

스마트제조 R&D 육성 나선다

7대 전략·49개 유망기술 선정

중기부, 스마트제조 전략 기술 로드맵 기술혁신형·수요기업 활용형 구분 AI 스마트제조혁신 3.0 후속 조치 현장수요 기반 연구개발 방향 마련 민관공동기술사업화 100개 과제 지원

정부가 중소벤처기업의 스마트제조 분야 연구개발(R&D)을 적극 지원한다. 이를 위해 스마트제조 7대 전략분야와 총 49개의 유망 기술품목을 선정했다. 7대 전략분야에는 ▲빅데이터·AI ▲가상물류시스템(CPS)·디지털트윈 ▲생산관리시스템 ▲물류관리시스템 ▲식별시스템·머신비전 ▲제어시스템·컨트롤러 ▲통신네트워크장비가 포함됐다.

중소벤처기업부는 이같은 내용이 담긴 '스마트제조 전략 기술 로드맵'을 18일 내놨다. 로드맵은 지난해 10월 국정현안관계장관회의에서 발표한 '인공지능(AI) 기반 스마트제조혁신 3.0 전략'의 후속 조치로, 현장 위주 R&D 정책을 마련하기 위해 추진했다.

중기부는 이번 7대 전략분야에 더해 올해에는 ▲산업용 로봇 ▲스마트장비

▲센서·엑추에이터 ▲경영·설계관리시스템 ▲클라우드 컴퓨팅 ▲AR·VR·MR ▲컨설팅·사이버보안까지 총 14대 전략분야까지 확대해 지원한다는 계획이다.

아울러 정책 일관성, 시장 성장성을 고려해 이들 49개 유망 기술품목을 '기술혁신형'(18개)과 '수요기업 활용형'(31개)으로 구분했다.

중기부 관계자는 "기술혁신형은 초기 시장 진입과 고난도·고성능의 선행기술 확보가 목적으로, 글로벌 기술격차 해소와 국가 차원의 기술주도권 확보를 지향하는 품목들"이라며 "주류 시장과 성숙 기술 중심으로 3년 이내에 기술개발이 가능하고 현장 확산 및 중소·중견기업 공장의 디지털 전환 촉진을 목표로 하는 기술은 '수요기업 활용형'으로 각각 구분했다"고 설명했다.

49개 유망 기술품목들에는 기술혁신형의 경우 ▲멀티에이전트 자율제조 오케스트레이션 솔루션(제조AI·빅데이터) ▲휴머노이드 트레이닝 CPS(CPS·디지털트윈) ▲AI 기반 공정·품질 최적화 플랫폼(생산관리시스템) ▲로봇 제어 모션 컨트롤러(제어시스템·컨트

롤러) 등이, 수요기업 활용형은 ▲제조 데이터수집 및 라벨링 플랫폼(제조AI·빅데이터) ▲생산공정 안전관리시스템(생산관리시스템) ▲AI 물류실행 최적화 시스템(물류관리시스템) ▲멀티모달 스마트 식별시스템(식별시스템·머신비전) 등이 두루 포함됐다.

중기부는 이번에 도출한 로드맵은 스마트제조 기술기업의 기술개발 방향성을 구체화하고 중기부의 스마트제조 R&D 투자 전략의 우선순위 설정과 현장수요 기반 연구개발 기획에 활용할 예정이다.

중기부 권순재 지역기업정책관은 "이번 로드맵이 단순한 정보 제공에 그치지 않고 도출된 품목을 R&D 지원사업 및 기술 사업화와 연계해 실질적인 성과로 이어지도록 단계적으로 확대해 나가겠다"고 말했다.

이와 별도로 중기부는 '2026년 민관공동기술사업화 연구개발(R&D) 2차 시행계획'을 공고하고 올해 상반기에 100개 과제를 대상으로 과제당 1억원씩 총 100억원을 지원한다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



김기문, K-中企 미국 진출 지원 본격화

중기중앙회, ASD서 단체관 꾸려 참가 미국·중남미 유통 바이어와 접점 넓혀

김기문 중소기업중앙회장이 한국 우수 중소기업들의 미국 진출 추가 지원에 나섰다.

중기중앙회는 17일(현지시간)부터 19일까지 미국 라스베이거스 컨벤션 센터에서 열리는 'ASD Market Week'(ASD)에 단체관을 구성해 가겠다고 18일 밝혔다.

ASD 전시회는 매년 3월과 8월 미국 라스베이거스에서 열리는 북미 최대 규모의 소비재 B2B 전시회로, 대회 약 3만명의 미국·중남미 유통 바이어가 참석한다.

중기중앙회는 이번 행사에 국내 우수 중소기업 15개사로 구성된 단체관을 운영해 ▲K-뷰티 ▲K-푸드 ▲K-굿즈 등 다양한 제품을 북미 시장에 선보였다.

특히 이번 참가는 중기중앙회가 미주 한인상공회의소총연합회와 공동으로 추진 중인 K-Goods Fair를 8월 ASD 전시회와 연계해 개최하는 방안을 검토하기 위한 사전 조사 성격으로 추진됐다.

중기중앙회 대표단은 중소기업 단체관을 비롯해 전시장 전반을 둘러보며 참가기업의 경쟁력과 바이어 구성, 현장

상담 분위기 등을 직접 확인했다.

이후 이어진 ASD 주관사인 Emerald X와의 간담에는 에르베 세츠키(Herve Sedky) 회장, 이샤 주아네(Issa Jouaneh) 대표, 캐럴린 스프라우스(Karalynn Sprouse) 부사장을 비롯한 4명의 분야별 부사장 등이 참석해 한국 중소기업의 미국 시장 진출을 위한 협력의지를 나타냈다.

특히 에르베 세츠키 회장은 한복과 같은 한국의 전통문화와 최근 이슈가 되고 있는 K-컬처에 큰 관심을 보이는 한편 오는 8월 전시회에 한국 중소기업들이 원하는 바이어를 사전에 요청하면 최대한 확보해 주겠다고 약속했다.

김기문 회장은 "미국은 시장이 크고 세계시장으로 확산효과도 커 중소기업들의 진출수요가 높은 국가로, 본회 조사에서도 미국과 교류중인 중소기업의 93%가 미국과 교류확대를 희망하는 것으로 나타났다"면서 "ASD 전시회는 미국 및 중남미 유통 바이어들이 많이 참여하는 대표적인 소비재 전시회인 만큼 오는 8월 ASD 전시회와 연계한 K-Goods Fair 준비에 최선을 다해서 우수 중소기업의 미주 시장 진출을 확대해 나가겠다"고 강조했다.

/김승호 기자

휴롬

상업용 착즙기 선보여 글로벌 B2B 공략 가속

美 뉴욕·독 함부르크 참가

휴롬이 미국과 독일에서 각각 열린 전시회에 참가하며 글로벌 B2B 시장 공략에 더욱 박차를 가했다.

18일 휴롬에 따르면 회사는 이달 8일부터 10일까지 미국 뉴욕 자비츠 센터(Javits Center)에서 열린 미국 동부 최대 규모의 레스토랑·푸드 산업 전시회인 '뉴욕 레스토랑쇼'에 참가해 휴롬의 상업용 착즙기 CE50과 CP50을 미국 시장에서 처음으로 공개했다.

휴롬은 상업용 착즙기 런칭을 통해 미국 내 건강 트렌드 및 콜드프레스(Cold Pressed) 주스 시장 확대에 본격적으로 대응할 계획이다.

이와 함께 지난 13일부터 17일까지 독일 함부르크에서 열린 유럽의 대표 호텔·레스토랑·카페 산업 전시회인 '인터노가(INTERNORGA 2026)'에 참가해 상업용 착즙기를 선보였다.

휴롬은 이번 전시를 통해 글로벌 식음료 서비스 시장에서 B2B 시장 확대를 모색하며, 방문객들을 대상으로 콜드프레스 주스 기반 프리미엄 메뉴 솔루션을 제안했다.

/김승호 기자



휴롬이 미국 뉴욕에서 열린 '뉴욕 레스토랑쇼'에 참가해 상업용 착즙기를 시연하고 있다. /휴롬



티웨이항공 항공기.

/티웨이항공

티웨이항공, '소노체제' 전환 본격화

유상증자로 기재 도입 재원 확보 주총서 사명 변경·증자 기반 정비

티웨이항공이 최대주주 소노인터내셔널 체제 아래 자본 확충과 경영 체제 정비에 속도를 내고 있다. 유상증자로 항공기 도입 재원을 마련하는 동시에 정기 주주총회에서는 사명 변경과 발행가능주식 확대 등을 추진하며 체제 전환을 본격화하는 모습이다.

18일 업계에 따르면 티웨이항공은 오는 31일 김포공항 화물청사 내 항공훈련센터에서 정기주주총회를 연다. 안건은 재무제표 및 연결재무제표 승인, 정관 일부 변경, 이사·감사위원 선임, 이사 보수 한도 승인, 임원퇴직금규정 개정 등이다.

정관 변경안에는 사명 변경이 포함됐다. 회사는 '티웨이항공'을 '트리니티항공'으로 변경하고, 발행예정주식 총수를 5억주에서 10억주로 확대할 예정이다. 전환사채(CB)와 신주인수권부사채(BW) 발행 한도도 각각 500억원에서 5000억원으로 늘린다.

지배구조 관련 정관도 변경된다. 사외이사 명칭을 독립이사로 변경하고,

독립이사를 이사 총수의 3분의 1 이상으로 두도록 했다. 감사위원 분리선임과 감사위원회 구성 요건 관련 내용도 포함됐다.

제주항공·진에어·에어부산 등 다른 저비용항공사(LCC)가 재무제표 승인, 이사 선임, 정관 일부 변경 등 통상 안건을 상정한 것과 달리, 티웨이항공은 여기에 더해 사명 변경과 발행가능주식 총수 확대 등 체제 개편 성격의 안건도 포함했다.

유상증자도 진행 중이다. 최종 발행가는 952원으로 확정됐으며 모집총액은 732억9014만원이다. 회사는 구주주 청약과 일반공모를 거쳐 오는 19일 납입, 다음 달 2일 신주를 상장할 예정이다. 구주주 청약률은 83.93%로 집계됐으며, 실권주 1236만9714주는 일반공모로 넘어갔다. 최대주주 소노인터내셔널은 배정받은 2685만주 전량을 청약하며 약 256억원을 투입했다. 구주주 청약률이 100%에 미치지 못한 상황에서도 최대주주가 배정 물량을 모두 소화하며 자본 확충의 핵심 축은 유지된 것으로 평가된다.

/유혜은 기자 dhalehdhale@

“혁신제품, 인증기준에 맞혀선 안돼”

최승재 중소기업 옴부즈만

화성市서 1인 제조기업등과 간담회 공공조달·신제품 인증 애로 청취

최승재 중소기업 옴부즈만은 “창의적인 아이디어 제품, 스타트업 제품이 기존 인증 기준에 맞지 않아 시장 진입에 어려운 상황에 놓이는 것은 바람직하지 않다”고 밝혔다.

최 옴부즈만은 18일 경기도 화성시 전자부품 분야 소공인 협·단체 및 1인 제조기업을 방문해 애로사항을 듣고 규제 개선 방안을 논의한 자리에서 이같이 말했다. 이날 현장에는 최 옴부즈만을 비롯해 김영흥 화성시도시형소공인협의회장, 손동현 동탄전자부품소공인특화지원센터장과 소공인 대표 등 약 15명

이 함께했다.

A대표는 “1인기업으로서 공공조달에 참여하려면 ‘직접생산확인증서’가 필요한데 상시근로자 수 요건 때문에 소규모 기업은 사실상 취득이 어렵다”고 토로했다. 이 업체는 교육청으로부터 5000만원 규모의 납품 제안을 받았지만 증명서가 없어 계약이 무산됐다고 전했다.

이에 대해 최 옴부즈만은 “지난해 화재진압장비(소화기)의 직접생산확인서 발급요건 완화를 중기부와 협의해 상시근로자 기준을 기존 5명에서 3명으로 완화한 사례가 있다”며 “제조 환경이 자동화·디지털화되면서 사람이 맡는 역할이 줄어드는 만큼 분야별 상시근로자 수 필수요건이 적정하지 살펴보겠다”고 답했다.

/김승호 기자

대한전선, 85주년 맞아 ‘새 100년’ 청사진

송종민 부회장, 성과·미래비전 제시

대한전선이 창립 85주년을 맞아 성장 성과를 돌아보고 미래 100년을 향한 비전을 제시했다. 송종민 대한전선 부회장은 18일 창립 85주년 기념사를 통해 “1941년 최초의 전선회사로 출발해 도시와 공장, 바다와 대륙을 연결하며 대한민국 전력 산업의 기반을 구축해 왔다”며 “대한전선이 개발한 기술과 제품은 국내외 전선 산업의 발전을 이끌며 업계의 기준이 돼 왔다”고 밝혔다.

이어 85년 성장의 배경으로 임직원의 헌신을 꼽았다. 송 부회장은 세계 각지에서 대한전선의 이름을 알린 임직원들의 노력과 헌신이 기업의 신뢰를 이어온 원동력이었다며 감사의 뜻을 전했다.

올해는 호반그룹 편입 5주년을 맞는

해이기도 하다. 대한전선은 2021년 호반그룹 편입 이후 안정적인 경영환경을 바탕으로 성장세를 이어왔다. 매출과 영업이익의 연평균성장률(CAGR)은 각각 16.2%, 34.4%를 기록하며 외형 확대와 수익성 개선을 동시에 이뤘다.

해저케이블과 HVDC 사업 확대에 대응해 생산과 시공 역량을 동시에 끌어올리고 있으며 남아프리카공화국과 베트남 등 해외 법인 설비 고도화에도 투자를 이어가고 있다.

송 부회장은 전력 인프라 산업의 중요성도 강조했다. 그는 “케이블 산업은 단순한 제조를 넘어 국가와 대륙을 연결하는 핵심 인프라 사업으로 역할과 책임이 커지고 있다”며 “85년의 역사를 넘어 다음 100년을 준비해야 할 시점”이라고 말했다.

/원관희 기자 wkh@