“한국형 온돌 우수성 세계 전파… 바닥난방시장 패권 도전”

메트로가 만난 기업人

박 진 철 호야홈텍 대표

‘한국형 토종 온돌’로 세계 난방 시장을 호령하기 위해 나선 중소기업이 있다. 침체된 지역 경제를 살리고 지역 사회를 위한 기업의 사회적 책임 실천에도 앞장서고 있다. 전북 군산에 있는 호야홈텍㈜ 박진철 대표이사가 그 주인공이다.

KIST와 함께 ‘호야온돌’ 개발
탄소복합소재·맥반석 원재료 사용
열효율성 높고 대량생산 원활

호야홈텍은 건축개발·해외투자·남북경협 사업 등을 영위하고 있는 호야씨앤티가 지난해 설립한 바닥난방제품 제조·판매 기업이다.

전북 군산에 제 1공장·2공장을 두고 있는 호야홈텍은 한국과학기술연구원(KIST)과 함께 친환경 복합 신소재 난방제품이자 건식방식의 ‘호야온돌’ 개발에 성공했다.

박진철 대표는 “호야온돌은 우리나라에서 지금까지 사용해왔던 난방자재와는 다른 탄소복합소재와 원적외선을 방출하는 맥반석을 원재료로 사용했다는 것이 가장 큰 특징”이라며 “이때문에 ‘열전도성’과 ‘축열성’이 뛰어나고 습식방식 이상의 ‘높은 강도’를 갖고 있는 것이 장점”이라고 설명했다.

찜질효과가 뛰어나 건강에 좋을 뿐만 아니라 강도가 높아 꿀렁거림이 없는 등 난방을 위한 최적의 조건을 두루 갖췄다는 것이다. 이는 파이프를 둘러싸고 있는 상하판을 모두 탄소복합소재로 만들었기 때문이다.

호야홈텍과 KIST는 앞서 ‘열전도성, 축열성 및 난연성을 갖는 건축재용 탄소복합소재’ 기술이전을 위한 조인식도 가졌다.

KIST가 개발한 탄소복합소재를 적용한 호야온돌 판넬은 수평 방향 뿐만 아니라 수직 방향으로도 열을 쉽게 전달하기 때문에 열효율이 높고, 사출성형 방식을 통해 대량생산도 가능해 시장 수요에도 탄력적으로 대응할 수 있다.

호야홈텍의 군산 제1공장의 경우 10개의 사출생산라인을 통해 매달 60만 세트의 제품을 생산하고 있다.

호야온돌의 또다른 특징은 무엇보다 설치가 간편하고 친환경적이라는 점이다.

“시멘트 몰탈을 재료로 쓰는 기존의 습식방식 난방은 굳는데 시간이 걸리지만 호야온돌은 설치 후 바로 사용할 수 있다. 또 습식방식은 설치 작업이 어렵고 건설폐기물 등 환경오염 문제가 있지만 호야온돌은 이런 문제를 완벽하게 해결했다.” 박 대표의 설명이다.

단열재, 층간소음재를 제외한 공사비는 평당 15만원 정도다. 미숙련공 2명이 하루 30평 정도를 작업할 수 있을 정도로 설치도 매우 간편하다.

이때문에 단독주택, 빌라, 이동식주택 등 거주용 건물 뿐만 아니라 공장내 사무실, 독서실, 종교시설 그리고 전원생활을 위한 전원주택, 농막 등에 쉽게 적용할 수 있다.

특히 뜨끈뜨끈한 우리나라의 바닥난방 효과를 접한 해외에서도 ‘러브콜’이 이어지고 있다.

호야홈텍에서 마케팅을 총괄하고 있는 이정택 전무는 “해외에선 바닥난방보다는 라지에이터 방식의 난방이 일반적이다. 그런데 2018년 평창동계올림픽을 통해 한국의 바닥난방이 위생적이고 건강에 좋다는 것이 알려지면서 온돌에 대한 관심이 증가하고 있고, 호야온돌을 찾는 바이어도 늘고 있다”고 전했다.

이에 따라 호야홈텍의 호야온돌은 지난 8월 러시아에 첫 수출 물꼬를 텄다. 지금은 일본과의 수출 협의도 진행하고 있다.

박 대표는 “국내는 단독주택, 빌라를 시작으로 공동주택까지 사업을 확장해 나가는 한편 해외시장은 러시아를 비롯해 일본, 미국, 캐나다, 유럽 등을 중심으로 적극 개척해 나갈 것”이라며 “향후 주문 물량이 늘어날 것을 대비해 현재 가동중인 군산공장과 가까운 지역에 추가 생산을 위한 부지도 이미 확보해 놨다”고 전했다.

호야홈텍의 모회사인 호야씨엔티는 95년 설립 이후 국내에서 아파트 6000세대, 상업용 빌딩 7개동 등 부동산 개발사업을 통해 몸집을 키워왔다.

해외 진출도 시도해 베트남에선 달랏 우유 생산 및 유통, 러시아에선 관광단지 개발사업 등을 각각 진행했거나 추진중이다.

박 대표는 “2005년부터는 북한 기업과 아리랑태림합영회사를 설립해 석산개발, 화강석가공공장, 레미콘 및 골재사업을 수행하다가 2010년 5·24 조치로 사업을 중단할 수 밖에 없었다”면서 “향후 남북관계가 복원되면 북한측 파트너와 사업을 재개하고 남북철도연결사업에 필요한 레미콘, 골재 공급을 위한 준비도 계획하고 있다”고 덧붙였다.

이런 가운데 호야홈텍은 지난 8일엔 제25회 노인의 날을 맞아 본사가 위치한 전북 군산의 군산노인종합복지관에 1500만원 상당의 호야온돌 설치를 위한 기증식도 가졌다.

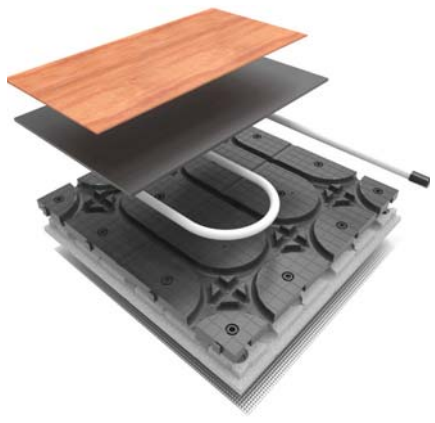
지역사회를 위해 기업의 사회적 책임을 실천해나가기 위해서다. 이날 기능식에는 호야홈텍 박 대표 뿐만 아니라 강임준 군산시장, 신영대 국회의원, 김영일 군산시의회 부의장, 배형원 군산시의원, 박광일 군산시의원, 지해춘 군산시의원, 노인복지관 운영위원 및 사회복지단체 관계자 등이 참석했다.

박 대표는 “온돌시스템으로 기뻐하는 어르신들을 보니 마음이 뿌듯하다”며 “이번 행사를 계기로 한국의 전통난방방식인 온돌의 우수성이 지역사회를 넘어 세계에 널리 알려지기 바라며 회사는 일회성 행사에 그치지 않고 사회적 후원을 위한 실천활동을 꾸준히 이어갈 것”이라고 전했다.

사명에 ‘좋을 호(好)’, ‘들 야(野)’를 쓰며 넓은 의미로 ‘좋은 나라’를 만들기 위해 최선을 다하는 호야홈텍·호야씨엔티. 고객·파트너와 함께 모두의 가치를 존중하고 공유해나가는 것이 ‘호야’ 박 대표의 경영철학이다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

호야홈텍의 전북 군산 1공장 전경.


호야홈텍이 개발한 호야온돌 제품 단면.

‘신차·서비스’ 투트랙 경쟁력 확보… 그룹 실적 개선 주도

›› 1면 ‘취임 1년 정의선 …’서 계속

2028년 도심 운영에 최적화된 완전 전동화 UAM 모델, 2030년대에는 인접한 도시를 서로 연결하는 지역 항공 모빌리티 제품을 선보인다. 미국 워싱턴 UAM 법인 설립, 항공우주 기술 개발 전문가 영입 등 조직도 확대하고 있다.

현대차는 지난 9월 자율주행 합작사 모셔널과 공동 개발한 아이오닉 5 기반 로보택시를 독일 뮌헨 IAA 모빌리티에서 공개했다. 모셔널은 글로벌 차량 공유업체 리프트와 협력해 2023년 아이오닉 5 로보택시를 활용한 완전 무인 자율주행 서비스를 시작한다.

현대차그룹은 미래 스마트 모빌리티의 핵심 분야로 전기차, 수소전기차 중심의 전동화 전략도 추진하고 있다. 전동화와 자율주행 기술 융합으로 자동차를 경험하는 방식의 근본적인 변화를 도모하고 지속 가능한 라이프스타일을 촉진한다는 방침이다.

또 ‘이동의 진화를 통해 인류에게 행복과 즐거움을 선사’하기 위한 모빌리티 서비스 분야에서도 속도를 내고 있다.

◆ 2040 수소 대중화… 현대차 2045년 탄소중립

지속 가능한 지구를 위해 정 회장이 가장 공을 들이는 분야는 수소에너지다. 정 회장에게 수소는 비즈니스 차원이 아닌 미래와 지구, 인류를 위한 솔루션이다.

특히 수소사회 비전과 탄소중립 실현은 글로벌 기후변화 위기를 극복하려는 정 회장의 의지와 맥을 같이 한다. 정 회장은 지난해 회장 취임 직후 첫 공식행보로 국내 수소경제 컨트롤 타워인 수소경제위원회 회의에 참석했다.

올해는 국내 기업들의 수소 사업 간 협력을 촉진하고 수소산업 저변 확대를 위한 최고경영자(CEO) 협의체 ‘코리아 H2 비즈니스 서밋’ 출범을 주도한 것은 물론 글로벌 무대에서 ‘수소위원회’ 공동회장 등을 맡으며 수소의 글로벌 의제화에 이바지했다.

아울러 현대차그룹은 탄소 배출 저감 노력도 이어가고 있다. 현대차는 2045년까지 자동차 생산부터 운행, 폐기까지 전 단계에 걸쳐 탄소중립을 달성하겠다고 밝혔고, 현대차 기아 현대모비스 등 주요 계열사들은 기업 사용 전력량의 100%를 재생에너지로 전환하는 글로벌 캠페인 RE100 가입을 추진한다.

◆ 경영 불확실성 돌파… 친환경 브랜드 입지 굳혀

정 회장 취임 전후로 글로벌 경영환경은 극히 불투명했다. 코로나19가 확산되고 원자재 가격 상승, 보호 무역주의 강화 등 불확실성이 심화됐다. 올해 초부터는 차량용 반도체 공급 부족으로 완성차 업체들은 어려움에 직면했다.

그렇지만 현대차·기아는 글로벌 시장의 기대를 뛰어넘는 신차와 고객맞춤형 서비스로 완성차 경쟁력을 확보했고 지난해보다 크게 개선된 실적을 기록하고 있다.

양사는 올해 9월까지 505만여대를 판매, 전년 동기 대비 13.1% 성장했다. 지난해 팬데믹 영향으로 인한 감소폭을 빠르게 만회하고 있다.

특히 미국, 유럽 등 주요 선진시장에서 산업수요 성장률을 상회하며 점유율을 높이고 있다. 미국 자동차 시장 전체 판매가 올 9월까지 13.3% 증가하는 동안 양사는 117만5000여대를 판매, 33.1% 성장했다.

유럽에서는 지난 8월까지 66만3000여대를 판매해 작년보다 28.3% 늘었다.

/양성운 기자 ysw@

中 부동산 개발사, 도미노 파산 위기

차이나 뉴스&리포트

30대 개발사 절반 ‘3대 마지노선’ 미달

중국 부동산 개발사들의 유동성 위기가 확산되고 있다. 민영 부동산 개발업체 1위인 헝다그룹이 디폴트(채무불이행) 위기에 직면한 가운데 30대 부동산 개발사들 절반 가량이 당국이 제시한 기준을 충족시키지 못한 것으로 나타났다.

11일 파이낸셜타임즈(FT)에 따르면 중국 베이커 연구원의 데이터를 기반으로 분석한 결과 중국의 30대 부동산 개발업자 중 14곳이 지난해 도입한 ‘3대 마지노선’ 중 하나 이상을 위반했다.

중국 정부는 지난해 8월 부동산 개발업자의 대출를 제한하는 ‘3대 마지노선’ 정책을 발표했다. 순자산 대비 부채비율, 순부채비율, 단기 부채 대비 현금보유비율 등 3가지 지표가 기준을 충족하지 않을 경우 은행에서 대출을 받을 수 없다. 은행 부채에 의존해 사업을 확장하던 대부분의 부동산 개발업체 입장에서 보면 추가 자금조달 창구가 아예 막히는 셈이다. 대규모 투자로 몸집을 키우던 헝다그룹이 위기에 빠진 것도 이런 고강도 규제가 시행되면서다.

지난달 헝다그룹이 베이징에 건설 중인 주택 개발 프로젝트 현장. /AP·뉴시스

베이커 연구원의 데이터는 지난 6월에 작성된 것이다. 당시 기준을 충족하지 못했던 헝다그룹은 실제 채권이자를 지급하지 못하고 디폴트 가능성이 커진 상태다.

헝다그룹은 단기 부채 대비 현금보유비율이 30개사 가운데 2번째로 낮은 곳이다. 단기 부채 대비 현금보유비율은만기가 임박한 부채를 상환하기 위해 얼마나 많은 현금을 가지고 있는지 보여주는 지표로 부동산 개발업체들의 재무취약성을 가장 직접적으로 보여준다.

헝다그룹은 자회사 지분 일부를 15억 5000만달러에 국영기업에 매각키로 하는 등 자산 매각에 나선 상태다.

/안상미 기자 smahn1@