

부산에 꽃힌 한샘

물류센터·공장 짓고 지역특화 마케팅까지



국내 최대 가구업체 한샘이 부산에 꽃혔다. 전국에서 유일하게 부산 지역에 특화한 온·오프라인 마케팅을 벌이는가 하면 물류시설과 생산 공장까지 부산에 짓기로 했다. 부산 지역의 구매력이 높은 데다 국내외 유통 거점으로서 지정학적 가치 때문이라는 분석이다.

29일 가구업계 따르면 한샘은 지난 17일부터 부산에서 '한샘이 가자. 집을 바꾸다'라는 슬로건으로 마케팅을 벌이고 있다. 버스 정류장과 지하철 역사에 옥외광고를 하고, 소비자의 관심을 끌기 위해 사은품도 내걸었다. 한샘 관계자는 "한샘이 특정 지역에 특화된 판촉 활동을 벌이는 것은 이번이 처음"이라고 말했다.

한샘은 지난해 매출(1조7105억원)의 10%를 부산에서 올렸다. 매출의 60%를 차지하는 수도권을 제외하고 매출 비중이 가장 크다. 한샘이 2011년 지방

공략을 위해 비수도권에 세운 첫 초대형 매장인 부산 센텀시티점(사진)은 8개 전체 플래그십 가운데 매출이 가장 많다.

부산이 국내외 사업 확장의 거점으로 최적이라는 판단도 한샘이 부산에 공을 들이는 이유다. 한샘은 부산 강서구에 245억원을 투자해 1만6000㎡ 규모 물류센터와 공장을 짓는다. 내년 12월 착공한다. 부산신항이 가까워 수출 등을 위한 물류비 절감 효과도 거둘 수 있다. 한샘 관계자는 "시설이 완공되면 2019년 부산·경남 지역 매출이 4000억원대로 70% 이상 성장할 것으로 전망한다"고 말했다.

이지수 기자 onething@hankyung.com



이달의 으뜸중기제품 **오난코리아** 캠핑용 LED 랜턴 '루메나플러스'

한번 충전해 최대 150시간 쓸 수 있는 LED 랜턴

2년 전 스마트폰 보조 배터리 시장에 진출한 중국 샤오미는 낮은 가격으로 국내 시장을 빠르게 잠식했다. 당시 온라인 쇼핑몰 등에서 국내 보조 배터리 시장을 주도하던 오난코리아에는 비상이 걸렸다. 고민 끝에 이 회사는 고급화 전략을 택했다. 샤오미 제품보다 부피는 30%, 충전 시간은 절반으로 줄였다. 외관 디자인도 다양화했다. 샤오미의 공세에도 오난코리아는 지난해 24억원의 매출을 올렸다. 전년보다 200% 이상 늘어난 것이다.

◆배터리 기술력으로 개발
오난코리아는 사업 다각화 계획도 세웠다. 보조 배터리만으로는 지속적인 성장이 어렵다는 판단에서다. 진중현 오난코리아 대표(37)는 배터리 기술과 시너지를 낼 수 있는 신제품을 찾는 데만 1년여의 시간을 보냈다. 국내외 전자제품 박람회들 살살이 둘러보고 생활가전 신제품을 꼼꼼히 모니터링했다.

그러다 가족과 자주 잤던 캠핑장에서 사업 아이디어를 얻었다. 야외활동용 랜턴이었다. 성능이 떨어지는 제품이 대다수였고 그

나마 괜찮은 제품은 너무 비쌌다. 연구개발을 거쳐 지난 3월 캠핑용 LED 랜턴 '루메나플러스'를 내놨다. 출시 두 달 만에 10억원어치가 팔렸다. 2013년 창업한 진 대표가 삼성전자 LED(발광다이오드) 사업부에서 3년간 디자이너로 일한 경험이 밑거름이 됐다.

출시 두 달만에 매출 10억원 경쟁 제품보다 수명 길어 대만 유통업체와 수출 계약

◆미국·일본에도 수출 추진
루메나플러스는 '동급 최강'이라는 평가를 받는다. 한 번 충전하면 실내 형광등 밝기로 12시간을 사용할 수 있다. 최소 밝기로는 150시간 쓸 수 있다. 경쟁 제품보다 수명이 1만5000시간 이상 길고 배터리 효율도 10% 이상 높다. 항공기에 쓰이는 소재를 이용해 무게는 줄이고 내구성은 높였다. 비상시에는 보조 배터리로 사용할 수 있다. 캠핑 시장을 겨냥한 제품이지



진중현 오난코리아 대표가 캠핑용 LED 랜턴 '루메나플러스'의 4단계 밝기 조절 기능을 설명하고 있다. 이지수 기자

만 실제 쓰임새는 더 다양하다. 건설 현장, 야외 공연장 등 전기를 쓰기 어려운 곳에서 수요가 늘고 있다. 아프리카 등 저개발국에서 활용도가 높을 것이라는 평가가 나오기도 한다. 해외 바이어의 러브콜이 잇따르는 이유다. 오난코리아

는 이달 대만 유통업체 파브릴에 6000개를 수출하는 계약을 맺었다. 미국과 일본의 대형 스포츠 업체와도 계약을 앞두고 있다. 진 대표는 "샤오미와 경쟁하기 위해 배터리 기술 경쟁력을 높인 게 주효했다"며 "주력 상품인 보조 배

터리뿐만 아니라 랜턴 시장에서도 선두기업이 되겠다"고 말했다.

◆소형 가전 시장에 도전장
진 대표는 오난코리아를 종합생활 가전업체로 키울 계획이다. 올해 말 생활가전 신제품을 내놓고 본격적으로 시장에 진출할 예정이다. 그는 "보조 배터리와 랜턴 시장에서의 인지도를 바탕으로 브랜딩 파워를 구축하겠다"며 "삼성전자 LG전자 등 대형 가전업체가 하지 못하는 소형 가전제품 위주로 디자인과 품질을 갖춘 제품을 내놓겠다"고 말했다.

이지수 기자 onething@hankyung.com

◆'이달의 으뜸중기제품'은 이메일(art@hankyung.com)로 신청받고 있습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.

◆이달의 으뜸중기제품 △네이처닉-유로시스템 식기 건조대 (031)901-8142 △오난코리아-루메나플러스 캠핑용 LED 랜턴 070-5030-1947 △쓰리스타-야외간편조리기 세트(032)766-8700 △테바-바로목 (041)532-7605

하반기 주식투자 어떻게...

2016 한경 주식투자 강연회

국내 최고 증권사 투자전략가와 한국경제TV와우넷 파트너들이 **진퇴양난(進退兩難) 시기를 극복할 성공투자 전략과 유망종목을 제시합니다**

참가대상 · 국내 및 해외 주식투자에 관심이 있는 모든 분
참가비 · 없음(선착순마감, 발표자료집 무료제공)
참가신청 · 홈페이지(<http://event.hankyung.com>)에서 온라인 신청
문의 · 한국경제신문 대외협력국 02-360-4512

일자	지역	장소	14:00~15:00 하반기 국내 증시전망 및 투자전략	15:10~16:10 하반기 해외 증시전망 및 투자전략	16:20~17:20 하반기 유망주 추천
5월28일 (토)	서울	코엑스 컨퍼런스룸 401호	김학균 미래에셋대우 리서치센터 투자분석팀장	강현철 NH투자증권 투자전략부 이사	김남규 한국경제TV 와우넷 파트너
6월4일 (토)	부산	벡스코 컨벤션홀 102호	이재승 삼성증권 투자정보팀장	이승우 미래에셋대우 리서치센터 자산배분전략팀장	나영호 한국경제TV 와우넷 파트너
6월11일 (토)	대구	엑스코 320호	곽현수 신한금융투자 투자전략팀장	오승훈 대신증권 글로벌마켓팀장	김문석 하우투인베스트 대표 한국경제TV 와우넷 파트너
6월18일 (토)	대전	대전컨벤션센터 106호	김용구 하나금융투자 리서치센터 연구위원	김도현 삼성증권 해외주식팀 연구위원(부장)	임종혁 한국경제TV 와우넷 파트너
6월25일 (토)	광주	김대중컨벤션센터 본관 201호	김형필 교보증권 리서치센터 투자전략팀장	이용철 유안타증권 글로벌비즈니스팀장	백진수 스타인사이드 대표 한국경제TV 와우넷 파트너

한국경제신문 한국경제TV

"환자 공포 덜어주자" ... 의료계 서비스 경쟁

수술 집도의 영상 보여주고 통증 없는 검사도 개발



삼성서울병원 의료진이 수술 환자에게 주치의 동영상을 보여주고 있다. 박성우/병원 제공

의료계가 환자의 공포를 줄이기 위한 서비스를 속속 도입하고 있다. 수술대에 오른 환자에게 주치의 목소리를 들려주는 병원이 늘고 있다. 소음을 줄인 MRI(자기공명영상) 기기도 출시됐다.

29일 의료계에 따르면 삼성서울병원 유방내분비과와 병동은 수술 전 환자에게 주치의 목소리를 녹음한 공인영을 준다. 환자를 수술할 의사는 수술 예상 시간, 수술 진행 과정 등을 인형에 녹음해 둔다. 환자는 이를 통해 자신이 받을 수술 진행 상황을 명확히 알 수 있다. 병원 관계자는 "수술 상담의사와 집도의사가 다른 새도 닥터 문제가 불거지면서 수술에 대한 불안감이 커지고 있다"며 "이 서비스를 통해 이 같은 불신을 덜 수 있을 것"이라고 했다.

이 병원 김희철 대장암센터장은 수술실에 들어가 직전 환자에게 미리 녹화한 동영상을 보여준다. 환자의 불안감이 가장 커지는 순간 주치의 동영상을 보여줘 심리적 안정을 돕는 것이다. 환자를 대상으로 매주 목요일 복원서트도 열고 있다. 환자의 궁금증을 풀어주기 위해서다. 짧은 회진시간 때문에 제대로 묻지 못하는 환

자를 배려했다. 강북힘찬병원은 수술 전 환자에게 집도의 목소리를 들려주는 '주치의 보이스 서비스'를 하고 있다. 백경일 병원장은 "수술 공포를 줄이고 안정에도 도움돼 의사 환자 모두 만족도가 높다"고 했다.

CT(컴퓨터단층촬영) 검사실, 방사선수술 치료실 전장에 그림을 붙인 병원도 있다. 원내 미술관인 아트스페이스를 운영하는 세브란스병원은 본관과 종합관 사이 2380㎡ 공간에 환자를 위한 수리라이프 조성 공사를 하고 있다. 병원 관계자는 "환자가 자연 햇빛을 받으며 쉴 수 있는 공간"이라며 "병원에 대한 두려움을 없애는데 도움이 될 것"이라고 했다. 치료 방법도 진화하고 있다. 연

세대 치과대학 교수들은 바늘로 찌르지 않고 치주질환 상태를 예측하는 검사방법을 개발했다. 잇몸 검사용 바늘 때문에 환자가 받는 통증에 대한 공포감을 줄이고 바늘로 인한 염증도 막을 수 있다.

의료기기도 변신하고 있다. 제너럴일렉트릭(GE)은 사일런트스캔 기술을 활용해 소음을 줄인 MRI를 출시했다. 20~60분 정도 걸리는 MRI 검사는 소음이 심해 환자들이 불편을 호소하는 경우가 많다. 의료계 관계자는 "과거 병원 서비스가 친절에 초점을 맞췄다면 요즘은 환자 심리를 중심에 두고 있다"며 "환자의 불편을 해소하려고 세밀한 서비스를 도입하고 있다"고 말했다.

이지현 기자 bluesky@hankyung.com

고영테크놀러지, 獨 보쉬와 독점 계약 연장

5년간 3D 검사장비 공급

고영테크놀러지는 독일계 글로벌 전자장비회사 보쉬(보쉬)와 3차원 납도포 검사장비(3D SPI)를 5년간 독점 공급하기로 계약을 맺었다고 29일 밝혔다.

전자제품 생산용 3차원 검사장비 업체인 고영테크놀러지는 2006년 보쉬와 공급계약을 맺은 뒤 세

계 보쉬 생산공장에 제품을 독점 납품해왔다. 제품의 우수성을 인정받아 올해 전기 공급자 선정 절차에서 또다시 독점 공급자로 선정됐다고 회사 측은 설명했다.

올해 공급할 장비는 신형 납도포 검사장비다. 최신 생산기술을 적용해 생산성을 높인 고속·고정밀 검사기다. 원적으로 실시간 공정을 모니터링할 수 있고 생산라인 내 다른 생산장비들과 데이터

를 공유해 불량 원인을 효과적으로 분석하고 제거할 수 있다.

고영일 고영테크놀러지 사장은 "독점계약 재연장을 계기로 보쉬와의 협력이 한층 강화됐다"며 "초일류전자장비기업 보쉬와의 지속적인 파트너십을 통해 고영테크놀러지의 3차원 측정검사 기술이 한 단계 더 발전할 수 있을 것"이라고 말했다. 김나훈 중소기업전문기자 nhk@hankyung.com