

# PC를 품은 모바일을 꿈꾼다, (주)엠투미

## (주)엠투미

박세진 대표



(주)엠투미 박세진 대표는 창업 전 대기업, 외국계 기업에 걸쳐 12년째 기술 개발 부서에 재직하였다. 팀원이 25명이었던 팀장 보직은 나름대로 보람도 있고, 배우는 것도 많고 재미도 있었다. 그러나 한편으로는 학창시절에 꿈꾸었던 새로운 기술 개발에 대한 애착이 점점 멀어지는 듯했다. 이런 일상 속에서 이어지던 기술개발과 창업에 대한 의지는 모토로라의 엔지니어를 벤처기업가로 탈바꿈시켰다. “회사 생활에서 정말 많은 것을 배웠습니다. 휴대폰 제조 기술, 경험도 있겠지만 그 중 사람들과 어떻게 모여서 일을 할 수 있는 지를 배운 것 같습니다.” 창업을 결심한 박 대표는 퇴직금을 모아 자금을 마련하고 2004년 ‘폰매크로’라는 회사를 설립했고 2005년 ‘엠투미’ 법인을 설립하여 모바일 콘텐츠와 솔루션 서비스들을 펼치게 됐다. 모토로라 재직 시절의 경험을 바탕으로 ‘수평 조직’, ‘평등’이라는 아이디어를 그가 만든 회사에도 한번 적용해 보겠다는 마음가짐을 갖게 되었다고.

현재 엠투미의 주요사업 아이템은 mUCC(모바일 UCC), mVOD(동영상다운로드서비스), mSNS(모바일소셜네트워크서비스), mPCC(모바일환자관리 시스템), 맞춤형개인화프로그램 등.

창업 당시만해도 엠투미의 아이템이 워낙 낯선 서비스다보니 어려움이 많았다. 기술개발 완료 후 이동통신사를 찾아가 제안을 하니 “엠투미의 기술은 소수의 마니아를 위한 것이어서 사업성이 없다”고 등을 돌렸다고.

그러나 박 대표는 시련을 자산삼아 이런 기능을 누군가가 만들어 주고 내 휴대폰에 기능이 탑재되어 있어 OK만 누르면 누구나 쉽게 사용할 것이라 발상의 전환을 하여 약 30여 가지의 새로운 서비스를 만들어 냈다. 그리고 마침내 2년여를 공들인 모바일 ucc 라는 콘텐츠로 이동사에 서비스를 시작하게 된 엠투미. 엠투미는 서울지방중소기업청에서 기술혁신개발 사업자로 선정되기도 하였다.

현재 서울벤처인큐베이터(SVI)에 입주해있는 그는

SVI의 장점으로 IT 분야에 특화된 많은 기업을 만날 수 있는 점을 꼽았다. 또 기술, 마케팅, 경영 등 경영 전반에 걸친 조언 등의 지원과 비슷한 업종 대표들과의 인맥 쌓기를 빼놓지 않는다.

이런 벤처인큐베이터의 지원과 함께 경영에 있어 중요한 건 ‘자신과의 약속 지켜기’와 ‘아이디어’라고 생각한다. 박 대표.

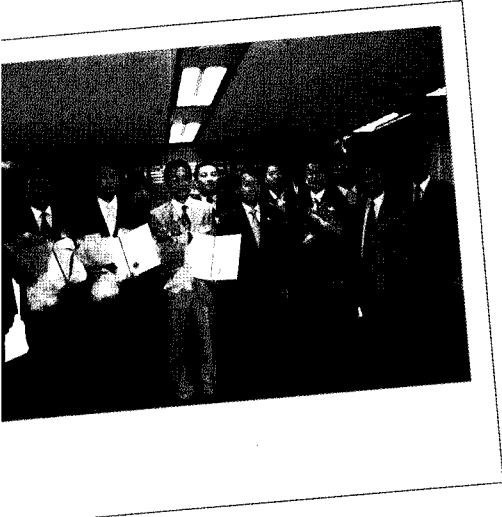
“나, 가족, 직원, 협력사를 움직일 수 있는 아이디어를 만들려고 합니다. 처음에 쉬워 보이는 일도 막상 직접하면 어려운 일이 많습니다”라며 아이디어에 관해 언젠가 들은 일화를 이야기한다.

“어떤 사람이 책에서 물건에 구멍을 뚫어 새로운 발명품을 만들어 냈다는 얘기를 읽었다고 해요. 그리고는 그 얘기를 자기 친구에게 했는데, 친구는 그 얘기를 듣고, 자기도 할 수 있겠다 생각해, 보이는 물건마다 무조건 구멍을 뚫어 보았습니다. 결국 이 친구도 좋은 발명품을 만드는데 성공했다는 거죠.” 뜨개질하는 바늘의 바늘귀나, 티보 라이터에 뚫린 구멍이나 결국은 구멍 뚫기라는 같은 아이디어였던 것이다.

박세진 대표도 ‘PC의 기능을 휴대폰에 적용해 보자’라는 생각이 한참이란다. “PC는 이제 누구나 쓰는 필수품이고, 적용된 아이디어가 많은데, 휴대폰에도 이런 기능 중에 아직 적용이 안된 것이 있을 것입니다.” 또 다른 아이템을 생각하는 박 대표의 말이다.

그는 이어 창업을 계획하는 사람들에게 얘기한다. “창업에도 끈기가 필요합니다. 일단 결정을 내렸다면, 열정으로 밀어 붙여야 합니다. 창업하는 사람들 중에는 아이템을 6개월마다 계속 바꾸는 사례를 주위에서 많이 보았습니다. 어떤 아이템이든지 꾸준하게 해야 다른 사람보다 우위에 설 수 있지 않겠습니까? 만족할 만한 성과를 얻지 못한 것은 성공할 때까지 기다리지 못하고 열정이 식어 버렸기 때문일 것입니다.”

이처럼 한 우물을 판 박 대표의 엠투미 발전 계획은, 솔루션 위주의 매출을 콘텐츠 위주로 정착하는 것이다. 이미 판 우물을 넓히는 전략이라고나 할까? 앞으로 엠투미의 행보가 기대된다.



# 배화여대창업보육센터

중소기업청으로부터 2003년부터 2007년까지 연속적으로 창업보육센터 운영평가 최우수등급을 획득했으며 올해 신기술창업보육사업(TBI)사업자를 배출하고 다시 중기청과 서울시에서 주최하는 창업보육센터 운영평가에서 최우수등급을 획득한 배화여대창업보육센터. 1999년 개소 이래 첨단연구기술개발 성과에 대한 기술창업을 지원해온 배화여대창업보육센터를 소개한다.

1999년 창립된 배화여대창업보육센터는 IT, CT, ET 등 서울형산업 분야의 유망 창업자를 발굴하여 사업타당성을 검토, 지원하는 것이 특징이다. 첨단기술연구개발 성과에 의한 기술창업을 지원하며 창업공간, 기자재, 기술, 인력도 지원한다. 또한 경영전략, 마케팅, 금융, 교육 등 전문멘토링 지원을 통해 창업후 성장 과정을 토털 서비스한다.

## 배화여대 BI 대표기업

센터의 역외(원격)보육기업인 (주)다산전자는 올해 예상매출액 200억 원, 상시근로자수 60명의 화성소재 TV사출전문기업이다. 이 기업은 2006년도부터 현재까지 배화여대BI로부터 각종 지원을 받고 있다. 센터 연계 기술보증기금 평가센터를 통해 16억 원의 공장시설 및 운영자금을 조달했으며 벤처기업등록, 기업부설연구소 설립, 경영혁신형중소기업에 선정된 바 있다. 또한 센터와의 유기적인 교류를 통해 R&D기술개발과제 도출, 중소기업쿠폰제 경영컨설팅사업 참여, 수출유망중소기업 지정을 위해 준비 중이다.

또 신재생에너지 전문 업체 (주)하이레벤(대표 유상필 www.hileben.com)은 센터의 집중지원기업인 창업 전 분야별 맞춤형 1:1컨설팅 지원과 벤처기업확인 및 기술평가보증을 통한 5,000만 원 융자 지원, 2008년도 신기술창업보육사업자(정부출연금 8,800만 원 수혜) 선정 지원, 친환경전기 에너지경진대회 참가지원(금상 수상/ 상금 1,500만 원), 신기술아이디어 사업타당성평가기업 선정, 기업부설연구소 설립 지원 등을 진행했다.

염진철 센터장은 "입주기업 외 주변기업의 원격보육시스템을 강화하여 지역기업의 성장과 발전을 공고히 하고 센터의 인적·물적 혁신자원을 결합하여 지역산업체의 성장 동력 구축에 주력하겠습니다. 이를 위해 R&D, 지역 공동연구시설 확충 및 산학협력 체제 구축, 대학 인력의 현장응시 맞춤형교육 전문화에 박차를 가할 예정"이라고 포부를 밝힌다.

## 집중지원기업의 기술

앞서 말한 (주)하이레벤은 지난 10월 '태양광발전 효율향상 장치' 사업으로 지식경제부가 주관하는 '신기술보육사업'에 선정됐다.

이 사업은 효율성 문제로 외면됐던 태양광 모듈의 냉각문제를 해결해 발전 출력을 20% 이상 향상시킬 수 있어 주목받고 있다. 핵심은 열전도가 우수한 탄소나노튜브를 이용해 태양광 모듈의 Back sheet(배면시트)와 수냉판을 연결하는 기술이다.

현재 개발되고 있는 기술이 완료되면 기존 설비에 추가 장착이 가능하고 바로 제품생산이 가능해 상업성이 높은 사업으로 평가받고 있다. (주)

하이레벤은 현재 국내에 설치된 200MW가량의 국내 태양광발전 시설과 매년 30% 이상 늘어나는 신규 설치 수요에 부응할 수 있을 것으로 기대하고 있다.



## 연혁과 개요

■ 센터장: 염진철

■ 1999년 : 창업보육센터 개소

- 2003년 ~ 2007년 창업보육센터 운영평가 최우수등급 획득(중소기업청)
- 2008년 : 신기술창업보육사업(TBI) 사업자 배출  
창업보육센터 운영평가 최우수등급 획득(중소기업청/ 서울특별시)
- 특화분야 : 서울형산업 중 IT, CT, ET
- 위 치 : 서울시 종로구 필운동 12번지 배화여자대학 내
- 입주기업 : 18개(혁신형중소기업수 : 10개)/ 역외보육기업 : 3개(혁신형중소기업수 : 3개)
- 문 의 : 02)399-0799, 0727