

‘첨단 IoT’ 탑재한 킥보드·전기자전거 제주 누빈다

LG유플러스-현대차

공유형 퍼스널 모빌리티 ‘제트’에 최신사물인터넷 ‘LTE-M1’ 접목 데이터 끊김없는 통신연결성 구현 이동수단 위치·상태 정확히 파악

LG유플러스는 현대자동차가 제주도에서 새롭게 선보이는 공유형 퍼스널 모빌리티(1인 이동수단) 서비스 ‘제트(ZET)’에 최신 사물인터넷 기술 ‘LTE-M1’을 적용했다고 12일 밝혔다.

ZET는 현대자동차가 개발한 ‘라스트 마일 모빌리티 플랫폼’이다. 전기자전거, 전동킥보드 등 1인용 이동수단 서비스를 일정한 지역 내에서 제공하는 것이 핵심이다. 교통이 혼잡하거나 버스, 전철 등 대중교통이 닿지 않는 단거리 이동 시 빠르고 간편하게 이용할 수 있는 강점이 있다.

LG유플러스는 이번 공유 모빌리티 서비스에 사물인터넷(IoT) 기술을 접



목시켰다. 공유 모빌리티 기기에는 보다 정확하게 기기 상태를 파악할 수 있는 통신 서비스가 탑재되어야 한다. LG유플러스는 이동 중에도 데이터를 끊김 없이 처리할 수 있는 사물인터넷 기술을 통해 모빌리티에 최적화된 통신 연결성을 구현했다. 이를 통해 고객들은 이용을 원하는 자전거, 킥보드의 위치와 상태 등을 정확하게 파악할 수 있게 된다.

이번 사물인터넷 기술은 기존 롱텀에볼루션(LTE) 통신보다 전력 효율이 높다고 회사 측은 설명했다. 다량의 데이터를 전송하더라도 수년간 배터리 걱정 없이 이용할 수 있다. 특히 지난 2월부터는 양사카이스트대전캠퍼스내에서 공유형 전동킥보드 실증 프로젝트를



이용자들이 현대자동차가 제주도에 새롭게 선보이는 공유형 퍼스널 모빌리티(1인 이동수단) 서비스 ‘제트(ZET)’를 이용하고 있다. /LG유플러스

기반으로 기술 완성도를 높였다.

ZET 서비스는 12일 제주도에 총 80대의 전기자전거와 30대의 전동킥보드를 기반으로 시작됐다. 이용자들은 이호테우 해수욕장 인근, 송악산 주변 지역 등 총 2곳에서 서비스를 이용할 수 있다. ZET 제공 지역은 향후 대전 등

로 확대될 예정이다.

서비스 이용을 원하는 고객은 애플리케이션(앱) 장터인 플레이 스토어, 앱 스토어에서 ‘ZET’를 다운받아 내 주변에 위치한 공유 자전거 및 킥보드를 확인할 수 있다. 서비스 예약, 이용, 주차, 반납, 결제 등 공유 서비스 일련의 과정

을 모바일 앱에서 할 수 있다.

현대자동차 최서호 전략기술본부 융합기술개발실 상무는 “세계적으로 빠르게 확산되고 있는 전동 개인 모빌리티를 이용한 공유사업이 한국에서도 고속 성장할 수 있도록 스타트업, 중소기업들과 지속 협력해 나갈 것”이라고 말했다.

LG유플러스 조원석 기업신사업그룹장 상무는 “그동안 현대자동차와 축적한 현장경험을 바탕으로 향후 ZET 서비스 지역 확대는 물론 차량 블랙박스, 전기 오토바이 등 다양한 이동체 관제 서비스로 적용 분야를 넓혀나갈 계획”이라며 “또 5G를 포함한 LG유플러스만의 차별적 통신 기술을 다양한 B2B 사업 영역에 최적화 시켜 사물인터넷 시장을 지속 확대해나갈 것”이라고 말했다.

한편 LG유플러스는 지난 4월 LTE-M1 전국망 서비스를 개시, 2017년 선보인 NB-IoT, 올해 상용화를 시작한 5G와 더불어 총 3개의 사물인터넷 기술을 확보했다. /김나인 기자 silkni@metroseoul.co.kr

‘상생경영’ 에이스침대, 실적 ‘에이스’

상반기 순이익 229억, 53.6% ↑ 대리점 임대시스템 등 상생 주요 안성호 대표 “성장세 이어나갈 것”

에이스침대가 올해 상반기 역대 최고 실적을 거뒀다.

균형잡힌 유통채널 성장과 소비자 신뢰를 높이는 품질 경영이 이를 가능케 했다.

특히 ‘최고가 아니면 만들지 않겠다’는 기업정신이 전반적인 소비 침체에도 반기 기준으로 창사 이후 가장 좋은 실적을 올리는 계기가 됐다.

에이스침대는 올해 상반기 매출 1259억원(전년 동기 대비 16.65% ↑), 영업이익 262억원(“ 30.1% ↑), 당기 순이익 229억원(“ 53.6% ↑)을 기록했다고 12일 밝혔다.

그동안 에이스침대는 대리점이나 백화점 등 각 유통 채널의 비중이 어느 한 쪽에 치우치지 않는 균형 성장을 위해 노력해왔다. 지역 거점 매장인 ‘에이스스퀘어’, 유럽 명품가구를 현지 가격으로 만날 수 있는 ‘에이스에비뉴’ 등 로드샵 채널을 통해 매장을 대형화했고, 고객 체험 기회를 넓혔다. 백화점은 고급형 제품을 부각하며 프리미엄 소비자들을 위해 적극적인 마케팅 활동을 펼쳤다.

소비자들의 간간한 선택에 맞는 품질 제일주의도 ‘최고 실적’에 긍정적 영향을 미쳤다.

관련 업계에 따르면 최근 소비자들의 패턴은 가격보다 품질을 중요하게 생각하며 매트리스 등 침대를 선택하고 있다. 특히 ‘라돈침대’ 등 안전문제가 업계 전체적으로 화두가 되며 검증받은 제품에 대한 선호도가 늘어나고 있는 추세다.

에이스침대 안성호 대표는 “대리점과의 상생을 기반으로 한 유통채널의 고른 성장과 소비자들이 보내온 에이스 침대에 대한 신뢰를 바탕으로 상반기



안성호 에이스침대 대표

최대 실적을 달성할 수 있었다”며 “또 에이스침대가 지속적으로 추구해온 ‘품질, 상생, 대형화’ 세 가지 경영전략을 동력으로 삼아 성장세를 이어나가겠다”고 밝혔다.

또 에이스침대가 추구하는 품질 철학은 오랜 기간 사용하게 될 침대를 꼼꼼히 고르는 예비 신혼부부들에게 주요했다. 특히 에이스침대가 예비 신혼부부를 대상으로 선보이고 있는 ‘웨딩멤버스’는 고객 요구에 부응하는 맞춤형 혜택을 제공해 뜨거운 고객 반응을 이끌어내고 있다. 이에 따라 2019년 상반기 누적 가입자 5만명 돌파, 누적 매출 600억 달성이라는 성과를 냈다.

아울러 기업 성장의 원동력이자 최전방에서 고객들과의 접점이 되는 대리점을 중요한 동반자로 인식하고 ‘상생’의 길도 꾸준히 모색해 왔다. 전국 거점 지역의 토지와 건물을 매입해 대형 매장 신축, 기존 매장을 리뉴얼해 매장 운영을 돕는 ‘대리점 임대 시스템’이 대표적이다.

‘침대만은 직접 누워보고 구매해야 한다’는 안성호 대표의 철학을 바탕으로 체험 공간을 확대한 것도 소비자들의 신뢰를 높였다.

에이스침대 관계자는 “매트리스 제조에 필요한 모든 공정을 자체 공장에서 진행하고 매트리스를 만드는 데 필요한 주요 소재를 개발, 직접 생산하고 있다”면서 “침대에 들어가는 통기성 메모리 폼도 자체 생산하는 동시에 충전 솜, 패딩 등 핵심적인 소재를 직접 가공해 품질에도 만전을 기하고 있다”고 전했다.

/김승호 기자 bada@

BMW, 전기車배터리 활용한 충전소 열어

제주에 친환경충전소 ‘e-고광’ 친환경 관련 신사업 육성 의의

BMW 그룹 코리아가 지난 9일 제주도에 국내 최초로 전기차의 배터리를 재사용하는 친환경 충전소 ‘e-고광’ 오픈식을 진행했다.

제주도 방언으로 저장소를 뜻하는 ‘고광’이란 단어를 차용한 ‘e-고광’은 제주도의 풍력 발전으로 얻은 전기 에너지를 저장할 수 있는 전기차 충전소이다.

e-고광 설립은 신재생 에너지를 중고 전기차 배터리에 저장해 에너지를 공급하는 국내 최초의 전기차 충전소라는 데에 큰 의미가 있다. 2019년 들어 7만대 이상의 전기차 보급되며 전기차 시장이 활발해지고 있는 가운데, 향후 전기차 배터리 재활용 문제는 전기차의 확산과 지속 가능성을 위한 핵심 과제다.

이에 따라 교체한 배터리를 그대로 재사용해 사용 기한을 5년 이상 연장시킬 수 있는 이번 사례는 향후 전기차 관련 산업 성장에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 기대된다.

이미 BMW 그룹은 2017년 독일 라이프치히 공장에 자동차에 사용된 적 있는 중고 배터리 700개를 재활용한 15M



BMW 제주 e-고광 충전소.

wh 규모의 에너지 저장시설을 구축한 경험이 있다. 이번 사업은 외국계 기업인 BMW 그룹 코리아와 제주특별자치도, 에너지와 전기차 충전 관련 국내 전문기업이 자발적으로 협업해 전기차 산업 시장에서 새로운 사업기회를 발굴하고 육성했다는 점에서도 의의가 있다.

프로젝트 기획과 추진을 맡은 BMW 그룹 코리아는 2014년 국내 출시된 BMW의 i3차량의 중고 배터리를 공급했고, ㈜제주전기자동차서비스는 e-고광의 운영을 맡는다. 전문기업인 ㈜케이씨에스글로벌과 중앙제어(주)는 각각 배터리 컨테이너와 배터리 관리 시스템을 개발하고, 급속 및 완속 충전을 제공했다.

타다, 법인용 ‘타다 비즈니스’ 달린다

내달까지 시범운영 후 정식 서비스

실시간 차량공유서비스 타다가 법인 전용 서비스인 ‘타다 비즈니스’를 내달 말까지 시범 운영한다. 타다는 지난해 10월 출시 이후 9개월 만에 100만 회원을 넘어선데 이어 승차공유를 통한 법인 이동 시장까지 서비스를 확대하겠다

는 계획이다.

12월 타다에 따르면 타다 비즈니스는 기업 임직원에게 업무용 이동 서비스를 제공하고, 이동 내역까지 편리하게 관리할 수 있는 법인 전용 서비스이다.

타다 애플리케이션에서 법인 계정 인증을 받으면 개인 이용자와 동일하게 타다의 실시간 호출과 예약 서비스를

이용할 수 있다. 또 기간별 상세 이동과 결제 내역을 관리 페이지에서 항상 확인할 수 있도록 고안했다. 타다는 시범 운영을 거쳐 10월 이후 정식으로 이 서비스를 개시할 예정이다.

타다를 운영하는 VCNC 박재욱 대표는 “타다 론칭 이후 업무용으로 타다를 이용하고 싶다는 법인들의 문의가 잇따랐다”면서 “효율적인 이동 서비스 제공을 위해 노력할 것”이라고 밝혔다.

/양성운 기자