

LIG엔설팅

“낭비 없는 설비에 도전한다”

ESCO사업 후 ‘불만제로’ 달성

2002년도에 ESCO사업을 시작한 LIG엔설팅(전 티알씨코리아, 대표 최승기)은 발주자지만 에너지관리공단 진단용역을 통한 전문성 강화와 유능한 인재로 단기간 ESCO시장의 선두권에 진입하고 있다. 특히 이번에는 LIG엔설팅으로 사명을 바꾸고 본격적인 시장 공략에 나서고 있다.

글 _ 박은주 기자(juya3027@naver.com)



▲ 직원들 모습

LIG 엔설팅의 비전은 휴머니즘을 바탕으로 모든 고객과의 지속 가능한 파트너십을 유지하고, 환경 관련 기술로 컨설팅 서비스와 에너지환경 솔루션을 제공하는 것이다. 이에 따라 전문성과 기술력을 갖춘 인재육성을 통해 서비스 경쟁력을 확보해 나가고 있다.

지난 2002년에 티알씨코리아로 출발한 이 회사는 LIG그룹이 LIG홀딩스 지주회사 체제를 갖추고 그룹의 CI를 통일하는 차원에서 사명이 변경됐다. 현재 크게 에너지사업본부와 일반 보험 관련 컨설팅 사업본부로 나뉘어 운영된다. 이 중 ESCO사업은 2003년 2월 전문기업으로 등록하면서 시작했으며 에너지관리공단 진단용역을 통한 전문성 강화로 사업의 경쟁력을 키워나갔다. 그 결과 매년 전년도 대비 50%이상 성장하면서 빠르게 ESCO로 입지를 굳혀나갔다. 회사에 따르면 지난 2003년에 50억 원에서 이듬해 271.3억 원으로 급속성장을 했으며 경상이익도 2003년 2.6억 원에서 지난해 20.4억 원으로 성장했다. 또한 자산규모도 2003년 19.8억 원에서 현재 263.4억 원으로 성장했다. 게다가 ESCO사업에서는 '04년 9.0억 원, '05년 45.9억 원, '06년 158.4억 원을 투자하여 '04년 1.5억 원, '05년 12.1억 원, '06년 73억 원의 에너지 비용을 절감했다.



▲ LIG엔셀링 수처리 공장 조감도



▲ 최승기 대표

이 같은 빠른 성장에 대해 최승기 대표는 “우리 회사는 기본이 남달라 에너지낭비의 문제를 빠르게 인식하고 맞춤-시공법에 따라 긍정적인 결과를 얻어내기 때문”이라며 “지난 5년간 시공한 업체에 대해서 클레임이 한건도 없을 정도”라고 자부했다.

**LG전자 수축열냉방시스템 설치,
코스모화학 연료대체사업
연간 30억 원 이상 절감**

LIG엔설팅의 ESCO사업은 건물 내 고효율조명교체 공사에서부터 시작했다. 이 공사로 연간 14.4백만 원을 절감했다. 또한 건물냉난방시스템 개선사업을 중점적으로 석탄회관, 워커히호텔, 크라운호텔에 노통연관 보일러를 폐열회수기, 흡수식냉온수기, 콘덴싱보일러 등으로 교체하여 쾌적하고 에너지절감을 할 수 있는 운용공간으로 바뀌놓았다.

더불어 LG전자 PDP사업본부 구미공장의 A1, A2, A3사업장에 수축열시스템, 폐열회수시스템, 컴프레서 냉각수펌프인버터시스템, 자연냉열시스템 등의 설비를 도입, 연간 30.4억 원의 절감을 이끌어 냈다. 특히 구미공장에서 설치한 수축열냉방시스템은 LIG엔설팅에서 신경 쓰는 분야이다. 이 시스템은 심야시간에 값싼 심야전력을 이용하여 냉수를 생산, 저장하였다 주간에 저장된 냉수를 사용하여 냉방을 하는 시스템이다. 원리는 물의 온도에 따른 밀도차를 이용하여 하나의 탱크 내에 냉수와 환수를 분리한다.

에너지환경사업팀 이재근 부장은 “전력비가 감소하고 초기투자비 및 운전비가 저렴하여 장점이 많다”면서 “특히 절감효과가 우수하고 설치가 간단해 기존 냉동기에 증축이나 개보수시에 설치 가능하다”고 설명했다.

더불어 이 회사는 에너지절약과 기업원가 개선에 기여하는 사업의 일환으로 연료대체가 가능한 보일러를 개발했다. 이 보일러는 ‘petro-cokes’ 라는 연료를 주로 사용한다. 이 연료는 B-C유와 아스팔트에서 생산된 석유제품을 제외한 부산물로, 황성분이 5.5~7%정도다. 또 이 보일러는 RDF(Refuse Derived Fuel),



▲ 왼쪽부터 이재근 부장, 최승기 대표, 구자철 전무이사

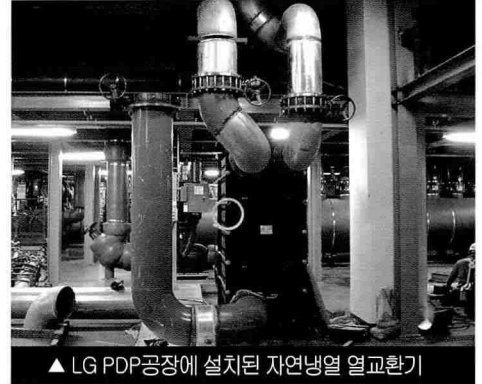
특히 이번에는 산업자원부에서 주관하는 ESCO마트에서 우수ESCO기업으로 선정되어 이 같은 성장효과를 실감했다.



▲ 코스모화학에 설치된 연료대체 보일러



▲ LG PDP공장에 설치된 컴프레스냉각수



▲ LG PDP공장에 설치된 자연냉열 열교환기

RFD(Refuse Plastic Fuel)도 사용 가능하다. 현재 이 제품은 코스모화학에 ESCO사업으로 지난해 8월부터 공사하여 올해 초에 준공했다. 56억 원의 공사비용이 든 이 사업은 연간 38억 원을 절감하고 있다는 것이 이 부장의 설명이다.

이외에도 이 회사는 올해부터 환경사업을 새로 시작하여 폐수처리사업, 물재사용 사업을 추진하고 있다. 역삼투압방식, 전기응집방식 등의 수처리 기술을 확보하여 현재 2개의 사업장에서 사업을 추진하고 있다. 또 신재생에너지분야에도 관심을 기울여 특히 지열시스템의 경우는 부산대학교 연구동, 국제법률경영대학원대학교, 금란교회 등에 설치했다.

이 부장은 “기존의 조명, 폐열회수, 냉난방공조, 인버터 등의 아이템에 집중되었던 사업을 다각화하여 연료대체사업, 플랜트분야, 집단에너지, CDM, 지열 및 바이오매스 등 고부가가치 사업으로 사업영역을 확대하고자 노력하고 있다”고 말했다. 또 그는 “기업위험컨설팅사업, 에너지사업, 환경사업 등 3개의 사업분야로 역량을 집중하여 사업을 추진할 예정”이라고 밝혔다.

직원 업무능력 향상에 주력

LIG엔설팅은 직원들의 관련분야 전문화를 위해 공부를 권장하고 있다. 특히 회의나 관련 세미나에 참석할 수 있게하여 에너지문제의 심각성을 인지하고 사업아이템을 발굴할 수 있도록 자유로운 기회를 제공하고 있다.

최승기 대표는 “회사를 이끌어나가는 직원들의 업무능력 향상이 곧 회사의 발전을 가져온다”며 “회사의 신뢰도를 높이기 위해서도 전문적이고 유능한 직원들의 역할이 필수적”이라고 말했다.

이 회사는 5년 여 만에 괄목한 성장을 하고 이를 인정받아 우수ESCO기업으로 인정받기에 이르렀다. 더 나아가 관련기술을 중국, 베트남 등 해외로 수출할 계획도 추진 중이다.

최 대표는 “5년 여 만에 괄목한 성장을 가져왔지만 우리는 외형 불리기에만 급급한 회사는 아니다. 시공 결과에 좋은 평가를 받고 질적으로 높은 이미지를 위해 노력하고 있다. 에너지절감을 해서 국가에 이바지하는 것은 물론 고객들이 다시 찾을 수 있는 회사를 지향한다”고 말했다.

마지막으로 그는 ESCO사업에 대한 부채비율이 증가한다는 점을 지적, 부채비율 해결방안이 마련됐으면 좋겠다고 덧붙였다.

이와 같이 LIG엔설팅은 고객중심의 사업을 지속적으로 실현하고, ESCO사업 뿐만 아니라 에너지전반에 걸쳐 컨설팅 및 솔루션을 제공할 수 있는 회사로 나아가겠다는 계획이다. ©