

(주)파리로엠엔비

최용원 대표

2025

우수기업

INTERVIEW #4

한 아버지의 간절함이 만든 신경치료의 미래

설립일

2023년 5월 4일

주요사업

비침습적 신경조절 솔루션

최용원 대표는 재창업을 준비하는 이들에게 가장 중요한 것은 “좋은 아이디어보다 오래 버틸 수 있는 구조”라고 강조한다. 첫 번째 창업은 빠른 성장에 도취되어 시스템을 간과했지만, 두 번째 도전은 철저한 준비와 안정적인 구조 설계로 시작했다. 그에게 재도전 성공패키지는 단순한 자금 지원이 아니었다. “제도 밖에서 혼자 버텼던” 과거와 달리, 이번에는 정부와 지자체, 그리고 같은 길을 걷는 동료 창업가들과 함께 성장할 수 있었다. 인터뷰 내내 그가 반복해서 강조한 메시지는 명확했다. 속도보다 방향, 열정보다 준비, 혼자보다 함께.



➔ <https://www.815mnb.com/>



아들 생일인 8월 15일을 회사명으로 만들만큼 회사명 하나에 아들을 향한 마음과 사업의 방향이 다 담겨 있다는 (주)파리로엠엔비

Q — ①

회사명이 독특합니다.

‘815MNB’라는 이름에 특별한 의미가 있나요?

사실 이 회사 자체가 아들을 위해 만든 거예요. 그래서 아들 생일인 8월 15일을 회사명으로 정했습니다. ‘815’만 하면 발음이 좀 어색해서 ‘파리로MNB’로 했고요. MNB는 ‘Mind & Brain’의 약자입니다. 발달장애나 자폐 스펙트럼, ADHD 아동 재활 분야에서는 이런 뇌 관련 용어를 많이 쓰거든요. 이 이름 하나에 아들을 향한 제 마음과 사업의 방향이 다 담겨 있는 셈이죠.

Q — ②

2000년대 초반에 첫 창업을 하셨습니다. 어떤 사업이었고, 폐업하게 된 결정적인 원인은 무엇이었나요?

그때 저는 공중파 방송국 직원이었었는데, 한국 콘텐츠가 해외에서 정말 폭발적인 반응을 얻는 걸 보고 해외 유통 사업을 시작했어요. 운이 정말 좋았죠. 마침 ‘겨울연가’ 같은 드라마로 한류 붐이 일면서 일본, 동남아에서 매출이 엄청나게 늘었거든요. 그런데 당시는 지금처럼 창업진흥원 같은 지원 제도나 정책자금이 아예 없었어요. 매출이 80억이 넘었는데도 신용보증기금에서 3천만 원 대출받는 게 다였습니다. 은행도 천만 원 정도만 해준다고 하더라고요. ‘무형자산’은 담보로 인정을 안 해주던 시절이었으니까요. 대기업들이 콘텐츠 사업에 뛰어들면서 경쟁이 치열해졌고, 해외 결제 지연이나 환율 변동 같은 악재가 겹치니까 현금 흐름이 막혔습니다. 결국 11년 정도 운영하다가 문을 닫게 됐죠.

지금 생각해보면

경영 실패라기보다는,
시스템이 안 갖춰진 상태에서
성장만 쫓아간
구조적 한계였던 것 같아요.

Q — ③

재창업을 결심하기까지,

첫 실패의 경험은 어떤 교훈을 주었나요?

사업을 정리하고 나서 한동안은 정말 자책을 많이 했어요. 그런데 시간이 지나면서 깨달았습니다.

“아, 실패는 끝이 아니라 내가 몰랐던 걸 알려주는 과정이구나.” 그때 경험을 통해 세 가지를 확실히 배웠어요.

첫째, 속도보다 방향이 중요하다. 구조가 약하면 작은 충격에도 흔들리거든요.

둘째, 신뢰와 제도적 연결이 사업의 뿌리다. 정부, 금융기관과의 관계는 선택이 아니라 생존의 필수 조건입니다.

셋째, 위기는 시스템으로 대비해야 한다. 자금 흐름이랑 리스크 대응 체계를 안 갖추면 성장도 지속될 수 없어요.

첫 창업은 젊은 패기만으로 기업 성장 속도를 따라가기에 급급했다면, 지금은 안정적인 운영이 최우선입니다. 이전 경험이 있었기에 두 번째 도전에서는 완전히 다른 사고방식과 전략으로 출발할 수 있었죠.

Q — 4

엔터테인먼트 분야의 사업을 하시다가
의료기기 분야로 전환하신 계기가 있나요?

대기업들이 콘텐츠 쪽에 들어오니까 소규모 업체는 더 이상
하기 힘들겠다 싶었어요. 그래서 좀 더 미래 지향적인 분야
를 공부하면서 일해보자고 생각했습니다. 지식재산권을 따
로 공부하고, 그때부터 의료기기 분야에 관여하면서 PM(제
품 관리) 역할을 시작했죠. 직장 생활을 하면서 이 분야를 하
나씩 배워나갔습니다.

Q — 5

긴 직장 생활 끝에 다시 창업에 도전하게 된 동기가
굉장히 특별하다고 들었습니다.

두 번째 도전의 시작은 사업이 아니라 '가족' 이야기였어요.
7년 전에 아들이 자폐 스펙트럼 진단을 받았습니다. 부모라
면 아시겠지만, 정말 세상이 무너지는 것 같았어요. 아이를
위해 할 수 있는 건 다 해봤는데, 전 세계적으로 효과적인 치
료 약이나 기기가 없는 거예요.

재창업 생각은 솔직히 없었습니다. 그런데 이 문제의 90%
이상이 아들 때문이었어요. 자폐 스펙트럼 진단을 받았는데
치료할 방법이 없었거든요. 약도 없고 기계도 없어요.

그때 전 세계 논문을 찾아보기 시작했습니다. 이런 식으로
개발하면 도움이 되지 않을까 싶었는데, 역시 없더라고요.
그래서 결심했죠. “이 문제를 내가 기술로 해결하자.” 누가
해결해주길 기다리는 대신 직접 방법을 찾기로 한 겁니다.

그래서 대학원에 다시 들어가서 의용생체공학을 전공했어
요. 신경생리학, 생체신호 분석, 의료기기 설계 기술을 배
웠고요. 진짜 많은 시행착오를 겪었습니다. 그렇게 해서 아
동이 부담 없이 쓸 수 있는 웨어러블 비침습 신경자극기
'Neuraon(뉴라온)'을 개발했습니다.

이 제품은 단순한 기기가 아니라,
'한 아이의 웃음을
되찾기 위한 기술'이며,
동시에 같은 어려움을 겪는
부모를 위한 실질적인 해답입니다.



(주)파리로엠엔비의 주력 제품인 'Neuraon Focus'

Q — 6

주력 제품인 'Neuraon Focus'는
어떤 차별점이 있나요?

'Neuraon Focus'는 자폐 아동, ADHD 청소년, 스트레
스 많은 직장인, 인지저하 노인까지 정말 폭넓은 대상을 타
깃으로 해요. 귀의 특정 부위, 미주신경 분지를 자극하는
이어클립형 장치인데, 자율신경 균형을 회복시켜줍니다.
HRV(심박변이도) 측정을 통해서 자극 강도랑 시간을 자동
으로 제어하고요. 저희가 쓰는 tVNS(경피적 미주신경 자
극) 기술은 아시아에는 아예 없고, 미국, 독일, 영국에만 있
어요. 미국 제품은 우리 돈으로 한 300~400만 원 정도 하
는데, 부모들이 몰래 구매해서 들여오다가 세관에서 걸려서
반송되는 경우가 많아요. 정식 수입도 안 되고, 어린이 인증
도 없어서 사실 쓰면 안 되는데, 부모들은 너무 안타까워서
그렇게라도 하고 계신 실정이지요. 저희는 미국에 사무실을
두고 이 기술을 배워와서 아시아 사람들에게 맞게 고도화시
켰습니다.

Q — 7

재창업 이후 가장 보람 있었던
순간은 언제인가요?

가장 기뻐던 순간은 제가 처음에 목표로 했던, 아들을 치료
하기 위해 만든 제품이 아들한테 실제로 도움이 된다는 임상
평가를 받았을 때예요. 개발 업체들은 다 똑같다고 생각해
요. 갑자기 딱딱 해서 한 달 만에 제품을 만들 수 있는 게 아
니거든요. 저희도 이번에 출시하는 제품이 벌써 버전 6입니
다. 그 많은 과정 속에서 고통이랑 고뇌가 정말 많았고, 제가
모르는 부분을 배우려고 대학원도 추가로 다녔어요. 그 노력
의 결과가 나왔고, 거기다 아들한테까지 도움이 된다는 평가
가 나왔을 때는 '아, 이게 노력의 결과이자 가족의 평화를 지
킨 거구나' 싶었어요. 사업적으로는 창업 및 산학협력 표창
을 받으면서 과거 실패로 잃었던 자신감을 회복한 순간이요.
또 최근에 중국이랑 북미 지역에서 총 80만 불 규모의 사전
계약을 체결했어요.

지금 일본·베트남·바레인
같은 곳들하고도 수출 협의가
진행되면서 Neuraon이
글로벌 시장에서도
통할 수 있겠다는 확신이
생겼습니다.

Q — 8

향후 어떤 사람들에게 (주)파리로엠엔비의 기술이
가장 도움이 되길 바라시나요?

가장 먼저는 당연히 발달장애 아동이랑 그 가족들이죠. 그
분들의 일상은 늘 긴장이랑 불안 속에 있으니까 조금이라
도 마음의 여유를 찾게 해주고 싶어요. 나아가서는 스트레
스, 불면, 우울 같은 자율신경 불균형으로 어려움을 겪는
모든 사람한테 Neuraon이 도움이 됐으면 좋겠어요. 최종
적으로는 병원 밖, 가정에서도 꾸준히 쓸 수 있는 '자가 루
틴형 치료 시스템'을 만드는 게 목표입니다. 기술이랑 일상
이 연결되는 이 루틴이 (주)파리로엠엔비가 말하는 '지속
가능한 돌봄 생태계'예요.

Q — 9

초창기 창업과 지금의 창업, 전략이나 마인드가
어떻게 다른니까?

그때는 젊은 패기로 빠른 성장을 따라가려고 몸이랑 정신력
을 포기하면서까지 성장에 매달렸어요. 지금은 안정적인 기
업 운영이 최우선입니다. 거기에 맞는 계획을 계속 짜면서
안정적으로 가고 있어요. 느리더라도 안정적인 게 저희한테
는 최우선이에요. 예를 들면, 그때는 10억, 20억 규모 계약
을 따내면 한 달 밤을 새워서라도 제안서를 만들어서 땀겨
든요. 근데 지금은 투자 제안이 와서 결정이 난 적도 있는데
저희가 안 받았어요. 우리 회사랑 안 맞는다 싶으면 좀 더
생각하고 안정적인 걸 선택해야 한다는 게 경영자 마인드라
고 생각해요.

귀의 특정 부위, 미주신경 분지를 자극하는 자율신경 균형을 회복시켜주는 클립형 장치인
(주)파리로엠엔비의 'Neuraon Focus'



Q — 10

창업진흥원의 ‘재도전성공패키지’는
어떻게 알게 되었고, 왜 지원하셨나요?

호서대학교 BI센터에 입주해 있을 때 창업진흥원이라 총남창
조경제혁신센터를 통해 알게 됐어요. 첫 사업 때는 제도 밖에
서 혼자 버텼는데, 이번에는 제도 안에서 함께 성장하는 구조
를 만들고 싶었습니다. 이 사업이 좋은 게, 시제품 개발을 위
한 사업화 자금뿐 아니라 네트워킹, IR까지 체계적으로 지원
해줘요. 무엇보다 ‘실패 경험에 있는 창업자’한테 다시 설 수
있는 기반이라 신뢰를 준다는 점이 정말 인상 깊었습니다.

재도전성공패키지는
단순한 지원이 아니라,
사회가 건넨 두 번째 기회였습니다.

Q — 11

‘재도전성공패키지’가 재도전 과정에 실질적으로
어떤 도움을 주었습니까?

이 사업을 통해 처음으로 “아, 정말 혼자가 아니구나” 하는
확신이 들었어요. 과거에는 모든 걸 혼자 해결해야 했는데,
이번에는 정부, 지자체, BI센터의 도움을 받으면서 체계적
이고 단계적으로 성장할 수 있었습니다. 특히 시제품 제작에
필요한 시험·인증비, IR 발표 준비, 글로벌 전시회 참가 지
원이 큰 도움이 됐어요. 이 과정을 통해서 제품 완성도랑 사
업 방향을 객관적으로 점검할 수 있었고, 기업 신뢰도도 높
일 수 있었어요.

재도전성공패키지의 지원이 재도전의 진짜 전환점이었다는
(주)파리로엠엔비 최용원 대표



무엇보다 충청남도랑 아산시에서
창업유공 표창을 받았을 때,
“이제는 혼자가 아니라
함께 성장하는 기업가구나” 하는
확신이 들었어요.
그 순간이 제 재도전의
진짜 전환점이었습니다.

Q — 12

첫 창업을 준비하는 분, 혹은 재도전을
준비하는 분들에게 현실적인 조언을 하신다면?

“내가 갖지 않은 기술을 갖고 있는 사람들과 네트워킹하
십시오.” 예전에는 가족끼리도 동업하지 말라고 했잖아요.
근데 지금은 시대가 완전히 바뀌었어요. 나랑 다른 기술, 내가
못하는 부분을 가진 ‘선수’들하고 팀을 꾸리는 게 성공의 지
름길입니다. 본인이 잘할 수 있는 걸 빨리 찾아서 그 부분을
최고로 올려놓고, 내가 못하는 부분을 채워줄 팀을 꾸리는
게 제일 중요해요. 그 선수들도 각자 대표가 되고 싶어 하는
사람들이라면 더욱더 그분들하고 네트워킹해서 하나의 회
사를 꾸리거나 하나의 프로젝트를 같이 하는 게 성공의 지
름길이에요. 혼자서 독단적으로 하는 회사는 투자 심사든
정부 지원 심사든 바로 드러나게 돼 있고, 성공하기도 진짜
희박합니다.

Q — 13

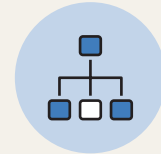
대표님께 ‘재도전’이란 무엇인가요?

저한테 재도전은 한마디로 ‘준비된 실행’이에요. 단순히 다
시 시작하는 용기가 아니라, 실패를 인정하고 거기서 배운
걸 바탕으로 구조를 바꾸고 방향을 다시 잡는 실행이죠. 첫
번째 도전은 열정으로 시작했지만, 두 번째 도전은 철저한
준비랑 구조로 이루어졌어요. 그리고 이번에는 혼자가 아니
라 제도, 사람, 기술이 함께 했습니다. 아들의 웃음을 되찾기
위해 시작한 이 길이, 이제는 수많은 가족의 일상을 바꾸는
사회적 기술로 확장됐어요.

① “실패에서 성공으로, 그 변화의 기록”

Before

시스템 없이
빠른 성장에만 매달렸던
속도 중심의
불안정한 경영



After

좋은 아이디어보다
오래 버틸 수 있는
안정 중심의
체계적 경영

지원 제도나
정책 자금 없이
제도권 밖의
고립·고군분투



재도전성공패키지를 통한
정부, 지자체,
동료 창업가들과
‘함께’ 성장

경쟁 심화 및
현금흐름 악화



독자적 기술력
글로벌 진출
중국·북미 사전계약
다국가 수출 협의

② (주)파리로엠엔비 대표가 생각하는 “재도전”이란?

“
나에게 재도전이란?
준비된 실행이다.
”

실패를 인정하고 배운 점을 구조화해서,
열정이 아닌 준비와 제도로
다시 시작한 거죠.
개인의 문제가 사회적 해법이 됐어요.

(주)파리로엠엔비
최용원 대표

