

# 네오스, 산업현장 고가 기계장비 '구독경제 시대' 열었다

절삭유 탱크 청소기 '이동형' 개발  
렌탈 판매로 관련기업 비용 줄여  
"월 115만원, 연간 1380만원 절감  
필터링 설비로 수질오염도 막아"

시니어 제조벤처기업을 지향하는 네오스가 국내 최초로 절삭유 탱크 이동형 청소기 판매에 '구독경제 서비스'를 도입하며 승부수를 걸고 있다.

네오스를 창업한 김윤상 대표가 종합상사에서 터득한 노하우를 살려 새로운 판매방식을 접목하며 획기적인 시도를 하면서다.

19일 네오스에 따르면 회사는 대당 1000만원이 훌쩍 넘는 절삭유 탱크 이동형 청소·여과기에 대해 렌탈 판매를 본격 시작했다.

정수기나 비데, 안마의자 등 생활가전의 경우 렌탈과 같은 구독경제가 정착된지 오래지만 산업 현장의 기계 판매에 렌탈 시스템을 도입한 것은 이례적인 시도다.

김 대표는 삼성물산에서 오랫동안 설비 분야를 담당하고 독일지사에서도 10년간 근무했다. 그는 "우리나라의 CNC 공작기계 시장 규모는 약 3조원 정



네오스 김윤상 대표가 자체 개발한 '절삭유 탱크 이동형 청소·여과기'와 함께 포즈를 취하고 있다. /네오스

도인데 이 가운데 주변 설비 시장은 2100억원 가량으로 추산된다"면서 "독일이나 일본처럼 CNC 공작기계에 필터링 시스템을 장착하면 주변 설비시장도 약 6000억원 규모로 성장할 수 있을 것으로 예상된다"고 설명했다.

김 대표에 따르면 우리나라에 보급돼 있는 CNC 공작기계는 약 50만대다. 공작기계의 절삭력을 유지하고 공구 수명을 연장하기 위한 탱크 청소·여과기는 필수다. 이동형의 경우 대당 20대의 공작기계 청소를 담당할 수 있다.

김 대표는 삼성물산을 거친 후엔 국

내의 한 CNC공작기계 회사에서 네오스를 창업하기 전까지 5년간 최고경영자(CEO)를 지내기도 했다.

이 경험을 토대로 '고정형'이 대부분인 절삭유 탱크 청소·여과기를 이동형으로 개발해 시장에 선보이며 큰 반향을 일으켰다.

절삭유 여과에 필요한 페이퍼 필터, 마그네틱 세퍼레이터, 오일 스키머, 유수분리기 등 주요 장치를 개발해 이동식의 '하이브리드 필터링 시스템'을 내놓으면서다.

네오스가 이처럼 고정형을 이동형으



네오스가 지난달 23~27일 경기 고양 킨텍스에서 열린 '서울 국제 공장기계 전시회'에서 제품을 선보이고 있다.

로 바꾸면서 CNC 공작기계 1대당 1개의 청소기가 필요했던 것을 관련 기업들은 비용을 크게 줄일 수 있게 됐다.

김 대표는 여세를 몰아 CNC 공작기계를 운영하고 있는 중소기업들의 부담을 더 줄여주기 위해 구독경제까지 적용했다.

그는 "원부자재 가격과 인건비가 계속 오르면서 기업의 수익성은 갈수록 떨어지고 있다. 결국 소모품 비용을 줄일 수 밖에 없는데 이동형 청소기를 사용하면 절삭유 신규 구입 비용을 30% 줄일 수 있고 공구 사용 비용도 5% 절

감된다. 특히 폐 절삭유 처리 비용은 70%까지 아낄 수 있다"면서 "매달 38만 6000원(36개월 기준)의 렌탈료를 내고 이동형 청소기 1대를 사용하면 기업은 매달 약 115만원, 연간은 1380만원 가량을 아낄 수 있다"고 설명했다.

네오스의 절삭유 탱크 이동형 청소기는 기업들의 ESG 경영에서 'E'(Environment·환경)를 구현하는데도 제격이다.

절삭유를 여과해 오래 쓸 수 있어 폐유 배출을 획기적으로 줄일 수 있기 때문이다. 결국 장비 마모를 최소화하고 오래 쓸 수 있어 환경을 살리고 기업 경영에도 도움이 된다. 불량률도 줄어드니 거래처와의 관계 유지에도 좋다.

김 대표는 "부품 가공공장에서 발생하는 금속 가공유 폐유는 연간 150만 가량이나오는 것으로 추정된다"면서 "필터링 설비를 갖춘으로써 품질 불량 예방 뿐만 아니라 금속유 사용주기를 연장해 수질 환경 오염도 막을 수 있다"고 전했다.

아울러 그는 가공공장 현장에서 꼭 필요로 하는 수용성, 비수용성 절삭유를 필터링해서 다시 사용할 수 있도록 하는 '필터링 설비' 지원 정책도 필요하다는 입장이다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

## 소상공인 해외진출 돕기에 3개 기관 '합심'

소진공·중진공·코트라  
'수출두드림기업 지정사업' 모집  
올 총 300개사에 정책 지원키로

수출 잠재력이 높은 소상공인들의 해외 진출을 지원하기 위해 소상공인시장진흥공단, 중소벤처기업진흥공단, 대한무역투자진흥공사(코트라·KOTRA)가 뭉쳤다.

19일 이들 기관에 따르면 '2022년 수출두드림기업 지정사업'에 참여할 소상공인을 이달 24일까지 모집한다.

300개사를 지원하는 올해에는 소진공, 중진공, KOTRA, 지역신용보증재단이 나서 컨설팅, 온라인 수출 지원, 금융 특화 지원 등 다양한 정책을 지원한다.

지원 대상 기업은 소진공·중진공·KOTRA가 수출 기반(제품 차별성 등), 수출 가능성(마케팅 역량 등), 지속성장성(신제품 개발 등), 수출 역량(매출 등) 등을 기준에 따라 평가하고 이후 각 지방중소벤처기업청에서 지역별로 최종 선정한다.

기관별 지원은 ▲혁신형 소상공인 자금지원·소상공인 해외 진출 컨설팅 제공(소진공) ▲수출바우처 사업 신청에 대한 가점 부여·해외 온라인 소핑몰 입

(수출 두드림(Do-Dream) 기업 지정제도 추진 일정)

사업 공고	신청·접수	요건검토·평가	선정·지정서 교부
(중기부)	(중소기업수출지원센터 홈페이지)	(KOTRA, 중진공, 소진공)	(중기부 지방청, 중진공)
22.6.7	22.6.7~6.24	22.6.27~7.29	~22.8월 말

/자료=중기부

점지원 우대(중진공) ▲수출전문가와 1대1 컨설팅·128개 해외무역관이 보유한 네트워크를 활용한 해외바이어 발굴 등의 수출지원사업과 컨설팅 지원(KOTRA) ▲수출유망 소상공인 보증 등 정책금융 지원(지역신용보증재단) 등이다.

'수출두드림기업'은 소상공인 지원 전문기관인 소진공과 폭넓은 수출 노하우와 채널을 보유한 중진공·코트라가 함께 협업해 소상공인 수출 확대와 글로벌화를 위해 지난해부터 추진해왔다.

첫 해에는 수출두드림 기업 총 321개사를 선정할 가운데 대부분이 수출 바우처, 자금대출 및 보증 등을 활용할 만큼 정책참여도가 높았다.

기관별 지정기업 지원실적은 ▲소진공-자금대출 50개사(29억5000만원) ▲중진공-수출바우처 114개사·온라인수출사업 78개사 ▲KOTRA-멘토링 178

개사·상담회 49개사·수출자료 제작 13개사 ▲지역신용보증재단-특화보증 49개사(20억원)다.

소진공 조봉환 이사장은 "분야별 전문성을 가진 기관들의 협업으로 소상공인의 해외진출 및 수출 저변을 지속적으로 확대해 나갈 계획"이라며 "소상공인 수출 확대와 글로벌화를 위한 좋은 기회인만큼, 수출을 희망하는 소상공인 여러분의 많은 관심과 신청을 바란다"고 전했다.

KOTRA 김윤태 중소중견기업본부장은 "코로나19 방역조치 완화로 소상공인들의 숨통이 트이고 있지만 우크라이나 사태, 인플레이션 등으로 인해 여전히 대내외적으로 어려운 상황이 계속되고 있다"며 "여러 기관이 힘을 합쳐 소상공인에 대한 지원을 확대해 우리 우수한 소상공인들이 해외로 뻗어나갈 수 있도록 지원하겠다"고 말했다.

/김승호 기자

## 중기중앙회, 중소기업 현장규제 발굴나서

홈피서 사례접수 페이지 오픈

중소기업중앙회가 중소기업과 소상공인의 규제해소로 해소를 통한 경제 재도약을 위해 정책역량을 투입해 중소기업 현장 규제를 적극 발굴한다.

19일 중기중앙회에 따르면 이번 규제 발굴은 지난 15일 출범한 중기중앙회의 '중소기업 규제혁신 TF'가 새 정부의 규제개혁 추진체계에 신속히 대처하기 위해 실시하는 것으로 현장에 가지 않으면 들을 수 없는 규제사례를 찾는 데 목적이 있다.

중기중앙회는 우선 각 부서에서 이달 24일까지 회원 조합과 업무 유관 기업을 대상으로 사전 조사를 진행하며, 이를 바탕으로 중소기업 현장에 직접 찾아 구체적인 사례를 발굴해 나간다는 계획이다.

또한 이달 22일부터 중기중앙회 홈페이지에 사례 접수 웹페이지를 오픈해 조사대상이 아닌 기업이나 소상공인이 라도 규제해소를 접수할 수 있는 창구로 활용한다. 이와 별도로 일반 기업체 대상 현장 규제사례 조사도 진행한다.

/김승호 기자

## 한샘물, 24일까지 상반기 결산 세일

침실가구 등 6개부문 최대 30% 할인

한샘이 온라인 한샘물에서 상반기 결산 세일을 24일까지 진행한다.

29일 한샘에 따르면 한샘물은 '판매량으로 보는 리빙트렌드'라는 주제로 2022년 상반기에 가장 많이 팔린 가구를 선정했다.

침실가구와 옷장·드레스룸, 소파·거실가구, 식탁·주방가구, 서재·공부방, 아이방·키즈가구 총 6개 부문에서 각

각 1~3위를 기록한 18개 제품을 추려 온라인 한샘물에서 최대 30% 할인 판매한다.

침실가구 중 가장 많이 판매된 상품은 '한샘 아임빅 수납침대SS 일반헤드형+ 노프매트'다. 침대와 매트리스를 합쳐 29% 할인된 47만4000원에 구입할 수 있다. 옷장·드레스룸 부문은 '바이엘 채널 불박이장 화이트 데일리서랍형'이 1위를 차지했다. 20% 할인된 90만원에 판매한다.

/김승호 기자

## 바스타비 TV와 함께하는 메트로 뉴스



▲서울 금천구 한공사 현장서 바닥 무너지며 작업자 추락...병원 이송  
▲통역부터 임대차 신고까지...외국인 통장들 '맹활약' /사진 뉴스스

▲가짜 다이아몬드로 380억 대출...새마을금고 前본부장 '유착' 혐의  
▲'무더위 본격화' 제주서 물놀이 사고 잇따라



▲장마철 아프리카돼지열병 확산 우려...특별감시팀 구성 /사진 뉴스스  
▲24일부터 저소득층 227만 가구 지원금...최대 145만원