

선박·해양플랜트 기자재 전문기업서 ‘고체수소’로 탈바꿈

혁신기업 돋보기

성원기업 정 중 대표

93년 설립, 매출 500억 규모 회사로 탱크 탑 유닛 등서 ‘고체수소’ 주목

국내 최초로 수소저장합금 활용 저압·대용량 고체수소 저장기술

“고체수소 근거 법규·규정 전무 안전 가장 중요… 기술인증 계획”



정중태 성원기업 대표가 부산 강서구에 있는 본사에서 제품에 대해 설명하고 있다. /이노비즈협회

35년 가까이 선박·해양 플랜트 기자재를 제조해 국내외에 공급했던 기술혁신기업이 친환경 수소 회사로 탈바꿈을 시도하고 있다.

부산 강서구에 있는 성원기업. 이 회사는 한국동서발전과 함께 그린수소 실증단지를 활용해 10kg급 고체수소 저장 시스템을 개발했다. 이는 한국생산기술연구원으로부터 기술을 이전받아 성원기업이 자체 연구 역량을 더해 만든 결실이다. 회사는 40kg(1m³)급 대용량 시스템 실증도 끝냈다.

고체수소 10kg은 현대차의 수소차 브랜

드인 배소를 두번 정도 충전할 수 있는 용량이다.

정중태 성원기업 대표는 “전기가 필요한 곳에 수소 연료는 꼭 필요하다. 시장은 무궁무진하다. 수소가 원자력보다 안전하다고 검증되면 수소시장은 반드시 올 것이다. 수소는 우리의 미래먹거리”라고 신사업을 소개했다.

정 대표는 1993년 성원기업을 설립해 지난해 기준 매출 500억원 규모의 회사로 키웠다. 성원기업은 부산 강서에 있는 부산공장 뿐만 아니라 사천공장, 목포공장 등 전국 5곳에 사업장을 운영하며 조선·

해양·육상플랜트에 필요한 탱크 탑 유닛(tank top unit), 패키지 유닛(package unit) 등 핵심 모듈 유닛을 설계·제조·공급해 왔다. 한화오션, HD현대삼호, 현대미포조선, HD현대중공업 등이 주요 고객이다.

외길을 걸어오던 그는 미래 에너지시장에서 핵심 역할을 할 수소에 관심을 갖기 시작했다. 시장 보고서에 따르면 글로벌 수소 시장 규모는 2023년 1620억 달러에서 2040년에는 5000억 달러로 3배 가량 성장할 것으로 관측된다.

수소 중에서도 성원기업이 집중하고 있

는 분야는 바로 고체수소다.

고체수소를 만들기 위해선 2미크론(μm) 크기 정도의 입자로 된 티타늄 기반의 합금(AB합금)이 필요하다. 한마디로 찾기무다. 이를 ‘수소저장합금’이라고 부른다. 이 수소저장합금은 일정 온도·일정 압력 이상의 수소에 노출되면 금속수소화물을 만들며 수소를 저장한다. 이 금속수소화물은 압력이 낮아지면 합금으로 환원되면서 수소를 방출한다.

성원기업은 국내 최초로 수소저장합금을 활용한 저압·대용량 고체수소 저장기술과 시스템을 개발했다.

이 회사 방일호 소장은 “액화수소를 만들기위해선 -253℃의 극저온이 필요한데 이 과정에서 많은 에너지가 필요하다. 하지만 고체수소는 태양광 전력만으로 그린 수소를 만들 수 있고 저장성은 액화수소와 유사하다. 오래 보관해도 손실율이 거의 없다”고 설명했다.

이를 위해선 ▲수소저장합금기술 ▲저압 고체수소 저장용기 기술 ▲열관리 시스템 기술 ▲제어·모니터링 기술 ▲시스템 통합·운전기술 등이 필요하다.

사업 영역도 그린 수소 생산, 수소 저장, 수소 운송·공급 뿐만 아니라 수소 선박·연료전지 발전·모빌리티·산업발전용

등 활용범위가 매우 다양하다.

정 대표는 “고체수소를 통해 우리가 우선 타깃으로 하고 있는 시장은 발전분야다. AI 관련 산업이 빠르게 성장하며 수많은 데이터센터가 필요하고 이 과정에서 고체수소가 큰 역할을 할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 관련 설비·시스템 구축에서도 우리의 역량을 발휘할 수 있을 것”이라고 덧붙였다.

무거운 고체수소의 특성을 감안하면 수소를 에너지로 쓰는 지게차 등에도 당장 활용이 가능할 전망이다. 다만 국내의 경우 아직 고체수소에 대한 법규 등이 제대로 갖춰져 있지 않아 사업화에 걸림이 먼 상황이다.

“현재의 법규나 규정은 모두 액화수소에 관련된 것들로, 고체수소에 대한 근거가 전무한 것이 안타깝다. 개척자 정신으로 만들어가고 있다. 특히 안전은 가장 중요한 과제다. 기업이 안전사고 등 리스크를 방어하는 것은 쉽지 않다. 처음 가는 길이니 만큼 완벽한 기술을 통해 모든 인증을 받고 갈 계획이다. 그후 우리 기술을 받아줄 수 있는 시장이 형성되는 것도 매우 중요하다.”

/부산=김승호 기자

bada@metroseoul.co.kr



metro

에몬스, 하반기 트렌드 ‘하이퍼 테일러드’

기성품 넘어 일상·휴식 맞춤 제품 카테고리별 신상품 80여종 공개

에몬스가 하반기 가구 메인 콘셉트로 ‘정밀한 디테일의 미학·하이퍼 테일러드(Hyper-Tailored)’를 제안했다.

하반드 트렌드 키워드인 ‘하이퍼 테일러드’를 통해선 가구가 단순한 기성품을 넘어 일상과 휴식을 맞춤 제공할 수 있는 디테일을 담은 웰 메이드 가구를 만들겠다는 철학을 담았다.

아울러 가구의 본질적인 기능성을 고도화하고 맞춤형 편안함을 시각화해 침대, 매트리스, 소파, 다이닝, 옷장 등 카테고리별 신상품 80여 종을 공개했다.

12일 에몬스에 따르면 최근 인천 본사에서 대리점주 및 관계자 100여 명이 참석한 가운데 ‘2026 FW 디자인 트렌드 발표회’를 열었다.

품평회에서 기능성 수면 시장 확대에 대응하는 슬립테크 기반의 하이엔드 매트리스 제품과 주력 가격대인 중가·중고가 핵심 라인을 두루 선보였다.

에몬스가 제안한 AI 슬립케어 매트리스 ‘힐로(Hilo)’는 수면과 건강, 휴식을 하나의 경험으로 확장한 스마트 헬스케어형



에몬스는 ‘2026 FW 디자인 트렌드 발표회’를 열고 하반기 가구 메인 콘셉트로 ‘정밀한 디테일의 미학·하이퍼 테일러드’를 제안했다. 발표회 참석자들이 회사 관계자로부터 제품 설명을 듣고 있다. /에몬스

모델이다. 체형 파악 기반의 밀착 마사지 와 3D 척추 마사지 모듈, 온열 시스템을 정밀하게 접목해 개인 맞춤형 수면케어의 기술력을 보여줬다.

거실 공간을 책임지는 소파·카테고리에서는 사용자의 라이프스타일에 맞춘 ‘딥 시트(Deep Seat)’ 및 ‘스윙 기능’을 한 단계 진화시켰다. 대표 신제품인 ‘세레니(Sereni)’는 이태리 JBS사의 최상급 황소면피 가죽에 최소 절개 공법 디자인을 채택해 소재 고유의 미학을 극대화한 하이엔드 카우치 소파다.

아울러 소비자의 세분화된 취향을 공략

하는 30여종의 소파 패키지도 완성도 높게 제안했다.

침실과 다이닝 공간 역시 ‘하이퍼 테일러드’에 걸맞은 정밀한 마감과 무드 연출이 돋보였다. 침실 가구는 따뜻한 뉴트릴 컬러 기반에 패브릭과 우드, 연골드 메탈 디테일이 조화를 이루는 절제된 호텔 스위트 감성을 추구했다.

에몬스 관계자는 “하반기 프리미엄 가구 시장에서 독보적인 경쟁력을 확고히 다지고 고객의 삶에 가장 완벽하게 맞춤형 ‘하이퍼 테일러드’ 리빙 솔루션을 제공할 것”이라고 전했다.

/김승호 기자

중진공, 中企 차세대 후계자 교육 지원

‘중소벤처기업이음학교 장기과정’

중소벤처기업진흥공단이 중소기업 경영자의 고령화에 대응하고 안정적인 경영권 승계를 지원하기 위해 ‘2026년 중소기업이음학교 장기과정’을 새롭게 연다.

12일 중진공에 따르면 이 과정은 차세대 후계자를 위한 심화 교육과정으로 이

달 31일까지 중진공이 운영하는 중소벤처기업(안산), 충청(천안), 호남(광주), 대구(경북(경산), 부산(경남(창원)) 등 5개 연수원에서 수강생을 모집한다.

새로 개설된 장기 과정은 더욱 체계적인 교육과정과 엄선된 강사진을 바탕으로 중소기업의 경영 연속성을 뒷받침하는 정예 과정으로 운영할 계획이다.

기존의 1박2일 단기과정과 달리 장기과정은 오는 9월부터 11월까지 3개월간 진행한다. 중진공은 교육 참여에 따른 중소기업의 업무 공백을 최소화하고 교육 효과를 높이기 위해 ‘온·오프라인 강의 병행 체계’를 새롭게 도입했다.

특히 이번 과정은 교육생의 영위 업종과 기업승계 진행 상황을 반영하는 것 뿐만 아니라 현장 의견을 적극 수렴해 최종 교육과정을 조율하는 ‘수요자 맞춤형 환류 시스템’으로 운영될 예정이다. /김승호 기자

SK인텔릭스, 서울 DDP에 ‘나무엑스’ 공급

서울디자인재단과 디자인 발전 ‘맞손’ DDP 방문객에 AI 접목 공간 경험 선사

SK인텔릭스의 웰니스 로봇 ‘나무엑스(NAMUHX)’가 서울 DDP에 들어간다.

SK인텔릭스는 서울디자인재단과 ‘서울시 디자인 산업 발전 및 DDP(동대문디자인플라자) 스마트 디자인 환경 조성을 위한 업무협약(MOU)’을 체결했다고 12일 밝혔다.

협업의 핵심은 ‘나무엑스’를 DDP에도 입하는 것이다. 나무엑스는 DDP 방문객들에게 자율주행 기반 에어 솔루션, 바이탈 사인 체크 등을 제공하여, AI 기술이 접목된 고도화된 디자인 공간 경험을 선사할 계획이다.

또한 양측은 상호 운영하는 디자인 사업의 콘텐츠를 유기적으로 연계하고 온·오프라인 마케팅 활동을 공동으로 추진해 서울의 디자인 경쟁력과 첨단 AI 기술이 결합한 산업 생태계 활성화를 도모할 방침이다.



안무인 SK인텔릭스 대표(오른쪽)가 서울디자인재단 차장희 대표와 업무협약을 맺고 기념 촬영을 하고 있다. /SK인텔릭스

침이다.

안무인 SK인텔릭스 대표는 “세계 최초의 웰니스 로봇 나무엑스가 서울의 상징적인 디자인 랜드마크인 DDP와 만나 새로운 시너지를 낼 것으로 기대한다”며, “에이전틱 AI(Agentic AI) 기술을 바탕으로 고객의 일상을 더욱 풍요롭게 만드는 회사가 될 수 있도록 노력하겠다”고 전했다.

/김승호 기자

신세계까사, 아파트 입주 수요 공략 박차

까사미아·마테라소 앞세워

신세계까사(SHINSEGAE CASA)가 까사미아와 마테라소를 앞세워 올 하반기 수도권 대단지 아파트 입주 수요 공략에 본격 나선다.

12일 신세계까사에 따르면 하반기 서울에서만 아파트 입주 예정 물량이 약 3만 가구에 달할 예정인 가운데 수요에 맞춰 해당 단지 대상 주요 입주 박람회 참가와 함께 인근 지역 까사미아와 마테라소 매장을 중심으로 고객 맞춤형 혜택 및 전문 상담 서비스를 확대 운영한다.

특히 래미안 트리니원과 디에이치 방배

는 최근 실거래가가 각각 50억원, 36억원에 달하는 등 하이엔드 주거 시장의 대표 단지로 주목받고 있는 만큼 까사미아와 마테라소의 프리미엄 디자인 가구를 중심으로 차별화된 인테리어 솔루션을 제안하며 입주 고객의 높은 안목과 라이프스타일 니즈를 충족시킨다는 전략이다.

우선 매장 방문 고객과 박람회 고객 대상으로 ‘입주클럽’ 혜택을 제공한다. 기본 10% 특별 할인과 더불어 구매 금액에 따라 신세계상품권 증정과 굿포인트 추가 적립 혜택을 제공하며 소파와 매트리스, 다이닝을 함께 구매하는 고객을 위한 패키지 프로모션도 운영한다. /김승호 기자