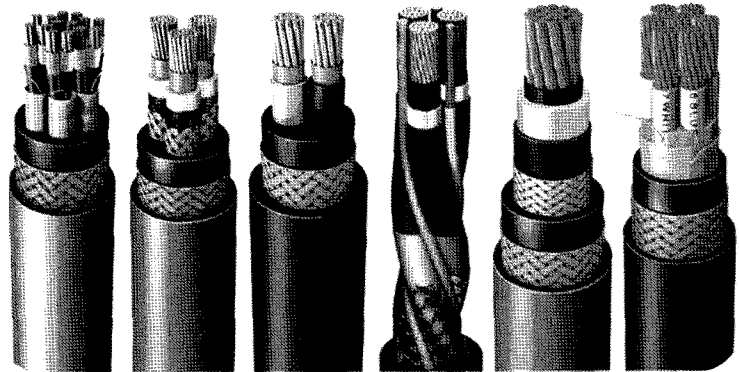


전선업계에 불어오는 ‘블루오션’ 바람!

자료제공 : (주)한국전기신문사

세계 선박용 전선시장의 강자인 JS전선(대표 황순철)이 풍력과 원전용 케이블 등 새로운 성장동력으로 각광받고 있는 그린미즈 부문에서 보폭을 늘려가고 있다.



JS전선은 오는 2015년 풍력케이블 시장 세계 1위를 비롯해 매출액 1조원, 영업이익 1000억원을 목표로 해외시장 개척에 주력하고 있다. JS전선은 IS그룹 내에서도 강력한 캐시카우로서 인정받으며 그룹내 위상을 높여가고 있다. 세계 전선업계의 떠오르는 화두인 친환경 전선 시장에서 한 발 앞서가고 있는 JS전선의 기술력과 사업전략을 살펴봤다.

◎ 풍력시장 1위 멀지 않았다

풍력시장은 최근 몇 년 사이 주요 전선기업의 새로운 접전지로 주목받고 있다. 선박용 전선 기업들의 풍력시장 진출은 대형 조선업체들의 관련 시장 진입과 맥이 닿아 있다.

주 수요처인 현대중공업을 비롯해 삼성중공업, 대우조선해양, SIX 등 조선업체들이 잇따라 풍력시장에 진출하자 케이블 업체들도 부품 공급을 위해 앞다퉈 채비를 갖춰가고 있다.



JS전선이 현재 가장 심혈을 기울이고 있는 사업 분야도 바로 풍력 부문이다.

아직 국내시장은 proto-type 형태지만 현 풍력케이블 시장의 60%가량을 점유하는 등 독보적인 입지를 확보하고 있다는 게 JS전선의 판단이다. 특히 JS전선은 20, 35kV급 풍력케이블의 베스트아스 벤더 등록을 마무리, 세계 시장 공략 태세를 모두 갖췄다. 국내에서 현재까지 베스트아스 벤더 등록을 완료한 기업은 JS전선이 유일하다.

세계 풍력발전용 전선의 표준을 주도하고 있는 베스트아스는 40의 저온환경에서 ± 150 도 5,000회 이상의 비틀림 시험을 실시하는 등 엄격한 인증조건을 내걸고 있으나 JS전선은 관련 시험을 모두 통과했다. JS전선은 2~3년 전부터 LV케이블에 대한 UL인증을 바탕으로 미주 시장에 풍력발전용 케이블을 공급하고 있다. 최근 엔지니어링팀을 신설한 JS전선은 케이블 연관 영역까지 부품 공급을 확대하는 패키지 영업을 통해 시장 점유율을 확대하겠다는 계산이다.

황순철 JS전선 대표는 “풍력발전 시장은 기존 시장의 70%를 차지하는 유럽을 제외하면 앞으로 미국과 중국, 인도를 중심으로 성장할 수밖에 없는 구조”라며 “이산화탄소 절감 등 대체에너지 시장이 부각되면 될 수록 풍력에 대한 수요는 꾸준히 늘어날 것”이라고 말했다.



JS전선은 오는 2015년 풍력용 전선 부문에서 국내생산 300억원 이상을 시현하고, 해외 현지 판매를 포함해 풍력용 전선 세계 1위를 차지하겠다는 목표다.

◎ 원전용 케이블 강자 굳힌다

그린비즈아이템 중 하나인 원자력발전소용 케이블 시장에서도 JS전선은 우월적 지위를 확보한 상태다. 특히 우리나라가 프랑스와 미국, 일본 등 강력한 라이벌을 누르고 47조원 규모의 UAE 원전을 수주한 쾌거와 관련해 JS전선도 상당한 수혜를 입을 전망이다. JS전선은 2001년부터 올진 5, 6호기를 비롯해 신고리, 신월성 등 원전 신규 건설 및 교체용 케이블을 꾸준히 공급해왔다.

2013년까지 납품 예정인 신고리 3, 4호기 케이블 공급 계약도 마친 상태다. 원전용 케이블 시장은 전체의 30% 가량을 차지하는 안전등급 제품이 고부가가치 아이템으로 꼽힌다. 원전용 안전등급 케이블은 40년 수명을 보증하는 EQ 테스트를 통과해야 하고 엄격한 품질관리와 KEPIC(전력산업기준) 인증을 만족해야 하는 등 높은 신뢰성을 요구받고 있다.

국내에선 JS전선 외에 LS전선 등 3개 기업만이 안전등급 원전용 케이블을 생산할 수 있다. 원전용 케이블은 전체로 보면 매출 비중이 크지 않지만 높은 품질수준 및 기술력이 요구되는 블루오션 시장이다.

황순철 JS전선 대표는 “원전 1기당 케이블은 450억원 어치 정도가 쓰이게 된다”며 “규모는 작지만 기술력 등 진입 장벽이 높고 부가가치가 뛰어나 앞으로도 원전시장에서 지배력을 늘려나갈 계획”이라고 말했다.

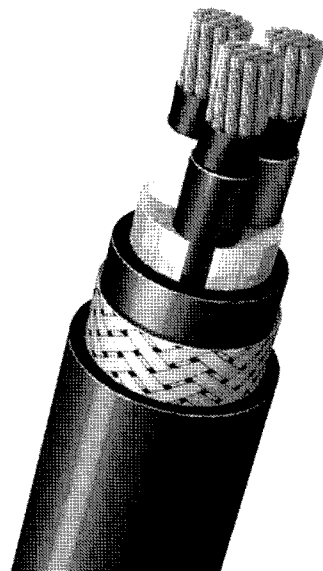
◎ 글로벌 시장서 승부

JS전선은 2015년 매출 1조원, 영업이익 1000억원을 의미하는 중장기 비전인 ‘도전 1010’의 달성 여부는 해외사업의 성패에 좌우된다고 보고 있다. 이 때문에 해외시장 개척에 모든 역량을 집중하고 있다.

미국과 중국, 중동, 싱가포르 등 주력 시장에 현지거점을 확보하고 시장 점유율을 강화하기 위해 지사 설치 및 에이전트망 확대도 적극 추진하고 있다. 특히 고부특수전선 사업은 올해까지 현지화를 추진, 해외 개척의 전진기지로 육성해나갈 계획이다.

황순철 대표는 “기술 제휴든 M&A든 해외 거점 확보가 올해 주요 현안 중 하나”라며 “선박 조선시장은 보호주의 형태를 띠고 있기 때문에 현지화가 시급하다”고 말했다.

JS전선은 올해 해외 수출 목표 1억달러 달성에 도전하고 원가 절감에 주력하여 내실을 늘려가는 전략을 구사할 계획이다.





〈JS전선(주) 황순철 대표이사 인터뷰〉

“누구나 조선시장의 미래를 부정적으로 바라보지만 Offshore(해양) 부문만 놓고 보면 그렇지 않아요. 해외 Offshore 물량에 포커스를 맞춰 경쟁력을 높려갈 계획입니다.”

황순철 JS전선 대표는 올해 경영 화두로 'Basic & New Start' 를 설정했다. 말 그대로 기본에 충실하면서 새로운 도전에 나서겠다는 포부가 담겨있다. 품질, 원가, 납기, 생산성, 마인드 등 5대 부분의 혁신을 통해 완벽하게 기본을 갖추고 새로운 미래를 향한 도전과 준비에 2010년 한 해를 고스란히 쏟아붓겠다는 각오다. 작년만큼의 재무적 성과를 내기는

쉽지않은 경영환경에서 내실을 기하며 모든 부분에 대한 원가혁신을 추진, 내년 이후 비약적인 성장을 거듭할 수 있는 발판을 마련하겠다는 것이다.

JS전선은 지난해 판매량은 5만2000톤으로 13% 증가하였으나 전년대비 동가 하락으로 매출액은 3.6% 감소한 4611억원을 기록했다. 영업이익은 198억으로 36.5% 감소했지만 동가 및 환율 영향을 반영한 세전이익은 236% 증가한 350억, 당기순이익은 161.2% 증가한 268억원으로 집계됐다. 이같은 실적에 대해 황사장은 “대부분의 전선기업들이 동이나 환율에 대한 선물거래를 매출원가에 포함시키지만 JS전선은 선물거래 이익을 비영업이익으로 계산한다”며 “눈에 보이는 수치만큼 실적이 나빠진 것은 결코 아니다”라고 설명했다. 더구나 세계 조선시장의 침체를 감안하면 나름 선방했다는 분석이다. 특히 생산 물량을 기준으로 보면 JS전선은 지난해 소폭이지만 성장추세를 유지했다는 평가다.

황 대표는 “국내 선박용 전선시장은 5000억원을 채 넘지 않는다”면서 “결국 조선시장의 침체를 극복하기 위해선 풍력과 원전용 케이블 등 그린비즈아이템에 대한 경쟁력을 강화하는 것이 관건”이라고 지적했다.

황 대표는 “올해 경영 화두 중 뉴 스타트는 신제품과 신사업, 신시장 등 3가지 의미를 담고 있다”며 “풍력과 태양광, 원전, DC케이블과 주변기기 등 녹색기술에 대한 투자를 적극 추진할 계획”이라고 밝혔다. 그는 국가적 프로젝트인 스마트그리드(SG)와 관련해서도 신재생에너지를 제외한 SG는 소프트웨어에 국한된 얘기라며 관건은 새로운 에너지원의 확대라고 지적했다. 신재생에너지의 비율을 늘려가면서 분산전원 지역의 그리드화를 추진하는 것이 SG의 방향이 돼야 한다는 것이다.

황 대표는 “미지근한 경쟁”은 결코 희망을 줄 수 없다고 단언한다. 이 때문에 전선시장의 치열한 경쟁을 오히려 즐겨야 한다는 입장이다. 단기보다는 장기적인 시장전망과 이에 따른 역량 확보, 시스템 구축 등이 기업의 지속성장을 기능할 수 있다고 믿는다.

황 대표는 “LS그룹내에서도 JS전선은 건실한 성장을 유지하면서 캐시카우 역할을 충실히 해내는 기업으로 평가받고 있다”며 “그룹이 사상 처음으로 시도한 M&A를 통해 탄생한 JS전선이 새로운 성공모델로 자리잡고 있다”고 강조했다.