

20년 ‘K-소방’ 노하우… AI 입혀 통합 안전기업으로 도약

혁신기업 돋보기

프라임이엔씨

소방시설관리업 3년 연속 실적 1위
터널 400여곳 점검 데이터 축적
AI 기반 스마트 안전관리 기술 개발
원전 유지관리 시장 점유율 80%
특수안전 매출 비중 60%로 확대
5년 뒤 매출 400억~500억 목표

프라임이엔씨가 7월부터 기존 사명인 ‘프라임방재’에서 회사 간판을 바꿔달고 소방점검 회사를 넘어 인공지능(AI) 기반의 통합 엔지니어링 기업으로 탈바꿈을 시도하고 있다.

2024년부터 올해까지 3년 연속으로 소방시설관리업 실적평가 1위를 기반으로 한 ‘K-소방’ 노하우로 글로벌 시장을 적극 공략해나간다는 계획이다.

김희택 프라임이엔씨 대표는 30일 “우리는 안전을 책임지는 사람들이다. 안전한 세상을 약속하는 회사다. AI와 디지털 기술을 접목한 미래형 통합 엔지니어링 서비스를 지속적으로 고도화해 우리나라를 대표하는 안전전문기업으로 성장해나가겠다”고 밝혔다.

김희택 대표는 2005년 지금의 회사를 설립했다.

프라임이엔씨는 건축물 소방안전진단·



김희택 프라임이엔씨 대표가 서울 강서구 본사에서 회사에 대해 설명하고 있다. /메인비즈협회

소방시설 유지관리 등 안전분야, 소방·전기공사업 등 전문건설분야, 원자력발전소 및 도로공사 특수터널 유지 관리 등 특수사업 분야에서 20년 넘는 업력을 착실히 쌓아왔다.

소방시설관리업 실적평가 1위는 전국에 있는 1200개 업체를 대상으로 한 평가에서 거둔 쾌거다.

김 대표는 “소방산업 분야는 수많은 업체들이 난립하고 저가 경쟁도 심한 시장이다. (낮은)가격만 따라가선 지속적인 경쟁이 힘들다”면서 “많은 회사들과의 경쟁 속에서 기술, 데이터 축적 필요성이 높았다. 그래서 연구개발전담조직을 꾸려

소방기술과 특허, 글로벌 시장 분석 등을 체계화했다”고 설명했다.

실제로 프라임이엔씨는 현장에서 축적한 경험을 연구개발과 디지털 기술로 전환하는 작업을 추진하고 있다. 프라임미래혁신연구소와 도시인프라융합연구소를 중심으로 AI 기반 스마트 안전관리 기술 개발이 대표적이다. 특히 터널 제트팬의 성능검증과 정밀점검 분야에서 디지털 전환을 강화하고 있다.

김 대표는 “터널의 제트팬은 평상시엔 환기를, 화재시엔 산소통 같은 역할을 한다. 그런데 터널의 위에 있기 때문에 평상시 유지관리가 쉽지 않아 방치되기 일쑤”

라면서 “특히 비상 상황에선 이용자 피난과 소방활동에 직접 영향을 미치기 때문에 정기적인 성능검증과 정확한 상태평가가 절실하다”고 전했다.

프라임이엔씨는 전국 400여 개 터널의 성능검증, 정밀점검과정에서 축적한 데이터를 활용해 모바일 제트팬 진단 시스템을 자체 개발하기도 했다. 이를 통해 현장 측정, 성능 평가, 보고서 작성까지 모든 과정을 디지털화했다.

아울러 부식 방지 등을 위한 ‘블록형 제트팬 케이싱’을 비롯해 ‘임펠러 없는 환기팬’, ‘터널용 피난안내시스템’ 등 다수의 특허까지 확보했다. 전기차가 갈수록 많아지면서 터널내 화재는 더욱 중요한 이슈가 되고 있다.

특수분야인 원자력발전소 점검·유지관리는 프라임이엔씨가 80%의 점유율을 기록하며 독보적인 위치를 선점하고 있다. 2015년엔 이와 관련해 한국수력원자력 Q등급을 획득하기도 했다.

기존 건물의 소방 안전진단, 유지관리 뿐만 아니라 이처럼 특수분야까지 사업을 확장하고 기술력을 꾸준히 축적하며 회사 전체 매출에서 일반 방재 분야는 40% 정도로 줄고 특수안전 분야는 60%까지 늘어나는 등 사업 포트폴리오도 안정적이다.

일반 방재의 경우 서울 약 1200곳을 포함해 전국 2000곳 가량의 건물을 담당하면서 지금까지 인사고사도 단 한건도 없

었다.

김 대표는 “시중에 나온 제품이 없어서 ‘스마트소방안전관리시스템’도 7년여 간의 노력 끝에 자체적으로 개발했다”면서 “이를 통해 건물주들과 실시간으로 안전 이슈에 대해 끊임없이 소통하고 있다. 관련 시스템 덕분에 코로나 팬데믹 시기에 거래처가 3배 정도 늘기도 했다. (웃음)”고 말했다.

이처럼 서비스·디지털 혁신, 전문기술 인력 이탈방지를 위한 조직혁신 등 경영혁신 노력 성과는 매출과 고용 창출로 이어졌다. 2017년 대비 2025년 현재 매출 증가율은 302%, 고용 증가율은 187%에 이르는 성과를 거뒀다.

지난해 220억원 매출이 올하는 200억원 정도로 다소 주춤할 전망이지만 5년후 목표는 400억~500억원이다.

회사는 2023년엔 고용노동부가선정하는 ‘대한민국 일자리 으뜸기업’에 뽑혔다. 2024년에는 스마트 안전관리 시스템 구축과 ESG 경영혁신, 장학사업 및 사회 공헌 활동 등의 공로를 인정받아 중소기업 기술·경영혁신대전에서 산업포장을 수훈했다.

김 대표는 “앞으로도 기술혁신과 품질 경영을 바탕으로 고객의 생명과 재산을 지키는 가장 신뢰받는 안전 파트너가 되도록 최선을 다하겠다”고 강조했다. /김승호 기자

bada@metroseoul.co.kr



metro

싱가포르에 K-글로벌 벤처펀드 조성

중기부, MAS 펀드운용 본인가
한국벤처투자 첫 해외 운용 인가
2030년까지 3억달러로 확대

을 하반기 싱가포르에 역외 글로벌 모펀드인 ‘K-글로벌 벤처펀드(K-VCC)’가 조성된다. 이에 따라 국내 스타트업, 벤처기업, 벤처캐피탈(VC) 등의 진출 기회가 더욱 넓어질 전망이다.

중소벤처기업부는 한국벤처투자 싱가포르 법인(KVIC ASIA)이 싱가포르 통화감독청(MAS)으로부터 가변자본회사(VCC) 펀드 운용을 위한 자본시장서비스(CMS) 라이선스 본인가를 지난 20일 취득했다고 30일 밝혔다.

‘VCC(Variable Capital Company)’란 하나의 VCC 아래 여러 하위펀드(Sub-fund)를 둘 수 있는 싱가포르의 투자펀드

드 전용 법인 형태로, 각각의 하위펀드를 독립적으로 운영할 수 있다.

이번 라이선스 취득은 벤처투자 정책금융기관인 한국벤처투자의 최초 해외 현지 자산운용 인가 사례다. 이에 따라 한국벤처투자 싱가포르 법인은 현지에서 펀드 운용사로서 펀드를 조성·운용하기 위한 제도적 기반을 확보하게 됐다. 특히 역외 글로벌 벤처펀드 조성을 위한 핵심 인허가 절차가 끝났다는 점에서 의미가 있다.

중기부는 지난해 발표한 ‘벤처 4대강국 도약 종합대책’에 따라 글로벌 투자자금 유치 촉진과 국내 벤처생태계의 해외 확장을 지원하기 위해 아시아 금융허브인 싱가포르에 역외 글로벌 모펀드를 조성하고 이를 2030년까지 3억 달러 규모로 단계적으로 확대하겠다는 계획을 발표한 바 있다. 이에 따라 중기부와 한국벤처투자는 지난

해 4월 싱가포르에 현지법인 설립을 완료했다. 이후 현지 인력 채용 및 운용체계 구축과 함께 싱가포르 MAS의 펀드 운용 라이선스 취득 절차를 추진해 왔으며 지난 7월에 펀드운용 라이선스 가승인을 받은 데 이어 초고속으로 본인가를 취득했다.

라이선스 본인가 취득을 계기로 중기부와 한국벤처투자는 올해 하반기 K-글로벌 벤처펀드 조성을 목표로 VCC 설립과 하위 펀드 조성 등 후속 절차를 본격 추진할 계획이다.

노용석 중기부 제1차관은 “국내 유망 스타트업이 글로벌 자본과 네트워크를 발판 삼아 세계시장으로 도약할 수 있도록 K-글로벌 벤처펀드를 아시아 벤처투자의 핵심 플랫폼으로 육성해 나갈 것”이라고 밝혔다.

/김승호 기자

신영수 “글로벌서 성장 해법 찾아야”

(CJ대한통운 대표)

하반기 타운홀서 사업전략 공유

신영수 CJ대한통운 대표가 “퀵배송을 위한 선택 더 큰 시장인 글로벌에서 새로운 성장 해법을 찾아야 한다”고 강조했다.

30일 CJ대한통운에 따르면 지난 27일 서울 종로구 본사에서 열린 ‘2026 하반기 타운홀미팅’에서 신 대표는 “글로벌 사업의 성장 잠재력을 실질적인 성과로 만들어내는 동시에 국내에서도 압도적인 경쟁력과 수익성을 확보해 CJ대한통운의 새로운 도약을 이끌어가자”면서 이같이 전했다.

이날 진행한 타운홀미팅은 상반기 경영성과와 하반기 사업전략을 임직원들과 공유하는 자리다.

신 대표는 먼저 상반기 경영성과를 돌아보며 어려운 경영환경 속에서도 택배물량과 풀필먼트 매출이 두 자릿수 성장하는 등 외형성장을 이어간 점에 의미를



신영수 CJ대한통운 대표가 지난 27일 서울 종로구 본사에서 열린 ‘2026 하반기 타운홀미팅’을 통해 임직원과 미래성장전략을 공유하고 있다. /CJ대한통운

부여했다.

특히 지속적인 운영효율화를 추진하며 생산성과 원가경쟁력을 높이는 등 차별화된 사업 경쟁력을 입증했다고 평가했다. 다만 중동 전쟁 등 대외 변수로 인해 영업이익이 감소한 만큼, 외형성장을 수익성으로 연결하는 것이 향후 과제라고 진단했다. /김승호 기자

중진공, 중소 수출기업 국제물류비 지원

내달 9일까지 참여기업 모집
우체국 요금 최대 40% 할인

중소벤처기업진흥공단이 우체국 국제물류 지원사업에 참여할 중소기업을 9월 9일까지 모집한다.

30일 중진공에 따르면 이 사업은 우체국의 수출 물류 서비스를 이용 중이거나 예정인 수출실적 1만달러 이상의 중소수출기업을 대상으로, 중소기업의 이용도가 높은 국제특급우편(EMS), 국제특급우편(EMS) 프리미엄, 케이패킷(K-Packet),

소형 포장물 등 국제우편 서비스 이용비용을 지원한다.

사업에 선정된 중소기업은 우체국 국제물류 이용 시 정상이 대비 최대 40%의 할인을 적용 받고, 이용 후 중진공으로부터 할인 전 정상가의 최대 30%를 추가로 지원받을 수 있다.

지원기간은 선정일로부터 올해 12월 말까지며, 기업당 지원한도는 최대 500만원이다. 이와 함께 해당 한도 소진 시 최대 500만원을 추가로 지원받아 총 1000만원까지 사용할 수 있다.

특히 이번 사업에선 우체국이 참여기업의 국제물류 이용 증빙자료를 중진공에 직접 제공하는 방식으로 지원 절차를 개선했다. 이에 따라 선정기업은 관련 증빙을 별도로 제출하지 않아도 지원금 수령이 가능해 중소기업의 편의성이 한층 제고될 것으로 기대된다.

자세한 내용은 고베즈코리아 누리집에서 확인할 수 있다.

강석진 이사장은 “중동전쟁 발 유가 상승, 고환율 등 불확실한 대외환경 속에서 이 사업을 통해 수출 물류 부담을 완화하고 수출 경쟁력을 높이는 데 도움이 되기를 기대한다”고 밝혔다.

/김승호 기자

LX하우시스, ‘취향의 발견’ 마케팅 강화

리모델링 영상 조회수 50만회

LX하우시스의 ‘취향의 발견’ 리모델링 내용이 담긴 유튜브 영상이 50만뷰, 티저 광고가 40만뷰를 각각 넘어서며 화제다.

30일 LX하우시스에 따르면 올 가을 ‘취향의 발견’을 마케팅 슬로건으로 내세우고 B2C 인테리어 시장을 적극 공략해 나갈 계획이다.

벽과 바닥, 창호, 주방가구, 수납가구

등을 개별 제품으로 선택하기보다 하나의 취향으로 연결된 공간을 선호하는 주거 트렌드를 반영한 테마다.

이를 위해 지난 27일에는 ‘취향의 발견’ 테마의 첫 브랜드 앰버서더로 활동하고 있는 브랜딩 전문가인 노희영 히노컨설팅 대표와 건축아파트를 리모델링하는 과정과 완성된 공간을 담은 영상을 노희영 앰버서더의 유튜브 채널을 통해 공개했다. /김승호 기자