

“편의성·혁신 두 토끼… 지속가능한 차세대 식품으로 리드”

3040 벤처 CEO 열전

박찬호 이그니스 대표

매일 먹어도 질리지 않는 맛 추구
매주 혈액검사… 시행착오 거쳐
국내 첫 기능성 식음료 전문기업

작년 개폐형 마개 캔음료 선배
경쟁력 있는 제품 꾸준히 출시
지속적으로 매출 초과 ‘성과’



미래형·기능성 식사 제품과 패키지의 혁신으로 차세대 식품 시장 리더로 거듭나고 있는 푸드테크 기업 ‘이그니스’의 중심에는 박찬호 대표가 있다.

박찬호 이그니스 대표는 2014년 국내 최초 기능성 식음료 전문 기업 이그니스를 출범하고 식품과 포장재의 혁신을 통해 지속가능한 식문화를 이끌어내고 있다. 식품 전공자가 아닌 박 대표가 푸드테크에 관심을 갖게 된 건 미국 실리콘밸리에 위치한 미래형 대체식품 스타트업 ‘소이렌트’를 알게되면서부터다.

그는 “빠르게 돌아가는 현대사회에서 효율성을 중시하는 소비 트렌드에 부합하는 완전 영양식을 표방하는 소이렌트를 보고 한국도 머지않아 이러한 미래형 식품 시장이 커질 것이라고 예상해 이그니스를 창업하게 됐다”고 밝혔다.

이그니스에서 처음 개발한 건 ‘랩노쉬(Labnosh)’다. 간편하면서도 제대로 된 한 끼를 제공하는 기능성 식사 제품이다. 하루에 섭취해야 하는 3대 영양소와 비타민, 미네랄을 포함하는 것은 물론, 4~5시간 가량 포만감이 유지된다.

식품 전공이 아니다보니 우여곡절도 많았다고. 회사가 추구하는 가치가 ‘완벽한 영양’, ‘매일 먹어도 질리지 않는 맛’이었기 때문에 직접 먹으면서 테스트를 진행했다.

박 대표는 “레시피가 완성되면 한 달



이그니스가 ‘CES 2023’에서 개폐형 마개를 적용한 캔음료 브랜드 ‘클롭’을 선보여 관람객들의 눈길을 끌었다. /이그니스

동안 하루 세끼를 랩노쉬만 먹으면서 일주일 동안 한 번씩 혈액검사로 영양상태를 체크했다”며 “수많은 시행착오가 있었지만 처음 랩노쉬를 개발할 때부터 단순 펀딩으로 그치지 않고 사업에 뛰어들겠다는 각오로 시작했기에 어렵지만 값진 시간이었다고 생각한다”고 전했다.

그 결과 2015년 크라우드 펀딩 플랫폼 와디즈에서 ‘랩노쉬: 삼시세끼 사수 프로젝트’가 목표 금액 1000만원을 단숨에 뛰어넘어 1억3000만원으로 펀딩이 마감됐다. 이후 제품이 출시되면서 벤처 투자사에서 시드머니 유치에 성공했고, 제품력 강화에 주력한 결과 2018년 총 154억원 규모의 시리즈A 투자를

유치할 수 있었다. 2020년 11월에는 시리즈 A브릿지 투자유치도 완료했다.

그중 지난해 6월 개폐형 마개를 적용한 캔음료 브랜드 ‘클롭’은 소비자들의 뜨거운 관심을 모았다. 클롭은 개폐형 마개를 적용한 플레이버 워터·스파클링 워터·제로소다 등을 내놓았고, 지난 11월에 출시한 제로소다의 경우 3주 만에 초도 물량 100만 캔을 완판했다.

박찬호 대표는 “개폐형 마개의 탄산 보존력과 편의성, 기능성은 상당히 뛰어나다”며 “또한 지속가능성 측면에서 개폐형 마개는 뚜껑을 별도 분리할 필요 없이 알루미늄 캔과 함께 배출하면 재활용 공정을 거쳐 완벽한 재활용이 가능해 기업의 지속가능성 차원에도 주

목할 부분이라 생각한다”고 말했다.

이그니스는 개폐형 마개의 가능성을 믿고 이를 증명하기 위해 ‘CES 2023’에도 참가했다. 향후 더 다양한 음료 브랜드와의 협업을 통해 소비자들에게 차별화된 경험을 선사하고 포트폴리오를 다각화할 방침이다.

박 대표는 “회사 규모 성장에만 집중하지 않고, 시장에서 경쟁력 있는 제품을 꾸준히 출시한 것이 투자자의 긍정적인 반응을 이끌어낸 것 같다”며 “총 매출을 살펴보면 지속적으로 초과 성과를 내고 있고, 영업이익도 2021년 기준 흑자 전환에 성공했다”고 말했다.

실제로 이그니스의 최근 3년 동안 총 매출액은 2020년 약 120억원, 2021년 약 150억원, 2022년 약 500억원 등으로 지속 성장하고 있다.

박 대표는 랩노쉬를 통해 소비자들이 간편하고 맛있게 영양을 보충할 수 있는 제품을 지속적으로 출시할 계획이라고 포부를 드러냈다. 얼마 전 카페 브랜드 ‘망원동티라미수’와 협업해 출시한 베이커리 ‘랩노쉬 더 티라미수’도 그 일환이다.

끝으로 그는 “이그니스는 앞으로도 소비자의 편의성과 혁신적인 아이디어를 담은 제품들을 선보이며 차세대 식음료 업계를 리드하는 기업으로 도약하겠다”는 바람을 드러냈다.

/시원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

인도서 ‘카렌스’ 돌풍 기아, 올해의 차 선정

기아의 인도 전략형 모델 카렌스가 현지시장서 정상을 차지했다. 인도 자동차 1위 마루티 스즈키와 마힌드라를 제쳐 눈길을 끈다.

기아는 15일 카렌스가 인도 최고의 권위를 자랑하는 ‘2023 인도 올해의 차(이하 인도 올해의 차)’로 선정됐다고 밝혔다. 뿐만 아니라 전용 전기차 EV6도 그린카 부문에 선정되며 인도 올해의 차 사상 최초로 같은 해에 3개 부문 중 2관왕을 달성한 브랜드가 되는 영예도 안았다.

이번 수상은 기아가 2019년 8월 셀토스를 출시하며 인도에 본격 진출한지 약 3년 5개월 만에 달성한 성과라 의미를 더한다.

인도 올해의 차는 인도에서 자동차 부문 가장 권위있는 상으로 현지 소비자들의 신차 구매 결정에 중요한 역할을 하고 있다. 18명의 자동차 전문 기자들로 구성된 인도 올해의 차 평가단은 매년 출시된 신차를 대상으로 가격, 연비, 디자인, 기술적 혁신, 안전, 주행 성능, 실용성 등을 종합 평가해 선정한다.

/양성운 기자 ysw@



2023 인도 올해의 차 기아 카렌스.

소상공인 70% “올해 경영환경 악화될 것”

고물가로 원가 상승 등 악영향 커 소공연 “정부 대책 마련 시급” 강조

소상공인 10명 중 7명은 올해 경영환경이 ‘악화’될 것이라고 내다봤다. 소비심리 위축, 원가상승 등이 가장 큰 이유였다. 가장 절실한 정부 대책으로는 금융·세제 지원 확대, 공공요금 부담 경감 등이 꼽혔다.

소상공인연합회는 지난 4일부터 11일까지 소상공인 915명을 대상으로 ‘2023 소상공인 경영전망 실태조사’해 15일 이같은 내용의 분석결과를 내놨다. 결과에 따르면 올해 경영환경에 대해 응답 소상공인의 37.3%가 ‘다소 악화’, 36.5%(334명)가 ‘매우 악화’를 꼽

았다. 73.8%가 올해를 부정적으로 전망하고 있는 모습이다.

반면 ‘개선’(다소 개선+매우 개선)될 것이란 답변은 8.2%에 그쳤다. 17.2%는 ‘현재 수준 유지’를 택했다.

올해 경영전망을 부정적으로 보는 이유로는 ‘경기 악화에 따른 소비심리 위축’이 38.8%로 가장 많았다. 다음은 ‘고물가에 의한 원가상승’(20.3%), ‘부채 증가 및 금리 인상에 따른 소비심리 위축’(19.3%), ‘최저임금 인상 및 52시간 근로제 등 경영환경 악화’(5.8%) 등의 순이었다.

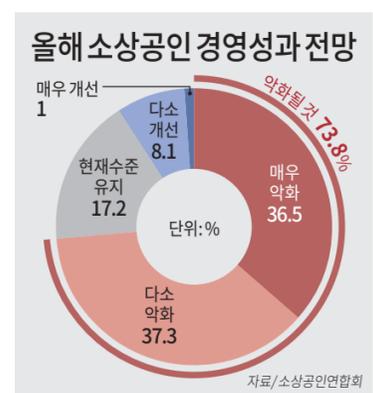
강화해야 할 소상공인 관련 정책(복수응답)으로는 ▲대환대출·저금리 대출 등 금융지원 확대(64.2%) ▲소상공

인 세제 혜택 확대(39.1%) ▲공공요금 인상에 대한 소상공인 부담 경감(34.8%) ▲소상공인 생애주기 및 맞춤형 지원(23.2%) 등의 순으로 많았다.

핵심 과제(복수응답)로는 ‘최저임금 개선’(35.4%), ‘사회안전망 구축’(35.2%), ‘소상공인 인력지원 방안 마련’(34%) 등을 꼽았다.

이런 가운데 2022년 경영성과에 대해선 75.7%(매우 나쁨 44.6%+다소 나쁨 31.1%)가 고전한 것으로 파악됐다. ‘보통’은 21.1%, ‘좋음’은 3.2%(다소 좋음 2.5%+매우 좋음 0.7%)였다.

소상공인연합회 차남수 정책홍보본부장은 “한국은행 기준금리가 2019년 말 1.25%에서 현재 3.5%까지 인상돼 5



대 시중은행의 주택담보대출 변동금리만 연 4.93~8.11%에 달한다”며 “소상공인들은 이보다 높은 금리의 신용대출을 이용하는 경우가 대다수여서 이에 따른 부담이 매우 큰 상황인만큼 정부는 금융비용을 줄여줄 수 있는 대책을 시급히 마련해야 한다”고 강조했다.

/김승호 기자 bada@

소·부·장 7개 분야에 300억 국비지원

산업부, 비용지원 상한 확대

정부가 소부장(소재·부품·장비) 7개 분야 100여개 과제에 총 300억원 규모 국비를 지원한다.

산업통상자원부는 ‘2023년도 소재·부품·장비 양산성능 평가지원 사업’을 16일 공고한다고 밝혔다.

이번 사업은 국내 중소·중견기업이 개발한 소부장 제품의 성능 등이 대기업 등 수요기업의 실제 생산라인에서 평가·검증되도록 지원하는 사업이다.

참여 공기업은 실제 수요기업과의 연계를 통해 기술개발 이후 신속하고 안정적인 사업화를 기대할 수 있고, 사업종료 후 평가수요기업으로부터 성능평가 인증서를 발급받아 성능 개선, 신규 판로 개척 등에 활용할 수 있다.

올해 사업부터는 지속되는 원자재·재료비 가격상승 등을 반영해 ‘양산 성능평가’ 비용지원 상한을 기존 2억원에서 3억원으로 확대하고, 평가 과정에서 수요기업의 요구로 추가 성능개선이 필요한 경우엔 2억원까지 추가 지원한다.

또 지원 대상을 기존 대(對)일본 100대 고의존도 품목 중심에서 반도체·디스플레이 등 7개 분야 150대 핵심전략 기술 관련 품목으로 개편해 지원 폭을 넓혔다. 양산성능평가대상품목에 대한 수요기업의 구매의향서, 구매동의서를 제출할 경우 우선 지원해 사업화 성과도 제고할 계획이다.

이 사업은 앞서 지난 2019년 추경사업으로 반도체·디스플레이 2개 분야에 첫 지원한 이후 지원 분야를 확대해 지난 4년간 498개 수요·공급기업 성능평가에 1470억원을 지원했다. 이를 통해 매년 삼성전자와 LG디스플레이 등 주요 대기업이 수요기업으로 참여, 자사

의 실증·양산라인 개방 및 시험·평가해 지난 2021년 1851억원의 사업화 성과가 나오는 등 국내 소부장 품목 사업화에 기여하고 있다.

지난해의 경우 이 사업에 참여한 반도체 계측장비 전문기업인 에이티아이는 삼성전자 사업장 테스트를 거쳐 미국과 일본 등 해외에서 독점적 지위를 가진 ‘반도체 웨이퍼 박막두께 자동화 광측정장비’ 국산화에 성공했고, 에스비씨리니어는 수요기업인 스텍사와 협력해 유럽과 일본 등이 독점적 기술을 가진 롤러 리니어 가이드를 국산화하고 독일 등 해외시장에 역수출하는데 성공하기도 했다.

/세종=한용수 기자 hys@