



에스엠뿌레 방역용 소독 분무기 세계 5위

# “사장이 직접 AS 나서니 주문 1000개 한꺼번에”

고압 분무기 제조업체 에스엠뿌레의 홍기술 대표가 2010년 설날 연휴를 보내다 한 통의 전화를 받았다. 태국 거래처 대표였다. 납품받은 소독용 분무기가 제대로 작동하지 않는다며 불만을 쏟아냈다. 홍 대표는 그날 저녁 곧바로 방콕행 비행기를 탔다. 거래처로 직행해 문제가 생긴 제품 분출구를 간단히 손봐 해결했다. 태국 업체가 주문한 제품은 단 1대였다. 홍 대표는 “소비자가 불만을 얘기하면 이를 기회라고 생각한다”고 말했다. 이 일이 알려진 뒤 태국 납품 물량은 1000대로 늘었다.

### ◆기술력과 사후관리로 승부

2009년 설립한 에스엠뿌레는 초미립자 분무기를 제조한다. 모터에서 고압 공기를 관으로 분사해 약제를 뿌리는 기계다. 신종플루, 조류인플루엔자 등 전염병이 발생하면 방역에 사용된다. 지난해 메르스가 퍼졌을 때는 하루 300대 팔렸다. 국내 매출은 30억원, 수출은 40억원이었다. 세계시장 점유율 5위, 국내는 1위다. 홍 대표는 “에스엠뿌레의 경쟁력



홍기술 에스엠뿌레 대표가 소독용 분무기 '뿌레'의 성능을 설명하고 있다.

에스엠뿌레 제공

### 영업사원·마케팅 없이

### 글로벌 기업으로 성장

### 초미립자 분해 기술로 승부

### ‘만든 사람이 가장 잘 고쳐’

### 모든 엔지니어가 AS요원

은 최고 제품을 생산하고, 그 품질을 유지하는 발 빠른 사후관리”라고 말했다. 이 회사에는 영업사원이 없다. 마케팅은 해외박람회 참가하는 것이 전부다. 생산인력 전원이 사후관리도 한다. 만든 사람이 직접 고쳐야 한다는 게 그의 생각이다. 불만을 접수하면 당일에 해결한다는 원칙을 세웠다. 홍 대표가 직접 현장에 나가는 때도 많다.

제품경쟁력도 갖췄다. 독일 아이지바 등 경쟁사 제품과 비교하면 분사했을 때 두 배 멀리 나간다. 홍 대표가 직접 개발한 분사노즐 덕분이다. 이 노즐은 용액을 초미립자로 분해해 멀리 날아가게 한다. 용액을 담을 수 있는 통의 크기기도 키웠다. ◆“직접 고치다가 제품 개발” 홍 대표는 1989년부터 세척용 고압분사기를 수입, 판매했다. 주로

국내 청소 대행업체와 세차장에 팔았다. 간혹 축산업자 등이 방역용으로 구매하기도 했다. 소독약만 적당히 주입하면 곧바로 뿌릴 수 있었다.

하지만 농약 분무기로 쓰면 고장이 자주 났다. 모터와 전기배선 등 부품에 액체가 흘러들어가 문제를 일으켰다. 홍 대표는 직접 수리하며 조금씩 제품을 개조했다. 내구성이 좋아지지 주문이 밀려들었다.

자신감이 붙은 홍 대표는 기존 제품을 개조하는 게 아니라 아예 새 제품을 개발해보기로 했다. 2006년 국산화에 성공해 특허와 디자인 등록을 했다. ‘뿌레’로 이름을 지었다. 잘 뿌린다는 의미다. 2009년부터 기존 수입업체를 점고 소독 분무기 생산 판매에 전념하고 있다. 에스엠뿌레는 현재 해외 50개국에 수출한다. 사우디아라비아를 비롯한 중동과 동남아시아에서 반응이 좋다. 홍 대표는 “소독용 분무기 시장에서 세계 1위가 되도록 노력하겠다”고 말했다.

이수지기자 onething@hankyung.com

## 윤영호 바른컴퍼니 사장 “청첩장 넘어 혼수용품 도전”

신혼부부 10쌍 중 6쌍이 결혼 전 꼭 찾는 웹사이트가 있다. 청첩장 시장 점유율 1위 바른컴퍼니 홈페이지다. 청첩장을 주문하거나 샘플 신청이라도 한다. 지난해 신규 회원은 19만명. 청첩장을 주문할 때 대개 예비부부 중 한 명만 가입하는 것을 감안하면, 한 해 예비부부 32만쌍 중 60% 정도가 들르는 것이다. 윤영호 바른컴퍼니 사장은 “청첩장을 기반으로 한 종합 웨딩 플랫폼 업체로 회사를 성장시킬 계획”이라고 말했다.



윤영호 바른컴퍼니 사장이 한글 캘리그래피 청첩장을 소개하고 있다.

바른컴퍼니 제공

### 사업 다각화로 성장 모색 해외시장에도 진출

윤 사장이 사업다각화를 추진하는 것도 이런 전략의 하나다. 바른컴퍼니는 지난해 11월 결혼담례품 시장에 진출했다. 예비부부가 홈페이지에서 청첩장을 살펴보면서 결혼식 하객 선물도 함께 주문할 수 있게 했다. 올 상반기에는 혼수와 선물용품 등을 결합한 새로운 사업 모델을 내놓을 예정이다.

윤 사장은 “사진촬영, 꽃과 예복 등을 예비부부가 직접 준비하는 등 결혼 트렌드가 실용성을 중시하는 방향으로 흘러가고 있다”고 진단했다. 이들이 온라인에서 다양한 제품을 선택할 수 있도록 구성하면 승산이 있다는 얘기다.

바른컴퍼니는 과거 대기업에서 근무하며 벤처기업 인수

와 매각을 주도한 경험을 보고 윤 사장을 영입했다. 급변하는 웨딩시장에 맞게 회사를 바꿔야 할 필요성을 느꼈기 때문이다. 윤 사장은 KT그룹 출신이다. 전략재무 등의 부서를 거쳐 2011년부터 3년간 KT그룹 계열사 KT엔써즈 최고재무책임자(CFO) 부사장을 지냈다. 동영상 인식기술을 개발하는 벤처회사 엔써즈를 인수하고 3년 후 매각작업을 주도했다. 회사를 판 뒤 2014년 바른컴퍼니에 합류했다.

취임 이듬해인 2015년 바른컴퍼니는 전년보다 5.5% 늘어난 200억원의 매출을 기록했다. 당기순이익은 두 배 늘었다. 바른컴퍼니는 5%인 해외매출 비중을 올해 10%까지 늘릴 계획이다. 올해 미국 대형마트와의 계약을 앞두고 있다.

윤 사장은 “대량으로 출력제분하는 해외 제품과 다르게 우리 제품은 직접 손으로 만든다”며 “제품경쟁력이 뛰어나 해외시장에서도 승산이 있다”고 말했다.

이수지기자 onething@hankyung.com

www.kwpower.co.kr

# 안정적 노후 연금

정부에서 지원하는 신재생에너지 사업

## 신기후체제에 따른 유망사업

화석에너지에서 청정에너지로의 대전환!

★잔여분★

**99KW 2기**

선착순 모집

★모집중★

**198KW 1기**

선착순 모집

**군위군 의흥면 태양광발전소 분양**

한국전력과의 장기계약을 통한 안정적인 수익보장

**고령군 운수면 태양광발전소 분양**

99KW 발전소 전경

## 21세기 노후 연금

99KW 설치기준  
약 250만원 월 수익

- 태양광 발전 예상 수익률 10% 이상
- 토지 지가 상승에 따른 시세 차익 (토지 분할 대기 이전)

### ‘태양광발전 사업’이란?

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

**안정성**

- 정부에서 지원하는 신재생에너지 사업
- 한국전력과 장기 계약을 통한 안정적인 수익보장

**수익성**

- 투자금 대비 어떠한 금융 상품과도 비교할 수 없는 높은 수익률
- 25년 모듈 효율 보증(30년 운영)

상시 방문 상담 가능

**1644-4192**

**010-5110-5660**

◆‘이달의 으뜸중기제품’은 이메일(art@hankyung.com)로 신청받고 있습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요. ◆이달의 으뜸중기제품 △에스엠뿌레-초미립자분무기 (062)959-1511 △에너지코리아-원적외선난방기1600-9339 △에이팩스인텍-슬림매일LED조명 (054)977-7667 △줄리빙-웃정리밴드 (070)4685-2004

### 건자재 업체 한글라스 에너지 절감형 유리 출시

건자재업체 한글라스가 에너지 절감 효과가 뛰어난 ‘물-라이트 K 그레이’를 선보였다. 이 제품은 관유리 한쪽 면에 은막을 코팅한 로이유리다. 로이유리는 표면에 금속 또는 금속 산화물을 얇게 코팅한 것을 말한다.

낮과 여름철엔 외부로부터 태양열을 차단해 냉방비를 낮춰준다. 밤과 겨울철엔 난방열이 외부로 빠져나가는 것을 막아주기 때문에 난방비를 아낄 수 있다는 게 한글라스의 설명이다. 여기에 은회색 빛깔을 더해 고급스럽고 세련된 건물 외관을 연출할 수 있도록 했다. 한글라스는 “단열 성능이 뛰어나고 색다른 분위기가 날 수 있어 반응이 좋다”고 말했다. 김희경기자 hikkim@hankyung.com

### 홈쇼핑 지자체 손잡고 중소기업 판매 확대

중소기업중앙회는 지방자치단체, 홈쇼핑과 협력해 우수 상품을 발굴한 뒤 TV홈쇼핑으로 판매하는 ‘일사천리(一社千里)’사업을 강화한다고 10일 밝혔다. 2012년 시작된 이 사업을 통해 4년간 261개 중소기업 상품이 전파를 탔으며 184억원의 매출을 기록했다. 지난해까지 울산시를 뺀 16개 지방자치단체가 참여했다. 올해는 울산시를 포함한 모든 광역자치단체가 사업에 참여해 작년보다 20개 늘어난 117개 중소기업 상품을 홈쇼핑에서 소개할 계획이다.



유아인 웰크론 모델로 섬유침구 제조사 웰크론이 배우 유아인 씨와 알레르기 방지용 침구 브랜드 ‘세사리방’의 전속모델 계약을 맺었다고 10일 밝혔다. 웰크론 제공

### 금호전기, 사무실용 LED 미국 판매

조명 전문회사 금호전기는 새로 개발한 LED(발광다이오드) 튜브 제품 ‘유니버설 LED 튜브’를 미국 시장에서 판매하기 시작했다. LED 튜브는 사무공간에서 주로 쓰는 막대형 형광등을 대체하는 제품이다. 유니버설 LED 튜브는 기존 제품을 업그레이드한 것이다.

금호전기는 이번 제품이 미국에서 쓰이는 인스턴트, 마그네틱 등의 안정기와 모두 호환되는 세계

최초 제품이라고 강조했다. 미국 판매를 위해 금호전기는 최근 특허와 안전 및 효율인증을 받았다. LED 조명 보급이 더뎠던 미국 시장에서 관련 제품 단가가 대폭 인하되는 등 시장 확대 가능성이 보여 이 제품을 내놨다고 금호전기는 설명했다. 올 1분기 미국 대형마트 등 유통망에 제품을 본격적으로 공급할 예정이다. 이현동기자 gray@hankyung.com

### 중기청, 중국 진출기업 210곳 지원

중소기업청은 중국에 진출하려는 기업을 지원하는 ‘하이웨이 프로그램’ 참가업체를 모집한다. 올해 지원 규모는 지난해(50억원)의 세 배 수준인 150억원이며, 모두 210곳을 선정한다. 프로그램에 참여하는 기업은 연간 최대 5000만원을 지원받을 수 있다. 우수 성과를 내면 내년에 재정지원

5000만원을 추가로 지원받는다. 기업은 이 프로그램을 통해 기초교육, 중국 시장조사, 중장기 전략 상담·홍보·영업계획 수립 등에 대한 도움을 받는다. 오는 15~29일 중소기업청 수출지원센터 홈페이지(www.exportcenter.go.kr)에 지원서를 내면 된다.