

CO 탐방 · 주식회사 세코

# 정제하기는 정제하니까

세코는 부산지역을 대표하는 ESCO이지만 이제 그 활동 무대를 전국으로 넓혀나가고 있다. 최근에는 경부고속터미널의 ESCO사업을 수주하여 주위를 놀라게 했다. 설립 6년째를 맞아 40여건의 ESCO사업실적과 300여건의 에너지관리 진단을 수행한 세코는 안정된 기술인력과 첨단진단장비를 구축하여 ESCO계의 새로운 다크호스로 떠오르고 있다.

이선희 기자 ▶ (w3master@energycenter.co.kr)



# 부산지역에

가장 활발한 ESCO사업을 펼친 ESCO중 하나가 됐다. 본격적으로 ESCO사업에 뛰어든 것이 지난해 8월부터이니까 그야말로 팔목상대가 따로 없다.

세코는 최근 서울 강남의 경부선터미널 ESCO사업을 진행하고 있다. 총금액이 약 21억원에 달하는 이 사업은 9월부터 시작하여 12월 20일에 끝마칠 예정이다. 절약되는 에너지 비용은 월 3천3백만원으로 5년에 걸쳐 회수될 전망이다.

경부선터미널 ESCO사업의 요체는 축냉식 시설로의 교체에 있다. 터보냉동기 800RT 3대를 빙축열시스템 430RT 2대와 예비용량 300RT로 교체하여 전 부하를 커버하도록 시스템을 구성하고 공조기 30대가 그 동안 전혀 제어가 되지 않았는데 실내 온도에 따라 가동할 수 있도록 자동조절시스템으로 바꾼다. 또 냉수펌프의 전력을 600kWh에서 210kWh로 줄이고 회전수제어 설비를 도입한다. 보일러에는 자동블로우장치도 설치하게 된다. 이렇게 함으로써 시설동력이 확실히 줄어들어 60%이상의 에너지가 절감되게 된다.

“경부고속터미널 입찰에는 여타 대기업 계열의 ESCO도 많이 참여했지만 시스템 구성면에서 우리의 진단이 철저했기 때문에 수주할 수 있었습니다. 이것이 우리 세코의 강점입니다.

열설비전문건설면허, 전기공사업면허 등 필요한 면허도 갖추고 있지만 무엇보다도 20여명에 이르는 모든 구성원들이 정확히 진단을 이해하고 또 진단을 하고 있습니다.”

장사장은 에너지관리공단 출신이다. 공단에서 오랫동안 근무하다 지난 94년 대로기술을 창립하여 오늘에 이른 만큼 ‘기술의 정직성’을 부르짖는다.

어느 ESCO나 마찬가지이지만 세코의 직원들도 냉동공조 기술사에서부터 열관리, 전기 등의 기사 기능사들이 혼합되어 있다. 장사장은 이들에게 크로스오버한 실력을 갖출 것을 주문한다. ESCO의 특성상 열분야는 전기분야를, 전기분야는 열분야를 알아야한다는 것. 이들은 매주 수요일마다 자신들이 수행한 공부를 평가하고 강의하고 프리토킹으로 토론하는 시간도 갖는다.

연고를 둔 ESCO 주식회사 세코(대표 장강석)가 돌풍을 일으키고 있다. 세코는 지난 상반기 결산결과, 자금 추천 건수 37건 금액 50억원으로

## 직원 한 사람이 한 사업장 책임지는 원스톱서비스 실시

“에너지사용자들은 ESCO사업을 하면 할수록 이익입니다. 그런데도 ESCO사업에 대해 반신반의하는 사람들이 있다는 것은 현장에서 진단하는 ESCO직원들이 실력을 갖추지 못했음에도 불구하고 현장 근무자들에게 제대로 대하지 않았기 때문입니다.”

그래서 ‘진단을 하려면 현장 사람들의 기술을 능가해야 한다.’ ‘기술자는 항상 정직해야 한다.’는 장사장의 말은 설득력을 갖는다. 이를 바탕으로 세코는 직원 한 사람이 제안서작성, 계약, 안전관리에서부터 사후관리까지 책임지는 ‘원스톱서비스’를 실시하고 있다. 심지어 여직원들까지 예외일 수 없다고 한다.

부산·경남지역에서의 APT ESCO사업은 세코가 첫 테이프를 끊었다. 이 사업은 에너지관리공단에게까지 소문이 나 주무장관의 확인 지시로 관계 공무원들이 확인 점검을 나오기도 했다.

당시 확인을 나온 관계자들에게 창원 성원5단지, 은아그랜드APT의 전기과장은 “기존에는 3개월 동안 약 30개의 전구가 고장났었는데 ESCO사업 실시 이후는 2개월에 나가지 않았다”고 말해 깜짝 놀라게 했다고 장사장은 전했다.

부산지역 최초의 ESCO 등록기업인 세코는 그 동안 부산백병원, 대상(주) 부산공장, 동아대학교, 삼성항공, 현대아파트 등의 ESCO사업을 실시했으며 300여 업체에 대한 에너지 관리진단과 에너지 절약 시스템 개선실적을 가지고 있다.

이 중 부산염색공단은 공정개선용으로 50T/H 가스보일러를 설치하여 입주업체들의 가동률도 올리고 환경오염물질도 줄이는 좋은 ESCO사업 사례로 꼽히고 있다.

48개업체가 입주해 있는 공단 내에는 석탄보일러 2대(160T/H)와 보조보일러(98T/H) 1대가 필요한 증기를 공급해 왔다. 하지만 기존 보일러들은 정비 및 잦은 보수 등으로 스팀공급량이 부족하여 입주업체들의 조업에 피해가 심각했던 것.



부산염색공단에 세코가 설치한 가스연료사용 50T/H 가스보일러. 약 11억원의 ESCO자금이 투입 이 사업은 연간 4억7천만원의 에너지비용이 절약돼 2.7년이면 회수가 가능하다. 이로써 부산 염색공단 입주 48개업체들은 양질의 증기를 안정적으로 공급받게 되었으며 ESCO를 활용함으로써 자금부담도 더는 일석이조의 효과를 보았다.

## 공정개선 분야 기술력 뛰어나 ESCO사업발전 위해 기술개발에 투자

세코는 ESCO자금을 이용하여 발전소내 가스연료용 중앙 집중식 보일러 한 대를 설치하여 연간 4억3천만원의 에너지 비용을 절감하고 환경오염물질의 배출까지 방지할 수 있도록 했다. 투자비 13억은 2.8년이면 전액 회수가 가능하다. 또 설비는 20년 이상 가동할 수 있으므로 ESCO와 에너지수용가 모두 상생(相生)할 수 있다는 것을 단적으로 보여준 사례인 것이다.

염색공단의 우형관 기술과장은 “염색공단은 안정적인 증기공급이 애로사항이었는데 ESCO사업을 통해 이 문제를 해결했을 뿐만 아니라 ESCO자금을 활용, 금전적인 부담도 전혀 없어 좋았다”고 말했다.

또 LG마이크론에는 올 1월 1일 15T/H보일러에 이코노마이저를 설치했는데 8천만원의 투자비를 8개월만에 회수했음은 물론 증기의 질이 좋아져 건조공정이 최상으로 유지되는 부수효과까지 거두었다고 장사장은 밝혔다. 지난해 20억원의 매출액을 올린 세코는 올해 매출 목표를 100억원대로 예상하고 있다. 장강석 사장은 “내년도에는 ESCO로서의 위상을 확실히 확립할 수 있을 것”이라고 자신 있게 말했다.

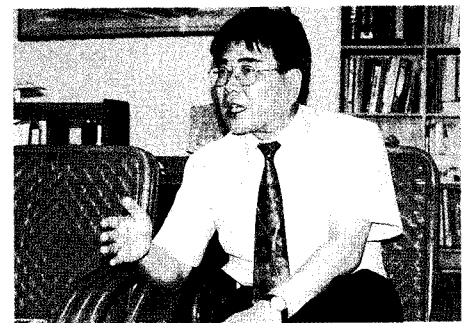
중기청으로부터 이미 지난 98년 벤처기업으로 지정된 바 있는 세코(SECO)는 Save Energy Consulting & Engineering의 약자. 최근 여기서 엔지니어링을 떼어내버리고 주식회사 세코로 사명을 변경했다.

“ESCO사업을 제조업체에서 제품판매의 수단으로 삼아서는 안 됩니다. ESCO시장이 왜곡되는 것은 모두 이 때문입니다. ESCO가 뿌리내리고 신규로 등록된 중소기업체가 살아남기 위해서는 특히, ESCO자금을 5년간 분할상환하는 것이므로 제품을 확실하게 써야 합니다. 우리는 정직한 기술로 정직하게 승부하는 ESCO로 남을 것입니다.”

공부와 사업에는 왕도가 없다. 하지만 정도는 있다. 장강석 사장의 말처럼 주식회사 세코가 ESCO로서 어깨를 너름하게 할 때를 기다려본다.



부산염색공단 열병합발전소의 우형관 기술과장.



세코의 장강석 사장은 다년간 에너지관리공단에서 근무한 경험을 바탕으로 에너지절약 컨설팅 사업을 전개해왔다. 그가 항상 직원들에게 ‘주인의식을 가지고 일하라’고 말하는 것은 ESCO사업이 계속성을 가지는 사업이기 때문이다.

