

## ESCO 사업으로 희망을 설계하는 두영(주)

24년간 에너지절약사업이라는 외길을 걸어온 두영(주). 절전형 전자식 안정기 생산을 시작으로 설립된 두영은 지난해 ESCO기업으로 등록하며 새로운 희망을 설계하고 있다. 특히 국내 최고의 베테랑들로 구성된 에너지사업부는 불과 1년 만에 폐열회수 열교환기 설치공사를 비롯해 굵직한 사업들을 성공적으로 진행하며 ESCO 분야 내 슈퍼루키로 떠올랐다. 글·사진 최원근(프리랜서)

### for ESCO, by ESCO, of ESCO

두영은 (주)두원을 모태로 1983년 설립되었다. 당초 절전형 전자식 안정기 생산을 주력으로 했고, 절전형 조명 등의 유통사업도 함께 진행했다. 이로 인해 설립 초기부터 두영은 에너지절감사업 분야에 두각을 나타냈다. “ESCO에 등록만 안 되었을 뿐이지 사실은 에너지절감부문 사업을 해오면서 ESCO에 대해 많은 관심을 갖고 있었습니다. 최근 범 세계적으로 지구 온난화에 따른 관심이 고조되면서 우리나라도 기후변화 협약 의무 감축국 압력이 더욱 거세지고 있습니다. 정부에서도 녹색성장을 위한 강력한 정책을 펼치고 있으며, 향후 에너지절감 시장이 확대될 것으로 예상됨에 따라 에너지사업 영역의 확대 차원에서 ESCO 사업에 진입하게 되었습니다.”

고진규 전무의 말처럼 두영은 ESCO 사업이 본격적으로 진행되기 이전부터 ESCO 관련 사업을 진행하고 있었다. 국내에 ESCO 사업이 활성화되기 시작한 것은 1999년부터였다. 즉, 두영은 그보다 앞서 ESCO 사업을 진행하고 있었던 것이다. 실제 고 전무는 ESCO를 국내에 정착시킬 당시 도움을 준 ESCO 선구자 중 한 명이기도 하다.

두영은 크게 고효율 제조사업부, 조명사업부, 기술연구소로 운영되었으나, 2009년 에너지사업부가 생기면서 조명사업부는 분사되었고, 현재는 ESCO 사업을 주력사업으로 분야 내 국내 선두를 꿈꾸고 있다.

“현재 주력하고 있는 사업부문은 열병합발전계통 및 폐열회수부문으로써 저온폐열 부문 및 대형 히트펌프를 통한 폐열회수 부문에 집중되고 있습니다. 아직도 폐열회수가 안 된 사업장이 꽤 많이 있어 이 부분에 집중적으로 사업을 추진하고 있고, 소각장 스팀공급 사업에도 많은 진전이 있어 조만간 좋은 결과가 있을 것으로 판단됩니다.”

고 전무가 언급한 열병합발전계통 및 폐열회수부문 사업은 대부분 ‘대형’으로 이뤄지고 있다고 한다.





두영(주) 에너지 사업부

현재 진행 중인 사업의 규모가 230억 원에 다다를 정도라고. 두영이 이처럼 대규모의 ESCO 사업을 진행할 수 있는 데에는 베테랑 직원들로 구성된 인프라와 자체 연구소를 통한 높은 기술력, 경험에서 얻은 값진 노하우가 바탕이 되고 있다.

### 실력과 도전으로 기적을 일궈내는 사람들

“과거 대기업의 ESCO 업체에서 다양한 프로젝트를 경험한 인력으로 구성된 연구원들이 기술경험을 바탕으로 지난해 한국기초소재와 폐열회수 프로젝트를 계약하여 성공적으로 준공을 하게 되었습니다.”

이는 인천 만석동 한국기초소재(주)의 폐열회수 열교환기 설치공사에 대한 이야기다. 얼핏 듣기엔 단순한 폐열회수 공사라고 생각할 수 있지만, 이 프로젝트를 놓고 일각에선 기적의 결과라고 불릴 정도로 대단한 사건이었다. 프로젝트 자체가 상당한 고 난이도의 기술력을 요하는 공사였기 때문이다.

“일반적으로 폐열회수는 간단한 절감기술로 여겨 왔었으나, 한국기초소재와 같은 몰탈공장의 경우는 Stack으로 배출되는 온도가 저온이었고 Mill의 정압이 흔들릴 경우, 트러블 요인이 발생할 수 있기 때문에 그간 여러 업체들이 실패한 이력이 있는 쉽지 않은 프로젝트였습니다.”

한 치의 오차도 용납할 수 없는 공사를 두영은 완벽한 기술력으로 성공적으로 끝낼 수 있었다. 그 결과 12%를 예상했던 절감액이 22%를 상회하는 등 놀라운 성과를 보여주기도 했다. 이 외에도 두영은 현재 다양한 대규모의 에너지사업을 추진 중에 있다. 물론 어떤 사업이든 최고의 결과를 가져올 자신이 있기 때문이다. 물론 그 자신감과 높은 성과, 인지도의 이면에는 베테랑 연구원들이 자리하고 있다.

“사람을 구하는 데 가장 큰 어려움을 겪고 있습니다. 현재 10여 명으로 구성된 에너지사업부의 팀원들은 저마다 다양한 프로젝트를 진행했던 베테랑들입니다. 다시 말하면, 국내 최고의 인력을 확보하기 위해 무엇보다 과감하게 투자하고 있습니다.”

실제 두영의 에너지사업부 팀원들은 분야 내에서 최고의 지식과 기술을 겸비한 이들로 구성되어 있다. 또한 현재의 위치에 머물러 있는 것이 아닌 끊임없는 교육과 훈련을 통해 두영은 더 높은 비전을 실현해가고 있다.

먼저 일주일에 한 번 팀원의 스터디가 실시되고, 한 달에 한 번 워크숍을 통해 기술개발 및 기업의 나아갈 방향 등에 대한 토론이 진행되고 있다. 특정 분야에 대해서는 메이커를 초빙해 강의 및 발표회를 진행하고 있다.

“저희 같은 중소기업은 전 분야의 기술력을 확보할 수 없기에 전문분야를 특화해서 집중하는 방향으로 계획을 하고 있고, 기술 인력의 고급화를 위해 국내외 분야별 적용사례 연구회를 가동하고 있습니다. 아울러 선진기술 습득을 위해 해외 연수까지도 계획하고 있어 작지만 강한 기술력을 보유한 중소기업체로 발전시켜 나갈 것입니다.”

고급 인력을 통해 비전을 실현해가고 있는 두영은 향후 기술 인력의 확보와 더불어 특화된 기술 개발에 더욱 정진할 계획이며, 대기업과 상생하는 프로젝트를 개발해 대형 사업에 집

중해 나간다는 방침이다.

## ESCO 선구자가 말하는 ESCO의 미래

“현재 정부에서 ESCO 사업 발전을 위해 여러 가지 고민을 하고 있고 아울러 정부의 에너지목표관리제 계획에 따른 영향으로 ESCO 시장은 더욱 확대될 것으로 예상됩니다. 정부 차원에서는 과감한 ESCO 자금 재원 확충으로 올해처럼 조기에 자금이 소진되어 사업이 위축되는 현상이 생기지 않도록 연중 지원체제로 전환을 검토해야 하며, 아울러 공공부문 ESCO 시장 확대를 위해 정부의 과감한 정책적 지원이 필요하다고 판단됩니다.”

고 전무는 이러한 ESCO 시장의 현재 문제점에 대해 해결방안을 제안했다.

“공제조합 설립은 아마도 중소기업체는 대부분 찬성할 것으로 생각합니다. 두영에 근무하기 전 대기업에서 근무할 때는 ESCO 자금 사용에 고민이 없었습니다만, 중소기업체에 와 보니 가장 어려운 점이 영업이 아니라 금융권에서의 ESCO 자금 인출 문제인 것 같습니다. 따라서 두영도 동일한 문제로 어려움을 겪은 바 있으며, 적어도 자금 인출에는 신경을 안 쓰고 영업에만 몰두할 수 있도록 조속히 공제조합이 설립되어야 하지 않을까 싶습니다.”

고 전무가 바라본 ESCO의 미래는 밝다. 물론 아직은 해결해야 할 문제점들도 많지만 그것은 기업과 정부를 포함한 모두가 풀어나가야 할 숙제이다. 분명한 것은 다가올 미래를 맞이하는 우리의 자세일 것이다. 고 전무의 말을 빌려 표현하면 ‘저가 경쟁으로 레드오션(Red Ocean)에 허덕이지 말고, 블루오션(Blue Ocean)을 창출하는 것, 그것이 바로 ESCO 업계가 더욱 발전할 수 있는 지름길이 될 것이다.’