

SG, '아스콘 품목 중기간 경쟁제품 제도 개선'으로 아스콘 사업 급격한 성장 기대...

<2021-12-08> 아스콘·레미콘 제조기업 SG(255220)는 '중소기업자간 경쟁제품(이하, 중기간 경쟁 제품)' 제도로 묶여 있던 아스팔트 콘크리트(이하, 아스콘) 제품에 대해 중견기업인 SG의 입찰 참여가 가능해졌다고 8일 밝혔다.

중소벤처기업부는 「중소벤처기업부 공고 제2021-613호」를 통해 내년부터 서울, 경기, 인천 및 대전, 세종, 충남지역에서 중견기업도 입찰에 참여할 수 있도록 제도를 개선했다고 6일 발표했다.

중기간 경쟁제품 제도는 '중소기업제품 구매촉진 및 판로지원에 관한 법률'(판로지원법)에 따라 운영되는 국내 중소기업을 위한 판로지원 정책으로, 중견기업인 SG는 입찰 참여에 제한을 받고 있었으나, 이번 제도 개선으로 입찰참여가 자유로워졌다.

SG 아스콘 부문 관계자는 “이번 제도 개선으로 서울, 경기, 인천 및 대전, 세종, 충남 지역의 아스콘 물량 제한 리스크가 해제돼 작년 8월 인수한 충남 지역 '화신아스콘'과 수도권에 기반을 둔 계열사 전체 아스콘 매출액이 대폭 상승할 것으로 보인다”고 전했다.

또한 “아스콘의 대폭적인 매출 확대와 더불어 건설, 환경, 방재 신기술 추진 중인 에코스틸아스콘 사업(Eco Steel Ascon), 아스콘 친환경설비 EGR+ 사업 등 신규사업이 본 궤도에 오를 경우 2022년 전체 매출은 큰 폭으로 증가할 것으로 예상된다”고 덧붙였다.

한편, SG는 지난 11월 26일 조달청과 약 600억 규모의 아스콘 54만 6,800톤, 순환아스콘 31만 7,200톤 공급계약을 체결한 바 있다.

향후 SG는 수도권과 대전, 세종, 충남지역으로 아스콘 사업 영역을 확장하고, 국내 모든 아스콘 공장에 '친환경 아스콘 설비'를 보급할 계획이다. 동시에 중국과 미국 등 해외 아스콘 시장에도 진출해 아스팔트 선진국이라 할 수 있는 프랑스 콜라스(COLAS)사와 같은 글로벌 기업으로 성장하는 것을 목표로 하고 있다.