## ◎ 3040 벤처 CEO 열전 모노랩스 소 태 환 대표

## 게임개발자에서 건기식 플랫폼 대표로 복잡한 영양제 섭취, AI 원스톱 관리

활·블레이드 등 19년간 게임 개발 다양한 영양제 섭취시 불편함 느껴 "건강관리, 더 편하고 쉬워지기를"

코로나19 사태 이후 건강과 면역 관리에 신경쓰는 이들이 많아졌다. 특히 현대인들에게 건강기능식품(이하건기식)은 필수로 섭취해야하는 식품으로 떠올랐다. 하지만, 시중에 건기식 종류가 워낙 다양하고 섭취 시간과 방법이 전부 달라서 챙기먹기를 습관화하기가 쉽지 않다.

소태환 모노랩스 대표는 이 점에 착 안해 2018년 5월 모노랩스를 설립했다. 모노랩스는 AI 추천 개인 맞춤형 건강 기능식품 구독 서비스를 제공하는 헬스 케어 기업이다.

모노랩스가 론칭한 AI 추천 개인 맞춤형 건강기능식품 구독 서비스 'IAM (아이엠)'은 자체 개발한 AI 알고리즘을 바탕으로 생활습관과 라이프스타일을 분석하고, 이를 바탕으로 원재료 생산 및 건기식 제조, 한 팩 단위 소분 포장, 정기 배송, 섭취 관리까지 원스톱서비스를 제공한다.

2020년 4월 '건강기능식품 소분 판매' 규제 샌드박스를 통과하면서 국내에서 약국과 매장을 동시에 운영할 수있는 사업자로 선정돼 국내 17개의 약국과 제휴를 맺었고 3개의 직영 매장을 운영하고 있다.

소대표는 19년간 게임회사에 몸담았던 개발자다. 2001년 '엔텔리전트'를 창업하고 모바일 게임 '삼국지 무한대



모노랩스 AI 추천 개인 맞춤형 건강기능식품 구독서비스 'IAM\_\_\_\_' 제품

전' '삼국지 천하통일'을 개발했다. 이후 온라인 게임업체 넥슨에 게임을 매각하고, 넥슨모바일 최고마케팅책임자(CMO)를 역임하기도 했다. 2009년에는 넥슨 퇴사후 모바일 게임 회사 '네시삼십삼분'을 창업하고 '활' '블레이드' 와 같은 게임을 서비스했다.

자체 개발 AI기반 구독서비스 17개 약국 제휴, 3개 직영매장 운영 한 팩 단위 소포장… 과복용 방지

소 대표는 "중고등학교 때는 게임을 좋아하는 평범한 학생이었다"라며 "창 업에 관심이 있었다기 보다는 게임을 많이 하다보니 언젠가부터 내가 만든 게임을 세상에 선보이고 싶은 마음이 있었다"고 학창시절에 대해 말했다. 이어 "게임회사 일이 야근도 많고 업무량이 많아 체력적으로 힘들어 건강관리를 위해 영양제를 섭취하기 시작했다"며 "영양제 수가 늘다보니까 각각의제품을 적시에 챙겨먹기가 쉽지 않았고이 부분에 착안해 모노랩스를 창업했다"고 설명했다.

소비자들은 모노랩스 직영매장 및 입점 약국에서 영양사·약사와 상담을 하고 몸에 맞는 영양제를 추천받을 수 있다. 모노랩스는 이마트 성수점과 죽전점에 오프라인 직영매장을 운영 중이다

모노랩스의 IAM 서비스의 주요 타 깃층은 건기식이 필요한 성인들이다. 실제로 현재 이용 고객의 80%가 20~40 대라고. 개인 맞춤형 트렌드에 따라 나 를 위한 소비, 합리적인 소비를 추구하 는 MZ세대 고객의 유입이 지속적으로 증가할 것으로 예상하고 있다.



모노랩스는 카톡을 통한 영양제 복용 알림 서 비스를 제공한다 /모노랩스

소대표는 "과복용을 방지하고 필요 한 영양소만 섭취가 가능하다는 합리 성과 매일 간편하게 챙겨먹을 수 있는 소분으로 인한 복용의 편리함을 IAM 서비스를 통해 경험할 수 있어 젊은 세 대에게 인기가 많은 편"이라고 전했다

최근에는 코로나19장기화로 비대면 서비스에 대한 소비자의 요구가 커지면 서 고객의 안전 확보와 편의성을 높 이기 위해 장소에 구애 받지 않고 비대면으로 건기식 구독 상담이 가능한 'IAM-B'를 런칭했다.

'IAM-B' 서비스는 고객들이 매장에 직접 방문하지 않고, 휴대전화를 통해 영양사와 비대면 상담이 가능하고 별도의 앱설치 없이 모노랩스에서 전달한 인터넷 주소(U

RL) 링크로 모바일 브라우저를 통해 상 담을 진행해 앱 설치에 익숙하지 않는 고객들도 편리하게 비대면 상담을 이용 할 수 있다.

소대표는 "IAM 서비스를 통해 사람들이 좀 더 쉽고 편하게 건강을 관리할수 있게 돕고 싶다"며 "건강에 대한 어렵고 복잡한 것은 우리에게 맡기고 더중요한 사람들과 더 행복한 시간을 많이 가질 수 있기를 바란다"고 말했다.

모노랩스는 향후 기업 대상 맞춤형 헬스케어 솔루션을 구축하고 B2B 서비 스를 확장해 나갈 예정이다. 첫 기업 고 객으로 국내 대표 강연 콘텐츠 브랜드 인 '세상을 바꾸는 시간 15분(세바시)' 측에 전직원을 대상으로 건강을 관리해 주는 맞춤형 서비스를 제공하고 있다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr



## 자영업자 65% "올 매출, 지난해 보다 10% 가량 하락할 것"

전경련 자영업자 2022년 전망 조사 코로나 장기화로 인한 피해누증 지적 정부 우선 지원책에 '소비촉진 확대'

코로나19 사태가 2년 동안 지속된 가 운데 골목상권 자영업자들이 상황도 악화되고 있다. 올해도 매출·순익 감소 등 영업난이 계속될 것으로 예상되며, 자영업자 10명 중 4명은 폐업을 고려하 고 있는 것으로 나타났다.

전국경제인연합회는 시장조사기관 모노리서치에 의뢰해 음식점업, 도소매 업, 기타 서비스업 등을 영위하는 자영 업자 500명을 대상으로 '2021년 실적 및 2022년 전망 조사'를 실시, 16일 이같은 결과를 공개했다.

자영업자의 65.4%는 전년 대비 2022 년의 매출액이 줄어들 것으로 봤으며, 63.6%는 순이익의 감소를 예상했다. 평균적으로 2022년의 매출액은 전년 대



지난 10일 자영업자들이 서울 여의도 국회 인근에서 열린 자영업자 연대궐기에 참석해 손실보상 집행과 방역 패스 철폐를 촉구하고 있다. /뉴시스

비 9.4% 감소, 순이익 8.4% 감소를 전망하는 것으로 조사됐다.

전경련 관계자는 "올해 전망치에 대해 2021년의 전년 대비 매출액 및 순이의 감소율보다 하락 폭은 줄지만, 자영업자들의 타격은 갈수록 가중되는 것으로 보인다"고 밝혔다.

본인과가족을제외하고임금을지급하는 종업원에 대한 고용은 작년과 비슷하게 유지(65.2%) 또는 감원(32.8%)을 생각하는 것으로 나타났으며, 증원을 전망하는 자영업자는 2.0%에 그쳤다.

한편 자영업자의 40.8%는 현재 폐업

을 고려 중이라고 밝혔다. 이는 작년 9월 한국경제연구원의 발표(자영업자의 39.4% 폐업 고려)와 유사한 결과다. 폐업을 고려하는 이유로는 ▲매출·순이익등 영업실적 감소(28.2%) ▲자금 사정악화 및 대출 상환 부담(17.8%) ▲임차료·인건비등 고정비부담(17.5%) ▲코로나19종식후에도 경기회복 가능성낮음(16.7%)등이 꼽혔다.

반면폐업을고려하지않는자영업자의 경우 '특별한 대안 없음(23.8%)'이가장많았으며▲코로나19종식후에는경기회복기대(19.5%)▲영업은 부진하나자금 사정 부담이 크지 않음(14.3%) 교신규사업 진출 또는 업종 전환이 더 위험하다고 예상(12.5%) 등의순으로 나타났다.

올해 예상되는 가장 큰 애로사항으로 는 '코로나19 장기화에 따른 전반적인 소비심리 회복 한계(30.7%)'를 비롯해 ▲사회적 거리두기, 영업시간 제한에 따른 오프라인 매출 개선 한계 (22.9%) ▲물가 상승에 따른 재료매입비부담(12.0%) ▲금리상승, 만기도래에 따른 대출상환부담(10.1%) ▲임차료 상승 및 세금 부담(9.8%) 등을 지적했다.

골목상권활성화를 위해 가장확대해 야 할 정부 지원책으로는 '소비 촉진 지원책 확대(16.0%)'를 가장 많이 꼽았으며, 이어서 ▲저금리 대출 등 금융지원확대(14.1%) ▲영업 손실 보상 확대(13.3%) ▲공공요금 인상 억제 또는 인하(11.3%) ▲자금지원 확대(9.7%) 등을 희망했다.

유환익 전경련 산업본부장은 "보통 연초에는 설 명절, 졸업, 입학과 같은 대목으로 기대감이 있을 수 있는데, 코 로나19와 거리두기가 길어지며 올해도 자영업자들의 한숨만 깊어간다"며 "소 비심리 개선과 손실보상은 물론, 금리 인상기를 앞두고 자영업자의 충격을 최 소화하는방향의 지원책이 필요하다"고 강조했다. /양성운기자 ysw@