

→ 홈 > 뉴스 > 기업 > 기업일반

마이텍, 열교환기로 세계를 넘본다

2014년 06월 22일 (일) 11:11:25

김형준 기자 ✉ samic8315@leaders.kr

기술개발 통해 국내외 품질 인정받아
 발빠른 사업다각화로 위기 돌파
 신사옥 이전으로 제2의 도약 기대돼



마이텍은 올해 2월 기존의 녹산공장의 4배에 달하는 2800여평 규모의 신사옥으로 이전하며 제2의 도약에 기반을 마련했다. 사진은 부산시 강서구 미음산단에 위치한 마이텍 본사 전경.

2003년 설립된 마이텍은 선박용 열교환기를 생산하며 출발했다. 열교환기는 전열벽을 통해 온도차이가 나는 유체사이에 열이 전달되는 장치로 Shell & Tube Heat Exchanger, Plate Exchanger, Air Cooled Heat Exchanger 등 용도에 따라 다양한 형태로 나뉜다.

열교환기는 선박 등의 엔진냉각, 보일러 열회수 등에 사용되거나 발전소, 화공, 해양, 플랜트 등의 여러 프로세스에서 열교환을 위해 사용되어 적용 범위가 매우 넓은 제품군에 속한다.

마이텍의 대표적인 열교환기 제품은 판형열교환기다. 티타늄 또는 스테인리스 등의 내부식성이 강한 금속재질로 된 얇은 전열판에 가스켓(합성고무재질)을 부착하여 적층시킨 구조로 되어있는 열교환기로 전열판의 주름을 통해 서로 상이한 두 유체의 난류를 형성시켜 상호간 열교환을 극대화 시킨 구

조다. 주로 선박의 M/E나 G/E의 Cooler로 사용되고 있다. 높은 진열효과와 컴팩트한 구조, 저렴한 설치비용, 완전분해·조립식 구조와 용량증설 및 변경이 용이한 장점이 특징이다.

마이텍은 주력제품인 열교환기 이외에도 압력용기, 공기예열기, 폐열회수장치, 각종 히터, 조수기 등 다양한 제품군을 개발·확보하며 기업경쟁력을 강화했다.

특히 2008년 현대중공업과 함께 개발해 국산화에 성공한 발전용 에어쿨링라디에이터는 당시 조선업 불황과 함께 찾아온 위기를 딛고 재도약의 발판을 마련해주었다. 열교환기의 한 종류인 에어쿨링라디에이터는 FAN을 통한 공기를 냉매로 Tube 내의 뜨거운 유체 혹은 Steam을 냉각시켜주는 제품이다. 공기를 냉매로 사용하기에 대량의 냉각효율을 요구하는 발전소에서 사용되며 수원이 필요한 지역 외에도 설치가 용이해 이동식 발전기 등에도 많이 사용되고 있다.

엔진의 냉각수의 폐열을 이용하기 때문에 별도의 가열이 필요없고 내부의 진공상태에서 저온의 해수를 쉽게 가열해 개발 및 응축과정을 통해 청수를 제조하는 장치인 조수기도 마이텍의 성장을 견인한 주요 제품이다.

이렇듯 다양한 제품군을 확보할 수 있었던데는 마이텍의 끊임없는 기술연구개발투자가 밑거름이 됐다.

2008년 기업부설연구소를 출범시키며 지역대학과의 산학협동 연구개발활동과 더불어 부산테크노파크의 생산품 성능시험을 거쳐 경쟁력 있는 신제품을 양산화 할 수 있는 체계를 구축했다.

또 제품을 국제적인 품질 수준으로 끌어올리기 위해 중소기업진흥공단 ‘외국 전문인력도입 지원사업’의 지원아래 일본 대기업인 미쓰비시중공업을 퇴직한 전문인력인 오모리 마사오를 고문으로 영입해 방열기, 발전용 열교환기 등 개발에 속도를 냈다.

이러한 연구기술개발 투자에 대한 노력들은 마이텍 제품의 품질향상으로 이어지며 ISO9001, ISO14001 인증 획득을 비롯해 OHSAS18001, 각종 선급(Class)인증과 원자력 발전 및 해양 플랜트 분야에 필요한 품질인증인 KEPIC, ASME ‘S’, ‘U’ 획득으로 대내외적으로 품질을 인정받았다.

최근에는 원자력 발전소용 열교환기를 개발해 매출의 약 30%의 비중을 차지하는 사업군으로 발전시키기도 했다.

이렇듯 기술력을 바탕으로 우수한 품질을 공급하는 마이텍은 현재 현대중공업, 삼성중공업, STX조선, 한진중공업, 두산중공업 등 국내 굵직굵직한 대기업을 거래처로 두고 있다.

이처럼 오늘날 마이텍이 강소기업으로 입지를 굳히게 된 것은 기술력 이외에도 사업영역을 다각화한 것이 주효했다.

2005년 14억원의 연매출을 기록한 이후 매년 가파른 성장세를 보이며 2008년에는 200억 원의 매출액을 기록했다.

하지만 2008년 글로벌 금융위기 이후 위축된 조선경기의 영향으로 2009년부터 매출이 감소로 돌아섰고 2010년에는 114억원으로 2008년 대비 매출이 반토막났다.

비록 위기를 맞이해 밑바닥을 쳤지만 마이텍은 미래에 대한 희망과 기대감을 가지고 있었다. 조선경기가 악화되기 이전에 조선·해양 사업분야에서 벗어나 발빠르게 육상플랜트와 발전 및 원전사업분야로 사업영역을 넓히는 준비를 지속적으로 해왔기 때문이다.

플랜트 및 원자력용 열교환기가 현대중공업과 두산중공업, BHI 그리고 고리원자력 및 UAE 원전 등에 공급됨으로써 지난해 연매출 160억원에 이어 올해도 해외플랜트 사업분야의 매출증가가 기대돼 220억 원의 매출을 바라보고 있다.

수출비중이 70%를 차지하는 마이텍은 향후 원전사업을 비롯한 해외플랜트 분야의 사업 확대를 세계 시장에서 입지를 공고히할 계획이다.

특히 올해 2월에는 부산광역시 강서구 미음산업단지 공단내 신사옥 이전을 통해 제2의 도약도 꿈꾸고 있다.

기존의 녹산공장의 4배에 달하는 2800여평 규모의 마이텍 신사옥은 3층건물의 사무동과 제관동, 조립동에 비파괴 검사시설과 도장설비가 갖춰진 공장 4동으로 구성됐다.

신사옥은 녹산공장과 제품 생산제조에 시너지 효과를 창출하며 미래의 신성장동력의 발판이 될 전망이다.

박말용 마이텍 대표는 “신사옥 이전과 더불어 대폭 확대한 고용인력에 대한 투자는 마이텍의 미래 성장을 견인할 동력”이라며 “확대된 시설 및 인적 인프라를 통해 보다 향상된 품질의 제품을 시장에 내놓을 것”이라고 말했다.

김형준기자 samic8315@leaders.kr

© 일간리더스경제신문(<http://www.leaders.kr>) 무단전재 및 재배포금지 | 저작권문의

[인쇄하기](#) [창닫기](#)