

# 레미콘공장 스마트팩토리 구축 유진기업, 45% 비용절감 기대

(최대)

레미콘회사인 유진기업이 업계 최초로 스마트팩토리를 도입해 경쟁력 강화에 더욱 적극 나선다.

유진기업은 스마트팩토리가 완성되는 2027년께면 자사의 레미콘공장 비용을 최대 45%까지 절감할 수 있을 것으로 보고 있다.

유진그룹은 모기업인 유진기업이 싱가포르의 팬 유나이티드와 인공지능(AI) 레미콘 제조·관리 시스템인 AiR를 한국형 스마트팩토리에 적용하는 업무협약을 체결했다고 6일 밝혔다.

팬 유나이티드가 개발한 AiR(레미콘산업용 인공지능) 시스템은 AI, 데이터 분석, 알고리즘, 모바일 앱, 클라우드 서버, 사물인터넷 등을 활용한 공급망 관리(SCM) 프로그램이다.

유진기업과 손잡고 함께 개발하는 한국형 AiR 시스템은 도심지역에 적합하게 설계된 기존 시스템을 보다 광역화된 한국적인 지역특성에 맞도록 개발하는 것으로, 이 시스템을 활용할 경우 업무 프로세스에 따라 8~45%의 비용을 절감할 수 있다.

유진기업이 구상중인 스마트팩토리는 센서기술을 활용한 생산효율향상과 품질안정성 제고, 빅데이터를 활용한 설비이상유무 예측, AI 등을 활용한 물류최적화 등 자율생산과 원가경쟁력 강화를 목표로 한다. 유진기업은 2022



정진학 유진기업 총괄사장(왼쪽)이 이켄 로 팬 유나이티드 최고운영책임자와 협약을 맺고 기념 촬영을 하고 있다. /유진그룹

## 싱가포르 팬유나이티드와 손잡고 한국형스마트팩토리에 AiR 적용 파일럿 설비 거쳐 2027년 마무리

년 파일럿 설비 도입을 거쳐 2027년에는 최종 마무리한다는 계획이다.

지난 2017년부터 스마트팩토리 개발을 추진해 온 유진기업은 지난해엔 일본의 리버티사와 기술협력을 통해 품질제어에 필수적인 측정장비를 생산현장에 성공적으로 적용하는 등 이미 8개 분야에서 15개의 프로젝트를 끝내며 스마트팩토리 구축에 박차를 가하고 있다.

유진기업이 최첨단 기술이 적용된 스마트팩토리를 추진하는 배경은 유경

선 회장의 미래 레미콘 사업에 대한 방향과 전략에서 찾을 수 있다.

실제로, 유경선 회장은 올해도 신년사를 통해 “세상에 없던 기술을 만들기는 어렵지만 앞선 기술을 발굴·습득하고, 시장에 맞게 적용하며, 우리가 가진 네트워크에 활용한다면 한국화된 새로운 비즈니스를 창조할 수 있다”면서 기술의 중요성을 재차 강조했다.

유진기업 기술연구소 류득현 전무는 “유진기업은 국내 레미콘 분야에서 업계 최초로 콘크리트 기술연구소를 개설하는 등 레미콘 기술개발에 앞장서 왔다”면서 “스마트팩토리 구축을 통한 레미콘 산업의 고도화를 위해 지속적인 투자를 이어갈 계획”이라고 전했다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

# 귀뚜라미, 경쟁사 대표 파격 선임

보일러 사업부문 수장에  
경동나비엔 최재범 영입

귀뚜라미가 신사업 발굴, 해외시장 개척을 위해 보일러 사업부문 수장에 경쟁사인 경동나비엔 출신 인사를 전격 영입했다.

귀뚜라미는 지주회사 체제 전환에 따라 최재범 신임 대표이사를 선임했다고 6일 밝혔다.

최 신임 대표는 2009년 경동네트웍 대표이사를 거쳐 경동나비엔 경영기획실장, 경동나비엔 대표이사를 각각 역임한 후 2017년까지 경동나비엔 부회장을 맡았었다.

귀뚜라미는 지난 11월 투자 부문 지주사 ‘귀뚜라미홀딩스’와 사업 부문 지주사 ‘귀뚜라미’로 각각 분할했다. 기존 귀뚜라미는 분할 후 지주사인 ‘귀뚜라미홀딩스’가 되고, ‘귀뚜라미’는 신설되는 형태다. 분할 후 지주사 귀뚜라미홀딩스는 송경석 사장이, 사업회사 귀뚜라미는 최재범 신임 사장이 각각



최재범 귀뚜라미 신임 대표이사 사장, 송경석 귀뚜라미홀딩스 대표이사 사장

대표이사를 맡게 된다.

송경석 대표는 2012년 귀뚜라미그룹 경영관리본부장(CFO)으로 입사해 귀뚜라미에너지와 귀뚜라미 대표이사를 두루 겸임하는 등 회사 사정에 밝고, 재무 분야에 전문성까지 갖춘 적임자로 평가받고 있다.

최재범 신임 대표는 보일러 업계에 발을 들여놓기 전에는 대우일렉트로닉스 해외사업본부 본부장, 미국 제너럴일렉트릭(GE) 백색가전 대표이사, 메디슨 대표이사 등을 역임하며 조직 운영 능력을 인정받아온 인물로, 특히 해외 사업 분야에 정통한 것으로 알려져 있다. /김승호 기자

# ‘브랜드K’ 다니, 3개월 만에 수출 10만배

주름 기능성 화장품 판매 업체  
佛수출계약 맺고 홈쇼핑 출연  
10만개 판매... 120만불 규모

주름 개선 기능성 화장품인 나인테일즈 ‘링클라워 필링’을 생산·판매하는 기서철 기베스트 대표는 국가 대표 중소기업 브랜드 ‘브랜드K’에 선정된 후 수출 계약이 훨씬 쉬워졌다. 그전까지 이름 없는 중소기업 제품이라는 이유로 마지막 순간에 계약이 성사되지 않는 경우가 많았는데, 한국 정부가 보증하는 제품이라는 말에 바이어들 태도가 달라진 것이다.

“전 세계로 박람회만 100여 차례 다녀왔습니다. 그때 가장 부족하다 느꼈던 것이 신뢰였어요. 한국 정부에서 인정하는 제품이다, 했을 때 바이어가 고개를 딱 들더라구요. 정부가 가장 어려운 부분을 해결해 준 거죠.”

기서철 대표는 브랜드K 덕에 프랑스와 수출 계약을 성공시켰다. 그 결과 프랑스 최대 홈쇼핑인 M6부티크에서 3개월 만에 10만개를 판매했다. 기 대표는 “프랑스 수출 성과만 약 120만불 규모”라며 “프랑스 어떤 화장품도 이루지 못한 판매 기록”이라고 자부했다.

기베스트는 현재 주름 개선용 링클라워 필링, 리프팅 마스크, 미백라인, 기능성 마스크팩, 각질 제거 라인 등 5



기서철 기베스트 대표. /배한님 기자

가지 제품을 생산 중이다. 기서철 대표는 링클라워 필링뿐만 아니라 다른 제품군까지 수출을 확대할 계획이다.

기베스트의 링클라워 필링뿐만 아니라 유아용 화장품 마이얼스테이를 생산하는 ‘J&P인터내셔널’, 검지에 끼우고 엄지로 조작하는 골무 포인터 마우스의 ‘골무트리’, 고양이 전용 스마트 러닝머신 캣휠을 만드는 ‘리틀캣’ 등 브랜드K 선정 기업이 수출 성과를 내고 있다. 특히 리틀캣은 수출 실적이 전혀 없었던 곳이다.

기서철 대표는 “정부가 브랜드K에 대한 마케팅을 더 지원해서 왜 이런 제도가 생겼고, 왜 이런 제품들이 선정됐는지 브랜드K 자체를 홍보하면서 현재 성과가 나오고 있다는 것을 알리면 시너지를 발휘할 수 있을 것”이라고 강조했다. /배한님 기자 ericabae1683@

# ‘수장 공백’ 홈앤쇼핑... ‘적자 지속’ 공영쇼핑

## 진퇴양난 中소홈쇼핑, 올해는 날개 펴까

대표적인 중소기업 전용 TV홈쇼핑인 홈앤쇼핑과 공영쇼핑이 올해 새로운 날개를 펼 수 있을지 관심이 쏠리고 있다. 홈앤쇼핑은 지난해 경찰 조사로 사장이 임기를 채우지 못한채 물러나고, 이후 꾸러진 비상경영위원회가 본부장급 임원까지 모두 보직 해임하는 등 비상경영에 돌입하며 고강도 쇄신 작업을 진행하고 있다.

홈앤쇼핑은 오는 3월 말 예정된 정기 주주총회에서 새로운 사장을 선임, 전열을 가다듬고 ‘제 2의 전성기’를 모색한다는 방침이다.

100% 중소기업 제품 판매, 낮은 수수료 등으로 2015년 개국 이후 매년 적자를 기록하고 있는 공영쇼핑은 지난해까지 자본금 800억원 가운데 절반 이상을 까먹었다. 다만 지난해 8월부터는 월간 기준으로 흑자로 돌아서며 올해 ‘흑자 원년’을 바라볼 수 있게 됐다.

6일 관련업계에 따르면 홈앤쇼핑은 대표 추천위원회 규정을 새로 만드는 등 3월 말 주주에서 시장 신규 선임을 위한 막바지 작업을 진행하고 있다. 아울러 시장 추천위원회가 꾸러지는대로 공고를 하고 본격적으로 인선 절차에 돌입할 예정이다.

이런 가운데 이날 한 언론은 홈앤쇼핑의 대주주인 중소기업중앙회를 이끌고 있는 김기문 회장과 일가가 홈앤쇼핑 주식 13만5000주를 보유하고 있으며, 김 회장이 지난해 중기중앙회 선거에



## 홈앤쇼핑 고강도 쇄신작업 추진 3월 신임사장 선임으로 도약 꾀해 5주년 공영쇼핑, ‘흑자 원년’ 기대

서 홈앤쇼핑 상장을 공약으로 내세운 것은 보유주식에 대한 시세차익을 염두에 뒀다는 내용의 기사를 보도했다.

이에 대해 중기중앙회는 같은 날 낸 해명자료에서 “김 회장이 최대주주인로 만손(현제이에스티나)의 홈앤쇼핑 주식 취득은 중소기업 TV홈쇼핑 컨소시엄 추진단의 중소기업 주주참여 요청에 따른 것으로 정당한 절차에 의한 주식 취득이었다”면서 “김 회장 가족의 주식 취득은 장외에서 매입한 것으로 취득 과정이 합법적이었다”고 밝혔다. 그러면서 “홈앤쇼핑 상장은 회원조합을 비롯한 다수 소액주주들의 희망 사항으로 주주이익 극대화를 위해 기업공개(IPO)를 통해 주주들의 선택 폭을 넓혀주는 것은 대주주의 당연한 의무”라고 덧붙였다.

2015년 방송을 시작한 공영쇼핑은 개국 5주년인 올해를 ‘흑자 원년’으로

기대하고 있다.

공영쇼핑은 방송 첫 해인 2015년 당시 -190억원 적자를 시작으로 -94억원(2016년), -35억원(2017년), -58억원(2018년)에 이어 지난해에도 -50억원 가까운 적자를 기록한 것으로 알려졌다. 당초 공영쇼핑은 강도높은 비용 절감과 구조조정 등을 통해 지난해 적자 폭을 전년의 -58억원보다 낮은 -49억원으로 잡았었다.

이를 위해 최창희 대표를 비롯한 공영쇼핑 임직원들은 마른 수건까지 짜내는 노력을 통해 지난해 기준으로 7월 말까지 -80억원에 가까운 적자를 8월부터 월 기준 흑자로 돌려 연간 적자폭을 -50억원 미만으로 낮춘 것으로 전해졌다.

이 과정에서 공영쇼핑은 지난해 12월에는 희망퇴직을 받기도 했다. 다만 희망퇴직자에게 제시한 조건(기본급 6개월치 지급)이 여의치 않아 실제 신청자는 소수에 그친 것으로 알려졌다.

업계 관계자는 “업계 최저인 20%의 수수료, 중소기업 제품 100% 취급, 일부 품목은 ‘메이드 인 코리아’만 팔아야 하는 등 운신의 폭이 좁은 공영쇼핑이 그나마 흑자로 돌아서고 있다는 것은 다행스러운 일”이라며 “하지만 ‘중소기업 판로개척’이라는 명분을 갖고 있는 정책방송인 만큼 송출수수료 등에 대한 지원으로 지속가능성을 높여줘야 한다”고 전했다. /김승호 기자

# 에이스침대 예비신혼 위한 ‘웨딩멤버스’ 선포

에이스침대는 더욱 풍성하고 특별한 혜택을 주는 ‘2020년도 에이스웨딩멤버스’ 서비스를 시작한다고 6일 밝혔다.

‘에이스 웨딩멤버스’는 결혼을 앞둔 예비 부부들이 합리적인 가격으로 에이스침대가 제공하는 수준 높은 수면 문화를 느낄 수 있도록 돕기 위해 지난 2014년부터 운영하고 있는 서비스다.

올해 혜택을 더욱 강화한 ‘에이스 웨딩멤버스’는 예비 부부들이 침대 구매

시 협약을 함께 구매하는 추세를 반영해 침대 및 협탁 구매 금액까지 포함될 수 있도록 사은품 지급 범위를 확대했다. 또한 구매 사은품으로 24인치 캐리어도 증정한다.

구매금액별로는 ▲400만원 이상 내셔널지오그래픽 24인치 캐리어 ▲300만원 이상 내셔널지오그래픽 20인치 캐리어 ▲200만원 이상 내셔널지오그래픽 백팩을 각각 제공한다. /김승호 기자