



메트로가 만난 기업인 아이비리더스 정광천 대표

‘스카이로드’로 하늘길 지킨다 전 세계 5만 공항을 고객으로

전 세계 하늘 길을 노리는 국내 혁신형 중소기업이 있다.

비행절차 및 공역설계 프로그램인 ‘스카이로드(SKYROAD)’를 개발해 5만개에 육박하는 공항을 고객으로 만들겠다는 포부를 갖고 있는 아이비리더스(IB Leaders)와 정광천 대표가 그 주인공이다.

비행절차란 승객을 태운 비행기가 활주로를 달려 이륙하고 공항을 벗어나 본궤도에 올라 승객들이 안전벨트를 풀 때까지의 모든 과정을 말한다. 항공기 안전 등을 위해 일정 높이의 하늘을 특정범위로 나는 것을 공역이라고 한다.

아이비리더스가 국제 과제를 통해 야심차게 만든 스카이로드는 이같은 공역들이 비행절차와 공역을 보다 수월하게 설계할 수 있도록 돕는 프로그램이다.

정광천 대표는 “지금까지는 비행절차 설계 등을 수작업이나 캐드(CAD) 프로그램으로 해야 해 시간과 노력이 많이 들고, 설계자가 실수할 경우 오류 가능성이 큰 등 불편함이 많았다”면서 “스카이

로드는 국제 규정을 기반으로 계기 비행 절차 및 공역 설계, 장애물 제한

표면 설계, 3차원 시뮬레이션 등의 통합 패키지 프로그램을 제공해 사용자는 더욱 편리하고 정확하게 업무를 수행할 수 있다”고 강조했다.

특히 최근엔 저비용 항공사가 늘어나면서 공항을 오가는 항공기가 다양화되고, 항공레포츠 등의 수요도 확대돼 스카이로드와 같은 프로그램 수요가 빠르게 늘고 있는 실정이다.

정 대표는 “비행기가 이륙할 수 있는 활주로를 갖춘 공항은 국내에 20여 곳, 해외까지 포함하면 약 5만 곳에 달할 정도로 많다”면서 “이같은 항공관제 프로그램은 건당 수억원에서 수십억원 정도여서 대기업보다는 우리와 같은 기술력 갖춘 중소기업들에게 블루오션으로 꼽히고 있다”고 덧붙였다.

정 대표가 2003년 당시 설립한 아이비리더스는 웹 기반의 조직 관리 솔루션이나 e-Biz 통합개발 솔루션 등을 제공하는 게 본업이었다. IB PR O#, IB Sheet pro, IB sheet 7 등이 대표 제품들이다. 공공기관, 금융권, 통신사, 건설사 등 2000여 곳이 아이비리더스의 고객이다.

제품의 쓰임새를 이해하기 쉽지만 아 몰랐더니 정 대표는 “공공기관이나 은행의 전산개발자, 시스템통합(SI) 업무 관련자 등 개발자들이 프로그램을 보다 편리하게 개발하고, 사용자환경(UI)에 최적화된 편한 환경을 만드는 데 도움을 주는 제품으로 이해하면 된다”고 설명했다.

최신 버전인 IB Sheet 7의 경우 시스템 개발 시간을 빠르게 단축할 수 있어 생산성을 향상시키고, 유지보수도 효율적이어서 비용이 절감되는 등 장점이 많다.

이처럼 주로 B2B 영역에서 사업을 하다보니 항공분야에서 관련 프로그램 개발 요청이 들어왔고, 신사업 차원에서 항공관제 영역까지 확장해 나가기 시작한 것이다.

“국내 시장은 크지 않지만 세계 시장은 무한하다. 중소기업 단독으로는 세계 시장 진출이 쉽지 않고, 국토교통부나 공항공사 등과 손잡고 나간다면 분명 승산이 있을 것이다.” 정 대표의 바람이다. 물론 글로벌 기업들과 손을 잡는 것도 고려해 볼 수 있

다. 실제 에어버스 관계자가 아이비리더스 사무실에 방문하기도 했다.

지난해 15주년을 맞은 아이비리더스는 전 직원이 베트남 푸꾸옥으로 연수를 다녀왔다. 정 대표를 비롯해 60명이 가까운 임직원들이 평소에도 가족처럼 지내다보니 가능한 일이기도 했다.

자유복장은 기본이고 여러 휴가제도, 생일 및 출산 선물 지급, 골프·낚시·먹방 등 각종 사내 동호회 운영 등 복지제도도 두루 갖추고 있다.

“다행스럽게도 창립한 뒤 16년간 한 번도 적자를 내지 않았다. 구성원들이 힘을 합쳐서 꾸준히 성장도 했다. 순이익이 나면 30%는 성과급으로, 30%는 연구개발에, 나머지는 미래를 위한 준비용으로 유보해 놓고 있다.”

정 대표가 보여준 재무제표상 아이비리더스의 2017년 기준 부채비율은 업계 평균인 157%에 한참 못미치는 39%였다.

아이비리더스의 IB는 ‘이노베이션 비즈니스(Innovation business)’의 약자다. 정 대표와 50명이 훌쩍 넘는 임직원들이 또다시 어떤 ‘혁신(이노베이션)’을 보여줄 지 기대된다.

/김승호 기자 bada@

“화장품, 구독하고 배달 받자!” 피부·취향 맞춰 당일배송까지

아모레퍼시픽·애경·올리브영 등 O2O 서비스로 3시간 내 쿵 배송

화장품 업계가 ‘배송 전쟁’에 뛰어들었다. 유통 산업의 환경이 급변하면서 화장품도 배달해주는 시대가 열린 것이다. 소비자의 피부, 취향, 주기에 따른 맞춤형 서비스는 물론, 당일 배송까지 가능해졌다.

19일 업계에 따르면 아모레퍼시픽, 애경산업, CJ올리브네트웍스의 헬스앤뷰티(H&B)스토어 올리브영 등이 배송 서비스를 운영 중이다.

서비스 형태는 다양하다. 올리브영의 즉시배송 서비스 ‘오늘드림’은 온·오프라인을 연계한 O2O(Online to Offline) 서비스로, 공식 온라인몰과 모바일 애플리케이션에서 상품을 주문하면 3시간 내에 가까운 매장을 통해 받을 수 있다.

‘오늘드림’은 H&B스토어 업계 최초의 배송 서비스다. 지난해 12월부터 서울 지역을 중심으로 시범 운영되고 있다. 지난 11일에는 인천 지역으로 서비스를 확대했다.

소비자들의 니즈를 반영한 결과다. 아직은 서비스 초기 단계에 불과하지만, 고객 이용 후기 등을 통해 ‘쿵배송’에 대한 좋은 반응이 이어진다. 통상 2~3일 걸리는 택배 소요 시간을 3시간 내로 확 줄였기 때문이다. 올리브영은 소비자들의 니즈에 따라 지난달부터 주문 시간을 24시간으로 확대하기도 했다.

올리브영 측은 ‘오늘드림’ 서비스를 향후 더욱 확대한다는 계획이다. 올리브영 관계자는 “서울, 인천에 이어 부산, 광주, 대구 등 6대 광역시를 중심으로 서비스 지역을 확대할 예정”이라며



올리브영의 ‘오늘드림’ 서비스.

/올리브영



아모레퍼시픽 스테디 홈페이지.

“구체적인 일정은 나오지 않았으나 순차적으로 도입할 예정”이라고 말했다.

아모레퍼시픽의 마스크팩 브랜드 스테디(STEADY:D)와 애경산업의 스킨케어 브랜드 플로우(FLOW)는 정기 배송 서비스를 운영 중이다.

아모레퍼시픽의 스테디는 ‘1일 1팩’을 선호하는 소비자들을 겨냥해 마스크팩 정기 배송 서비스인 ‘스테디 박스’를 운영 중이다. 공식 쇼핑몰에서 원하는 제품과 주기, 요일을 지정하면 정기적으로 배송을 받을 수 있다. 이 서비스를 이용하면 5일 동안 4단계로 구성된 마스크팩을

사용하면서 피부 사이클에 맞는 관리를 할 수 있다. 5일·10일 플랜으로 나뉘며 미백, 주름개선, 수분보습 등 3가지 라인으로 구성돼 선택이 가능하다.

애경산업의 플로우는 개인의 취향을 분석해 제품을 추천해주는 ‘큐레이션 서비스’를 실시 중이다. 소비자가 피부를 진단하면, 그 결과에 따라 제품을 추천해 2주에 1회씩 정기적으로 배송을 진행한다.

아모레퍼시픽과 애경산업은 소비자 맞춤형 제품으로 좋은 반응을 얻고 있다. 피부 타입에 따른 제품 선정은 물론, 한번의 신청으로 꾸준한 제품을 받을 수 있어 편리하기 때문이다.

한 업계 관계자는 “화장품 업계가 ‘배송’ 서비스를 잇달아 도입하면서 서비스 형태와 상품 품목도 점차 다양해지는 추세”라며 “배송뿐만 아니라 새로운 서비스 도입은 더욱 확대될 것”이라고 말했다.

/김민서 기자 min0812@metroseoul.co.kr

대우조선, M&A 반대파업 돌입... 92%가 “매각안돼”

대우조선해양 노조가 인수합병(M&A)에 반대하는 파업에 돌입한다.

쟁취 행위 찬반 투표결과 파업 찬성표가 92.2%에 달하기 때문이다.

19일 대우조선해양 노조는 전날 오전부터 이날 오후 1시까지 조합원을 대상으로 현대중공업의 회사 인수합병 반대를 위한 쟁의행위 찬반투표를 진행한 결과 5242명이 참여해 4831명이 찬성했다고 밝혔다.

대우조선해양 노조는 지난 12일부터 서울 여의도 KDB산업은행앞에서 무기한 천막농성을 벌이며 합병으로 인한 인적 구조조정, 경남권 기자제 업체 타격, 지역경제 붕괴 등을 우려하며 동종업체 매각 반대를 주장하고 있다. 현대중공업 역시 인수에 반대하며 20일 찬반투표를 예정하고 있다.

한영석·가삼현 현대중공업 공동대표 이사 사장은 19일 투표 결과가 나오기 전

“대우조선해양인수는 우리나라 조선업을 위한 선택으로 어느 한쪽의 희생은 없을 것이다”고 밝힌 바 있다.

이어 두 사장은 “인수는 당장의 이익보다 장기적인 목표를 위해 이루어진 선택이다”며 “대우조선 인수는 기술력과 품질을 바탕으로 우리나라 조선산업의 경쟁력을 명실상부 세계 최고 수준으로 도약시키는 계기가 될 것이다”라고 전했다.

최종구 금융위원장 역시 지난 18일 군산지역 서민금융 현장방문 후 기자들과 만난 자리에서 대우조선해양 매각에 대한 활값 매각 우려를 일축하며 인력 구조조정 문제에 대해서 추가적인 인력 조정 필요성이 높지 않다고 평했다.

산업은행은 보유 중인 대우조선해양 지분을 현대중공업의 조선통합법인에 현물출자한 뒤 조선통합법인 신주를 배정 받는 형식으로 대우조선해양 매각을



대우조선해양 다동 사옥

추진하고 있다.

현대중공업은 대우조선해양 자본확충을 위해 우선 1조5000억원을 출자하고, 필요할 경우 추가적으로 1조원을 지원하기로 했다.

대우조선해양 관계자는 “쟁의 투표 결과가 ‘파업 찬성’으로 결정됐다고 해도 진행 중인 인수합병을 반전시키기는 힘들 것으로 보인다”고 전했다.

/정연우 기자 yw964@