가스, 밀집인원정보 등 아이들의 안전에 위험이 되는 요소의 정도를 파악한다. 그리고 위험 수준에 이르게 되면 학부모와 아이들의 핸드폰에 경고 알람을 올려 위험 지역에서 벗어나도록 유도한다.

“요즘 정보통신기술을 이용한 스마트도시 사업이 지자체에서 활발하게 진행되고 있는데, 모토브의 제품과 기술이 시류와 딱 맞아 떨어졌다고 생각합니다. 마케팅과 도시 안전을 책임질 수 있도록 앞으로 기술 개발에 힘쓰겠습니다.”

⚙️ 국내의 IT 산업을 주도하는 기업을 목표로

2016년 사업을 시작한 모토브는 우리나라에서 그 누구도 다루지 않은 택시표시등 광고판으로 6년이라는 짧은 시간동안 투자 성과 110억 원을 달성하는 이례적인 성장을 했다. 성장은 경제적인 수치뿐만 아니라 고용에서도 이루어졌다. 2019년에 16명이었던 직원 수가 2020년에는 39명, 2021년 현

재는 45명으로 지속적으로 증가하고 있다. 인천시와 여러 유관 기관과의 프로젝트가 늘어나 채용은 현재도 활발하게 진행 중이다. 임우혁 대표는 사업에 있어 가장 중요한 자원은 결국 ‘사람’이라며 인재와 협업을 강조했다.

“모토브의 인재상은 유연한 사고를 소유하고 타인과의 소통 능력이 높은 사람입니다. 변화의 속도가 너무나 빠른 현대사회에서 다양한 변화들을 캐치하고, 이에 맞게 생각하고 유연하게 적응하는 능력은 스타트업에서 무엇보다 중요한 요소일 것입니다. 변화가 빠르고 다양할수록 새로운 기회가 탄생하고, 이러한 기회를 발견하고 사업 아이템으로 발전시키려는 노력과 사고야말로 모토브가 추구하는 핵심 가치입니다.”

끊임없는 연구개발과 전 직원들의 노력, 상호 간 신뢰로 지금의 자리까지 올라온 모토브는 많은 곳에서 투자를 받고 있다. 투자처와 스스럼없이 소통을 시도하여 투자를 이끌어냈다는 임우혁 대표는 투자도 결국 ‘협업’의 일종이라 말했다.

“모토브는 2020년에 알토스벤처스, TBT파트너스, 신한캐피탈-스파크랩으로부터 시리즈A 60억 원을 투자받았고, 2021년에는 알토스벤처스, TBT파트너스, 산업은행, 아이디벤처스, 나우IB, 미래에셋으로부터 시리즈B 110억 원을 유치하는 성과를 이루어냈습니다.”

임우혁 대표는 “모토브를 인천을 대표하는 IT 기업으로 키우는 것”이라고 얘기했다. 현재 택시표시등 광고판으로 수집한 빅데이터를 다양한 공공서비스에 활용하는 모토브는 앞으로도 인천테크노파크와 함께 시민들의 안전을 위한 다양한 프로젝트를 진행할 예정이다.



Success Points

Point 01 Mobility-based IoT 센서로 방대한 양의 데이터 수집 및 분석

Point 02 TPO 맞춤형 광고의 송출

Point 03 데이터를 공공분야 서비스에 활용

Point 04 투자를 불러내는 원활한 소통

⊗ Mini Interview
테크노파크에 한마디

(주)유유헬스케어 대표이사
유 경 수



테크노파크는 '도전의 열쇠'이다

“불확실한 미래를 가능성으로 만들고, 가능성을 현실로 만드는 것은 어려운 일입니다. 저희 유유헬스케어도 도전하기 전에는 도전에 대한 불안함을 지니고 있었고, 자신감도 없었습니다. 하지만 테크노파크를 만나고 지원사업에 참여한 저희는 많은 격려와 응원을 받았고 그 덕에 포기하지 않고 저희의 길을 갈 수 있었습니다. 유유헬스케어에게 테크노파크라는 도전의 열쇠가 있었던 덕분에 새로운 미래에 도전할 수 있는 자신감을 얻었다고 생각합니다.”

테크노파크는 '성장 동반자'이다

“기업의 성장은 그 기업만의 수많은 고민과 노력을 통해 이루어집니다. 하지만 중소기업의 특성상 그 기업만의 노력으로 성장하기란 어렵기 마련입니다. 이에 테크노파크는 기업이 성장할 수 있는 발판을 마련해 주고, 휘청거리지 않도록 잡아주는 든든한 버팀목의 역할을 해주고 있습니다. 저희 웰템도 든든한 성장 동반자인 테크노파크가 있어 지금까지 성장할 수 있었다고 생각합니다.”

(주)웰템 대표이사
박 정 우



테크노파크는 '튼튼한 후원자'이다

“처음 회사를 설립할 때는 우리가 가진 열정과 경험만 있다면 반드시 성공할 것이라는 확신이 있었습니다. 또 핵심 기술도 보유하고 있어 어렵지 않을 것이라고도 생각했죠. 하지만 막상 기술을 활용하여 제품을 만들다 보니 사업 경험이 없다는 것이 저희에게는 큰 장벽이었어요. 이때 만나게 된 대전테크노파크는 그야말로 야생 같은 사업의 세계에서 만난 강력한 후원자였죠. 저희의 곁에서 든든히 후원해 준 대전테크노파크 덕에 열정을 잃지 않고 달려올 수 있었습니다.”

(주)수젠텍 대표이사
손 미 진



주식회사 인더케그 대표이사
강 태 일

테크노파크는 '필수영양소'이다

“필수영양소가 없으면 생물은 제대로 자라지 못하거나 건강을 잃게 됩니다. 기업도 마찬가지입니다. 이에 테크노파크는 기업이 건강하게 자랄 수 있도록 맞춤 지원을 하는 필수영양소 같은 존재이죠. 코로나19로 인해 사업에 제한이 많았던 시기였음에도 불구하고 테크노파크 덕분에 좋은 성과를 얻었다고 생각합니다.”



(주)에프에이 대표이사
남 윤 제



테크노파크는 ‘성장의 등대’이다

“중소기업의 성장은 어두운 밤바다에서 거친 파도 위를 작은 배 하나로 헤쳐 나가는 것입니다. 이때 필요한 것은 항해할 용기와 앞으로 나아가겠다는 열정 그리고 가는 길을 밝혀줄 등대입니다. 이에 테크노파크는 기업에 맞춤형 지원을 해줌으로써 길을 밝혀주는 등대로 다가왔습니다. 코로나19라는 돌풍으로 인해 더욱 힘들었던 시기였지만 세종테크노파크라는 등대 덕분에 앞으로 나아갈 수 있었습니다.”

(주)디바이스이엔지
최 봉 진

테크노파크는 ‘운명 공동체’이다

“‘빨리 가려면 혼자 가고, 멀리 가려면 함께 가라’라는 유령의 속담이 있습니다. 이 말처럼 테크노파크는 기업을 위한 지원을 아낌없이 해주며 좋은 성과가 나면 함께 기뻐하는 하나의 운명 공동체라고 생각합니다. 저희의 처음과 지금을 함께해 준 테크노파크 덕분에 저희는 앞으로도 지속 가능한 성장을 이룰 수 있을 것입니다.”



테크노파크는 ‘국가경쟁력’이다

“이고진의 목표는 고급두뇌와 기업의 사업화 능력을 결합해 인적·물적 자원을 집적화하는 것이 우선입니다. 그리고 독창적으로 개발된 기술이 국내 특허를 넘어 해외 특허까지 진행해 대한민국의 기술력이 세계를 주도할 수 있도록 하는 것입니다. 이 모든 일은 기업이 단독으로 진행할 수 없습니다. 경기대진테크노파크는 훌륭한 파트너로서의 중간자 역할을 수행하여 이고진의 경쟁력이 결국 국가 경쟁력이 되게 하는 원동력이 되었습니다.”

(주)이고진 대표이사
이 종 애



Korea Technopark Promotion Association

이솔테크 대표이사
송 중 운



테크노파크는 '숨은 조력자'이다

“새로운 혁신 제품에 도전하는 중소기업에 가장 필요한 것은 자금과 애로기술 마케팅 지원이라고 생각합니다. 즉 도전과 열정만으로는 이를 수 없다는 의미입니다. 이러한 현실 속에서 테크노파크는 기업의 입장에서 바라보고 모든 과정에 지원사업을 연계해 끝까지 지원해 줍니다. 전문적인 지원 체계와 조직적인 인력을 보유한 지자체 중소기업 지원 기관은 테크노파크가 가장 체계적이고 효율적인 지원을 하지 않나 생각합니다. 기업의 태생부터 도약까지 어려운 일, 굵은일 마다하지 않고 꾸준히 힘이 되어주고 도움을 주는 기업의 숨은 조력자라고 생각합니다.”

(주)에스테크 대표이사
박 진 섭

테크노파크는 '성장조력자'이다

“대구테크노파크는 저희 에스테크가 어려울 때 다양한 지원을 통해 힘든 시기를 벗어날 수 있게 도와주었습니다. 이후 에스테크가 지속적으로 성장할 수 있도록 물심양면(物心兩面)으로 지원해준 대구테크노파크에 지역 기업이 성장할 수 있도록 도와주는 '성장조력자'란 표현이 잘 어울리는 것 같습니다.”



테크노파크는 ‘최전선 지원’이다

(주)해리어나 대표이사
성수경

“자전거를 탈 때 페달을 밟는 이유는 단순합니다. 페달에서 발을 떼는 순간 넘어지기 때문이죠. 해리어나는 마치 자전거를 타는 사람처럼 열심히 페달을 밟고 있습니다. 언제 넘어질지 모르는 위기를 겪으면서요. 그렇기에 테크노파크는 중소기업에게 한줄기 빛 같은 존재라고 할 수 있습니다. 중소벤처기업부의 최전선에서 중소기업을 이끌어주며 다양한 지원을 해주는 곳이 테크노파크이기 때문입니다. 저희가 잘 알지 못했던 부분에 대해 더 깊이 알고 있는 테크노파크가 있었기에 적극적으로 도움을 받을 수 있었습니다. 해리어나가 타고 있는 자전거가 넘어지지 않도록 꼭 잡아준 부산테크노파크에 감사의 인사를 전합니다.”



Korea Technopark Promotion Association

오토렉스 주식회사 대표이사
박 동 찬



테크노파크는 '아메리카노'이다

“여름에는 시원한 아이스 아메리카노를, 겨울에는 따뜻한 아메리카노를 찾는 것처럼 테크노파크는 회사 성장에 필요한 여러 가지 지원사업들과 프로그램들을 메뉴화해 기업들이 쉽게 활용할 수 있도록 해줍니다. 그래서 '아메리카노'라고 표현하고 싶습니다. 오토렉스 주식회사 역시 2020년 울산테크노파크에서 지원하는 시제품 개발, 제품 인증, 특허출원, 직원 능력 향상 교육 등의 프로그램들을 활용하였습니다. 그중 일부 제품은 테크노파크의 도움으로 대기업에 정기납품을 하는 성과를 낼 수 있었습니다.”

테크노파크는 '만능서포터'이다

“화장품 브랜드를 시작할 때에 최소생산수량, 제형, 그 밖의 기타 관련 법령 등 지켜야 할 게 많습니다. 제주테크노파크에서는 CGMP 설비로써, 기본적으로 지켜야 하는 사항들을 모두 숙지하고 있어서 기업 입장에서 모르는 부분과 챙겨야 할 부분들을 함께 챙길 수 있어서 많은 도움이 되었습니다. 그 밖의 시제품 지원 사업, 패키지 디자인 지원 사업 등 화장품 브랜딩에 꼭 필요한 자원들을 지원받아 시작할 수 있었고, 이는 기반을 세우는 데 큰 도움을 받게 되었습니다. 어려운 부분들이 어떤 부분이든 문의를 했을 때에 도움을 받을 수 있고, 말 그대로 전반적으로 만능 서포터를 해 주어 기업 입장에서 큰 도움을 받았습니다.”

췌송이산업 대표이사
박 광 열



테크노파크는 '성공 밑거름'이다

(주)모토브 대표이사
임 우 혁

“모토브는 인천테크노파크와 함께 ‘숨쉬는 인천, 건강한 등굣길’ 프로젝트를 진행하고 있으며, 이외에도 한국지능정보사회진흥원과 ‘빅데이터 플랫폼 구축사업, 인천시와 함께 ‘야간 골목길 프로젝트’, 한국지능정보사회진흥원 및 인천시와 함께 공공데이터 기업매칭 사업, 정보통신기획평가원과 정보통신방송혁신인재양성사업 등 다양한 데이터 사업들을 진행하고 있습니다. 인천테크노파크의 지원이 없었더라면 현재의 성과를 창출하지 못했을 것입니다. 저희 같은 중소기업에게 있어서 테크노파크의 역할은 무엇보다 중요합니다. 이들의 목소리에 더욱 귀 기울여 주시고, 중소기업이 성장하기에 알맞은 생태계 조성에 힘써주셨으면 합니다.”



Korea Technopark Promotion Association

Part 02

지역혁신 거점기능 성과

- 128 경기테크노파크
- 136 경북테크노파크
- 144 전남테크노파크
- 152 전북테크노파크
- 160 충북테크노파크
- 168 포항테크노파크
- 176 기업에 한마디



경기테크노파크



경기테크노파크

경기행복샵 온라인 플랫폼 입점 지원 사업으로 상생의 장을 만든다



최근 매섭게 몰아친 코로나19의 영향으로 전 세계 경제가 침체에 빠졌다. 이런 경제 악천후는 외국 뿐만 아니라 우리 경제에도 지대한 영향을 미쳤다. 오프라인 상거래보다는 온라인 상거래가 확연히 늘어나게 되었고, 이는 기업들에게 변화의 발판을 가져다 주었다.

이러한 상황은 절망적인 위기가 될지 모르지만 한편으로는 전환의 불씨가 되기도 한다. 경기테크노파크는 온택트 시대로의 전환을 새로운 기회로 삼아 경기도 내 중소기업을 위한 지원을 아끼지 않고 있다. 특히 경기행복샵 입점과 온라인 판로 마케팅 지원 사업을 통해 경기도 내 중소기업의 온라인 진출을 돕고 있다. 중소기업의 온라인 판로개척에 앞장서고 있는 경기테크노파크와 경기행복샵에 대한 이야기를 들어보았다.



원장
배수용



회사설립
1998년 9월



TP 소개 영상



소재지
경기도 안산시



홈페이지
www.gtp.or.kr



⚙️ 온택트 시대, 경기도 중소기업의 날개가 되어주는 경기행복샵

최근 우리 사회에서 가장 크게 대두된 단어 중 하나가 바로 '온택트'이다. 온택트는 비대면을 일컫는 '언택트(Untact)'에 온라인을 통한 외부와의 '연결(On)'을 더한 개념으로, 비대면을 넘어 온라인 세계로의 이전을 뜻한다.

언택트를 넘어선 온택트 시대로의 전환은 다양한 변화를 불러왔다. 사회적 거리두기로 인해 집에 있는 시간이 많아지면서 온라인쇼핑 매출액이 대폭 증가했고, 그에 따른 택배물동량도 꾸준히 상승하고 있다. 또한 코로나19 이전의 시대에는 직접 눈으로 보고 구매했던 식음료품 등도 온라인으로 쇼핑

하는 경우가 많다.

상거래의 장소가 오프라인에서 온라인으로 이동하고 있는 만큼 경기테크노파크도 2014년부터 '경기 행복샵'을 운영하고 있다. '경기행복샵'은 2014년부터 경기테크노파크가 네이버와 손을 잡고 경기 중소기업 우수제품의 온라인 판로지원을 위해 시작된 사업이다. 입점 기업의 온라인 쇼핑몰 구축부터 온택트 시대에 걸맞은 온라인 마케팅 교육, 배너광고 게재 등 도내 중소기업들의 판로 확장과 매출 증대를 위해 힘쓰고 있다. 다시 말해 장애인기업과 사회적경제기업 등을 포함한 도내 중소기업의 우수 제품의 판매와 홍보 마케팅을 지원하는 플랫폼인 것이다.

중소기업의 스마트스토어 입점·판매·홍보를 지원하는 경기행복샵

경기행복샵은 현재 네이버에서 서비스하는 스마트스토어 쇼핑몰을 기반으로 지원을 하고 있다. 따라서 가장 기본적인 자격 요건은 경기도 내에 사업장을 가지고 있는 중소기업이면서, 기존에 네이버 스마트스토어를 운영하고 있는 기업이어야 한다.

경기행복샵에 우선 입점할 수 있는 기업은 경기도 소재 중소 제조기업에서 직접 생산, 개발, 제작, 제조 또는 OEM 생산기업과 사회적경제기업(사회적기업, 마을기업, 협동조합, 자활기업), 장애인기업, 여성기업 등 사회적 배려기업이다. 이 기업들이 생산하는 제품을 우선으로 입점 지원한다. 다만 단순 유통기업, 수입제품판매 기업(중국산 핸드폰 케이스 등)과 네이버 스마트스토어 판매 기준 미취급 품목(술, 펜션 등)은 입점이 제한된다.

경기행복샵은 입점한 중소기업뿐만 아니라 온라인 쇼핑을 하는 소비자에게도 이득이다. 중소기업의 스마트스토어나 경기행복샵 홈페이지 등 다양한 홍보채널을 통해 경기도의 우수 제품을 쉽게 접할 수 있기 때문이다. 경기행복샵이 중소기업과 소비자가 쉽게 만날 수 있도록 가교 역할을 톡톡히 하고 있는 것이다.

I 경기행복샵 입점 절차



⚙️ 1:1 컨설팅과 직접 지원으로 중소기업에게 힘이 되는 경기행복샵

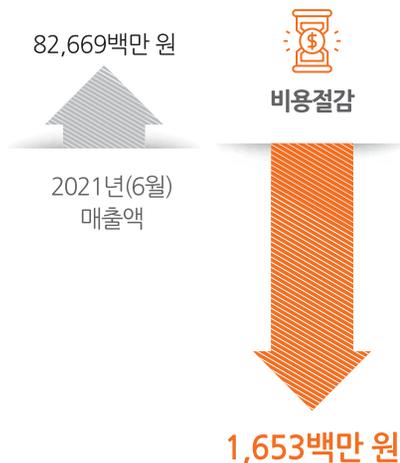
경기행복샵 입점 지원사업의 가장 큰 목표는 무엇보다도 스마트스토어에서 중소기업의 우수제품을 잘 홍보하고, 판매하여 매출을 증대시키는 것이다. 그러나 중소기업만의 역량으로는 이러한 성과를 도출해내기 어려운 것이 현실이다.

초기 온라인 시장에 진입하는 중소기업들은 열의를 가지고 뛰어들지만, 금세 어려움에 직면할 수밖에 없다. 중소기업 내에 온라인마케팅 전담 인력이 전무한 경우가 많고, 스마트스토어 운영 노하우도 부족해 사업을 추진하기 다소 어렵기 때문이다.

경기테크노파크는 중소기업이 가지고 있는 온라인마케팅에 대한 고민과 어려움을 해소해주기 위해 노력하고 있다. 이를 위해 사업을 담당하는 전담 인력이 중소기업의 성공적인 경기행복샵 및 스마트스토어의 입점을 위해 물심양면으로 애쓴다. 직접 1:1 컨설팅과 교육을 진행하는데, 특히 교육은

주요성과

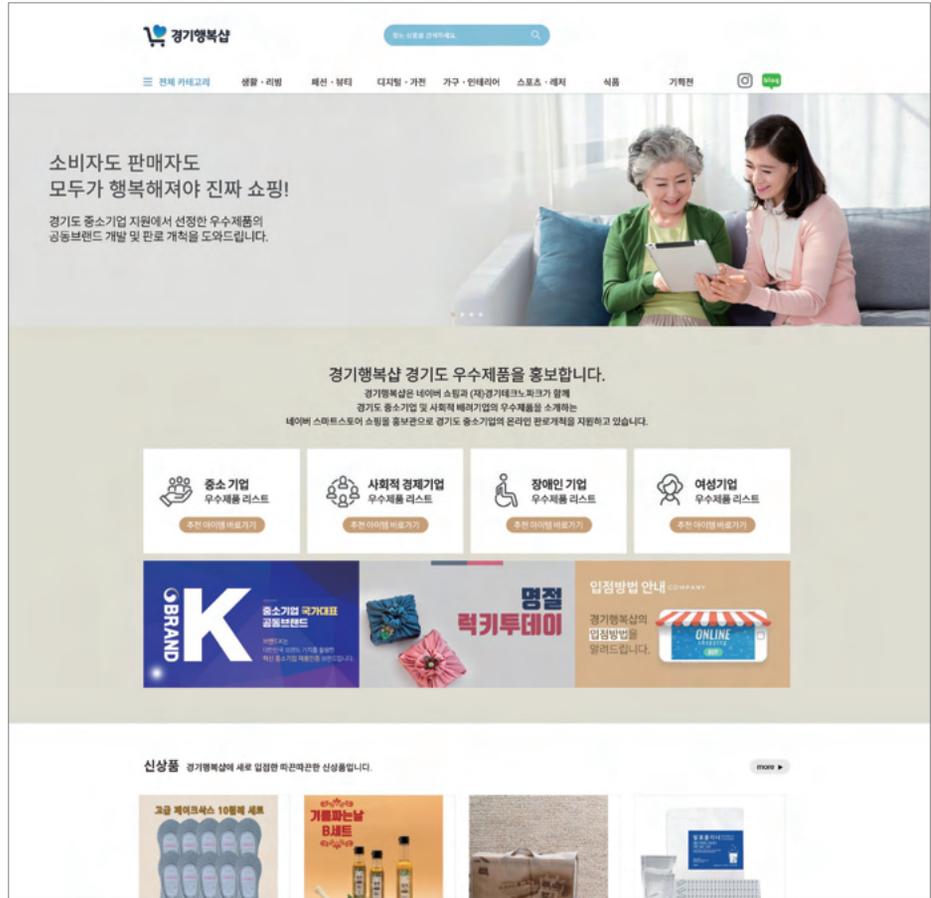
- 경기행복샵 입점기업 매출연동 수수료 2% 할인지원



- 경기행복샵 입점 및 운영 현황



경기행복샵 홈페이지



비대면 온라인 라이브 교육으로 진행되어 중소기업이 부담 없이 교육을 받을 수 있도록 지원한다. 또한 세세한 교육을 통해 중소기업이 직접 스마트스토어를 구축하고 운영하여 온라인 매출을 증대시킬 수 있도록 다양한 노하우도 전수해준다.

입점일로부터 최대 3년 동안 스마트스토어 매출연동 수수료 2%를 할인 지원해 준다는 것도 가장 큰 장점 중 하나이다. 매출이 오를수록 납부해야 하는 수수료가 커지는데, 경기행복샵 지원을 받으면 부담을 다소 줄일 수 있다. 단 입점 기업의 스마트스토어 연매출액이 5억 원을 넘을 경우 매출연동 수수료 할인 지원은 종료된다.

경기행복샵을 담당하고 있는 김태호 책임연구원은 “경기행복샵 입점 지원사업 추진을 통해 중소기업의 매출 증대와 이에 따른 매출연동 수수료 할인지원 혜택이 늘어났다”고 밝혔다. 또한 “지원기업들에게

경기행복샵으로 중소기업에게 온라인마케팅 디딤돌을



경기행복샵에 입점하기 위해서는 매월 1회 경기테크노파크 홈페이지에 게시되는 모집 공고를 확인하여 신청하면 된다. 입점 신청 후 입점 승인까지의 절차를 살펴보면, 기업이 입점 신청을 하게 되면 담당자와의 논의를 통해 신규 입점 기업 신청서를 검토하고 컨설팅을 받게 된다. 이후 경기테크노파크와 네이버가 스마트스토어에 등록할 제품에 대한 확인 절차를 거친다. 이 과정을 통과하게 되면 기업체에 경기행복샵 입점 승인 통보가 되며, 경기행복샵 입점 및 스마트스토어 판매 자격이 주어진다.

I 화상교육



수수료 비용 절감 효과를 가져다줄 수 있어서 가장 뿌듯했다”고 말했다.

이외에도 네이버 쇼핑 메인화면의 경기행복샵 롤링배너 등록, 네이버 지식쇼핑 연동, 미니스튜디오에서 제품사진 촬영 지원을 무료로 받을 수 있는 것도 큰 장점이다. 김 책임을 비롯한 전담 인력들이 경기행복샵 입점 기업의 제품 사진을 손수 찍을 정도로 열성적으로 업무를 돕는다.

경기테크노파크 내에 있는 스튜디오에서 우수제품 미니스튜디오 사진을 무료로 지원해주며, 제품 사용 방법 및 인트로 소개 동영상 촬영도 추가로 지원하고 있다.

대부분의 중소기업은 카탈로그 같은 자료를 만드는 것이 홍보의 전부인 경우가 많다. 그러나 온라인으로 제품을 홍보하기 위해서는 차별화된 제품 소개가 필요하다. 이를 위해 테크노파크 담당자들이 각 중소기업에 맞게 지원을 아끼지 않고 있다.

김 책임은 기억에 남는 사례로 스테인리스 건조대를 제조하는 스틸아트라는 기업을 꼽았다. 직접 제품을 제조하는 도내 중소기업이었는데, 코로나19로 인해 어려웠던 상황을 스마트스토어로 타개하고, 매출 성장까지 이루어냈다. 또한 홈쇼핑에도 진출하여 높은 매출을 이루어내어 본인이 뿌듯했다고 전했다.

경기도 중소기업의 성장과 지역경제 활성화를 위해 노력할 경기테크노파크

코로나19는 개인의 일상은 물론 사회 전반의 많은 것을 바꾸어 놓았다. 우리가 보지 못했던 새로운 시대에 진입하게 된 것이다. 분명 이런 시기는 중소기업에게 녹록지 않은 상황이 분명하다.

이러한 상황이 어렵기는 하지만 쉽게 주저앉을 수 없다는 것을 중소기업 또한 잘 알고 있다. 오프라인 상거래보다는 비대면 언택트 온라인 사업이 부각되는 요즘, 이 상황을 지혜롭게 이겨낸다면 미래의 성장 동력이 될 것이 분명하다.

김 책임은 “이런 상황일수록 오프라인 홍보보다는 온라인을 적극적으로 활용하여 기업과 제품을 보다 더 잘 홍보할 수 있는 것이 중요하다”고 강조했다. 그러기 위해서는 “제품 상세 페이지 및 홍보 영상 콘텐츠를 잘 준비하여 온라인 시장에 안정적으로 안착할 수 있도록 사전 준비를 잘해야 한다”고 말했다.

앞으로 경기테크노파크는 경기행복삼을 통해 다양한 지원을 모색하려 한다. 먼저 경기도 내 31개 시·군 지자체가 함께 참여할 수 있는 온라인 상거래 활성화를 위한 지원프로그램을 발굴할 예정이다. 또한 지역의 전자상거래 활성화를 도모하여 지역경제활성화에도 이바지하고자 한다. 전무후무한 코로나19 시대에도 도내 중소기업의 새로운 성장 동력을 마련하고 있는 경기테크노파크를 응원한다.



Success Points

- Point 01** 기업도 살리고, 지역도 살리는 스마트한 온라인 홍보관, 경기행복삼
- Point 02** 하나부터 열까지 중소기업에 맞는 1:1 지원
- Point 03** 기업당 최대 300만 원 지원과 스마트스토어 운영 노하우 전수
- Point 04** 최대 3년간 매출연동 2% 할인, 판매량이 늘수록 더 많은 지원

경북테크노파크



경북테크노파크

규제자유특구와 스마트제조혁신으로 경북 지역 산업발전과 경제 활성화를 선도하다



경북 지역의 산업발전과 경제 활성화를 위해 여러 정책과 지원사업을 추진해 온 경북테크노파크. 지금까지 진행해 온 많은 사업들이 우수한 성과를 거둬 언제나 높은 성과지표를 보이고 있다. 그중 대표적인 사례가 바로 규제자유특구 기획 및 운영과 스마트공장 보급·확산 지원사업이다. 2021년부터는 경북형뉴딜지원단과 지역활성화추진단을 신설하여 한국형 뉴딜에 대해 선제적으로 대응하고 있으며, 경북형 뉴딜을 선도하고 있다. 경북의 23개 기초지자체와 협의하여 경북 지역의 산업 발전과 경제활성화에 기여하고 있는 경북테크노파크의 지원사업에 대해 들어보았다.



원장
하인성



회사설립
1998년 8월



TP 소개 영상



소재지
경상북도 경산시



홈페이지
www.gbtp.or.kr



 경북테크노파크
Gyeongbuk Technopark

기업의 우수한 기술력과 유망한 아이디어에 날개를 달아주는 경북테크노파크

이미 우리는 4차 산업혁명의 시대에서 살고 있다. 이런 첨단 시대에서 기업에게 요구되는 것은 참신한 아이디어와 기술이다. 그러나 기업의 아이디어와 기술력이 날개를 펼치기에는 많은 규제와 걸림돌이 산재해 있다. 이러한 규제와 어려움을 다소 해소해주는 것이 바로 규제자유특구이다.

규제자유특구는 지역을 단위로 하여 지역과 기업이 직면한 신사업 관련 덩어리 규제를 패키지로 완화해 주는 제도로서, 이를 통해 지역으로의 투자와 양질의 일자리를 창출하여 지역의 혁신성장과 균형발전을 도모하려는 취지로 만들어졌다. 2019년부터 기업이 규제를 벗어나 사업을 추진할 수 있도록

록 규제자유특구를 지정·운영 중이다.

스마트공장 보급·확산사업은 제조의 경쟁력을 확보하기 위해 AI, IoT 등 다양한 방식의 첨단 기술을 접목하여 기업의 제품설계, 생산공정 등을 개선하는 사업이다. 경북테크노파크에서는 스마트공장 보급·확산과 고도화까지 스마트공장 관련 업무만을 전담하는 경북스마트제조혁신센터를 운영하여 전문성을 확보하고, 소상공인부터 중견기업까지 기술 수준과 업종별로 차별화된 솔루션을 제공하고 있다. 이를 통해 제조업 전반의 혁신을 이루고자 했다.

지원 사업에 뛰어드는 기업들은 대부분 우수한 기술력과 유망한 아이디어를 가지고 있으나, 기술과 사업화 분야에서 애로를 겪고 있는 경우가 많다. 경북테크노파크는 이런 전도유망한 기업들에게 각 기업에 맞는 지원을 아끼지 않고 있다. 그리고 성장단계와 산업분야, 애로 유형에 따라 다양한 지원 사업을 추진하고 있으며, 지원에서 끝나는 것이 아니라 이를 연계하고 후속 지원까지 해서 기업의 성장을 돕고 있다. 경북테크노파크는 이를 바탕으로 전국에서 유일하게 연속 S등급(최고등급)을 달성하기도 하였다.

경북 지역 경제를 살리는 규제자유특구

경북 지역은 대표적인 자동차 부품산업의 메카였지만, 최근 전기차 등 기술변화와 생산기지의 해외 이전 등으로 구조적 어려움에 봉착했다. 이러한 어려움을 타개하기 위한 방안이 바로 규제자유특구였다. 경북은 2019년에 포항 배터리 리사이클을 시작으로 2020년 안동 산업용 HEMP(대마), 2021년 김천 스마트그린물류 규제자유특구까지 전국에서 가장 많은 규제자유특구를 기획하고 수행한다. 이를 통해 2020년 규제자유특구 운영성과평가를 2년 연속 최우수(S)등급을 획득하여 규제자유특구를 통한 산업혁신을 선도하고 있다.

각 규제자유특구에 대해 알아보면, 포항 배터리 리사이클은 쇠퇴하는 철강 산업의 대안으로 배터리 산업을 포항의 유망산업으로 전환하여 육성하기 위해 기획되었다. 이를 통해 5,522억 원의 직간접 투자유치를 이루어냈다. 안동 산업용 HEMP는 경북 주력산업인 바이오산업 연계한 사업으로 산업용 HEMP의 재배, 원료의약품 제조지원, 블록체인기반 안전관리를 추진하였다. 경북테크노파크는 물론이고, 바이오산업연구원 등과의 협업을 통해 경북 북부권에 경제성 확보에 योग의한 재배모델을 정립할 수 있었다. 2021년부터 시작한 김천 스마트그린물류는 최근 도래한 비대면 시대의 온라인 유통 수요 증가에 따른 물류 신산업 육성과 그에 관련한 전후방 기업의 성장을 지원하는 사업이다. 최근 도심 밀집 지역에 개인의 물류 수요가 증가했기 때문에 도심 내에 배송 거점을 마련하고 4km 내외를 자전거와 비슷한 친환경 모빌리티를 통해 배송하는 것이 목표이다. 또한 규제자유특구를 통해 도심생활물류 관련 규제를 완화하여 이에 관련한 기업들을 경북 지역으로 유치하고, 친환경 수송기기 및 부품관련

신산업을 활성화하는 것이 핵심 내용이다.

스마트 그린물류 규제자유특구는 특구사업자 실증R&D, 사업화 지원 프로그램으로 구성되어 있으며, 대규모 자금이 요구되는 인프라 구축 등의 지원을 통해 특구사업자들이 큰 부담 없이 특구 안에서 마음껏 첨단기술을 실증하고 사업화하기 위한 준비 작업을 할 수 있도록 하는 종합지원이라고 할 수 있다.

지원 기업들은 개별적으로는 특정 기술, 산업분야에 특화되어 있었으나, 전후방 연계를 위한 파트너사 탐색에는 어려움을 겪었다. 수요기업들도 마찬가지였다. 수요기업으로서는 규제 관련 이슈는 해결하기 어려운 문제였으며, 적합한 전문기술 공급 기업을 찾는 것도 쉽지 않았다. 이에 경북테크노파크가 중간에서 가교 역할을 했다. 규제자유특구라는 정책수단을 통해 규제문제와 혁신기술을 실증할 수 있는 예산 지원, 전후방 기업연계 등 문제들을 종합적으로 한번에 해결할 수 있어 기업들의 반응이 매우 좋았다.

규제문제는 2가지가 있었는데 하나는 부지에 대한 것이었고, 하나는 모빌리티에 대한 부분이었다. 먼저 실증하기 위해서는 4~5평 정도의 부지를 확보해야 하는데, 가장 쉽게 부지를 확보할 수 있는 것이 공용 주차장이다. 그러나 주차장법으로 제한되는 부분이 있어 그 부분에 대한 규제를 완화 받을 수 있었다. 또 하나는 현재 바퀴가 3개인 모빌리티는 자전거 도로에서 주행을 하지 못하게 되어 있다. 4km 내외를 배송하는 특성에 따라 자전거 도로를 이용할 수 있게끔 규제자유특구 사업을 통해 규제를 완화 받았다.

물론 사업기획 초기 단계에서는 시군 지자체 관계자들에게 사업관련 내용을 설명하고 설득하는 데도 다소 어려움이 있었다. 검증이 충분치 않은 부분이 있어 각종 민원이나 부작용에 대한 우려가 있었던 것도 사실이다. 이를 해결한 것이 바로 지속적인 설명이었다. 아무래도 이해하고 설득이 될 때까지 소통을 해야 사업을 성공적으로 진행할 수 있다고 본 것이다. 결국 광역지자체의 정책적·전략적 지원을 받게 되었고, 결국 전폭적인 지지와 협조를 이끌어낼 수 있었다.



(좌측부터)경북테크노파크의 규제자유특구와 스마트공장 보급·확산사업을 이끌고 있는 송정훈 경북스마트제조 혁신센터장, 문영백 경북형뉴딜추진단장, 하인성 경북테크노파크원장, 박성근 규제혁신추진센터장

⚙️ 4차 산업혁명 시대를 선도하는 '스마트공장 보급·확산사업'

스마트함이 필수가 된 4차 산업혁명 시대에 경북테크노파크 역시 경북 지역의 강점인 제조업을 스마트하게 변화시키기 위해 스마트공장 보급·확산사업을 진행하였다. 이 사업은 제조기업의 경쟁력 강화와 지속적인 스마트화 지원을 위해 추진되었다.

2019년부터 본격적인 스마트공장 솔루션 보급 확산이 추진되었다. 경북테크노파크는 이러한 정책 방향에 발맞추어 스마트제조 테스트베드를 구축하고, 막 보급되고 있는 스마트공장의 우수사례라고 불릴 수 있는 K-스마트등대공장, 일반형 디지털 클러스터 및 업종별 특화 사업, 스마트공방 기술 보급 사업 등 다양한 사업으로 확대하여 기업을 지원하고 있다.

스마트제조혁신 사업도 제조 기업이 많은 경북 지역 기업에게 딱 맞는 사업이었다. 경북에는 자동차 부품부터 전자·전기, 성형가공을 중심으로 식품, 바이오 등 다양한 기업이 있고, 제품 생산과정에서 생성되는 제조데이터의 모니터링과 관리에 관심이 많다. 생산관리를 위한 제조실행시스템(Manufacturing Execution System, 이하 'MES'), 생산설비 고도화와 로봇 자동화 등을 위한 전사적

Ⅰ 주요성과

• 스마트공장 보급·확산사업 성과



• 경북 규제자유특구 운영성과



전국 최다 규제자유특구 지정

1. 포항 차세대 배터리 리사이클링 규제자유특구 지정
2. 안동 산업용 헴프 규제자유특구 지정
3. 김천 스마트 그린물류 규제자유특구 지정



차세대 배터리 리사이클링 규제자유특구 중소벤처기업부
운영성과 2년 연속 최고등급(우수) 달성(2년 연속 전국 유일)

자원관리(Enterprise Resource Planning, 이하 'ERP')에 대한 기업의 수요가 높다.

스마트제조혁신 사업을 통한 스마트공장 구축에 가장 큰 어려움은 기업의 인식 개선과 참여자들의 적극적인 동참이었다. 스마트공장이라고 한다면, 수작업으로 하던 것들을 기계가 대신해주는 단순한 자동화로 인식하는 경우가 많다. 게다가 사업을 하게 되면 도입부터 활용까지 공급기업(솔루션 제공)에서 모든 것을 설치해주는 것으로 인식하는 경우도 많다. 그러나 스마트공장은 단순자동화를 의미하는 것이 아닌, 제조공정의 스마트화를 말한다. 다시 말해 제조 전 공정에 대한 데이터를 수집·분석·관리를 하여, 생산성과 품질을 향상하고, 이를 통해 원가를 절감하며, 납기를 단축하는 것이 핵심이다. 또한 이러한 데이터를 수기로 관리하는 것이 아니라 센서나 IoT 등을 활용하여 시스템화하는 것이다.

이 때문에 스마트공장 구축을 성공적으로 이루기 위해서는 기업의 대표와 실무 담당자의 적극적인 참여와 인식개선이 선행되어야 한다. 따라서 경북테크노파크는 사전컨설팅, 사업설명회, 교육 및 세미나를 통해 지속적인 인식 개선을 추진해왔다.

경북 기업들이 지역의 한계를 뛰어 넘어 세계 기업으로 성장할 수 있도록

스마트 그린물류 규제자유특구는 아직 시작단계로 성과를 이야기하기엔 이르지만, 경북 지역에 첨단 물류 서비스 기업들을 유치하고, 지역의 강점인 제조업과의 융복합을 시도할 수 있다는 것 자체가 매우 의미 있는 성과라고 볼 수 있다. 단순생산형 중심의 산업구조에서 지식서비스 산업과의 융복합을 통해 고부가가치화 구조변화를 꾀할 수 있기 때문이다.

스마트 그린물류 규제특구는 앞으로 실질적인 성과를 창출하기 위해서는 넘어야 할 장애가 많다. 또한 사업추진 과정에서도 면밀한 지원과 노력이 필요할 것으로 보인다. 앞으로 스마트 그린 물류 규제

자유특구 혁신사업을 전략적으로 추진할 전담추진체계를 정비하고 지속적인 사업관리와 모니터링 조절을 할 수 있도록 후속산업화에 각고의 노력을 기울일 계획이다. 또한 한국판 뉴딜로 추진 중인 생활물류서비스 산업 발전계획과 연계하여 첨단물류산업의 중심지로 스마트 그린물류 규제자유특구가 자리매김할 수 있도록 노력할 예정이다.



스마트제조혁신 사업도 2021년부터 지원기업에 대한 종합적인 지원이 이루어질 수 있도록 역량강화 컨설팅, 스마트공장 구축지원, CEO·실무자 교육, 사후관리를 한번에 지원하는 역량강화 패키지 지원을 추진하고 있다. 또한 스마트공장 수요의 다양화에 대응하여 클러스터형 스마트공장, 업종에 특화된 스마트공장, AI 적용 및 제조데이터 활용 스마트공장 등 각 공장의 구축 지원에 대한 수요조사를 바탕으로 신규 사업 기획을 추진 중이다. 특히 제조데이터의 활용을 위한 스마트제조 테스트베드의 고도화와 제조데이터 분석 시범사업을 추진할 계획이다.



Success Points

- Point 01** 규제자유특구를 통해 전후방 산업생태계 구축과 가치사슬 네트워크를 활용해 사업상 시너지 높임
- Point 02** 공급기업과 수요기업의 매칭, 상용화에 필요한 정책, 인프라, 인력 공급, 제도적 지원, 민원 해결 등의 요인을 규제자유특구로 해결
- Point 03** 전담지원·전담위원을 통해 구축지원, 도입솔루션에 대한 활용도 제고까지 종합적인 지원 실시
- Point 04** 성공적인 스마트공장 구축기업을 대상으로 지속적인 스마트화 추진을 위한 사후 관리 및 밀착지원

전남테크노파크



전남테크노파크

디지털 전환의 시대, 비대면 마케팅을 선도하다



1년 전부터 전 세계를 막론하고 계속 회자되어 온 단어가 바로 '비대면'이다. 코로나19의 감염을 막기 위한 방역수칙이 우리들의 생활공간을 오프라인에서 온라인으로 옮겨놓은 탓이다. 이에 기업들의 활동 방법도 달라졌다. 최근 많은 기업이 온라인을 통해 비대면 마케팅을 벌이고 있는 것. 비대면 마케팅의 주요 수단은 영상 콘텐츠이다. 아무래도 시각적 효과가 커 소비자들에게 큰 인기를 얻기 때문이다. 그러나 모든 기업이 영상을 통해 비대면 마케팅을 할 수 있는 건 아니다. 영상 제작에는 많은 비용과 전문 인력이 필요하기 때문이다.

전남테크노파크는 비용과 전문 인력의 문제를 해결해 주기 위해 '영상마중물' 프로그램을 시작했다. 마중물이란 펌프질을 할 때 깊은 곳에 있는 물을 끌어올리기 위해 위에서 붓는 물을 뜻한다. 즉 밑바닥으로 샘물을 마중 나가는 물이라는 의미이다. 여기에선 코로나19로 인해 변화된 비즈니스 영업 환경의 시대를 맞이한다는 뜻으로 쓰였다. 영상마중물 프로그램이 무엇이고, 어떻게 이뤄지는지 알아보자.



원장
유동국



회사설립
2003년 12월



TP 소개 영상



소재지
전라남도 순천시



홈페이지
www.jntp.or.kr



⚙️ 온라인 마케팅을 리드하는 전남테크노파크

작년에 발발한 코로나19로 인해 사는 방식이 예전과 비교할 수 없을 정도로 많이 바뀌었다. 요즘은 사람들이 한데 모여서 어울리는 시간을 보내는 모습을 구경하기 힘들다. 방역지침으로 실외에서 이루어졌던 구매와 사교 모임 등의 활동이 SNS나 줌(ZOOM)같은 온라인 플랫폼으로 옮겨졌기 때문이다. 개인의 일상뿐만 아니라 기업들의 상황도 달라졌다. 많은 기업들은 박람회나 시제품 전시 등 대면 홍보가 어려워져 기업 발전과 성장은 물론 매출에도 타격을 받고 있는 상황이다. 이렇듯 코로나19는 많은 이들의 일상과 기업 비즈니스의 환경을 대면에서 비대면으로, 오프라인에서 온라인으로 변

화시켰다.

이러한 흐름 속에서 기업들은 온라인 플랫폼을 통한 비대면 마케팅에 집중하고 있다. 그러나 기존에 오프라인, 책자 등의 방식으로 이루어졌던 마케팅을 온라인으로 이끌어오는 작업은 쉽지 않다. 플랫폼 구축부터 시작해 콘텐츠 개발, 제작비용 등 수많은 어려움이 뒤따르고 있기 때문이다. 디지털 전환의 시대 속, 변화에 뒤처지지 않게 노력하는 기업들을 돕기 위해 전남테크노파크가 나섰다.

전남테크노파크는 원래 전라남도 소재의 중소기업

중 우수기업을 몇몇 뽑아 소개하는 우수사례집을 제작하고 있었다. 이 우수사례집은 관련 부처와 기업, 언론 등에 배부되었으나 일반인들이 접하기에 매우 제한적이고, 책자 형태인 우수사례집을 기업 측에서 자유롭게 활용하기도 힘들었다. 이러한 애로사항을 개선하기 위해 강병현 연구원은 ‘영상’이라는 아이디어를 떠올렸다. 기존에 책자 형식으로 제작하였던 우수사례집을 영상으로 만들기로 한 것이다.

전남테크노파크는 2019년에 광주와 전남 전 지역에 방송을 송출하는 KBC 광주방송사와 연계했다. 그리고 우수사례로 선정된 기업들을 소개하는 영상마중물을 제작하여 “알리오 남도, 강소기업이 미래다”라는 제목으로 우수사례를 방송하는 프로그램을 진행했다. 당시 21개의 전남 우수성장 기업을 선정해 5월부터 12월까지, 일주일에 1개의 기업을 5분 동안 소개했다. 다수의 기업들이 영상마중물 사업에 만족하였고 방송 후 매출이 상승하는 등 긍정적인 결과를 확인한 전남테크노파크는 우수사례집을 영상으로 만들어 방송하는 영상마중물 사업을 본격적으로 시작했다.



⚙️ **비대면 마케팅의 새로운 혁신** **영상마중물**

전남테크노파크의 지원 사업에 참여하던 기업 중 그린에너지산업, 첨단운송기기, 바이오 헬스케어, 저탄소 소재 부품을 다루고 있는 기업을 대상으로 진행하였다. 그중에서 지원 사업을 통해 우수한 실적을 내고 관련 부처의 내부 심사에서 좋은 평가를 받은 기업이 영상마중물 프로그램에 참여할 수 있다. 한 기업당 5분 남짓한 영상을 1건 제작하여 광주와 전남지역에 방송하는 것이다.

영상마중물의 첫 단계는 기업을 소개하는 영상 콘텐츠 제작이다. 그러나 미디어 관련 직종이 아닌



회의 중인 전남테크노파크 유동국 원장과 연구원들



전남테크노파크 유동국 원장



기업지원단 성과혁신팀 강병현 연구원

이상, 영상 콘텐츠를 만들기란 말처럼 쉬운 일이 아니다. 영상 콘텐츠를 제작하려면 탄탄한 기획과 시나리오, 연출 등 전문가의 손길이 필요하다. 이러한 전문적인 부분을 전남테크노파크가 영상마중물 프로그램 담당자와 전문 인력을 배정하여 도와주고 있다. 기업은 전문가들의 도움으로 자사를 소개하고 지역에서 어떤 역할을 했으며 어떻게 성장해 왔는지를 영상에 담을 수 있다. 영상은 KBC 광주방송사에서 촬영 및 편집을 진행하여 완성시킨다. 완성된 영상 콘텐츠는 매년 5월에서 12월, 일주일에 하나씩 방송된다. 여기에 필요한 비용은 모두 전남테크노파크에서 전액 지원을 하고 있어 기업은 경제적 부담 없이 자사를 광고할 수 있다.

지역 방송사와 연계하여 진행한 영상마중물 프로그램은 온라인 및 비대면 홍보로 골머리를 앓던 기업들에 돌파구를 마련해 주었으며, 우수사례집 책자로 홍보했을 때보다 많은 지역민들에게 이미지를 각인시킬 수 있었다. 이러한 홍보 효과는 기업의 매출과 수출 상승으로 이어져 많은 기업들이 만족했으며, 영상마중물 프로그램은 전남 소재 기업들의 워너비 지원 프로그램으로 우뚝 올라섰다.

⚙️ 저작권 공동 소유와 스토리텔링으로 차별화

영상마중물이 워너비 프로그램이 된 데에는 두 가지 핵심 요인이 있다. 바로 저작권 공동 소유와 스토리텔링이다. 콘텐츠는 으레 저작권의 문제에 휘말리기 십상이다. 창작물에 대한 배타적 권리를 보호하는 저작권은 다수의 사람들이 제작에 참여했다 해도 모두가 저작권을 소유하기 쉽지 않다. 저마다 독점하여 창작물을 재생산 및 활용하고 싶어 하기 때문이다. 특히 활용도가 높고 시각 효과가 큰 영상 콘텐츠의 경우 저작권을 갖는다면 홍보에 탄력을 받을 수 있다.

이에 전남테크노파크는 영상마중물 프로그램의 콘텐츠 저작권을 전남테크노파크와 참여 기업, KBC 광주방송사 등 3자간 공동 소유하기로 결정했다. 저작권의 공동 소유로 기업은 영상 원본을 편집하여 자유롭게 활용할 수 있다. 또한 유튜브와 SNS, 전시회 등 다양한 온·오프라인에 해당 영상 콘텐츠를 게시하여 보다 많은 사람들에게 홍보를 할 수도 있다. 뿐만 아니라 한국어가 낯선 해외 바이어들에

▮ 주요성과

• 영상마중물을 통한 참여 기업의 평균 성과(2020년 기준)



국내 바이어 발굴
39건



매출
51.9억 원



국외 바이어 발굴
10건

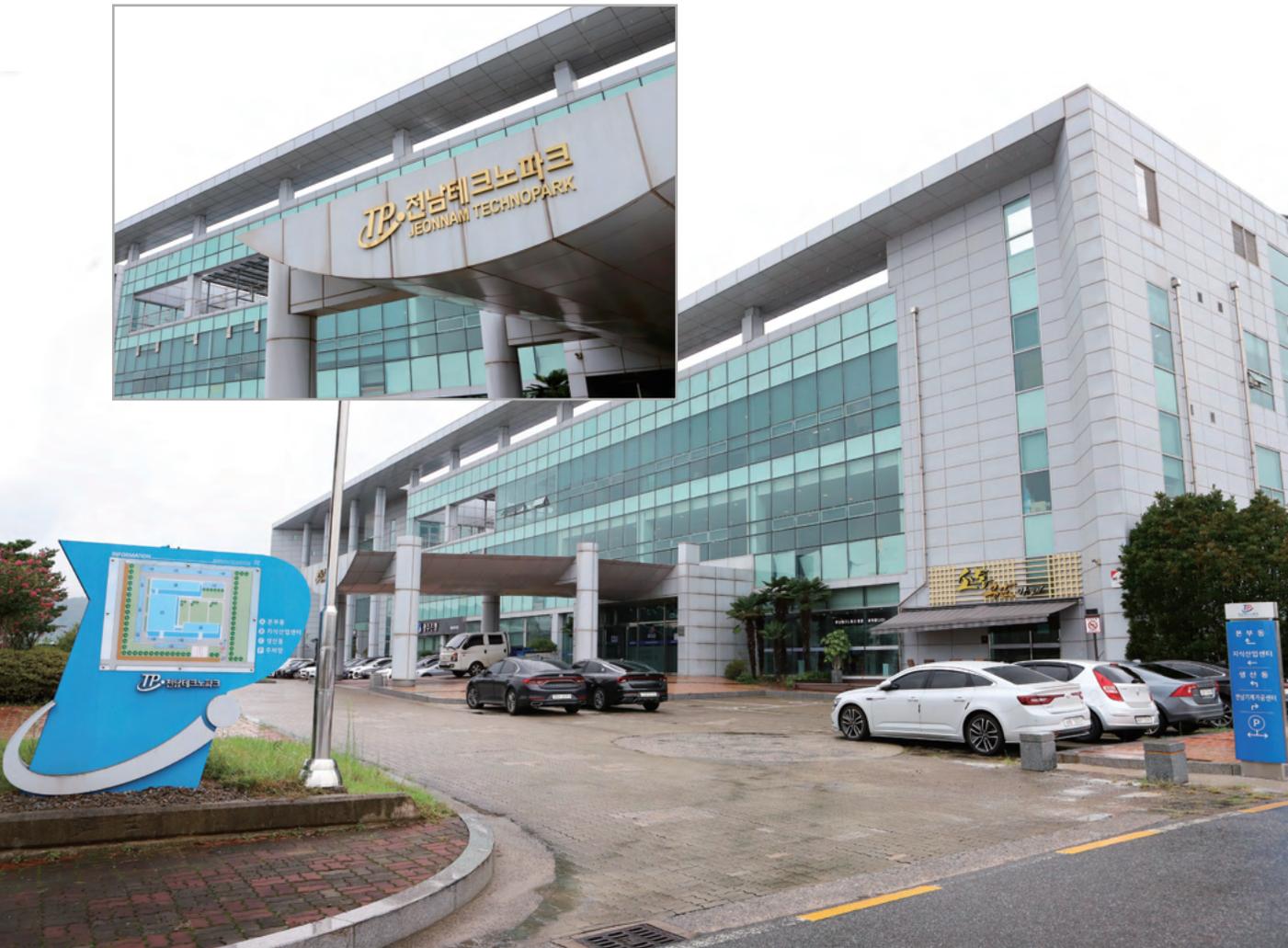


수출계약
16.2억 원

게 영상으로 본인들의 기업을 소개하여 해외 진출의 발판을 마련할 수도 있다.

기존 책자 형태의 우수사례집은 저작권을 기업이 갖는다 하더라도 기업 측에서 새로 편집하여 활용하기가 어렵고, 배포처는 테크노파크와 기업 관련 기관에 한정되어 있었다. 그렇기에 홍보 측면에서 효과가 약할 수밖에 없었다. 이에 영상 콘텐츠 제작과 저작권 공동 소유는 온라인 및 비대면 홍보의 부스터가 되었다고 얘기해도 과언이 아니다.

아무리 시각적으로 어필할 수 있는 영상이라 해도 재미가 없으면 말짱 도루묵이다. 이 영상 콘텐츠에 재미를 더한 것이 스토리텔링이다. KBC 광주방송사의 전문 인력들은 우수사례로 뽑힌 기업이 창업부터 지금의 자리에 올라오기까지의 역경과 성장, 제품 및 기술의 생산·개발을 기승·전·결의 이야기 구조로 짜임새 있게 구성하여 영상을 제작한다. 스토리텔링으로 기업의 이야기를 생생하게 전할 수 있을 뿐 아니라 시청자들의 집중력을 높여 각인효과를 톡톡히 볼 수 있게 했다.



디지털 전환의 시대, 기업과 함께하는 전남테크노파크

영상마중물 프로그램 방송 이후, 참여 기업 종사자들이 가깝게는 주변 지인부터 시작해 관련 기관으로부터 많은 연락을 받았다고 한다. 특히 기업 종사자들의 가족들이 방송을 보며 기업에서 어떤 일을 하는지, 회사가 어떻게 성장했는지, 앞으로의 비전에 관심을 가졌다고 한다. 홍보 효과를 확실하게 본 셈이다. 홍보 효과는 매출과 수출에도 긍정적인 영향을 미쳤다. 불경기임에도 불구하고 참여 기업들은 평균 51.9억 원의 매출을 창출하고 16.2억 원의 가치를 지닌 수출을 계약할 수 있었다.

코로나19는 처음 발발한 이후 1년이 지난 현재까지 잦아들 기미가 보이지 않는다. 설상가상 최근 변이 바이러스의 발생으로 코로나19의 종식은 어느 누구도 확인할 수 없는 상황이다. 그럼에도 불구하고 가만히 손 놓고 있을 수만은 없다. 땅은 비 온 뒤에 굳는다고 하지 않던가. 코로나19가 불러온 디지털 전환의 시대에 기업들은 저마다 적응하기 위해 고군분투하고 있다. 이들에게 힘이 되어 주기 위해 전남테크노파크는 올해도 영상마중물 프로그램을 진행하고 있으며 비대면 비즈니스 환경에 적응할 수 있는 다양한 현장맞춤형 기업 지원사업을 고민하고 있다. 또한 제작된 영상마중물에 소개된 제품 및 기술을 전남테크노파크의 해외 비즈니스센터와 연계 및 소개하여 해외 바이어와 연결해주는 수출 마케팅도 진행할 예정이며, 코로나19 피해를 입은 기업 또는 비대면 영상 마케팅 지원이 필요한 우수 성장 기업을 지속 발굴하여 중소기업의 성장을 뒷받침할 것이다.

이밖에도 변화된 시장경제에 대응하기 위해 데이터기반 혁신 성장 기업 지원 플랫폼 구축, 해외비즈니스센터 모바일 앱(App)플랫폼 구축, 전라남도 86개 온라인 화상회의실 예약 시스템 구축 등 다양한 실전형 비대면 기업 지원 정책들을 새롭게 발굴하고 발 빠르게 적용해 나가고 있다.



Success Points

- Point 01** 책자 형태의 우수사례집을 영상으로 전환
- Point 02** 영상마중물 비용을 전액 지원하여 경제적 부담 덜어
- Point 03** 저작권 공동 소유로 활용성 높여
- Point 04** 스토리텔링으로 기업의 진솔한 이야기를 전달

A person is kneeling in a tomato field, holding a tablet computer. The background shows rows of tomato plants with green fruit. A large, stylized orange graphic, resembling a thick, curved line or a partial circle, is overlaid on the left side of the image. Inside this graphic, the text '전북테크노파크' is written in white. Below the text are three small white icons: a speaker, a gear, and a network symbol. A thin white horizontal line extends from the text area across the middle of the image.

전북테크노파크



전북테크노파크

전북 기업의 단계별 성장을 돕는 디딤돌을 놓다



전북 산업과 기업의 지속성장을 위한 스마트 파트너(smarT_Partner) 전북테크노파크. 전북테크노파크는 전북 지역 산업의 기술고도화와 중소기업의 혁신성장 촉진을 위해 꾸준히 노력하고 있다. 기업의 경쟁력을 강화하기 위한 산업 환경을 조성하고, 기업이 성장하기 위해 필요한 서비스가 무엇인지 함께 고민한다. 특히 전라북도 6대 혁신성장산업군을 중심으로 전후방 산업과 연계한 광범위한 산업분야에 지원을 아끼지 않는다. 그중 신재생에너지, 자동차-기계, 탄소·첨단소재, 스마트농생명 등 지자체 산업육성 정책과 연계한 분야의 기업에게 기업 맞춤형 지원을 하며 지속적인 성장을 돕는다. 이를 통해 전북 기업들이 지역을 넘어 세계로 도약할 수 있는 디딤돌을 함께 만들어가고 있다.



원장
양균의



회사설립
2003년 12월



TP 소개 영상



소재지
전라북도 전주시



홈페이지
www.jbtp.or.kr



⚙️ 전북 유망 중소기업에게 더 큰 힘을 실어주는 전북테크노파크

우리나라 곳곳에는 참신하고 기발한 아이디어를 가진 중소기업들이 많이 포진되어 있다. 그러나 중소기업의 힘으로만 성장하기에는 중소기업이 해결할 수 없는 여러 한계가 산재해있다. 이러한 장애물을 전북 지역 유망 중소기업과 함께 뛰어넘어주는 동반자가 바로 전북테크노파크다.

전북테크노파크는 전라북도와 함께 지역의 유망 중소기업을 선정하고, 선정된 유망 중소기업을 육성하기 위해 전라북도 선도기업육성사업을 추진해오고 있다. 이 중 스타기업 육성사업은 유망 중소기업을 지원하는 프로그램으로 전북의 선도기업 육성사업과 대구의 스타기업 100 육성사업 등을 벤치

마킹하여 2018년부터 전국 15개 지자체가 진행하고 있는 사업이다.

우수 사업의 좋은 점만 뽑아 시행되고 있는 사업이지만, 처음 2018년도에 사업이 처음 편성되었을 때는 예산도 지금보다 적고 기업 지원 프로그램의 다양성 또한 부족했다. 이 때문에 스타기업이 바라 는 지원 부분을 100% 만족시키기에는 한계가 있을 수밖에 없었다.

이러한 한계를 산업기술진흥원과 손을 잡고 기업의 요구와 필요를 바탕으로 사업규모를 확장하였다. 또한 R&D 과제 기획과 성장전략 컨설팅 이외에도 기업이 현장에서 겪고 있는 애로사항을 해소하기 위해 노력했다.

뿐만 아니라 공정개선, 시제품 개발, 수출시장에 뛰어들기 위한 글로벌 마케팅 등 신규 지원 프로그램을 확충해 2021년 현재에는 기업수요에 상당 부분 부합하는 지원 프로그램을 운영 중이다.

단계별로 성장을 돕는 '전라북도 중소기업 성장 사다리'

전북은 2017년도 기준으로 지역내총생산(GRDP)이 전국 2.8%로 16개 광역지자체 중 12위 수준이며, 경제성장률도 3.75%(전국 11위)로 낮은 수준이다. 이를 극복하기 위한 방법이 4대 산업을 특화하여 지역경제 활성화를 도모하는 것이다.

스타기업 육성사업의 경우 3년 평균 매출액이 50억~400억 원인 기업군이 적어 이를 극복하기 위해 여러 노력을 펼치고 있는데, 특히 전라북도와 함께 '지역성장사다리기업군'을 집중 육성중이다. 또한 지역 기술력이 탁월하고, 매출증가율이 높으면서 일하기 좋은 기업을 5단계로 나누어 단계에 맞게 아낌없이 지원한다.

! 전북 지역 스타기업(46개사) 3년간 성과

	• 평균 매출액 증가율	4.39%
	• 평균 매출액	160.8억 원
	• R&D 투자 비율	3.3%
	• 고용증가율	9.72%

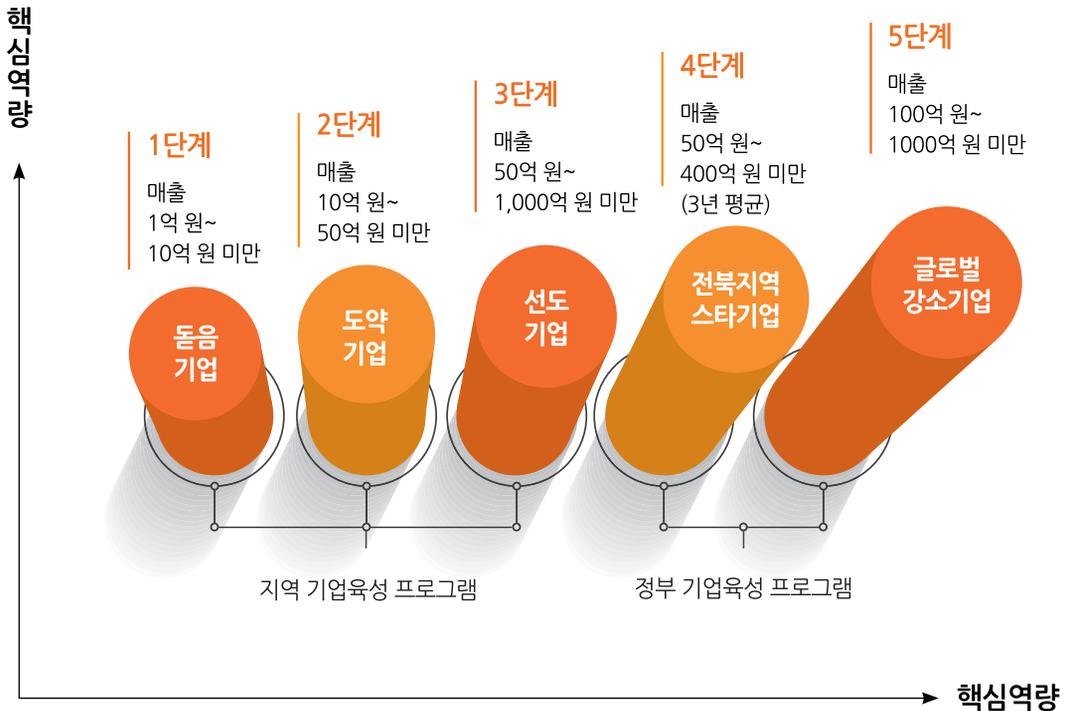


그중 전북 스타기업으로 선정된 46개사는 지난 3년간 꾸준히 성장하여 전북 지역 경제의 든든한 버팀목으로 자리 잡았다. 전북 스타기업 46개사의 3년간 평균 매출액은 160.8억 원이며, R&D 투자 비율은 3.3%, 평균 고용증가율은 9.72%이다. 평균 매출액 증가율도 4.39%로 꾸준히 증가하고 있어, 지속적인 성장세를 유지하고 있다.

전북테크노파크는 전북 스타기업의 혁신역량 증대를 위해 각 기업에 맞는 밀착형 지원시스템을 구축하였다. 또한 유망 기술 개발을 통해 혁신의 발판을 만들어 스타기업이 글로벌 기술력과 주생산품의 품질을 갖출 수 있도록 지원프로그램을 고도화하였다. 그와 함께 스타기업의 브랜드화를 위해 적극적인 홍보활동을 하고 있어 기업들의 반응도 좋은 편이다.

전북테크노파크의 이러한 지원과 노력으로 전북 스타기업 신규 시칭률이 매년 꾸준히 높아지는 추세다. 경쟁률이 높아지는 만큼 매년 선정되는 15개의 스타기업의 수준도 향상되고 있다. 이렇게 선정된 스타기업들은 앞으로 전북 지역 경제의 탄탄한 주춧돌로 성장할 예정이다.

I 전라북도 중소기업 성장사다리 육성체계





⚙️ 기업별 맞춤형 지원 ‘R&D 과제기획위원회’와 ‘기업성장 전주기 통합지원 플랫폼’

다른 지역의 테크노파크에도 스타기업 지원사업이 있지만, 전북테크노파크만의 차별점이 있다면 바로 ‘R&D 과제기획위원회’이다. 전북테크노파크에서는 상용화 R&D 과제 기획 지원에서 의무적으로 5인 이상의 여러 분야 전문가들로 구성된 과제 기획 위원회를 구성하고, 기업이 꼭 필요로 하는 분야의 전문가를 맞춤형으로 매칭해주고 있다.

윤정문 선임연구원은 “협약 이전에 PM뿐만 아니라 여러 분야의 전문가에 대해서 R&D과제 기획에 추가로 참여시킬 수 있기 때문에 R&D과제 기획 부분에 차별되는 강점이 있다”고 말했다.

R&D 과제기획위원회와 함께 기업의 성장을 위해 마련된 것이 ‘기업성장 전주기 통합지원 플랫폼’이다. 기업의 정보를 통해 기업 성장단계를 면밀히 진단하고, 전북 기업성장사다리 로드맵에 따라 성장 단계에 적합한 기업지원 프로그램을 매칭 한다. 이를 통해 기업의 성장추이와 성장요인을 분석해 지속적으로 기업의 성장 관리를 하고 있는 것이다.

전북테크노파크는 기업의 현 상황에 맞춘 도약 지원을 위해 데이터 상시 모니터링을 시행하고 있다.

안정적인 사업추진을 위해 선정기준별 대상군의 DB를 확보하여 분석하고, 성장사다리로 성장 중인 기업의 모니터링을 통해 다음 단계로 점프-업(Jump-Up)할 수 있도록 기업에게 후속사업을 수시로 안내한다.

⚙️ 전북의 다양한 기업들이 전북테크노파크의 지원을 통해 성장할 수 있도록

R&D는 기업이 현재 상황에서 한 단계 도약할 수 있는 하나의 계단이라는 게 강 책임의 설명이다. 정부 R&D 지원은 낙타가 비늘구멍을 통과하는 것처럼 어려운 데다 전국의 기업들이 모이니 당연히 경쟁률도 치열하다.

전북테크노파크의 스타기업 육성사업은 정부 R&D 지원보다 경쟁률은 낮지만, 기업의 R&D 기획



역량을 높여주고, 이러한 기획역량을 바탕으로 정부 R&D까지 수행할 수 있다. 이러한 지원은 기업이 한층 성장할 수 있는 도약의 발판이 되고 있다. 현재에 머무르지 않고 적극적으로 성장하고 싶은 기업에 가장 알맞은 지원인 것이다.

코로나19라는 전무후무한 상황은 전국 기업들의 경영을 어렵게 했다. 그러나 이를 극복하고 포스트 코로나를 맞이할 수 있도록 새로운 먹거리를 찾기 위해 적극적으로 스타기업 지원 프로그램에 참여한 기업들도 상당하다.

복잡하고 번거로운 절차에도 포기하지 않고 전북테크노파크와 함께 성장하고 도약하기 위해 같이 노력한 전북 지역 스타기업과 그 기업의 일을 자신의 일처럼 여기며 움직여준 37명의 전북 지역 PM의 노고가 없었다면 성과를 이뤄낼 수 없었을 것이다.

전북테크노파크는 앞으로 전북 지역에서 성장 중인 기업들을 발굴하여 스타기업 지원대상을 늘리고자 한다. 선도기업과 스타기업의 기본여건인 매출액 50억~400억 원 사이의 기업을 육성하여 도내 스타기업의 지원대상 기업군을 늘리는 것이 전북테크노파크의 가장 우선적인 목표이다.

여전히 전북의 스타기업 중에는 다음 단계로 점프업 해야 하는 기업들이 많이 있다. 전북테크노파크에서는 그러한 기업들의 손을 잡고 단계별로 하나씩 성장하여 세계적인 기업으로 우뚝 설 수 있도록 응원하고 노력할 계획이다.



Success Points

- Point 01 기업의 지속성장을 위한 서비스 확대
- Point 02 디지털 경영 혁신
- Point 03 기업 경쟁력 강화를 위한 산업환경 조성
- Point 04 미래 준비를 위한 혁신거점 기능 강화

충북테크노파크



artner

TRADE HIT BANK

충북테크노파크

해외시장 진출의 동반자와 더 넓은 세상을 향해 나아가다



K-팝, K-푸드, K-방역 등 많은 분야에 우리나라를 뜻하는 K자가 붙어 한류 열풍을 증명하고 있다. 해외진출에 성공했다는 의미를 가진 'K-○○'은 해외로 자사의 기술과 제품을 알리고 싶어 하는 기업들이 갖고 싶은 수식어가 아닐까. 그러나 해외 진출을 위한 홍보와 기술, 시장분석 등의 준비를 갖출 여력이 되지 않는 기업들이 많다. 얽힌 데 댈친 격으로 코로나19의 장기화로 해외 진출에 어려움을 겪는 경우도 많아졌다. 이에 충북테크노파크가 발 벗고 나섰다. '충북 스타기업 지원사업'을 통해 기업의 해외 진출을 지원하기 시작한 것이다.

충북테크노파크는 충북 스타기업 지원사업으로 수많은 기업에 해외시장 진출의 문을 열어주고 있다. 현재 충북 스타기업 지원사업에는 현재 61개의 기업이 참여하고 있으며, 기업들은 다양한 지원을 통해 지역에 단단한 뿌리를 내리고 해외시장을 향해 날개를 펼치고 있다.



원장
송재빈



회사설립
2003년 12월



TP 소개 영상



소재지
충북 청주시



홈페이지
www.cbtp.or.kr



⚙ 지방에서 세계로, 충북 스타기업 지원사업

해외시장에 우리 기업의 제품과 기술을 알리고, 매출을 증가시키려면 어떻게 해야 할까. 많은 기업들이 한번쯤 고민해봤을 문제일 것이다. 해외에 진출하여 자사의 제품과 기술을 알리고 싶으나 수출을 어떻게 시작해야 할지 감이 안 잡히는 기업이 수도룩하다. 여기에 코로나19라는 상황이 더해져 많은 나라가 자국의 기업에 집중하는 등 수출에 폐쇄적인 입장을 보이고 있다. 이로 인해 해외시장진출의 문턱은 더욱 높아졌다.

‘충북 스타기업 지원사업’은 특별한 제품과 기술로 타 기업보다 우수한 경쟁력을 가진 기업이 대상이다.

그중에서도 마케팅과 시제품 제작, 해외시장 조사 등의 문제로 해외 진출에 난항을 겪고 있는 충북도 내의 기업을 선별해 해외시장에 진입할 수 있도록 지원해준다. 충북 소재의 중소기업에게 기술개발, 기술지원, 사업화지원, 기술지도, 특허, 인증, 해외시장분석 등을 지원하여 지역의 대표기업으로 키우며 해외시장 진출의 발판을 마련해 준다. 매년 15개의 기업이 충북의 스타기업으로 발탁되어 다방면으로 충북테크노파크의 지원을 받고 있다.

⚙️ 해외시장진출의 동반자 충북 스타기업 지원사업

충북 스타기업 지원사업은 기업 맞춤형 지원과 멘토링, 온라인 플랫폼 진입으로 구분된다. 우선 기업 맞춤형 지원은 사전진단을 진행한다. 이때 기업마다 현황을 조사·분석하여 성장전략 로드맵을 수립해준 뒤 효율적인 지원 방향을 설정한다. 기업성장단계에 따라 R&D 지원과 채용 지원, 마케팅 자문 등 필요한 부분이 다르기 때문이다. 사전진단이 끝나면 충북테크노파크는 각 기업의 요구에 맞춰 기업 맞춤형 지원사업을 수행한다. 기업은 이를 통해 애로사항을 해결하고 매출 증대와 해외 진출이라

I 주요성과

• 매출액



2019 175.1억 원

2020 191.4억 원

전년 대비
9.3% 향상

• 고용



2019 68명

2020 73명

전년 대비
7.3% 향상

• 수출액



2019 44.0억 원

2020 54.6억 원

전년 대비
24% 향상



는 목적을 효율적으로 이룰 수 있다.

멘토링은 기업 분야별로 세세하게 운영된다. 기업과 각 분야의 전문가들을 매칭하여 노하우와 애로 사항을 공유하는 협의체를 먼저 구성한다. 이후 기업은 협의체로부터 멘토링을 통해 전문적인 부분에서 보다 정확하고 신속하게 문제를 해결할 수 있게 된다.

온라인 플랫폼 입점지원 프로그램은 기업이 세계 최대 규모의 인터넷 쇼핑몰인 알리바바에 입점할 수 있도록 컨설팅을 제공하고 온라인 수출 박람회와 연계해주는 것이다. 이를 통해 기업들은 국내를 넘어 전 세계를 상대로 자사의 기술과 제품을 판매할 수 있게 된다. 이렇게 충북테크노파크는 도내 중소기업들이 세계를 향해 나아갈 수 있도록 물심양면으로 지원을 아끼지 않고 있다.

⚙️ 1사 2PM제와 온택트 수출 활성화 지원

충북 스타기업 지원사업이 성공할 수 있었던 이유는 기업 맞춤형 경영 및 기술 전문 지원과 상호 간 신뢰이다. 여기에는 1사 2PM제도와 온택트 수출 활성화라는 비법이 숨겨져 있다. 1사 2PM제도란 기업마다 경영PM과 기술PM을 1명씩 기업 현장에 배정하여 기업들이 많이 어려워하는 경영과 기술

관련 문제를 1:1로 해결해주는 것이다. PM들은 모두 충북테크노파크의 '기술닥터' 출신이다. 기술닥터란 충북테크노파크에서 1사 2PM제도를 위해 모집한 전문 인력들로, 1사 2PM제도를 통해 기업의 애로사항을 해결하는 역할을 수행한다. PM들은 문제를 해결한 후 충북테크노파크에 결과보고서를 제출한다.

충북테크노파크는 이 보고서를 통해 기업들이 골머리를 앓고 있는 문제에 관한 데이터를 수집 및 분석하여 지원 프로그램의 내용을 수정하거나 새로운 지원사업을 만든다. 즉 기업과 밀착하여 1:1 경영 및 기술면에서 직접적인 도움을 주며 새로운 지원사업의 물꼬를 트게 하는 제도인 셈이다.

코로나19로 변화된 환경에 적응할 수 있는 지원책도 있다. 바로 '코로나19 대응 온택트 수출 활성화 지원'이다. 코로나19가 장기화되면서 대면으로 진행되던 수출 상담회가 연일 취소되고 해외 바이어들과 만날 수 있는 기회가 극심하게 줄어들었다. 수출을 하고 싶어도 문턱이 좁아진 상황. 이에 충북테크노파크는 온라인 수출 상담회를 열어 충북 스타기업과 93개의 해외 기업 및 바이어를 온라인상에서 모이게 하여 막힌 수출길을 뚫어주었다. 또한 외국 바이어들에게 자사를 소개할 수 있는 홍보

해외진출의 발판이 되어주는 충북 스타기업 지원사업



충북 스타기업 지원사업은 충북테크노파크 홈페이지 알림마당의 사업공고에 올라오는 공지를 확인하여 신청하면 된다. 모집은 매년 2월에 시작하여 한 달간 진행되며, 신청하는 기업은 수출액과 매출액의 증빙자료, 사업계획서 등을 제출해야 한다. 제출한 자료를 토대로 재무 건전성을 심사하고 기업 역량과 성장 가능성, 지역사회 공헌도를 평가하여 충북의 스타기업이 될 주인공들을 최종 선발한다. 이후 선정된 기업에게 결과를 통보하고 나면 충북테크노파크의 지원 활동은 본격적으로 시작된다.

충북 스타기업 지원사업은 충청북도 내에 본사가 있는 중소기업을 대상으로 한다. 그중에서도 바이오헬스 수송기계소재부품 지능형 IT 부품산업의 기업을 중심으로 선별하여 지원을 하고 있다. 신청 기업들은 충북테크노파크의 특성화지표에 부합해야 한다. 특성화지표는 고용 창출형, 수출형, 성장형, 기술 혁신형 등의 내용으로 구성되며 지역 인재 고용과 수출 및 매출액 증가, R&D 투자 비중 증가 등 필수항목에 부합해야 한다. 매출액이 지속적으로 성장하고 R&D 기술 개발에 집중하며 지역의 인재 고용이 활발하게 이루어지는 충북도 내의 중소기업이 충북 스타기업으로 발탁될 수 있는 것이다.



충북 충주시에 소재한 영양제과(주)에서 제조하는 스낵제품



충북 청주시 오송에 위치한 (주)에이치앤비나인에서 제조하는 화장품



충북테크노파크에서 연 1회 발간하는 충북 내 수출용량 100개 기업 모음책자

동영상을 제작할 수 있도록 비용을 전액 지원하기도 했다. 이에 따라 기업들은 해외시장에 자사의 이름을 떨칠 준비를 무사히 마칠 수 있게 되었다. 낯선 해외시장으로의 데뷔, 충북테크노파크는 기업의 해외진출을 도와주는 내비게이션 역할을 하고 있다.

⚙️ 중소기업들의 성장 부스터 충북테크노파크

코로나19로 경제 상황이 좋지 않은 기업이 대부분이다. 충북 스타기업 지원사업에 참여한 기업들 역시 매출액이 오르지 못하고 수출이 지지부진한 상황이었다. 글로벌 기업으로 첫 걸음을 내딛는 커녕 지역 내에서 이름난 기업으로 자리 잡기도 힘겨운 이때, 충북 스타기업 지원사업은 기업들의 성장 부스터가 되어주었다.

코로나19 이후 충북 스타기업 지원사업에 참여한 기업들의 변화를 살펴보면 2020년 스타기업의 경우 평균 매출액은 9.3%, 수출액은 24.2%, 고용율은 7.4% 성장했다. 2021년 스타기업의 경우엔 평균 매출액이 207억 원, 수출액 14억 원, R&D 투자액 4.2억 원을 달성했다. 이 모든 성장률은 기업과 충북테크노파크 간의 신뢰와 의지가 있었기에 가능했던 일이다.

충북 스타기업 지원사업 담당자인 안시형 주임연구원은 모든 참여 기업이 특별했으나 그중에서도 유독 기억에 남는 기업이 있다고 말했다. 창업 후 20년 가까이 매출이 정체되고 해외 수출이 거의 없었던 기업을 대상으로 멘토링 프로그램과 온라인 수출 활성화 지원을 집중적으로 진행했던 경우였다. 이번 지원사업으로 해당 기업은 2021년 수출유망 중소기업으로 지정되었을 뿐만 아니라 800억 원의 사업을 수주하는 성과를 보여 충북테크노파크 지원사업의 이름을 빛냈다. 사실 서류심사 과정에서 이 기업은 내부 기술의 유출을 염려하여 제출해야 하는 서류를 약식으로 내거나 모자이크 처리를 하는 바람에 탈락할 위기에 처했다. 그러나 기업을 믿은 안시형 담당자가 심사위원들을 적극적으로 설득하여 지원 사업에 착수할 수 있게 되었다. 그리고 해당 기업에 수시로 방문하여 현장 감독 및 컨설팅을 했고, 서류로 증명할 수 없었던 기업의 기술 발전과 지원사업의 상황을 직접 눈으로 본 후, 보고서를 작성해 심사위원들에게 올렸다. 심사위원들은 이 보고서를 통해 기업의 성장 가능성을 눈으로 확인할 수 있었다. 덕분에 해당 기업은 성공적으로 해외시장을 향해 발걸음을 뚝 수 있었던 것이다.

충북테크노파크는 앞으로도 지역의 잠재력 있는 중소기업들이 글로벌 강소기업으로 도약할 수 있도록 기업의 역량을 강화하고, 디지털 전환의 시대에 맞게 변화 지원책을 기획할 계획이다. 10년 후 충북 스타기업들이 충북의 산업을 견인하고 대한민국 경제 중심에 우뚝 설 수 있는 미래를 기대해 본다.



Success Points

- Point 01** 기업대표의 의지와 테크노파크의 동반자 정책
- Point 02** 기업 맞춤형 성장로드맵 수립
- Point 03** 기업별 전문 인력을 배치해주는 1사 2PM제도
- Point 04** 코로나19로 얼어붙은 수출 시장을 온라인으로 이끈 온택트 수출 상담회

포항테크노파크



포항테크노파크

신성장 산업 육성으로 포항지역 산업을 혁신하다



경북 포항은 1960년대 정부의 중화학 공업 육성 정책에 따라 POSCO가 설립되면서 급속도로 발전되었고, 경북 제1의 도시로 성장함은 물론, 세계적인 철강도시로 부상하였다. 하지만 지식기반산업 사회로의 전환이 이루어지고 있는 지금, 지속성장을 위한 기존 산업의 재편과 신산업 육성에 대한 요구가 지역 내 현안으로 대두되고 있다.

포항테크노파크에서는 정채된 지역산업 혁신을 위한 돌파구로서 '바이오, 소프트웨어, 에너지'를 특화산업으로 선정하였으며, 지역 산업 육성을 위한 다양한 정책 제안 활동을 추진하여 지역산업 내 입지와 역할을 확대해 나가고 있다. 환동해 혁신거점 기관으로 도약하고 있는 포항테크노파크의 실적과 그간의 성과를 알아보려고 한다.



원장
이점식



회사설립
2000년 2월



TP 소개 영상



소재지
경상북도 포항시



홈페이지
www.ptp.or.kr



⚙️ 전담조직 구성으로 특화산업 육성을 위한 기초 마련

포항테크노파크는 지역산업이 철강 중심으로 고착화되는 것을 우려하여 지난 2000년 기초지자체로서는 최초로 설립되었으며, 중앙정부, 지자체 및 지역 내 19개 기업이 설립에 참여하였다. 설립 초기에는 기업지원실과 정책연구소를 중심으로 기업교육 및 기술지원 체계를 구축하는 데 역량을 집중하였으나, 2010년 첨단바이오융합센터를 구축하면서부터 지역내 특화산업의 육성과 기반을 조성하기 시작했다.

최근 코로나19의 확산세가 커짐에 따라 포항철강산단 생산량의 감소와 이에 따른 지역 내 경기 침체가

현실로 다가왔다. 수출액은 2020년 6월 기준으로 전년 대비 27.5% 하락하였고 고용율은 전년 대비 57.3% 하락하였다.

하지만 포항테크노파크 단지 내 입주기업은 2020년 매출액이 전년 대비 26% 성장하였으며, 고용 인원도 22% 상승하는 성과를 보였다. 포항테크노파크가 추진하는 특화산업 중심의 지역산업 육성 성과가 반영된 결과로 판단된다.

포항테크노파크는 지역 주력 산업인 철강 산업의 기술 고도화와 함께 바이오기반 신산업 육성을 위해 '첨단바이오융합센터'를 특화센터로 운영하고 있으며, 4차 산업혁명 대응 및 지역 내 ICT/SW분야 강화를 위한 경북SW진흥본부, 신재생에너지와 그린에너지산업 육성을 위한 전담부서로 '그린에너지센터'를 신설하여 운영하고 있다.

지역 내 테크노파크의 입지와 역할 강화

포항테크노파크는 특화산업 활성화를 위해 전담구성과 함께 지역 사회 공감대 조성과 관련 인프라 확보에 노력을 기울여왔다.

경상북도 소재의 테크노파크로서 균등한 지원 근거를 마련하기 위해 '경상북도 산업기술단지 지원에 관한 조례' 제정을 추진하여, 포항테크노파크의 환동해권역에 대한 정책기획과 기업지원 플랫폼 역할을 구체화하였다. 이와 함께 원전해체 산업 및 수소연료전지 산업에 대한 경북도 지원조례 제정을 통해 특화산업에 대한 지원 근거를 마련하였다.

ICT/SW분야 유망기업 유치를 위해 5벤처동 건립을 추진하였으며, 벤처기업집적시설을 기존 1벤처동에서 본부동과 4·5벤처동을 추가하였다. 이를 통해 입주기업 지원범위 확대와 함께, 강소연구개발 특구 배후단지 지정으로 연구소 기업에 대한 지원 기능을 확대하였고, R&D성과가 사업화 및 일자리 창출로 이어지는 선순환 구조를 구축하였다.

특히 지난 8월 준공된 포항지식산업센터를 통해 바이오, ICT 및 그린에너지 등 미래 유망 신성장 업종 중심으로 집적화를 추진하고 있으며, 그린백신실증지원센터를 통해 지역 내 바이오 앵커기업의 유치와 사업화 확산을 지속 추진할 예정이다.

첨단바이오융합센터 김도영 센터장은 그린백신실증지원센터는 그린백신 중소벤처기업의 지역 내 유치와 생산을 지원하기 위한 시설이라며 "코로나19와 같은 신종 감염병이 더 이상 팬데믹으로 확대되지 않을 수 있도록 포항을 글로벌 거점지역으로 만들겠다"고 포부를 밝혔다.

⚙️ 위기를 기회로 바꾼 포항테크노파크

포항테크노파크는 지역 산업 혁신을 위한 키워드로서 '바이오, 소프트웨어, 에너지' 3가지 산업의 집중육성을 위해 지역 내 앵커기업 유치와 함께 사업화 지원의 폭을 확대해 나갈 예정이다.

바이오분야 육성을 위해 포항융합산업지구내 '그린백신실증지원센터 건립(2021년 10월 준공 예정)'을 추진하였으며, 식물백신 생산시설과 기업지원 인프라의 집적화를 통해 포항을 식물백신 분야의 핵심 거점으로 육성할 계획이다.

IT/SW분야의 경우, 경북SW진흥본부를 중심으로 첨단 기술기업의 유치와 중앙부처 및 관계 기관의 ICT/SW관련 대규모 수탁 과제들에 적극 참여하여 큰 성과를 이뤘으며, 이를 바탕으로 지난 2020년

주요성과

• 입주기업 매출액



2019 7,677억 원

2020 9,684억 원

전년 대비
26% 증가

• 수탁사업비



2019 267억 원

2020 484억 원

전년 대비
81.2% 증가

• 신규사업



2019 62.5억 원

2020 209억 원

전년 대비
234% 증가

1월, 경상북도로부터 '경북SW산업육성 연구개발 기획·관리 전담지원 조직'으로서의 기능과 역할을 부여 받음으로써 광역단위 SW산업 육성정책 활동에 대한 지위를 인정받게 되었다.

에너지분야의 경우, 동해안 수소경제 벨류체인 구축을 목표로 인프라 구축과 지원사업들을 진행하고 있으며, 특히 수소연료전지 인증센터가 지난 7월 KOLAS 인정기관으로 지정받음으로써 대외적으로 그 역량을 인정받았다.

지난 8월에는 기획재정부로부터 수소연료전지발전클러스터 예비타당성조사 대상사업으로 선정되었다. 최종 선정될 경우, 5년간 총 1,863억 원의 지원을 받아 수소연료전지 관련 기업의 집적화와 기술실증을 위한 단지가 구축될 예정이다.

그린에너지센터 신경중 팀장은 일련의 성과에 대해 지자체 및 관계기관과의 공감대 형성이 성과의 제일 어렵고도 중요한 부분이었다고 말하며, 지역산업 혁신에 작은 역할을 할 수 있게 된 것에 큰 보람을 느끼며 함께해 준 실무자들에게 감사의 말을 전했다.

지역 산업과 함께하는 성장하는 포항테크노파크

포항테크노파크는 환동해 한국판 뉴딜 주도를 위한 혁신 거점기관으로서 미래 수소산업 선도를 위한 '수소연료전지발전클러스터' 구축에서 AI(인공지능) 핵심인력 양성까지 신산업 육성을 위한 기반조



김도영 센터장



박수영 본부장



신경중 팀장

성, 사업화 및 네트워크 구축을 위해 노력하고 있다.

다년간의 끊임없는 노력들이 최근 다양한 결실을 맺고 있고, 포항시와 경상북도 등 여러 지자체와의 긴밀한 교류와 소통이 지금의 포항테크노파크의 활동 영역과 범위를 확장시키고 있는 것이다.

지역기업에게 코로나19와 같은 불확실성은 위기로만 인식될 수 있다. 하지만 똑같은 위기가 어떤 기업에는 기회가 되기도 한다. 위기를 기회로 바꾸기 위해서 제일 중요한 것은 정확한 위기 직시와 문제 해결 방법이며, 포항테크노파크는 그에 적절한 역할을 지원해 줄 수 있을 것으로 보인다.

포항테크노파크 지원사업에 참여하는 대부분의 기업들은 초기 창업기업과 중소기업으로 구성되어 있어, 기업의 외형적인 부분보다는 기술력과 성장 가능성을 중심으로 지원기업을 선정하고 지원하고 있다고 한다.

경북SW진흥본부 박수영 본부장은 성공적 사업 수행을 위해서는 지원기업의 사업수행 의지가 가장 중요하다 전하며, “포항테크노파크가 가진 다양한 노하우와 경험들이 산업 변화로 인하여 어려움을 겪고 있는 지역 기업들에게 적극 활용되어 성장과 발전을 이루길 바란다”라고 말했다.

지난 20년간 오로지 지역기업들을 위해 노력해온 포항테크노파크. 지역기업이 당연한 어려움과 지역 산업 내 애로사항들에 대하여 누구보다 깊은 고민을 하고 있을 것으로 보인다.



포항지식산업센터 준공식



수소연료전지 발전클러스터 조성사업 업무협약식



지역ICT이노베이션스퀘어 개소식



식물백신기업지원시설 조감도



제5벤처동

최근 포항테크노파크는 반부패·청렴 문화의 조성 and ESG경영 활동을 통한 사회적 책임과 함께 지역 사회와의 호흡이 그 어느 때보다 세심히 신경 쓰고 있다고 한다. 포항 R&BD 기관 협의회를 통해 지역 20개 기관과 기술 및 산업협력을 추진하고 있으며, 정책자문단 구성을 통해 지역산업 정책에 대한 중 장기 전략을 마련하면서 지역산업 발전을 위한 공감대 형성과 보폭을 맞추는 일들을 진행하고 있다. 포항테크노파크가 지난 20여 년간 지역 성장의 든든한 조력자 역할을 해왔듯, 앞으로의 20년도 든든한 지역산업의 파트너가 되어주길 기대해 본다.



Success Points

- Point 01** 지역 내 신산업 확보와 유치를 위한 임직원의 노력
- Point 02** 조례제정, 전담기관 지정 등으로 정책기반 조성
- Point 03** 지원시설 확충 등으로 인프라 확보
- Point 04** 전문 인력의 기업 맞춤형 지원

경기테크노파크 원장
배 수 용



기업은 '상생협력자'이다

“경기행복샵은 네이버와 (재)경기테크노파크가 함께 경기도 내 중소기업 및 사회적 배려기업의 우수제품을 스마트스토어를 활용하여 홍보하는 온라인 홍보관으로서 경기도 내 중소기업 온라인 판로 상생협력 지원을 위하여 운영되고 있습니다. 앞으로 도내 중소기업의 우수제품 매출 증대를 위해 경기테크노파크에서 물심양면으로 돕겠습니다.”

기업은 '성장 파트너'이다

“흔한 표현이지만 파트너가 아닐까 생각합니다. 기업이 있어야 우리 지역이 살고, 또 테크노파크는 기업이 있어야 조직이 굳건해질 수 있으니까요. 그런 의미에서 같이 가야하는 상생 관계가 아닌가 생각이 듭니다. 또한 테크노파크는 다른 기관과 달리 현재 기업들이 힘들고 아파하는 부분과 미래에 대해 함께 고민하고 있습니다. 또한 미래에 다가올 상황에 대해 기업이 선제적으로 대응할 수 있도록 돕고, 신기술이나 정책에 대한 부분을 같이 고민하여 기업이 도태되지 않도록 함께 발맞춰 나가고 있기 때문에 파트너라고 생각합니다.”

경북테크노파크 원장
하 인 성



기업은 ‘미래 동반자’이다

전남테크노파크 원장
유 동 국

“테크노파크에게 기업은 미래 동반자입니다. 테크노파크가 존재하는 원천적인 이유이며 지역 산업의 미래를 함께 이끌어 나가는 동반자이기 때문입니다. 과거 수도권과 비수도권간의 경제적 격차와 지역 간의 불균형 성장, 지역 산업정책 부재 등의 문제 해결을 위한 다양한 노력의 결과로서, 각 지역에 테크노파크가 설립되어 운영하고 있습니다. 지역혁신을 통하여 지역경제를 발전시키는 테크노파크의 다양한 거점 기능들 속에는 지역의 중소기업이 있습니다. 지역의 미래를 책임지고 함께 성장해 나가는 테크노파크에게 기업이란 ‘미래 동반자’입니다.”



Korea Technopark Promotion Association

전북테크노파크 원장
양 균 의



기업은 '운명공동체'이다

“운명공동체의 사전적 의미는 ‘생사나 존망에 관한 처지를 같이하는 집단 또는 사회’입니다. 테크노파크는 지역산업의 육성과 발전을 위해 산업기술단지 지원 특례법에 의해 1997년도부터 설립되어 운영되어 왔습니다. 온전히 그 설립 목적과 존재 의의가 지역 경제의 활성화에 있기 때문에 지역 경제의 바탕이 되는 지역 기업과는 한 배를 타고 있는 운명 공동체입니다. ‘지역의 기업이 있기에 테크노파크가 있고 테크노파크의 지원이 있기에 지역의 기업이 성장해 나갈 수 있다’고 생각합니다.”

기업은 '은하수의 별'이다

“테크노파크에게 기업은 하늘에 떠 있는 은하수의 수많은 별과 같다고 생각합니다. 중소기업들은 가까이 다가가 세심하게 살펴보면 보석보다 빛나는 은하수의 별과 같은 존재입니다. 기업이 성장하는데 있어 필요로 하는 지원사업을 적시적소에 적용하여 비즈니스 모델을 다듬고 성장 및 도약할 수 있도록 돕는 것이 충북테크노파크 같은 지원 기관이 수행해야 할 역할이라고 생각합니다.

특히 우리 충북테크노파크는 각 시군별로 특화산업센터를 보유하고 있어 시군별 특화산업과 관련된 기업육성 지원과 더불어 기업성장단계별 지원사업을 동시에 지원하는 Two-track 성장지원을 하고 있습니다. 충북 기업들의 은하수 향연을 만들어가겠습니다.”

충북테크노파크 원장
송 재 빈



기업은 ‘함께하는 벗’이다

포항테크노파크 원장
이 점 식

“포항테크노파크는 환동해 혁신 거점기관으로서 지역산업 발전을 위한 성장동력 마련과 함께 산학연관 협력네트워크 조성을 통한 공감대 형성에 많은 노력을 기울여 왔습니다. 갈수록 커져가는 불확실성 속에서 미래 성장의 고민을 함께 나눌 수 있는 동반자가 있다는 것은 큰 힘이 될 것입니다. 포항테크노파크는 기관 슬로건을 ‘기술에 가치를 더하는 No.1 사업화 지원기관’으로 정하였으며, 정량적 성과와 더불어 사회적·상생의 의미를 찾고자 노력해왔습니다. 기업과 테크노파크는 지역산업 혁신의 주체이며, 같은 시대와 공간에서 함께 성장하는 ‘벗’입니다. 지역 기업의 든든한 조력자로서 산업 변화와 혁신을 이끌 수 있도록 포항테크노파크가 더욱 노력하겠습니다.”



Korea Technopark Promotion Association

Part 03

테크노파크 소개

- 182 지역기업 혁신성장 파트너, 테크노파크 현황
- 190 테크노파크 성장 파트너, 한국테크노파크진흥회 현황





지역기업 혁신성장 파트너, 테크노파크 현황

테크노파크 개요

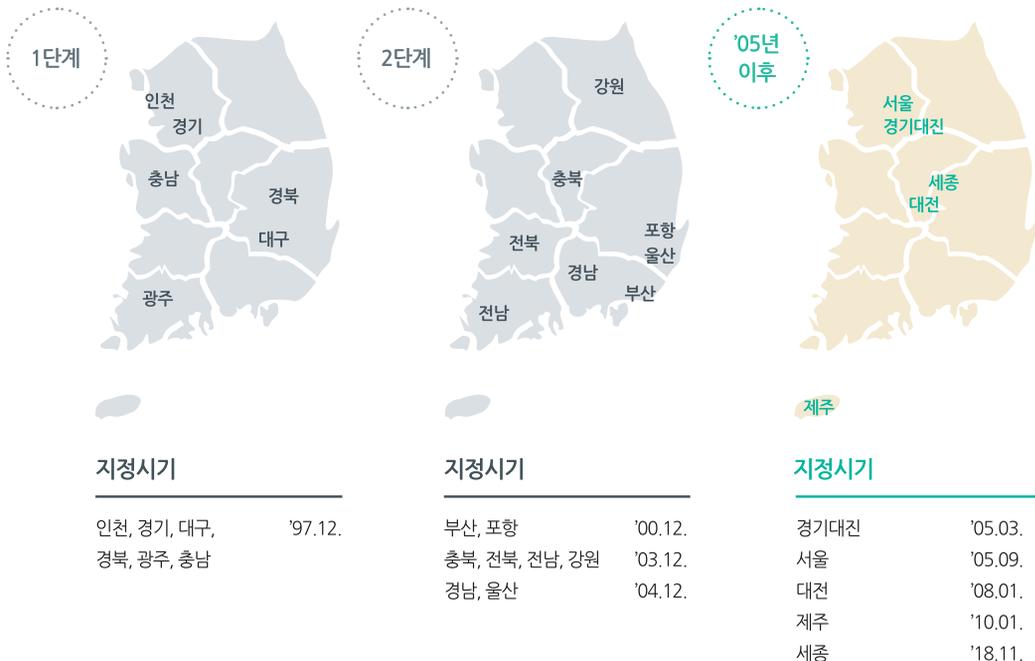
테크노파크는 지역 산·학·연·관을 비롯한 지역혁신기관과의 유기적인 협력 네트워크를 구축하고, 지역 실정과 특성에 맞는 산업발전 전략 및 정책을 수립하여, 지역기업·산업을 육성하는 거점기관입니다.

| 설립 |

민법 제32조 및 산업기술단지 지원에 관한 특례법에 근거하여 '98년부터 테크노파크 설립

- 법적 근거 : 산업기술단지 지원에 관한 특례법('98.12월 제정)에 따라 산업기술단지를 조성·운영하는 사업시행자로서 정부-지자체-민간이 공동 출연한 테크노파크(TP) 지정

I 지역 테크노파크별 지정 시기



| 목적 |

지역 산·학·연·관의 유기적인 협력체제를 구축하여 지역혁신사업간 연계 조정 등 지역혁신거점기관으로서 지역 산업의 기술고도화와 기술집약적 기업의 창업을 촉진하고 지역경제활성화와 국가경제발전에 기여

- 중앙과 지역의 산업·기술정책의 유기적 연계를 위한 구심체
- 연구개발, 교육·훈련, 정보교류, 창업보육 등 다양한 기업지원사업 수행으로 지역산업 혁신 생태계 조성을 위한 종합적 지원기능 수행

| 기능 |

지역정책기획, 기업지원 플랫폼기능, 지역 네트워킹 등 ‘지역거점기능’과 지역산업여건에 따른 ‘산업진흥기능’ 수행



I 한눈에 보는 지역 테크노파크 MAP

경기대진테크노파크

법인설립일 : 2005. 3. 15.
 특화분야 : 가구, 유기농/전통식품, 신재생에너지, 디스플레이 부품 소재

서울테크노파크

법인설립일 : 2004. 12. 17.
 특화분야 : NT, IT, 자동차, 의료기기

인천테크노파크

법인설립일 : 1998. 6. 18.
 특화분야 : 항공, 자동차부품, 바이오, 로봇, 뷰티, ICT-SW융합, 문화콘텐츠

경기테크노파크

법인설립일 : 1998. 9. 17.
 특화분야 : 로봇, 전자/정보통신, 자동차부품

충남테크노파크

법인설립일 : 1998. 12. 7.
 특화분야 : 자동차부품, 인쇄전자부품, 디스플레이, 동물수의약, 디지털영상콘텐츠

전북테크노파크

법인설립일 : 2003. 12. 26.
 특화분야 : 농생명·식품, 탄소·방사선 융복합소재부품, ICT-SW융복합, 자동차·조선해양기계, 그린에너지

대전테크노파크

법인설립일 : 2008. 3. 1.
 특화분야 : 무선통신융합, 메디바이오, 로봇자동차, 금속가공

광주테크노파크

법인설립일 : 1998. 12. 7.
 특화분야 : 스마트가전, 디지털생체의료, 복합금형, 광융합, ICT, 디자인, 콘텐츠

진남테크노파크

법인설립일 : 2003. 12. 24.
 특화분야 : 신소재, 세라믹, 고분자, 레이저가공, 조선

제주테크노파크

법인설립일 : 2010. 8. 26.
 특화분야 : 물응용, 관광디지털콘텐츠, 청정헬스푸드, 풍력전기차서비스, 휴양형미케어, 화장품뷰티

강원테크노파크

법인설립일 : 2003. 12. 24.
 특화분야 : 바이오, 의료기기, 신소재, 에너지방재, ICT, 문화관광

충북테크노파크

법인설립일 : 2003. 12. 24.
 특화분야 : 반도체, 바이오의약, 전기전자부품, 태양광, 동력기반기계부품, 화장품뷰티, 이차전기, 의료기기

세종테크노파크

법인설립일 : 2019. 7. 18.
 특화분야 : 첨단수송기기부품, 정밀의료, 첨단신소재

대구테크노파크

법인설립일 : 1998. 12. 2.
 특화분야 : 한방, 모바일, 바이오, 나노, 지역거점

경북테크노파크

법인설립일 : 1998. 8. 27.
 특화분야 : 성형가공, 기능성바이오소재, 디지털기기부품, 모바일융합, 에너지부품소재

포항테크노파크

법인설립일 : 2000. 2. 28.
 특화분야 : 철강신소재, 에너지 소재, 바이오의료 소재, ICT융합

울산테크노파크

법인설립일 : 2004. 12. 24.
 특화분야 : 친환경차(부생수소), 3D프린팅, 친환경 스마트자동차, 조선기자재, 정밀화학, 환경, 에너지, 나노융합소재, 해양플랜트

부산테크노파크

법인설립일 : 2000. 12. 15.
 특화분야 : 초경밀융합부품, 지능형기계부품, 바이오헬스

경남테크노파크

법인설립일 : 2004. 12. 27.
 특화분야 : 항공산업 및 차량부품, 지능형생산기계 및 기계소재부품, 조선해양플랜트 및 풍력부품, 항노화바이오 및 나노융합소재



지역별 테크노파크 세부 현황

Detailed status of Technoparks by region

01 강원테크노파크

원장	김성인
법인설립일	2003. 12. 24.
대표번호	033-248-5600
홈페이지	www.gwtp.or.kr
주소	강원도 춘천시 신북읍 신북로 61-10
특화분야	바이오, 의료기기, 신소재, 에너지방재, ICT, 문화관광
주요조직	기술혁신지원센터, 춘천 벤처 1공장(바이오), 춘천 벤처 2공장(의료기기), 원주 벤처 1공장(의료기기), 원주 벤처 2공장(의료기기), 세라믹 신소재지원센터, SoP지원센터, 강릉벤처 1공장(신소재), 강릉벤처 2공장(신소재), 반도체 세라믹 부재공장, 에너지방재 지원센터, 삼척창업보육센터, 삼척실화재시험연구센터, 강원스마트제조혁신센터



02 경기테크노파크

원장	배수용
법인설립일	1998. 9. 17.
대표번호	031-500-3000
홈페이지	www.gtp.or.kr
주소	경기도 안산시 상록구 해안로 705
특화분야	로봇, 전자/정보통신, 자동차부품
주요조직	기술고도화동, 지원편의동, 파일럿플랜트동, RIT센터, 경기스마트제조혁신센터, ASV공동직장어린이집



03 경기대진테크노파크

원장	양은익
법인설립일	2005. 3. 15.
대표번호	031-539-5010
홈페이지	www.gdtp.or.kr
주소	경기도 포천시 자작로 155
특화분야	가구, 유기농/전통식품, 신재생에너지, 디스플레이부품-소재
주요조직	디스플레이부품-소재종합지원센터, 시험생산동, 정보디스플레이연구지원센터, 경기북부스마트제조혁신센터



04 경남테크노파크

원장	노충식
법인설립일	2004. 12. 27.
대표번호	1688-3360
홈페이지	www.gntp.or.kr
주소	경상남도 창원시 의창구 창원대로 18번길 22
특화분야	항공산업 및 차량부품, 지능형생산기계 및 기계소재부품, 조선해양플랜트 및 풍력부품, 항노화바이오 및 나노융합소재
주요조직	테크노파크본부(본부동, 벤처동, 시험생산공장), 특화센터(자동차로봇센터, 기계소재부품센터, 항공우주센터, 조선해양센터, 나노융합센터, 과학기술진흥센터), 부설기관(경보산업진흥본부), 경남스마트제조혁신센터



05 경북테크노파크

원장	하인성
법인설립일	1998. 8. 27.
대표번호	053-819-3000
홈페이지	www.gbtp.or.kr
주소	경상북도 경산시 삼풍로 27
특화분야	성형가공, 기능성바이오소재, 디지털기부품, 모바일융합, 에너지부품소재
주요조직	본부동, 글로벌벤처동, 그린카부품기술연구소, 첨단소재융합기술연구소, 경북스마트제조혁신센터, 규제혁신추진센터, 대학특성화개발촉진센터(대구의대, 경일대, 대구대, 대구카톨릭대, 영남대)



06 광주테크노파크

원장	김선민
법인설립일	1998. 12. 7.
대표번호	062-602-7114
홈페이지	www.gjtp.or.kr
주소	광주광역시 북구 첨단과기로 333
특화분야	스마트가전, 디지털생체의료, 복합금형, 광융합, ICT, 디자인, 콘텐츠
주요조직	테크노파크본부(본부동, 벤처동, 시험생산동), 광주스마트제조혁신센터, 생체의료소재부품센터, 생활지원로봇센터, 3D융합상용화지원센터, 인공지능기술지원센터



07 대구테크노파크

원장	권대수
법인설립일	1998. 12. 2.
대표번호	053-757-4114
홈페이지	www.ttp.org
주소	대구광역시 동구 동대구로 475
특화분야	한방, 모바일, 바이오, 나노, 지역거점
주요조직	테크노파크본부, 대구스마트제조혁신센터, 나노융합실용화센터, 모바일융합센터, 바이오헬스융합센터, 한방산업지원센터, 스포츠융복합산업지원센터, 경북대학교센터, 계명대학교센터, 영진전문대학교센터



08 대전테크노파크

원장	임헌문
법인설립일	2008. 3. 1.
대표번호	1811-1582
홈페이지	www.djtp.or.kr
주소	대전광역시 중구 중앙로 119
특화분야	무선통신융합, 메디바이오, 로봇자동화, 금속가공
주요조직	본부동, 고주파부품산업지원센터, IT전용벤처타운, 지능로봇산업화센터, 바이오벤처타운, 기능성나노소재사업화지원센터, 대전스마트제조혁신센터



09 부산테크노파크

원장	김형균
법인설립일	2000. 12. 15.
대표번호	1588-4739
홈페이지	www.btp.or.kr
주소	부산광역시 강서구 과학산단1로 60번길 31
특화분야	조정밀융합부품, 지능형기계부품, 바이오헬스
주요조직	본부동, 에너지융복합센터, 파워반도체상용화센터, 미래자동차지원센터, IoT무인이동체실증센터, 수송기기부품지원센터, 지능형기계부품센터, 부산스마트제조혁신센터, 첨단융복합소재센터, 해양수산바이오센터, 해양물류산업센터, 고령친화산업센터, 스마트헬스케어센터



10 서울테크노파크

원장	김기홍
법인설립일	2004. 12. 17.
대표번호	02-944-6000
홈페이지	www.seoultp.or.kr
주소	서울특별시 노원구 공릉로 232
특화분야	NT, IT, 자동차, 의료기기
주요조직	연구본부동, 서울스마트제조혁신센터, 강남구 청년창업지원센터, 패스트 ICT제조지원센터, 장안편 자동차산업 종합정보센터, 노원 메이커스원, 튜닝메이커스페이스



11 세종테크노파크

원장	김헌태
법인설립일	2019. 7. 18.
대표번호	044-850-2100
홈페이지	www.sjtp.or.kr
주소	세종특별자치시 조치원읍 군청로 93 세종SB플라자(강영실과학기술지원센터) 4층
특화분야	첨단수송기기부품, 정밀의료, 첨단신소재
주요조직	정책기획단, 기업지원단, 미래융합산업센터, 행정지원실, 세종스마트제조혁신센터



12 울산테크노파크

원장	권수용
법인설립일	2004. 12. 24.
대표번호	052-219-8500
홈페이지	www.utp.or.kr
주소	울산광역시 중구 중가로 15
특화분야	친환경차(부생수소), 3D프린팅, 친환경 스마트자동차, 조선기자재, 정밀화학, 환경, 에너지, 나노융합소재, 해양플랜트
주요조직	본부동, 기술혁신동, 자동차부품기술연구소, 정밀화학소재기술연구소, 울산과학기술진흥센터, 울산과학교육진흥센터, 자동차조선기술관, 수소연료전지연구 및 품질시험센터, 울산종합비즈니스센터, 울산스마트제조혁신센터



13 인천테크노파크

원장	서병조
법인설립일	1998. 6. 18.
대표번호	032-260-0700
홈페이지	www.itp.or.kr
주소	인천광역시 연수구 갯벌로 12
특화분야	항공, 자동차부품, 바이오, 로봇, 뷰티, ICT(Information and Communications Technologies)-SW융합, 문화콘텐츠
주요조직	미추홀타워본부동, 갯벌타워, 시험생산동, IT타워, IT센터, 자동차부품센터, 인천스마트제조혁신센터, 인천종합비즈니스센터



14 전남테크노파크

원장	유동국
법인설립일	2003. 12. 24.
대표번호	061-729-2500
홈페이지	www.jntp.or.kr
주소	전라남도 순천시 해룡면 울촌산단 4로 13
특화분야	신소재, 세라믹, 고분자, 레이저가공, 조선
주요조직	테크노파크본부동, 신소재기술산업화지원센터(마그네슘시험생산동, 수송기기부품생산동), 세라믹산업융합지원센터, 레이저시스템산업지원센터, 조선산업지원센터, 풍력시스템테스트베드센터, 우주항공첨단소재센터, 전남스마트제조혁신센터



15 전북테크노파크

원장	양균의
법인설립일	2003. 12. 26.
대표번호	063-219-2112
홈페이지	www.jbtp.or.kr
주소	전라북도 전주시 덕진구 반룡로 110-5
특화분야	농생명·식품, 탄소·방사선 융복합소재부품, ICT-SW융복합, 자동차·조선해양·기계, 그린에너지
주요조직	본부동, 전북과학기술진흥센터, 스마트융합기술센터, 신재생에너지단지, 전북디자인센터, 전북스마트제조혁신센터



16 제주테크노파크

원장	태성길
법인설립일	2010. 8. 26.
대표번호	064-720-2300
홈페이지	www.jejuip.or.kr
주소	제주특별자치도 제주시 중앙로 217
특화분야	물융용, 관광디지털콘텐츠, 청정헬스푸드, 동력전기차서비스, 휴양형미케어, 화장품뷰티
주요조직	제주벤처마루(본부동), 바이오융합센터, 디지털융합센터, 융암해수센터, 생물종다양성연구소, 제주스마트제조혁신센터



17 충남테크노파크

원장	이용기
법인설립일	1998. 12. 7.
대표번호	041-589-0602
홈페이지	www.ctp.or.kr
주소	충청남도 천안시 서북구 직산읍 직산로 136
특화분야	자동차부품, 인쇄전자부품, 디스플레이, 동물식약, 디지털영상콘텐츠
주요조직	본부동, 자동차센터, 디스플레이센터, 바이오센터, 스마트ICT융합센터, 이차전지기술센터, 충남에너지센터, 수소충전소, 충남스마트제조혁신센터



18 충북테크노파크

원장	송재빈
법인설립일	2003. 12. 24.
대표번호	043-270-2000
홈페이지	www.cbtp.or.kr
주소	충청북도 청주시 청원구 오창읍 연구단지로 76
특화분야	반도체, 바이오의약, 전기전자부품, 태양광, 동력기반기계부품, 화장품뷰티, 이차전지, 의료기기
주요조직	본부동, 반도체IT센터, 차세대에너지센터, 바이오센터, 한방전연물센터, 수송기계부품센터, 충북스마트제조혁신센터



19 포항테크노파크

원장	이점식
법인설립일	2000. 2. 28.
대표번호	054-223-2114
홈페이지	www.ptp.or.kr
주소	경상북도 포항시 남구 지곡로 394
특화분야	철강신소재, 에너지 소재, 바이오의료 소재, ICT융합
주요조직	본부동, 벤처동, 첨단바이오융합센터, 경북SW융합진흥센터, 포항스마트제조혁신센터





⚙️ 테크노파크 성장 파트너, 한국테크노파크진흥회 현황

한국테크노파크진흥회 개요

한국테크노파크진흥회는 전국 19개 테크노파크(TP)가 설립목적을 달성하고 지역기업·지역산업육성 거점 기관의 역할을 충실히 수행할 수 있도록 지원하기 위한 목적으로 설립되었습니다. 한국테크노파크진흥회는 전국 19개 테크노파크(TP)를 정회원으로 둔 비영리 사단법인으로서 테크노파크와 중앙정부, 지방자치단체, 유관기관, 해외 기관과의 교류·협력체계 구축 및 활성화를 위한 네트워크 허브 역할을 수행하고 있습니다. 주요 사업으로는 회의체 운영, 테크노파크 공동행사 개최 및 참가 지원, 홍보 등의 고유사업을 추진하고 있으며, 테크노파크 공동·공동 협력사업 추진을 통해 테크노파크 및 지역 산업 발전에 기여하고 있습니다.

I 주요 사업

고유사업

테크노파크·중앙정부·유관기관과 테크노파크 간의 교류, 협력 유지·확대

회의체 운영, 공동행사 개최 및 참가, 정보관리, 통합교육, 통합홍보 및 대외협력

협력사업

테크노파크 공동사업 발굴·참여를 통해 테크노파크 및 지역산업 발전 기여

산업기술단지 거점기능지원, 수출새싹기업지원,
위기지역 중소기업 Scale-up R&D 지원, 한국형 테크노파크 모델 글로벌화

I 주요 역할 및 기능

KTPA 한국테크노파크진흥회



* 기술·경영지원 통합플랫폼, 모니터링기업군 조사, 지역산업종합정보시스템(RIPS) 등

** 한국형 TP 해외 진출 및 확산 사업, 지역중소기업 해외진출 지원사업 등



I 한국테크노파크진흥회 주요 연혁

2021

- 제25대 양균의 진흥회장 취임 (전북테크노파크 원장)
- 산업기술단지 거점기능지원사업
- 수도권 수출새싹기업지원사업
- 전국테크노파크 종합교육사업
- 지역산업종합정보시스템(RIPS) 운영
- 한국테크노파크진흥회 개도국 혁신역량 강화 글로벌연수사업

2020

- 제24대 안완기 진흥회장 취임 (경남테크노파크 원장)
- 산업기술단지 거점기능지원사업
- 수도권 수출새싹기업지원사업
- 위기지역 중소기업 Scale-up R&D 지원사업
- 전국테크노파크 종합교육사업
- 지역산업종합정보시스템(RIPS) 운영
- TP모델 기반 개발도상국 기술혁신역량강화 연수사업 운영

2019

- 제23대 안완기 진흥회장 취임 (경남테크노파크 원장)
- 산업기술단지 거점기능지원사업
- 지역산업종합정보시스템(RIPS) 운영
- 지역특화산업 수출새싹기업 지원사업
- 위기지역 중소기업 Scale-up R&D 지원사업

2018

- 제21, 22대 이재훈 진흥회장 취임 (경북테크노파크 원장)
- 산업기술단지 거점기능지원사업
- 지역산업종합정보시스템(RIPS) 운영
- 지역특화산업 수출새싹기업 지원사업
- (사)한국테크노파크진흥회 명칭 변경

2017

- 제20대 관광의 협의회장 취임
(대전테크노파크 원장)
- 산업기술단지 거점기능지원사업
- 지역산업종합정보시스템(RIPS) 운영
- 기술거래촉진네트워크사업
- 전국테크노파크 종합교육사업
- 세종테크노파크 회원가입

2016

- 제19대 관광의 협의회장 취임
(대전테크노파크 원장)
- 산업기술단지 거점기능지원사업
- 지역산업종합정보시스템(RIPS) 구축
- 기술거래촉진네트워크사업
- 전국테크노파크 종합교육사업

2015

- 제18대 이재훈 협의회장 취임
(경북테크노파크 원장)
- 테크노파크운영지원사업
- 전국테크노파크 종합교육사업

2014

- 제17대 이재훈 협의회장 취임
(경북테크노파크 원장)
- 제16대 유동국 협의회장 취임
(광주테크노파크 원장)
- 테크노파크운영지원사업
- 한-베트남 인큐베이터파크(KVIP)운영 및
협력방안 수립 사업
- 전국테크노파크 종합교육사업



2013

- 제15대 김인교 협의회장 취임
(강원테크노파크 원장)
- 전국테크노파크 종합교육사업
- 테크노파크 운영지원사업

2012

- 제13, 14대 장원철 협의회장 취임
(충남테크노파크 원장)
- 5차 지역혁신거점육성사업 수탁
- 지역기업 해외마케팅 거점활용사업

2011

- 제12대 김동철 협의회장 취임
(부산테크노파크 원장)
- (보선) 제12대 홍중희 협의회장 취임
(전남테크노파크 원장)
- 4차 지역혁신거점육성사업 수탁
- UAE MASDAR CITY KCTC 개발 종합계획
수립사업
- 한국형 테크노파크 글로벌화 사업

2010

- 제11대 이진옥 협의회장 취임
(대전테크노파크 원장)
- 제주테크노파크 회원가입
- 3차 지역혁신거점육성사업 수탁
- 한국형 테크노파크 글로벌화 사업

2009

- 제10대 김학민 협의회장 취임
(충남테크노파크 원장)
- 제2회 지역투자박람회 참가(서울 COEX)
- 2차 지역혁신거점육성사업 수탁,
테크노파크 수익모델개발 공동연구사업 수탁
- 한국형 테크노파크 글로벌화 사업

2008

- 제9대 남헌일 협의회장 취임
(광주테크노파크)
- (사)한국테크노파크협의회 사무국 이전
(한국기술센터)
- 대전테크노파크 회원가입
- 기술·경영지원 통합플랫폼 구축사업 수탁
(1차 지역혁신거점육성사업)
- 지역산업혁신관련기관 교육실태 및
수요조사사업 수탁
- 수혜자 만족도 조사사업 수탁
- 국내외 기업지원전문가 양성 교육훈련
프로그램 조사분석사업 수탁
- 1차 지역혁신거점육성사업
 - 기술·경영지원 통합플랫폼 구축사업
 - 모니터링 기업군 구축 및 관리사업
 - 지역산업육성자원 조사·분석·DB구축사업

2007

- 제8대 윤관식 협의회장 취임
(충북테크노파크 원장)
- (보선) 제9대 남헌일 협의회장 취임
- 지역혁신사업간 연계 운영체계 구축사업 수탁
(기술·경영지원 통합플랫폼 시범사업)
- 균형발전정책 포럼사업 수탁,
지역전략산업 진흥정책 컨퍼런스 수탁
- 테크노파크수입모델개발 공동연구

2006

- (사)한국테크노파크협의회 설립
(사단법인으로 전환)
- (사)한국테크노파크협의회 사무국
서울 서초동 이전
- 기술·경영지원 통합플랫폼 구축사업 수탁
(기술·경영지원 통합플랫폼 사전연구)



2005

- 한국테크노파크협의회로 명칭 변경
- 제7대 신진 협의회장 취임 (충남테크노파크 원장)
- 경기대진, 서울테크노파크 회원가입
- 제2회 지역혁신박람회 참가(대구 EXCO)

2004

- 제5, 6대 홍대일 협의회장 취임 (대구테크노파크 단장)
- 경남, 울산테크노파크 회원가입
- 테크노파크 발전전략 기획 위탁

2003

- 강원, 충북, 전북, 전남테크노파크 회원가입

2002

- 제4대 김종량 협의회장 취임 (경기테크노파크 이사장)

2001

- 제3대 이상철 협의회장 취임
(경북테크노파크 이사장)

2000

- 부산, 포항테크노파크 회원가입

1999

- 제2대 김상근 협의회장 취임
(경북테크노파크 이사장)

1998

- 전국테크노파크협의회 구성
- 제1대 고재유 협의회장 취임
(광주테크노파크 이사장)
- 송도, 경기, 대구, 경북, 충남,
광주테크노파크 회원가입

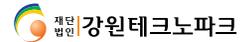
테크노파크 이용 Tip과 기업지원 소회

Say, 19개 테크노파크 담당자



01

강원테크노파크



코로나19 속에서도 신제품 개발을 위해서 노력하신 만큼 좋은 성과를 낼 수 있어서 진심으로 감사드리고, (주)유유헬스케어의 모든 임직원분들께 박수를 보내드리고 싶습니다. 창립 15주년에 2020년 일자리창출 대통령 표창을 수상하신 만큼, 또 연구인력 대폭증원과 중장기 연구비 투자를 계획하시는 만큼 건강기능식품 전문기업으로 꼭 성공하시길 바랍니다. 저희 강원테크노파크도 지역기업의 성장을 위해 열심히 뛰겠습니다! 감사합니다!

02

경기테크노파크



경기테크노파크는 경기도 중소기업 우수제품 온라인 판로개척 매출증대를 위해 네이버 스마트스토어 '경기행복샵' 입점 및 다양한 맞춤형 온라인 마케팅 지원을 추진하고 있습니다. 경기행복샵 입점 지원사업을 추진하면서 매년 중소기업의 네이버 스마트스토어 온라인 매출이 크게 증대하여 매출연동 수수료 할인지원 혜택도 크게 늘어나 지원기업들에게 수수료 납부 비용 절감 효과를 크게 가져다 줄 수 있어서 가장 뿌듯했습니다.

Talk Talk Technopark



03

경기대진테크노파크



(주)이고진은 스마트팩토리를 구축하고 맞춤형 기술사업화 지원을 통한 제품 인증 등을 확보하며 매출과 고용이 늘어나게 되었습니다. 앞으로도 (주)이고진이 더욱 성장할 수 있도록 경기대진테크노파크는 지역경제 및 사업에 기여하고자 합니다. (주)이고진의 경영이념을 초석으로 삼아 '건강=성공'이라는 신념을 관철하기 위해 젊고 개방적인 경영마인드로 국내 최고의 헬스기구 제조기업에서 세계 최고 기업으로 성장하길 바랍니다.

04

경남테크노파크



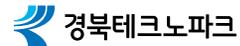
가장 뿌듯한 순간은 우리가 지원한 지역기업이 좋은 성과를 이루거나 (주)웰템의 사례처럼 매년 기업이 점점 성장하는 모습을 볼 때입니다. 또 객관적인 지표로 나타나는 성과나 기업의 성장이 아니더라도 기업지원이나 저희가 제공해드리는 정보에 대해서 직접 전화나 이메일로 감사의 마음을 표현해주시는 분들도 계십니다. 당연히 해야 하는 일이지만 업무 중에 '고맙다', '도움이 되었다' 등의 말씀을 해주시면 이 일에 대한 보람을 많이 느끼고 더 열심히 해야겠다는 의지를 다지곤 합니다.



Say, 19개 테크노파크 담당자

05

경북테크노파크



저희 경북테크노파크를 믿고 성실히 협조해주셔서 너무 감사합니다. 개별 기업차원의 이익창출에만 매몰되기보다는 전략적으로 지속가능한 성장을 위해서 산업생태계 관점에서 다른 기업, 혁신기관들과 협업해 주시고, 특히 후배 스타트업 등을 끌어주시고 함께해 주신다면 서로 윈윈하게 될 것이라 믿어 의심치 않습니다. 어려움이 있으시다면 언제든지 경북테크노파크에 도움을 요청해 주시기를 부탁드립니다.

06

광주테크노파크



갑자기 불어 닥친 위기에 광주테크노파크와 함께 극복, 성장해주신 이-솔테크 대표님께 참으로 존경스럽고 자랑스럽다고 말씀드리고 싶습니다. 이-솔테크는 코로나19로 많은 기업이 어려움을 겪고 있는 시점에 공공기관 및 타 기업과 협업으로 이동식 음압 선별진료소를 제작해 지역산업에 새로운 활력을 불어넣고 있는 전국 모범사례 기업입니다. 사업 담당자로서 기업이 성장할 수 있도록 기술개발 및 사업화 지원에 대한 연계지원 방안을 강구하여 지속적인 성과를 창출하도록 노력하겠습니다.

Talk Talk Technopark



07

대구테크노파크



(주)에스테크 지원 후, 코로나19 상황에도 불구하고 기업 매출이 증가해 기업이 성장했음을 확인했을 때 가장 뿌듯했습니다. 그리고 지역의 대표적인 에너지 기업인 (주)에스테크가 전국 테크노파크 중 중점추진분야 우수성으로 선정되어 기업지원 사업 실무자로서 정말 뿌듯합니다. 대구 에너지산업 대표기업인 (주)에스테크가 대한민국을 넘어 세계시장을 대표하는 기업이 될 수 있도록 끝까지 지원하겠습니다.

08

대전테크노파크



분자진단 전문기업 (주)수젠텍은 기업성장 사다리에 가장 좋은 예로 꼽힐 만큼 빠르게 성장한 기업입니다. 매출 1,000% 이상 증대 중 수출이 80~90%를 차지할 정도로 글로벌 기업으로 발돋움 했습니다. 여기저기서 (주)수젠텍을 알아줄 때 저의 자긍심과 뿌듯함이 가슴을 벅차게 하는 것 같습니다.



Say, 19개 테크노파크 담당자

09

부산테크노파크



입사 이래 처음으로 ㈜해리아나의 기업지원 사업을 전담하면서 전반적인 흐름을 파악하게 되었습니다. 수혜기업으로 선정되는 순간부터 기업 담당자와 통성명을 하고 개발제품에 대한 개발 배경과 목표, 기술적 애로사항 등을 공유하면서 단순히 제품개발만을 위한 지원이 아니라는 점을 느꼈습니다. 지원사업에 참여하면서 기업에 도움이 되었다는 생각에 보람을 느끼게 되었습니다.

10

서울테크노파크



주식회사 인더케그는 국내뿐만 아니라 국외에서도 기술력과 성장 가능성을 인정받은 유망기업입니다. 주식회사 인더케그의 우수사례를 대내외로 공유할 때, 제품의 혁신성과 시장성을 인정받는 의견을 듣게 될 때면 마치 주식회사 인더케그가 우리 회사인 것처럼 뿌듯한 기분을 느끼게 됩니다. 창의적인 아이디어를 가진 주식회사 인더케그를 지원하여 성장에 도움을 드릴 수 있어 기쁜 마음입니다.

Talk Talk Technopark



11

세종테크노파크



(주)에프에이는 2020년 바우처 지원사업을 통해 그동안 기술개발 해온 제품의 상용화를 실행하였고, 성장잠재력을 갖춘 글로벌 강소기업으로 성장 발판을 마련하였습니다. (주)에프에이가 세종테크노파크의 기업 혁신성장 사다리 지원체계에 맞춰 성장하는 모습을 옆에서 지켜보며 뿌듯했습니다. 앞으로가 더 기대되는 (주)에프에이에 많은 관심 부탁드립니다.

12

울산테크노파크



오토렉스 주식회사는 2020년 울산테크노파크 지원사업을 통해 기존 현대 기아차 외에 르노삼성에 신규 판로를 개척하였고, 대중교통용 공기살균기를 개발하여 특허출원 및 사업화 진행 성과를 도출하는 등 울산 중소기업의 모범이 되고 있습니다. 이와 같은 성장과 발전에 박수를 보내드리며, 앞으로도 울산테크노파크는 오토렉스 주식회사의 지속적인 성장을 위해 지원을 아끼지 않겠습니다.



Say, 19개 테크노파크 담당자

13

인천테크노파크

ITP 인천테크노파크
INCHEON TECHNOPARK

인천 SW융합클러스터2.0 사업의 단위 사업인 'SW융합 제품/서비스 상용화 지원사업' 수행을 성공적으로 완료하여, 실시간 데이터 수집 및 제공이 가능한 스마트시티 데이터 인포기업으로 성장함으로써, 지원과제 수행 전보다 많은 투자와 우수한 인력을 확보하여 기업의 경쟁력을 강화할 수 있어 지원사업 담당자로서 큰 보람을 느낍니다.

14

전남테크노파크

TP 전남테크노파크
JEONNAM TECHNOPARK

전남테크노파크는 지역산업 거점기관으로서 모든 역량을 동원하여 전방위적으로 최선의 노력을 하고 있습니다. 전남의 경제 발전과 기업 성장의 해답은 현장에 답이 있다는 생각으로 항상 기업 현장을 발로 찾아가고 문제해결의 솔루션을 제시하도록 하겠습니다. 기관의 혁신과 소통 그리고 속도라는 키워드를 가지고 '기업중심, 기술중심, 시장중심, 현장중심, 성과중심'으로 지역산업과 기업이 성장하도록 최선의 노력을 다하겠습니다.

Talk Talk Technopark



15

전북테크노파크

JBTP 재단 **전북테크노파크**
법인 JEONBUK TECHNOPARK

코로나19 사태 이후에 기업의 경영이 힘들어졌음에도 이를 극복하고자 스타기업 지원 프로그램에 참여해주셔서 저희 전북테크노파크가 좋은 기업 지원 성과를 이룰 수 있었다고 생각합니다. 복잡하고 번거로운 절차에도 저희 전북테크노파크와 함께 성장하고 도약하기 위해서 같이 노력해주신 전북지역 스타기업 61개사 여러분과 TP와 함께 발로 뛰며 움직여주신 37분의 전북지역 PM 여러분께 대단히 감사드립니다.

16

제주테크노파크

JTP 제주테크노파크
JEJU TECHNOPARK

제주테크노파크에서 진행하였던 기업지원 프로그램들을 훌륭하게 진행한 (주)송이산업에게 수고하셨다고 말하고 싶습니다. 또한 (주)송이산업이 더욱 번창하여 제주도의 화장품산업을 이끄는 메가브랜드가 되어 제주화장품의 이미지를 더욱 드높히길 기원합니다.



Say, 19개 테크노파크 담당자

17

충남테크노파크



창업보육을 거친 기업들이 수혜를 받아 성장하면 주로 수도권으로 많이 가는데 ㈜디바이스이엔지처럼 우리 지역에 자리매김하여 계속 성장하는 모습을 보면 참으로 자랑스럽습니다. 기업의 성장과 함께 지역경제 활성화, 일자리 창출 등 선순환이 될 때 가장 보람을 느낍니다. 충남의 대표기업으로 성장한 ㈜디바이스이엔지에 감사하며, 앞으로도 함께 더욱 성장하는 관계로 동행하고 싶습니다.

18

충북테크노파크



어려운 환경 속에서 작은 지원을 받고도 성장하고 있는 충북테크노파크 소속 기업에게 현재의 발자국이 창업을 꿈꾸는 많은 기업인들에게 힘이 된다고 말씀드리고 싶습니다. 또 지원사업 수행 중 기업의 본업과 지원사업을 병행해주신 기업 실무담당자분들에게도 진심으로 감사하다는 말씀 드립니다.

Talk Talk Technopark



19

포항테크노파크



포항테크노파크는 2020년 기준 440개사 이상을 지원한 경험과 노하우를 보유하고 있습니다. 그리고 그 노하우와 다양한 경험이 쌓인 전문 인력이 있으며, 지원을 위한 다양한 인프라도 보유하고 있습니다. 기업 담당자 분들이 포항테크노파크를 찾아주시고 많이 활용하여 주시길 바랍니다.





테크노파크 혁신성장 우수사례집

발행처 한국테크노파크진흥회
발행 2021년 10월
주소 서울특별시 강남구 테헤란로 305 한국기술센터 17층
전화번호 02-6009-3800
홈페이지 www.technopark.kr
편집·인쇄 승일미디어그룹 | 1800-3673 | smgcorp@smgcorp.co.kr