

매달 3000종 화장품 생산… K-뷰티 글로벌 흥행 숨은 주역

르포

한국콜마 세종공장

38개 생산라인 24시간 풀가동
연간 8억9000만개 생산능력 갖춰
선케어 제품 의뢰 비중 약 30%
국내 유통제품 70% 이상 제조 추산

崔 대표 “화장품 산업 생태계 완벽”
‘우보 경영’ 36년 만에 대기업 반열

李 장관 “中企 인큐베이터 역할”
화장품 수출 확대·성장 지원 약속



이소영 중기부 장관(왼쪽)이 최현규 한국콜마 대표(오른쪽)로부터 제품 설명을 듣고 있다. /중기부

‘총 38개 생산라인에서 연간 약 9억개 제품 생산, 한 달에 만드는 화장품 품목만 2500~3000개, 사용 원료는 약 7000가지, 뷰티 중소기업의 요람, 인디 화장품 브랜드의 인큐베이터…’.

세종특별자치시 전의면에 있는 한국콜마 세종사업장(세종공장)에 붙일 수 있는 미사여구는 한 두가지가 아니다.

2014년 6월에 설립해 본격 가동을 시작한 이곳 세종공장은 스킨, 에센스, 크림, 클렌징, 향수, 바디·헤어 제품 등의 기초 화장품들을 하루 24시간 생산하며 전세계

로 향하는 K-뷰티의 전진기지 역할을 톡톡히 하고 있다. 세종공장의 연간 화장품 생산능력은 총 8억9000만개에 이른다.

특히 이곳에서 만드는 자외선차단제(선크림)는 최근 5년 동안 집계 결과 글로벌 시장에서 1.6초에 하나씩 팔려나갈 정도로 폭발적인 인기다. ‘콜마가 만들면 다르다’는 이유로 수많은 선케어 브랜드들이 콜마에 생산을 맡겼기 때문이다.

최근 1년 동안 한국콜마에 제품을 의뢰한 고객중 30% 가량이 선케어 제품이다. 회사 측에 따르면 국내에서 유통되는 선케어 제

품의 70% 이상이 자사 제조 제품으로 추정하고 있다. 조선키네, 달바 등 글로벌 히트 선크림들이 한국콜마의 기술력과 생산인프라를 기반으로 탄생한 대표적인 사례다.

이외에 립, 크림, 베이스메이크업 제품도 의뢰 상위 품목에 이름을 올리고 있다.

한국콜마가 이소영 중소벤처기업부장관과 중기부 출입기자들에게 지난 16일 이곳 세종공장을 개방했다.

중기부에 따르면 우리나라 화장품 수출은 올해 상반기에 역대 최대인 50억7000만 달러를 기록하며 전체 중소기업 수출

품목 1위를 차지하고 있다. 화장품을 수출하는 중소기업 숫자도 8135개사로 지난해(7498개사) 보다 8.5% 늘었다.

최현규 한국콜마 대표는 “대한민국은 전 세계적으로 볼때 화장품 산업 생태계가 완벽하게 갖춰진 나라가 됐다. 화장품을 만드는 원료, 부자재 그리고 우리와 같은 ODM(제조자개발생산) 회사들이 화장품 브랜드사 못지않게 많이 포진돼 있다”며 “그리고 중소 인디 브랜드들은 제품 컨셉을 잘 잡고 빠른 의사 결정과 SNS 등을 활용한 마케팅이 매우 뛰어나다. 화장품 유통 플랫폼, 물류 등도 유기적으로 잘 연결돼 있다”고 설명했다.

한국콜마는 지난해 매출 2조7224억원을 기록하며 올해 공정거래위원회가 지정하는 기업집단에 새로 포함되며 대기업 반열에 올라섰다. 화장품 ODM 기업으로선 최하다.

1990년 당시 자본금 10억원을 갖고 국내 최초의 화장품 ODM회사로 출발한 한국콜마가 창업주 윤동한 회장의 ‘우보(牛步) 경영’를 바탕으로 천천히, 그리고 묵묵히 36년을 달려온 결과다. 실제 윤 회장의 철학을 담은 대표적인 단어 중 하나인 ‘우보(牛步)’라는 글씨는 세종공장 곳곳에서 만날 수 있었다.

한국콜마는 앞서 국내 최초로 화장품 보존력 시험에 로봇 기반 자동화 시스템을 도입하기도 했다. 향후에도 보존력 시험에 로봇과 AI 기술을 확대 적용할 방침이다.

한국콜마 김지희 상무는 “화장품에 관심있는 개인이나 기업이 아이디어를 갖고 찾아오면 우리가 제품 기획부터 연구개발, 생산 제조 그리고 수출까지 가능할 수 있도록 원스톱 솔루션을 완벽하게 제공하고 있다. K-뷰티가 수출 품목 1위가 될 수 있도록 우리가 뒷받침을 하고 있다”고 전했다.

한국콜마에 따르면 현재 화장품 ODM 관련 국내외 고객만 4800여 곳이다. 게다가 매년 100~200개 고객사가 화장품 사업을 위해 찾아오고 있다. K-뷰티의 성장에 따른 인디 브랜드 시장이 확대되면서 문의 건수는 매년 1.5배 가량 늘고 있다.

이 장관은 “화장품 중소기업을 위한 인큐베이터 역할을 하고 있는 현장에 꼭 와서 보고 싶었다”면서 “K-뷰티 화장품이 앞으로 더 잘 되고 수출량도 많이 늘어나고 관련 중소기업들도 성장할 수 있도록 정부가 더욱 노력하겠다”고 말했다.

/세종특별자치시=김승호 기자

bada@metroseoul.co.kr



metro

여성기업, 외부 투자유치 3% 못 미쳐

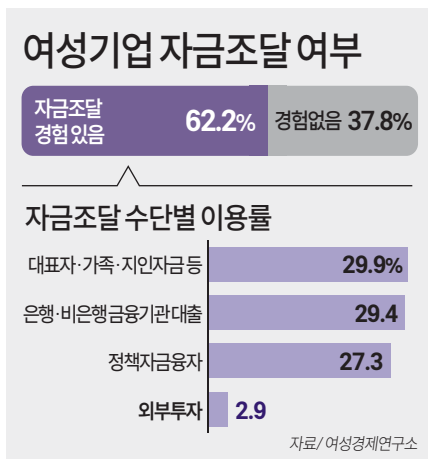
여성경제연구소, 금융지원 보고서
자금조달 자체자금·대출 의존 높아
외부 투자 2.9% 그쳐 정보 부족 걸림돌
성장단계별 맞춤 금융지원 강화 제언

CEO가 여성인 여성기업들이 자금 조달에 목말라하고 있지만 60% 가량은 대표자·지인 유통이나 금융권 대출을 통해 해결하고 있는 실정이다. 외부로부터 투자 유치는 3%에도 미치지 못하고 있다.

외부 투자를 받지 못하는 이유는 ‘방법을 잘 몰라서’가 가장 많았다.

이같은 내용은 (재)여성기업종합지원센터 부설 여성경제연구소(여경연)가 1328개사를 대상으로 조사해 18일 내놓은 ‘여성기업 금융지원 현황과 정책과제:투자연계 지원을 중심으로’ 보고서에서 나왔다.

조사 결과에 따르면 최근 3년간 자금 조달 경험이 있는 기업은 전체의 62.2%였다. 하지만 이 가운데 외부 투자 이용률은 2.9%에 불과했다. 주요 자금조달 수단으로는 대표자·관계자 자금’이 29.9%, ‘은행·비은행



대출’이 29.4%로 절반을 훌쩍 넘겼다.

외부 투자 활용도가 낮은 원인으로는 ‘투자방식·법률·계약에 대한 이해 부족’이 40.1%로 가장 많았다. 이외에 ▲투자자 네트워크 부족(38%) ▲IR·재무계획·기업 가치 자료 준비(34.1%) ▲매출·시장성·성장성 입증(30.7%) 순이었다.

하지만 여성기업들의 투자 수요는 높았다. 성장 의지와 성장활동에 대한 인식을 나타내는 척도인 ‘성장지향성’은 5점 만점

에 4.3점으로 매우 높았다. 하지만 스스로 평가한 ‘투자준비도’는 3.4점에 머물렀다.

외부 투자 유치 현황 및 계획도 ‘관심은 있지만 구체적 계획이 없다’는 답변이 44.4%로 절반에 가까웠다.

여경연은 이번 연구를 토대로 해외 선진 사례처럼 성장단계별 맞춤 연계 체계 구축이 필요하다고 제언했다.

캐나다의 경우 초기기업에 소액대출·상담을, 성장기업에는 벤처캐피털·수출금융 등을 연계하고 있다. 영국은 여성 운송사 및 신규·소형 펀드 출자사업을 통해 여성기업의 투자 기반을 넓혀가고 있다.

여경연은 “여성기업 금융지원은 이제 ‘얼마를 공급할 것인가’에서 ‘기업 상황에 어떤 금융수단을 연결할 것인가’로 관점을 고도화해야 한다”며 “기업별 준비도를 진단해 초기 기업에는 IR·재무·계약 이해를 돕고, 역량을 갖춘 기업에는 투자자 매칭과 후속 투자까지 이어주는 단계별 지원체계를 마련해야 한다”고 밝혔다.

/김승호 기자

한국벤처투자, 스타트업 美 투자유치 지원

1000억 규모 ‘K-Founder 펀드’ 조성
뉴욕 행사에 국내 유망기업 5곳 참여

한국벤처투자가 약 1000억원 규모의 재외동포 창업가 펀드인 ‘K-Founder 펀드’ 조성에 이어 해외 한인 창업가 네트워크를 활용한 국내 스타트업의 글로벌 투자유치 지원을 본격화한다고 밝혔다.

한국벤처투자는 미국 뉴욕 맨해튼에서 지난 12일~18일(현지시간)까지 진행한 ‘UKF KOOM WEEK 2026’에 국내 유망 스타트업 5개사와 함께 참여해 현지 투자자와의 교류 및 미국 시장 진출을 지원한다고 밝혔다.

이번 참여는 모태펀드 출자로 마련한 투자 기반과 해외 한인 창업가 네트워크를 연계해 글로벌 투자유치 기회를 확대하기 위해서다.

한국벤처투자는 지난해 4월 미국 한인 창업자 연합인 UKF(United Korean Fo

unders)와 업무협약을 체결하고 한인 창업자의 성장과 한국 스타트업 생태계 발전을 위한 협력 관계를 구축해 왔다.

올해 7월에는 중소벤처기업부와 한국벤처투자가 모태펀드 출자를 통해 1000억원 규모의 K-Founder 펀드 조성을 뒷받침했다. 해외 한인 창업가의 성장과 국내 스타트업의 해외 진출을 지원할 투자기반을 마련한 것으로, 이번 행사에서는 펀드의 운용 방향을 현지에 알리고 기업과 투자자 간 접점을 넓히는 데 중점을 뒀다.

이대희 한국벤처투자 대표는 “K-Founder 펀드 조성으로 마련한 투자 기반에 해외 한인 창업가 네트워크와 KEYNET을 연결해 우리 기업의 글로벌 투자유치 기회를 넓혀 나가겠다”며 “앞으로도 펀드 출자와 현지 기업 지원을 유기적으로 연계해 유망 스타트업의 미국 시장 진출과 성장을 뒷받침하겠다”고 밝혔다.

/김승호 기자

SK온, 차세대 배터리 기술 경쟁력 확보 속도

미래기술원 학술대회서 연구 성과 공유

SK온이 차세대 배터리 기술 경쟁력 강화를 위해 연구 성과를 공유하고 기술 리더십을 강화하는 자리를 마련했다. SK온은 이번 행사를 통해 연구개발 역량을 결집하고 미래 성장 기반을 한층 공고히 한다는 방침이다.

SK온은 14일부터 15일까지 양일간 대전광역시 유성구 SK온 미래기술원에서 제2회 미래기술원 학술대회를 개최했다고 18일 밝혔다. 이번 행사는 ‘우리가 만드는 미래’를 주제로 진행됐으며, 이용욱 SK온 사장과 박기수 SK온 미래기술원장이 참석했다.

올해 행사에는 배터리 공정, 셀, 시스템, 소재, 차세대, 플랫폼 등 총 6개 분야에서 연구과제가 출품됐다. 출품작 수는 지난해보다 약 15% 증가한 300여편에 달했다.

올해 대상은 리튬인산철(LFP) 배터리 양극 제조에 쓰이는 고가의 CNT 페이스트를 CNT 파우더로 대체할 수 있는 공정을 개발한 연구팀이 수상했다.

연구팀은 CNT 파우더를 양극 소재에 고르게 분산시켜 기존 CNT 페이스트 공정보다 원가 경쟁력을 높이면서도 동등 수준의 성능을 구현했다는 점에서 높은 평가를 받았다. 해당 기술은 향후 실제 생산 공정에 적용을 검토할 계획이다.

/양성운 기자 ysw@

수탁·위탁거래 1만5000곳 불공정행위 조사

중기부, 19일부터 실태조사 착수
납품대금 지급·부당감액 등 점검

중소벤처기업부가 기업 간 수탁·위탁 거래 과정에서 발생하는 불공정거래행위를 바로잡고 공정한 거래질서를 확립하기 위해 19일부터 ‘2026년 수탁·위탁거래 정기 실태조사’를 실시한다.

18일 중기부에 따르면 수탁·위탁거래 정기 실태조사는 ‘대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률’(상생협력법)에 따라 매년 실시하는 법정 조사다. 이번 조사에

서는 수탁·위탁거래 관계에 있는 총 1만 5000개사(위탁 3000개사, 수탁 1만 2000개사)를 대상으로 지난해 동안 이뤄진 거래 전반의 불공정거래행위 여부를 점검한다.

주요 조사 항목은 상생협력법 제21조부터 제25조에서 규정한 위탁기업의 의무사항으로 ▲납품대금 연동제 이행 여부 ▲약정서의 발급 여부 ▲납품대금 지급 및 지급기일 준수 여부 ▲부당한 납품대금 감액 여부 ▲부당한 납품대금 결정 여부 ▲부당한 기술자료 요구 여부 등이다.

특히 중기부는 기존에 해당 연도 상반기 거래를 중심으로 실시하던 조사 방식을 개선해 이번 조사부터 대상 거래 기간을 기존 6개월에서 1년으로 확대했다. 이는 유통·식품·건설 등 하반기에 거래가 집중되는 업종이 조사에서 누락될 가능성을 줄이고, 연간 거래 전반에 대한 점검을 강화하기 위한 것이다.

실태조사는 위탁기업 거래현황 및 설문조사, 수탁기업 설문조사, 법 위반 의심기업 현장조사 등 총 3단계에 걸쳐 진행된다. 조사 결과 상생협력법 위반 사실이 확인된 위탁기업에 대해서는 개선요구 등 관련 법령에 따라 행정조치가 이루어질 예정이다.

/김승호 기자