

건강한 견생·묘생 위해... 똑똑한 동물병원이 돕는다

도전! 스타트업

헬스앤메디슨

건강한 반려동물 문화 정착위해 2兆 펫케어 시장 뛰어들어
맞춤형 의료·상품·장소 서비스 세계적 기업으로 성장 도모



김현욱 헬스앤메디슨 대표(왼쪽 두 번째)와 임원들이 포즈를 취하고 있다. /헬스앤메디슨

경기도 성남에 위치한 해마루 동물 병원은 반려인(반려동물을 키우는 사람) 사이에서 유명한 2차 동물병원이자, 국내에서 반려동물 의료로 세 손안에 손꼽히는 곳 중 하나다. 해마루를 20년간 운영한 김현욱 수의사는 한국에 건강한 반려동물 문화를 정착시키기 위해 동물병원을 넘어 새로운 것을 해야겠다고 생각했다. 헬스앤메디슨(HnM)은 김현욱 대표가 그동안 쌓아온 다양한 아이디어와 비전을 실현하기 위해 만들어졌다.

한국농촌경제연구원에 따르면 올해 전자의무기록(EMR) 관련시장은 약 30억원, 스마트 동물병원 시장은 약 3400억원에 달한다. 펫케어 시장도 1조8000억원 규모다. EMR 시스템을 중심으로 스마트 동물병원 시장 확장 가능성을 확인할 수 있는 부분이다. 헬스앤메디슨은 이 시장 가능성을 보고 사업에 뛰어들었다.

◆반려동물 의료·소비·활동 각각 다뤄

올해 1월 세워진 HnM은 펫테크 기업이다. 수의사인 김현욱 대표를 비롯해 정보통신기술(ICT) 전문가인 전진영 부이사와 하드웨어 전문가 등이 모여 만들어졌다.

HnM은 현재 ▲EMR 시스템 'VAC

E' ▲동물병원 전용 스마트 키오스크 스토어 'V2 솔루션' ▲반려동물 산책 플랫폼 서비스 '위들(weedle)' 등 세 가지 사업을 진행 중이다.

'VACE'는 4세대 EMR 시스템으로 국제 표준 메디컬 코드와 연동되는 진료체계를 갖고 있다. HnM은 VACE를 통해 스마트 진단 보조 시스템을 도입하고, 스마트 동물병원 운영 인프라를 확충하고 있다. 클라우드를 기반으로 동물병원과 반려동물 환자의 의료 정보를 통합 관리할 수 있는 시스템이다. 1, 2차 병원간에 환자 데이터를 주고받을 수 있고, 보호자도 반려동물의 필수 의료정보를 확인할 수 있다. 직관적이고 단순한 시스템으로 정보나 차트 등을 쉽게 관리할 수 있어 동물병원 운영에 도움을 준다.

VACE는 현대 수도권의 파트너 동물 병원 5곳에서 시범 운영 중이다. 오는 11월 정식으로 출시하고, 내년 상반기에는 2차 동물병원을 위한 VACE 플러스 버전 서비스 상용화를 목표로 하고 있다. VACE는 포스코의 아이디어 마켓플레이스에서 투자 심사가 완료돼

포스코벤처스를 통한 TIPS 프로그램 투자연계도 확정됐다.

동물병원 전용 스마트 키오스크 스토어 'V2 솔루션'은 수의사 등 전문가가 선정한 반려동물 용품을 유통하는 가상 스토어다. 동물병원의 키오스크에서 물품을 사면 부릉(VROONG) 등 라스트 마일 딜리버리 서비스를 통해 집으로 바로 배달해준다. 동물병원의 물류 및 재고 관리에 대한 부담을 줄이고, 반려동물 용품 업체의 유통 채널 확보에 도움을 주며, 반려인들이 검증된 제품을 구입할 수 있다. HnM은 유통 과정을 줄여 물품 가격을 인터넷 최저가와 근접한 수준으로 맞출 계획이다.

V2 솔루션은 오는 7월 말에서 8월 초부터 연말까지 성남시 수의사회를 중심으로 시범사업을 진행한 후 내년부터 수도권을 중심으로 서비스를 확대할 예정이다.

반려동물 산책 플랫폼 서비스 '위들(weedle)'은 반려동물 산책 문화를 정착시키기 위한 시스템이다. 반려동물 산책을 시키면 리워드를 제공한다. 이 리워드를 통해 반려동물 용품이나 사료



Medical Data

Supplementary Medical Data



헬스앤메디슨은 의료, 소비, 활동 데이터 취합해 분석해 이용하는 펫테크 기업을 목표로 한다. 동물병원 전자의무기록(EMR) 시스템 VACE를 현재 시범 운영 중이다. /헬스앤메디슨

를 구매할 수 있고, 보호시설 등에 기부도 할 수 있다.

위들은 오는 11월 경기도 고양시 일산에서 열리는 펫페어에서 반려인을 대상으로 서비스를 홍보한다. 위들은 내년 상반기부터 반려동물 교육, 산책, 호텔, 보험 등 전반적 돌봄 서비스까지 확장할 계획이다.

◆세계적인 펫테크 기업으로

HnM의 목표는 세가지 서비스를 통해 반려동물 산업에 필요한 모든 종류의 핵심 데이터를 모아 세계적인 펫테크 기업이 되는 것이다.

HnM은 반려동물 데이터를 취합해 표준화한 다음 이를 분석해 맞춤형 의료, 상품, 장소 서비스를 제공하겠다는

전략이다. VACE를 통해 반려동물 건강 정보를, V2 솔루션을 통해 반려인의 소비 정보를, 위들을 통해 반려인과 반려동물의 활동 정보를 모아 연동시킨다. 이 정보를 통해 동물병원에서 반려동물의 삶과 건강 상태에 대해 좀 더 깊게 이해할 수 있다.

HnM 전진영 부이사는 "헬스앤메디슨은 펫테크 스타트업으로서 건강한 반려동물 문화를 선도하고자 한다"며 "반려동물 전문가가 ICT 등 기술을 통해 정보를 모으고 이 정보로 반려인과 반려동물에게 건강한 라이프스타일을 선사하는 세계적인 펫테크 기업으로 성장하는 것이 목표"라고 설명했다.

/배한님 기자 ericbae1683@metroseoul.co.kr

식약처, 누락서류 미리 알린다 의약품 등 심사기간 단축 기대

올 하반기부터 예비심사제 시행

식품의약품안전처가 의약품, 의료기기 등에 대한 정식 허가심사 전에 신청업체에 누락 서류 등을 알려주는 예비심사제를 시행한다. 허가심사 기간을 단축해 의약품 및 의료기기의 신속한 시장진입을 지원하기 위한 조치다.

식약처는 의약품, 한약(생약)제제, 바이오의약품, 의약품, 의료기기 등 민원서류에 대한 예비심사제를 이달 시범 운영한 뒤 하반기부터 본격 시행한다고 9일 밝혔다.

예비심사제 도입에 따라 식약처는 의약품의 경우 허가 신청 접수 후 5일 이내(의료기기는 3일)에 신청인에게 미비자료 현황을 휴대전화 문자 메시지로 통지할 예정이다. 정식 심사 전에 업체가 제출해야 하는 자료를 정확히 구비했는지를 신속히 확인한 뒤 부족한 자료를 요청한다는 것이다.

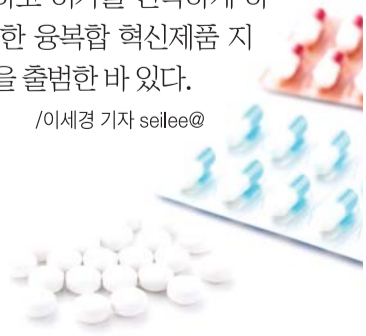
이후 업체가 식약처에서 요구한 미비 자료를 3일 이내에 제출할 경우 이미 제출된 자료와 함께 정식 심사절차를 진행한다.

의약품, 의료기기의 허가심사 도중에 자료 미비로 발생할 수 있는 보완요청 등을 줄이고, 전체 심사 기간을 단축하겠다는 취지다. 신약 및 의료기기 개발 업체의 편의를 높이고 환자에게는 새로운 치료 옵션을 조속히 제공할 것으로 기대된다.

식약처 관계자는 "신속한 허가로 제품화를 지원하는 '융복합 혁신제품 지원단' 업무의 일환"이라며 "전반적인 허가심사 기간을 단축해 의약품, 의료기기 등의 조속한 시장진입을 도울 수 있을 것"이라고 말했다.

식약처는 지난 3월 4일 4차 산업혁명, 바이오기술(BT), 정보통신기술(ICT) 등 기반의 혁신적 의료제품 개발을 지원하고 허가를 신속하게 하기 위한 융복합 혁신제품 지원단을 출범한 바 있다.

/이세경 기자 selee@



中企 10곳 중 7곳 "남북경협 참가 할 것"

중소기업중앙회 535社 인식조사

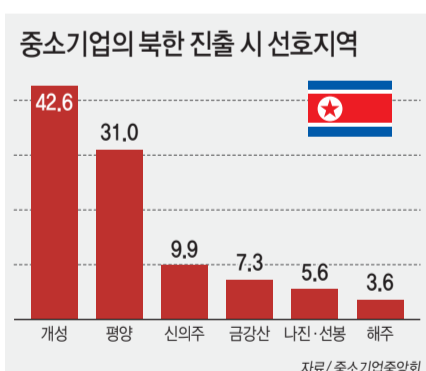
최선호지역 개성)평양)신의주 順
북한서 新시장 개척 기대감 가장 커

중소기업 10곳 중 7곳은 북한 지역 진출을 포함해 남북 경제협력 참가 의사가 있는 것으로 나타났다. 가장 선호하는 지역은 개성과 평양이었고, 시너지 효과가 높고 투자 부담이 적은 '중소기업 협동조합을 활용한 공동 진출'을 최우선적으로 꼽았다.

남북경협에 대해선 10곳 중 6곳 가량이 관심을 보였다.

중소기업중앙회가 중소기업 535개사를 대상으로 실시해 9일 내놓은 '중소기업의 남북경협 인식조사' 결과에 따르면 응답자의 67.6%가 남북경협 참가 의사가 '높다'고 밝혔다. 반면 24.1%는 참가의사가 '낮다'고, 8.3%는 '없다'고 각각 답했다.

북한 진출시 선호 지역은 기존에 공단이 있었던 개성이 42.6%로 1위를 차지했다. 평양도 31%로 다소 높았다. 이외에 신의주(9.9%), 금강산·원산(7.3%), 나진·선봉(5.6%) 순이었다.



'협동조합을 통한 공동진출'은 64%로 '단독으로 직접 진출'(16.5%)보다 앞도적으로 많았다. '북한기업과 합영·합작 진출'도 8.3%로 집계됐다.

남북경협에 대한 관심도를 묻는 질문에는 56.6%가 '높다(매우+다소)'고 답했다. '낮다(다소+매우)'는 38%였다. 5.4%는 '관심없다'고 대답했다.

관심이 높은 이유로는 '북한 진출로 새로운 시장을 개척할 수 있어서'가 59.1%로 가장 높았다. 이외에 '증가하는 인건비 등 어려운 경영환경의 돌파구로 생각돼서'(17.2%), '남북평화무드가 지속돼서'(10.6%) 등의 순이었다.

관심도가 낮은 이유로는 '회사경영 여건상 대북진출 여력 부족'(43.8%)이 대

부분이었고 '북한진출의 효과를 알지 못해서'(22.2%), '남북관계가 기대만큼 개선이 안돼서'(16.3%) 등도 주된 이유였다.

북미대화가 재개되고, 경협이 본격화될 경우 우선적으로 추진해야 할 남북경협 분야로는 '철도·도로 등 인프라 사업'이 33.1%로 가장 높았고, '우리 기업 제품의 북한 내수시장 진출'(18.9%), '중소기업의 북한 진출'(18.5%) 등을 주로 꼽았다.

이런 가운데 남북경협 활성화를 위한 해결사항으로는 '피해 발생 시 국가의 손실보상 근거규정 마련'(33.3%), '북측의 남북경협 합의사항 이행방안 마련'(20.0%), '통행, 통신, 통관 문제 해결'(18.5%) 등이 우선적으로 필요한 것으로 나타났다.

중기중앙회 김경만 경제정책본부장은 "중소기업계는 새로운 시장과 내수부진 극복을 위해 남북경협 참가에 높은 관심을 가지고 있지만 정치적 리스크의 불확실성 때문에 북한 진출에 부담을 갖는 것도 사실"이라며 "지속적인 상호신뢰 회복 등 남북정상회담 후속조치들이 차질 없이 추진돼 남북경협이 활성화되기를 희망한다"고 밝혔다. /김승호 기자 bada@