

ISSA[®] K O R E A Today

The Worldwide Cleaning Industry Association Publication

스마트 클리닝, 사람과의 공존

Smart cleaning,
coexistence with people

기획특집

청소 창업을 시작하는 당신에게
우리가 먼저 겪은 이야기로 답합니다.

INSIGHT

DPPs는 무엇인가?
Digital product passports

청결을 브랜드로 만든 호텔의 전략
라한호텔 GBAC STAR 이야기

Vol.7

CONTENTS

발행인사 —ISSA KOREA 박세진 지부장

INSIGHT — Hygeine Solution Hub 이경훈 대표
 사람과 스마트 솔루션의 공존을 위한 제언

FEATURES I — Dr. Gavin Macgregor-Skinner
 청결산업, 과학으로 말한다:
 DPPs (Digital Product Passports)의 모든것

FEATURES II — ISSA KOREA TEAM
 청소업을 시작하는 당신에게,
 — 우리가 먼저 겪은 이야기로 답합니다.

FEATURES III — ISSA KOREA TEAM
 정리정돈이 만드는 서비스 품질 [장비, 소모품 관리의 정석]

ZOOM IN I — KDFS 영업마케팅 이원재 본부장
 자율주행 로봇청소기의 도입에 대한 고려사항과 제언

ZOOM IN II — 미성앰프로 환경기술파트 김시연 수석
 “유리 천장을 두드리며”

FOCUS ON — 경주 라한셀렉트 기획운영팀 정화수 과장
 위기를 기회로, 2020년 청결을 브랜드로 만든 라한 호텔의 전략과 글로벌 도약기

ISSA 소식 — ISSA Korea Administrator 김수현 과장
CIMS, GBAC STAR 인증사와 CMI 교육 수료자 소개



발행인사



안녕하십니까.

ISSA KOREA 지부장 박세진입니다.

2025년 7월, 어느덧 ISSA KOREA 지부장으로 부임한 지 1년 6개월이 지났습니다.

그동안 ISSA가 지향하는 청결의 가치 실현을 위해 노력해왔지만, 돌아보면 아쉬움도 남고 부족했던 점도 많았습니다. 항상 성원해 주시는 회원사 여러분과 ISSA KOREA를 아껴주시는 모든 분들께 진심으로 감사드리며, 동시에 깊은 책임감을 느낍니다. 이번 호부터는 많은 분들이 기다리셨던 「ISSA KOREA TODAY」의 발간을 다시 시작합니다. 그동안 발행이 중단되었던 점에 대해 깊이 사과드리며, 앞으로는 정기적으로 발간될 수 있도록 최선을 다하겠습니다. ISSA의 ESG 철학을 반영한 paperless 운영을 지향하고자 합니다.

향후 온라인 플랫폼과 SNS 채널을 중심으로 보다 신속하고 효율적인 정보 전달에 힘쓸 예정입니다.

내용 면에서도 실무와 현장에서 실질적인 도움이 될 수 있도록 전문성과 다양성을 강화하겠습니다.

단순한 소식지가 아니라, 청결 산업 종사자들에게 꼭 필요한 참고자료가 되도록 품질을 높일 수 있도록

주력하겠습니다. 회원사 여러분의 다양한 이야기와 정보가 적극 반영될 수 있도록 구성도 바꾸었습니다.

회사 소개, 광고, 토픽, 공동구매 이벤트 등 다양한 콘텐츠를 통해 회원사 간 소통과 협력을 더욱 촉진하고자 합니다.

언제든지 협회로 연락 주시면, 회원사 입장에서 실질적인 도움이 될 수 있도록 적극 지원하겠습니다.

민간 분야를 넘어 의료기관, 공기업, 공공서비스 운영 주체들과의 정보 공유와 협력 또한 강화하고자 합니다.

감염관리, 환경위생, 지속가능한 시설운영 등 사회적 관심이 높은 분야에서 ISSA의 글로벌 기준과 사례를 소개하며, 공공 부문에서도 실질적인 참고가 될 수 있도록 구성해 나가겠습니다. 청결과 위생은 특정 업계만의 과제가 아니라 전 산업군이 함께 고민해야 할 시대적 사명입니다. ISSA KOREA는 이러한 공동의 가치 실현을 위한 플랫폼으로서의 역할을 다할 것입니다. 이번 「ISSA KOREA TODAY」는 회원사 중심의 참여형 매체로 한 걸음 더 나아가면서도, 산업 전반과 공공 부문을 아우르는 소통의 허브로 발전해가고자 합니다. 다양한 소식을 공유하며 회원사 간 유대를 강화하고, 상생과 협력의 장이 될 수 있기를 기대합니다. 협회는 이러한 연결을 이어주는 매개로서의 역할을 더욱 강화해 나가겠습니다.

무더위와 휴가철이 함께하는 계절입니다.

회원사 여러분과 모든 독자분들께서 안전하고 건강한 여름 보내시길 진심으로 기원드립니다.

감사합니다.

ISSA KOREA 지부장 박세진.

이제 청소는 UBM 스타일!

UBM은 미국에서 출발한 청소솔루션 기업으로 축적된 기술력과 노하우를 바탕으로 차별화된 제품군을 공급하고 있습니다.

1. UBM 청소약품의 특징



탁월한 청소력
다기능성 제품



살균/청소/탈취
한번에 해결



고농축세제
비용절감 기여

* 특수건강검진, 작업환경측정 비대상 제품 + MSDS 스티커 무상제공 *

2. 안전과 생산성을 고려한 청소도구 개발



컬러코딩 분무기/폼건/플립캡



나노실버 항균타올



볼맵

연장형 먼지떨이

2.4미터



마포탈수기S



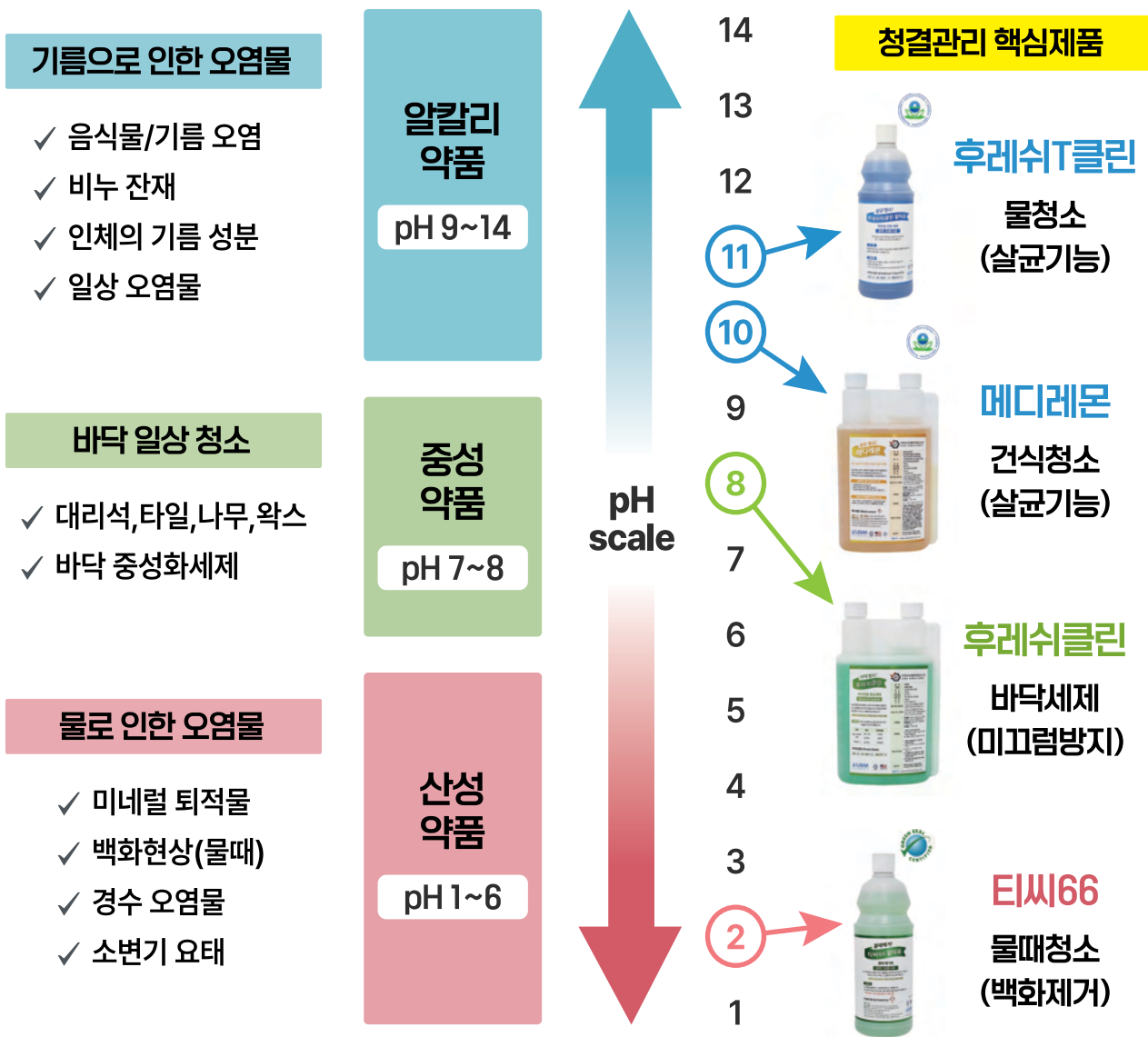
튜브맵



플랫맵S

청소약품 기본지식

약품 pH와 용도를 이해하고 적용하면 보다 효과적으로 오염물을 제거할 수 있고, 청결품질 향상에 기여합니다.



산성약품 주의사항

1. 분무기 사용 금지 (흡입시 폐손상)
2. 뜨거운 물 사용 금지 (가스 발생)
3. 물로 철저히 린스 (자재 손상 방지)



미국 EPA 소독제



미국 그린씰 제품



청소에 가치를 더하다!

Tel 1833-6799
ubmcleaning.com

로봇은 청소를 대신 할 수 있을까?

사람과 스마트 솔루션의 공존을 위한 제언

글: Hygiene Solution Hub 이경훈 대표

"청소는 단순 노동이 아니다. 그것은 공간에 생명을 불어넣고, 사람들의 건강과 안전까지 책임지는 과학이자 기술이며, 궁극적으로는 서비스 철학이다."

1. 청소산업의 기술적 전환: 자동화와 스마트화의 시대

청소 산업은 지금, 기술 중심의 전환점 위에 서 있다. 특히 상업용 청소 시장에서는 자율주행 청소 로봇, 드론, 스마트 솔루션이 단순한 유행이 아닌 구조적인 변화로 자리 잡고 있다. 팬데믹 이후 위생의 중요성이 부각되면서 병원, 호텔, 쇼핑몰, 공항 등 다중이용시설에서 자동화 기술에 대한 수요가 급증했고, 이 흐름은 청소 산업 전반을 재편하고 있다. 산업통상자원부의 2023년 스마트산업통계에 따르면, 한국 내 상업용 청소 로봇 보급률은 약 12%에 이르며, 이는 전년 대비 2배 이상 증가한 수치다. 현재 한국과 해외에서 활용 중인 기술은 자율주행 바닥청소 로봇, 스마트 센서 기반 화장실 위생관리, AI 기반 청소 일정 관리 시스템, 클라우드 기반의 통합 관제 시스템 등으로 매우 폭넓다. 이 기술들은 단독으로도 의미가 있지만, 서로 연동될 때 더욱 강력한 시너지를 발휘하며 데이터 기반의 '결과 중심 청소관리'로 나아가고 있다.

2. 사람과 로봇의 협업 모델: 대체가 아닌 보완

많은 이들이 로봇 도입을 '사람을 대체하는 기술'로 오해한다. 하지만 실제 현장에서는 전혀 그렇지 않다. ISSA North America의 2022년 조사에 따르면, 청소 로봇을 도입한 미국 내 100개 시설 중 76%가 기존 청소 인력을 해고하지 않고, 업무를 재배치하거나 교육을 통해 '로봇 관리자' 또는 '품질 평가자' 등의 직무로 전환시켰다. 하얏트(Hyatt) 호텔 그룹은 대표적인 사례다. 하얏트는 바닥 청소를 로봇에 맡기되, 메이드 직원들이 스마트폰 앱을 통해 로봇을 제어하고 고객 피드백을 반영하며, 로봇이 접근하기 어려운 구역(욕실, 침구류, 고급 가구 등)은 여전히 사람이 담당하도록 설계했다. 이 시스템을 통해 메이드의 피로도는 30% 줄고, 고객 만족도는 9% 증가했으며, 관리 효율은 15% 향상되었다.

(출처: Hyatt CleanTech Report 2023).

한국의 상업용 청소 로봇 도입은 아직 초기 단계지만, 일부 사례는 충분히 기술 실증 가능성과 상용화 가능성을 보여주고 있다. 서울의 코엑스몰은 2022년부터 클로봇(CLOBOT) R3 청소 로봇을 도입하여 바닥 청소를 자동화하고 있으며, 해당 장비는 하루 6시간 기준으로 약 2,400m² 면적을 반복적으로 관리하고 있다. 관리팀 인터뷰에 따르면, 이전 대비 바닥 관리 인력은 줄었지만, 그 인력들은 고객응대, 응급대처 등의 질적 업무로 재배치되었다. 부산 해운대의 모 호텔 역시 동일한 방식을 도입해 고객이 가장 많이 몰리는 로비와 식음료 공간에 집중 배치하고 있으며, 청소 이력과 경로가 데이터화되어 관리자 대시보드를 통해 실시간으로 검토 가능하다고 한다. 인천국제공항은 다양한 모델을 시도하고 있다. 안내 및 청소 로봇을 2017년부터 시범 운영했으며, 현재는 클로봇(CLOBOT)의 R3 Scrub Pro 모델이 제2터미널에서 사용 중이다. 이 장비는 SLAM 기반 (위치추정지도작성기술) 자율주행 기술과 AI 알고리즘을 통해 사람이 많은 구간에서 실시간 장애물 회피와 경로 재설정을 지원하며, 자동 복귀 기능까지 탑재하고 있다. 주간 24시간 중 야간 시간대를 집중 가동 시간으로 설정하고 있으며, 하루 평균 3회 반복 청소를 진행한다.



2023년에는 서울 강남의 대형 복합문화건물 에스타워에 AI청소 로봇이 정식 도입되었다. 이 로봇은 공간의 유동 인구 데이터를 기반으로 청소 빈도를 조절하고, 자동으로 비상구와 소방시설 주변을 피하면서 경로를 수정한다. 또한 이 로봇은 IoT 센서와 연동되어 먼지 농도, 습도에 따라 세정액 분사량을 조절하며, ESG 경영의 일환으로 평가받고 있다. 해외 사례로는 캐나다 토론토 국제공항에서 Avidbots의 Neo 로봇을 통해 매일 10만 평방피트 이상의 바닥을 청소하고 있으며, 이는 시간당 약 4.5km의 청소 속도와 99%의 루트 정확도를 기반으로 운영된다. 미국의 물류창고 CNH는 Tennant T16AMR 모델을 도입하여 월 80시간 이상의 청소 노동을 절감하고, 재배치된 인력을 통해 물류 분류 및 창고 재정비 효율을 증가시켰다.

구분	장소/조직	모델명	도입 전, 후 만족도	청소면적/효율변화
미국CHN창고	CHN	Tennant T16AWR	3.8 → 4.5	+31%증가
토론토 공항	Toronto Int'l Airport	Avidbot Neo	4.2 → 4.6	+40%증가
코엑스몰	COEX Mall	클리봇R3	-	청소시간 25%향상
해운대 호텔	Haeundae Hotel	클리봇R3	만족도+12%	고객민원 60%감소
강남S 타워	S-Tower	스마트A1로봇	초기단계	ESG와 연계{

한편 드론은 이러한 스마트 청소 시스템에서 점점 더 중요한 역할을 한다. 드론은 고층 건물의 외벽 상태를 사전에 점검하고 오염 정도를 영상화함으로써, 청소 대상 구역을 사전에 분류하고 로봇이 투입될 위치를 최적화하는 데 결정적인 도움을 준다. 또한 작업 중 실시간 모니터링과 안전 점검 기능을 수행하여 고소 작업의 리스크를 획기적으로 낮춘다. 일본의 NTT Urban Development는 드론으로 외벽 상태를 점검한 후, 오염 구간에만 클라이밍 로봇을 투입해 청소의 타겟 정밀도를 높이고 있다.



한국 내 일부 건설사 및 FM 기업도 고층 외벽 균열, 유리 파손, 오염도 분석에 드론을 활용하고 있으며, 이 데이터를 통해 로봇의 경로를 사전 설계하고 작업 안전 계획을 수립하고 있다. 최근에는 한국기계연구원과 한 벤처기업이 협력하여 자율비행 드론 기반의 외벽 점검 및 청소 시스템을 개발 중이다. 이 시스템은 광학카메라와 열화상 센서를 장착해 야간에도 정밀 점검이 가능하며, 곤돌라 접근이 어려운 구조물 외벽에 효과적으로 활용되고 있다.

출처: 2024. 11.18. MBC뉴스: 드론 외벽 청소

이러한 사례는 청소 로봇이 “사람을 대신하는 존재가 아니라, 사람을 도와주는 도구”임을 보여준다. 로봇이 반복적이고 물리적으로 힘든 작업을 맡고, 사람은 더 세밀하고 감성적인 영역에 집중하는 구조는 효율성과 정밀성 모두를 확보하는 모델이다. 국내에서는 에스원이 해당 분야에 대해 가장 지속적이고 체계적인 연구를 수행한 대표적인 기업이다. 에스원은 사람의 건강과 위생환경을 종합적으로 고려한 스마트 통합 솔루션을 지향하며, 2023년부터 세니테이션 파트를 중심으로 카펫 진공청소 분야에서 로봇과 사람의 협업을 통한 효율화 모델을 개발해왔다. 비록 세부 데이터는 공개되지 않았지만, 다음과 같은 협업 구조 및 운영 결과가 도출된 것으로 알려져 있다.

작업항목	로봇가능	사람필요	협업방식
넓은 바닥청소	○	-	로봇자동 주행
개방된 카펫바닥	○	-	로봇자동 주행
복잡한 카펫바닥	-	○	사람이 직접 수행
화장실 정리와 청소	△	○	로봇: 바닥 사람: 표면과 정리
쓰레기 수거와 분리	△	○	수거: 로봇, 사람 분리: 사람
린넨교체	-	○	사람이 직접 수행
외벽유리와 세척	○	-	사람: 전송된 정보파악 후 작업지시 로봇: 작업
청소 검수	△	○	로봇: 센서 기술 사람: 최종평가

3. 미래를 위한 제언: 사람 중심의 스마트 청소, 진정한 협업의 방향성

청소 산업은 지금, 기술의 물결 속에서 커다란 전환점을 맞이하고 있다. 인공지능, IoT, 자율주행 기술 등 다양한 스마트 기술이 빠르게 도입되고 있지만, 그 중심에는 여전히 '사람'이 존재한다. 아무리 로봇이 정교해지고, 시스템이 자동화되어도 청소 서비스의 본질은 '공간을 사용하는 사람을 위한 배려'이며, 그 배려를 구현하는 주체는 결국 사람이다. 스마트 청소 로봇은 체력적으로 부담이 큰 반복 작업을 대신 수행하면서 작업자의 피로도를 낮추고, 더 전략적이고 가치 있는 업무에 집중할 수 있는 환경을 만든다. 하지만 중요한 점은, 로봇이 인간을 '대체'하는 존재가 아니라, 사람의 역량을 '확장'하고 '보완'하는 파트너라는 인식의 전환이다. 단순한 기계가 아닌, 사람과 함께 일하는 협력자라는 정의가 필요하다.

예를 들어, 일본의 한 대형 복합시설에서는 야간에 로봇이 넓은 로비를 자동 청소하고, 주간에는 직원이 로봇이 놓친 틈새 공간이나 민감한 구역을 직접 점검하며 청소를 마무리한다. 이 과정에서 관리자는 로봇의 청소 로그와 센서 데이터를 활용해 품질을 분석하고, 필요에 따라 경로를 조정하거나 문제를 사전에 감지한다.

이는 단순한 '효율 향상'을 넘어서, '서비스 정밀도'를 높이는 방식이다. 이러한 흐름 속에서 현장 작업자의 역할도 달라질 것이다. 과거에는 단순히 주어진 구역을 반복적으로 청소하는 것이 주요 업무였다면, 지금은 로봇을 제어하고, 데이터를 해석하며, 고객과의 커뮤니케이션을 통해 서비스를 맞춤화하는 방향으로 변화가 예상된다. 사람은 점차 '전략적 관리자', '감성적 응대자', '현장 오퍼레이션 책임자'로 진화할 것이며, 이는 일의 만족도와 전문성도 함께 높이는 긍정적인 변화로 이어질 것이다.

현장의 풍경도 달라질 것이다. 로봇이 조용히 구역을 돌아다니며 청소를 수행하는 동안, 작업자는 고객과 소통하거나, 시설의 상태를 점검하며 복합적인 역할을 수행할 것이다. 로봇이 공간 내 유동인구 데이터, 먼지 센서, 습도 측정값 등을 수집하면, 사람은 이를 분석하여 청소 일정을 조정하거나 작업 강도를 탄력적으로 조절하는 업무를 주로 할 것이다. 결국, 로봇은 '감지'와 '수행'에 강하고, 사람은 '판단'과 '응대'에 탁월한 존재인 만큼, 이 둘이 함께 하는 진정한 스마트 청소시대가 멀지 않았다고 본다.



필자는 이러한 흐름을 기반으로, 스마트 청소의 방향성과 기준을 새롭게 정의하고 있다. 단순히 로봇 보급률이나 자동화 비율 같은 수치만을 평가하는 것이 아니라, 사람과 기술이 어떻게 유기적으로 협업하고 있는지, 직원 피로도는 얼마나 줄었는지, 고객 만족도는 어떻게 변화했는지 등 정성적 지표까지 통합적으로 진단하는 체계를 구축 중이다. 이러한 기준은 향후 국내 스마트 청소 시장의 질적 성장을 이끄는 기반이 될 것이다.

기술은 도구일 뿐이다. 진정한 변화는 사람으로부터 출발하며, 사람을 향해 가야 한다.

우리는 청소라는 서비스가 단순히 '공간을 깨끗이 하는 것'에서, '고객에게 안심과 신뢰를 전달하는 것'으로 바뀌어가고 있음을 인식해야 한다. 그리고 그 변화의 중심에 있는 것은 언제나 '사람'이다.

스마트 청소의 미래는 자동화가 끝없이 확장되는 곳이 아니다. 오히려 기술과 사람이 조화를 이루며 서로의 한계를 보완하고, 함께 성장하는 협력의 현장이다. 이제는 효율의 끝이 아니라, 공존과 상생의 시작을 논의해야 할 때다. 기술이 주도하는 변화가 아닌, 사람이 이끄는 혁신. 그것이 우리가 만들어가야 할 스마트 청소의 진짜 미래다. 마무리하며 필자가 사람과 로봇에게 할 말이 있다.



로봇에게 필자가,

“500년 전 조선시대에도 빗자루와 행주는 있었고, 지금도 여전히 사용한다. 도구는 변해도, 공간을 돌보는 주체는 사람이다. 그리고 로봇이 사용하는 모든 데이터는 결국 사람이 제공한 것이란 걸 잊지 말자.”

사람에게 전하는 말,

“로봇은 우리의 일자리를 빼앗는 존재가 아니라, 우리의 피로를 덜어주는 동료다. 우리는 이제 도구를 두려워할 것이 아니라, 함께 일하는 법을 익혀야 할 때다.”

LECAN

사용자를 위한 최적의 청소장비 솔루션 기업, (주)레칸

레칸(LECAN)은 현장의 상황과 니즈를 정확히 파악하고, 효율성과 품질을 모두 갖춘 장비를 제안합니다. 청소의 기준을 높이는 기술력과 서비스로 고객의 만족을 실현합니다. LECAN은 언제나 믿을 수 있는 파트너로 함께하겠습니다.

무선 배낭형 진공청소기 LBV-4

제품 시연영상

제품 상세보기



모터		브러시리스 모터
전원		배터리(DC)
탱크용량	L	4
흡입력	kPa	1단계 - 12 / 2단계 - 17
배터리타입		리튬이온
배터리 용량	V / Ah	18 / 6×2
사용시간	분	1단계 - 75 / 2단계 - 50
충전시간	분	150
소음	dB	≤73
사이즈 (WxDxH)	mm	324×312×530
중량	kg	배터리 미포함 - 5.5 배터리 포함 - 6.8

보행형 습식 청소장비 L-3

제품 시연영상

제품 상세보기



표준작업능력	m ² /h	1200
청소폭	mm	428 (8"x2)
흡입폭	mm	440
작동시간	h	1-1.2
정수탱크 용량	L	3
오수탱크 용량	L	4.2
데시벨	dB	65-67
배터리	V / Ah	36 / 8
구동방식		브러쉬 구동
최대속도	km/h	5
사이즈 (WxDxH)	mm	500×440×1150
중량	kg	19.4

탑승형 습식 청소장비 L-80D

제품 시연영상

제품 상세보기



표준작업능력	m ² /h	5500
청소폭	mm	820 (16"x2)
흡입폭	mm	1050
작동시간	h	4-5
정수탱크 용량	L	130
오수탱크 용량	L	140
배터리	V / Ah	24 / 220
브러쉬 불빛이 조절 방식		자동
최대속도	km/h	7
사이즈 (WxDxH)	mm	1585×1050×1390
중량	kg	350

전기 고압세척기 LHW891G

제품 시연영상

제품 상세보기



최대압력	bar	190
정격압력	bar	130
최대유량	L/min	11
정격유량	L/min	10
정격 전압	V / Hz	220 / 60
정격 전력	W	3100
전선 길이	m	4
기본 구성품		고압호스 5m / 공급호스 커넥팅 / 커넥터 / 자흡필터 / 고압건 / 스프레이건스 / 노즐 4종
사이즈 (WxDxH)	mm	300×657×540
중량	kg	23.1

제품 문의 **1588-0531**

회사명: (주)레칸
사업분야: 산업·상업용 청소 장비 전문 유통
주소: 대구광역시 달서구 성서공단북로 6

대표전화: 1588-0531
홈페이지: www.lecan.co.kr
이메일: info@lecan.co.kr



글: Dr. Gavin Macgregor-Skinner

디지털 제품 여권(DPPs):

청소 산업의 미래를 여는 열쇠

최근 유럽 출장 중, 나는 전문 청소 산업의 미래를 주제로 한 일련의 토론에 참여했다. 우리는 전 세계적으로 통용될 수 있는 산업 특화 자격 인증의 필요성에 대해 논의했고, 이는 근로자들이 새로운 기술을 효과적으로 활용할 수 있는 역량을 갖추는 데 기여할 수 있다고 보았다. AI 기반 플랫폼과 ChatGPT와 같은 도구를 활용해 청소 인력에게 실시간 지원을 제공하고, 맞춤형 콘텐츠를 전달하며, 현실적인 시나리오를 통해 “성인 실습 중심 학습(adults-learn-by-doing)”을 구현하는 방식도 소개되었다. 하지만 무엇보다 내 관심을 끈 주제는, 청소 산업이 현재 ‘투명성, 지속가능성, 효율성’을 중심으로 근본적인 변화의 시기를 맞이하고 있다는 논의였다. 나는 ISSA가 운영하는 커뮤니티 오브 프랙티스(Community of Practice) 포럼에 대해 소개했다. 이 포럼은 업계 전문가들이 우수 사례를 공유하고, 협업하며, 새로운 지식을 창출할 수 있도록 구성된 역동적인 전문 공간이다. 그리고 유럽 동료들은 디지털 제품 여권(Digital Product Passports, DPPs)에 대해 크게 기대하고 있음을 밝히며, DPP가 제품의 생산, 유통, 사용, 재활용 방식 자체를 재정의할 수 있는 혁신적인 ID 카드 기술이라고 평가했다.

디지털 제품 여권(DPPs)이란?

DPP는 제품의 세부 정보를 추적할 수 있는 디지털 시스템으로, 원재료의 출처부터 최종 폐기까지 단계는 아래와 같다.

- 제품의 성분 구성
- 환경 영향
- 사용 가이드라인
- 수명 주기 정보 등
- 다양한 데이터를 실시간으로 제공

이 정보는 QR 코드, NFC(근거리 통신) 태그, 또는 기타 디지털 인터페이스가 적용된 제품 라벨을 통해 접근 가능하며, 이를 통해 청소 산업 전체 가치사슬의 모든 이해관계자가 더 나은 의사결정을 내릴 수 있도록 지원한다.

DPP와 청소 산업 가치의 사슬

제조업체의 역할

청소용 화학제품, 장비, 도구를 생산하는 제조업체에게 DPP는 전례 없는 수준의 투명성을 제공하는 도구가 될 것이다. DPP를 통해 제조사는 이러한 것들을 효과적으로 강조할 수 있다.

- 제품의 성분 목록
- 원료의 공급처
- 환경영향 지표 등을 구체적으로 제시
- 지속가능성에 대한 기업의 의지와 규정 준수 노력

시설 관리자(Facility Managers)

- 시설 관리자의 조달 의사결정
- 예산 운영
- 청결 기준 유지 책임
- 안전 및 환경 규정을 준수

DPP는 이들에게 이러한 제품의 정보를 제공한다.

- 사용 지침
- 안전 프로토콜
- 폐기 방법에 대한 정보를 제공
- 보다 명확하고 정보 기반의 조달·사용 결정

클리닝 서비스 제공자

청소 서비스 업체의 DPP를 활용방법

- 직원 교육을 보다 효과적으로 수행
- 제품의 올바른 사용을 보장
- 고객에게 청소 및 환경 관련 규정 준수를 증명할 수 있음.

이러한 투명성은 지속가능성과 노동환경의 퀄리티를 중시하는 현재 시장에서 경쟁력을 확보하는 수단이 된다.

유통업체의 역할

유통사는 제품이 최종 사용자에게 효율적으로 전달되도록 보장하는 핵심 연결고리이다.

DPP를 활용한 유통업체는 아래와 같은 효과를 볼 수 있다.

- 제품 사양
- 보관 조건
- 물류 지침에 대한 실시간 정보를 확인
- 공급망 운영을 보다 간소화
- 물류 최적화와 폐기물 감소에 기여

현장 청소 근로자

현장 근로자들에게 DPP는 실질적인 역량 강화 도구로 작동한다.

- 제품 정보에 손쉽게 접근함
- 정확한 사용법 숙지
- 안전 수칙 준수
- 작업 중 노출되는 위험요소 및 환경영향에 대한 인식 상승

정보를 통해 empowered(권한을 부여받은)된 근로자는 더 안전한 작업환경과 더 효과적인 청소 결과를 실현할 수 있다.

실전 적용 사례: DPP는 이미 현장에서 실행되고 있다 DPP는 이론적 개념에 그치지 않는다. 이번 회의에서 소개된 여러 기업들은 DPP를 실제 운영에 통합하여 활용 중임을 공유했다.

◆ 사례 1. 바닥재 제조 대기업

- DPP를 활용해 제품의 지속가능성과 공급망 투명성을 추적
- 이를 통해 규정 준수 절차를 간소화
- 브랜드의 환경 책임에 대한 약속 강화

◆ 사례 2. 글로벌 제조업체

- 제품에 부착된 DPP를 통해 소비자에게 원료 조달부터 생산 과정까지의 여정을 시각화
- 결과적으로 투명성과 고객 신뢰도를 향상시킴

◆ 사례 3. 유럽 프로 스포츠 스타디움

- 페트병 병뚜껑을 새로운 제품으로 재활용하는 전 과정을 DPP로 추적
- DPP의 적용을 통해 전통적인 일회용-폐기형 선형 경제 모델("take-make-waste")에서 순환경제 모델(circular economy)로 전환 가능성을 입증했다.

DPP가 청소 산업에서 갖는 의미

✔ 투명성과 신뢰 확보

DPP는 제품이 어디서 왔는지, 무엇으로 구성되어 있는지, 그리고 어떻게 재사용 또는 재활용 될 수 있는지를 보여준다. 제품 정보에 대한 투명한 접근은 신뢰 형성과 정보 기반 의사결정을 가능하게 한다.

✔ 규정 준수 지원

DPP는 제품의 안전성, 보관, 사용, 폐기, 지속가능성에 관한 규정 준수를 보다 효과적으로 관리할 수 있게 도와준다.

✔ 원자재 추적 및 폐기물 감축

제품에 사용된 원자재의 출처 및 이동 경로 추적을 가능하게 하여 윤리적이고 지속가능한 소싱 프로세스를 구축하는 데 기여한다.

✔ 운영 효율성 향상

제품 데이터 접근이 간소화되면 행정 부담을 줄이고, 조달 및 공급망 운영이 최적화될 수 있다.

청소 산업 내 DPP의 활용 사례

🧴 청소용 화학제품

- 성분 및 화학적 특성을 즉시 확인 가능
- 제품을 안전하고 효과적으로 사용할 수 있는 근거를 제공

🌱 청소용 천 및 장비

- 소재, 내구성, 재활용 가능성 등을 추적 가능
- 장비의 유지·관리·세척 기준을 설정
- 순환 비즈니스 모델을 구현하는 데 도움이 됨.
- 예: DPP를 통해 마이크로화이버 천을 선택하고 탄소 배출을 줄이는 선택을 할 수 있다.

👷 근무복 및 보호장비

- 소재, 생산 방식, 화학물질 저항성, 열 차단력, 규정 준수 여부 등
- 다양한 기준 정보를 제공한다.
- 예: 어떤 장갑이 차아염소산나트륨(Sodium Hypochlorite)이나 4급 암모늄 화합물에 견디는지 확인 가능
- 살균 소독제 작업 시 올바른 PPE 선택에 큰 도움

LECAN 사용자를 위한
최적의 청소장비 솔루션 기업, (주)레칸

사용자를 위한 최적의 청소장비 솔루션 기업, (주)레칸

레칸(LECAN)은 현장의 상황과 니즈를 정확히 파악하고, 효율성과 품질을 모두 갖춘 장비를 제안합니다. 청소의 기준을 높이는 기술력과 서비스로 고객의 만족을 실현합니다. LECAN은 언제나 믿을 수 있는 파트너로 함께하겠습니다.



📖 교육 및 인식 향상

- 제품 라벨의 QR 코드를 통해 작업자 교육 자료 바로 연결
- PPE 착용/해제법 영상, 제품 사용법 시각 가이드
- SDS(안전보건자료) 링크까지 즉시 접근 가능
- 실시간 확인을 통해 현장의 안전성과 교육 효과를 극대화

미래는 디지털 제품 여권의 시대

청소 산업이 계속해서 진화하는 가운데, 디지털 제품 여권(DPPs)은 그 변화의 핵심 도구가 될 것이다. 이제 스마트폰 하나만 있으면, 모든 제품, 장비, 도구가 학습 기회이자 안전 플랫폼, 지속가능성 데이터 베이스로 바뀔 것이다. DPP는 청소 산업 전체 가치사슬 전반에서 효율성, 안전, 지속가능성, 투명성의 새로운 기준을 열어들 것이다. 그리고 이번 유럽 출장은 거대한 전환점을 목격한 놀라운 경험이었다.



Dr. Gavin Macgregor-Skinner는 ISSA의 수석 국장이자 대학 교수로 재직 중이며, ISSA의 'Making Safer Choices(더 안전한 선택을 위한 실천)' 프로그램을 총괄하고 있습니다. 그는 회원사, 대학, 그리고 ISSA 간의 협력적 파트너십을 구축하는 역할을 수행하고 있습니다.

Scrubber, Sweeper

정성씨에스 습식·건식장비

보행식 JSB50D



Model	JSB50D
정수/폐수	55 ℓ / 60 ℓ
청소능력	2000 m ² /h
청소폭	510 mm
전 원	24 VDC

탑승식 JSC70



Model	JSC70
정수/폐수	80 ℓ / 85 ℓ
청소능력	4500 m ² /h
청소폭	700 mm
전 원	24 VDC

탑승식 JSC90



Model	JSC90
정수/폐수	125 ℓ / 130 ℓ
청소능력	5500 m ² /h
청소폭	860 mm
전 원	24 VDC

탑승식 JSC300



Model	JSC300
정수/폐수	280 ℓ / 300 ℓ
청소능력	9000 m ² /h
청소폭	1020 mm
전 원	36 VDC

스위퍼 JS1250N



Model	JS1250N
정수/Dustbin	10 ℓ / 80 ℓ
청소능력	6400 m ² /h
청소폭	500 mm
전 원	48 VDC

스위퍼 JS1900D



Model	JS1900D
정수/Dustbin	150 ℓ / 180 ℓ
청소능력	15000 m ² /h
청소폭	700 mm
전 원	48 VDC



청소회사 창업을 시작하려는 당신에게, — 우리가 먼저 겪은 이야기로 답합니다.

글: ISSA Korea Team

최근 몇 년 사이, 청소 산업에 대한 관심이 눈에 띄게 높아지고 있다. 특히 유튜브, 인스타그램, 틱톡 등 SNS를 통해
"한 달 월매출 xxx만 원!"



그림과 같은 자극적인 문구와 함께 특수청소 관련 콘텐츠들이 범람하면서, 많은 젊은이들이 청소업을 단기간 고수익 창업 아이템으로 오해하고 있다. 이 글은 그러한 오해를 바로잡고, 청소업의 본질과 현실, 그리고 신중하게 접근해야 할 이유를 이야기하고자 한다.

청소는 단순히 더러운 것을 제거하는 행위가 아니다. 특히 특수청소는 공간의 기능을 회복시키고, 사람의 건강과 안전을 책임지는 기술과 철학이 결합된 전문 서비스다. 유리창, 바닥, 카펫, 대리석, 에어컨 등 청소의 대상마다 요구되는 장비와 기술, 작업 방식은 완전히 다르며, 고객이 기대하는 품질 기준도 매우 높다.

겉보기에 단순해 보이는 바닥 왁스 작업만 해도, 실제로는 자재의 성분에 따른 약품 반응, 건조 속도, 습도 관리, 작업 순서에 따라 결과가 천차만별이다. 이를 모르고 시작하면 왁스를 바르고도 오히려 바닥을 미끄럽게 만들거나, 자재를 변색시킬 수 있다. 그래서 교육을 한 번 받았다고 해서 실전에 바로 투입할 수 있는 게 아니다.

예를 들어, 신입 작업자가 대리석 연마를 처음 배울 때 흔히 겪는 일이 있다. 머신을 대리석에 너무 오래 머물게 해 표면을 태우거나, 한쪽에만 힘을 주게 되어 울퉁불퉁한 결과를 만드는 것이다. 연마는 기술보다 감각이라는 말이 괜히 나오는 게 아니다. 이것도 수십 번, 수백 번 현장을 다녀봐야 손의 무게감, 기계의 떨림, 재료의 반응을 느낄 수 있다.



특수청소는 표면적인 기술뿐 아니라, 안전, 공정관리, 고객 응대, 장비 유지보수까지 포함하는 복합적인 서비스다. 고객이 원하는 결과는 단순히 깨끗함이 아니라, 신뢰와 안정, 그리고 지속 가능한 품질이다. 이런 복합적 요구를 만족시키기 위해선 단기간의 기술 습득만으로는 부족하며, 꾸준한 현장 경험과 실패를 통한 배움이 필수적이다.

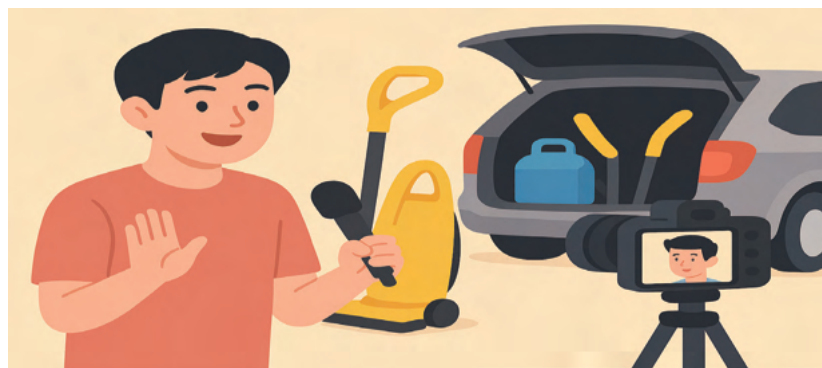
SNS와 현실의 괴리

유튜브나 SNS에 올라오는 청소 창업 영상은 대부분 성공적인 사례만 보여준다. 작업 전후를 비교한 영상, 큰 금액이 적힌 세금계산서, 포장된 장비들... 이 모든 것은 현실의 일부일 뿐이다. 그러나 영상에 나오지 않는, 실패한 입찰 경험, 고객 클레임 대응, 예기치 못한 장비 고장, 작업 중 발생한 사고 등의 이면은 감춰져 있다. 특히 SNS에서는 '보여지는 그림'이 전부이기 때문에 현실보다 훨씬 더 쉽고 가볍게 보일 수 있다.

더욱이 많은 영상에서는 청소업을 "초기 자본이 적고 수익률은 높은 업종"으로 소개하고 있지만, 실제로는 기본 장비 구비만 해도 상당한 비용이 든다. 예를 들어, 바닥 청소엔 자주 사용되는 상용급 로터리 장비만 해도 쓸만한 수준의 모델은 약 150만 원에서 300만 원대이며, 카펫 클리닝엔 사용되는 전문 장비는 사양에 따라 400만 원에서 많게는 1,000만 원 이상까지도 한다. 여기에 각종 약품, 안전 장비, 운송 수단, 보관 공간까지 고려하면 초기 투자비용은 결코 작지 않다. 즉, 장비 하나에도 '싸고 적당한 건 없다'는 말을 실감하게 된다.



게다가 일부 영상과 소개 업체는 실제로 이 장비들을 판매하거나 유통하기 위한 상업적 목적을 함께 지닌 경우도 있다. 즉, 교육이나 창업 안내를 가장해 특정 브랜드의 장비를 자연스럽게 노출하고 구매를 유도하는 마케팅 영상이 포함되어 있다는 점도 간과해서는 안 된다. 창업을 준비하는 입장에서는 이러한 콘텐츠가 객관적인 정보인지, 상업적 의도가 담긴 콘텐츠인지 냉정하게 구분할 수 있는 분별력이 필요하다.



이러한 환상은 준비되지 않은 창업자들에게 큰 리스크가 된다. 초기 장비를 무리하게 렌탈하거나 저가 제품으로 시작할 경우, 작업 품질 저하나 고장으로 인한 재작업, 신뢰 하락 등의 문제가 뒤따를 수 있다. 결국 중요한 것은 시작보다 '지속'이며, 수익보다 '품질과 신뢰'다.

특수청소의 구조와 실제 거래 흐름

많은 신규 창업자들이 모르고 있는 부분 중 하나는, 특수청소 시장은 대부분 '입찰'이나 '위탁'을 기반으로 거래된다는 점이다. 특히 대형 건물이나 대기업 본사, 병원, 공항 등 상업용 시설의 대부분은 PM(Project Management)이나 FM(Facility Management) 업체를 통해 청소 서비스를 운영한다.

이 구조가 전체 상업용 특수청소 서비스 시장에서 차지하는 비율은 약 85%에 달한다.

즉, 청소업계에서 가장 안정적인 매출이 발생하는 대형 현장 대부분은 PM이나 FM을 통해 간접 발주되며, 이들과 계약을 맺지 못하면 자연스럽게 시장의 핵심에서 멀어질 수밖에 없다.

이런 구조에서는 단순한 기술력보다 '관계 형성', '신뢰', '브랜드 평판' 등이 더 중요한 요소로 작용한다. 단발성 외주로는 사업의 지속 가능성을 확보하기 어렵고, 장기 계약과 반복 서비스 기반의 구조를 이해하지 못하면 시장 진입에 실패할 수 있다.

이런 메인 구조에 진입하지 못할 경우, 초기 창업자는 소규모 가정집 청소나 긴급 요청 건, 경쟁이 치열한 저가 일거리 위주로 수익을 이어가게 된다. 그 과정에서 '무엇이든 해드립니다'라는 비전문적 이미지를 주게 되거나, 실제로 장비나 기술력이 뒷받침되지 않아 신뢰를 잃을 위험이 크다. 고객의 기대에 부응하지 못하고, 품질 평가나 A/S 요청에 대한 시스템이 없을 경우 재계약도 어렵다.

또한 이러한 단기 중심 구조는 영업 효율성과 수익성 모두에서 불리하며, 체계 없이 운영되면 장기적인 성장 기반을 만들기 어렵다. 결국 청소업은 실력을 쌓는 것만큼, 거래 구조를 이해하고 목표 고객군에 맞는 전략을 수립하는 것이 중요하다. 특히 B2B 거래에 필요한 서류 관리, 보고 체계, 일정 운영 능력까지 준비되어야만 PM과 FM 시장에 진입할 수 있다.



기술 습득, 세 가지 방향으로 접근하라

기술을 배우는 데는 세 가지 방향이 필요하다. 첫째, 이론을 정확히 배우는 것이다. 단순히 외우는 것이 아니라, 각 자재의 특성과 약품 반응 원리, 장비 구조 등에 대해 근본적인 이해를 해야 한다.

둘째, 이론을 바탕으로 반복 훈련을 거쳐야 한다. 실전 경험 없이 익힌 지식은 현장에서 응용이 되지 않으며, 반복을 통해서만 숙련과 감각이 몸에 밴다.

셋째, 영업 교육 또한 함께 병행해야 한다. 기술력이 뛰어나더라도 고객에게 신뢰를 주지 못하거나 계약을 이끌어내는 능력이 없다면 실질적인 수익으로 이어지기 어렵다.



특히 PM이나 FM과의 관계 형성이 중요해지는 현실에서, 이들과 자연스럽게 연결될 수 있는 비영리 단체나 산업 협회에 가입해 활동하는 것은 매우 효과적인 전략이 될 수 있다.

단순히 청소 기술만 배우는 것이 아니라, 네트워크를 형성하고 업계의 흐름을 읽을 수 있어야 한다.

또한 교육기관을 선택할 때도 “이렇게 하세요”라고 가르치는 곳보다 “왜 그렇게 해야 하는가”를 알려주고 스스로 응용할 수 있도록 안내하는 기관을 선택하는 것이 중요하다. 원리를 아는 교육은 현장 변화에 유연하게 대응할 수 있는 기반이 된다. 실무에 적용 가능한 이론과 응용력을 함께 키우는 곳에서 배워야 진짜 실력이 된다.



사진1 : ISSA 감염관리 실습교육현장



사진2 : ISSA 실습교육현장

가장 효율적인 방향은 무엇인가? 청소업을 장기적이고 지속 가능한 사업으로 만들기 위해서는 단기 수익을 좇기보다는 구조적인 운영 기반을 갖추는 것이 중요하다. 일정 수준의 기술을 숙련한 뒤에는 시설관리 업체, 교육기관, 공공시설 등과 협업해 정기 유지관리 중심의 비즈니스 모델로 전환하는 것이 바람직하다. 단기 일거리 위주의 사업은 수익의 편차가 크고 안정성이 낮아, 시간과 자원을 비효율적으로 소모하게 된다.

지속 가능한 성장을 위해서는 정기 고객과의 신뢰 유지, 시즌별 전략 수립, 전담 인력 양성 등 체계적인 시스템을 구축하는 것이 중요하다. 또한 지역 중심의 고정 계약 확보, 기술 인증 (CMI: 국제미화전문 자격증 등) 취득, 디지털 기반의 고객 데이터 관리 시스템 도입 등도 안정성과 효율성을 함께 끌어올릴 수 있는 실용적인 전략이다. 궁극적으로 청소업은 단순한 일거리의 연속이 아닌, 신뢰 기반의 반복 거래와 계약 관리 능력을 통해 장기 수익을 확보하는 구조로 나아가야 한다.

왜 ISSA Korea와 대화해야 하는가?

ISSA Korea는 단순한 교육기관이 아니라, 세계 최대 청결산업 협회 ISSA의 한국 지부로서, 국내외 산업 동향, 인증 제도(CIMS, GBAC), 실무 기술 교육(CMI), 그리고 최신 사업 트렌드까지 다양한 정보를 종합적으로 제공한다.



Advancing Clean.
Driving Innovation.



무엇보다도 ISSA Korea는 비영리 기관이다. 수익보다 산업 전체의 발전과 구성원의 성장을 더 중요하게 생각한다. 때문에 교육비도 부담이 적고, 초기 사업자나 전환기를 맞이한 이들에게 실질적인 도움을 주기 위한 다양한 프로그램이 준비되어 있다.



특히 CMI 교육은 전 세계에서 가장 권위 있는 청소 전문 교육 과정 중 하나로, 현장 실무자부터 관리자까지 각자의 역할에 맞춘 맞춤형 커리큘럼을 제공한다.

단순한 기술 습득을 넘어, 서비스 품질, 안전, 윤리, 지속 가능성까지 균형 있게 다룬다. 사업을 시작하거나 방향을 다시 잡으려 한다면, ISSA Korea와의 상담은 단순한 조언을 넘어서 현장의 언어로 된 현실적인 길잡이가 되어줄 것이다. 누구보다 이 산업을 깊이 이해하는 전문가들과 미리 소통하면, 시행착오를 줄이고 더 분명한 목표를 세우는 데 큰 도움이 된다.

청소는 누구나 할 수 있는 일이지만, 아무나 '사업'으로 할 수 있는 일은 아니다. 고객은 단순히 청소를 주문하는 것이 아니라, 자신의 공간과 사람을 믿고 맡길 수 있는 '신뢰할 수 있는 파트너'를 찾는 것이다. 장비보다 사람이 먼저고, 기술보다 태도와 신뢰가 앞서야 한다.

영상 속 화려한 장비나 작업 전후 비교 이미지보다 더 중요한 건, 실제 현장에서 작업복을 입고 묵묵히 움직이는 사람들의 태도다. 청소는 단순한 기술의 집합이 아니라, 신뢰를 만들어내는 과정이며, 이를 지속해내는 시스템이기도 하다. 이 산업은 이제 단순히 '깨끗이 하는 일'에 머물지 않는다. 사람의 건강, 환경의 안전, 공간의 품격을 함께 다루는 종합 서비스이며, 그만큼 책임감과 전문성을 요구받는다.

앞으로 청소는 단순한 업종이 아닌, 감염 예방, ESG 경영, 고령화 대응, 스마트빌딩 관리 등 다양한 미래 사회 이슈와 맞닿아 발전하게 될 것이다. 하지만 그러한 중심에 서기 위해선 단순한 경험이나 단기 기술 습득만으로는 부족하다. 이론을 배우고, 훈련을 반복하고, 현장에서 부딪히며 배우는 과정을 겪어야 한다. 무엇보다 이 일은 사람을 다루는 서비스업이기에, 윤리와 안전, 그리고 지속성에 대한 철학이 반드시 함께 따라야 한다. 이런 마인드를 가진 사람만이 청소업을 지속 가능하고 신뢰받는 사업으로 성장시킬 수 있다.

따라서 청소를 쉽게 보지 말고, 제대로 보고, 제대로 배워야 한다.

청소는 오늘의 일이 아니라, 내일을 준비하는 산업이다.

ISSA Korea는 이 산업에 뛰어들 모든 사람들을 진심으로 응원하며, 국제적 기준과 실질적 교육, 현장 기반의 전략으로 함께 성장할 수 있도록 돕고 있다. 지금의 고민이 언젠가 당신의 경험이 되고, 그 경험이 당신만의 신뢰와 브랜드가 되기를 바란다.

LECAN

사용자를 위한
최적의 청소장비 솔루션 기업, (주)레칸

레칸 무선 배낭형 진공청소기

LBV-4

무선 배터리 방식
리튬 이온 배터리 2개가 제공되어 무선으로 청소가 가능하며, 4배의 높은 청소 효율을 자랑합니다.

배낭형 디자인
청소기 본체가 사용자의 몸에 밀착되기 때문에 무게 분산이 잘 되어 장시간 청소 작업을 해도 피로감이 적은 디자인

브러시리스 모터
높은 내구성의 브러시리스 모터를 사용하여 강력한 힘과 오랜시간 사용이 가능합니다.

4L의 탱크 용량
4L의 탱크 용량으로 타 제품 대비 오랜 시간 청소가 가능합니다.

혁신적인 2중 필터 시스템
레칸 LBV-4 진공청소기는 더스트백과 주름 필터를 탑재하여, 청소 성능을 한층 업그레이드했습니다. 이제 집 안 구석구석 먼지와 미세먼지를 더욱 효과적으로 제거하세요.



제품 시연영상



제품 상세보기



더스트백
더스트백은 고강도 섬유로 만들어져, 큰 먼지와 머리카락을 손쉽게 걸러냅니다. 장기간 사용해도 청소 효율이 떨어지지 않고, 유지 관리가 간편해 편리하게 사용할 수 있습니다.

주름 필터
주름 필터는 세밀한 구조로 미세먼지, 알레르기 유발 물질까지 확실하게 걸러줍니다. 필터의 주름이 공기 흐름을 최적화해 강력한 흡입력을 유지하며, 더욱 깨끗한 실내 환경을 만들어 드립니다.



Cleaning Change Solutions

기존의 청소 프로세스에 대해 확신이 필요하십니까? CMI Cleaning Change Solution으로 교육과 훈련을 진행하여 고객과 귀사가 추구하는 것을 ISSA 전문 컨설턴트가 평가 후, 통합Solution을 제공합니다.

리더쉽 개발

정의된 목표와 목적에 따라
직원과 작업에 필요한
관리 시스템을 배웁니다.

최초 평가

기존의 조직 구성, 물품으로 진행된
청소 결과에 초점을 맞춰 앞으로의
프로그램 기준을 결정 합니다.

조직문화의 변화

동기부여는 직원 역량강화의
시작입니다. 현장관리자 교육
으로 조직문화를
변화시킬 수 있습니다 .

올바른 자재사용으로 작업시간 산출

건물의 용도에 맞춰 특정 청소
작업을 위한 작업시간 계산 및
소모품 키트를 준비할 수 있습
니다.

품질검사

실질적으로 진행되는 작업과
기준으로 둔 일에 기초를 두어
개선사항을 찾고 품질의 개선방향을
제시합니다.

작업자를 위한 현장훈련

특정 작업과 도구 및 장비에 대하여
현장별 관리자 및 본사 직원이 교육
을 받으면 그들이 현장 직원들을
훈련시킬 수 있습니다.

현장적용 지원

솔루션을 토대로 현장에서 실행할 수
있도록 지원합니다.



CMI 교육문의

Contact: soohyunk@issa.com



ISSA 기준에 따른 장비, 재료, 소모품의 보관 및 안전 확보 방안

글: ISSA Korea

청소 업무는 단순 반복 작업이 아닌, 고도의 안전성과 전문성을 요하는 산업입니다. 특히 장비, 재료, 소모품의 보관 및 관리는 청소 품질과 근로자 안전, 나아가 고객 신뢰까지 영향을 미치는 핵심 요소입니다. 그럼에도 불구하고 부적절한 보관과 유지관리, 오·남용은 오히려 사고의 원인이 되며, 이는 곧 작업 효율 저하와 자산 손실로 이어질 수 있습니다. ISSA(국제청결산업협회)는 CIMS (Cleaning Industry Management Standard) 기준을 통해 장비·소모품의 안전 보관 및 관리를 위한 체계적인 지침을 제시하고 있으며, 이러한 기준을 현장에 적용하는 것은 단순한 인증 획득을 넘어서, 조직 전반의 운영 수준과 안전 문화를 높이는 중요한 토대가 됩니다.

ISSA가 요구하는 보관 및 안전관리의 핵심 원칙

CIMS 기준에 따라 시설관리 조직이 지켜야 할 핵심 원칙은 다음과 같습니다:

- 적절한 환경에서의 안전한 보관
- 작업자 및 고객의 안전 확보를 위한 체계적 관리
- 규정된 절차에 따른 사용 및 폐기
- 투명하고 일관된 문서화 및 기록 관리

특히 화학제품의 경우, MSDS(물질안전보건자료)구비, 혼합보관 방지, 유효기간 및 라벨링 관리가 필수적으로 요구됩니다.

실무 적용을 위한 실행 전략

① 보관 공간의 확보 및 설계

- 장비 전용 보관창고 확보
- 출입 통제 및 작업 동선 고려한 위치 설정
- 선반 설치 및 낙하 방지 매트 도입
- 위험물에는 별도 환기 및 소방 장비 마련

② 장비 상태 관리 및 사용 후 정리

- 사용 전·후 점검 및 정비 기록 유지
- 전기·고압 장비는 분기 단위 전문가 점검
- 정리정돈 체크리스트 기반 관리
- 책임자 지정 및 보관 후 세척·건조 문화 정착

③ 소모품 및 화학제품의 안전 취급

- 명확한 라벨 부착(희석비율, 유해물질, 유효기간 등)
- MSDS 비치 및 접근성 보장
- 상호 반응성 있는 제품 분리 보관
- 선입선출(FIFO) 원칙 적용
- 자동 재고 모니터링 시스템 도입 권장

④ 교육 및 문서화 시스템 구축

- 정기 안전 교육 및 신규자 교육 필수
- 연 1~2회 이상 반복 학습으로 습관화
- 장비점검표, 재고 목록, 교육이수표 등
모든 기록은 3년 이상 보관 권장



비상상황 대응 및 리스크 관리

ISSA 기준은 일상관리 외에도, 예기치 못한 사고에 대한 대응력 확보를 강조합니다.

- 대표 위험: 화학제품 누출, 감전, 화재 등
- 응급장비: 세안장치, 분말소화기, 구급함 등 상시 비치
- 비상 매뉴얼은 누구나 쉽게 이해할 수 있도록 단순화
- 사고 발생 시 보고 체계와 후속조치 절차 명확히 정립
- 연례 모의훈련 실시를 통해 실전 대응력 확보



장비 및 소모품의 체계적 보관은 단순히 창고 정리의 문제가 아니라, 조직의 안전 문화와 서비스 품질을 가늠하는 기준입니다. 특히 ISSA의 CIMS 기준은 이를 명확하게 제시하고 있으며, 현장에서 이를 적용함으로써 인증 준비뿐 아니라 근로자 안전 확보, 고객 신뢰 제고, 조직 운영의 투명성 확보라는 세 가지 효과를 동시에 누릴 수 있습니다.

시설관리 기업은 실무에 바로 적용 가능한 시스템을 구축하고, 전 직원이 이를 습관화하도록 지속적인 교육과 관리 체계를 병행해야 하며, 궁극적으로는 “청소 품질 = 보관 체계”라는 인식을 전사적으로 공유해야 합니다.



자율주행 로봇청소기의 도입에 대한 고려사항과 제언

2019년에 국내에 로봇청소기가 도입된 이후 금년 어느 때보다 로봇청소기 도입에 대한 관심이 높아지고 있다. 2024년말 기준으로 중국의 가정용 로봇청소기를 수입하는 업체의 매출은 2천500백억원 규모를 판매하였고 양말과 같은 것을 로봇 팔로 치우는 기능까지 선보이면서 가정용 로봇청소기 시장은 어느 때보다 뜨겁고 국내 업체와 중국업체의 경쟁은 어느 때보다 심화되고 있다.

하지만 일본의 경우 로봇청소기 시장은 연간 7천대에서 1만대 판매규모의 시장으로 성장했지만 국내 상업용 로봇청소기는 관심은 높으나 1천대 미만의 시장으로 아직은 초기 시장에서 벗어나지 못하고 있는 상황이다. 최근에 도입된 상업용 로봇청소기는 완전한 AI기능이 적용되는 로봇청소기라기보다는 료베이스의 자율주행 바닥청소기라고 말하는 것이 더 정확할 수 있다.

로봇청소기 또는 로봇진공청소기(robotic vacuum cleaner, robovac)는 각종센서를 탑재하고 자동으로 움직이면서 청소를 하는 로봇이라고 사전적 의미로 정의할 수 있다. 로봇은 다양한 작업을 자동으로 수행하도록 프로그래밍된 기계 장치를 의미한다. 로봇의 어원은 체코어로 기계장치로 "노동", "노예", "힘들고 단조로운 일"을 의미하는 robota에서 유래되었고 자율주행(自律走行, autonomous driving, self-driving)은 이동(교통)수단이 사람의 조작없이 스스로 판단하고 운행하는 시스템으로 정의할 수 있다.

세계 최초의 로봇 청소기는 1996년 출시된 스웨덴 일렉트로룩스사의 "트릴로바이트"이며 2세대 2002년 "아이로봇 룸바"가 출시하면서 본격적인 시장 형성되었다. 이후 다양한 가정용 로봇청소기 신제품이 출시되면서 경쟁을 하다가 2023년 이후 로보락 S8 제품에 걸레 자동세척기능이 추가되어 국내와 전세계적으로 인기를 끌면서 글로벌 매출 1위를 차지하는 베스트셀러 제품이 되었다. (2024년 Global 3조원, 국내 2,500억원) 이에 국내에 삼성, LG, 샤오미, 드리미, 에코백스 등의 브랜드 제조회사에서 다양한 기능의 가정로봇청소기를 출시하면서 시장규모는 더욱 커지고 경쟁은 치열해지고 있다.



트릴로바이트



아이로봇 룸바



로보락 S8 MAX

가정용 로봇청소기는 흡입방식과 기능면에서 아래와 같이 구분하여 판매가 되고 있다.

① 기본형 흡입 전용 방식

가장 기본적인 Model로 바닥의 먼지를 흡입하는 기능에 집중되어 있다. 센서를 활용하여 장애물을 피하고 이동하며, 가격이 비교적 저렴한 편이다. 작은 평수의 가정이나 원룸에서 사용하기 적합하다.

- 대표 제품 : 삼성 제트봇, 샤오미 미지아 로봇청소기

② 흡입 + 물걸레 겸용 모델

바닥 먼지를 흡입하는 기능 외에도 물걸레질이 가능합니다. 한국처럼 미세먼지가 많은 환경에서는 물걸레 기능이 포함된 제품이 더욱 인기가 많으며 일부는 걸레를 자동으로 세척하고 건조하는 기능까지 포함되어 있다.

- Model : LG 코드제로 R9, 에코백스 디봇 T10

③ 스마트 맵핑 로봇청소기

AI 기반의 스마트 맵핑 기능을 활용하여 집안 구조를 자동으로 분석하고, 가장 효율적인 경로를 찾아 청소할 수 있음. 기존 모델과 달리 동일한 위치를 반복해서 이동하는 것이 아니라, 사용자 설정에 따라 특정 구역을 지정해 청소가능.

- Model : 로보락 S8 Pro Ultra, 삼성 비스포크 제트봇 AI+

④ 반려동물 전용 로봇청소기

반려동물을 키우는 가정에서는 강한 흡입력과 털 엉킴 방지 브러시가 적용된 모델이 필요하다.

일부 제품은 배변 실수를 감지하고 피하는 기능도 제공하여 청소 중 발생할 수 있는 문제를 최소화했다.

- Model : 아이로봇 룸바 i7+, 딜리 물걸레 로봇청소기

⑤ 셀프 클리닝 기능이 포함된 모델

청소 후 먼지통을 사람이 직접 비우지 않아도 자동으로 먼지를 처리하는 기능을 갖춘 모델이다.

이 기능 덕분에 사용자 개입을 최소화할 수 있어 더욱 편리하게 사용할 수 있다.

- Model : 에코백스 X2 OMNI, 드리미 L10s Ultra

다음 장 부터 2017년부터 2025년까지 상업용 로봇청소기의 국내 도입 변천사가 기고글 상단 페이지 별로 안내 되어 있다.



■ 자율주행바닥청소기&로봇청소기 센서의 종류

▶ 센서의 역할 : 장애물 인식과 회피, 특정구역 청소 및 가상 진입 금지 구역 설정, 위치탐색

- 카메라 센서(RGB센서): AI 카메라 센서는 RGB 삼원색으로 색상을 조합해서 이미지를 촬영하고, 촬영한 데이터를 딥러닝하여 사물 크기, 색상, 형태를 분석하고 구분한다.
- 레이저 센서: 레이저 센서는 그릇, 슬리퍼와 같은 크기의 장애물을 인식한다.
- 초음파 센서: 초음파 센서는 고주파 음파를 발사해서 반사된 신호를 측정하고, 이를 바탕으로 로봇청소기와 장애물과의 거리를 계산하는 센서이다.

외투와 쿠션같이 두껍고 굽은 물체가 있음을 인식하며 카펫, 러그와 같이 넓게 퍼져있는 바닥 장애물 또한 감지하고 회피할 수 있게 제작 되었다.

- 라이다(LiDar) 센서: 구조를 파악하여 지도를 생성하는 센서(큰 장애물 인식)
- LDS센서(Laser Distance Sensor): 라이다(LiDar)와 함께 레이저로 주위를 스캔하여 공간을 파악하기 때문에 많은 사용자가 로봇 청소기 구매 시 필수로 생각하고 있는 센서.
- dToF 센서(Direct ToF): 장애물을 향해 보낸 신호가 되돌아오는 시간을 측정해서 거리를 유추하는 방식이며 LDS센서보다 4배 좋은 장애물 인식율을 갖추고 있다.
- 자이로 센서: 로봇청소기가 이동할 때 발생하는 회전운동을 감지하여, 청소 구간을 설정하는 센서.
- 적외선 센서: 적외선 빛을 발사하여 물체에 반사된 빛을 감지함으로써 주변 상황을 인식하며 주로 바닥의 경계를 감지하는 데 사용되며, 계단이나 높은 곳에서 떨어지는 것을 방지하는데 효과적이다.

라이다 내비게이션과 함께 사용되는 기능으로 SLAM(슬램, Simultaneous localization and mapping)이 있고 SLAM기능은 센서로 획득한 정보로 주변 구조를 파악하고, 현재 자신 위치 파악하는 기술이 적용되고 있다.

[로봇청소기 센서의 기능 요약]

구분	초음파 센서	레이저 센서	AI 카메라 센서 (RGB 센서)	구분	라이다 센서 (LiDAR)
기본 기능	사물 인식 (장애물 감지)			기본 기능	공간 인식
장애물 감지	넓은 장애물 감지 러그, 카펫 등	작은 물체 감지 그릇, 슬리퍼 등	세밀한 물체 감지 알갱이, 반려동물 배변, 액체 등	맵핑 기능	맵핑 O (청소 경로 최적화)
장애물 구분	구분 X (장애물의 존재를 단순 인식)		구분 O (장애물의 종류를 구분)	장애물 감지	큰 장애물 감지 벽, 가구 등
추천 환경	단순한 환경	바닥 장애물이 존재하는 환경	넓고, 장애물이 많아 복잡한 환경	추천 환경	자율 주행이 필요한 넓고 복잡한 환경



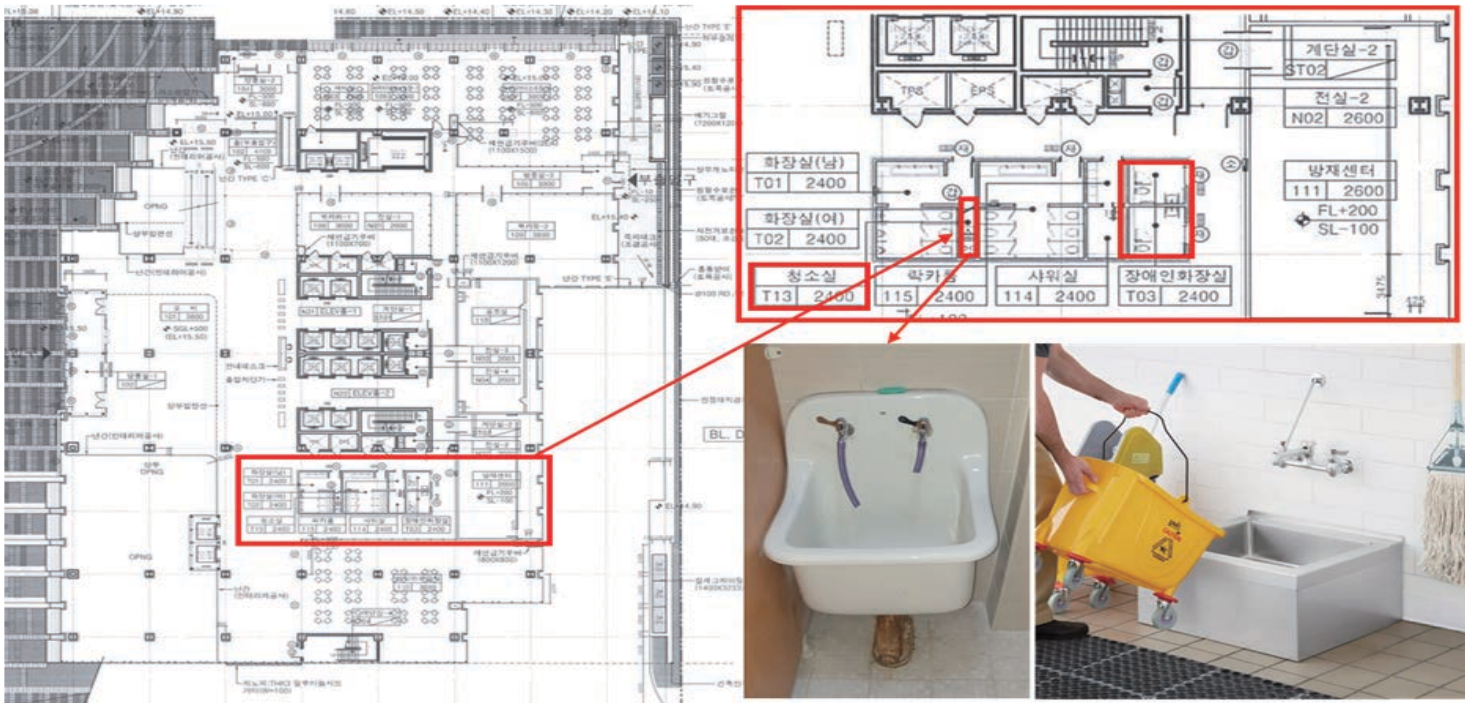
로봇청소기의 도입 전 검토해야 할 전제조건은 다음과 같다.

- 작업항목별 작업할당량 산출 및 면적당 작업효율 분석 비교
- 작업항목을 연간 횟수와 단위면적당 작업시간의 분석한 바닥 작업 소요 시간 파악
- 공인된 기관에서 제공되는 작업시간 데이터와 실제 작업시간 비교를 통해 표준 이상의 효율성이 갖추어질 때까지 교육훈련 실시
- 직원들의 사용 도구, 장비, 소모품의 표준화가 이루어져야 하고 교육훈련을 통하여 작업 지침의 표준화가 이루어져야 한다.
- 안전, 소방, 이동 동선 및 건축 등과 관련하여 제약사항은 없는지 사전 확인

로봇청소기의 도입과 관련한 건축설계시 고려할 사항은 다음과 같다.

- 로봇청소기 충전 및 급.배수스테이션 설치 위치 선정시 고려할 사항
(전원콘센트, 급.배수 배관, 불연재 마감, 턱이 없는 바닥 구조)
- 마포칸에 연계된 공간으로 급.배수 배관 연결이 용이한 위치
- ※ 마포칸의 세척대가 장비와 로봇의 물을 버리기 용이한 구조와 제품으로 시공
- 로봇청소기 이동이 용이하도록 출입구 턱이 없거나 낮게 설계 반영 및 시공
- 승강기에 로봇청소기가 탑승.하차할 수 있도록 기능 연계
- 배터리 폭주 사고시 화재 확산 방지 및 소화설비 구비
- 출입구 설계 시 장애인 및 로봇 통행로 설계 반영





[충전·정수·오수 스테이션의 적합한 위치 예시]

이상으로 상업용 로봇청소기의 도입을 위해 관리자가 사전에 파악하고 준비해야 할 내용에 대하여 알아보았다. 상업용 로봇청소기의 시장의 확대를 위하여 업계에서는 아래의 당면 과제가 준비 되고 실행되어야 한다고 생각한다.

- 첫째, 국내 건축물 내에 로봇 작동환경에 부합하는 표준이 마련되어야 한다.
- 둘째, 로봇청소장비와 연계된 안전문제에 대한 사고처리 기준이 마련되어야 한다.
- 셋째, 로봇청소기의 자동적인 승하차와 관련한 공통 표준이 마련되어야 한다.
- 넷째, 배터리 화재 사고 등에 대비한 대비책이 마련되어야 한다.
- 다섯째, 맵핑, 유지보수 등과 관련하여 공인된 교육기관과 연계한 수리 및 정비의 기준을 마련하고 전문가를 양성할 수 있는 교육훈련 프로그램이 마련되어야 한다.

건축물 미화관리 용역업계는 많은 서비스와 기술적인 측면에서 많은 발전을 해왔으나 업계 경쟁심화로 저단가 저수익 구조로 많은 회사들이 경영상 어려움을 겪고 있다. 현재 바닥청소만 하는 기능의 로봇청소기이지만 앞으로 계단 청소로봇, 화장실 청소로봇, 휴머노이드 로봇 등 입체면을 청소하는 기능의 로봇들이 5년~10년 내로 도입되어 시장이 확대될 것으로 예상된다. 로봇청소기의 도입은 앞으로 FM 및 미화관리 업계가 기술혁신을 통하여 인력공급업으로 변질된 시장 현실을 타계하고 고물가와 높은 인건비의 경영상 어려움을 극복할 수 있는 마지막 기회라고 필자는 생각한다. 따라서 관련 업계에서는 저가 경쟁으로 스스로의 가치를 떨어뜨리기 보다는 업계 관계자들의 협력을 통하여 시장을 확대하고 부가가치와 경쟁력을 갖춘 산업으로 발전하길 희망해 본다.



글: KDFS 이원재 본부장

최첨단 청결관리 시스템으로 경쟁사를 능가하십시오!

고객과 지속적인 신뢰를 구축하십시오.

CIMS(청소 산업 관리 표준)은 고품질을 추구하는 고객과 건물 사용자의 이익을 위해 개인의 건강까지 고려한 위생환경을 유지하기 위한 국제 청결 인증제도입니다. .



80% 매출 상승



79% 재계약율 증가



79% 근로자 이직률 감소



3/4 영업이익 증가



9/10 운영비용 감소



88% 생산성 증가



85% 산업재해 감소



10년 전, 미화 산업을 처음 접하고 불과 사흘 만에 내린 결론은 지금도 변함이 없습니다.

시간이 흐르고 산업의 거의 모든 단계를 직접 경험한 지금도, 청결.위생 산업은 제게 여전히 '블루오션'입니다.

30대 중반, 경단녀 (경력보유여성)로 다시 일자리를 구하던 시절, 단순한 카페 바리스타 면접조차 거절당했지만, 우연히 잠시 참여하게 된 야간 외주 미화 작업에서 저는 '젊다'는 이유만으로 주목받고 집중 받았습니다.

그때 든 생각은 이 일은 내게 주어진 인생의 기회이며, 어쩌면 행운일지도 모른다는 생각이었습니다.

그 단순한 확신 하나로 시작한 일이 이제는 제 삶의 커리어가 되었고, 현재까지도 현장에서 활발히 일하고 있습니다.

해가 갈수록 이 일에 대한 자부심과 신뢰는 더욱 커졌고, 그 믿음은 진취적인 도전으로 이어지고 있습니다.

처음 편견에 맞서 손에 쥔 이 기회가 어떻게 제 삶의 비전과 희망으로 성장해가고 있는지 부족하지만 나누고 싶습니다.

1. 청소에 대한 편견

처음 '청소'라고 하면 블루칼라조차 꺼리는 일, 바닥일이라는 인식이 팽배하던 시기였습니다. 저 역시도 처음엔 망설일 수 밖에 없었습니다. 하지만 돌아해보면, 그런 사회적 인식은 당시 미화 산업이 아직 제도나 시스템, 경제 수준 등 여러 면에서 충분히 자리 잡기 전의 과도기였기에 생긴 현상이었다고 생각합니다.이제는 '청소 서비스'라는 개념이 명확히 자리 잡았고, 마포와 손걸레로 닦는 단순 작업이 아닌, 장비를 이용한 마감재 관리, 손상 복구, 건물 위생과 방역 관리, 위생 컨설팅, 인력 운영 지원 등 다양한 전문 영역이 존재합니다. 하지만 이 산업의 전문성을 직접 몸으로 부딪혀 보지 않는 이상, 쉽게 체감하거나 이해하기 어려운 분야이기도 합니다.

저 역시 처음 일을 시작할 때는 가족들의 반응, 주변 시선 등 고민할 것이 많았습니다. 그런데 그 모든 고민을 오래 끌지 않았던 건, 일을 시작함과 동시에 이 산업의 규모와 가능성을 어렴풋이 느꼈기 때문이었습니다. 당시 저는 한 아울렛 건물에서 파트타임 입주청소로 일하게 되었고, 첫날 마포를 들고 야외 주차장을 닦는 작업을 맡았습니다. 첫 자루 걸레를 잡고 물집이 터져도 모를 만큼 정신없이 일했는데, 그 와중에도 나이 지긋한 분들이 PVC 바닥 위를 이상한 장비로 돌리며 바닥을 반짝이게 세정하고, 처음 보는 약품을 사용해 마감재에 광택을 내고, 밤새 청소차를 운전하며 작업하는 모습을 보고 정말 신기하고 재미있었습니다. 아마도 저 순간이 이 일을 계속하게 된 계기를 만들어 준 것 같습니다.

제가 이 일을 시작하기 전에는 '청소'라는 세계가 이렇게 깊고 체계적인 줄 몰랐습니다. 그런데 현장에 첫발을 내딛는 순간, 그 진짜 모습을 보고 더 도전하고 싶다는 열망이 생겼습니다. 그 호기심은 곧 도전이 되었고, 저는 나의 건강한노동력을 바탕으로 돈을 벌 수 있다는 자부심을 느꼈습니다. 각종 편견과 걱정은 결국 스스로 만든 한계에 지나지 않았다는 것을 깨닫게 됐습니다. 그리고 현장에서 '젊다'는 이유로 환영받고 주목받았을 때 이런 생각이 들었습니다.'10년 뒤 40~50대가 되었을 때, 지금 이 순간 시작한 나는 그들의 리더가 되어 있을 수도 있겠구나.' 그 단순한 확신이 내 안에 원리처럼 자리 잡았고, 그 순간부터 미화는 단순한 일거리가 아니라 엄연한 경제활동 이며전문가 집단이라는 인식이 생기기 시작했습니다.

2. 성별 능력 차이에 대한 편견

막상 현장에서 단순해 보이는 듯 복잡한 업무를 배우기 시작하자, 성장의 가장 큰 장애물은 다름아닌 "남녀차별"이라는 현실이었습니다. 당시 미화 산업을 주도하는 다수 업체에서는 본사 관리자뿐 아니라 현장 소장 대부분이 남성이었고, 여성 관리자는 대부분 사무직이나 현장 미화 감독 정도에 머무르는 경우가 많았습니다. 일부 업체에서 여성 사무직원을 미화 팀장이나 소장으로 승진시키기는 경우도 있지만 작업이나 장비 등 기술적인 부분에서 '여성은 할 수 없다'라는 보이지 않는 벽이 분명 존재했습니다. 하지만 저는 외주업체 소속으로 장비 운용과 작업 전반을 직접 배우며 익혔고, 업무 영역을 가리지 않고 꾸준히 현장에서 경험을 쌓았습니다. 더불어 본사 지원팀과동행하며 운영과 사업 구조에 대해서도 깊이 배웠고 늘 도약을 갈망했습니다. 당시 제 관점에서 가장 높은 자리였던 '현장 미화 소장' 이 되기 위해, 저는 반드시 아래의 두가지를 극복해야만 했습니다.

첫째, 모두가 바라보는 성별에 따른 차별

첫 번째 편견을 깨기 위한 여정은 도전, 실패, 실망, 분노의 연속이었습니다. 이력서를 정성껏 준비해도, 여성이라는 이유만으로 면접 기회조차 주어지지 않은 곳도 있었고, 어렵게 면접까지 갔더라도 출근 예정일을 앞두고 "여성인 현장 관리자가 되는 것은 우려스럽다."는 이유로 채용이 반복된 경험도 있었습니다.

이러한 반복 속에서 "도대체 왜?"라는 질문이 머릿속을 떠나지 않았고, 그 물음은 점차 오기로 바뀌어갔습니다. 결국 일곱 번의 실패 끝에 여덟 번째 도전에서 드디어 현장 미화 팀장, 나아가 소장의 자리에 오르게 되었습니다. 인원 관리와 현장 운영 등, 그간 제가 꼭 해보고 싶었던 업무를 직접 맡아 수행하며 점차 성장할 수 있었고 지금도 계속해서 발전해나가고 있습니다.

둘째, 스스로 만든 한계

두 번째 차별의 극복은 최근에 이르러서야 비로소 시작되고 있는 듯합니다. 요즘은 현장뿐 아니라 본사에서 여성 관리자의 모습을 예전보다 자주 볼 수 있게 되었습니다. 물론 여성과 남성 간에는 물리적인 힘의 차이가 존재함을 인정합니다. 그러나 그 외의 능력 면에서는 누구보다 여성 스스로가 '여자 일', '남자 일'을 구분 지으며 스스로의 가능성을 제한하고, 경력 자체를 포기하는 경우를 많이 보아왔습니다. 또한 유교 문화의 영향으로 인해 여성은 부업이나 부수입을 위한 노동력으로만 인식하거나, 업무상 차별이나 갈등이 생기면 다시 주수입자인 남편에게 의존하는 구조도 반복되고 있었고 저는 그때 이렇게 생각 했습니다. 내가 하는 일에서의 전문가는 남편이 아니라 바로 '나 자신'이며 능력의 실현은성실함과 꾸준함에서 비롯되고, 업무 성과 이에 따른 성장은 굶기지 않는 소신에서 비롯되는 것이라고 믿습니다.

따라서 청결 산업에서도 남성과 여성의 차이는 존재하지 않아야 하며 여성이 스스로 성역할에 대한 고정관념을 넘어서능력의 한계를 허무는 순간, 최고의 기술자 중 여성의 비중도 높아질 것이라고 생각합니다. 이러한 변화 속에서 건물의위생 관리와 인력관리의 방향 역시 더욱 발전적이고 지속 가능한 형태로 나아가리라는 기대를 품고 있습니다.

3. 도전의 연속

한창 성장할 때는 도전이 어렵게 느껴지지 않았습니다. 두렵기도 했지만 설렘과 잘하고 싶은 열정에 힘들어도 그 안에서 재미를 느꼈습니다. 하지만 관리자가 되고서부터는 다양한 업무 상황과 도전 앞에서 제가 내리는 판단 하나하나가 저를 믿고 따르는 직원들의 고생과 직결된다는 사실을 실감하기 시작했습니다. 그래서 더 신중하고 동시에 긍정적인 결과를 이끌어낼 수 있다는 확신이 들 때는 강한 의지로 그 결정을 관철해야 하는 순간도 많아졌습니다. 그 과정에서 단지 '업무의 실행자'가 아니라, '판단의 주체'로서 성공이든 실패든 그 결과에 대해 책임을 져야 하는 '리더'의 위치에 있다는 부담감과 무게를 마주하게 되었습니다. 그러나 동시에 그 책임감이야말로 제가 더 깊이 성장하는 원동력이 되어주었다고 생각합니다.



곰곰이 생각해보면 도전은 계속되고 있고 저는 여전히 그 과정을 즐기고 있으며 결과도 겸허히 받아들이고 있습니다. 지금도 그 모든 도전이 지금의 저를 끊임없이 성장시키고 있다고 느낍니다. 저 역시 신입 시절 수 많은 도전과 실패를 겪었고 때로는 실수도 하고 선배들에게 매달려 도움을 청하고, 고객사에 가서 정중하게 부탁드리기도 했으며, 회사에서는 큰 질책을 받기도 했습니다. 누구나 겪고 싶지 않은 경험들이었지만, 지금에 와서는 그 모든 순간들이 제 자산이 되어 있습니다. 그래서 후배들에게도 긍정적으로 도전을 권합니다. 사실 실수도 해보고 좌충우돌하는 그 과정을 겪어봐야만 진짜 그 일의 전문가가 될 수 있다고 믿기 때문입니다.

후배들이 어려움을 겪고 실수를 하더라도, 때로는 나의 도움 없이도 훨씬 기발한 해결책을 스스로 찾아 올 수 있다고 믿습니다. 실패라는 경험은 단순한 좌절이 아니라, 문제 해결의 실마리를 찾는 과정입니다. 그 과정 속에서 실패의 원인을 명확히 인식하고 같은 실수를 반복하지 않는다면, 결국 우리는 그것을 성공을 향한 가장 값진 경험으로 전환시킬 수 있을 것 입니다.

젊은 미화인으로서의 첫 도전은 너무도 힘들어서, 한때는 “이게 내 인생의 실패인가?”라는 생각까지 들었습니다. 하지만 더 쉽고, 편하고, 확실하게 업무를 수행할 수 있는 방법을 고민하고 찾는 과정 속에서, 현장 소장으로서 도전이 가능해졌습니다. 소장이 되고 나서는 함께 일하는 분들을 더 빛나게 만들어드리고, 고객사가 무엇을 필요로 하는지 누구보다 빠르게 캐치하고 싶다는 의욕으로 끊임없이 도전했습니다. 그 결과 당시 회사에서도 저의 역량을 인정해주셨고 자리가 주어졌습니다. 본사의 과장으로서 다양한 현장 관리를 하게 되었고, 오늘 날 이렇게 저의 이야기를 세상과 나눌 수 있게 되었습니다. 결국 ‘목표를 향한 집착’보다는 ‘매일의 성실함’이 만들어 낸 결과가 가장 큰 보상이라는 것을 배웠습니다.

4. 혼자가 아닌 함께

시작부터 지금까지 수많은 어려운 상황과 사람들을 마주했지만, 어느 하나 헛된 경험은 없었습니다. 오히려 그 과정에서 참 소중한 인연들을 많이 만나 도움을 받았고, 청소에 대한 편견을 넘어 능력으로 인정받기 위해 차별을 극복하며 한 걸음씩 나아올 수 있었습니다. 지금은 본사의 미화 총괄 관리자로서, 회사의 독창적인 사업 기획과 비전을 위해 끊임없이 고민하고 공부하며 상새과 발전을 위한 길을 만들어가고 있습니다. 돌이켜보자면 매 순간 상황에 맞게 이끌어주고 손 내밀어 준 분들이 꼭 나타났습니다. 결국 ‘진심으로 하고자 한다면 길은 열리는 법’이라는 말을 몸소 실감하며 여기까지 오게 된 것 같습니다.

현장에서는 언제나 ‘남의 집 귀한 부모님’과 함께 일하고 있다는 마음으로 존중과 배려를 잊지 않습니다. 이 일은 누군가 혼자서 감당하는 것이 아니라, 우리가 함께 만들어가는 공동의 노력이라고 믿고 있습니다. 또한 고객을 대할 때는 여성 인력이 지닌 섬세함과 특별한 감각을 바탕으로, 일상의 세심한 부분까지 미리 살피고 준비해왔습니다. 그 덕분에 고객이 필요로 하는 바를 보다 빠르고 정확하게 파악 할 수 있었던 것 같습니다.

저에게는 처음부터 ‘유리천장’ 너머로 보이기만 할 뿐, 결코 손에 닿을 수 없는 막막한 도전이었습니다. 그러나 지금은 그 유리천장이 서서히 허물어지고 있다고 느낍니다. 저뿐만 아니라 많은 분들이 끊임없이 도전하고 실행하며, 긍정적인 사례를 하나씩 만들어가고 계시기 때문입니다. 제가 바라보는 청결 산업은 여전히 여성 인재들에게 ‘블루오션’입니다. 그만큼 많은 부분에서 새로운 관점과 꾸준한 노력이 요구되지만, 동시에 무한한 가능성이 열려있는 분야이기도 합니다. 저 역시 앞으로 더 많은 우수한 여성 인재들과 함께하며, 치열하고도 발전적인 경쟁 속에서 뒤처지지 않도록 즐겁게 정진할 것입니다. 이제는 저도 누군가의 선배로서 같은 길을 걷는 후배들이 외롭지 않도록 옆에서 함께하고자 합니다. 청결산업에 발을 들이는 일이 쉬운 결정은 아닐지라도, 그만큼 의미 있는 선택임을 확신합니다. 이 글이 누군가에게 동기부여가 될 수 있다면 그 자체로 큰 보람입니다. 이 길을 걷고자 하는 모든 분들의 도전을 언제나 응원하겠습니다.



글: 미성애프로 환경기술파트 김시연 수석

Hygiene Solutions Hub 하이진 솔루션 허브



H

S

H

인스펙션/컨설팅

청소 품질 인스펙션
컨설팅 서비스
환경인증 서비스

[View More](#)

직무교육과 훈련

현장 미화교육
청소 기술교육
ISSA CMI 자격시험 준비
정기교육

[View More](#)

특수청소/복원

특수청소
정기관리
복원청소

[View More](#)

청소장비/재료/소모품 공급

최적화된 미화자재 선정 지원
선정된 자재의 교육과 훈련 제공
지속적인 피드백 시스템 제공

[View More](#)

Hygiene Solutions Hub

웹사이트 <https://hshub.co.kr>

전화 070-4858-8919

이메일 kicsclean@gmail.com



위기를 기회로, 2020년 청결을 브랜드로 만든 라한 호텔의 전략과 글로벌 도약기

2020년, 코로나19의 확산으로 사회적 거리두기가 일상이 되던 시기, 라한호텔은 경주와 전주 프라퍼티의 리뉴얼 오픈과 함께 고객의 안전과 신뢰를 확보하기 위해 청결 및 위생에 대한 내부 기준을 강화하고, 공신력 있는 기관의 인증을 확보하는 것을 시급한 과제로 인식했습니다. 그 무렵, 국내외 다양한 채널을 통해 접한 GBAC STAR 인증 제도는 글로벌 체인 하얏트를 비롯한 세계 유수의 호텔들이 채택한 제도로, 그 공신력은 이미 국제적으로 검증된 바 있었습니다.

라한호텔은 GBAC 인증이 반드시 필요하다는 확신을 갖게 되었으나, 당시 국내 호텔 중 인증을 획득한 사례가 없어 준비 과정에 대한 부담과 우려가 적지 않았습니다. 이에 인증제도에 대한 보다 구체적인 정보를 얻기 위해 ISSA KOREA에 문의하였고, 총괄 책임자인 이경훈 대표님을 직접 만나 인증 프로세스 전반에 대한 상세한 설명을 들을 수 있었습니다. 수 시간에 걸친 면담에서 대표님의 깊이 있는 위생 철학과 전문성은 실무진에게 강한 인상을 남겼고, 이는 곧 라한호텔이 인증을 본격적으로 추진하게 되는 결정적인 계기가 되었습니다.

하나의 브랜드, 하나의 기준

‘브랜드(Brand)’는 고대 노르웨이어 brandr에서 유래한 단어로, ‘불로 지지다’는 뜻을 지닙니다. 이는 곧, 자신만의 고유한 품질을 각인시키는 신뢰의 상징을 의미합니다. 고객이 브랜드를 선택하는 이유는 일관된 신뢰와 경험입니다. 라한호텔은 경주, 울산, 목포, 포항, 전주 등 5개 프라퍼티에 동일한 위생 기준을 적용해, 고객이 어느 지점을 방문하더라도 동일한 수준의 청결과 품질을 경험할 수 있도록 기준을 정립했습니다. 우리는 라한 셀렉트 경주를 모델 지점으로 지정하고, Housekeeping 팀장과 본사 품질관리팀을 중심으로 GBAC STAR TF팀을 구성해 기존 SOP(Standard Operating Procedure)에 ISSA의 청결 및 소독 기준을 통합한 SOP V2.0을 개발했습니다. 이는 라한 브랜드의 청결 철학을 구체적이고 일관된 실행 절차로 구현해 나가는 과정이었습니다.

자재와 절차의 표준화

SOP V2.0을 기반으로, 청소 자재를 약품(Chemical)과 도구(Tool)로 분류하고 컬러 코딩(Color Coding) 시스템을 도입해 매뉴얼을 체계화했습니다. 예를 들어, 객실에는 pH 중성의 약품을 사용하고, 오염이 심한 화장실에는 빨간색 용기, 그 외의 공간에는 파란색 용기를 사용하는 등 용도에 따라 자재와 색상을 명확히 구분했습니다. 초기에는 이 시스템이 생소해 업무 효율 저하에 대한 우려가 있었지만, ISSA KOREA의 현장 컨설팅을 통해 이해도가 빠르게 높아졌고, 실효성 역시 빠르게 입증되었습니다. 특히 희석형 약품을 표준화함으로써 원가 절감 효과까지 발생하였고, 한 직원은 특정 다목적 세제를 “집에서도 쓰고 싶다”며 구입 경로를 문의할 정도로 긍정적인 반응을 보였습니다. 현장 실무자까지 그 효과를 체감하며 자발적으로 사용하는 모습은 매우 고무적인 결과였습니다.





단순한 문서가 아닌 브랜드의 자화상

GBAC 인증을 준비하며 가장 많은 시간을 투자한 부분은 철저한 문서화 작업이었습니다. 환경 소독 책임자의 서약부터 자재 기준, 위험성 평가, 공간별 위생 점검 기준까지, 호텔 내 모든 청결 활동은 구체적인 문서로 정리되어야 했습니다. 2020년 당시 모든 서류는 영문으로 작성·제출해야 했고, 온라인 교육 또한 영어로만 진행되었습니다. 이에 따라 청결 관련 전문 용어를 새롭게 학습하는 과정을 거쳤으며 이러한 작업은 단순히 인증을 위한 행정 절차를 넘어, 라한 브랜드의 현재를 점검하고 미래를 설계하는 전환점이 되었습니다. 이어 진행된 CMI(Cleaning Management Institute) 교육 수료는 현장 실무자의 전문성과 청결 관리에 대한 이해도를 크게 향상시키는 계기가 되었습니다. 이러한 교육과 경험은 호텔 운영 전반에 적용되었고, 라한호텔은 청소 도급업체 선정 기준도 한층 높였습니다. 특히 ISSA의 CIMS(청소산업경영표준) 인증을 획득한 업체와의 협업을 적극 확대하며 글로벌 수준의 위생 관리 체계를 안정적으로 유지해 나가고 있습니다.

청결, 브랜드 철학으로 자리잡다

라한호텔은 2020년 이후 5년 연속 GBAC STAR 인증을 유지하고 있습니다. 호텔은 본래 청결해야 하는 공간이기에, 내부에서는 이러한 노력이 '당연한 일'로 여겨졌지만 "너무 청결해서 놀랐다"는 고객의 VOC가 꾸준히 증가하고, 실무자들까지 시스템의 취지를 이해하며 자발적으로 학습에 참여하는 모습을 보며, GBAC 인증 준비 과정 자체의 효과성을 실감할 수 있었습니다.

무엇보다도, ISSA KOREA의 이경훈 대표님과 실무진은 단순히 청결 관리에 국한되지 않고, 작업자의 효율성과 건강, 나아가 직원의 전문성과 자긍심까지 고려하여 각 호텔의 하우스키핑 직원을 '청소 전문가'로 존중하고 지원해 주었습니다. 라한호텔은 앞으로도 이러한 철학을 이어가며, 청결을 넘어 고객의 신뢰와 직원의 자부심이 함께 성장하는 브랜드로 지속 발전해 나갈 것입니다.



글: 라한호텔 기획운영팀 정화수 과장



ISSA Show North America 2025 사전 참관신청 시작

상업, 기관 주거용 청소 산업을 아우르는 연례 최대 박람회,
ISSA Show North America 2025 참관 등록이 시작 되었습니다!
이번 박람회는 2025년 11월 10일부터 13일까지 라스베가스 만달레이 베이 컨벤션 센터에서 열립니다.

수천 명의 청소 및 시설관리 전문가들과 함께 전문가가 진행하는 교육, 실습 중심의 제품 시연,
그리고 주요 의사결정권자들과의 직접적인 네트워킹 기회를 경험해보세요.

특히 교육과 워크샵은 ISSA 회원이라면 All-Access Pass를 할인된 가격에 2025년 10월 24일까지
구매 할 수 있으며 해당 날짜까지 ISSA의 건물관리 회원사는 워크샵과 교육을 제외한 박람회 입장이 무료입니다.

11월9일 (일)

건물서비스 계약업체, 시설 서비스 전문가, 의료 및 요양시설 산업 내 환경 서비스
인력을 위한 90개 이상의 전문 교육과 워크샵이 진행됩니다.

11월 11일(화)

전시회 개막과 함께 최신 청소 기술, 장비, 제품을 직접 확인할 수 있으며, 해피아워, 조찬 모임, 원탁 토론 등
풍부한 네트워킹 프로그램도 함께 마련되어 있습니다.

지금 바로 [ISSASHOW.COM](https://issashow.com) 에서 사전 참관 신청하세요!

Las Vegas의 호텔 및 여행 할인 혜택도 확인 할 수 있습니다.

ISSA Show에서 비즈니스의 성장을 직접 경험할 수 있는 기회를 경험해보세요.

ISSA Korea CIMS | GBAC STAR 인증 회원사



에스원



BTM서비스(주)



ISSA Korea CMI 교육 이수자

CMI BASIC 이수자	
회사	이름
발렉스서비스	강상복
발렉스서비스	심성찬
미성앰프로	박경원
BTMS	양완우
BTMS	김주현
BTMS	임재만
그린B&P	최호연
발렉스서비스	김홍태
발렉스서비스	손정수
발렉스서비스	박수인
미성앰프로	전병수
미성앰프로	김민규
코오롱 LSI	지종수
미성앰프로	최현준
미성앰프로	민시현
미성앰프로	조계훈
미성앰프로	강석중
서비스월드	이재섭
서비스월드	김기정
서비스월드	장민수
발렉스서비스	조재천
BTMS	박승원
AREM	박병주
AREM	김정옥
AREM	정종철
AREM	김태희
아스타아이비에스	정지호
제일종합관리서비스	양선미
미성앰프로	박주성
미성앰프로	홍성수
미성앰프로	김진규
BTMS	김현수
BTMS	정홍래
발렉스서비스	강광희
발렉스서비스	고은정
발렉스서비스	김경수
발렉스서비스	김석심
발렉스서비스	백지원
백상코퍼레이션	박성호

회사	이름
클린투세이프	김윤
백상코퍼레이션	주재우
발렉스서비스	최우전
발렉스서비스	최정수
아스타아이비에스	이우혁
UBM솔루션	김지연
태진자산관리	강현
태진자산관리	윤영환
현대엔지니어링	김대성
BTMS	김태성
미성앰프로	김남숙
미성앰프로	이영호
미성앰프로	이영훈
미성앰프로	홍주형
백상코퍼레이션	조성훈
	진보정
FMTEC	변재인
FMTEC	원요한
FMTEC	변재인
FMTEC	이병용
FMTEC	탁석래
인천공항운영서비스	김충섭
인천공항운영서비스	김한영
삼구	김진호

CMI Supervisory 이수자	
회사	이름
발렉스서비스	최소영
발렉스서비스	이숙경
발렉스서비스	홍경희
발렉스서비스	최성식
아스타아이비에스	최효정
아스타아이비에스	남민원
발렉스서비스	안길호
발렉스서비스	최원훈
발렉스서비스	최영빈
서비스월드	김지현
서비스월드	이경미
발렉스서비스	이덕우
발렉스서비스	한국
발렉스서비스	이종국
레칸	류승하
한화에스테이트부문	이승만
발렉스서비스	황인철
발렉스서비스	강혜업
백상코퍼레이션	손석재
삼성 에스원	이영진
삼성 에스원	김태완
삼성 에스원	이재복
삼성 에스원	박기준

회사	이름
삼성 에스원	이미옥
삼성 에스원	김용주
삼성 에스원	이용민
삼성 에스원	봉원희
삼성 에스원	정해진
삼성 에스원	김봉철
삼성 에스원	김선웅
삼성 에스원	진영진
삼성 에스원	박주연
미성앰프로	최현준
미성앰프로	홍주형
미성앰프로	조계현
발렉스서비스	김용령
발렉스서비스	송호태
FMTEC	김형중
FMTEC	이보용
FMTEC	이현수
아스타아이비에스	김윤하
아스타아이비에스	이승수
발렉스서비스	김영애
NURI SNT	유대연
NURI SNT	이재근
NURI SNT	조해운
발렉스서비스	신지우

CMI Advanced 이수자	
회사	이름
발렉스서비스	문규식
발렉스서비스	양현우
발렉스서비스	고영승
발렉스서비스	이금희
발렉스서비스	이병호
발렉스서비스	이은순
발렉스서비스	이상재
아스타아이비에스	남민원
발렉스서비스	김용렬
발렉스서비스	송호태
백상코퍼레이션	박춘화
태가비엠	장헌영
S&I	홍승철
S&I	박광진

CMI Infection Control 이수자	
회사	이름
백상코퍼레이션	이승훈
S&I	장봉근
미성앰프로	서지희
미성앰프로	오충록
미성앰프로	김시연



컨설팅과 인스펙션

자사의 컨설팅 및 인스펙션은 합리적인 인력산출, 자재, 업무의 표준화를 개선하는데 도움을 드립니다.



적정 인력 산출
메뉴얼
품질관리 지속성 확보
자재와 작업의 표준화
Green Building Service

<기대효과>

- 최적의 인력배치 수준 및 업무 배정 결정
- 표준 운영지침 작성
- 관리자와 현장근로자를 대상 교육 및 코칭
- 건물의 청결품질관리기준 설정
- 청소업무 중 일상관리 수준평가
- 위생관리업무의 지속 가능한 정책수립 및 프로그램 구축
- 사내 직영과 외부 아웃소싱에 대한 타당성 분석

1) 용역금액 산정을 위한 전략적 접근방법 개발

- 용역금액 산정을 전략적인 접근방법 개발
- 운영비용을 타사와 벤치마킹
- 비용절감을 위한 세부 실행전략 수립
- 위생관리직원의 업무생산성 향상
- 회사직원들의 기본역량 개선
- 실행관리 및 역량개선을 위한 교육프로그램 제공

2) 성장성 증대

- 브랜드(기업이미지)제고방안
- 실질적인 매출증대효과(고용, 코칭, 교육훈련)
- 제안서를 작성을 위한 요청사항(RFP) 준비

3) 건물의 유지관리능력 향상

- 건물위생수준의 질적 표준관리지침 설정
- 독립적인 제3자 현장평가업무
- 건물관리의 지속가능성 증대를 위한 방안 개발
- 직원 리더십 프로그램 제공

ISSA KOREA

경기도 하남시 망월동 836, 현대클러스터 한강미사 3차 2층 BA 236호

TEL: 070-4699-4772 (ISSA) | WEBSITE: WWW.ISSA.COM