발간등록번호
11-B552735-000001-01

1인창조기업

열정과 도전!

1인 창조기업 우수사례집

중소기업청
Small & Medium Business Administration

창업진흥원
Korea Institute of Startup & Entrepreneurship Development

오늘은 성공을 꿈꾸는 작은 기업이지만,
내일은 꿈을 이룬 큰 기업이 된다.

발행일
2013년 12월

발행처
중소기업청 (www.smba.go.kr)
창업진흥원 (www.kised.or.kr)

기획 및 편집
창업진흥원 지식창업팀
대전광역시 서구 한밭대로 797(둔산동 931) 캐피탈타워 5층
Tel. (042)480-4383
Fax. (042)480-4309

스토리 텔링 및 디자인
V-COM

1인창조기업

열정과 도전!

1인 창조기업 우수사례집

중소기업청
Small & Medium Business Administration

창업진흥원
Korea Institute of Startup & Entrepreneurship Development

열정이 넘치는 아이디어를 지닌 1인 창조기업의 도전

CONTENTS

01 1인 창조 기업 이란

1인 창조기업이란? 010
1인 창조기업 인정요건 014
1인 창조기업의 지원사업 016

02 1인 창조 기업 사례

도일산업 022
디자인허브 024
럭키가이즈컨텐츠 026
미디어131 028
비치가드 030
사포닌이야기 032
세연코퍼레이션 034
속엔 036
수지누리식품 038
스마트앤웍스 040
스토리박스 042
스튜디오 아작 044
시니어브라보 046
아이앤에이치 테크놀러지 048
아키페이스 050
에띠라 052
에스홀리데이 054
에이스디엔씨 056
여행37.5 058
예밝공작소 060
오토로 062
유기코리아 064
이스톤 일렉트로닉스 066
제이엠그린 068
제이코프 070
조앤 072
창명산업 074
킴앤정 076
토요요 078
티비에스파트너스 080
페이퍼펀 082
호만산업 084
J&G 086
LINK 088

03 INDEX

1인 창조기업 목록 090

Passion

1인창조기업

1인
창조기업
대한민국의 내일을 열다!

1인 창조기업이 늘고 있다

최근 우리나라를 비롯한 세계 경제가 자본과 노동 중심의 산업경제에서 지식과 기술 중심의 창조경제로 변화되면서 IT, 디자인, 콘텐츠 분야의 창업이 급속하게 증가하는 추세다. 특히 지난 2011년 '1인 창조기업 육성에 관한 법률'이 본격적으로 시행된 이후 1인 창조기업 시대에 가속도가 붙어, 2013년 우리나라의 1인 창조기업 수는 30만 개를 넘어섰고 2015년에는 40만 개에 달할 것으로 전망된다.

미국의 권위 있는 IT전문잡지 〈와이어드〉의 편집장을 지낸 크리스 앤더슨의 최신작 〈메이커스〉에 의하면, 이제는 아이디어를 제품화하기 위해 기업을 찾아다니며 구걸할 필요가 없어졌다고 한다. 3차원 프린터 등 강력한 디지털 제작도구들을 사용해 집에서 직접 제품을 생산할 수 있게 된 때문이다. 즉 1인 창조기업이나 스타트업 기업들이 대기업을 위협할 수 있는 시대가 도래한다는 것이다.

여기서 1인이라는 것은 숫자로서의 '한 사람'이 아니라 '핵심인재'를 의미한다. 즉 실력 있는 인재와 창의적인 아이디어가 결합하고, 여기에 정부기관의 적절한 지원이 더해질 경우, 애플의 스티브 잡스나 페이스북의 마크 주커버그처럼 창의적인 기업인과 세계적인 기업을 배출하는 발판이 될 수도 있다. 이에 중소기업청과 창업진흥원은 다양한 1인 창조기업 지원 사업을 운영하고 있다.

정책과 예산 측면에서 보다 효율적이고 적극적인 운용 방안을 지속적으로 연구함은 물론, 가능한 한 최대한의 1인 창조기업들을 발굴하고 창업 및 성장 과정에 도움을 줄 수 있도록 최선의 노력을 다하고 있다.
본 사례집은 그러한 노력의 일환으로 미래 대한민국의 예비 리더로 기대를 모으고 있는 34개의 1인 창조기업들의 크고 작은 성공 스토리가 소개되어 있다.
비록 작은 소책자의 형식을 빌렸지만, 그 안에 담긴 의미는 사뭇 크리라는 점을 확신한다.

1인 창조 기업 이란?

WHAT

개인이 사장이면서 직원인 기업을 의미합니다.
즉, 자신이 가진 아이디어, 지식, 경험, 전문기술 등을 사업화하여 보다 창조적인 서비스를 제공하고 이윤을 창출하는 경우 1인 창조기업에 해당합니다.

법률상 정의

대통령령으로 정한 지식서비스업, 제조업 등에서 창의성과 전문성을 갖춘 1인이 상시 근로자 없이 사업을 영위하는 기업을 말합니다.

공동창업자, 공동대표, 공동사업자 등의 형태로 공동으로 사업을 영위하는 자가 5인 미만일 경우에도 1인 창조기업으로 인정하고 있으며, 1인 창조기업이 규모 확대의 이유로 1인 창조기업에 해당되지 아니하게 된 경우에도 3년간은 1인 창조기업으로 인정합니다.

1인 창조 기업의 대상은?

WHO

창조적 아이디어를 바탕으로 하고 경제적 부가가치 및 일자리 창출 효과가 타 업종에 비해 높아야 합니다.
다음의 4가지 산업 분야가 여기에 해당됩니다.

대상업종

- **제조관련 서비스업**
  S/W, 인터넷서비스, 컨설팅, 디자인, 전시 등
- **문화관련 서비스업**
  영화 · 예술 · 관광 · 저술 · 시나리오 등
- **전문과학 및 기술서비스업**
  건축기술, 엔지니어링, 연구개발업 등
- **제조업**
  전통식품, 공예품, 컴퓨터 및 전자부품 등 일부업종

HOW

1인 창조기업 인정 요건

인정요건

1/

1인 또는 5인 미만의 공동사업자로서 상시근로자가 없을 것

창의성과 전문성을 갖춘 1인 또는 5인 미만의 공동사업자로서 상시근로자 없이 대통령령으로 정하는 지식서비스업, 제조업 등을 영위하는 자

2/

대통령령으로 정하는 지식서비스업, 제조업 등을 영위하는 자

한국표준산업분류(통계법 제22조에 따라 통계청장 고시)내 6개 대분류 업종 내 429개 세세분류 업종

* 1인 창조기업 육성에 관한 법률 시행령 제2조(1인 창조기업의 범위) 및 중소기업청 1인 창조기업 지원사업 운영 등에 관한 고시

1인 창조기업 지원 대상 업종

TYPE

지원대상 업종

제조업

- 10 식료품 제조업
- 11 음료 제조업
- 13 섬유제품 제조업
- 14 의복, 의복액세서리 및 모피용품 제조업
- 15 가죽, 가방 및 신발 제조업
- 16 목재 및 나무제품 제조업
- 20 화학물질 및 화학제품 제조업
- 26 전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비 제조업
- 27 의료, 정밀, 광학기기 및 시계 제조업
- 28 전기장비 제조업
- 29 기타 기계 및 장비 제조업
- 30 자동차 및 트레일러 제조업
- 32 가구 제조업
- 33 기타 제품 제조업

출판, 영상 방송통신 및 정보서비스업

- 58 출판업
- 59 영상 · 오디오 기록물 제작 및 배급업
- 60 방송업
- 61 통신업
- 62 컴퓨터 프로그래밍,
- 63 시스템 통합 및 관리업 정보서비스업

전문과학 및 기술 서비스업

- 70 연구개발업
- 71 전문서비스업
- 72 건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학기술 서비스업
- 73 기타 전문, 과학 및 기술 서비스업

교육 서비스업

- 85504 온라인 교육학원
- 85659 기타 기술 및 직업훈련학원

사업지원 서비스업

- 75 사업지원 서비스업

예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업

- 90 창작, 예술 및 여가관련 서비스업

---

* 중소기업청 고시 규정 업종 : 섬유제품 제조업(13), 의복, 의복액세서리 및 모피용품 제조업(14), 가죽, 가방 및 신발 제조업(15), 온라인 교육학원(85504), 기타 기술 및 직업훈련학원(85659)

1인 창조 기업에는 어떤 창업 지원이?

WHICH

창업넷

창업넷(창업 정보를 지원하는 대한민국 대표 정부포털 시스템)에서는 1인 창조기업을 위한 각종 지원사업과 교육을 통하여 창의적 아이디어의 사업화 생태계를 조성하고 질 좋은 일자리 창출을 촉진하고 있습니다.

창업지원 내용

1인 창조기업 비즈니스센터

- 인프라 제공(사무공간 제공 등) 및 경영지원 (전문가 자문, 교육 등)을 통해 1인 창조기업의 사업 활성화 제고

1인 창조기업 마케팅지원

- 마케팅 능력이 부족한 1인 창조기업에 대한 맞춤형 마케팅 지원을 통해 보유 지식의 사업화 역량을 강화

1인 창조기업 마케팅 플랫폼지원

- 전문분야별 협업을 통한 완성형 Total 마케팅 지원을 통해 1인 창조기업이 보유한 우수 아이템의 사업화를 지원

스마트 앱창작터

- 모바일 기반 어플리케이션 교육 및 개발 · 사업화 지원을 통해 앱(App) · 콘텐츠 분야 전문인력 양성 및 창업을 촉진

스마트벤처 창업학교

- 앱, S/W융합 및 콘텐츠 분야 우수 창업자 및 창업 초기기업의 창업 성공률 제고 및 글로벌 시장 진출 지원

참살이실습터

- 참살이(웰빙) 분야 전문 인력 양성과 일반시민 체험을 통한 관련분야 일자리 창출 및 서비스 확대 도모

스마트 앱누림터

- 보육지원 : 앱 창업기업에게 보육서비스 및 경영, 마케팅지원 등을 통해 성공적인 사업 안정화를 지원

스마트 앱누림터

- 글로벌지원 : 유망 앱 개발자를 발굴하여 해외 시장 진출 지원을 통해 모바일 1인 창조기업의 글로벌 경쟁력 제고

온라인쇼핑몰 입점지원

- 11번가, 홈&쇼핑, 우체국쇼핑 1인 창조기업 전문관 입점 판매 지원

지원사업 문의 : 042-480-4300 / 스마트 앱 누림터 문의 : 02-6299-5500

Challenge

1인
창조기업
우수사례들

1인창조기업

Cleansing

도일산업

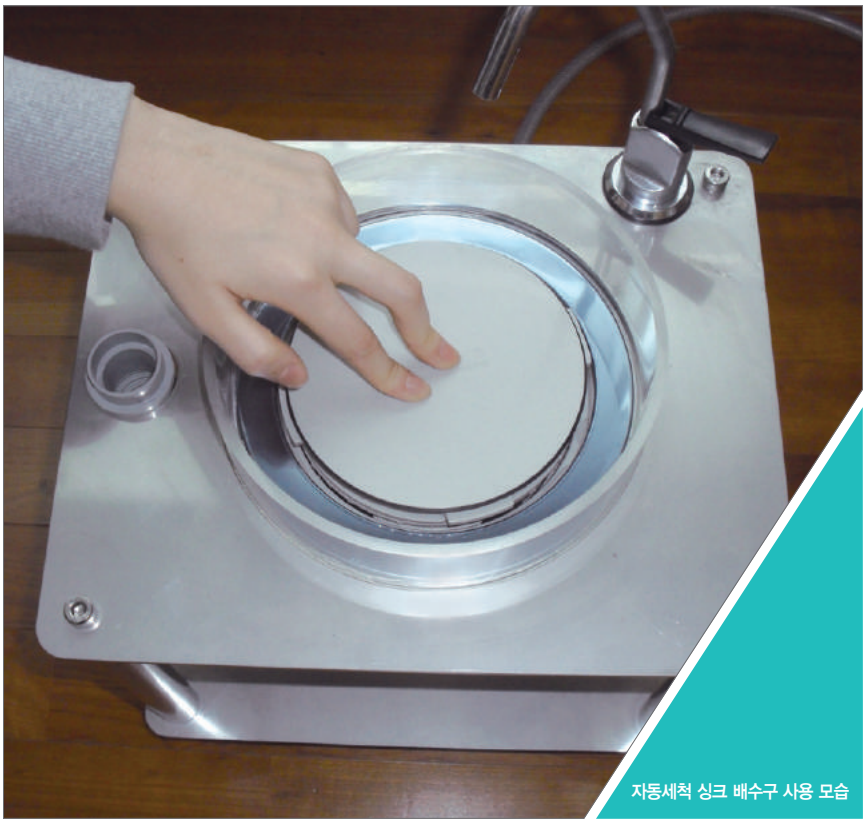
자동 세척의 즐거움으로
대한민국 주부들을 노래하게 하다!

더럽고 악취나는 싱크대에서 신제품 아이디어를 떠올리다

1인 창조기업으로 출발한 도일산업(대표:김종남)은 별도의 세척과 살균이 필요 없는 '자동세척 싱크 배수구'를 개발한 싱크 배수구 전문회사다. 이 제품의 원리는 간단하다. 일반 싱크대 배수구에 자동 세척 기능을 추가해 배수구 안쪽의 슬러지를 깨끗하게 제거해준다. 하수구에서 올라오는 악취는 자동으로 차단되며 세균 번식도 예방된다. 사용법 역시 매우 쉽다. 제품 상단의 뚜껑을 누르고 가정에서 흔히 사용하고 있는 락스, 베이킹소다, 식초, 뚫어뻥 등의 세정제를 소주잔 한 컵 분량 투입하면 된다. 이후 수도를 틀어 물을 채운 다음 약 30분에서 1시간쯤 지나 뚜껑을 다시 한번 누르면 세척된 오수가 배출되며 세척과 살균이 끝난다.

자동세척 싱크 배수구는 아직 시판 이전임에도 불구하고, 2014년 초에 엔젤투자가 이루어지도록 이미 예약이 되어 있다. 도일산업의 기술력과 자동세척 싱크 배수구의 상품성을 인정한 경기대진테크노파크 측의 도움으로 신규 제품 및 마케팅 지원과 관련한 엔젤투자를 연계시킨 것이다. 또한 1인 창조기업 플랫폼 지원사업의 일환으로 참가했던 '2013 대한민국 소상공인 창업박람회'에서 기대 이상의 홍보 및 매출상승의 성과를 거둘 만큼 일반 소비자들이 보여준 반응도 뜨거웠다.

김종남 대표는 어떻게 이런 제품을 개발하게 되었을까? "이사 때문이었습니다. 한번은 이사 후 짐정리를 마치고 대청소를 하는데, 싱크 배수구를 보니 설치하고나서 단 한 번도 청소한 적이 없더군요. 배수구를 세척하려고 안쪽에 손을 넣는데, 남자인 저도 끔찍할 정도였습니다. 여자의 경우라면 더하지 않을까 생각했죠." 우리나라 주부들이 가장 꺼려하는 주방일 가운데 하나가 더러워진 싱크 배수구에 손을 넣어 일일이 세척하고 살균하는 것이라는 점에 착안하여 이를 자동으로 청소해주는 제품을 만들었다는 설명이다.



자동세척 싱크 배수구 사용 모습

도일산업

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 김종남

- **사업내용**

  자동세척
  싱크 배수구

- **주 소**

  경기도 포천시 자작로
  155 (재)경기대진
  테크노파크

그것은 아마도 김종남 대표가 어렸을 때부터 전기밥솥에서 카메라까지 집안의 물건은 뭐든지 분해해볼 정도로 유별났던 호기심의 소유자이며, 주변의 일상적인 생활 속에서 아이디어를 찾아낼 줄 아는 남다른 눈썰미를 가진 덕일 것이다.

'미치지 않으면 미칠 수 없다'는 불광불급의 (不狂不及) 정신으로

하지만 김 대표가 도일산업을 창업하고 자동세척 싱크 배수구를 개발하기까지의 과정은 결코 순탄치 않았다. 아니, 차라리 '파란만장'했다. 경영하던 회사의 부도, 오랜 생활고, 대형 산재사고, 갑작스런 이혼과 재산권 상실, 금형개발과정의 우여곡절, 생산 제품을 모두 폐기한 사건, 2년이 넘는 컨테이너 생활, 생라면을 깨먹으며 지낸 한달... 다행히 이전부터 알고 지내던 현 사출공장 사장님의 배려로 그는 다시 한 번 도전할 수 있었고, 지금은 1인 창조기업 관련 기관들의 지원으로 도약의 나래를 펴고 있다.

"만약 제가 창업 초기부터 1인 창조기업 비즈니스센터에 입주하였다면, 지금까지 닥쳤던 어려움의 상당부분은 겪지 않았을 것입니다." 한 개인의 좋은 아이디어를 정책적으로 지원해주는 지금의 제도에 대해, 김 대표는 매우 만족스러워했다. 최근 그는 현 제품의 업그레이드 버전을 개발하고 설계까지 마친 상태다. 이제는 금형기술자와의 상담을 통해 금형제작을 위한 기술적 상담과 견적, 제작기간 등을 협의하는 중이다.

"아무래도 소비자들보다는 제가 조금 더 까다로운 잣대를 가지고 있지 않겠습니까? 그러니까 제가 100% 만족할 수 있는 제품을 만들어야죠. 시장 출하는 그 다음입니다." 어려운 여건 속에서도 완벽주의를 꺾지 않는 김 대표의 모습에서, 장인의 긍지와 도일산업의 희망찬 내일을 예감할 수 있는 인터뷰였다.

Flowerpot
디자인허브

화분으로 재탄생하는 커피컵으로
친환경을 활짝 꽃피우다!

최고의 디자인은, 사회를 바꾸는 디자인이라는 생각

창업진흥원 측에서 통보해준 1인 창조기업 우수 사례 리스트에는 '디자인허브'라는 회사명도 포함되어 있었다. 헛, 디자인허브라니! 조금은 당혹스럽기도 했고, 한편 당돌하다는 느낌도 들었다. 주지의 사실이지만 광주광역시는 오래 전부터 '예향의 도시'로 불려 왔고, 광주비엔날레로도 유명한 곳이다. 오죽하면 그곳의 시장이 '광주광역시를 아시아의 디자인허브로 키우겠다'는 청사진을 밝혔을까.

당장 인터넷만 검색해 봐도, 디자인허브라는 이름의 업체가 지역마다 우르르 쏟아진다. 이런 경우, 보통은 둘 중의 하나에 해당한다, 굉장히 부주의하거나, 혹은 엄청난 자신감의 소유자이거나. 그런데, 1인 창조기업 디자인허브의 이경수 대표와 인터뷰를 진행하면서 내린 판단은 전자보다는 분명 후자 쪽에 가까웠다. 그녀는 나름의 소신이 누구보다 뚜렷한 사람이었고, 또 그럴 만한 능력과 특별함을 가진 사람으로 읽혀졌다.

시드니공대에서 디자인 석사를 졸업한 이 대표는, 그곳에서 도시 디자인을 연구하던 경험과 그 때 개발한 디자인 아이템 중의 하나를 가지고 한국으로 돌아와서 창업을 하게 되었다. 바로 '그린버킷'이라는 테이크아웃 커피컵이었다. 그린버킷은 한 번 쓰고 버려지는 일회용 컵과는 달리, 커피를 마신 후 빈 컵이 식물을 키우는 화분으로 재탄생되는 아이템이다. 즉, 컵 안에 압축 배양토와 씨앗이 내장되어 있어 커피 뚜껑은 화분이 되고, 컵은 화분 받침이 되어 재사용(recycle)을 넘어 새로운 상품으로의 활용(upcycle)되는 것이다.

그린버킷은 상품성이 뛰어나면서도 친환경적이라는 점에서 더욱 매력적이다. 디자인을 통해 사회를 변화시키고 환경을 지킬 수 있다는 '참여 디자인'의 정신과도 부합된다. 소비자가 컵을 집으로 가져감으로써 커피 매장은 쓰레기를 줄일 수 있고, 기업은 컵에 새겨진 로고로 자연스럽게 상표 노출을 할 수 있다는 뛰어난 마케팅 강점이 있다.

업사이클 적용 모습

Design Hub
(주)디자인허브

- **설립일** : 2013년
- **대표자** : 이경수

- **사업내용**

  사회 환경 디자인,
  친환경 디자인 개발

- **주 소**

  광주광역시 동구
  금남로2가 20-2
  무등빌딩 10층

소비자 역시 환경보호에 기여하는 즐거움과 인테리어 효과를 누릴 수 있다. 게다가 100% 식물성 원료를 사용하는 그린버킷은 그대로 땅에 묻히더라도 100% 자연분해 되는 친환경 제품이다.

한국에 돌아왔지만, 막상 이 대표는 창업에 대한 아무런 준비도 없었다. 그러나 우연한 기회에 행운이 찾아왔다. 사무실을 무료로 쓸 수 있다는 말을 듣고 광주광역시 1인 창조기업 시니어비즈센터를 방문하면서 막막하기만 하던 창업의 실마리가 풀리기 시작했다. 그녀는 호주에서 가져온 사업계획서로 센터에 지원하여 지금의 사무실에 입주할 수 있었다. 그 다음에는 부족한 사업자금이 문제였다. 지원금이 걸린 모든 프로그램마다 자신의 사업계획서를 응모했고, 지역사회단체와 정부 지원금을 통해 현재의 자리까지 오게 되었다.

센터의 지원이 없었다면 불가능했을, 디자인허브의 창업과 성과

창업은 처음이라 모든 것이 새로웠다. 회사의 설립 과정, 세금을 내는 방법, 제품의 지적재산권 획득 절차, 협상, 기획 등 모든 점이 힘들었다. 하지만 센터를 통해 특허, 세무, 회계, 법률 등 거의 모든 분야에서 전문가와의 상담을 무료로 받을 수 있었고, 창업자 네트워크를 통해 여러 가지 도움을 받을 수 있었다. 센터에서 창업을 한다는 것만으로도 1인 창조기업에게는 큰 기둥과 방어벽이 된다는 것을 실감하는 나날이었다.

디자인허브의 그린버킷은 2013년 12월 제품 런칭을 시작하여 아직 매출이 많지 않다. 그럼에도 불구하고 지금까지 거둔 성과는 적지 않다. 2012년 광주테크노파크 청년창조지원사업 선정, 여성기업 선정, 2012-2013 연속 벤처창업대전 출전, 2013년 창업맞춤형사업 선정, KIBO 기술보증기금, 7건의 특허출원 및 등록.... 그리고 2건의 매출과, 2건의 계약협의까지!

디자인허브가 꽃피울 내일, 화창하리라!

Contents

럭키가이즈컨텐츠

문화콘텐츠의 힘을 10배로 키워
진정한 한류를 이끌겠다!

청년, 중앙아시아로의 한류 수출을 꿈꾸다

2012년 겨울, 창업을 앞둔 한 청년이 상담을 위해 '르호봇 비즈니스 인큐베이터' 목영두 부사장을 찾아갔다. 약간은 촌스러운 듯 했지만, 매우 순박한 모습이었다. 예의 바른 말투였으나 말에는 힘이 있었고, 이루고자 하는 비전이 명확해 보였다. 무엇을 하고 싶은지를 묻는 질문에 답할 때는 눈에서는 빛이 났고, 자신의 비즈니스에 대해 진지함과 열정이 강하게 묻어났다. 그 청년은 1인 창조기업 '럭키가이즈컨텐츠'의 원준일 대표였다.

럭키가이즈컨텐츠는 중앙아시아 국가를 타겟으로 하고, 한류 캐릭터 개발, 관련 제품의 기획 및 수출, 한류 및 한국어의 전파 사업, 이와 관련된 행사 기획 등을 아우르는 문화콘텐츠 전문기업을 지향하는 스타트업이다.

중앙아시아는 거대 오일머니를 통한 급격한 경제 성장 단계에 있으나 생활용품의 80% 이상을 수입에 의존하고 있다. 그러나 국내에서는 중앙아시아 지역에 대한 시장정보가 매우 부족하고 소수 대기업만이 시장에 진출하고 있다. 이에 럭키가이즈컨텐츠는 다양한 아이템들의 시장기회가 열려있다는 기회를 인식하고 중앙아시아 국가의 언어 · 문화에 대한 지식, 현지 네트워크를 활용해 한류 문화 및 한국어 전파사업을 계획, 추진해 왔고 현지에서 주요 업체와 협상 직전까지 갔으나 실적 부족으로 미뤄졌다.

단기간에 해외 진출이 가시화될 것으로 믿고 있던 원준일 대표는 운영자금 마련과 해외 진출 전 국내에서의 실적을 쌓아야 하는 과제를 안게 되었다. 자금은 르호봇의 도움으로 매우 간소화된 절차를 통해 짧은 시간 내 기술신용보증기금으로부터 5,000만원 저금리 대출을 받아 해결했다.

럭키가이즈컨텐츠 부스

LuckyGuys Contents

- **설립일** : 2013년
- **대표자** : 원준일

- **사업내용**

  캐릭터 개발 및
  제품 수출 사업,
  한류 및 문화컨텐츠
  수출 사업

- **주 소**

  서울시 강남구
  삼성1동 테헤란로
  113길 13 칠성빌딩
  B1 103-4호

꿈을 위해 한 걸음 한 걸음 나아가고 있는 럭키가이즈 컨텐츠

또 국내에서의 실적을 위해 이롬몰 등을 통해 캐릭터 제품의 출시 판매를 진행하게 되었다. 1인 창조기업 자율사업 지원을 하고 있는 르호봇으로부터 홈페이지 제작 지원, 캐릭터 디자인 지적재산권 등록 지원, 정기적/비정기적 멘토링 지원을 받은 것도 큰 도움이 되었다.

럭키가이즈컨텐츠는 현재 캐릭터 학용품 위주의 제품을 개발하고 있으며 앞으로 의류, 액세서리, 기타 잡화 영역으로 제품군을 확대할 예정이다. 추후에는 한류콘서트 개최, 방송콘텐츠 수출입 중개업 등 한류 관련 분야로 사업을 확장하여 한국 문화의 전파 및 한-중앙아시아 국가 간의 교류 증진을 위해 힘쓴다는 비전을 갖고 있다.

캐릭터 팬시 전문 브랜드 'DreamNjoy'를 통해 카자흐스탄 시장에 진출하였고, 대표 캐릭터로는 '차키 페스티벌'을 갖고 있다. 훌륭한 음악가가 되어 월드스타가 되고 싶은 말(이오), 고양이(벼리), 팬더(빨코), 호랑이(차키) 등 귀엽고 사랑스러운 동물캐릭터들이 컨셉이다. 그 외에 '아빠! 어디가?'에서 김민국, 김성주가 '차키 페스티벌' 티셔츠를 입고 출연한 바 있으며 드라마 '여왕의 교실' 서신애 양도 마지막 회에서 '차키 페스티벌' 제품을 입고 출연하였다.

"현대사회에서 문화란 대중이 숨쉬는 공기와 같다고 생각합니다. 양질의 공기를 생산하여 많은 사람들이 그 속에서 호흡할 수 있는 환경을 만드는 것이 저희 회사의 사명입니다." 2013년 창업한 만큼, 아직 매출은 높지 않다. 그러나 럭키가이즈컨텐츠는 캐릭터 개발 및 관련제품 수출, 한류와 한국어 전파 사업을 아우르는 문화콘텐츠 전문기업으로 차근차근 나아가고 있다.

Video

미디어131

영상물 제작 분야에서
가장 먼저 떠오르는 이름이 되겠다!

비주얼로 말하다, 비주얼로 비즈니스하다

손안의 휴대폰으로도 영화를 제작하는 시대를 살고 있다. 이제 누구든지 고화질의 영상을 쉽게 만들수 있다. 하지만, 사람의 마음을 움직이는 영상을 만들기란 쉽지 않다. 중요한 것은 사람, 즉 전문가인 것이다. 전문가가 왜 필요한지, 전문가의 힘이 얼마나 큰지를 잘 보여주는 회사가 바로 미디어131이다.

미디어131은 비주얼 스토리텔링 전문가들이 모인 미디어 전문회사다. 김동림 대표는 대학에서 디자인을 전공하고 서울과 포항의 영상제작 관련업체에서 4년 넘게 일한 뒤 2012년 1월 한동대학교 창업보육센터에서 창업했고, 지금은 포항테크노파크 1인 창조기업 비즈니스센터에 입주해 있다. 주된 사업영역은 영상콘텐츠 제작, 빌드모션(건설타임랩스), 메타블로그 운영 등이다.

창업 아이템인 영상콘텐츠는 김 대표가 오래 전부터 강점을 갖고 있는 분야이다. 각종 방송프로그램, 다큐멘터리, 기업 및 제품 홍보영상, TV-CF, SNS영상 등을 만들고 있다. 대표적인 실적 중에는 EBS, SBC, 포항시, 병무청, 국토해양부, 삼성에스원, 이랜드그룹 등 굵직굵직한 발주처가 많은 점도 이채롭다.

빌드모션은 김 대표가 새롭게 시도한 사업 아이템이다. '타임랩스'라는 촬영기법을 이용하여 장시간의 모습을 단시간의 영상으로 보여주는 것이다. 그는 이 기법을 이용하여 포항운하 건설의 전 과정을 기록해 홍보영상을 제작했고, 이것이 빌드모션 사업의 출발점이 되었다. 포스코플랜텍의 대형설비 해체 과정, BMW그룹의 드라이빙 센터 건설 과정, 골프존의 대전 사옥 건축 과정 등을 비롯해 많은 빌드모션 서비스를 수행하고 있다.

박람회 참가 모습

MEDIA131

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 김동림

- **사업내용**

  영상콘텐츠 제작,
  빌드모션
  (건설타임랩스),
  메타블로그 운영

- **주 소**

  경북 포항시
  남구 지곡동 393
  포항테크노파크
  제1벤처동 108호

메타블로그 운영은 사회적기업의 성격을 띠고 있다. 간단히 말해 실버세대를 파워블로거로 육성해 그분들에게 일거리 제공 및 사회와 지속적인 연결고리를 형성하고 나아가 지역콘텐츠를 상품화시켜 수익을 창출하려는 사업이다. 현재는 김 대표가 블로그를 운영하면서 사업준비를 하고 있는 단계이다.

김 대표는 페이스북에서 김대리, 김과장, 김부장, 김사장, 김막내 등으로 스스로를 재미있게 지칭한다. 1인 창조기업의 본질을 잘 드러내주는 호칭이다. 누구에도 뒤지지 않을 열정과 창의력으로 일한 결과 김 대표의 미디어131은 경상북도 테크노파크의 '경상북도 청년CEO 성공창업 프로젝트', 포항테크노파크에서 지원하는 '단기상용화지원사업' 등에 선정되어 사업비 지원 등 큰 도움을 받았다고 한다.

현재 입주해 있는 포항테크노파크 1인창조 비즈니스센터에서도 많은 지원을 받고 있다. 경쟁력강화 지원사업을 통해 홍보자료를 제작하는 데 지원을 받았으며, 계약서 작성이나 법률 관련 내용은 변호사 자문을 받기도 했다. 또한 저렴한 비용으로 사무공간 및 지원시설을 이용할 수 있으며 센터 내 기업지원사업을 통해 판로개척을 위한 홍보물 제작, 전시회 참가 지원 등의 다양한 지원과 자문위원들과의 상담을 통해 사업추진 시 발생하는 애로사항을 해결할 수 있었다.

마지막으로, 창업을 준비하는 후배들을 위한 조언은 곱씹을 만했다. "지속가능한 사업을 위해 가장 필요한 것은 홀로서기입니다. 정부의 지원사업만 좇다보면 온실 속 화초가 될 수 있잖아요. '사업을 위한 지원'이 아니라 '지원을 위한 사업'을 찾게 된다면 분명 문제가 있는 것입니다."

정부지원이 큰 도움 되지만, 지속가능한 사업인지가 더 중요

Beach
비치가드

서로가 윈윈하는 비치마케팅,
비치가드가 길을 알려주다!

'레저의 공간'
이었던 바다를
'마케팅의 공간'
으로 바꾸다

비치가드는 태양열 스마트폰 충전기를 내장한 레저용 금고 '쇼어박스(Shore Box)'를 만드는 1인 창조기업이다. 이렇게만 말해서는 도대체 어떤 종류의 제품인지 감이 잘 오지 않는다. 김기범 대표에게 조금 더 자세한 설명을 부탁했다. 한 마디로 쇼어박스는, 바다나 산과 같은 야외에서 레저 활동을 하는 동안 태양열을 이용해 스마트폰도 충전하고 또 물품 보관함으로도 사용할 수 있는 신개념의 친환경 상품이다.

쇼어박스는 파라솔이나 텐트 등 주변 지지물에 원터치로 간단하게 탈착할 수 있어 편리하다. 스마트폰의 급속 충전이 가능할 뿐만 아니라 랜턴, 전등, MP3, 모기약 등 다양한 모바일 기기의 전원 소스로도 사용할 수 있다. 또한 지갑, 자동차열쇠 등 야외에서 레저활동을 하면서 도난이나 분실이 우려되는 각종 귀중품도 안전하게 보관할 수 있다. 쇼어박스의 또 다른 매력은 피서객과 레저인구를 대상으로 하는 마케팅 용품으로 활용될 수 있다는 점이다. 박스 윗부분을 제외한 3면에 광고지 삽입이 가능하기 때문에 협찬 기업은 높은 홍보 · 판촉 효과를 거둘 수 있을 것으로 기대된다. 특히 해수욕장, 수영장, 워터파크, 낚시터, 캠핑장 등지에서 쇼어박스를 설치한 파라솔이나 텐트를 운영하는 것은 새로운 비즈니스 모델이 될 수 있다. 피서용품 임대업자에게는 임대수익의 증가, 지자체 입장에서는 피서객 유치와 지역경제 발전, 그리고 일반 피서객에게는 편의 증진이라는 일석삼조의 효과가 기대되기 때문이다.

김기범 대표는 어떻게 이런 기발한 제품을 개발하게 되었을까. "일본에서의 유학기간 중에 집사람과 취미로 보드써핑을 즐겼어요. 그런데 해변에 짐만 남겨놓고 바다로 나갈 때마다 물품 보관과 휴대폰의 충전에 불편함이 많았죠. 바로 그 불편함이 아이디어의 출발점이었습니다."

쇼어박스와 태양열 확대컷

BEACH GUARD
www.Shorebox.co.kr

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 김기범

- **사업내용**

  비치마케팅,
  쇼어박스 제작

- **주 소**

  경기도 안산시 상록구
  부곡동 640-6, 301호

그는 서강대 생명과학과를 졸업하고, 일본 정부 초청 국비유학으로 Univ. Tsukuba에서 Medical science 석사/박사과정을 마쳤다. 그리고 도쿄대를 거쳐 서울대 약대에 이르기까지, 39살이 되도록 대학 연구실에서만 살았다. 화려한 스펙 쌓기와 자기만족 속에서 살아오던 그였지만, 일단 창업의 결심이 서는 순간, 앞뒤 가리지 않고 그 자리를 뛰쳐나왔다.

하지만 현실의 벽을 느끼는데는 오랜 시간이 걸리지 않았다. 사업만 시작하면 대박이 난다는 환상은 금방 깨졌다. 갓 걸음마를 뗀 딸아이와 집사람을 생각하면 당장이라도 안정적인 직장을 찾아야 한다는 유혹에 힘든 시간을 보내기도 했다.

다행히 중소기업진흥공단, 중소기업청, 기술보증기금, 창업진흥원 등으로부터 다양한 지원사업의 도움을 받아 오랫동안 생각해오던 아이디어를 구체화시키고 부족한 부분들을 하나하나 해결해갈 수 있었다. 그는 마이너스 통장이 뭔지도 모르던 연구원에서 CEO로 하루가 다르게 성장해갔다. 마침내 쇼어박스의 국내특허 및 PCT출원에 성공한 데 이어, '독일 국제발명 전시회'에서 특별상을 수상하는 영광까지 안기에 이르렀다.

그러나 그의 배움은 아직도 끝나지 않았다. 2014년 여름 전국에 깔리게 될 쇼어박스의 성공은 그가 이루어갈 수많은 목표 중의 하나에 불과할 뿐이다. 언젠가는 1인 창조기업의 초보 CEO가 아닌 글로벌 아웃도어 브랜드 비치가드의 CEO가 되기 위해 부단히 노력할 것이다.

김기범 대표, 그는 진짜 세상을 향해 나왔다.

고맙다
창업 지원
프로그램!

Ginseng

사포닌이야기

세상에는 많은 인삼이 있지만,
그 중에서 최고는 바로 흑삼이다!

보통의 삶이 특별한 삶으로 변화하다

"대한민국 보통 엄마, 보통 아줌마로서의 삶을 살아오다 우연한 기회에 흑삼을 만나게 되면서 보통의 삶을 특별한 삶으로 만들기 위해 노력하고 있는 사포닌이야기 대표 김덕초입니다."

그녀는 스스로를 이렇게 소개했다. 여성으로 태어나 한 남자를 만나고, 결혼을 하고, 자식을 키우면서 지극히 평범한 전업주부로 살던 터였다. 시간이 흐르면서 자식들은 장성하고 금전적으로도 안정적인 삶을 살게 되니, 이제 나 자신을 위한 삶을 살아보고 싶어졌다. 그 무렵 한 줄기 빛처럼 흑삼에 대해 알게 되었고, 흑삼도 어머니의 마음으로 정성을 다해 만든다면 효능이 배가되고 많은 사람들에게 큰 도움을 줄 수 있겠다는 생각이 들었다. 그녀는 창업을 결심했다.

흑삼은 인증을 받은 지 얼마 되지 않은 단어다. 홍삼은 2~3번 찌고 말린 인삼을 일컫는 말이고, 흑삼은 9번 찌고 9번 말리는 과정을 거치며 검게 변한 홍삼을 말하다. 흑삼을 '구증구포 홍삼'이라고 부르는 이유는 이 때문이다. 저온 증숙과 자연 건조를 통해 전통 방식으로 만들어지는 흑삼은 명약 중의 명약이다. 특수 사포닌 Rg3가 홍삼보다 최대 51배가 함유되어 있고, 분자가 작아 몸에 흡수되는 양이 많아 더 유효하다. 9번을 찌고 9번을 건조시키는 과정은 최소 한 달 이상이 소요되는 인고의 작업이다. 기계를 이용해 대량으로 짧은 시간에 제조할 수는 있지만 이때에는 벤조피렌이라는 발암물질이 함께 생성된다. (그래서 사포닌이야기는 자연건조 방식만을 고집하고 있다.)

처음 하는 사업이 순탄할 리는 없다. 기업 운영에 대해 아무것도 몰랐던 전업주부에게 보내는 시선 역시 차가웠다. 하지만 그녀는 차근차근 끈기 있게 창업 준비를 해나갔다. 흑삼 제조 방법을 익히고, 많은 사람을 만나고, 경영 공부를 했다. 서서히 자신에게 생기는 변화를 느낄 수 있었다. 얼굴이 밝아지고, 온몸에 생기가 돌며, 전에 없던 힘이 생겨났다. 성공할 수 있다는 자신감과 함께 한 걸음 한 걸음 나아갔다. 그녀의 경영 방식을 본 주변 사람들은 그것을 '아줌마 리더십'이라고 정의한다.

벤처창업박람회 DP 모습

김덕초
Saponin Story

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 김덕초

- **사업내용**

  흑삼(구증구포 홍삼), 흑삼 엑기스를 이용한 건강 · 미용 제품의 제조 및 판매

- **주 소**

  서울시 강서구 등촌동 697 경원프라자 B 101

흑삼의 명가로 도약하는 사포닌이야기

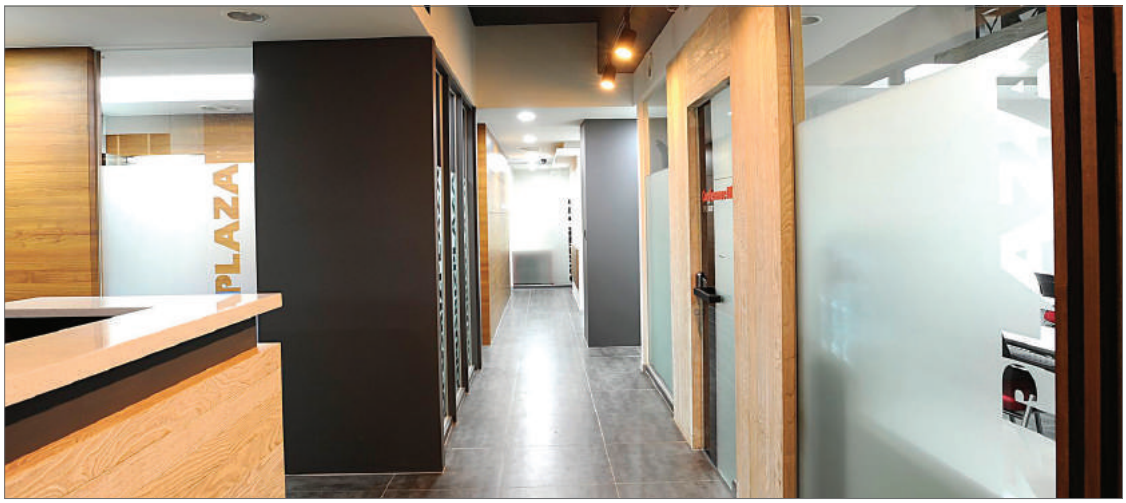
2012년 4월, 드디어 김 대표는 등촌동에 사포닌이야기 본사를 설립하고 본격적으로 사업을 시작했다. 같은 해 8월 대구에 화장품 제조공장을 차렸고, 11월에는 김포에 흑삼 제조공장을 차릴 수 있었다. 흑삼 제조에 성공하고 2013년 5월 특허청에서 흑삼 제조과정 특허를 취득, 흑삼 엑기스 생산에 착수했다. 흑삼 엑기스를 활용한 제품 개발에도 박차를 가하였다. '진99' 브랜드도 런칭할 수 있었다. 세안, 샴푸, 샤워를 한 번에 할 수 있고 또 린스나 바디로션이 필요 없는, 일명 All-in-one 제품인 '진99 겔비누'는 그중 가장 대표적인 제품이다. 또 8월에는 자체 쇼핑몰을 구축했고, 10월에는 부산국제영화제 APAN 스타로드를 협찬했다.

이러한 과정에는 많은 전문가가 필요했고, 모든 인력에는 비용이 든다. 홍보에는 더 많은 비용이 발생한다. 자금 융통에 힘들어 허덕이고 있을 때 창업진흥원을 알게 되었고, 1인 창조기업으로 선정되어 많은 혜택을 받을 수 있었다. 창업진흥원 플랫폼 사업을 통해 자금적인 지원을 받았고 이를 활용하여 상품 디자인 작업의 단계별 운영 방법을 배웠고, 다양한 방향의 마케팅이 존재함을 알았으며, 국내 및 해외 유통의 구조 및 방법을 알 수 있었다.

특히 12월에 참여한 2013 벤처 · 창업박람회를 통해서 많은 기업가들을 만나고 소비자들을 만나면서 제품의 장점과 단점, 타겟 마케팅의 방향, 해외 판매루트 구성 등 다양한 기업 운영의 노하우를 익힐 수 있는 기회가 되었다. 현재 국내 총판 및 마케팅 업체(나누다)와의 계약이 체결되었고, 태국, 호주, 캐나다 판매 바이어와의 수출 협의가 진행 중에 있다. 중국 성보백화점에 입점이 확정되었으며, 다양한 기업의 폐쇄몰 상품 판매 의뢰가 줄을 있고 있다.

Control
세연코퍼레이션

한 수 위의 통합관제시스템,
이제 세연코퍼레이션이 책임진다!



최고의
영상통합관제
전문회사를
목표로 설립된
세연코퍼레이션

세연코퍼레이션은 '쉐보레 콜벳'과 '피스커 카르마' 등 해외 유명 수퍼카들의 직수입 및 국내 유통 사업을 전개해온 Corvette Korea와 Fisker Korea를 근간으로 설립된 1인 창조기업이다. 독보적인 IT기술력과 폭넓은 비즈니스 네트워크를 바탕으로, 미래 고성장이 예상되는 영상 통합관제사업, 카지노 슬롯머신, 하이브리드 자동차 분야를 주 사업영역으로 한다. 그 외에 전력IT사업, 교육사업 분야에도 진출하여 각 사업분야간 전략적인 연계를 통해 강력한 시너지를 발휘하고 있는 대한민국의 건실한 기술집약형 기업이다.

15년 이상 영상관제, 정보보안 분야의 기업체에서 근무해온 전문가인 용주헌 대표의 노하우를 그대로 접목시켜 2013년 6월 설립된 세연코퍼레이션에서 가장 중요한 사업품목은 바로 통합영상관제(상황판) 시스템이다. 교통, 재난, 소방, 전력, 전산 등 다양한 산업에 적용 가능한 최첨단 시스템으로 현황 파악 및 데이터 수집, 원격제어 등을 실시간으로 처리하여 업무효율을 극대화시켜 준다. 상황판(LED Cube), CCTV 모니터링 시스템, 영상 음향 장비, 인테리어 설계 및 시공 등으로 구성되어 있다.

제주 KAL호텔 카지노 CCTV 통합관제시스템 구축사업, 대전/광주 정부전산센터 정보보안용 업무용 PC 납품 등이 대표적인 실적이다. 세계 최고의 안전성이 검증된 BARCO사 및 EXTRON사의 국내 공식 공급업체로 인증받은 것도 세연코퍼레이션의 강점. 이들 회사의 상황판은 우리나라에서 가장 많이 구축되어 있는 제품으로 공공기관 상황실 근무자 선호도 1순위 브랜드이기도 하다. 국가 통합인증 KC마크 획득도 2014년 1월 예정이다.

회의실 및 휴게실 전경

SEYEON CORPORATION

- **설립일** : 2013년
- **대표자** : 용주헌

- **사업내용**

  컴퓨터 설비자문 및 소프트웨어 자문 개발공급, 전력정보통신기기 및 소프트웨어, 영상음향기기, 통신장비, 전자장비, 전자상거래업

- **주 소**

  서울시 서초구 방배동 901-12 보령빌딩 3층

또 세연코퍼레이션은 BALLY, WMS, KONAMI 등 전 세계 유명 카지노 머신 제조사들의 다양한 슬롯머신을 적시적소에 공급하고 있다. 경제적 부담을 최소화하며 고가의 슬롯머신들을 구비할 수 있도록 렌탈 및 리스 방식도 운영 중이다. 그 외 카지노에 필요한 모니터와 장비류 일체는 물론, 슬롯머신 운영시스템(SMS)을 개발하여 원활하고 효율적인 카지노 운영을 지원하고 있다.

세연코퍼레이션의 사업영역에는 전기차 부문도 포함된다. 미래 자동차시장을 이끌어갈 것으로 기대되고 있는 전기자동차 충전시스템과 인프라(충전소) 시장 선점을 위해 독보적인 기술력을 바탕으로 연구개발 및 사업화에 전력을 다하고 있다. 피스커 카르마와 쉐보레 콜벳 등 해외 유명 수퍼카 직수입 및 전기차 사업과 연계되는 차량 정비, 튜닝, 인/익스테리어 사업도 함께 전개하고 있다.

에코 에너지 시스템 역시 관심사업 분야. 중소기업으로는 국내 최초로 E-BOX 개발에 성공한 독보적인 기술력을 바탕으로 ESS(에너지 저장장치), AMI(통합무선원격검침), 태양광 주택 및 스마트그리드 시스템 사업을 전개하고 있다. 배터리 운용기술 및 BMS 관련 특허 32건을 보유 중이다.

교육사업은 또 하나의 비즈니스 영역이다. 세연코퍼레이션은 영어학원 및 학교, 기업체, 영어캠프 등의 교육 담당자들에게 영어 원어민 강사 및 교포 강사를 수급한다. 입국 및 체류에 관련된 업무는 물론 채용 후 사후관리까지의 업무도 제공된다. 아울러 21세기 글로벌 인재를 양성해내는 원어민 영어학원 사업도 전개하고 있다.

미래 고부가가치 성장산업 진출로 비즈니스 영역 확대해

Umbrella

속엔

우산은 다 똑같다는 편견,
다시 생각해보게 만들겠다!

창업, 내 자신을 후원하는 길

"KT에서 근무할 당시, 퇴근길에 교통사고 현장을 목격했는데 어린아이가 응급차에 실려 가고 길에는 우산 하나만 떨어져 있었어요. 비가 오는 날이라 아마 운전자도 어린아이도 서로를 못 보아서 난 사고 같았습니다. 다행히 어린아이는 크게 다치지는 않았지만 하마터면 큰 인명사고로 이어질 수 있는 상황이라 그때 궁리하던 것이 차들도 어두우면 불을 켜고 다니는데 사람이 불을 켜고 다니면 좋겠다였고, 특히나 비 올 땐 우산에 이런 기능이 있으면 좋겠다 싶었습니다. 처음에는 이런 우산을 구매해서 제가 쓰려고 했었거든요. 그런데 하나도 없는 겁니다. 아, 이래서는 보행자들이 위험하겠다 싶어서 2008년 첫 발명으로 LED우산을 출원한 것이 지금의 사업화까지 오게 된 것입니다."

에피소드를 조금 길게 인용했지만, 1인 창조기업 '속엔' 김유신 대표의 창업 동기는 아주 단순하고 명확했다. 어릴 때부터 손재주가 좋고, 과학경시대회 나가 상도 받고, 고등학생 때 취미로 컴퓨터를 고쳐주고 조립해주다가 입소문이 나서 한달에 2,3백만원의 수입을 올린 적도 있을 만큼 능숙했던 '발명왕 꿈돌이'다운 문제의식이었고, 자연스러운 경로였다.

27살에는 KT 관련 업무를 하는 사업체를 차려 승승장구하기도 했으나, 타인의 잘못으로 사업기반을 잃고 1년간 방황하기도 했다. 이후 어릴 적 꿈이었던 발명에 뛰어들어 특허도 출원했지만 발명만으로는 수입도 없고 후원자를 구하기도 힘들었다. 내 자신을 스스로 후원하자, 는 마음으로 사업의 길에 뛰어들었다. 창업에 도움이 될까 싶어 발명진흥 특허심화교육도 수료하고, 경영학과로 편입도 하고, 광주정보문화산업진흥원에서 문화콘텐츠기획전문가과정 교육을 수료하면서 관련 역량을 쌓는데 힘썼다.

SOAKN

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 김유신

- **사업내용**

  LED우산,
  커스터마이징우산,
  명화우산 제작

- **주 소**

  광주광역시 동구
  필문대로309
  조선대학교
  창업보육센터 302호

2012년, 그는 조선대학교창업보육센터 1인창조기업센터에 입주하면서 기술창업아카데미, 창업실무교육, 전문가상담 등을 통해서 부족한 창업 역량을 키운 뒤, 광주TP에서 창조기업지원사업에 선정돼 드디어 사업화를 시작할 수 있었다. 속엔 설립 이후에도 중소기업청, 창업진흥원 등을 통해 받은 지원은 다양하다. 마케팅지원사업을 통해 카탈로그 제작과 지식재산권 출원 지원을, 지식화지원사업을 통해서 홈페이지와 패키지 제작 지원을, 또 아이디어상업화를 통해서 시제품 및 시금형 제작을 지원받았다. 온라인 창업교육도 도움이 됐다.

사람의 생활에 도움이 되는 아이디어를 사업화한다

가장 어려웠던 자금문제는 80~90% 정도를 지원받을 수 있어서 큰 무리가 없었다. 남은 문제는 원가와 성능이 조화된 제품 설계였다. 2012 벤처창업대전에 참가하여 명화우산의 판매 실적은 기대 이상이었지만, 제품 전체를 국내에서 소량 생산하다보니 원가가 너무 비싸다는 점이 구조적 단점으로 떠올랐다. 덕분에 치열한 고민과 노력을 하게 되었고, 결국은 기술력을 쌓는 계기가 되었다. 2013년 한해에만 9건의 지식재산권을 출원하고 광주청년창조기업지원사업에서 페스티벌 시장상과 성과발표 최우수상을 동시에 거머쥐는 영예를 차지하였다고 한다.

현재 속엔의 주 제품은 무엇일까. 우산에 발광체인 LED가 접목되어 우천시 교통사고 예방효과가 있는 LED우산, 그리고 디지털 날염기술로 우산에 명화디자인을 가미한 명화우산이 대표적이다. 기업이나 관공서의 판촉물로도 수요가 많을 것으로 기대된다. 그 외에 개인맞춤의 커스터마이징우산, 명화손수건 등도 좋은 평가를 얻고 있다.

Beverage

수지누리식품

친환경 오미자 원액으로
건강 음료의 새로운 시대를 열다!

공무원과 교사 부부, 오미자에 반해 사업을 시작하다

문경은 오미자로 유명하다. 전국 오미자의 45%가 이곳에서 생산되고, 해발 500m 백두대간 고산지대에서 자란 덕에 문경 오미자의 품질은 타의 추종을 불허한다. 오미자는 한약재로도 널리 사용되지만 최근 들어 음료로도 각광받고 있는 대표적 건강푸드다.

수지누리식품은 문경의 50여 개 오미자 공장 중에서도 가장 규모가 큰 기업이다. 지방 공무원으로 일하던 김현명 사장과 고교 지리교사 출신의 노춘수 부사장 부부는 2008년부터 문경시농업기술센터의 창업보육교육을 통해 오미자청을 처음 만들기 시작했다. 김 대표는 수지침 교육과 수지침 봉사를 17년간 해올 정도로 건강과 먹을거리에 관심이 많았고, 특히 오미자에 남다른 애정과 관심이 있었다고 한다. 2009년에 폐교를 인수하여 가공공장으로 리모델링 한 후, 수지누리식품을 설립하고 본격적인 사업의 길에 들어섰다.

오미자 원액 가공으로 창업하였기에, 주 품목은 역시 오미자 원액 제품이다. 현재 '레드인'이라는 브랜드로 매년 20% 이상 매출이 성장하고 있는데, 친환경 오미자를 첨가물 없이 전통 항아리에서 숙성시켜 만드는 것이 특징이다. 700ML 2병 선물용 세트 제품, 프리미엄 700ML 1병, 500ML 2병 선물용 세트 제품군이 있다. 또 2013년 출시한 오미자 비타민은 135g(90정)을 생산 출하하고 있다. 2014년에 오미자 캔디, 오미자 크런치가 출시되면 매출이 더욱 늘 전망이다.

농촌진흥청과 문경시농업기술센터의 기술지원을 받아 생산되는 수지누리식품의 오미자 원액은, 문경에서 생산되는 제품 중 그 맛과 품질이 단연 최고라는 호평을 받고 있다. 이처럼 관계 기관의 창업지원을 최대한 활용한 것은 수지누리식품의 또 다른 성공요인이다. 2010년은 경북도청 출산장려홍보업체로 선정되어 경북도지사 표창을 받은 해이자 본격적으로 해외에까지 명성을 알리기 시작한 해이기도 하다.

레드인 프리미엄 패키지

수지누리식품
오 미 자 전 문 기 업

- **설립일** : 2009년
- **대표자** : 김현명

- **사업내용**

  오미자 원액,
  오미자를 이용한
  음료 및 식품의 제조

- **주 소**

  경북 문경시 산양면
  위안리 108-3번지

서울식품박람회, 한상대회, 서일본기술로드쇼, 자카르타식품박람회 등에 참가하였으며 호주 수출 개시, G20 경주 재무장관회의 공식 음료 지정 등의 개가를 올린 한해였다.

2011년 경상북도 농업기술원 '손맛솜씨'에 선정되었고, 2012년도 지식사업화지원사업을 통해서는 1인 창조기업에서 많이 부족한 디자인 경쟁력을 갖출 수 있게 되었다. 2012년 '11번가 1인창조기업관' 입점 및 통과기준이 까다롭기로 소문난 '우체국 쇼핑몰 특산물 코너 입점'은 회사 위상을 좀 더 높이는 계기가 되었고, 입점을 통한 교육을 통해 온라인 마케팅 방법론에 대해서도 더 많은 관심을 갖게 되었다.

2013년에는 중소기업청, 창업진흥원 등의 지원으로 중소기업판로지원대전 참가, 해외기술로드쇼 참여, 베트남 롯데마트 입점, 중소기업유통센터 명동점 입점, 일본 라쿠텐 온라인 쇼핑몰 입점, ISO 9001인증 획득 등 다양한 성과를 거두었다. 또 창업진흥원을 통해 2013 대한민국 벤처창업박람회에 참가하여 새로운 파트너를 만나 매출에도 많은 기여를 하고 있다. 문경시 1인창조기업비즈니스센터의 추천으로 대구경북지방중소기업청으로부터 '우수1인창조기업상'도 수상했다.

그러나 수지누리식품은 지금까지 노력해온 것보다 더 많은 노력을, 앞으로를 위해서 기울이는 중이다. GAP인증 오미자, 무농약 오미자를 가공하여 좀 더 질 좋은 제품을 만들기 위해 연구하고 있으며 다양한 제품군의 개발에도 힘쏟고 있다.

지속적인 사회환원활동으로 이웃을 둘러보면서도, 한 계단 한 계단 밟아 어느새 저만큼 오른 기업.
그러나 모두가 인정하는 성공을 거두었음에도 "감히 외람되다"는 말로 스스로를 경계할 줄 아는 기업.
수지누리식품이 머잖아 글로벌 브랜드가 될 그날을, 즐거이 상상해본다.

수지누리식품이 만든 오미자 음료, 세계가 반하다

Minority
스마트앤웍스

단순한 마이너가 아니다
우리는 마이너 영역의 프론티어다!

한인세탁업자 손해배상 청구 사건에서 사업의 힌트를 얻다

몇 년 전, 미국의 한 소비자가 자신의 양복바지를 분실한 한인 세탁업자에게 4천5백만 달러라는 거액의 손해배상을 청구한 사건이 일어나서 우리나라에서도 크게 화제가 된 적이 있다. 세상에는 수많은 직업이 있지만 세탁업은 그 숫자도 많거니와 또 분쟁도 가장 잦은 업종이다. 전국에 3만 개가 넘는 세탁소가 있고 1인 가구와 맞벌이 부부의 증가 등으로 인해 그 수가 점점 늘어나는 추세인데, 연간 40만 건의 분쟁이 발생한다. 그 이유는 90% 이상이 '세탁물 분실'과 '세탁 전후의 품질 문제' 때문. 하지만 분쟁을 방지하기 위한 솔루션은 아직까지 전혀 없는 상황으로 이는 미국 같은 선진국에서도 마찬가지라고 한다.

스마트앤웍스는 바로 이러한 점에 착안하여 '모바일 세탁물 관리 시스템'을 개발한 1인 창조기업이다. '모바일 세탁물 관리 시스템'은 스마트앤웍스의 주력 제품으로서, 세탁물 관리에서 고객 관리, 결제 관리, 매출 관리, 민원 관리 등을 한 번에 처리할 수 있는 간편 솔루션이다. 세탁소 운영자는 자신의 스마트폰에 앱을 설치하고, 고객이 세탁물을 맡길 때 사진 정보를 남겨둠으로써 세탁물 분실에 대처할 수 있다. 특히 방문수거와 배달 등 찾아가는 서비스가 일반화된 지금의 영업방식에 맞춰 모바일 신용카드 결제 기능이 추가돼 있다.

이 솔루션을 개발한 주인공은 스마트앤웍스의 두 공동대표 중 한 사람인 신석균 씨. 그는 그룹웨어, 게임, 모바일 APP 개발 18년차의 베테랑으로 사내에서 개발총괄 역할을 맡고 있다. 신 대표는 중학생 때인 1984년에 벌써 의료보험공단의 '의료수가 계산 프로그램'을 개발하여 납품할 정도로 뛰어난 개발 능력과 풍부한 경험을 소유하고 있다. 또 한 명의 공동대표 안중걸 씨 역시 그룹웨어, 게임, 모바일 APP 개발 15년차의 전문가로서 기획총괄을 담당하고 있다. 안 대표가 개발한 '전통시장 상품권 통합관리 시스템'이 2011, 2012년 맞춤형 창업지원사업으로 선정된 일은, 기획자로서 가장 중요한 자질인 '사업화 가능성'에서 강점을 지녔음을 보여주는 사례다.

신석균, 안중걸 대표

주식회사 스마트앤웍스

- **설립일 :** 2013년
- **대표자 :** 신석균
  안중걸

- **사업내용**

  소프트웨어 개발 및 자문, 모바일 세탁물 관리시스템

- **주 소**

  서울특별시 영등포구 국회대로72길 4 (여의도동, 아이비피아빌딩 5층)

스마트앤웍스에서 또 하나의 주요 제품은 '디지털 방명록'이다. 돌잔치를 예로 들어 설명해보자. 행사 직전에 사회자는 태블릿PC를 들고 테이블을 돌며 손님들에게 축하메시지와 덕담을 적도록 한다. 작성된 방명록에서 추첨 기능을 이용해 경품을 지급하는 등 행사를 더욱 즐겁고 품격있게 진행할 수 있다. 또 태블릿PC에 저장된 결과물은 미디어북 형태로 제작하여 하객들에게 제공할 수도 있다. 기존 키오스크 방명록의 단점과 불편을 대체하는 서비스로서, '에버노트'사와 협업하여 공동으로 진행하고 있는 사업이다.

큰 미래를 향해 내디딘 작은 한 걸음, 스마트앤웍스 설립

오랫동안 따로 또 같이 일해오던 두 사람은 '모바일 세탁물 관리 시스템'이 2013년 창업맞춤형사업에 선정된 것을 계기로 본격적인 창업을 결심했다. 주관기관인 창업진흥원으로부터 받은 장장 5천만원의 지원금으로 사업추진 기반을 마련할 수 있었다. 8월에 1인 창조기업센터 '하우투비즈'에 입주한 후 10월 말에 회사를 설립하였다. 한편으로는 창업교육도 받고, 세미나도 참여하고, 멘토링도 받는 등 관계 기관 및 하우투비즈의 다양한 창업지원 서비스를 십분 활용했다. 다른 기업들과의 교류를 통해 사업의 시각도 넓힐 수 있었다.

스마트앤웍스는 현재 '모바일 세탁물 관리 시스템'에 대한 고강도의 베타 테스트를 진행 중이다. 발견된 오류를 바로잡고 사용편의성을 증강시키는 과정을 거친 뒤 2014년 1월 정식 서비스를 시작할 예정이다. 사업이 어느 정도 안착되는 시점에는 시각장애인을 위한 스마트폰용 솔루션, 취약계층을 위한 학습용 솔루션 등의 개발을 통해 사회공헌사업에도 일조할 계획이다.

"마이너 영역에서 혁신적 IT융합기술과 향상된 사용자 경험을 제공하는 Minority Frontier"를 표방하는 스마트앤웍스! 그들이 2014년에 제출할 꿈과 희망의 '마이너리티 리포트'를 기대해보자.

Talking

스토리박스

토크와 강연을 통해서
최고의 소통문화를 보여줄 것이다!

스토리로 창업하다

법관을 꿈꾸며 사법시험을 준비하던 두 명의 젊은이가 있었다. 전남대 02학번 동기인 강수훈, 김태완씨. 신림동 고시촌에서 열심히 공부하던 어느 날, 문득 그런 생각이 들었다. '과연 이 경쟁의 끝은 어디일까.' 어떻게 하면 내 옆 사람을 팔꿈치로 치고 앞으로 나아가서 박수를 받을 수 있을까만 고민하며 살던 자신들의 지난 삶을 되돌아봤다. 그 고민의 끝에서 법관의 꿈을 포기하고 '스토리박스'를 창업했다.

1인 창조기업 스토리박스의 설립은 2012년 10월이었지만, 본격적으로 세상에 나선 것은 2013년 3월부터. 이후 중소기업청 지식사업화 지원사업과 광주시 청년창조기업에 잇따라 선정되는 등 두각을 나타내고 있는 스토리박스는, 스펙쌓기와 무한경쟁에 내몰리고 있는 요즘 청춘들에게 꿈을 심어주려는 것을 미션으로 하고 있다.

"세상의 모든 스토리는 그것 자체로 고귀합니다. 그리고 그러한 스토리를 세상으로 나오게 하고 공유할 때 더 나은 세상으로 변화시킬 수 있습니다." 스토리박스는 강연과 토크를 통해서 세상과 이야기하고자 하는 소통문화기업, 청춘문화기업이라는 것이 강수훈 대표의 설명이다.

그들은 창의적인 기획으로 기업이나 학교, 관공서에서 진행하는 토크 콘서트를 대행하기도 하고, 누구나 열광하는 명사를 에이전시하기도 한다. 청춘들에게 열정과 비전을 심어줄 수 있는 다양한 스토리가 함께 하는 온라인 플랫폼을 구상하고 있다. 그 외에도 강연과 토크콘서트를 하기 위해서 부수적으로 필요한 부분인 영상 제작, 시나리오 작성, 학교 등과 연계해서 멘토링 교육 등을 실시하고 있다. 그리고 이렇게 다양한 스토리가 공유될 때 보다 나은 좋은 세상으로 바뀔 수 있다는 믿음이 있다.

'요즘 청년 뭐하냐' 무대

STORYBOX
Value · Wisdom · Sharing

- **설립일 :** 2012년
- **대표자 :** 강수훈
  김태완

- **사업내용**

  강연 및 토크콘서트
  기획, 개최

- **주 소**

  광주광역시 동구
  금남로2가
  무등빌딩 10층

스토리로 세상을 바꾸어가다

강 대표는 어떤 아이템을 갖고 창업을 할지 오랫동안 고민했고, 또 자신이 가장 잘 할 수 있는 분야를 창업 아이템으로 만든 케이스다. 그 결과 사람과 사람의 '만남'을 연결하는 플랫폼, 즉 '사람 백화점'이라는 컨셉을 가지고 창업에 나서긴 했지만, 창업과정이 만사 순탄했을 리는 없다.

다행히 '창업넷'이 든든한 동반자가 되어 주었다. 중소기업청과 창업진흥원이 운영하는 '창업넷'은 사업계획서 작성 교육은 물론 각종 창업정보 포털 역할을 하기 때문에, 창업 중 어려움이 닥쳤을 때 가장 먼저 찾게 되는 온라인 플랫폼이다. 청년창업 뿐만 아니라 시니어창업 등 다양한 분야에 대한 정보를 제공받으며 세상을 바라보는 시야를 넓힐 수 있었고, 창업하는 데 반드시 필요한 '기업가 정신'에 대한 강좌는 스스로 도전정신이 약해질 때 그의 마음을 다잡아줬다.

스토리박스의 목표는 뮤지컬, 콘서트, 영화보다 감동적인 강연을 만드는 것이다. 아직은 걸음마 단계지만, 스토리박스가 기획한 강연은 가는 곳마다 발길을 잡고, 눈길을 끈다. 다른 강연이나 토크콘서트에서 느끼기 어려운 진정성이 담겨있기 때문이다. 야구해설가 하일성씨와 개그콘서트 헬스걸 권미진씨를 초청한 '스토리콘서트'에서, 인디 뮤지션을 후원하는 나눔 토크콘서트 'soon show'에 이르기까지, 그들은 관객들에게 나눔, 연대, 소통의 따뜻한 기억을 선사하며 새로운 청춘문화를 만들어가고 있다.

꿈 없는 시대에 꿈을 이야기하는 남자들, 그리고 스토리박스.
그들의 스토리는 현재 진행형이다.

Cartoon

스튜디오 아작

'만화를 넘어선 경영예술'
스튜디오 아작을 통해 실감한다!

중견 만화가 정철 1인 창조기업의 밑그림을 그리다

'부천' 하면 만화도시라는 말이 떠오른다. 그중에서도 원미동은 많은 사람들에게 낯익은 단어다. 1987년에 나온 양귀자의 소설 '원미동 사람들' 덕분이다. 최근에는 '만화 원미동 사람들'도 출간됐다. 여느 동네와 다를 바 없는 평범한 동네이면서도 전국적인 지명도를 가진 바로 이곳 부천 원미동에, 만화가 정철의 1인 창조기업 스튜디오 아작이 자리잡고 있다.

만화가 정철은 30여 개 이상의 애니메이션과 웹툰을 제작 · 출판한 인기 있는 중견 웹툰 작가다. 1999년 만화비평지 '오즈'를 통해 데뷔했고 2004년 단행본 'EDEN'을 발표한 후부터 꾸준하게 만화창작 작업에 매진하여 다양한 학습만화와 단편만화들을 발표하였다.

2010년부터는 웹툰으로 전향하여 네이버 웹툰에 '현산 아라리'를 발표하였고, 이때부터 본격적으로 대중의 사랑을 받기 시작했다. 이 작품은 또 그가 작가에서 1인 창조기업의 대표로 변신하는 계기가 된다. 전남문화산업진흥원과 협업으로 진행된 '현산 아라리'의 제작을 위해서는 사업장과 사업자등록증이 필요했기 때문이다.

자의 반 타의 반으로 시작한 창업이었지만, 막상 시작하니 새로운 길이 보이기 시작했다. 당시에는 대부분의 개인 작가들이 매니지먼트 회사와 저작권을 넘기는 조건으로 원고 계약을 맺고 일했는데, 그러다보니 상업성 있는 작품만 살아남는 구조였다. 그는 자신이 개발한 저작권들을 직접 매니지먼트하여 사업화에 뛰어들기로 했다. 만화가의 길과 함께 사업가의 길도 동시에 걷게 된 것이다.

"사업을 시작한 후 적극적으로 지원 공모나 제작 지원 사업에 참여해 내가 진정으로 원하는 작품을 창작하기 시작했죠." 과연, 스튜디오 아작의 대표 정철은 양질의 자체 콘텐츠를 속속 선보인다.

북경 전시회의 모습

- **설립일** : 2010년
- **대표자** : 정철

- **사업내용**

  만화 콘텐츠 제작,
  저작권 매니지먼트,
  출판

- **주 소**

  경기도 부천시
  원미구 부천로
  136번길 30 217호

저소득층 소년이 꿈을 찾아가는 과정을 감동적으로 그려낸 네이버 웹툰 '꿈, 날개를 달다', 다음 웹툰에 연재하면서 회사를 키우는 일등공신 역할을 한 '해피테라스', 최근 네이버 웹툰에 연재 중인 '본초비담' 그리고 재능기부의 일환으로 무료 연재 중인 '만화가를 위한 저작권 지침서'에 이르기까지.
이 과정에서 창업진흥원의 지원은 적지 않은 힘이 되어주었다. 현재까지 한국만화영상진흥원 산하의 1인 창조기업 비즈니스센터에서 창업 지원실을 저리로 임대활용하고 있고, 만화어시스턴트의 인건비 지원 사업에도 선정되어 직원 1인의 인건비를 실비로 지원받고 있다. 덕분에 웹툰과 같은 원천 콘텐츠의 개발 및 사업 진행에 집중할 수 있었던 것이다.

창업진흥원의 지원을 발판 삼아, 글로벌콘텐츠에 도전하다

가시적인 성과도 많이 나타났다. 특히 그의 대표작 '본초비담'은 쟁쟁한 출판사들을 제치고 한국콘텐츠진흥원의 '해외글로벌 우수콘텐츠 제작지원사업' 대상작으로 선정된 데 이어, 2013 대한민국 콘텐츠 어워드 만화 부문에서 문화체육관광부 장관상을 수상하였다. 2013년 12월 4일, 스튜디어 아작은 2013 벤처박람회 국무총리 표창을 받기에 이른다.

그 외에도 스튜디오 아작은 다양한 웹툰을 제작 중이며 중국, 프랑스, 영국, 미국 등 해외시장에서 전시 · 홍보를 하고 있다. 출판사업에도 새롭게 도전한다. 이미 한국콘텐츠진흥원으로부터 7,000만원 상당의 제작 및 해외출판 지원을 받은 상태다. 내년 상반기에는 프랑스에서 개인전도 열 예정이다. 아울러 다양한 쇼핑 및 문화파생상품도 개발되어 콘텐츠 이미지를 이용한 20여종의 팬시 및 의류가 유통 중이다.
"저는 특별하게 사업을 위해 노력하기보다는, 제가 그리는 만화를 세상에 알리기 위해 노력한 것이 성공의 열쇠였지 않나 생각합니다. 좋은 콘텐츠는 낭중지추(囊中之錐)처럼 언젠가는 표가 나기 마련이고, 세상이 그 가치를 알아줄 날이 올 것입니다. 그래서 지치지 않는 것이 가장 중요하죠." 그의 말에서는 자신의 콘텐츠에 대한 자신감이 배어 있었고, 어느덧 뿌듯한 감동으로 전해지고 있었다.

Autobiography
시니어브라보

동영상 자서전 하면 저절로
생각나는 전문회사로 성장할 것이다!

100세 장수시대, 시니어 비즈니스에 주목하다

최근 '호모 헌드레드'라는 말이 회자한다. '평균 수명 100세 시대'에 접어든 인류를 지칭하는 용어다. 그만큼 노령인구가 많아지고 은퇴 이후의 삶도 길어진다는 뜻인데, 이는 사회적으로 많은 문제를 야기하기도 하지만 실버 산업의 확장과 새로운 비즈니스의 기회를 의미하기도 한다.

'시니어브라보'는 '동영상 자서전'과 '족보 앨범'을 만들어주는 1인 창조기업이다. 이 회사의 김명희 대표는 평소부터 노인 문제에 관심이 많았다. 또 아이들을 사랑으로 대하는 미국계 가톨릭 중학교를 다닌 경험과, 입회 목적으로 베네딕도 수녀원 이순일 골름바 심리치료사에게서 심리치료를 받은 경험이 있어서인지, 세상 모든 사람이 행복하기를 바라는 마음이었다. 김 대표는 대한민국 모든 시니어들에게 인격적이며 품위 있는 노후를 만들어드리는 일을 하고 싶었고, 평소 그림을 잘 그리며 일상을 사진으로 남기는 취미가 있다는 점에 착안하여 '동영상 자서전'과 '족보앨범'을 사업 아이템으로 삼게 되었다고 한다. 동영상 자서전은 사진과 영상, 그리고 거기에 덧붙인 글과 음악을 통하여 한 사람의 역사를 기록하는 것이다. 글로 쓴 자서전보다 생생한 감동과 더 큰 즐거움을 줄 수 있기 때문에 어르신들에게 인기가 높다. 동영상 자서전을 만드는 과정은 주위의 은혜에 감사드리고 잘못은 반성하게 되어, 해결되지 않은 채 옹이로 남아있던 감정들을 정리할 수 있는 기회가 된다. 남은 삶을 더욱 건강하고 자존감 있게 유지할 수 있게 되는 효과도 있다.

족보앨범은, 최근 인터넷 시대를 맞아 전자족보, 한글을 병기한 족보 등이 일반화되는 트렌드를 반영한 제품이다. 물론 족보는 조상의 삶과 가문의 내력을 후손들에게 알려주고 전해주는 역할을 한다는 점에서 훌륭한 미풍양속이지만, 접근성과 대중성이 떨어져 젊은 세대들의 외면을 받는 게 현실이다. 반면 사진을 통해 가족 구성원들의 모습을 담은 족보앨범은 '신가족문화의 매개체' 역할을 톡톡히 할 것으로 기대된다.

족보 앨범

시니어브라보

- **설립일** : 2013년
- **대표자** : 김명희

- **사업내용**

  동영상 자서전 및
  족보앨범 제작

- **주 소**

  경기도 용인시 처인구
  명지로 15-20
  용인디지털산업진흥원
  307호

동영상 자서전에 주목한 김 대표는 창업에 필요한 전문소양들을 하나하나씩 쌓아나갔다. 2011년 (주)아이티인월드의 정부사업인 실버IT강사 양성과정을 수료했고, 2012년에는 캠타시아 강사로 실버IT 강사 양성과정에 출강하였다. (주)아이티인월드에서 시니어 SNS 강의도 병행했다. SNS 강의 중 어르신과 직접 동영상 자서전을 만들어 유투브에 업로드를 해드렸을 때 어르신들의 반응과 감동은 폭발적이었고, 참신한 아이템으로 기남방송 뉴스에서 소개되기도 했다.

IT강사와
SNS강의 경력이
창업의 밑거름

2013년에는 노인을 이해하기 위해 요양보호사 자격을 취득했다. 또 경기여성능력개발센터에서 시니어브라보 창업 준비로 '워드프레스 홈페이지' 과정을 수료하였는데, 인재상과 공로상을 받을 만큼 두드러진 능력을 보였다. 아울러 한국소셜마케팅연구소의 블로그마케팅 교육을 수료하였으며, 시니어브라보 사이트 등록과 네이버오픈캐스트 발행 등 만반의 준비를 했다.

2013년 9월 소상공인진흥원 지원사업에 선정된 것은 창업의 결정적인 계기가 되었다. 10월 11일 마침내 사업자 등록을 하고 용인디지털산업진흥원에 입주한 김 대표의 시니어브라보는 아직 시작하는 단계이다. 현재는 족보앨범 샘플과 다양한 영상 템플릿 제작, 수정 보완, 그리고 CI와 명함 등을 제작 중이다. 아울러 전문성을 더욱 강화하기 위해 MBTI 강사자격 취득도 준비 중이다.

소상공인진흥원과 용인디지털산업진흥원의 다양한 지원을 바탕으로 내일의 꿈을 향해 꾸준히 나아가고 있는 시니어브라보를 위해, 브라보!

Scan

아이앤에이치 테크놀러지

위폐 감별이 어디서나 가능한 시대,
아이앤에이치의 기술력으로 앞당기다!

가장 자신 있는 것은 기술력, 가장 부족한 부분은 사업경험

1인 창조기업 아이앤에이치 테크놀러지의 김인규 대표. 그의 첫인상은 '천상 엔지니어'였다. 스스로를 묘사하기로는 "성격이 모나서 그런지"라고 운을 뗐지만, 실은 매사에 섬세하고 정확하며 원칙에 충실한 삶의 태도가 도드라진 사람인 듯 보였기 때문이다. 전자전기과 대학원을 졸업한 그는 10년 가까이 중소기업 연구소에서 연구원으로 일했다. 그러나 불합리한 것을 볼 때마다 불만을 제기하는 그에게 다른 사람 밑에서 시키는 대로 일하는 회사생활이 말처럼 쉽지만은 않았으리라.

어느 순간, 뭐가 됐든 내 회사를 만들어봐야겠다는 생각이 들기 시작했다. 그래서 2012년 홍대 앞에서 유기농 카페를 열고 잠시나마 '외도'를 감행했지만, 이내 본래의 자리로 돌아왔다. 2013년 기술 개발 회사를 창업한 것이다. 창업 후 처음에는 위조지폐 감별에 사용되는 센서를 개발하고 판매하려 했다. 이 아이템으로 중소기업진흥공단의 청소년창업전용자금대출을 받아 사업을 시작했다. 싸고 품질 좋은 제품만 있으면 쉽게 매출을 올릴 수 있을 거라고 판단했다. 그러나 줄곧 개발자로만 일해 왔던 탓에 기술의 자신감만 있었지, 사업화에 대한 철저한 검증이나 고민은 부족했다. 청년창업사관학교 교육을 이수하면서 뭔가 잘못된 것을 느낀 그는 약 4개월 간의 컨설팅을 받으며 사업을 재검토했다. 1인 창조기업 비즈니스센터(포천테크노파크)에 입주한 것도 많은 도움이 되었다. 사업을 처음 시작하면 사소한 것 하나까지 고민할 것 투성인데 상주 자문위원에게 쉽게 물어보고 조언을 얻을 수 있었다. 창업진흥원에서 주최한 2013 벤처 · 창업박람회에 참가하여 1인 기업으로서는 가장 아쉬운 시장 반응 조사, 시장 요구 가격 등을 직접 들을 수 있었고, 사업 아이템에 대한 자신감도 얻을 수 있었다.

"누구도 못할 만큼 노력을 하였는가?" 이를테면 좌우명에 해당하는, 김 대표의 평소 지론이다. 다양한 고민과 노력 덕분으로, 그는 휴대용 위조지폐 감별기를 구상하게 되었다.

INH TECHNOLOGY
아이엔에이치 테크놀로지

- **설립일** : 2013년
- **대표자** : 김인규

- **사업내용**

  휴대용 위폐 감별장치 등 하드웨어 설계, 소프트웨어

- **주 소**

  인천 연수구 옥련동 420-18 101호

오랜 기간 개발 업무를 해온 경험과 타고난 집중력을 발휘한 끝에, 마침내 휴대가 간편하면서도 보다 쉽고 정밀하게 위조지폐를 감별할 수 있는 장치를 개발하는 데 성공했다. 이 감별기(휴대용 위폐감별장치, 10-2013-0146776호)는 현재 특허출원 중에 있다.

은행이나 카지노 등 대량으로 지폐가 유통되는 특정 산업분야에서는 비교적 오래 전부터 위조지폐 감별기를 사용해 왔다. 하지만 최근 고액권의 보편화와 위폐 생산기술의 고도화로 일반 소비자들의 휴대용 위조지폐 감별기 시장 역시 확대되고 있다. 위조지폐는 법적으로 최종 소지자가 모든 책임을 지게 되어 있어, 신고해도 보상을 받을 수 없다. 따라서 지폐를 받을 때 쉽고 빠르게 감별할 장치가 필요하기 때문이다. 특히 중국 같은 경우는 위조지폐가 워낙 많고 여행객의 피해도 커지다보니 아예 휴대용 감별기를 들고 다니는 사람들이 늘고 있다.

그런 만큼 휴대용 위조지폐 감별기의 사업성은 밝다. 게다가 이번에 김 대표가 개발한 감별기는 적외선, 자외선, 자성인쇄의 3가지 특수인쇄를 직접 눈으로 확인 가능하며 전 세계 거의 모든 지폐에서 사용이 가능하다. 판매 예정 가격 또한 13만원 정도로 구매 부담이 적다.

물론 사업 초창기인 만큼 현재로서는 매출이라든지, 특별한 성공을 거두었다고 말할 수는 없다. 아직은 시제품만 완성했을 뿐이다. 모든 창업이 그렇듯이 자금 문제 역시 큰 고민거리. 그는 휴대용 위조지폐 감별기 생산을 위해 엔젤 펀딩을 진행하고 있다. 아울러 창업진흥원에서 진행하는 창업 성장 기술개발 사업, 1인 창조 온라인 전용 판매관 입점, 마케팅 지원 등을 신청할 계획이다. 최종 출시는 2014년 4월 예정이며, 앞으로 수출 확대에 주력하는 것이 그의 목표다.

'내 일'을 통해서 '내일'을 만들어가는, 행복한 CEO를 꿈꾸다

Graphics

아키페이스

마음을 두드리는 컴퓨터 그래픽으로
건축디자인의 트렌드를 바꾸다!

아키페이스, 새로운 얼굴로 다시 태어나다

2001년 서울 강남에 사무실을 연 아키페이스(Archiface)는 소위 '잘 나가던' 건축CG 기업이었다. 사업 초기에는 컴퓨터로 건축을 표현하는 회사가 많지 않아서 마케팅을 하지 않아도 일을 수주하는 데 별 어려움이 없었다. 창업 1년 후에는 직원이 4명에 월 2,000만원 이상의 매출을 올렸고, 잠자는 시간만 빼고 하루 종일 새로운 렌더링 기술을 배우고 연구하면서 보냈다. 특히 대단위 도시개발 그래픽 수주에 성공하면서 사업은 계속 번창할 것으로 생각했다고 한다.

아키페이스의 정은길 대표 역시, 어디 내놔도 꿀리지 않을 스펙과 경력을 갖춘 그 분야의 전문가였다. 건축 시뮬레이션 석사학위 취득, 건축 디지털 프레젠테이션 경력 13년, 대학에서의 강의 7년, 국제건축 시각화전시회 일본 동경전 참가... 하지만 2008년 세계금융위기가 터지면서 수주됐던 도시 프로젝트들은 중단되거나 무기한 연기되고, 회사는 자금난으로 운영하기 힘든 상황에 처했다. 2년 후 결국 혼자 남게 되었다. 그러나 그는 포기하지 않았다. 혼자일수록 자신한테는 엄격한 기준을 정했다. 첫째, 출근은 8시까지 한다. 둘째, 하루에 세 시간 이상은 새로운 프로그램을 연구한다. 셋째, 모르면 배우자. 이렇게 세 가지는 꼭 지키려고 노력했다.

재기의 기회는 우연히 찾아왔다. 프리랜서 생활을 2년쯤 하던 무렵, 도서관 신문코너에 있는 용인지역신문에서 1인창조비즈니스센터 입주자 공고문을 접했다. 사업공간 및 사업지원이 무료로 제공된다는 내용이었다. 개인이 사업을 하는데 공공기관이 왜 도움을 주는지 이해가 되지 않았다. 궁금증을 참지 못해 곧바로 용인시디지털산업진흥원 2층에 있는 1인창조비즈니스센터에 찾아갔다.

그곳에서 조기정 매니저와 처음으로 인사했다. 사업계획서를 제출했고, 다행히 입주가 허락되었다. 이후 2차 창업을 위한 도전이 시작되었다.

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 정은길

- **사업내용**

  건축CG 제작,
  건축시뮬레이션,
  건축3D컨테츠몰,
  건축가상현실,
  주택BIM 설계

- **주 소**

  경기도 용인시 처인구
  명지로 15-20 용인시
  디지털산업진흥원
  비즈니스센터 201호

아키페이스 시즌2 : 도시건축 디지털 기업으로의 재도약

2012년 10월, 다시 아키페이스를 설립하고 두 번이나 지원사업을 신청했으나 탈락의 아픔을 겪는 우여곡절 끝에, 2013년 세 번째로 신청한 창업맞춤형사업 지원사업에 선정될 수 있었다.

그 뒤로 아키페이스는 크고 작은 성과를 거두며 쉼없이 달려왔다. 용인시디지털산업진흥원(자율사업 선정, 컨설팅지원사업 선정, 기술개발자문사업 선정), 창업진흥원(창업맞춤형사업 선정) 등이 도약대가 되어 주었다. 이어서 특허출원(트리플 프레젠테이션), 프로그램등록(건축자동 애니메이션), 용인시 ICT 경진대회 최우수상 수상, 기술보증기금 1억원 보증. 그리고 2013년 10월, 마침내 벤처기업확인서 인증까지!

이제 아키페이스는 '기술력이 건축디자인의 범위와 질을 결정짓는다' 는 신념으로 꾸준한 기술개발을 통한 표현범위 확장과 질적 향상을 꾀하고 있다. 건축CG, 건축3D콘텐츠, 3DVR, BIM 등 다양한 분야에서 새로운 스타일과 창의적인 서비스를 선보이며 건축도시 프레젠테이션을 선도하고 있다.

앞으로 이 회사가 건축컴퓨팅 분야 최고의 기업으로 발돋움할 그날을 즐거운 마음으로 기대해본다. 그리고 하나 더. 인터뷰 말미에 그가 밝힌 '1인 창조기업에 대한 견해'는 모두에게 시사하는 바가 큰 대목인 듯하여 그 내용을 잠시 소개한다.

"1인 창조기업이란 용어가 사업 초기에는 신선한 용어로 다가왔고, 또 실제로 장점과 혜택도 많습니다. 그런데 직원이 생기고 회사가 커질수록 회사를 홍보하는데 어려움이 생깁니다. 무조건 '작은 회사'로만 인식되면서 거래처에서 선뜻 일을 발주하는 데 부담스러워 하는 것 같아요."

좋은 대안이 있지 않을까?

Dog

에띠라

애견 전용 드라이어를 개발하자!
아무도 생각 못한 세계 최초의
아이디어였다

애견 인구 증가로 인기 수직상승, 에띠라 애견 전용 드라이어

SBS에서 방영하는 김수현 극본의 주말드라마 '세 번 결혼하는 여자'에서 집안에 낯선 전자제품이 하나 놓여져 있다. 그 정체는 바로 애견 드라이기. 극중 첫째 딸(엄지원)의 직업이 애견 미용사인 점을 감안하면 자연스러운 등장이지만 알고 보면 이 장면은 애견 드라이기를 알리기 위해 협찬한 간접광고(PPL)이다. 관찰력이 좋은 시청자라면 '저게 뭘까?' 호기심이 생길 법하다. 특히 애견인이라면 '어디 제품일까?'를 알아보고 싶어지지 않을까? 그 궁금증은 드라마가 끝날 때 풀린다. 엔딩 크레딧에 '애견용품 협조 에띠라'라는 타이틀이 나오기 때문이다.

에띠라는 세계 최초의 애견 전용 드라이어 이름이다. 기존 헤어 드라이어와 달리 강아지나 고양이 등 애완동물의 모발 건조에 최적화된 제품으로 동물 전문시설 및 애견층 소비자에게 새로운 기능과 편리성을 제공한다. 손으로 들고 사용하는 일반 드라이어 대비 4배 많은 풍량으로 피부까지 말려주어 신속한 드라이가 가능하다. 그러면서도 70dB 이하의 낮은 동작음으로 애견과 주인이 받는 소음 스트레스를 최소화한 제품이다.

바람이 뜨거울까봐 걱정할 필요도 없다. 40~45℃의 쾌적한 미온의 바람으로 애견의 모발과 피부에 전혀 손상을 주지 않는다. 거치형의 Hands Free 제품이기 때문에 두 손을 자유롭게 사용할 수 있는 것도 에띠라의 장점. 특히 애견 전용으로 정의되긴 했으나 피부가 연약한 아기, 모발 손상이 걱정되는 여성 등 사람이 함께 사용하여도 아주 유용하다는 소비자 평이다. '에띠라'는 상품명인 동시에, 그것을 만든 회사명이기도 하다. 2008년 설립되었으며 애완용품 및 소형가전기 관련 제품 개발 능력을 갖춘 전문 제조업체다.

애견 전용 드라이어

- **설립일** : 2008년
- **대표자** : 박병철

- **사업내용**

  애견 드라이기
  제조, 판매

- **주 소**

  경기도 부천시 원미구
  춘의동 200-1
  춘의테크노파크
  101동 1205호

애완동물용 모발 건조장치에 대한 발명 특허2건, 디자인 1건, 국제특허 출원 1건을 보유하고 있고 해외 2개국 출원이 진행 중이다. 일찌감치 벤처기업 인증, ISO9001 인증은 물론 해외 안전규격 인증(NRTL, PSE)을 완료했을 정도로 품질수준이 높고 사업성이 견실한 기업으로 정평이 나 있다.

또한 국제발명전시회, 대한민국 발명특허대전 등 다수의 국내외 대회에서 수상 경력이 있다. 특히 관계 기관의 도움은 국내외 판매망을 확대하는 결정적 계기가 되었다. K-HIT 해외진출사업 참여(미국), KOTRA 수출첫걸음 지원사업 참여, 중소기업 수출역량 강화사업, 중기청 해외인증지원사업 참여(일본 PSE 인증 획득), 중기유통센터 수출전문기업 육성사업(해외유통망 발굴) 선정, 경기도 해외인증지원사업(NRTL 인증 획득) 등을 통해 2012년 일본 수출을 시작했으며 미국 등 선진 PET시장에 수출을 추진 중이다.

국내 판매망도 마찬가지. 창업진흥원(11번가 1인창조기업관 입점 판매), 벤처협회(대기업 유통망 개척 지원사업 카탈로그 홈쇼핑 판매 지원), 중소기업청(중기인식개선 캠페인 우수제품 체험단 홍보, HIT500 우수상품 상설판매장 입점, 아이디어 상업화 지원사업 선정), 중소기업 제품홍보 지원사업 선정, 경기중소기업청(마케팅지원 촉진사업), 중기유통센터(목동 행복한세상백화점 HIT500플라자 입점), 중진공(서울국제판촉물, 선물 홈웨어전) 등 이루 헤아릴 수 없을 정도.

이러한 입체적 지원과 적극적 마케팅에 힘입어 에띠라는 2013년도 국내 매출액 2억5천만원, 해외 수출액 1만불의 매출성과를 올릴 수 있었다. 1인 창조기업에서 고용 창출기업으로, 수출 예비기업에서 수출 유망기업으로, 2013년 보여준 에띠라의 놀라운 성장과 진화는 2008년 창업 당시와 비교하면 실로 놀라운 것이다.

1인 창조기업에서 고용창출 기업으로, 수출 예비기업에서 수출 유망기업으로

Music

에스홀리데이

음악 기반 문화상품을 만드는 데
핵심 칩 역할을 하는 회사가 되겠다!

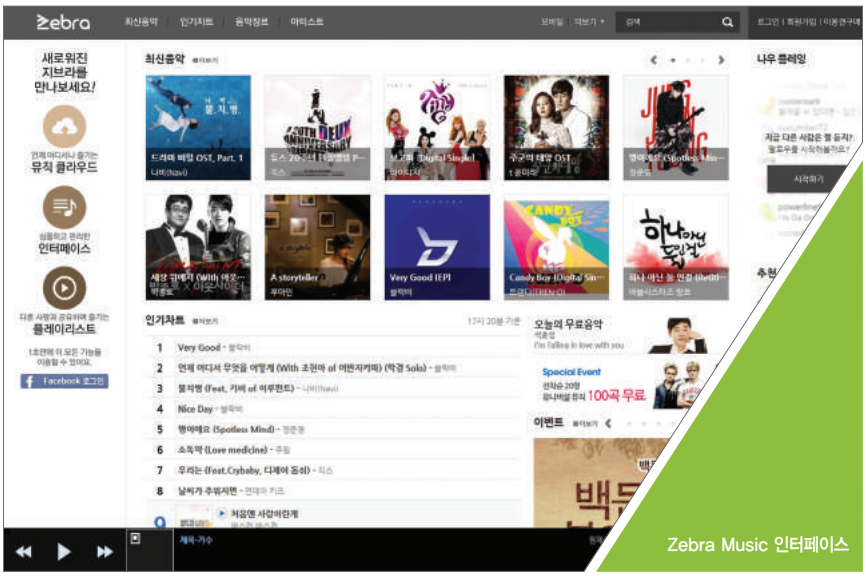
인디 뮤지션을 위한 음악 선도기업, 에스홀리데이

최근 '아시아 문화중심도시' 광주를 중심으로 '컬덕(Culduct)의 활성화'가 화두로 떠오르고 있다. 문화(culture)와 상품(product)의 합성어인 문화상품을 의미하는 컬덕이라는 용어가 생겨난 것에서도 알 수 있듯이, 문화는 더 이상 예술이 아니라 산업이 되었다. 우리나라 GDP 대비 문화산업이 차지하는 비중이 6.4% 정도니 산업이라고 부를 만도 하다. 아무튼 광주에는 요즘 '문화강국 코리아'를 빛낼 신개념의 컬덕을 만들겠다는 뮤지션과 기업들이 활발한 활동을 벌이고 있다. 거기에는 '에스홀리데이'라는 회사도 포함되어 있다.

'인디 뮤지션을 위한 음악 선도기업' 에스홀리데이 김성찬 대표는 Jass Jazz Music Academy를 수료하고 재능대학교 Jazz Music Performance를 졸업한 뮤지션이다. 볼쇼이 아이스쇼 오프닝 공연무대 참여(2007), 무주리조트 Summer Festival 연출(2009), 장진 감독의 영화 '퀴즈왕' OST 참여(2009), SBS 드라마 '그대 웃어요' 음악 참여(2010) 등을 통해 풍부한 경험과 노하우를 쌓아왔다.

서울에서 음악으로 활동하던 중 지방과의 문화복지에 대한 격차를 느끼면서 2013년 1월 광주에 에스홀리데이를 설립한 그는, 단순히 1인 창조기업의 CEO가 아니라 '나눔행복'에 더 가치를 두는 '개념찬 시민'이기도 하다. 그는 문화를 통해 이웃의 손을 잡고 사회에 공헌하는 것을 지향하며, 시민사회단체 활동에도 관심이 많아보인다. 예컨대, 김 대표의 페이스북을 방문해보면 그가 등록해 놓은 60개의 키워드가 보이는데, 그것들은 주로 '음악, NGO, 창업'의 3가지 주제에 관한 것들이 많다.

창업 이후 에스홀리데이는 광주지역을 중심으로 왕성한 활동을 펼치고 있다. 2013년 3월 전남대 대강당에서 개최된 청춘콘서트 '요즘, 청춘 뭐하냐?!' 총연출을 맡았고 내친 김에 9월 청춘콘서트는 총감독 역할을 했다. 또 사랑의 열매 '사랑의 바자회' 무대 연출, 재즈콘서트 'the United Jazz Quartet' (미국초청팀) 등을 통해 존재감을 과시했다.



Holiday entertaiment

- **설립일** : 2013년
- **대표자** : 김성찬

- **사업내용**

  공연기획/컨설팅,
  음반 제작, 영상 제작,
  음악공유 플랫폼 운영

- **주 소**

  광주광역시 동구
  금남로2가 10층

최근 11월에는 수익금 전액을 어려운 이웃들에게 기부하는 나눔 토크콘서트 'soon show'를 청년문화기업 '스토리박스'와 함께 공동 주최하여 화제가 되기도 했다.

새로운 차원의 음악 관련 상품, 2014년부터 본격 출시

창업 원년이니만큼 에스홀리데이는 아직 플랫폼과 비즈니스 모델을 구축하고 있는 단계이며, 따라서 뚜렷한 성과가 많지는 않다. 그러나 2014년부터는 현재 준비 중인 새로운 상품들 중심으로 본격적인 활동을 시작할 계획이다. 우선, 음악공유공간 'Zebra Music'을 2월부터 정식 서비스한다. Zebra Music은 어플리케이션의 형태로서 스트리밍 서비스를 지원하며, 인디음악을 언제 어디서나 들을 수 있고 뮤지션에게는 자기 브랜드를 알릴 기회를 제공한다. 또 하나는 퓨전국악그룹 '이음'이다. 음악과 스토리텔링 그리고 공연의 조화를 이루어내는 이음은 앞으로 광주를 대표하는 새로운 아이콘이 될 것이다.

마지막으로 새로운 아이디어를 감성적인 영상과 음악으로 제작하는 'Media Medical'도 기대를 모으고 있는데, 에스홀리데이 특유의 따뜻한 시각과 깊은 통찰을 느낄 수 있는 상품이라는 설명이다.

한편 에스홀리데이는 2013년 4월 중소기업진흥공단의 청년창업사관학교 3기에 입학한 데 이어 플랫폼(홈페이지, 어플) 제작 비용으로 약 6,500만원을 지원받았다. 또 재무, 회계, 판로개척, 마케팅, 스피치 등 성공창업을 위한 것들을 배우고 있으며, 위기관리 및 경영 컨설팅에 관한 자문도 큰 도움이 되고 있다고 한다.

창업 2년차를 향해, 에스홀리이데는 차근차근 그러나 쉼없이 달려가고 있다.

Dryer

에이스디엔씨

농산물 건조기 분야만큼은
그 어떤 박사보다 잘 안다고 자부한다!

20년 노하우의 베테랑 연구원, CEO로 나서다

2012년 1월, 그는 중견 제조업체의 기술연구소 팀장이라는 직위와 20년 간의 회사생활을 내던지고 독립을 감행했다. 산업부장관상 수상, 발명특허 7건, 실용신안 7건, 강의와 저술로 쌓은 명성...
특히 그는 수 차례나 혁신적인 곡물건조기 신제품 개발을 주도하며 해당 분야에서 국내 최고의 전문가로 이름을 날리던 터였다.

이상의 내용은 에이스디엔씨 허영만 대표의 간략한 프로필이다. 2012년 7월 창업한 에이스디엔씨는 1인 창조기업이라는, 그리고 사업 초기라는 한계에도 불구하고 세계 최초의 상하 순환열풍 건조방식의 농산물 건조기 개발에 성공함으로써 동종업계로부터 다시 한번 '역시 허영만'이라는 찬사를 받았다.

기존의 고추건조기는 고가의 석유나 전기히터를 이용하여 에너지 효율이 낮고, 구조상 사용이 불편한 채반형 상자만 사용할 수 있어 고추 투입과 배출이 비능률적이었다. 열풍이 옆에서부터 공급되는 방식이기 때문에 상자 가장자리는 과건되어 품질이 저하되고, 중앙부는 일부분이 미건되어 이를 재건조해야 하는 불편함도 있었다.

반면 에이스디엔씨의 제품은 건조량이 50%나 증대되며, 위아래에서 골고루 열풍이 공급되므로 고품질, 균일 건조가 가능하다. 2013년 상반기부터 매월 1~2대씩 판매되던 이 제품은, 하반기의 수확철을 맞아 주문물량이 폭주하면서 창업 1년만에 매출 4억원을 달성하는 기염을 토해냈다. 또 국내 농기계 업체와 위탁판매 계약을 맺어 이미 120대를 판매했고, 이와는 별도로 4개 총판점을 개척하여 20여대를 직접 보급했다.

에이스디엔씨의 전경

정직한 기업, 성실한 기업
(주)에이스DNC

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 허영만

- **사업내용**

  농산물 건조기 등
  제조업, 농업 및
  임업용 기계 제조

- **주 소**

  충북 청원군 북이면
  대율다락말길 124

이러한 성과와 기술성을 인정받은 에이스디엔씨 허영만 대표는 2013 대한민국 벤처 · 창업박람회에서 산업통상자원부장관 표창을 받는 영광을 누릴 수 있었다.

도움을 받던 기업에서, 도움을 주는 멘토로

물론 허 대표의 성공창업이 혼자만의 힘으로 이루어진 것만은 분명 아닐 것이다. 그는 "충북 1인 창조기업 비즈니스센터에 입주한 것이 오늘의 에이스디엔씨를 만들었다"고 말한다. 또한 '예비기술 창업자 육성사업'이나 '창업성장 기술개발 지원사업' 같은 정부 공모사업에 잇따라 선정되어 각각 5천만원의 사업비를 지원받을 수 있었던 것도 든든한 디딤돌이 되었다.

아울러 허 대표는 "개발자 출신이어서 경영, 회계, 세무, 홍보, 마케팅 등의 분야는 사실 잘 몰랐다."면서 센터에서 적절한 시기에 유용한 정보제공, 자문과 컨설팅, 전문교육, 그리고 각종 교류회를 통한 네트워크 형성 등의 지원을 받은 것도 큰 도움이 되었다고 덧붙였다.

1인 창조기업 비즈니스센터의 1기 졸업기업 중에서도 일찍이 공장부지를 마련한 뒤 종업원 4명을 고용하며 일자리 창출에 기여하고 있는 에이스디엔씨가, 이제는 다른 1인 창조기업들의 멘토 역할을 적극적으로 수행하는 점 역시 높이 평가할 만한 사실이다.

향후 에이스디엔씨는 농산물 건조기의 제품다양화로 소비자의 선택 폭을 넓히는 한편, 앞으로 수요급증이 예상되는 농산물 세척기의 성능과 원가경쟁력을 높여나갈 계획이라고 한다.

History

여행37.5

'스토리가 있는 역사탐방'으로
체험학습의 패러다임을 바꾼다!

두 명의 한국사 전문가와 창업진흥원의 '역사적' 첫 만남

여행37.5는 어렵고 따분한 것으로만 인식되던 역사를 어떻게 하면 좀 더 재미있고 친밀하게 체험하도록 할 수 있을까?를 고민하던 두 명의 한국사 전문가들이 설립한 어린이 체험학습 · 감성여행 전문업체이다. 무엇보다, 독특한 회사 이름이 관심을 끌었다. 37.5℃는 병아리가 껍질을 깨고 부화하는 따뜻한 감성의 온도이며, 사람의 체온보다 1℃ 높은 여행을 떠날 때의 열정을 뜻하는 온도라는 설명이다.

이 회사의 공동 창업자인 김형준 · 이용호 대표는 국립공주대학교 사학과에서 한국사를 전공하고 대학원에서 석사학위를 취득한 뒤 관련 연구소에서 연구원으로 근무하였으며, 주말에는 어린이 역사탐방 스토리텔러로 다년간 활동한 역사 전문가들이다. 하지만 현장에서 살펴본 체험학습의 현실은 아마추어 강사의 비전문적이고 급조된 해설로 아이들과 학부모들이 공감하지 못하거나 잘못된 지식과 정보를 습득하는 경우가 많았다. 그들은 석 · 박사과정 이상의 전문가들을 전문 강사로 활용하여 보다 정확한 역사 정보, 전문성 있는 체험학습 가이드 프로그램을 제공하기로 결심하고, 창업에 도전하게 된다.

2012년 10월 경 본격적으로 창업 준비를 시작했지만, 사업에 문외한이던 그들에게 창업은 결코 쉬운 것이 아니었다. 이때 창업진흥원을 만났다. 온 · 오프라인 강좌를 통해서 창업에 필요한 이론적 토대를 마련할 수 있다는 점은 지방이라는 공간적 제약을 극복하는 힘이 되었다. 결정적인 계기는 1인 창조기업 대전비즈니스센터 입주기업으로 선정된 것이었다. 센터는 창업멘토로서 갖가지 지원을 아끼지 않았다. 초기에 가장 많은 비용이 드는 사무공간에 대한 부담을 1차적으로 덜어주었고, 법적 · 행정적 지원은 계획적인 창업을 가능케 하였다. 특히 정기적으로 이루어지는 전문가의 강연은 자칫 놓치기 쉬운 부분을 보완해주어 큰 도움이 되었다. 또한 사업과정에서 여러 문제점이 발생할 때마다 시의적절한 대안을 제시받을 수 있었다. 사업아이템을 빠르게 구체화하고, 2013년 5월 사업자등록을 마무리하였다.

여행37.5와 아이들이
함께한 체험학습

여행37.5

- **설립일 :** 2013년
- **대표자 :** 김형준
  이용호

- **사업내용**

  교과서 연계 체험학습
  백제 문화권 역사탐방

- **주 소**

  대전시 유성구 도룡동
  3-1 대전CT센터 2층
  200호

창업 5개월 만에, 애초의 매출 목표이던 5천만원을 달성하였다. 비록 큰 액수는 아니지만 사업 첫 해부터 초과성장을 한다는 건 결코 쉬운 일이 아니며 눈여겨볼 대목이다. 몇 가지 비결이 있었다. 예컨대 여행37.5의 모든 구성원들은 석박사 이상의 역사 전공자라는 사실. 가족, 친구, 친지들과의 작은 여행도 가능한 맞춤형 여행을 기획해준다는 사실. 그리고 무선 송수신기와 태블릿PC 등 첨단 강의시스템과 체험형 교보재를 이용하는 만큼 강의의 질이 월등하다는 사실 등등. 심지어 관람객 감성을 자극하기 위한 코스별 음악을 개발하다니!

탄탄하게
커가는 오늘
그 위에 쌓아올릴
따뜻한 내일

이렇듯 백제여행 전문업체, 교과서 연계 체험학습 전문업체라는 입소문이 널리 퍼지면서 여행37.5는 현재 여러 초중고 및 기업과 연계한 프로그램을 운영하고 있고, 대기업과의 제휴도 진행 중이라 한다.

"내년부터는 대전, 충남, 수도권의 여러 업체와 연계하여 본격적으로 시장을 공략할 예정이지요. 높은 매출을 기대하고 있습니다." 김형준 대표의 목소리는 부드럽고 차분했지만, 그 안에서 꿈틀거리는 강한 자신감과 뜨거운 열정이 느껴졌다. "취업이 어려운 인문학 전공자들에게는 양질의 일자리를 제공하는 한편, 어린이들에게는 정말 도움이 되는 역사교육을 제공하고 싶어요." 이용호 대표의 말에는 진심이 담겨 있었다. 서로 상생하는 새로운 비즈니스모델을 제시하겠다는 의욕과 함께.

이 당찬 1인 창조기업이 만들어갈 내일은 또 얼마나 놀라움과 희망으로 가득찬 것일지, 벌써부터 궁금해진다.

Story
예밝공작소

이야기 공감을 향해,
작가 공동체를 탄생시키다!

20년 경력의 베테랑 방송작가가 만든 스토리텔링 전문회사

지식기반 사회에서 가장 환영받는 능력 중의 하나는 언어 능력이다. 특히 대중들에게 웃음과 재미, 감동을 선사하는 방송작가는 가히 '언어의 연금술사'라 불러도 무방할 것이다. '예밝공작소'는 이러한 방송의 매력에 푹 빠져 20년 동안 방송작가로 활동하던 조은실 대표가 다른 2명의 여성 방송작가들과 의기투합하여 만든 작가공동체이다.

경력 10년 이상의 방송작가 3인이라는 구성원들의 면면에서 쉽게 짐작할 수 있듯이, 예밝공작소는 '스토리텔링 전문회사'를 표방한다. 예밝이라는 이름에는 작가 특유의 작명 센스가 묻어있다. 예밝이란 '예술을 밝히다'의 줄임말이다. 그러므로 예밝공작소란 방송작가들이 같이 모여 이웃들의 다양하고 재미있는 이야기에 색을 입히고 꿈을 입혀 감동의 스토리로 역어내 이것을 스토리텔링으로, 영상으로, 책으로, 공연으로 풀어내는 활동을 하는 공작의 장소라는 뜻이다.

그러나 예밝공작소는 단순히 '이야기의 생산과 판매'만을 목표로 하는 이야기 공장이 아니다. 현재 강릉과학산업진흥원 정보문화사업단이 운영하는 1인 창조기업 비즈니스센터에 입주해 있는 예밝공작소는 2013년 한국사회적기업진흥원에서 시행하는 '청년 등 사회적기업가 육성사업'에 선정돼 사회적 가치를 실현하는 사회적기업 설립을 목표로 하고 있다.

구체적으로 어떤 것일까. 그들의 목표는 이야기의 재미와 감동을 이웃, 사회와 더불어 나누는 것이다. 함께 웃고 이야기하는 토크쇼 제작, 지역의 전통과 문화예술을 재조명하는 영상제작, 주민들의 참여도를 높이는 프로그램 개발 등은 그러한 목표의 일환이다. 조은실 대표는 "우리 지역의 역사, 문화에 대한 자부심을 가지고 다양한 콘텐츠 개발과 스토리텔링을 통해 새로운 홍보 마케팅 기획사로 성장하는 게 꿈"이라고 한다.

조은실 대표

작가공동체 예밝공작소

- **설립일 :** 2012년
- **대표자 :** 조은실

- **사업내용**

  문화 콘텐츠
  제작 및 기획

- **주 소**

  강원도 강릉시 경강로
  2326번길 4 (포남동)

창업 이래 지금까지 1년여의 짧은 시간에도 불구하고, 예밝공작소는 활발한 활동으로 적지 않은 성과들을 보여주었다. 강릉이 가진 최고의 문화 관광상품 중 하나인 바우길을 걸으며 지역을 알고 건강한 삶을 살아가는 사람들의 이야기를 담은 '매거진 바우' 및 양양 걷기여행 가이드북 '양양 힐링로드'를 발간했다. 또 '강릉에서 만나는 사회적기업 이야기', '강릉 1인 창조기업 가이드북' 등 사회적기업과 1인 창조기업을 소개하는 홍보책자의 기획, 제작에도 참여했다.

지금은
예밝공작소의
스토리를
써나가는
시간

강릉 사투리에 대한 인식 확대와 자부심을 심어주기 위한 활동에도 힘 쏟고 있다. 2012년 강릉 사투리로 풀어내는 강릉 이야기 '사투리 토크쇼'를 기획 제작한 데 이어 2013년에도 강릉 사투리 대회 20주년 기념 '사투리 토크쇼' 공연을 열어 큰 호응을 얻기도 했다. 아울러 방송작가 출신의 노하우를 살린 영상 제작과 공연 기획 활동도 활발하다. 삼척시청 홍보영상 제작, CJ헬로비전 VJ 리포트 제작 등이 대표적인 실적이다.

누군가 조은실 대표에게 가장 아끼는 물품이 무엇이냐고 묻는다면, 그녀는 망설임 없이 '노트 그리고 펜'이라고 대답한다. "생각이라는 친구는 언제 어디서 나타날지 모르니" 늘 한 권의 노트와 한 자루의 펜을 지니고 다니는 것이다. 그러므로 그녀의 노트는 퍼뜩 떠오른 싱싱한 아이디어들의 저장고이자, 예밝공작소의 전투력을 뒷받침해주는 무기고이다.

다양한 삶의 모습과 이야기들을 즐겁고 유쾌한 스토리로 엮어내는 이 시대의 진정한 스토리텔러이고자 하는 조은실 대표. 그리고 이야기 나눔, 이야기 공감을 꿈꾸는 여자들의 이야기 공장, 예밝공작소.
그들이 써나갈 내일은 또 어떤 스토리가 전개될지, 벌써부터 흥미진진해진다.

Paper toy

오토로

종이로 장난감을 만들지만
이들의 가능성은 장난이 아니다!

한 장의 종이로, 창업의 기적을 만들다

장면1. 부산 벡스코에서 열린 '2013 대한민국 지역희망박람회'에서 사람들의 눈길을 끈 입체 조형물 하나가 있었다. 박근혜 대통령을 닮은 '페이퍼토이'였다.
장면2. 홍천에서 열린 종이배 경주대회 박스원 레이스에서 큰 웃음을 선사하며 똘기충만상을 차지한 팀이 있었다. 남서울대학교의 '오토로'팀이었다.

천안 남서울대학교 창업동아리이자, 충남을 대표하는 벤처기업인 오토로(Autoro)가 국내 최초로 개발한 '페이퍼토이'가 각광받고 있다. 페이퍼토이는 말 그대로 종이로 만든 장난감으로, 기존 종이장난감으로는 구현하기 힘든 여러 가지 움직이는 동작이 가능하다. 아이들에게는 창의력 발달에 도움이 되는 교육교구로, 키덜트(KIDULT)에게는 개성있는 문화상품으로, 또 기업들에게는 효과적인 홍보행사 아이템으로 활용되고 있는 것이다.

오토로의 이환수 대표가 페이퍼토이를 창업 아이템으로 삼은 계기는, 국내 페이퍼 토이 시장이 해외 수입제품에 의해 독점되고 있는 현실 때문이었다. 반면, 우리나라에는 토종 페이퍼토이를 개발할 수 있는 유능한 디자이너가 넘쳐나고 있다는 점에서 창업의 성공가능성을 확신했다고 했다.

2012년 7월 사업자등록을 완료하고 오토로를 창업한 그는 한편으로는 다양한 실무교육을 이수하는 한편 또 한편으로는 페이퍼토이 개발에 매달려 3개월만에 시제품을 완성했다. 이를 바탕으로 2012년 11월 충청남도 창업경진대회 최우수상을 수상한 데 이어, 2013년 3월 창업진흥원 주최 중소기업청 주관 전국 대학생 창업캠프 우수동아리상 수상, 2013년 4월 남서울대학교 창업경진대회 대상 수상 등의 쾌거를 이어갔다.

세종대왕 페이퍼토이

PAPER TOY
AUTORO

- **설립일 :** 2012년
- **대표자 :** 이환수

- **사업내용**

  움직이는
  페이퍼토이를 활용한
  문화플랫폼 개발

- **주 소**

  충청남도 천안시
  서북구 대학로 91
  남서울대학교
  지식정보관

이 과정에서 초기 창업자금과 3평 규모의 작은 사무공간을 지원받게 되며 사업은 비로소 본격화 단계에 접어든다. 이런저런 어려움도 많긴 했지만 오토로는 지속적인 성과를 만들어냈다. 교육과학기술부 주최 전국 산학연협력 EXPO 대상 수상에 이어 '충남 청년 CEO 500'에 선정됨으로써 충남 경제진흥원과 남서울대학교 산학협력단의 마케팅, 세무, 법률 등 창업 전반에 관한 교육 지원을 받게 되었다.

현재 4명의 유능한 컬티자이너(Culture+Designer)로 구성된 오토로의 페이퍼토이는 2013년 9월 특허출원(출원번호 : 10-2013-0108176) 중이며, 4건의 지식재산권 획득, 8건 이상의 파트너십 체결 등의 결실을 거두었다. 또 아직 본격시판 전임에도 불구하고 국내 메이저급 캐릭터 '몰랑이'를 보유하고 있는 (주)필벅, 인기 탤런트 '이광수'의 캐릭터 라이센스를 보유하고 있는 킹콩엔터테인먼트 등 다수의 동종업체로부터 제작 의뢰를 받은 상태다. 정식 론칭 예정인 2014년에는 약 2억원 이상의 매출실적을 예상하고 있다.

앞으로 오토로는 이같은 성과를 바탕으로 국내에서 제품을 유통하기 위한 프로세스 전반을 구출하고, 인지도 확산 및 안정적인 수익모델 형성을 위하여 노력할 계획이다. 향후에는 도쿄 기프티쇼, 프랑스 메종 오브제(Maison & objet) 등의 세계 최대 디자인 박람회를 통하여 국제시장으로 진출하기 위한 준비도 진행할 것이라고 한다.

마지막으로 이 대표는 자신의 목표를 유머러스하면서도 간명하게 설명했다. "포털사이트에서 오토로를 검색하면 주로 참치초밥집 관련 정보가 뜨더군요. 일본어로 참치 대뱃살이 오토로잖아요. 이걸 앞으로 2년 내 페이퍼토이 제품 정보가 쫙 뜨게 바꾸는 게 제 목표입니다."

오토로의
목표는,
페이퍼토이의
세계적인
대명사

Agriculture

유기코리아

젊은이가 농업하는 문화,
유기코리아가 실현한다!

시골집 담장 위의 못생긴 여주, 사업 아이디어가 되다

어렸을 적, 시골집 담장에는 못생긴 오이가 있었다. 아무도 그것을 먹지 않았고, 그래서 박현철 대표도 무심코 지나쳤었다. 해마다 그 못생긴 오이는 노랗게 익어가면서 씨앗을 내리고 그렇게 계속 담장에서 수세미와 함께 자랐다. 어느 날 네 살배기 아들이 레몬이냐고 물어 보길래 할머니께 여쭈어봤더니 '여자'라고 하셨다. 아들은 그 이름이 여자(女)와 똑같다며 한번 열어보더니 그 빨간 것이 예뻐서 입으로 가져갔다. 맛이 없다고 뱉을 줄 알았는데 강낭콩 같다며 열심히 먹는 모습에 검색을 해보았다. 표준말로는 '여주'라고 부르는 그것의 효능은, 생각지도 못하게 놀라웠다.

여주는 최근 각광받는 건강식품의 하나이다. 당뇨에 특효가 있어 천연식물 인슐린이라고도 불린다. 맛 때문에 '쓴 오이'라고도 하는데, 실제로 여주에는 비타민C가 오이의 20배나 함유되어 있다. 체지방 분해효과가 있는 리놀렌산을 비롯해 카라틴, 베타카로틴, 칼륨 등도 매우 풍부하다. 또 여주잎은 땀띠와 치질에 효과가 있다 하여 민간에서는 오래 전부터 찧어서 사용해왔다. 일본 오키나와지방의 장수식품으로 잘 알려진 고야차가 바로 여주차이다.

그래서 많은 언론매체가 여주를 다루고 있었지만, 그 시장 규모는 아직 작았다. 향후 3~4년쯤 지나면 크게 각광받겠다 싶어서 사업화를 결심했다. 아내의 도움이 컸다. 비누와 화장수를 함께 만들고 사용하며 연구를 거듭했다. 2013년 드디어 부부가 함께 여주차, 여주비누, 여주화장품 등을 생산, 판매하는 '유기코리아'를 창업했다. 어려움도 많았다. 아직 상품화되어 있지 않은 원료를 가지고 새로운 제품을 만들어내는 일이 그리 만만하겠는가. 시제품도 계속 제작해야 했고, 또 사업계획 자체가 여주 하나로 다종의 상품을 생산하는 것이었기 때문에, 자금 부분에서 매우 힘들었다. 지방이라 업무제휴도 쉽지 않았다.

여주 화장품 세트

유기코리아
www.ugikorea.co.kr

- **설립일 :** 2013년
- **대표자 :** 박현철

- **사업내용**

  여주차, 여주비누,
  여주화장품 등
  여주 관련 제품

- **주 소**

  광주광역시 북구
  중흥2동 341-6
  평화프라자 203호

그러나 다행히 중소기업청의 창업맞춤형사업으로 4,100만원의 자금 지원을 받았고, 주관기관을 통해 멘토링 등의 지원도 받고 있다. 1인 창조기업으로 선정되어 휴먼케어 박람회, 2013 벤처 · 창업박람회에 참가, 제품을 널리 알릴 기회도 얻을 수 있었다.

유기농산물로
만드는
안전한 먹거리,
안전한 바를거리

유기코리아는 모든 여주를 직접 재배한다. 화학비료를 전혀 쓰지 않고, EM활성액 효소와 3년 발효 효소를 사용하는 친환경 유기농법을 고집한다. 티백차와 화장품은 소량 생산이 매우 힘든 제품이지만, 직접 재배 쪽이 훨씬 고객을 만족시키고 상품의 질을 향상시킨다는 것을 알기 때문이다.

아직 사업 초기 단계라 내세울만한 성과는 많지 않다. 그럼에도 주력 상품인 여주티백차는 출시 3개월만에 약 3만 포 이상이 판매되는 성공을 거두었고, 여주로 만든 비누와 보습크림 등 화장품도 여성들에게 인기 있는 상품이다. 여러 건의 특허 출원도 진행 중이다. 아내가 운영 중인 네이버 블로그 '푸드리나' 외에는 별다른 홍보활동도 하지 못했는데도, 제품을 써본 고객들 사이에 입소문이 나고 알음알음으로 소개가 이어지면서 매출도 꾸준히 오르고 있다.

특히 2013년 12월에 출시한 여주에센스, 여주로션, 여주샴푸앤바디워시는 모두 100% 자연발효 제품군으로 미국 스킨딥 제로 등급을 받을 만큼 아주 안전한 제품이다. 다만 발효화장품의 특성상 고객층이 한정된 점이 앞으로의 해결 과제이다. 박 대표는 여주라는 식물에 대해 관심이 많은 해외시장으로 수출할 예정이다.

Technology

이스톤 일렉트로닉스

'아무도 따라올 수 없는 기술력'
솔루션 리더로 우뚝 서다!

대한민국 내비게이션 박사, 창업의 길을 찾아나서다

이스톤 일렉트로닉스는 평범한 일반인에게 아직 생소한 이름이다. 그러나 어떤 분야의 사람들에게는 절대적인 존재감을 가진 이름이기도 하다. 차량용 DMB나 내비게이션과 같이 모바일 TV 기능을 가진 제품들의 핵심 부품인 수신 칩과 소프트웨어 드라이버를 만드는 회사. 그래서 역사가 일천한 1인 창조기업임에도 불구하고 현대기아차, 아이나비, 유럽GM처럼 내로라하는 기업들의 파트너로 선택된 회사. 바로 이스톤 일렉트로닉스다.

2009년 이스톤 일렉트로닉스를 창업한 조은석 대표는 대학 졸업 후 대우전자 연구소에서 연구원으로 근무했으며 Arrow Korea, SiRF Korea 등 주로 외국계 전자부품 회사에서 10년 이상 경력을 쌓았다. 그는 자칭 타칭 '내비게이션 박사'로 통한다. 2005년 한국에서 내비게이션이 상용화될 시점부터 줄곧 이 분야에서 일해 왔으니 "나보다 내비게이션 잘 아는 사람은 없을 것이다"라는 그의 말이 결코 과장은 아닌 셈이다.

누구보다 잘 나가던 그가 돌연 회사를 그만두고 1인 창조기업을 시작한 이유는 무엇일까. "예전에 회사 다닐 때 제품 개발을 통해 더 큰 시장에 진출할 기회가 있었음에도, 윗선의 결정으로 좌절된 적이 있었"던 때문이라고 조은석 대표는 설명한다. 조직에서 개인이 주도적이고 도전적으로 일하기가 쉽지 않은 우리의 현실을 질타한 것이다.

창업 전 근무하였던 회사들이 내비게이션에 적용 가능한 CPU 및 GPS 부품 제조사였던 데다가, 평소에 내비게이션 제조사들과 업무적으로 긴밀한 관계를 유지하고 있었고, 모바일 TV 기능은 기존 제품인 CPU와 기술적으로 밀접한 관계가 있는 분야였기에 시장파악이나 기술적인 부분에서 여러모로 자신도 있었다. 그는 자기가 하고 싶은 분야에 마음껏 도전해보기 위하여 창업을 결심했고, 자신 있는 분야에서 능력의 최대치를 펼쳐보일 기회를 선택했다.

조은석 대표

- **설립일 :** 2009년
- **대표자 :** 조은석

- **주거래처**

  팅크웨어,
  에이텔시스텍,
  와이즈테크놀러지,
  아이셋 등

- **주 소**

  서울 강남구
  강남대로136길 11
  (논현동, 제일빌딩6층)

그러나 홀로서기가 결코 순탄할 것만은 아니었다. 사업 초기부터 자금 부족에 시달렸다. 막상 모바일 TV 솔루션을 가지고 고객사를 찾아갔을 때는 이미 적용 중인 솔루션들이 선점하고 있던 터라, 대부분 신제품 적용을 주저했다. 날마다 고객사로 출퇴근하다시피 하면서 설득하기를 거의 2달. 주요 고객사들은 결국 이스톤 일렉트로닉스의 제품을 채택하게 되었다.

무엇보다도 어려웠던 점은, 세무나 수출입 통관 등 법률적인 부분에 있어서 생소했다는 사실이다. 예전 회사 조직 내에 있을 땐 각 조직 별로 하는 일이 나눠져 있어 부족한 부분에 대한 도움을 받을 수 있었지만, 창업 후에는 혼자 다 알아서 해결해야 했기 때문이다. 그는 회사를 다니던 시절 쌓아놓은 인맥을 적극 활용해 어려움을 극복해나갔다. "회사 다닐 때의 고객사와 지금 고객이 같다. 당시 신뢰를 잘 쌓아 놓은 것이 지금의 자산이 됐다." 창업한지 만 4년차를 맞은 올해, 이스톤 일렉트로닉스는 매출 14억원을 바라보고 있다. 2013 벤처창업박람회 지식 서비스 기업 분야 국무총리 표창을 수상하기도 했다. 이제는 제법 경험과 지식이 쌓이고, 회사도 본격적인 성장궤도에 안착했다.

다만 조은선 대표가 지금도 아쉬워하는 한 가지 대목은, 그동안 창업진흥원의 다양한 지원 정책을 십분 활용하지 못했다는 것이다. 현재 비즈니스센터에 입주해있는 이스톤 일렉트로닉스가 받는 혜택은 임대료 일부 지원이 고작. 그래서 내년부터는 각종 정책과 정보를 확인해서 필요한 부분에 대한 지원을 받아볼 요량이다.

그의 장기적인 목표는 구글처럼 창의적인 회사를 만드는 것이라고 한다. 권위적 상하관계가 아니라 수평적인 관계에서, 직급에 구애받지 않고 자유롭게 자기 의견을 제안하며 즐겁게 일할 수 있는 회사. 그 꿈을 이루기 위해 그는 오늘도 신뢰의 계단을 한발 한발 오르고 있다.

남겨진 또 하나의 과제, 창업진흥원 100% 활용하기

Invention

제이엠그린

그녀가 발명한 편리한 제품들,
우리의 생활 속으로 들어오다!

'알알이쏙'으로 신화가 된 여성 발명왕

한 마디로, 대단하다. 수많은 발명특허의 주인공이자, 생활문화기업 제이엠그린의 CEO 이정미 대표.몇 줄의 글로 그녀를 모두 설명한다는 것은 불가능할 정도로, 이 대표의 약력은 화려하고도 다양하다.

2013년 한해에 추가된 수상실적만 해도 '세계여성발명대회' 금상 수상을 비롯해 3개. 보유하고 있는 지식재산권만 해도 '식품용 제빙용기' 특허출원 등 10개 이상. 'G-Fair Korea' 등 4개의 국내 박람회와 '미국 라스베가스 소비재 전시회' 등 5건의 해외 전시회 참가. 미국FDA 등 3개국 4개 기관으로부터 안전성 검사 통과. 그리고 수십 차례의 TV방송 출연과 언론 보도까지.

이정미 대표가 이끄는 제이엠그린 역시 2013년에도 마케팅적으로 눈부신 성과를 수없이 거두었다. 국내에서는 홈플러스 전국 매장을 비롯해 5개의 마트에 입점했고, 해외에서는 이베이, 아마존, 라쿠텐 등 세계적인 매장 5곳에 입점했다. 미국, 호주, 이스라엘, 싱가폴, 말레이시아 등 5개국에 6건의 수출을 성공시켰다. 살짝 오버해서 이야기하자면 제이엠그린은 '1인 창조기업'으로 시작했지만 이제 '창조기업의 1인자'를 향해 달려가고 있는지도 모른다고 느껴질 정도였다.

그러나 이 화려한 여성발명왕은 몇 년 전만 해도 평범한 주부였다. 다만 생활 속에서 맞닥뜨린 불편함을 해결할 아이디어를 끊임없이 고민한 사람이었다는 점이 다를 뿐이다. 최초의 발명특허인 '브래지어 패드'와 두 번째 발명특허인 '초음파 조류퇴치기'를 거치면서 이 대표는 발명에 대해 자신을 갖게 됐다. 비록 막대한 자금이 요구되는 등의 이유로 두 가지 아이템 모두 사업을 접긴 했지만, 그것은 제이엠그린의 전설적인 히트상품 '알알이쏙' 탄생의 신호탄이었던 셈이다.

알알이쏙 제품의 모습

JM Green

- **설립일** : 2011년
- **대표자** : 이정미

- **사업내용**

  기능성 냉동용기
  '알알이쏙' 개발,
  제조 및 도소매업, 수출

- **주 소**

  경기도 화성시 봉담읍
  주석로 1098
  수원여자대학교
  보육창업실 304호

그녀가 눈 돌린 창업 아이템은 냉동 양념용기 알알이쏙이었다. 아침시간에 급하게 찌개를 끓일 때 냉동실에 얼려진 마늘을 칼로 잘라쓰는게 번거롭고 위험했던 개인적 경험에서 비롯됐다. 이 대표는, 마늘이나 양념, 채소 등 냉동 저장해야 할 내용물을 한번 쓸 분량만큼 얼렸다가 쉽게 빼내 쓸 수 있는 양념용기가 있으면 좋겠다는 생각 끝에 알알이쏙 개발에 성공했다.

우리 생활에
유용한 제품이
아니면
만들지 않는다

그러나 아이템은 아이템. 사업은 사업이다. 창업자금도 부족했고 관련정보도 없었던 이 대표는 여러 경로를 물색했다. 2011년 이 대표는 정부의 지원비 700만원을 받아 시제품을 만들고 사업을 시작했다. 금형제작과정에서 문제가 생겼을 때는 중소기업청에서 지원해주는 애로상담을 신청하여 전문가 컨설팅을 받으며 해결할 수 있었다. 이 대표는 "시제품 제작에서 특허출원, 제품 생산, 디자인, 사무실 임대, 직원 고용, 판로 개척, 홍보, 수출 준비까지 모두 정부의 지원사업의 도움을 받았다."고 말한다. 특히, 중소기업들을 도와주는 '마케팅 플랫폼 지원사업'에 선정된 것은 제이엠그린에 그 어느 것보다도 큰 도움이 되었다. 당시 특허 받은 알알이쏙을 따라한 저품질의 짝퉁 제품들이 7가지 이상이나 나와 가격을 교란시키고 매출을 떨어뜨린 데다가, 브랜드 이미지에 엄청난 타격까지 주고 있어 힘든 상황이었는데, 다행히 마케팅플랫폼의 온라인광고 지원사업을 통해 '이지데이' 및 '네이트판'에 온라인 홍보를 하면서 위기를 벗어날 수 있었던 것이다. 현재 제이엠그린은 회사가 커지고 인원이 많아짐에 따라 중소기업청이 지원한 공동 사무실을 떠나 수원여자대학교 창업보육센터로 자리를 옮겨온 상태. 그러나 1인 창조기업의 열정과 도전정신만큼은 처음 그대로 간직하고 있다고 한다.

우리 생활 속의 불편함을 개선하는 기업. 편리하고 윤택한 웰빙 라이프를 발명하는 기업.
제이엠그린이 대한민국을 넘어 세계 속의 생활문화기업으로 도약하기를 응원한다.

Happy 제이코프

'앱으로 만드는 행복한 세상'
그 중심에 제이코프가 있다!

겁 없이 시작한 1인 기업, 쉼 없이 도전하는 1등 기업가

이 회사, 재미있다. 반짝이는 눈빛에서 만만치 않은 꿈의 크기가 가늠되는 35살의 안재희 대표와, 일하는 게 신나서 어쩔 줄 모르겠다는 듯 보이는 젊은 직원들. 그들이 옹골차게 키워가고 있는 제이코프(Jeycorp). 회사명의 유래도 흥미롭다. '멋쟁이'를 뜻하는 경상도 사투리 '멋재이~'가 모티브라는 것. 그러므로 제이코프는 각 분야의 제이(멋쟁이)들이 모인 회사(Corporation)를 뜻한다.

애플리케이션 개발업계의 '앙팡 테리블'로 주목받는 제이코프는 1인 창조기업으로 2011년 대구에서 설립되었다. 창업 초기 4개월 만에 약 20여 종의 앱을 런칭하여 세간을 놀라게 하기도 했다. 방법은 의외로 단순했다. 디자이너는 기획과 디자인을 동시에, 개발자는 디버깅과 개발을 동시에 진행하는 다소 무모한 방식으로 일했기 때문이다. 안재희 대표를 비롯한 모든 직원이 쉬지 않고, 정말 열심히 일했다. 그러나 직원 수가 하나 둘씩 늘어나면서, 급기야는 외주 개발을 포기하면 회사 운영이 위태로울 수도 있는 지경에 이르렀다. 아직도 갈길은 멀고, 만들고 싶은 자체 개발 서비스는 무궁무진했건만 무언가가 발목을 잡고 있던 시기였고, 만약 이럴 때 누군가의 투자나 지원이 있으면 이겨낼 수 있을 것 같았다.

딱 그 시점에, 제이코프는 기관의 상담과 지원으로 어려운 상황을 극복할 수 있었다. 대구디지털산업진흥원 인력개발센터에서 이루어진 앱 개발 교육 덕분에 생각에서 그칠 뻔했던 앱 개발의 꿈을 이룰 수 있었다. 창업지원, 멘토링 등 다양한 지원으로 주변과 소통할 수 있었고, 당시의 멘토와는 지금도 두터운 협력관계를 유지하며 지내고 있다. e-fun, SmartC 2013, 광주 ACE Fair 등의 행사 참여에도 부스 설치비용 등의 지원을 받았다. 그중 가장 큰 힘이 된 것은 테스트 베드 지원이었다. 스마트폰 시장은 빠른 속도로 발전해 수시로 신제품이 출시되기 때문에, 수많은 스마트폰 모두를 구비하기도 어렵고 이를 테스트하기 위한 장비 구입비도 턱없이 부족한 상황에서 인력개발센터에 구비된 테스트 단말기는 정말이지 큰 도움이 되었다.

안재희 대표

Jeycorp
www.Jeycorp.com

- **설립일 :** 2011년
- **대표자 :** 안재희

- **사업내용**

  스마트 애플리케이션
  캐릭터 개발

- **주 소**

  대구시 남구 대명동
  1737번지
  영남이공대학
  산학협력관 806호

창업한 지 2년이 지난 지금, 제이코프는 애플 iOS와 구글 Android 마켓에 약 40여 종의 앱을 런칭하였으며 총 다운로드 수는 400만에 이른다. 대표적 히트 앱인 '힐링타임–감성과 휴식'과 '액받이 무녀'로 두 번이나 애플 앱스토어 무료 부문 1위를 기록했다. 이중에서 힐링타임의 안드로이드 유료버전은 유료앱 랭킹 4위까지 진입하는데 성공했다. 삼성 에스원의 태블릿 고객 제안서 '스마트 에스원' 과 한국산업단지공단의 기업형 모바일 SNS 서비스인 'KICOX TALK' 개발 완료 등과 같은 외주 성과도 눈에 띈다. SK, KT, LG 등 국내 주요 통신사에 월 단위의 프로모션 앱을 공급하는 것도 회사의 주요한 수입원이다.

대기업과도 당당히 맞붙을 수 있는 1인 창조기업을 꿈꾸며

그 결과 제이코프는 2013년 연매출 3억원을 바라볼 만큼 빠른 성장세를 구가하고 있다. 뿐만이 아니다. 힐링타임을 통해 2013 코리아 모바일 어워드에서 우수상을 수상하였으며, 2013년 4월에는 대구광역시 청년창업 선도기업으로 선정되었다. 특히 2013 대한민국 벤처창업 박람회 대통령 표창을 받은 것은 대단한 쾌거가 아닐 수 없다. 하지만 제이코프는 이러한 성과에 안주하지 않고 무려 100여 개의 기획안을 바탕으로 미래를 준비 중이다. 가장 대표적인 예로, 내년 초 서비스가 목표인 '스마트 언어치료 애플리케이션'은 태블릿을 활용한 말더듬이 치료용 솔루션으로서, 중소기업청의 지원을 받는 유망 프로젝트이다.

마지막으로, 후배 1인기업인에게 꼭 들려주고 싶은 이야기가 있는지를 물었다. "정부 지원으로 사업을 끌고 갈 수 있는 기간은 기껏해야 1년 정도입니다. 이후엔 자신의 힘으로 대기업들과 맞붙어야 합니다. 또 1인 창조기업인은 다음 단계인 중소기업 경영에도 미리 관심을 두어야한다고 생각합니다."

성공한 1인 창조기업인의 내공이 느껴지는 조언이었다. 거기에는 아마 그가 꿈꾸는 미래에 대한 힌트도 들어있지 않을까.

Design

조앤

'차세대 웹디자인을 상징하는 기업'
조앤의 저력, 대통령이 인정하다!

10년 동안 준비된 창업, 10년 만에 이룬 CEO의 꿈

영국 출신 작가 말콤 글래드웰이 쓴 책 '아웃라이더'에는 '1만 시간의 법칙'이라는 용어가 나온다. 우리나라에서도 몇 년 전 많이 회자된 적이 있는데, 어느 한 분야에서 성공하기 위해서는 1만 시간의 노력이 필요하다는 뜻이다. 단순 계산으로는 1만 시간은 416일쯤 된다. 그러나 이 책에 의하면 진정한 1만 시간의 법칙은, 하루에 3시간, 일주일에 20시간씩 꾸준히 일해서 10년의 세월이 쌓여야 비로소 얻어지는 결과물이라고 한다.

"IT업계에 처음 입문하면서 결심했지요. 10년 간 일선에서 경험과 지혜를 쌓은 뒤, CEO가 되자고." 1인 창조기업 '조앤'의 양지영 대표는 바로 이 1만 시간의 법칙을 연상시키는 인물이다. 그녀는 벤처기업에서 3년 6개월간 일하면서 실무경험을 쌓았고, 이후 프리랜서 웹 개발자로 수년간 일했다. 이 과정에서 정부기관 사이트, 교육기관 사이트 등으로부터 능력을 인정받았다.

정확히 10년 뒤, 그녀는 그 꿈을 이루었다. 그동안 쌓은 노하우와 성가를 바탕으로 웹 개발 전문회사 조앤을 설립했다. 'God is Gracious(신의 자비로움, 은총)'라는 뜻의 'Joanne'에서 회사명 조앤(JoAnn)을 따왔다는 설명에서도 알 수 있듯이 그녀는 독실한 기독교인으로서 '항상 고객의 성공을 도와드리는 신의 선물 같은 존재'로 일함을 최우선한다. 그러나 대다수 1인 창조기업이 그렇듯이 사무실 마련, 운영자금, 홍보 · 마케팅 등 창업 과정에서 만난 장애물은 한두 가지가 아니었다. 창업 직전, 도움을 받을 수 있는 기관들의 정보를 잘 수집해둔 것이 천만다행이었다. 특히 그녀는 창업진흥원이 운영하는 1인 창조기업 대전 비즈니스센터 입주 1기생으로서 사무실 제공, 교육, 창업관련 지원 등의 혜택을 바탕으로 창업에 대한 부담을 줄이고 실패 요인들을 최소화할 수 있었다. 운영자금 문제는, 중소기업진흥공단으로부터 청년창업자금 5,000만원을 저리로 융자받아 해결했다. 2012년도에는 '1인 창조기업 Start Marketing 지원사업'(중소기업청), '1인 창조기업 마케팅 활성화 지원사업'(대전문화산업진흥원) 등의 대상자로 선정되면서 홍보 · 마케팅의 난관도 이겨냈다.

JoANN

- **설립일 :** 2011년
- **대표자 :** 양지영

- **사업내용**

  웹접근성,
  웹디자인,
  디지털 미디어 디자인,
  모바일 웹/앱 개발

- **주 소**

  대전광역시 유성구
  도룡동 3-1번지
  대전CT센터 209호

이른바 '스펙'에서도, 조앤 양지영 대표는 화려하다. 고급기술자 등급(소프트웨어 개발 등급), 웹디자인 기능사 등 관련 자격증은 물론, '스마트기기를 이용한 음악 학습방법 및 학습시스템'에 관한 특허도 보유하고 있다. 2013년 7월에는 '콘텐츠 톡톡 상상페스티벌 아이디어 공모전' 장려상을 수상했고, 12월에는 '2013 대한민국 벤처창업 박람회 지식서비스기업 부문 대통령 표창'을 받은 것이다.

현재 조앤은 웹접근성, 웹사이트, 디지털 미디어 디자인, 온라인 디자인, 모바일 웹/앱 개발 등을 사업영역으로 하고 있다. 그중에서도 현재 가장 주력하는 분야는 '웹접근성' 문제다. 2013년 한국정보화진흥원 '웹접근성 지킴이'로 위촉되어 활동하면서 국방과학연구소, 기초과학연구원, 문화체육관광, 연구개발인력교육원, 유성구 종합사회복지관 등의 접근성 진단 및 컨설팅 업무를 수행하고 있다. 또 웹표준, 웹접근성 준수 비용에 부담되는 중소기업을 위한 솔루션 활용, 원스톱 홈페이지 제작지원 서비스도 제공하고 있다.

흔히 웹디자인은 눈에 보이는 것을 만드는 행위라고 생각한다. 그러나 양 대표는 "저는 보이지 않는 부분까지 디자인해드리고 싶어요."라고 말한다. 무슨 뜻일까. 좀 더 구체적인 사례와 설명을 부탁했다. "2008년 시행된 '장애인 차별 금지법'에 따라 올해 4월부터 모든 법인은 장애인들이 웹에 접근하는 데 불편함을 느끼지 않도록 웹을 디자인해야 합니다. 하지만 많은 기업이 이를 제대로 인식하지도 못하고 있는 게 현실이죠. 앞으로 조앤은 장애인들이 편하게 이용할 수 있는 웹 사이트 서비스를 다양한 기업에 저렴하게 제공하고 싶습니다."

13년째 고객에게 신뢰받으며 승승장구할 수 있었던 힘의 원천이 무엇인지 짐작케 되는 답변이었다. 참되고, 정결하고, 사랑받을 만하고, 칭찬받을 만한 덕목 'Integrity'를 지향한다는 조앤의 기업철학 또한 진정성 있게 다가왔다.

보이지 않는 것까지 디자인하는, 신뢰와 능력의 감동의 기업

Glossy

창명산업

광택 노출 콘크리트 개발, 300번의 실패 끝에 성공하다!

5년 동안 노출 콘크리트만 생각한 벽돌 공장장

건강해 보이는 구릿빛 피부. 코끝이 넓어 돈이 붙는다는 복코. 서글서글한 눈매. 너그러우면서도 굳센 의지가 돋보이는 입초리. 잠시 인상 비평을 하자면, 최복길 대표는 첫눈에 신뢰감과 호감을 주는 사람이었다. 최복길 대표는 아버지가 운영하는 벽돌공장에서 10년간 공장장으로 일했다. 그러나 벽돌제조업이 사양길에 접어들자, 그는 새로운 돌파구를 모색했다.

유명 건축가들이 노출 콘크리트로 작품을 지어서 세계 건축업계의 큰 주목을 받았다는 사실을 알게 되었다. 노출 콘크리트는 별도 마감재를 시공하지 않고 콘크리트가 갖고 있는 물리적 성질을 그대로 드러나게 하는 마감기법으로 프랑스 '라 뚜레뜨 수도원(1960)', 미국 '솔크 생물학 연구소(1965)', 일본의 '로코하우징 1(1983)' 등이 노출 콘크리트의 대표 건축물로 꼽힌다. 노출 콘크리트를 즐겨 사용한 건축가로는 프랑스의 르 코르뷔지에, 일본의 안도 다다오, 이탈리아의 루이스 칸, 그리고 우리나라의 김수근 등이 잘 알려져 있다. 최복길 대표는 여기에서 아이디어를 얻었다.

본격적으로 신소재 패널 연구에 나선 그에게 "노출 콘크리트 소재이면서 대리석처럼 광택이 나면 더 좋지 않을까?"하는 생각이 떠올랐다. 일명 〈광택 노출 콘크리트 패널〉 연구 개발에 착수했다. 가격은 대리석의 반값이면서, 광택과 질감은 대리석처럼 빛나는 콘크리트 패널을 만드는 일은 그러나 쉽지 않았다.

5년간 모래와 시멘트, 물의 배합과 온도와 습도를 맞추는 실험이 계속됐다. 실패에 실패를 거듭했다. 자그마치 300번의 실험을 하는 동안 포기하고 싶은 순간도 많았다. 가장 어려운 시기, 옆에서 힘이 되어준 가족들이 아니었다면 아마 통과하지 못했을 시련과 역경이었다. 고진감래. 마침내 '광택 노출 콘크리트 패널' 제작에 성공했다. 하지만 난관은 여기서 끝나지 않았다. 이 제품을 어떻게 사업화시킬지 막막했다.

최복길 대표

CRECOT

- **설립일 :** 2013년
- **대표자 :** 최복길

- **사업내용**

  광택 노출 콘크리트 패널 제작

- **주 소**

  강원도 강릉시 경강로 2326번길 4 (포남동)

기술자는 CEO로 성공하기 어렵다는 편견을 깨다

이때 1인 창조기업 비즈니스 센터는 신소재 패널을 사업화 시키기 위한 든든한 지원군이 됐다. 창명산업은 중소기업청과 강릉시의 지원으로 운영되는 강릉과학산업진흥원 1인 창조기업 비즈니스센터에 입주했고, 광택 노출 콘크리트 패널 제작이 '예비 지식 청년 사업자 육성 사업'에 선정돼 시제품 제작을 마칠 수 있었다.

기술과 경영, 두 마리 토끼를 잡은 1인 기업인으로 최복길 대표의 새로운 인생이 시작된 것이다. 2013년 6월, 마침내 특허 출원에 성공했고 8월부터 시판에 들어간 창명산업의 광택 노출 콘크리트 패널은 벌써부터 건축업계에서 비상한 관심을 보이고 있다. 기존 노출 콘크리트와 비교할 때, 광택 노출 콘크리트는 대리석 특유의 광택 있는 질감을 표출하기 때문에 더 고급스럽다. 그러면서도 별도의 마감재를 사용하거나 표면처리를 할 필요가 없어 한결 쉽고 간편하게 시공할 수 있으니 어쩌면 너무나 당연한 귀결인 셈이다.

광택 노출 콘크리트의 수요는 무궁무진하다. 특히 도심을 통과하는 교각이나 지하철 역사, 교회 등 외부 마감이 어려운 건축물에 널리 쓰이며, 그 외에도 다양한 쓰임새로 고부가가치를 창출하는 첨단 신소재 패널이다. 이제 남은 관건은, 품질과 가격의 경쟁력을 더욱 높이는 한편, 낮은 인지도를 극복하고 판로를 확대해 나가는 일. 하지만 최 대표는 낙관적이다. 센터의 지속적인 교육과 멘토링 그리고 마케팅 지원을 십분 활용할 예정이기 때문이다.

마지막으로, 미래의 포부를 물었다. "앞으로 광섬유를 이용해 밤이면 건물 외벽이 반짝반짝 빛나는 패널도 개발할 계획입니다." 그의 눈빛도 어느새 자신감과 설렘으로 반짝이고 있었다.

Lighting

킴앤정

LED 조명을 가격까지 가볍게,
킴앤정의 기술이 있어 가능해진다!

1인 창조기업은 자신과의 싸움

중소기업청에서 분석한 자료를 보면, 창업 후 5년 이상 10년을 넘게 생존하는 기업들이 우리의 상상 이상으로 적다. 하루에도 수많은 기업들이 창업을 하고 폐업을 하는 것이 대한민국의 냉혹한 현실이다. 무엇이 수많은 기업들을 창업하고 폐업하게 만드는 것일까?

용인에 있는 1인 창조기업 킴앤정의 김동수 대표는 이에 대해 '知彼知己百戰百勝'이라는 고사성어를 던졌다. 치열한 경쟁구도 속에서 백 번 싸워 백 번 이기기는 힘들다. 아니 불가능하다. 하지만 본인이 처한 현실과 주변 상황을 파악하여 나아가야할 방향성을 예측하고 설계한다면 '실패의 공포'를 두려워할 일이 없다는 것이 그의 지론이다.

어찌 보면 너무나 당연해 보이는, 그래서 자주 잊기 쉬운 이러한 견해는, 아마도 그의 지난 경험에서 비롯됐을 것이다. 김 대표는 2013년 6월에 LED조명 제조회사 킴앤정을 창업했지만, 그 이전에 ㈜디에이테크 CEO를 역임한 바 있는 관록의 경영인이기도 하다. 창업의 달콤함에 취해 '보이지 않는 가시'를 믿으려고도 귀기울이려고도 하지 않다가 종국에는 실패의 쓴맛을 보는 독불장군 창업자들을, 아마도 그는 주변에서 숱하게 보아왔으리라.

"무소의 뿔처럼 혼자서 무작정 앞만 보고 가서는 곤란합니다. 옆을 돌아보고, 자신을 객관적으로 바라보는 눈이 필요해요. 이것이 1인 기업이 가져야 되는 진정한 자세라고 생각합니다."
자신과의 싸움을 유달리 강조하는 김 대표는, 그래서 자신이 가장 잘 아는 LED 분야를 선택해서 킴앤정을 창업했다. 기존 LED조명의 단점이 무엇인지, 방열효과를 높이려면 어떡해야 하는지, 소량생산을 하면서도 가격경쟁력을 확보할 순 없는지, 납기를 단축할 방법은 무엇인지....
모든 측면을 꼼꼼히 검토한 그는, 이만하면 확신이 든다 싶었을 때 창업을 실행했다.

유리 점등

creative Kim Jung

- **설립일 :** 2013년
- **대표자 :** 김동수

- **사업내용**

  LED 스틸 · 유리 기판 개발

- **주 소**

  경기도 안성시 대덕면 서동대로 4726 중앙대 창업보육센터 2관 사무 3호

그는 유리/기판을 이용하여 LED 조명을 개발했다. 기존 LED PCB 보드는 거의 모든 제품들이 동박을 이용한다. 기판을 부식시키고 여러 단계의 PCB 형태를 만들어 내기 위한 공정을 거쳐야만 제품이 만들어지기 때문에 납기 문제가 발생한다. 또 소량 제품 개발 및 양산에 어려움이 있다.

반면 그가 개발한 제품은 인쇄 방식을 통한 LED 스틸/유리 기판으로서, 기판에서 가장 중요한 방열효과가 뛰어나다. 또한 원자재 절감을 통한 경쟁력 있는 가격이 가장 큰 장점이다. 향후에는 회로가 보이지 않는 투명 전극기판을 개발할 예정이다.

LED 조명 분야를 LEAD하는 회사를 목표로

킴앤정은 2013년 G-창업프로젝트 사업에 선정되면서 기분 좋은 괘조의 스타트를 할 수 있었다.
G-창업프로젝트는 지자체 최초로 경기도가 운영하고 있는 창업지원 프로그램이다. 우수한 아이디어나 신기술을 보유하고 있지만 자금부족과 창업절차 때문에 어려움을 겪는 예비 창업자와 1년 이내의 초기 창업자를 발굴하여 창업의 시작부터 성공까지 밀착 지원하는 제도다. G-창업프로젝트에 선정된 CEO는 최대 1,500만원의 창업지원금은 물론 공동창업실, 기술/경영 컨설팅, 시제품 제작, CEO멘토, 창업보육센터 입주지원 등의 지원을 받게 된다. 그동안 창업 540명, 고용창출 1172명, 지식재산권 765건, 도내 창업보육센터 131개사 입주 등의 성과를 거둘 정도로 실효성도 높아 그만큼 경쟁도 치열하다.

준비된 창업은 잇따른 수상실적으로 이어졌다. 2013년 7월 DIVA 벤처경진대회 최우수상, 용인시 ICT 창업경진대회 장려상, 2013년 12월 G-창업 프로젝트 유공 표창 및 우수사례 금상에 이르기까지... 경영과 영업 측면에서도 성과를 거둔 첫해였다. 2013년 11월 직원을 고용한 데 이어, 용인시 옥외 광고업 등록(제 2013-5620025-08-5-00009호)으로 도약의 발판을 마련했다. 2013년 6월 28일 뒤늦은 설립에도 불구하고 하반기에만 4,200만원의 매출을 달성한 것이다.

Impact
토요요

임팩트 있는 디자인,
실행 가능한 아이디어,
이것이 토요요의 원칙이다!

토요요 디자인 팀, 출사표를 던지다

토요요(toyoyo)는 2011년 10월에 창업한 디자인 전문회사다. CI, BI 제작 및 환경, 공공 시설물, 제품, 선박 디자인 등 주로 클라이언트 비즈니스 분야에서 다양한 일을 하고 있다. 특히나, 중형 선박 디자인 및 감리까지 진행하다보니 현장에서 만나는 많은 분들은 토요요가 꽤나 큰 규모의 수도권 업체로 착각하는 경우가 많다고 한다. 현재 대표를 포함하여 총 3명의 구성원들로 이루어진, 광주광역시에 자리잡은 신출내기 1인 창조기업임에도, 토요요 정영민 대표는 학부와 대학원에서 제품디자인을 전공했으며, 기업체와 공공기관에서 5년 가량 경력을 쌓고 나서 창업을 하여 3년째 토요요를 운영 중인 한편 광주대학교 문화조형학부에도 출강하고 있다. 디자이너이다 보니 다양한 취미와 특기가 있는데 등산, 인라인, 산악자전거, 캠핑, 사진, 여행 등을 주로 좋아하는 편이다. 돈이 많이 드는 취미생활이라는 단점은 있으나, 나중에 디자인 개발을 진행하며 많은 도움을 받곤 한다.

그는 디자인에 답(?)을 먼저 내어놓고 일하지 않으려 노력한다. 디자인에 모범답안을 내어놓고 일을 하다보면 혁신적인 내용들보다는 하나의 회사 업무로서 기계적으로 처리되어지는 경우가 많기 때문이다. 그래서 토요요에서는 새로운 작은 가능성 하나에도 좋은 결과물이 나올 때까지 수정에 수정을 거듭한다. 때론 몇 날 며칠을 함께 합숙하며 프로젝트를 진행해 나가다 보면 일터인지 합숙소인지, 웃기고 재미있는 집단이 되어버렸다. 오죽하면 팀원들 사이에서 '토 나올 때까지 일 시킨다고 해서 토요요'라는 우스갯소리가 돌겠는가.

다른 한편으로는 토요요 자체 브랜드 상품을 출시하여 해외시장에 뛰어들 준비를 꾸준히 추진해 가고 있다. 현재 디자인 및 상표등록과 샘플진행 단계로 아이템은 아직 미공개 상태. 시장에선 어떤 반응들이 있을 지는 아직 모르겠으나, 애정도 많고 꿈도 많았던 프로젝트인 만큼 좋은 결과를 기대하고 있는 것도 사실이다.

여수경도 양방향차도형
여객선 디자인

toYOYO

- **설립일 :** 2011년
- **대표자 :** 정영민

- **사업내용**

  디자인 컨설팅,
  브랜드 상품 개발,
  선박 디자인 개발

- **주 소**

  광주광역시 북구
  오룡동 1110-7
  광주디자인센터
  6층 615호

아무튼, 토요요 디자인 팀의 비전은 토요요만의 상품을 만들어 많은 지역, 국가, 사람들에게 알리고 런칭하며, 다시 새로운 아이디어를 내고 팀원들과 다양한 생각들을 나누며 재미있고 활기찬 디자인 회사를 만들어 가는 것이다.

세계는
넓고,
디자인할 것은
많다

정 대표는 평소 '좋아하는 일을 하면서 성장하자'는 생각을 갖고 있지만, 처음부터 창업을 원했던 것은 아니었다. 프리랜서로 조금씩 들어오는 일들을 하나씩 처리하면서 책상, 의자, 모니터들이 점점 늘어나기 시작했고, 작은 프로젝트에도 하나하나 배운다는 마음으로 일을 진행하다 보니 조금씩 그를 신뢰하는 클라이언트도 늘어나면서 회사라는 조직을 갖게 된 것이다.

막상 창업자가 되고 회사의 대표가 되다보니, 기존의 오래된 회사들이 만들어 놓은 틈바구니를 비집고 들어 간다는 게 보통 어려운 일이 아니었다. 작은 네트워크도 절실했고, 사소한 도움도 아쉽던 무렵이었다. 그런 와중에 광주디자인센터나 창업진흥원의 각종 지원사업과 유익한 정보제공은 심적으로 든든한 버팀목이 아닐 수 없었다. 특히 1인 창조기업들도 정부 제안공모 사업들에 작은 기회지만 참여할 수 있게 규제를 계속 풀어주고 있어서 큰 힘이 되고 있다.

가장 뿌듯한 점은 무엇이고, 가장 큰 성과는 무엇일까. "지난 3년 동안 꾸준히 해왔던 클라이언트 비즈니스 사업을 통해 여러 중소기업의 제품들이 런칭되고, 몇 척의 선박들이 건조되어 실제 운행되고 있다는 것이 가장 보람된 일입니다. 또한, 여기서 얻은 노하우와 인프라를 토요요 자체 상품 개발에 적극적으로 활용하여 2014년 해외 출시 상품을 준비할 수 있는 기반이 되었던 게 가장 큰 성과입니다."

Consulting
티비에스파트너스

기업경영 컨설팅 분야에서,
최고의 솔루션 파트너가 되겠다!

전자공학과 컨설팅과 독서의, 아주 특별한 삼각관계

㈜티비에스파트너스 이동규 대표의 지난 이력을 살펴보면서 한 가지 흥미로운 사실이 있었다. 대학과 대학원에서는 전자공학과를 전공했고, 직장은 삼성전자에서 10여 년을 책임연구원으로 재직. 그 안에서의 R&D 및 사내컨설팅을 주 업무로 하다가 경영컨설팅 회사의 CEO로 변신.
얼핏 전반부의 이력과 후반부의 이력에서 일종의 '단층'이 느껴졌지만, 어떤 의미에서는 이것이야말로 개인사에서 발생한 '컨버전스'이자 '통섭'의 한 모습일지도 모르겠다는 생각이 들었다.

전자공학과 경영컨설팅이라는, 서로 다른 두 개의 영역을 이어준 연결고리는 아마도 두터운 '독서' 경력일 것이다. 이 대표에게 독서는 말 그대로 취미다. 하루의 정신없이 바쁜 일정 속에서도 책을 읽고, 집으로 돌아가서도 마음을 가다듬고 피로를 풀기 위해 독서를 한다. 책 속의 세상을 봄으로써 지난 경험을 되살펴보는 계기도 되고 앞으로 발생할 여러 난관들과 결과들을 미리 예측하고 대응할 수 있는 지혜나 통찰력을 기를 수 있는 기회도 얻을 수 있다.

회사 구성원들에게도 독서를 늘 권하고 책 한 권씩 항상 들고 다니는 것을 추천하고 있다. 출퇴근 때나 누구를 기다린다거나 할 때에 아무 것도 하지 않거나 휴대폰 보는 데에 시간을 허투루 보내지 않고 자투리 시간을 알차게 챙겨가기에 독서만큼 좋은 것은 없다. 특히 그의 비즈니스는 주로 말을 많이 하는 컨설팅 또는 강의이고, 그 결과물로서 항상 보고서를 작성해야 하기 때문에, 품질이 좋은 컨설팅이나 보고서 작성의 실력을 고양시키기에 정말 적절한 것이 '독서'이기도 하다.

2013년 7월 부산정보산업진흥원을 소재로 설립된 1인 창조기업 ㈜티비에스파트너스는 앞서 말한대로 경영컨설팅 전문회사다. 주요 역량은 R&D 컨설팅이며, 여기에 대학과 산업체에서 R&D 및 혁신 관련 강의를 주로 한다.

회의 중인 이동규 대표

Technology & Business Solution Partners

TBSP

- **설립일 :** 2013년
- **대표자 :** 이동규

- **사업내용**

  R&BD 컨설팅, 교육,
  R&BD 솔루션,
  기술 및 사업 평가

- **주 소**

  부산시 해운대구
  우2동 1475번지
  센텀벤처타운
  203호

컨설팅 회사, 컨설팅을 받다

컨설팅은 현재 국가컨설팅지원사업과 민간컨설팅 사업을 진행하고 있으며, 대학에서는 창업 관련하여 학부생들에게 실무 강의를 하고 있다. 또한 산업체 강의는 여러 업체의 대표와 임직원 대상의 일반 강의와 특정 산업체에 맞는 맞춤형 강의를 진행하고 있다.

하지만 1인 창조기업을 출발점으로 삼는다는 것이 말처럼 쉬운 것은 아니었다. 창업 초기 자금문제도 그렇지만 마땅한 사무실을 찾기도 힘들었다. 인적 네트워크의 부재로 큰 사업으로 이어갈 수 있는 소스가 부족했다. 회계, 세무, 법무 쪽과 같은 전문적인 영역의 인력이 없다보니 외주를 맡길 수밖에 없었고 그 비용 또한 고스란히 떠안아야 했다.

사무실 문제는 수소문 끝에 부산 센텀시티에 있는 부산정보산업진흥원에서 입주함으로써 해결할 수 있었다. 1인 창조 비즈니스 센터의 많은 지원을 받았고, 부산테크노파크 소속 전문위원으로 활동하면서 큰 업체들과의 네트워크를 형성하고 일반 기업들을 소개받아 기업 발굴에 박차를 가할 수 있었다. 대표님과 1대1 컨설팅을 통해 더 큰 사업을 그려나갈 수 있는 기반도 다져나갔다. 회사의 부족한 부분을 채워줄 수 있는 핵심 파트너들의 조력활동 덕분에 지금도 많은 기관을 컨택하고 사업을 제안하며 협업의 기회를 가질 수 있는 큰 행운을 누리고 있다.

아울러 ㈜티비에스파트너스는 창업 확산 목적으로 개설된 대학 강의에 참가하고, 그 연장선상으로 대학 산학협력단에 입주한 기업들의 멘토가 되어 열과 성을 다해 멘토링 프로그램을 진행했다. 그 결과 산단의 입주사 대표들이 신뢰를 보내오기 시작했고 더 큰 사업을 함께 하고 싶다는 제의가 쏟아졌다. 특히 한 클라이언트사에서 창업성장기술개발과제를 지원하기 위해 손을 건네어 왔고, 양사의 협력과 노력 덕분에 과제 최종 선발의 결과를 안을 수 있었던 것은 무엇보다 큰 성과였다.

Function
페이퍼펀

기능 속에 재미를 담는다,
이것이 바로 페이퍼펀의 디자인이다!

취미로 시작한 종이모형, 창업 아이템이 되다

2013년 11월 부산 벡스코에서 진행된 G-Star 행사장. 수많은 부스들 중에서도 유독 참가도가 매우 높은 야외 부스가 있어서 눈길을 끌었다. 카카오톡 게임 '포코팡' 행사장이었다. 많은 사람들이 포코팡 게임을 체험하기 위해서 길게 줄을 서서 기다리는 동안, 행사용품으로 전시된 페이퍼토이에도 자연스레 이목이 집중되었다. 포코팡 캐릭터를 페이퍼토이로 주문의뢰 받아 만들어진 페이퍼펀의 상품들이 행사용품으로 사용된 것이다. 페이퍼펀은 친숙하고 친환경적인 종이를 소재로 자르고, 접고, 붙이는 과정을 통해서 재미를 느낄 수 있는 제품을 디자인하고 제조하는 1인 창조기업이다. 홈페이지 쇼핑몰이나 네이버 카페 등을 통해서 자체 제작한 상품들을 판매하기도 하지만, OEM이나 ODM 방식의 B2B거래를 주 비즈니스 모델로 하고 있다.

대표 제품으로는 종이모형, 페이퍼토이, 디자인상품의 3가지가 있다. 종이모형은 'Paper Realism'을 컨셉으로 사실적이고 정밀하게 제작한 페이퍼모델이다. 사슴벌레, 장수풍뎅이, 메뚜기, 사마귀, 알락하늘소, 개미 등 곤충시리즈 6종의 제품을 자체 제작하여 판매하고 있다. 기존의 종이모형과는 다르게 디테일과 사실감이 살아있는데, 난이도가 조금 높은 편이어서 초보자는 만들기가 쉬운 편은 아니다. 하지만 만들고 나면 대략 어른 손바닥 만한 크기가 되는데 완성도가 높아서 성취감을 느낄 수 있다.

페이퍼토이는 교육용, 홍보용, 상업용으로 만들어진 종이장난감이다. 카카오톡 게임 '포코팡' 캐릭터, 렉스 캐릭터, 웜바디스 캐릭터, 커피컵 시리즈 등이 있다. 최근에는 아기예수의 탄생, 요나와 물고기, 골리앗과 다윗, 노아와 방주 등 성경 속의 이야기를 테마로 제작한 '두근두근 바이블크래프트' 시리즈 4종을 새로 출시했다.

커피컵시리즈, 골리앗과 다윗
페이퍼토이

PAPERFUN

- **설립일** : 2012년
- **대표자** : 정해

- **사업내용**

  종이를 이용한
  디자인상품 개발

- **주 소**

  부산시 중구 중앙대로
  63 4F 비즈니스센터
  121호

마지막으로 디자인상품은 종이를 소재로 한 각종 디자인 제품을 개발하고 제작한다. 이 회사의 정해 대표는 대학에서 산업디자인과 애니메이션을 전공했고, 게임 그래픽 쪽의 경력을 가지고 있다. 오랜 취미생활로 시작한 종이모형 만들기에서 출발해서 2012년 페이퍼펀을 창업하고 종이를 디자인 상품화하는 일을 하게 된 것이다. 'Paperfun'이라는 회사명에서도 알 수 있듯이, 사업을 하면서 재미를 추구할 수 있는 일을 하는 게 그의 바람이며, 종이하면 가장 먼저 떠오르는 디자인 기업으로 성장하는 것이 그의 목표이다.

현재 페이퍼펀은 1인 창조기업이 운영하기에 적당한 가격과 크기의 사무실을 이용하며 사업의 리스크를 최소화하고 있다. 그리고 부산디자인센터에서 실시하는 창업이나 비즈니스 운영에 필요한 교육과정을 통해서 다양한 정보를 얻고 있으며 중소기업청, 창업진흥원 등의 기관에서 지원하는 국가지원 정책의 정보도 바로 습득하고 있다. 2013 시니어 CEO 맞춤형 창업지원 사업을 지원받아서 시제품 제작과 온라인 광고 쪽으로 소요되는 자금을 운영할 수 있었다.

부산디자인센터의 권유로 2013 부산 디자인마켓에 참가한 경험도 페이퍼펀의 사업을 대외적으로 알리는 소중한 경험이 되었다. 특히 2013 부산 청년창업대전 1인창조기업관에 참가하여 부스를 운영하였는데 일반 관람객은 물론 관련업체에서도 많은 관심을 갖는 기회가 되었다. 당시 행사 홍보대사로 활약하던 개그우먼 김현숙과 영화배우 김정태가 페이퍼펀 메뚜기를 살펴보는 모습이 KBS뉴스에 보도되어 회사의 인지도 상승에 일조를 하였다.

각종 지원에
힘입어
활발하게
사업을
진행하고 있어

Soil

호만산업

인공토양의 가치가 석유보다도
높은 시대가 올 것이다!

질석 · 펄라이트 전문회사, 호만산업 설립

충청남도가 2010년부터 추진해오고 있는 '청년 CEO 500 프로젝트'는 구직(求職)에서 창직(創職)으로 일자리 만들기를 바꿔보자는 뜻에서 시작되었다. 4년간 500명의 창업일꾼 키우기를 목표로 한다. 아이디어만 있으면 누구나 창업할 수 있고, 도에서는 사업에 참여하는 청년들에게 창업공간을 주고 기업 경영 노하우와 함께 창업활동비, 운영자금까지 지원한다. 남들이 주목하지 않던 틈새시장을 파고들어 성공적으로 사업화한 대표적인 케이스인 호만산업의 김한엽 대표는 바로 이 프로젝트 출신이다. 1인 창조기업 호만산업은 흔히 '물에 뜨는 돌'로 알려진, 질석과 펄라이트를 가공 · 유통하는 회사다. 단순한 광물질인 질석과 펄라이트를 가공하여 만들어진 인공토양은 조경용이나 농업용으로 쓰이고 있다. 특히 흡음재로서의 성능이 탁월해 건축용 소재로도 많이 활용된다. 그만큼 부가가치도 높고 수요도 다양하여 미래가 밝은 사업이다.

김 대표는 이미 20대에 창업을 해서 실패한 경험을 가지고 있다. 사업의 비전만 보고 준비 없이 시작한 창업은 곧 현실이라는 벽에 부딪혔다. 1년여 만에 공장 문을 닫고 좌절과 방황을 하다가 지인의 소개로 입사한 직장에서 10년간 일하면서 지금 하고 있는 일에 대한 정보와 인맥을 얻었다. 서른 후반에 다시 대학을 입학할 정도로 치밀한 준비를 마친 그는, 2012년 사표를 내고 창업의 길에 나섰다.

창업의 길은 험난했다. 가장 큰 어려움은 자금이었다. 고정비와 영업에 드는 비용을 최소화하기 위해 고민하고 찾던 중 충남경제진흥원에서 진행하는 1인 창조기업 프로그램을 알게 됐고, 비즈니스센터에 입주했다. 경제진흥원에 입주해 있다는 사실만으로 고객의 신뢰와 초기 바이어를 확보하는데 훨씬 유리했다.

딸기전용 배양토 明진주

환경과 미래를 생각하는 기업
호만산업

- **설립일 :** 2012년
- **대표자 :** 김한엽

- **사업내용**

  팽창 질석, 펄라이트, 특수작물 상토 제조 및 판매

- **주 소**

  충청남도 아산시 염치읍 송곡리 244-19 충남경제진흥원 2층 253호

"자금과 공간, 정보 등 창업에 필요한 3가지를 1인 창조기업 프로그램을 통해 얻게 됐다."는 그의 설명대로 창업 초기의 호만산업은 빠르게 안착의 기반을 마련했다.

김 대표의 친환경 인공토양은 화훼, 수경재배 사업자들 중심으로 수요가 급증했고, 이를 감당하기 위해 12월에는 주식회사 호만산업을 별도로 설립했다. 7개월 만에 7명의 종업원을 고용하고 16억원의 매출을 달성했다. 1인 창조기업 전국 최다 매출액이었다. 그 공로로 충남도지사 표창까지 받았다.

2년도 안되는 짧은 시간, 대기업의 틈새 속에서도 탄탄한 입지를 다진 김 대표는 이제 기술력을 바탕으로 시장 확대를 구상하고 있다. 질석과 펄라이트를 가공한 건축용 단열재 시장이 그 첫 단계이다. 양산체제 구축을 위해 신설 중인 제2공장도 2014년에는 가동을 시작할 예정이다. 또한 호만산업이 생산하는 명진주(화훼토) 등 친환경 인공토양 제품을 특허출원 중에 있으며, 벤처기업 인증과 기업부설연구소 설립도 함께 진행하고 있다.

모두가 농업의 앞날은 어둡다고 말하는 시대.
1차 산업인 농업에서 미래를 창조하겠다는 신념으로 거침없이 도전하고 있는 호만산업의 쾌속질주가 앞으로도 계속해서 이어지기를 기대한다.

호만산업의 더 큰 미래, 농업에서 구하다

Petty
J&G

반려견 시대의 작은 혁명
J&G가 시작하다!

21세기의 새로운 성장산업 펫 비즈니스에 주목하다

한국에서 펫 문화의 역사는 매우 짧다. 그럼에도 불구하고 펫 비즈니스의 성장세는 가히 폭발적이다. 동물병원, 펫숍, 애견카페 등의 급증은 물론이고 애견용품의 종류도 양적으로 다양해지고 질적으로 특별해지고 있다. 종전에는 좀체로 상상하기 어려웠던 반려견 전용 정수기, 드라이어, 자동 배변 처리기 등이 대표적인 예이다. 특히 자동 배변 처리기는 최근 반려견을 키우는 사람들의 '머스트 해브' 아이템으로 떠오르고 있다. 아무리 반려견이 '또 하나의 가족'인 시대라지만, 대소변 처리만큼은 여전히 고민거리이기 때문이다. 이재범 대표는 바로 이 점을 눈여겨보다가 아예 본격적인 사업화에 나선 케이스.

"몇 년 전, 반려견을 키우는 지인 집에 초대받아 간 적이 있습니다. 그런데, 불결하고 역겨운 냄새 때문에 식사도 제대로 할 수 없었어요. 그러고 보니 많은 사람들이 신문지나 패드를 사용하는 건 물론이고, 그것을 하루 종일 방치한다는 사실을 발견할 수 있었습니다.." 보다 편리하고 위생적인 제품을 만들어주었으면 좋겠다는 생각 끝에 배변 처리기 개발에 나선 그는 2013년 J&G라는 이름의 1인 창조기업을 설립했다. 그리고 중소기업청에서 주관하는 2013년 창업맞춤형 사업에 선정되어 정부 지원금과 협조를 받아서 '매너펫'의 시제품 제작에 성공했다. '매너펫'은 반려견을 키울 때 가장 문제가 되는 대소변 처리를 획기적으로 해결해주는 제품이다. 반려견이 이 제품 위에서 용변을 보면, 러닝머신처럼 돌아가는 배변판이 자동적으로 움직여 대소변 수거함으로 처리해준다. 배변판은 안쪽에서 스팀살균 처리되어 다시 깨끗해진 상태로 위쪽으로 올라오기 때문에 냄새도 나지 않고 위생적이다.

자동으로 배변을 처리하고 살균 청소를 해주는 제품은, 국내는 물론 전 세계적으로도 J&G의 매너펫이 처음이었다. 이처럼 독창적인 기술력은 국내특허 3건, 국제특허 1건, 상표등록 2건 출원이라는 결실로 이어졌다.

애완견 자동 배변 살균 처리기

- **설립일 :** 2013년
- **대표자 :** 이재범

- **사업내용**

  애완견 자동 배변
  살균 처리기

- **주 소**

  충남 천안시 동남구
  청당동 청수14로 96
  백석문화센터 705호

또 2013 벤처 · 창업박람회에 참가하여 많은 관람객들로부터 뜨거운 관심과 찬사를 받았다. 특히 개막 당일 박근혜 대통령이 매너펫 전시부스에 들러 깊은 관심을 표하며 격려했고, 그 장면을 찍은 사진이 청와대 사이트에 올라가는 영광을 누리기도 했다.

다른 1인 창조기업들이 그러하듯 J&G 역시 창업 과정과 시제품 개발 과정에서 정부 및 관계기관의 도움을 다각도로 받았다. 창업맞춤형 사업 의무교육의 수료에서 백석문화대학교 창업보육센터 입주에 이르기까지, 자금지원에서 마케팅홍보와 컨설팅에 이르기까지, 크고 작은 지원들은 성공적인 창업의 든든한 원군이 되어주었다는 것이다.

시제품 제작은 물론, 양산화 단계까지도 지원 있었으면

마지막으로, 매너펫의 출시 계획과 앞으로의 비전에 대한 질문을 던졌다. 매너펫은 2014년 상반기 중에 대량생산하여 출시될 예정이라고 한다. 현재는 시제품 상태로서, 여러 의견을 수렴하고 테스트를 거듭하는 중이며, 전기안전 등 각종 인증을 거치는 과정도 남아 있다. 따라서 정확한 가격은 아직 미정이다. 보증기간은 기본적으로 1년이지만, 설계 수명은 10년 이상으로 계획하고 있다고. "반려견 수명보다는 오래 살아야겠죠?"라고 반문하는 이 대표의 얼굴에는 매너펫의 품질력과 기술우위에 대한 자부심이 짙게 서려 있었다.

판매방식에 있어서도 J&G 홈페이지는 물론 지마켓, 11번가 등의 쇼핑몰 입점을 통한 온라인 판매와 총판, 대리점 등을 통한 오프라인 판매를 모두 고려하고 있다. 또 수출을 위한 해외시장 개척 역시 비슷한 시기에 진행할 예정이라는 부연설명이다. J&G와 매너펫의 건투를 빈다.

Health
LINK

LINK의 앞선 IT융복합 기술,
헬스케어의 스마트한 대안을 제시하다!

꿈의 유헬스 시대, 한 걸음 앞당기다

고령화가 큰 사회적 이슈로 떠오르고 있다. 노인 인구의 빠른 증가는 의료비용의 급증, 노후의 삶의 질 저하, 전문 의료진의 부족 등 다양한 문제를 야기한다. 이런 문제들을 해결하기 위하여 최근 IT기술이 의료분야에 융복합되고 있다. 유헬스, 디지털병원, IT융복합 진단치료시스템, Health2.0 등의 혁신적인 기술들이 바로 그것이다. 특히, 시간과 장소에 관계 없이 언제 어디서나 건강을 관리하고 질병을 관리할 수 있는 유헬스 산업은 그중에서도 가장 주목받는 분야이다.

그러한 가운데, 1인 창조기업 LINK가 유헬스 분야의 차세대 리더 중 하나로 비상한 관심을 모으고 있다. 부산 사하구에 위치한 이 회사는 처음에 스마트폰 애플리케이션 개발 전문회사로 시작했는데 최근 스포츠와 IT, 헬스 등 서로 다른 세 분야를 결합한 '스마트기기와 헬스케어장비를 연동한 IT융복합제품'을 개발한 것이다.

일반적으로 러닝머신이나 운동기구에는 운동하는 사람의 무료함을 달래주기 위해 모니터 형태의 시청각 기기가 달려 있다. LINK는 기존의 단순한 시청각 기기를 획기적으로 업그레이드시킨 것이다. 공병철 대표의 설명에 따르면, "스마트폰과 헬스케어 장비가 결합한 것은 LINK의 IT융합제품이 세계 최초다. 이 제품은 스마트폰이 사용자의 평소 운동습관과 운동량을 기록 분석한 뒤 그 사람에게 가장 적합한 운동처방을 내려준다."고 한다. 그 외에도 전천후 기능이 탑재돼 있다. 운동을 하면서 터치스크린을 통해 일반 영상물 시청은 물론 건강 관련 정보 습득 및 개인별 처방, 인터넷 서핑, 게임 등도 가능하다. 바쁜 업무와 시간에 쫓겨 건강관리에 소홀해지기 쉬운 현대인들을 위해 편의성(스마트폰)과 즐거움(스포츠), 전문성(헬스케어 진단과 처방) 3박자가 갖춰진 24시간 주치의가 생기는 셈이다.

수상하는 공병철 대표

LINK

- **설립일 :** 2011년
- **대표자 :** 공병철

- **사업내용**

  GPS 기반 스마트 기기와 헬스케어 장비를 연동한 IT 융복합 헬스케어 장비 개발

- **주 소**

  부산시 사하구 낙동대로 550번길 37 동아대학교 산학연구관 421호

실패를 경험한 1세대 벤처기업에서, 성공을 만드는 1인 창조기업으로

1인 창조기업 LINK의 공병철 대표는 원래 잘 나가던 벤처기업 1세대였다.
지난 1997년 대학을 졸업하고 27세의 젊은 나이에 IT회사를 창업하였으며, 1999년 법인으로 전환하였다. 그해 말 벤처 붐을 타고 서울로 이주하여 사업 성공의 문턱에 들어섰으나, 2002년 한국의 벤처산업이 위기를 맞음에 따라 2004년 최종적으로 사업을 정리하는 실패의 아픔을 맛보았다.

수 차례 재기를 모색했으나 결과적으로는 실패를 거듭하며 8년이라는 시간이 흐른 지난 2011년, 공병철 대표는 중소기업청의 '시니어창업' 정책을 알게 되면서 다시금 창업에 대한 열의를 갖게 되었다. 또 시니어 정책 지원에 대한 정보를 수집하던 중 예비창업자를 위한 '사하구 시니어비즈플라자'가 있음을 알게 되어 2011년 6월 사무실 입주를 하고 1인 창조기업 LINK로 새로운 도전을 시작하였다.

창업 이후 짧은 기간, 적지 않은 성과도 거두었다. '스마트기기와 헬스케어 장비를 연동한 IT융복합제품'이 '2012년 예비기술창업자 육성사업' 기술창업자로 최종 선정돼 총 사업비 7천만원 가운데 본인부담 700만원을 제외한 6천300만원을 지원받은 것은 무엇보다 큰 기쁨이었다. 지난 2011년에는 소상공인진흥원 주최 '2011 시니어창업 경진대회' 우수사업계획서 부문에 참가하여 전국 7개 시니어비즈플라자 회원들과 열띤 경쟁을 거쳐 '우수상'으로 선정되었으며, '2011 대한민국 벤처 · 창업대전'에서 중소기업청장상을 수상하는 쾌거를 올렸다.

오늘보다 더 놀라운 내일! 공병철 대표의 LINK에게 기대해본다.

INDEX

도일산업 022

디자인허브 024

유기코리아 064

럭키가이즈컨텐츠 026

미디어131 028

시니어브라보 046

비치가드 030

아키페이스 050

세연코퍼레이션 034
이스톤 일렉트로닉스 066
속엔 036
스토리박스 042
스튜디오 아작 044
스마트앤웍스 040
아이앤에이치 테크놀러지 048
킴앤정 076

에띠라 052
J&G 086

에스홀리데이 054

사포닌이야기 032
에이스디엔씨 056
호만산업 084

수지누리식품 038

여행37.5 058

예밝공작소 060
토요요 078
티비에스파트너스 080

오토로 062
페이퍼펀 082
제이코프 070
LINK 088
제이엠그린 068
조앤 072
창명산업 074

1인에서 1인자로 가는 가장 창조적인 길, 1인 창조기업

http://www.kised.or.kr/

ISBN 979-11-950556-2-3