

[CEO&]에이스브이, 품질·근성은 늘 통했다... 강소기업, 불황에도 웃다



AV 주식회사 에이스브이





강소기업. 한 국가의 경제를 튼튼하게 만드는 핵심적 요소임을 이제는 누구나 안다. 대기업이 중요한 역할을 하고 수많은 중소기업들이 소비자와 밀접한 관계를 유지하면서 핏줄같은 역할을 한다. 그리고 그 가운데서 있는 중견기업들. 이들의 도전과 욕심이 세계일류 제품을 만들어내고, 한국경제를 세계인의 가슴속에 심어주는 역할을 한다. 어렵게 시작해 장인의 근성을 갖고 성공할 때까지 밀어붙이는 욕심. 그리고 그 결과가 빚어낸 글로벌 수준의 품질. 이런 요소들이 강소기업을 진정한 애국기업으로 만드는 밑거름이다.

선박·플랜트 등 밸브 전문기업 (주)에이스브이

경남 김해시 주촌면에 있는 (주)에이스브이(회장 구윤회·www.ace-valve.co.kr)는 선박·플랜트 등 산업 전반에 쓰이는 밸브 전문기업이다. 산업용 밸브는 물이나 기름과 같은 유체가 흐르는 배수관에 장착되는 개폐장치로, 산업현장에서는 없어서는 안 될 중요 부품이다. 작은 힘으로도 개폐가 가능하고 높은 압력에도 버틸 수 있는 밸브 기술력이 이 회사의 핵심 기술력이다.

2000년 4월 설립된 (주)에이스브이의 무대는 처음부터 국내가 아니라 외국시장이었다. 창업 초기부터 연간 매출의 10~15% 이상을 기술개발과 설비에 투자함으로써 수입에 의존하던 산업용 밸브의 국산화를 주도했고, 해외에 역수출하는 경쟁력 있는 기업으로 성장했다. 현재 (주)에이스브이는 해외 46개국에 고객사 500여 개를 두고 있으며, 내수보다 수출 비중이 두 배 이상 높다. 좁은 국내 시장에 연연하지 않고 지속적으로 외국시장을 개척한 결과 유럽, 일본, 중국, 중동에 진출했고 아프리카 리비아에서도 바이어들에게 가장 인기 있는 제품으로 각인됐다. 이를 통해 지난해 7000만 달러 수출탑을 수상했다.

설립 당시 4억 원에 불과했던 매출은 매년 두 자릿수 이상 성장하며 10년 만인 2011년 832억 원을 기록했고, 이듬해에는 1200억 원을 벌어들였다. 이 중 80% 가까이를 수출에서 거뒀다.

(주)에이스브이가 세계적인 정밀 밸브 제조업체로 성장한 비결은 모방할 수 없는 기술력과 엄격한 품질관리, 그리고 다양한 제품 라인업이다. 대표 제품은 다른 밸브들에 비해 크기가 작고 중량이 가벼워 가장 보편적으로 사용되는 ‘버터플라이 밸브’다. 특히 (주)에이스브이가 생산하는 ‘트리플 에센트릭 타입’의 버터플라이 밸브는 고압에 적용하기 힘들다는 틀을 깨고 초저온, 고온, 고압에 사용할 수 있는 제품이다.

또 중동 담수화 프로젝트에 많이 수출되는 디스크 시트 타입 밸브를 비롯해 LNG선박에 쓰이는 초저온 버터플라이 밸브, 볼 밸브, 게이트 밸브, 체크 밸브, 글로브 밸브가 있으며 초저온 밸브의 경우 국내보다는 해외에서 제품의 우수성을 인정받아 많은 해외 프로젝트에 공급하고 있다.

연구개발에 매출 15% 투자...‘ERS’ 등 개발 성과

밸브 분야에서 다진 기술력을 바탕으로 (주)에이스브이는 최근 해양플랜트 기자재 분야로 보폭을 넓히고 있다. 이 회사는 세계 최대 오일&가스 메이저 기업 중 하나인 ‘FMC’와 전략적 제휴를 맺고 해양플랜트 기자재 공급에 나섰다. 2만여 명의 직원을 거느린 FMC사는 전 세계 16개 국 30개의 생산설비를 갖춘 글로벌 기업이다.

FMC로부터 의뢰를 받아 개발된 LNG 로딩암의 ‘ERS(Emergency Release System)’가 그 신호탄이다. ERS는 선박이 LNG 등을 공급하는 도중 너울이나 풍랑으로 선체가 요동칠 때 탱커에 연결된 매니폴드와 로딩암의 연결부를 수초 이내에 누설이 없도록 분리하는 장치를 말한다.

10일부터 FMC 프랑스 법인에 ERS 시제품을 우선 납품하기 시작한 ㈜에이스브이는 ERS뿐만 아니라 LNG 로딩암 전체를 개발, 공급하는 협의가 진행되고 있다. 그리고 11월 미국 휴스턴에 위치한 FMC 본사에서 서비스 밸브를 포함한 각종 밸브에 대해 협의된 단가를 기본으로 지속적으로 장기간 공급하는 전략적 공급에 관한 상호 협정을 체결할 예정이다. 서비스 밸브는 해저에서 원유 시추 시에 사용되는 특수한 목적을 가진 밸브로 원유 시추 시 발생하는 모래와 진흙, 가스 등 다상의 유체에도 부식과 침식에 견디며 고압의 조건에서도 사용이 가능한 밸브다.

▼“밸브 전문기업에서 해양플랜트 기자재 주역으로”▼

㈜에이스브이 구윤희 회장 인터뷰

“독자적인 기술력으로 세계 밸브시장에서 1등 기업이 되는 것이 목표입니다. 중소기업이 세계 1위를 하겠다고 하면 현실 가능성이 없다고들 하겠지만, 이미 세계시장에서 희망을 잃었고 머지않았다고 봐요.” 구윤희 회장(사진)은 ‘창조경영’의 표본이 되는 기업가다. ‘창조경영’은 비단 없는 것을 새롭게 만들어내는 것만 의미하진 않는다. 불필요한 국부 손실을 줄이고 새로운 가치를 창출하는 것 역시 훌륭한 창조경영이 될 수 있다.

구 회장은 현대중공업에서 27년간 설계 엔지니어로 근무하다 2000년 ㈜에이스브이를 창업했다. 설립 초기에는 어려움도 많았다. 발주 주체인 국내 조선사들이 중소기업이 개발한 제품보다 해외 제품을 선호했기 때문이다. 대기업이 외산 제품을 선호하는 현실은 여전히 개선해야 할 과제다. 숱한 어려움을 딛고 1년여 만에 현대중공업에 첫 제품을 납품하면서 상황은 반전됐다. 조선 강국 일본에서 러브콜이 이어지며 2002년 히타치조선소를 시작으로 미쓰비시, 미쓰이 등 대형 조선소와 잇달아 계약을 성사시켰다.

구 회장은 창업 초기부터 제품 카탈로그를 싸들고 해외 곳곳을 돌면서 외국시장을 공략했다. 지금도 1년의 절반 가까이를 해외에서 보낸다. 그 덕에 내수시장 없이도 수출영토를 확장해 가고 있다. ㈜에이스브이의 간판 제품들은 이번 FMC와의 전략적 제휴를 계기로 내수시장에서도 수요가 늘 것으로 보인다. FMC를 경유해 국내 조선소에서 건조되는 해양 프로젝트에 우회 납품하면서 실적을 쌓으면 발주처도 자연히 늘어날 것으로 내다보고 있다.

구 회장은 “현재 중국 제품들이 50~60%의 저렴한 가격으로 유통되고 있지만, 우리는 품질과 기술로 경쟁력을 갖추고 있다”며 “350여 명 전 직원이 내년 1억 달러 수출탑을 목표로 불철주야 뛰고 있다”고 말했다.

최윤희 기자 uknow@donga.com