

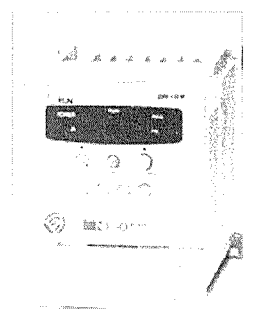
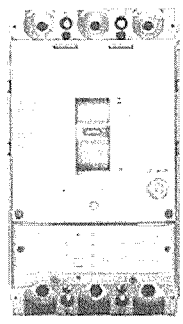
KOREAN  
ELECTRICAL  
& MANUFACTURERS  
ASSOCIATION

# 회원사 동향

## 현대중, 인버터·차단기 GD제품 선정

현대중공업(대표 최길선·민계식)의 저압인버터, 배선용 차단기(첨부사진 왼쪽)가 우수 산업디자인(GD) 상품에 선정됐다.

GD는 국내 산업디자인분야 최고 권위의 인증제도다. 지난 85년 처음 시작됐으며, 사용이 편리하고 외관이 아름다운 상품을 매년 1회 산업자원부와 한국디자인진흥원이 선정해 'GD 마크'를 부여한다. 현대중공업의 저압인버터 'N-100 플러스'와 '전자식 배선용 차단기'는 업계 최초로 GD 마크를 획득한 제품이다. 현대 관계자는 "품질 및 성능뿐만 아니라 디자인의 우수성도 입증돼 국내외 고객의 다양한 욕구를 충족할 것으로 기대한다."



## 보성파워텍, 안산 3공장 매각

보성파워텍(대표 임도수)이 철구조물 생산공장인 안산 제3공장을 오는 10월 말 전격 매각한다. 또 철구조물 생산설비를 오는 10월부터 신설 충주공장으로 이전한다.

보성파워텍은 포장재제철산업체인 SRC(주)에 안산 원시동 제3공장을 35억2천만원에 매각키로 합의했다고 19일 밝혔다. 3천평 규모의 안산 제3공장은 각종 형강류, 송배전 철탑 구조물, 강관 전주류, 지중전력구의 앵글지시대 등 각종 금구류를 생산하던 곳으로 앞으로 생산설비는 충북 충주의 신설 공장으로 이전하게 된다. 보성파워텍은 지난 4월 법원경매를 통해 2만5천평 규모의 충북 충주 신호기공을 50억원에 인수했었다. 장문명 사장은 "기존 철구조물 및 금구류 생산 설비에다 H빔 가공설비까지 보유하게 됨에 따라 막대한 시너지 효과가 기대된다"며 "철구조물

관련 기술·품질·매출을 대폭 끌어올릴 것" 이라고 밝혔다. 한편 보성파워텍은 연매출 370억원 규모의 배전기자재 전문업체로서 총매출의 50% 정도를 철구조물에서 올리고 있다.

## 넥상스코리아, 본궤도 진입

전선업계 중견기업인 넥상스코리아(대표 송윤용)가 지난 2년간의 기업 체질개선 작업에 힘입어 올해 상반기를 기점으로 정상궤도에 본격 진입하고 있다.

넥상스코리아는 올해 상반기 501억4천300만원의 매출을 달성해 전년 동기 383억5천900만원보다 30.72% 신장했다고 1일 밝혔다. 당기순이익은 14억2천100만원을 기록해 전년 동기 대비 29.06% 늘어났으며 정상이익은 18억2천900만원을 달성, 전년 동기보다 12.55% 신장됐다. 특히 상반기 영업이익은 5억1천600만원을 달성, 1천400만원 적자를 기록한 작년 상반기에 비해 대폭 늘었다.

이와 관련 회사 관계자는 "영업실적이 이처럼 급신장한 것은 올해부터 매출신장과 영업이익 극대화를 적극 추진한 결과"라고 밝혔다. 이 관계자는 또 "지난 2년간은 내부의 조직안정화 및 체질개선에 전념했기 때문에 영업실적은 매우 저조했다"며 "올해부터는 옛 대성전선의 매출규모를 회복하고 있으며 하반기에도 매출신장에 주력함으로써 금년 총 매출 1천억원을 돌파할 계획"이라고 밝혔다. 넥상스코리아는 2001년 3월 프랑스 전선전문기업인 넥상스가 대성전선을 인수해 설립한 회사로 대성전선 시절에는 연간 1천억~1천200억원대의 매출을 달성했지만 넥상스그룹 편입 이후 2년간은 연매출이 1천억원 미만으로 떨어졌다.

## 선도전기, 상반기 매출 256억원

선도전기(대표 김방규)는 올해 상반기 영업실적을 잠정 집계한 결과 매출 256억원, 당기순이익 36억원을 기록해 큰 폭의 성장세를 보였다고 지난달 30일 밝혔다.

이에 따르면 선도전기는 금년 상반기동안 총 256억3천400만원의 매출을 올려 작년 동기의 186억8천500만원보다 37.19%나 늘어났다. 또한 당기순이익은 36억500만원을 기록해 작년 동기의 21억800만원보다 무려 71.02%나 급증했다. 금년 상반기 영업이익과 정상이익은 42억500만원, 49억5천600만원으로 전년 동기보다 각각 68%, 77.19%로 대폭 늘어났다.

**일진전기(주), (주) 일진 합병**

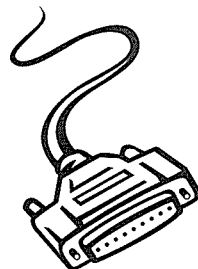
일진전기(대표 홍순갑)가 (주)일진(대표 이교진)를 흡수합병해 종합 케이블 메이커로 변신한다. 전력선과 중전기 생산업체인 일진전기는 31일 서울 마포본사에서 이사회를 열어 통신선과 광케이블, 전자부품 생산업체인 (주)일진을 흡수 합병하기로 결의했다.

회사관계자는 “양사 합병을 통해 전선 및 중전기 분야의 종합메이커로서 위상을 갖게 됐다”며 “두 회사의 기술, 생산, 구매 및 영업 등을 통합함으로써 시너지 효과를 낼 것”이라고 말했다.

이같은 합병 결의에 따라 일진전기는 총 자산규모 4840억원, 매출 3457억원대로 규모가 커지게 됐다. 또 일진전기와 (주)일진으로 양분되어 있던 전력케이블 및 통신케이블 사업에 대해 통합이 단행됨으로써 일진전기는 종합케이블 업체로 부상하게 됐다. 회사관계자는 “일진전기의 주력품목인 전력케이블 및 중전기 분야와 (주)일진의 통신케이블 분야가 통합됨에 따라 LG전선, 대한전선에 이어 국내 3대 전선 업체로 발돋움하게 됐다”고 평가했다. 일진전기는 (주)일진의 자산과 부채와 종업원 등 영업에 관한 일체를 인수하고 9월중 주주총회를 거쳐 10월 중순까지는 합병신주를 상장한다는 계획이다. 일진전기 관계자는 “앞으로 기존의 중전기 및 전력케이블과 일진의 통신케이블 사업을 더욱 확고히 하면서 차세대 사업분야에 집중할 방침”이라고 말했다. 일진전기가 추진하고 있는 차세대 사업 분야는 직접부하 제어사업(DLC), 전력 에너지 절감사업(ESCO), 초전도 분말개발 및 선재사업, 배기가스 정화장치(DPF) 등 환경분야의 미래사업이다.

일진전기와 (주)일진은 각각 67년과 75년에 설립해 작년 1528억원과 1932억원의 매출을 기록하는 등 30여년동안 전력 케이블 및 통신케이블 산업을 선도해왔다. 두 회사의 모회사인 일진그룹은 창업주인 허진규 회장이 이끌고 있으며 67년 창업 이래 신소재, 광통신, 케이블, 전력기기, 생명공학 등 산업분야의 제품을 생산해 왔다.

이날 합병을 결의한 (주)일진과 일진전기를 비롯해 일진다이아몬드, 일진소재 산업, 일진알미늄, 일진경금속, 전주방송 등 20개 계열사를 거느리고 작년 그 룹전체 매출액이 8000억원에 달했으며 올해 9000억원의 매출과 700억원의 영업 이익을 계획하고 있다.



## 보통전력량계 하반기 발주 全無

생산업체 휴업상태 · 도산위기 경영난 가중 / 한전 “재고 많아 당분간 신규발주 없어”

한전의 보통전력량계 발주가 하반기에 전혀 없어 생산업체들이 심각한 경영난에 허덕이고 있다. 20일 한전 및 관련 업체에 따르면 보통전력량계 최대수요처인 한전은 지난 7월들어 지금까지 보통전력량계 구매를 전혀 발주하지 않고 있다. 이에 따라 일부 업체들은 휴업을 신청하거나 도산 위기까지 몰려있는 실정이다. 보통전력량계는 한전이 연간단가계약을 통해 전체 수요의 70%이상을 구입하고 있으며 연간 구매물량은 통상 150만대(450억원 규모) 수준이다. 공급업체는 대한전선, LG전선, 피에스텍, 금호미티텍, 서창전기통신 등 5개사다. 업계 관계자는 “보통전력량계는 정밀한 측정기기이므로 생산라인을 안정적으로 가동해야 제품의 품질을 유지할 수 있다”며 “한전의 발주가 장기간 지연될 경우 품질 저하는 물론 업계전체가 파탄으로 치달을 수밖에 없다”고 토로했다. 또 다른 관계자는 “지난 3~6월분에는 물량이 폭증해 오히려 연체료를 물어야 했다”며 “한전의 일관성 없는 발주로 업체들의 어려움이 가중되고 있다”고 지적했다. 이에 대해 한전 관계자는 “정부의 경기부양책에 따라 상반기에 예산을 조기 집행할 결과 현재 재고물량이 많은데다 국내 경기 위축으로 수요가 줄어 현재 3개월분의 재고를 안고 있다”며 “아무리 공기업이라지만 이 상황에서 신규 발주는 사실상 어렵다”고 말했다. 이에 따라 한전은 앞으로도 당분간 보통전력량계를 신규로 발주하지 않을 것으로 전망돼 업계 경영난은 더욱 심화될 전망이다.

## 막히면 돌아가라 - 원격검침업체, 해외시장 공략 박차

하반기들어 국내 원격검침 업계가 해외시장 공략에 주력하고 있다. 이는 내수경기 침체 및 '5·23 부동산 안정대책' 이후 국내 건설경기 하락세와 맞물려 관련 업체 사이에서 새로운 성장모델로 자리잡고 있는 추세다. 특히 이들 업체는 전기의 사용과 검침이 안정화 단계에 있는 선진국보다는 도전을 높고 전력 사용이 급증세에 있는 동남아 등 저개발 국가들을 상대로 활발한 수출 마케팅을 펼치고 있다. 지난해 베트남전력청(EVN) 산하 EEMC그룹과 디지털전력량계의 장기 납품계약을 체결한 옴니시스템(대표 강재석)은 지금까지 40만달러 상당의 완제품을 수출했다. 이 회사는 이달말 하노이 현지에서 EEMC의 생산공장 건립이 마무리되면 반제품 형태로 수출방식을 전환, 현지공장에서 조립생산하는 방식으로 고관세 장벽을 피해간다는 전략이다. 이밖에도 페루 전력청의 원격검침 시범사업용으로 20만달러 어치의 우크라이나에 30만달러 상당의 디지털전력량계를 수출한 옴니시스템은 올해말까지 300만달러 가량의 기기 및 관련 검침 시스템을 일괄수출한다는 계획이다. 업계 관계자는 “국내 자동원격검침 시장은 현재 저압부문으로의 활성화가 이뤄지지 않고 있다”며 “이에 따라 각 업체는 국내 시장의 제도적 진입장벽 등을 피해 해외서 그 돌파구를 찾고 있는 다소기형적 형국”이라고 분석했다.

## 비츠로테크, 한류형 전력 퓨즈 개발

중전기 전문 업체인 (주)비츠로테크(대표 양훈)가 한류형 파워 퓨즈를 개발, 시장 공략에 적극 나서고 있다.

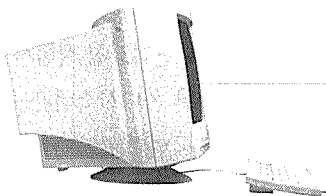
이번 개발 제품은 국내 최대의 단락 용량으로 7.2kV 50kA, 24kV 40kA 또한 국내 유일의 25.8kV 40kA의 정격으로 한국 전기 연구원(KERI)에서 모든 Type Test를 마쳤다.

한류형 퓨즈는 큰 단락 전류가 흐를 때, 퓨즈 내부에서 발생하는 저항에 의해 단락 전류가 과고치에 달하지 않도록 억제하는 한류작용을 통해 최소 시간 내에 단락 전류를 차단하는 것으로 내부 엘리먼트와 소호 매질, 각각의 배열과 분포가 그 핵심이라 하겠다.

주요 특징으로는 한류특성이 기존 제품보다 뛰어나고 국내의 타사 동일 정격대비 최소의 외형치수로 극소화 하였으며 소전류 차단성능과 낮은 동작 과전압을 보장한다. 또한 최적의 동작 표시기로 최대의 에너지 전달 능력을 가지고 있으며 퓨즈 용단이후 동작표시기의 동작시간을 최소화 하여 기타 계통협조에 있어서도 탁월한 성능을 발휘하도록 설계되었다.

또한 특별히 고안된 퓨즈 홀더의 부스바는 기존대비 통전능력을 2배 향상 시켰으며 그로 인한 기기의 발열 및 전력손실을 최소화 하였다.

여타 비한류형 퓨즈의 큰 소음 및 폭발과 비산의 위험으로부터 안전하고 소형, 경량, 저렴한 가격의 한류형 퓨즈로의 대체가 시급하다.



진흥회 Homepage 이용안내

<http://www.koema.or.kr>