

# 보일러사도 환기시장 간다~

원자재 가격 상승과 달러화 약세 등의 영향으로 내수시장과 수출시장 모두에서 어려움을 겪고 있는 보일러 제조업체들이 일제히 환기시장으로 눈을 돌리면서 시장 쟁탈전이 뜨거워 지고 있다.

실내공기 오염악화를 이유로 공동주택과 관련 시설 등에 대한 환기시스템 설치를 의무화하는 '다중이용시설 실내공기질 관리법'이 지난해 발효되면서 주택 환기시스템 관련 수요는 매년 확대될 것으로 전망되고 있기 때문이다.

실제로 환기시장 규모는 2004년 500억원대에서 2005년 1000억원 규모로 성장했고 지난해에는 2200억원대를 기록했다.

업계 관계자들은 올해 환기시장의 규모를 약 3500억원대로 예상하고 있고 내년에는 5500억원대까지 성장할 것으로 전망하고 있다.

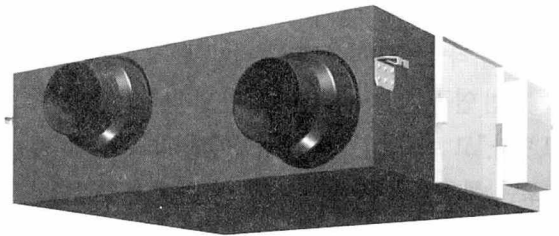
이에 따라 이 시장에 진출한 보일러사들은 일제히 신제품을 발표하고 나섰고 최근에는 경동나비엔과 대성셀텍이 새롭게 시장에 진입한 상태다.

주요 보일러사들이 출시한 환기시스템의 특징점과 마케팅 방향 등에 대해 알아 봤다. [편집자 주]

## ▶ 린나이코리아

신선한 공기도입을 위한 환기와 에너지손실을 억제하는 전열교환 기능을 가진 린나이코리아의 환기시스템은 폐열회수 환기시스템(ERV: Energy Recovery Ventilator)으로 실내의 오염된 공기를 밖으로 배출시키고 동시에 신선한 외부공기를 실내에 공급하는 양방향 환기시스템이다.

린나이 양방향 환기시스템은 냉난방을 하고 있는 실내에서 환기시 외부로 빼앗기는 열에너지를 회수해 실내에 공급하는 방식으로 고객의 사용 용도에 맞게 학교, 병원, 대형 사무빌딩 등 대형건물에서부



터 가정 및 사무실 등 작은 공간에 이르기까지 각 장소의 상황에 따라 최적화된 상태로 조절이 가능하다.

특히 실내에 따뜻함과 시원함을 유지하며 냉난방시 열손실이 적어 냉난방비용이 최대 33%까지 절감

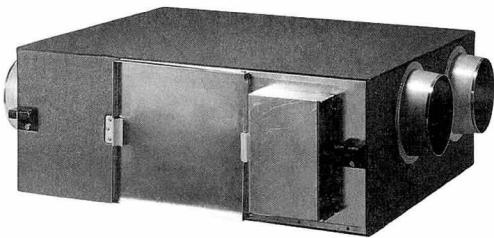
# 공동주택 등 의무화로 시장 팽창 경동나비엔 · 대성셀틱도 합류

되는 장점이 눈에 띈다.

지난 2002년 GHP를 도입해 본격적으로 공조사업에 진출한 린나이는 기술력과 노하우를 바탕으로 GHP 시장 진입 3년만에 보급률 톱 쓰리에 포함되며 빠른 성장세를 거두고 있다.

지난달 18일에는 공조시스템 사업 강화를 위해 시스템공조사업부를 분리해 설비자회사인 서울설비와 통합한 독립법인 린나이SE(주)를 설립하기도 했다.

개별 소비자의 취향이 중요한 보일러와 달리 공조시스템은 주로 건설업자와 대형건물 담당자를 대상으로 하는 영업으로 린나이의 브랜드 인지도가 더욱 빛을 발할 것으로 회사측은 예상하고 있다.



## ▶귀뚜라미보일러

귀뚜라미가 선보인 '에너지보존형 환기시스템'은 직교류형 플레이트핀 타입의 전열소자의 구조에 의한 열교환 원리를 적용하고 있다.

즉 특수 가공지 칸막이 판으로 급배기 통로를 완전히 나누어서 항상 신선한 공기만을 공급해주고 특수 가공지가 갖는 열통과 투습성을 이용해 급기와 배기

가 전열소자를 교차할 때 효율적으로 전열(온도와 습도)교환되는 것이 특징이다.

이에 따라 실내에 오염된 공기와 체취, 담배냄새 등을 실외로 배출하며 환기에 의해 항상 적절한 습도를 유지함으로써 곰팡이 발생을 방지해 소비자의 건강과 삶의 질을 향상시켜주는 제품으로 각광받고 있다.

귀뚜라미 에너지보존형 환기시스템의 특징점을 보면 에너지보존형 전열소자 사용으로 운전비용 절감이 가능하고 고투습 HE-Type 열교환기 사용으로 뛰어난 온\*습도 제어기능이 눈에 띈다.

특히 전열환기와 일반환기 전환과 자동운전도 가능하다.

타 보일러사와 마찬가지로 지난해 귀뚜라미보일러는 환기분야에서 괄목할만한 성과를 보이지 못한 것으로 알려지고 있다.

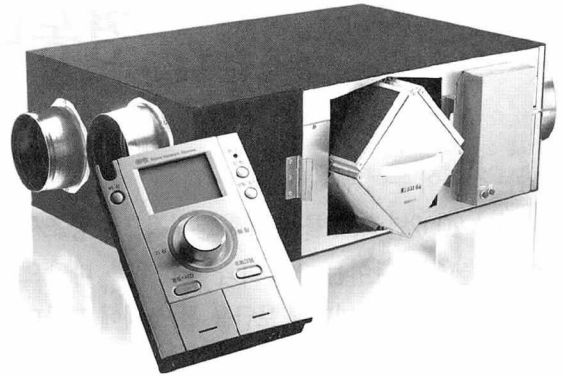
영업활동이 공동주택에만 한정되어 있어 시장 수요가 제한적이었기 때문이다.

그러나 올해는 학교나 병원, 관공서 등에서 의무적으로 환기설비를 설치해야 하기 때문에 기술영업 위주로 마케팅활동을 펼칠 예정이다.

## ▶롯데기공

롯데기공이 지난해 야심차게 내놓은 환기시스템 'Blue Path(블루패스)'는 광촉매(UV-C램프)적용으로 살균된 청정공기를 제공하며 서랍식 구조의 필터 교환방식으로 사용이 편리하다.

특히 BLDC 모터를 채용해 기존 제품보다 소음을 10% 정도 개선했으며 세련된 디자인과 보완된 기능



으로 소비자들에게 각광받는 제품으로 떠오르고 있다.

또한 By-Pass 기능을 탑재했는데 이 기능은 주방 레인지 후드 작동시 거실·주방의 배기를 차단하고 주방 급기만 공급하는 기능으로 주부들의 편리성을 강조했다.

이와 함께 외기 보상 히터를 채용해 외기 온도가 영하권으로 떨어질 때 작동돼 급기 온도를 보정함으로써 결로현상을 방지해주는 장점을 가지고 있다.

지난 2004년 환기시장에 뛰어든 롯데기공은 지난해 공동주택 환기설비 시장에서만 약 40억원의 매출 실적을 올렸다.

올해 롯데측은 약 4000대에 해당하는 60억원을 목표로 환기시장에 입지를 굳힐 예정이다.

▶경동나비엔

경동나비엔은 이달중 '내 가족의 건강을 생각한다'면이라는 슬로건 아래 '청정 환기시스템'을 출시한다.

경동측의 환기시스템은 쾌적한 실내 공기 유지는 물론 에너지 절약, 다양한 편의성 등의 기능이 강조

된 제품이다.

경동의 환기시스템은 강제로 깨끗한 실외 공기를 유입하고 오염된 실내공기는 배출할 수 있는 동시 급배기 방식을 채택하고 있다.

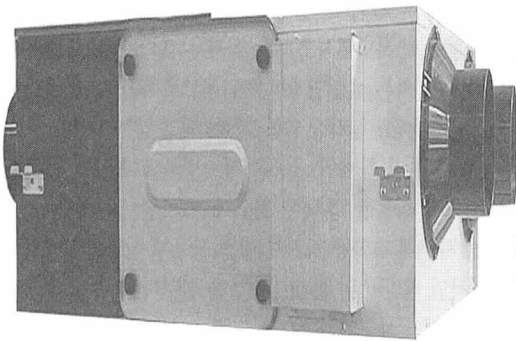
이 방식은 환기효과를 극대화해 안정적으로 실내 공기를 환기하고 각종 오염물질을 신속하게 제거해 준다. 특히 고유가 시대 에너지절약 효과도 제시하고 있다.

고효율 전열교환기가 실내 공기 배출과 실외 공기 유입이 일어날 때 방출되는 열을 회수해 열손실을 방지해주며 여름에는 냉방효과를 겨울에는 난방효과를 볼 수 있어 냉난방 유지비를 절감할 수 있는 장점을 지녔다.

또한 이번 출시된 환기시스템은 차세대 기술 분야인 홈네트워크 방식이 도입돼 U-HOME 실현을 가능케 했다.

관계사인 경동네트웍의 홈네트워크 시스템과 연계해 집안 밖에서 유무선 전화와 인터넷으로 환기시스템을 제어할 수 있는 것이 두드러진다.

올해 환기시장에 뛰어든 경동측은 높은 브랜드 인지도와 전국 350여개 대리점의 영업력을 통해 신규



아파트와 관공서를 대상으로 영업활동을 펼칠 예정이다.

▶대성셀텍

대성셀텍의 환기시스템은 강제 급배기 방식의 전열교환 환기시스템으로 실내의 공기의 교체 및 순환을 통해 실내오염물질의 제거와 탈취, 제진(공기중에 떠도는 먼지를 없앴) 등의 실내공기질에 대한 우수한 개선효과를 자랑한다.

신제품 공기청정형 환기시스템은 천장 매립타입으로 실내의 오염된 공기를 실외로 배출시키고 동시에 신선한 외부 공기를 실내에 공급하는 양방향 환기시스템으로 가정에 설치, 사용할 수 있도록 주거용으로 제작됐다.

특히, 냉난방시 열손실이 적어 냉난방 운전비용을 절감할 수 있으며, 향균, 프리, HEPA, 탈취 등 네 가지 고성능 필터를 사용해 새집 증후군 등 실내 각종 유해물질을 외부로 배출시켜주며 아토피 억제에도 효과적이다.

또한 양흡입 팬(fan)을 적용한 저소음 운전이 가능하며, 슬림한 디자인으로 설치 및 유지보수도 용이하다.

대성셀텍 신성수 전략기획팀장은 “새집증후군 및 아토피로 고생하고 있는 가정이 많아지고 있는데 이를 억제하기 위해서는 보다 근본적인 환기시스템이 필요하다”고 말했다.