

# 테크노파크 혁신성장 우수사례집

지역과 기업의  
지속성장을 위한 *best*  
*Partner*



KTPA 한국테크노파크진흥회

# 테크노파크 혁신성장 우수사례집

지역과 기업의  
지속성장을 위한  
*best*  
*Partner*

KTPA 한국테크노파크진흥회

# 테크노파크 혁신성장 우수사례집



서울특별시 강남구 테헤란로 305 한국기술센터 17층  
02-6009-3800 [www.technopark.kr](http://www.technopark.kr)

## 테크노파크 혁신성장 우수사례집

지역과 기업의  
지속성장을 위한 *best*  
*Partner*

# 함께 그립니다.





# Contents

## PART 01 기술혁신으로 함께 만든 성장

- 006 발간사
- 008 ABOUT 테크노파크

## PART 02 성과 창출을 위해 함께하는 참여

- 018 R&D
  - 광주테크노파크 지원기업 \_ (주)넷온
  - 세종테크노파크 지원기업 \_ 레이크머티리얼즈
  - 충북테크노파크 지원기업 \_ 메디오젠
  - 전북테크노파크 지원기업 \_ (주)지엔
  - 경북테크노파크 지원기업 \_ (주)텔스타
- 060 글로벌
  - 인천테크노파크 지원기업 \_ (주)도터
  - 부산테크노파크 지원기업 \_ 이노폴
  - 대전테크노파크 지원기업 \_ (주)진시스템
  - 강원테크노파크 지원기업 \_ 라이프투게더
  - 충남테크노파크 지원기업 \_ (주)글루가
  - 전남테크노파크 지원기업 \_ (주)삼우에코
  - 경남테크노파크 지원기업 \_ 디케이락
- 118 신성장동력 발굴
  - 서울테크노파크 지원기업 \_ 딜리버리랩
  - 울산테크노파크 지원기업 \_ 한영테크노캠
  - 경기테크노파크 지원기업 \_ 한솔아이원스
  - 포항테크노파크 지원기업 \_ (주)미래세라텍
- 152 신제품 개발
  - 대구테크노파크 지원기업 \_ (주)보국전자
  - 제주테크노파크 지원기업 \_ 메리파파
  - 경기대진테크노파크 지원기업 \_ (주)에싸
- 178 테크노파크에 한마디

## PART 03 지역경제 활성화를 통해 함께 만들 미래

- 188 19개 테크노파크 지원 후기
- 198 KTPA 소개
- 205 테크노파크 기업지원 통합 대표번호



# PART 01

## 기술혁신으로 함께 만든 성장

- 006 발간사
- 008 ABOUT 테크노파크





## 따뜻한 동행, 지역과 기업의 성장을 위해 지역 테크노파크가 함께합니다.

테크노파크는 1998년 설립 이래, 지역산업과 지역기업을 육성하는 거점기관으로 지역기업의 든든한 성장 파트너로써 그 역할을 충실히 수행하고 있습니다. 코로나19가 여전히 진행 중인 가운데 테크노파크는 지역의 위기를 기회로 전환하고자 지난 한 해 동안 다양한 기업지원서비스를 수행하였습니다.

본 사례집은 전국 19개 테크노파크의 우수한 사례를 엄선하여 구성하였습니다. 우수사례는 5개 분야(R&D, 글로벌, 신성장동력 발굴, 신제품 개발)의 19개 사례로 구성하였으며, 전국 테크노파크의 기업지원 노하우와 지원사업과 함께 이를 통해 우수한 성과를 창출한 지역기업의 생생한 이야기들로 구성하였습니다.

테크노파크는 지역기업과 함께 성장을 꿈꾸고 있습니다. 페이스메이커는 운동경기에서 선수를 위해 속도를 조절하여 좋은 기록을 낼 수 있도록 선수 앞에서 이끌어주는 보조자를 말합니다. 함께 달리는 페이스메이커처럼 선수의 호흡과 속도를 조절하게 돕는 것은 물론이고 의지할 수 있는 든든한 응원자가 되기도 합니다.

테크노파크는 지역기업 옆에서 지치지 않게 늘 곁에서 함께 달리는 혁신성장의 페이스메이커 역할을 하고 있습니다. 전국 19개 테크노파크는 더 많은 지역기업과 함께, 더욱 힘차게 달릴 수 있도록 노력하겠습니다.

감사합니다.

2022년 9월  
한국테크노파크진흥회장 양 균 의



# ABOUT TECHNOPARK

## 지역기업 혁신성장 파트너, 테크노파크 현황

### 테크노파크 개요

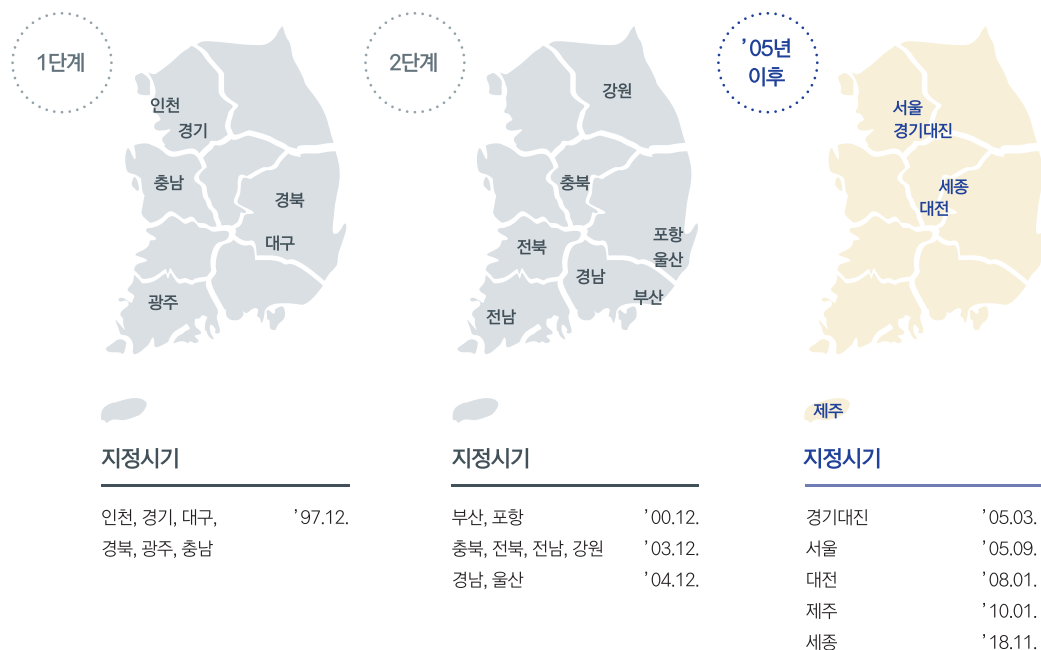
테크노파크는 지역 산·학·연·관을 비롯한 지역혁신기관과의 유기적인 협력 네트워크를 구축하고, 지역 실정과 특성에 맞는 산업발전 전략 및 정책을 수립하여, 지역기업·산업을 육성하는 거점기관입니다.

### 설립

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

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

### • 지역 테크노파크별 지정 시기



### 목적

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

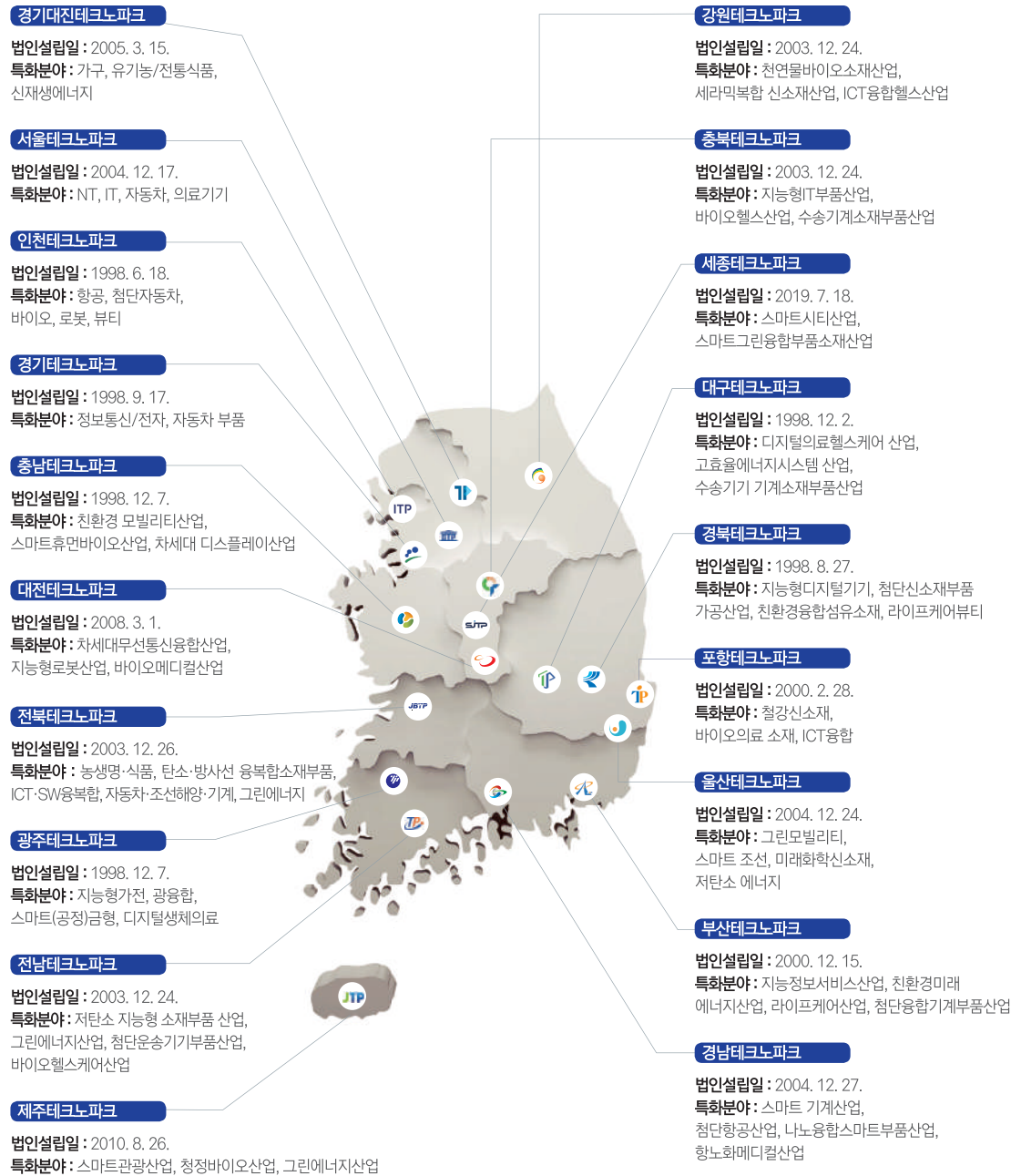
- 중앙과 지역의 산업·기술정책의 유기적 연계를 위한 구심체
- 연구개발, 교육·훈련, 정보교류, 창업보육 등 다양한 기업지원사업 수행으로 지역산업 혁신 생태계 조성을 위한 종합적 지원기능 수행

### 기능

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



## •한눈에 보는 지역 테크노파크 MAP



## 지역별 테크노파크 세부 현황

### TECHNOPARK

## 02 경기테크노파크

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



## 01 강원테크노파크

원장	공석
법인설립일	2003. 12. 24.
대표번호	033-248-5600
홈페이지	www.gwtp.or.kr
주소	강원도 춘천시 신북읍 신북로 61-10
특화분야	천연물바이오소재산업, 세라믹복합 신소재산업, ICT융합헬스산업
단지현황	춘천기술혁신지원센터, 춘천벤처 1·2공장, 강릉 SoP지원센터, 반도체부재공장동, 신소재 벤처 1·2공장, 세라믹신소재지원센터, 원주 벤처 1·2공장, 삼척 소방방재지원센터, 삼척 창업보육센터, 강원스마트제조혁신센터



## 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
단지현황	종합지원센터, 시험생산동, 경기가구창작스튜디오, 소공인집적지구, 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	스마트 기계산업, 첨단항공산업, 나노융합스마트부품산업, 항노화메디컬산업
단지현황	본부(창원, 3개동), 자동차로봇센터(창원, 6개동), 기계소재부품센터(창원 4개동, 김해 3개동), 항공우주센터(사천 6개동), 나노융합센터(밀양 2개동), 과학기술에너지센터(창원 1개동), 정보산업진흥본부(창원 7개동), 조선해양센터(고성, 3개동), 경남스마트제조혁신센터



## 05 경북테크노파크

원장	하인성
법인설립일	1998. 8. 27.
대표번호	053-819-3000
홈페이지	www.gbtp.or.kr
주소	경상북도 경산시 삼풍로 27
특화분야	지능형디지털기기, 첨단신소재부품가공산업, 친환경융합섬유소재, 라이프케어뷰티
단지현황	경북TP 본원, TP 2단지, 그린카부품기술연구소, 천연소재융합연구소, 첨단메디컬융합섬유센터, 경량소재융합기술센터, 경북스마트제조혁신센터



## 08 대전테크노파크

원장	임현문
법인설립일	2008. 3. 1.
대표번호	1811-1582
홈페이지	www.djtp.or.kr
주소	대전광역시 중구 중앙로 119
특화분야	차세대무선통신융합산업, 지능형로봇산업, 바이오메디컬산업
단지현황	기업지원융합서비스타운(D-Station), 어울림플라자(대덕밸리테크노마트), 무선통신융합지원센터, IT전용벤처타운, 지능로봇산업화센터, 기능성나노소재사업화지원센터, 바이오벤처타운, 대전스마트제조혁신센터



## 09 부산테크노파크

원장	김형균
법인설립일	2000. 12. 15.
대표번호	1588-4739
홈페이지	www.btp.or.kr
주소	부산광역시 강서구 과학산단1로 60번길 31
특화분야	지능정보서비스산업, 친환경미래에너지산업, 라이프케어산업, 첨단융합기계부품산업
단지현황	본부동, 에너지융복합센터, 파워반도체융합센터, 미래자동차지원센터, IoT무인이동체실증센터, 수송기기부품지원센터, 지능형기계부품센터, 부산스마트제조혁신센터, 첨단융복합소재센터, 해양수산바이오센터, 해양물류산업센터, 고령친화산업센터, 스마트헬스케어센터



## 06 광주테크노파크

원장	김선민
법인설립일	1998. 12. 7.
대표번호	062-602-7114
홈페이지	www.gjtp.or.kr
주소	광주광역시 북구 첨단과기로 333
특화분야	지능형가전, 광융합, 스마트(공정)금형, 디지털생체의료
단지현황	테크노파크본부동, 벤처동, 시험생산동, 광주스마트제조혁신센터, 헬스케어로봇실증센터, 3D융합상용화지원센터, 광주바이오에너지연구개발센터



## 07 대구테크노파크

원장	도건우
법인설립일	1998. 12. 2.
대표번호	053-757-4114
홈페이지	www.ttp.org
주소	대구광역시 동구 동대구로 475
특화분야	디지털의료헬스케어 산업, 고효율에너지시스템 산업, 수송기기 기계소재부품산업
단지현황	대구벤처센터, 대구지식서비스센터, 벤처공장 1·2호관, 대구융합R&D센터, 신기술산업지원지원센터 1동·2동·3동, 감성터치산업기술지원센터, IT융합산업빌딩, 첨단산업지원센터, 한방산업지원센터, 대구스마트제조혁신센터



## 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
단지현황	연구본부동, 서울스마트제조혁신센터, 강남구 창년창업지원센터, 패스트 ICT제조지원센터, 장안평 자동차 산업 종합정보센터, 노원 메이커스원, 튜닝메이커스페이스



## 11 세종테크노파크

원장	김현태
법인설립일	2019. 7. 18.
대표번호	044-850-2100
홈페이지	www.sjtp.or.kr
주소	세종특별자치시 조치원읍 군청로 93 세종SB플라자(장영실과학기술지원센터) 4층
특화분야	스마트시티산업, 스마트그린융합부품소재산업
단지현황	본부동, 미래융합산업센터, 세종스마트제조혁신센터



## 12 울산테크노파크

원장	권수용
법인설립일	2004. 12. 24.
대표번호	052-219-8500
홈페이지	www.utp.or.kr
주소	울산광역시 중구 중가로 15
특화분야	그린모빌리티, 스마트 조선, 미래화학신소재, 저탄소 에너지
단지현황	울산테크노파크, 정밀화학소재기술지원단, 자동차기술지원단, 울산과학기술진흥센터, 울산그린카기술센터, 울산종합비즈니스센터, 수소연료전지실증화센터, 3D프린팅품질평가센터, 전기차사용배터리산업화센터, 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, 첨단자동차, 바이오, 로봇, 뷰티
단지현황	미추홀타워 본부동, 갯벌타워, 시험생산동, IT타워, IT센터, 자동차부품센터, 인천스마트제조혁신센터, 인천종합비즈니스센터



## 16 제주테크노파크

원장	공석
법인설립일	2010. 8. 26.
대표번호	064-720-2300
홈페이지	www.jeutp.or.kr
주소	제주특별자치도 제주시 중앙로 217
특화분야	스마트관광산업, 청정바이오산업, 그린에너지산업
단지현황	제주벤처마루(본부동), 생물종다양성연구소, 바이오융합센터, 용암해수센터, 디지털융합센터, 에너지융합센터, 제주스마트제조혁신센터



## 17 충남테크노파크

원장	이응기
법인설립일	1998. 12. 7.
대표번호	041-589-0602
홈페이지	www.ctp.or.kr
주소	충청남도 천안시 서북구 직산읍 직산로 136
특화분야	친환경 모빌리티산업, 스마트휴먼바이오산업, 차세대 디스플레이산업
단지현황	천안밸리, 자동차센터, 디스플레이센터, 바이오센터, 이차전지기술센터, 충남스마트제조혁신센터



## 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	저탄소 지능형 소재부품 산업, 그린에너지산업, 첨단운송기기부품산업, 바이오헬스케어산업
단지현황	본부동, 입주기업동, 생산동, 시험분석동, 소재기술단(신금속산업센터, 화학산업센터, 세라믹산업센터, 레이저응용산업센터, 철강산업센터), 융합기술단(우주항공산업센터, 조선산업센터, 에너지산업센터, 스마트기자재산업센터), 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
단지현황	본부시설(본부동, 테크노빌A·B, 벤처지원동), 전북과학기술진흥센터, 창조관, 스마트융합기술센터(연료전지연구동, 방사선융합연구동, 의료융합테크노빌), 전북디자인센터(센터동, 공장동), 이차전지소재융합센터, 전북디지털융합센터, 전북스마트제조혁신센터



## 18 충북테크노파크

원장	노근호
법인설립일	2003. 12. 24.
대표번호	043-270-2000
홈페이지	www.cbtp.or.kr
주소	충청북도 청주시 청원구 오창읍 연구단지 76
특화분야	지능형IT부품산업, 바이오헬스산업, 수송기계소재부품산업
단지현황	본부동, 반도체IT센터, 차세대에너지센터, 바이오센터, 한방천연물센터, 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, 바이오의료 소재, ICT융합
단지현황	본부동, 벤처동, 첨단바이오융합센터, 경북 SW융합진흥센터, 포항스마트제조혁신센터





# PART **02**

## 성과 창출을 위해 함께하는 참여

- 018 R&D
- 060 글로벌
- 118 신성장동력 발굴
- 152 신제품 개발
- 178 테크노파크에 한마디





01

R&D

Research and Development

- 020 광주테크노파크 지원기업 (주)넷온
- 028 세종테크노파크 지원기업 레이크머티리얼즈
- 036 충북테크노파크 지원기업 메디오젠
- 044 전북테크노파크 지원기업 (주)지엔
- 052 경북테크노파크 지원기업 (주)텔스타

R&D  
01

 광주테크노파크 지원기업  
(주)넷온

“감시하는 세상이 아닌  
보호받는 세상, 온 세상 안심을 켜다”  
비대면 AI 얼굴인식 기술  
선도기업

(주)넷온



회사 소개 영상



문 앞에 다가가 화면을 바라보면 자동으로 문이 열린다. 인공지능(AI) 실시간 모자이크 카메라를 통해 개인정보의 모자이크 처리·가림도 가능해 사생활 노출도 방지할 수 있다. 국내 유일의 자체 AI 안면인식 솔루션을 보유하고 있는 AI 비전 인식 전문업체 넷온의 기술이다. CCTV는 대략적인 인상착의만 구별하는 데 비해 인공지능과 딥러닝 기술이 적용된 넷온의 기술은 사람이 많은 곳에서도 그 사람이 누군지 단번에 식별해내고, 움직이는 여러 사람도 놓치지 않고 실시간 모자이크 처리한다. 이미 설치된 CCTV에 소프트웨어만 추가하면 바로 기술을 이용할 수 있는 구조인 데다, 가격도 저렴해 다양한 분야에 도입되는 추세다. 넷온은 자체 AI 안면인식 솔루션 ‘Medusa-F’의 기술력을 바탕으로 비대면 키오스크, 발열체크 안면인식 출입시스템, 스마트 무인상점 등 코로나19 팬데믹을 기회로 삼아 조기 사업화에 성공했다. 최근에는 CCTV로부터 획득한 영상에 대하여 데이터의 효율적인 활용을 위해 정형 데이터 내에 포함된 민감한 개인정보의 비식별 조치를 안전하게 수행하는 ‘AI MASKING 카메라’를 기반으로 하는 개인정보보호 재난안전통합 플랫폼 서비스 ‘세이프온’을 론칭했다. 새로운 보안 시장의 통합 AI 플랫폼 기업으로의 성장이 목표인 넷온의 사례를 살펴본다.



## 회사정보



대표이사  
명홍철



회사설립  
2018. 10. 04



주생산물  
인공지능 안면인식  
솔루션, AI 카메라



소재지  
광주 북구



홈페이지  
[www.neton.co.kr](http://www.neton.co.kr)

## 지원사업

**사례명** 비대면 AI 얼굴인식 기술로 포스트 코로나 주도 ‘넷온’

**지원사업명** 언택트 IR 자료제작 지원사업(4백만 원, '20. 11 ~ '21. 3.)

투자유치 IR 컨설팅 지원(1.5백만 원, '22. 4 ~ 7) / 상장후보기업 발굴 및 지원('21. 1 ~ 12)

광주 북구 4차산업융합 미니클러스터 마케팅 지원(3백만 원, '21. 8 ~ 11)





AI MASKING CAMERA

## 개인정보 침해? ‘뜨거운 감자’ 안면인식 기술 모자이크 기술 접목으로 두 마리 토끼 잡다

국내뿐만 아니라 전 세계적으로 안면인식 기술은 ‘뜨거운 감자’다. 안면인식 기술은 코로나19로 비대면·비접촉 문화가 확산되면서 무인시스템의 핵심기술로 주목받기 시작했다. 그러나 다른 한편에선 프라이버시 침해 등을 이유로 안면인식 기술 사용에 대해 부정적인 시선으로 바라보고 있는 실정이다. 최근 안면인식 기술과 드론 기술 등 첨단기술과 연계된 지능형 CCTV가 보편화되는 추세인 데다, CCTV는 결국 사람의 눈을 거쳐야 하는 만큼 프라이버시 침해 논란은 피할 수 없는 현실이다. 실제로 미국과 유럽 등에선 공공장소에서의 안면인식 기술 사용을 원칙적으로 금지하고 있으며 우리나라에서도 조만간 프라이버시 침해 논란이 수면 위로 떠올라 관련 법안 또한 마련될 것으로 전망되고 있다. 넷온은 개인의 프라이버시 침해 문제에 주목하고 이를 예방하기 위한 기술 개발 역량 강화에 집중했다. 넷온의 주력 기술인 AI 안면인식 기술 ‘Medusa-F’는 CCTV에 탑재돼 얼굴 이미지를 실시간으로 모자이크 처리한다. 필요한 경우 특정 대상에 한해서만 모자이크를 해제해 확인할 수 있어 개인정보 침해를 최소화할 수 있다. 안면인식 기술의 장점을 살리는 동시에 개인정보 노출로 인한 윤리적인 부작용을 최소화해 기업의 가치와 고객의 개인정보라는 ‘두 마리 토끼’를 모두 잡은 셈이다.

## 기술 개발·저작권 등록까지 마쳤지만... 시장진입 차질

넷온은 안면인식 하드웨어와 소프트웨어 모듈 통합시스템을 개발해 기존의 안면인식 소프트웨어 솔루션 기업이 선점하지 못한 안면인식 시장진입을 통해 경쟁우위를 점할 수 있을 것으로 예상했다. 인공지능 기반의 기술들이 급속도로 산업 전반에 확대되고 있는 가운데 특히 얼굴인식 기술은 신속함과 편리함, 보안성 등 다양한 장점을 보유하고 있어 생체인식 기술 중에서도 가장 성장세가 가팔랐기 때문이다. 실제로 넷온은 테크노파크 지원사업 참여 전부터 안면인식 기술 ‘Medusa-F’의 개발 및 저작권 등록을 완료하고 상용화를 진행하던 중이었다. 그러나 수출규제, 원부자재 확보 미흡 등 급변하는 국내외 시장의 환경이 수요를 따라가지 못하였다. 여기에 제품의 안전 및 신뢰성 확보를 위한 보유 장비 및 인프라 부족에 따른 시험 조건 제약과 신뢰성 높은 데이터 미확보, 전담 인력 부족에 따른 운영환경 확보 미흡 등으로 안면인식 시장진입에 차질이 있었다. 넷온은 앞서 2020년 광주창조경제혁신센터, GIST 엔젤클럽 등을 통해 총 3억 6000만 원 투자 유치에 성공했지만, 전부 엔젤/시드투자 단계로 사업 아이템의 본격적인 시장 진출을 위해선 추가 투자 유치가 필요했다. 또 IR 자료는 보유 중이나, 투자자에게 어필이 될 수 있는 인포그래픽 개선 등 기존 IR 자료의 고도화가 필요했다. 아울러 상장이 목표였으나 상장을 위한 사전준비가 부족했고 구체적인 실행 전략 수립도 필요했다.

1\_  
요양시설 스마트돌봄서비스에  
대해 이야기를 나누고 있다.

2\_  
AI MASKING CAMERA에 대해  
이야기를 나누고 있다.



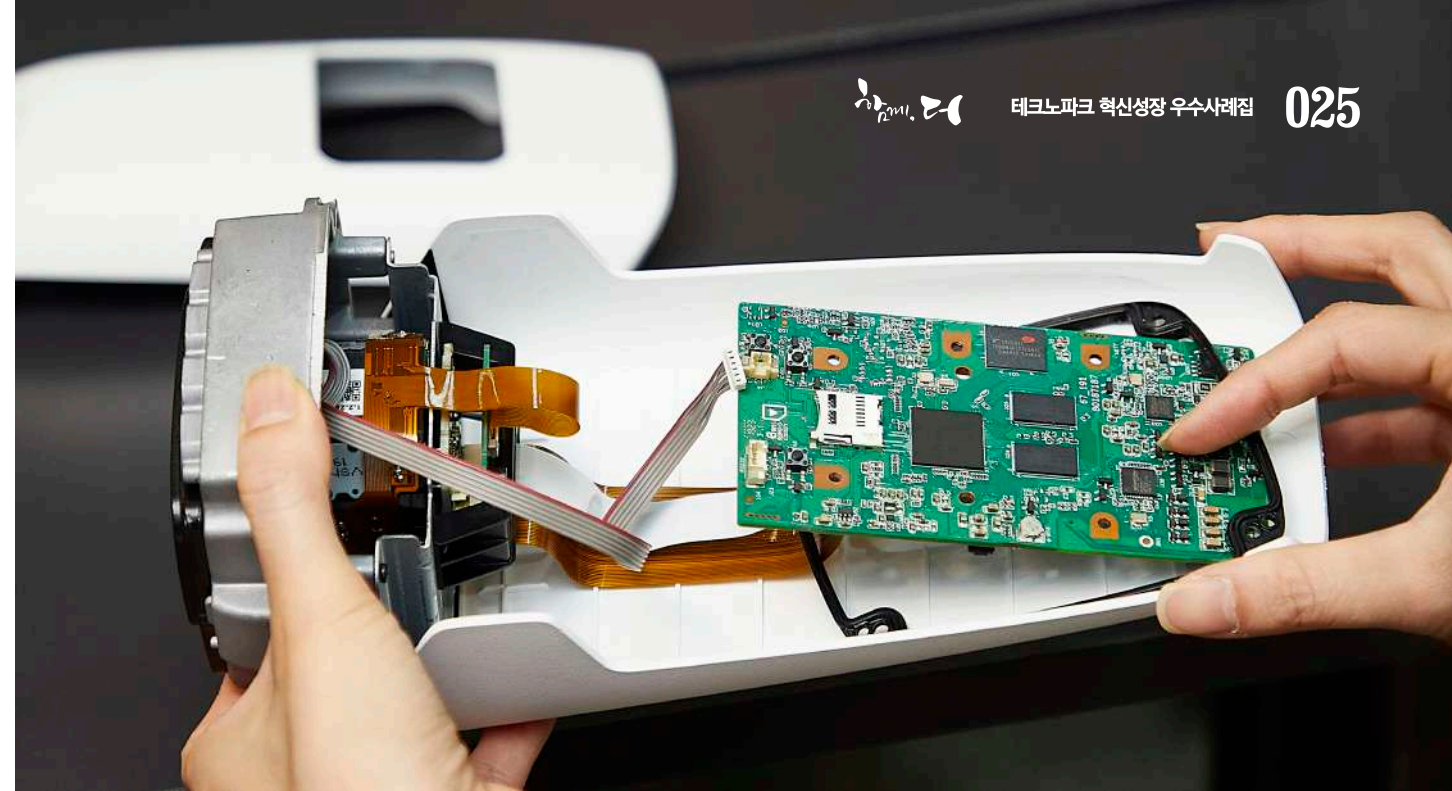
## 매출 315% ↑, 20억 후속 투자유치 LG유플러스와 요양시설 시장 개척



1 IP 카메라 기반 개인정보  
암호화 기술을 탑재한 안  
면인식 솔루션으로 첨단기  
술제품 확인 인증(’21. 09)

AI 안면인식 기술 제품 개발에 성공했지만, 테스트 완료 단계에 그쳤기 때문  
에 상용화를 위해선 후속 투자가 필요했던 넷온은 테크노파크 지원사업에 참  
여해 시장 및 기술경쟁력을 확보했다. 지역투자생태계 조성지원사업을 통해 언  
택트 IR 자료제작 지원을, 산업기술단지 거점기능강화사업에 참여해 투자 유  
치 IR 컨설팅과 상장후보기업 발굴 및 지원을 받았다. 또 광주 북구 4차 산업융  
합 미니클러스터 운영사업을 통해 판로 개척을 위한 마케팅 지원도 받을 수 있  
었다. 구체적으로, 엔젤/시드투자 단계에서 pre-시리즈A로 후속 투자가 필요  
한 상황에서 투자 목적을 위해 기존 보유 IR 피치덱 인포그래픽 개선 및 고도화  
를 위한 자료 제작비를 지원받았다. 투자유치 전문가와의 1:1 매칭 IR 컨설팅  
을 통한 후속 투자 유치 목적의 IR 역량도 강화할 수 있었다. 지원받은 IR 결과  
물은 신규 사업 추진(병원통합 솔루션, 건설현장 작업자 출퇴근 시스템, 넷온 스  
��어 등)을 위한 투자 유치 시 활용하고 있으며, 넷온의 우수한 기술을 바탕으  
로 비즈니스 모델 개발 및 수익성 검증 등 지속적인 성장 모델을 개발하여 투  
자 유치 목적에 맞는 컨설팅을 수행하고 있다. 또 한국거래소 광주사무소 연계

“ AI 안면인식 기술 제품 개발에 성공했지만,  
테스트 완료 단계에 그쳤기 때문에 상용화  
를 위해선 후속 투자가 필요했던 넷온은 테  
크노파크 지원사업에 참여해 시장 및 기술  
경쟁력을 확보했다. ”



AI MASKING CAMERA 내부 시스템

기업 방문을 통한 상장추진 현황 진단 및 증시상장 제도 안내, 상장후보 기업 간담  
회에 참가하여 지역 내 상장을 추진 중인 기업 간 정보 교류 및 네트워킹 등 상장을  
위한 구체적인 실행 전략을 수립할 수 있었다. 융합 미니클러스터 네트워킹을 통한  
4차산업 분야 대학 및 기관 소속 전문가 등의 자문 지원과 개인정보보호 통합 플랫  
폼의 수요처 발굴 및 사업 안착을 위한 마케팅 지원으로 사업 확장을 위한 판로 개  
척에도 물꼬를 틀 수 있었다. 이를 통해 AI 기반 실시간 모자이크 알고리즘과 건물  
토털케어 관리솔루션의 결합으로 통해 마스크에 소요되는 인력과 시간, 비용이 감  
축 가능한 개인정보보호 및 재난 안전관리 플랫폼 ‘세이프온’ 구축을 본격적으로  
추진했다.

넷온은 테크노파크 지원사업을 통해 경쟁사보다 빠르게 시장에 진입해 선점하는  
성과를 거둬 매출이 2020년 10억 2000만 원에서 지난해 32억 2000만 원으로  
315%가량 급증했다. 광주 테크노파크 출자펀드(G-스타트업 대학창업뉴딜펀드)  
및 연계투자를 포함해 총 20억 원의 투자 유치를 이뤘고, 상장 주관사로 IBK투자증  
권을 선정하고 2024년 코스닥 시장 기술특례상장을 추진하고 있다. ‘Medusa-F’  
기술 고도화 및 시장 개척 지원을 통한 사업영역 확대 추진의 일환으로 비대면 공  
유상점 플랫폼 ‘스토어온’과 재난안전관리 플랫폼 ‘세이프온’을 론칭했으며, 올해  
6월에는 LG유플러스와 전국 요양시설 스마트 돌봄서비스 제공을 위한 업무협약을  
체결했다.



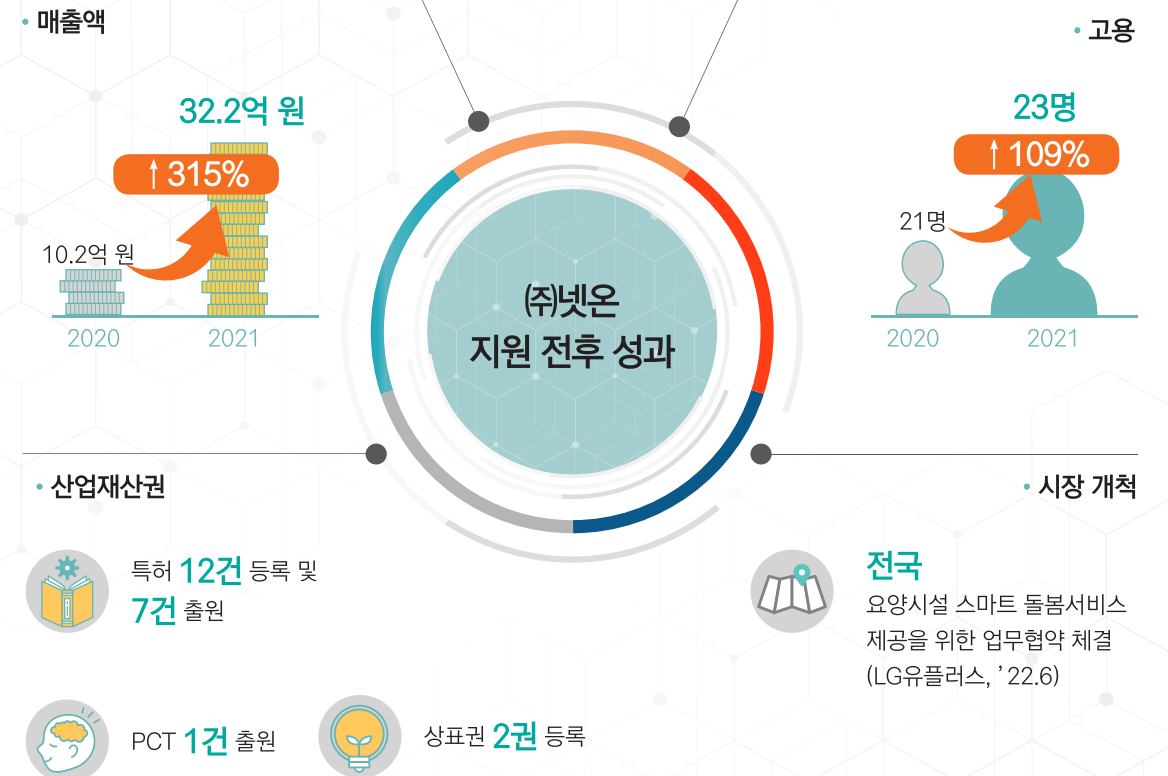
## “업계 1등 목표… ‘넷온=프라이버시 보호’ 이미지 굳히겠다”

넷온이 국내 유일의 자체 AI 안면인식 기술로 시장을 선점할 수 있었던것은 시의 적절하게 비대면 기반의 기술 개발을 추진했기 때문이다. 넷온은 다른 스타트업과는 다르게 초기 고급 개발인력 위주의 팀 구성으로 기술 개발에만 그치지 않고, 매출을 발생시킬 수 있는 사업화에 나섰다. 지역 주력산업인 자동차, 가전, 의료 등 다양한 산업 분야에 AI 기술을 적용·활용할 수 있는 수요처 맞춤형 시스템 개발 및 구축이 주효했다. 넷온은 설립 초기부터 개인 정보 노출에 문제 의식을 가지고 이를 예방하기 위한 기술 개발 역량 강화에 집중함으로써 마침내 단기간에 안면인식 기술 ‘Medusa-F’ 상용화에 성공했고, 기술의 성능 고도화도 할 수 있었다. 명홍철 넷온 대표는 “실시간 모자이크 처리 영상 기술 분야에 있어서 1등이 되는 것이 목표”라며 “세스코가 해충 박멸이라는 이미지로 청결하다는 느낌을 주는 것처럼, 넷온은 프라이버시를 지켜주는 공간이라는 느낌을 주고자 한다”라고 포부를 밝혔다. 이어 “우리는 인공지능 네트워크로 사람이 보호받는 세상을 만들어가고자 한다”라며 “스마트 AI 기술로 전 세계 네트워크를 연결하여 넷온이 디자인한 행복한 미래를 여러분과 함께 하기를 소망한다”라고 덧붙였다.

(주)넷온 직원 단체사진



### 주요성과



### 성공포인트

- Point 1** 초기 시드투자를 발판삼아 초기 사업화에 성공
- Point 2** 자체 AI 안면인식 솔루션 ‘Medusa-F’의 기술력을 바탕으로 비대면 키오스크, 발열체크 안면인식 출입시스템 등 코로나19 팬데믹을 기회로 전환
- Point 3** 스마트 무인상점, 개인정보보호 재난안전통합 플랫폼 등 시장 확대

R&D  
02

 세종테크노파크 지원기업  
레이크머티리얼즈

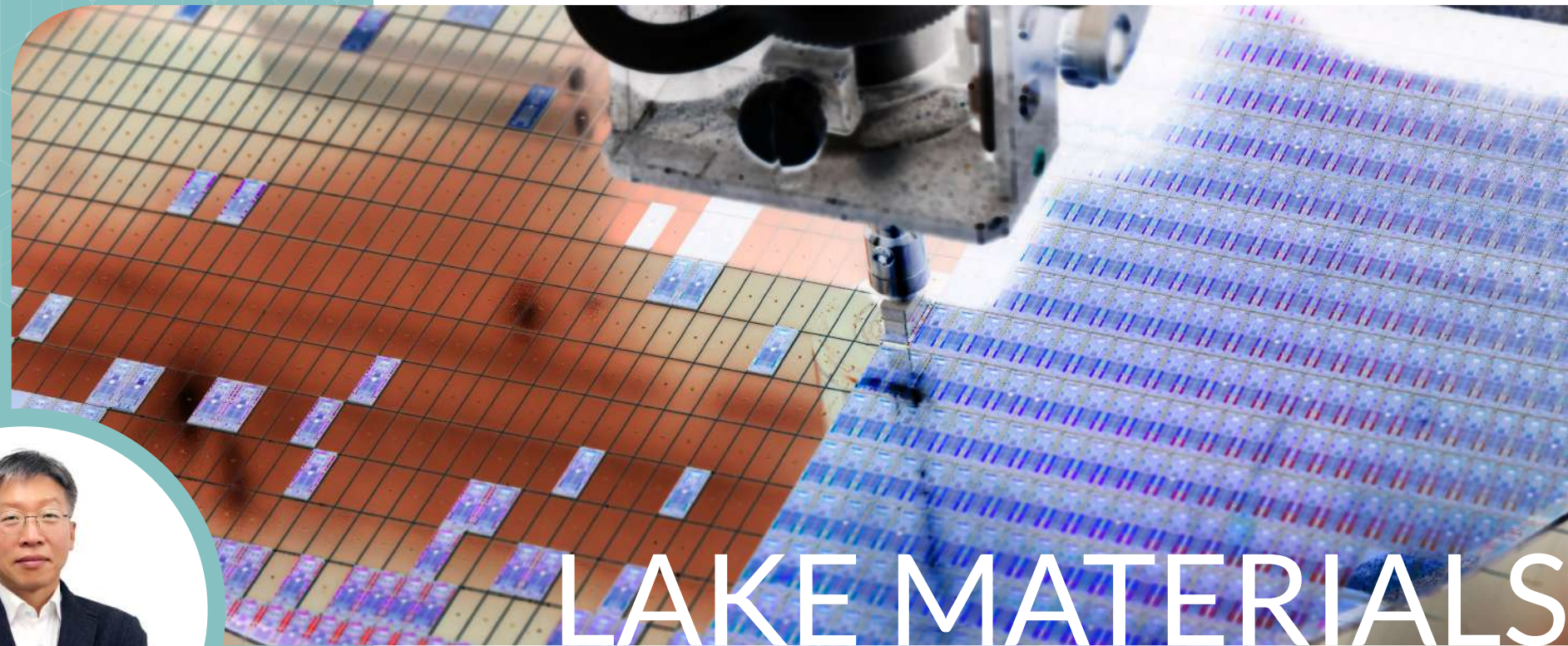
한-일 수출규제  
갈등을 기회로  
유기금속화합물 국산화

# 레이크머티리얼즈



회사 홈페이지

유기금속화합물 소재 산업은 미국이나 일본 업체들이 시장을 선도하고 있어 국내 소재 기업이 성장하기 힘든 환경이었다. 그러나 2018년 일본의 핵심 소재의 수출규제로 기술 자립, 기술혁신 등 소재의 국산화에 대한 중요성이 커졌다. 이에 해외 기업에 의존하던 소재의 국산화를 목표로 설립한 레이크머티리얼즈는 석유화학 촉매와 반도체, 디스플레이, 태양전지용 소재를 자체 기술로 개발·완성하여 국내 시장 수입 소재를 국산 제품으로 대체하여 안정적인 소재 공급망을 이룩했다. 꾸준한 연구개발 및 시설 투자로 TMA(트리메틸알루미늄)라는 LED와 태양전지 핵심 소재의 원천특허를 확보한 후 LED용 전구체 소재, 고효율 태양전지용 소재, 고효율 태양전지 소재 등에서 시장 점유율 1위를 달성한 레이크머티리얼즈는 세종테크노파크의 지원을 통해 후속으로 이어지는 기술 개발과 양산을 위한 시설 장치 구축 등 경쟁력을 강화하고 있다. 설립 12년 만에 연 매출 1000억 원을 목전에 둔 있는 국내 유일의 유기금속화합물 소재 생산 기업 레이크머티리얼즈의 성공 사례와 미래를 살펴 본다.



## 회사정보



대표이사  
김진동



회사설립  
2010. 05. 13



주생산물  
TMA, TMG, TEOS,  
MAO 외  
유기금속화합물



소재지  
세종 전의면



홈페이지  
www.lake-led.com

## 지원사업

**사례명** 지속적인 혁신을 통한 국내 유일 알루미늄 유기금속화합물(TMA) 기술 보유

**지원사업명** 세종지역 혁신성장바우처지원사업 (27.5백만 원, '21.9~'21.11)  
기술닥터지원사업 (3백만 원, '21.8~'21.11)



## 국내 유일 TMA 제조기술 확보 유기금속화합물 소재 기술 자립 아시아 1호 기업

2010년 5월에 레이크엘이디라는 사명으로 설립하였으며, 2013년 케미칼 소재 전문기업으로 도약하기 위해 현 사명인 레이크머티리얼즈로 변경했다. 레이크머티리얼즈의 김진동 대표는 카이스트 유기금속 박사, 대림산업 연구소 출신으로 유기금속재료 분야 전문가다. 사명에서 알 수 있듯 주요 사업 분야는 LED, 반도체, 태양광, 석유화학촉매제 등 4개이며 반도체·디스플레이, LED, 태양광 전구체 및 석유화학 촉매 등의 핵심 소재를 생산하고 있다. 2020년 3월 코스닥 시장에 상장했다. 유기금속화합물 소재 제조기술은 소재 자체가 화학반응을 촉진하는 촉매로 사용되기도 하지만 열분해나 산화·환원 등의 화학적인 반응에 의해 금속, 금속 산화물, 금속질화물 등으로 분해되는 특성 때문에 반도체, LED, 태양광, 디스플레이 소재 등 첨단산업 분야에 핵심 소재로 사용되고 있다. 레이크머티리얼즈는 국내에서 유일하게 TMA(트리메탈알루미늄)와 같은 특수 유기금속화합물 소

재를 생산할 수 있는 기술력을 보유한 업체다. TMA 소재를 전 세계에서 4번째, 아시아에서는 처음으로 생산해 그동안 미국 등 해외에서 수입하던 것을 모두 대체했다. TMA를 원료로 LED 핵심 소재인 TMG를 제조했고, LED 핵심 소재인 MO전구체 글로벌 점유율 1위를 달성하기도 했다. TMA 제조 기술력을 갖춘 곳은 해외에 3개사가 있지만, LED·반도체·태양광·석유화학촉매 등을 아우르는 소재 제조사는 레이크머티리얼즈가 유일하다. 이렇듯 레이크머티리얼즈는 핵심 소재를 순수한 국산기술로 개발 및 제조함으로써 소재 기술의 자립을 위한 경험을 확보하고 있고 현대뿐만 아니라 차세대 소재 개발과 자립화를 위한 기반을 구축하고 있다.

## 반도체·태양광 소재 시장 가파른 성장세 TMA 제조기술 응용… 제품군 확보 노력

레이크머티리얼즈의 주력 제품인 TMA와 같은 유기금속화합물 소재는 산소 및 수분과 같은 산화성 반응물과 접촉할 경우 자발적으로 발화되거나 연쇄반응을 통해 폭발성을 갖게 되고, 또는 독성 분해물 발생 가능성이 있는 등 제조과정과 원료 및 소재 자체의 취급이 매우 어려워 복잡한 플랜트 설계와 제조에 대한 높은 수준의 기술과 노하우가 없으면 양산이 불가능하다는 특징이 있다. 창업 이후 지속적인 기술개발을 통해 제품 기술력을 확보한 레이크머티리얼즈는 삼성전자와 SK트리켄(SK하이닉스) 등 고객사의 엄격한 평가를 통해 기술력은 입증 받았으나, 후속 기술의 개발과 양산을 위한 시설 장치 구축 등 애로사항이 있었다. 여기에 최근 반도체와 태양광 소재 시장 성장성이 두드러지게 나타나고 있고, 반도체 소재 매출 비중이 2016년 약 2% 수준에서 2020년 약 49%로 대폭 증가한 만큼 지속적인 투자가 간절한 상황이었다. 경영컨설팅 회사 딜로이트는 2021년 반도체 산업은 대용량 메모리, 시스템 반도체 수요 증가로 수출 및 투자가 증가할 것으로 전망하기도 했다. 주요 수요처에 고유전율 High-k 박막, 확산 방지막에 사용되는 CVD/ALD 전구체 물량 증가가 예상되며, 태양광 발전 산업은 글로벌 신성장 산업 중에 하나로, 정부 지원 및 발전사업자의 육성을 통해 더 성장할 것으로 전망

전역사업장 창고





천안사업장 플랜트

됐다. 이에 핵심 소재를 공급하는 레이크머티리얼즈의 매출도 함께 증가할 것으로 기대됐다. 레이크머티리얼즈는 확보된 초고순도 TMA 제조기술을 응용기술로 확장하여 반도체, 디스플레이 소재 분야의 다양한 제품군을 확대하고 자체 연구 개발로 얻은 다수 연구 성과물의 특허출원으로, 원천기술을 법적으로 확보하고자 했다. 이를 위한 투자유치가 필요했던 레이크머티리얼즈는 정부 기금을 활용하고자 했다. 소재 산업의 특성상 플랜트에 대한 투자가 급증하던 시기에 정부 기금을 활용하기 위해서는 대외 인증 현황 등 가산점을 받아야 했다. 레이크머티리얼즈는 그 첫 단추로 세종테크노파크의 세종지역 혁신성장 바우처 지원사업과 기술닥터제 활성화 지원사업에 참여했다. 반도체, 디스플레이 전자재료용 신규 유기 금속화합물 제조기술 지식재산권 확보 및 마케팅 자료 개발, 소부장 강소기업 100+ 신청을 위한 기술혁신 성장전략서 및 공개심사 코칭 지원을 받았다.

## 소부장 강소기업 100+ 선정... 매출 75% ↑, 영업이익 25% ↑

2017년 세종 글로벌 강소기업에 선정된 이후 세종테크노파크와 지속적인 상생 관계를 유지한 레이크머티리얼즈는 성장전략서 및 공개심사 코칭을 위해 매칭된 전문가 및 세종테크노파크와의 협업체계 구축, 기업 맞춤형 지원시스템을 통해 중소벤처기업부 선정 소부장(소재·부품·장비) 강소기업 100+에 최종 선정되는 쾌거를 이뤘다. 이를 통해 전용 R&D사업, 벤처투자, 사업화 자금 등의 지원사업에 우대하여 신속한 기술혁신과 사업화 기반을 조성했다. 구체적으로 지원사업 수행을 통해 레이크머티리얼즈는 복합적인 플랜트 설계, 제조에 대한 높은 수준의 기술과 노하우가 필요한 TMA 플랜트를 설립했다. 핵심기술인 초고순도 TMA 제조기술 및 양산화 공정기술 개발을 완료하여 TEG, TMI, TMA, Cp2Mg 등 소재의 제품화에 성공했다. 또 중국 태양광 원소재 및 국내 DRAM 프리커스 시장 수요 증대에 따라, 매출액은 전년 대비 75% 증가한 815억 3700만 원, 영업이익은 25% 증가한 208억 5000만 원을 달성했다. 2021년 고용인력도 총 223명으로 전년 대비 46명 늘었다. 이뿐만 아니라 용기 내부의 온도 차이를 줄여 안정적인 농도와 증기압을 갖는 유기금속 화합물을 공급하는 유기금속 화합물 공급장치 개발 기술도 확보했다. 레이크머티리얼즈는 이 같은 성과를 바탕으로 지역 사회의 공생을 위한 세종 메세나 협회를 설립해 지역 문화 저변 확대에 기여하고 있으며, 초록우산어린이재단을 통해 소외계층 아동을 위한 기부활동 ‘초록우산 산타 원정대’에도 참여했다.

## “독보적인 기술력을 바탕으로 글로벌 최고 소재 기업 되겠다”

레이크머티리얼즈는 지속적인 미래먹거리를 발굴하기 위해 반도체와 석유화학 촉매 관련 R&D 연구에 역량을 집중하고 있으며, 제조관리 시스템과 품질관리



시스템에 지속적으로 투자하고 있다. 이러한 시스템 관리 및 투자로 인하여 신뢰할 수 있는 생산업체라는 브랜드 이미지를 구축했으며, 꾸준한 연구 개발과 국산화 노력을 통해 대기업에 가려 상대적으로 조명받지 못했던 소재부품 분야에서 세계적인 기업으로 발돋움할 수 있었다. 특히 글로벌 소재 기업들과의 치열한 경쟁에서 LED용 소재와 고효율 태양전지용 TMA 소재에서는 글로벌 시장 점유율 1위라는 쾌거를 달성했다. 또한 기술 난이도와 진입장벽이 매우 높은 반도체용 소재 사업에 집중하여 국내외 주요 반도체 업체에 국산 소재를 공급하고 있으며 제품 분야도 확대하고 있다.

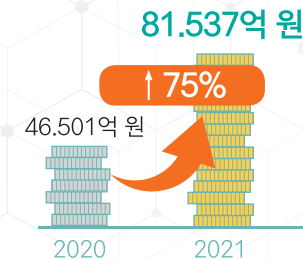
레이크머티리얼즈의 목표는 ‘글로벌 최고의 소재 기업으로 성장하는 것’이다. 김진동 대표는 “독보적인 기술력을 바탕으로 설계, 합성, 정제 등 일괄 생산 공정을 구축하여 반도체, LED, 태양광, 촉매 재료 시장의 빠른 변화에 발맞춰 개발 및 양산을 진행하겠다”라며 “이를 바탕으로 초고순도 제품을 공급해 세계적인 칩 메이커 및 장비업체와 공동개발 프로젝트를 수행할 수 있는 공신력과 기술력을 보유한 기업으로 성장하겠다”라고 말했다. 이어 “대기업과 중소기업의 상생과 국가의 공동 노력으로 다양한 소재의 국산화 개발을 가속화할 것”이라며 “국가적으로 소재산업 및 제조업이 보다 높은 곳으로 발돋움하는 기회가 되어 국가 발전의 좋은 계기로 승화될 수 있을 거라고 확신한다”고 덧붙였다.



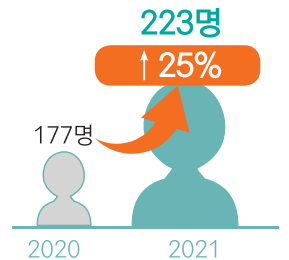
레이크머티리얼즈 회사 전경

## 주요성과

### • 매출액

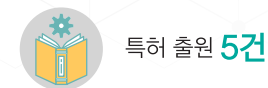


### • 고용



## 레이크머티리얼즈 지원 전후 성과

### • 산업재산권



### • 시장 개척



## 성공포인트

- Point 1** 반도체, LED, 디스플레이 등 산업의 원소재 기술력 확보
- Point 2** 기업수요맞춤형 지원을 통한 소부장100+ 강소기업 지정 및 매출증대
- Point 3** 중국 태양광 원소재 및 국내 DRAM 프리커스 시장 수요 증대에 따라, 전년 대비 영업이익 359.9%, 당기순이익 297% 증가를 통한 지역경제 활성화 및 고용창출에 기여

R&D  
03

 충북테크노파크 지원기업  
메디오젠

“전 인류의 삶의 질 향상을 위해”  
프로바이오틱스 전문  
바이오 기업

# 메디오젠



회사 홈페이지

코로나19 팬데믹으로 면역력 강화에 대한 관심이 높아지면서 장 건강과 면역력에 좋은 프로바이오틱스는 차세대 건강식품으로 각광받고 있다. 프로바이오틱스는 우리 몸 안에 들어와 건강에 좋은 효과를 주는 살아 있는 균을 가리킨다. 과거에는 유산균이 함유된 발효유나 김치 등을 먹는 수준에 그쳤으나, 최근 프로바이오틱스가 장 건강 외에도 여러 유익한 효과를 낸다는 것을 인정받으면서 다양한 유형의 제품 출시와 함께 관련 시장이 급성장하고 있다. 특히 프로바이오틱스 시장은 진입장벽이 낮고 제품 간의 변별력이 크지 않아 경쟁이 치열하다. 프로바이오틱스 전문 바이오 기업 메디오젠은 2000년 6월 ‘전 인류의 삶의 질 향상에 이바지할 수 있는 기업’이라는 철학을 가지고 설립됐다. 메디오젠은 어려운 여건 가운데에서도 지속적인 연구개발과 투자로 꾸준히 회사 실적이 성장하고 있으며, 사업 저변도 확대하고 있다. 20년이 넘도록 ‘전 인류의 삶의 질 향상’을 위해 프로바이오틱스만을 제조해온 메디오젠의 현재와 미래를 살펴본다.



## 회사정보



대표이사  
백남수



회사설립  
2000. 06



주생산물  
프로바이오틱스,  
일반유산균, 건강기능/  
일반식품완제품



소재지  
충북 제천시



홈페이지  
[www.mediojen.co.kr](http://www.mediojen.co.kr)

## 지원사업

사례명 기업 맞춤형 사업 연계(지역스타기업-바우처지원사업) 지원 우수사례

지원사업명 지역스타기업지원사업+(R&D), 혁신성장 바우처지원사업 (1,131백만 원, '18~'22)



## 기능성 유산균 원료 국산화, 프로바이오틱스 시장 확대 필요성

메디오젠은 마이크로바이옴(인체에 사는 세균, 바이러스 등 각종 미생물을 총칭) 분야에 기반을 둔 생명공학 플랫폼 기업이다. 독자적으로 분리한 1,050여 균주 이상의 균주은행과 38개의 특허, 926건의 판매 허가 제품 수를 보유한 국내 최대 프로바이오틱스 원료·완제품 생산 1위 기업이다. 국내 최대 프로바이오틱스 전용 생산라인을 통해 프로바이오틱스의 분리에서 배양, 건조를 통한 유산균 원료생산과 완제품 출시까지 일괄 생산하는 시스템을 보유한 건강기능식품 제조업체다. 특히 프로바이오틱스를 전문으로 위탁 생산하고 있다. 대표 제품은 다이어트, 혈당 감소, 여성 질건강 개선, 구강건강, 간 기능개선 및 면역 증강 등에 효과적인 기능성 프리미엄 프로바이오틱스 제품인 라비센이다. 라비센은 프로바이오틱스 균속인 Lactobacillus, Bifidobacterium, Streptococcus, Enterococcus의 앞글자를 따 만들었다. 모든 프로바이오틱스에 대해 정확히 알고 있고 원하는 제품을 생산할 수 있다는 기술의 자신감을 표현하고자 했다. 백남수 메디오젠 대표는 “어떻게 하면 건강하고 행복하게 살아갈 수 있을까 고민하던 끝에 아프지 않고 건강하게 살아가려면 면역력이 중요하다고 생각했다”라며 “이에 의학적인 접근과 생물학적 이해, 그리고 유전공학적 검토 후에 우리 몸에 유익한 유산균 산업을 시작하게 됐다”라고 말했다.

프로바이오틱스 동결건조시설



프로바이오틱스 배양시설

장내 마이크로바이옴의 미래 지향성 측면에서 중요한 프로바이오틱스는 현재 시장의 대부분을 차지하고 있으며, 인체의 생리학적 기능에 많은 역할을 하는 기능성 식품 및 웰빙 제품들이 꾸준히 출시되고 있다. 메디오젠은 이러한 추세에 발맞춘 의약품 마이크로바이옴 파이프라인 구축과 개별인증형 기능성 식품 프로바이오틱스 제품 개발, 파라바이오틱스 및 포스트바이오틱스 등 세분화 시장으로의 확대의 필요성을 느꼈다. 국내 건강기능식품 시장 성장률은 매년 증가 추세에 있으나, 기술 수준은 선진국 대비 55~70% 수준으로 평가되고 있어 건강기능식품 소재 산업의 국가경쟁력이 저조한 상황이다. 올해 건강기능식품 시장규모 전망치는 세계시장이 1조 9300억 달러 규모에 달하는 반면, 국내 시장은 648억 700만 달러 규모에 불과했다. 더구나 국내 건강기능식품 원료의 해외 수입 의존도가 높아 이를 대체할 수 있는 기능성 유산균 원료 개발도 시급했다. 백 대표는 “연구 역량 강화뿐만 아니라 직접적인 지원이 필요한 상황이었다며 적절한 시스템을 보유하고 있는 테크노파크의 R&D 지원사업에 참여하게 됐다”고 했다.



프로바이오틱스 원료 배양 진행 상황을 확인하고 있다.

## 지원사업 통해 사업확장 기틀 마련 홈앤쇼핑·순천향대와 MOU... 매출 49% ↑ 성과

메디오젠은 프로바이오틱스 시장 확대를 추진하고자 지역기업 혁신성장 지원 R&D, 지역 스타기업 육성 R&D, 충북 지역 스타기업 맞춤형 기업지원사업(유산균 원료, 간 기능 프로바이오틱스), 지역주력산업 R&D 등 다수의 충북테크노파크 지원사업에 참여했다. 이로써 유산균 기능식품의 프로바이오틱스 기능성 원료 국산화 및 시장 개척 등 사업 확장의 기틀을 마련할 수 있었다. 또 메디오젠은 in vitro 테스트를 통해 유산균의 효능을 검증하였고, 이를 바탕으로 시장조사분석, 마케팅전략수립, BI 개발(락토런스, LACTOLANCE) 등을 통해 소재를 이용한 기능성 완제품의 출시·판매·제품 확장을 추진하고 있다. 구체적으로, 스타기업 맞춤형 기업지원(COMPASS 프로그램)을 통한 유산균 기능식품의 프로바이오틱스 기능성 원료 국산화에 성공했다. 간 건강 기능성 프로바이오틱스의 in vitro(시험관 실험) 및 in vivo(생체 실험) 효능을 확인해 급·만성 간 손상 예방 및 개선 기능성 프로바이오틱스 제품을 개발했으며, 자사 제품에 간 건강 기능성 프로바이오틱스 라인을 추가했다. 후속 사업화 지원(비R&D) 연계를 통한 기업 성과 창출로는 통일화된 제품 컨셉트로 간 기능 개선뿐만이 아닌 다양한 제품군으로 확장하고 있다. 또 신규 브랜드 네이밍을 '락토런스(LACTOLANCE)'로 선정했다. 락토런스는 유산균과 밸런스의 합성어로, 유산균 섭취를 통한 체내(장)의 면역력,

균형 유지 등에 효과적이다. 충북지역혁신성장 바우처 지원 사업을 통한 시장조사 분석과 마케팅전략 수립으로 신규 판로 다변화와 제품에 대한 신뢰도 확보했다. 또 (주)홈앤쇼핑과 프로바이오틱스 건강기능식품 개발 및 판매를 위한 업무협약(MOU) 및 투자계약을 통한 전략적 제휴를 체결했다. 순천향대학교 PMC센터와 마이크로바이옴 기술기반 공동연구 업무협약도 체결했다. 순천향대 PMC 센터는 건강기능식품 산업의 신성장동력으로 주목받고 있는 프로바이오틱스와 제2의 게놈으로 각광받고 있는 마이크로바이옴을 집중적으로 연구하는 융합연구센터다. 코팅 공법으로 프로바이오틱스의 다양한 기능성(질 내 환경개선, 체지방감소, 혈당 강화, 간 기능 개선, 구강환경 개선, 면역증진, 근력 개선, 갱년기 개선 등)을 연구하고, 해외에 의존하고 있는 마이크로바이옴 생산시설을 자체 구축할 수 있도록 공동연구 추진하기로 했다. 또 올 한 해에만 특허 14건을 등록하는 성과를 냈다. 이는 전체 보유 특허 38건 대비 37%에 육박하는 수준이다. 매출도 괄목할 만한 성장을 이뤘다. 2021년 매출은 456억 원으로 2020년 307억 원 대비 149억 원, 48.7% 증가했다. 아울러 2020년 10월 착공한 약 1만 9000㎡, 총 4층 규모의 첨단 라인을 갖춘 완제품 제조공장을 완공했고, 공사비 약 400억 원을 투자할 원료 제조공장은 3월 15일 착공했다. 공장이 완공될 2025년에는 매출이 3000억 원에 달할 것으로 보이며, 국내 최대 프로바이오틱스 원료생산 및 향후 마이크로바이옴 군주 생산에도 적극 대비하고 있다.



메디오젠 충주공장 전경

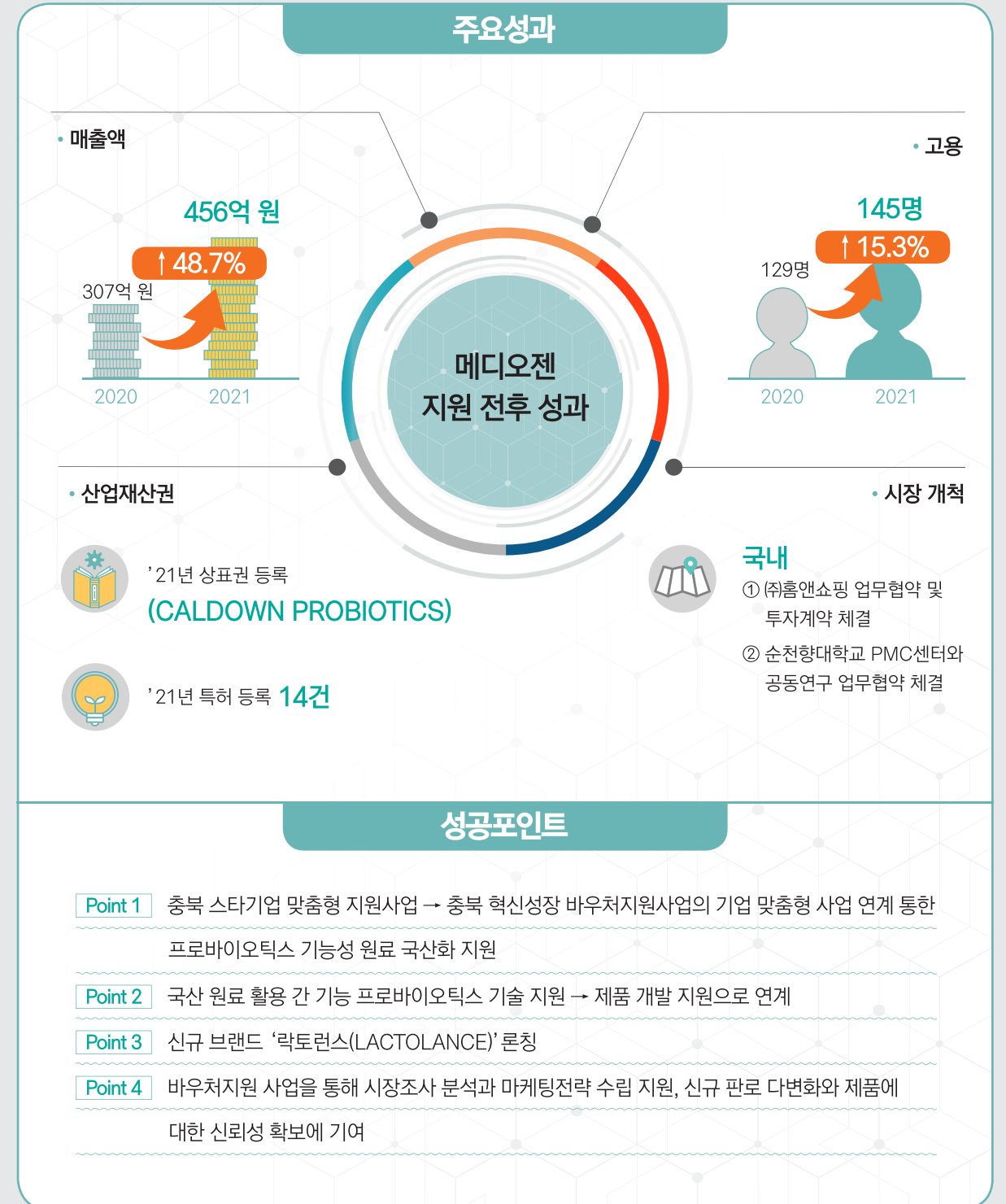




메디오젠 역대 수상내역

## 연구개발 노력 지속...CDMO 사업분야 진출 “새로운 질서를 만드는 기업이 되겠다”

백 대표는 “바야흐로 프로바이오틱스 시장은 성장기에 있다”라며 “따라서 고객들은 새로운 기능성과 안전성을 기대하고 있으며 나아가 시장은 더욱 세분화되고 있다. 이러한 고객들을 위해서는 다양한 연구가 필요하다”라고 말했다. 실제로 메디오젠은 프로바이오틱스 고효율 대량생산을 위한 균원료 안정 원천기술과 유산균의 장 증식률을 높이기 위한 자연유래성분 SP코팅기술을 보유하고 있다. 이를 바탕으로 중앙연구소는 여성건강, 항비만, 항당뇨, 구강건강, 간기능 개선, 면역력 증진 등 프로바이오틱스의 다양한 기능을 연구하고 있으며, 소비자 맞춤형 프로바이오틱스 제품을 개발하고자 노력하고 있다. 또 총주 3공장을 신축 중에 있다. 메디오젠의 목표는 마이크로바이옴 분야의 새로운 질서를 만드는 기업이 되는 것이다. 백 대표는 “어려운 여건 가운데 성장하는 마이크로바이옴 시장에서 큰 축을 담당하는 기업이 되고자 프로바이오틱스외에도 CDMO(위탁생산개발) 사업 분야에 진출하고자 한다”며 “이를 통하여 전적으로 외국에 의존하는 임상시료 공급을 역으로 국내에서 진행될 수 있도록 하겠다”는 포부를 밝혔다.



R&D  
04

 전북테크노파크 지원기업  
(주)지엔

업계 최고라는 자부심으로  
위대한 성취를 꿈꾼다  
자동차 부품 제조기업

(주)지엔



회사 홈페이지



자동차용 서스펜션 시장은 대표적인 고밸류 사업군으로 꼽힌다. 차량의 쾌적성 및 안정성에 대한 수요 증가로 전 세계 자동차용 서스펜션 시장 규모는 2021년 429억 달러에서 2026년에는 507억 달러 규모로 성장 전망된다. 자동차 부품 제조기업 지엔은 자동차 부품 용접, 파이프 가공 등 스프링의 신축 작용을 억제하여 차체를 안정시키는 쇼크 업서버 핵심 부품을 생산하는 여러 공정에 도전하고 있으며, 업계 최고라는 자부심을 가지고 있다. 특히 고유의 제품 제조 흐름의 자동화 라인을 구축하여 생산성 향상 및 품질개선을 목표로 자체 연구소에서 적극적인 기술개발을 추진하고 있다. 현재 국내에만 총 40명의 인원이 재직하고 있고, 해외법인에 약 130명 고용을 유지하고 있는 유망기업이다. 세계적인 기업 만도와 협업할 정도의 기술력을 가진 지엔은 당사의 노하우를 바탕으로 신규 아이템 수주 및 사업 다각화를 통한 추가적인 고용 창출의 기회를 엿보고 있다. '위대한 성취를 하려면 행동하는 것뿐만 아니라, 꿈꾸는 것도 반드시 필요하다'라는 모토를 가진 지엔의 현재와 미래를 들여다본다.



# GLOBALNEO

## 회사정보



대표이사  
이현석



회사설립  
2010. 04



주생산품  
자동차 부품



소재지  
전북 익산시



홈페이지  
[www.globalneocorp.com](http://www.globalneocorp.com)

## 지원사업

**사례명** 위대한 성취를 꿈꾸는 기업

**지원사업명** 전북지역스타기업 육성사업 기술혁신활동 지원(40백만 원, '21. 7. 1. ~ '21. 11. 30)





CKD 출하장

## 전북스타기업 선정 유망기업

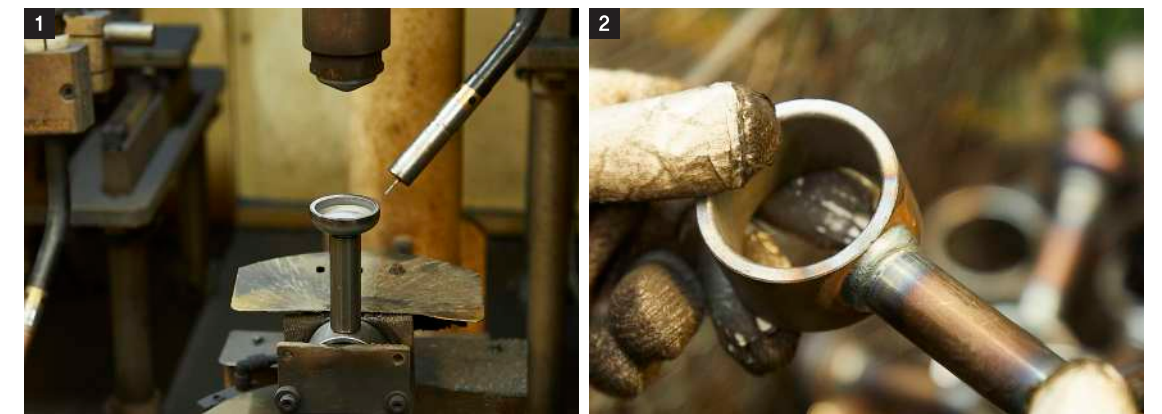
2010년 4월 설립된 지엔은 국·내외 자동차 현가장치 부품 중 쇼크 옵서버를 제조·생산하는 기업으로, 2021년 전북스타기업으로 선정된 유망기업이다. 자체 핵심기술을 개발하여 고객 만족 및 품질 경영을 기반으로 최상의 제품을 생산하고 있다. 쇼크 옵서버 CKD 포장을 시작으로 P/J 용접, CKD 가공, CAP ASS'Y 등의 쇼크 옵서버를 전문적으로 생산하고 있으며 2011년 용접라인, 2012년 PIPE 관련 공정, 2016년 CAP ASS'Y 자동화 장비 개발, 2018년 CAP ASS'Y 생산 공정 추가, SHOT BLAST 공정 구축 등 지속적인 투자와 연구 개발로 기업 성장 발판을 마련해 나가고 있다. 특히 2016년 멕시코 법인 설립을 통해 해외 진출의 발판을 마련했고, 2019년에는 수출의 탑 3백만 불 달성 등 국내외 쇼크 옵서버 전문 제조업체로서 기반을 확고히 하고 있다. 국내 법인의 주력 제품은 소형 승용차부터 대형 승용차 및 상용차까지 적용되는 CAP ASS'Y다. 해외 법인에서는 쇼크 업소바의 부품 중 Base Shell 가공을 주력으로 생산하고 있으며, 현가장치 뿐만 아니라 조향 장치 관련 부품 생산도 확장할 계획이다.

## 기술적 한계, 코로나 팬데믹 등 난관 개발자금·기술적 지원 필요

지엔은 친환경·자율주행 등 트렌드 변화에 따른 신차종·신제품에 대응하는 부품 제조공법 개발 필요성이 증가함에 따라 전둘레 용접 공법 개발로 쇼크 옵서버용 Eye-Cap 어셈블리를 개발하고자 했다. 아울러 전둘레 MAG용접 기술을 통한 쇼크 옵서버의 Eye-Cap 전둘레 용접 공정을 시스템화하고, 제품의 신뢰도를 향상시키고자 했다. 해외 제품에 의존하던 고성능 사양의 부품 내수화를 통해 가능하여 수입대체 효과를 낼 수 있을 것이란 판단이었다. 해당 분야에서 나름 노하우가 있다고 생각했으나, 제조업의 환경 및 기술 습득의 어려움 등 한계에 봉착했다. 문제가 발생해도 도움을 받을 곳이 마땅치 않았고, 고객사의 추가적인 품질 확보 및 생산성 요구에도 신규 아이템 확보 등 어려움이 있었다. 또 코로나 팬데믹으로 인한 갑작스러운 내수 물량 감소로 매출 및 영업이익이 급감하기도 했으며 해외법인의 잦은 주재원들의 퇴직 및 수출 물류비 인상, 원자재 수급 불안정 및 인상 등 3중고를 넘어 4중고, 5중고까지 위기를 느꼈다. 이현석 지엔 대표는 “코로나 팬데믹으로 인해 도산하는 업체도 늘어가고, 그로 인해 신규 아이템에 적용에 대한 문의가 고객사를 통해 접수됐지만, 기존에 해본 적 없는 공정이었다”라며 당시를 회상했다. 고객사의 요청 등으로 기존 공정 외 신규 공정이 필요한 제품 개발에 나섰지만, 지엔 자체 연구소 인원만으로는 신규 공정에 대한 설비 개선 및 품질 확보에 어려움을 느꼈다. 신규 공정 및 설비에 대한 전문가의 의견과 개발자금이 필요한 상황이었다. 매출 증대와 경영 개선이 필요했고 자금조달, 연구 개발, 설비투

1.  
자동화 용접 공정 용접부  
확대 부분

2.  
자동화 용접된 제품





자 및 해외시장 개척 등에 애로를 겪었다. 또 자동차연구기관과 함께 진행하는 참여형의 R&D 시스템을 구축 필요가 있었으며 최근 3년간 주력제품 변화 속도와 수익성을 분석하여 성장 가능성이 높은 신규 아이템 개발 또한필요했다.

지엔은 만도 1차 협력사로 쇼크 옵서버용 Eye-Cap 전둘레 MAG 용접기술을 개발함으로써 현대자동차 차세대 전기차 플랫폼인 G-EMP 프로젝트에 참여하여 회사 경쟁력을 높일 수 있고, 아이오닉6 등 앞으로 출시될 전기차에 확대 적용됨에 따라 14억 원 수준의 연 매출을 달성할 수 있을 것으로 기대했다. 이에 지엔은 전북테크노파크 지원사업을 통해 문제를 해결할 수 있을 것이라 판단했다. 앞서 중소벤처기업부, 산업부가 추진하는 국가 R&D사업을 주관 또는 참여한 경험은 다수 있었으나, 테크노파크 지원사업의 경우에는 2021년 신규로 스타기업이 됨으로써 처음으로 수혜를 받게 됐다.

## 지원사업 통해 쇼크 옵서버 Eye-Cap 개발

2021년 전북지역 스타기업으로 지정된 지엔은 전라북도 및 전북테크노파크의 기업 밀착형 컨설팅 지원을 통해 상용화 R&D과제 기획 및 성장전략·글로벌마케팅 전략도 수립했다. 또 해외시장 공급의 일환으로 멕시코에 진출했으며, 향후 이를 통하여 해외시장 확대가 가능하고, 내부적으로는 공정개선을 통하여 원가절감과 경쟁력을 키워 국내외 시장에서 기업의 경쟁력을 높일 수 있을 것으로 판단했다. 지속적인 공정개선 사업에 참여한 지엔은 국내 기술제휴 및 공동개발을

“2021년 전북지역 스타기업으로 지정된 지엔은 전라북도 및 전북테크노파크의 기업 밀착형 컨설팅 지원을 통해 상용화 R&D과제 기획 및 성장전략·글로벌마케팅 전략도 수립했다.”

통해 경쟁력 있는 기술을 습득하여 활용하고 있다. 또 모양 및 크기가 각기 다른 Knuckle Bracket을 Projection 용접할 수 있도록 구현된 제품 적응형 용접 테이블과 특화된 기술을 바탕으로 자동차용 옵서버 캡 검사장치, 용접 스페터 비산 방지제 자동 분사 장치, Auto 원주 용접기 등 신규제품을 개발했다. 자동차용 옵서버 캡 검사장치는 Base cap 언/로딩 자동 투입 및 비전 카메라를 통한 무인 불량 선별 시스템 특허를 보유했으며, 용접 시 발생하는 스페터 방지제 자동 분사 시스템인 용접 스페터 비산 방지제 자동 분사 장치를 설비마다 적용하고 있다. 또 자동차 충격 완충 역할의 쇼크 옵서버와 차체의 연결부로서 하부의 중요한 역할 부품인 CAP ASS'Y와 자동차 쇼크 옵서버 부품의 몸체로서 내부 슬라이드 부품의 가이드 및 외관의 기능 부품인 Base Shell도 개발했다. 이를 통해 전둘레 MAG 용접 기술을 통한 쇼크 옵서버의 Eye-Cap 전둘레 용접공정을 시스템화해 제품의 신뢰도를 향상시켰고, Eye-Cap의 적용 소재별 전둘레 용접성도 검토(쇼크 옵서버의 재질에 따른 최적용접조건 확립)했다. 그 결과 국내 최대 쇼크 옵서버 제조사인 만도 1차 협력사로 만도에서 조립되어 자동차사에 적용되는 아이템으로

(주)지엔 직원 단체사진





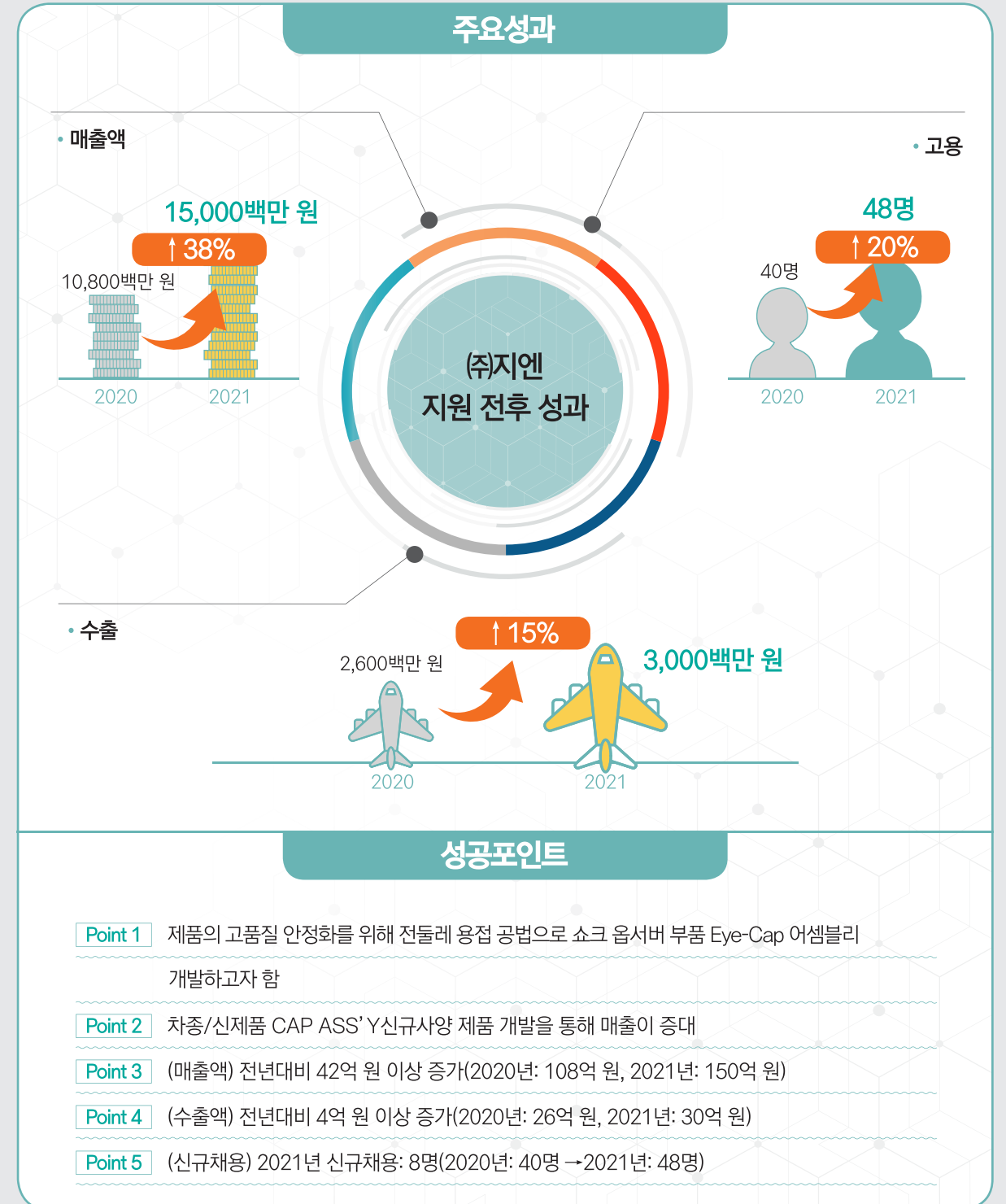


CAP ASS'Y 제품

신차종·신제품 CAP ASS'Y 신규사양 제품 개발을 통해 매출이 증대되고 있다. 2021년 매출액은 150억 원으로, 2020년 108억 원 대비 38%, 42억 원 증가했다. 수출 비중도 30억 원으로 15% 확대됐고, 신규 인력 8명을 추가로 고용했다. 이 대표는 “지원사업을 통해 본격적인 신규 공정 개발이 진행됐으며, 고객사의 품질을 확보할 수 있었다”라며 “생산성이 향상되어 매출향상에도 크게 도움이 됐다”라고 말했다. 지엔은 지원사업 완료 후 자체 제품의 품질향상을 위한 핵심기술 확보를 위해 노력 중이다. 특화된 기술을 바탕으로 자동차용 오픈버 캡 검사장치 제품을 개발하고 있다. 이 대표는 “최악의 코로나19 팬데믹이 지나가고 국내 및 해외 법인의 정상 가동화가 점차 회복되면서 그 기간을 슬기롭게 이겨내는 동안 우리 회사를 바라보던 고객사와 주변의 시선이 ‘우려’가 아닌 ‘신뢰’의 시선으로 점차 바뀌게 되었다는 것이 가장 큰 성과라고 생각한다”라고 말했다. 이어 “이전에는 ‘우리손으로 어떻게든 해보자’였다면, 지금은 인프라가 확보됨에 따라 같은 일을 처리하더라도 조연 및 협력할 수 있는 곳이 많아져 업무의 실패가 줄어들었다”며 “뿐만 아니라 내부적으로도 직원들의 기술력의 향상이 됨에 따라 공정 이상이 발생한 후 회복하는 시간의 간격이 점점 짧아져 문제 해결 능력이 상승됐다”라고 덧붙였다.

## ‘오늘보다 더 나은 내일의 지엔’ “목표는 자동차 부품 업계 최고”

지엔은 자동차 부품 업계 최고를 꿈꾼다. 이 대표는 “회사 설립 시 가졌던 도전정신과 초심을 잃지 않고 목표를 향해 지치지 않고 끝까지 달성해 나갈 수 있길 바라며 자동차 부품 업계에서 최고가 될 수 있는 그 날을 위해 최선을 다할 것”이라고 했다. 또 만도 협력업체 중 최고의 협력사로 부각되는 것을 목표로, 앞으로 영업 환경을 넓혀 가겠다는 방침이다. 이 대표는 “지엔은 품질 경쟁력을 잃으면 다 잃는다는 정신으로 경영진 및 모든 직원들의 노력으로 이룩한 기업”이라며 “지속적인 관리 및 노력을 통하여 현재 수준에서 안주하는 것이 아닌 더 발전하기 위해 기술 축적 및 연구 개발을 게을리하지 않음으로써 ‘오늘보다 더 나은 내일의 지엔’이라는 슬로건으로 항상 발전하는 회사를 만들어 나가겠다”라고 강조했다.



R&D  
05

 경북테크노파크 지원기업  
(주)텔스타

100% 자율화,  
완전 무인화 공장 노린다  
스마트팩토리 선도기업

(주)텔스타



회사 홈페이지



# TELSTAR

한국의 제조업 고령화 속도는 가파르게 증가하고 있다. 2026년부터 한국의 제조업 근로자 평균 연령은 44.9세로, 미국과 일본 모두 넘어서게 될 것이라는 전망이 나올 정도다. 제조 현장의 고령화 속도가 빨라지면서 그 대안으로 ‘스마트팩토리’가 떠오르고 있다. 스마트팩토리는 제품을 조립, 포장하고 기계를 점검하는 전 과정이 자동으로 이뤄지는 지능형 공장이다. 경북 지역에선 텔스타가 스마트팩토리 선도기업으로 손꼽힌다. 텔스타는 모회사인 텔스타홈멜의 창립 30주년을 맞아 스마트팩토리 사업을 키우기 위해 만들어졌다. 텔스타는 3차원 레이저 임가공업 사업을 6년째 영위하고 있으며, HMC 산타페 & 르노 XM3 & KIA 친환경 차량의 차체 부품을 가공 생산하고 있다. 텔스타는 설립 이후 꾸준히 스마트팩토리 구축 및 고도화 사업 노력을 통해 스마트팩토리 시범화 공장 ‘레벨3’ 구축을 완료했다. 공장에선 사람 키보다 큰 로봇 두 대가 상호 교신하며 레이저로 차량용 문틀을 용접하고 운반한다. 원거리에서도 기술지원을 받을 수 있도록 하는 환경을 일차적으로 구축해 생산라인 한쪽에 마련된 관리사무실에서 직원들이 로봇들을 원격제어한다. 텔스타는 스마트팩토리의 최종 목표인 24시간 현장 무인화 공장 구축을 위해 최근 테크노파크의 ‘K-스마트등대공장’ 지원사업을 통해 스마트팩토리 고도화에 박차를 가하고 있다. K-스마트등대공장 사업으로 ‘레벨4’ 달성을 목표로 하고 있는 텔스타의 사례를 살펴본다.

## 회사정보



대표이사  
임병훈



회사설립  
2017. 01. 20



주생산품  
자동차 차체  
고장력 부품  
레이저 가공



소재지  
경북 경주시



홈페이지  
[www.telstar-hommel.com](http://www.telstar-hommel.com)

## 지원사업

사례명 중소·중견기업 중심 선도형 K-스마트등대공장 ‘텔스타’

지원사업명 K-스마트 등대사업, 스마트공장 구축 및 고도화(시범공장) 사업



## 스마트팩토리 달성을 위한 기술·자본·전문 인력의 필요성

텔스타홈멜의 사업 확장과 더불어 자체적인 스마트팩토리 실현 로드맵을 현실화 하기 위한 테스트베드 공장을 기획하게 된 것이 텔스타의 설립 배경이다. 텔스타는 3차원 레이저저 가공기를 활용하여 핫스탬핑 & 고장력강 제품을 특수 가공하는 서비스를 제공하고 있다. 스마트팩토리의 최종 목표인 24시간 현장 무인화 공장 구축을 위해 설립 초기부터 스마트팩토리 기초 과정 구축, 자동화, 디지털트윈, 인공지능 등 다양한 요소의 기술을 공장에 접목했다. 그러나 생산라인에 자동화 적용은 쉽지 않았고 목표한 스마트팩토리 달성을 위해서는 자체 기술과 자본을 비롯하여 스마트팩토리 구성과 운영을 위한 전문가의 지원과 정부의 지원이 절대적으로 필요했다. 또 2017년 설립 당시에는 대부분 수작업에 의존하고 있어 데이터를 활용한 스마트경영이 이루어지지 않은 것이 현실이었다. 텔스타는 이 문제를 극복하고자 테크노파크의 스마트공장 지원 사업을 단계별로 지원 및 수행해 현재 스마트팩토리 레벨3 수준에서 레벨4를 지향하는 K-스마트등대공장 사업을 진행하고 있다.



머신비전과 인공지능을 활용한 품질 전수 검사 시스템

## 스마트팩토리 구축 위한 여건 마련 절실

텔스타는 모회사인 텔스타홈멜의 디지털 공장 시스템을 기반으로 만들어진 전형적인 그린필드형 스마트공장으로, 태생부터 스마트공장화를 위한 장기적인 로드맵을 갖고 시작했다. 그럼에도 불구하고 생산라인의 적용은 쉽지 않았고, 목표한 스마트공장 달성을 위해서는 자체 기술과 자본을 비롯하여 스마트공장 구성과 운영을 위한 전문가의 지원과 정부의 지원이 절대적으로 필요했다. 이를 위해 중소기업부의 스마트공장 지원사업을 단계별로 지원 및 수행하여 현재 스마트공장 레벨3 수준에서 레벨4를 지향하는 K-스마트등대공장을 지원했다. 텔스타는 레이저 차체 가공 업체로서 자동차 산업변화에 민감하고 유연하게 대응할 필요가 있었다. 공장 중심에서 소비자 중심으로의 제조업 패러다임 변화는 결국 텔스타와 같은 2차, 3차 협력체에까지 영향을 주었다. 다품종의 유연한 생산, 보다 짧은 납







요소별로 실력있는 공급기업을 선정하여 현장에서 함께 연구하고 과제구현을 위한 전문가들의 도움이 절실했다.



(주)텔스타 대표이사

기, 근무시간제 변화, 그에 따른 원가절감의 고민 등 치열한 환경에서 우위를 확보하기 위한 부품사들의 경쟁이 점점 심화됐고, 텔스타는 그 해답을 스마트팩토리 구축에서 찾고자 했다. 그에 따라 설립 직후부터 스마트공장 구축을 위해 꾸준한 투자와 노력을 기울이고 있다. 그러나 스마트팩토리는 단기간에 구축할 수 있는 것이 아니다. 장기적인 목표와 계획으로 단계적 접근이 필요하다. 어느 시점에는 시설이나 설비에 큰 투자가 필요하고, 또 어느 시점에는 연구개발을 위한 지원 인력이 필요하기도 하다. 텔스타가 K-스마트등대공장으로 선정되기 위해서는 고도화된 기술과제들의 선정이 필요했고, 현장의 작은 기계부품들로부터 데이터를 생성해 공장 전체를 운영할 수 있는 상위 소프트웨어 시스템 구축까지 다양한 요소 기술들의 구축도 필요한 상황이었다. 임병훈 대표는 “텔스타는 이러한 고도화 기술들을 직접 구축할 수 있는 여건이 되지 않았고, 요소별로 실력있는 공급기업을 선정하여 현장에서 함께 연구하고 과제구현을 위한 전문가들의 도움이 절실했다”라고 말했다.

레이저 가공 장비



## 지원사업 통해 가동률 93%→95% 매출 15% 상승

텔스타는 테크노파크의 스마트팩토리 지원사업에 참여해 현장 모니터링을 통한 작업자의 동선 및 고통 분석, 고통 관점에 라인별 작업자 인터뷰, 분석된 자료를 통한 요구사항 정의서 도출, 닥면한 고통을 다양한 관점으로 접근하여 개선방안 구상 & 구현, 지속적 집단지성을 통한 문제점 개선방안 구상, 주기적 비대면 영상 회의를 통한 고통 관점의 소통 및 개선점 도출 등의 사업을 수행했다. 또 외부 기관을 통한 ISP프로세스 수행을 통한 진단과 정밀 분석, POC 사업을 통한 검증, 3D 시뮬레이션 & 자동화 분석을 통한 스크랩 분리 시스템 설비 구조 구상 및 분리 실패율 개선 등을 수행했다. 지원사업 참여 후 텔스타는 ▲품질 검사 시간 감소·생산량 증대 ▲경영진의 효과적인 판단 ▲장비 비가동 시간 감소 ▲계획된 비가동 운영 ▲공장 원격지원 및 비대면 벤치마킹 ▲작업자 안정보장 등 성과를 거뒀다. 구체적으로 자동화 물류공급 시스템 도입, 생산성 확보(공정개선, 작업 시간 감소), Link5 Mos & 디지털 트윈을 통한 실시간 정보 확인, 디지털 측정기로 품질 측정값 생성, 효율적인 물류공급 시스템 구축(지게차에 생산정보 공유), FEMS 시스템 구축(원격 컨트롤), 증강현실(AR)을 활용한 설비보전 매뉴얼 구축 및 원거리 기술지원 시스템 구축 등의 성과를 냈다. 실제로 그동안 수작업으로 관리하던 검사 방식을 머신비전을 활용해 전수 검사할 수 있는 공정으로 개선했다.

공장 전경





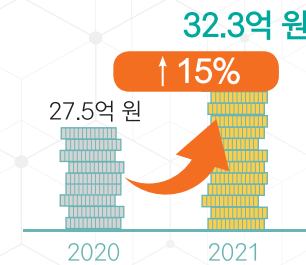
이를 통해 생산 직행률이 향상됐고 고객에게 생산품질 보증도 가능해졌다. 특히 가동률은 기존 93%에서 95%로 개선됐고, 투자 대비 수익률도 연 8% 증가했다. 생산량은 2,415EA에서 2,517EA로 4.2% 향상됐으며, 완제품불량률은 0.2%에서 0.02%로 90% 감소했다. 제조원가는 4,600원에서 4,315원으로 6.2% 절감됐고, 생산 납기는 5.3% 단축됐다. 매출도 연 32억 원으로 약 15% 상승했다.

## “스마트팩토리 고도화로 매출 100억, 경주 2공장 만들겠다”

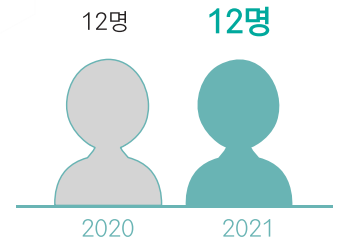
어느덧 스마트팩토리 레벨3을 달성한 텔스타는 자동화 완성 단계에 접어들었다. 텔스타의 목표는 3차원 레이저 가공 분야에서 대한민국을 대표하는 스마트팩토리가 되는 것이다. 이를 위해 텔스타는 스마트팩토리 구축 로드맵을 활용해 중장기 목표를 세웠고, 단기과제들을 수행하며 K-스마트등대공장 사업에 도전했다. K-스마트등대공장 사업을 통해 텔스타는 스마트팩토리의 최종 목표를 향해 점진적으로 발전하고자 한다. 궁극적으로 텔스타는 공장의 완전 자율화를 하고 있으며 매출액 100억 원, 텔스타 경주 2공장 설립 등을 꿈꾸고 있다. 임 대표는 “이러한 목표를 향해 스마트팩토리 구축을 통해 한 단계씩 나아가려 하고 국내 스마트팩토리의 모범이 되는 모델 공장이 되고자 한다”고 말했다. 텔스타는 스마트팩토리를 향한 장기 로드맵을 통해 인공지능 기반 품질 계획, 24시간 무인공장 가동 등 스마트팩토리 고도화를 완성한다는 방침이다.

### 주요성과

• 매출액



• 고용



(주)텔스타  
지원 전후 성과

### 성공포인트

**Point 1** 6가지 Use case를 구축

- 머신비전과 인공지능을 활용한 제품 품질 전수 검사
- 회전체 인공지능 진동분석을 통한 설비예지보전시스템 구축
- 디지털 트윈 기반의 CPS를 활용한 공장운영 최적화
- 가상현실을 활용한 정보시각화 및 원격협업시스템 구축
- 증강현실 기술을 활용한 원격 설비보전지원시스템 구축
- 지능형 영상분석을 통한 근로자 안전관리 및 설비제어 공장 구축

**Point 2** 단순작업의 자동화와 시스템을 통한 근골격계 질환 방지 및 생산성 향상을 위한 24시간 생산체제 구축

**Point 3** 3D Simulation & 자동화 분석을 통한 스크랩 분리 시스템 설비 구조 구상 및 분리 실패율 개선

# 02

## 글로벌

Global

- 062 인천테크노파크 지원기업 (주)도터
- 070 부산테크노파크 지원기업 이노폴
- 078 대전테크노파크 지원기업 진시스템
- 086 강원테크노파크 지원기업 라이프투게더
- 094 충남테크노파크 지원기업 (주)글루가
- 102 전남테크노파크 지원기업 (주)삼우에코
- 110 경남테크노파크 지원기업 디케이락



글로벌  
이 인천테크노파크 지원기업  
(주)도터

## 기술혁신과 글로벌 ‘두 마리 토끼’ 잡다 세계 최초 동맥경화반 파열 예방&치료기술 개발

(주)도터



회사 홈페이지

새로운 영상 진단기술로 평가받는 광간섭 단층촬영 영상인 OCT 기기 시장은 세계 전체 시장 중에서 심혈관 관련 시장이 51%, 안과가 30%, 그 외 기타 시장이 19%를 차지하고 있다. 특히 OCT 전체 시장의 절반 수준인 심혈관 관련 시장은 질병의 예측과 위험성을 경고하는 기술이 절대적으로 필요한 의료 분야로 심혈관계에 신기술의 접목이 기대되는 분야다. 이에 심혈관 전문의와 OCT 분야의 국내외 최고의 전문가들이 함께 설립한 기업인 도터는 경쟁사 대비 1/3 두께의 정교한 생분해성 스텐트를 설계 및 생산하고 있으며 스텐트 삽입을 위한 광학 촬영장비인 차세대 OCT 장비를 주력으로 개발하며 OCT 심혈과 분야의 강소기업으로 발돋움하고 있다. 기업 설립 이후 꾸준한 기술 개발과 글로벌 시장 진출 노력을 계속해 온 도터는 몇 해 전부터 인천테크노파크의 지원을 받아 글로벌 시장 진출을 본격화했다. 지원사업 참여로 투자유치를 위한 컨설팅 지원, FDA 인허가 전략을 통한 미국시장 진출 지원 등을 받은 도터는 설립 6년 만에 국내를 넘어 미국, 유럽 시장 진출을 앞두고 있다.



# DOTTER

### 회사정보



대표이사  
김형일



회사설립  
2016. 10. 24



주생산물  
생분해성 스텐트,  
심혈관용  
광간섭단층촬영 장비



소재지  
인천시 연수구



홈페이지  
www.dotter.com

### 지원사업

**사례명** 바이오 기업 육성 지원을 통한 기업 가치 성장 Boost 기업 우수사례

**지원사업명** 인천스타트업파크 운영사업 / Boost Startup Journey(글로벌 시장 진출 지원)

스케일업 챌린지(글로벌(바이오분야) 시장 진출 지원) / 스파크 IR Day (투자유치 지원)

사업 고도화 지원사업(인천스타트업파크 입주기업 후속지원)

## 글로벌 진출을 위한 미국 FDA 허가의 필요성

심장급사의 주요원인인 고위험 동맥경화반을 진단하고 치료하는 솔루션을 제공하는 기업인 도터는 2016년에 설립하여 생분해성 스텐트, 공간섭 단층촬영기기(OCT) 등을 개발했다. 서울대 의대를 졸업하고 도쿄대 공과대학에서 박사학위를 취득한 김형일 대표는 생분해성 스텐트 관련 연구의 중요성을 인식하고 박사학위 시절부터 연구를 시작해 생분해성 스텐트 시술에 필요한 OCT 개발을 위해 회사를 설립했다. 회사 설립 이전부터 총 15년간의 연구개발 노력으로 생분해성 스텐트를 개발한 후 허가와 글로벌 진출을 위해 고심하던 중 인천테크노파크의 스케일업 챌린지랩, 사업 고도화 지원사업 등에 참여했다. 도터는 지원사업 참여를 통해 기업 간 네트워크 및 글로벌 진출을 위한 지원, 기술개발과 해외 진출에 대한 애로사항 발생, 투자유치를 위한 컨설팅, 기술 선점을 위한 지식재산권 확보 등의 지원을 받고자 했다. 이는 미래 성장 가능성이 높은 의료기기 신시장 창출과 시장 선점을 위해 필수적인 요소였다. 도터는 현재 보험 적용이 되지 않는 OCT 카테터를 활용하는 시술을 대신해 Benetis Lifetime 시스템과 카테터 시술에 대해 신의료기술 평가를 통해 2023년 보험 등재를 목표로 했다. 또 고위험 동맥경화반의 진단 및 치료에 사용할 수 있는 광단층-형광수명 기술의 상용화는 심장급사를 예

1\_ 100μm 두께의 생체 흡수성 스텐트, BRS™

2\_ OCT와 FLIm 기술 결합, OCT와 FLIm 기술 결합



방해 환자의 기대수명을 연장하고 삶의 질을 향상시키는 동시에 미래 성장가능성이 높은 의료기기 신시장을 창출함으로써 경제적 가치를 제고할 수 있을 것으로 분석했다. 이에 지원사업 참여를 통해 인허가 전문가들과 협업을 해 글로벌 진출이라는 성과를 낼 수 있었다.

## 지원사업 통해 FDA 인허가 전략 마련 미국시장 진출 지원

도터는 기술 및 제품은 준비되었으나 해외 진출에 대한 애로사항 등이 있었고, 기업의 스케일업을 위한 투자 지원 및 창업 클러스터 내 입주 필요성이 높았다. 이에 인천테크노파크의 Boost Startup Journey 사업 글로벌 시장 진출 지원사업에 참여해 맞춤형 멘토링, 국내외 네트워킹 및 홍보 지원, 해외 유관기관 협력을 통한 해외 진출 계획 수립, IR 데모데이 등 다양한 분야에 대한 지원으로 해외 진출의



초석을 마련할 수 있었다. Boost Startup Journey와 스케일업 챌린지랩 사업을 통해 글로벌 시장 진출을 위한 지원을 받았고, 스파크 IR Day 사업을 통해 투자 유치 지원을 받았다. 특히 이 사업을 통해 인천스타트업파크에 입주해 다른 기업과 네트워크를 형성하고 후속 지원을 받았다. 구체적으로, 2021년에는 스케일업 챌린지랩을 통해 FDA 인허가전략을 통한 미국시장 진출을 지원받았다. 도터의 애로사항이었던 인허가 및 기술개발과 관련한 이슈 사항을 유타대학교 CMI팀에 자문해 미국 현지 전문가들에게 솔루션을 받아 해결되지 않았던 문제를 해결했다. 사업 참여 기간 동안 지속적인 1:1 미팅을 통해 자문하고 CMI팀과 협업함으로써 제품의 기술, 유사 의료기기, 적용되는 규격 등의 정보가 담긴 ‘Preliminary Regulatory Assessment’를 완료했다. 또 스케일업 챌린지랩 바이오분야 프로그램에 선발된 6개사 중 최종 3개사에 선정되어 CMI팀과 함께 FDA 승인을 위한 510(K) 신청서 패키지 빌드업을 완료했다. 또 스파크 IR Day 사업을 통해 기업 스케일업을 위한 투자 분야의 전반적 지원과 사업고도화 지원사업을 통해 기업 성장 과정에서 발생하는 경영 문제 상담 등 인천스타트업파크 입주기업 대상 제반을 지원받을 수 있었다. 아울러 50억 원의 투자를 유치하기도 했다. 이 같은 투자유치를 통해 기업의 꾸준한 연구개발 투자와 글로벌 시장 진출을 추진할 수 있었다. 김 대표는 “스케일업 챌린지랩 지원사업을 통해 미국 시장 진출 목표가 뚜렷해졌으며, 미국 시장 진출 장벽을 허물 수 있는 계기가 되었다”라며 “미국, 유럽 등 향후 진출이 예상되는 해외 시장의 특허 선점을 통해 해외 진출의 기틀을 마련할 수 있었다고 생각한다”라고 말했다.



“스케일업 챌린지랩 지원사업을 통해 미국 시장 진출 목표가 뚜렷해졌으며, 미국 시장 진출 장벽을 허물 수 있는 계기가 되었다”라며 “미국, 유럽 등 향후 진출이 예상되는 해외 시장의 특허 선점을 통해 해외 진출의 기틀을 마련할 수 있었다고 생각한다”라고 말했다.



## 세계 최초 동맥경화반 파열 예방&치료 기술

도터가 설립 이후 이렇게 빠르게 국내를 넘어 글로벌 시장에 진출할 수 있는 기반을 다질 수 있었던 데에는, 오랜 기간 기술개발에 매진했기 때문이다. 도터의 기술은 세계 최초 동맥경화반 파열 예방과 치료기술로 평가받는다. 심장 급사의 원인이 되는 고위험 동맥경화반은 파열가능성에 대한 정확한 진단이 어렵고 예방적 치료수단이 부재한 상황인데, 도터가 보유한 OCT-FLIm 융합이미징 기술은 OCT를 이용해 고위험 동맥경화반의 미세구조를 고해상도로 영상화하며, 융합된 FLIm(형광 수명 영상) 기술을 통해 조직 자체의 자가형광 정보를 바탕으로 지질, 콜라겐과 같은 조직의 생화학적 성분을 분석할 수 있을 뿐 아니라 염증활성 정보도 제공해 동맥경화 병변을 포괄적으로 진단하고 이해가 가능하다. 더 나아가 융합 이미징을 통한 정확한 진단 정보를 기반으로 생분해성 스텐트를 병변에 적용해 혈관내벽을 보강함으로써, 고위험 동맥경화반의 파열 가능성을 낮춰 심장 급사를 예방할 수 있다.

도터는 국내최초 생분해성 스텐트 허가용 임상승인을 획득하는 등 기술의 차별성을 부각하고 있고, 독점적으로 보유한 펄소초 레이저 가공 기술력 및 구조설계

㈜도터 직원 단체사진





로 해외 기존 타사 제품 대비 PLLA 스텐트의 두께를 혁신적으로 줄였다. 연구팀이 개발한 생분해성 스텐트는 같은 소재로 이루어진 해외 경쟁사 제품 대비 스트럿 두께가 얇으면서도 반지름 방향으로 측정한 기계적 강도가 더 우수한 것으로 확인됐다. 또 약물 방출 금속스텐트와 반지름 방향의 힘을 비교한 시험에서도 BRS100과 금속 스텐트가 유사 수준의 강도를 보유한 것을 확인할 수 있었다. 이렇듯 생분해성 스텐트의 우수성을 입증 후 국내최초로 2020년 5월에 BRS 100에 대한 임상시험계획서를 승인받았다.

## 희망을 주는 기업 ‘도터’

현재는 임상에 널리 사용되고 있는 영상 기술은 혈관의 형태학적 정보만을 제공하거나 박동 관상동맥 내에서 염증 발생 경화반의 정확한 구조 및 위치 정보 제공이 어려워 파열 고위험 병변 혹은 환자의 사전 검출이 어려운 상황이다. 그래서 도터는 세계 최초 동맥경화반 파열 예방과 치료기술을 통해 환자들에게 희망을 주는 회사가 되기를 바라고 있다. 이 같은 기업의 다짐은 김 대표의 기업 설립 당시 초심을 들어보면 더욱 공감할 수 있다. 김 대표는 도터를 창립할 때 이 세상에 심혈관 환자와 그들을 치료하는 의료진에게 혁신적인 도움을 줄 수 있는 기업으로 도터를 키우고 싶다고 생각했다고 한다. 설립 이후 6년 동안 최고 경영자로서 어떤 선택을 해야하는 게 옳을지 고민되는 순간이 많았다. 김 대표는 “많은 고민의 해결 방법은 한 가지였다. 바로 초심을 다시 생각해보는 것”이라며 “초심에 맞는 결정인 지 한번 생각해보면 고민은 사라졌다”라고 말했다. 이어 “환자와 의료진에게 성공적인 시술을 통해 더 건강한 삶의 희망을 주고 싶다”며 “기업 구성원들은 기업의 성장과 성공을 넘어 각자의 성장과 성공의 희망을 보았으면 좋겠다”라고 전했다.

도터는 이와 같은 기업의 비전과 함께 현재의 연구개발 기초를 유지하며, 사업의 외연을 확장하는 데 집중할 계획이다. 특히, 임상 중인 혈관치료기기와 영상기기의 FDA 허가 이후에는 유럽 시장에도 진출할 계획이며, 현재 예측 불가능한 심장 급사의 위험도를 보다 정교하게 예측할 수 있는 기술을 발전시켜 나갈 방침이다.





글로벌  
02

 부산테크노파크 지원기업  
이노폴

설립 10년 만에  
한국 대표기업 되다  
분체도료용 폴리에스테르  
생산 전문업체

이노폴



회사 소개 영상



분체도료는 액상 도료의 휘발성으로 인한 환경오염, 보관, 불규칙한 도막 생성 등의 문제를 해결할 수 있는 소재로 각광받기 시작했다. 이미 가전제품, 철재 기구 등에 널리 쓰이고 있으며 적용할 수 있는 분야와 소재에 대한 개발도 지속적으로 연구되고 있다. 분체도료는 선진국 위주로 시장이 형성되어 있다. 특히 유럽은 환경 이슈로 친환경적인 분체도료가 각광받고 있었다. 국내 시장에 비해 글로벌 시장의 사업성과 규모가 월등히 큰 만큼 글로벌 시장 진출이 필요한 상황이었다. 2012년 12월 1일 설립된 이노폴은 분체도료용 폴리에스테르 레진(수지원료) 한국 시장의 리더로 꼽힌다. 현재 국내 시장에서 40% 이상을 선점하고 있으며, 국내 최대 공급기업이자 총 매출액의 80% 이상을 수출하는 수출 주도형 강소기업이다. 분체도료용 수지는 품질의 중요성이 무엇보다 중요하다. 이에 이노폴은 단일공장 기준 세계 최대의 시설을 갖추고 연구 개발에 비용을 아낌없이 투자하며 우수한 인재 확보에 최선을 다하고 있다. 창립 이래 꾸준히 성장해 지난해에만 873억 원의 매출실적을 달성한 이노폴은 도전을 멈추지 않는다. 테크노파크의 지원을 통해 수입에 의존하는 프린트 토너용 원료를 자체 원료로 대체하는 또 하나의 새로운 분야로 진출을 꾀하는 이노폴의 사례를 살펴본다.



## 회사정보


 대표이사  
윤범식

 회사설립  
2012. 12. 01

 주생상품  
Polyester resin

 소재지  
부산 북구

 홈페이지  
www.inopol.com

## 지원사업

사례명 글로벌강소기업 육성지원사업을 통한 기업 규모 확대

지원사업명 2021년 부산 글로벌강소기업 육성사업(20백만 원, '21.6.1~10.31)



자사 Alymers제품이 적용된 친환경 분체도료의 내후성 시험 결과를 공유하고 있다.

## 폴리에스테르 수지 생산업체 한국 시장 리더

분말코팅 산업을 위한 세계적인 폴리에스테르 수지 생산업체이며, 한국시장의 리더인 이노폴은 수년 동안 유럽 시장을 성공적으로 개척해왔다. 인재육성과 설비 및 연구에 대한 투자를 아낌없이 투자하여 지속적인 성장을 달성한다는 경영철학을 바탕으로 현재 직원 약 100여 명이 회사와 개인의 성장을 이루고자 함께 노력하고 있다. 윤범식 이노폴 대표는 “설립 당시 페인트 및 도료의 환경적인 문제가 대두되면서 유럽 및 미국을 중심으로 친환경 도료인 분체도료가 각광받고 있었다”라며 “이 분체도료의 원료를 공급하게 되면 미래에도 지속적인 성장이 가능할 것으로 판단하고 회사를 설립하게 됐다”라고 말했다. 주력 제품인 분체도료용 폴리에스테르 레진은 분체도료의 주원료로서 기존 액상 도료에 비해 생산성이 높고 잔여 도료는 100% 재활용이 가능해 환경친화적이고 인체 유해성분이 없는 제품이다. 분체도료용 수지는 품질이 무엇보다 중요하다. 이노폴은 단일공장 기준 세계 최대의 시설을 갖추고 연구 개발에 비용을 아낌없이 투자하며 우수한 인재 확보에 최선의 노력을 다하고 있다. 이로써 초저온 경화용 수지, MDF 용 수지 등을 개발하여 특허를 취득하였으며, 고객이 필요하다면 어떠한 형태의 수지든 개발, 대응할 수 있는 능력을 갖추게 됐다.

## 프린트 토너용 수지 시장 개척으로 미래먹거리 발굴

이노폴은 사업 다각화, 신동력 신사업 발굴, 새로운 분야로의 진출, 폴리에스테르의 적용 분야를 추가로 찾고, 전체 매출 볼륨을 확대하고자 했다. 기존 석유화학 유해물질을 대신할 수 있는 기술력을 바탕으로 휘발성유기화합물(VOC) 저감, 탄소 배출 감소, 유해 화학물질 저감이라는 친환경 이슈에 대응 가능하며 고객사의 요구에 맞는 신제품 개발 및 제품 개선 진행을 위해 지원사업에 신청했다. 윤 대표는 “미래먹거리 발굴을 위해 아직 진출하지 않은 프린트 토너용 수지 시장을 개척하고자 했다”라며 “테크노파크의 지원이 있다면 충분히 도전하여 진출해 국내 약 20억 원 규모, 전 세계 약 6000억 원 규모 시장을 개척할 수 있다고 판단했다”라고 말했다. 수출 중심으로 성장했으나 코로나 사태로 인해 세계적으로 물류비가 증가하면서 매출 대비 이익률이 떨어지자 투자에 대한 축소를 고려할 수밖에 없었던 이노폴은 글로벌 시장 개척을 위해선 경쟁사 대비 우수한 품질 확보가 최우선이라고 판단했다. 이에 이노폴은 2021년 글로벌강소기업 육성사업에 지원해 정착성이 우수한 토너용 신규 폴리에스테르 시제품 제작 원재료 구입비를 지원받았다.

1\_  
토너용 폴리에스테르 수지  
(Alymers TN-010 & TN-050)

2\_  
이노폴 폴리에스테르 Alymers



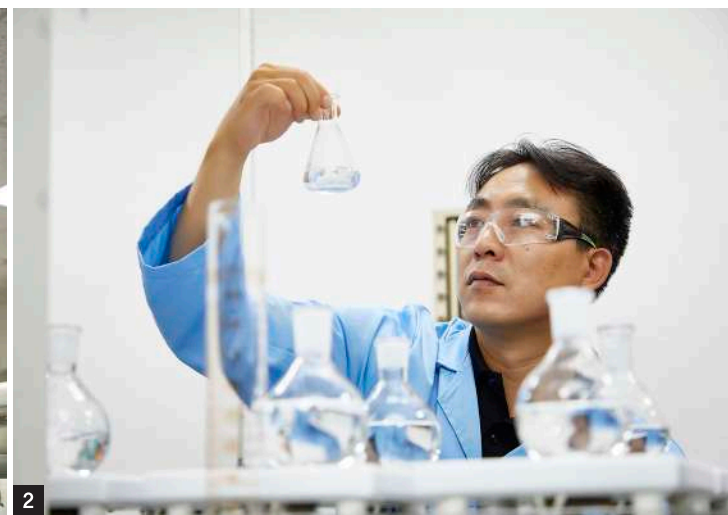


## 신제품 개발 성공... 글로벌 시장 공략 매출 873억 원, 수출 54백만 달러

토너용 신규 폴리에스테르 신제품을 개발하는 과정은 순탄치만은 않았다. 이차전지 배터리 소재 기업인 코스모신소재에서 요구하는 물성을 개발하는 과정에서 많은 난관에 봉착했다. 지속적인 샘플 제안 및 검증 과정에서 우수한 정착성을 위하여 낮은 온도에서 고체상, 높은 온도에서 낮은 점성과 짧은 냉각 시간에 고화되는 특성을 갖는 신규 수지 제작에 어려움을 겪었다. 이런 상황에서 테크노파크 지원사업이 물꼬가 되어 개발을 지속할 수 있었다. 개발자금 지원을 바탕으로 연구소 Lab 단위에서의 샘플과 생산공정 반응기 단위에서의 격차를 줄이려고 노력했고, 약 1년 반 동안 양산품 적용을 위해 연구소·생산·구매팀이 적극적으로 노력했다. 후발주자인 이노폴은 공정에서의 노력, 타사보다 낮은 원재료 매입을 통해 가격 경쟁력을 확보하려 노력한 덕분에 수입품보다 품질이 우위에 있는 제품을 생산하여 공급할 수 있었다. 고객사 요청에 따른 신제품 개발은 글로벌 시장 공략과 매출 및 수출 증가로 이어졌다. 매출은 2021년 873억 원으로 2020년 467억 원 대비 86.9% 증가했고, 수출 규모도 5400만 달러로 86.2% 성장했다.

1. Flow tester를 사용하여 토너용 수지 물성을 확인하고 있다.

2. 합성된 토너용 수지의 주요 물성을 측정하고 있다.



토너용 폴리에스테르 물성 평가를 위해 정전 도장을 하고 있다.

특히 양산 적용된 제품들이 기존에 생산하던 제품에 비해 판매가격이 높아 수익성 향상에 도움이 됐다. 또 코스모신소재에서 이노폴에 제안한 샘플이 양산 적용 승인 확정을 받았고, 코스모신소재와 이노폴 연구소 간의 지속적이고 정기적인 교류를 통해 시장 상황과 변화에 대한 정보를 습득할 수 있는 발판을 마련했다. 아울러 토너용 수지 국내생산 1위 업체 공급망으로 선정됐으며, 이를 바탕으로 수출시장 개척에 대한 가능성을 발견했으며, 전 세계 시장에서의 점유율 확보를 위해 영업·기술 인력을 확충할 계획이다.



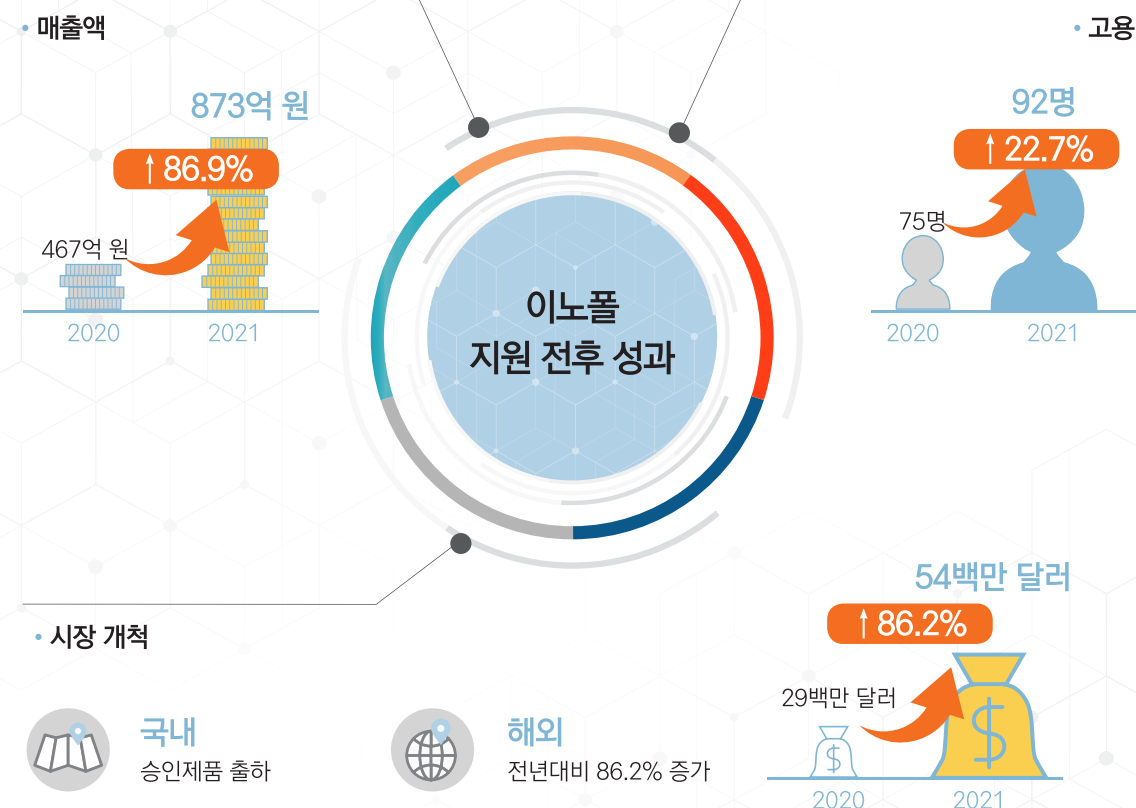
## 목표는 세계 최대 규모, 최고 품질의 회사 “부산, 경남을 넘어 국민들의 자부심이 되겠다”

설립된 지 10년 만에 분체도로 시장에서 국내 최대 규모의 회사로 성장한 이노폴은 세계 최대 규모, 최고의 품질을 가진 회사로의 성장을 목표로 한다. 또 부산, 경남을 대표하는 기업이 되어 지역민과 국민의 자부심이 될 수 있는 기업이 되고자 한다. 올해부터 주력 생산 및 매출품인 분체도로용 폴리에스테르 레진의 매출 확대와 신규 개발 제품군의 주문량 증가로 회사의 성장세는 가속화하고 있다. 이에 경남 창원군은 사업장 투자 확대를 결정했다. 8월까지 약 57억 원을 투자해 창원군 도천면 우강리 일원에 새 물류창고 용지를 매입해 증설할 예정이다. 이노폴은 이를 기반으로 15명의 신규 고용을 창출할 것으로 전망된다. 윤 대표는 “기업의 성장은 회사 혼자서는 이룩할 수 없다”라면서 “회사의 적극적인 투자와 의지가 필요하고 우수한 직원들의 노력이 함께해야 한다”라고 말했다. 또 “외부 기관의 합리적인 지원도 필요하다”며 “이번 테크노파크의 지원으로 이노폴은 세계 시장 규모 약 6천억 원에 해당하는 사업 분야로의 진출을 준비할 수 있었다”라고 했다. 그러면서 “이번 사례처럼 중소기업이 또 하나의 새로운 분야를 개척하고 성장해나갈 수 있도록 지속적인 관심과 지원 부탁드립니다”라고 덧붙였다.

이노폴의 미래를 책임질 기술연구소 직원들이 환하게 웃고 있다.



### 주요성과



### 성공포인트

- Point 1** 지원 전 당사는 납품업체와 시제품 제작 단계였으나 출하제품 승인완료
- Point 2** TN-010, TN-050 제품이 정식 승인되어 양산 적용 중
- Point 3** 2022년 현재 57톤, 매출 209백만 원 발생 (5.30 기준)
- Point 4** 토너용 수지 시장은 전 세계 약 6천억 원 정도 추정
- Point 5** 국내 토너용 수지는 대부분 일본, 중국 수입산에 의존
- Point 6** 당사 글로벌 마케팅을 적극 활용하여 수출시장 확보 검토 중



글로벌  
03 대전테크노파크 지원기업  
(주)진시스템

## 바이오칩 기반의 신속분자진단 플랫폼 회사

### (주)진시스템



회사 소개 영상



코로나19 팬데믹 확산으로 'K-방역'의 한 축으로 부상한 진단키트를 등에 업고 급성장한 기업이 있다. 바로 신속 분자진단 플랫폼 기업 진시스템이다. 2010년 3월 24일 설립된 진시스템은 현장 진단에 활용 가능한 분자진단 검사 기술 개발에 매진한 바이오 벤처기업이다. 분자진단 플랫폼 기술을 기반으로 최근 급성장하고 있는 인체 체외진단 시장은 물론, 식품안전 및 원료물질 검사 시장, 동물 질병 진단 시장 등 다양한 사업 영역에 진출해 성과를 내고 있다. 진시스템은 2019년 11억 원 수준이었던 매출 규모를 2020년 약 133억 원으로 끌어올렸다. 기존에 이미 완성되어 식품과 동물진단에 활용하고 있었던 진시스템만의 독창적인 현장 분자진단 플랫폼을 코로나19 진단키트에도 적용함으로써 코로나19 분자진단 장비와 진단키트 매출이 급증한 덕분이다. 설립 초기부터 집중해왔던 연구개발과 기술력 확보 전략이 코로나19라는 위기를 만나 기업 성장을 이끈 것이다. 진시스템은 코로나19 팬데믹을 계기로 진단 관련 의료인프라가 부족한 동남아시아, 아프리카 등의 지역으로 진출해 글로벌 점유율을 높이고 진시스템만의 독창적인 현장 분자진단 플랫폼 검증을 완료했다. 이를 발판 삼아 향후 다양한 진단 콘텐츠를 개발하여 선진국에 진출하고 현장 분자진단 플랫폼의 저변을 확대하여 성장해 나갈 계획이다. 서유진 진시스템 대표는 특히 분자진단 분야에서 플랫폼 경쟁력을 확보한 드문 기업이라고 강조했다. 이에 코로나19라는 상황을 통해 분자진단 시장에 성공적으로 진입하고, 지속적인 성과를 내기 위해 노력 중인 진시스템의 사례를 살펴본다.



# GENESYSTEM

#### 회사정보



대표이사  
서유진



회사설립  
2010. 03. 24



주생산물  
신속 PCR 시스템 및  
바이오칩 기반  
분자진단 키트



소재지  
대전 유성구



홈페이지  
[www.genesystem.co.kr](http://www.genesystem.co.kr)

#### 지원사업

사례명 TP 입주 후 성장을 통해 강소기업 도약

지원사업명 대전바이오메디컬 규제자유특구혁신육성사업(33백만 원, '19. 12. 06 ~ '23. 12. 05)

대전지역스타기업육성사업(비R&D 37.6백만 원, R&D 392백만 원, '21 ~ '23)

글로벌IP스타기업육성사업(47.5백만 원, '21 ~ '23)

## 독자 개발 신속분자진단 플랫폼 사업화 난관 지원 사업 통해 돌파구 마련

체외 진단은 현장에서 신속하고 간편하게 진단이 가능하지만 초기 진단이 어렵고 정확도가 낮은 면역진단과 감염 초기에도 진단이 가능하고 정확도가 높지만 장비가 비싸고 질병 전문가가 결과물을 분석해야 해서 현장성이 떨어지는 분자진단으로 나뉜다. 진시스템은 이 두 가지 진단 방식의 장점을 합쳐 진단 장비와 바이오칩 기반 진단키트로 구성된 현장 분자진단 플랫폼을 개발했다. 일반적인 진단키트 회사처럼 개별 질병 키트를 제조·판매하는 것이 아니라, 현장 분자진단 플랫폼 기술을 적용한 바이오칩을 통해 진단 과정을 단순화하고 독립적인 4개의 모듈을 하나의 장비에서 탄력적으로 진단 가능한 신속 PCR Four-in-One 검사 장비(UF-340)를 제품화하여 다양한 질병을 진단할 수 있도록 한 것이다. 기존 PCR(유전자증폭) 진단의 경우 분자진단 시약은 냉동 보관이 필수적이며, 시약을 해동하고, 분주하는 과정에서 사용자의 숙련도가 요구된다. 반면 진시스템의 분자진단 플랫폼에는 분주 대기 시약이 바이오칩 내에 있어 시약 해동, 분주 과정이 생략되고 사용자의 편의성을 강화했다. 진시스템의 독자적인 분자진단 플랫폼은 현장에서 10분에서 30분 사이에 정확한 진단이 가능하다. 타사 진단키트와 호환도 가능해

‘㈜진시스템’ 진단키트 생산실



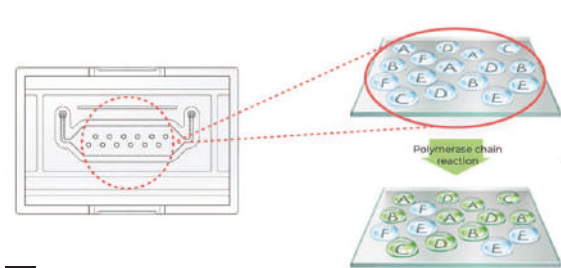
1\_ 신속 PCR 시스템



2\_ 코로나19 진단키트

다양한 질병을 진단할 수 있다는 장점도 있다. 가격 경제성도 우수하다. 진시스템은 진단 장비 UF-340 가격을 다른 분자진단 제품의 4분의 1 수준으로 책정했다. 이 진단장비는 실시간 PCR 시스템으로, 한 번의 검사로 코로나19뿐 아니라 알러지, 결핵, 암, 메르스 등 50개 이상의 질병에 대한 신속하고 정확한 진단이 가능하다. 진시스템은 제품화한 코로나19 진단키트를 현장 신속분자진단 플랫폼에 적용하여 긴급 사용승인을 신청하였으나, 플랫폼에 대한 검증을 요구하여 국내에서는 사용할 수 없었다. 국내 시장에서 플랫폼 검증을 하기에 제약이 많았다. 또 분자진단이라는 기술이 국내에서 이미 보편화된 상황이라 진시스템의 독창적인 신속분자진단 플랫폼이라는 개념을 받아들여지지 않았다. 기술력은 보유하고 있으나, 이러한 기술을 효율적으로 사업화하여 성과를 도출하는 데까지의 전반적인 노하우가 부족했다. 한정적인 자원을 효과적으로 배분하는 데 다소 시행착오를 겪었으며, 시장에서의 인지도나 검증된 기술을 선호하는 해외시장 수요자들의 성향으로 인하여 다각적인 제휴를 검토할 수 있는 파트너들을 확보하는 데에 어려움을 겪었다. 진시스템은 이 같은 난관을 해결하고자 대전테크노파크에서 진행하는 대전지역 스타기업 육성 사업, 규제 자유특구 혁신사업 육성 사업화 지원사업, 글로벌 IP 스타기업 육성 지원 사업 등에 참여하게 됐다.





1\_ 다중진단 바이오칩

2\_ 핵산 추출 시약 및 호흡기 5종 진단키트

3\_ '㈜진시스템' 시스템 생산실

## 지원 사업 통해 성장 속도 가속

진시스템은 기술을 구현하고 검증하기 위해 필요한 실험 장비 및 연구시설 이용 등의 인프라가 구축되지 않아 어려움을 겪었다. 사업 수행 과정에서 2020년 1월 코로나19 진단키트 개발을 진행했으나 임상시험의 어려움이 존재했고, 진단키트 개발 후 수출용 제품생산 공간 역시 부족했으며, 팬데믹 상황에서의 수출 활성화도 필요했다. 진시스템은 기업의 편의를 제공해 주는 테크노파크 지원 사업을 통해 빠른 대처로 애로사항 해결 후 급성장할 수 있었다. 테크노파크 지원사업을 통해 대전 바이오벤처타운 내에 보유하고 있는 공동 기기를 활용하여 부족한 장비 인프라를 해결할 수 있었다. GMP 시설 공간의 부족으로 코로나19 진단키트 생산의 어려움을 겪었던 진시스템은 대전테크노파크에서 제공한 공간을 이용해 해결했다. 또 대전테크노파크의 추가 공간 제공으로 진단키트 및 핵산추출 키트 완제품 생산에 성공할 수 있었다. 더불어 인체 진단키트의 성능 평가를 위한 병원체자원 공용연구시설 구축 사업 참여기관인 충남대 병

원 연계 지원을 통해 코로나19 검체를 확보하여 진시스템이 개발한 장비 및 진단키트의 제품 성능 평가를 진행할 수 있었다. 충남대병원 임상시험을 통해 진단키트 성능을 확인한 진시스템은 임상시험 보고서를 활용하여 9개국에 코로나19 진단키트를 등록하여 해외 판매를 원활히 진행했다. 현재 9개국에 등록에 이어, 추가로 5개국에서 인증 진행 중이다. 아울러 주력제품인 신속현장 분자진단 플랫폼 사업 다각화 등 성장전략 수립과 개발도상국 및 후진국 수출 확대를 위한 진출 전략, 중동·유럽·중국·동남아 등 판로개척 전략 등 글로벌 마케팅 전략도 수립했다. 상용화 R&D를 통한 지속적인 다중진단 신제품 개발(임자 기반 바이러스성 호흡기 질환 진단)을 추진하고 있으며, 전담PM(변리사) 매칭 지원을 통한 특허 체계적 관리, 분쟁 및 대응 방안도 마련했다. 기술 보호, 인지도 향상 및 글로벌 마케팅 전략 등과 같은 비R&D 부문 지원도 받았다. 특허 맵 구축 및 IP경영 진단 기반 IP 경영 인증을 통해 당사의 기술 보호를 위한 발판도 마련했으며, 인지도 상승을 위해 홍보물을 제작하여 전시회에 참가해 활용했다. CI에 대한 국내외 상표 출원, 전자 제품 인증인 RoHS 인증도 완료했다. 코로나19 진단키트 및 핵산추출 키트 매출 성과로 2021년 매출액은 132억 3700만 원을 달성했고, 수출 규모도 117억 2900만 원으로 성장해 1천만 불 수출탑을 수상했다. R&D 인력을 포함해 고용인원도 74명으로 늘렸다. 진단키트와 신속 현장 분자진단 플랫폼 기반 PCR 장비인 UF-340의 식품의약품안전처 품목허가도 획득했다. 지역특화산업육성 사업에 선정됨에 따라 약 2년 동안 연구개발비 지원도 예정되어 있는 상태다.

## 독자 플랫폼으로 10년 안에 최고 진단 기업 목표

많은 진단 기업이 '포스트 코로나' 전략 마련에 한창이다. 코로나19가 잦아든 이후에도 지금의 실적을 유지할지 장담할 수 없기 때문이다. 그러나 진시스템은 다르다. 서 대표는 "진시스템은 코로나19로 성장한 기업이 아니다"라며 "일부 수혜를 보긴 했지만, 설립 이후 꾸준히 인체뿐 아니라 동물, 식품에 대한 분자진단 기술과 역량을 쌓아온 기업"이라고 했다. 이어 "진시스템은 코로나19로 성장하는

진단 기업이 아니지만, 코로나19가 진시스템의 기술 경쟁력을 더 널리 알리는 계기가 됐다"라며 "10년 안에 최고 진단 기업으로 성장하겠다"라고 덧붙였다.

진시스템은 진단 장비를 도입한 아프리카, 동남아시아 시장에 적합한 모기매개 감염병과 결핵 진단키트를 개발 중이다. 북미와 유럽을 겨냥해 호흡기 및 소화기 동반 검사가 가능한 진단키트도 준비하고 있다. 동물과 식품 진단도 있다. 인체용 코로나 진단키트 중심에서 식중독 검사, 식품 진위판별 검사, 반려동물 진단, 농산물 품질검사, 수질·환경 검사 등 다양한 분야로의 사업 영역 확장을 통한 국내외 시장 확대를 추진할 방침이다. 이를 통해 인체용 키트뿐만 아니라 다양한 사업 분야로 다각화를 진행해 국내외 시장에서의 입지를 넓히고, 적극적인 해외시장 공략으로 글로벌 진단 플랫폼 기업으로 성장한다는 목표다. 진시스템은 코로나 팬데믹을 통해 성공적으로 진입한 인체 분자진단 시장에서 지속해서 성과를 내기 위해 노력 중이다. 이를 위해 MPOCT(멀티플렉스 현장 진단 검사) 플랫폼의 사업화를 연내 완료하는 한편, 플랫폼 기술의 효용을 극대화할 진단키트를 개발해 2024년 이후의 성장을 도모할 계획이다. 서 대표는 "국내외에 참 많은 진단 회사가 있지만, 진시스템은 독자적 기술을 토대로 진실되게 사업하는 데만 집중했다"라며 "그동안 고객과 임직원이 행복한 회사를 만드는 데 주력했다면, 앞으로 진시스템을 믿고 투자해준 주주에게도 큰 행복을 드릴 수 있도록 최선을 다하겠다"라고 말했다.

(주)진시스템 본사



## 주요성과



## 성공포인트

- Point 1** 연구소기업으로 대전테크노파크 바이오벤처타운 입주(2015년)
- Point 2** 대전TP 지원사업을 통한 코로나19 팬데믹 극복 및 성장 기반 마련
- Point 3** 현장 분자진단 플랫폼을 적용한 코로나19 진단키트의 해외 수출 증가  
- 제58회 무역의 날 천만불 수출의 탑 수상(2021년)
- Point 4** 기술력과 성장성을 인정받아 코스닥 상장(2021년)
- Point 5** 스타기업육성사업(2021년) 선정으로 글로벌 강소기업 발판 마련



글로벌  
04 강원테크노파크 지원기업  
라이프투게더

국내를 넘어  
세계를 넘본다  
기능성 화장품 제조업체

라이프투게더



회사 소개 영상

‘인생을 함께하고 싶은 회사’를 모토로 설립된 라이프투게더는 국내 기능성 화장품 시장을 선도하는 유망 중소기업이다. 라이프투게더 설립 당시 국내 화장품 시장에는 국산 제품의 비중이 크지 않았다. 특히 기능성 화장품의 경우 일본, 독일, 프랑스 등의 제품을 고가에 수입해 판매 경쟁을 할 정도로 열악한 환경이었다. 송운서 라이프투게더 대표는 “기능성 화장품의 국산 제품이 필요하다고 느꼈다”라며 “국산 제품을 보란 듯이 전 세계에 수출하겠다”라는 포부로 사업을 시작했다고 밝혔다. 코로나 팬데믹 당시 해외 수출길이 막혔을 때도 손소독제 제조·판매로 위기를 넘기고 오히려 기회로 삼은 라이프투게더는, 현재 연 매출 약 100억 원에 달하는 중견기업으로 성장했다. 라이프투게더는 현재 전 세계 20여 개국의 수출 판로를 개척했음에도 만족할 수 없다고 한다. 국내를 넘어 기능성 화장품 분야의 세계적인 대표주자로 도약하기 위한 라이프투게더의 행보를 살펴본다.



## 회사정보



대표이사  
송운서



회사설립  
2000. 07. 18



주생산물  
기능성 화장품,  
손소독제



소재지  
강원 춘천시



홈페이지  
lifetogether.co.kr

## 지원사업

**사례명** 수출새싹기업 지원사업을 통한 글로벌 수출성과 및 성장 사례

**지원사업명** 강원 지역특화산업 수출새싹기업 지원사업(총 17,000천 원 국비 - 15,300천 원, 기업부담금 1,700천 원)



라이프투게더 제품

## 코로나 팬데믹으로 주춤, 위기를 오히려 기회로

2000년 8월 1일 대표이사를 포함해 3명의 직원으로 시작한 라이프투게더는 22년이 지난 현재 80여 명의 직원이 재직 중이며 연 매출은 약 100억 원에 달하는 중견 기업으로 성장했다. 매출 규모는 ▲2016년 14억 원 ▲2017년 18억 원 ▲2018년 25억 원 ▲2019년 30억 원 ▲2020년 45억 원 ▲2021년 98억 원으로 해마다 상승세를 거듭하고 있다. 수출 규모도 2016년 1억 4200만 원에서 2017년 9900만 원으로 잠시 주춤했다가 ▲2018년 2억 2900만 원 ▲2019년 11억 9300만 원 ▲2020년 12억 5900만 원 ▲2021년 59억 원으로 꾸준히 성장세를 이어가고 있다. 대표 제품은 에스테틱 전문 브랜드 '루이셀'의 기능성 화장품이다. 라이프투

게더는 이 브랜드를 만들고 생산, 판매, 수출까지 테크노파크의 지원 사업의 도움을 받았다. 스마트팩토리, 강원도 스타기업, 수출새싹기업, 지역혁신 프로젝트 등 많은 사업에 참여했다. 2020년, 회사는 코로나 팬데믹으로 위기에 처하기도 했다. 확정되었던 다수의 수출계약이 지연되거나 파기됐고, 모든 물류가 멈춰 부자재 공급이 되지 않아 임금받은 제품조차 생산할 수 없었다. 설상가상 수출 물량이 항구에 묶여 울며 겨자먹기로 막대한 보관비용을 내야 하는 등 유지비가 기하급수적으로 늘어 통제할 수 없는 위기가 찾아왔다. 그러나 라이프투게더는 이 상황을 오히려 기회로 삼고 위기를 극복했다. 당장의 매출 공백을 메우기 위해 기존 설비로도 제조가 가능했던 손소독제를 제조·판매했다. 당시 손소독제에 대한 시장 수요가 폭발하는 상황에서 생산·공급량이 현저히 부족했다. 이에 테크노파크 스마트팩토리 지원 사업의 지원을 받아 기존 화장품 제조 노하우를 집약해 품질을 향상시켰고, 생산량도 늘릴 수 있었다. 라이프투게더는 코로나 팬데믹 위기를 극복하기 위해 마케팅 기법의 변화를 통한 매출액 제고에 나섰다. 과거 텔레마케팅, 피부 관리숍 위주의 영업에서 인플루언서를 활용한 마케팅을 추진했다. 특히 중국 현지 500만 팔로워를 보유한 인플루언서 왕홍과 독점제휴하고, 다른 인플루언서와도 협업했다.



루이셀 에스테르노 제품



## 중국 수출 의존도 70%, 수출 비중 분산 필요 “중소기업으로서 신규 시장 개척 어려워”

라이프투게더는 현재 중국, 미국, 독일, 싱가포르 등 전 세계 20여 개국으로 수출을 하는 경쟁력 있는 회사다. 다만 매출 중 중국 의존도가 지나치게 높은 것이 고민거리였다. 중국으로의 수출 비율이 70%에 육박했으나, 국제 정치문제로 인해 수출 비중에 대한 분산 및 신규 시장 개척이 필요했다. 송 대표는 “현지 문화가 한국과 완전히 다르다는 점에서 시장 개척이 어려웠다”라고 토로했다. 그는 “더불어 현지의 인허가, 수출입 서류와 절차가 국가마다 달라 이를 해결하는 데 상당한 시간이 든다”라며 “중소기업의 현실에서 테크노파크의 지원 사업이 없었다면, 모든 활동에 아주 큰 제약이 생긴다”라고 말했다. 마케팅 비용에 3000만 원을 쓰려면 최소 3억 원의 매출을 내야 한다는 것이다. 인허가도 마찬가지다. 위생허가 등 인허가는 1건당 300만~500만 원의 비용이 든다. 해외마케팅이나 위생허가 등의 과정에 대해서도 중소기업은 구체적으로 파악하기 어렵다는 고충도 있었다. 10건의 위생허가를 받는다면 대략 5000만 원이 필요한 셈인데, 수출이 불확실한 상황에서 5000만 원이라는 비용은 중소기업 입장에서 큰 위험부담이라는 것이다. 수출 비중 분산 및 신규 시장 개척이 절실해진 라이프투게더는 신규판로 개척을 위해 강원테크노파크 플랫폼 연계 지원을 필요로 했다. 총 매출의 70% 이상을 수출에 의존하고 있고, 그중 70%를 중국에 의존하고 있는 만큼 리스크 관리가 중요해짐에 따라 기존 중국과의 거래선은 강화하면서 베트남, 미국 등 다양한 판로 개척을 위해 강원테크노파크의 ‘수출새싹기업 지원사업’에 참여했다.

“수출 비중 분산 및 신규 시장 개척이  
절실해진 라이프투게더는 신규판로 개척을  
위해 강원테크노파크 플랫폼 연계 지원을  
절실로 했다.”



‘라이프투게더’ 대표이사

## 베트남 시장 개척 성공... 매출 100억·수출 59억 ‘역대 최고’

라이프투게더는 타깃 시장을 베트남으로 두고 판로개척을 위해 테크노파크 지원 사업에 참여했다. 금전적인 지원뿐 아니라, 시장진출을 위해 준비해야 할 과정 등 기타 정보에 대한 도움을 받았다. 또 타 국가에 대한 정보 및 시도가 부족해 수출 기반 구축이 필요한 상황에서 테크노파크 입점대행 프로그램을 통해 베트남 시장진출의 저변을 마련할 수 있었다. 특히 해외 채널 입점 대행 지원을 통한 시장 개척 지원, 온·오프라인 입점을 위한 해외인증 지원 및 홍보물 제작 등 해외마케팅 지원을 통해 본격적인 시장진출 기반을 마련했다. 구체적으로 베트남 진출을 위한 상표 1건, 위생허가 4건의 인허가를 받았고, 오프라인 채널 4건, 온라인 채널 2건 입점, 상세페이지 2건 제작을 완료했다. 라이프투게더는 수출 주력 전략을 통해 매출·수출·고용 성장을 이룩할 수 있었다. 중국·베트남·미국·러시아 등 신규판로 개척을 통한 수출 판로 확대 및 강화를 통한 매출 증대 및 고용창출에 기여했다. 2021년에는 100억 원에 가까운 매출을 올렸고, 수출도 2020년 대비 668% 증가한 약 59억 원으로 역대 최고치를 달성했다. 지난해에는 사업 확장을



특허증 및 수상 메달

위해 23명을 고용해 현재 직원은 약 80여 명에 달한다. 강원도 글로벌 경쟁력 강화(매출의 70%가 수출)에도 공헌했으며, 제15회 강원 경제인 대상(일자리 창출상), 제3회 강원도 일자리 우수상, 제5회 강원 수출인의 날 특별상 등을 받으며 기업의 우수성을 인정받고 있다. 또 중국 인플루언서를 통해 2021년 30억 원 이상 수출을 달성했고, 러시아 인플루언서를 활용해 3억 원 구두계약을 체결하였으며, 5000만 원 수출 달성 및 베트남 1억 원 수출계약을 진행하고 있다. 직원 수 증가에 따른 내부 행정 시스템 절차 강화를 위해 그룹웨어도 도입했다.

## 국내를 넘어 세계로... “춘천하면 떠오르는 대표 기업이 되겠다”

라이프투게더는 향후 미국 시장을 가장 크게 키울 계획이다. 이를 위해 차근차근 일을 진행해 개발 단계를 넘어 임상 단계에 있다. 또 암, 아토피, 중풍, 파킨슨 등 난치병으로 고생하는 사람들을 위한 면역조절치료제 제품 개발도 준비 중이다. 약선음식, 자연식 개발은 80% 정도 진행됐으며, 현재 임상을 준비하고 있다. 이를 통해 라이프투게더는 강원도 춘천의 대표 기업을 넘어 글로벌 수출 기업으로 발돋움하고자 한다. 송 대표는 “춘천 하면 떠오르는 기업이 되어 춘천시와 강원도, 더 나아가 한국의 경제에 크게 이바지하는 기업이 되는 것이 목표”라며 “충분한 성과를 내고 나서 고속도로 입구에 ‘루이셀의 고향은 춘천입니다’라는 대형 간판을 세우고 싶다”고 말했다.

### 주요성과



### 성공포인트

- Point 1 마케팅 전략 고도화를 통한 매출·수출 증가
- Point 2 총 수출액 1,918,461달러 고용 23명(수출액 '20년 대비 668% 증가)
- Point 3 수출 주력(전체 매출의 70%) 전략을 통한 성과 제고
- Point 4 강원도 지역산업 발전 기여
  - 제5회 강원 수출인의 날-특별상 수상
  - 제15회 강원 경제인 대상(일자리 창출상)/제3회 강원도 일자리 대상-우수상





글로벌  
05 충남테크노파크 지원기업  
(주)글루가

국내 시장점유율 1위...  
반경화 젤 네일 대중화  
국내를 넘어  
글로벌 브랜드로 도약

(주)글루가



회사 소개 영상



셀프 네일 시장은 K뷰티가 발굴해 세계 트렌드를 선도하는 아이템이다. 네일 전문숍을 이용할 것 없이 그때그때 기분 따라 손톱 위에 붙이기만 하면 완성되는 셀프 네일 시장은 최근 무섭게 성장하고 있다. 그중 두각을 나타내는 스타트업이 있다. 초고속 성장을 이룬 이 기업은 바로 글루가다. 글루가의 유기현 대표는 ‘세상의 모든 사람이 시간과 장소에 관계없이 최고 품질의 네일과 원하는 콘텐츠를 통해 지속적으로 나 다움을 경험할 수 있도록 하고 싶다.’는 슬로건으로 회사를 창업했다. 셀프 네일 시장의 잠재력과 주요 타깃인 여성 고객의 니즈를 파악하고, 셀프 네일 제품을 전문 숍 수준으로 공급하겠다는 포부로 3년간 기술개발에 매달렸다. 그 결과 2019년 7월 젤 네일 브랜드 오후라를 론칭했다. 올해 브랜드 론칭 3주년을 맞은 오후라는 액상 젤 원료를 굳혀 만든 반경화 젤 네일로 특허를 보유하고 있으며, 국내 시장점유율 1위로 반경화 젤 네일의 대중화를 이끌었다. 이를 바탕으로 2020년 연 매출 800억 원 달성, 2021년 일본 법인 설립하여 아마존, 라쿠텐 등 e커머스 플랫폼을 활용해 일본에 진출하는 쾌거를 이뤘다. 국내를 넘어 일본과 미국, 싱가포르, 대만 등에 진출하여 글로벌 브랜드로 새롭게 도약하고자 하는 화제의 기업 글루가의 사례를 살펴본다.



회사정보



대표이사  
유기현



회사설립  
2015. 05. 13



주생산품  
반경화  
젤 네일스트립



소재지  
충남 천안시



홈페이지  
www.ohora.kr

지원사업

**사례명** 약물방출이 가능한 생체적합성 하이드로젤 손톱 케어제품 개발

**지원사업명** 생체친화성 소재 및 약물전달 기술을 통하여 새로운 시장으로의 확대가 가능한 제품군의 생산  
- 충남지역스타기업육성지원사업(33백만 원, '21.07.01 ~ '21.11.30)

## 혁신제품 구현해 국내 시장 점유율 1위 해외시장 진출 전략 부재

글루가는 젤 네일 스트립 제조 스타트업으로, 한국기술교육대학교 창업동아리 출신들이 2015년 중소벤처기업진흥공단(중진공)에서 수행하는 ‘청년창업사관학교’에 입교하여 지원금 2억 원으로 창업했다. 이후 2016년 스포츠서울 주관 ‘베스트 이노베이션 혁신리더 부문 대상’을 수상했고, 2017년 충남테크노파크 입주 후 아모레퍼시픽과 파트너십 체결을 통한 OEM 계약을 맺고, 2018년에 천안 2공단에 본점 및 자가공장을 구축했다. 창업 초기 3년간은 네일숍과 같은 품질의 혁신제품 구현에 집중했다. 그 결과 세계 최초로 30초만에 경화를 통한 네일샵 수준의 품질을 구현한 반경화 젤 네일 개발에 성공했고, 반도체 디스플레이 적용 첨단소재기술인 IMD 기술을 응용한 반경화 신소재 필름 기반 네일 스트립을 개발했다. 혁신제품 구현 이후 2018년 제품 고객 반응 체크 및 품질 향상에 매달린 결과 아모레퍼시픽과 파트너십을 체결했으며 2019년에는 대량생산 기반을 마련하고 정식 브랜드 ‘오호라’를 론칭했다.

네온 틴트 컬렉션(12종 세트)



러스티 로즈 네일 (라운드 스케이)

유기현 대표는 “오호라 브랜드는 ‘네일’의 행복을 더 많은 사람이 경험했으면 좋겠다는 바람으로 시작한 프로젝트”라고 설명했다. 글루가는 기존 네일숍에서 사용하는 100% 액상 젤 네일 원료를 60%만 굳혀 만든 반경화 필름 기반 네일 스트립 제품을 통해 국내 시장점유율 1위를 달성했다. 이후 국내 1위를 더욱 공고히 하기 위해 재구매를 확대를 위한 신규 케어 제품에 대한 개발이 필요한 상황이었다. 그러나 케어 제품을 자체 개발할 수 있는 내부 역량은 부족한 상황이었고, 스타트업이 기존 주력제품 개선이 아닌 신제품 개발을 하려면 많은 리스크를 감내해야 하는 부분이 있었다. 또 국내 시장뿐 아니라 전 세계로 확장이 필요한 시점에서 해외 시장 진출을 위한 단계적 전략의 부재라는 애로사항이 있었다. 2020년까지 국내 시장에 집중하느라 해외(일본)시장 진출에 대한 경험과 전략도 부족했다. 또 최근 급격한 성장에 따른 조직관리 시스템 개선도 당면 과제였다. 이에 글루가는 충남테크노파크를 찾아 충남지역 스타기업 육성지원사업에 참여했다. 유 대표는 “글로벌 시장은 너무나 큰 시장이면서 동시에 미지의 영역이기에 어디서부터, 어떻게 시작해야 하는지도 몰랐을 정도로 초반에 많은 어려움이 있었다”라면서 “직접적인 R&D 지원을 받아 신제품 개발에 대한 리스크를 최소화하는 것이 가장 필요한 상황이었고, 급격한 성장에 맞춰 직원들의 역량을 함께 강화할 수 있는 방안이 필요했다”라고 말했다. 이어 “스타기업에 선정된다면 다양한 긍정적 효과를 낼 수 있을 것으로 기대하고 지원사업에 참여했다”라고 덧붙였다.



## 지원사업 통해 또 한 번 도약을 꿈꾸다 수출 300억 돌파, 재구매율 35% 달성

글루가는 충남테크노파크 지원사업을 통해 기업진단, 성장전략 수립, R&D 과제 도출, 비R&D 사업화를 지원받았다. 충남테크노파크와 외부 전문가의 도움을 받아 기업 유형 파악 및 지원전략을 수립했고, 내·외부 환경분석을 통해 기술 및 시장진출 전략 등 성장전략을 수립했다. 기업진단 결과 경영 역량 70점, R&D 역량 61.2점, 글로벌 역량 49점으로 기업 유형은 ‘글로벌성장형’으로 분석됐다. 글루가는 2028년 매출액 5800억 원(신규 아이템을 통한 매출액 1700억 원) 달성을 목표로 설정하고 ▲전시회 참여 등 시장 탐색(~2022년) ▲글로벌 시장 수출 확대(2022~2024년) ▲글로벌 시장 현지화 추진(2024~2028년) 등 단계별 수출확대 전략을 수립했다. 글로벌 시장 수출 확대 단계에선 현지 에이전트를 발굴해 일본·미국 등 유통 거점 확보, 반도체 전시회 정기 참가, 북미·유럽 등 신규 고객 국가 발굴 등의 전략을 세웠다. 또한 현지화를 위해선 현지 에이전트 역량을 강화하고, 북미·유럽법인 설립을 추진한다는 계획이다. 또 기술 및 수출 전문 전담 PM(프로젝트 매니저)과 협업하여 해외시장 분석, 기술개발 방향 설정 등 R&D과제를 도출하고, 기술개발에 필요한 기관(숙명여자대학교 산학협력단) 연계를 통해 생체친화적 하이드로젤 소재 분석 및 개발에 참여시키는 등 신사업 추진에 필요한 상용화 R&D 과제를 도출했다. 아울러 직업 성과 측정 및 분석을 위한 조직관리 체계도 구축을 위해 조직 활성화 방안으로 직무체계 재정립, 역량 모델링 분

라벤더 네일(라운드 스퀘어)



네온 틴트 컬렉션(12종 세트)

석, 성과평가 체계 구축, 보상제도 수립 등 조직관리 시스템을 재정비하기 위한 컨설팅을 지원받았다. 유 대표는 “해외 진출 전략 컨설팅을 통해 해외시장 진출에 도움을 받을 수 있었고, 직원 교육을 통해 전문성 및 업무 능력이 향상되어 구성원 역량 강화에 도움을 받았다”고 말했다. 글루가는 지원사업을 통해 글로벌 브랜드로 새롭게 도약할 수 있었다. 2022년 5월 기준 국내 누적 판매 1700만 개, 누적 회원 수 280만 명을 달성한 오후라는 현재 일본과 미국, 싱가포르, 대만 등에 진출했다. 2021년 3월 라쿠텐 입점에 이어 6월 자사몰을 오픈한 일본에서는 2021년에만 누적 매출 200억 원 이상을 달성했고, 2022년 1월에는 라쿠텐이 선정한 ‘숍 오브 더 이어(Shop of the Year) 2021 신인상’을 수상하며 글로벌 시장에서의 브랜드 신뢰도를 확고히 했다.

글루가의 2017년 연 매출은 5억 원에 그쳤지만, 2019년 7월 오후라 브랜드 론칭 후 1년 만에 864억 원을 초과하는 매출을 기록하였다. 기업가치는 2019년 약 200억 원 평가 대비 1년 만에 2000억 원으로 평가받으며 기업 가치가 무려 10배가량 뛰기도 했다. 수출액도 2020년 68억 원 대비 2021년 300억 원으로 341%나 성장했다. 특히 2021년 일본 e커머스 플랫폼 라쿠텐, 아마존 입점으로 일본에서만 수출액 260억 원을 달성하며 일본시장의 수출 비중이 87%에 달했다. 이는 일본 시장 진출이 성공적이었음을 증명한 것이며, 해외시장 교두보를 확보한 셈이다. 또한 재구매율은 35%에 달했다. 이는 글루가의 성장세가 일회성이 아니라는 방증이다. 유 대표는 “향후 미국, 유럽 등 세계 네일 시장 분석 및 전략 수립을 통해 해외시장에 진출함으로써 기업 성장 도약에 큰 전환점이 될 것으로 기대한다”라고 밝혔다. 아울러 지난해 6월 연구소와 글로벌 생산기지 구축을 위해 천안시와 545억 원의 투자협약(MOU)을 체결하였다. 2023년 12월까지 테크노파크 일반산업단지 내 39,669㎡ 부지에 545억 원을 투자해 공장을 조성하고 150명 추가 고용계획을 밝혀 충남도내 신규 일자리 창출 등 지역경제에 활력을 불어넣을 것으로 전망된다.

천안 본사 내부 전경



## 고객 만족을 넘는 고객 집착 경영 “셀프 네일 시장의 보통명사가 되겠다”

글루가는 향후 오프라인으로도 판매 채널을 확장할 계획이다. 유 대표는 “우선 고객분들에게 더욱 만족스러운 제품을 제공하는 것이 1차 목표이고, 네일 분야에서 영역을 넓혀 더 많은 고객을 만나고 싶다”라며 “이에 오프라인으로도 판매 채널을 확장할 계획”이라고 말했다. 이어 “무엇보다 어떤 제품이든 전 세계 시장 점유율 40%를 넘기면 그 업계의 보통명사가 된다”며 “나이키, 애플처럼 오히려가 전 세계 셀프 네일 시장의 보통명사가 될 때까지 혁신을 이어가는 것이 최종 목표”라고 강조했다. 또 “처음 스타트업을 시작했을 때부터 지금까지 중요한 의사결정은 항상 고객이 오히려를 어떻게 경험하고 느낄지를 기준으로 판단하였다”라면서 “기술개발도 더 좋은 제품을 통한 고객경험 개선을 위한 혁신에 집중하고 있다”라고 밝혔다. 그러면서 “오히려의 상품인 반경화 젤 네일은 글로벌 특허를 보유한 기술로써 네일숍에서 제공하는 퀄리티에 버금가나, 네일숍을 뛰어넘는 수준의 제품과 경험을 만들기 위해선 개선해야 할 부분이 아직도 남아 있다. 고객 만족을 넘는 고객 집착을 통한 경영으로 더 많은 고객이 네일의 즐거움을 통해 더 행복해지는 세상을 만들기 위해 앞으로도 밤낮으로 노력하겠다”고 다짐했다.

(주)글루가 회사 전경





글로벌  
06 전남테크노파크 지원기업  
(주)삼우에코

제철자동화설비  
전문 생산 기업

(주)삼우에코



회사 홈페이지



SAMWOOECO

1990년대 후반부터 세계 철강업계는 자동차 강판, 가전 자재, 건축 자재 등에 활용되는 고급강판의 수요에 대응하는 기술이 필요했다. 당시 국내 철강사는 에어나이프 시스템, 쿨링 시스템, Pot Roll Unit, 연속소둔로 등 핵심 기술들을 대부분 독일, 일본 등 해외 기술에 의존했다. 특히 연속용융도금강판은 각 철강사에서 수익성이 가장 좋은 라인으로, 꾸준히 신설라인 및 설비 투자가 이루어지고 있었기 때문에 도금강판 생산 기술과 그에 따른 설비에 대한 자력화 기술개발이 필요한 실정이었다. 제철자동화설비 전문 생산 기업 삼우에코는 해외플랜트 및 제철 관련 기술적인 노하우를 바탕으로 꾸준한 기술 개발과 설비 투자 결과 연속용융도금강판 핵심소재 기술 국산화에 성공했다. 연속용융도금강판생산라인(CGL)에서 도금강판의 도금량을 제어하는 에어나이프 시스템은 포스코, 현대제철, 동국제강, 동부제철, 해원MSC 등에 공급하고 있으며 포스코 광동, 멕시코, 중국 WISCO, 일본 고베제강, 베트남 NAMKIM Steel 등 해외시장 저변도 확대해 나가고 있다. 이뿐만 아니라 그간 일본에 의존해온 Pot Roll Unit의 핵심 소재기술을 국산화에 일본과 동등하거나 그 이상 성능 내는 합금을 개발, 제품에 적용해 납품하고 있다. 핵심 소재 기술 국산화에 더해 해외 역수출 패거리를 이룬 삼우에코의 성공 사례를 살펴본다.

## 회사정보



대표이사

허기복, 김운자



회사설립

1989. 07. 09



주생산품

CGL설비(Air Knife System, Pot Roll Unit, Cooling System)



소재지

전남 광양시



홈페이지

www.samwoeco.co.kr

## 지원사업

**사례명** 소부장강소기업100, 일본수출규제시기에 R&D 완료, 자국 설비에 고집스런 연속용융도금설비의 독보적 선두국가 일본에 역수출 패거

**지원사업명** - (전남도/평가단) 연속용융도금라인용 고내침식 고강도 Pot Roll Unit 국산화 개발('18.~'21.)  
- (전남도/전남TP) 공정개선 3건, 시제품제작 2건, 중국 등 판로개척 지원 2건('19.~'21.)  
- (중기부/전남도/전남TP) 스마트공장 신규/고도화, 경영/마케팅 컨설팅 지원('20.~'22.)





부품정밀가공모습

## “실패를 두려워 말고 기술 개발에 도전하라” 고품질·경쟁우위 확보 위한 생산 기술·설비 국산화 절실

1989년 7월 9일 삼우기계공업사로 시작한 삼우에코는 제철자동화설비 전문 생산 기업으로 성장했다. 주요 사업 분야는 제철자동화설비, MRO자재, 원심주조, PVD/CVD 코팅 등이다. 2021년 339억 원의 매출을 올렸고, 설립 당시 10여 명에서 현재 90여 명에 이르는 직원이 근무하고 있다. 대표 제품은 제철공정 중 연속용융도금강판생산라인(CGL)에서 도금강판의 도금량을 제어하는 에어나이프 시스템을 비롯해 Pot Roll 유닛, Snout 시스템, 쿨링 시스템 등이다. 에어나이프 시스템은 용융된 아연이나 알루미늄에 연속적으로 도금되어 올라오는 강판을 공기를 이용해 정밀하게 도금량을 제어하는 기술이다. 삼우에코는 2003년 기술연구소를 설립하여 ‘기술개발에 있어 실패를 두려워하지 말고 도전하라’는 경영방침에 따라 매년 매출액의 3% 이상을 연구개발비에 투자하고 있다. 사람·기술 중심의 경영을 바탕으로 성장하고 있는 삼우에코는 18년 연속 포스코 최우수 공급회사로 선정되기도 했다. 또 유망중소기업, 뿌리전문기업, 기술혁신형 중소기업, 노사문화 우수기업, 대중소기업 협력부문 대통령상 수상, 천만불 수출탑, 전라남도 수출 우수상 등 다양한 인증을 받고 수상을 했다. 삼우에코는 전남테크노파크가 수행하는 전라남도 글로벌 강소기업 지원사업에 2016년도 선정된 이후 2019년 재지정되어 현재까지 수출선도형 성장단계별 기업지원, 제품 R&D 기획 및 시제품 지원, 글로벌 마케팅 홍보 지원 등 다양한 기업혁신성장 프로그램 지원을 받고 있다.

삼우에코는 도금강판의 고급화가 필요조건이 되는 주력제품의 시장수요 변화 속도에 맞춰 대응할 필요를 느꼈다. 자동차 산업 및 가전재의 고급화에 따라 시장 상황이 변하자 도금강판의 품질 고급화, 도금 부착량 최소화로 공정상 원가절감을 할 수 있는 시스템이 요구됐다. 아울러 철강경기의 침체로 인해 고급강종 생산에 대한 수요처의 신규투자도 발생했으며 중국, 동남아 등을 비롯한 개발도상국에 신설라인이 건설되는 상황이었다. 기존에 설치된 라인의 리밸류(개조·수리) 투자가 이뤄져 시장이 확대되고 있어 이에 대한 대응이 필요했다. 또 그간 일본 의존도가 높았던 Pot Roll Unit 핵심소재 기술의 국산제품의 수명이 일본 대비 25% 수준에 불과해 R&D로 성능개선이 절실했다. 더구나 글로벌 메이저 철강사인 포스코, 현대제철에 공급한 설비·부품의 레퍼런스를 바탕으로 해외시장의 문을 두드렸으나, 상대적으로 떨어지는 인지도로 인한 편견으로 해외 진출에 어려움을 겪었다. 이에 삼우에코는 글로벌강소기업육성사업, 스마트공장 보급확산, 소재·부품 전문기업 인증 활성화 지원 등 테크노파크 지원사업에 참여해 기술개발을 위한 기술자문, 시제품 제작, 기술조사 등 도움을 받았다. 또 해외 판로개척을 위한 홍보물 제작, 전시회 지원, 바이어 초청을 위한 자금, 해외 고객사 대응을 위한 통역도 지원받았다. 구체적으로 중국 판로개척을 위한 중문 브로셔 제작/Belt Cover 공정 개선, 냉각 효과 향상을 위한 Mist Cooler Nozzle 시제품 제작/대형 중량물 이동 공정개선 지원/e카탈로그 제작, 스마트공장 구축 및 고도화, 제철

1\_ 에어나이프시스템 3D모델링

2\_ 에어나이프시스템(주력제품)



1 2



설비 해외 판로개척을 위한 Galvatech 2021 전시회 참가, Heater Cover 시제품 제작 및 초고장력 스트립 생산을 위한 Sink Roll 개선 시뮬레이션 등 사업을 추진했다. 사업 수행 과정에서 테크노파크로부터 사업 수행 과정에서 러시아 바이어 현장 방문, 회사·설비·기술우위 소개 등 통역을 지원받았고, 테크노파크 담당자, 삼우에코 대표, 방송 시나리오 작가, 디자이너 등 총 8명이 4주간 협력해 소부장강소 후보기업으로 발굴되어 2020년 9월 대국민 공개심사 발표 전략 수립, 자료작성, 리허설 지원 등을 지원받았다. 특히 지역혁신기관·지자체·중앙부처 연계 R&D, 공정개선, 글로벌 확산에 대해 중점적으로 지원받았다.



2006년 포스코와  
초고속 에어나이프  
시스템을 공동  
개발한 삼우에코는  
2010년 1세대 독자  
모델을 시작으로 현재  
3세대 모델까지 개발  
을 완료했다.



## 에어나이프 시스템, 핵심 소재기술 국산화 독보적 선두 국가 일본에 ‘역수출 쾌거’

삼우에코는 테크노파크 지원사업을 바탕으로 기술적인 우위를 선점할 수 있었고, 이를 통해 현재 국내 특허 112건·출원 6건, 해외 특허 3건·디자인 등록 11건·출원 1건 등 총 133건의 지식재산권을 보유해 2022년 글로벌 IP스타기업으로 선정됐다. 삼우에코의 에어나이프 시스템은 경쟁사 대비 Air Core의 길이와 동압편차를 최소화하여 폭에 따른 도금량 불균일을 최소화했고, 핵심 부품인 에어나이프 Lip의 표면 코팅을 위하여 PVD 코팅기술 개발을 내재화해 해외에 의존하던 기술을 국산화했다. 그간 에어나이프 시스템의 선도국가는 독일(Foen사, Duma사), 일본(Hitachi사, Kawasaki사)이었으나, 삼우에코는 도금량 제어 시 가장 중요한 기술인 동압편차와 Core 길이, 설비 제어 기술력과 경쟁사 대비 80% 수준의 가격 경쟁력을 확보했다. 특히 모두 자체설비로 구성할 정도로 자국 설비에 고집스러운 연속용융도금설비의 독보적인 선두 국가 일본에서 2020년 삼우에코의 에어나이프 시스템을 11억 5000만 원을 들여 일본 고베제강 3CGL에 적용하기도 했다. 1999년 부품 국산화를 시작으로 2006년 포스코와 초고속 에어나이프 시스템을 공동 개발한 삼우에코는 2010년 1세대 독자 모델을 시작으로 현재 3세대 모델까지 개발을 완료했다. 이를 기반으로 현재 포스코, 현대제철, 동국제강, 동부제철, 해원MSC 등 국내 철강사와 포스코 광동, 멕시코, 중국 WISCO, 일본 고베제강, 베트남 NAMKIM Steel 등 해외에도 수출되고 있다.



1\_ 제품용접모습



2\_ 에어나이프 Lip 생산 모습

현재 포스코 품질인증(POSQC) 및 PHP 우수공급사 인증으로 경영환경 안정성을 확보하면서 포스코, 현대스틸, 동국제강 등 국내 철강사 생산공정을 담당하고 있으며, 2019년에는 포스코 품질 대상을 수상하기도 했다. 아울러 에어나이프 시스템, Cooling Tower 등 제철설비 핵심기술 TRL 8의 국산화에 완료했다. 그간 대부분 외국 설비에 의존해온 도금강판 생산설비를 에어나이프 시스템 국산화 성공, 고내식 도금강판 생산설비 개발 성공 이후 국내외 철강사에 납품하면서 시장을 주도하고 있다. 이에 만족하지 않고 도금품질에 중요한 구간인 연속용융도금강판생산라인의 센터 섹션 핵심설비 Pot Roll Unit, Snout 시스템, 쿨링 시스템 등의 연구 개발을 진행해 제품화했다. 그간 일본에 의존해온 Pot Roll Unit의 핵심 소재기술은 일본 대비 제품의 수명이 25% 수준에 불과했다. 이에 지난 2018년부터 2020년까지 연구개발을 통해 소재를 국산화했다. 현재는 일본과 동등하거나 그 이상의 성능을 지닌 합금을 개발해 제품에 적용해 납품하고 있으며, 포스코에 35억 원, 베트남 NAMKIM Steel에 1억 원 공급계약을 체결했다. 꾸준한 기술 개발과 설비 투자로 핵심기술 자력화에 성공한 삼우에코의 매출액은 2018년 270억 원에서 2021년 339억 원으로 급성장했고, 수출 비중도 2017년 19억 원에서 2020년 38억 원으로 최근 4년새 두 배 증가했다. 또 전 세계 철강사 대상 수출 활동 및 수출 국가 다변화 추진을 통해 중국, 일본, 인도네시아, 태국, 이탈리아, 터키, 미국, 프랑스, 인도 등 판로를 확대했다. 이뿐만 아니라 2014년에는 산업통상자원부로부터 광주전남 최초 우수기술연구센터로 지정됐고, 2020년 전남에서는 유일하게 중소벤처기업부가 선정하는 소재부품장비 강소기업100에 선정되기도 했다. 또 청년층과 지역인재 위주 신규채용을 지속해 청년 실업 해소에도 이바지해 2017년 인재육성형 중소기업에 지정됐고, 노사협업체를 중심으로 노사가 한마음이 되어 각종 노사문제를 원활히 해결해 2018년 노사문화 우수기업에 선정됐다.

## 독자적인 기술개발로 철강설비 분야 기술선도기업 목표

삼우에코는 철강설비 분야에서 최고의 기술력을 확보해 토탈솔루션을 제공하는 기술선도기업으로 발전하고자 한다. 이를 위해 독자적인 기술 개발을 목표로 하고 있다. 김운자 삼우에코 대표는 “삼우에코만의 독자적인 기술은 현재 에어나이프 시스템에 국한된 게 현실”이라며 “향후 삼우에코만의 독자적인 기술을 개발해 회사의 자부심을 걸고 판매할 수 있는 그런 제품을 만들고 싶다”라는 포부를 밝혔다. 김 대표는 목표 실현을 위해 기술 개발, 인재육성을 위한 지역인재 채용과 매출액 3% 이상 연구개발 투자로 글로벌 제철설비전문업체로 성장하겠다는 비전을 제시했다. 수많은 실패와 시행착오를 통해 기술 개발에 성공할 수 있다는 믿음과 중소기업으로서 국내를 넘어 전 세계 시장에 진출하려면 확고한 기술을 보유해야 가능하다는 신념이 있어서다. 실패를 두려워하지 않는 도전정신으로 무장한 삼우에코의 글로벌 1위 제철설비 전문업체를 향한 향후 행보가 기대된다.

(주)삼우에코 회사 전경





글로벌  
07 경남테크노파크 지원기업  
디케이락

차별화된 기술력으로  
세계를 사로잡다  
계장용 피팅 & 밸브  
제조업체

## 디케이락



회사 홈페이지



수소차·수소충전소, 조선, 정유, 해양플랜트, CNG·LNG 등 산업설비 배관에 설치되는 핵심 부품을 생산하는 디케이락의 설립 초기, 한국 계장용 피팅과 밸브 등 부품 시장이 급속도로 성장하고 있었다. 한국 경제발전이 가속화하면서 볼트와 너트 같은 부속품들이 하나둘 국산화가 시작되는 시점이었으며, 디케이락은 '최상의 제품으로 고객 만족을 실천하겠다'는 포부로 사업을 시작했다. 특히 디케이락은 피팅과 밸브에서 중요한 역할을 하는 패럴의 품질개선에 성공했다. 독자적인 저온, 부분 열처리 기술을 활용하여 녹이 발생하지 않는 무산화 패럴을 개발해 국내 기업으로는 유일하게 해외에 수출하고 있다. 또 글로벌 업계 1위 업체와 호환 부품을 개발해 해당 업체와 동일한 품질이면서 가격은 20~30% 저렴한 부품을 공급해 해외시장 경쟁력을 확보해 나가고 있다. 이를 바탕으로 지속적으로 생산설비에 투자를 하고 있으며, 신기술발전을 위한 인적자원 양성과 연구 개발을 통해 국내외 매출 규모도 성장세를 이루고 있다. 차별화된 기술력과 서비스, 기업 정신으로 국내 Big 3사를 비롯해 세계 주요 해양기자재 관련 제조사들을 사로잡은 디케이락의 성공 사례를 살펴본다.



### 회사정보



대표이사  
노은식



회사설립  
1986. 01.



주생산물  
산업용  
피팅&밸브 제조



소재지  
경남 김해시



홈페이지  
www.dklok.com

### 지원사업

**사례명** 세계최고 피팅&밸브 기술력으로 글로벌 시장확대

**지원사업명** 지역특화산업육성+(R&D)\_지역주력산업육성(400백만 원, '20.5.~' 21.12.)

경남수소산업기업지원사업(40백만 원, '21.1.~' 21.12.)

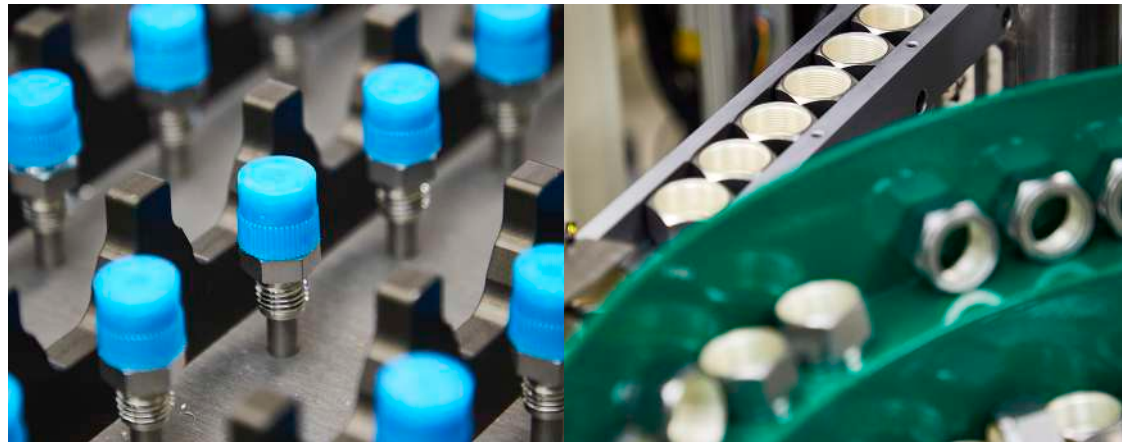
경남 제조로봇 플러스사업(200백만 원, '21.1.~' 21.12.)



## 환경 규제로 시장 축소될까... 글로벌 시장진출 확대

전 세계 고객을 위해 최상의 제품으로 고객 만족을 실천하는 디케이락은 지난 1986년 대광닛불상사라는 이름으로 출발했다. 2010년 디케이락으로 사명을 바꾼 후 같은 해 11월 코스닥 시장에 상장되었으며, 현재 310여 명의 직원이 근무하는 중견기업으로 성장했다. 디케이락의 주력 제품인 계장용 피팅과 밸브는 유체 흐름을 모니터링하고 제어하는 보조 배관을 연결하는 부품이다. 스테인리스강, 황동, 탄소강 등의 소재를 가공, 조립하여 생산된다. 피팅은 배관을 수평, 수직으로 연결해 주는 장치로 유체의 종류, 온도, 압력에 제한성이 거의 없다는 강점을 지니고 있으며, 밸브는 유체의 흐름을 조절하고 여닫는 장치로 유체의 차단 및 방향전환, 역류방지, 고압보호 등의 기능을 가지고 있다. 계장용 피팅과 밸브는 유체가 흐른다면 어느 곳이든 필수로 필요한 제품으로 오일, 가스, 건설, 기계, 수소, 반도체, 조선, 플랜트, 철도 등 광범위한 전방산업에 필수적으로 사용되고 있다. 거래처로는 엑손모빌, 가즈프롬, 바스프, 두산퓨얼셀, 에스퓨얼셀, 현대중공업 등 국내외 300여 개 업체를 두고 있고, 해외시장을 적극적으로 개척하여 현재 40여 개국에 수출하고 있다. 디케이락은 사업 다변화를 위해 조선, 반도체, 항공, 에너지

디케이락은 제조로봇과 자동조립라인을 확대하고 생산성과 스마트팩토리 구축을 준비 중이다.



1\_ 디케이락은 끊임없는 품질혁신을 통해 고객이 만족하는 최고 품질의 제품을 생산·공급하는 것을 목표로 한다.

2\_ 다양한 산업분야에 적용되는 피팅, 밸브 특성상 다양한 소재를 활용해 제품을 생산하고 있다.

등 다양한 산업 분야에 적용되는 제품, 특히 그린경제 전환과 수소산업 인프라 증가에 따라 국내 및 해외 수소연료 전지 자동차 시장 진출 및 초고압 수소 에너지 관련 시장 점유율 확대의 필요성을 인식했다. 총 매출의 약 70%를 수출이 차지하는 글로벌 기업인 디케이락은 미래먹거리 발굴, 개발이 필요하다고 판단했다. 기존 주력제품이 오일&가스에 들어가는 피팅류로, 세계적인 환경 규제 등으로 인해 관련 시장 축소가 예상됐기 때문이다. 따라서 디케이락은 친환경 자동차인 전기차와 수소연료전지차 보급 확대 추세에 맞춰 관련 시장 선점을 위해 제품 개발에 주력하고 있다. 개발을 추진한 제품은 수소연료전지 자동차 저장 용기 End 플러그에 부착되는 온도감응형 압력 해제 장치로, 기존에는 핵심부품을 전량 독일 수입에 의존하고 있었다. 활용 중인 온도감응형 안전밸브의 수입으로 인한 단가 및 납기 문제가 발생해 설계 및 개발을 통한 국내 기술력을 확보하려 연구개발을 추진하고자 한 디케이락은 해결책을 찾기 위해 테크노파크 지원사업을 찾았다.





## 경남테크노파크 지원 통해 신제품 개발 추진 동력 신사업 확장 매출 20% 증가... 수출도 22% 성장

디케이락은 경남항공산업기업 지원사업, 원전기술시험인증 지원사업, 스마트 공장 구축 및 고도화, 원전산업 경쟁력 강화 지원사업, 경남 제조로봇 플러스사업, 경남수소산업기업 지원사업, 지역특화사업육성 등 테크노파크 지원사업에 참여했다. 지원 사업을 통해 700bar급 수소연료전지 자동차에 적용되고 있는 700bar급 안전밸브 기술 개발을 위한 생산자동화설비 구축, 항공·원전 분야에 들어가는 부품들에 대한 원전기술 국외인증(ASME), 항공분야의 NADCAP 인증 취득을 위한 컨설팅 등을 지원받았다. 이를 통해 디케이락은 국산화 및 안전성 검증 제품을 개발했다. 구체적으로 700bar급 수소가스 내압용기용 온도감응형 압력안전장치(TPRD) 기술개발 후 Fuse 타입 TPRD 시제품을 개발했으며 이를 통해 대상 제품의 국내외 인증을 획득(안전성 및 국산화)했다. 신규 기술 적용된 제품군으로 신규수주로 4억 원이 발생했다. 또 국내 및 해외 수소시장 확대에도 성공했다. 온도감응형 TPRD 제품 개발로 국내외 인증 획득 및 국내외 전시회에 참여했고, 이는 글로벌 시장 판로 개척으로 이어졌다. 그 결과 디케이락은 총 매출액 대비 수출 비중이 큰 글로벌 기업으로 성장할 수 있었다. 경쟁이 치열하고 상대적으로 규모가 작은 내수시장이 아닌, 국내 업체가 진출하지 않은 해외 시장 개척에 주력한 결과다.

현재 유럽과 미주, 중동, 아시아 등 전 세계 47개국에 총 108개 대리점을 운영하고 있으며 이를 바탕으로 매출액의 65~70%가량을 해외시장에서 올리고 있다.

특히 내구성과 호환성을 갖춘 글로벌 레벨의 차별화된 700bar급 수소가스 내압용기용 온도감응형 TPRD 자체기술을 보유하게 됐다. 이를 통해 기존 Bulb 타입 온도 감응형 TPRD와 다르게 일정 온도를 넘으면 퓨즈가 녹아 유로를 개방하여

디케이락은 총 매출액 대비 수출 비중이 큰 글로벌 기업으로 성장할 수 있었다. 경쟁이 치열하고 상대적으로 규모가 작은 내수시장이 아닌, 국내 업체가 진출하지 않은 해외 시장 개척에 주력한 결과다.



1\_ 본사 생산현장

2\_ 3공장 생산현장

압력을 해지하는 퓨즈 타입 온도 감응형 TPRD를 개발했고, 수소산업을 비롯한 친환경 에너지 산업으로 진출하였다. 2021년 매출액은 853억 5700만 원으로, 20%가량 증가했다. 온도감응형 TPRD 제품 기술확보를 통해 전량 수입에 의존하던 제품을 국산품으로 대체해 추가적인 관련 제품 연구 개발을 통한 수출이 가능해지면서 총 매출액의 65%인 553억 원 수출을 달성했으며, 지난해 수출 규모는 약 22% 성장했다. 그뿐만 아니라 2만개가 넘는 다양한 제품을 생산하고 관리하기 위한 스마트팩토리 도입으로 제품생산, 품질관리를 체계적으로 관리하고 있으며, 해외에서 요구하는 인증 획득을 통해 글로벌 고객들의 제품에 대한 높은 신뢰도를 확보했다. 또 700bar급 수소가스 내압 용기에 적용되는 안전밸브 개발 및 지식재산권과 국내외 인증 획득을 통해 해당 기술이 적용된 제품의 신규수주도 발생했다.

## 반도체·수소·항공 등 사업 확대... “매출 1천억, 글로벌 Top3 달성 목표”

디케이락은 글로벌 공급 확대 노력으로 전 세계 47개국, 108개 대리점을 보유한 수출 규모 3000만 달러 이상의 글로벌 기업으로 성장할 수 있었다. 러시아, 나이지리아, 미국, 이탈리아 등 해외법인을 통한 해외 바이어 관리와 북미지역, 유럽

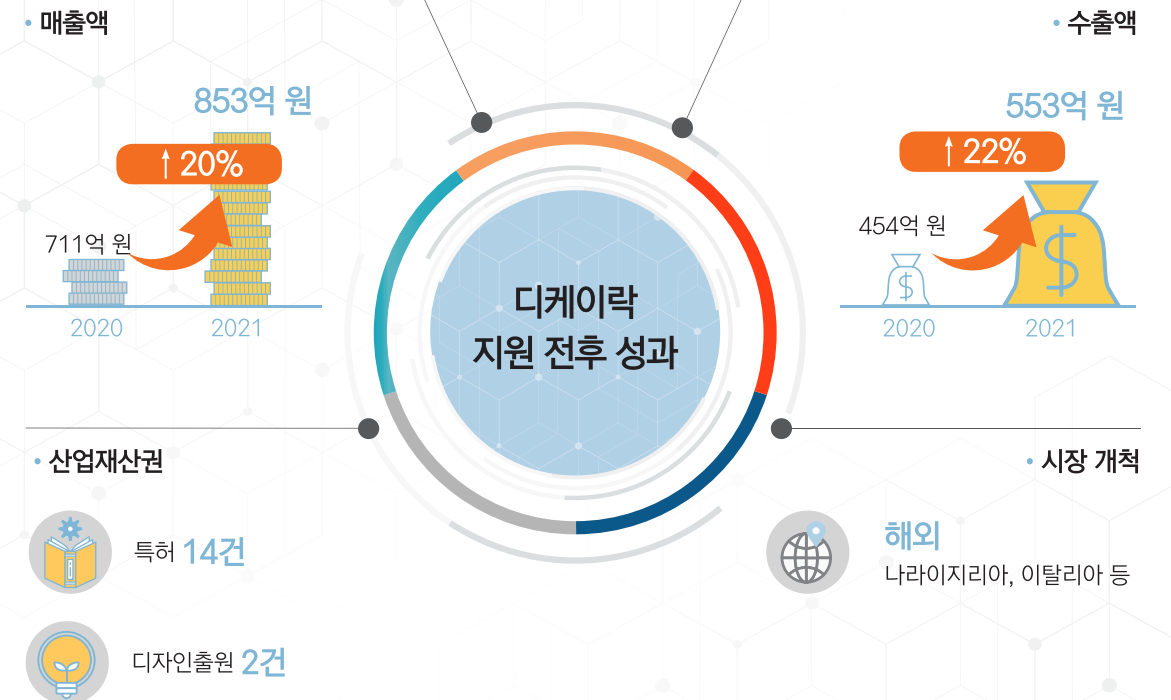
등 전 세계 대리점을 통해 해외 시장을 개척하기 위해 노력해왔다. 미래 성장성, 확장성 등을 고려해 수소산업 시장 진출에도 힘을 쏟는 중이다. 신규사업 확대 노력으로 지난해에만 553억 원을 수출했다. 코로나19 사태로 인한 제조업 수출시장의 침체, 조선업 위기에도 지속적인 해외 시장 확장과 다양한 산업군의 확대를 통해 안정적인 성장세를 유지할 수 있었다. 특히 디케이락은 수소 경제로 전환의 수혜를 받을 것으로 기대된다. 피팅·밸브는 성능 효율과 안전성에 직접적인 영향을 미치는 매우 중요한 요소이므로, 수소산업의 성장과 함께 수혜를 입을 가능성이 크다. 디케이락은 현재 우리나라에서 유일하게 생산되는 수소연료전지차에 연료배관 모듈 등을 공급 중이며, 발전용 수소연료전지 시스템에도 피팅·밸브를 공급하고 있다.

디케이락의 목표는 올해 매출 1000억 원 달성, 전세계 피팅 & 밸브 시장 글로벌 톱3 실현이다. 노은식 디케이락 대표는 “글로벌 톱3가 되기 위해 계장용 피팅과 밸브와 같은 주력사업의 무산화 페럴, F1387호환성 테스트, 통계적공정관리, 생산공정 선진화 및 스마트팩토리 구축 등을 추진하고 있다”라며 “이와 함께 신규사업으로 반도체용 제품, 대형 밸브, 수소, 항공 분야를 확대할 계획”이라고 말했다.

디케이락 임직원 해외 workshop 단체 사진



## 주요성과



## 성공포인트

- Point 1** (매출, 수출증가) 매출액은 '20년 대비 142억 원(20%), 수출액은 99억 원(22%) 성장
- Point 2** 매출액은 '16년 이후 지속적으로 성장하고 있으며 '17년 대비 59% 증가함
- Point 3** 수출액은 '17년도 대비 77%(240억 원) 증가하였으며, '19년 이후 매출액대비 수출 비중이 65% 이상을 차지하고 있음



# 03

## 신성장동력 발굴

Excavation of New Growth Engines

- 120 서울테크노파크 지원기업 딜리버리랩
- 128 울산테크노파크 지원기업 한영테크노켄
- 136 경기테크노파크 지원기업 한솔아이원스
- 144 포항테크노파크 지원기업 (주)미래세라텍

신성장동력  
발굴  
01

 서울테크노파크 지원기업  
딜리버리랩

IT 기반 식자재 유통 플랫폼  
‘오더히어로’  
하이퍼로컬 서비스 고도화  
발판 마련

딜리버리랩



회사 홈페이지



식당과 유통 파트너를 위한 식자재 주문관리 솔루션과 물류 인프라 공유를 통한 라스트마일 통합 유통 솔루션 제공 서비스를 운영하고 있는 딜리버리랩은 IT 기반 식자재 통합 유통 플랫폼 오더히어로의 서비스 확장이 필요했다. 오더히어로의 도심형 물류 센터 구축과 물류 인프라 공유 등 비즈니스 모델 고도화를 공격적으로 진행하고자 했던 딜리버리랩은 서비스 고도화에 맞춘 전략적 마케팅 접근의 필요성을 느끼고 지원사업을 통해 지역 기반 마케팅 전략을 테스트해볼 수 있었다. 이에 짧은 시간 안에 오더히어로를 각인시키고, 긍정적인 브랜드 이미지 제고 효과를 누릴 수 있었다. 서울 8개 구에 서비스를 오픈하고, 신규 지역을 좀 더 빠르게 확장하고 점유할 수 있었던 딜리버리랩의 우수사례를 소개한다.



ORDERHERO

## 회사정보


 대표이사  
이원석

 회사설립  
2019. 05. 20

 주생산물  
외식업 식자재 통합  
주문 플랫폼  
‘오더히어로’

 소재지  
서울 성동구

 홈페이지  
orderhero.co.kr

## 지원사업

사례명 오더히어로, 서울TP와 함께 하이퍼로컬 서비스의 날개를 달다!

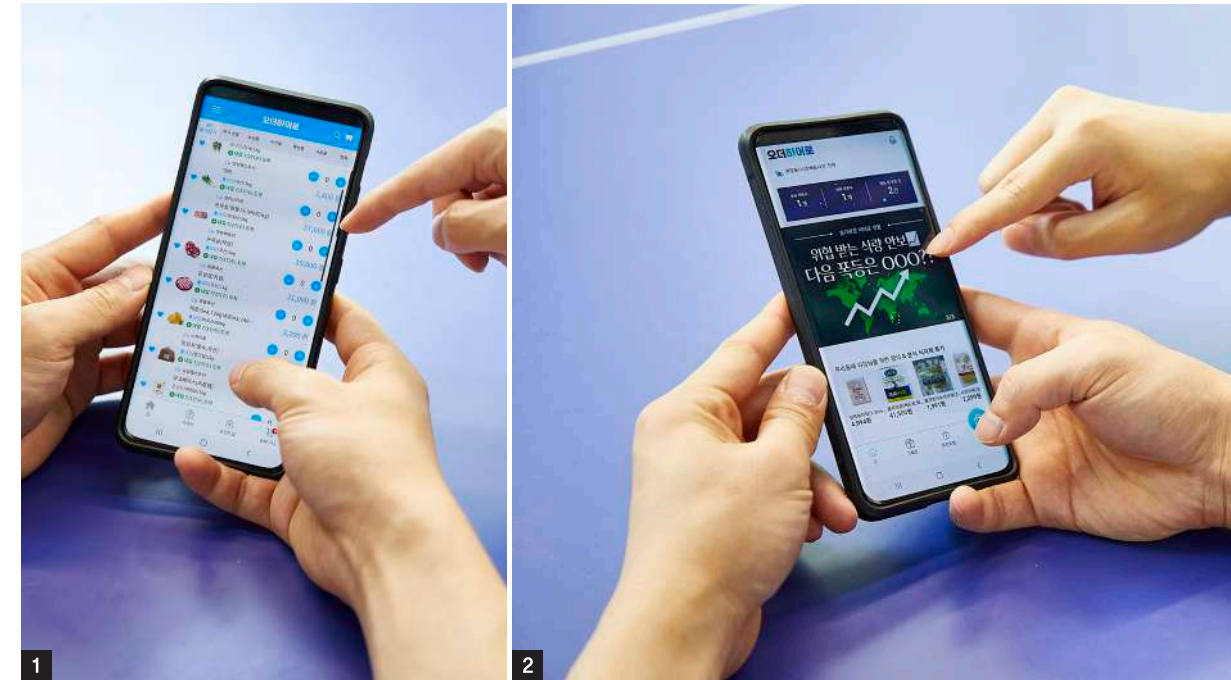
지원사업명 서울 지역기업 혁신성장 바우처지원사업



## 식자재 유통시장 혁신을 이룬 기업 ‘딜리버리랩’

2019년 설립한 딜리버리랩은 현재 50여 명의 팀원과 식자재 유통시장 혁신을 통해 건강한 지역사회를 만들고 있다. 식당에는 가격 정보를 제공해 저렴한 유통사를 연결해 주는 동시에, 식자재 유통사에는 새로운 고객을 만날 수 있는 정보를 제공하고 있다. 이에 더해 소규모 외식 자영업자도 마음 놓고 식자재를 주문할 수 있도록 로컬 기반 물류 대행 서비스를 기획하고, 데이터 분석 기술을 활용해 비즈니스 모델을 고도화하고 있다. 딜리버리랩의 이원석 대표는 회사 설립 전에 IT 회사에서 개발자로 일했고 퇴사 후 식당을 창업했던 경험이 있다. 식당을 운영하면서 불투명한 식자재 유통 구조 때문에 많은 애로사항을 만난 이 대표는 폐쇄적인 식자재 유통 구조의 문제점을 인식하고, 딜리버리랩을 설립해 오더히어로라는 서비스를 개발했다. 이 대표는 “폐쇄적이고 불투명한 구조 속에서 영세 유통업자들은 아직도 전화와 문자로 주문을 받고 있다 보니 수많은 구매 이력 데이터들이 취발되는 상황 때문에 외식산업에서 기술 접목이 가장 어려운 분야가 바로 식자재 유통이다”라며 “국내 식자재 유통 시장에서 선진화된 기업형 유통 업체가 공급하는 물량 비중이 20% 미만으로 낮아, 산업 전반에 걸쳐 비효율성을 띤다”라고 말했다.

오더히어로 서비스를 테스트하는 딜리버리랩 이원석 대표와 팀원들



1\_ 오더히어로 앱 메인 페이지

2\_ 오더히어로 앱 상품 페이지

이어 “딜리버리랩은 로컬기반 식자재 유통 플랫폼 오더히어로를 통해 식자재 구매 데이터를 이력화하고 이를 IT 기술과 접목해 업종별 맞춤형 식자재 자동 추천 서비스 등을 식당 사장님께 제공해 건강하고 똑똑한 자영업자로 설 수 있도록 함께하고자 한다”고 덧붙였다. 현재 딜리버리랩은 IT기반 식자재 통합 유통 플랫폼 ‘오더히어로’를 개발해 하이퍼로컬 서비스로 국내 최초로 배송비와 최소주문금액 없는 식자재 주문 경험을 외식 자영업자들에게 제공하고 있다. 오더히어로는 지역 내 유통파트너 소싱 및 상품 공급 등 지역 상생의 가치를 실현하고 있는 앱 서비스로, ‘우리동네 식자재 해결사’라는 타이틀을 내세웠다. 외식 자영업자들이 걱정 없이 식자재를 주문하고 도심형 물류센터를 통해 안전하게 다음날 상품을 배송 받을 수 있는 라스트마일 서비스를 제공한다. 유통 파트너 소싱을 통해 품질이 보장된 상품을 공급하고, 지역 도심형 물류센터를 통해 1시간 이내 불량상품에 대한 반품과 교환이 모두 이루어질 수 있도록 지원하는 것이 특징이다. 서비스 지역 내 푸드뱅크마켓 센터 등과 협업하며 다양한 지역 복지 사업에도 참여하고 있다.

## 서비스 확장 위한 마케팅 전략 필요

딜리버리랩은 오더히어로의 서비스를 오픈한 후 다양한 외식자영업자의 형태와 니즈를 정확히 타겟팅 할 수 있는 마케팅 수단이 부족했고, 지역 기반 마케팅 전략을 테스트 하려면 비용 부담이 크다는 애로사항이 있었다. 그러던 중 서울테크노파크 바우처지원사업을 통해 하이퍼로컬 서비스로 고도화될 수 있는 발판을 마련할 수 있었다. 브랜드 아이덴티티 제고를 위한 자사 탐차 브랜드 디자인 랩핑과 LSM(로컬스토어마케팅) 기반 타킷 업종, 타킷 상품 마케팅 전단을 신규 제작했다. 또 정확하고 신속한 지역 내 상품 배송을 위한 물류 서비스 고도화 기술을 마련했다. 이를 통해 타킷화 된 전단과 브랜드 디자인의 오프라인 홍보를 통해 고객을 빠르게 확보하고 기존 앱 서비스의 한계를 극복할 수 있었다. 구체적으로, 신규 오픈 예정지에 티저 홍보 전단, 브랜드가 입혀진 탐차를 활용한 홍보를 진행해 브랜드를 짧은 시간 안에 각인시키는 효과가 있었고, 오프라인 마트 대비 온라인 서비스에 대한 고객의 거부감을 캐릭터를 활용해 긍정적인 브랜드 이미지 제고를 통해 극복할 수 있었다. 도심형 초소형 물류센터에서 물류 패킹을 원활히 하기 위해 상품 배송 시스템을 전산화하고 센터에서 상품 미입고, 불량 상품 교환 등을 미리 확인하고 본사 CS 팀에 전달할 수 있는 기술적 프로세스를 마련했다. 이 대표는 “지원사업에 참여해 브랜드 아이덴티티 제고를 위한 자사 탐차 브랜드 디자인 랩핑, 정확하고 신속한 지역 내 상품 배송을 위한 물류 서비스 고도화 기술 마련 등을 지원받았다”며 “이를 통해 오더히어로가 하이퍼로컬 서비스로 고도화될 수 있는 발판을 마련할 수 있었다”고 말했다. 이어 “타킷화 된 전단과 브랜드 디자인의 오프라인 홍보를 통해 고객을 빠르게 확보하고 앱 서비스의 한계를 극복하는 효과를 볼 수 있었다”고 말했다.

“지역 기반 마케팅 전략을 테스트해볼 수 있는  
비용 부담이 크다는 애로사항이 있었다.  
그러던 중 서울테크노파크 바우처지원사업을  
통해 하이퍼로컬 서비스로 고도화될 수 있는  
발판을 마련할 수 있었다.”

## 차별화된 기술과 서비스 선보이는 ‘오더히어로’

오더히어로는 기술과 서비스 분야에서 차별화된 특징을 보인다. 특히, 기존 폐쇄적 시장에서는 불가능했던 식자재 유통 시장에 기술을 적용해 식자재 표준화 코드를 구축하고, 자연어 처리를 이용해 각각의 유통사가 표준화 코드로 분류되는 기술을 구현해 빠르고 정확하게 비교할 수 있는 서비스를 구현했다. 더불어 서비스 면에서 많은 특징점을 지니고 있다. 라스트마일 배송 서비스를 운영하면서 배송비 없이 서비스를 무료로 제공할 수 있는 지역 거점을 구축해 밀집도 있는 고객을 확보하면서 서비스를 확장해 나가고 있다. 또 원활히 이뤄지지 않았던 기존의 반품, 교환 서비스를 도심거점형 물류센터를 통해 고객들의 문제 상황 발생 시 당일 불량 상품 교환, 환불 서비스가 가능하도록 서비스 하고 있다. 또 물류·배송 문제 해소를 위해 여러 유통사를 통해 주문한 상품을 정해진 시간에 통합 배송할 수 있는 라스트마일 배송 서비스를 구현해 고객의 애로사항을 해소하고 있으며, 도심형 물류센터에 입고된 유통 파트너들의 상품을 풀코드체인 시스템이 구축된 거점물류센터에서 통합 입고고 관리를 하고 있다. 이 대표는 외식산업과 영세 상인을 위한 유통산업에 대한 이해를 바탕으로 이 같은 특징을 갖춘 오더히어로를 개발했지만, 개발 초기에는 어려움이 많았다. 이 대표는 “오더히어로 고객 중 영세한 식당이 많다 보니 초반에는 식자재 물류가 나가는 것조차 매우 힘들었다”라며 “제휴 유통사와 지속적인 커뮤니케이션으로 지금은 원활히 물류를 받고 있지만 초창기에는 직접 새벽에 배송을 나갈 정도로 팀원 모두가 함께 고생했던 기간도 있었다”라고 회상했다.

## 서비스 고도화를 이루다

딜리버리랩은 이번 지원사업 참여를 통해 빠른 속도로 고객을 유치하고, 서비스를 고도화하는 성과를 얻었다. 그뿐만 아니라 산업재산권 특허 2건 출원, 국내





오더히어로 사용자 경험 개선을 위한 UX/UI 리뷰 중인 딜리버리랩 디자이너들

50억 원 투자 유치, 지역 자영업자 확보로 인해 물류 인프라 공급사의 이동 거리가 감소해 탄소배출량이 줄어드는 등의 사회적 성과를 이룰 수 있었다. 여기에 더해 라스트마일 차원에서 제공할 수 있는 다양한 기능들을 시험해보며 해당 모델의 지속성을 검증해볼 수 있었고, 물류센터 확장을 위해 준비해야 하는 사항 및 월 BEP 시점을 예측할 수 있었다. 이를 통해 지역을 확장할 때 필요한 준비 사항과 투자유치 금액을 추정할 수 있었다. 이 대표는 “이번 사업을 통해 LSM 기반 오프라인 홍보 전단, 탐차 랩핑 등을 지원받아 빠르게 지역 내 서비스 홍보와 점유를 진행할 수 있었다”며 “자사 냉동 냉장 탐차에 입혀진 브랜드 디자인을 보고 많은 고객들이 서비스 문의와 가입이 발생해 딜리버리랩을 홍보하고, 신규고객을 확보하는 데 서울테크노파크에 큰 도움을 받았다”고 전했다. 이어 “물류 관점에서 다양한 고객 편의성을 고민하던 과정에서 지원사업을 통해 큰 도전을 해볼 수 있었다”며 “실제 해당 서비스를 통해 고객들에게 명확한 혜택을 제공할 수 있었고 이를 통해 빠른 속도로 고객 유치 및 높은 리텐션 비율을 보일 수 있었다”고 말했다. 딜리버리랩은 앞으로 서울 전 지역에 라스트마일 서비스 제공을 통해 코로나19로 힘겨워하는 자영업자들에게 좋은 서비스를 선보이고, 2023년까지 서울 자영업자 5% 이상이 오더히어로 서비스를 통해 식자재 문제를 해결할 수 있도록 하겠다는 목표를 세웠다. 또 식자재 유통을 기반으로 한 안정적인 첫 번째 MFC 운영 모델로 자리매김해 MFC 모델로서 실질적인 비즈니스 효용성을 보여주는 사례가 되고자 하는 계획 또한 있다. 많은 외식자영업자가 오더히어로와 함께 뿌리부터 튼튼하게 자생할 수 있는 기반을 만들기를 바란다는 딜리버리랩은 식자재 비용 걱정, 폐업 걱정 없는 사회를 만드는 데 도움이 되는 기업으로 성장하고자 하는 비전을 가지고 있다.

## 주요성과



## 성공포인트

- Point 1** 브랜드 아이덴티티 제고를 위한 자사 탐차 브랜드 디자인 랩핑
- Point 2** LSM 기반 타킷 업종, 타킷 상품 마케팅 전단 신규제작
- Point 3** 정확하고 신속한 지역 내 상품 배송을 위한 물류 서비스 고도화 기술 마련

신성장동력  
발굴  
02

 울산테크노파크 지원기업  
한영테크노켄

친환경 전환 위기를  
기회로 삼다  
국내 유일 이동식  
수소충전소 개발

# 한영테크노켄



회사 홈페이지



최근 전 세계적으로 수소자동차, 수소에너지 등 수소를 이용한 청정그린에너지 생산 산업 분야가 떠오르는 추세다. 정책적으로 경유를 사용하는 디젤자동차의 생산중단 및 사용량 감소가 시행되고 있으며, 시장에서는 탄소 배출권에 따라서 해외 수출입에 탄소세 적용을 하고 있다. 우리나라도 탄소배출권 환경 정책을 세계에 공표하는 등 모든 분야에서 지구환경과 청정에너지에 대한 관심도가 최고조에 달하고 있다. 국내외 산업계에서도 온실가스 배출량 감소 등 지구온난화에 대응하기 위해 기존의 방식을 변경하고 시스템을 정비하기 위한 계획수립과 대응책 마련에 고심했고, 이는 타 산업 분야 대비 친환경 산업 분야 및 자동차 분야의 급격한 성장으로 이어졌다. 가스기기에서 자동차정비와 연계된 관련 사업을 해오던 냉매설비 등 고압가스 장비 전문개발업체 한영테크노켄은 외부 환경의 변화를 그동안의 기술력을 증명할 수 있는 기회로 삼았다. 권오철 한영테크노켄 대표는 오랜 시간동안 가스 분야에서의 현장 경험과 노하우가 있었기에 국내 최초로 시행되는 이동식 수소충전소 개발을 대기업인 현대자동차와 견주며 실증과제를 충분히 수행할 수 있는 기회가 왔다고 생각했다"라고 말했다. 기존의 기술력과 네트워크를 바탕으로 약 1년간의 연구 끝에 이동식 수소충전소 사업에 뛰어들면서 두각을 나타내는 한영테크노켄의 성공 사례를 살펴본다.



# HANYOUNG

## 회사정보



대표이사  
권오철



회사설립  
2004. 04



주생산품  
가스기기, 설비



소재지  
울산 남구



홈페이지  
[www.technochem.co.kr](http://www.technochem.co.kr)

## 지원사업

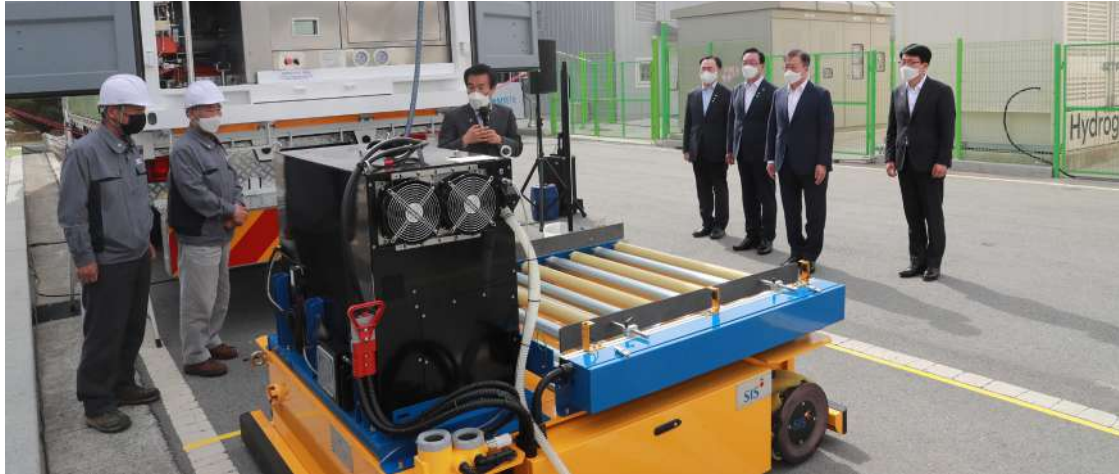
**사례명** 신규사업(수소산업)으로의 다각화를 통한 기술력 확보

-국내 최초 이동식 수소충전소 실증·운동을 통한 수소모빌리티의 선두주자 되다

**지원사업명** - 울산 수소그린모빌리티 규제자유특구 사업화지원사업(4,100백만 원, '20.1~'22.3)

- 저탄소에너지 기술경쟁력 강화를 위한 시제품제작 지원(500백만 원, '21.4~'22.3)





이동 수소 충전 설비

## 기술력과 노하우로 사업 다각화를 꾀하다

한영테크노캠은 미래의 지구환경 및 에너지 정책의 비전을 확인하고 친환경 냉매, 제조사업 및 가스회수 장비를 제조·공급하는 회사로서 2004년 3월 설립됐다. 경주에 있던 본사 사무실을 2020년 3월에 울산 테크노산업단지로 이전하였으며 경주공장, 서울지사 등 전국적 네트워크를 통해 가스기기에서 자동차정비와 연계된 관련 사업을 해오다 15년간의 축적된 자동차정비 및 가스 설비 노하우를 바탕으로 CNG·LPG 구조변경 사업에 뛰어들었다. 2000년도에 ISO 1901인증을 획득하였으며, CNG 충전시설 건설과 설비, 개조 기술력은 국내 최고를 자랑한다. 소형충전소 보급 확대 및 CNG 차량 개조사업 등을 영위하고 있다. 전국에 LPG 충전소 500여 개소 이상을 설계·시공한 기술 노하우와 축적된 경험을 바탕으로 소형충전소 설립 사업도 추진하고 있다. 또 2019년 11월에 지정된 울산 수소그린모빌리티 규제자유특구의 특구사업자로 선정되어 현재는 사업다각화를 통해 이동식 수소충전소 실증 및 복합소재 용기 내압기밀시험 설비 등의 기자재 또한 제작·납품하고 있다. 이러한 사업확장에 따라서 직원 수는 11명으로 매년 채용인력이 증가하고 있다. 주력제품으로는 수소 분야의 이동식 수소충전소 및 수

소 고효율 압축기, 수입대체 가능한 브랜드 제품 냉매(R-290) 등 가스 및 환경에너지 관련 제품이 있다. 2021년 평택 고정식 수소충전소를 건축하여 수소 분야에 서는 이동식 및 고정식 수소충전소 분야에 진출, 사업화 하고 있다.

## 수소산업으로의 사업 다각화 필요

한영테크노캠은 우리나라 최초로 산업가스 관련 장비를 제조·공급하는 회사였다. 수소산업 등 신재생에너지 관련된 분야로 사업 다각화를 추진할 계획을 수립한 뒤에는 성공적인 업종 다변화를 위해 울산으로 본사를 이전했고, 울산테크노파크 지원 사업에 선정되고 울산테크노파크의 추천을 받아 규제자유특구 특구사업자로 지정받았다. 이후 본격적으로 수소 산업 분야에 진출할 수 있는 발판을 마련했다. 한영테크노캠은 CO<sub>2</sub> 및 냉매 분야에 대한 여러 기술력을 갖추고 있었다. 기존 친환경냉매(HCR22a) 제조, 친환경 냉매 플랜트 설비, VOC 장비, 각종 가스회수 장비 제조를 포함한 가스설계 및 시공 등 가스 관련 업종을 추진하고 있었으나, 신재생에너지 산업 중 수소산업에 신규 진출하기 위한 방향성 및 사업화 전략 수립이 필요한 실정이었다. CO<sub>2</sub> 및 냉매 분야에서 확보된 기술력을 바탕으로 수소 분

1\_ 이동식 수소충전소압축용기

2\_ 수소고효율압축시스템





한영테크노کم이 제작해 성공적으로 실증운행한 이동식 수소충전소

## 지원사업 통해 이동식 수소충전소 미래 기술 확보

한영테크노کم이 수소산업으로의 사업 다각화를 하기 위해 가장 필요한 부분은 울산테크노파크의 수소그린모빌리티 규제자유특구 특구사업자로의 지정이었다. 2019년 7월경 1차 특구사업자로 신청을 하였으나, 울산 수소그린모빌리티 규제자유특구의 심의과정에서 실패하였다. 하지만 2019년 11월 울산시, 울산테크노파크의 협업으로 2차 규제자유특구에 지정됐다. 이와 동시에 실증 R&D의 주관 기관으로 선정되었다. 실내물류운반기계(수소연료전지 지게차, 무인운반차) 대상 수소 충전이 가능한 이동식 수소충전소 개발·실증에 주관기관 역할을 하게 됨으로써 기존의 수소산업에서도 새로운 형태의 수소 충전 기술을 적용할 수 있는 발판을 마련했다. 특구사업자로 지정된 후 2년간 국내 유일의 700bar급 이동식 수소충전소를 개발·실증함으로써 기술력을 더 강화하게 되었으며, 신시장 진출에 1차적으로 성공한 계기가 됐다. 이는 매출액 증가, 신규 고용 등의 성과로 이어졌다. 한영테크노کم은 2021년 24억9500만원의 매출을 올렸다. 2020년 매출 15억 700만 원 대비 9억 8800 만 원, 75.6% 성장했다. 또 국내 최초 이동식 수소충전소를 개발·실증하게 되었으며, 각종 전시회 참가, MOU 체결, 울산기술강소기업유치, 울산시장 표창 등 다양한 방면에서의 활동을 통해 각종 매체에 보도되어 확실한 홍보 효과를 누릴 수 있었다. 권 대표는 “본 과제를 통해서 정부기관 및 울산테크노파크, 울산시청 등 많은 기관으로부터 기술적·행정적 지원을 받았으며 실증 완료를 성공적으로 할 수 있었음에 감사의 말씀을 먼저 드린다”라며

1\_ 고압압축설비

2\_ 수소용기기밀장비



야로의 기술혁신 및 확장이 필요했다. 수소 분야는 현장적용에 대한 경험과 기술이 적으면 시작하기 어려운 분야지만, 최근 지구온난화 및 친환경 에너지 개발에 대한 니즈가 세계적인 추세여서 한영테크노کم의 신제품 개발은 당면 과제였다. 한영테크노کم은 약 15년간의 현장적용 기술력 및 차별화된 노하우를 바탕으로 수소산업 시장으로의 신규 진출을 꾀했다. 그러나 충분한 기술력과 경쟁력은 갖췄어도 점프업 하기 위해서는 외부의 정책적 기회 요소가 있어야 했다. 최근 환경을 지키기 위한 여러 제재가 시행되면서 한영테크노کم은 사업화 및 브랜드 인지도를 높이기 위한 전략수립 및 실행 과정에서 정책 지원이 필요했다. 이에 적극적으로 업종 다각화 및 사업화를 추진하기 위해 2020년 3월 울산테크노파크 수소연료전지실증화센터에 입주했다. 규제자유특구 혁신사업육성 사업을 통해 수소충전 시설용 초고압 누설 시험장치제작(시제품제작), 이동식 수소충전소 외관 친환경 디자인(마케팅/디자인) 등 사업을 추진했다. 또 2021년도 지역주력산업육성사업에 참여해 친환경 냉매원료 국산화를 위한 소용량 정제 시험장치 시제품을 제작했으며, 같은 해 규제자유특구 혁신사업육성 사업을 통해 이동식 수소충전소 DC전원화 개발 및 통합안전설비 장치 설계, 전원시스템 개발(시제품 제작), 이동식 수소충전소 구조변경 승인(인증), 울산 국제수소에너지 전시회 참가(마케팅/디자인) 등의 성과를 냈다.



“본 사업에 한국가스안전공사가 참여기관으로서 기술적 검토, 실행, 현장 관리 등 많은 부분에서 도움을 주었으며, 울산테크노파크에서 행정적 지원을 기업의 요구 보다 먼저 적극적으로 해주었으므로 어려운 환경에서도 실증 완료를 할 수 있었다”라고 말했다. 그러면서 “수소분야 중에서도 이동식 수소충전소라는 새로운 영역에서 선두주자로 자리매김했다는 점이 자사로서 얻은 가장 큰 성과”라며 “이동식 수소충전소는 그 어떤 누구도 확실하고 명확한 기준을 가지고 있지 못한 상태에서 설계, 시공, 테스트라는 전과정을 만들어 가야 한다는 기술적 부담감과 정신적 스트레스가 매우 컸다”라고 고충을 털어냈다.

## “이동식 수소충전소 분야의 롤모델 되겠다”

권 대표는 “수소 분야 중에서도 이동식 수소충전소라는 국내 최초 실증을 완료하고 나니 시작때보다 더 많은 책임감과 사명감이 생겼다”라고 말한다. 우리나라 이동식 수소충전소 분야에서 성공적으로 사업화가 이루어지고 매출이 창출되어 다른 시·도의 성공사례로서 롤모델이 되어야 하고, 해외 수출까지 달성해야 하는 목표와 비전이 있기 때문이다. 권 대표는 “그렇게 되기 위해서는 이동식 수소충전소 분야의 생태계 조성이 되어야 한다”라며 “공급에 충분한 수소의 생산과 충분한 공급 시스템, 그리고 사용자의 확대에 의한 수요의 증가가 발생하여 산업 생태계가 이루어지도록 정부 기관과 협력하여 이를 달성하겠다”라고 말했다.

한영테크노کم 회사 전경



## 주요성과



## 성공포인트

- Point 1** 국내최초 700bar급 이동식 수소충전소 개발완료 및 실증 추진
- Point 2** 기존에 영위하던 가스 관련 사업 또한 지속적으로 추진하기 위해 친환경산업 관련 비R&D 과제 추진
- Point 3** '20년 대비 '21년 매출액 10억 증가, 신규 고용3명, 특허 3건 출원, 1건 등록, MOU체결 1건, 울산시장 표창 등

신성장동력  
발굴  
03

 경기테크노파크 지원기업  
한솔아이원스

 글로벌 기업들이 반한  
국내 소재·부품·장비  
대표 기업

한솔아이원스



회사 홈페이지



경기 안성에 있는 한솔아이원스는 끊임없는 R&D(연구개발) 투자와 자체기술 개발로 반도체와 디스플레이 산업의 소재·부품·장비를 국산화한 국내 '소부장' 대표 기업 중 하나다. 글로벌 종합부품 전문 IT기업으로 성장하겠다는 비전으로 설립된 한솔아이원스의 설립 배경은 해외로의 자본유출이다. 삼성전자나 LG 디스플레이가 기존에 반도체 및 디스플레이 핵심부품 및 장비를 대부분 최초 셋업부터 해외에서 그대로 들여왔기 때문에 부품 또한 해외 부품을 그대로 사용했다. 이는 매년 증가하는 설비 투자액만큼 해외로 자본이 유출되는 결과를 불러왔다. 또 설비부품의 경우 수주 시 해외에서 들어오는 시간만큼 비용의 부담과 납기 지연 등의 문제가 발생했기 때문에 삼성전자, LG디스플레이, SK하이닉스 등은 한솔아이원스 같이 국산화를 통해 제품 원가 절감을 실현해줄 수 있는 부품 개발 전문업체를 가 필요했다. 한솔아이원스는 이러한 필요성과 그동안의 경험, 개발 노하우를 바탕으로 전 세계 반도체 및 디스플레이 산업의 전문 부품 국산화뿐만 아니라 소재와 장비에 이르는 광범위한 네트워크 시너지를 구축했다. 특히 부품의 가공부터 세정, 코팅까지 원스톱 토털 솔루션 체계를 완성하여 글로벌 톱티어(Top-tier) 반도체 장비회사와 종합 반도체 회사들에 정밀 부품을 공급함으로써 차별화된 경쟁력을 입증해왔으며, 글로벌 1위 반도체 장비기업인 미국 어플라이드머티리얼즈와 메모리반도체 세계 1위 삼성전자를 핵심 고객으로 두고 있다. 첨단 소재 국산화에 이어 해외시장으로 사업 다각화를 꿈꾸는 한솔아이원스의 현재와 미래를 들여다본다.



## 회사정보


 대표이사  
박인래

 회사설립  
1993. 03

 주생산품  
반도체 장비 부품

 소재지  
경기 안성시

 홈페이지  
www.hansoliones.com

## 지원사업

사례명 부품국산화 지원사업을 통한 기업 신성장동력 창출

지원사업명 Quartz 유리 소재 대체를 위한 비정질계 세라믹 소재를 이용한 Focus ring 제조기술 개발(100백만 원, '21. 3. ~ '22. 3.)



## 반도체 부품 원스톱 서비스… 첨단 소재 국산화 성공

1993년 3월 설립된 한솔아이원스는 동아엔지니어링이 전신이다. 반도체 부품 정밀가공으로 시작해 2005년 법인으로 전환했고 2006년 반도체 세정, 코팅 사업에 진출했다. 한솔아이원스는 기업경영의 핵심가치를 ▲고객지향 ▲새로운 가치 ▲더 나은 방식 ▲차별적 경쟁우위 등 5가지로 삼았다. 한솔아이원스는 반도체 및 디스플레이 분야의 초정밀 특수부품을 설계부터 가공, 측정, 세정, 코팅, 분석까지 한번에 제공하는 기업이다. 1993년 창업한 이래 반도체 및 디스플레이 초정밀 부품가공사업으로 끊임없는 기술 개발과 고객 만족 통해 지속적인 성장을 이루어 왔으며, 2006년에는 반도체 세정, 코팅 전용 공장을 설립했다. 2016년에는 안성 캠퍼스를 완공, 부품 가공-세정-코팅까지 원스톱 토털 솔루션 체계를 완성했다. 특히 한솔아이원스는 글로벌 톱티어 반도체 장비회사와 종합 반도체 회사들에게 최고의 기술과 품질을 바탕으로 정밀부품을 공급함으로써 차별화된 경쟁력을 입증했다. 한솔아이원스 박인래 대표는 “우리는 차별화를 통한 경쟁우위를 확보하고 이를 통해 최대가치를 구현하며 고객과 함께 지속적으로 성장하고자 한다”라며 “앞으로도 한솔아이원스는 도전과 변화를 두려워하지 않고 혁신할 것이며, 신성장 동력 사업인 신소재 개발 및 나노 코팅, 표면처리기술을 바탕으로 국가경제산업발전에 이바지하는 글로벌 종합부품전문기업으로 성장해 갈 것”이라



반도체 시각공정용 포커스링의 모형

고 말했다. 한솔아이원스는 반도체 제조 장비부품의 정밀가공부터 사용된 부품의 세정, 내구성 강화를 위한 코팅 전반을 자체수행하고 있다. 공정 중 일부만을 수행하는 타 업체들보다 원가절감, 납기 단축이 가능하며, 신제품 개발이나 개선, 개조 작업에 있어 타사 대비 유리하다는 것이 강점이다. 주요 사업 분야는 정밀 가공 사업, 정밀세정·특수 코팅·디스플레이 사업이다. 정밀 가공 기술, 세정·코팅기술을 기반으로 반도체 및 디스플레이 제조장비용 부품 국산화 및 특수 금속 정밀 가공 부품을 생산하고 있으며, 현재 아이코닉 등 신소재 개발과 R&D 투자, 자체 기술개발 등을 통해 사업영역을 확대하고 경쟁력을 키우고 있다. 핵심기술 국산화를 통해 수입의존도가 높은 고가의 반도체 및 디스플레이 제조공정용 장비 부품의 국산화로 고객의 원가 절감효과와 안정적인 공급, 생산량 증대 및 가동률 상승에 기여하고 있다.

## 반도체 하락 사이클에 따른 매출 하락 신성장동력 사업 연구 개발 투자 감소

한솔아이원스의 꾸준한 성장세에는 테크노파크의 지원이 있었다. 테크노파크 지원 전 한솔아이원스는 2019년, 미중 무역전쟁, D램 가격의 하락 등으로 인한 메모리 반도체 시장 침체기의 영향으로 매출 감소와 영업손실을 기록했다. 특히 한솔아이원스는 반도체 장비부품의 정밀 가공 부문이 전체 사업매출의 2018년에 84%, 2019년에 77%를 차지하여 반도체 사이클 하락으로 인한 피해가 컸다. 이는 신성장동력 사업인 ‘반도체 장비부품 내구성 향상을 위한 신소재 개발 및 부품 개발’에 대한 연구개발 투자 감소로 이어졌다. 이에 연구개발비를 충당하여 해당 프로젝트가 중단되는 것을 막고자 일본의 수입의존도가 높은 포커스링 제작 원천 기술을 국산화하는 프로젝트를 ‘글로벌 해외기업과의 협력 관계를 기반으로 한 부품 국산화’라는 측면에서 경기도의 ‘글로벌 기업과의 상생 협력을 위한 부품 국산화 지원사업’에 신청하게 됐다. 반도체 시각 공정장비 부품 중 포커스링은 방전 플라즈마가 Si wafer로 집속하는 역할을 하므로, 플라즈마에 직접적으로 노출되어 손상 정도가 심했고, 표면 손상에 의해 탈락된 입자(파티클)들이 반도체 패턴 식각 시 이물질로 작용하는 ‘파티클 이슈’의 요인이 있었다. 특히 기존 제품의

개발소재를 적용한 반도체 포커스링 부품 제품에 대한 논의를 하고 있다.



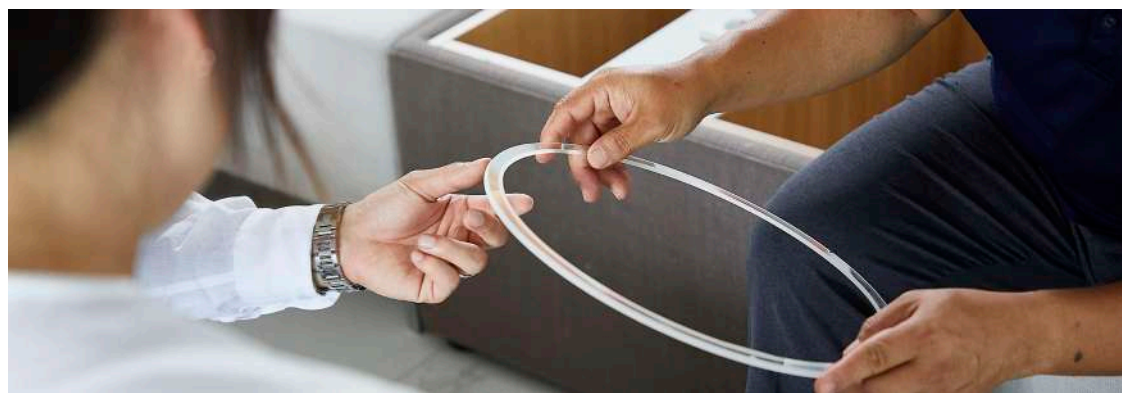
경우 수명이 300시간으로 약 2주에 한 번 부품을 교체해야 하는 문제가 발생했고, 이는 반도체 생산 수율 하락의 핵심 문제였다. 한솔아이원스는 포커스링의 약한 내구성으로 인한 잦은 교체 문제를 해결하기 위해 일본에서 수입하던 기존 쿼츠 유리 소재보다 플라즈마 식각 내구성이 높은 비정질계 세라믹 소재를 이용해 내구성을 기존 제품 대비 4배 이상 끌어올리고 이를 활용하여 포커스링 제조기술을 개발하고자 했다. 반도체 식각 공정장비 부품 중 포커스링 제작과 관련하여 국내외 관련 특허는 341건 정도로 조사되었으며, 특히 일본과 독일의 기업에서 많은 특허를 출원하여 기술을 보유하고 있었다. 다만 소재 및 조성에 대한 기술개발로 제한되는 경우가 많아 실제 반도체 식각공정장비 부품에 사용된 기술은 전무한 상황이었다. 이에 한솔아이원스는 한국세라믹기술원에서 출원한 원천특허에 대한 전용 실시권을 이전받아 반도체 식각공정 장비부품인 포커스링 제품 개발을 추진했고, 시제품 제작을 위해 최적의 소재 용융 및 성형 조건을 탐색했다. 이 과정에서 경기테크노파크에서 과제 중간점검 시 반도체 분야 전문가와 함께 기업을 방문하여 적절하게 과제를 추진하는지, 사업비를 잘 사용하고 있는지 등 추진현황을 검토하고, 기업에서 겪고있는 여러 애로사항들에 대해 논의했다. 반도체 분야 전문가와 예상이 되는 문제점들에 대해 논의하며 개선 아이디어를 발굴했다. 이러한 개선 아이디어 논의 및 반복적인 테스트를 통해 최종적으로 소재 용융 및 성형 조건, 어닐링(열처리 공정) 조건을 결정하여 미세 단 가공이 가능한 시제품 제작 공정조건을 확보했을 때 장비에 장착할 시제품을 제작할 수 있었다. 박 대표는 “부품 국산화 지원사업의 취지와 성격이 한솔아이원스의 프로젝트와 정확하게 맞물렸고, 적시 지원을 통해 시제품을 개발하고 테스트하는 과정을 반복 수행할 수 있었다”라며 “테크노파크 직원과 전문가의 중간방문을 통해서 기술적인 자문 및 아이디어를 얻을 수 있었다는 점이 사업을 수행하는 데 큰 도움이 됐다”고 말했다.



비정질 세라믹소재 및 포커스링 부품 개발진

## 독보적 기술 역량 확보 및 해외 시장 진출 초석 마련

한솔아이원스는 부품 국산화 지원사업을 통해 일본에서 주로 수입하던 반도체 부품 원천소재의 국산화를 추진하여 전 세계적으로 독보적인 기술 역량 확보 및 해외 시장 진출의 초석을 마련할 수 있었다. 반도체 부품 수명을 개선하여 교체주기를 늘려 반도체 생산 수율을 높일 수 있는 기반을 마련했고, 이를 통해 반도체 생산성 향상 및 공급 부족 문제 개선 등 산업 전반에 기여했다. 또 지원사업을 통해 개발된 포커스링은 특히 새로운 소재를 활용할 경우 플라즈마 식각 시 플라즈마 전압 및 부식성 가스에 취약한 입자 경계가 존재하지 않으므로 식각 내구성이 높으며, 식각 후에도 표면 조도가 유지되는 장점을 보였다. 개발된 포커스링은 기존 쿼츠 소재 대비 플라즈마 식각 저항성이 4배 이상 높으며, 플라즈마 식각 후 표면 손상이 현저하게 낮아져 파티클 저감에 유용할 것으로 예상된다. 한솔아이원스는 향후 글로벌 기업과의 반도체 부품 공동개발 진행을 통해 해외시장 영역을 확대할 계획이다. 그뿐만 아니라 해당 기술의 우수성을 인정 받아 올해 초 한솔테크닉스의 409억 원 유상증자 시 신소재 개발을 위한 자금을 확보하였으며 이를 통해 양산화 성공을 위한 효율적인 연구개발 활동을 계속할 예정이다. 해당 기술의 상용화를 위하여 12명의 인력을 신규 채용하였으며 해외 특허 2건을 출원했다. 매출은 지난해 1637억 원으로 지원 전인 2020년(1463억 원)보다 11.9% 증가했으며, 순이익은 271억원으로 흑자전환했다. 지난 1월에는 한솔그룹 계열사로 편입되면서 글로벌 반도체 종합부품 전문기업으로 도약을 위한 계기도 마련했다.







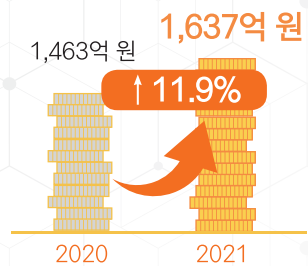
반도체 공정장비 부품의 가공 라인 전경

## 글로벌 Top 종합부품전문기업을 꿈꾼다

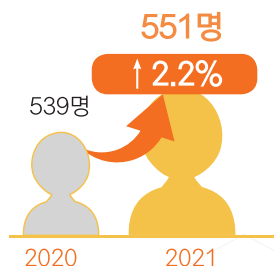
한솔아이원스는 가공-세정-코팅 일관화라는 차별화된 역량을 구축하고, 지속적인 신소재 개발 및 반도체 소모품 밸류체인 완성을 통해서 반도체 전공정 토털 서비스를 제공하는 글로벌 톱 기업으로 성장하는 것을 목표로 하고 있다. 또 사람을 중시하고 사회와 환경에도 소홀함이 없도록 최선을 다하여 지속가능한 성장을 향하여 나아가고자 한다. 박 대표는 “앞으로도 한솔아이원스는 도전과 변화를 두려워하지 않고 혁신할 것이며, 신성장동력 사업인 신소재 개발 및 나노 코팅, 표면처리 기술을 바탕으로 국가경제산업발전에 이바지하는 글로벌 종합부품전문기업으로 성장해 갈 것”이라고 강조했다.

### 주요성과

#### • 매출액

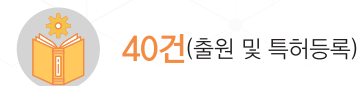


#### • 고용



### 한솔아이원스 지원 전후 성과

#### • 산업재산권



#### • 시장 개척



### 성공포인트

- Point 1 반도체 식각공정 상 문제점 발견 및 개선 아이디어 탐색
- Point 2 부품 국산화 과제를 통한 시제품 개발 추진
- Point 3 차세대 식각 장비의 공정평가 진행, 대규모 투자유치로 상용화 추진

신성장동력  
발굴  
04

 포항테크노파크 지원기업  
(주)미래세라텍

시장 선두,  
일본에 정면 도전  
세라믹 소재·부품 제조사

(주)미래세라텍



회사 홈페이지



세라믹은 차세대 반도체, 디스플레이, 첨단바이오, 로봇, 항공우주 등 미래 첨단산업에 활용되는 소재로서 미래 신성장 동력 산업을 이끌어갈 중요한 소재이자 산업으로 꼽힌다. 태양전지, 이차전지, 연료전지의 핵심 소재이자 4차 산업혁명 중심 소재다. 현재 스마트폰 부품의 80% 이상을 MLCC(다층 세라믹 축전기) 등 세라믹 부품이 차지하고 있다. 소재 산업의 자립이 절실한 우리나라가 세라믹 산업에 주목해야 하는 이유다. 세라믹 소재 산업은 일본이 우위를 점하고 있으며, 미국·한국·대만이 뒤따르고 있다. 일본 기업의 전체 시장점유율이 56%에 달한다. 일본 기업이 강세를 나타내는 세라믹 부품 및 원료 분야에서 탈일본화에 성공한 국내 기업이 있다. 그 주인공은 세라믹 업계를 선도하는 경북 포항지역 강소기업 미래세라텍이다. 미래세라텍은 MLCC 제조에 쓰이는 세라믹 부품을 생산한다. 세라믹은 고온에서 구워 만든 비금속 무기질 고체 재료를 말한다. 미래세라텍의 주요 생산품인 1차 세라믹 재료와 MLCC용 소성 자재 역시 일본 업체들이 강세를 보이는 분야다. 그럼에도 미래세라텍은 일본 업체가 주도하고 있는 세라믹 소재·부품 시장에 도전해 일본 업체에 버금가는 수준의 제품을 생산해 국내외 주문량을 늘리며 성장세를 이어가고 있다. 세계 유수 업체를 대상으로 세라믹 부품을 공급하고 있는 미래세라텍의 현재와 미래에 대해 자세히 살펴본다.

# MIRAE CERATEC

## 회사정보



대표이사  
김범주



회사설립  
2000. 01. 12



주생산품

MLCC 소성용 부자재,  
반도체 및 디스플레이  
제조장비 세라믹 부품,  
기타 소성용  
세라믹 부자재



소재지  
경북 포항시



홈페이지  
www.mrcot.co.kr

## 지원사업

**사례명** 기업성장단계지원/성장단계별 맞춤형지원으로 산업구조 체질개선

**지원사업명** - 지역전략산업선도기업육성사업(정부브랜드 선정을 위한 컨설팅 지원사업, '21.6~12/10백만 원)  
- 지역전략산업선도기업육성사업(맞춤형 기업지원사업, '21.6~12/ 43.5백 만 원)





정밀작업을 진행 중인 모습

## 기술개발·신제품 출시로 국내 세라믹 업계 선도

미래세라텍은 세라믹 분야 전공자들이 본인들이 가진 기술력을 바탕으로 파인세라믹 전문 제조 기업을 목표로 두고 포스코케미칼 신소재사업팀에서 분리하여 2000년 1월 설립됐다. 현재 경북 포항 청하농공단지에 입주해 있으며, R&D 기술개발을 통한 독자적인 초대형 알루미늄 판재 제조 기술력과 뛰어난 품질 경쟁력을 바탕으로 반도체 및 디스플레이 부품 소재, MLCC 소성용 부자재 등을 전문적으로 제조하고 있다. 지방 소재 기업으로서는 드물게 자체 기술연구소 및 박사급 인력 2명 등 전문개발인력을 보유하고 있으며 벤처기업, 이노비즈 및 14개의 특허를 보유하고 있는 기술 중심의 기업이다. 미래세라텍은 반도체 및 LCD 공정 장비용 파인 세라믹 부품과 전자부품 소성에 사용되는 세터, 메시 같은 소성 도구들을 국내 반도체, LCD 제조업체와 전자부품 제조사에 공급하고 있다. 특히 고부가가치의 산업용 세라믹 제품을 전문적으로 제작하는 업체로서, 최근 활발한 기술 개발과 신제품 출시를 통해 첨단세라믹 업계를 선도하고 있다. 대표 제품은 주요 반도체 및 디스플레이 제조 장비 내 소모성 세라믹 부품 용기다. 형광체, 각종 파우더 하소 및 전자세라믹 부품 열처리 시 사용되는 소성용 부자재도 생산하고 있다. 현재는 2차전지 양극재용 세라믹 소성 용기인 BOX SAGGER를 개발 중이며, 2023년 양산화를 위해 신공장증설 및 대규모 설비 증설을 진행하고 있다.

## 지원사업 통해 인력난 해소... 사업 다각화로 성장 기반 마련

미래세라텍은 사업의 다각화를 통한 기업 성장의 기반을 마련하고자 했다. 이차전지 양극재용 소성 용기의 경우 소성 속도 증가 및 소재 변화에 따른 수명 단축으로 수요 증가가 폭발적으로 이루어진 데 반해, 제조업체는 한정적이어서 공급 부족 현상에 시달렸다. 디스플레이 장비용 세라믹 소재 또한 고객사의 원가 절감에 맞춰 점점 더 안정적인 대형소재 생산이 필요한 상황이었다. 또 MLCC 소성용 제품의 매출 비중이 60%를 차지하고 있는데, 모두 삼성전기로만 납품되고 있는 만큼 의존율을 낮춰 사업의 안정화 및 지속 가능한 성장을 위해 독보적인 기술력 및 새로운 아이템 발굴이 절실했던 시기였다. 그러나 지방에 위치한 중소기업 특성상 고질적인 인력난은 우수한 인재를 통한 신기술 개발에 가장 큰 걸림돌이 되었다. 인력 부족으로 R&D 및 정부 과제를 수행하는 데 많은 어려움이 있었기에 포항테크노파크를 비롯해 지역 내 산·학·연이 보유한 인력, 기술, 정보 등 자원을 활용한 기업 현장 중심의 맞춤형 애로기술 해결이 필요해 포항시 유망강소기업 지정에 참여했다.

세라믹 주요 공정 중 하나인 성형작업을 하고 있다.



## 신사업 시제품 제작 및 기존사업 생산 공정 개선 매출 20% ↑ · 고용 56명 · 투자유치 성공

미래세라텍은 포항테크노파크의 맞춤형 지원으로 이차전지 양극재용 세라믹 소성 용기의 시제품 제작을 통해 용기 개발에 성공했다. 또 대형 플레이트 적재방법 공정개선을 통해 디스플레이 장비용 세라믹 소재 대형화 추세에 맞춰 적재방법을 변경해 제품파손위험 감소 및 생산성 증가의 초석을 다질 수 있었다. 이차전지 양극재용 세라믹 소성 용기 개발은 2023년 양산화를 목표로 포항 블루밸리 산업단지 내 미래세라텍 동해공장 착공 및 설비 신설을 진행하고 있다. 이에 따른 고용 창출 효과는 56명 발생했다. 또 대형 플레이트 적재방법 공정개선을 통해 파손에

대형 플레이트 품질회의



- 1\_ 정밀분석용 샘플
- 2\_ 성형공정작업
- 3\_ 소성공정작업

다른 불량률 감소 및 생산성 향상은 매출 상승으로 이어졌다. 2020년 매출 152억 원에서 지난해 182억 원으로 20% 성장했다. 국내 첨단세라믹 제조업체의 연평균 성장률이 24% 내외인 점에 비춰볼 때 매우 가파른 성장 속도로 볼 수 있다. 이에 2017년 포항시 유망강소기업, 2020년 포항시 우수유망강소기업으로 지정 이후 올해 경상북도 스타기업 정부브랜드로 선정돼 기업인지도가 향상되었으며, 사업화 추진을 위한 다수의 투자유치까지 성공했다.





## ‘기술·품질 혁신’을 바탕으로 세계 최고 세라믹 제조사 목표

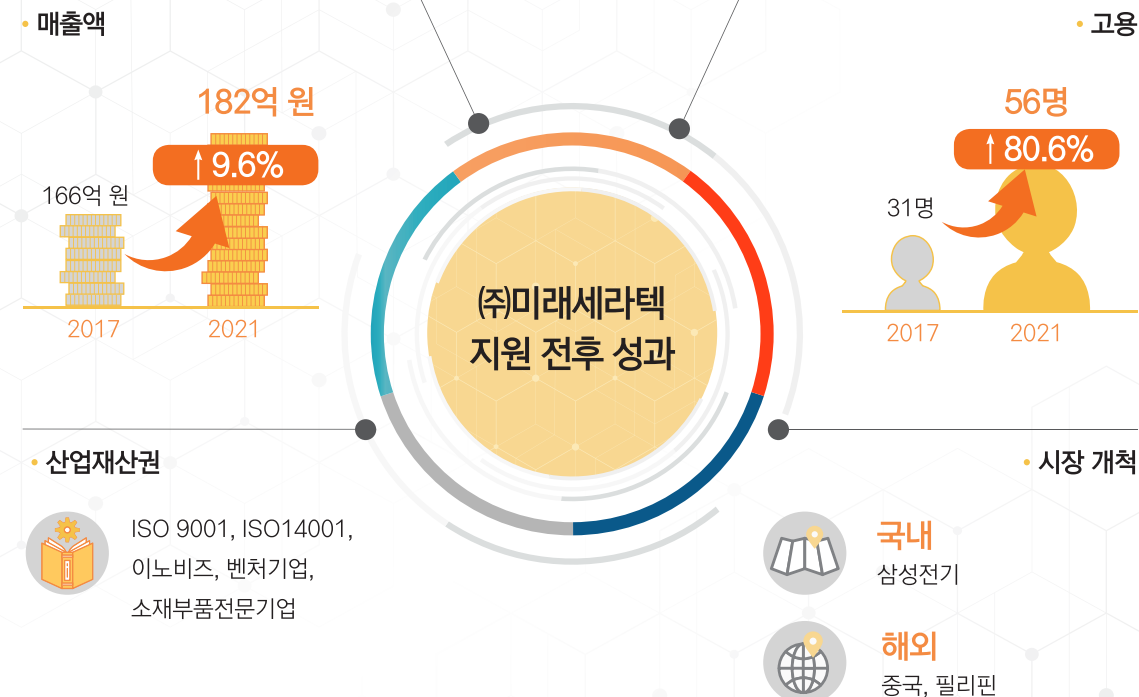
최근 미래세라텍은 사업 다각화를 실현하여 세계 최고 세라믹 제조사가 되겠다는 목표를 세웠다. 고객의 요구에 즉각 대응하고, 고객사의 성장과 발전에 일익을 담당하고자 한층 더 성장해 나가겠다는 것이다. 미래세라텍은 미래에 대한 투자도 이어가고 있다. 이차전지 분야 생산공장 신규 투자로 이차전지 양극재용 세라믹 소성 용기 생산량을 확보할 계획이다. 지난해 12월 포항 블루밸리 산업단지에 신규공장을 착공하였으며, 올해 하반기부터 본격적으로 가동할 계획이다. 생산 수량은 올해 월 10만 개로 시작해, 2024년 월 30만 개를 목표로 한다.

김범주 미래세라텍 대표는 “기술혁신, 품질혁신, 창의적 인재양성으로 고도화·정밀화 되어 가는 현대산업의 다양한 요구에 부응하기 위하여 끊임없는 기술개발로 소재 산업의 선진화에 앞장서는 기업이 되고자 노력하고 있다”라며 “성실하고 책임성 있는 착한 선도적인 기업이 되어 고객 가치 창출을 최대화하고 글로벌 기업이 되도록 최선을 다하겠다”라고 말했다.

공장 내부 전경



### 주요성과



### 성공포인트

- Point 1** 전주기적인 지원으로 강소기업에서 스타기업으로 성장 구축
- Point 2** 맞춤형 기업지원사업의 결과물을 활용하여 시제품 제작
- Point 3** 2022년도 경상북도 스타기업 정부브랜드 선정으로 기업인지도 향상
- Point 4** R&D인프라 및 공장 증축을 위한 투자유치 지원(총 340억 원)

04

# 신제품 개발

New Product Development

154 대구테크노파크 지원기업 (주)보국전자

162 제주테크노파크 지원기업 메리파파

170 경기대진테크노파크 지원기업 (주)에싸



신제품 개발  
01 대구테크노파크 지원기업  
(주)보국전자

신제품 개발과  
기업 경쟁력 제고  
두 마리 토끼 잡은

(주)보국전자



회사 소개 영상



코로나19로 많은 기업들이 수익 저하의 문제를 겪은 2019년과 2020년, 소형 가전을 개발·판매하는 보국전자도 수익 저하의 문제에 직면했고, 이를 해결하기 위해 브랜드 강화와 신제품 개발을 통한 새로운 비즈니스 모델 개발이 필요한 상황이었다. 특히, 포스트 코로나19에 대응하기 위해 홈리빙 제품에 대한 R&D 강화 및 양산적용으로 매출 향상과 수익성 극대화를 추구해야했던 보국전자는 대구테크노파크의 지원사업에 참여해 기업신성장동력 신제품 개발이라는 성과를 낼 수 있었다. 기술경쟁력이 뛰어난 신제품을 개발해 출시하였으며, 스타기업 SNS 홍보영상을 제작해 온라인 시장에서의 매출 확대도 이룰 수 있었다. 특히, 기존의 기술 역량 부족의 한계를 지원사업을 통해 해결하며 고성능 가전제품을 생산할 수 있었고, 이를 통한 신규 매출이 발생함에 따라 기업 성장을 촉진할 수 있었다. 신제품 개발과 기업 경쟁력 제고라는 두 마리 토끼를 잡은 보국전자의 지원사업 성과를 살펴본다.



## 회사정보



대표이사  
이완수



회사설립  
1999. 03. 09



주생산품  
온열침구,  
계절·환경가전



소재지  
대구 달서구



홈페이지  
www.bokuk.com

## 지원사업

사례명 TP R&D 기획지원을 통한 기업신성장동력 기술제품 개발

지원사업명 R&D과제 발굴 및 기획지원(대구TP 스타기업 지원 프로그램)

## 생활가전제품 강소기업 보국전자

보국전자는 1974년에 설립된 보국실업을 기반으로 성장한 대구의 향토기업이다. 국내에서 처음으로 전기장판을 생산해 이름을 알려온 기업으로, 1999년에 전기요와 전기매트 등 시장을 확대하면서 전열침구업계에서는 독보적인 위치를 점하며 성장했다. 보국전자의 제품은 크게 세 가지로 나눌 수 있다. 첫 번째 주요 제품은 난방침구류다. 에어셀 전기요와 온열러그 및 온수매트, DC 온열 담요 및 넥워머, 온열침낭 등이다. 두 번째는 서큘레이터와 온풍기, 히터 등의 공기순환류 제품과 가습기 및 공기청정기 등이다. 세 번째는 주방생활가전으로 저당밥솥, 블렌더, 티포트, 에어프라이어 등이다. 가정용 온열침구 및 소형가전 기반의 생활가전제품으로 시작해 현재는 수면과 공기를 다루는 사업군으로 확장하고 있는 보국전자는 관련특허 26건과 200여건 이상의 기술인증으로 세계 최고 수준의 전기요 온열기술 및 공기역학기술을 보유하고 있다. 이완수 보국전자 대표는 “디자인의 중요성을 일찍부터 인지해 자사제품에 고유성을 높이기 위해 많은 노력을 기울였다”라며 “단순 난방제품의 이미지에서 한걸음 더 나아가 고객의 니즈를 파악하고 한발 앞선 제품을 개발해 출시했고 국내 최초로 슬림온수매트와 온수 전기요 제품도 출시했다”라고 말했다. 이어 “기술과 이를 구현할 디자인이 뒤처진다면 도태된다는 생각에 디자인 부서와 부설연구소를 두고 지속적인 기술 개발을

출고 전 전수검사를 하고 있다.



보국에어셀 모달 전기요

하고 있다”라고 전했다. 실제로 보국전자는 국내 최초 상용화 슬림 온수매트를 개발해 출시했고 온수매트 컨트롤러는 디자인 지원 기관의 사업을 통해 개발해 굿 디자인상까지 수상하는 쾌거를 이루기도 했다. 보국전자의 기술력은 관련된 특허 보유 이력으로도 확인할 수 있다. 온열침구류는 인체감지 특허 및 온열제어 기술 분야 특허 17건을 확보하고 있고, 공기순환제품군에서는 바람의 질 향상을 위한 날개 설계기술과 인체감지 센싱 및 환경모니터링 기술이 적용됐다. 또 에어셀 제어기술 확보를 통해 공기업 제어기술과 IT를 융합해 확보한 제어 기술을 통해 헬스케어 라인업 제조기술을 확보했다. 최근에 경쟁력 확보를 위한 신사업 분야 기술을 확보하기도 했다. 보국전자의 특허는 24건, 디자인 45건 등 65건의 산업재산권을 보유하고 있으며 온라인 라이브 방송 시장과 보국전자물 판매 강화 및 유통환경 변화에 따른 DT 환경을 구축하기도 했다.

## 코로나로 인한 소비 위축 타개 방안 절실

이처럼 생활가전 분야에서 독보적인 기술력을 보유한 보국전자에게도 위기는 있었다. 코로나19로 많은 업종이 소비 위축으로 인한 어려움을 겪을 당시 보국전자도 위기를 타개할 수 있는 방안 마련이 절실했다. 이에 보국전자는 코로나19로 인한 수익률 저하 해결을 위해 브랜드 강화를 위한 정부 R&D 사업에 신청하고 제품 선행개발을 위한 제품 로드맵 수립과 새로운 비즈니스 모델을 개발하고자 했다. 실제로 보국전자는 2019년에 계절적 요인으로 매출이 41% 급락했고, 2020년에는 코로나19 확산으로 인해 기업의 생존에 위기를 겪었다. 어려움을 타개하고자 제품 선행 연구개발과 매출 향상을 위한 브랜드 인지도 확대를 위한 홍보·마케팅과 해외 진출 전략 수립이 필요했는데, 이러한 것들을 한꺼번에 가장 효율적이고 효과적으로 진행할 수 있는 방법은 지원사업 참여와 지역 스타 기업에 선정되는 것이라고 판단했다. 기업의 부족한 부분을 채우고 실천해야 하는 것이 무엇인지 알기 위해서 지원사업이 필요했고, 전반적으로 가격경쟁력과 기술경쟁력이 매우 월등한 부분이 없다고 판단했던 보국전자는 정부 지원을 통한 기술개발 및 사업화 지원을 통한 경쟁력 제고가 시급하다고 생각했다. 이에 지원사업을 통해





자동화 포장 공정

기술경쟁력과 가격경쟁력을 갖춘 신제품을 개발하고자 했다. 기업의 상황을 잘 알고 있는 대구테크노파크가 기업 R&D 부서와의 소통을 통해 기업역량을 잘 이 끌어 낼 수 있는 분야를 도출한 후 맞춤 전문가를 지원했다. 이러한 덕분에 맞춤형 과제기획 컨설팅 및 PT 작성 및 발표자료 검토 지원을 통한 중앙정부 개발지원사업을 성공적으로 딸 수 있었다. 지원사업을 통해 기업의 신성장동력이 될 기술과 제품을 개발할 수 있게 되었는데, 보국전자의 기존 기술 발전, 신제품 개발 등 여러 측면에서 지원이 필요했다. 에어 서큐레이터와 같은 소형가전 제품 시장은 진입 장벽이 낮아 여러 경쟁업체가 뛰어들어 가격 경쟁력이 핵심 주요 요인이므로, 유사한 기술력을 보유한 경쟁업체와 비슷한 가격대의 제품 판매가 필요하고, 공기청정기는 사물인터넷 및 인공지능과 같은 각종 첨단 기능이 탑재된 주요 브랜드들의 고가의 공기청정기 시장이 아닌 20만~30만 원 대의 저가형 공기청정기 시장 공략이 가능했다. 전기요의 경우는 제품 안전성이 주요 경쟁력으로, 보국전자는 전자파 차단 기술과 화재 방지, 온도 감지 기술 등에 관한 다수의 특허를 보유하고 있어 안전성에 대한 경쟁력이 뛰어났고, 히터의 경우 알루미늄 재질의 관 주위를 합성수지로 코팅해 제작하는 알루미늄 코팅관에 대한 기술을 보유하고 있어 생산성이 높고 제작 단가를 낮추며, 경쟁업체와 비슷한 수준의 기술을 보유하고 있었다.

## 다양한 신제품 개발로 이룬 성과

보국전자는 테크노파크 R&D 기획지원의 기업신성장동력 기술제품 개발 지원 사업을 통해 연구개발 및 인증, 사업화 지원을 활용하고 전략적 제휴를 통한 해외 진출 전략을 수립했다. 이번 사업을 통해 기업의 위기를 타개할 R&D 과제 발굴 및 기획을 지원받아 신성장동력 및 신제품 개발이라는 성과를 이룰 수 있었다. 지원사업 과정을 통해 고성능 가전제품 생산을 통한 원가 절감 및 유통 일원화 전략이 필요하고, 수요처의 요구에 따른 다품종 소량 생산은 생산성 저하로 이어 지므로 수익성 없는 아이템은 철수해야 한다는 것을 알게 되었다. 최근에는 1~2 인 가구의 증가에 따른 가전제품 수요 확대와 정부의 중소기업 R&D 지원 확대에

1\_ 보국 에어셀 인체감지 탄소매트  
-카모플라주AC

2\_ 에어젯 O2 핫앤쿨



다른 기업 참여 기회가 증가 추세여서 기술개발 역량 부족에 다른 수익성 약화를 정부 지원사업으로 보완할 수 있는 전략이 필요했다. 보국전자는 소형 가구 생활 공간과 주거 환경을 고려해 가변모듈 멀티냉장고 및 의류 관리기 조합 시스템을 생각해냈다. 멀티 기능 냉장고, 소형 냉장고, 와인셀러, 개인 의류관리기의 4개 제품을 모듈화하고 정량화해 개인 취향에 따라 형태를 바꾸고 생활 공간 특성에 따라 위치를 자유롭게 옮겨 사용할 수 있는 A~D 가변모듈 멀티 냉장고+의류관리기의 통합 생활가전 개발을 추진했다. 유동적인 소형 가구의 주거 환경 및 협소한 공간 활용에 적합하도록 모듈화 아이템을 이동·변화·배치해 사용자가 원하는 형태로 가변적으로 사용하도록 하며, IoT 연동 제어 기술을 적용해 각각의 아이템을 통합적으로 제어하고 전면 패널의 다양한 컬러 및 소재를 적용해 주변 인테리어와 어울리는 마감을 적용한 제품 개발을 추진했다. 지원사업을 통해 신제품 개발 지원뿐 아니라 스마트공장 보급 확산 사업을 통해 스마트공장 구축 및 고도화로 ERP시스템과 포스 시스템을 도입했다. 또 신규인력 채용 지원과 연구소 및 영업인력 채용 지원사업을 통해 신규인력 인건비를 지원받기도 했다. 이 대표는 “대구테크노파크는 선정기획자료 작성 시 성장계획 핵심을 기업의 입장에서 정리하여 신청서를 작성할 수 있도록 지원해줬고, 지역스타기업 선정 및 컨설팅을 통해 기업의 애로사항, 문제점 해소로 코로나19 극복의 원동력 및 시장 확대 기회를 잡을 수 있었다”라고 말했다. 또 “과제명, 과제 주제 선정을 위한 사전준비 기획단계에서부터 대구테크노파크가 함께 참여하면서 개발목표 선정 및 자료 검토가 이뤄졌고, 사업계획서 작성 및 심사위원의 입장에서 가이드 한 부분과 테크노파크에서 안내한 정보가 과제 선정에 큰 도움이 되었다”라며 “테크노파크의 지원사업을 통해 코로나19로 인한 기업 어려움을 극복하고 내실을 다질 수 있는 기회가 되었다”라고 밝혔다.

## 헬스케어 가전 1위 기업 달성 목표

보국전자는 지원사업에 참여해 매출 향상이라는 큰 성과를 낼 수 있었다. 온열침구의 경우 핵심 부품인 온도조절기의 디자인과 시제품 개발이 쉽지 않는데 지원 사업을 통해 개발비에 대한 부담을 덜었고 테스트를 통해 제품의 시장성을 확인할 수 있었다. 개발 검증이 된 제품의 핵심 부품 채택으로 2021년에 개발한 조절기를 전체 제품 중 15%에 적용해 온열침구 매출액은 120억 원 정도로 예상된다. 매출뿐 아니라 핵심 기술 확보도 가능했다. 몸의 윤곽을 잡아주고 신체 하중을 분산시켜 혈액순환에 도움을 주며 척추 근육을 마사지해 근육의 긴장을 풀어 수면에 도움을 주는 모션에어셀 기술을 개발해 온열침구의 모션에어셀 기술을 활용한 다양한 제품 개발을 할 수 있는 기반을 마련했다. 이에 보국전자는 이 같은 기술력을 바탕으로 헬스케어 가전 1위 기업 달성을 최종 목표로 삼았다. 이를 위해 신사업분야 창조, 핵심 사업 강화 기술개발, 인적자원 역량강화 및 사회적기업을 핵심 가치로 설정했다. 국내 1위 온열시장 점유율과 수면 공기기술을 기반으로 신시장과 글로벌 수출을 확대해 2025년 매출 640억 원으로 성장해 생활환경 가전 1위 기업 달성을 목표로 세웠다. 이같은 목표 달성을 위해 보국전자는 단계별 중장기 전략을 수립해 실천하고 있다. 이 대표는 “첫 번째는 기업 디자인 경영으로 패러다임 변화 전략 수립, 두 번째는 기술과 디자인, 서비스 융합형 사업화 모델 확장 전략 수립, 세 번째는 헬스케어 1위 기업 달성 전략을 수립했다”라면서 “지역의 우수기업에서 글로벌 강소기업으로 성장하기 위한 전략으로 매출 증대 및 수출 확대 전략과 함께 기술 확보 전략을 중요하게 생각한다”라고 말했다. 또 “보국전자를 젊은 보국을 모토로 변화를 주고, 내부적으로는 직원들은 해외 파견 등을 통해 직원들의 생각과 눈을 모두 넓게 만들고자 한다”라며 “현재 사회공헌 활동으로 지원이 필요한 복지시설에 필요한 제품을 기부하고 있는데, 앞으로도 꾸준히 지역사회 공헌 활동을 하고자 한다”고 전했다.

‘㈜보국전자’ 회사 전경



### 주요성과



### 성공포인트

- Point 1** 대구TP 과제기획지원사업을 통한 중앙정부지원과제 수주
- Point 2** 중기부 지역스타기업선정을 통한 월드클래스 시장 진입 초석마련
- Point 3** TP지원사업을 통해 코로나19로 인한 기업 어려움을 극복하고 내실을 다질 수 있는 기회 제공
- Point 4** 쾌적한 실내 환경유지 에어서클레이터 개발



신제품 개발  
02 제주테크노파크 지원기업  
메리파파

## 제주산 천연물질 함유 화장품 개발해 러시아 수출길 열다

### 메리파파



회사 홈페이지



러시아 등지에 대형건설장비와 의료기기 등을 수출하는 금성무역의 자회사인 메리파파는 러시아 현지 바이어의 요청으로 제주테크노파크 화장품 공장을 활용해 제형 개발 및 화장품을 생산해 러시아 수출에 성공했다. 신규 화장품 기업으로서 화장品的 개발 및 인허가 등의 전문화된 기반이 구축되어 있지 않아 제품의 개발과 제반서류 등의 기초적인 자료 등의 문서가 없어 화장품 개발에 어려움을 겪던 메리파파는 제주테크노파크의 지원을 받아 기술지도와 제형개발, 생산지원을 받았다. 이를 통해 2022년 1월에 러시아에 화장품 60만 달러의 수출을 기록할 수 있었다. 이에 더해 EAC 인증을 획득하는 등 러시아 등 5개국 유통이 가능하게 되었다. 제주테크노파크와 국내외 시장상황에 적절한 트렌드를 파악하는 제주화장품기업의 맞춤형 기업 지원으로 제주 최초로 러시아 등 유라시아 5개국으로의 수출 성과를 창출할 수 있었던 메리파파의 이야기를 들어본다.



#### 회사정보



대표이사

김상배, 안중조



회사설립

2020. 06. 11



주생산품

마스크팩, 에센스,  
세럼, 각종 패치제품


소재지

제주 동성길



홈페이지

www.crystalskin.ru

#### 지원사업

**사례명** 기구축 인프라활용 화장품 제형 기술개발 및 수출활성화

**지원사업명** 제주화장품산업육성 및 제품생산활성화사업



메리파파 제주화장품 러시아 60만 달러 수출 기념사진

## 해외 시장 개척에 주력한 메리파파

2020년 설립된 메리파파는 제주도 소재 화장품 회사로서 해외 시장 개척에 주력해왔다. 기존에는 러시아 등지에 대형건설장비와 의료기기 수출을 주요 사업 분야로 해왔던 금성무역의 자회사인 메리파파는 러시아 현지 파트너사의 요청으로 화장품 등을 발굴 및 기획하기 시작했다. 개발 및 인허가 등의 전문화된 기반이 구축되어 있지 않고, 제품 개발을 위한 시제품 제작 등의 노하우가 없었던 메리파파는 화장품 특화센터인 제주테크노파크의 도움을 받았다. 제주테크노파크 바이오융합센터는 전국지자체 최초로 우수화장품 제조 및 품질인증 CGMP/ISO-22716 인증을 받은 제주 화장품 공장을 운영 중이다. 제주테크노파크 화장품 공장은 제주특별자치도로부터 지원받아 화장품 전반에 관련한 제형 개발 및 생산지원을 하고 있으며 신규 화장품 기업이 별도의 설비인프라 구축과 전문 인력을 확보하지 못한 소규모 기업의 시장진입을 위해 활용되어지고 있다. 이에 메리파파는 신규 기업으로서 제주테크노파크의 기술지도와 제형개발, 생산 인프라를 활용한 생산지원을 토대로 화장품 개발에 성공했다. 안중조 대표는 “기존에는 주로 해외수요처에서 기획한 다양한 신제품들을 개발하기 위해 발품을 팔다가 뜻밖의 좋은 인연으로 파트너사와의 협의를 통해 화장품을 개발하고, 새로운 해외 시장의 문을 두드리게 되었다”라며 “코로나19와 우크라이나 전쟁으로 러시아 파트너사의 방한은 물론, 시제품 전달조차 어려운 상황이지만 위기가 기회라 생각하고 미래를 열어나가고자 한다”라고 말했다. 또 “한국 화장품에 대한 이미지, 제주도에

대한 인지도 등이 세계 곳곳에서 점점 높아져 중장기 해외 수요 전망에 대해 낙관하고 있다”라며 “처음에는 사업다각화를 위해 화장품 사업을 시작했지만, 여러 신제품 개발과정에서 한국 화장품 산업의 크나큰 잠재력에 눈을 뜨게 되면서 이제는 화장품을 주요 수익원으로 전환하는 쪽으로 사업 방향을 서서히 틀고 있다”라고 전했다.

## 제주도 천연물질로 만든 화장품 개발

메리파파는 제주테크노파크 지원사업에 참여해 제주도의 천연물질을 화장품에 적용한 신제품을 개발하고 러시아 등 5개국 유통에 필수적인 EAC 인증을 획득했다. 개발한 제품은 주름 완화, 미백 기능성 물질들을 함유한 화장품 2종이다. 제품명은 크리스탈 스킨 미라클 시워터 에센스와 크리스탈 스킨 메조 인퓨전 씨워터 페이스 마스크다. 에센스는 발림성과 흡수성이 뛰어나다는 평가를 받아온 제주산 마유 함유 에센스로, 정제수 대신 제주용암수를 활용해 실리콘 유사성분을 응집해 코팅하는 워터포텐셜 코팅 제조 기법을 적용, 지속성 및 보습력을 강화했다. 제주산 녹차, 굴껍질 추출물을 함유해 항균 및 항산화에 효과가 있다. 마스크팩은 일반 부직포가 아닌 고가의 코코넛 발효 물질을 활용해 마치 제2의 피부인 듯 느껴지도록 착용감을 대폭 강화했다. 투명한 일반 에센스 타입이 아닌 고농축 크림 에센스 타입의 보습력을 크게 강화한 제품으로 저분자 히알루론산과 제주산 녹차, 제주굴 껍질 추출물, 제주동백오일, 제주동백꽃 추출물을 10% 이상 함유하여 항산화와 항염 등에 효과가 있다. 이밖에 기술 자문 등을 통해 아이패치 등 15종의 소포장 용기 사용 화장품들을 개발 완료했고, 출시를 앞두고 있다. 제품 출시와 함께 제주산 인증과 더불어 러시아어 사용 6개국 수출 시 요구되는 EAC 인증도 2021년도에 획득했다. 제주테크노파크에서 2개 제품에 대한 기술 이전을 받았고 2종은 녹차, 청굴, 동백오일, 동백꽃, 마유 등 제주산 기능성 천연물질들을 함유한 프리미엄 제품들이다. 특히, 마스크팩은 코코넛 열매를 미생물 발효 과정을 거쳐 만든 천연 소재인 바이오 셀룰로오스를 사용함으로써 보습력, 착용감, 쿨링 효과를 높였다.

크리스탈 스킨 메조 인퓨전 씨워터 페이스 마스크팩





## 테크노파크 지원사업은 천군만마

제주테크노파크 지원사업은 메리파파에게 신제품 개발과 수출의 성과를 낼 수 있도록 돕는 천군만마 같은 역할을 했다. 제주테크노파크의 지원은 화장품 개발과 수출에 노하우가 없는 기업이 신제품 개발과 수출이라는 성과를 낼 수 있도록 구체적인 도움을 줬다. 특히, 신규 화장품 기업으로 화장품의 개발 및 인허가 등의 전문화된 기반이 마련되지 않아 제품의 개발과 제반서류 등의 기초적인 자료가 미흡했기 때문에 전문적인 제주테크노파크의 도움이 절실했다. 또 메리파파는 제품들이 모두 해외 마케팅 초기단계, 출시 직전 단계에 있어 샘플이나 시제품 종류가 많을수록 시행착오 여지를 줄여 제품화 일정을 단축하는 데 도움이 되는 상황이었었는데 시제품을 다량 확보하기에는 기업의 여력이 마땅치 않았다. 소량·다종에 기술력까지 필요한 시제품들이라 제작의뢰조차 꺼려지는 이 같은 상황에서 지원사업을 통해 최종 제품의 품질경쟁력을 높이는 것뿐 아니라 원료 미조정, 포장방법 변경 등에 힘입어 가격경쟁력까지 눈에 띄게 개선하는 계기가 되었다. 안대표는 “시제품 제작과 관련된 지원은 제품군이 다양하지 못하고 브랜드 인지도가 낮은 업체에게는 아주 크게 느껴지는데, 샘플, 시제품 제작 지원은 자체 연구

1\_ 크리스탈 스킨 미라클 씨워터 에센스

2\_ 크리스탈 스킨 메조 인퓨전 씨워터 페이스 마스크팩

1



2



역량이 미비한 중소기업에게 제품화 기간을 단축하는 데 많은 도움이 되었다”라며 “시장성 판별, 품질개선, 인증 취득 촉진, 패키지 샘플 제작, 홍보물 제작 등에 모두 활용되어 제품화 기간을 단축시켜 경쟁력을 강화해주는 천군만마가 되었다”라고 말했다. 또 “후속 파생제품, 틈새 제품, 대체 제품 개발 시 샘플을 앞서 받아 본 수요처의 호불호 요소를 적극 반영할 수 있다는 점도 무시할 수 없다”라면서 “판매 예측 실패, 무리한 자본 투자 등의 오류 가능성을 시제품에 대한 수요처 반응조사 등을 통해 미연에 차단함으로써 예기치 못한 손실가능성을 최소화해 결과적으로 수익력을 향상시키는 데 긍정적 영향을 미쳤다”라고 덧붙였다. 메리파파는 기존에 경험 부족과 화장품 개발, 생산 및 인허가 등의 전문화된 기반이 구축되어 있지 않았기 때문에 제주테크노파크 지원사업의 도움은 난관에 막히지 않을 수 있게 큰 도움이 되었다. 화장품 수출입 통관, 현지 유통인증 등의 제반사항 컨설팅뿐 아니라 시장동향, EAC 품질인증과 JCC 인증 관련 자문 등에 힘입어 어려운 일들을 풀어나갈 수 있었고, 이러한 지원이 있었기에 메리파파에서는 영업 활동에 전념할 수 있었다. 특히 추가 발주건과 관련된 많은 종류의 샘플을 수시로 받아 수요처에 발송함으로써 시장성 사전 점검, 제형완성 기간 단축 등에서도 도움을 받았다.

## 제2의 브랜드 만드는 것이 목표

메리파파는 현재까지 제주테크노파크가 연구 개발한 마스크팩 등 2종의 제품을 러시아어권 나라들에 수출했고, 이밖에 15종의 기초화장품들을 제주테크노파크 등의 기술자문 등을 거쳐 제품 개발을 완료했다. 현재는 순차적으로 러시아어권 나라들로 판매하기 위해 마무리 점검을 하고 있다. 앞으로는 온라인 중심의 판매망 재편 추세에 맞춰 가격 차별화를 위한 제2의 브랜드를 만들 계획이다. 또 제주기업으로서의 포지셔닝 및 정체성 확보 노력을 강화할 방침이다. 안 대표는 “크고 작은 일에서 불합리한 요소들을 제거하고 생산성을 극대화하면서 수익력 제고 노력을 통해 유무형의 기업 가치를 계속 끌어 올리다 보면 긍정적 에너지가 전파될 것이라 생각한다”라며 “수익극대화 목표를 이루기 위해 결국 최적의 인재가 최상의 공급선 및 거래선을 찾아 고객만족도가 최고인 상품을 공급할 계획이다”라고 말했다. 또 “모래밭에서 금을 찾듯이 되도록 최고·최적·최상을 쫓다 보면 훌륭한 파트너, 경쟁력이 월등한 제품, 뛰어난 인재가 메리파파에 많이 올 것이라는 희망을 가지고 있다”라고 전했다.

제주테크노파크 화장품 공장



### 주요성과



### 성공포인트

- Point 1** 2022년 1월 러시아 60만 달러 화장품 수출
  - 크리스탈 스킨 2종(바이오셀 60,000 / 수분크림 4,000)
- Point 2** EAC 인증획득(크리스탈 스킨 미라클 씨워터 에센스 등 2종)
  - 유라시아경제연합 출범과 함께 제정된 단일 인증제도
  - 화장품 및 향수 등 러시아 등 5개국 유통에 필수 인증



신제품 개발  
03 경기대진테크노파크 지원기업  
(주)에싸

## 친환경 기능성 패브릭 소파의 개척자 시장의 패러다임을 바꾸다

(주)에싸



회사 소개 영상



프리미엄 소파 전문 브랜드 에싸(ESSA)는 국내 소파 시장에 패브릭(천 소재) 열풍을 불러왔다. 그동안 국내 패브릭 소파 시장은 고가의 수입 소파와 품질력이 입증되지 않은 초저가 소파로 양분화되어 있었다. 이런 가운데 에싸가 친환경·기능성 패브릭을 이용한 감각적인 디자인의 소파를 선보이면서 국내 소파 시장에서 돌풍을 일으켰다. 박유진 에싸 대표는 “십수년간 소파 업계에서 일하며 국제 박람회 및 해외 매장을 둘러보았던 저는 이미 전 세계적으로 다양한 소재와 컬러의 소파가 판매되는 것을 확인했다”라며 “국내에서도 좋은 소재, 감각적 디자인의 패브릭 소파를 합리적인 가격대로 만나길 원하는 소비자층이 늘어날 거라 예측했다”라고 말했다. 이 같은 확신을 바탕으로 에싸는 세계적 패브릭 전문가들과의 기술 제휴 업무협약(MOU)을 통해 생활 발수, 이지 클린 기능이 있는 신소재 패브릭을 발굴한 것은 물론, 소파 내장재 하나까지 품질력이 입증된 소재로 선택했다. 론칭 4년 차인 현재 에싸 소파는 국내 패브릭 소파 판매 1위 브랜드로 성장하였고, 포털 사이트 패브릭 소파 부문 브랜드 인지도 1위를 기록하고 있다. 소파 산업의 패러다임을 바꾸어 놓으며 기능성 패브릭 소재라는 새로운 시장을 개척한 에싸의 성공 사례를 살펴본다.



ESSA

### 회사정보



대표이사  
박유진



회사설립  
2019. 03.



주생산품  
소파 및 기타  
내장가구



소재지  
경기 광주



홈페이지  
[www.essasofa.co.kr](http://www.essasofa.co.kr)

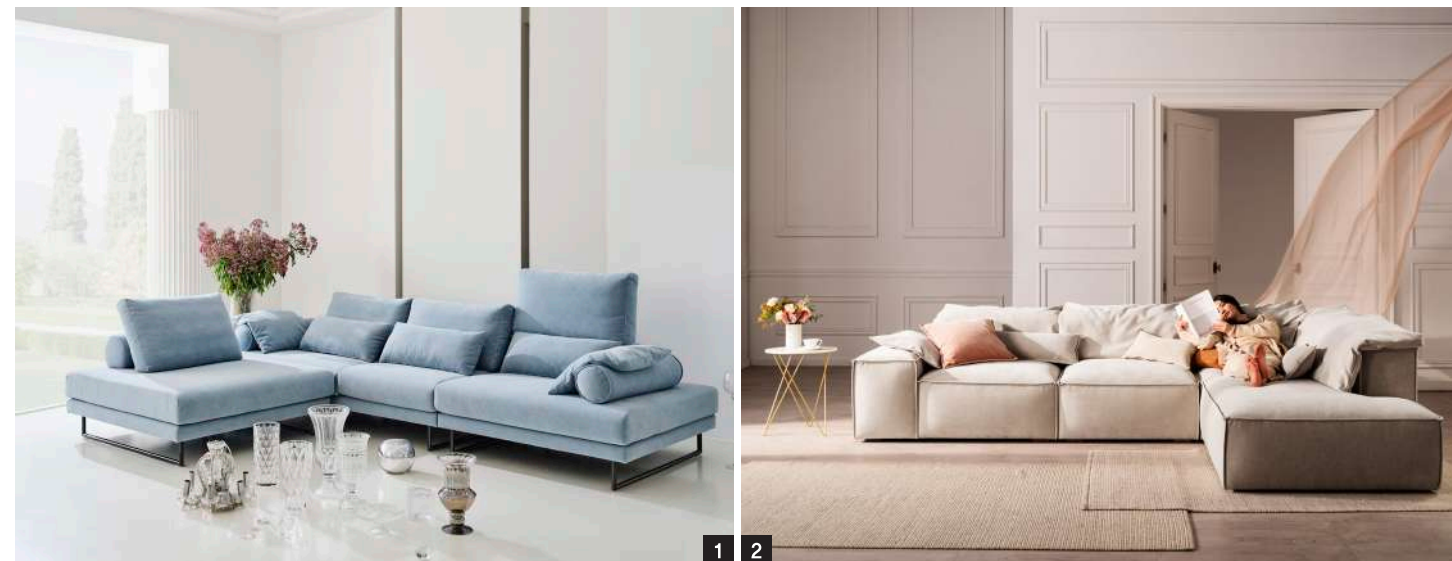
### 지원사업

사례명 환경보호를 위한 친환경 가구(소파) 디자인

지원사업명 가구 융·복합 디자인지원 (20백만 원, '21)

## 높은 품질, 합리적 가격에 소비자 인지도 ↑

에싸는 2019년 3월, 30여 년 소파 제작 기술을 지닌 자코모의 패브릭 전문 브랜드로 론칭했으며, 높은 품질력과 합리적인 가격을 모두 만족시키는 ‘완벽한 소파’를 목표로 설립됐다. 에싸가 추구하는 완벽한 소파는 ‘감각적인 디자인은 기본, 보이지 않는 속까지 안전하며, 특별한 관리 없이도 깨끗하고 쾌적하게 사용할 수 있는 것’이다. 에싸는 친환경 소재와 기능성, 감각적인 디자인으로 소비자들에게서 좋은 반응을 얻고 있다. 프리미엄 패브릭 소파를 국내에서 합리적인 가격으로 만나볼 수 있다는 것도 소비자들이 열광하는 포인트 중 하나이다. 박 대표는 “에싸는 소파만을 30여 년 연구한 전문가들이 모여 만든 회사로서, 최고급 소재를 사용하고 믿을 수 있게 만들어 합리적인 가격대로 제공하는 노하우를 갖추고 있다”라고 자신했다. 창립 초기부터 패브릭 소재의 품질을 가장 중요하게 생각해 온 에싸의 주요 패브릭 원단은 유럽 ‘오코텍스 100 인증’의 클래스 1등급을 인증 받은 환경친화적 소재로 ‘과불화합물질(PFC) 프리(Free)’ 제품이다. 사용 편의성도 뛰어난 신소재로 오염을 손쉽게 닦는 ‘이지 클린’ 기능과 물을 쏟아도 쉽게 스며들지 않고 툭툭 털기만 해도 제거되는 ‘생활발수’가 가능하다.



## 혁신적 R&D를 통해 신제품 디자인 개발… 매출 166% ↑

(주)에싸 박서준 화보, 하바나 와이드 4인 코너형 카시미라 패브릭 소파



1\_아미르 4인 멀티카우치형 리프트 기능 카시미라 패브릭 소파

2\_주)에싸 카리브 4인 코너형 카시미라 패브릭 소파

에싸는 신뢰도 높은 자문기관의 데이터를 바탕으로 풍부한 디자인 스토리를 활용해 판매 성과까지 올리는 것을 목표로 신제품 개발 및 제작을 진행하고자 했다. 단순히 일회성 프로젝트로 끝나지 않고 경제성, 기호성, 편의성, 신뢰성, 기능성을 바탕으로 상품을 구현하여 프리미엄 패브릭 소파 시장에서의 입지를 굳히길 원했다. 이에 에싸만의 디자인 아이덴티티를 확고히 하고자 테크노파크의 가구 융복합 디자인 지원사업에 참여하게 됐다. 경기대진테크노파크 지원사업에 참여해 신제품 디자인 개발 지원을 받은 에싸는 시장 트렌드 분석을 바탕으로 반려 가구의 증가 추이를 파악하여 반려동물과 함께하는 반려인들을 위한 소파를 개발했고, 디자인 자문기관과의 협력 과정을 온·오프라인 마케팅 소스로 활용했다. 신제품 개발 후에는 각종 매체 및 언론 기사 배포를 통해 에싸 브랜드를 홍보했다. 에싸는 자체 R&D 센터를 갖추고 디자인 및 제품 개발을 진행해 기술적 성과를 거뒀다. 제품 디자인 출원 25건, 친환경 인증마크, 오코텍스 1등급 클래스1, PFC-FREE



- 1\_ (주)에싸 벨루어 패브릭
- 2\_ (주)에싸 프라우 가족
- 3\_ (주)에싸 러스티카 패브릭

등을 확보했으며 최상의 착석감을 제공하고자 에어리폼을 개발했다. 에싸 소파가 특히 출원한 에어리폼은 한국인의 체형에 맞는 착석감을 위해 수개월간 고민한 끝에 탄생한 결과물이다. 매트리스에 자주 쓰이는 메모리폼을 독자적 기술로 성형 가공해 편안한 착석감인 ‘컴포트’ 기능과 안정적 지지감인 ‘서포트’ 기능을 모두 만족시킨다. 아울러 마이크로 캡슐 공법을 활용한 천연 향균 기능 원단도 개발했으며, 패브릭 커팅기도 새롭게 도입했다. 에싸는 2020년 연 매출액 대비 2021년 170% 성장한 매출을 실현했다. 올해 2022년 역시 작년 성장률 이상의 매출을 기록하고 있다. 올해로 4년 차에 접어든 에싸는 품질 향상을 위한 지속적인 연구개발을 거듭한 결과, 혁신성장기업으로서 벤처기업승인을 받았으며, NICE평가정보의 기술평가 최우수기업(T3)으로 선정되었다. 또한 2021년 8월 ‘아미르’ 소파를 출품하여 한국디자인진흥원에서 굿디자인(GD)에 선정되었다. 최근에는 유럽 하이엔드 감성의 부드러운 터치감과 깊이 있는 컬러를 갖춘 가족 소파까지 론칭하며 새로운 도약을 준비하고 있다. 박 대표는 “처음부터 끝까지 소비자를 위해



- 1\_ (주)에싸 비숍 3인 벨루어 패브릭 소파
- 2\_ (주)에싸 다즈 4인 오픈코너형 스윙기능 카시미라 패브릭 소파

치열하게 고민하고 분석하는 에싸의 모습을 테크노파크와 함께 알릴 수 있었다”라며 “테크노파크의 융복합지원사업은 산업 현장에 만연한 획일화된 고정관념에서 벗어날 수 있는 기회를 주었다”라고 말했다. 이어 “향후 에싸는 주식회사 외부 감사법률에 의한 외감기업으로 투명한 회계와 지배구조, 환경을 생각하는 ESG 경영환경을 선도하며 성장해 나갈 것”이라고 덧붙였다.

## “기본에 충실할 때 감동을 주는 제품을 만들 수 있다”

국내 패브릭 소파 시장의 빈틈을 공략한 덕분에 현재 에싸는 국내 패브릭 소파 판매 1위 브랜드로 성장하였고, 브랜드 인지도 1위도 기록했다. 이는 가구 스타트업 회사로서 유례없는 고무적인 결과이다. R&D 연구원뿐만 아니라 각 분야의

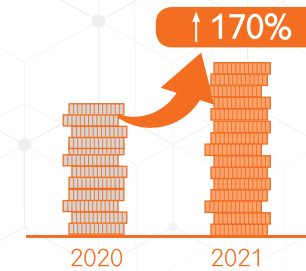
내로라하는 전문가들이 모인 에싸는 고객이 무엇을 원하는지 시장을 분석하고, 내부 개발실에서 디자인 및 개발을 진행하며, 자재를 선정하여 국내에서 직접 생산한다. 이뿐만 아니라 배송, 사후 관리까지 에싸 본사에서 모두 컨트롤하며 소파라는 키워드에 맞는 모든 활동을 직접 진행하고 있다. 따라서 고객이 원하는 상품에 대한 파악 및 대응이 빠르고 언제든지 다양한 제품을 연구개발할 수 있었다. 박대표는 “기본에 충실할 때 감동을 주는 제품을 만들 수 있다고 믿기에, 전 세계적으로 우수한 품질로 인정받는 프리미엄 패브릭을 독점 수입할 뿐 아니라, 해외 제조사와 R&D 개발을 함께 해나가는 등의 노력을 지속하고 있다”며 “앞으로도 최고급 자재를 사용한 프리미엄 소파를 합리적인 가격으로 제공하는 브랜드의 기조를 유지하며 고객과의 소통을 확대해 나갈 것”이라고 밝혔다. 이어 “에싸의 기술 가치 상상을 위해 국내 친환경 소재 개발기업과 공동연구를 진행하고 있으며, 건강한 기능성 소파의 제조를 위해 국내 대학기관 등과 산학연을 통한 항균 소재의 개발 및 연구 등 지속적인 R&D, C&D작업을 추진해 나갈 것”이라며 “해외 시장도 적극적으로 발굴하여 글로벌 K-Furniture 브랜드로 성장해 나갈 것”이라고 다짐했다.

(주)에싸 2022 박서준 화보, 유레이 4인 오픈코너형 스윙기능 수령큰텐더 통가죽 소파

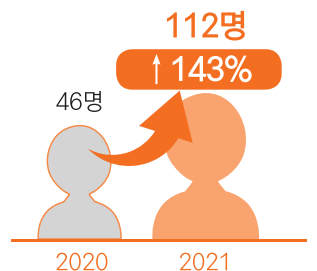


## 주요성과

### • 매출액

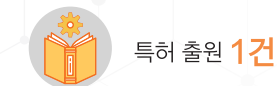


### • 고용



(주)에싸  
지원 전후 성과

### • 산업재산권



### • 시장 개척



## 성공포인트

- Point 1** 차별화된 아이덴티티 구축 및 브랜드 정체성에 맞는 전속 모델 발탁
- Point 2** 다양한 분야의 디자이너 및 인플루언서들과의 콜라보레이션을 통한 공격적 마케팅 진행
- Point 3** 최고의 자재 수급을 위해 특허 출원 등 기술 개발, 검증된 품질의 자재를 해외 직수입, 제품 개발 전 단계를 아우르는 철저한 관리
- Point 4** 지속적 R&D와 혁신적 제품 출시를 통해 소비자의 긍정적 오가닉 리뷰 확보
- Point 5** 2021 한국디자인진흥원 굿디자인 선정 및 2020, 2021 메종 베스트 브랜드 선정으로 디자인 브랜드 인지도 확립



## 테크노파크에 ‘한마디’

(주)넷온  
명홍철 대표이사



테크노파크는 ‘정보의 창고’이다.

“성공한 사람들의 공통적인 정보수집 방법은 우선 자신이 원하는 정보를 정확히 정한 뒤에 행동으로 옮긴다는 것이다. 자신이 어떤 정보를 구하고 있는지 알고 있으면 수많은 정보 중에서 정말로 필요한 정보만을 선택해 자신의 목적에 맞게 활용할 수 있다’라는 말입니다. 중소기업은 지속적인 성장을 위해서 기업이 필요한 정보를 적재적소에 활용할 수 있도록 유익한 정보를 제공하는 광주테크노파크 덕분에 지속적인 성장을 할 수 있었습니다.”

테크노파크는 ‘혁신성장의 동반자’이다.

“기업은 기술 개발과 혁신을 통해 성장을 합니다. 테크노파크는 다양한 프로그램을 제안하고 성장할 수 있도록 환경 조성을 해주고, 기업은 이런 환경을 활용하여 기술의 고도화를 통한 혁신 성장을 하고 있습니다. 테크노파크는 기업이 한층 성장할 수 있는 좋은 파트너로서의 역할을 잘 해주고 있습니다.”

레이크머티리얼즈  
김진동 대표이사



메디오젠  
백남수 대표이사



테크노파크는 ‘비즈니스 포물선’이다.

“막대한 연구비용이 드는 바이오혁신산업 분야에서 테크노파크의 지원사업은 비즈니스를 하는 데 꼭 필요한 역할을 해주었습니다. 테크노파크 덕분에 저희는 지속가능한 연구 실적을 만들어내면서 저희만의 성공 방정식을 구축할 수 있었습니다.”

테크노파크는 ‘길잡이’이다.

“전북테크노파크는 특히 힘들었던 이번 코로나19라는 사태에 더욱 더 큰 힘이 되었습니다. 험난한 중소기업의 자금과 기술력 현실에 좌절하여 목표를 잃어버린 채 표류한 기업체들을 이끌어준 길잡이입니다. 앞으로 헤쳐나가야 할 방향 제시나 목적이 실현하도록 다독여주며 이끌어주었습니다.”

(주)지엔  
이현석 대표이사



(주)텔스타

임병훈 대표이사



테크노파크는 '내비게이션'이다.

“내비게이션은 원하는 목적지에 대해 거리/시간/비용을 다양한 최적의 경로를 알려줘서 사용자가 선택하고, 실시간으로 도로의 정보를 제공하여 사용자로 하여금 최적의 조건을 선택할 수 있도록 해줍니다. 테크노파크는 기업에서 목표로 하는 기술혁신, 기업 성장을 통한 경쟁력 확보가 가능하도록 다양한 정보와 기술 획득의 기회를 제공하여 텔스타가 3차원 가공 제조업 분야의 모델 공장으로써 성장해 나갈 수 있습니다.”

테크노파크는 '마중물'이다.

“테크노파크는 기술력은 있으나 현실적인 어려움이 있는 스타트업에 든든한 마중물 역할을 해주어 많은 강소기업이 육성되길 고대합니다.”

(주)도터

김형일 대표이사



이노폴

윤범식 대표이사



테크노파크는 '기업의 적극적 투자를 위한 든든한 지원군'이다.

“기업의 성장은 회사 혼자서는 이룩할 수 없습니다. 회사의 적극적인 투자와 의지가 필요하고 우수한 직원들의 노력이 함께해야 하며 마지막으로 외부 기관의 합리적인 지원이 필요합니다. 이번 테크노파크의 지원으로 이노폴은 세계 시장 규모 약 6천억 원에 해당하는 사업 분야로의 진출을 준비할 수 있었습니다. 이번 사례처럼 중소기업이 또 하나의 새로운 분야를 개척하고 성장해나갈 수 있도록 지속적인 관심과 지원 부탁드립니다.”

(주)진시스템

서유진 대표이사



테크노파크는 '첫 디딤돌'이다.

“본사 이전으로 사업 자금 부족, 네트워크 활성화에 많은 어려움을 겪은 (주)진시스템을 처음부터 지금까지 성공적인 기업 활동을 영위할 수 있도록 도움을 준 대전테크노파크는 첫 디딤돌이었습니다. 실험 장비 및 연구시설 활용, 기술 및 경영 지도 등 사업화에 필요한 종합적인 지원을 통하여 코로나19 팬데믹의 위기를 기회로 바꿈으로써 코스닥 시장에 상장하는 쾌거를 이룰 수 있었습니다.”

테크노파크는 '셰르파'이다.

“많은 중소기업들은 매출과 수출이라는 험준한 산에 도전합니다. 중소기업들은 올라본 경험이 없기에 두려움 없이 도전합니다. 그리고 수많은 어려움을 만나게 되고 이겨내고 좌절하고 다시 일어서며 사업을 해 나갑니다. 사업을 할 때는 무엇보다 자금이 부족합니다. 그리고 적절하고 뛰어난 인재, 제품을 판매할 판로, 정보, 브랜딩 노하우 등도 매우 부족합니다. 이뿐만 아니라 글로벌 경쟁 심화에 미중 분쟁, 코로나 같은 국제적인 이슈에도 속수무책입니다. 그렇지 않아도 판매가 어려운데, 이런 어려운 점들까지 겹쳐산중입니다. 그래도 의지할 곳이 있으니, 그곳은 테크노파크입니다. 최고의 등산가들도 에베레스트를 등정하기 위해 셰르파들과 함께 합니다. 경험이 부족한 저희 중소기업에게 셰르파의 도움은 그야말로 생명줄입니다. 셰르파에게 당연한 상식도 저희에게는 새로운 통찰입니다. 중소기업의 셰르파! 테크노파크의 지원에 항상 감사드립니다!”

라이프투게더

송운서 대표이사





(주)글루가

유기현 대표이사



테크노파크는 ‘성장을 위한 강력한 에너지’이다.

“테크노파크는 오히려에 있어서 가능성을 실현시켜준 강력한 에너지입니다. 왜냐하면 글루가는 충남 청년창업사관학교에서 진행한 지원 사업으로 시작되었기 때문입니다. 글루가의 첫 번째 사무실도 테크노파크 내에 있었고 그 안에서 연구도 하고 고객들도 만나고 또 다른 지원 사업도 받으며 성장했기에 오히려에 있어 테크노파크는 성장을 위한 강력한 에너지입니다.”

테크노파크는 ‘중소기업 동반자’이다.

“기업을 창업하고 성장하기까지 기업 단독으로 하기에는 많은 어려움과 역경이 존재합니다. 이때 기업의 성장을 위하여 테크노파크가 기업의 바로 옆에서 발걸음을 맞춰주고 앞으로 나아갈 수 있게 지원을 해주었습니다. 이에 테크노파크에서 저희 회사가 기술개발과 해외 판로개척을 할 때 다양한 지원을 해주어 앞으로 나아갈 수 있었습니다. 앞으로도 테크노파크가 기업의 동반자 역할을 더 많은 분야에서 해주시길 기대합니다.”

(주)삼우에코

허기복, 김윤자 대표이사



테크노파크는 ‘성공을 향한 나침반’이다.

“빠르게 변화하는 현대사회, 끊임없이 새로운 것을 추구해야 하는 무한경쟁시대에서 기업은 늘 현재 상황에 뒤처지지 않고 더 나은 미래를 만들기 위해 고민합니다. ‘뚝심 있는 기업, 하나만 끈질기게 노력하는 기업들이 성공한다’는 말은 옛말이 됐고 카멜레온 같은 생존능력과 스펀지 같은 흡수력을 갖춰 항상 도전하는 기업들이 빛을 발하고 있습니다. 그러나 기업들은 도전을 위해 어떻게 뛰어야 하는지보다는 어디로 뛰어가야 하는지가 더욱 어렵습니다. 경남테크노파크는 저희 디케이락과 항상 함께 뛰어드며 올바른 성장을 위한 방향을 제시합니다. 이에 디케이락의 도전은 항상 흔들리지 않고 성공으로 이어졌으며 앞으로 경남테크노파크와 함께 더 많은 도전을 위해 노력해 갈 것입니다.”

디케이락

노은식 대표이사



딜리버리랩

이원석 대표이사



테크노파크는 ‘서울시 최고의 지원 기관’이다.

“오더히어로 도심형 물류 센터 구축과 물류 인프라 공유 등 비즈니스 모델 고도화를 공격적으로 진행하며, 서비스 고도화에 맞춘 전략적인 마케팅 접근이 필요한 상황이었습니다. 사업을 통해 스타트업의 부족한 자원으로 고민하던 새로운 마케팅 전략의 실행과 다양한 시도를 할 수 있는 기회를 얻을 수 있었습니다. 테크노파크의 지원으로 서비스를 고도화할 수 있는 실탄을 확보해 더 많은 고객들과 좋은 인재를 채용할 수 있어 큰 도움을 얻었습니다.”

테크노파크는 ‘조력자’이다.

“이동식 수소충전소 제작 및 실증은 2년이라는 긴 시간이 필요했습니다. 본 과제를 준비하면서 그리고 당사가 선정되고 많은 회의를 개최 하였으며 울산시청과, 중소벤처기업부 그리고 기증원 등 많은 기관의 중심에서 본 사업이 완료되고 실증이 이루어지기까지 보이지 않는 수고와 물심양면으로 협조해주시고 도와 써서 안전사고 없이 무사히 잘 마칠 수 있었으며, 특히 우항수 센터장님을 비롯하여 관계자 분들께 심심한 감사의 인사를 드립니다.”

한영테크노켄

권오철 대표이사



## 한솔아이원스

박인래 대표이사



## 테크노파크는 '튼튼한 조력자'이다.

“인프라와 역량이 대기업 대비 부족한 중소·중견 기업이 한 걸음 더 나아가기 위해 서는 기업의 노력과 투자도 있어야겠지만, 날개를 달아줄 든든한 조력자가 반드시 필요합니다. 한솔아이원스는 지금까지의 성장을 발판으로 명실상부한 글로벌 강소 기업으로 거듭나기 위한 새로운 시도를 하고 있었습니다. 경기테크노파크는 기업이 필요로 하는 바로 그 시기에 맞춤형 지원을 통하여 신규 사업 진출의 기반을 마련할 수 있는 다리가 되어 주었습니다. 일본 수출 규제, 코로나19 등 사회적 이슈로 반도체 산업은 격렬한 변화의 시대를 겪고 있으나, 경기테크노파크라는 파트너와 함께 한솔아이원스는 새로운 세계로 나아갈 수 있을 것입니다.”

## 테크노파크는 '앞길을 인도해주는 등대'이다.

“‘날이 밝을 때, 등대는 분명히 보인다. 그러나 등대의 진정한 목적은 폭풍 우가 몰아치거나 어둠 속에서 빛을 발할 때 분명해진다.’라는 명언이 있습니다. 기업을 운영하는 과정이 거친 파도가 치는 바다를 향해하는 것이라면 앞길을 인도해준 포항테크노파크라는 등대가 괄목할 만한 성과를 이룬 기업으로 성장하는 초석이 되어주었습니다. 늘 기업의 입장에서 기업의, 기업에 의한, 기업을 위한 지원을 아끼지 않는 테크노파크에 경의와 감사를 표합니다.”

## (주)미래세라텍

이호익 부사장



## (주)보국전자

이완수 대표이사



## 테크노파크는 '추진력'이다.

“중소기업이 기술과 디자인, 마케팅을 동시에 실현하기는 쉽지 않습니다. 대구테크노파크는 중소기업의 애로점을 맞춤형 지원을 통해 기업이 한발 더 나아갈 수 있는 추진력을 더해 주고 있습니다. 코로나19라는 어려운 상황에서도 신시장을 만들고 리딩하기 위한 개발성과를 낼 수 있었던 것은 테크노파크의 적극적인 커뮤니케이션과 지원이 있었기에 가능한 일이었습니다.”

## 메리파파

안중조 대표이사



## 테크노파크는 '기술 리더십 확보를 위한 최고의 파트너'이다.

“코로나19, 우크라이나 전쟁 등 예측 불가능한 위기 속에서 살아 남으려면 매력 넘치는 제품, 없어서는 안 되는 제품을 내놓는 수밖에 없습니다. 아마도 사람과 기술에 그 해답이 있겠지요. 뛰어난 기술이 반영된 일류제품 개발, 고객중심, 인재중심 경영이 시급합니다. 앞으로도 JTP의 R&D 역량을 통해 기술 리더십을 확보하면서 일하기 좋은 기업이 되기 위해 노력을 하다 보면 초경쟁 구도의 시장 환경에서 저희의 대응력도 크게 높아지리라 믿습니다. 기술개발, 제조는 JTP에서 맡고 저희는 오직 브랜드 설계, 혁신제품 기획, 해외영업에 집중하면 되니, 설비나 자본 투자에 따른 부담이나 복잡한 관리문제에서 벗어나게 되겠지요. 인재·기술 중시 기업문화가 품질경영으로 이어져 더욱 신뢰받는 기업으로 발전하게 되기를 바라고 있습니다.”

## 테크노파크는 '새로운 시각'이다.

시장의 새로운 패러다임을 리드하는 브랜드로서 끊임없이 도전하며, 공간과 사람을 위한 아름다움을 디자인하고자 에사만의 디자인 아이덴티티를 확고히 하기 위해 테크노파크의 융복합 지원사업에 참여했습니다. 테크노파크를 만나 매일 소파를 디자인하는 에사의 시각에서 벗어나 새로운 시각에서 가구 시장을 바라볼 수 있어 좋았고, 소비자의 시각에서 거실과 가구, 침에 대한 가치관까지 논의하는 뜻깊은 시간을 가질 수 있었습니다.

## (주)에사

박유진 대표이사





# PART **03**

## 지역경제 활성화를 통해 함께 만들 미래

- 118 19개 테크노파크 지원 후기
- 198 KTPA 소개
- 205 테크노파크 기업지원 통합 대표번호



## 19개 테크노파크 지원 후기

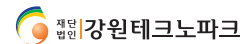
### 테크노파크 이용 Tip과 기업지원 소회

# TECHNOPARK

01



#### 강원테크노파크



기업지원사업을 추진하면서 가장 보람을 느낄 때는 우리가 지원하는 기업의 성장과 발전을 직접 눈으로 볼 때입니다. (주)라이프투게더의 눈부신 성과는 다시 한 번 우리 모두를 격려하고 고무시켜 더 힘차게 달리게 했습니다. 앞으로도 강원테크노파크는 '강원지역 산업의 True Partner' 로써 강원도 기업의 성장 동력을 지원하기 위해 기쁜 마음으로 함께 서 있겠습니다.

02



#### 경기테크노파크



코로나19의 어려운 상황에도 불구하고 해외기술의 국산화에 노력하여 기존 해외기술보다 우수한 기술을 개발하고 대규모의 투자유치 및 상용화에 도전하고 있는 한솔아이원스 임직원 여러분들의 노고와 도전정신에 존경과 찬사를 보냅니다. 그 행보에 경기도와 경기테크노파크가 조금이나마 도움을 드릴 수 있어서 큰 보람을 느끼며 한솔아이원스가 더욱더 발전하고 성장하시기를 기원합니다. 앞으로도 경기테크노파크는 소부장 산업의 국산화 지원을 통해 부품의 해외 의존도를 줄이고 국내 중소기업의 기술경쟁력을 강화하는 데 최선의 노력을 다하겠습니다.

03

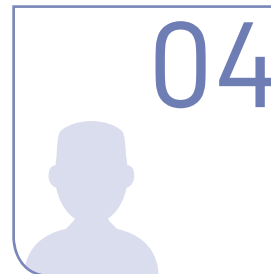


#### 경기대진테크노파크



경기북부 중소기업의 발전을 위한 사업화 및 인증 등 다양한 분야로 지원을 수행하고 있습니다. 나아가 2022년부터는 섬유산업 및 신성장산업의 고용 활성화를 위한 지원들도 추진함에 따라 계속해서 지역발전을 위해 노력하는 TP가 되겠습니다.

04



#### 경남테크노파크



3년간 지속된 코로나19로 인하여 세계 경제가 급냉각되고, 특히 중국 시장과 직결된 경남의 기계, 자동차, 중장비 관련 기업들이 타격을 받았지만, 신성장 품목, 고부가가치 제품군의 지속적 개발, 디지털 가속화에 따른 비대면 판로 및 수출판로 개척을 위한 지속적 노력으로 2021년은 경남 산업이 회복되고 매출, 수출성장이 상승하기 위한 시작점이 되었습니다. 경남테크노파크는 그동안 크고 작은 위기상황에서 산업의 씨앗을 뿌리고 그 결과들이 크고 아름다운 꽃을 피울 수 있도록 사회적 흐름에 맞는 지원을 할 수 있도록 지속적인 노력을 하겠습니다.





## 19개 테크노파크 지원 후기

### 테크노파크 이용 Tip과 기업지원 소회

# TECHNOPARK

05

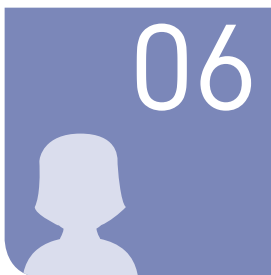


#### 경북테크노파크



스마트팩토리사업을 진행해 나가며 중기부의 신사업이 나올 때마다 우리는 어떤 기업이 어떤 혜택을 받을 수 있을까 고민하였습니다. 넉넉하지 못한 시간을 쪼개며 힘들게 업무를 할 때도 우리 기업에게 돌아갈 혜택과 이후의 기업이 만들어 갈 성장그래프를 기대하며 쪼개진 시간을 다시 나누며 노력한 결과는 변화된 기업의 목소리에서 확인할 수 있었습니다. 코로나19로 힘들어진 현황에 어떻게 과감한 투자를 진행하며 팩토리화를 할 수 있었냐는 물음에 기업의 목소리는 “젖어들어 간다”였습니다. ‘어려운 시기에 경북테크노파크라는 함께 하는 파트너를 만나 쉬어야 할 때 걸을 수 있었고 걸어야 할 때 다시 뛸 수 있었다. 4년이 되어가는 시간을 돌아본 기업에서 막막할 때 만난 경북테크노파크로 인하여 기업의 문화가 시나브로 바뀌어 갔다’는 뜻의 표현이었습니다. 우리는 변화되는 기업의 모습을 우리의 열정에 대한 보상으로 생각하며 다시 기업을 위한 새로운 길을 만들어 우리에게 젖어들 수 있도록 하고자 합니다.

06



#### 광주테크노파크



(주)넷온은 설립 초기부터 광주테크노파크와 함께하며 뛰어난 기술력을 바탕으로 조기 사업화를 실현해 낸 기업입니다. AI 안면인식 솔루션 개발을 통해 코로나19 팬데믹 위기를 기회로 전환하며, 위기에 놓인 지역 기업들에게 귀감이 될 만한 사례로 주목받고 있습니다. 대표님의 사업에 대한 열정과 기술에 대한 자부심이 더해지면서 지금의 위치에까지 올 수 있지 않았나 생각합니다. 앞으로도 더 넓은 분야로의 사업 확장과 성장 도약을 위해 저희 광주테크노파크가 아낌없는 지원 사업들을 기획하고 지원해나가겠습니다. 감사합니다.

07

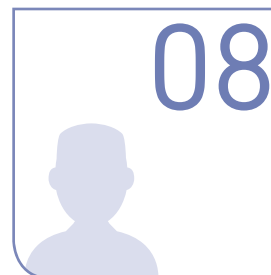


#### 대구테크노파크



(주)보국전자는 2021년 7월 중기부의 지역스타기업으로 선정된 이래, 대한민국 디자인 경영대상에서 최우수상인 국무총리 표창을 수상하였습니다. 여느 다른 상보다 디자인 경영부문 최우수상은 이제 (주)보국전자가 지역을 넘어 대한민국을 선도하는 소형가전 전문기업으로 발전하고 있음을 보여줍니다. 2021년은 코로나19의 어려운 터널을 극복하고 내실을 다지는 해였다면, 올해는 신제품 개발을 통해 새롭게 한 단계 더 점프할 것입니다. 대구테크노파크는 지난 10년 동안 (주)보국전자와 함께 하였으며, 앞으로 100년을 가는 기업이 되도록 지원을 아끼지 않을 것입니다.

08



#### 대전테크노파크



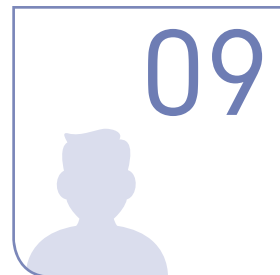
(주)진시스템은 코로나 진단키트로 코로나19의 위기를 전화위복의 계기가 된 기업 중의 하나이며, 대전TP의 입주기업에서 투자유치와 사육준공과 스타기업 선정, 코스닥 상장까지 급성장한 기업으로 중기부의 성장사다리 중 Post\_BI에서 스타기업으로의 단계를 대표할 만한 사례입니다. 다양한 지원을 받을 수 있도록 노력하였고 기업에서도 믿고 성실히 협조해 주신 결과로 대전을 대표할 혁신성장 우수사례로 선정되어 자랑스럽고 뿌듯합니다. 모든 기업들이 지속적으로 성장할 수 있도록 최선의 노력을 다하겠습니다.



## 19개 테크노파크 자원 후기

### 테크노파크 이용 Tip과 기업지원 소회

# TECHNOPARK



#### 부산테크노파크



부산테크노파크는 부산형 성장사다리 육성체계를 통해 지역의 혁신성장과 발전을 주도할 강소기업을 육성하고 있습니다. 부산테크노파크는 강소기업 발굴 및 육성을 위해 다양한 산업의 Start UP, 중소기업, (예비)중견기업을 밀착지원하고 있으며, 2021년도 지원한 1,498개 기업 중 (주)이노폴은 부산광역시 선도 기업 인증과 글로벌 강소기업 지정을 받은 부산을 대표하는 유망 강소기업입니다. 부산형 성장사다리 담당자로 기업과 함께 성장하여, (주)이노폴이 중견기업이 되는 그날까지 최선을 다하겠습니다.



#### 서울테크노파크



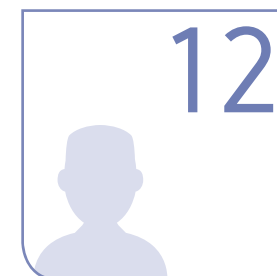
아직까지도 지속되고 있는 코로나19와 급변하는 국제 정세 속에서 기업 활동과 사업 추진이 어느 때보다도 힘겨운 요즘입니다. 이러한 어려운 상황 속에서도 기업 성장과 성과 창출에 최선의 노력을 다하고 계시는 기업 여러분들께 감사 말씀드리며, 2022년에도 서울테크노파크는 서울지역 중소기업의 The Best Creative Business Partner가 될 수 있도록 함께 뛰겠습니다. 어려움이 있으시면 언제든지 저희 서울테크노파크를 찾아주시기를 부탁드립니다. 감사합니다.



#### 세종테크노파크



기술력을 원동력으로 대한민국의 소재·부품·장비산업 경쟁력 강화에 힘써주시고, 세종시 출범 이후 최초 코스닥(2020년)에 상장한 (주)레이크머티리얼즈의 임직원분들께 감사 인사드립니다. 저희 세종테크노파크는 거친 파도를 헤쳐나가는 배들을 위해 어두운 밤을 밝혀주는 등대처럼 세종기업들이 지속적으로 성장할 수 있도록 등불이 되도록 하겠습니다.



#### 울산테크노파크



울산테크노파크는 울산 중소기업의 경쟁력 강화를 위해 기술개발, 사업화 지원 등을 통해 기술이 산업화되고 수출이 증대되어 지역경제가 튼튼해질 수 있는 선순환구조의 지역구조로 지역기술혁신시스템을 완성해 나가도록 추진하고 있습니다. 이러한 지원으로 한영테크노캠 같이 어려움 속에서도 사업 다각화 및 신시장 진출 지원 등을 통해 우수한 기업을 발굴해낼 수 있도록 더욱 열심히 노력하겠습니다.





## 19개 테크노파크 지원 후기

### 테크노파크 이용 Tip과 기업지원 소회

# TECHNOPARK



#### 인천테크노파크



의료기기 분야의 척박한 스타트업 환경에서 고군분투하고 계신 (주)도터 대표님과 임직원분들을 보며 많은 것을 느낍니다. 액셀러레이터 프로그램부터 글로벌 진출을 위한 미국 FDA 인증 프로그램까지 함께 하며 정말 어려운 도전을 위해 열정을 다하고 계시구나 하는 생각을 했습니다. 우리나라의 기술로 글로벌 의료 시장을 선도하고 싶다는 의지 하나로 심혈관 시술용 의료기기와 생분해성 스텐트의 상용화 과정에 함께 있다는 자부심을 갖고, 스케일업 챌린지랩을 통한 FDA 인증에 획득을 이루셔서 머지않은 미래에 글로벌 의료기기 넘버원 기업으로 성장한 (주)도터를 기대합니다.



#### 전남테크노파크



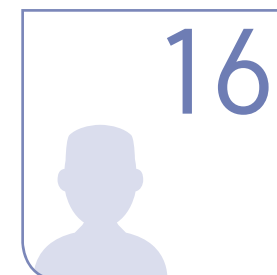
보통의 기업 지원사업 예산은 주어지는 것이 아니라, TP에서 중앙/지방 정부에 사업을 제안하거나, 경쟁을 통해 수탁 받아 진행하고 있습니다. 기업들 간의 사업신청 경쟁률도 높아지는 가운데 선정평가에서 아쉽게 제외된 기업을 위해서, 또한 더 많은 기업들이 지원 받을 수 있도록 TP직원들이 예산확보를 위해 열심히 뛰어 다니고 있습니다. TP는 항상 기업이 최우선입니다. 감사합니다.



#### 전북테크노파크



R&D를 여러 번 수행한 기업도 많고 처음으로 R&D 과제 기획부터 수행까지 경험해본 기업도 여러 있었습니다. 특히 코로나19 이후에는 경영이 힘들어졌음에도 이를 극복하고 코로나19 이후의 기업의 새로운 먹거리를 찾기 위해서 적극적으로 스타기업 지원 프로그램에 참여해주셔서 저희 전북테크노파크가 좋은 성과를 이룰 수 있었다고 생각합니다. 복잡하고 번거로운 절차에도 저희 테크노파크와 함께 성장하고 도약하기 위해서 같이 노력해주신 전북 지역 스타기업 76개사 여러분과 TP와 함께 발로 뛰며 움직여주신 37명의 전북지역 PM여러분께 대단히 감사드립니다. 기업의 업력으로 봤을 때 3년, 혹은 5년이라는 세월은 짧다면 짧고 길다면 긴 기간입니다. 이 시간 동안 저희 전북지역 스타기업 육성사업과 함께해서 졸업한 8개의 기업과 성장하기 위해서 노력하는 68개의 전북지역 스타기업을 항상 자랑스럽다고 생각하고 있고, 감사함을 느끼고 있습니다. 앞으로도 저희 테크노파크와 함께 전북의 경제와 발전을 책임지는 지역 스타기업으로 발전하기를 바라겠습니다.



#### 제주테크노파크



화장품의 맞춤형 제형개발과 생산지원을 통해 EAC인증 취득과 수출 등의 큰 성과를 이뤄낸 (주)메리파파에 깊은 감사의 말씀을 전합니다. 기업에 필요한 기술개발, 사업화지원, 마케팅, 인력양성과 같은 다양한 사업을 통해 혁신형 창업기업, 창업 후 성장기업, 성장주도형 혁신 기업들이 자유롭게 활동하고 성장하는 발판을 마련하는 데 앞장서고 있습니다. 제주테크노파크는 기술혁신과 최고의 기업지원 서비스를 통해 제주기업들이 끊임없이 혁신성장을 하고 더욱 단단한 제주경제 생태계가 뿌리내리도록 힘쓰겠습니다.



## 19개 테크노파크 지원 후기

### 테크노파크 이용 Tip과 기업지원 소회

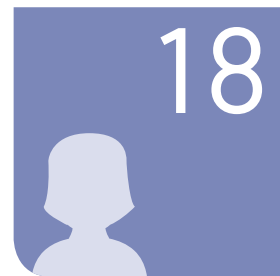
# TECHNOPARK



#### 충남테크노파크



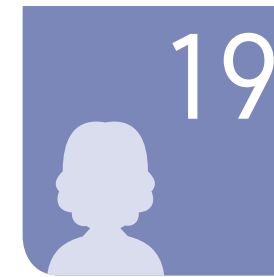
충남테크노파크는 1999년 설립 이후 기업지원 및 창업보육과 관련된 경험과 노하우를 보유하고 있으며, 이를 바탕으로 기업지원 전문 인력과 인프라가 구축되어 있습니다. 기업 운영 중에 도움이 필요하실 때 언제든지 방문해 주신다면 기업이 지속성장 할 수 있도록 최선을 다하여 지원하겠습니다. 감사합니다.



#### 충북테크노파크



(주)메디오젠은 2021년 바우처지원사업을 통해 프로바이오틱스 기능성 원료의 국산화 및 신규 브랜드 네이밍 '락토렌스'를 론칭하는 등의 성과를 도출하였습니다. 기업지원이 바로 매출액 성장 등의 가시적인 성과로 이어지기는 참 어렵습니다. 코로나19의 어려운 상황에서도 충북테크노파크를 믿고 성실히 협조해주심에 진심으로 감사의 말씀 드립니다. 사업 담당자로서 (주)메디오젠과 같은 혁신성장 우수사례가 충북지역에 더 많아질 수 있도록 노력하겠습니다.



#### 포항테크노파크



포항테크노파크는 지역의 우수한 산·학·연 R&D 인프라를 바탕으로 기술개발, 사업화, 창업보육 등을 지원하고 있으며 미래 신성장산업 및 강소기업 육성을 위한 지원정책의 발굴과 시행을 통해 지역산업 혁신 거점기관으로서의 역할을 다하고자 합니다. 테크노파크는 지역 기업의 크고 작은 애로사항들을 듣고 지원을 해주는 곳으로 지역기업들 항상 열려 있는 공간입니다. 창업에서 인프라 구축에 이르기까지 도움이 필요하다면 언제든지 찾아주시기 바랍니다.





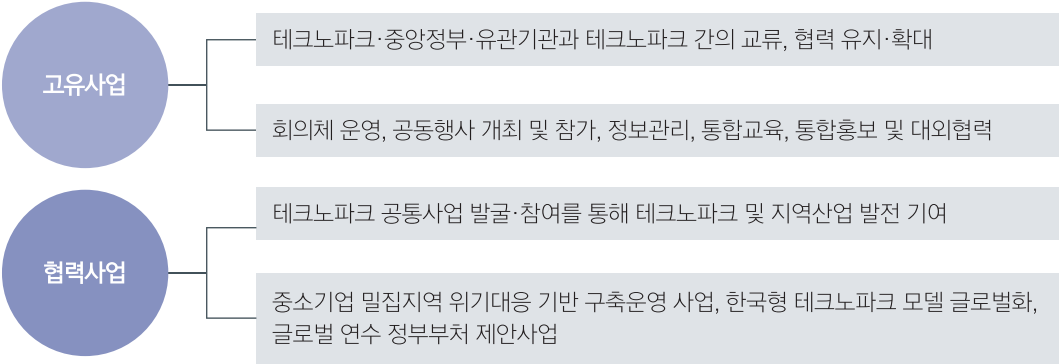
# KTPA 소개

## 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.

### 주요 사업



### 주요 역할 및 기능



\* 기술·경영지원 통합플랫폼, 모니터링기업군 조사, 지역산업종합정보시스템(RIPS) 등  
\*\* 한국형 TP 해외 진출 및 확산 사업, 지역중소기업 해외진출 지원사업 등

## 한국테크노파크진흥회 주요 연혁

2022

- 제26대 양균의 진흥회장 취임 (전북테크노파크 원장)
- 전국테크노파크 종합교육사업
- 지역산업종합정보시스템(RIPS) 운영
- 한국테크노파크진흥회 개도국 혁신역량 강화 글로벌 연수사업
- 중소기업 밀집지역 위기대응 시스템 구축·운영사업
- 라오스 비엔티안 테크노파크 조성 및 IT전문 인력 양성사업
- 우즈베키스탄 IT PARK 기반조성 및 역량강화 사업

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

2016

- 제19대 편광의 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 홍종희 협의회장 취임  
(전남테크노파크 원장)
- 4차 지역혁신거점육성사업 수탁
- UAE MASDAR CITY KCTC 개발 종합계획 수  
립사업
- 한국형 테크노파크 글로벌화 사업
- UAE 아부다비 마스다르  
한국클린테크클러스터 개발 종합계획  
수립사업

2010

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

## 테크노파크 기업지원 통합 대표번호

### 한국테크노파크진흥회 주요 연혁

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)

2007

- 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

- 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
- 테크노파크수익모델개발 공동연구

2006

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

### 통합 대표번호

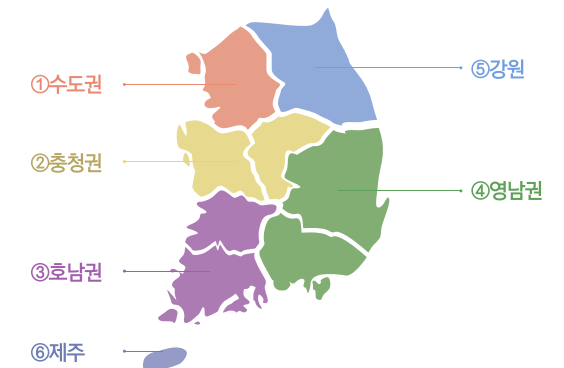
- (번호선정) TP 이미지 및 기업지원 의미를 표현할 수 있는 여러 가지 번호 중  
“1877-8972”(일 빨리 척척 파크처리)로 확정하여 대표전화 시스템 구축
- (운영방법) 통합대표전화를 통해 민원인이 희망하는 TP 대표전화로 직접 연결
- (홍보슬로건) “우리지역 기술기업을 육성하는 테크노파크”



### - TP 대표전화 운영방식

1. TP통합대표전화로 전화를 건다.(1877-8972)

2. ARS 안내를 원하는 지역을 선택한다.



3. 상담을 원하는 테크노파크를 선택한다.

①수도권	②충청권	③호남권	④영남권	⑤강원 ⑥제주
1번 서울테크노파크 2번 인천테크노파크 3번 경기테크노파크 4번 경기대진테크노파크	1번 대전테크노파크 2번 충북테크노파크 3번 충남테크노파크	1번 광주테크노파크 2번 전북테크노파크 3번 전남테크노파크	1번 부산테크노파크 2번 대구테크노파크 3번 울산테크노파크 4번 경북테크노파크 3번 경남테크노파크 4번 포항테크노파크	강원, 제주 TP는 권역별 선택하면 바로 TP로 연결



## 테크노파크 혁신성장 우수사례집



**발행처** 한국테크노파크진흥회  
**발행** 2022년 9월  
**주소** 서울특별시 강남구 테헤란로 305 한국기술센터 17층  
**전화번호** 02-6009-3800  
**홈페이지** [www.technopark.kr](http://www.technopark.kr)  
**편집·인쇄** 승일미디어그룹 | 1800-3673 | [smgcorp@smgcorp.co.kr](mailto:smgcorp@smgcorp.co.kr)





**테크노파크 혁신성장 우수사례집**



서울특별시 강남구 테헤란로 305 한국기술센터 17층

02-6009-3800 [www.technopark.kr](http://www.technopark.kr)