

“화학 플랜트 30년 한우물… 2030년 매출 1000억 목표”

혁신기업 돋보기 세종기술 고영현 대표

28년간 반응기·열교환기 기술 축적
설계서 인허가까지 턴키 EPC 수행
EPC 역량, 부가가치·성장 기반 강화
지속가능 기업위해 신사업 본격 시동
페PET 화학적 재활용 상업생산 추진
폭발위험 없앤 전고체 생산설비 개발

부산 강서구에 있는 화학 플랜트 전문 기업 세종기술. 30년 가까운 세월동안 한 우물을 파왔던 세종기술이 2차전지 소재 생산설비, 페PET 재활용 플랜트, 원자력 기자재·산업설비 등 신사업을 통해 2030년 '매출 1000억원, 수출 5000만 달러'를 향해 달려가고 있다.

세종기술은 계열사를 포함해 지난해 270억원 가량의 매출을 올렸다. 베트남과 인도네시아 법인을 중심으로 해외시장 개척에도 힘쓰며 2024년에는 수출이 2000만 달러를 넘어서기도 했다.

고영현 대표가 98년 당시 세종화공기계라는 이름으로 창업한 세종기술은 중소기업에선 드물게 설계, 조달, 시공, 시운전, 인허가까지 플랜트의 모든 과정을 일괄



고영현 세종기술 대표가 부산 본사 공장에서 설계를 하고 있다.

/이노비즈협회

수행하는 턴키 EPC 역량을 갖춘 엔지니어링 기업이다. EPC란 Engineering(설계), Procurement(조달), Construction(시공)의 약자다.

“우리회사는 처음부터 EPC를 해왔다. 공사금액 1억원, 2억원 등 소규모 사업부터 차근차근 다져왔다. 단품으로 가서는 매출 규모와 부가가치가 적다고 판단했다. 나는 기계를 공부했지만 화학 플랜트를 하면서 발주회사와 끊임없이 소통을 해 화학도 어느 정도 안다. 모르는 것은 끊임없이 물었다. 그러면서 신뢰를 쌓아

왔다.” 부산 본사에서 만난 고영현 대표의 설명이다.

세종기술은 화학 플랜트의 핵심 설비인 반응기, 열교환기, 압력용기 등에서 다져온 노하우를 바탕으로 2차전지·친환경 분야로 사업을 다각화하며 지속 성장을 꾀하고 있다.

고 대표는 “오는 2030년부터 우리나라는 페PET의 30% 이상을 재활용해야한다. 이에 발맞춰 우리 고객사와 페PET 재활용 기술을 개발하는데 성공했다. 올해부터 국내 최초로 상업생산도 시작할 계

획”이라며 “우리 기술은 페PET를 잘게 부수는 기계적 방식이 아니라 색깔과 물성에 변화가 없고 무한정 재활용이 가능한 화학적 방식이다. 이는 이산화탄소 배출도 최소화할 수 있어 친환경적”이라고 설명했다.

회사는 2차전지 전고체 소재(Li2S) 생산설비 분야도 개척해나가고 있다. 폭발 위험을 없앤 기술을 개발해 2024년 8월부터 시험생산에 들어갔고 지난해 4월부터 상업생산을 시작했다. 이미 전고체 소재 3차 증설(P3 공장)에도 착수했다. 이를 통해 내년 6월까지 제품을 생산하고 향후엔 4차 증설에도 나설 계획이다.

데이터센터 증설 등으로 전력 수요가 크게 늘어나며 커지고 있는 원전 건설·해체 시장도 미래 먹거리다.

고 대표는 “우리 회사는 지난해 원전기업(그린) 인증(9월), 한전KPS A등급 등록(10월), 한국수력원자력 A등급 등록(12월) 등을 통해 원자력 시장에 새로 진입할 수 있는 발판을 다졌다. 원전 장비해체는 국내 4개 기업 중 하나로 우리가 수행하고 있다”고 설명했다.

“We are building the future(우리는 미래를 만들어 간다). 4차 산업을 현실로 만드는 초격차 화학플랜트 기업.”

이 두 문장에는 세종기술과 고 대표의

비전이 고스란히 녹아 있다.

그는 “평생을 쌓는다는 평생이 걸리지만 무너지는다는 1초면 충분하다. 우리 27년간 한 건의 품질사고 없이 고객과 신뢰를 지켜왔다. 이것이 가장 큰 우리의 자산”이라고 전했다.

세종기술에는 현재 28년 창업 당시 고 대표와 함께 시작한 2명이 근무하고 있다. 다른 회사에선 정년이 되면 퇴직하기 바쁘는데 세종기술에선 나이를 먹어도 누구나 제 역할을 할 수 있는 길이 열려 있다. 77세에 퇴직한 한 직원은 나갈 때까지 임금피크없이 월급을 고스란히 받았다.

“내가 시작한 회사지만 아무것도 없는 나를 직원들이 잘 먹고 잘 살게 해줬다. 직원들이 평생 먹고 살 수 있도록 지속가능한 회사를 만들어 놓겠다는 것이 나의 꿈이다. 2차전지, 친환경, 원전 사업에 새로 도전하는 것도 이때문이다.”

동행 취재한 이노비즈협회 관계자는 “우수한 기술력을 갖춘 기업이라도 글로벌 사업 경험과 노하우를 회원사들과 공유하겠다”고 전했다. /부산=김승호 기자

bada@metroseoul.co.kr



metro

中企 50곳, 온라인 수출길 본격 확대

중진공, 고비즈 수출지원 2차 모집
이달 31일까지 참여기업 신청 접수
바이어 발굴·홍보물·무역 실무 지원

중소벤처기업진흥공단이 ‘2026년 온라인수출플랫폼 사업 고비즈 수출지원’ 참여기업 2차를 모집한다.

19일 중진공에 따르면 20일부터 이달 31일까지 모집하는 ‘온라인수출플랫폼 사업 고비즈 수출지원’은 중진공이 1996년부터 운영해 온 온라인 기업 간 거래(B2B) 플랫폼 ‘고비즈코리아(GobizKorea)’를 활용해 국내 중소기업이 글로벌 바이어를 발굴하고 온라인 수출을 확대할 수 있도록 인프라 구축을 지원하는 사업이다.

지원대상은 온라인 기반 B2B 수출을

희망하는 중소기업이다. 2차 모집에서는 ‘기반조성’ 분야에서 서류평가를 통해 약 50개사를 선정한다.

‘기반조성’ 분야는 중소벤처기업이 장기적으로 자생할 수 있도록 수출 기반을 구축하는 데 초점이 맞춰져 있다. 선정기업은 ▲고비즈코리아 내 제품페이지 및 기업 홍보용 미니 사이트 구축 ▲제품 홍보영상 제작 ▲영문 거래 제의서 및 안내서(카탈로그) 제작 ▲검색엔진 마케팅 ▲해외바이어 발굴 및 매칭 지원 ▲무역 실무지원 등 온라인 수출 초기단계에 적합한 인프라 구축 지원을 지원받는다.

이를 통해 중소기업은 수수료 부담을 낮추고 독자적인 자사 플랫폼을 구축하는 등 해외시장 진출을 위한 초석을 다

질 수 있다.

‘온라인수출플랫폼 사업 고비즈수출지원’ 참여 희망 기업은 고비즈코리아 누리집에서 신청하면 된다. 고비즈코리아 카카오톡 채널 추가 시 실시간 알람 서비스를 통해 각종 온라인수출 사업 및 행사 정보 등을 자동으로 받아볼 수 있다.

한편, 중진공에선 고비즈코리아에 누구나 직접 제품을 등록해 B2B 온라인수출을 진행할 수 있도록 ‘수출계약 대응지원 사업’을 운영하고 있다. 해외바이어의 구매오퍼가 접수될 경우 제품 등록 기업은 해외 바이어 구매문의의 유효성 검증부터 계약서 검토까지 무역전문가의 1대1 실무 지원도 받을 수 있다. 신청은 11월 말까지다.

/김승호 기자



(앞줄 왼쪽 8번째)인태연 소진공 이사장이 신입직원들과 기념촬영을 하고 있다.

소상공인 지원 새 인력 55명 전국 배치

소진공, 상반기 신입직원 임용

소상공인시장진흥공단이 올해 상반기 신입직원 55명을 선발하고 임용식을 가졌다. 19일 소진공에 따르면 임용 대상자는 행정사무일반 54명, 행정사무기록물관리 1명이다.

신입직원들은 지난 16일 임용식 이후 약 2주간의 합숙 집체교육 과정을 이수하고 공단 본부(대전) 및 전국 지역본부

와 센터에 배치되어 실무에 투입할 예정이다.

인태연 소진공 이사장은 “이번 신입직원 채용은 소상공인과 전통시장의 지속가능한 성장을 함께 이끌어갈 인재를 맞이했다는 점에서 의미가 크다”며 “앞으로도 공단은 전문성과 책임감을 갖춘 인재를 지속적으로 양성·충원해 소상공인 지원 역량을 강화해 나가겠다”고 밝혔다.

/김승호 기자

코웨이, 롯데렌탈과 멤버십 영토 모빌리티로 확장

장기렌터카 계약 시 3.5% 캐시백
차량 정비·검사대행 할인 등 혜택

코웨이가 롯데렌탈과 손잡고 고객 추가 혜택 확대에 적극 나섰다.

19일 코웨이에 따르면 이번 협약은 코웨이 고객 전용 멤버십 서비스인 ‘코웨이 멤버십 클럽’의 제휴 혜택을 차량 이용·관리 영역까지 확대해 고객 생활에 보다 유용한 서비스를 제공하기 위해 추진했다.

이번 제휴로 코웨이 고객과 코웨이의 실버케어 전문 자회사인 코웨이라이프솔루션 고객에게 롯데렌탈의 신차 장기렌터카와 차량 관리 종합 플랫폼 ‘차방정’ 서비스 할인 혜택을 제공한다. 신차 장기렌터카 계약 시 3.5% 캐시백 혜택을 받을 수



서울 구로구 지타워에서 진행된 업무협약식에서 (왼쪽부터)코웨이 분석한 사업관리실장, 롯데렌탈 조근행 마케팅부부장, 코웨이라이프솔루션 김명곤 대표가 기념 촬영을 하고 있다.

있으며, 차방정의 멤버십 구독·병문장·자동차 검사대행 서비스도 할인된 가격으

로 이용 가능하다.

코웨이는 고객 생활과 밀접한 분야의 21개 파트너사와 제휴를 맺고 건강·여행·교육·문화 등 다양한 멤버십 혜택을 제공하고 있다. 이번 협약을 통해 모빌리티 서비스까지 제휴 영역을 넓혔다.

코웨이와 롯데렌탈은 앞으로도 각사가 보유한 서비스 역량을 바탕으로 협력 체계를 이어가며, 양사 고객을 위한 혜택을 확대해 나갈 방침이다.

코웨이 분석한 사업관리실장은 “고객 생활과 밀접한 다양한 분야의 파트너사와 협력을 확대해 코웨이 멤버십 클럽만의 차별화된 서비스를 선보이고 고객 만족도를 높여 나갈 것”이라고 말했다.

/김승호 기자

대동, DJI 드론으로 미래농업 시장 공략

농업용 드론 3종 국내 공급

대동이 글로벌 드론 기업 DJI의 농업용 드론을 국내 시장에 본격 공급한다. 19일 대동에 따르면 국내에선 매년 약 4000~5000대 규모의 농업용 드론이 판매되고 있으며, 대동은 이번 시장 진출을 통해 연평균 1000대 이상 판매를 목표로 하고 있다.

현재 국내에서 DJI 농업용 드론을 공식 판매하는 업체는 두 곳뿐이다. 대동은 전국 150여 개 대리점과 서비스망을 기반으로 구매 상담부터 사후관리까지 아우르는 현장 밀착형 서비스를 제공하며 시장 공

략을 본격화할 계획이다.

대동이 국내에 공급하는 DJI 농업용 드론은 ▲T25 ▲T50 ▲T70P 3종이다. 중소 및 소규모 필지에 적합한 콤팩트형부터 대형 농지용 모델까지 제품군을 구성해 농가 규모와 작업 환경에 따른 선택 폭을 넓혔다. 각 제품은 병해충 방제, 비료 살포, 농지 측량 등 다양한 농작업에 활용될 수 있다.

대동 이광국 국내사업부장은 “대동은 드론을 비롯한 AI 솔루션을 유기적으로 연결해 농업 현장의 생산성과 지속가능성을 높이는 미래 농업 인프라를 구축해 나갈 것”이라고 말했다.

/김승호 기자