

“알레르기 진단 ‘글로벌 강자’ 목표... 올해 100개국 수출할 것”

메트로가 만난 기업인

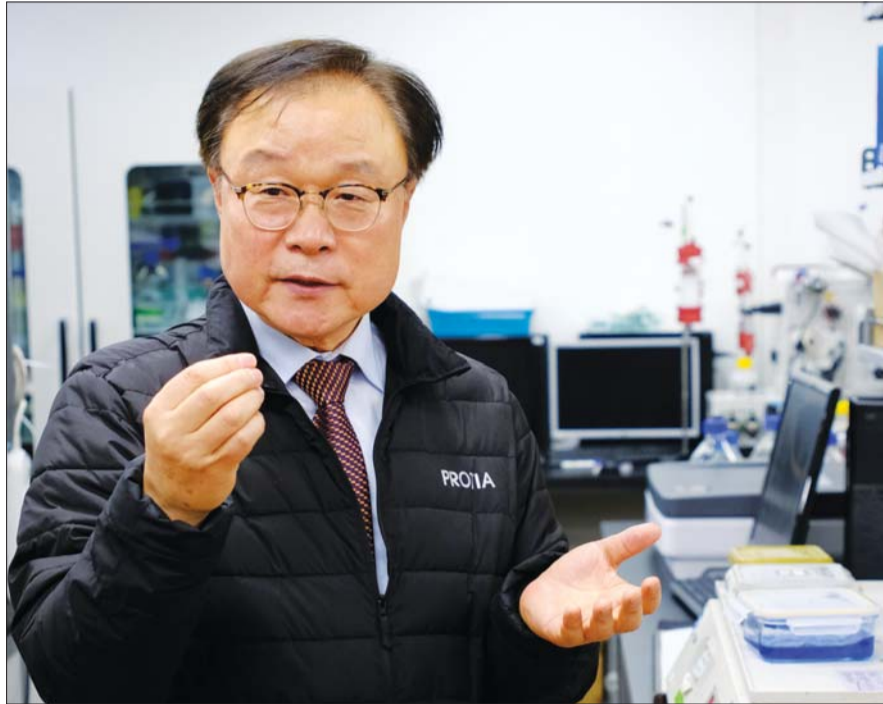
임국진 프로티아 대표

세계 최대 ‘192라인 진단키트’ 개발 1회 176종 알레르기 동시 검사 독일 주도 韓시장 국산으로 대체 확보한 알러젠만 390종 달해 반려동물·항생제감수성 진단 진출 “업계 최고 연봉 회사 만들 것”

21세기 질병으로 불리는 알레르기 진단 분야에서 타의 추종을 불허하는 ‘K-중소기업’이 있다. ‘세계 최대’인 ‘192라인 탑재 알레르기 라인형 다중진단키트’를 개발해 독일 등이 주도해 왔던 한국시장을 완벽하게 국산으로 대체했다.

지난해 기준으로 인체용 알레르기(알러지) 진단시약 등을 중심으로 해외에 수출하는 나라만 80개국에 달했고 올해 ‘수출 100개국’을 목표로 하고 있다. 지난해 151억원이었던 매출을 2030년에 1000억원까지 올리는 당찬 목표도 세웠다.

임국진 프로티아 대표(사진)는 “우리 회사가 잘 될수록 세상은 건강해진다”고 생각한다. “알러지 검사방법은 전통적인 단일혈청검사, 피부자극 검사에서 다중진단(MAST) 검사로 빠르게 옮겨가고 있다. MAST 검사는 비용이 저렴



하고 정밀한 결과를 얻을 수 있다. 알러지는 치료시장보다 진단시장이 크다. 세계 시장이 현재 10조원 정도다. 국내에서의 성공 경험을 통해 글로벌 시장을 더욱 공략해 나갈 것”이라고 말했다.

세계보건기구에 따르면 전 세계 인구의 약 40%(2023년 기준)가 알러지의 영향을 받고 있고, 수치는 매년 10~15%씩 늘어나고 있다. 그만큼 많은 사람들이 알러지로 고생한다. 봄만 되면 꽃가루나 먼지 때문에 비염, 눈충혈로 병원을 찾는 것이 대표적이다. 알러지 원인 물질은 화학제제, 견과류, 콩류, 달걀, 생선, 동물, 곤충의 독 등 다양하다. 이들은 아토피

피부염, 천식, 접촉성 피부염, 두드러기, 구토 등의 과민면역반응을 유발한다.

프로티아는 특허기술인 PLA(Parallel Line Array)를 이용해 전세계에서 1회 최대 동시검사수를 자랑하는 제품을 개발해 국내에서 시장을 빠르게 넓혀가고 있다.

임 대표는 “192개 라인으로 이뤄진 검사키트는 1회에 176종의 알러지를 검사할 수 있어 효율적이다. 특히 검사에 필요한 혈액(요구 검체량)은 50~150ul이면 충분해 보통 300~500ul이 필요한 다른 검사키트보다 적은 혈액으로 검사할 수 있다”고 전했다.

정확한 진단을 위해선 알러지 유발물질인 ‘알러젠’을 확보하는 것이 최대 관건이다. 프로티아가 현재 연구개발(R&D)을 통해 갖춰놓은 알러젠은 식품(181종), 꽃가루(70종), 세균·곰팡이(26종), 동물 털·곤충(28종) 등 총 390종에 이른다. 프로티아는 현재 64라인, 96라인, 128라인을 중심으로 제품을 다양화해 국내외에 공급하고 있다.

2014년 당시 처음 선보인 프로티아의 알러지 진단 제품은 현재 국내 시장 점유율만 45%를 넘어설 정도로 독보적이다. 알러지 제외진단 시약을 분석하는 하드웨어인 진단장비도 지난해 전체 매출의 17%에 육박하는 등 장비와 키트가 ‘쌍두마차’ 역할을 톡톡히 하고 있다.

사람뿐만 아니라 반려동물 시장 확대에 따라 개, 고양이 그리고 말의 알러지 진단을 위한 64라인 검사키트도 개발해 시판하고 있다. 애완동물 면역진단 글로벌 시장 규모는 지난해 2조원에서 2030년께는 3조3000억원으로 성장할 전망이다. 프로티아의 ‘동물용 알레르기 제외 진단키트’는 두가지 모델로, 125종의 동물 알러지를 진단할 수 있다. 과거엔 동물의 피(검체)를 해외로 보내 결과를 받는데 4주 정도의 기간이 걸렸지만 지금은 하루면 충분하다.

프로티아의 동물용 진단키트는 국내에선 최초이자 유일한 허가 제품으로, 2022년 6월에 미국 시장에 처음 진출하기도 했다.

회사는 항생제감수성(AST) 진단 분야에도 진출했다.

임 대표는 “폐혈증 환자의 경우 시간당 생존률은 9%씩 줄어들 정도로 빠른 검사가 관건이다. 기존의 검사방식은 검사만 8~20시간이 걸리고 항생제 처방까지는 사흘 정도가 필요했다. 하지만 우리가 개발한 전기용량 측정 방식의 신기술을 적용한 진단키트·장비는 검사후 3시간 정도면 결과가 나오고 이에 따라 항생제 처방까지 하루면 충분하다”고 덧붙였다.

프로티아가 현재 해외시장 공략을 위해 확보한 판매망(대리점)은 90곳에 달한다. 이를 통해 러시아, 말레이시아, 베트남, 인도, 중동지역을 중심으로 수출이 늘고 있다. 남미와 아프리카도 판매망을 갖추며 사실상 전세계에 제품을 공급할 수 있는 루트를 만들어냈다.

“나를·회사를·사회를 행복하게”가 회사의 모토이자 지향점이다. 내후년쯤 엔바이오기업 중에서 월급을 제일 많이 받는 회사를 만들 것이다.”

임 대표는 연세대 생화학박사 출신으로 LG생명과학(현 LG화학)에서 백신 연구 개발팀장, 진단의학 사업팀장 등을 역임했다. 연세대 나노메디칼 국가핵심 연구센터 겸임교수도 했다. 2010년에 프로티아를 인수해 현재 경영·연구를 총괄하고 있다.

/김승호 기자

bada@metroseoul.co.kr



metro

전기차 넘어 ESS·AI 인프라로 R&D 확장

K-배터리 3사, 수요처 다변화 본격화 데이터센터·ESS·로봇 수요 선점 전고체·소듐전지 개발도 속도

국내 배터리 3사가 전기차 중심이던 연구개발(R&D) 전략을 에너지 인프라 전반으로 확장하고 있다. 중국 업체들이 대규모 양산 능력과 가격 경쟁력을 앞세워 글로벌 시장 지배력을 강화하자 국내 기업들은 에너지저장장치(ESS), 데이터센터 전력, 로봇 등 새로운 수요처를 겨냥해 기술 활용 범위를 넓히는 한편 전고체 배터리 등 차세대 기술 확보에도 속도를 내고 있다.

3월 업계에 따르면 국내 배터리 3사의 지난해 연구개발(R&D) 투자액은 3조 606억원으로 전년(2조 6626억원)보다 크게 증가했다. 전기차 수요 둔화와 중국 업체들의 저가 공세가 이어지는 가운데 국내 배터리 업계는 기존 자동차전지 중심 구조에서 벗어나 ESS와 전력 솔루션



배터리3사 로고.

/각사

선, 데이터센터 연계 분야 등으로 연구개발의 무게중심을 넓히고 있다.

삼성SDI는 지난해 R&D에 전년 대비 9% 증가한 1조 4209억원을 투자했다. 에너지저장장치(ESS)용 배터리 솔루션을 비롯해 AI 데이터센터 핵심 설비인 무정전전원장치(UPS)와 배터리백업유닛(BBU)에 적용되는 초고출력 배터리 개발에 속도를 내고 있다. 고성능 로봇용 배터리 협력과 전고체 배터리 실증도 함께 추진하며 산업용·차세대 배터리 경쟁력 강화에 힘을 싣고 있다.

LG에너지솔루션은 지난해 R&D에

전년 대비 22% 늘어난 1조 3275억원을 투입했다. ESS와 배터리 재활용, BaaS(배터리 서비스) 등으로 사업 영역을 확대하는 한편 전고체·바이폴라·소듐전지 등 차세대 기술 개발과 배터리관리시스템(BMS) 고도화도 병행하고 있다. 수요처 다변화와 차세대 기술 선점을 동시에 추진하는 전략으로 풀이된다.

SK온도 지난해 연구개발(R&D)에 3121억원을 투자해 2024년보다 12.7% 늘렸다. 미국과 신재생에너지 연계 시장을 중심으로 ESS 사업을 확대하고, 셀 생산라인 효율화와 ESS 전용 라인 확보를 통해 관련 사업 기반을 넓혀겠다는 방향을 잡았다. 여기에 AI 데이터센터용 전력공급 시스템과 제어·운영 솔루션, 서버 냉각 솔루션, ESS 액침냉각 장치 등도 함께 추진하며 배터리 셀을 넘어 에너지 솔루션 전반으로 영역을 확장하고 있다.

/원관희 기자 wkh@

‘소통마루’ 본격 가동... 현장밀착 소통 강화

소진공, 협회·단체와 정례 협의회 구성

소상공인시장진흥공단이 소상공인 협회, 단체와 현장 중심의 정책 소통 강화를 위해 정책 협의회인 ‘소통마루’를 본격 출범했다.

5일 소진공에 따르면 ‘소통마루’는 소상공인 협·단체와의 정례적인 정책 협의회로, 현장의 애로사항을 청취하고 제도 개선을 추진하기 위해 구성했다.

이를 위해 최근 대전에 있는 소진공 본부에서 소상공인연합회, 전국상인연

합회, 한국외식업중앙회 등 총 16개 협·단체 대표와 관계자 약 50여 명이 참석한 가운데 출범식을 가졌다.

출범식에선 소진공 슬로건인 ‘소상공인의 가치, 소진공이 같이 만듭니다’를 활용해 ‘소상공인의 가치, 같이 만듭시다’라는 메시지를 담은 피켓 퍼포먼스를 진행하며 소상공인과 함께 정책을 만들어가겠다는 의지를 밝혔다. /김승호 기자

LG 스타일러, 글로벌 누적판매 200만대 돌파

2011년 출시 후 의류관리 시장 개척 트루스팀 등 200여건 특허 보유

LG전자는 자사의 의류 관리 가전 ‘LG 스타일러 오브제컬렉션’의 최근 글로벌 누적 판매량이 200만대를 돌파했다고 5일 밝혔다.

LG 스타일러는 2011년 처음 출시된 이후 10년 만인 2021년에 누적 판매 100만대를 달성한 바 있다. 5년 만에 200만대를 넘어선다는 가파른 성장세를 이어가고 있다. 회사 측은 “LG 스타일러는 의류 관리 가전이라는 새로운 시장을 개척했다”며 “고객의 라이프스타일 변화를 이끌며 ‘필수 가전’으로 자리 잡았다”고 전했다.

LG전자는 2016년 미국·중국·대만 등을 시작으로 해외 판매를 확대해 현재 글로벌 27개국에서 LG 스타일러를 판매하고 있다. 지역별로는 아시아와 북미 시장의 성장세가 두드러진다. 2025년 기준 중국·대만·미국의 매출은 전년 대비 30% 이상 성장했다. 아시아 지역에서는 교복과 정장 등 매일 세탁하기 어려운 의류를 자주 입는 문화와 함께 위생과 청결에 대한 높은 관심이 수요를 견인한 것으로 분석된다.

LG전자는 모터·컴프레서·스팀 제너레이터 등 기술을 기반으로 ‘트루스팀’과 ‘무빙행어’ 등 200여 건의 특허를 보유하고 있다. 트루스팀은 물을 끓여 만든 고온 스팀을 분사해 유해 세균 10종과 바이러스 11종을 99.99%까지 살균하고, 빈대와 집먼지진드기 등을 제거하는



LG 스타일러에 탑재된 ‘핸디형 고압 스티머’로 주름을 제거하는 모습. /LG전자

기능이다. 팟·담배·음식 냄새 등 생활 악취 18종을 99% 이상 탈취한다.

무빙행어는 의류를 좌우로 흔들며 먼지를 제거하고 스팀을 고르게 전달하는 기술이다. 2024년부터는 분당 최대 350회까지 제자리에서 회전하며 털어주는 ‘다이나믹 무빙행어’를 제품에 적용했다.

2026년형 신제품부터는 인공지능(AI) 기능이 적용됐다. ‘AI 스타일링’ 코스를 사용하면 AI가 의류 무게 데이터를 학습·분석해 최적의 스타일링을 제안한다. 스팀량과 온도 등을 조절해 ▲셔츠는 약 29분 ▲맨투맨 티셔츠나 재킷은 약 39분 ▲롱코트나 패딩은 최대 53분까지 맞춤 관리한다. 또 핸디형 고압 스티머를 탑재해 사용자가 원하는 부위를 직접 관리할 수 있다. 외출 전 간편하게 주름을 제거하는 등 더욱 섬세한 의류 관리가 가능하다.

/구남영 기자 koogija_tea@