



'인공 태양'으로 실내서 식물 키우는 LED 화분

집에서 식물을 기르는 사람들의 가장 큰 고민은 햇빛이다. 광합성을 해야 식물이 튼튼하게 자랄 텐데 집안에서 해가 잘 드는 곳을 찾기가 쉽지 않다. 엠오그린이 개발한 '파르팻'은 이런 고민을 해결해 준다. 정명옥 엠오그린 대표는 햇빛과 비슷한 파장의 발광다이오드(LED) 조명을 탑재한 식물 재배기를 개발했다. 불을 켜두면 식물이 실내에서도 광합성을 할 수 있는 화분이다. 파르팻 마케팅을 강화하고 해외 판로를 개척해 지난해 3억원 수준의 매출을 올해 5억원가량으로 끌어올리겠다는 게 정 대표의 목표다.

◆광합성하는 LED 조명
정 대표가 파르팻을 떠올린 건 우연한 계기였다. 엠오그린은 2011년 온실환경제어시스템 업체로 출발했다. 비가 오면 비닐하우스 천장을 자동으로 여닫는 식으로 비닐하우스를 관리하는 센서와 조작기 등을 생산했다. 제품을 박람회 등에서 선보이던 차에 한 관람객이 "비닐하우스를 조금 떼어내 집안 에워넣으면 좋겠다"는 얘기를 듣고 바로 사업 아이디어가 떠올랐다. 정 대표는 "집에서 먹을 쌈채소나 작물을 기르려는 수요가 많지만 아파트에 사는 사람들은 쉽지 않은 게 현실"이라며 "실내에서도 식물을 기를 수 있는 시스템을 개발하면 수요가 있을 것으로 생각했다"고 말했다.



정명옥 엠오그린 대표가 발광다이오드(LED) 식물재배기 '파르팻'을 설명하고 있다.

태양과 비슷한 LED 전구 파장 실내 조명등, 무드등으로도 활용
쌈채소·꽃 다양한 품종 재배
"일본·중국 해외유통망 확보할 것"

이 담긴 형태다. 가운데서 있는 기둥 위로 LED 전구를 탑재한 것 모양의 구조물을 넣었다. 위에서 '인공 태양'이 식물에 빛을 비춘다. 기둥 높이는 조절할 수 있어 식물이 커갈수록 기둥 높이를 조절하면 된다. 가격은 29만8000원이다. 조명은 세 가지 모드로 사용할 수 있다.

백색이나 노란색 조명을 켜두면 실내 조명등이나 무드등으로 사용할 수 있다. 식물 LED 조명 모드를 선택하면 식물이 햇빛을 보는 것처럼 광합성을 한다.

◆다양한 식물 재배 가능
수경재배가 아니라 흙이 담긴 화분이라는 게 경쟁 제품과 다른 파르팻의 강점이다. 정 대표는 "수경재배로는 쌈채소 등 일부 작물을 제외하면 재배가 어렵다"며 "파르팻은 흙에서 식물을 키우기 때문에 다육식물, 꽃 등 다양한 식물을 키울 수 있다"고 설명했다. 이어 "화분 아랫부분에 최대 1.8L까지 물을 넣어두면 흡착 패드가 흙에 물을 조금씩 공급하기 때문에

엠오그린은 어떤 회사	
설립	2011년
위치	광주광역시
대표제품	식물재배기 '파르팻'
특징	햇빛과 비슷한 LED 조명을 탑재해 실내에서도 식물재배 가능
매출	3억원(2018년)

물 주기도 쉽다"고 말했다. 간단한 구조처럼 보이지만 개발 과정에서 우여곡절이 많았다. 정 대표는 "처음엔 기둥에 LED 조명을 달아 디자인을 간소화하는 방안도 고민했다"며 "이 경우 식물이 햇빛을 찾아가는데 모이는 문제가 있어 우여곡절 끝에 지금 형태를 완성했다"고 설명했다. 유통망을 확보하는 게 당면 과제다. 지금은 G마켓 등 일부 온라인 유통망을 통해서만 판매하고 있다. 정 대표는 "꽃집이나 원예농원 등과 연계해 파르팻을 식물을 심어 배달하는 방안을 고민하고 있다"며 "일본 중국 러시아 등 해외 유통업체들과도 수출을 협의하고 있다"고 설명했다.

◆'이달의 으뜸중기 제품'에 이메일 (sjlee@hankyung.com)로 신청하십시오. 한국경제신문 홈페이지(www.hankyung.com)를 참조하세요.

한샘, 상생위해 대리점 체제로 전환 "직영점 없애고 대형 매장 늘린다"

본사 건물임대, 대리점 공동입점
임차료 부담없는 상생형 대리점
"내년말 50개로 두배이상 늘릴 것"

"한샘은 이제 완벽한 대리점 체제로 갑니다. 남아 있는 직영점은 늦어도 내년까지 상생형 대리점 매장으로 전환할 계획입니다." 이영식 사장(사진)은 지난 5일 한샘 리하우스 상생형 대형 쇼룸 안양점 개점식에서 강담회를 열고 "한샘은 앞으로 직영점을 지양하고 상생형 대리점 수를 대폭 늘릴 것"이라고 밝혔다. 본사 직영점과 점주들이 운영하는 대리점·제휴점을 동시에 운영하던 방식을 탈피해 '대리점-제휴점 체제'로 바꾸겠다는 것이다. 이 사장은 "인테리어가구 매장이 점점 대형화하고 있지만 일반 대리점제휴점주들은 대형 매장에 대한 입찰이나 인테리어 비용을 감당하기 어려운 현실"이라며 "이런 변화된 환경을 감안한 새로운 모델"이라고 강조했다. 한샘이 직영점을 없애기로 한 이유는 대리점과 직영점을 따로 관리해야 하는 비효율 때문이다. 대형 매장 근

처 작은 대리점들 매출이 떨어지면서 본사와 갈등이 생기기도 했다. 이 사장은 "직영점을 따로 관리하는데 경영상 비효율이 상당히 있었다"며 "대형 상생형 매장을 세우면 매장 대형화라는 속제도 해결하면서 대리점과의 상생 모델도 만들어 낼 수 있다고 봤다"고 설명했다. 이어 "현재 22개인 상생형 매장을 올해 말까지 35개, 내년까지 50개로 늘릴 계획"이라고 강조했다. 실제 상생형 매장에 입점한 대리점주 매출은 크게 늘어난 것으로 집계됐다. 상생형 대형 쇼룸 성남점에 입점한 이순 대리점주는 "상생형 매장에 입점한 뒤 월 매출이 80% 이상 증가해 억 단위를 올리고 있다"고 말했다. 한샘은 대리점주의 가장 큰 영입 고민인 △모객 △직원교육 △시공·사후관리(AS)를 100% 본사가 책임지는 시스템을 정착시키겠다는 비전도 제시했다. 대형 상생형 매장에 대리점을 대거 입점시켜 모객력을 높이는 한편 대리점주들의 고민 중 하나인 영업사원 교육도 본사에서 대신 해주겠다는 것이다. 이 사장은 "올 하반기 중 서비스 전문 회사를 독립시켜 각종 설비 공사와 AS까지 본사에서 100% 책임지는 시스템을 만들어 나갈 것"이라고 말했다. 심성미 기자 smshim@hankyung.com



'좋아요' 부르는 소풍 도시락 만들어볼까

뉴스카페
피크닉용 디자인 주방용품 인기
쾌청한 날씨가 이어지면서 캠핑, 피크닉 등 야외로 향하는 나들이객이 늘고 있다. 나들이의 맛을 더해주는 건 도시락. 요즘 젊은 세대들은 도시락도 평범하게 싸지 않는다. 기왕이면 인스타그램이나 페이스북 등 소셜네트워크서비스(SNS)에 관련 사진을 올렸을 때 '좋아요'를 많이 받을 수 있으려면 예뻐야 한다. 맛과 감성을 함께 충족시킬 수 있는 다양한 나들이용 주방용품 판매량이 증가하는 이유다. 피크닉의 별미는 샌드위치다. 일본 주방가구 브랜드 비탄토니오의 '핫 샌드위치 베이커'는 업소용 제품에 쓰이는 고급 사양을 적용해 품미 가득하고 두꺼운 그릴 샌드위치를 만들 수 있다. 플레이트 크기를 기존 제품의 두 배로

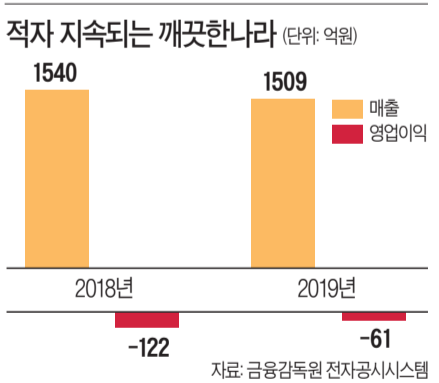


표면에 닿는 면적을 줄여 잘 늘어붙지 않는다. 적은 기름으로도 조리 가능 하다. 인덕션을 포함한 다양한 열원에서 사용할 수 있다. 먹기 좋게 만든 음식을 예쁜 용기에 담아내는 것도 중요하다. 락앤락은 인테리어를 중요시하는 최근 트렌드를 반영해 얼마 전 밀폐용기인 비스프리 시리즈를 대대적으로 리뉴얼했다. 뚜껑 색상이 모노톤 파스텔이다. '비스프리 스테커'는 층층이 쌓아 보관하는 제품 특성에 맞춰 모양에 따라 다른 색상의 뚜껑을 적용했다. 써모스코리아는 밝은 파스텔 핑크와 에스프레소 브라운 컬러의 진공단열 텀블러 JINI-403KO 2종을 선보였다. 젊은 층 사이에서 커피 텀블러로 인기를 끌고 있다. 400mL 용량에 써모스 텀블러만의 특징인 '원터치 오픈' 방식을 채용했고 보랭 및 보온력을 높였다. 김정은 기자 likesmile@hankyung.com

키웠고 자동 온도조절 기능도 탑재했다. 여행용 캐리어처럼 디자인해 선물용 인테리어 소품으로도 제격이다. '샌드위치를 쉽고 예쁘게 만들 수 있다'는 입소문이 나면서 최근 두 달간 온라인 몰에서 4000개 이상 팔렸다. 계란말이는 도시락 하면 떠오르는 단골 반찬이다. PN풍년에서 내놓은 '사르텐 하겐노르딕 IH' 사각 에그팬(사 진). 아담한 크기에 앞 라인이 둥글게 디자인돼 요리 초보자라도 쉽게 계란을 조리할 수 있는 사각 프라이팬이다. 오돌도돌한 바닥면은 음식이 프라이팬

실적부진 깨끗한나라... 위기탈출 안간힘

일부 공장 가동중단 등 구조조정
2017년 하반기 유해 생리대 논란 이후 제지·생활용품업체 깨끗한나라의 실적 부진이 지속되고 있다. 이 회사는 일부 공장 가동 중단과 인력 감축 등 자구노력에 들어갔다. 6일 업계에 따르면 깨끗한나라는 충북 청주의 제지 1호기 생산설비 가동을 7월부터 중단하기로 했다. 이 설비의 생산량(702억원)은 지난해 매출(6263억원)의 10%를 웃도는 규모다. 지난 3월 재무구조를 개선하기 위해 감자(자본감축)를 실시한 데 이어 비효율적인 설비 감축에 나선 것이다. 회사 측은 설비 노후화에 따른 품질 원가 경쟁력이 저하돼 가동 중단 조치



를 내렸다고 설명했다. 업계에서는 회사의 인력 구조조정 이야기도 흘러나오고 있다. 깨끗한나라의 지난 1분기 매출은 지난해 같은 기간(1540억원)보다 2% 감소한 1509억원을 기록했다. 영업손실은 61억원

으로, 2017년 3분기 이후 7개 분기 연속 적자 행진이다. 깨끗한나라의 영업 부진은 생리대 파동 이후 떨어진 브랜드 이미지와 입학 부진 등이 복합적으로 작용했다. 이 회사 사업은 화장지 기저귀 생리대 등을 생산하는 생활용품 부문과 화장품·제약·과자·자등 산업용 포장재인 백판지(제지) 부문으로 나뉜다. 두 사업의 매출 비중은 45대 55다. 2017년 하반기 이후 생리대뿐 아니라 물티슈와 기저귀 판매량이 줄어들고 있다. 울진 최병민 회장의 딸인 최현수 부사장이 각자 대표에 올라 회사를 이끌고 있다. 최 대표는 사업 포트폴리오 개편을 통해 수익성 위주의 상품 판매 전략을 세웠다. 김진수 기자 true@hankyung.com

北美 유통망 바이어 상담회
중기중앙회, 22만弗 수출 계약
중소기업중앙회는 지난 2일부터 5일 동안 미국 서부 캘리포니아주 팜스프링스에서 미국 대형 유통망 바이어들과의 상담회인 '2019년 북미 DPBB(유통바이어)에

직접 제품 소개) 수출컨소시엄을 진행했다고 6일 밝혔다. 약 175만달러의 상담을 통해 약 22만달러 규모의 수출 계약 성과가 예상된다. DPBB는 중소기업 제품을 월마트 베스트바이 아마존 등 미국 대형 유통망 바이어에게 직접 소개하는 행사다. 특정 장소를 빌려 제품을 전시하고 참여 기업이 미

국 대형 유통망 바이어들과 판매를 상담하는 프로그램이다. 중기중앙회는 2016년부터 미국 대형 유통망에 중소기업 진출을 지원하기 위해 DPBB 수출컨소시엄을 운영하고 있다. 작년까지 가진 모바일 생활용품을 중심으로 다뤘으나 올해는 K뷰티 열풍에 힘입어 처음으로 헤어스킨케어 등 뷰티 품목만 단독으로 진행했다.

오늘의 체지방 관리 바이탈뷰티 메타그린

100% 유기농 녹차를 직접 재배합니다

녹차카테킨은 주원료인 녹차의 질이 제일 중요하기, 국내산 녹차를 직접 재배합니다. 독자적인 AP 녹차연구기술의 바이탈뷰티 메타그린, 현대인의 문제적 식습관으로부터 체지방 감소와 콜레스테롤 개선에 도움을 줄 수 있는 하루 세 정 건강한 습관입니다.

특허받은 녹차카테킨으로 한국인 건강맞춤

- 고열량 식이 섭취로부터 체지방 관리**
메타그린 녹차 카테킨이 고열량, 고탄수화물 식단이 잦은 한국인의 체지방 관리를 도와 대사 건강을 케어합니다.
- 대사 건강을 위한 혈중 콜레스테롤 개선**
메타그린의 녹차추출물은 혈중 콜레스테롤 개선에 도움을 줄 수 있는 식약처 인정 기능성 원료로 믿고 섭취할 수 있습니다.
- 원활한 세포 대사를 유지하는 항산화 작용**
녹차추출물과 비타민C를 함유, 불규칙한 생활습관으로 생성되는 유해산소로부터 대사를 원활히 하는 데 도움을 줍니다.

유튜브에서 바이탈뷰티를 검색하세요

100% 유기농 국산 녹차 오래도록 자랑하세요

제품상담 구매문의 080-023-5454
아모레퍼시픽 카운셀러, www.amorepacificmall.com

바이탈뷰티