

통신사, AI 중심 신사업 주력… 영입·승진 등 전문성 ‘힘 싣기’

통신3사, 올 연말 인사 키워드 ‘AI’
KT 임원 20% 축소, 외부 인사 영입
SK ‘AI 컴퍼니’ 뒷받침할 조직개편
LGU+ 승진 등 신사업 실무진 유지

이번주 SK텔레콤을 끝으로 통신 3사의 조직개편이 마무리된다. 올 연말 이동통신 업계의 인사 키워드는 비통신 사업에 중점을 둔 대대적인 임원진 교체이다. 주력 사업인 통신업을 탈피하고 인공지능(AI) 중심의 신사업 성장에 속도를 내기 위해 담당 실무자를 전방에 배치하는 모습이다. 특히 KT는 상무보 이상 임원 규모를 20% 축소하고 외부 인사를 영입해 전문성을 강화했다. SK텔레콤 또한 그동안 ‘AI 컴퍼니’를 강조해온 만큼 AI 중심의 조직 개편이 있을 것으로 전망된다.

◆KT, 임원 20% 감축… AI 실무자 대거 포진

지난 30일 KT 김영섭 대표가 취임 3개월 만에 첫 조직개편을 단행했다. 이번 정기 인사는 지난해 공백으로 인사가 이뤄져 2021년 11월 이후 2년 만이다. 김 대표는 부문장급 임원을 대거 교체하는 것은 물론 구현모 전 KT 대표의 핵심 사업 전략으로 평가받아 온 트랜스포메이션 부분이 해체했다. 또 스텝 조직을 최고경영자(CEO) 직속으로 배치했다.

실제 KT는 상무보 이상 임원을 20% 줄였다. 그간 KT 그룹사의 핵심 보직이



지난 15일 경기 과천시 정부과천청사 방송통신위원회에서 방통위의 이용자보호 및 공정정책 정책을 공유하고 주요 현안에 대한 통신업계 의견 청취를 위해 이동통신3사 대표들과 간담회를 앞두고 기념사진을 촬영하고 있다. (왼쪽부터) SK 유영상 사장, 이동관 전 방통통신위원장, KT 김영섭 사장, LGU+ 황현식 사장. /뉴시스

KT 임원들의 퇴임 수순으로 활용됐던 기존 관행을 과감히 탈피하고 전문성과 역량을 최우선으로 고려해 인사를 배치하겠다는 포부다. 상무 이상의 임원은 98명에서 80명으로 상무보는 기존 312명에서 264명으로 대폭 축소했다.

또 인공지능(AI) 등 핵심 기술 역량은 강화해 기업 간 거래(B2B) 시장의 성장은 가속화할 계획이다. 연구단계에서 서비스 구현까지 기술개발 전 과정의 혁신을 위해 기존의 IT부문과 융합기술원(R&D)을 통합해 ‘기술혁신부문’을 신설한다.

아울러 전문성 있는 외부 인사들도 대거 수혈했다. 신설한 기술혁신부문장(CTO)으로 야후, 마이크로소프트 등을

거친 오승필 부사장을 영입했고 기술혁신부문 산하 KT컨설팅그룹장에는 디지털 클라우드 기술 컨설팅 전문가인 정우진 전무를 영입했다.

KT 계열사 임원진의 교체 가능성도 유력하다. 임기 만료를 앞둔 대표적 계열사는 KT스카이라이프, KT알파, 지니뮤직, 나스미디어, KT is, KT cs, 나스미디어, 플레이디, 이니텍 등이 있다. 케이뱅크, 비씨카드도 올해 연말로 임기가 끝난다. KT스카이라이프와 KT알파 대표는 올해 3월 정기 주주총회에서 대표가 교체됐지만 1년 임기로 선임돼 교체 가능성이 있다.

◆SKT, 비통신 중심 인사개편 유력
다음주에 조직개편을 앞둔 SK텔레

콤도 비통신 사업에 중점을 둔 인사를 단행할 것으로 전망된다. 최근 주력 사업인 통신업의 성장이 정체되면서 연일 ‘글로벌 AI 컴퍼니’로의 전환을 강조하고 있기 때문이다.

SK텔레콤은 지난 2021년 유영상 사장 취임과 함께 ‘무선 통신을 기반으로 AI 서비스 기업으로 진화한다’는 내용의 ‘SKT 2.0’ 비전을 선언했다. 지난 9월에는 모바일·IPTV(인터넷TV) 등 핵심 사업에 AI를 접목하는 ‘AI 파라미드’ 전략을 발표하며 2028년 25조원의 매출을 달성하겠다고 밝힌 바 있다.

다만, SKT는 유영상 대표의 연임 가능성은 높을 것으로 보인다. 2021년 11월 취임한 유 대표는 오는 3월 24일 공식 임기가 만료된다. SKT의 올해 영업 이익이 증가했을 뿐만 아니라 AI 사업을 무난히 이끌었다는 평에서다. 실제 SKT의 올해 3분기 영업이익은 전년 대비 7.0% 증가한 4980억원을 기록한 반면, KT와 LG유플러스는 지난해 대비 각각 28.9%, 10.8% 감소했다.

◆LGU+, 임원진 교체 적었지만… 신사업 실무진 유지

LG유플러스는 황현식 대표가 연임에 성공하면서 그동안 강조해온 AI 중심의 신사업 성장에 주력할 것으로 보인다. 지난 24일 LG유플러스는 황현식 대표의 연임과 함께 전무 승진 1명, 상무 신규 선임 7명 등을 결정하면 타 이통사에 비해 상대적으로 적은 변화를 택했다.

이번 연임으로 황 대표는 LG유플러스를 3년 더 이끌게 됐다. 그가 LG유플러스 첫 내부 출신 CEO로 취임 이후 연간 영업이익의 1조원, 이동통신(MNO) 순위 2위 달성 등 사업 지표 개선 등의 성적을 달성한 만큼 변화보다 ‘안정’에 초점을 둔 것으로 풀이된다.

특히 황 대표의 연임에 이어 이번 인사는 신사업 강화에 대한 회사의 의지가 담겨있다. AI·데이터사이언스그룹을 맡고 있던 전병기 상무를 전무로 승격시킨 점이 비통신 사업에 주력하겠다는 뜻으로 풀이된다.

지난해 황 대표는 ‘유플러스 3.0’을 선언하며 2027년까지 비통신 매출 비중을 40%로 올리겠다는 목표를 제시한 바 있다. 그동안 LG유플러스는 스포츠 커뮤니티 플랫폼 ‘스포키’, 화물 중개 플랫폼 ‘화물잇고’ 등도 내놔다. 특히 스포키는 누적 이용자 1500만명을 돌파하며 비통신 사업이 지속 성장하고 있다.

LG유플러스는 “이번 임원인사는 고객 경험 혁신을 통해 기존 통신 사업의 기반을 견고히 함과 동시에 미래 성장 동력으로서 신사업의 추진력을 강화하는 데 집중했다”며 “특히 AI·데이터 기반의 기술 경쟁력을 확보해 고객 관점에서 차별화된 가치를 제공하고 미래 신사업 경쟁력을 높일 수 있는 역량을 갖춘 인재를 적극 중용하는 데 초점을 맞췄다”고 설명했다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

韓 ‘하이엔드’ 배터리로 글로벌 경쟁력 확보

中, 나트륨이온배터리 사업 진출에
韓, 포트폴리오 확장 등 전략 내세워
세계 고성능 전기차 시장 공략 본격화

중국 배터리 업계가 ‘나트륨이온배터리’ 사업 진출로 중저가 시장을 공략하고 있는 가운데 국내 배터리업계는 ‘하이엔드’ 배터리 개발로 경쟁력 확보에 집중하고 있다.

3일 유진투자증권에 따르면 ESS 시장 등 배터리의 대형화가 진행되며 나트륨이온배터리가 차세대 기술로 다시 주목받고 있다.

나트륨이온배터리는 저렴한 원재료와 안전성으로 업계의 관심을 끌고 있다. 삼원계 리튬이온배터리의 재료인 리튬 대비 나트륨은 매장량이 풍부하고 원가도 낮아 약 20~30% 저렴하다. 더 불어 화재 가능성이 높은 리튬이온배터리에 비해 나트륨이온배터리는 안전성이 높은 장점이 있다.

이에 중국 기업들은 나트륨이온배터리 시장 선점을 위한 경쟁을 본격화하고 있다. CATL과 BYD(비야디) 등 중국 전기차용 배터리 제조사들은 나트륨이온배터리 시장에 뛰어들고 있다. 특히 CATL은 지난 2021년 1세대 나트륨이온배터리를 공개하며 상용화를 선언한 바 있다. BYD도 2024년 자체 브랜드 ‘돌핀’ 등에 배터리 탑재를 목표로 중국에 나트륨 배터리 공장 건설 계획을 확정했다.



LG에너지솔루션 오창 전경.

/LG에너지솔루션

반면 국내 배터리 3사는 나트륨 배터리 사업을 추진하지 않고 있다. 국내에서는 정부 차원의 연구개발만 이뤄지고 있는 중이다.

배터리업계 관계자는 “국내 배터리 업체는 하이엔드부터 시작해 포트폴리오를 확장하는 전략을 취하고 있다”고 말했다.

국내 배터리 업체는 하이엔드 배터리 개발에 집중해 경쟁력을 확보하고 있다. 주력 생산 제품은 삼원계리튬이온배터리로 에너지밀도가 높아 주행거리가 길고 고속 충전이 가능하다는 장점이 있다.

특히 고성능 전기차 시장을 공략하고 있다. SK온은 스웨덴 전기차 브랜드 폴스타와 배터리 공급 계약을 체결했다. 삼성SDI는 P5 배터리와 같은 고부가가

치 고성능 제품에 힘을 쏟는 중이다. P5 배터리는 현재 BMW의 i4, i7, iX에 탑재되고 있다. LG에너지솔루션은 테슬라에 21700 원통형 배터리를 공급 중이다.

아울러 국내 배터리 업계는 나트륨이온배터리의 경우 밀도가 낮고 부피가 커 리튬 배터리를 대체할 만큼 효율적이지 않다고 분석한다. 일반적으로 나트륨이온배터리는 부피당 에너지 밀도가 370Wh/L인 반면 삼원계 리튬이온배터리는 650Wh/L로 큰 격차를 보인다. 이로 인해 주행거리가 짧고 배터리 수명이 리튬이온배터리보다 짧다. 나트륨이온배터리는 LFP배터리에 비해서도 성능의 80~90%에 그칠 정도다.

/차현정 기자 hyeon@

韓 ‘프롤리아’ 바이오시밀러 8兆 시장 도전

2022년 기준 프롤리아 8조 매출 기록
셀트리온 美에 CT-P41 품목허가 신청
삼성바이오에피스 SB16 임상시험 완료

‘프롤리아’는 다국적 제약사 암젠의 골다공증 치료제다. 동일한 주성분이 암환자의 골 전이 합병증을 치료하는 ‘엑스지바’라는 제품명으로도 허가된 약물이다.

시장 조사기관 아이큐비아에 따르면 지난 2022년 기준 프롤리아는 58억300만 달러(약 7조5400억원)의 매출을 기록했다.

오는 2025년 2월과 11월에 미국과 유럽에서 각각 특허가 만료될 예정이다. 이에 따라 국내 제약사들은 프롤리아 바이오시밀러 시장에 도전하고 있다.

3일 업계에 따르면 셀트리온은 지난 11월 30일(현지시간) 미국 식품의약국(FDA)에 골다공증 치료제 ‘프롤리아-엑스지바(성분명: 데노수맵)’ 바이오시밀러 ‘CT-P41’의 품목허가 신청을 완료했다고 밝혔다.

무엇보다 셀트리온은 오리지널 제품인 ‘프롤리아’와 ‘엑스지바’가 미국에서 보유한 전체 적응증에 대해 품목허가를 신청했다. 골다공증, 골소실, 다발성 골수종 및 고형암 골 전이로 인한 골격계 합병증 예방, 골거대세포종 등이 해당한다.

셀트리온은 앞서 지난 10월 폴란드, 에스토니아 등 총 4개국에서 골



암젠의 골다공증 치료제 ‘프롤리아(성분명: 데노수맵)’ /암젠코리아

다공증이 있는 폐경기 여성 환자 477명을 대상으로 CT-P41의 글로벌 임상 3상을 진행해 오리지널 의약품 대비 동등성 및 약력학적 유사성을 확인했다.

셀트리온에 따르면 향후 미국에서 ‘CT-P41’의 허가가 완료되면 상호교환성 바이오시밀러의 지위도 확보돼 오리지널 제품에 대한 대체 처방이 가능해진다.

삼성바이오에피스는 프롤리아의 바이오시밀러인 ‘SB16’ 임상시험을 완료하고 허가 절차를 추진 중이다.

삼성바이오에피스는 지난 10월 13일부터 16일까지 캐나다 밴쿠버에서 열린 ‘미국골대사학회 연례 학술대회’에서 ‘SB16’의 임상 1상 및 3상 결과를 최초로 공개하기도 했다.

휴온스글로벌의 자회사 휴온스랩도 프롤리아의 바이오시밀러 ‘HLB3-013’을 개발에 속도를 내고 있다. 지난 2월 오리지널 제품과 비교해 비임상 동물 효력시험에서 동등한 효력이 있음을 확인했다고 밝힌 바 있다.

/이청하 기자 mlee236@