

ESCO 통합·성림산업개발(주)

21세기 대비 성림산업개발은 어떻게 국내 ESCO 최후의 유망기업으로

성림산업개발은 열병합발전과 지역난방분야에서 활발한 사업을 전개하고 있는 ESCO이다. 이 회사의 장점은 오랫동안 관련분야에서 근무한 전문가들로 구성되어 항상 최상의 서비스를 제공할 준비를 갖추고 있다는 점이다. ESCO사업의 기본인 조명개체사업에서부터 에너지절약형 유체커풀링도입까지 올 한해를 도약의 해로 삼고 있는 성림산업개발의 비전을 들어본다.

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



공조냉동기계기술사인 김동욱 사장은 목동열병합발전소 등 에너지관리공단에서 15년 동안 근무한 경험을 살려 98년 12월 성림 산업개발을 창업했다. '가족적인 분위기'를 좋아하는 그는 직장이란 '즐겁게 일할 수 있는 곳이어야 한다'며 '올해 성림산업개발을 주목해 달라'고 말했다.

지난해

11월 성림산업개발(주)(대표 김동욱)는 (주)육성엔지니어링에서 현재의 이름으로 사명을 변경했다. 사명 변경은 현재의 사업규모를 확장해 도약의 계기를 마련키 위해서였다.

김동욱 사장은 "21세기를 맞아 새마음, 새뜻을 담아 지은 이름만큼 올해 성림산업개발의 활약을 지켜봐 달라"고 말했다. 이러한 김 사장의 뜻을 새겨 성림의 직원들은 그 어느 해보다도 알차게 신사년 첫 단추를 잘 꿰기 위해 분주히 노력하고 있다.

성림산업개발이 ESCO사업에 뛰어든 것은 지난 99년 12월, 1종과 2종에 모두 등록하고 대전에 있던 본사를 서울로 옮기면서 본격적인 사세 확장에 뛰어들고 있다.

"기계설비 및 난방시공 전문건설업 분야와 ESCO 사업 분야를 양대 사업축으로 하는 저희 성림산업개발은 열병합발전 및 지역난방 시설 등 각종 플랜트 설비의 설치공사와 유지관리 업무에 오랫동안 종사해온 전문인력으로 구성되어 다른 ESCO들이 할 수 없는 분야에서 최고의 기술과 경험을 바탕으로 고객들에게 최상의 서비스를 제공할 만반의 준비를 갖추고 있습

니다."

김 사장은 엔지니어 출신답게 자신 있는 목소리로 성림산업개발은 이미 '준비되어 있는 기업'이라고 소개했다.

그 자신이 에너지관리공단에서 15년 동안 근무했고 공조냉동기계기술사이기도 한 김 사장은 주력으로 삼고있는 기계설비분야가 민간발주보다는 관공서발주가 많아 제한적인 측면이 없지 않지만 상대적으로 안정적이어서 국가 에너지 정책에 이바지한다는 자부심도 크다고 말했다.

현재 민간분야에서 성림산업개발이 타당성을 검토하고 있는 곳은 삼천리의 죽전열병합발전이다.

김 사장은 플랜트와 냉난방분야에 대한 일반인들의 이해가 부족한 것이 아쉬운 점이라고 토로하며 ESCO사업이 아닌 일반공사 형식으로 일이 추진되는 것에 대해 안타까워했다.

즉, 조명분야와 같은 모든 ESCO들이 할 수 있는 분야뿐만 아니라 중후장대하고 에너지절약효과가 탁월한 냉난방분야에서의 ESCO사업이 활성화되어야 하는데도 불구하고 인식의 잘못으로 인해 일의 빈도가 낮은 것은 ESCO사업의 확대와 발전을 위해서도 바람직하지 않다는 것이다.



성림산업개발의 서울 본사 직원들과 함께 사무실에서.

성림산업개발은 ESCO사업분야 중에서도 아파트의 노후화된 중앙난방시설을 지역난방으로 개체하는 사업과 모터 동력 절감장치를 이용한 에너지절약 분야를 주력으로 선정했다.

이를 위해 독일의 VOITH사 제품인 에너지절약형 가변속 유체커플링을 수입, 지난 해 충북 청원에 위치한 한 시멘트 회사의 청주공장에서 ESCO사업을 수행하여 업체로부터 좋은 반응을 얻고 있다.

“300kW 이상을 사용하는 대형 동력전달장치에서는 인버터 장치가 불리합니다. 관련기기 제품의 국산화가 이루어지지 않아 수입해 사용하고는 있지만 이 가변속 유체커플링은 모터의 회전수를 직접 조절하는 인버터보다 초기투자비가 적고 내구성과 신뢰성이 뛰어나다는 장점을 지니고 있습니다. 또한 에너지절약효과도 뛰어나 40%이상의 에너지를 절감할 수 있으며 4년 이내 투자비를 회수할 수 있을 것으로 보

입니다.

또한 유지보수비용이 저렴하고 설치공간도 적어 앞으로 이 분야에서의 ESCO사업 확대가 기대되고 있습니다.”

총투자비 2억2천여만원이 투입된 이 사업의 에너지비용 절감액은 연간 5천4백만원. 투자비회수기간은 4년이다.

성림산업개발은 이러한 실적을 바탕으로 올해는 본격적인 시장조성에 나서고 있다.

즉, 민간분야에서의 인식확산이 필요하다고 보고 여천공단 등지에서 에너지관리공단의 협조를 얻어 ‘에너지절약 기술세미나’ 등을 적극 추진하고 나선 것이다. 이미 지난해 11월에 한 차례 세미나를 개최했고 올해도 지속적으로 계속해 나갈 방침이다.



'진득한 마음과 사명감 없으면 ESCO사업 못해'
에너지사용가, ESCO, 국가삼자가 모두 수혜자이어야

ESCO사업부를 맡고 있는 하광래 부장은 "가족적인 분위기로 뭉친 저희 회사는 욕심부리지 않으면서 기존의 건축기계설비분야와 아울러 국내 ESCO 최초로 유체커플링을 통한 ESCO사업을 전개하는데 주력할 예정"이라며 "시장전망이 밝다"고 말했다.

김동욱 사장이 ESCO사업에 있어서 가장 큰 애로사항으로 느끼는 점은 자금확보 문제. 정부자금 이외에 뾰족한 대안이 없는 것이 현실이라는 이야기다.

따라서 정부의 지원은 지속적으로 확대될 필요성이 있다고 그는 말한다. ESCO사업, 집단에너지사업, 지역난방과 같은 에너지절약사업이 확장되고 활성화되면 결국 가장 큰 수혜자는 국가가 될 것이므로 국가는 그러한 사업이 제대로 수행될 수 있도록 불합리한 제도를 개선하는 등 확실한 지원을 아끼지 말아야 한다는 것이다.

관련업 종사자들의 '인식전환' 도 필수적 요소. 당장 돈이 된다는 생각보다는 장기적인 안목과 사명감을 가지고 즐거운 마음으로 일할 수 있어야 한다는 것이 김 사장의 생각이다.

또 ESCO협회에 대해서는 협회가 강해지기 위해서라도 다른 조합이나 협회처럼 공단에서 취급하고 있는 ESCO업무의 일부를 이양받아야 할 것이라고 조심스럽게 제안했다.

성림산업개발의 직원은 11명이다. 지난해 20억원 정도의 매출을 올렸고 올해는 50억원으로 목표를 상향조정했다. 현재 여러 곳에서 계약이 진행되고 있거나 상담과정에 놓여 있어 목표 달성의 기대치를 한층 높여가고 있는 중이다.

현재 국내의 ESCO 등록업체수는 102개사를 넘어 서고 있다. 올해 지원될 예정인 ESCO자금은 924억원. 지난해 말부터 관공서를 중심으로 굵직굵직한 ESCO 사업들이 시장에 나와 그 어느 때보다 ESCO 사업의 시장성을 밝혀주고 있는 가운데 중소 ESCO들은 나름대로 전문영역을 구축하기 위해 다양한 모색을 펴고 있다.

성림산업개발은 신생업체이면서도 확실한 영역을 가지고 출발했다. 열병합발전 및 집단에너지 공급시설분야, 건축기계설비분야, 산업설비분야, 특히 에너지절약형 유체커플링을 통한 ESCO사업의 전개는 우리나라 ESCO사업의 지평을 넓히는데 일조할 것이다.

목표가 분명하면만큼 성림산업개발에 거는 기대는 더욱 높다고 하겠다.

에너지절약형 가변속 유체커플링. 대용량 동력전달장치에서 이 제품을 사용시 약 40%의 에너지절약효과를 볼 수 있다고 회사측은 설명했다. 또한 투자비 회수기간이 짧아 ESCO사업에도 적격이라고. 성림산업개발이 지난해 국내 ESCO 최초로 ESCO사업에 적용해 관련업체로부터 좋은 평가를 받고 있다.

