

product & more

정수기·공기청정기 이을 히트상품은... 렌탈업체, 속속 안마시장 '노크'

SK매직 '렌탈료 절반' 출시
청호나이스, 일시불로 판매



정수기 같은 생활가전을 주로 취급하던 렌탈업체들이 최근 잇달아 안마의자 시장에 뛰어들고 있다. 국내 안마의자 시장은 2007년 200억원 규모에 불과했지만 지난해 8000억원으로 10년 새 30배 급성장했다. 안마의자 시장 부동의 1위인 바디프렌드에 맞서 '가성비(가격 대비 성능)'를 앞세운 렌탈제품들이 눈에 띈다.

렌탈업체 2위인 SK매직은 최근 주력 제품인 '프리미엄 3D 돌기볼 지압 안마의자'(사진)를 선보였다. 2개의 돌기형 안마볼과 4개의 안마볼 등 6개의 안마볼이 몸의 굴곡에 밀착해 빈틈없이 강하고 시원한 안마를 해 준다. 자동 체형 감지 시스템을 적용해 체형별 선호하는 자세에 따라 등받이 각도 및 다리 높이를 조절할 수 있다. 프리미엄 모델답게 맞춤형 지압 마사지도 가능하다. 적용된 기능 등 '스팩'은 프리미엄급이지만 가격은 대폭 낮췄다. 월 렌탈료는 약정 기간에 따라 6만~9만원이다. 안마의자 전문업체와 비교할 때 절반도 안 되는 수준이다.

정수기 필터 기술로 유명한 청호나이스 역시 최근 '안마의자 MC-500W'를 출시했다. 목에서 엉덩이로 이어지는 굴곡진 요추에는 S자 프레임, 허리에서 엉덩이로 꺾이는 부분엔 L자 프레임을 적용해 시트와 신체 사이에 빈 공간이 없도록 했다. 근육이 많이 뭉쳐있는 어깨, 골반, 팔, 종아리, 발 등 5개 부위에 에어백이 있다. 에어모드로 작동하면 5단계 압력 조절이 가능한 에어 마사지가 5개 부위에 집중돼 뭉친 근육을 효과적으로 풀어준다. 일시불로만 판매하며 가격은 249만원이다.

이 밖에 웅진코웨이와 교원그룹도 지난해 안마의자를 선보이는 등 생활가전 렌탈업체의 안마의자 경쟁은 치열해지고 있다. 렌탈업체들이 정수기 공기청정기 대비 등 기존 생활가전 제품의 보급률이 높아져 이제는 안마의자 등 제품 포트폴리오 강화에 집중하고 있는 것으로 분석된다. 김정은 기자 likesmile@hankyung.com

이달의 으뜸중기제품 다르텍 공기청정기 필터 '헤파팬'

선풍기 날개 떼고 필터 끼우면 공기청정기로 변신

선풍기 모터 이용해 필터 회전
전면·후면에서 바람 빨아들여
미세먼지 거르고 깨끗한 공기로



최귀석 다르텍 대표가 공기청정기 헤파팬을 설명하고 있다. 김영우 기자 youngwoo@hankyung.com

매년 겨울철이면 찾아오는 불청객이 있다. 미세먼지다. 늦봄까지 지속적으로 유입되는 미세먼지는 온 국민의 골칫거리가 됐다. 집집마다 공기청정기가 필수품이 됐지만 대당 수십만원 하는 탓에 구매를 망설이는 이들도 아직 많다. 다르텍의 헤파팬은 2만3000원짜리 가성비(가격 대비 성능) 높은 공기청정기다. 선풍기 날개 대신 헤파팬을 끼우면 선풍기가 공기청정기로 변신한다.

◆2만원대 공기청정기 헤파팬은 기존 공기청정기와 동작 원리가 다르다. 헤파팬 기술의 핵심은 원심력이다. 동그란 헤파팬을 선풍기에 장착한 뒤 전원을 켜면 헤파팬이 돌아간다. 선풍기 전면과 후면에서 흡수된 공기가 헤파팬에 장착된 측면을 거치며 공기가 깨끗해지는 원리다. 최귀석 대표는 "흡수된 공기가 빠르게 회전하면서 필터를 지나가기 때문에 가능하다"고 설명했다. 이어 "여름에는 선풍기로, 미세먼지가 많아지는 겨울과 봄철엔 선풍기에 헤파팬을 끼워 공기청정기로 사용할 수 있다"고 설명했다. 최 대표는 23년간 삼성SDI 연구개발부

서에서 일했다. "실생활에 필요한 걸 제작하고 싶다"는 꿈을 접을 수 없어 창업에 나섰다. 그는 "시제품 개발에 성공하고도 생산하는 데 한참 어려움을 겪다가 중견 제조업체 바오스에서 제조 역할을 담당해 주겠다고 나서서 판매를 시작할 수 있었다"고 말했다.

이 제품에 사용된 필터는 13등급 고효율 헤파필터다. 대기압 제품에 쓰이는 필터와 동일한 등급이다. 최 대표는 "0.3㎛ 크기의 초미세먼지를 99.95%를 걸러준다"고 설명했다. 한국건설생활환경시험연구원(KCL)에 자체적으로 의뢰해 실험

한 결과 10.2㎡ 크기의 공간에서 공기청정기 KS 규격에 걸맞은 미세먼지 청정 효과가 입증됐다.

◆자가 투자에서 인기 끌어 시장에서 비슷한 원리의 초저가 공기청정 제품이 꽤 있지만 최 대표는 "경쟁 제품보다 성능이 월등하다"고 자신했다. 그는 "시중에 판매되는 초저가 제품은 대부분 선풍기에 미세먼지 필터망을 씌워 먼지를 거르는 제품"이라며 "선풍기 바람의 압력만으로는 공기가 촘촘한 헤파필터를 완벽하게 통과하지 못한다"고 강조했다. 이 제품의 가장 큰 장점은 가성비다. 한

Table with 2 columns: Item/Category and Description. Includes details about the product and company.

개에 2만3000원. 6개월간 사용할 수 있다. 최 대표는 "원룸에 사는 1인 가구나 노인들이 많이 구매한다"며 "올해 누적 판매량은 10만 개로 예상하고 있다"고 말했다. 수출도 준비 중이다. 주로 베트남 인도대만 중남미 등 미세먼지 문제가 심각하지만 국민소득이 높지 않은 국가 위주로 시제품을 보내고 있다. 그는 "최근 태국 업체에서 2만여 개 주문을 받았다"고 말했다.

신제품도 계획 중이다. 최 대표는 "헤파팬을 적용한 저가 공기청정기 완제품을 준비 중"이라며 "내년 상반기에 6만~7만원 선에 내놓을 것"이라고 말했다. 이어 "기능은 단순하지만 가성비 뛰어난 제품을 지속적으로 선보일 것"이라며 "올해 10억원의 매출을 낸 데 이어 내년엔 50억원의 매출을 올리는 게 목표"라고 강조했다. 심성미 기자 smshim@hankyung.com

◆'이달의 으뜸중기 제품'은 이메일(thebest@hankyung.com)로 신청받습니다. 한국경제신문 홈페이지(event.hankyung.com)를 참조하세요.

Magazine advertisement for '한경 BUSINESS' featuring a cover story on '2019 최고의 프랜차이즈' and a '2020 재테크 대전망 강연회'.



'한-아세안 스타트업 엑스포' 개막 한국과 아세안(동남아 국가연합)의 스타트업(신생 벤처기업) 생태계 조성의 협력방안을 모색하는 한-아세안 스타트업 엑스포. 개막이 25일 부산 벡스코에서 시작했다. 스타트업, 유니콘기업(기업 가치 1조원 이상 스타트업), 투자자, 정부 관계자 등 3000여 명이 한자리에 모인 행사로 26일까지 다양한 교류·협력 행사가 이어진다. 개막식 후 박영선 중소벤처기업부 장관(오른쪽)과 아세안 의장국인 태국의 쉘비 메신시 고등교육과 학혁신연구부 장관(가운데)이 행사장에서 전시된 한국 중소기업의 마스크팩을 살펴보고 있다. 조승호 기자 jsho@hankyung.com

초음파 카메라로 가스 누출·전기 방전 잡는다

에스엠인스트루먼트 개발
실시간으로 이미지 확인



가스 누출과 전기 방전 등 위험 상태를 잡아내는 휴대용 초음파 카메라가 나왔다. 그동안은 검침 작업자가 초음파 검침기를 활용해 헤드셋을 끼고 미세한 소리에 의지해 검침했지만, 초음파 카메라는 시각적으로 가스 누출을 바로 알릴 수 있는 장점이 있다. 음향카메라 전문기업인 에스엠인스트루먼트는 휴대용 초음파 카메라인 배트캠(BATCAM) 2.0(사진)을 독자 개발했다고 25일 밝혔다. 초음파 카메라는 사람에게 들리지 않는 초음파를 측정해 가스 누출

과전기 방전을 실시간으로 촬영할 수 있는 산업용 카메라다. 열화상 카메라가 열 이미지를 촬영하는 것과 비슷한 원리다. 배트캠에 부착된 112개 고감도 마이크가 초음파를 측정한다. 측정된 신호는 에스엠인스트루먼트가 자체 개발한 분석 기술을 통해 초음파 이미지로 실시간 변환된다. 후면 디스플레이에서 실시간으로 이미지를 볼 수 있다. 원거리에서도 측

정할 수 있어서 지상에서 높이 떨어진 절연체나 변압기 등의 누전 여부를 확인하기 편리하다. 작고 가벼운 게 특징이다. 배트캠에는 초소형 정밀기계 기술 센서가 사용됐다. 크기가 가로 23.7cm 기량으로 줄었고 무게도 1.2kg으로 휴대가 가능한 수준이다. 에스엠인스트루먼트 관계자는 "세계적으로 가장 작고 분석이 빠른 초소형 카메라"라고 설명했다. 검침기 에스엠인스트루먼트 대표는 "비누 거품 등을 사용해 가스 누출을 점검하던 기존 작업 방식을 크게 개선할 수 있는 제품"이라며 "내년 1월 제품을 출시해 국내는 물론 중국 등 해외 시장도 공략할 것"이라고 말했다. 나수지 기자 suji@hankyung.com

씨제이헬스케어, 베트남 건강기능식품 시장 진출

유통업체 비엠타와 공급 계약
한국콜마 계열사인 씨제이헬스케어(대표 김석희)는 왼쪽이 건강기능식품으로 1조원 규모의 베트남 건강기능식품 시장에 진출한다. 씨제이헬스케어는 지난 22일 서울 본사에서 베트남 유통업체 비엠타와 건강기능식품 공급 계약을 체결했다고 25일 밝혔다. 이번 계약으로 씨제이헬스케어 베트남법인인 간, 피부, 관절 건강에 도움을 주는 건강기능식품 3개 품목을 비

엠타에 공급한다. 비엠타는 베트남 약국 등에 제품을 유통할 계획이다. 씨제이헬스케어가 글로벌 시장에 건강기능식품을 선보이는 것은 이번이 처음이다. 씨제이헬스케어는 올 3월 베트남 현지 법인을 설립하고 현지 시장 공략을 준비해왔다. 베트남 건강기능식품 시장이 연평균 10% 이상 성장하고 있어 잠재력이 크다는 판단에서다. 씨제이헬스케어는 베트남 소비자 특성을 반영해 간, 피부, 관절 건강에 도움을 주는 건강기능식품을 연구개발했다. 생산은 건



건강기능식품 전문기업인 콜마비엔에이치가 맡는다. 베트남에 선보일 건강기능식품 브랜드는 '컨디션'이다. 2014년 숙취해소음료 컨디션으로 베트남 시장에 진출해 인지도 높였기 때문이다. 전예진 기자 ace@hankyung.com