



SNS 정보 바탕 젊은 층 대상 아이디어 상품 '척척'

“계속 앉아서만 일하니 배가 나와서 걱정이야.” 2016년 말 창업을 구상하던 박정하 어댑트 대표(31)가 대기업에서 일하는 친구와 저녁 식사하면서 들은 얘기였다. 집으로 돌아와 소셜네트워크서비스(SNS)를 찾아봤더니 비슷한 고민을 가진 20대가 많았다. “이들의 고민을 해결해주는 사업을 해보면 어떨까”라는 생각이 들었다. 신문 광고에서 찾은 답은 ‘보정속옷’. 하지만 대부분의 보정속옷 광고 타겟은 중년층이었다. 젊은 층을 위한 보정속옷 개발에 나섰다. 지난해 4월 보정속옷 ‘이너핏 1.0’을 내놨다. 젊은 층이 활동하는 SNS 위주로 공략했다. 결과는 기대 이상이었다. 박 대표는 “SNS를 통해 젊은이들의 니즈(욕구)를 빠르게 파악해 아이디어 상품을 개발하고 문제를 해결해주는 것이 어댑트의 사업 모델”이라고 말했다.

◆‘함께 고민해 최적의 제품’
어댑트는 고민을 해결해주는 새로운 아이디어 상품을 기획·마케팅하고 판매한다. 아이디어가 떠오르면 이를 구현할 수 있는 기술력 있는 제조사를 찾아 상품 제작을 의뢰한다. 이너핏은 젊은 층을 타겟으로 차별화했다. 중년층용 보

자고 일어나면 뺨치는 옆머리 3분만 착용하면 다운핏 효과 남성 헤어밴드 ‘다운핏’ 개발

입은 티 안 나는 디자인에 적당한 강도의 보정속옷 SNS 위주 마케팅 ‘히트’

정속옷에 비해 디자인을 간결하게 하고, 보정속옷을 입을 것이 티 나지 않게 만드는 데 신경을 썼다. 가장 중요한 상품 요소는 적당한 보정력. 박 대표는 “너무 조이면 피가 안 통하고 너무 느슨하면 보정 효과가 없다”고 설명했다.

어댑트의 경쟁력은 이용자와 끊임없는 소통에서 나온다. 제품을 내놓은 뒤에도 계속 이용자 의견을 반영한다. 지난해 5월 ‘넥(neck)라인이 좀 더 내려갔으면 좋겠다’는 이용자 의견을 반영해 넥라인을 1cm 내린 ‘이너핏 2.0’을 내놨다. 이너핏 1.0을 내놓은 지 한 달 만이었다. 그해 8월엔 “하루종일 입어도 편안했으면 좋겠다”는 의견을 반영해 착용감을 개선한 ‘이너핏 컴퍼터블’을 선보였다. 여성



박정하 어댑트 대표가 젊은 남성을 타겟으로 개발한 옆머리 놀러 모양(스타일)을 잡아주는 헤어 밴드 다운핏에 대해 설명하고 있다. 어댑트 제공



남성용 헤어밴드 '다운핏'

용 제품 ‘라인핏’도 내놨다. “원피스를 입었을 때 허리라인이 예뻐지면 좋겠다”는 젊은 여성들의 고민을 반영한 제품이다.

작년 말엔 옆머리를 눌러주는 열선 내장형 남성용 헤어 밴드 ‘다운핏’을 선보였다. 아이디어 회의 중 직원이 내놓은 아이디어를 재

택한 것이다. 젊은 남성들은 아침마다 뺨치는 옆머리를 해결하기 위해 미용실에서 다운핏을 한다. 박 대표는 “이 제품을 이용하면 다운핏을 하지 않아도 된다”며 “바쁜 아침시간 다운핏을 3분만 착용하면 다운핏한 효과를 볼 수 있어 반응이 좋다”고 말했다. 제품은 자사 온라인몰 ‘95프로블럼’과 주요 온라인몰 등에서 판매한다.

◆‘화장품 사업 진출’
어댑트는 화장품 사업에도 진출했다. 지방세대를 분해해 셀룰라이트를 없애주는 ‘화사패드’와 ‘화사 크림’을 내놨다.

박 대표는 대학교 졸업 후 방송

◆‘이달의 으뜸중기 제품’은 이매일(ykoon@hankyung.com)로 신청받습니다. 한국경제신문 사 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.

◆5-7월 으뜸중기 제품 △리얼스 판-리얼리더 기능성 밸런스 골프공 △슬리디어-내가 만드는 스마트티이 벨트 △타이머앤-와로스(아외용 숯불 바비큐 그릴) △오렌지몽키코리아-폴도3(포터블 미니 스튜디오) △윈소프트다임-윈스마트다이어트 △유니크미-제주 천연 약초 발효 마스크팩 유니크팩 △지비솔루션즈-루나스퀘어 엘리스 △어댑트-다운핏

국 PD로 사회에 첫발을 디뎠다. 급격하게 성장하는 모바일 콘텐츠 시장에 관심이 많았기 때문이다. 하지만 방송국에선 모바일 콘텐츠 사업의 꿈을 펼치기 어려웠다. 1년 만에 나와 모바일 콘텐츠업체 쿠팡에서 일하다가 직접 창업했다. 박 대표는 “직접 각자가 문제를 해결하는 상품을 기획해 히트 브랜드를 만들어내는 게 목표”라고 했다.

전설리 기자 sijn@hankyung.com

獨 메디진社 차세대 면역항암제 동양네트웍스, 아시아 판권 확보

동양네트웍스가 독일 바이오기업이 개발 중인 면역항암제 판권을 사실상 확보했다. 기존 정보기술(IT) 및 시멘트 자체 유통 사업에서 바이오 분야로 사업 영역을 본격적으로 확장하게 됐다.

동양네트웍스는 지난달 29일(현지시간) 독일 뮌헨에 있는 바이오 기업 메디진 본사에서 이 회사가 개발 중인 면역항암제의 아시아 판권에 대한 우선권을 갖는 것을 골자로 하는 양해각서(MOU)를 체결했다. 이번 합의로 동양네트웍스는 이 회사가 개발 중인 면역항암제의 국내 임상 진행을 계획하고 있다.

동양네트웍스는 메디진의 지분 6.7%를 갖고 있는 최대주주다. 동양네트웍스는 바이오 사업 진출을 위해 지난 4월 바이오사업부를 신설하고 첫 프로젝트로 메디진 지분을 인수했다. 독일 등에서 최근 주목받고 있는 메디진은 차세대 항암 기술 중 하나인 T세포 수용체(TCR) 치료 기술을 기반으로 아시아 환자들에게 적용될 수 있는 치료제를 개발해 동양네트웍스에 제공할 예정이다. 임상시험을 위한 핵심 정보도 공유한다.

돌로레스 쉐들 메디진 대표(사진)는 “면역세포인 T세포의 반응을 이끌어낼 수 있는 TCR 기술을 가지고 있다”며 “인종마다 다른 TCR이 필요하기 때문에 아시아인



을 위한 치료제를 개발할 필요가 필요한데 동양네트웍스를 우선적으로 고려할 것”이라고 말했다.

TCR-T는 CAR-T보다 한 단계 발전된 면역항암제다. 면역세포인 T세포를 이용해 암을 치료한다는 것은 같지만, 고통에서 낮은 효과를 보이는 CAR-T의 한계를 뛰어넘을 수 있을 것으로 기대되고 있다. CAR-T는 구조상 암세포 표면에 있는 단백질만으로 암을 인식해 공격하지만 TCR은 암세포 내부에 있는 단백질까지 인식할 수 있기 때문이다. 메디진은 현재 급성골수성백혈병에 대한 유럽 임상 1상을 진행 중이다.

김대용 동양네트웍스 대표는 “메디진의 암 치료후보물질이 미국 블루버드바이오에 총 1조5000억 원에 기술수출되는 등 가능성을 인정받고 있다”며 “한국을 비롯한 아시아에서도 성공할 수 있을 것으로 기대된다”고 말했다.

원혜=한민수 기자 hms@hankyung.com

휴먼메디텍, 저온 멸균기로 대형병원 공략

저온 플라즈마 방식 ... 멸균 비용 50% 절감

의료용 저온 멸균기 생산업체인 휴먼메디텍이 국내 대형 병원 공략에 적극 나서고 있다. 2000년 설립된 휴먼메디텍은 그동안 매출(연 50억~70억원)의 90%가량을 해외에서 벌어들였다.

김은정 휴먼메디텍 대표는 2일 “내시경 등 의료기기와 수술장비에 대한 저온 살균기 수요가 국내에서도 꾸준히 늘고 있다”며 “자체 기술력과 브랜드로 해외 의료계에서 인정받은 만큼 영업 조직을 정비해 국내 영업에 공격적으로 나서겠다”고 말했다.

휴먼메디텍이 생산하는 ‘HMTS’ 시리즈는 섭씨 70도 이하 저온에서 과산화수소(멸균제)와 고주파 에너지를 조합해 발생한 플라즈마로 의료기기를 살균한다. 주로 병원의 중앙공급실이

나 수술실에서 사용된다. 저온 플라즈마 방식은 멸균 시간을 단축시키고 멸균 비용을 50%가량 줄이는 게 장점이다. 기존 고온증기 멸균기에서 의료기기가 손상되기 쉬웠지만 저온 방식은 내구성도 높여준다는 평가다. 국내에서 아직 일부 사용하는 에틸렌옥사이드(EO) 가스멸균기는 발암물질 논란이 일어 해외에선 사용이 금지된 곳이 많다는 게 회사 측 설명이다.

HMTS 시리즈는 수출비중이 높은 만큼 CE(유럽) TGA(호주) 등 세계 국가별 주요 의료기기 인허가 및 인증을 획득했다. 김 대표는 “세계 50여 개 저온 멸균기 제조사 중 존슨앤드존슨과 스테리스를 제외하면 내시경 제조사인 펜탁스와 올림푸로부터 멸균 소독



공인 허가를 받은 유일한 제품이 HMTS”라며 “국내 판매가격(3000만~4000만원)을 외국 제품의 절반 이하로 낮췄고 유지·관리 비용도 저렴하다”고 설명했다.

휴먼메디텍은 올해 ‘HMTS142’(사진) 등 4개 멸균기를 주력 제품으로 판매하고 있다. 국내에선 서중준순앤드존슨과 스테리스를 제외하면 내시경 제조사인 펜탁스와 올림푸로부터 멸균 소독

문혜정 기자 selenmoon@hankyung.com

일진전기, 獨지멘스와 함께 친환경 전류조절장치 개발 나서

일진그룹 계열사인 일진전기가 독일 지멘스와 함께 친환경 가스절연연계장치(GIS) 개발에 나섰다.

일진전기는 지난달 29일 지멘스와 GIS 공동 개발을 위한 기술협약을 체결했다고 2일 발표했다.

두 회사는 첨단진공기술기반의 진공차단기(VI)와 건조공기를 활용한 170kV(킬로볼트)급 가스절연개폐장치를 개발할 예정이다. GIS는 발전소나 변전소에 설치돼 전류송전의 개폐를 조절하고 고장 때 과도한 전류를 신속하게 차단해주는 핵심 장치다. 온실가스의 주원인으로 꼽히는 육불화황(SF6) 가스를 사용해 친환경 제품 개발의 필요성이 끊임없이 제기됐다.

일진전기와 지멘스는 SF6 가스를 전혀 사용하지 않을 예정이다. 지멘스가 2016년 프랑스 파



리 국제 대전력망 기술협의회에서 업계 최초로 145kV급 GIS에 진공차단기 기술을 적용한 사례가 있다.

허정석 일진전기 대표는 “지멘스와 함께 국내에서 친환경 대용량 GIS 개발에 나서 앞으로 세계 전력 기지배 시장을 선점할 수 있는 발판을 마련하게 됐다”고 말했다.

문혜정 기자 selenmoon@hankyung.com

한일홀딩스 대표 전근식



한일홀딩스는 이사회를 열고 전근식 현대시멘트 부사장(53·사진)을 신임 대표이사로 선임했다고 2일 밝혔다. 한양대 자원공학과를 졸업한 전 대표는 1991년 한일시멘트에 입사해 단양공장 부공장장과 본사 경영기획실, 경영본부장, 한일네트웍스 대표이사를 지냈다. 한일홀딩스는 전라담담 임원으로 는 박진규 상무를 임명했다. 박 상

김진수 기자 true@hankyung.com

무는 한일시멘트, 한일산업, 서울랜드 등에서 임원을 거쳤다. 한일시멘트는 이날 자회사 관리 및 투자를 담당하는 한일홀딩스와 시멘트, 레미콘, 레미탈 사업 등을 영위하는 신철회사 한일시멘트로 인적분할했다.

김진수 기자 true@hankyung.com

삼표 사장에 이요규



삼표는 2일 이요규 전 두산인프라코어 사장(60·사진)을 신임 대표이사로 선임했다. 정도원 회 회장과 각자 대표를 맡게 된 이 사장은 경영지원총괄 업무를 담당한다. 이 사장은 광주상고와 고려대 경영학과를 졸업하고 1983

김진수 기자 true@hankyung.com

대한민국 태양광발전 1등 기업
www.kwpower.co.kr

안정적 노후연금
월 250만원

99KW 설치기준
자체만 분양 내용은 홈페이지를 참조하세요
www.kwpower.co.kr

믿음과 신뢰의 100년 기업
www.kwpower.co.kr

제주도

태양광발전소 선착순 분양
(99KW * 350기)

태양광발전소분양

- 제주 한림읍 2차 115KW (잔여분) 39기
- 경북 의성군 9차 99KW (잔여분) 7기
- 경북 포항시 1차 99KW (잔여분) 12기

[지속·전,답]

사업설명회 개최안내

- ▶ 일시: 2018년 7월 20일 금요일 오후 2시
- ▶ 장소: 대전컨벤션센터 107호 중회의장 (대전광역시 유성구 도동동 4-19)

◆◆예약접수 선착순 100명◆◆

태양광 사업 부지 (14만8천평)

제주 아덴힐 리조트, 아덴힐CC, 캐슬릭스제주CC, 제주신화월드, 제주국제학교

제주시 한림읍 금악리 산23번지 외 11필지 (총 148,260평)

태양광 설치 후 집중지 변경에 따른 지가 상승 30년내에 용광, 상가골에 버금가는 대도시로 발전 가능성 주변 7개 골프장 운영 및 대규모 중국 자본 투입 개발 제주공항과 중문관광단지 중권지점 위치

노후 연금 정부에서 추진하는 태양광사업 안전과의 거래로 인한 안전성 월수익 약 250만원

신·재생 에너지 전문기업 (제 2013-10-013032호)
한국전기공사협회 전기공사사업면허(제 대구-00973호)

www.kwpower.co.kr

신기후 체제에 따른 유망사업 화석에너지에서 청정에너지로의 대전환

빛나는 투자! 21세기 노후연금! 수익형 태양광 발전사업 이란?

- ◆개인이나 법인 누구나 태양광 발전소를 짓고
- ◆한전에 전기를 팔아서 수익을 올리는 사업

상시 방문 상담 가능
T) 1644-4192
H) 010-5110-5660