

# 확실한 보일러로 대비하자

## ■ 보일러 시장 현황·전망

국내 보일러시장 규모는 약 7000억원 선으로 추산된다. 판매량 기준으로 보면 지난해에는 총 170만대를 기록했으나, 올해는 130만대에 그칠 것으로 예상된다. 종류별로는 올해 기름보일러가 60만대, 가스보일러 67만대, 전기보일러 7000대, 연탄보일러는 2만대에 이른다. 여기에 최근 관심을 끌고 있는 석탄보일러의 수요도 일부 더할 것으로 보인다. 이 같은 결과는 기름보일러의 퇴조와 가스보일러의 약진이 두드러지고 있다는 사실을 보여주고 있다.

기름보일러는 96년 이래 성장률이 연 5%씩 감소하고 있다. 91년에 판매량 100만대를 돌파하며 6년간 성장가도를 질주해 온 기름보일러는 지난해 판매량이 95만대로 떨어진 후 올해에는 60만대에 그쳐 가스보일러에 비해 약 7만대 가량 뒤질 것으로 전망된다.

그러나 지난해 기름보일러가 중소기업 고유업종에서 해제되면서 대우전자 등 대기업들이 시장에 가세해 변수로 등장하고 있다.

기름보일러는 40% 이상의 시장점유율을 기록하고 있는 귀뚜라미 보일러가 단연 선두를 달리고 있는 가운데 경동보일러와 함께 지난해 내수의 약 80%를 공급하면서 2강 체제를 유지하고 있다.

가스보일러는 국가 에너지정책에 힘입어 청정연료인 도시가스 사업이 확대되면서 주요 도시를 중심으로 연 10~15%의 성장률을 기록하고 있다.

이에 따라 주요 업체는 가스보일러 기술개발과 마케팅 강화를 앞으로 영업전략의 양축으로 삼는다는 방침을 구체화하고 있다.

가스보일러 시장은 5년 연속 시장 점유율 1위를 기록하고 있는 린나이 코리아와 함께 귀뚜라미보일러가 각각 20만대 이상의 판매량을 기록하면서 선두권을 형성하고 있다. 경동보일러는 15만대 가까운 판매량을 올리며 추격하는 양상을 보이고 있다.

## ■ 업계 경쟁구도의 변화

'기름 퇴조, 가스 도약'에 따라 가스보일러 업체들의 시장경쟁이 본격화한 것은 정부의 청정에너지 보급정책에 따른 도시가스 배관망 확충과 함께 시장 성장잠재력에 대한 낙관적 전망이 설득력을 얻었기 때문인 것으로 풀이된다.

최근 가전업체들이 시장에 대거 참여한 후 일부에서는 가스보일러를 중심으로 출혈경쟁에 대한 염려의 목소리도 나오고 있다.

한편 기름보일러 업체들은 대도시지역에서의 매출 부진 현상을 한가롭게 지켜만 볼 수 없다는 자세다. 이들 업체는 중소도시와 농어촌지역에 대한 잠재 수요를 개발하고 특수작물이나 원예용 등으로 생산 다각화를 통해 돌파구를 모색한다는 방침을 정해놓고 있다. 기름보일러 업체들은 또한 91년부터 본격 공급되기 시작한 기름보일러의 교체수요가 늘어날 가능성에 대해서도 주시하고 있다.

## ■ 영업전략의 핵 - 경제성

올해 보일러시장의 주요 쟁점은 뭐니뭐니 해도 '경제성'으로 모아진다. 소비자들의 구매 양상 역시 동급열량의 제품이라도 업체마다 다른 가격표에 우선 눈길을 주고 있는게 사실이다.

기름·가스보일러 업체들이 잇따라 열효율이 높은 절약형 제품을 선보이고 있거나 장작·석탄 등을 연료로 사용하는 '보급형 다목적 보일러'가 등장한 것도 이같은 이유 때문이다.

특히 다목적 보일러 제품은 대부분 기존에 설치된 가스·기름보일러와 기능면에서 호환성을 실현하고 있으며 가격이 저렴하고 온실, 양어장 등의 난방용으로도 사용할 수 있기 때문에 관심을 끌고 있다. 이와 함께 햇빛을 이용해 온수를 공급하는 태양열 온수기도 등장했다.

이 제품은 설치 후 추가 비용이 들지 않아 절약형 제품으로 주목받고 있으며 지난해 약 5만대 규모의 판매량을 기록한 바 있다.

## ■ 불황극복 이렇게 한다

보일러업계는 인원 감축과 대리점 개편 등 강도 높은 구조조정을 통해 불황을 극복하는 데 안간힘을 쏟고 있다. 업체들은 또한 중국 동남아 러시아 중심의 수출시장을 유럽 남미 등으로 다변화한다는 불안을 구체화하고 있다.

업계 관계자는 “불황을 타개하기 위해서는 무엇보다

보다도 제살깎기식 과당 경쟁을 자제해 공존을 모색하는 자세가 필요하다”며 “경쟁-보완관계에 있는 업체들간의 전략적 제휴를 강화하는 것도 방법이 될 수 있을 것”이라고 지적했다.

이와 함께 업계는 애프터서비스를 강화해 고객 만족을 극대화하고 저가 보급형 모델을 중점 생산해 불황에 대처한다는 계획이다.

### (KS), (검) 표시 있으면 안전

보일러는 내구성 제품이기 때문에 구입할 때에도 나름의 '전략'이 필요하다. 우선 난방면적과 집안의 구조를 고려해 적당한 발열용량을 선택하는 게 중요하다. 발열용량은 온수 사용량을 포함해 대체적으로 난방면적×500kcal로 계산하면 적당하다. 예를 들어 26평형 주택은 26×500kcal=1만3000kcal방식으로 따져보면 된다. 하지만 집안 내부의 단열상태가 좋지 않고 복잡한 구조로 돼 있는 주택은 기준발열량보다 큰 용량의 제품을 구입해야 효과적으로 난방할 수 있다.

도시가스를 사용하는 1만6000kcal용량의 제품은 시간당 연료소모량이 1.85l이며 하루 4시간 사용한다고 가정했을 때 한달 연료비는 8만5000원선에 이른다.

또한 경유를 사용하는 1만6000kcal 용량의 기름보일러는 시간당 연료 소모량을 2.1l로 잡았을 때 하루 4시간 사

용 기준으로 한 달에 12만원 정도의 연료비가 들어간다.

가스보일러는 공사비가 일부 추가되고 기름보일러는 구입가격이 가스보일러에 비해 상대적으로 저렴하기 때문에 장기적인 보일러 가동경비를 엇비슷하다고 보면 된다.

따라서 도시가스가 공급되는 지역은 가스보일러를, 그 외 지역에서는 기름보일러를 사용하는 것이 효과적이다.

가스보일러를 구입할 때는 사용하는 가스종류에 따라 액화석유가스(LPG) 또는 도시가스용을 선택하고 집안 구조에 적합한 배기방식의 제품을 골라야 한다.

보일러실이 있으면 자연배기식이나 강제배기식을 선택하고 보일러실이 없으면 강제급배기식을 고르면 된다. 자연배기식이나 강제배기식은 통풍이 잘되는 보일러실에 설치해야 역풍에 따른 연소중지 현상이나 배기가스 유출사고를 방지할 수 있다.

강제급배기식은 연소용 공기의 공급과 배기가스 배출을 팬을 돌려 강제로 이루어지게 하기 때문에 설치장소에 제한이 없는 장점을 지니고 있다.

또한 '검', '열', 'KS'마크 등이 표시된 공인기관 규격제품을 구입해야 안전성과 열효율에 문제가 없다.

연소안전장치, 과열방지장치, 동파방지장치 등 각종 안전장치와 실내조절기가 장착돼 있는지 등을 면밀히 살펴보고 구입하는 자세도 잊어서는 안된다.

보일러를 사용할 때는 연료공급 배관의 공기를 제거한 후에 지정된 연료를 사용해야 이상이 없다.

가스보일러의 경우 열교환기는 본체에서 떼어내 녹이나 불순물을 털어낸 다음 물을 뿌려 내부를 씻어낸 후 사용한다. 또한 가스사용 점검요령에 따라 비누방울 검사와 냄새를 맡아 보는 검사과정을 생활화하는 게 좋다.

## 기술력 탄탄 - 전제품 ISO인증

귀뚜라미보일러(대표 최은한)는 62년 세워진 이후 30여 년간 보일러 외길만을 걸어왔다.

귀뚜라미보일러의 성가(聲價)는 무엇보다 보일러 수출 국내업체 1호라는 사실 하나만으로도 충분하다. 이와 함께 95년 전 생산품목에 대해 ISO9001인증을 획득했다는 점도 주요 성과 가운데 하나로 꼽을 수 있을 것이다.

이러한 노력은 세계 최대의 보일러 전문업체로 성장하는 밑거름이 됐다.

이 회사는 보일러의 핵심부품인 정밀모터, 순환펌프, 가스누출 탐지기, 인공지능자동화장치 등을 자체기술로 생산해 세계적으로도 그 능력을 인정받고 있다.

특히 핵심부품은 귀뚜라미보일러를 비롯해 7개 계열 전문업체가 자체개발, 생산함으로써 성능, 수명, 품질관리, 안전성, 가격면에서 수직·수평 계열화를 통한 경쟁력을 갖추고 있다.

그리고 또하나 마케팅과 애프터서비스 부문

에서 탄탄한 조직을 구축하고 있다는 점을 빼놓을 수 없다.

국내·외 360여 개에 이르는 영업망과 1500여 명의 애프터서비스 요원에 대한 체계적인 관리를 통해 타업체와의 차별성을 실현하고 있다. 이러한 노력은 96, 97년 연속 소비자만족상 수상과 히트상품으로 선정된데 이어 올해 애프터서비스 우수업체로 선정되는 성과를 올렸다.

귀뚜라미보일러는 600여 개의 발명특허와 산업재산권을 보유한 기술력을 기반으로 98.7%에 이르는 부품 국산화율을 기록하고 있다. 이 회사 관계자는 “보일러 세계시장의 ‘주류파’라고 할 수 있는 중국 러시아 동구시장에서도 귀뚜라미보일러 제품의 안전성과 경제성을 최고로 평가하고 있다”며 “자동차의 벤츠, 시계의 로렉스와 같이 내수공급은 물론 수출 드라이브를 통해 보일러 부문의 세계적인 업체로 성장해 갈 것”이라고 강조했다.

## (말하는 보일러) 개발 안전성 인증 강화

귀뚜라미가스보일러는 열전도율이 좋은 99.9% 순동 열교환기를 장착했으며 순간식 보일러의 단점으로 지적돼온 배관내부의 스케일이나 부식·백화현상을 차단한다.

또한 저탄식 구조를 채택해 적은 연료비로 풍부한 온수를 확보할 수 있도록 설계했다.

이와함께 안전도를 높인 개방형 팽창탱크 부착과 가스누출 등 안전사고를 방지하기 위해 보일러의 작동상태를 직접 음성으로 알려주는 ‘말하는 보일러’ 개발 등은 보일러 제작

기술을 한 단계 발전시킨 것으로 평가되고 있다.

또한 가스·기름뿐만 아니라 열량을 가지고 있는 장작 조개탄 등 여러 연료를 동시에 사용할 수 있는 다목적 보일러도 개발해 내수공급을 확대하고 있다.

다목적 보일러는 비닐하우스 공장 양식장 유흥업소 학교 등 대형장소를 중심으로 3가지 모델에 걸쳐 공급되고 있다.

다목적 보일러

(02)606-8095

## 가스보일러 판매 5년째 1위

린나이코리아(대표 강성모)는 두 가지 이미지에서 이미 소비자의 일상속에 '함께' 자리잡고 있다. 친근감과 경제성이 그것이다.

린나이코리아는 그 동안 '가스보일러 판매 5년 연속 1위', '제품력 소비자 평가 1위', '브랜드 고급 이미지 대표주자' 등 굵직한 성과들을 차근차근 쌓아오고 있다. 린나이코리아는 지난 4월 가스보일러 판매 100만대를 돌파해 보일러 판매사(史)에 한 획을 그었다.

린나이코리아는 올해 영업전략을 '6년 연속 가스보일러 매출 1위'로 잡고 있다. '좋은 제품이 많이 팔린다'는 기본에 충실해 업계 선두자리를 굳건히 한다는 것이다.

이를 위해 린나이코리아는 품질 경쟁력을 최소한 한 단계 높인다는 전략으로 지난 상반기 '가스보일러 5' 시리즈를 내놓았다. 이른바 '절약형 경제보일러'를 시장에 선보인 것이다. 최근 경제위기와 맞물려 보일러업계의 시선을 모으고 있다.

이 제품은 전자식 가스비례제어 연소시스템을 내장해 최적의 연료가 자동으로 공급되는 방식을 채택하고 있다.

이 회사 관계자는 "순간 온수공급 및 LPG 남은 양 감지기능을 갖추고 있기 때문에 가스 소비에 한치의 낭비도 허용하지 않는 제품"이라며 "린나이 이미지에 걸맞게 고객의 다양한 생활양식을 고려하는데 주력하고 있다"고 말했다. 린나이코리아는 품질, 연료비 절감, 서비스 만족 등 '삼박자 마케팅'을 위해 상반기부터 무기한으로 보일러 개·보수지역을 직접 방문하고 있다. 소비자와 같이 호흡한다는 린나이코리아의 '성향'을 엿볼 수 있는 대목이다. 린나이코리아는 이러한 밀착 마케팅으로 좋은 제품을 값싸게 공급할 계획이다.

린나이코리아의 올해 영업전략은 이미 지적했듯이 기본에 충실하자는 것으로 모아진다. 알기 쉽게 말하면 '튀지 말고 내실기반을 다진다'는 얘기다.

## 불꽃크기 자동제어로 맞춤형도 유지

린나이 '가스보일러 5' 시리즈 제품은 크게 3가지 특징을 가지고 있다. 첫째는 맞춤형도 유지기능이다. 마이콤이 사용자의 설정온도에 비례해 불꽃 크기를 자동제어한다.

또 필요한 만큼 온수만 연속적으로 데워주는 순간식 가스절약형 기술을 적용하고 있다. 특히 LPG잔량 감지시스템은 겨울철 추위로 기화량이 부족해 가스통에 남아있는 극소량의 가스도 연소해 주기 때문에 가스낭비를 최소화할 수 있는 장점이 있다.

지난해 6월 시판에 나선 린나이 기름보일러(모델명 스피드)는 업계 처음으로 '적층형 열교환기' 기술을 적용해 국산 신기술 인정(KT)마크를 획득했다.

난방수 및 온수의 열교환방식에서 가스보일러 제작기술을 기름보일러에 응용함으로써 혁신적인 기술로 평가받고 있다.

이에 따라 온수 가열시간이 짧아지는 만큼 연료비가 절감되는 절약형 제품이다.

가스보일러 5 시리즈 (02)320-5555

## 업계 첫 100만불 수출탑 수상

경동보일러(대표 김철병)는 79년 창업 이후 보일러를 비롯해 냉·난방제품 전문 생산업체로서 입지를 확대해 나가고 있다. 이 회사는 보일러를 전화로 켜고 끄는 제품(모델명 파르릉)에서부터 효과적인 열효율로 에너지를 절감하는 콘덴싱 보일러, 부식을 방지해 반영구적으로 사용하는 스테인레스 보일러 등 가정용 제품에서 업계의 대표주자로 성장해 왔다.

또한 태양열, 심야전기 등 청정에너지를 이용한 특수보일러에서 진공상태를 유지하며 무인운전으로 운영비를 대폭 줄인 진공보일러에 이르기까지 '보일러=경동'이라는 등식이 가능할 만큼 보일러 분야에서 풍부한 기술적 노하우를 자랑하고 있다.

경동보일러는 중국에 3개의 현지공장을 설립해 수출시장 개척의 개막테이프를 끊은 이후 네덜란드 그리스 터키 등 유럽시장과 러시아 중남미시장으로 보일러 수출역군의 행보를 가속화하고 있다. 96년 1200만달러에 이르는

수출실적을 달성하며 업계 처음으로 1000만불 수출탑을 수상한 바 있으며 지난해 1400만달러에 이어 올해 수출은 1700만달러에 달할 것으로 전망하고 있다. 특히 92년 일본 타쿠마사와 기술제휴를 통해 흡수식 냉·난방기시장에 참여한 지난 4월까지 전국에 300여 대를 설치하는 등 내수공급에 박차를 가하고 있다.

이 회사 관계자는 "흡수식 냉·난방기는 전 열관을 100% 용접구조로 제작해 연료비 절감 효과와 함께 소음을 대폭 줄인 첨단 제품"이라며 "이 제품은 지난해부터 일본 타쿠마사에 역수출을 시작함으로써 경동보일러의 기술력을 외국에서도 인정받는 계기가 되기도 했다"고 덧붙였다. 경동보일러는 연 2회 정기방문을 통한 고객만족 사전점검 서비스로 올해 'A/S마크'를 획득하는 등 기술력과 영업 노하우를 앞세워 업계 대표주자로서의 위상을 다진다는 계획 아래 마케팅을 한층 강화하고 있다.

## 열효율 높여 연료비 최고 40% 절감



경동보일러의 콘덴싱 가스보일러는 경제성과 환경친화성을 양 축으로 하는 에너지 절약형 보일러이다. 이 제품은 열효율을 강화해 연료비절감 효과가 최고 40%에 달한다.

또한 이산화탄소(CO<sub>2</sub>)등 유해한 배기가스 배출을 획기적으로 줄였으며 저온동파방지장치, 이중 과열방지장치, 가스자동차단장치, 역풍방지장치, 헛불방지장치 등의 안전장치와 일산화탄소(CO) 감지기를 부착해 사고예방에 만전을 기할 수 있도록 설계했다.

이 제품은 난방수의 흐름이 원활하지 않을 경우 보일러 가동을 정지시키는 등 다양한 프로그램이 내장된 룸 컨트롤러 기능을 갖추고 있으며 예약난방 기능에 의해 한겨울에도 적정 실내온도를 유지할 수 있다.

내부는 특수 알루미늄합금으로 제작해 수명이 반영구적이다. 경동보일러는 특히 흡수식 냉·난방기제품에서 보일러 전문업체로서의 위상을 과시하고 있다.

콘덴싱 가스보일러 (02)564-3000

## 스테인리스 소재 국내 첫 생산

제일(대표 최낙관)은 78년 창업한 이후 20년 동안 스테인리스 기름보일러를 전문 생산하고 있다. 이 회사의 전력은 국내 처음으로 스테인리스보일러를 생산하기 시작했다는 사실에서 드러난다.

최근에는 5만, 7만kcal/H 용량의 중형제품을 국내 처음으로 개발하는 성과를 올리기도 했다. 제일은 녹물 방지, 급탕기능, 저소음, 고효율 등 전문 기술력이 없이는 생산하기 힘든 스테인리스보일러에 대한 고유의 기술적 노하우를 적용해 가정·목욕탕용 스티프형 등 제품을 양산하고 있다.

이 회사는 경인지역과 대구 전주에 사무소를 두고 본사와 체계적인 영업시스템을 구축해 놓고 있다.

이 회사 관계자는 “스테인리스보일러는 전 원주택이나 음식점 양어장 온실 등에서 많은 수요가 기대되는 제품”이라며 “녹물 방지기능을 갖추고 있기 때문에 온실 등 습기가 많이

발생하는 곳에서 효과적으로 사용할 수 있다”고 말했다.

그는 또한 “선진국에서는 이미 주철보일러가 스테인리스보일러로 대체되는 등 이 제품의 수요가 급증하고 있다”고 설명하고 “스테인리스보일러 분야에서는 국내 최고의 기술로 고효율 제품을 생산한다는 자부심으로 내수 공급·수출시장 확대에 나설 준비를 갖췄다”고 강조했다.

이 회사는 기술개발과 품질경영에 주력해 오는 동안 스테인리스보일러에 대해 ISO9001 인증을 획득한데 이어 중국 안전품질 승인을 획득하는 등 알찬 성과를 차곡차곡 쌓아가고 있다.

제일은 지난 86년 국민은행에서 유망 중소기업으로 선정된데 이어 89년 인천 남동공단 내에 신축공장을 준공하며 양산기반을 갖추었다. 이어서 92년 품질관리 대상과 96년 신기술 사업화 경진대회 동상을 수상한 바 있다.

## 제품수명 길고 빠른 열전달 등 강점

제일은 국내 처음으로 가정용 보일러를 개발한데 이어 최근 중형 스테인리스보일러를 추가로 내놓고 본격 시판에 나섰다.

제일은 그동안 9000kcal/H부터 3만5000kcal/H에 이르는 다양한 용량의 소형 스테인리스보일러를 주로 생산해 왔으나 이번에 1년 6개월간 2억원의 개발비를 투자해 중형 제품을 선보인 것이다.

이 제품은 5만, 7만kcal/H 등 두가지 용량으로 난방면적 80~125평까지 다양하게 설치할 수 있으며 대형식당이나 공장 온실 등 많은

양의 온수와 난방이 필요한 곳에서 큰 효과를 보이는 제품으로 평가받고 있다.

보일러의 크기와 무게가 기존의 주철보일러에 비해 30% 이상 작고 가볍도록 설계했으며 마이컴 컨트롤러를 부착해 손쉽게 운전할 수 있다. 또한 스테인리스 재질이기에 때문에 부식으로 인한 제품의 수명단축 현상을 최소화했다. 특히 스테인리스의 특성 가운데 하나인 빠른 열전달로 신속한 급탕과 난방이 가능해 연료비가 절감되는 장점도 갖추고 있다.

스테인리스 보일러 (032)815-5461

## 고효율 기술, 품질 해외서 명성

롯데기공(대표 김우련)은 올해 가스보일러 시장점유율을 20% 이상으로 끌어올린다는 전략을 세워놓고 있다. 롯데기공은 제품(모델명 프린스 가스보일러)의 이미지를 높이는 한편 대리점 영업력 강화와 유통체계 다변화를 적극 추진하기로 했다. 또한 수출지역을 다변화해 경제위기로 인한 전반적인 내수 부진에 공격적으로 대응한다는 방침이다.

롯데기공은 외국에서 다져놓은 지명도를 활용해 수출드라이브 전략을 본격화하기로 한 가운데 올해 우루과이 칠레 뉴질랜드 지역에 30만 달러 규모의 수출실적을 올렸으며 중국 영국에서도 활발한 수출상담을 진행하고 있다. 이 회사 관계자는 "롯데기공의 가스보일러는 품질 기능 편리성 경제성 등 4가지 측면에서 한 발 앞선 효율성을 확보하고 있다"며 "특히 품질면에서는 난방과 온수의 온도를 일정하게 유지하는 비례제어방식을 채택하고 있으며 리모컨의 복잡한 배선을 두 가닥으로 줄

여 간편한 시공이 가능할 뿐만 아니라 분젠식 버너를 사용해 소음이 거의 없는 고효율 제품"이라고 말했다.

그는 또 "밀폐형, 강제급배기형으로 가스 소모량을 줄일 수 있는 절약형 제품"이라고 강조했다.

롯데기공은 기술개발과 마케팅 노하우를 축적하는 동안 91년 가스보일러 생산 전공정 자동화설비 공장을 준공했고 93년 전국 우수 애프터서비스업체 선정, 95년 ISO9001인증 획득 등 알찬 성과를 거두고 있다.

99년 5월 기존 가스보일러의 효율성 안전성 편리성 개념을 한 단계 발전시킨 신제품을 내놓을 예정이다. 이와 함께 애프터서비스를 강화한다는 방침 아래 단일 전화번호를 채택하고 전국 어디서나 대표전화로 신청하면 실시간 처리가 가능한 체제를 가동하고 있다. 이를 통해 소비자에게 더욱 다가가는 고객 만족 마케팅을 본격화한다는 복안을 가지고 있다.

## 같은 열량에 풍부한 온수공급이 강점

어린이나 노인층이 있어 온수사용량이 많은 가정을 위해 개발됐다. 겨울철 빈번한 목욕·샤워 등을 대비해 풍부한 온수를 확보하는데 중점을 두었다는 얘기다. 이 제품은 동파방지 회로를 장착해 섭씨 4도 이하일 때 히터와 펌프가 자동으로 작동하며 직수관·난방환수관을 통해 난방배관 안에 이물질이 들어가는 것을 방지하고 보일러의 이상온도 상승과 펌프의 과부하 가능성을 없앴다. 또한 난방열량에 비해 온수열량이 한 단계 높고 소량의 물을

사용해도 온수온도를 자동으로 조절할 수 있으며 사용자의 편의에 따라 가스량과 불꽃길이, 열량을 조절할 수 있다. 특히 가스의 열원을 직접 가열해 열교환 단일면적이 겨울철 1인당 목욕물량인 7.5~10l 와 섭씨 37~42도의 온도를 유지할 수 있도록 설계됐다.

열효율도 기존 제품에 비해 3~5% 높아 가구당 한 달에 7500원 정도의 가스비용을 절감할 수 있다.

온수증대형 보일러

080-023-8285

## 경제성 고려 석탄보일러 고수

천해보일러(대표 최동석)는 석탄보일러만을 전문으로 생산하는 업체이다.

천해보일러가 석탄보일러를 고집하는 이유는 간단하다. 이 회사 관계자는 “경제성을 검토한 결과 기름보일러의 9배에 달했다”며 “에너지원이라고는 석탄밖에 없는 국내 실정을 감안할 때 효율적인 난방과 경제성을 겸비한 석탄보일러를 사용해야 하는 것은 어찌보면 당연하지 않느냐”고 반문했다. 이 회사는 올해 4월에 설립해 태어난지 한 돌도 안됐다. 그러나 이 회사의 기술력이나 마케팅을 보면 보일러 업계의 기린아로서 손색이 없는 행보를 걷고 있다. 설립하기 전인 94년 이미 전자동 석탄보일러에 대해 국내 발명특허를 획득한 데 이어 올해 5월 생산기술 연구원에서 특허 기술평가 결과 우수판정을 받았다.

또한 정부 용자대상 품목으로 허가받기 위한 사전절차로 농업기계화연구소에 제품 성능에 대한 시험을 의뢰해 이달에 검증결과가 나

올 예정이다.

천해보일러는 올해 들어 고양시 꽃박람회를 비롯해 국제건축기자대전, 버섯 재배 우수 농기자대전, 농업 에너지 관련 기자대전 등에 제품을 출품해 성능을 인정받기도 했다. 이 회사는 전자동 석탄보일러가 정부 용자대상 품목으로 선정되면 농가 원예단지 등을 중심으로 90% 용자, 1년 거치 5년 상환, 연리 45%의 조건으로 제품을 공급할 예정이다.

이 회사 최동석 사장은 “전자동 석탄보일러는 100% 국산기술로 생산되는 신도불이 보일러”라며 “석탄보일러를 사용하면 국내 무연탄 광을 활성화할 뿐 아니라 에너지 수입으로 유출되는 연간 260억달러에 이르는 외화를 절약할 수 있는 일석이조의 효과가 있다”고 말했다. 최사장은 또 “대기업들도 제품 홍보만능 사고에서 탈피해 끊임없는 연구개발을 통해 소비자에게 다가가려는 자세로 업계의 발전에 이바지했으면 한다”는 바람을 덧붙였다.

## 연료비 경유 쓰는 것보다 60% 적게 들어

천해보일러의 전자동 석탄보일러는 대한석탄공사에서 양질의 석탄을 직접 공급받아 사용하기 때문에 기존의 경유를 사용하는 보일러에 비해 연료비를 60%나 절감할 수 있다.

이 제품은 내부의 차폐판이 연료공급량을 조절하고 피스톤 방식으로 연료를 공급하는 급탄장치가 역화현상을 제거한다.

자동 재처리장치를 통해 석탄이 효과적으로 연소되기 때문에 배출량이 기존 제품의 6분의 1에 불과하며 자동으로 포대에 담겨져 손쉽게 가동할 수 있도록 설계됐다. 이 제품은 또한

열교환기 내부에 다수의 수관과 집진판을 설치해 열효율을 80% 이상으로 높였으며 분진 배출량은 대기 환경보전법이 규정한 허용치 이하를 유지하고 있다.

국립기술품질원에 신기술(NT)인증을 신청한 이 제품은 직류모터와 자체 팬을 사용해 소음을 60dB 이하로 낮췄다. 현재 3만~20만 kcal/H에 이르는 5가지 제품을 생산하고 있으며 1만kcal/H 규모의 가정용 제품을 곧 시판할 예정이다.

전자동 석탄보일러

(02)201-3533