“캐딜락·이쿼녹스 등 4종 신차 출시… ‘온스타 서비스’ 제공”

GM 2024 신년 기자간담회

전기차·내연 포트폴리오 강화
하반기 ‘서울서비스센터’ 오픈
“믿고 살 수 있는 브랜드 구축”

헥터 비자레알 지엠 한국사업장 사장이 2일 서울 강남구 더 하우스 오브 지엠에서 열린 ‘제너럴 모터스 2024 신년 기자간담회’에 참석해 발언하고 있다. /손진영기자 son@

“올해 4개의 신차 출시와 서울서비스센터 그리고 온스타 서비스로 한국 소비자들에게 선택 받는 브랜드가 되도록 하겠다.”

헥터 비자레알 한국지엠 사장 겸 CEO는 2일 서울 강남구 ‘더 하우스 오브 지엠’에서 열린 신년간담회에서 지난해 수출 확대에 따른 흑자전환을 이룬만큼 올해는 내수 시장에서의 안정적인 성장세를 이어갈 수 있는 경쟁력을 확보하겠다는 전략을 내놨다.

비자레알 사장은 “올해 4개의 새로운 차종 출시할 것”이라며 “올해 출시될 신차는 전기차 성장 전략과 나란히 자리잡은 내연기관차 포트폴리오를 강화시켜줄 것”이라고 말했다. 이날 한국지엠이 발표한 올해 출시될 신차 4종은 쉐보레와 캐딜락의 내연기관차 2종과 전기차 2종이다. 내연기관차로는 쉐보레 콜로라도와 캐딜락 XT4를, 전기차로는 쉐보레 이쿼녹스 EV와 캐딜락 리릭을 각각 선보인다.

캐딜락 리릭은 북미 지역에서 사전계약 10분 만에 완판됐을 정도로 폭발적인 반응을 얻었던 캐딜락의 첫 순수전기차다. 리릭은 100kWh급 대용량 니켈·코발트·망간(NCM) 삼원계 배터리를 탑재해 1회 충전시 468㎞를 달릴 수 있다.

전기차 이용자들의 이목을 끌었던 쉐보레 이쿼녹스 EV는 주행거리, 실내공간, 충전시간 등 측면에서 양호한 경쟁력과 함께 높은 가성비를 갖춘 것으로 알려졌다. 이쿼녹스 EV는 150㎾의 DC 급속 충전으로 10분 만에 약 113㎞(70마일)를 달릴 수 있다.

비자레알 사장은 “캐딜락 리릭과 쉐보레 이쿼녹스EV는 한국에서 얼티엄 기반의 전동화 라인업을 처음 열게될 모델”이라며 “올해 출시할 2개 차종은 GM 전동화 전략의 핵심”이라고 말했다.

한국지엠은 이날 온스타(Onstar) 서비스 론칭과 서울서비스센터 오픈 등 내수 시장 경쟁력 확대를 위한 새로운 서비스도 공개했다.

한국지엠이 올 상반기 고객 디지털 경험을 확대하기 위해 내놓은 ‘온스타 서비스’는 모바일 애플리케이션을 통해 차량 상태를 확인하고 원격으로 제어할 수 있는 서비스다. 쉐보레 트랙스 크로스오버를 시작으로 국내 출시하는 모든 신차에 온스타를 적용한다.

오는 7월에는 프리미엄 서비스 경험을 제공하는 ‘서울서비스센터’를 오픈한다. 서울 영등포구 양평동에 위치하며 지하 4층, 지상 8층, 연면적 2만 3566㎡ 규모로 지어진다. 이곳에서는 쉐보레를 비롯해 캐딜락과 GMC 등 한국지엠이 판매하고 있는 모든 차량의 정비부터 제품 경험, 구매까지 한 번에 가능한 원스톱 서비스를 제공한다. 또 GM의 부품 판매 서비스인 ‘ACDelco’의 서비스 제공 범위에 올해 국산 브랜드를 추가한다.

한국지엠은 수출 물량 확대를 통한 수익성 강화에도 역량을 집중한다. 한국지엠은 지난해 총 46만8059대(완성차 기준)를 판매하며 전년 대비 76.6% 성장세를 기록했다. 지난해 글로벌 시장에서 쉐보레 트랙스 크로스오버와 트레일블레이저의 인기로 한국 내 생산량은 2배 증가해 50만대에 달했다. 비자레알 사장은 “지난해 누적 수출 1000만대를 달성하는 등 부임 후 한국지엠은 정말 놀라운 성과를 기록했다”며 “올해는 지난해 생산량인 50만대 이상을 생산하려고 한다”고 말했다.

다만 한국 공장에서 전기차를 생산하는 것과 관련해 비자레알 사장은 “당장 전기차를 생산할 계획은 없지만, 지속적인 논의를 하고 있다”고 밝혔다. 윤명옥 한국지엠 최고마케팅책임자(CMO)는 “한국지엠이 내수 시장에서 사랑받는 브랜드가 되기 위해 ‘믿고 살 수 있는 브랜드’라는 인식을 강화하겠다”고 말했다. /양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

타이어3社, 지난해 역대급 실적… 합산 영업익 1.8조 육박

〈한국·금호·넥센〉

합성고무 등 원자재 가격 안정화
업계, 완성차업체 공급 확대 방침

국내 타이어 3사가 지난해 원자재 가격 하락과 해외 시장 성장세에 힘입어 역대급 실적을 기록했다. 신종 코로나바이러스 감염증으로 인한 부진을 딛고 반등에 성공했다.

한국타이어앤테크놀로지(한국타이어)와 금호타이어, 넥센타이어 등 타이어 3사 합산 영업이익은 1조 8000억원에 육박할 것으로 전망된다. 특히 올해는 글로벌 완성차 업체의 타이어 공급을 확대하며 실적 상승세를 이어간다는 전략이다.

4일 타이어 업계에 따르면 ‘업계 맏형’ 한국타이어는 지난해 회사 창립 이래 최고 실적을 기록했다. 한국타이어는 지난해 글로벌 연결 경영실적 기준 매출액 8조9396억원, 영업이익 1조 3279억원을 기록했다. 전년 동기 대비 매출액과 영업이익이 각각 6.5%, 88.1% 상승했다.

이같은 실적 상승세는 기술 경쟁력을 통한 고부가가치 제품의 판매 확대에 따른 것이다. 세계 최초 풀라인업 전기차 전용 타이어 브랜드 ‘아이온’(iON) 세그먼트 확대, 슈퍼카 및 글로벌 프리미엄 브랜드 중심의 신차용 타이어 공급 강화, 18인치 이상 고인치 승용차용 타이어의 판매 상승 등이다.

합성고무·카본블랙 등 원자재 가격 및 해상운임비의 하향 안정화와 더불어 경쟁력 있는 판매 가격을 유지한 점도 실적 개선에 기여했다.

금호타이어는 지난해 영업이익 3883억원을 기록했다. 전년 대비 1578.5% 증가한 수치다. 매출 역시 전년 대비 13.5% 증가한 4조410억 원을 기록했으며, 당기순이익은 1707억 원을 기록하며 흑자로 전환했다. 영업이익은 창립 이래 최대 기록이다. 금호타이어는 지난해 베트남 공장 증설을 통해 생산 능력을 확보하고, 미국·유럽 등 선진 시장 매출을 끌어올렸다. 또 판매 가격 관리를 통한 안정적 수익 구조 창출, 유통채널 다변화, 물류 인프라 확대 등을 통해 연간 매출 4조 410억 원, 영업이익 3883억 원(영업이익률 9.6%)을 기록하며 매출과 영업이익 모두 개선됐다.

금호타이어는 올해 사업 목표를 매출 4조 5600억 원으로 잡고 창립 이래 최대 실적 경신 정조준에 나선다. 2022년 흑자 전환에 성공해 경영 정상화 기반을 마련한 금호타이어는 올해 수익성 중심의 고부가가치 시장 공략 및 글로벌 유통망 다변화 추진, 국내외 완성차업체 공급 물량 확대, 프리미엄 제품 출시 등을 통해 매출 증대 및 재무 건전성 확보에 나설 계획이다.

넥센타이어는 지난해 영업이익이 1867억 원으로 집계됐다. 이는 전년 대비 6.9% 늘어난 수치다. 매출은 2조 7017억 원을 기록해 전년 대비 4% 늘었다. 순이익은 1176억 원을 기록했다. 매출은 사상 최대 실적이며, 영업이익과 순이익은 흑자 전환했다.

타이어 업계 관계자는 “국내 타이어 업체들이기술 경쟁력 확대는 물론 글로벌 시장 변화에 발 빠르게 대응하며 수익 상승세를 이끌어내고 있다”며 “올해도 친환경차와 고인치 타이어 등 고부가가치 제품 경쟁력 확대를 위한 선제적 연구개발 투자를 이어가는 분위기다”고 말했다. /양성운 기자

‘WDS 2024’ 전시회 한화 부스 전경 /한화

한화그룹

사우디 방산 전시회 참가

한화그룹의 방산계열사가 사우디아라비아 등 중동 국가에 전투기 엔진 등 최첨단 항공 분야 기술을 선보인다.

한화에어로스페이스와 한화시스템, 한화오션은 4~ 8일까지 사우디아라비아 리야드에서 열리는 ‘World Defense Show 2024(WDS·사우디 방산 전시회)’에 참가해 항공 분야의 핵심부품을 비롯한 ‘육·해·공’ 솔루션을 전시한다고 4일 밝혔다.

한화는 이번 전시회에서 ‘Opening the Future of Advanced Engine’를 슬로건으로 내걸고 사우디아라비아 등 중동 국가들과 중장기 협력을 모색한다. /양성운 기자

현대로템

차륜형지휘차량 전력화 지원

현대로템이 차륜형지휘소용차량의 안정적인 전력화를 위한 지원에 나선다.

현대로템은 지난해 12월 말부터 올해 5월 말까지 약 5개월간 차륜형지휘소용 차량이 배치된 부대를 대상으로 기술지원 및 교육훈련 등의 지원활동을 진행하고 있다고 4일 밝혔다.

차륜형지휘소용차량은 지휘관 및 참모가 탑승해 이동 중 실시간으로 전투지휘임무를 수행할 수 있는 차량으로 네트워크 기반의 첨단 전투지휘체계장비와 실시간 송수신시스템, 스크린 등을 설치한 것이 특징이다. /양성운 기자

포스코인터, 올해 키워드 ‘글로벌 확장’… 에너지 사업 1兆 투자

합병 2년차… 글로벌 종합사 도약

포스코인터내셔널이 합병 2년 차를 맞아 글로벌 종합 사업 회사로 거듭나기 위한 투자에 나선다.

4일 포스코인터내셔널에 따르면 올해 키워드를 ‘글로벌 확장’으로 삼고 주요 사업의 밸류체인 강건화 전략 사업 고도화를 위해 에너지 사업에만 총 1조원을 투자한다. 업스트림 영역에서는 2025년을 목표로 호주 세넥스에너지의 3배 증산 체제(20→60PJ/년)를 구축해 나간다. 이미 현지 8개 고객사와 총 150PJ 규모의 증산가스 판매계약을 체결했다.

에너지 수송 사업에서는 20만 ㎘ 용량의 광양 6호 탱크 증설을 올해 마무리하고 총 40만 ㎘ 규모의 7·8호기 탱크도 2026년 준공을 목표로 확장한다는 계획이다. 신재생에너지 사업에도 더욱 힘을 싣는다. 해상풍력 사업 개발을 본격화해 2030년까지 총 2.0GW 규모의 사업권을 구축하는 게 목표다.

철강 사업은 그룹 직계 상사 역할을 강화해 그룹사 제품의 글로벌 상권을 확대하는 데 초점을 둔다. 친환경·소재 사업은 친환경본부를 중심으로 그룹사 통합 마케팅을 추진한다.

구동모터코아 사업은 2030년 글로벌 700만+α대 생산 목표를 위해 해외 생산 기지를 꾸준히 확대할 계획이다. 올 상반기 내 멕시코 제2공장과 폴란드 신공장을 착공할 예정이다. 이미 올해 수주 확정 물량만 286만 대로 전년도 판매량(225만 대)을 훌쩍 뛰어넘었다.

식량 사업은 올해 총 180만 톤의 식량을 국내로 도입한다는 목표를 세웠다. 전년 대비 8% 늘린 수량이다. 또 호주와 미국에 영농 합작 기업 설립을 추진해 원곡 확보의 안정성을 높일 계획이다. GS칼텍스와 인도네시아에 공동으로 설립한 팜 원유 정제 공장도 상반기 내로 착공한다.

중기 주주 친화 정책도 발표했다. 올해부터 지배주주 연결순이익의 25% 수준에서 배당금을 책정하고 중간배당 도입도 검토하기로 했다. 기말배당 기준일도 주주총회 이후로 변경해 배당 수익에 대한 예측 가능성을 높였다.

〈포스코인터내셔널 주요 지표 전망치〉

구분	2024년
에너지사업 투자	10293억원
가스 생산량	203 Bcf
터미널 용량	93만㎘
철강 판매량	1287만톤
팜유 판매량	22만톤
식량 국내 반입량	180만톤
구동모터코아 판매량	286만대

/포스코인터네셔널

포스코인터내셔널 관계자는 “다양한 주주 환원 정책 수립과 더불어 국내외 주주와의 소통 활동을 더욱 강화해 주주들에게 신뢰받는 대표기업으로 자리매김할 것”이라고 말했다. /양성운 기자