Korea Institute of Start-up
and Entrepreneurship
Development

2019년 1인 창조기업
우수사례집

중소벤처기업부 창업진흥원 1인 창조기업

Korea Institute of Start-up
and Entrepreneurship
Development

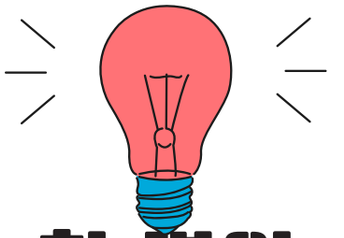
2019년 1인 창조기업
우수사례집

한 명의 CREATOR가 세상을 바꾼다



중소벤처기업부 창업진흥원 1인 창조기업

2019년 1인 창조기업 우수사례집



한 명의 CREATOR가 세상을 바꾼다

이름만 대면 알만한 세계적 기업도
시작은 한 사람부터였습니다.

그리고 그 한 명의 INNOVATOR가
결국 세상을 바꿔나갑니다.

'기술창업'과 '혁신성장'이라는 가치를 가슴에 품고
세계를 향해 도전하는 스무 명의
INNOVATOR 이야기를 지금 시작합니다.

1인 창조기업이란?

창의성과 전문성을 갖춘 1인 또는 5인 미만의 공동사업자로
상시근로자 없이 사업을 영위하는 기업을 말합니다.

(단, 부동산 업종 등 1인 창조기업 지원 제외업종을 영위하는 기업제외)



: 1인 창조기업 유예기간

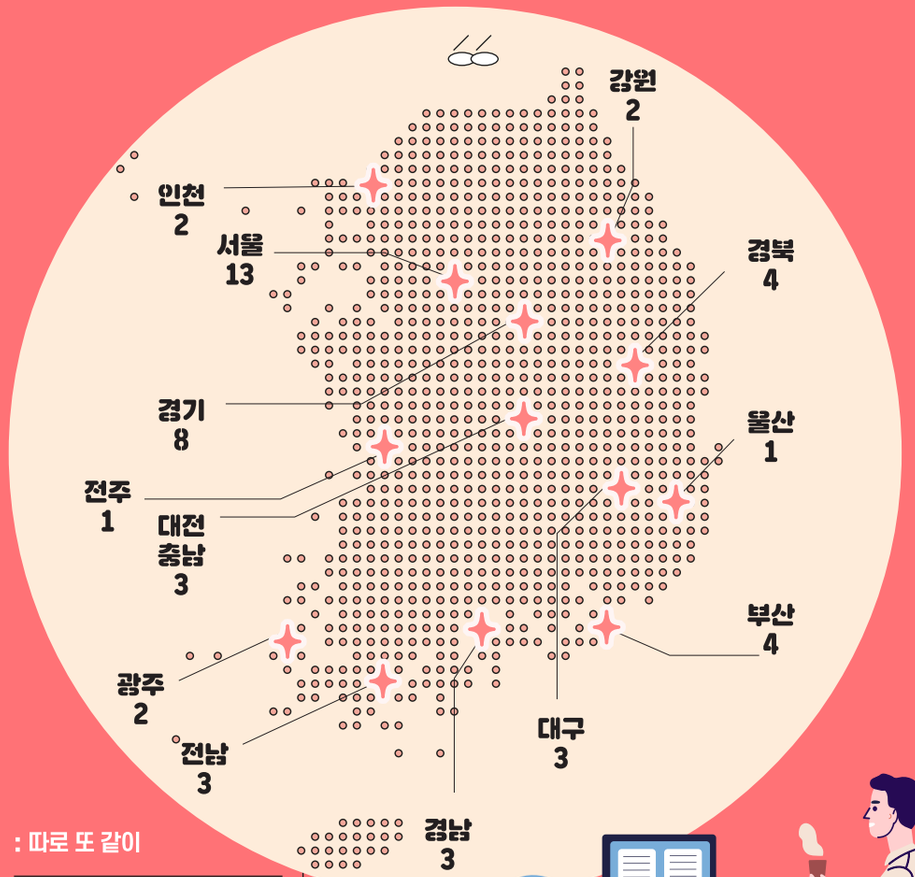
1인 창조기업이 고용 등
규모 확대 등 사유가
발생한 연도의 다음
연도부터 3년간
1인 창조기업
유예기간으로 인정

1인 창조기업 지원사업 범위 제외 업종

구분	해당업종	한국표준 산업분류번호
광업	석탄, 원유 및 천연가스 광업	05
	금속광업	06
	비금속광물 광업(연료용 제외)	07
	광업지원서비스업	08
제조업	담배제조업	12
	코크스, 연탄 및 석유정제품 제조업	19
	1차 금속 제조업	24
전기, 가스, 증기 및 수도사업	전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업	35
하수·폐기물처리	수도사업	36
원료재상 및 환경 복원업	하수, 폐수 및 분뇨 처리업	37
	폐기물 수집운반, 처리 및 원료재생업	38
	환경 정화 및 복원업	39
건설업	종합건설업	41
	전문직별 공사업	42
도매 및 소매업	자동차 및 부품 판매업	45
	도매 및 상품중개업	46
	소매업 : 자동차 제외 (전자상거래 소매 중개업 및 전자상거래 소매업은 제외한다)	47
운수업	육상운송 및 파이프라인 운송업	49
	수상 운송업	50
	항공 운송업	51
	창고 및 운송관련 서비스업	52
숙박 및 음식점업	숙박업	55
	음식점 및 주점업	56
금융 및 보험업	금융업	64
	보험 및 연금업	65
	금융 및 보험 관련 서비스업 (그 외 기타 금융지원 서비스업은 제외)	66
부동산업	부동산업	68
사업시설관리, 사업지원 및 임대 서비스업	임대업 : 부동산 제외	69
부동산업 보건업 및 사회복지 서비스업	보건업	86
	사회복지 서비스업	87
예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업	스포츠 및 오락관련 서비스업	91
협회 및 단체, 수리 및 기타 개인서비스업	기타 개인 서비스업	96

1인 창조기업지원센터

사무공간, 전문가 자문 등 경영지원을 통해 1인 창조기업 육성, 창업 활성화 제고



: 따로 또 같이

리스크·외로움은 줄이고,
가능성·자신감은 높이고

1인 창조기업 지원센터 현황 전국 **49** 개



지원대상 → 1인 창조기업 또는 예비 1인 창조기업

지원내용 → (예비) 1인 창조기업 대상으로 사무공간, 전문가 자문 및 제품, 서비스에 대한 마케팅 등 판로개척 지원

입주공간	전문가 자문	교육·멘토링	네트워크
사무(작업)공간 및 회의실, 상담실, 휴게실 등 지원센터 공간 지원	세무, 회계, 법률, 창업, 마케팅 등, 교육, 사업·유망 산업 파트너십 구축 등	사업모델(BM) 개발 (사업계획서, 피봇팅 등), 아이템 검증, 교육·투자 등	지역별·업종별, 1인 창조 기업-우수창업기업 간, 입주-졸업기업간 네트워킹

신청절차

1. K-Startup 회원가입 (개인회원)
2. 마이페이지 지원센터 정회원 메뉴Click
3. 정회원 정보기입
4. 지원센터 정회원 신청 및 승인
5. 입주기업 모집공고 확인
6. 1인창조기업 지원센터 입주신청

정회원 신청 시 제출서류

예비창업자 : 건강보험 자격득실 확인서
개인 또는 법인사업자 : 사업자등록증, 건강보험 자격득실확인서
(고용이 없는 경우) 국민연금 사업장 가입자 명부(고용이 있는 경우)

: 정회원 승인을 받으시면 발급하시면 전국의 1인 창조기업 지원센터의 자유석 및 회의식, 사무기기 등을 이용하실 수 있습니다.

: 입주 신청 시 별도의 선정절차(사업계획서 평가 등) 있을 수 있으며, 입주시 연장 심사를 통해 최대 2년까지 이용하실 수 있습니다.

신청기간 → 수시(센터별 상이)

신청방법 → www.k-startup.go.kr

1인 창조기업 마케팅 지원사업

유망 1인 창조기업을 대상으로 마케팅 및 수출 준비 지원을 통해 기업의 사업화 역량과 수출 경쟁력을 강화합니다.



: 자신을 한계에 가두지 마라

생각보다 넓은
1인 창조기업의 무대,
국·내외
마케팅부터
판로개척까지.



지원대상 → 1인 창조기업 지원센터에 입주 중인 (예비)1인 창조기업

* 「1인 창조기업 육성에 관한 법률」 제2조(정의)에 따른 1인 창조기업

지원규모 → 150개사 내외(거점센터별 20개사 내외 선정)

- 거점센터(8)는 1인 창조기업 마케팅 지원사업 사업관리(신청 접수, 선정평가, 사업비 집행승인 등) 지원하며, 참여를 희망하는 (예비) 1인 창조기업은 소재지, 입주 지원센터, 창업 예정지 등에 관계 없이 자유롭게 거점센터 선택가능

지원내용 → 1인 창조기업의 제품·서비스를 홍보하기 위한 마케팅 (광고홍보, 전시참가 등)지원

지원금액 → 총 정부지원금 **1,245**백만원(평가등급별 지원금액 한도내에서 지원)

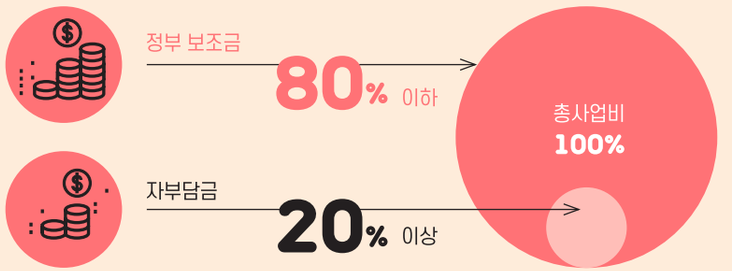
< 평가등급별 지원금액 한도(안) >

S등급	A등급	B등급
12백만원	8백만원	5백만원

✦ 1인 창조기업의 마케팅에 소요되는 비용중 최대 80%까지 지원

* 정부지원금은 협약 후 분할지급하며, '창업사업통합정보관리시스템'을 통해 관리 운영함

< 총 사업비 구성 >



: 총사업비 및 정부지원금 구성 예시 :
총사업비(100%) 1,000만원 = 정부지원금(80%) 800만원 + 자부담금(20%) 200만원

: 총 협약금액은 부가세를 포함하지 않는 금액으로 함

신청방법 → www.k-startup.go.kr

문의처 → 국번없이 **1357**

1인 창조기업 판로개척 지원

유망 1인 창조기업의 우수 제품 서비스를 보유한 판로개척을 지원하여
안정적인 성장기반 마련을 지원하고 있습니다.



: 정말 좋은데
알릴 길이 없다고?

온라인마켓부터
백화점까지
로컬+글로벌
유통채널 구축
OK!

지원대상 → 1인 창조기업

지원규모 → 온오프라인 유통채널 등 지원

지원내용 → 유통 MD 매칭을 통한 비지니스 상담 등 상품설명회

- 국내외 유수 전시회 참가지원
- 국내 유명 유통채널 입점 지원

지원분야 → 유통 MD 매칭을 통한 비지니스 상담 등 상품설명회

1. **상세페이지 제작**
   상품을 소개하는데 들어가는 모든 콘텐츠를 디자인화 하여 설명한 웹페이지 (단, 제품 촬영 제외)
2. **기획전**
   MD가 1인 창조기업으로 별도 공간을 유통채널 내에 마련하여 상품을 전시·판매하는 이벤트
3. **프로모션 광고·홍보**
   유통채널에 광고구좌 노출, 프로모션 운영
4. **MD 큐레이션**
   고객 DB 기반을 활용하여 1인 창조기업의 제품에 대한 맞춤형 마케팅 코칭 지원
5. **교육지원**
   입점 지원하는 1인 창조기업을 대상으로 마케팅 교육 진행
6. **후속지원**
   전시회 참가지원으로 1인 창조기업 우수기업으로 참여

신청기간 → 지원분야별 상이

신청방법 → www.k-startup.go.kr

문의처 → 국번없이 **1357**



1인 창조기업
창의적 지식재산

창의적 발상으로 지식재산권리화, 사업화 가능한 창업 아이디어를
교육, 컨설팅을 통해 지원하여 우수 기업으로 육성합니다.



: 아이디어가 곧 재산

상품화 가능한
아이디어라면
교육하고, 검증하고,
지원한다.

지원대상 → 전국 '1인 창조기업 지원센터' 입주하고 있는 스타트업 기업 중 지원센터의 추천을 받은 기업

지원내용 → IP서비스 프로그램, 교육 프로그램(교류회) 등 지원

▪ **IP 서비스 프로그램**
- **(주요지원 내용)** 지식재산 바우처를 선정
  기업당 500만원 한도로 지원하고, 예산 점검을 통해 추가 지원 여부를 결정
- **(바우처 활용)** 국내·외 IP권리화(변리)서비스, 특허조사분석 및 컨설팅, 특허기술가치평가, 기술이전 중개 수수료 등으로 활용
- **(서비스 의뢰)** 스타트업 기업은 Pool에 등록된 서비스기관 중 IP서비스 항목을 자유롭게 선택하여 필요한 IP서비스를 의뢰

< IP 서비스 메뉴 >

IP 서비스 항목	세부 내용
국내/국외 IP 권리화	특허(PCT 국제/국내단계 포함), 실용신안, 디자인(헤이그),상표(마드리드) 출원 서비스
특허조사·분석 및 컨설팅	선행기술조사·분석, 무효자료 조사·분석, 침해 조사·분석, 특허맵 작성, R&D 방향(과제)도출, IP 컨설팅(특허동향파악, 핵심특허 도출·분석, 특허전략 수립)
특허기술 가치평가	이전·거래, 금융, 사업화, 소송, 기술특례상장을 위한 가치평가
기술이전 중개	특허기술 판매·구매(또는 라이센싱) 중개

▪ **교육 프로그램 및 교류회**
- **(지식재산 기반 교육)** IP-R&D 전략 및 정부 지원사업의 활용
- **(자금조달)** 투자 유치, 창업자금 조달에 관련 전략
- **(마케팅전략)** 스타트업 유망기술 마케팅 전략
- **(바우처 활용 교육)** 지식재산서비스 바우처 사용에 관한 교육
- **(교류회)** 네트워킹데이를 개최하여 정보교류 및 벤치마킹의 기회 제공

사업문의 → 주관기간 : **한국특허전략개발원**

김병년	그룹장	02-3475-1304 (주 문의처)
방초하	주임연구원	02-3475-8539

CONTENTS





16 동대문 의류시장의 IT혁신을 주도하다
거북선컴퍼니

20 편리미엄 시대, '즉시배송'으로 소비자의 마음을 사로잡다
(주)나우픽

24 원칙을 기반으로 세워지는 건강기능식품 기업의 미래
(주)더밸류바이오텍

28 플라스틱에 뒤덮인 지구, 바이오 플라스틱으로 대안을 찾다
(주)리그넘

32 필요한 곳, 어디에든! 모노레일 시대 '본격시동'
(주)비엠지

36 떠오르는 환경 블루칩 '플라즈마'로 악취·세균 모두 잡는다
(주)삼도환경

40 '블록체인'의 세계를 탐험하는 개척자
(주)성린

44 기술로 '확실한 변화' 꿈꾼다
(주)세영테크

48 아이들아, 우리 우주탐험 하자!
(주)쉐어박스

52 동남아향 모바일 선물하기 서비스, 필리핀을 넘어 동남아시아로
(주)쉐어트리츠





56 '데이터의 중요성'에 대한 진지한 자세, 기업 성장의 핵심 경쟁력이 되다
스텝솔루션

60 불편함을 잡아낸 아이디어, 기업을 이끄는 경쟁력
(주)엠비즈플래닛

64 미칠듯한 열정으로 PLAY하라!
(주)유니즈소프트

68 IT 보안 분야 글로벌 리더를 향한 끊임없는 변화와 혁신
(주)자이온아이티에스

72 철강, 4차 산업혁명의 혁신 기술과 만나다
(주)지인인더스

76 이동식 공간에 대한 새로운 해석, 새로운 문화
컴퍼니키바 주식회사

80 디지털 덴탈케어 서비스 시장에 몬스터가 나타났다
키튼플래닛

84 더 쉽고, 더 재밌게! AI 코딩교육의 선두주자로 거듭나다
(주)플레이코드

88 젊은 창업가가 지휘하는 '데이터 비즈니스'의 상승곡선
(주)한국신용데이터

92 우리나라 영어교육의 방향키를 잡고 싶다
헤세드에듀(주)

2019년 1인 창조기업 우수사례집

동대문 의류시장의 IT혁신을 주도하다

거북선컴퍼니



동대문 의류시장의 연간 거래액은 20조 원에 달할 만큼 엄청난 규모를 갖고 있다. 하지만 거래방식은 아날로그 형식을 벗어나지 못했다. 모든 거래 기록은 종이에 수기로 작성했다. 불편도 불편이지만 사고가 비일비재할 수밖에 없는 방식이었다. 거북선컴퍼니를 공동창업한 염승헌 대표, 김태은 부사장은 B2B 거래 플랫폼 '터틀체인'을 개발해 동대문 의류시장에 IT 혁신을 불러일으켰다.

거래 증가액

6억 원 → 100억 원



회사명	대표자	홈페이지
거북선컴퍼니	염승헌, 김태은	준비 중

이메일	아이템	슬로건
wibee@turtleship.io	동대문 시장 간편 주문, 정산 플랫폼 '터틀체인'	동대문을 다시 한 번 편리하게

1

끊임없는 시장조사를 통해 탄생한 B2B 거래 플랫폼 '터틀체인'

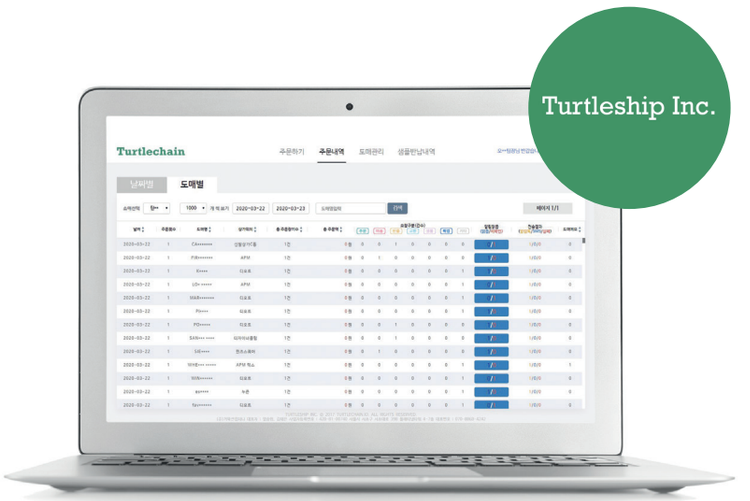
:

하버드대학교에서 소프트웨어 엔지니어로 일하던 염승헌 대표는 보스턴대학교 학부 시절 인연을 맺은 김태은 부사장에게 공동창업 제의를 받았다. 오랜 시간 동안 인연을 맺은 데다 호흡도 척척 맞는 사이라 같이 일하자는 이야기는 이미 여러 번 나왔던 상황. 염승헌 대표는 길게 고민하지 않았다. 이내 직장을 그만두고 한국으로 귀국했다.

김태은 부사장이 패션 커머스 분야에 오랫동안 몸담았기에 이를 IT 기술과 결합해보자는 큰 그림만 그려놓고 아이템을 찾기 시작했다. 두 사람은 시장조사를 위해 동대문 의류시장에 방문하게 되었는데, 그때 새로운 아이템이 눈에 띄었다. 도매상과 소매상이 거래하는 모습이 이들에게 포착된 것인데, 영수증 종이를 찢어 거래 물량을 기록하는 것이었다.

"동대문 의류시장을 자세히 들여다보니, IT 기술의 부재로 인해 생겨나는 문제점이 굉장히 크고 다양했어요. 도매상과 소매상의 주문 및 정산은 이제까지 수기로 이루어졌죠. 이는 시간이 굉장히 오래 걸릴 뿐만 아니라 이후에 거래 데이터가 전혀 관리되지 않는다는 단점을 가지고 있었어요. 그래서 터틀체인은 소프트웨어 개발을 통해 주문 방식을 자동화해 주문시간을 5분 이내로 단축시켰습니다. 또한 데이터에 대한 통계 및 시각화로 보다 더 깔끔한 주문·정산 방식을 제공하죠."

터틀체인은 2019년 1월 베타서비스를 거쳐 6월 말 정식 서비스를 시작했다. 거북선컴퍼니는 동대문 의류시장의 도매상과 그 거래처에 새로운 서비스를 알리기 위해 발로 뛰고 있다. 익숙하지만 너무나 불편했던 거래방식으로 어려움을 느끼던 이들이었기에 호응은 대부분 좋은 편이다. 초반 월 6억 원의 거래액으로 시작한 서비스가 이제는 월 100억 원 수준의 규모를 달성했다.





앞으로 저희가
동대문 의류시장이
필요로 하는 부분을 잘
해결한다면,
거북선컴퍼니와
구성원들은 그만큼의
성장을 이룰 수 있을
것입니다.

"저희는 현재 터틀체인이라는 모바일 플랫폼을 활용해 더 많은 도매와 소매를 연결시켜, 다소 획일화된 동대문의 상품을 더욱 다양화 시키고자 합니다."

거북선컴퍼니의 성장은 '끊임없는 시장조사'가 주효했다. IT 기술을 활용해 동대문 의류시장을 개선할 수 있는 영역은 분명히 존재했다. 하지만 이곳의 잠재유저들은 정확히 어떤 부분이 필요한지 알려주지 못했다. 시장의 실질적인 니즈를 파악하는 것이 급선무였다. 거북선컴퍼니는 자신들의 아이디어와 제품을 빠르게 업데이트해 잠재유저들의 지속적인 피드백을 받았고, 터틀체인의 기능을 개선해나갔다.

2
스타트업과 금융권 간 네트워킹 지원

:

거북선컴퍼니가 창업진흥원의 1인 창조기업 활성화 지원사업을 알게 된 것은 우리은행 디노랩의 핀테크기업 지원 프로그램에 참여하면서부터다. 신생 스타트업에게 금융사와의 네트워킹 및 협업을 추진하는 것은 그리 쉬운 일이 아니다. 이때 창업진흥원과 디노랩의 역할이 컸다.

"아마존웹서비스(AWS) 크레딧과 금융사와의 네트워킹 및 협업 추진과 관련해 큰 도움을 받을 수 있었습니다. 특히 IT 스타트업 입장에서는 금융권을 이해하기 쉽지 않고, 금융권 또한 IT 스타트업을 이해하기 어려운 경우가 많아요. 각각의 분야가 전혀 다르기 때문에 그렇겠지요. 이때의 갭을 창업진흥원과 디노랩이 잘 메꿔주었어요."

3
동대문 의류시장을 글로벌 브랜드로 만들고파

:

염승헌 대표는 거북선컴퍼니의 핵심가치를 '진정성'으로 꼽았다. 임직원 모두 터틀체인으로 인한 동대문 의류시장의 변화를 진중하고 책임감 있는 마음으로 바라보고자 하는 것이다.

"터틀체인은 동대문 의류시장에 실질적인 영향을 끼칩니다. 누군가의 업에 영향을 주는 만큼 회사 내부의 사소한 결정도 쉽게 내릴 수 없죠. 저희 구성원들 또한 동대문 의류시장을 대할 때 가벼운 마음이 아니기를 바라고 있습니다. 앞으로 저희가 동대문 의류시장이 필요로 하는 부분을 잘 해결한다면, 거북선컴퍼니와 구성원들은 그만큼의 성장을 이룰 수 있을 것입니다."

동대문 의류시장의 거래량은 국내 시장의 80%를 차지한다. 국내 패션 시장 규모 약 53조 원 중에 동대문 의류시장에서 발생하는 연간 거래량은 20조 원을 차지한다. 우리나라를 대표하는 의류시장이며 잠재력이 크다. 염승헌 대표는 앞으로 지속적으로 이곳에 차세대 IT 기술을 도입해 해외에서도 인정받게 하는 것이 목표다.



편리미엄 시대, '즉시배송'으로 소비자의 마음을 사로잡다

(주)나우픽



(주)나우픽은 유통·물류 스타트업이다. 로켓배송 혹은 새벽배송이 대세인 유통·물류계에 처음으로 주문 30분 내에 생필품과 공산품을 전달하는 '즉시배송'을 내세워 소비자의 마음을 사로잡았다. 송재철 대표는 강조한다. '편리한 서비스가 곧 프리미엄이 되는 편리미엄 시대, (주)나우픽의 무대는 나날이 확장될 것'이라고 말이다.



회사명	대표자	홈페이지
(주)나우픽	송재철	https://www.nowpick.co.kr

이메일	아이템	슬로건
nowpick@nowpick.co.kr	30분 배송 모바일 마켓	타임프리 쇼핑의 시작





1 창업 후, 창업을 공부하다

송재철 대표는 원래 IT업계에 종사했다. 2009년엔 중국으로 넘어가 5년간 이러닝(E-Learning) 서비스 개발자 겸 기획자로 일했다.

"2008년 베이징 올림픽 이후 중국에선 IT가 획기적으로 발전했습니다. 특히 IT기술을 기반으로 한 유통업계의 변화가 눈에 띄더라고요. 패스트푸드를 포함해 온갖 식료품을 온라인으로 주문해 배송받는 유통 시스템이 신선하게 다가왔습니다. IT기술 자체는 우리나라가 더 발전해있었음에도 중국은 상용화가 참 빠르다고 느꼈어요."

2013년 귀국한 그는 지인의 추천으로 국내 한 온라인 유통업체의 임원으로 근무하게 됐다. 그곳에서 3년간 일하며 유통과 물류 전반에 대해 노하우를 익혔고, 유통 플랫폼들이 가격 경쟁에서 배송 경쟁으로 넘어가는 걸 보면서 '배송 특화 서비스'에 관한 사업을 구상했다.

"2016년 말에 나우픽을 창업했습니다. 사실 저는 우리나라에 이렇게 창업지원 프로그램이 많은 지 전혀 모르고 창업했어요. 일단 창고부터 얻어서 시작했거든요. 그러다 사업을 하는 지인으로부터 창업진흥원에 대해 듣게 됐고, 다양한 창업지원프로그램에 참여하며 사업계획서를 작성하는 법부터 배웠습니다. 또 창업선도대 지원사업에 선정되어 받은 지원금으로 물류센터 설비비용에 보탰고요. 작년 3월에 나우픽의 배달가능 지역이 강서구와 양천구로 확대됐는데 제대로 홍보를 못했거든요. 그런데 창업진흥원의 마케팅지원 사업에 선정되어 홍보비를 지원받을 수 있었습니다."

창업 전에 창업진흥원을 알았다면 더 좋았겠지만 늦게라도 알게 되어 참 다행이라는 송재철 대표. '창업진흥원은 성공적인 창업을 위한 필수코스'라 덧붙인다.

2
나우픽의 강점은 유연성&즉시성

:

누구나 한번 쯤 그런 적이 있을 것이다. 한밤중에 갑자기 라면이 먹고 싶어 찬장을 열었는데 라면이 똑 떨어진 걸 발견한 경험 말이다. 물론 옷을 갈아입고 집 근처 슈퍼나 편의점에 가서 사도되지만 은근히 귀찮은 일이 아닐 수 없다. 나우픽은 바로 그럴 때 이용할 수 있는 24시간 즉시배송 서비스를 제공한다.

"나우픽은 식료품과 생활용품, 전자기기까지 약 3,000여 종의 제품을 취급하는 회사로 총 18명으로 구성되어 있습니다. 우리의 장점은 '즉시성'이라 생각해요. 즉, 고객이 결제하는 즉시 30분 내에 주문한 물품을 받아볼 수 있다는 거죠. 배달은 회사의 전속 라이더와 일부 배달대행 라이더가 맡습니다. 혹시나 있을지 모를 배달사고를 방지하기 위해 30분이란 시간을 개런티하고 있진 않지만, 주문에서 배달 완료까지 평균 19분이 걸리고 있어요."

온라인을 통해 편하게 구매하되, 오프라인처럼 물건을 즉시 받을 수 있는 나우픽. 송재철 대표는 '현재 강남, 송파, 강서 지역에 각각 330㎡ 규모의 물류센터를 갖추고 있으며 반경 2KM 내 지역에 한해 아이스크림 하나도 즉시 배달한다'고 덧붙인다. 나우픽의 또 다른 장점은 바로 유연한 시스템이다.

"자체 개발한 프로그램으로 수요예측을 한 후 직매입으로 물건을 확보해 둡니다. 신제품은 소량으로 주문해 판매하며 추이를 지켜보고요. 만약 담당 MD들이 새로운 제품을 시험해보고 싶다고 하면 바로 구입해요. 반응이 좋으면 정식 공급처 계약을 체결하면 되니까요. 설사 반응이 좋지 않더라도 그 과정에서 분명 배우는 게 있습니다. 고민만 하느라 혹은 손익을 따지느라 시기를 놓쳐서는 안돼요. 형식에 얽매이지 않고 유연하게 대응하는 게 스타트업의 장점이라 생각합니다."



> '편리미엄'은 '편리성'과 '프리미엄'을 결합한 신조어로, 현대인의 노력과 시간을 아껴주는 것이 새로운 프리미엄의 기준이 된다는 뜻이라고 해요. 정말 나우픽과 딱 맞는 단어 아닌가요?



3
'편리미엄 시대'를 대표하는 회사로 성장하고파

:

작년 말, 송재철 대표는 <트렌드 코리아 2020>을 읽다가 '편리미엄'이란 개념을 알고 무릎을 탁 쳤다. 나우픽이 바로 '편리미엄'이란 새로운 가치를 구현한 서비스를 제공하고 있기 때문이다.

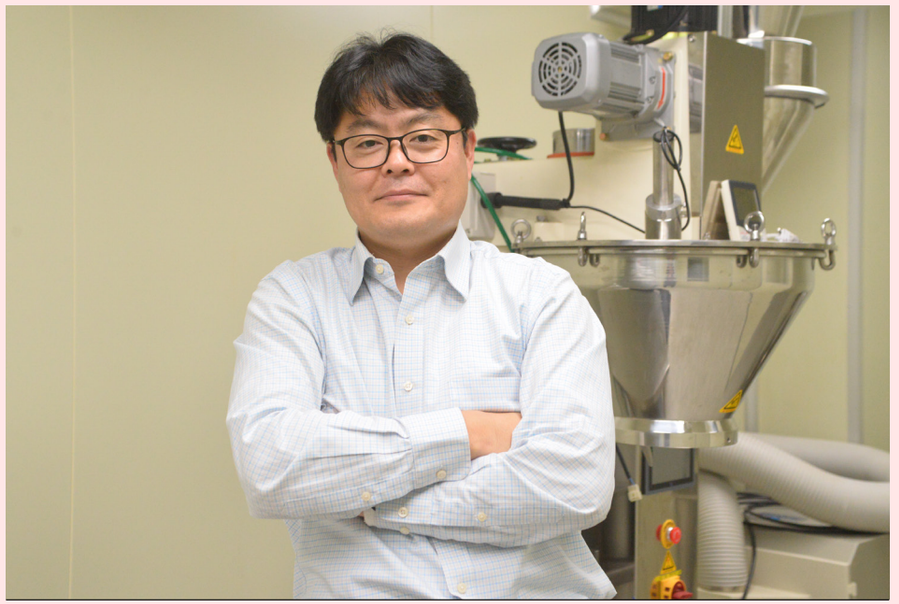
"'편리미엄'은 '편리성'과 '프리미엄'을 결합한 신조어로, 현대인의 노력과 시간을 아껴주는 것이 새로운 프리미엄의 기준이 된다는 뜻이라고 해요. 정말 나우픽과 딱 맞는 단어 아닌가요? 기존의 쇼핑은 돈과 시간을 지불하지만, 나우픽을 이용하면 물건을 사러나가는 수고로움과 시간을 아낄 수 있습니다. 배송이 언제 오나 확인할 필요도 없죠. 다만, 아직은 나우픽의 서비스를 서울 일부 지역에서만 이용할 수 있거든요. 이를 올해는 서울 전역으로, 궁극적으론 우리나라 전역으로 늘리는 게 목표입니다."

작년 8월 롯데하이마트와 협업한 데 이어 이마트 피코크 상품에 대한 공급계약을 체결하며 조금씩 무대를 넓혀가고 있는 나우픽. 편리미엄 시대, 나우픽은 작지만 강한 스타트업으로 유통·물류계에 새로운 신화를 써내려갈 것이다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

원칙을 기반으로 세워지는 건강기능식품 기업의 미래

(주)더밸류바이오텍



자신의 건강을 스스로 관리한다는 뜻의 '셀프 메디케이션' 트렌드를 타고 건강기능식품은 현대인들에게 '필수 아이템'으로 자리 잡았다. 관련 시장이 훌쩍 성장하고 있는 만큼 새롭게 태어나는 기업도 브랜드도 많은 상황. (주)더밸류바이오텍은 뚝심 있게 지켜내는 원칙과 소비자의 니즈를 빠르게 파악해 소통하는 전략으로 탄탄한 성장을 일궈내고 있다.

매출액

월 평균 50백만원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)더밸류바이오텍	변학규	www.agecare.co.kr
이메일	**아이템**	**슬로건**
3d3d3dd@hanmail.net	건강기능식품, 가공식품, 바이오 연구, 경영컨설팅	AGECARE, BEFORE IT'S TOO LATE

1 지나온 모든 시간, 창업의 원동력이 되다

더밸류바이오텍 변학규 대표는 식품 관련 대기업에서 사회생활을 시작했다. 안정적인 조직 안에서 편안한 회사생활을 할 수 있음에도 불구하고, 그의 마음은 언제나 '신규 사업부'로 향했다. 그래서 재직 3~4년차 때부터 다른 구성원들은 지원하길 주저하는 신규 사업부에 자원했다. 그 과정에서 건강기능식품 분야에 주력하게 됐고 학창시절보다 더욱 치열하게 공부해 관련 전문지식과 경험을 차곡차곡 쌓았다.

"창업을 준비하고자 신규 사업부에 자원했던 건 아닌데, 시간이 흐르고 보니 그때 경험이 정말 큰 힘이 되었죠. 당시 나름대로 성과를 내며 직장생활을 했는데, 고민이 하나 생겼어요. 내 성과가 기업의 브랜드 파워로 인한 것인지, 개인 역량이 기반된 것인지 알 수 없다는 것이었습니다."

이러한 고민을 안고 있던 중, 그는 한 중견기업으로 스카우트 돼 근무지를 옮겼다. 그 기업 또한 자체 브랜드가 이미 있었지만 인지도는 매우 약했다. 변학규 대표에게는 스스로의 역량을 시험해볼 수 있는 절호의 기회였다. 결국 그는 자신의 역량을 바탕으로 큰 성과를 냈고 브랜드 파워나 자금력이 부족하더라도 성공할 수 있다는 자신감을 얻었다.



2
제품 출시에 더 적극적으로 임할 수 있었던 창업진흥원의 지원

:

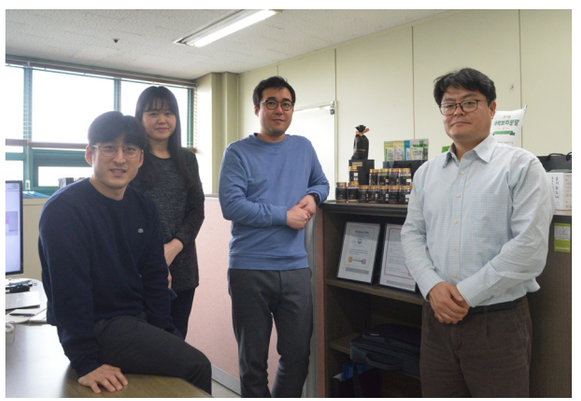
더밸류바이오텍이 세상 밖으로 나온 것은 2017년 5월. 창업 초기에는 타 기업 신규 브랜드의 신제품 출시, 유통망 진입 등에 관련한 컨설팅으로 매출을 올렸다. 6개월 정도 시간이 지난 후 춘천 소재 바이오산업진흥원에 입주하게 되면서 본격적으로 제품기획·생산·유통에 뛰어들었다. 현재 더밸류바이오텍의 출시 제품은 슈퍼푸드 분말류 21종, 건강즙 2종, 건강기능식품 2종 등이다.

"창업진흥원과는 창업 초기부터 인연을 맺었습니다. 그동안 대기업, 중견기업, 중소기업에서 일하면서 여러 가지 경험을 쌓았지만 창업은 또 다른 문제더군요. 기업 대표로서 금융, 세무, 각종 인허가에 대한 업무를 하는 것이 참 어려웠어요. 그때 창업진흥원을 통해 많은 조언을 받았습니다. 비슷한 어려움을 헤쳐 나가는 사람들과 만나 이야기를 나눌 수 있었고요."

작년에는 창업진흥원 '1인 창조기업 사업화 지원사업'에 참여해 제품 디자인·패키지 비용을 지원 받았다. 제품기획을 시작하는 단계에서 지원 받았기 때문에 단 시간 내에 성과를 도출할 수 있었다. 그때 기획했던 제품은 제형을 변경하는 문제로 인해 출시가 미뤄지고 있는 상황이기는 하지만, 새 제품을 기획·출시하는 데에 있어 기업이 겪어야 할 어려움이나 고민이 이 지원사업을 통해 반감될 수 있었다.

"창업자를 위한 지원사업을 알아보고 직접 참여하다보니 지원사업에 대한 정부정책이 기업의 규모나 성장단계에 맞게 잘 짜여 있다는 생각이 들더군요. 저도 창업 초기, 여러 가지 어려움에 직면해 있을 때 지원을 받아 큰 도움이 되었지요."

> 창업자를 위한
> 지원사업을 알아보고
> 직접 참여하다보니
> 지원사업에 대한
> 정부정책이 기업의
> 규모나 성장단계에 맞게
> 잘 짜여 있다는 생각이
> 들더군요.









3
소비자의 니즈에 대한 빠른 대응이 경쟁력

:

현재 더밸류바이오텍은 에이지케어, 더밸류케어 라는 브랜드를 론칭 했다. 제품군 개발에 대한 철저한 원칙 아래 소비자의 니즈에 맞춘 각종 제품들이 브랜드를 채워가고 있다. 기업의 브랜드 원칙은 이렇다. '건강을 지향할 것, 효과가 검증되어야 할 것, 식물성일 것, 섭취 편의성에 관심을 기울여야 할 것, 타깃에 대한 명확한 판단을 해야 할 것'이 그 내용이다.

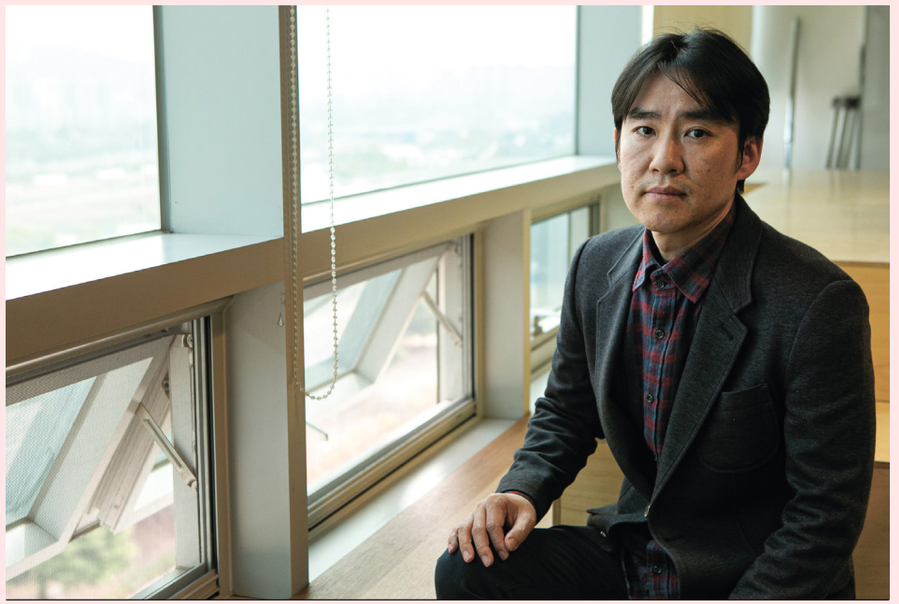
"슈퍼푸드 분말류와 같은 경우에는 기업 입장에서는 1단계 제품이에요. 식품을 분말로 갈아서 소분하면 되거든요. 이러한 제품이 2~3년 정도 꾸준히 유통별로 확대되기를 바라면서 친환경식품매장에 입점토록 했습니다. 2단계 제품은 기존에 인허가를 받은 건강기능식품 소재를 활용해 제품을 출시하는 건데요. 더밸류바이오텍은 현재 2단계에 와 있습니다. 2021~2022년쯤에는 건강기능식품에 대한 자체 연구개발을 완료해 독자적인 제품을 선보일 예정입니다."

변학규 대표와 이야기를 나누며 인상적이었던 것은, 더밸류바이오텍이 철저히 매뉴얼화 된 브랜드와 제품에 대한 원칙을 바탕으로 한 걸음 한 걸음 성장하고 있다는 점이었다. 건강기능식품 시장의 성장으로 관련 기업, 브랜드 등이 무수히 생겨나고 있는 지금. 더밸류바이오텍이 지닌 특별한 강점은 그 시장을 선도하는 데에 큰 힘이 될 것이다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

플라스틱에 뒤덮인 지구, 바이오 플라스틱으로 대안을 찾다

(주)리그넘



지구가 플라스틱 때문에 몸살을 앓고 있다. 특히 석유계 플라스틱은 생산과정, 폐기과정에서 환경에 엄청난 악영향을 끼치기 때문에, 그 대안을 찾는 일은 인류의 시급한 숙제다. (주)리그넘은 '환경과 사람에게 모두 도움이 될 수 있는 바이오 플라스틱 원료 찾기'에 힘을 쏟은 끝에, 폐목재를 원료로 하는 소재를 개발하는 데에 성공했다.



회사명	대표자	홈페이지
(주)리그넘	이상현	www.lignum.co.kr

이메일	아이템	슬로건
lignumcorp@gmail.com	친환경/경량화 플라스틱 제조용 바이오충진소재	New technology for a better life

1 발상의 전환, 폐목재를 원료로

리그넘은 폐목재를 원료로 하는 바이오 플라스틱 제조용 충진 소재를 개발·생산하는 기업이다. 석유계 플라스틱과 비교했을 때 바이오 플라스틱이 가지는 대표적인 가치는 '친환경성'이다. 제조과정에서 발생하는 이산화탄소 양이 적고 매립 시 생분해가 가능하기 때문이다. 하지만 이와 같은 큰 장점에도 불구하고 간과할 수 없는 문제점이 있다. 바이오 플라스틱의 주요 원료로 옥수수, 사탕수수, 전분 등 식량자원이 활용되는 경우가 대부분이라 개발도상국의 식량문제와 상충하는 것.

이상현 대표는 바이오산업 분야에서 18년 이상 재직했다. 앞으로 바이오 플라스틱 분야가 상당한 경제적 가치를 창출할 것을 예측하고 창업에 뛰어들었다. 기존 바이오 플라스틱이 가지는 문제점을 스스로 풀어내고 싶은 마음도 있었다. 그래서 그는 윤리적 문제가 없는 바이오 플라스틱 원료를 찾기 위해 고민했다.

"고민 끝에 폐목재에서 답을 찾았습니다. 우리나라에서는 매년 폐목재 200만 톤이 발생합니다. 그중 50%가 소각·매립되는데 2차적인 환경오염을 유발하죠. 리그넘이 폐목재라는 미사용 바이오매스를 활용한 바이오 플라스틱 소재 개발에 성공하면서 환경오염, 식량문제에서 자유롭게 되었습니다."

이 기술은 기존 바이오 플라스틱이 갖고 있는 한계까지도 넘어섰다. 기존 바이오 플라스틱은 물성이 낮아 활용범위가 좁은 반면, 리그넘의 기술로 만들어진 바이오 플라스틱은 높은 물성, 가벼운 무게, 저렴한 가격이라는 차별성을 가져 활용범위(생활용품, 건축재, 농업용 자재, 자동차 부품 등)가 무궁무진하다.

"창업자를 위한 지원 프로그램은 우리나라가 가장 잘 돼 있지 않을까 생각합니다. 리그넘은 창업 초기부터 지금까지 각종 지원 프로그램에 참여하며 성장해왔어요.



2
창업진흥원, 창업자의 날갯짓에 힘을 싣다

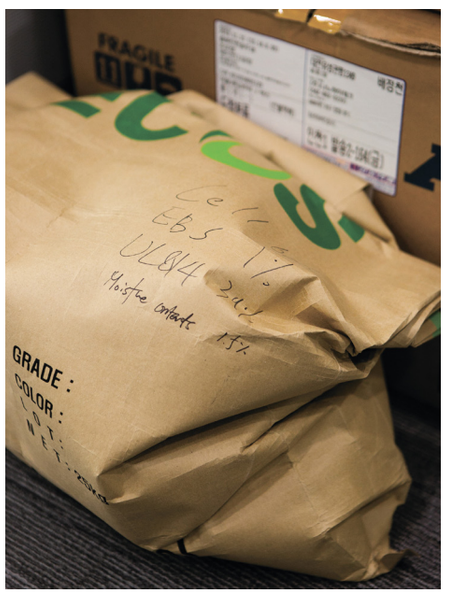
:

2017년 11월에 리그넘을 창업한 이상현 대표는 창업자를 위한 정부의 각종 지원 프로그램을 적극적으로 활용하며 성장해왔다. 창업진흥원과 첫 인연을 맺은 것도 창업한 해와 같은 2017년. 창업진흥원 선도대학 창업아이템 사업화 과제 선정을 통해 총 사업비 1억 원을 지원받았다. 2018년에는 창업진흥원 연구원 특화 창업지원센터 입주기업으로 선정돼 사무실을 마련하기도 했다. 이외에도 여러 기관을 통해 사업 전략에 대한 컨설팅을 받고 마케팅 지원사업 참여를 통해 패키지를 개발하기도 했다.

"창업자를 위한 지원 프로그램은 우리나라가 가장 잘 돼 있지 않을까 생각합니다. 리그넘은 창업 초기부터 지금까지 각종 지원 프로그램에 참여하며 성장해왔어요. 사무실 임대는 물론 기술 사업화, 시제품 제작, 홍보물 제작까지 적시적기에 도움을 받았죠. 이렇게 쌓인 성과, 그리고 리그넘의 혁신적인 기술력이 더해져 엑셀러레이터로부터 원활하게 투자를 받았습니다. 삼박자가 잘 맞아 떨어져서 기업이 자리를 잡는 단계까지 빨리 올 수 있었죠."

이러한 성장에 힘입어 작년까지 혼자 리그넘을 이끌었던 이상현 대표는 CTO(최고경영기술자), CMO(최고마케팅경영자) 등 다수의 구성원과 3월부터 함께 하기로 했다. 기업이 성장기를 넘어 도약기로 가기 위한 준비를 탄탄하게 하고 있는 것이다.







3
환경과 사람의 지속가능성을 증대하는 기업으로의 성장

:

리그넘이 개발한 바이오 플라스틱은 높은 물성과 경량화라는 특징 때문에 자동차 업계에서 각광받고 있다. 기존에 사용하던 플라스틱 대신 리그넘이 개발한 바이오 플라스틱을 사용할 경우, 차체의 경량화를 통해 연비개선 및 온실가스 감축이 가능하기 때문이다. 실제로 2019년 하반기에 쌍용자동차 내장부품 제조용 소재를 납품하는데 성공했고, 티볼리 모델 내장재로 활용됐다. 앞으로는 렉스턴 모델에도 이를 활용할 계획이다. 이상현 대표의 다음 타깃은 전자제품이다. 이 분야가 '과도한 경쟁 없이 시장을 만들어갈 수 있겠다'는 생각 때문이다.

"또한 친환경적인 원료를 사용하다보니 양봉 분야에서도 두각을 나타냈어요. 국내 양봉업자들에게는 플라스틱 벌집이 필요한데요. 리그넘의 소재가 10% 정도 첨가된 플라스틱 벌집이 일반 플라스틱 벌집보다 성능이 좋았어요. 밀랍을 바르지 않아도 되고 벌들에게 적응기간을 주지 않아도 되었죠. 꿀 생산성 또한 약 30% 정도 향상되었고요. 현재 리그넘의 소재가 첨가된 플라스틱 벌집은 세계 최초로 특허를 냈고 판매 또한 활발히 이루어지고 있습니다."

리그넘은 기술의 고도화를 위해 끊임없이 연구개발을 이어가는 한편, 유럽이나 북미를 중심으로 기술 라이선스를 판매해 비즈니스 모델의 확장도 준비하고 있다. 이 걸음의 중심에는 무엇보다도 '친환경 소재를 이용해 환경과 사람의 지속가능성을 증대하는 기업'으로 성장하기 위한 이상현 대표의 의지가 확고하다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

필요한 곳, 어디에든!
모노레일 시대 '본격 시동'

(주)비엠지



새로운 관광시대를 열어가는 원동력이 되고 있는 모노레일은 길이가 짧고 도보를 보완해주는 이동수단의 의미가 강하지만, 그 자체로 본격적인 볼거리가 되기도 한다. 다양한 관광자원을 효율적으로 연계하는가 하면 관광객들에게 또 다른 스릴을 만끽하게 한다. 또한, 케이블카에 비해 경제적이고 유지관리 비용이 적다는 점도 큰 장점으로 꼽힌다. 복지형·관광형·신교통수단으로 떠오르고 있는 '모노레일' 제작자 ㈜비엠지 유인재 대표를 만나고 왔다.

매출액

2억 2천만원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)비엠지	유인재	-

이메일	아이템	슬로건
yij202@hanmail.net	관광용 모노레일 제작 및 관광 콘텐츠 개발	휴식을 즐겁게!

1 어제는 조연, 오늘은 주연

"저는 2001년 일본 소재의 岡山理科大學(오카야마이과대학) 기계시스템공학과에 입학하여 4년 동안 일본에서 생활하며 아르바이트로 석재회사, 모노레일 시공회사를 다니며 일을 배웠습니다. 그때 처음 모노레일에 관심을 가지게 됐고, 졸업 후 한국으로 돌아와 모노레일 회사에서 9년 정도 근무를 했습니다."

목마른 자가 우물을 판다 했던가. 그는 계속해서 창업에 대한 갈증을 느꼈다. 모노레일은 특히 기술 창업이기 때문에 지식과 전문성이 없다면 감히 뛰어들 수 없는 분야인데, 그동안 쌓인 탄탄한 내공이 그를 새로운 도전으로 이끌었다.

"회사와 제가 지향하는 바가 많이 달랐던 것 같습니다. 저는 관광콘텐츠와 이동수단으로써의 모노레일을 이용하고 싶었으나, 회사는 기술적인 부분에 너무 치중되어 의견이 많이 갈렸습니다. 기술력은 조금만 더 보완을 한다면 이미 충분하다고 생각했기에 전국 12군데의 관광모노레일 운영지를 둘러본 후 창업을 결심하게 되었습니다."

그렇게 2015년 8월에 설립된 비엠지는 1인 기업으로는 드물게 큰 규모의 투자협약을 체결하는 등 다양한 분야의 모노레일 사업에 참여해 지역형 관광 콘텐츠 개발에 나서고 있다. 대표적으로 충북 제천 비봉산 모노레일 사업에 참여해 지자체와 주민들에게 큰 호응을 받았으며, 최근에는 거제 이수도 관광모노레일 조성사업 관련 개발을 주관하고 이를 위해 설립되는 특수목적회사(SPC) 운영에 참여하고 있다.

2 '창업' 아는 만큼 성공가능성 높아진다

처음 도전하는 창업은 그 성패 여부가 인생 전반의 자신감에 아주 크게 작용한다. 행여 실패라도 한다면 첫 시작부터 많은 길을 돌아가야 할 수도 있다. 때문에 유 대표는 고민이 많았다고 전했다. 그런데 우연이었을까. 때마침 지인의 회사와 교류를 하던 중, 건물에 걸린 '김해시 1인 창조기업 지원센터'의 사업 현수막을 보게 됐다.

"소자본의 창업이다 보니 아무래도 사무 공간 등 고정비 부담이 제법 컸습니다. 하지만 다행스럽게도 창업진흥원의 도움을 받아 이곳 김해중소기업비즈니스센터에 둥지를 틀 수 있게 되었습니다. 그 외에도 회의 공간 제공, 자문지원, 복합기 지원 등 다양한 부분에서 도움을 받았습니다."

특히 프로젝트 진행 중에는 법률상담지원을 받은 것이 상당한 도움이 되었다.

"담당변호사를 소개받아 사업의 방식(BOT, BTO, 제3섹터 등)을 어떻게 가져갈 것인지, SPC법인 설립시

지분의 분할, 투자금의 상환계획, 역할 분담 등 법률상담을 통해 거제시와 관광개발 MOU 체결까지 도달할 수 있었습니다.”

비엠지의 주력제품은 6~8인승의 배터리식 관광용 모노레일이다. 대표기술이라 하면 밀폐형 배터리식의 냉·난방기 장착, 모노레일 차량의 무선충전 기술을 꼽을 수 있다. 또한 비싸지 않은 금액으로 최대한의 가성비를 내는 것이 핵심적인 목표이다.

“창업 후 첫해는 기존에 알던 거래처의 공사를 수주하여 그럭저럭 버틸 힘이 있었는데 그 다음해는 3,000만 원 정도로 매출이 줄었습니다. 그러다가 소상공인 대출을 받아 기존 거래처도 찾아다니고 새로운 거래처도 만들어보고 발품을 팔다보니 소개를 받아 전화를 주시는 상황이 많아졌죠. 지자체에서도 관광상품 개발 등을 이유로 많은 연락을 주셨습니다. 아직 1인 기업이다 보니 규모는 작습니다. 하지만 일이 수주될 때 만큼은 항상 발 벗고 도와주시는 제작·시공 전문가 분들이 옆에 계셔서 마음 든든하게 일하고 있습니다.(웃음)”

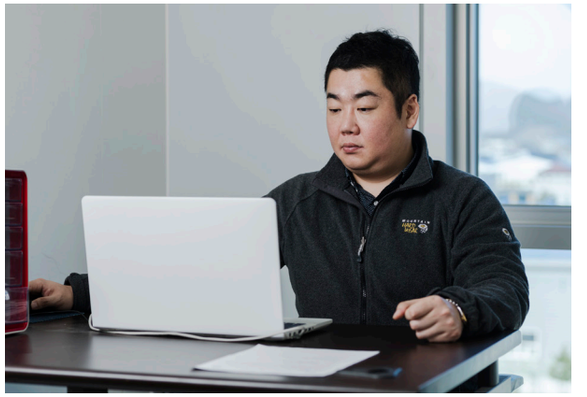
3
새 영역 발굴 위해 달리고 또 달린다

:

“모노레일을 잘 몰라서 사용하지 못하고 있는 곳이 어디일까를 항상 고민하면서 영업을 하고 있고, 관광에 관심이 많은 지자체들을 찾아다니며 관련부서 공무원들과 많은 이야기를 나누며 사업을 만들어 왔습니다. ‘누가, 어디가 가려운가’를 파악하여 긁어주는 것이 중요하다고 생각합니다. 한 번은 경남 하동에서 산초농사를 지으시는 칠순이 넘은 어르신께서 모노레일 사업을 신청하셨던 적이 있습니다. 비료와 작물 등을 운반할 수 있는 모노레일을 설치해드리니, 좋아하시면서 고마워하신 적이 있습니다. 그럴 때 저 역시 더 큰 힘을 얻는 것 같습니다.”

이처럼 모노레일이 꼭 필요한 현장들이 있다. 산악지역에 임도가 없는데 무거운 짐을 실어 날라야 한다거나 인부들이 산악지역에서 일을 해야 한다거나, 깊은 산속 사찰에 음식이나 교통약자들의 접근이 어렵다거나 하는 현장은 모노레일을 꼭 필요로 한다. 비엠지는 앞으로도 모노레일을 교통약자들의 편리한 이동수단으로써의 기능, 전국 관광지의 체험수단으로써의 관광컨텐츠기능을 적용하여 지역관광개발과 일자리창출에 최선을 다할 계획이다.

“많은 분들이 직장생활을 하다가 창업을 하시는 경우가 많다고 생각합니다. 하지만 창업이 화려함만 있는 것은 아닙니다. 어차피 사업이다 보니 누구나 성공하는 것은 아니라고 할 수 있죠. 정말 많은 고민과 사색이 필요하다 생각합니다. 내 사업, 아이템에 대하여 누가 어떤 질문을 하더라도 대답할 수 있을 정도의 전문성과 장기적인 비전을 가져야만 성공적인 ‘1인 창조기업’을 이룰 수가 있습니다.”



내 사업, 아이템에 대하여
누가 어떤 질문을
하더라도 대답할 수
있을 정도의 전문성과
장기적인 비전을
가져야만 성공적인
‘1인 창조기업’을
이룰 수가 있습니다.



2019년 1인 창조기업 우수사례집

떠오르는 환경 블루칩 '플라즈마'로 악취·세균 모두 잡는다

(주)삼도환경



축산악취에 대한 민원이 지속적으로 증가하면서 축산악취규제 관련법규가 갈수록 강화되고 있다. 또한, 조류독감(AI), 아프리카 돼지열병과 같은 질병으로 인한 막대한 피해가 매년 발생하면서 축산업계는 그야말로 비상이 걸렸다. 이런 축사 환경을 더욱 효과적으로 해결하기 위해 나선 이가 있었으니, 바로 친환경 농축산용 플라즈마 악취 제거기를 만든 (주)삼도환경의 정우남 대표가 그 주인공이다.

매출액
4억 원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)삼도환경	정우남	www.plalus.kr

이메일	아이템	슬로건
jungwoonam@hanmail.net	플라즈마 축산 악취제거기, 농산물 신선도유지기	환경 기술을 선도하는 글로벌 기업

1 악취 없애는 '악취버스터'의 등장

'악취버스터'. 사람들은 정우남 대표를 이렇게 부른다. 유령 잡는 엉뚱한 과학자들의 활약상을 그린 영화 '고스트버스터즈(Ghostbusters)'의 주인공들에 그를 빗댄 말이다. 그는 플라즈마 탈취 살균효과를 활용한 농·축산 맞춤형 기계를 제작하고 이를 농가에 보급하고 있다.

"플라즈마는 기체와 액체, 고체 이외 물질의 제 4번째 상태로, 플라즈마 기술은 종자의 발아·생장 촉진 및 미생물 증진을 가능케 하는 활성(activation) 기능과 미생물 살균, 병해충 방제, 농산물 숙성 억제 등 비활성(inactivation)의 기능을 모두 가지고 있어 농식품 산업의 다양한 분야에 적용 가능한 미래 혁신 기술입니다. 이를 축사에 적용하면 가축의 생장 촉진, 병저항성 증진, 악취제거, 분료처리 등 친환경 농장을 구축할 수 있고 음식물 보관도 신선하게 장기적으로 가능합니다."

정우남 대표는 대학졸업 후, 15년간 금형 설계, 기계 가공 분야에 종사했다. 평범한 회사원이었던 그는 금형제작기능장과 기계가공기능장 자격을 취득하는가 하면, 기계가공 등 현장업무 외에 기술개발 업무도 맡아 일하면서 이론. 배움도 병행했다. 창업의 씨앗은 아마 이때부터 뿌리를 내린 듯하다.

"창업을 고민하게 된 건 정말 우연이었어요. 기계제작 회사에 다니던 어느 날 휴게실에서 만난 직장동료가 '플라즈마 효과라는 게 있는데 그런 장비를 설치하면 이 방안 냄새를 다 잡을 수 있다'는 말이 귓가를 때렸죠. 생소한 분야였지만 자료를 모으면서, 기존의 플라즈마 발생장치로 시제품을 만들어 축산 현장에서 실험을 진행했습니다. 악취는 말도 못할 정도로 심했고, 환경 또한 열악했어요. 하지만 플라즈마에 대한 이해와 축사 등에서 발생하는 악취와 가축질병에 대한 문제를 해결하기 위해 필요한 과정이었죠."

그렇게 끈기로 버틴 정 대표는 2016년 9월 회사를 창업하고 본격적인 연구개발에 나선 끝에 같은 해 말 수입에 의존하던 '플라즈마 발생 장치'를 국산화하는 데 성공했다. 축산악취 분야 최초의 농림축산식품부 신기술 인증(NET)을 받은 '토우쿨(Tow-Cool)'이 그것이다.



2
구슬이 서 말이라도 꿰어야 보배

:

‘토우쿨(Tow-Cool)’은 플라즈마에서 발생하는 산소 활성종 및 OH라디칼 등이 축사 내 암모니아, 황화수소 등 악취물질을 95% 이상을 제거하고, 각종 세균과 바이러스 등을 없애준다. 소독약 살포 등 다른 약품 사용 없이 기존의 오염된 공기를 질소, 산소, 물로 환원시키기 때문에 친환경적인 것이 특징이다. 또한, 어디든 설치 가능하고 이동과 작동, 유지·관리가 용이하다. 수입 장비보다 품질이 우수하고 가격은 저렴하며 100% 품질을 보장해 축산 농가들의 반응이 뜨겁다.

정 대표는 이러한 가시적인 성과들을 내기까지 창업진흥원의 역할이 컸다고 말한다. 창업 후 기술뿐만 아니라 자금, 홍보, 판로문제로 여기저기 정보수집을 하던 중 알게 된 ‘1인 창조기업 활성화 지원사업’은 그동안 가려웠던 부분을 시원하게 긁어 주었다고.

“사실 창업을 한 대부분의 사람들이 기술을 홍보하고 마케팅 전략을 세우는 것을 가장 어려워하지 않을까 싶어요. 토우쿨은 마케팅 지원사업에 힘입어 디자인 및 상표출원 등을 마쳤고, 또 다른 플라즈마 장비인 농산물 신선도 유지기 ‘플라러스’와 함께 회사의 비약적인 성장을 이끌고 있습니다. 이밖에도 전문매체를 통한 광고홍보 1건, 홍보동영상 제작 1건, 전자 카탈로그 제작 1건, 그리고 담양군센터에서 카탈로그 제작 1건을 지원받았습니다. 아직은 생소한 당사의 플라즈마 제품홍보뿐만 아니라 신제품으로 새로운 시장을 개척하는데 큰 도움을 받아 전년대비 매출 45% 신장과 7명의 신규인력을 창출하였습니다.”

사람 중심 경영을 펼치며 글로벌 강소기업으로의 도약을 꿈꾸는 정 대표는 대한민국 뉴리더 대상에 선정됐다. 그는 “토우쿨을 중국·베트남·캄보디아·스리랑카에 수출할 계획”이라며 “이를 계기로 2020년 매출규모를 30억 원까지 끌어올릴 수 있을 것으로 예상하고 있다.



제조현장에서 갈고 닦은
금형설계 및 기계가공
능력뿐만 아니라
제가 모르는 분야는
일단 찾아보고 부딪히면서
체득한 다양한 경험이
오늘의 삼도환경을 있게
한 원동력이 되었다고
생각합니다.



3
미래 먹거리로 새로운 농·축산시대 연다

:

삼도환경은 1인 창조기업으로 시작해 2017년 창업진흥원 창업선도대학 「축사악취제거기용 플라즈마 살균기 개발」 사업을 성공적으로 수행하여 우수평가 기업으로 선정되었다. 또한, 2018 중소벤처기업부 장관상과 중소기업 지식재산경영 인증을 받았고, 인재육성형 중소기업, 글로벌 IP 스타기업으로 지정됐다. 설립 이후 성장을 거듭한 삼도환경은 중소기업의 한계를 극복하기 위해 기술 협력체계를 구축하여 플라즈마 기술전문 기업으로 성장발전을 꿈꾸고 있다.

“제조현장에서 갈고 닦은 금형설계 및 기계가공 능력뿐만 아니라 제가 모르는 분야는 일단 찾아보고 부딪히면서 체득한 다양한 경험이 오늘의 삼도환경을 있게 한 원동력이 되었다고 생각합니다. 창업은 현실이에요. 직접 부딪혀야 오히려 지름길을 찾을 수 있습니다.”

국내의 플라즈마 활용기술은 농식품분야에서 아직 진입단계에 머물고 있으나 삼도환경은 플라즈마 농식품 융합기술 개발, 환경공단과 미세먼지 저감기술개발, 전남대병원과 의료기기 개발을 통해 플라즈마 발생장치 기술을 선도할 것으로 내다봤다.

“창업한지 어느새 3년이 훌쩍 지났습니다. 2019년 기업부설연구소 개설 및 전국적인 영업채널을 확보하면서 삼도환경은 이제 시작이라고 생각합니다. 플라즈마 업체로써 인지도도 높아져 구성원과 기업의 동반성장을 이루기 위한 사회적 가치를 구현하는 기업을 그려 봅니다. 삼도환경과 함께하는 모든 분들과 상생하면서 행복한 삶터를 일구고, 회사는 플라즈마 환경기술을 선도하는 글로벌 강소기업으로 성장·발전할 수 있도록 노력하겠습니다.”

2019년 1인 창조기업 우수사례집

‘블록체인’의 세계를 탐험하는 개척자

(주)성린이엔엠

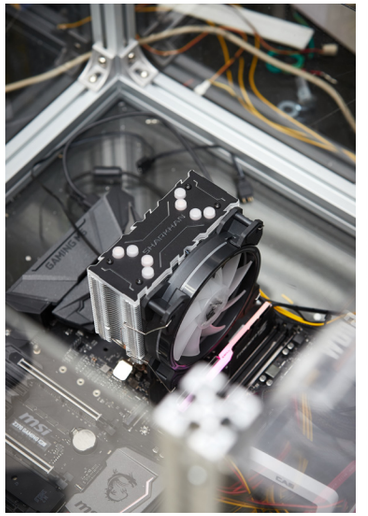


배낭 하나 메고 중국으로 건너가 번듯한 IT회사를 운영하던 이성기 대표. 그의 성공은 누구나 부러워할 만한 스토리였다. 하지만 이성기 대표는 한국으로 돌아와 새로운 도전을 시작했다. ‘잘 나가는 회사의 대표’란 안락한 자리를 내려놓고 ‘블록체인의 세계를 탐험하는 개척자’로 돌아온 그를 만나 (주)성린이엔엠의 비전에 대해 이야기를 나눴다.



회사명	대표자	홈페이지
(주)성린이엔엠	이성기	www.chenglin.co.kr

이메일	아이템	슬로건
ceo@chenglin.co.kr	블록체인 응용시스템 및 컴퓨터 주변기기 생산	하드웨어와 소프트웨어의 결합





1 베테랑 사업가, 다시 창업에 도전하다

성린이엔엠은 블록체인 응용시스템을 개발하고 컴퓨터 주변기기를 생산하는 회사다. 20여 년간 중국에서 생활하던 이성기 대표는 지난 2017년 9월 성린이엔엠을 창업하며 새로운 출발선에 섰다.

“1999년에 배낭 하나 메고 중국으로 떠났어요. 타지에서 생활하는 게 쉽진 않았지만 우여곡절 끝에 중국 현지 언론사 기자를 거쳐 무역업에 종사하게 됐고 이후 IT회사도 운영했어요. IT회사를 운영하면서 블록체인 분야를 한국보다 먼저 경험하게 됐는데, IT강국인 한국의 인프라와 시스템을 활용한다면 중국보다 앞선 기술을 개발할 수 있다는 생각이 들었습니다. 당시 블록체인과 관련해 여러 정보가 쏟아질 때라 이 기술을 활용해 각종 사업 플랫폼을 개발하면 좋겠단 아이디어였죠.”

2017년 7월, 이성기 대표는 꽤나 성공적이었던 중국생활을 뒤로 하고 더 큰 가능성을 찾아 한국행을 택했다. 하지만 중국에서 사업을 운영한 경험이 있음에도 창업은 만만치 않았다.

“저는 일단 창업부터 하고 창업에 대해 공부한 특이 케이스입니다. 중국생활을 오래한 터라 한국에서 창업 정보를 찾기 어려웠는데 우연히 대전 컨벤션센터에서 열리는 창업관련 행사에 갔다가 창업진흥원을 알게 됐어요. 이를 계기로 ‘1인 창조기업 활성화 지원사업’에 선정되어 온라인 법인설립에 대한 도움을 받았고 각종 귀중한 정보도 습득할 수 있었습니다.”



2
블록체인 시스템 연구부터 컴퓨터 주변기기 개발까지

:

창업한 지 아직 3년도 되지 않았지만, 그동안 성린이엔엠은 참 바지런한 행보를 보여 왔다.

"성린이엔엠은 블록체인 기술을 기반으로 가상화폐 거래소 플랫폼과 결제 플랫폼, AR 게임 등을 개발했습니다. 이중 거래소 플랫폼은 카자흐스탄과 우즈베키스탄, 모리셔스, 아부다비 등에 수출하는 성과를 거뒀지요. 또한 파워서플라이와 CPU쿨러, 써멀구리스, 컴퓨터 케이스 등 컴퓨터 주변기기도 개발·생산·판매하고 있습니다. 특히 써멀구리스는 '국민써멀'이라는 애칭이 생겼을 만큼 판매량 1위를 차지하고 있고, CPU쿨러 역시 판매량 상위권을 꾸준히 유지하고 있어요."

작년엔 창업진흥원의 초기창업패키지에 선정되어 '블록체인 기반 기부 플랫폼'을 개발했다고 말하는 이성기 대표. 성린이엔엠의 기부 플랫폼은 후원자가 기부한 현금을 포인트화 하고 블록체인 기술을 활용해 향후 거래정보를 기록·추적하게 하는 구조로 이뤄져 있다. 기부와 블록체인 기술의 만남은 투명한 기부문화 확산에 기여할 수 있는 동시에 블록체인 산업에 대한 일부의 선입견도 줄일 수 있는 일석이조 효과를 낳았다. 여기에 성린이엔엠은 작년 4월 넥스트뉴스(NEXT News)란 인터넷 언론사를 설립해 블록체인 기술과 관련한 다양한 정보를 제공하고 있다.

3
성린이엔엠, 대표와 직원이 함께 만들어 가는 꿈

:

2020년을 맞이하며 이성기 대표는 내부적으로 큰 변화를 단행했다. 기존 소프트웨어 사업부와 하드웨어 사업부로 나눠 운영하던 시스템에서 영업팀과 디자인팀, 경영관리팀 식의 팀 시스템으로 개편한 것이다.

"올해 팀 시스템제로 전환하면서 자율근무제도 시작했습니다. 이와 함께 회사 내 분위기가 한층 더 역동적으로 바뀐 느낌이에요. 팀제로 바꾸니 일단 정보의 공유가 빨라졌고 소통도 활발해졌거든요. 또 인센티브 제도를 강화해서 직원들이 자유롭게 아이디어를 내게끔 독려하고 있어요. 좋은 아이디어라면 단기 프로젝트로 선정해 적극적으로 지원하는데, 벌써 신규 아이템이 2개나 논의되고 있습니다. 이를 바탕으로 내년엔 사내벤처를 운영해 볼 계획이에요. 대표 혼자 꿈꾸는 게 아니라, 직원과 함께 꿈꾸며 성장하고 싶습니다."

총 13명의 직원이 함께하는 작은 회사이지만 성린이엔엠은 매년 꾸준히 성장하고 있다. 2018년엔 블록체인 시스템으로 9억 7천만 원 정도의 매출을 올렸지만, 2019년엔 그동안 컴퓨터 주변기기 개발에 투자해온 결실까지 더해져 약 2배의 매출성장을 기록했다. 더욱이 올해 6월엔 국제자금세탁방지기구(FATF)의 가상화폐 규제 권고안에 따라 FATF 주관 하에 각국의 자금세탁방지 규제 이행 점검이 시행될 예정이다. 이에 맞춰 우리나라 역시 '특정 금융거래정보의 보고 및 이용 등에 관한 법률(특금법)' 개정안을 준비하고 있다.

"그동안 블록체인 산업에 대한 국제·국내 법적기준이 마련되지 않아 여러 어려움이 있었습니다. 하지만 올해 불확실성이 해소되면 블록체인 산업이 한 단계 더 성장할 수 있는 토대가 마련될 겁니다. 앞으로도 직원들과 함께 열심히 노력해서 무궁무진한 발전 가능성을 품고 있는 블록체인의 세계에 성린이엔엠의 존재감을 뚜렷하게 새기겠습니다!"



성린이엔엠은 블록체인 기술을 기반으로 가상화폐 거래소 플랫폼과 결제 플랫폼, AR 게임 등을 개발했습니다. 이중 거래소 플랫폼은 카자흐스탄과 우즈베키스탄, 모리셔스, 아부다비 등에 수출하는 성과를 거뒀지요.



2019년 1인 창조기업 우수사례집

기술로 '확실한 변화' 꿈꾼다

(주)세영테크



지난 2017년에 설립된 (주)세영테크는 LG전자 2차 협력사 하네스(Harness) 거래를 시작으로 바텐더 Task SUB 가공품 개발 등에 참여, 하네스 조립, 가공, 센서 제작전문업체로 발전해왔다. 이후 가공·조립·사출업체 인수를 통해 보다 넓은 사업 확장으로 도약의 발판을 만들어가고 있다. 그 선봉에서 핵심적인 역할을 하고 있는 홍성진 대표는 몸에 밴 끈기와 노력으로 한 계단씩 오르고 있는 의지의 사나이다.

매출액

4억 7천만원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)세영테크	홍성진	-

이메일	아이템	슬로건
sjhong@ seyeongtech.com	와이어링 하네스[1], 플라스틱 사출성형[2], 전자부품 조립, 무선 헤어드라이기	세상은 이롭게, 기술은 빛나게

1 끈기, 노력 없이는 창업 어려워

"고등학교를 졸업하고 대학교에 진학했지만 중퇴를 하고 바로 직장에 취업했습니다. 대학은 나중에 언제든지 갈 수 있는 곳이라 생각했던 거죠. 하지만 직급이 올라가니 기술도 기술이지만, 학력이 필요하더라고요. 그래서 회사를 다니면서 사이버대학을 졸업했고 내년에는 정규 대학교에 편입하여, 조금이나마 도움이 되는 학위를 취득하려 합니다."

홍 대표의 첫 직장은 전자회사로, 처음부터 개발업무를 진행한건 아니었다. 라인기사, 품질관리, 자재관리, 영업관리 등 다양한 업무를 경험했다. 늘 완제품에 대한 꿈을 품고 있었던 그는 5년 후 직장을 그만두고, 하위·상위 공정 회사에 입사하여 기본적인 흐름을 익혔다.

"수많은 제품, 부품개발 업무를 하면서 언젠가는 내 회사를 설립하여 브랜드를 만들고 완성품을 판매하고 싶었습니다. 매일 야근을 하고 주말에도 일에 몰두했죠. 몸은 고되고 힘들었지만, 남들이 가지 않는 길을 걸어가고 항상 변화하려고 노력할 때 원하는 것을 얻을 수 있다고 생각합니다."

그렇게 창업의 꿈을 이룬 홍성진 대표는 먼저 창업을 경험한 선배로부터 창업진흥원의 '1인 창조기업 활성화 지원사업'을 소개받았다.

"창업을 결심했다면 창업진흥원과 같은 기관과 주변의 도움이 꼭 필요하다고 생각합니다. 미처 알지 못한 영역에 대한 조언이나 정보를 구하기 위해서는 주저하지 말아야 하죠. 저 또한 특허관련 멘토링, 시제품 제작지원, 기업 CI, 브랜드 BI 등 다양한 지원과 상담을 필요로 했고, 자연스럽게 창업진흥원의 문을 두드리게 되었습니다."

그렇게 해서 탄생한 기업 CI와 브랜드 BI는 '세상은 이롭게, 기술은 빛나게'라는 슬로건을 기반으로 기업의 이익만을 추구하는 기업이 아닌 세상과 공존하는 기업을 만들겠다는 내용을 담고 있다.

"시제품 제작 지원을 받아 시작금형을 제작하여 보다 현실성 있고 안정성 있는 제품을 시험할 수 있어 시간적, 비용적으로 많은 단축이 되었습니다. 또한, 특허와 관련된 메토링을 진행하였는데, 전문가분이 회사에 직접 방문하여 특허 출원, 내용, 범위 등 상세하게 자문을 주셔서 많음 도움이 되었습니다. 1인창조 매니저분들과 일상적인 통화를 함으로써 여러 가지 정책지원 등을 자연스럽게 공유할 수 있었으며, 필요에 따라서 상세 내용도 보내주셔서 많은 도움이 되었습니다."



1) 특별히 제작된 소형프레셔 및 applicator을 사용하여 Teminal을 0.2mm 이내로 정교하게 전선에 Clamping 하는 공정으로 압력, 속도, 치수 등 정밀을 요하는 기술
2) 기성화품으로 판매되는 사출기를 조작반의 버턴과 제품의 특성, 재료의 흐름, 물성, 금형의 온도, 배합, 속도, 압력, 온도 등을 정밀하게 제어하여 제품의 외관을 품질에 문제없이 성형시키는 기술





2
위기는 늘 있는 것, 맞서고 즐기면서 극복

:

"창업 초기엔 선배창업자의 사무실 한쪽 벽면에 책상을 놓고, 기술에 대한 부분을 공부하면서 외부영업을 많이 다녔습니다. 그렇게 3개월이 지나자 와이어링 하네스 기술 등을 필요로 하는 고객이 발생했고, 100평 남짓한 공장으로 이전하게 되었습니다. 이후 농기계 계기판과 엔진이 연동할 수 있도록 프로그램을 개발했으며, 현재도 판매를 진행하고 있습니다."

홍 대표는 현재 고정된 고객사가 있어 부담이 덜하지만, 처음에는 매출이 거의 없어 많이 힘들었다고 털어놨다.

"외부영업을 다니면서 고객사에서 어려워하거나, 꺼려하는 작업 위주로 먼저 진행을 했습니다. 이것이 신뢰로 쌓이면서, 조금씩 발전할 수 있었던 것 같습니다. 저희가 뛰어나서라기보다는 서로의 신뢰 문제인 것 같습니다. 앞으로 더 많은 제품 개발과 아이디어로 완성품을 만들고 지역사회 발전에 기여해야 될 것 같습니다."

잘 성장하던 회사에도 위기는 찾아오는 법. 홍 대표는 위기를 극복하는 방법은 위기에 맞서고 즐기는 것이라고 말한다.

"농기계 프로그램을 개발할 당시 전국에 20여대 정도의 콤바인(벼타작기)이 설치되었습니다. 하지만 중간에 프로그램 버그가 발생, 동작 중 계기판의 일부 오작동(기계동작과는 무관한 계기판의 게이지 동작)이 일어났습니다. 때문에 프로그램이 저장된 노트북과 라이팅 Tool을 들고 전국을 돌아다니며, 프로그램을 업데이트했던 기억이 납니다. 기업을 운영하면서 위기는 언제든 찾아온다고 생각합니다. 하지만 기업의 구성원과 함께 슬기롭게 대처한다면, 극복하지 못할 위기는 없다고 생각합니다."

앞으로 출시되는
무선 헤어드라이기를
기점으로 미용과
욕실 관련 제품을 개발하여
누구나 입사하고 싶은 회사,
누구나 하나쯤은 가지고 있는
브랜드를 만들고
싶습니다.



3
무한경쟁 생존 위해 기술개발

:

불안했던 창업 초기를 지나 어느덧 직원 10명을 둔 중소기업으로 발돋움한 세영테크의 배경에는 '끊임없는 기술개발'이 있었다.

"프로그램 개발당시 매일 밤늦게까지 일했습니다. 3개월 정도 회사에서 계기판 뜯고 다음날 현장에 가서 계기와 엔진의 연동을 확인하고요. 봄이었는데도 모기한테 엄청 물렸었죠. 도중에 라이팅 Tool 접속이 문제가 되어 서울의 엔지니어가 창원까지 비행기타고 내려와 점검을 하기도 했고요. 지금은 다 추억이 되었습니다."

그렇게 회사의 규모는 조금씩 커져갔다. 세영테크는 2018년 7월, 회사를 추가 확장하고 법인으로 전환, 현재의 공장으로 이전했다. 그리고 2019년 제조기반의 회사를 R&D와 접목하기 위해 기업부설연구소를 설립했다. 이후 소재부품인증, 벤처기업 인증, 특허 등 기술력을 쌓아갔다. 홍 대표가 끊임없이 기술개발에 신경을 쓰는 것은 생존의 유일한 방법이기 때문이다.

세영테크는 현재는 R&D 과제를 통해 무선 헤어드라이기를 개발하고 있다. R&D에서 개발하고 있는 무선 헤어드라이기의 경우 400g이하의 제품으로 언제 어디서나 간편하게 충전 보관할 수 있으며, 풍속 10m/s급 Rpm 25000 Motor을 적용한 고풍력의 제품이다. 해당제품에는 기술특허가 3건이 사용되고 있다. 무선 헤어드라이기는 늦어도 올 하반기에는 출시하여 판매할 예정이며, 이로 인해 현재 매출과 고용의 2배 정도가 증가될 것으로 판단하고 있다.

"제조업과 R&D를 기반으로 한 완성품에 대한 꿈은 늘 현재진행형입니다. 앞으로 출시되는 무선 헤어드라이기를 기점으로 미용과 욕실 관련 제품을 개발하여 누구나 입사하고 싶은 회사, 누구나 하나쯤은 가지고 있는 브랜드를 만들고 싶습니다."

2019년 1인 창조기업 우수사례집

아이들아,
우리 우주탐험 하자!

(주)쉐어박스



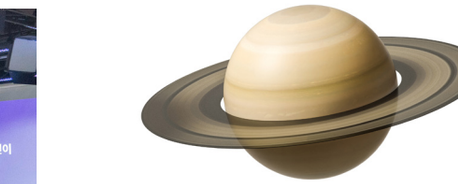
쉐어박스는 'VR·AR 기술을 적용한 콘텐츠를 개발해 문화 원거리에 있는 이들에게 다양한 경험을 선사하자'는 목표를 가지고 깊이 있는 행보를 이어가는 기업이다. 2020년 하반기, 다년간 기획·개발에 공들인 콘텐츠가 세상 밖으로 나올 예정인데, 이미 국내외에서 반응이 뜨겁다. '더불어 사는 세상'을 만들기 위한 마음이 깃든 신연식 대표의 창업 이야기, 마음 뜨겁게 들어보았다.



회사명	대표자	홈페이지
(주)쉐어박스	신연식	www.ssharebox.co.kr

이메일	아이템	슬로건
0531m@hanmail.net	문화복지 5G VR·AR 양방향 어린이 천문 그룹교육 콘텐츠	새로운 기술과 경험의 융합으로 모두가 누리는 문화









1
VR AR 기술을 활용한 어린이 천문 교육 콘텐츠 개발

:

문화공연 분야뿐만 아니라 4차 산업혁명의 혁신 기술에도 조예가 깊었던 신연식 대표는 쉐어박스의 새로운 시작을 위해 색다른 클래식 공연을 기획했다. 바로 몰입형 클래식 콘서트인 <내 사랑, 클라라>가 그것이다. 이는 오감 인터랙션 공연으로, 어렵게만 느껴지는 정통 클래식의 스토리텔링을 이해하기 쉽게 전달하기 위해 여러 가지 아이디어가 동원되었다.

"곡 창작될 당시의 스토리를 다면형 퍼포먼스 맵핑 영상으로 만들었어요. 공연장에서 실내악 5중주가 라이브로 연주를 하고, 그 뒤에는 대형 스크린 3대를 설치해 음악과 영상을 동시에 감상하게 하는 거죠. 이로써 연주와 해설을 분리하지 않고도 효과적인 스토리텔링을 실현할 수 있어요. 작년에 소극장에서 정기적으로 공연을 했고요. 360도 카메라로 공연실황을 촬영·편집해 VR 콘텐츠로도 만들었죠. 언제든 어디에서든 즐길 수 있도록요."

이 공연기획은 정통 클래식의 대중화를 4차 산업혁명의 혁신 기술을 통해 실현했다는 측면에서 관람객으로부터 많은 호응을 얻었다. 신연식 대표의 아이템 기획력은 여기에서 멈추지 않았다. 쉐어박스만이 만들 수 있는 콘텐츠 개발을 위해 끊임없이 고민하다가 '문화복지 5G VR·AR 양방향 어린이 천문 그룹교육 콘텐츠'를 고안했다.

"이 콘텐츠는 와이파이 환경에서 VR 장비를 착용한 15~20여 명의 학습자가 우주탐험 VR 실감 영상(태양계 행성 크기 비교, 태양계 행성 탐사, 혜성, 달탐사 그리고 일식과 월식, 블랙홀, 별의 탄생)을 감상할 수 있도록 개발됐습니다. 현재는 5G 환경에서도 가능하도록 기술적인 테스트를 하고 있어요."

또한 AR 교재를 제작해 학습자들이 교재와 모바일 장비만 있으면 언제든 어디서든 반복 체험 할 수 있도록 했다. 모바일 장비로 교재를 비추면 우주 행성과 공전하는 모습을 증강현실로 볼 수 있다. 행성을 손으로



터치하면 그에 대한 설명도 나온다. 해당 콘텐츠는 쉐어박스가 개발한 멀티 유저 학습 플랫폼에서 모두 즐길 수 있다.

"이것은 우주에 대한 지식 콘텐츠로서 아주 효과적인 역할을 하리라고 생각합니다. 물론 전국 각지에 있는 천문대에서 별을 실제로 볼 수 있는 체험, 우주에 대한 입체 영상 서비스가 제공되고 있지만 한계가 있습니다. 별 관측은 날씨에 구애를 받기 때문에 아무 때나 볼 수 있는 게 아니고요. 영상은 단조롭죠. 쉐어박스는 VR·AR 기술을 활용해 학습자의 경험을 극대화시킨 거예요."

2
누구나 '경험'에서 배제되지 않는 문화복지를 꿈꾼다

신연식 대표는 다수의 창업 경험을 가지고 있다. 그 과정에서 늘 희망만 만나진 못했기에 뼈아픈 실패의 경험도 있다. 쉐어박스 창업 직후 성공할 수밖에 없다고 생각했던 기획이 불가항력적인 일로 물거품이 되었을 때 가장 크게 좌절했다. 하지만 그는 주저앉을 수 없었기에 <내 사랑, 클라라>로 다시 도전했다. 그때 우연히 창업진흥원을 만났다.

"우연히 성북구에 있는 1인 창조기업 지원센터를 알게 됐어요. 별 기대 없이 방문했는데 창업자를 위한 정보를 많이 얻을 수 있고 여러 가지 알찬 교육도 있더라고요. 그래서 창업진흥원 '1인 창조기업 활성화 지원사업'에 참여해 사무실 입주를 하게 됐어요."

그는 1인 창조기업 지원센터에 대한 애정이 두텁다. 기업의 시작이란 늘 어려움의 연속일 수밖에 없는데, 비슷한 상황을 이겨내야 하는 동지가 있다는 건 참으로 의지되는 일이다. '문화복지 5G VR·AR 양방향 어린이 천문 그룹교육 콘텐츠'는 여기서 만난 같은 입주기업 (주)아이티스노우볼, (주)유니크유엑스 회사와 공동 프로젝트를 통해 기획을 하게 되었다.

우주에 대한 관심은 전 세계 사람들이 공통적으로 갖고 있는 생각이기 때문에 확장성이 어마어마하다. 실제로 이 콘텐츠가 정식 론칭 되기 전부터 국내외 관심이 뜨겁다. 이미 베트남에 샘플을 보내 매출 성과를 냈고, 작년에 창업진흥원을 통해 참여한 두바이 GITEX Future Star를 시작으로 LA, 하노이 등 6개국에서 초청을 받아 박람회에 참석할 예정이다. 이를 통해 쉐어박스의 국제적인 경쟁력을 확인할 수 있을 것이다.

"해외진출도 중요하지만, 쉐어박스가 진정으로 나아가고자 하는 길은 우리의 콘텐츠가 문화복지에 기여하는 거예요. 4차 산업이 발달할수록 빈부격차가 줄어들 것 같지만 더 늘어나게 돼 있거든요. 우주에 못 가도 별을 볼 수 있는 권리, 프랑스에 못 가도 에펠탑을 볼 수 있는 권리가 누구에게나 주어졌으면 해요."

시공간의 제약을 받지 않는 VR·AR 기술은 문화 원거리에 있는 사람들 또한 '경험'에서 배제되지 않도록 도울 것이다. 그리고 이 행보의 선두에는 쉐어박스 신연식 대표가 자리할 것이 분명하다. 2020년, 그에게는 특별한 해다. 문화복지 실현을 위해, 그리고 해외진출을 위해 어느 때보다도 더 열심히 뛰어야 할 그의 도전을 응원한다.





해외진출도 중요하지만,
쉐어박스가 진정으로
나아가고자 하는 길은
우리의 콘텐츠가
문화복지에 기여하는 거예요.
4차 산업이 발달할수록
빈부격차가 줄어들 것 같지만
더 늘어나게 돼 있거든요.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

동남아형 모바일 선물하기 서비스, 필리핀을 넘어 동남아시아로

(주)쉐어트리츠



누구나 한 번쯤 가족이나 친구에게 모바일 선물하기 서비스로 자신의 마음을 전해본 적이 있을 것이다. 우리나라에서는 이미 많은 사람들이 일상적으로 이용할 만큼 메이저 서비스로 자리 잡았다. (주)쉐어트리츠는 2017년 필리핀에서 '동남아향 모바일 선물하기 서비스'를 론칭 했다. '철저한 로컬화 전략' 덕분에 필리핀 사람들의 마음을 단숨에 사로잡았고, 올해 인도네시아 진출을 눈앞에 두고 있다.

매출액

70억 원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)쉐어트리츠	이홍배	www.sharetreats.com

이메일	아이템	슬로건
jed@sharetreats.com	동남아형 기프티콘 (생활형 모바일 선물하기)	Anyone Can Share Treats

1

스핀오프로 얻은 창업의 기회

:

이홍배 대표의 인생 텃밭에 어느 날 창업의 씨앗이 뿌려지기 시작했다. 그의 인생 계획 속에는 창업에 대한 목표가 없었다. IT 플랫폼 기업 어니언텍, 통신업체 LG유플러스, 모바일/플랫폼 서비스 기업 액세스모바일에 몸담으며 IT 서비스 기획자로서의 업무에 충실했다. 2010년부터 액세스모바일에서 동남아시아 사업을 담당하며 창업자로서의 성장이 시작됐다.

"액세스모바일은 동남아시아에서 컬러링, 벨소리 등 모바일 부가서비스를 제공했는데요. 2012년까지는 사업이 꾸준히 성장했지만 스마트폰 및 모바일 데이터 보급으로 인해 부가서비스 시장이 하락하기 시작하면서 전사적으로 신사업에 대한 고민을 시작했습니다. 2015년 필리핀 법인을 담당할 당시, '동남아향 모바일 선물하기 서비스'를 기획했죠."

신사업으로 선정된 해당 서비스는 2년 동안 내부 인큐베이션을 거쳐 사업 성공 가능성을 검증했다. 이홍배 대표는 2017년 액세스모바일과 협의해 스핀오프를 통해 쉐어트리츠를 창업했다.

창업의 꿈을 가진
분들이라면 창업진흥원의
체계적인 지원사업에
참여해보기를 추천합니다.
무엇보다도 창업자로서
사업에 몰두할 수 있는
시간을 보낼 수 있을 겁니다





2
통했다! 철저한 로컬화 전략

:

이홍배 대표가 '동남아향 모바일 선물하기 서비스'를 기획하며 가장 중요하게 생각했던 것은 철저한 로컬화 전략이었다. 그는 동남아시아의 모바일 서비스 환경과 사람들의 라이프 스타일을 세세하게 분석했다. 소비행태 및 문화를 이해하고 서비스를 기획해야만 완성도 높은 서비스를 만들 수 있기 때문이다. 그 결과 동남아시아는 IT 인프라의 부재로 온라인 결제수단이 미비하다는 점, 대부분의 사람들이 선불폰을 쓰며 구매력이 약하다는 점, 소소한 선물을 주고받는 행위 자체에 즐거움을 느낀다는 점을 서비스 개발에 반영했다.

"쉐어트리츠는 저렴한 예산(500원)을 가지고 아이스크림과 같은 캐주얼한 선물을 보낼 수 있다는 콘셉트로 시장을 공략했습니다. 그래서 업계 1위 세븐일레븐 편의점을 입점 시키기 위해 많은 공을 들였어요. 하지만 1년 이상 문전박대 당했지요. 업계 2~3위권 업체를 입점 시키는 전략으로 바꾸고 입소문이 난 후에야 세븐일레븐 편의점이 입점했어요. 현재는 마트, 패스트푸드, 차량공유, 주유소, 백화점 업계 1위 브랜드를 비롯해 100개 이상의 메이저 브랜드가 입점 돼 있어요."

또한 온라인 결제 이슈도 해결했다. 필리핀 최초로 선불폰과 로컬 월렛결제 수단인 PayMaya, GCash, GrabPay와 파트너십을 맺었다. 쉐어트리츠 서비스 사용자의 90%가 신용카드가 없는 점을 착안해서, 신용카드가 없어도 사용할 수 있도록 했다.

"서비스를 개발하고 의미 있는 매출을 만들기까지 1년 이상의 시간이 걸렸습니다. 서비스를 론칭하고 몇 달 동안은 하루 거래건수가 1백 건도 되지 않아 걱정이 많았죠. 세븐일레븐 편의점을 비롯해 다양한 업체와 파트너십 계약을 체결하면서 매출이 늘어났습니다. 2019년 말 기준 월 거래건수는 30만 건에 이릅니다. 단기간에 빠른 성장곡선을 만들어가고 있어요."

3
사업에 몰두할 수 있게 한 창업진흥원의 지원

:

이홍배 대표는 창업 초기 사무실을 알아보며 창업진흥원과 인연을 맺었다. 비스퀘어 1인창조기업비즈니스센터 입주는 물론, 다양한 지원사업에 대한 안내를 받았다. 최근에는 TIPS 지원사업에 선정돼 창업사업화 과제를 수행하고 있다. 그가 뿌린 창업의 씨앗이 열매가 되기까지, 창업진흥원과 늘 함께 하고 있다.

"기업이 성장하기 위해서는 인사, 경영, 재무, 마케팅, 법률 등 생각지 않았던 전문지식이 필요합니다. 1인 창조기업 비즈니스 센터에서 이와 관련한 세미나 및 네트워킹 프로그램을 수시로 열어 많은 도움을 받았습니다. 창업의 꿈을 가진 분들이라면 창업진흥원의 체계적인 지원사업에 참여해보기를 추천합니다. 무엇보다도 창업자로서 사업에 몰두할 수 있는 시간을 보낼 수 있을 겁니다."

필리핀을 단숨에 사로잡은 우리나라 1인 창조기업, 쉐어트리츠. 햇수로 불과 4년차 기업이지만 빠른 성장세와 탄탄한 경쟁력을 인정받아 투자자들의 애정을 듬뿍 받고 있다. 2017년 9월 본엔젤스, 케이브릿지 등의 초기 투자 이후, 2019년 8월 파트너스 인베스트먼트, HB인베스트먼트 등으로부터 총 45억 원 규모의 시리즈A 투자를 유치했다. 현재까지 누적 투자 규모는 54억 원에 달한다. 올해는 인도네시아로 진출할 예정이며 향후 동남아시아 전역으로 시장을 확대할 계획이다.



2019년 1인 창조기업 우수사례집

‘데이터의 중요성’에 대한 진지한 자세, 기업 성장의 핵심 경쟁력이 되다

스텝솔루션



스텝솔루션은 신발 제조업의 전반적인 데이터 관리를 위한 소프트웨어 개발 운영 기업이다. SAP ERP, 생산계획, 생산현장, 인사급여, 창고, 포털, 기준정보관리 등 고객이 원하는 것이라면 무엇이든 개발하고 운영한다. 2017년 7월. 창업의 첫 걸음 때부터 창업진흥원과 함께 한 스텝솔루션은, 현재 꾸준한 성장세를 보이며 관련 분야에서 탄탄한 입지를 쌓아가고 있다.



회사명	대표자	홈페이지
스텝솔루션	장휘	제작 중

이메일	아이템	슬로건
jang.h@stepsol.kr	IT 개발 서비스 기업 (신발제조 데이터 관리 솔루션)	4차 산업혁명과 함께 지속가능한 개발자가 되자

1 제조업의 데이터 관리, 우리가 맡는다!

대학교 졸업 후 외국계 IT 회사에서 오랫동안 근무했던 장 휘 대표. 그는 지난 2017년에 인생의 새로운 도전과 마주했다. 마음속 깊이 품고 있던 창업에 대한 꿈을 실현해보기로 마음먹은 것이다. 그는 낙후되어 있는 우리나라 기업의 지속가능 경영을 위한 데이터 관리 솔루션(특히 환경, 에너지, 온실가스 등의 데이터 관리)을 아이템으로 내놓았다.

평소 ‘좋은 데이터’에 대한 중요성을 알고 있던 그였기에, 데이터 관리에 어려움이 많은 기업을 대상으로 IT 경쟁력을 갖출 수 있는 방법을 제안하고자 했다. 하지만 기업과 정부의 행보가 장휘 대표가 생각한대로 움직이지는 않았다.

“국내 시장 상황이 제 예상보다 훨씬 느리게 진행되었어요. 그래서 기존 아이템은 나중을 기약하고, 새로운 아이템을 발굴해 스텝솔루션이 나아갈 방향을 선회하기로 했습니다. 현재는 제조업 분야의 전반적인 데이터 관리에 대한 소프트웨어 개발 및 운영을 하고 있지요.”

해당 아이템은 장휘 대표의 과거 경험으로부터 비롯되었다. 1980~90년대 당시 부산의 주력산업은 신발 사업이었는데, 이때 당시 IT 개발 경험을 가지고 있었던 것이다.

“신발산업의 데이터 관리는 매우 어렵습니다. 생산 공정 중에 수작업으로 이루어지는 게 많은 점, 제품의 원재료가 매우 다양한 점, 수치화하기 힘든 재료의 특성 등 때문이지요. 특히 생산실적 관리나 생산계획과 같은 데이터 관리 업무는 장치산업이 아니라서 매우 까다로운데요. 스텝솔루션은 이 분야에 탄탄한 개발 기술력을 갖고 있습니다.”



2
창업을 위한 첫 걸음, 창업진흥원과 함께

장휘 대표는 창업진흥원과 함께 창업을 위한 첫 발걸음을 뗐다. 먼저 창업진흥원 홈페이지에 게재된 창업 사례를 꼼꼼히 검토해, 앞으로 그가 꼭 거쳐야 하는 절차에 대해서 파악했다. 그리고 '1인 창조기업 활성화 지원사업'에 참여해 사무실 임대에 대한 부담을 확 덜어냈다. 혼자 기업의 모든 것을 이끌어야 하는 창업자에게는 창업진흥원의 존재가 참 든든할 수밖에 없다.

"특히 창업 절차와 회계 등에 대한 창업 선배들의 선례를 하나하나 파악해가며 참 많은 것을 배웠습니다. 아무런 정보 없이 창업에 뛰어든다는 것은 힘든 일이기도 하고 위험한 일이기도 하죠. 내가 가고자 하는 길을 먼저 걸어간 사람의 조언. 참 힘이 되더라고요."

스텝솔루션은 독특한 기업 구조를 가지고 있다. 장 휘 대표를 제외하고 정직원은 1명. 나머지 13명은 프리랜서 소프트웨어 개발 전문가다. 소프트웨어 개발 업종의 특성상, 단기간 내에 인재를 양성하는 데에는 여러 가지 한계가 있기 때문에 1인 창조기업으로서는 불가피한 선택이었다. 하지만 이러한 운영방식이 장점이기도 하다. 고객 상황에 탄력적인 인력 대응이 가능하기 때문이다.

"스텝솔루션의 전문가들은 신발생산 기업의 데이터 관리 특성을 아주 잘 이해하고 있습니다. 그래서 고객의 상황에 맞게 탄력적으로 대응할 수 있고, 이는 고객의 높은 만족도로 이어지지요. 탄탄한 전문가 풀 구성, 그리고 이들이 중국, 베트남, 인도네시아 등 현지 공장으로의 출장도 병행하고 있기 때문에 고객에게 빈틈없는 기술을 제공할 수 있습니다."





스텝솔루션의 전문가들은
신발생산 기업의 데이터
관리 특성을 아주 잘
이해하고 있습니다.
그래서 고객의 상황에
맞게 탄력적으로 대응할 수
있고, 이는 고객의
높은 만족도로 이어지지요.

3
'지속가능한 IT와 사람'을 꿈꾸는 기업

장휘 대표가 스텝솔루션을 창업한지 햇수로 4년. 신생 스타트업이라면 누구나 겪어야 하는 '죽음의 계곡' 시기를 지나는 와중에도, 매년 꾸준한 성장세를 보이며 차근차근 도약하고 있다. 그는 성장의 비결을 '삶에 대한 진지한 자세'에서 찾았다.

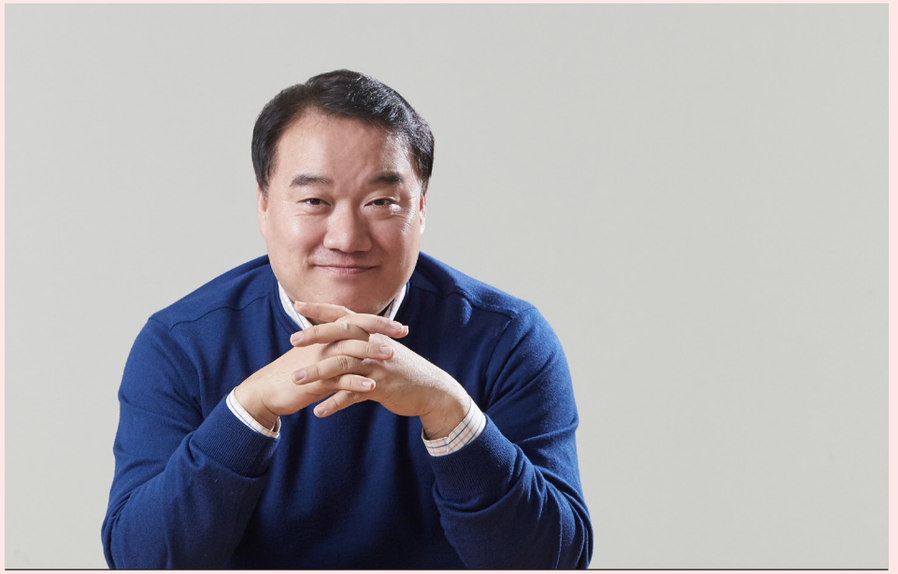
"모든 기회는 삶에 대한 진지한 자세에서 비롯된다고 생각합니다. 그래서 무엇 하나도 허투루 생각하지 않기 위해서 노력하고 있습니다. 한 기업의 제품이나 서비스의 우수성 또한 구성원들의 '진지한 태도'에서 비롯된다고 생각하기 때문에, 스텝솔루션의 개발자들과 이에 대한 이야기를 자주 나누는 편입니다."

4차 산업혁명의 중심에 서 있는 오늘날. 장 휘 대표는 IT 산업과 사람의 '지속가능성'에 주목한다. IT 산업이 끊임없이 성장하고 확장된다고 하더라도, 4차 산업혁명의 성공 키워드는 결국 '사람'에게 있다는 생각 때문이다. 그래서 기업명에도 '지속가능한 IT와 사람(Sustainable IT & People)'이라는 의미를 담았다. 기업 구성원들의 커뮤니케이션을 지원하는 제품 개발, 처음 기획했던 모든 기업과 조직의 지속가능 경영을 위한 데이터 관리 솔루션을 개발하는 것이 앞으로의 꿈이라는 장 휘 대표. 그가 만들어가는 스텝솔루션의 미래는 예비 창업자들에게 '좋은 선례'가 될 것이다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

불편함을 잡아낸 아이디어, 기업을 이끄는 경쟁력

(주)엠비즈플래닛



이병무 대표는 소프트웨어 개발 기업에 오랜 시간 동안 몸담았다. 개발기획자이기도 했고 임원이기도 했다. 그 과정에서 그의 마음속에는 간절한 바람 하나가 싹텄다. 자신만의 색깔, 자신의 아이디어가 오롯이 녹아든 기업을 만들고 싶었던 것. 그렇게 세워진 (주)엠비즈플래닛은 모바일 및 웹기반 플랫폼 개발 사업을 수행하고 있다. 생활 속 불편함을 4차 산업혁명 기술로 개선한다는 모토 아래, 그들만의 경쟁력을 차곡차곡 쌓아가는 중이다.

매출액

약 31,900만원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)엠비즈플래닛	이병무	www.mbizplanet.com

이메일	아이템	슬로건
director@mbizplanet.com	빅 데이터 기반 분산관리 광고 솔루션, 모바일 택스 리펀 신청 서비스 플랫폼	생각뿐인 아이디어에서 실행과 도전을 통한 실행 아이디어로!



1 창업자의 등 뒤에는 언제나 창업진흥원이 있다

엠비즈플래닛의 첫 번째 비즈니스 모델은 온라인 쇼핑몰 시스템 구축 및 운영대행이다. 창업 직후 한 대형 신발업체의 쇼핑몰 운영대행 및 유지보수 업무를 맡게 되면서, 이병무 대표를 비롯한 기업 구성원들은 눈코 뜰 새 없는 시간을 보냈다. 하지만 힘든 시간은 생각보다 빨리 찾아왔다. 대형 신발업체와의 계약을 비롯해 다수의 일들이 마무리 되는 상황이 겹치면서 바쁘게만 움직이던 회사에는 정적이 감돌았다. 이병무 대표는 절실히 깨달았다. 기업을 일으키기 위해서는 자체적인 플랫폼과 서비스 개발을 해야 한다는 것을. 그것이 엠비즈플래닛의 유일한 돌파구라는 것을. 그때 운명처럼 창업진흥원을 알게 됐고, 2016년 창업 맞춤형사업화 지원사업, 2018년 창업도약패키지 등에 적극적으로 참여하기 시작했다.

"아이가 성장하기 위해서는 누군가의 도움이 필요하잖아요. 말하고 걷고 뛰고 학습할 수 있도록 말이죠. 창업진흥원이 창업자들에게 그런 역할을 하고 있다고 봐요. 초기 스타트업 기업이 한 걸음 한 걸음 성장할 수 있도록 각종 지원사업, 교육, 자문 등을 통해 돕는 거죠."

엠비즈플래닛은 창업진흥원의 지원으로 사무실 임대뿐만 아니라 자사 고유 아이템의 기술 고도화, 마케팅·홍보 등을 적극적으로 수행했다. 이병무 대표는 "기업으로서는 여전히 죽음의 계곡을 지나는 과정"이라고 했지만, 걸음마를 연습하던 엠비즈플래닛이 이제 뛰기 위한 준비를 한다는 말을 남겼다.

2
불편함 개선, 4차 산업혁명 기술로 구현

:

엠비즈플래닛의 새로운 비즈니스 모델은 '국내외 개별자유여행객(FIT)을 위한 모바일 택스 리펀 서비스 플랫폼'이다. 여행객들이 해외여행 시 쇼핑을 하면 부가세를 돌려받기 위한 신청 절차를 거쳐야 한다. 이 서비스는 대체로 오프라인 창구로 운영되기 때문에 신청자가 많을 경우 한없이 차례를 기다려야 하는 불편함이 있다.

"언젠가 해외여행을 갔는데 공항에 부가세 환급 신청자 줄이 굉장히 길게 서 있는 걸 보게 됐어요. 굉장히 불편하고 답답해 보이더라고요. 그래서 이 불편함을 우리 회사가 개선할 수 있을까 고민했고요. 모바일을 통한 택스리펀 신청서비스 플랫폼을 만들어 관련 사업자와 제휴해 여행객들이 더욱 편하게 부가세를 환급 받게 할 수 있으면 좋겠다는 결론에 이르렀어요."

이 플랫폼은 2018년 6월에 특허권 취득을 완료한 상태다. 우리나라를 방문하는 여행객 중에서 중국인 여행객이 다수를 차지하기 때문에 이들을 대상으로 한 서비스를 먼저 개발했다. 이 서비스가 안정화 되면 한국인 해외 관광객을 위한 서비스를 선보일 계획이다.

기업은 하나의 아이템으로는 살아남을 수 없다. 아이템은 끊임없이 변화하고 확장성을 가져야 한다. 그래서 이병무 대표가 관심을 둔 것은 '빅 데이터 기반 분산관리 광고 솔루션'이다. 이는 다양한 광고매체의 빅데이터 분석, 광고 상품 자동 생성, 광고 효과검증 및 효율분석, 통계자료 제공 등이 가능한 솔루션이다.

"이것은 기존에 유사한 솔루션이 있는데요. 엠비즈플래닛만의 경쟁력이라고 하면 사용자가 느끼는 불편함을 어떻게 개선해 차별화 된 서비스를 만들어내느냐에 있습니다. 실제로 타사 서비스에는 없는 기능을 다수 개발했어요. 타사 서비스는 광고매체별 통계 및 분석이 각 관리자별로 따로 진행되는데, 우리가 개발한 것은 전 광고 매체에 대한 통합 비교 분석이 가능합니다. 또한 광고 랜딩 상품 페이지 생성 과정 시간을 획기적으로 단축시켰습니다."





엠비즈플래닛은
우리 기술로 생활 속
불편함을 개선할 수 있다면,
그것이 모바일이나
웹기반으로 해결될 수 있는
문제라면, 솔루션 및
플랫폼 개발에 적극적으로
나설 계획을 갖고 있어요.



3
모든 솔루션과 플랫폼을 통합하는 통합형 비즈니스 모델 만들고파

:

"엠비즈플래닛은 우리 기술로 생활 속 불편함을 개선할 수 있다면, 그것이 모바일이나 웹기반으로 해결될 수 있는 문제라면, 솔루션 및 플랫폼 개발에 적극적으로 나설 계획을 갖고 있어요. 향후에는 우리가 가지고 있는 모든 플랫폼과 솔루션을 통합형 비즈니스 모델로 계속 확장시키는 기업으로 성장하고 싶습니다."

불편함을 개선하는 과정에서 우리는 성장한다. '가만히 있으면 아무 일도 일어나지 않는다'는 말처럼, 현재에 안주하면 그 이상의 성장은 없다. 그래서 이병무 대표는 엠비즈플래닛의 성장을 위해 끊임없이 불편함을 찾아내고 개선할 방법을 고민한다. 그 과정에서 탄생한 기술은 엠비즈플래닛만의 경쟁력이 되고 있다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

미칠듯한 열정으로 PLAY하라!

(주)유니즈소프트



'미칠듯한 열정을 가져라!'. 이는 (주)유니즈소프트의 슬로건이다. 윤요환 대표는 철저한 준비와 뜨거운 열정이 어우러질 때 창업에 성공할 수 있다고 말한다. 바야흐로 게임 전성시대, 이 치열한 경쟁의 한복판에서 당당히 '모바일, VR 게임의 명가(名家)'가 되겠다는 윤요환 대표를 만났다.



회사명	대표자	홈페이지
(주)유니즈소프트	윤요환	www.unizsoft.com

이메일	아이템	슬로건
yh@unizsoft.com	모바일, VR 게임	미칠듯한 열정을 가져라

1 창업의 출발선에서 만난 오아시스, 창업진흥원

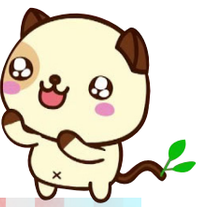
:

"지난 2016년 8월유니즈소프트를 창업했어요. 이제 창업 4년차에 접어들었지만 아직 대단한 성과를 거둔 건 아닙니다. 처음 출시한 '로드오브히어로'란 게임을 국내외 퍼블리싱 회사와 계약했지만 매출은 예상보다 미미했어요. 그럼에도 제가 희망을 갖고 있는 건 유니즈소프트는 이제부터 시작인 회사이기 때문입니다."

더 높이 점프하기 위해 힘차게 발을 구르는 높이뛰기 선수처럼, 올해 새로운 도약을 준비하고 있다는 윤요환 대표. 그는 지난 2006년부터 2016년까지 유명 모바일 게임회사에서 클라이언트 개발부터 기획, 운영, 마케팅 등을 담당했다. 직장생활은 안정적이었지만 그에겐 '언젠간 직접 게임을 제작해보고 싶다'는 꿈이 있었다.

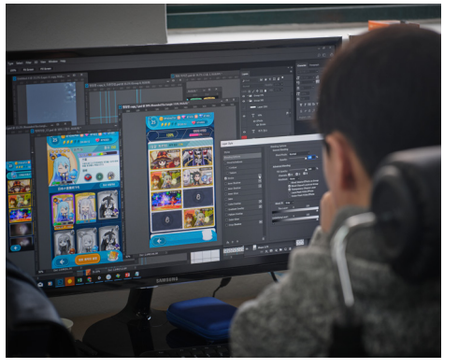
"게임 업계의 창업 선배들에게 조언을 구하니 다들 '창업넷'을 추천해주더라고요. 창업넷에서 여러 정보를 얻어서 창업진흥원의 문을 두드리게 되었습니다. 이후 3~4개월간 집중적으로 다양한 창업교육 프로그램에 참여했고 멘토링도 받았어요. 창업선도대 지원사업에 선정되어 개발비도 지원받았고요. 막 창업한 입장에서 창업진흥원은 오아시스와도 같았습니다. 만약 그때 창업진흥원의 도움을 받지 않았다면 지금의 유니즈소프트도 없었을 겁니다. 또 작년에도 창업진흥원의 지원으로 1인 창조기업 지원센터에 입주할 수 있었습니다."

윤요환 대표는 '창업을 원한다면 철저히 준비해야 한다'고 덧붙인다. 창업할 분야에 충분한 경험과 기술을 갖고 있다 해도 회사를 꾸려가는 건 또 다른 문제이기 때문이다. 그가 예비창업자들에게 창업진흥원을 강력하게 추천하는 이유다.











2
안정적인 개발진이 우리의 경쟁력

:

유니즈소프트는 IP 기반 중소형 게임을 개발하는 회사다. 윤요환 대표는 '게임 개발이 우리의 주 사업인 만큼 안정적인 개발진이 가장 중요하다'고 강조한다.

"총 19명으로 구성된 작은 회사지만, 10년 이상의 경험을 가진 개발진들이 많이 포진해 있습니다. 대부분 이전 회사에서 쌓았던 신뢰를 바탕으로 합류한 직원들이라 팀워크도 좋고요. 개발사의 가장 큰 리스크는 개발을 주도하던 핵심인원이 중간에 퇴사를 하는 것입니다. 후임이 이어받으면 되지 않느냐고 할 수도 있지만 개발업무의 특성상 쉽지 않거든요."

유니즈소프트는 매일 아침에 전 직원이 모여 스크럼 회의를 연다. 서로의 업무현황을 공유하다 보니 문제에 대한 해결책도 더 빨리 찾게 됐다. 또 그 과정에서 신입 개발진은 자연스럽게 선배 개발진의 노하우를 배울 수 있고, 선배 개발진 역시 신입 개발진과 대화하며 참신한 아이디어를 더할 수 있게 됐다. 노련한 선배와 열정적인 신입이 어우러져 시너지를 발하고 있는 것이다.

"2017년에 유명한 PC용 FPS 게임의 IP를 받아서 개발을 진행한 적이 있습니다. 그러나 개발 중간에 클라이언트가 IP를 회수해가는 사태가 발생해 약 6개월 동안 제작한 개발소스를 고스란히 날려야 했어요. 직원들 모두가 큰 충격을 받았지만 위축되지 않고 계속 앞으로 나아갔습니다. 우리가 공유하고 있는 뜨거운 열정과 강력한 팀워크의 힘을 믿었고 결국 몇 달 뒤 엑셀어레이터를 통해 투자계약을 체결하면서 위기를 극복할 수 있었습니다."

작년에도 유니즈소프트는 모바일 게임 퍼블리셔를 통해 투자계약을 맺었다. 당장 눈에 보이는 성과를 거둔 건 아니지만, 이렇게 유니즈소프트는 발전가능성을 인정받으며 조금씩 성장하고 있다.

3
We are ready to PLAY!

:

"현재 유니즈소프트는 '판다독'과 '쿠쿠스무스', '젤리크루' 등 국내외 다양한 IP를 확보했습니다. 그 중 '판다독'은 네이버에서 총 조회수 4억 뷰를 달성한 웹툰으로 카카오톡과 페이스북, 위챗 등 여러 SNS에서 인기를 끌고 있는 IP예요. 저희는 판다독 IP를 사용해 '판다독 백화점을 부탁해'란 게임을 출시했는데 반응이 꽤 괜찮아서 현재 일본에서도 서비스되고 있습니다. '판다독 백화점을 부탁해' 덕분에 매출이 3배 넘게 늘어서, 2019년을 기준으로 6억 중반을 기록했죠. 올 6월엔 글로벌 버전으로 리뉴얼해서 출시할 예정입니다."

'쿠쿠스무스'는 스페인에서 30년간 사랑받아온 캐릭터다. 유니즈소프트는 '쿠쿠스무스 아레나' 게임을 출시할 예정으로 이번엔 게임뿐만 아니라 MD사업도 같이 진행할 계획이다. 여기에 유니즈소프트는 올 4월부터 경기도 양주에 위치한 테마파크인 두리랜드에 VR 게임존도 운영한다. VR 게임 콘텐츠를 직접 개발했으며 현재 인테리어 공사가 한창이다.

"2020년은 유니즈소프트에게 가장 바쁘고 드라마틱한 해가 되지 않을까 기대합니다. 그동안 여러 어려움 속에서도 열정을 불태워준 직원들의 노력이 하나하나, 새로운 게임 출시로 결실을 맺는 해니까요. We are ready to PLAY, 유니즈소프트의 역사는 이제부터 시작입니다!"



만약 그때 창업진흥원의 도움을 받지 않았다면 지금의 유니즈소프트도 없었을 겁니다. 또 작년에도 창업진흥원의 지원으로 1인 창조기업 지원센터에 입주할 수 있었습니다.



2019년 1인 창조기업 우수사례집

IT 보안 분야 글로벌 리더를 향한 끊임없는 변화와 혁신

(주)자이온아이티에스



(주)자이온아이티에스는 IT 보안 분야 스타트업이다. 2014년 창업 이래 여러 협력사와의 협업과 상생을 바탕으로 조달청 입찰용 생체지문인식 보안토큰, 비대면 인증 단말기, AI 인프라 솔루션 등 대표 아이템을 개발했다. 창업진흥원의 지원을 바탕으로 국내에서는 이미 제품에 대한 기술력과 경쟁력을 인정받은 상황. 이제 김훈 대표는 세계 시장으로의 진출과 활약을 준비하고 있다.



회사명	대표자	홈페이지
(주)자이온아이티에스	김훈	www.xionits.com

이메일	아이템	슬로건
hkim@xionits.com	생체지문인식 보안 토큰, 비대면 인증 단말기	고객의 입장에서 trusted advisor가 되자

1
늘 새로운 도전과 마주하는 기업의 여정

2000년, 김훈 대표는 외국계 IT 기업에 입사해 협력사와 적극적으로 비즈니스를 추진하는 부서에 몸담았다. 이때 경험을 바탕으로 기업 간 협업 생태계를 조성하는 것이 얼마나 큰 가치를 지니는지 체득했다. 그 사이 그는 한국 기업으로 이직하게 되면서, 한국 기업이 이 부분에 상당히 취약하다는 점을 포착했다.

"그때부터 창업을 꿈꿨어요. 내가 만든 기업이 탄탄한 기술력을 가진 국내 기업 및 연구소와 협업해 새로운 시장을 만들거나 세계로 진출할 수 있는 기반을 만들어나가면 좋겠다고 생각했지요."

창업에 대한 그의 고민은 짧았다. 행동은 누구보다 빨랐다. 김훈 대표는 기업 간 협업 생태계 조성의 조력자가 되겠다는 목표를 안고 자이온아이티에스를 설립했다. 그는 특히 IT 보안 분야에 주목해 관련 기술의 제품화 및 시장 론칭에 열정을 쏟으며 차근차근 성장했다.

자이온아이티에스의 주력 사업 분야는 세 가지로 나눌 수 있다. Biometric 솔루션, Security 솔루션, Infra 솔루션이 그것이다. 대표적인 아이템으로는 조달청 입찰용 생체지문인식 보안토큰, 비대면 인증 단말기, AI 인프라 솔루션 등이다.

"특히 조달청 입찰용 생체지문인식 보안토큰은 국내에서 그 기술력을 인정 받았습니다. 생체지문인식은 기존 지문인식이 가진 취약점을 고도로 보완한 기술인데요. 개인의 독특한 생체정보를 추출해 정보화시키는 인증방식으로 본인임을 확인하고 인증하죠. 이는 위조나 변조가 불가능해 금융 서비스, 통신, 정보보안, 전자상거래 등에 응용이 가능합니다."

현재 자이온아이티에스는 국가 연구과제 참여를 통해 기존 제품에 신기술을 접목해 세계 시장에서 활약할 수 있는 제품을 만들고자 한다.



2
결코 무너지지 않는다, 창업진흥원과 함께 하는 한
:

창업 후 6년이라는 시간이 흐르는 동안 구성원은 11명이 됐고 4,000만 원에서 시작한 매출은 30억 원을 달성했다. 이 수치만 보면 안정적으로 성장했을 거라 생각되는데, 자이온아이티에스의 현실은 녹록치 않았다. 특히 협력사의 핵심적인 기술자가 갑작스럽게 퇴사해 더 이상 협업관계를 이어갈 수 없게 되었을 땐 모든 열정이 사라지는 듯했다. 협력사가 바뀌는 것을 세 번이나 겪으며 힘겹게 제품을 개발했다.

"자이온아이티에스의 첫 제품 개발을 시작할 때 6개월 정도면 완성될 것으로 예상했어요. 하지만 여러 가지 힘든 일을 겪으면서 결과적으로는 3년 6개월이 소요되었지요. 그 시간 동안 사람에게 무수히 상처 받았지만 결국 구성원들과 합심해 어려움을 이겨냈어요. 결국 사람이 중요하다는 것을 깨닫게 된 시간이에요. 또한 창업진흥원의 지원사업도 큰 힘이 됐고요."

자이온아이티에스는 1인 창조기업 지원센터 입주는 물론 기술개발 과제, 국내 마케팅 과제 등 1인 창조기업 활성화 지원사업에 다수 참여해오고 있다.

"이러한 지원사업이 없다면 1인 창조기업이 자리 잡아가는 데에 어려움이 많을 거예요. 기획, 제품개발, 디자인, 마케팅 등을 혼자 해야 하는데 쉽지 않은 일이죠. 특히 저희가 국내 마케팅 과제에 참여했을 때, 협력사를 알아보는 것부터 참 막막했는데요. 창업진흥원에서 업체 풀 등 다양한 정보를 제공해줘 많은 도움을 받았습니다."





생체지문인식은 기존 지문인식이 가진 취약점을 고도로 보완한 기술인데요. 개인의 독특한 생체정보를 추출해 정보화시키는 인증방식으로 본인임을 확인하고 인증하죠.



3
구성원들이 만족할 수 있는 기업으로 스케일업!
:

김훈 대표는 2020년을 기업의 해외진출을 위한 원년으로 삼고자 한다. 이를 위한 기술적인 목표는 기존 생체지문인식 기술에 국제적인 표준기술을 탑재하는 것이다. 더불어 창업 이래 꾸준히 이어오는 목표인 여러 협력사와의 협업도 더욱 적극적인 자세를 취할 예정이다. 이 모든 것들이 결국 자이온아이티에스의 도약에 큰 힘이 될 것이기 때문이다.

"기업은 시대의 흐름을 빠르게 쫓고 계속해서 변화하고 혁신해야 한다고 생각합니다. 기업은 하나의 생명체와 같아요. 태어나고 성장해 결국에는 사멸하죠. 중간 중간 변화하지 않으면 결코 살아남을 수 없어요. 그래서 국가의 지원사업이 기업의 변화를 지원해줄 수 있는 방향으로도 기획되었으면 합니다."

무엇보다도 구성원들이 만족할 수 있는 기업으로 스케일업 하고 싶다는 김훈 대표. 자이온아이티에스 사람들의 열정과 노력을 우리나라뿐만 아니라 세계 어느 곳에서도 만나게 될 날을 기다린다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

철강, 4차 산업혁명의 혁신 기술과 만나다

(주)지인인더스



(주)지인인더스는 AI 기반 철강 플랫폼 개발 기업이다. 첫 발걸음을 뗀지 얼마 되지 않았는데도 불구하고 이들의 역량은 두각을 나타내고 있다. 창업진흥원의 예비창업패키지 참여를 통해 기업의 핵심 기술 개발에 성공했고 매출성과도 있었다. (주)지인인더스의 고유기술이 적용된 플랫폼은 2021년에 론칭 예정이기 때문에 상세한 내용을 지면에 실을 수는 없지만, 박종덕 대표의 이야기는 예비 창업자들에게 큰 도움이 될 것임이 분명하다.

매출액

15억 원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주지인인더스	박종덕	2021년 론칭 예정

이메일	아이템	슬로건
top@zindus.co.kr	AI 기반 철강 플랫폼	without loss

1

어느 신생 스타트업의 가슴 뜨거운 이야기

박종덕 대표는 지인인더스 창업 전 철강업계 영업 분야에서 12년간 재직한 베테랑이었다. 업무가 몸에 익고도 남을 시간. 그에게는 크게 힘든 일 없는 회사생활이 이어졌다. 그가 꾸준히 성과를 창출하는 만큼 회사가 그에게 보내는 신임 또한 두터웠다. 하지만 그는 현재에 안주하고 싶지 않았다. 철강업계의 업무가 좀더 빠르고 효율적으로 이루어졌으면 하는 바람이 해가 갈수록 커졌다.

"철강업계의 일부 업무 방식은 참 오래전부터 이어져 왔습니다. 10년 전의 방식과 지금의 방식이 크게 다르지 않은 경우가 있어요. 지금은 4차 산업혁명 시대이지 않습니까. 모든 것들이 너무나 빠르게 변화하고 성장하는 이 시기에, 철강업계의 업무 또한 4차 산업혁명의 혁신 기술과 만나면 좋겠다는 취지로 창업을 하게 되었습니다."

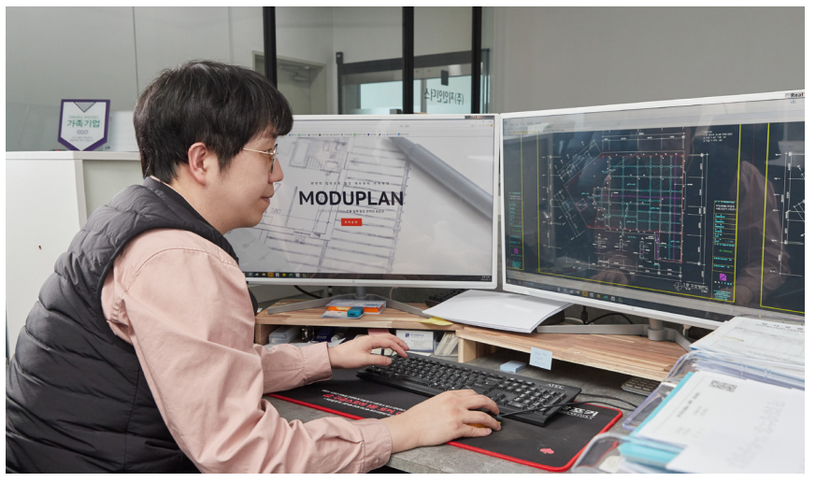
박종덕 대표는 창업 준비 과정에서 창업진흥원을 알게 됐다. 그의 멘토가 관련 정보를 줬던 것. 그는 '지원사업에 참여해보자' 생각하면서도 한편으로는 그리 중요하게 생각하지 않은 것이 사실이다. 하지만 본격적으로 창업에 돌입하자 그 생각은 완전히 바뀌었다. 평생 모은 자금으로 새로운 시작을 해야 하는 창업자에게는 외롭게 이겨내고 견뎌야 할 상황이 굉장히 많은데, 그때마다 창업진흥원의 지원은 큰 도움이 됐다.

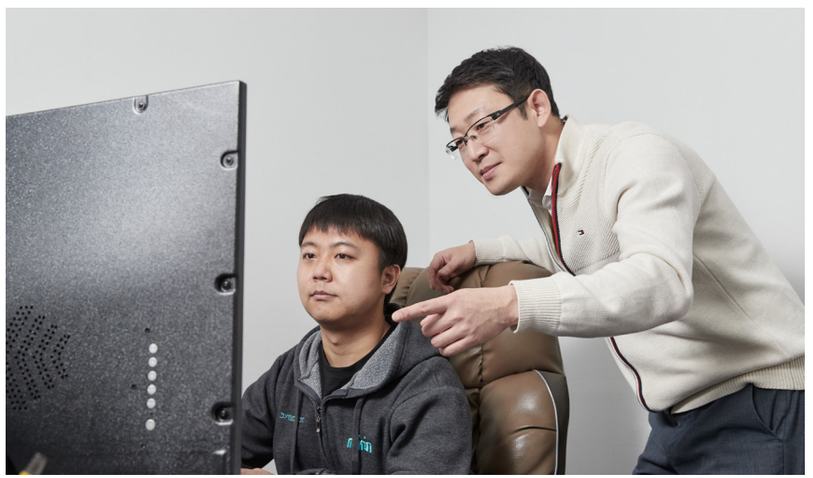
"창업 초기 멘토님이 저에게 해준 이야기가 아직도 기억에 남아요. '네가 하고 싶은 사업은 너만 생각하는 것이다. 이걸 다른 사람들에게 얘기해본 적 있냐' 저는 창업진흥원 지원사업 참여 때 발표를 처음 해봤어요. 대학교 다닐 때 말고는 어디 나가서 발표할 기회가 없었거든요. 심사위원이 네 분 계셨는데 제가 생각지도 않은 질문을 하시더라고요. 그때 제 사업에 대해 다시 한 번 돌아볼 수 있는 기회를 얻었죠."



박종덕 대표는 1인 창조기업 활성화 지원사업을 통해 사무실을 임대 받았다. 곧이어 예비창업패키지에도 참여했다. 사업계획에 대한 두 번의 발표가 이루어지는 동안 그의 사업은 빠르게 구체화 됐다. 혼자 머릿속으로만 그렸던 것들이 다른 사람들과의 협업과 소통 속에서 제 모양을 찾아가기 시작했다.

"창업 후 지금까지 무수한 일이 있었는데요. 가장 기억에 남는 것을 꼽자면 제가 생각했던 기술을 개발자들이 4개월 만에 완성했다는 거예요. 사실 저는 오래 걸릴 거라고 생각했거든요. 너무 신기해서 퇴근도 안 하고 계속 프로그램을 돌려봤어요. 정말 눈물이 나올 것 같더라고요."





소비자 반응조사를 하면서
해외 시장에 대한 고려도
하게 됐어요.
저는 이 플랫폼을 통해
철강업계의 일부 업무를
좀더 빠르게, 정확하게,
효율적으로 하고자
하는 건데요.



2
더 빠르게 더 정확하게 더 효율적으로

철강프로그램이 개발된 후 박종덕 대표는 이내 AI 기반 철강 플랫폼으로 다음 스텝을 밟았다. 철강업계 재직 시절 알고 지낸 거래처 여덟 군데와 협의해 소비자 반응조사를 수행했다. 사용 시 불편한 점에 대해 지속적으로 피드백 받아 플랫폼의 완성도를 높이는 과정에서 사용자들의 호평을 받았고 상당한 매출도 발생했다. 소비자 반응조사는 여덟 군데 거래처로는 구체화 할 수 없어서 국내 100개 관련 기업을 대상으로 설문조사를 수행했다.

"소비자 반응조사를 하면서 해외 시장에 대한 고려도 하게 됐어요. 저는 이 플랫폼을 통해 철강업계의 일부 업무를 좀더 빠르게, 정확하게, 효율적으로 하고자 하는 건데요. 아직 정확하게 분석된 것은 아니지만 해외의 철강업계 구조도 우리나라와 크게 다르지 않은 것 같더라고요. 이 플랫폼을 국내에 론칭해 성공적으로 활용된다면 해외에도 적용해볼 수 있지 않을까 생각하고 있어요."

박종덕 대표는 이 플랫폼이 철강업계를 혁신적으로 변화시킬 것이라고 믿는다. 아직까지는 철강 분야에 4차 산업혁명의 혁신 기술이 접목되지 않았기 때문에, 접목되기만 하면 금방 바뀔 수 있는 가능성이 있다는 것이다. 지인인더스의 목표는 이 혁신의 '선두주자'가 되는 것이다.

"이 플랫폼으로 건설시장에 10% 정도 진입하는 것이 지인인더스의 현실적인 목표입니다. 철강업계의 거래처 열 군데 중 한 군데라도 지인인더스와 거래할 수 있게 한다면, 이 목표가 그리 어려운 일은 아니라고 생각합니다. 이상적인 목표는 철강업계의 혁신이죠. 이 플랫폼이 많은 사람들에게 많은 도움을 줬으면 좋겠습니다."

지인인더스의 열정과 목표는 아주 뜨겁고 분명하다. 이들의 혁신적인 아이디어가 우리나라에서도 해외에서도 큰 역할을 하길 기대한다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

이동식 공간에 대한 새로운 해석, 새로운 문화

컴퍼니키바 주식회사



컴퍼니키바 주식회사는 '자연 속에서 삶의 방식을 고민하고 즐기는 Healing & Adventure 문화'를 추구하는 기업이다. 글램핑 텐트, 캠핑 트레일러, 카라반 등 이동식 공간에 대한 재해석을 통해 솔루션을 개발하고 적절하게 공급한다. 이들은 이동식 공간이 기존에 가졌던 한계를 깨뜨렸다. 그저 여행에서만 만날 수 있는 것들이 우리 일상생활 속으로 깊이 들어오면서 새로운 공간 문화를 창조하고 있다.

매출액
20억 원 증가



회사명	대표자	홈페이지
컴퍼니키바 주식회사	전재홍	www.kiva.kr

이메일	아이템	슬로건
kiva3@naver.com	모바일홈·글램핑텐트·모터홈/카라반 조립·생산·판매·연구·디자인 서비스	Healing & Adventure



1 캠핑과 사랑에 빠진 공학도

'아, 이 일을 꼭 해야겠다.' 오래전 일본에 있는 프랜차이즈 오토캠핑장을 처음 찾았을 때 전재홍 대표 마음속에 새겨진 결심이다. 그는 당시를 '빛을 본 느낌'이었다고 회고했다. 그도 그럴 것이 당시 우리나라 캠핑문화는 막 자리 잡기 시작하는 단계여서 관련 인프라가 제대로 구축돼 있지 않았다. 반면 일본은 캠핑문화가 자리 잡은 뒤였기 때문에 규모나 인프라가 상상초월이었던 것.

"저는 공대를 나와 외국계 반도체 기업에서 첫 사회생활을 시작했어요. 나이 서른이 되었을 무렵, 앞으로의 인생에 대한 고민을 하며 회사 선배와 함께 산에 다니기 시작했는데요. 그때 자연에 빠져들었죠. 그걸 계기로 내가 좋아하는 것, 잘 할 수 있는 것을 오래 하려면 어떤 일을 해야 할까 고민했어요. 그래서 회사를 퇴직하고 그때까지 모은 돈 1,800만 원을 들고 일본으로 향했죠. 그때 그 오토캠핑장에 우연히 찾아가게 됐는데 저에게는 문화적 충격이었어요."

그 때부터 전재홍 대표는 캠핑문화 사업에 뛰어들었다. 문화적으로 접근할 수 있는 캠핑장 운영 일반에서부터 캠핑 트레일러나 카라반, 캠핑카, 글램핑 텐트 등을 수입·판매하는 일까지 다양한 커리어를 쌓아 나갔다. 관련해서 영국에서 MBA 석사과정을 마치며, 실무와 이론을 함께 갖추기도 하였다. 전재홍 대표는 학창시절부터 삶의 중요한 문제는 가족들과 함께 의논해 왔는데, 반도체 연구원에서 캠핑사업으로 이직을 할 때도 그랬다. 가족의 지원과 응원은 이후 사업을 하면서도 정서적으로 큰 힘이 되곤 했는데, 이런 사업내용에 대한 가족 간의 공유는 자연스럽게 협업으로 이어졌다. 미국에서 30여년 사업을 하고 있는 큰 누나와 한국에 있는 작은 누나가 캠핑문화 사업에 대한 전재홍 대표의 비전에 뜻을 같이 하면서, 2018년 5월에 작은 누나인 전혜연 이사가 컴퍼니키바 주식회사를 설립했다. 전혜연 이사가 거주하고 있는 춘천







이라는 도시가 컴퍼니키바의 캠핑문화 철학을 담아낼 수 있는 자연친화적인 외형도 한 몫 했다. 사업 내용에 대한 많은 대화를 나누고 회의를 거듭하면서 2019년부터는 안정적인 계약을 성사시킬 수 있었다. 규모가 큰 계약이 이어지면서, 전재홍 대표는 이전의 회사 일을 모두 정리하고 2019년 9월에 컴퍼니키바 주식회사의 정식 대표자가 되어 회사의 불씨를 키워 도약할 준비를 하고 있다.

2
창업 보다 수주 먼저 '역발상 창업'

:

컴퍼니키바의 창업은 일반적이지 않은 행보를 걸었다. 대부분 창업 후 수주를 하기 마련인데, 수주를 먼저 성사시킨 후 창업을 한 것. 현재 제주에 있는 나인브릿지 CC에 대규모 글램핑장이 조성되고 있는데, 일부 글램핑 텐트 설치와 관리를 컴퍼니키바에서 담당하고 있다. 전재홍 대표는 창업에 대한 역발상이 창업자들에게 하나의 방법일 거라고 말했다. 물론 아무런 사업적 기반이 없는 사람에게는 적용하기 힘들겠지만, 관련 분야에서 오랫동안 일한 경력이 있어 네트워크가 구성돼 있는 사람에게는 출발이 용이한 방법일 수 있다는 것이다.

"'창업을 안 했는데 어떻게 수주를 하냐' 라고 이야기할 수도 있겠지만 어느 정도 경력이 있는 분들은 가

사무공간을 함께 쓰는
여러 사업자와 유기적으로
커뮤니케이션 할 수 있는 것,
센터에서 때에 맞춰 정부나
지자체의 정책과 지원사업에
대한 정보를 주는 것이
큰 도움이 되었어요



능하다는 거죠. 그렇게 되면 향후 기업의 자금운용 계획이 원활하고 빠르게 잡혀나가는 측면이 있어요."

전혜연 이사는 컴퍼니키바를 창업하며 창업진흥원을 찾았다. 과거 다수의 기업 운영 경험을 바탕으로 창업진흥원이 창업자에게 어떤 도움을 주는지 잘 알고 있었기 때문이다. 컴퍼니키바는 기업 특성상 사무실과 공장이 모두 갖춰져야 했는데, 소상공 스타트업으로서는 사무실과 공장 모두 임대하기에는 힘들었다.

"창업진흥원에서 진행하는 여러 가지 지원 사업에 대해 알게 됐고, 춘천시 1인 창조기업 지원센터에 입주해 사무공간 지원을 받았습니다. 이외에도 사무공간을 함께 쓰는 여러 사업자와 유기적으로 커뮤니케이션 할 수 있는 것, 센터에서 때에 맞춰 정부나 지자체의 정책과 지원사업에 대한 정보를 주는 것이 큰 도움이 되었어요."

컴퍼니키바의 사업영역은 아주 다양하다. ▲이동식 공간의 자체 모델 개발 ▲에어스트림, 빈티지 차량 등 개조 및 대여(촬영현장, 축제, 각종 트레일러 영업 등) ▲글램핑장, 오토캠핑장 등 공간 기획 컨설팅 등이다. 컴퍼니키바는 특히 각종 이동식 공간을 임대인의 사업내용에 맞춰 디자인하는 것에 주력하고 있다. 이동식 공간 렌탈 사업은 이미 사람들에게 큰 관심을 얻고 있다. 그 결과 각종 CF 촬영현장, 축제현장에 다수 활용됐고, 트레일러가 플라워 숍, 음식점 등으로 변모하기도 했다.

지친 현대인들에게 '자연 속에서 삶의 방식을 고민하고 즐기는 Healing & Adventure 문화'를 기업의 다양한 제품과 서비스를 통해 전하고자 한다는 전재홍 대표. 이제 막 시작된 컴퍼니키바의 걸음걸음이 우리에게 어떤 가치를 보여줄지 궁금하다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

디지털 덴탈케어 서비스 시장에 몬스터가 나타났다

키튼플래닛



와우, 양치질과 증강현실(AR)의 만남이라고? 고정관념을 깨는 혁신적인 아이디어로 디지털 덴탈케어 서비스 시장을 놀라게 한 기업이 있다. 바로 지난 2017년 최종호 대표가 창업한 키튼플래닛이다. 창업진흥원의 물샐틈없는 지원을 발판 삼아 창업한 지 약 3년 만에 10억 원의 연매출을 올린 키튼플래닛. 국내 스타트업의 저력을 보여준 최종호 대표의 시선은 이제 세계로 향하고 있다.

매출액
10억 원 증가



회사명	대표자	홈페이지
키튼플래닛	최종호	www.brushmon.com

이메일	아이템	슬로건
jhchoi@kittenpla.net	디지털덴탈케어서비스	Great & Global



1

창업진흥원의 든든한 지원으로 성장한 키튼플래닛

2020년, 키튼플래닛은 기분 좋은 소식으로 새해를 시작했다. 1월엔 코리아스타트업포럼이 주최한 'I WILL BE 빽 2020(아윌비빽2020) 피칭데이'에서 우승을 차지했고, 2월엔 '독일 디자인 어워드 2020'에서 키튼플래닛의 어린이 구강관리 서비스인 브러쉬몬스터가 본상을 수상한 것이다. 키튼플래닛은 엑셀런트 프로덕트 디자인(Excellent Product Design)과 베이비앤차일드케어(Baby and Child Care) 부문에서 각각 2개의 상을 받았다.

"브러쉬몬스터는 2018년 4월에 출시한 교육용 증강현실(AR) 양치교육 서비스로, 10만 명의 사용자를 확보했습니다. 흔히 어릴 때부터 올바른 양치습관을 길러주는 게 중요하다고 하지만, 이를 아이들에게 설명하는 게 쉽진 않잖아요. 더구나 아이들은 재미가 없어 양치질을 잘 안한다거나, 하더라도 대강 보이는 치아만 닦는 경우도 많고요. 브러쉬몬스터는 아이들이 스마트폰을 거울삼아 양치를 하면 화면에 얼굴을 보여주며 치아의 위치를 분석해주고, AR 기술로 올바른 칫솔질을 알려줍니다. 여기에 아이들이 흥미를 느낄 수 있도록 게임 요소도 더했고요."

키튼플래닛은 세계최초로 증강현실을 양치교육에 활용한 회사다. 이 놀랍고도 혁신적인 아이디어로 디지털 덴탈케어 서비스 시장을 놀라게 한 최종호 대표는 '브러쉬몬스터가 국내 판매 및 어플리케이션 1위를 차지한 것은 물론 12개국에 수출되며 성공적으로 안착할 수 있었던 이유는 창업진흥원의 아낌없는 지원 덕분'이라 강조한다.

"키튼플래닛은 삼성전자 사내벤처 프로그램을 통해 독립한 회사로, 현재 18명의 직원들이 근무하고 있습니다. 제가 삼성전자에서 헬스케어 관련 업무를 하고 있을 때 '어린이 스마트칫솔'이란 아이디어로 사내벤처 프로그램에 참여했었거든요. 이를 바탕으로 2017년 4월 키튼플래닛을 창업할 땐 새로운 도전에 설레기도 했지만 막막한 마음도 있었습니다. 그때 삼성전자 사내벤처 프로그램을 통해 먼저 창업의 길을 걸은 선배

들이 창업진흥원을 알려주더라고요. 창업진흥원의 도움으로 수원에 위치한 경기지방중소벤처기업청의 지원을 받아 좋은 환경에서 시작할 수 있었습니다.”

최종호 대표는 점점 회사의 규모가 커지고 직원이 늘어남에 따라 2018년 1월 1일, 판교밸리 창업존에 입주했다고 말한다. 이 역시 창업진흥원의 지원을 받은 것으로, 연구개발에서 마케팅까지 원스톱으로 지원하는 판교밸리 창업존에서 큰 도움을 받고 있다고 덧붙인다.

2
2020년, 국내외를 아우르며 다양한 비즈니스 모델을 선보일 것

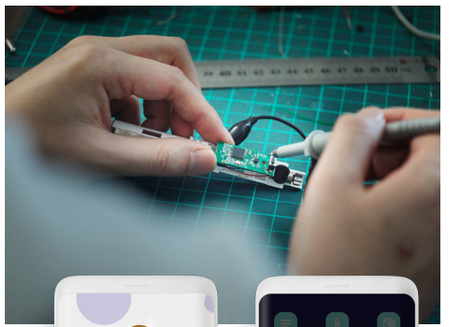
:

작년 6월 문재인 대통령은 6박8일 일정으로 핀란드, 노르웨이, 스웨덴 북유럽 3국을 순방했다. 기존엔 주로 대기업 대표들이 대통령의 순방 일정에 참여했지만 이번엔 국내 스타트업 대표들이 동행해 주목을 받았다. 최종호 대표는 창업진흥원의 지원을 받아 순방 일정에 합류할 수 있었다.

“‘스타트업의 성지(聖地)’인 북유럽에서 많은 걸 보고 느꼈습니다. 현지 스타트업들과 교류하며 핀란드 유아교육센터와는 베타테스트 업무협약(MOU)을 맺었고, 핀란드 현지 유통업체와 총판 논의도 이어가기로 했습니다. 북유럽은 스타트업 문화가 잘 조성되어 있어서 그런지 제휴에 있어서도 열린 자세를 보여주더라고요. 한국의 스타트업도 국내 여러 기업과 다양하게 제휴하면서 더욱 성장할 수 있지 않을까란 생각을 했습니다.”









브러쉬몬스터는 아이들이
스마트폰을 거울삼아
양치를 하면 화면에
얼굴을 보여주며 치아의
위치를 분석해주고,
AR 기술로 올바른
칫솔질을 알려줍니다.

북유럽 순방을 통해 최종호 대표는 머잖아 디지털 헬스케어 시대가 본격화될 것을 예감했다고 말한다. 디지털 헬스케어는 정보통신기술(ICT)과 헬스케어 산업이 융합된 것으로 향후 개인의 건강관리에도 큰 영향을 미칠 것으로 보고 있다. 고령화 사회가 도래하고 만성질환도 증가함에 따라 디지털 헬스케어 시장에 뛰어드는 기업도 늘어나는 추세다. 더욱 큰 기회의 장이 열리는 시기, 최종호 대표는 ‘디지털 덴탈케어 서비스 시장을 키우고 또 이끄는 회사로 성장하고 싶다’고 강조한다.

“올해는 비즈니스 모델을 확장하는 데 좀 더 집중할 계획입니다. 지난 2018년 12월에 보험회사와 건강증진형 어린이치아보험을 출시하며 가능성을 확인하기도 했고요. 조만간 키튼플래닛의 자체 기술이 적용된 다른 회사의 AR 스마트칫솔도 출시될 예정입니다. 또 성인을 위한 디지털 덴탈케어 서비스도 준비 중인데 동시에 보험회사와 제휴하는 방안을 논의하고 있어요. 여기에 더불어 치과에서 필요한 증강현실 기술도 선보일 계획입니다.”

아직 구체적인 계획을 세운 건 아니지만 해외에서 보험 결합 사업을 확장하겠다는 목표도 있다. 이를 위해 ‘앞으로는 글로벌 투자자와 기업이 모이는 스타트업 행사에 더욱 적극적으로 참석하며 기회를 만들어 볼 것’이라 말하는 최종호 대표. 2020년, 국내시장을 넘어 세계시장을 향해 가는 그의 행보는 한층 더 바빠질 전망이다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

더 쉽고, 더 재밌게!
AI 코딩교육의 선두주자로 거듭나다

(주)플레이코드



복잡하고 어려운 코딩교육, 쉽고 간단한 방식으로 배울 수는 없을까? 아이들의 창의적 사고와 문제해결력 성장을 위한 코딩과의 첫 만남, 어떻게 시작해야 할까? STEAM코딩 전문기업 (주)플레이코드의 코딩 키트가 그 해답이 될 수 있다. 플레이코드는 다년간의 코딩실무 경험을 바탕으로 제작된 코딩교육 교재와 제품을 통해 재미와 학습 그리고 논리적인 사고력 증대를 이루고자 노력하고 있다.

매출액

6억 원 증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)플레이코드	민승준	www.PlayCode.kr

이메일	아이템	슬로건
sjmin213@gmail.com	코딩교육용 유무선 코딩키트	상상력만 가져오세요.

1

가장 잘 할 수 있는 일 선택

:

민승준 대표의 어릴 적 꿈은 과학자였다. 1998년 고려대학교 전자공학과를 졸업한 그는 SW 엔지니어로서 18년간 (주)대우통신, LG전자, (주)팬택에서 휴대폰 개발 관련 프로젝트를 진행하면서 국내 및 미주, 중국 그리고 남미지역의 소프트웨어 개발을 담당했다.

"하루하루 직장생활에 최선을 다하면서도 개인적으로는 제가 가장 잘할 수 있는 것이 무엇인가를 항상 고민했습니다. 그러던 중 우연히 교육부의 '2015년 초·중·고 교육과정 개편'을 접하게 됐습니다."

그 내용은 창의적 문제해결능력을 증진시키고자 초·중·고 및 대학에 이르는 SW교육의 기본 틀을 마련하고, 대학 SW교육의 혁신을 추진한다는 내용이었다. 평소 창업에 있어서 가장 중요한 요소는 '본인이 잘 하는 것을 하라'라는 철학을 가지고 있었던 민 대표는 소프트웨어 교육용 제품사업에 뛰어들고자 마음먹었다. 플레이코드는 그렇게 2016년 1인 기업으로, 1인용 책상에서, 노트북, 아이디어 그리고 열정을 가지고 출발했다.

"창업진흥원과는 창업이전부터 인연이 있었어요. 창업진흥원 내에 있는 1인 창조기업 3D프린터 특화센터에 있는 시설들을 자주 이용하면서 해당 활성화 지원사업을 접하게 되었고, 창업자들을 위한 다양한 프로그램들을 진행한다는 것을 알게 되었습니다."

플레이코드는 창업진흥원의 마케팅 지원사업을 통해 홍보 동영상, 브로슈어, 그리고 홈페이지 제작을 지원받았다. 또한 멘토링 지원사업을 통해 사업의 방향과 제품 및 홍보의 방향에 대하여 많은 멘토들의 조언과 지침을 받았으며, 당 센터 내에서 3D프린터 설계 제작 교육을 무료로 센터 내 회원사에게 실시했다. 그리고 해외 전시회 지원사업을 통해 중국, 동남아, 영국 등의 전시회에 참가하여 해외의 교육제품과 비교해



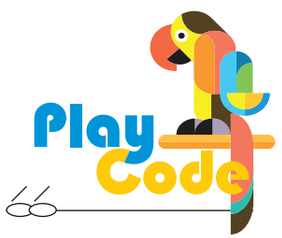
볼 수 있는 시야를 확보했으며, 해외의 기업들과의 네트워킹을 쌓는 초석이 되었다.

"창업진흥원으로부터 창업공간, 창업교육, 창업시설, 멘토 등의 입체적인 지원을 받음으로써 초기 창업자가 겪는 불안감 해소, 사업의 방향성 결정, 그리고 네트워킹 등의 많은 부분에 도움이 되었습니다. 특히 타 스타트업 업체와의 네트워킹 및 사업정보 교류는 초기 1인 창업 시 혼자가 아니라는 생각을 가지도록 만들었으며 많은 정보 교류를 통하여 보다 많은 지원을 받을 수 있었습니다."

2
창의성 쑥쑥! 올바른 코딩의 틀 만든다

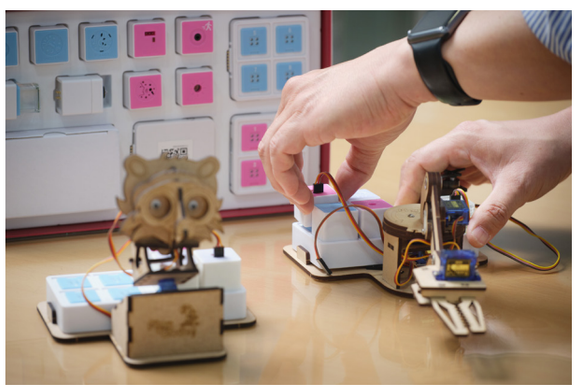
:

플레이코드는 교사 대상 코딩 교육과정을 운영하고 있다. 2016년부터 2년간 R&D 시간을 거쳐 2018년에는 국내 유명 교육 회사와 손을 잡고 전국적으로 STEAM 교육을 진행하고 있으며, 국내 관공서와 함께 STEAM교사를 양성하는 프로젝트를 진행하고 있다.



플레이코드의 가장 큰 장점은 기술력이 바탕이 된 유연함과 신속함입니다. 정형화된 교구가 아닌 어떻게 만들 것인가를 고민할 수 있는 장점을 가지고 있습니다.





"저희 회사는 IT시대의 필수 교과 과목인 STEAM교육용 어린이 코딩 교구를 개발 및 제조하고 있고 이와 함께 교구를 사용한 교육커리큘럼도 함께 제공하고 있습니다. 자석식으로 각종 IOT블록들을 쉽게 결합하여 IOT교구의 가장 큰 단점인 복잡한 전선연결을 없애 어린이들이 보다 쉽게 IOT에 친숙함을 가지도록 설계했으며, IOT를 처음 접하는 어린이들도 그 흥미를 끌어 올리고 개념을 이해할 수 있도록 만들었습니다."

플레이코드에서 만든 STEAM 교육 제품은 어린이 안전에 가장 중점을 두어 KC/CE 인증 및 어린이 안전인증을 획득했다. 현재는 교구의 확장성을 고려한 확장 제품군을 개발하고 있다.

"초기에 학교와 지자체 교육센터에 납품하면서 매출이 발생하였습니다. 이후 우연한 기회에 국내 교육계 대기업과 미팅을 하면서 자사 제품을 알릴 기회가 생겼으며 자사 제품과 커리큘럼을 채택하게 되면서부터 매출이 급성장하였습니다. 현재는 전국 400여개의 센터에서 자사제품과 교육커리큘럼으로 약 만 명의 어린이들이 교육을 받고 있습니다."

3
LET'S PLAY! PLAY CODE!

:

플레이코드는 코딩교육의 선두주자로 코딩 키트 및 코딩 교육서비스에 대한 전문지식과 인력으로 구성된 회사이다. 단순한 코딩교육을 뛰어넘어 알고리즘에 중심을 두고 사물을 제어하는 피지컬 코딩 교육을 지향하고 있으며, 자체 커리큘럼과 교재로 창의력과 논리력을 키우고 있다.

"플레이코드의 가장 큰 장점은 기술력이 바탕이 된 유연함과 신속함입니다. 정형화된 교구가 아닌 어떻게 만들 것인가를 고민할 수 있는 장점을 가지고 있습니다. 쉽게 풀어 이야기하자면 컴퓨터의 CPU를 만들고 CPU를 어디에 사용할 것인지는 별도의 샘플교구나 주변의 용품들을 활용하여 만들어 볼 수 있는 일종의 어린이용 마이컴(Kids Micom)으로 볼 수 있습니다."

플레이코드는 이와 관련된 제품과 교육 제반을 함께 제공한다. 이는 IT교육인 STEAM교육에 있어서 사용자의 편리성과 이해력을 보다 높이는데 활용된다.

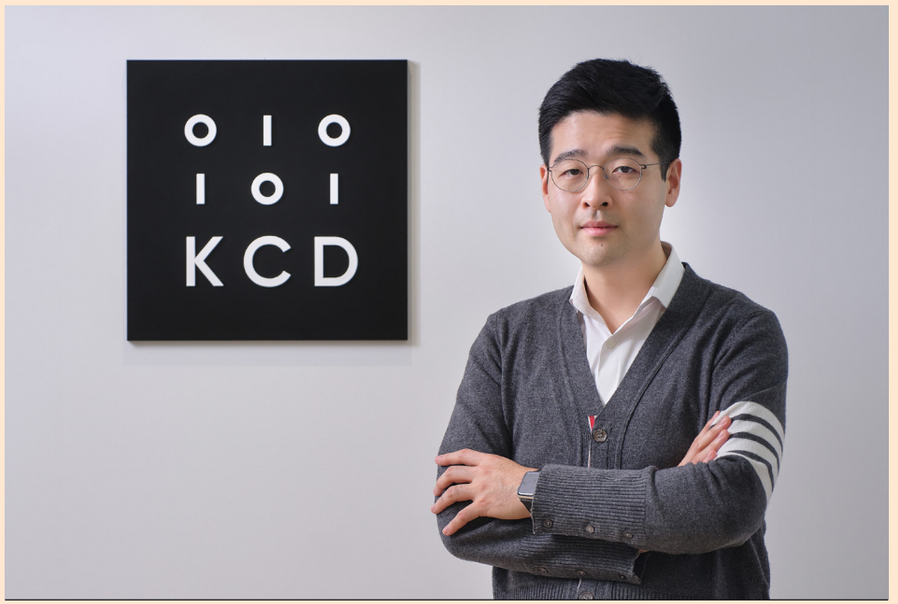
"창업을 통해 깨달은 것은 구성원과 회사가 같은 비전을 보아야 한다는 것입니다. 같은 비전을 공유하기 위해서는 서로 동반성장할 수 있는 공동의 목표가 있어야 하며, 그 공동의 목표가 곧 비전이라고 생각합니다. 또한, 사람의 마음을 얻지 못한 기업은 크게 성장할 수 없으며, 구성원이 잘 되는 것이 곧 회사가 잘 되는 길이라 생각합니다."

플레이코드는 이제 세계시장을 향해 뻗어나갈 준비를 하고 있다. 영국, 미국, 싱가폴, 말레이시아 진출을 위해 활발한 활동을 하고 있으며, 올 하반기 동남아시아 진출의 교두보로 싱가폴 법인설립도 추진 중이다.

2019년 1인 창조기업 우수사례집

젊은 창업가가 지휘하는
'데이터 비즈니스'의 상승곡선

(주)한국신용데이터



지난 2016년 설립된 (주)한국신용데이터는 중소사업자를 위한 경영 관리 서비스 '캐시노트'를 전국 55만여 사업장에 도입하며 승승장구 해왔다. 그 중심에 있는 김동호 대표는 철저한 이용자 중심의 서비스로 (주)한국신용데이터의 새로운 성장을 이끌 것이라 말하며, 데이터 비즈니스 시장의 부흥을 예고했다.

매출액
증가



회사명	대표자	홈페이지
(주)한국신용데이터	김동호	http://kcd.co.kr
이메일	**아이템**	**슬로건**
kelvin@kcd.co.kr	사업자 경영관리 솔루션 '캐시노트' 등	-

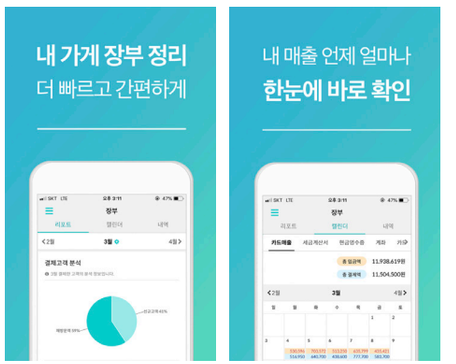
1
사업의 본질에 집중하게 해주는 창업진흥원

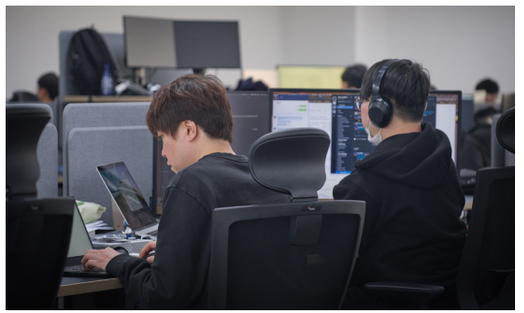
김동호 대표는 지난 2016년 4월 한국신용데이터를 창업했다. 그리고 창업 1년 만에 중소사업자를 위한 경영 관리 서비스 '캐시노트'의 성과를 인정받아 2017 K-GLOBAL DB-Stars 대상(과기정통부 장관상)을 수상했다. K-GLOBAL DB-Stars 사업은 각종 공공·민간 DB를 포함한 데이터에 창의적인 아이디어를 접목하여 새로운 비즈니스를 지원하는 사업이다. 총 35명이 근무하는 작은 스타트업이지만 한국신용데이터는 이미 대한민국 데이터 비즈니스 시장에서 탄탄한 존재감을 자랑한다.

"한국신용데이터는 제가 두 번째로 창업한 회사입니다. 첫 회사는 지난 2011년에 창업한 모바일 리서치 회사 '오픈서베이'입니다. 그땐 지금처럼 창업지원 프로그램이 다양하지 않았어요. 2천만 원의 자본금으로 시작했는데 그 중 1/4인 500만원을 사무실로 썼던 오피스텔의 보증금으로 사용했죠. 2016년 4월 한국신용데이터를 창업할 때도 똑같이 2천만 원의 자본금으로 시작했는데 이번엔 그 자금을 온전히 사업자금으로 사용할 수 있었습니다. 바로 핀테크 분야의 유망한 스타트업을 지원하는 1인 창조기업 지원센터 덕분이지요. 그 당시 1인 창조기업 지원센터의 주관은행이 우리은행이라 '위비핀테크랩'이라 하는데, 한국신용데이터가 1기로 선발되었습니다."

'한국신용데이터는 위비핀테크랩 입주기업으로 6개월 간 사무공간을 지원받았으며 다양한 창업지원 프로그램에도 참가할 수 있었다'고 덧붙이는 김동호 대표. 그는 이를 통해 '사업의 본질에 집중할 수 있었다'고 강조한다. 창업의 특성상 A부터 Z까지 직접 챙길 수밖에 없고 그 과정엔 돈과 시간이 든다. 더욱이 비즈니스가 셋업되지 않은 창업 초기엔 임대료와 같은 고정 지출이 부담스러운 게 사실이다. 김동호 대표는 창업진흥원 덕분에 창업 초기 오로지 사업에만 집중하며 서비스 개발에 만전을 기할 수 있었다고 말한다.









여러 기업들이 데이터의
중요성을 말하지만
메인사업이 따로 있고
이를 서포트하는 역할로
데이터를 활용하는
경우가 많거든요.
우리는 데이터가
메인사업입니다.

2
철저한 '이용자 중심 서비스'로 승승장구

:

그동안 한국신용데이터는 쿼드자산운용과 KG이니시스, 카카오, 신한금융투자 등으로부터 투자를 유치했다. 창업 이후 4년 여간 받은 누적 투자 유치 금액은 약 200억 원에 달한다. 한국신용데이터가 이처럼 매력적인 투자처가 된 건 지난 2017년 4월 출시한 캐시노트가 가파르게 성장하면서 확실한 수익 모델임을 증명했기 때문이다.

"캐시노트는 자영업 등 개인사업자를 위한 매출 관리 서비스로 시작했습니다. 이후 단골손님을 분석하고 세금계산서를 관리하는 등 다양한 서비스를 제공했고, 지금은 세금 신고와 식자재 구매, 마케팅 등 다양한 B2B 솔루션을 선보이며 광범위한 경영관리 플랫폼으로 성장했어요. 철저하게 이용자 중심으로 생각하며 계속 서비스를 업데이트하고 있죠. 캐시노트는 출시한지 세 달 만에 1만 개 고객사를 확보하는 등 이용자가 급증했고 2020년 2월 기준으로 전국 55만여 사업장에 도입됐습니다."

캐시노트가 이처럼 빠른 시간에 급성장할 수 있었던 또 하나의 이유는 접근성이 좋은 서비스이기 때문이다. 캐시노트는 카카오톡 플러스 친구 등록 후 간단한 정보를 입력하면 모든 정보를 조회할 수 있다. 서비스를 이용하기 위해 별도의 앱을 설치하는 번거로운 과정이 없는 것이다.

3
우리는 데이터로 시작해 데이터로 끝난다

:

작년 11월, 한국신용데이터는 카드결재 데이터를 기반으로 한 매장 정보 서비스 '페이노트'를 출시했다. '캐시노트'의 소비자형 서비스로 카카오톡을 통해 가입할 수 있다.

"소비자가 '페이노트'를 사용하면 근처에서 혜택을 많이 주는 가게나 재방문 고객이 많은 가게, 인기 급상승 매장 등 유용한 정보를 받아볼 수 있습니다. 현재 페이노트를 사용하는 사람은 35만 명인데 올 상반기 내에 100만 명을 달성할 것으로 예측하고 있어요. 한마디로 말해서 한국신용데이터는 데이터로 시작해서 데이터로 끝나는 회사입니다. 여러 기업들이 데이터의 중요성을 말하지만 메인사업이 따로 있고 이를 서포트하는 역할로 데이터를 활용하는 경우가 많거든요. 우리는 데이터가 메인사업입니다."

삼십대 중반에 이미 두 차례나 성공적인 창업을 이끈 김동호 대표는 벌써 10년이 넘게 데이터 비즈니스를 해왔다. 2011년에 창업한 모바일 리서치 회사 '오픈서베이'에선 소비자 데이터를 다루었고, 한국신용데이터에선 금융 데이터를 다루고 있기 때문이다.

"올 1월 국회에서 개인정보보호법·정보통신망법·신용정보법을 일컫는 '데이터3법'이 통과되었습니다. 앞으로 데이터를 기반으로 한 비즈니스의 영역이 확대될 것이고 관련 서비스도 증가할 거예요. 한국신용데이터에게 2020년은 데이터 비즈니스 생태계를 조성하는 원년이 될 것입니다."



2019년 1인 창조기업 우수사례집

우리나라 영어교육의 방향키를 잡고 싶다

헤세드에듀(주)



미국에서 교육 퍼블리싱을 전공한 최정화 대표에게는 오랫동안 마음속에 품어온 꿈이 하나 있었다. 양질의 콘텐츠를 자체적으로 개발하는 영어교재·교구 출판사를 설립하는 것. 이 목표를 위해 10여 년 동안 교육계에서 현장 경험을 쌓은 후 창업에 뛰어들었다. 그로부터 7년이 지난 지금. 헤세드에듀(주)는 최정화 대표의 목표대로 차별화된 콘텐츠, 우수한 제품 퀄리티를 이루어내 우리나라 영어 교육 현장에서 각광받고 있다.

매출액

15% 증가



회사명	대표자	홈페이지
헤세드에듀(주)	최정화	www.hessededu.com

이메일	아이템	슬로건
jasmine@hessededu.com	영어교재, 교구 제작	세계를 뒤덮는 교육 More Than Just Books

1
더 나은 영어교육을 위한 엄마의 마음, 헤세드에듀의 시작

헤세드에듀의 시작은 최정화 대표 자택 거실이었다. 자금이 충분치 않아 소박하게 시작했지만 그녀의 꼼꼼한 성정 덕에 창업 준비는 웬만큼 되어 있었다. 10여 년 동안 교육기관 종사·운영 경험, 탄탄한 콘텐츠 개발 역량, 창업 전 확보해놓은 10여 군데 거래처. 덕분에 창업 초기부터 매출이 발생했고, 자신감을 얻은 최정화 대표는 더욱 진취적으로 도약할 수 있었다.

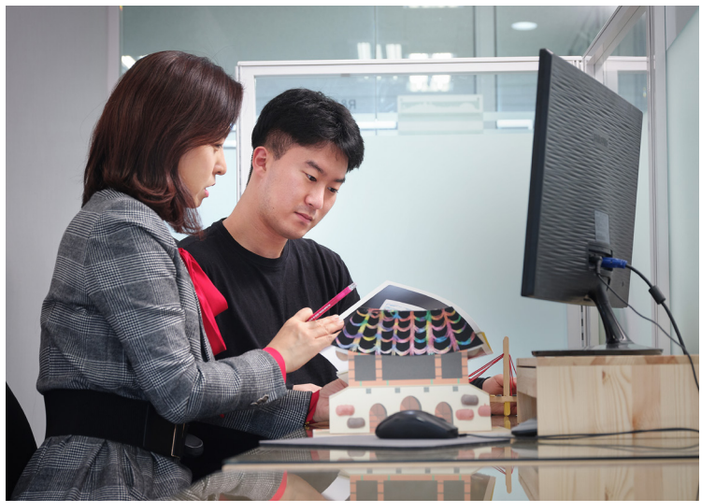
"직접 제품 개발도 하고 영업도 했어요. 눈이 펑펑 오던 겨울날, 저희 제품을 캐리어 가득 담아 유치원, 초등학교, 영어학원 등에 직접 찾아가 설명하던 때가 떠오르네요. 직접 발품 팔던 경험 속에서 기업의 영업, 마케팅, 유통과정이 어떻게 이루어지는지에 배울 수 있었죠."

그 과정에서 최정화 대표는 본사가 직접 영업, 마케팅에 나서기 보다는 전국 각지에 지사를 세우는 것이 좋겠다는 판단이 섰고, 파트너십 계약을 통한 지사 설립에 힘을 쏟았다. 결과는 성공적이었다. 현재 헤세드에듀 지사는 전국 각지 30여 곳에 설립돼 있고, 500여 군데 기관에서 영어교육 프로그램을 진행하고 있다.

"한국에서 벤처기업이 제품을 직접 개발해 제조, 생산, 마케팅, 유통, 물류까지 직접 하는 것은 흔치 않은 일이에요. 대부분 아웃소싱을 이용하는데, 제품의 퀄리티를 유지하기 힘들어요. 처음에는 과정을 잘 몰라서 모두 도맡아 했는데, 그렇게 했기 때문에 우수한 퀄리티를 유지하며 성장할 수 있는 원동력이 됐어요."

헤세드에듀의 영어교육 프로그램은 주제 시리즈, 자연과학 시리즈, 사회 인문학 시리즈, 행복한 성품 시리즈로 구성돼 있다. 교재와 교구를 함께 제공하는데 1년 동안 주 1~2회 수업을 진행할 수 있다. 교재는 모국어 교육 방식으로 짜여 있으며 교구는 아이들이 오감을 활용해 지식을 체득할 수 있도록 만들어져 있다. 뿐만 아니라 효과적인 수업을 위해 영어 교수법 및 교재 교구 활용에 대한 교사 교육을 진행한다. 헤세드에듀의 프로그램이 아이들에게 전해져 '즐거운 지식'으로 습득되기까지, 참으로 세심한 정성이 곳곳에 녹아있다는 것을 알 수 있다. 단순히 경제적 이득만 쫓는 게 아니라, 세상의 교육에 핵심적인 역할을 하는 헤세드에듀를 만들고 싶은 최정화 대표의 뚝심이 읽힌다.





2
창업진흥원의 지원은 '무엇이든 시작하게 하는 힘'

:

아이들이 양질의 영어교육을 받을 수 있도록 하겠다는 진정성을 가지고 차근차근 성장하던 어느 날. 헤세드에듀에도 고비가 찾아왔다. 창업한지 3년째 되던 해였다. 자금사정이 좋지 않아 직원들 급여, 각종 관리비 등을 원활하게 처리하지 못했다. 설상가상 임대했던 사무실에서 나가야 하는 상황까지 찾아왔다.

"헤세드에듀는 지금까지 투자를 두 번 받았는데요. 부산 펀드로 운용되는 VC로부터 3년째, 5년째 때 3억 원씩 받았어요. 기업을 운영하면서 투자의 중요성을 깨닫고 2년차 때부터 준비했거든요. 정말 힘들 때 투자 받은 게 큰 힘이 됐죠. 투자를 받을 때마다 하나의 산을 넘을 수 있었어요. 그리고 이 과정에서 헤세드에듀가 부산 비스퀘어 1인 창조기업 비즈니스 센터에 입주하게 됐고, 경남 지역에서 비즈니스를 확장할 수 있는 계기가 되었지요."

최정화 대표에게 창업진흥원은 '새로운 시작'이다. 창업 초기부터 창업진흥원을 알고 있어 다양한 지원사업에 참여해왔는데, 그것은 모두 헤세드에듀에게 새로운 길을 열었다. 3~4년 전에는 '인공지능 지원의 스마트 토이 및 창의융합 콘텐츠 서비스 플랫폼 개발'에 창업진흥원의 지원을 받았다.

"아직 그게 제품화되지는 않았지만 창업진흥원의 지원으로 일단 시작할 수 있었어요. 저희가 기획이나 아이디어는 무궁무진한데 자금의 여력이 없어 쉽게 도전하기 힘든 상황이었거든요. 회사로서는 그런 것들이 참 좋은 기회예요."

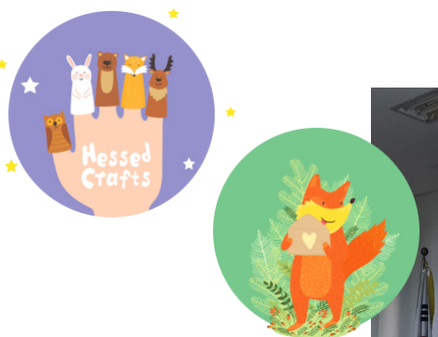
3
어떤 나라에서도 헤세드에듀의 콘텐츠를 활용할 수 있도록

:

헤세드에듀가 개발한 프로그램은 모국어 교육 방식이라 어떤 나라에서도 활용할 수 있다. 영어권에서는 주제별 학습 프로그램으로, 영어권이 아닌 나라에서는 영어 교육 프로그램으로 활용한다. 그래서인지 최근에 해외(미국, 베트남, 캄보디아)에서 먼저 수출 의뢰가 들어왔다.

"헤세드에듀의 향후 목표는 두 가지예요. 국내에서는 기존에 이루어진 B2B 중심의 마케팅을 B2C로 선회해 소비자에게 직접 비즈니스를 펼쳐보고 싶고요. 해외에서는 특히 미국의 홈스쿨링 시장에 진입하고자 해요."

최정화 대표는 우리나라 영어 교육 현장에서 '경주마가 방향을 컨트롤하는 기수 없이 빨리 달리기만 하는 느낌'을 받았다. 그것을 바꾸고 싶었다. 아이들이 영어를 재미있게 배웠으면, 지식을 자연스럽게 체득하게 되었으면 했다. 그 따뜻한 마음이 헤세드에듀를 시작하게 했고, 아이들에게도 교육 현장에도 차츰차츰 전해지고 있다.





국내에서는 기존에
이루어진 B2B 중심의
마케팅을 B2C로 선회해
소비자에게 직접 비즈니스를
펼쳐보고 싶고요.
해외에서는 특히
미국의 홈스쿨링
시장에 진입하고자 해요.



2019

1인 창조기업 우수사례집

발행일	2020.04
발행처	중소벤처기업부 www.mss.go.kr
제작	창업진흥원 www.kised.or.kr
기획/디자인	슬로먼트

본지에 실린 카피 및 사진 자료는 창업진흥원 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.