

AGM 배터리 덕... 한국엔컴퍼니, 1분기 매출 3887억 '굉충'

AGM 배터리 판매량 전년비 10% ↑ 북미지역 AGM 매출 6% 이상 늘어 배터리 사업만 2700억대 실적 달성 납축 중심서 리튬이온으로 확장



경기도 판교 소재 한국엔컴퍼니그룹 본사 테크노플렉스 전경.

한국엔컴퍼니그룹의 사업형 지주회사 한국엔컴퍼니가 대내외 리스크 속에서도 압도적인 기술력을 바탕으로 실적 상승세를 이어갔다.

한국엔컴퍼니는 올해 1분기 매출 3887억원, 영업이익 1269억원을 기록했다고 12일 공시했다. 매출액과 영업이익이 각각 전년 동기 대비 11.5%, 1.1% 증가한 수치다. 올해 실적은 한국엔컴퍼니 전체 매출의 약 70%를 차지하고 있는 배터리(납축전지) 사업의 매출이 지난해 같은 기간보다 18.8% 증가한 2702억원을 달성한 것이 주효했다. 특히 프리미엄 라인인 AGM(Absorbent Glass Mat) 배터리의 판매량이 지난해보다 10%가량 증가했고, 북미 시장에서의 AGM 배터리 매출도 같은 기간 6%가량 늘었다.

이같은 상승세는 장기적으로 이어질 것으로 전망된다. 특히 배터리 산업은

자동차의 전기장치 개발로 사용되는 전기소모량을 납산 배터리가 완벽하게 소화하지 못하면서 높은 안전성과 뛰어난 성능을 갖춘 AGM 배터리의 판매에도 영향을 미치고 있기 때문이다. AGM 배터리는 유리 섬유 매트를 사용해 전해액을 흡수시켜 압도적인 효율성을 확보했다.

한국엔컴퍼니의 배터리 사업은 타이어, 자동차 열관리 시스템과 함께 한국엔컴퍼니그룹의 핵심 동력으로서 업계

최고 수준의 기술력과 경쟁력을 확보하고 있다. 미국·유럽 등 글로벌 주요 시장에서 AGM 배터리 제품 판매가 지속적으로 성장하는 등 성과를 거두고 있다.

한국엔컴퍼니는 그룹 고유의 '한국(Hankook)' 브랜드를 활용해 '한국(Hankook) 배터리'로서 인지도를 높이고 있다. 지난해에는 '대한민국 대표 브랜드 대상'에서 5년 연속으로 차량 배터리 부문 최우수 브랜드로 선정된 바 있다.

올해도 한국엔컴퍼니는 AGM 배터리의 생산 및 판매를 지속 확대하고, 리튬이온배터리(LIB)도 개발할 방침이다. 국내의 전주공장, 대전공장과 함께 국내 납축전지 업계 중 유일하게 보유하고 있는 미국 현지 생산거점을 통해 글로벌 정세에 유연하게 대응해 나갈 계획이다.

한국엔컴퍼니는 미래 신성장 동력 확보에도 집중한다. 앞서 그룹은 유망 스타트업 지원을 통한 신성장 동력 확보 및 고용창출 등에 따른 국가경제 기여에 맞춰 기업주도형 벤처캐피탈(CVC) '한국엔컴퍼니벤처스 주식회사'를 설립했다. 이는 한국엔컴퍼니의 100% 자회사로 운영하여 인공지능(AI)·로봇·우주항공·양자컴퓨팅 등 하이테크 스타트업을 육성을 돕는다.

한국엔컴퍼니 관계자는 "한국 배터리는 타이어, 자동차 열관리 시스템과 함께 그룹의 미래 성장 동력으로서 AGM 비중을 높여 관련 사업을 더욱 확장해 나갈 것"이라며 "그룹의 미래 신성장 동력 발굴 등 지주사 본연의 역할을 강화하겠다"고 말했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

LG에너지솔루션 배터리 R&D 협업 확대

해외 스타트업 대상 기술 제안 접수

LG에너지솔루션이 개방형 혁신(오픈 이노베이션) 생태계 강화에 나선다.

LG에너지솔루션은 전 세계 유망 스타트업과 기술 협력을 강화하고, 배터리 산업의 혁신을 주도하기 위해 'OSS' 프로그램 운영을 시작했다고 12일 밝혔다. OSS는 배터리 관련 혁신 기술을 보유한 전 세계 유망 스타트업들이 언제든지 LG에너지솔루션 측에 배터리 관련 기술 아이디어를 제안하고, 공동 연구개발이나 투자 등 실질적 협력으로 이어질 수 있도록 하는 열린 플랫폼이다.

OSS는 ▲소재 ▲셀 ▲셀 공정 ▲팩 ▲배터리 관리 시스템(BMS) ▲시스템 등 6개 분야를 중심으로 한 '니드 베이스드' 공모와 기술 주제 제한 없이 자유롭게 제안할 수 있는 '오픈 토픽' 공모로 나뉘어 운영된다. 니드 베이스드 분야는 내달 30일까지 접수를 받고, 오픈 토픽은 연중 상시로 진행된다.

이번 프로그램은 올해 하반기부터 스타트업뿐 아니라 일반 상장기업까지 참여 대상이 확대될 예정이다. 참여를 원하는 기업은 LG에너지솔루션의 오픈 이노베이션 포털 'BRIDGE'를 통해 기술 제안서를 제출하면 된다.

/이혜민 기자

한미반도체, TC본더 놓고 美제재·국내이탈 '이중전선'

中 공급 자체하며 美 제재 선긋기 시도 SK하이닉스, 한화세미텍 거래로 균열

한미반도체가 고대역폭메모리(HBM) 핵심 장비인 'TC본더'를 둘러싸고 중국과 국내에서 상반된 압박에 직면하고 있다. 미국 규제 영향으로 대중국 수출이 사실상 중단된 가운데, 국내 최대 고객인 SK하이닉스와 관계도 흔들리며 국내외 시장에서 시험대에 오른 모습이다.

12일 대만 자유시보 등 외신과 업계에 따르면, 한미반도체가 최근 중국 제조업체에 "TC본더는 미국의 제재를 받는 핵심 장비"라는 입장을 전달한 것으로 전해졌다. 업계에서는 이를 두고 한

미반도체가 미국의 대중 반도체 제재 흐름에 맞춰 자발적으로 공급을 조정할 것 아니냐는 해석이 나온다. TC본더는 HBM 생산의 핵심 장비로, 고온·고압 환경에서 반도체 칩을 수직 적층해 하나의 제품으로 접합하는 공정에 사용된다.

한미반도체는 관련 질문에 대해 "고객사 관련 사항은 답변할 수 없다"고 밝혔다. 또 다른 업계 관계자는 "한미반도체가 실제로 공지를 보냈는지는 확실하지 않다"면서 "중국 제조업체에 공급은 여전히 이뤄지고 있는 것으로 알고 있다"고 설명했다.

만약 사실로 밝혀질 경우, 중국 입장에서 타격이 불가피하다. 창신메모리

(CXMT)는 현재 3세대 HBM2E를 양산에 돌입했으며, 내년까지 4세대 HBM3 개발을 목표로 하고 있다. 이런 상황에서 TC본더 공급이 끊길 경우, 생산 차질은 물론 기술 고도화에도 제동이 걸릴 수밖에 없기 때문이다.

한미반도체는 현재 글로벌 TC본더 시장의 약 90%를 점유하고 있다. 특히 HBM3E 생산에 필요한 고정밀 장비를 대부분 공급하고 있다. SK하이닉스와 마이크론 등 주요 HBM 선두 기업들도 모두 한미반도체의 TC본더를 사용하고 있다.

국내에서는 정반대의 상황이다. SK하이닉스와 8년 넘게 이어온 독점 공급 관계가 흔들리며, 한미반도체는 주도

권을 잃을 위기에 처해 있기 때문이다.

SK하이닉스가 지난 3월 한화세미텍에 두 차례에 걸쳐 총 420억원 규모의 TC본더를 발주하면서 갈등이 불거졌다. 그간 한미반도체는 SK하이닉스에 TC본더를 독점 공급하며 납품 단가 동결, 무상 고객 지원(CS) 등 우대 조건으로 협력해왔으나, SK하이닉스가 과거 특허소송으로 갈등을 빚었던 한화세미텍과 손을 잡자 관계가 급격히 냉각됐다. 한미반도체는 납품 단가를 약 28% 인상하고, 무상으로 제공하던 CS 서비스를 유상으로 전환하는 데 이어 SK하이닉스 이전 공장에 파견돼 있던 현장 기술 인력도 전원 철수시키며 강경 대응에 나섰다. /이혜민 기자 hyem@

가성비 끝판왕 전기차... '전비·실내·편의성'까지 짝 채웠다

YG의 CAR TALK

BYD '아토3'

2000만원대 SUV, 전기차 보조금 수혜 e-플랫폼 3.0 기반 주행 안정성 돋보여 회전 디스플레이·공간 구성도 차별화

전세계 전기차 판매량 1위에 이름을 올렸던 중국 전기차 브랜드 BYD의 아토3는 단순히 가격만 좋은 모델이 아니었다.

최근 시승을 통해 경험한 아토3는 안정적인 주행 성능과 뛰어난 전비(전기차 연비)를 갖추고 있었다. 여기에 다양한 인포테인먼트 시스템은 편의성을 극대화했다. 제품 경쟁력을 갖춘 아토3는 지난달 국내 수입 전기차 시장에서 543

만 판매되며 1위에 이름을 올렸다. 테슬라 모델Y 롱레인지(533대)를 근소한 차이로 넘어섬에 이목을 집중시켰다.

아토3의 첫 시승은 기대했던 수준 이하도 이상도 아닌 평범한 소형 전기 SUV였다. 특히 2018년 국내 처음 출시된 중국산 내연기관 중형 SUV 쉐보레의 성능에 실망했던 탓에 기대감도 높지 않았다. 그러나 아토3는 그동안의 중국 브랜드에 대한 '선입견'을 깨뜨려줬다. 시승 구간은 서울 여의도를 출발해 경기도 용인시 에버랜드 일대를 경유해 돌아오는 약 100km에서 진행했다. 막히는 서울 도심 주행과 고속도로 그리고 고저차가 많은 도로를 주행했다. 시승 모델은 아토3 플러스 트림(3330만원)으로 전기차 보조금을 적용하면 2000만

원 후반대에 구매할 수 있다.

밋밋한 외관과 달리 아토3 실내는 기존에 볼 수 없는 신선함이 묻어났다. 주행 중 세로로 돌아가는 12.8인치 디스플레이와 돌출된 형태의 도어 손잡이, 부드러운 감촉의 내장재 등이 눈길을 끌었다. 실내 공간은 소형 SUV지만 부족함이 느껴지지 않았다. 아토3는 전장 4455mm, 전폭 1875mm, 전고 1615mm로 기아 EV3보다 크다. 또 무선 애플 카플레이와 안드로이드 오토도 지원했다.

주행 성능은 전기차 특유의 묵직함을 품고 있으면서 운전자가 원하는 만큼 민첩하게 움직였다. 고속 주행에서도 부족함은 느껴지지 않았다. 이는 BYD가 자랑하는 전기차 전용 플랫폼 'e-Platform 3.0'과 모든 전기 제어 장치 및 관리



BYD 아토 3.

시스템을 연결하는 양산형 '8-in-1 전기 파워트레인'의 완벽한 조합 덕분이다.

아토3는 기본 모델(3150만원)과 플러스 모델 등 2가지 트림으로 출시됐다. 보조금을 받을 경우 2000만원대에 구매할 수 있어 가성비 좋은 전기차나 도심형 세컨카를 고민하는 소비자에게 최적의 모델이 될 수 있다.

/양성운 기자

에어프리미아 샌프란시스코 취항 1주년 누적 8만9000명 실었다

국내 최초 장거리 하이브리드 항공사 에어프리미아가 오는 17일 샌프란시스코 노선 취항 1주년을 맞아 주요 성과를 12일 발표했다.

에어프리미아는 지난해 5월부터 2025년 4월까지 해당 노선에서 약 8만 9000여 명의 승객을 수송하며, 인천~샌프란시스코 노선 전체 여객(약 84만 5000여 명) 대비 약 10.5%의 시장 점유율을 기록했다.

또한 에어프리미아 취항 전인 2023년 5월부터 2024년 4월까지 해당 노선의 총여객 수는 약 68만9000여 명이었으나, 이후 1년간 약 22.6% 증가한 것으로 나타났다.

에어프리미아는 1주년을 기념해 오는 19일까지 샌프란시스코 노선 대상 특별 할인 프로모션을 진행한다.

탑승 기간은 내년 3월 28일까지로 왕복 총액 기준(유류할증료 및 공항세 포함)으로 프리미엄 이코노미 클래스는 148만2000원부터, 이코노미 클래스는 63만2000원부터 판매된다.

에어프리미아 관계자는 "샌프란시스코 노선 취항으로 미주 여행의 접근성이 한층 향상됐다"며 "앞으로도 미주 지역 신규 노선 확대와 인터라인 제휴 강화를 통해 고객 편의성을 지속해서 높여가겠다"고 말했다. /이승용 기자 lsy2665@