

차근차근 단단하게 쌓아올려라

중소벤처기업부 창업진흥원이 지원하는 '1인 창조기업 마케팅지원사업'을 통해 성공의 계단을 한 걸음씩 오른 3인. 열정과 노력이 만들어낸 결실이 대단하다.



(주)스마트에어

공기압축기 제조 및 공압시스템
컨설팅·엔지니어링 업체



Q 회사 및 제품 설명 산업체 에너지 소비의 20~30%를 차지하는 공기압축기를 전문으로 하는 회사로 2016년 1월에 설립했다. 자체 개발한 스마트에어 솔루션 엔지니어링은 현재 콤프레사 시스템을 진단, 분석, 제안, 개선하고, 한국에너지공단 등의 정책자금을 통해 노후된 압축기를 인버터 제어형 공기압축기로의 교체해 모니터링하는 사업을 진행 중이다.

Q 1인 창조기업으로 창업하게 된 계기 공기압축기 판매 1위 업체에서 15년간 근무했다. 공기압축기는 산업현장의 가장 중요한 설비 중 하나지만 우리나라 시장은 기계의 유통과 도매 등 판매에만 초점이 맞춰져 있었다. 기계만 판매하는 시대는 지났고 제품 운용에 대한 솔루션이 필요할 때라는 확신이 들어 퇴사 후 바로 다음 해인 2016년에 창업에 도전했다.

Q 마케팅지원사업의 도움 여부 아이디어가 있어도 자금부족, 인력부족으로 많은 기회를 놓치기 마련인데, 마케팅지원사업은 준비같은 존재가 되어주었다. 최근 개발한 멀티

에어 컴프레서 통합제어 시스템을 홍보할 수 있었던 것도 마케팅지원사업의 도움이 컸다. 스마트에어 홈페이지를 제작했고, 덕분에 기업의 인지도를 높이는 결과를 얻었다.

Q 기업의 성장 상태 2016년 창업 첫째 10억 원 이상의 매출을 달성하고, 2017년 콤프레사 부분의 세계 1위 글로벌 기업인 아트라스코프와 공식대리점 협약을 맺었다. 창업 2년 만에 전년 대비 약 20억 원(200%이상)의 매출 성장과 150여 개의 거래처를 확보했으며, 2019년에는 올해의 슬로건 'NEW CHALLENGE 40300'처럼 40억 원(400% 이상)의 매출성장과 400개의 거래처를 확보를 기대하고 있다.

Q 창업을 준비하는 분들에게 하고 싶은 말 하고자 하는 마음이 있고 뜻하는 바가 있으면 도전하라. 기업은 혼자 이룰 수 없다. 다양한 정보를 찾고 여러 지원사업을 이용해 초기에 안정된 매출과 거래처를 확보해야 한다. 기술 개발과 마케팅은 떼려야 뗄 수 없는 부분으로 시간을 효율적으로 활용해 열심히만 할 것 아니라 잘할 수 있도록 노력해야 한다.

Q 기업의 향후 목표 전력사용량 감축과 탄소배출량 감소가 전국가적인 과제로 떠오르면서 산업체 전기 사용량의 20% 이상을 차지하는 콤프레사의 에너지 절감 방안을 찾는 데 집중하고 있다. 또한 국가정책자금 지원을 통하여 초기 투자비용 없이 에너지 절감형 공기압축기 설치를 할 수 있도록 산업체의 에너지절감 길라잡이 역할을 할 계획이다.



김영균 대표
www.smart-air.co.kr

MAGPIE TECH

사물인터넷(IoT) 공구 개발업체



Q 회사 및 제품 설명 맥파이테크는 측정기(자, 레이저거리 측정기 外)를 쓰기 위해 사람이 여러번 움직이는 방식이 아닌 '사람중심의 공간측정'이라는 새로운 패러다임을 제시하고자 창업한 회사이다.

대표 제품으로는 두개의 레이저 다이오드를 서로 반대방향으로 조사하여 그 결과값을 나타내는 세계 최초 양방향 레이저 거리측정기 VH-80이다. 이는 공간의 가로,세로, 높이를 사용자의 위치에 상관없이 바로 측정할 수 있어, 사용자가 가장 편리하고 안전한 장소에서 측정이 가능하다.

Q 1인 창조기업으로 창업하게 된 계기 인테리어 분야에서 일하며 공간 측정에 대한 불편함을 느꼈다. 건물의 실제 평수를 측정할 때 줄자나 단방향 레이저 거리 측정기로는 빠르고 정확한 측정이 어려웠기 때문에 이런 부분을 해결하고자 새로운 제품을 개발하기 시작했다. 2년 이상 걸리는 개발 기간과 예산 문제를 고민하던 중 1인 창조기업을 선택했고, 현재 회사를 안정적으로 운영 중이다.

Q 마케팅지원사업의 도움 여부 해외 전시 참가는 물론 해외 지식재산권을 확보하고, 경쟁사로부터 아이디어를 보

호받게 되었다. SNS 홍보와 같은 공격적인 마케팅도 가능했으며, 덕분에 해외 크라우드 펀딩에서 약 11억 원 이상의 성과를 냈다. 마케팅지원사업은 벤처기업의 활로를 열고 회사와 제품의 브랜드 가치를 높여 온·오프라인 유통망을 구축하는 데 중요한 디딤돌이다.

Q 기업의 성장 상태 2015년에 창업해 올해 4년차다. 첫 번째 개발 제품인 VH-80은 2017년 3월 미국 킥스타터 크라우드 펀딩에 소개되어 약 6억 원 모금에 성공했고, 이어 미국 인디고고와 일본 마쿠아케 크라우드 펀딩에서 각각 약 5억 원과 1억 5000만 원을 모았다. 2017년 매출 90% 이상이 수출을 통해 이뤄졌고, 총 11억 원 이상으로 집계되었다. 2018년 목표 매출액은 20억 원으로 세계 주요 전시회에 참가해 유통망을 확장하고, 전 세계 진출을 도모하고 있다.

Q 창업을 준비하는 분들에게 하고 싶은 말 창업은 제2의 인생이 시작되는 거나 다름없다. 어떤 문제가 언제, 어떻게 발생할지 모르니 더 많은 준비시간과 인내가 필요하다. 주변에 창업을 미리 경험한 분이 있다면 조언을 구하고 노하우를 전수 받은 후 철저한 준비 끝에 시작하는 것이 좋다.

Q 기업의 향후 목표 레이저 거리 측정기 시장이 소비자 니즈에 따라 점점 커지고 있다. 회사 매출 역시 2016년 1억 원에서 2017년 10억 원으로 약 1000% 성장했다. 기존 제품 VH-80과 2019년 새롭게 선보일 Auto-Correct VH-80G를 통하여 시장 점유율을 높여 나갈 계획으로 다양한 서비스를 준비 중이다.



신웅철 대표
www.magpie-tech.com