

## [FIELD REPORT] 대성에어테크

[출처] : 산업일보 (www.kidd.co.kr)

### 산업환기장치 100% 국산화 실현 제품화

기사입력 2014-03-23 11:30:19

열유체공학과 연계한 연구개발 집중

[산업일보 부산/ 유정아 기자]

일본 토털 환기 대표기업인 가마쿠라사의 한국 에이전시가 불모지나 다름없는 국내 산업환기 장치의 국산화 작업에 과감하게 뛰어 들었다. 그 누구도 엄두를 내지 못했기에 관련 업계도 이 회사의 행보를 예의주시하고 있다.



대성에어테크(대표 김영식 www.dsat.co.kr)는 최근 완제품 수입에서 탈피, 핵심 부품만 수입하고 나머지는 자체 생산형태 라인을 구축했다. 아직 시장에 선보일 단계는 아니지만 가마쿠라사의 품질력을 구현하면서도 100% 국산화를 구현한 제품 출시를 앞두고 있다.

어떻게 보면 무모한 도전이라는 시각도 있었지만 수입완제품에 따른 비용부담을 국내 기업에 전가시키고 싶지 않겠다는 대성에어테크의 자존심이 국산화를 앞당기는 계기가 됐다.

사실 초창기 환기 산업은 단순히 오염물질을 환기하거나 수증기를 제거하는 단순 애로사항을 해결해 달라는 주문이 주를 이뤘다. 그러나 최근에는 지구 온난화 영향과, 환경에 대한 중요성이 대두되면서 클린사업장 개념이 도입됐고 여름과 겨울철 작업장 온도를 조절해 달라는 요구가 상당수를 차지하고 있다.

단순한 온도조절뿐 아니라 실내 공기 질 개선까지 동시에 진행돼야 하는 까닭에 전문 지식과 기술력이 뒷받침돼야 한다. 단순 조립과 설계만으로는 고객의 니즈를 따라갈 수 없기 때문이다.

환풍기에 대한 전문서적이 많지 않았던 탓에 직접 김영식 대표가 발품을 팔아가며 열악한 국내 작업현장을 일일이 찾아갔고, 꾸준한 자료 수집을 통해 이를 응용, 현장에 적용하는 과정을 수없이 거쳤다.

여기에 좀 더 나은 제품 생산을 위해 열유체공학과 연계한 연구개발에도 몰두했다. 일본 가마쿠라사를 능가하는 제품을 만들겠다는 그의 열정은 현장에서 그 진가를 발휘했다.

“단순하게 생각하면 물건을 단순 판매하는 것이지만 제품 설치 후 쾌적한 작업장이 됐고 숨쉬기가 한결 편해진 것은 물론 기업 생산성을 끌어올렸다는 얘기를 전해들을 때면 보람과 희열을 느낀다”고 말했다.



김영식 대표

### **도전가치 있는 '매력있는 시장'**

사업초기 기술연구 분야에 70%, 영업 30% 비중을 할애하는 바람에 수익구조는 널뛰기 했고, 항간에서는 '일단 팔고봐야 하지 않겠나'라는 말을 하면서 엔지니어적 사고를 버리라고 하는 사람들도 있었다. 그럼에도 그는 흔들림 없이 정도 영업을 펼쳐왔다.

신념을 놓지 않은 덕에 10년이 지난 후에도 연락을 취해 오는 고객들이 생겼고, 각 지역에서 작업환경을 개선해달라는 주문도 이어지고 있다.

그의 노력 덕분에 구전을 통한 거래가 이뤄지고 있고 요즘은 역문의 하는 고객도 생겨났다.

국내 굴지의 대기업에서 15년 동안 근무하던 그가 환풍기 시장에 뛰어든 이유가 궁금해졌다.

비록 시장성은 떨어지지만 기업 생산성 향상과 근로자들의 열악한 작업환경을 개선해줄 수 있다는 점이 그에게는 도전가치가 있고 한없는 매력으로 다가왔기 때문이라고 회고했다. 그런 그에게는 시간이 없었다. 1991년부터 이 분야에 대한 시장성 조사에 들어갔고 1996년 이 일에 본격 뛰어들었다.

그러나 그렇게 녹록치 않았다.

오랫동안 몸담았던 직장을 퇴사 후, 환풍기 관련 업체에서 잠깐 근무를 했었다는 그는 “처음에 너무 쉽게 생각했다. 광범위하면서도 단순하고 쉬울 것 같았지만 여간 복잡하고 어려운 공정을 거치는 게 아니었다”고 당시 어려움을 토로했다.

결국 그는 환기제품 시장에 60년 이상의 외길을 걸어온 일본 가마쿠라(KAMAKURA)를 알게 됐고, 풍부한 실적을 보유하고 있는 이 회사의 SOLE-AGENCY로 첫 발을 내딛었다.

국내 우수 작업장의 성공적인 작업환경 개선과 환기 기술보급을 통해 국내 산업 환기장치의 새로운 장을 열어가겠다는 그의 꿈이 시작됐다.



설치 사진

### 100% 국산화 그 꿈을 향한 전걸음

“국내 환풍기 제작용체는 자동차산업과는 달리 수요가 많지 않아 영세한 실정”이라는 그는 이 같은 환경에 하드웨어와 소프트웨어도 제대로 갖추지 않은 채 주먹구구식으로 운영되고 있는 점을 늘 안타까워했다.

일본의 60년 전통을 결코 무시할 수 없었다고 말문을 연 김 대표는 기술력으로 무장한 가마쿠라 사 제품의 경우 국내 제품과 가격면이나 기술적 측면에서도 많은 차이를 보였다고 말했다.

사업을 구상하며 이 분야에 대한 장단점을 알아야겠다는 생각이 들었고. 끊임없이 고민하며 기술 개발에 힘쓰다 보니 이제 노하우와 기술력도 축적됐다.

그런 그에게 또 한 번의 위기가 찾아왔다.

96년도에 창업한 대성에어테크는 바로 이듬해 IMF를 맞아 휘청거리기도 했고, 2008년도 역시 서브프라임으로 인해 애를 먹었다.

사업주 입장에서 환기장치는 반드시 필요하다고 생각하면서도 겉으로 드러나지 않는 투자라는 생각에 기업들의 설비투자는 저조 할 수밖에 없는 실정이었다.

이제 김 대표의 목표는 하나다.

꾸준한 연구와 개발을 통해 환경문제를 해결하는 것은 물론 제품 품질은 높이고, 가격은 낮춘 100% 국산화에 도전하는 것이다.

아울러 기업이 임의로 설비투자 하면서 가져올 수 있는 실패를 사전에 방지할 수 있도록 무료 자문 컨설팅과 같은 재능기부를 하고 싶다는 속내도 내비쳤다.

“환풍기 산업은 간접설비로 간주하는 탓에 경기에 민감 할 수밖에 없다”며 “냉난방과 다른 기능의 환기분야의 개선을 통해 최적의 작업환경을 갖춰야 한다”고 강조했다.

포기할 줄 모르는篤심과 도전정신으로 끊임없는 기술 개발에 힘 쓴 그가 열악한 국내 환풍기 시장에 세계 최고 수준의 기술력으로 무장한 제품을 선보이길 기대해 본다.

부산/ 유정아 기자 qutyja@naver.com

Copyright © 산업일보. 무단전재 및 재배포 금지