

**경기도형 스마트공장 종합지원
제8회 스마트공장 구축 및 생산자동화전(SMATEC)
‘경기도 통합관’ 참가지원 신청서**

기업정보	기업명	(국문) 주식회사 보목 (영문) BOMOC Co., Ltd.		
	대표자명	정 한 용	전화/fax	031-400-3871
	대표자e-mail	jylim@bomoc.co.kr	대표자휴대폰	010-7497-7087
	사업자등록번호	570-87-02885	법인등록번호	164811-0168654
	자본금	100백만원	종업원 수	11('26.08)
	홈페이지	http://www.bomoc.co.kr		
	주요품목	중소 제조기업 맞춤형 공정관리 솔루션 플랫폼		
	주 소	(국문) 경기 안산시 상록구 한양대학로55 벤처창업관 218호 (영문) 218 Venture Start Up Building, 55Hanyang Daehak-RO, Sangok-GU, Ansan City Gyeonggi Do		
담당자	성 명	강 은 화	직 위	매니저
	e-mail	ehkang@bomoc.co.kr	휴대폰	010-3740-1345
경영지표	구분	매출액(백만원)	영업이익(백만원)	종업원 수(명)
	2023년	250	2	7
	2024년	599	30	9
	2025년	1,060	136	10
전시회 참가계획	참가품목	「SOLOMON U.S.E」: 맞춤형 공정관리 솔루션 플랫폼(MES)		
	사전준비사항	☒ 카탈로그 ☒ 영상물 ☒ 샘플 ☒ 시 연 ☒ 기타(체험고객 기념품증정)		
	현장인력	총 (3)명		
가점사항(최대5점)		신청점수()점 / 신청항목 :		
각종 인증(규격)획득 내용 불임 1. 제8회 스마트공장 구축 및 생산자동화전 '경기도통합관' 참가 계획서 1부. 2. 제8회 스마트공장 구축 및 생산자동화전 '경기도통합관' 참가지원 서약서 1부. 3. 중소기업 지원사업 통합관리시스템 정보 활용을 위한 동의서 1부. 4. 기업의 범위반 사실 확인을 위한 개인정보 수집·이용 동의서 및 범위반 사실(부존재) 여부 약약서 1부. 5. 개인정보 수집·이용 동의서 및 제3자 제공 동의서 1부.				

당사는 지원신청 내용이 허위이거나 지원대상 업체로 선정된 후 정당한 사유 없이 전시회 불참 등으로 행정업무에 지장을 초래할 경우, 차후 지원대상 제외 등 어떠한 조치도 감수할 것을 서약합니다.

2026년 9월 18 일

신청기업명 :주식회사 보목 (직 인)

(재)경기테크노파크원장 귀하

제8회 스마트공장 구축 및 생산자동화전(SMATEC)

‘경기도 통합관’ 참가 계획서

□ 회사소개 (사업 현황, 주요 기술 및 제품 등)

「기업 개요 및 개발 배경」

주식회사 보목은 ‘혁신 소재 기반의 정밀 제조 기술’을 핵심 사업 영역을 중심으로 2023년에 설립되어 반도체 표준금형 초정밀 제어 기술과 초미세 방전가공, 맞춤형 정밀구조 JIG 솔루션등을 제공 중 임.

당사 제조 현장에서 반복적으로 발생하는 생산관리의 비효율, 부서 간 정보 단절, 업무 이력 관리의 어려움 등을 개선하고 제조관리 효율화를 목적으로 생산·공정관리 솔루션 'SOLOMON U.S.E'를 자체 개발하였음. 개발 초기에는 자사 제조회장에 최적화된 내부 운영 시스템으로 활용하였으나, 실제 운영 과정에서 사용자 편의성과 업무 효율성이 검증되면서 유사한 어려움을 겪는 중소 제조기업에도 적용 가능성이 높다는 점을 확인하였고, 이에 다양한 제조 현장의 요구사항과 체험 고객사의 의견을 지속적으로 반영하여 기능을 고도화하면서 산업별 업무 프로세스에 맞춤형으로 적용할 수 있도록 플랫폼을 발전시키게 됨.

그 결과 특정 기업에 국한된 시스템이 아닌 기업별 업무 환경에 맞춰 유연하게 적용할 수 있는 제조기업 맞춤형 생산·공정관리 플랫폼 'SOLOMON U.S.E'를 구축하게 되었고 현장의 디지털 전환을 지원하는 경량화 플랫폼으로서 생산성과 업무 효율 향상은 물론, 제조기업의 디지털 경쟁력 강화를 위한 솔루션으로 사업화를 추진 중 임.

주식회사 보목은 반도체 및 정밀부품 분야에서 요구되는 고난도 설계, 초정밀 제조, 정밀 조립 기술을 기반으로 고객 맞춤형 제조 솔루션을 제공하고 있음. 이러한 실제 제조현장 운영 경험을 바탕으로 생산·공정관리 과정에서 발생하는 문제를 직접 발굴하고 해결하는 Field-Driven 방식으로 SOLOMON U.S.E를 개발하였으며, 자사 및 관계사 적용을 통해 현장 활용성과 실효성을 검증함. 이를 기반으로 제조기업의 업무환경과 공정 특성에 맞춰 유연하게 적용할 수 있는 중소제조기업 맞춤형 생산·공정관리 플랫폼으로 사업화를 추진하고 있음.

「SOLOMON U.S.E 제품 개요」

중소제조기업 맞춤형 MES 플랫폼 :

1. 제조 현장 기반의 실증형 개발

: 제조업 실무 경험을 보유한 개발자가 실제 생산현장의 문제를 직접 분석하고, 자사 공정에 적용·검증하는 과정을 거쳐 개발한 솔루션으로, 현장 활용성과 실효성을 입증한 실무 중심의 디지털 플랫폼

2. 고객 맞춤형 제조 솔루션 제공

: 획일화된 패키지형 시스템이 아닌, 고객사의 생산 공정과 운영 환경, 업무 특성을 종합적으로 분석하여 최적화된 맞춤형 솔루션을 설계하며, 도입 이후에도 지속적인 개선과 고도화를 지원 가능

3. 사람 중심의 제조 혁신 구현

: 단순한 데이터 관리 시스템을 넘어 작업자의 실제 업무 흐름과 협업 과정을 반영하여 부서 간, 세대 간, 언어(UI) 간 소통 장벽을 해소하고, 제조 현장의 협업 효율성과 업무 생산성을 향상시키는 사람 중심의 디지털 혁신을 제공함

□ 전시회 참가목적

참가 목적	SOLOMON U.S.E는 실제 제조현장의 생산·공정관리 문제를 해결하기 위해 개발되어 자사 및 관계사 제조현장에 적용·검증한 중소제조기업 맞춤형 MES 플랫폼임. 현재 주요 기능 구현과 현장 적용 검증을 완료하고 외부 제조기업으로 적용 범위를 확대하고 있으며, 스마트공장 구축·고도화에 관심있는 기업이 집결하는 SMATEC 2026을 통해 제조기업의 현장 요구를 직접 확인하고 제품 시연 및 상담을 통한 실질적인 도입 기회를 확보하고자 함 1. 신규 고객 및 PoC 발굴 : 생산·공정관리 디지털 전환을 검토하는 제조기업을 대상으로 SOLOMON U.S.E의 주요 기능을 시연하고, 현장 상담을 통해 실제 도입 가능성이 있는 잠재 고객을 발굴하고자 함 2. 제품 경쟁력 검증과 고도화 : 다양한 제조기업의 요구사항과 업무 프로세스를 확인하고 산업 트렌드를 수집하여 이를 제품 기능 개선 및 맞춤형 솔루션 개발에 반영하고자 함 3. 사업화 기반 확대 : 전시회에서 확보한 유효 상담기업 대상으로 후속 데모, 맞춤형 제안, PoC를 추진하여 신규 계약으로 연결하고 제조기업 사업화의 기반을 확대하고자 함
참가 준비사항	1. SOLOMON U.S.E의 BI 개발이 완료(8월)되어 브로슈어 제작 및 홈페이지에 적용 시작 2. 사전 홍보 : SNS 및 메일 발송을 통한 사전 홍보 및 고객 초청 문자 및 유선안내 3. 부스 내 시연공간 운영 : 직접 체험이 가능하도록 태블릿 제공과 시연 4. 컨설팅 : 관심 고객 대상 1:1 맞춤형 컨설팅 및 추후 데모 제공 5. 영상 전시 : 제조업 도입 사례 및 개선 효과 패널·영상 전시 6. 자료 제공 : 브로슈어, 리플렛, 명함 및 체험 고객 증정 판촉물 제작 7. 운영인력계획 : 현장 상주인원 3인 이상 - 기술 담당 1~2명 : 시연 및 제품 설명 - 상담 담당 1명 : 방문객 응대 및 상담, 자료 배포 - 지원 인력 1명 : 부스 정리, 문서 관리 8. 사후관리 : 리드 고객 후속 미팅 추진, 현장 반응 분석하여 제품 개선에 반영

□ 전시 기술 및 제품 소개

전시 기술 및 제품 소개		기술·제품명	소개 (특성, 용도 등)		
		SOLOMON U.S.E	중소제조기업 맞춤형 MES 플랫폼		
현 판매처	국내	'조은디**'외 중소기업 5개사	전년도 판매총액	국내	5,000,000 원
	해외			해외	불
시장 경쟁력		「시장 경쟁력」			
		기존 MES는 구축 비용과 도입 기간이 높아 중소 제조기업이 도입하기에 부담이 크며, 실제 제조현장의 업무 특성과 사용 편의성을 충분히 반영하기 어려운 한계가 있음. SOLOMON U.S.E는 이러한 중소 제조기업을 주요 대상으로 하며, 현재			

국내 제조기업에 적용·판매를 시작하고 있으며 제조현장 적용사례를 기반으로 유사 제조업종으로 고객을 확대하고 있음.

또한 해외 적용 가능성을 검토하기 위해 '26년 6월 베트남 GMO사와 업무협약 체결 후 현지 판매 및 동남아 시장 진출 기반을 마련하는등 국내 중소 제조기업에서 동남아 시장으로 단계적으로 확대할 계획임.



「SOLOMON U.S.E 차별성」

1. 3S 철학 기반의 가치 창출

- Useful (유용하다) : 공정과 이슈를 한눈에 파악하여 부서간 원활한 소통 지원
- Simple (간편하다) : 복잡한 준비 과정 없이 최소한의 정보로 즉시 시작 가능
- Easy (쉽다) : 단 3번의 클릭, 1분만에 현장 작업자 누구나 데이터를 입력 가능

2. 기존 MES vs SOLOMON U.S.E

- 1) **제조현장 기반 개발** : 실제 제조현장에서 발생하는 생산·공정관리 문제를 분석하고 자사 및 관계사에 직접 적용·검증하여 현장 활용성을 확보함.
- 2) **신속한 도입** : 복잡한 구축 절차 없이 1Day 설치 및 교육을 통해 즉시 사용할 수 있도록 설계하여 중소 제조기업의 초기 도입 부담을 낮춤.
- 3) **비용 부담 최소화** : 무료버전부터 시작할 수 있으며 기업의 규모와 필요 기능에 따라 BASIC->STANDARD->PRO 단계로 확장할 수 있어 초기 투자 부담을 최소화함.
- 4) **기업별 맞춤형 적용** : 획일적인 패키지 방식이 아닌 기업의 생산공정과 업무 환경을 분석하여 필요한 기능을 맞춤 적용할 수 있음.
- 5) **커뮤니케이션 중심** : 카카오휴리 메신저 연동을 통한 시스템 조작 부담을 줄이고 실시간으로 공정현황을 공유하고 파악 가능함.
- 6) **BOM 없는 공정 중심의 유연한 작업관리** : BOM 구성을 필수로 하지않고 실제 공정 흐름에 따라 작업 진행 및 관리
- 7) **현장 중심의 사용성** : 작업자의 실제 업무 흐름을 반영한 직관적인 UI와 모바일웹 환경을 통해 생산현장과 사무실 간 정보를 실시간 공유할 수 있음.
- 8) **자동화 기능 확장** : 현재 생산·공정관리 기능을 기반으로 RPA, OCR, AI 등 데이터 자동화 기능을 지속적으로 고도화하여 제조기업의 디지털 전환 수준에 따라 확장 가능한 플랫폼으로 발전시키고 있음.

3. 모바일 플랫폼 적용

사용자 접근성과 활용성을 높이기 위해 모바일 애플리케이션(App) 개발이 완료되어 TEST 작업중임(10월중 배포 될 예정) 시간, 장소 제약없이 모바일 환경에서도 생산현황 조회, 작업지시 확인, 공정 모니터링, 알림 기능 등 주요 기능을 실시간으로 사용할 수 있도록하며 현장과 사무실 간 정보 공유 및 신속한 의사결정을 지원하는 사용자 중심의 플랫폼으로 서비스를 확대하고자 함

시장 경쟁력	4. 실제 적용 사례		
	B사와 J사는 실제 제조현장에 SOLOMON U.S.E를 적용하여 생산 및 공정관리 업무에 활용하고 있으며, 기존의 수작업·분산 관리 방식에서 벗어나 생산 정보의 통합관리, 실시간 공유 및 현장 이슈 대응이 가능하도록 관리체계를 개선하였음.		
	구분	SOLOMON U.S.E 도입 전	SOLOMON U.S.E 도입 후
	B 사	수주 및 생산관리를 엑셀·수작업으로 관리하여 부서 간 정보 공유가 원활하지 않음	수주->작업지시->공정->납품정보가 연결되어 진행상황 실시간 공유 및 이력 관리 가능 : 엑셀 작성비율 80% 이상 감소
	J 사	공정별 정보가 분산되고 현장 이슈가 개별적으로 관리되어 문제 발생시 대응이 지연됨	공정 진행현황·이슈등록 -> 담당자 알림 기능 적용: 즉시 대응체계구축
공통		제조정보가 개별적으로 관리되고 분산되어 담당자 의존도가 높고 확인에 시간이 소요	생산/공정 정보를 통합하여 정보공유 체계화 및 제조현장 관리효율 향상
이러한 실제 제조기업 적용 경험을 바탕으로 업종별 업무 특성에 맞춘 기능을 지속적으로 보완하고 있으며, 향후 유사 제조기업을 대상으로 적용사례를 확대하여 도입 검토 → PoC → 유료 전환으로 연결할 계획임.			

□
 각종
 인증서
 현황

구분	인증기관	인증서(허가) 번호(년도)	내용	유효기간
1	지식재산처	상표 제40-2468489(2025.12.04)	산업재산권	2035.12.04
2	지식재산처	상표 제40-2456701(2025.11.12)	산업재산권	2035.11.12
3	지식재산처	특허 제10-2046366(2026.01.27)	산업재산권	2038.04.11
4	지식재산처	특허 제10-2351487(2025.05.30)	산업재산권	2040.09.09
5	지식재산처	특허 제10-2596323(2025.05.30)	산업재산권	2041.11.11
6	지식재산처	상표 40-2026-0185851	산업재산권	'26.09 출원

□
 가점사항

구분	가점 항목	신청점수(최대5점)
1		

□
 전시회
 예상성과

상담/계약 목표	상담 실적	계약 체결
	50건 / 체험판 배포	3~5건 5,000,000원
예상성과	- 1 차 목표 「현장접점확대」 : 부스 상담 50 건 이상, 제품 데모 50 건 이상, 잠재고객 DB 100 건 이상 확보 - 2 차 목표 「유효고객발굴」 : 유효 리드 20 개사, PoC/도입 검토 10 개사 이상, 맞춤형 제안서 10 건이상 - 3 차 목표 「사업화연계」 : 계약 또는 PoC 3~5 건 추진예상 계약금액 500 만원 - 4 차 목표 「후속마케팅」 : 상담기업 대상 후속 데모 및 제안, 고객 VOC 분석을 통한 제품 기능 고도화, 제조업 분야별 신규 고객군 발굴	

□ 기대효과

구 분				주 요 내 용		
				참가 전	참가 후(매출:1년이내)	
기대효과	정량적	매출	내수	5백만원	10백만원(100% 신장)	
			수출	- 백만원	5백만원(신규발생)	
		소 계		5백만원	15백만원(200 % 신장)	
		일자리 창출		11 명	12 명	
		도입기업		-	2개사 / 월	
		전환기업		· 기존MES->SOLOMON 전환 · 무료체험버전->유료버전 전환	1개사 / 월 1개사 / 월	
		마케팅	온라인	· 홈페이지 방문자 및 문의 30% 신장 · 온라인 제품 시연 주 1회 이상		
			오프라인	· 체험판 사용고객 대상 방문 시연 2회/월 이상		
	정성적	1. SMATEC 2026 참가를 통해 솔로몬 U.S.E 의 기술력과 차별성을 효과적으로 홍보하고, 제조 운영 플랫폼으로서의 브랜드 인지도 및 시장 신뢰도를 제고 2. 다양한 잠재 고객과의 상담을 통해 신규 수요를 발굴하고, 제품 시연 및 제안서 제출 등 후속 사업화로 연계할 수 있는 기반을 마련 3. 전시회 방문객과 산업 관계자의 의견을 수집·분석하여 고객 요구사항을 기능 고도화에 반영함으로써 시장 적합성과 제품 경쟁력 향상 4. 스마트팩토리 관련 기업, 장비 제조사, 공공기관 및 유통 파트너와의 협력 네트워크를 구축하여 공동 사업 및 신규 판로 확대의 기반 확보 5. 전시회를 통해 확보한 잠재 고객을 체계적으로 관리하고, 상담 → PoC → 신규 고객 전환 → 유지보수 및 추가 구축으로 이어지는 사업화 체계를 구축하여 지속가능한 매출 창출 기반 마련 6. 베트남 시장 네트워크 및 해외 바이어 상담을 통해 동남아 시장 진출 가능성을 검증하고, 해외 고객 대상 PoC 및 초기 계약으로 연결				
	사후 마케팅 전략		1. 전시회 종료 후 1 주 이내 상담기업 분류와 우선순위 선정 -> 전시회 종료 2 주 이내 관심기업 대상 맞춤형 제안서 및 데모 진행 -> 1 개월 이내 PoC 대상 기업 선정 및 현장 적용 추진 2. 관심(잠재)고객 및 타깃고객에게 전시회 참가 결과와 SOLOMON U.S.E 의 주요 기능 및 적용 사례를 홈페이지, SNS, 뉴스레터의 콘텐츠를 기반한 마케팅을 추진해 지속적인 홍보로 브랜드 인지도를 확대 3. 내부적으로는 상담 내용과 고객 VOC 를 분석하여 제품 기능을 고도화 하기 위한 정기회의를 매주 1 회 진행 4. 기존 도장·도금 산업에서 축적한 구축 경험을 기반으로 반도체 및 정밀제조등 핵심 산업군 중심으로 시장을 확대 공략 5. 기 구축한 베트남 시장 네트워크를 기반으로 현지 바이어 발굴과 협력을 확대하고 전시회에서 확보한 해외 바이어와 연계하여 해외시장 트렌드를 분석하여 산업별 맞춤형 솔루션을 개발하여 동남아 시장 진출을 확대			