

메트로가 만난 기업



글로벌시장 개척 위해 뛰는 강소기업 2題 |

기술력 하나로 글로벌 콘택트렌즈 시장 '접수'

김영규 드림콘 대표

美·日·英 등 40여 국서 출시
지난해 매출 80% '해외 수출'
특허받은 플루시어 공법 적용
5년내 '2000만불 수출탑' 목표



드림콘 김영규 대표 /김승호 기자

아큐브 등 해외 유명 브랜드의 틈새를
비집고 기술력 하나로 콘택트렌즈 시장에
서 글로벌 시장을 개척하고 있는 한국의
강소기업이 있다. 드림콘은 주인공이다.
국내의 경우 이들 글로벌 브랜드가 콘
택트렌즈 시장의 약 70%를 차지할 정도
로 독과점 현상이 심각하다.

이런 현실에서 경남 양산에 있는 드림

국, 독일, 중국, 태국, 이란, 사우디아라
비아 등 전 세계 40여 국에 소프트 콘택
트렌즈, 미용 콘택트렌즈 등을 출시하고
있다. 지난해 103억원의 매출 가운데
80% 가량을 해외에 수출했다. 2015년엔
'1000만불 수출탑'도 수상했다.

2007년 설립돼 이제 막 열살이 넘은 기
업으로선 쉽사리 거둘 수 없는 성과다.

양산 본사에서 만난 김영규 드림콘 대
표는 "밀봉포장한 뒤 공장에서 출고한
기존 소프트 콘택트렌즈는 유효기간이
통상 1~3년이 대부분이다. 이 기간동안
팔리지 않으면 제품을 회수하기 때문에
제조사가 큰 부담을 안을 수밖에 없다.
'유효기간 7년'은 이런 차원에서 원기를 절
감할 수 있고 다른 기업에 비해 경쟁력이
뛰어나다는 것을 의미한다"고 설명했다.

제다가 드림콘은 컬러렌즈 모든 제품
에 대해 특허받은 플루시어 공법을 적
용하고 있는 것 역시 남다른 기술력이
다. 콘택트렌즈 제조 과정에선 요철이
생기기 마련이다. 하지만 드림콘의 플
루시어 공법은 렌즈에 요철이 없이 매
끄러워 착용감이 편안한 것이 장점이
다. 코팅된 색소를 렌즈층 사이에 삽입
하기 때문에 색소가 직접 눈에 닿지 않
아 안전하다.

"종교 때문에 얼굴을 가려야 하는 이
슬람권 여성의 경우 눈이 유일한 미용 포
인트다. 이 때문에 컬러 콘택트렌즈를 많
이 찾는다. 올해 안에 자동화 생산시스템
까지 갖추면 글로벌 시장을 추가 공략할
수 있는 생산능력도 갖추게 돼 글로벌 수
요에 충분히 대응할 수 있게 될 것이다."

5년내 '2000만불 수출탑'이 목표다."
'꿈의 콘택트렌즈를 만들고 싶다'는
의지 하나로 드림콘을 이끌고 있는 김
대표의 포부다.

회사 성장을 위해 함께 노력하는 직원
들과 전 세계 160여개에 달하는 바이어들
과 소통을 하기 위해 김 대표가 가장 신
경쓰고 있는 것은 다름 아닌 '마음'이다.

"직원들에 대한 가장 중요한 복지가
대표의 마음가짐 아니겠느냐. 난 직원들
에게 회사에서 너무 열심히 하지 말라고
말한다(웃음). 또, 한번 인연을 맺은 바이
어들도 놓치지 않기 위해 한국 초청행사
등을 통해 마음과 마음으로 교류하기 위
해 힘쓰고 있다. 이들이 드림콘의 '꿈'을
함께 이루나갈 주인공이기 때문이다."

/양산(경남)=김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

車업계 침체에도 기술력으로 고속성장... '변속기 강자로'

이준형 경한코리아 부사장

아우디폭스바겐그룹 1차 협력사
5년간 연평균 수출 증가율 31.5%
CNC 자동선반만 305대 보유
“2025년 매출 1000억 달성을 목표”



이준형 경한코리아부사장 /김승호 기자

'잘 나갈 때 미래를 준비해라.'
자동차 변속기의 핵심 부품 등을 주로
생산하는 경남 창원에 있는 경한코리아
를 두고 하는 말이다.

현대·기아차 2차 협력사인 경한코리아
는 글로벌 기업으로 도약하기 위해
2007년 미국 수출을 계기로 해외영업 T
F팀을 꾸려 일찌감치 해외시장 개척에

록하며 급성장한 배경엔 바로 1984년 당시
회사의 전신인 경한정밀을 창업한 이
상연 사장의 선견지명 때문이다. 지금은
이 대표의 아들인 이준형 부사장이 해외
부문을 총괄하며 글로벌 기업으로 도약
하고 있다.

그러는 사이 경한코리아는 아우디폭스
바겐그룹의 1차 협력사라는 안정적인 판
매처를 확보했고 독일 ZF, 미국 EATO
N, DANA 등 글로벌 자동차 부품사와도
거래선을 확보했다. 완성차회사인 FOR
D와 GM에도 부품을 공급하고 있다.

경남 창원 본사에서 만난 경한코리아
이준형 부사장은 "한국의 자동차 경기만
좋지 않은 것 같다. 해외 수출은 지속적
으로 증가하고 있다"면서 "경한코리아
는 올해 360억원 매출 가운데 55% 가량

을 해외에서 거둬들일 수 있을 것"이라고
밝혔다. 지난해의 경우 328억원 매출 가
운데 41% 가량을 수출했다. 창립 이후
처음으로 수출이 전체 매출의 절반을 넘
어서는 등 글로벌화에 가속도가 붙은 것
이다.

경한코리아는 스텀 원소재를 선선택해
제품을 만드는 CNC 자동선반만 305대
를 보유하고 있다. 이 정도면 국내에선
손에 꼽을 정도로 큰 규모다. 25년전에
10대로 시작했으니 강산이 두번 반변하
는 사이 제품 생산량도, 거래처도 그만
큼 늘어난 셈이다.

"트랜스미션이나 엔진 부품은 상당한
청정도가 요구된다. 바이어들이 첫째
도, 둘째도, 셋째도 청정도를 중요하게
생각하기 때문이다. 우리가 반도체 회사

규모의 청정 테스트룸을 갖추고 제품을
생산하는 것도 이 때문이다."

공장 곳곳을 둘러보며 이 부사장이 설
명했다.

또 공장 한쪽엔 지역 스포츠센터 규모
와 맞먹는 배드민턴장, 탁구장, 당구장
과 심지어 스크린골프장도 마련돼 있어
직원들이 여가를 즐길 수 있도록 배려한
모습도 눈에 띈다. 스포츠시설은 급이
낮은 직원에게 우선권이 주어진다.

이 부사장은 "제품, 품질, 경영에 관한
지식 정보 DB를 구축해 회사의 비전에
맞는 계획과 고객의 요구에 맞는 경쟁력
을 갖추게 됐다"면서 "이를 통해 2025년
매출 1000억원을 달성을 목표"라고
밝혔다.

/창원(경남)=김승호 기자 bada@

시몬스, 이천에 복합문화공간 쇼룸 오픈

그린 콘셉트 '시몬스 테라스'

시몬스는 경기 이천에 복합문화공간인
동시에 라이프스타일 쇼룸인 '시몬스 테
라스(사진)'를 오픈했다고 9일 밝혔다.

시몬스 테라스는 자연과 휴식의 의미
를 담은 공간에서 브랜드 스토리, 제품,
문화 행사 등을 체험할 수 있도록 구성되
있다. 시몬스 테라스는 환경을 고민한 '그
린 콘셉트'를 바탕으로 브랜드 철학, 숙면
과 브랜드 스토리, 체험, 전시 등을 공간
별로 입체적이고 감각적으로 보여준다.

시몬스 테라스 내에 위치한 '헤리티지
앨리'는 시몬스의 브랜드 뮤지엄이다. 침
대의 역사, 100여년 전 침대를 만들 때 사



용하던 실제 기계들, 1950년대의 시몬스
광고, 포켓 스프링으로 만든 아트 작품 등
이 전시돼 수면에 대한 고민과 연구의 흔
적을 엿볼 수 있도록 꾸몄다. 또 '매트리
스 랩'은 시몬스의 독보적인 기술력을 만
나볼 수 있는 공간이다. 다양한 경도의 매
트리스를 직접 비교하며 설계 노하우를
직접 느껴볼 수 있다.

/김승호 기자

中企 단체들, 동남아 등 시장 개척 '잰걸음'

중기중앙회, 베트남 수출상담회 성료
이노비즈협회, 韓-인니 기술교류 협력

중소기업 단체들이 글로벌 시장 개척
을 위해 잰걸음을 보이고 있다.

9일 관련업계에 따르면 중소기업중앙회
는 지난 6일부터 7일까지 이틀동안 베
트남 호치민에서 강원지역 중소기업 12
개사가 참여한 가운데 수출상담회를 열
었다. 이번 상담회를 통해 참여 중소기업
들은 현장에서 83만 달러 어치의 수출 계
약을 했다. 아울러 180만 달러 상당의 가
계약도 진행해 향후 현지 추가 진출 가능
성도 높였다.

중기중앙회는 현재 호치민에 사무소를
두고 중국에 이어 '제2의 공장' 역할을 하
고 있는 베트남 진출을 돋고 있다.

이에 앞서 이노비즈협회는 지난 5일 인도네시아 자카르타에서 올해 들어 처음
으로 '한-인도네시아 기술교류 상담회'
를 열었다. 중소벤처기업부와 인도네시아
중기부는 지난 4월 우리 기업들의 현
지 진출과 양국 기업간 기술협력을 활성
화하기 위해 현지에 '한-인도네시아 기
술교류센터'의 문을 열었다.

소수력, 신재생에너지, 쓰레기 소각 등



이노비즈협회는 지난 5일 인도네시아 자카르타에서 '한-인도네시아 기술교류 상담회'를 열고 우리 기업들의 현지 추가 진출 가능성을 모색했다. 이노비즈협회 성명기 회장(앞줄 왼쪽부터 다섯번째) 등 참석자들이 기념촬영을 하고 있다.

/이노비즈협회

친환경 기술을 주제로 진행한 이번 상당
회에는 관련기술을 보유한 한국의 중소
기업 10개사와 인도네시아의 50여 개사
가 매칭돼 기술 라이센싱(기술수출), 부
품·소재·장비 수출, 한·인니 합작법인 설
립 등 다양한 협력사업이 논의됐다.

이노비즈협회 성명기 회장은 "앞으로도
양국간의 지속적인 협력을 위해 최선의
노력을 다할 것이며 이번 계기를 통해 이
노비즈기업과 인도네시아와의 협력 범위
가 더욱 확대되기를 희망한다"고 밝혔다.

아울러 협회는 해외 사회공헌활동의
일환으로 지난 6일엔 수마트라섬 화산폭
발로 큰 피해를 입은 시나붕 지역의 이재
민들을 위해 회원사가 모금한 3만 달러를

인도네시아 중기부에 전달하기도 했다.
한편 우리 중소기업들의 수출 시장 다
변화를 위해 이슬람 시장 추가 개척 필요
성도 제기됐다.

중소기업연구원은 이날 폐낸 '이슬람
(할랄) 시장 현황과 진출전략' 보고서에
서 "이슬람 시장은 이슬람교도 인구가 빠
른 속도로 증가해 소비 규모 면에서 성장
가능성이 큰 시장으로 평가된다"며 인도
네시아, 아랍에미리트(UAE), 말레이시
아, 터키, 사우디아라비아 등에 관심을 둘
야한다고 강조했다.

이들 국가에 대한 수출액은 최근 3년 평
균 70억달러로 한국 중소기업 수출액(1000억
달러)의 7.0%에 해당한다.

/김승호 기자

웅진그룹 위약금 없는 '무약정 정수기' 출시

웅진그룹의 웅진렌탈이 중간에 해지해
도 위약금을 물지 않는 '무약정 정수기'를
내놨다.

1~2인 가구가 원하는 기간만큼 렌탈할 수
있도록 '맞춤형' 서비스를 선보인 것이다.

9일 웅진렌탈에 따르면 통상적으로 정

수기 렌탈 서비스는 3년에서 5년까지 의
무 이용 기간이 있다.

이에 따라 웅진렌탈은 무약정 정수기
를 통해 고객 부담은 줄이고, 렌탈기간까
지 고객이 원하는 대로 선택할 수 있도록
했다.

/김승호 기자