



편의점으로 몰린  
고유가 지원금  
생필품 매출 폭증  
L1



Life

유한양행  
'렉라자' 발판  
차세대 신약 강화  
L2



# “집 연결하는 스마트홈… 현장 변수 잡는 ‘노하우’가 경쟁력”



새벽을 여는 사람들

## 넥스홈네트워크 유성훈 대표

기대 수명이 늘어나고 주거 형태가 다양해지면서 ‘내 집’에 대한 욕구도 달라지고 있다. 최근에는 아파트에서 누리던 편의 기능을 단독주택에서도 구현하려는 수요가 늘면서 홈사물인터넷(IoT)이 다시 주목받고 있다.

시장조사기관마켓리서치퓨처는 국내 스마트홈 시장 규모가 2030년 133억8000만달러(약 18조원)에 이를 것으로 전망했다. 연평균 성장률(CAGR)은 16.15%다.

국내 스마트홈 시장은 크게 가전 중심의 플랫폼 사업자와 주거 설비 중심의 홈네트워크 사업자로 구분된다. 삼성전자의 ‘스마트싱스’와 LG전자의 ‘씽큐’가 가전과 각종 스마트 기기를 연결하는 플랫폼 역할을 한다면, 코맥스·코콤·경동원 등은 월패드와 비디오폰, 도어락, 난방 설비 등을 연동하는 홈네트워크 시장을 형성하고 있다. 국내 통신사들도 인터넷 망을 활용해 일부 스마트홈 시장에 진입해왔다.

유성훈 넥스홈네트워크 대표는 “대기업들이 자체 가전을 제어하는 스마트홈 사업을 하고 있지만, 비디오폰과 도어락 등까지 주거 공간 전반에 걸친 시공은 여전히 전문 업체들의 역할이 필요하다”고 말했다.

### ◆현관 밖부터 거실·주방·침실까지 한번에 제어

사물인터넷(IoT)이란 인터넷 연결을 기반으로 기기들이 서로 데이터를 주고받으며 작동하는 기술이다. 홈 IoT는 전기, 보일러, 에어컨, 비디오폰 등을 하나의 플랫폼(앱)에 연동해 제어한다. 외부에서도 조명과 냉난방, 환기 청정기를 조절하고 인덕션 후드와 가스 밸브까지 원격으로 관리한다. 현관 밖 상황을 실시간으로 확인하거나 도어락에 임시 비밀번호를 발급해 외부에서도 방문객을 응대할 수 있다.

거주자 눈에는 보이지 않지만 실제로는 복잡한 배선과 통신망이 집 안 곳곳을 연결하며 완성된다. 조명 스위치 뒤로는 제어선이 지나가고, 천장 속에는 환기장치와 냉난방 설비를 연결하는 배선이 촘촘히 깔린다. 현관의 비디오폰과 도어락, 거실의 월패드는 서로 다른 설비들과 통신하며 하나의 네트워크를 구성한다.

사용자는 스마트폰 화면을 터치하는 것으로 기능을 이용하지만, 그 편리함 뒤에는 수많은 설비를 하나로 연결하는 정교한 시공 과정이 숨어 있다.

문제는 각 설비가 모두 같은 제조사가 아닐 수 있다는 점이다. 에어컨과 환기장치, 조명, 도어락이 서로 다른 업체의 제품인 경우가 많아 이를 하나의 시스템으로 연동하려면 현장 경험이 필요하다.

유성훈 대표는 “기술적으로 아주 어려운



지난 25일 서울 노원구에서 만난 유성훈 넥스홈네트워크 대표.

/조민선기자

### 단독주택 편의성 높이는 홈 IoT 확산 2030년 스마트홈 시장규모 18조 전망

### 대기업 가전 플랫폼-홈네트워크 연결 보이지 않는 정교한 배선으로 완성 단독주택 스마트홈, 시공 경력 필요 현장구조·설비 달라 응용능력 중요

### 아파트 벗어나 프리미엄 단독주택 공략 독보적 기술력에 일본 건설사도 관심

일은 아니지만 현장마다 구조와 설비가 달라 응용 능력이 중요하다”며 “단독주택 스마트홈의 경쟁력은 결국 시공 경험에서 나온다”고 말했다.

### ◆건축주·고객 신뢰가 우선…기반은 현장 노하우

스마트홈 시공은 크게 4단계로 분류한다. 주택을 짓기 전 건축주·건설사와 고객이 원하는 스펙에 따라 시공 가능 여부를 논의한다. 이후 전기·난방 업체에 전선관을 배치하는 배선 작업을 설명하고, 관 내부에 전선을 통과시키는 것을 현장에서 확인한다. 현장에 전기가 들어오면 본격적으로 시공을 시작한다. 이후 인터넷 설치가 완료 되면 앱을 개통하고 사용법을 설명하는 것까지가 유 대표의 일이다.

가장 중요한 단계는 처음과 끝이다. 건축

주·건설사와 고객과의 신뢰가 업무의 기반이 되고 이를 뒷받침하는 것이 오랜 현장 경험에서 나오는 탄탄한 실력이라는 설명이다. 그는 2016년부터 아파트 홈 네트워크부터 빌라, 오피스텔까지 다양한 유형의 현장 경험을 쌓아왔다. 주거설비에너지 연동이 강점인 경동나비엔 자회사 경동원에서는 시공 전문가로 5년간 일했다.

### ◆일본서도 찾아와…프리미엄 단독주택 시장 공략

유성훈 대표가 주목한 시장은 단독주택과 고급 빌라다. 유 대표는 이 시장을 블루 오션으로 봤다. 아직까지는 대기업이 주거 설비를 중심으로 한 비디오폰-월패드-도어락 시장에 대한 관여도가 낮다는 설명이다. 실제로 2022년 삼성SDS는 홈IoT 사업부를 부동산 플랫폼 직방에 매각했다.

또 다양한 제품의 배선 구조를 이해하고 이를 현장 환경에 맞게 연동하는 노하우가 필요하다. 그는 “아파트는 설계와 시공 기준이 표준화 돼있지만 단독주택은 구조와 설비가 모두 다르기 때문에 현장에서 발생하는 변수를 해결할 수 있어야 한다”고 말했다.

현재 사무실은 포천에 있다. 수도권 외곽에서 거제도까지 전국 프리미엄 단독주택 시장을 집중적으로 공략할 계획이다. 유 대표는 최근 일본 단독주택 건설회사 임원진들이 스마트홈 시공 사례를 보기 위해 현장을 찾은 사례를 소개했다.

유 대표는 “전원주택에 월패드와 홈네트워크 시스템을 적용한 모습을 보고 관심을 보였다”며 “일본에도 파나소닉 등 관련 대기업이 있지만 국내 기술 경쟁력이 충분하다고 느꼈다”고 말했다.

연매출 목표를 묻는 질문에는 말을 아꼈다. 그러면서 “제가 감히 따라가지 못할 선배님들 중 한 분은 수요가 많은 지역에 집중해 많게는 수백억대 매출을 낸다”고 귀띔했다.

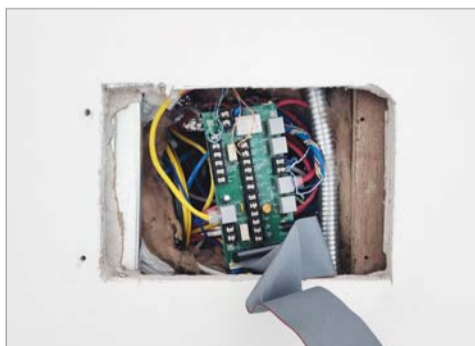
/조민선 기자 msjo@metroseoul.co.kr



metro



유성훈 대표가 직접 홈 네트워크 시공에 참여한 강원도 홍천 소재의 프리미엄 단독주택.



월패드 속 각각의 장치와 연결된 수많은 배선에는 유성훈 대표의 현장 노하우가 담겨있다.



완성된 홈 IoT 시공 모습. 하나의 월패드로 작동할 수 있다.

## 메트로 한줄뉴스



▲이정후, 3루타 포함 멀티히트로 7경기 연속 안타…타율 0.287  
▲‘기록의 사나이’ 삼성 최형우, KBO 최초 통산 1000장타 달성 /사진 뉴시스

▲첼리스트 김태연, 3대 경연 ‘퀸 엘리자베스 콩쿠르’서 준우승  
▲MLB서 경기 전 장난 섞인 신경전으로 선수 3명 퇴장

▲K-뮤지컬 국제마켓, 내달 29일 코엑스서 개막…아시아 뮤지컬 허브 도약  
▲연극 ‘향수의 뒷’ 오는 10일 개막…배우 유지태 총괄 프로듀서로