

‘수익성 방어’ 넘어 체질개선 전환점 제강3社, 고부가·친환경 전략 강화

3분기 모두 이익률 개선 ‘선방’
원가절감 등 실적 안정 이끌어

포스코 전기강판·고망간강 확대
현대제철 車강판·수소환원제철 강화
동국제강 후판 고급화·수출 확대

국내 제강3사(포스코·현대제철·동국제강)가 3분기 수익성 방어에 성공하며 실적 안정세를 유지했다. 원재료 가격 하락과 고수익 제품 중심의 판매 전략, 고부가 제품 확대가 복합적으로 작용한 결과다. 업계는 4분기와 내년을 고부가 기술 개발 및 글로벌 시장 확대의 전환점으로 삼고 탄소세·관세 장벽 등 대외 리스크에 대한 대응 전략 실행에 속도를 낼 계획이다.

3일 업계에 따르면 주요 제강사들은 3분기 중 원가 절감과 전략적 제품 포트폴리오 운영을 통해 대체로 양호한 수익성을 유지했다.

포스코는 3분기 별도 기준 매출 8조 8000억 원, 영업이익 5800억 원, 당기순이익 4200억 원을 기록했다. 매출은 전년 동기 대비 7.2% 감소했지만, 영업이익은 31.8%, 순이익은 61.5% 증가하며 수익성이 크게 개선됐다. 탄소강 평균 단가는 하락했지만 중저품위강·저가탄 사용 확대에 따른 원재료 입고단가 하락과 생산량 증가로 인한 톤당 고정비 절감 효과가 반영됐다.

현대제철은 연결 기준 매출 5조 7344억 원, 영업이익 932억 원, 순이익 178억 원을 기록했다. 매출은 전년 동기보다 2.0% 줄었지만 영업이익은 81.0% 증가했고 순이익도 흑자 전환했다. 원자재 가격 하락과 함께 자동차강판 등 고부가 제품 비중 확대가 수익성 유지에 기여했다는 설명이다.

동국제강은 별도 기준 매출 7692억



포스코 포항제철소 3후판 공장 전경.

/포스코

원, 영업이익 245억 원, 순이익 101억 원을 기록했다. 전년 동기 대비 매출은 8.3% 줄었으나 영업이익과 순이익은 각각 14.0%, 5.8% 증가했다. 건설경기 침체로 봉형강류의 수요가 줄었는데도 철근은 품종 다양성과 건설사 맞춤형 영업 전략을 통해 수익성을 일부 유지했다.

다만 3사 모두 매출 감소세를 피하지 못했다. 철강 제품 가격 하락, 글로벌 수요 둔화, 공급과잉 등 외부 변수들이 복합 작용한 영향이다.

리스크들이 상존하는 가운데 포스코는 고부가 제품 중심의 포트폴리오 전환과 글로벌 전략 확대에 속도를 내고 있다. 미국, 인도, 인도네시아, 호주 등을 주요 투자지로 설정했으며 미국 철강사 클리블랜드클리프스 지분 인수를 통해 고율 관세를 우회하고 현지 공급망을 강화한다는 방침이다. 전기강판, 고망간강, 수소환원용 강재 등 고부가 제품도 확대하고 있다. 무방향성 전기강판은 전기차 구동모터와 발전기 수요 증가에 맞춰 생산능력을 내년까지 200만 톤 이상으로 늘릴 계획이며, 고망간강은 LNG·수소 저장용 극저온 강재로 상업화에 성공해 시장 확대를 기대하고 있다. 현대제철은 인도 푸네 지역 스틸 서비스센터(SSC) 준공을 통해 자동차

강판 공급 거점을 확대하고, 호주 친환경 인증을 기반으로 건설시장 진출을 노리고 있다. 초고장력강, 시트레일용 냉연강판 등 차세대 차량용 소재와 함께 H형강 기반의 기능성 구조재인 ‘HC 컬럼’ 등 건축 철강 고부가 제품도 확대하고 있다. 미국 루이지애나 전기로 제철소 설립, 수소환원제철 국책과제 참여 등도 병행 추진 중이다. 동국제강은 후판 부문에서 초극박물, 후물광폭 클레드강 등 고급화 전략을 추진하고 있다. 기술 경쟁력을 확보한 상태로 조선사들의 고급 선종 확대 흐름에 따라 중장기 개선 가능성을 열어두고 있다. 싱가포르·태국 등 해외 인증을 통한 수출 확대와 전자상거래 플랫폼 ‘스틸샵’ 운영도 병행하고 있다.

업계 관계자는 “AD 효과는 물량보다는 가격 측면에서 후판에 일부 반영됐으며 열연은 연말부터 효과가 나타날 가능성이 있다”며 “본격적인 스프레드 개선은 내년 2~3분기 자동차 강판 가격 인상 시점부터 기대해볼 수 있다”고 말했다.

이어 “정부가 이달중 예고한 산업 고도화 전략은 단순 수입 규제 차원을 넘어 가동률과 수익성을 반영한 구조조정에까지 연계될 가능성이 높다”고 덧붙였다.

/유혜은 기자 dhalehdale@metroseoul.co.kr

장평순 “시너지 전략, 교원그룹의 경쟁력”

창립 40주년, ‘통합 플랫폼’ 비전 제시

장평순 교원그룹 회장이 “시너지 전략은 교원그룹만이 할 수 있는 차별적 경쟁력”이라며 “사업 간 시너지를 바탕으로 더욱 다양하고 혁신적인 상품과 서비스를 개발해 어려운 시기에도 획기적인 성장을 이루자”고 강조했다.

장평순 회장은 3일 서울 종로구 교원챌린지홀에서 창립 40주년 기념식을 갖고 “아주 작은 출판사로 시작해 지금은 국내 대표 교육기업인 동시에 요람에서 무덤까지 전 인생에 걸친 생활을 케어할 수 있는 다양한 사업으로 확대하고 있다”며 “이처럼 유례없는 성장과 결실을 맺게 된 것은 교원가족 여러분의 열정과 헌신 덕분”이라며 이같이 밝혔다.

장 회장은 1985년 당시 교원그룹의 모태가 된 ㈜교원을 창업했다. 출판사로 출발해 현재는 교육, 렌탈, 상조, 여행, 헬스케어, 펫 등 다양한 분야에서 업계 선도하는 국내 대표 ‘토털 케어 플랫폼 기업’으로 성장했다. ‘요람에서 무덤까지’ 전 생애에 걸친 생활 케어 서비스를 제공하며 고객의 삶 전반을 책임지는 기업으로 자리매김하고 있다. 지난해 그룹 전체 매출은 1조 3631억원을 기록했다.

특히, 교원그룹 계열사인 교원라이프는 선수금 규모와 재무건전성, 브랜드



장평순 교원그룹 회장이 창립 40주년 기념식에서 기념사를 하고 있다. /교원그룹

평판 등 업계 주요 평가 항목에서 모두 최고 수준을 기록하며 성장세를 이어가고 있다. 교원그룹은 이를 기반으로 교육과 생활문화 부문의 주요 사업과의 시너지를 강화하고, 고객 중심의 통합형 서비스 모델을 구축해 미래 경쟁력을 높여나간다는 방침이다.

‘인연이 만든 오늘, 교원이 여는 미래’라는 슬로건으로 진행된 40주년 행사에는 장 회장을 비롯해 임직원 200여 명이 참석했다.

기념식에선 또 회사 발전에 기여한 우수직원과 장기근속자에 대한 시상도 진행했다. 교원그룹은 임직원의 헌신과 노고를 존중하고, 함께 성장하는 기업문화를 실천하기 위해 다양한 인사 제도를 운영 중이다.

/김승호 기자

대한항공, K-UAM 실증 성공… 상용화 성큼

인천~계양 12일간 실증 진행

대한항공은 한국형 도심항공교통(K-UAM) 그랜드 챌린지 2단계 실증 사업을 성공적으로 마쳤다고 3일 밝혔다. 수도권 상공에서 UAM 통합 운영 시스템이 안정적으로 작동하는 것을 검증한 국내 첫 사례다.

K-UAM 그랜드 챌린지는 국내 UAM 상용화를 위한 정부 주도 실증 사업으로, 운용 안정성 검증과 운영 기준 마련을 목표로 한다. 대한항공은 인천국제공항공사, KT, 현대자동차, 현대건설 등과 함께 ‘K-UAM 원팀’ 컨소시엄으로 참여했다.

이번 실증은 지난달 16일부터 31까지 12일간 인천 서구~계양구 아라뱃길 일대(공역 면적 44.57㎢)에서 진행됐다.

대한항공은 지난달 16일 인천국제공항공사, KT와 함께 국내 최초로 UAM 교통관리 실증 사업자로 선정됐으며, 이번 사업에서 교통관리 및 운항통제 주관사 역할을 수행했다. 도심 저고도 비행의 안전성 확보, 교통관리 시스템 간 관제권 이양, 비정상 상황 대응 시뮬레이션 등 다양한 과제를 성공적으로 수행했다.

특히 자체 개발한 UAM 교통관리 시스템 ‘ACROSS(Air Control & Routing Orchestrated Skyway System)’의 성능도 다시 한 번 입증했다. ACROSS는 비행 경로를 실시간 모니터링하고 교통 흐름을 최적화하며 비상 상황 발생 시 대체 경로를 제공하는 기능을 갖췄다.

/차상근 기자 skc8472@

中企 체감경기 침체… 제조업만 ‘선방’

중기중앙회 SBHI, 70 중반대 횡보
수출 선방했지만 내수·생산은 악화

중소기업 경기가 좀처럼 회복세를 보이지 않고 있다. 향후 경기를 판단하는 전망 지표 뿐만 아니라 재고량, 가동률 등이 등락을 거듭하며 방향성 없이 침체기를 벗어나지 못하는 형국이다.

3일 중소기업중앙회, 중소벤처기업 연구원에 따르면 중소기업의 11월 업황 전망 경기전망지수(SBHI)는 77.5를 기록하며 전월에 비해선 2.1, 전년 동월에 비해선 0.4 각각 상승했다. 제조업(83)이 그나마 비제조업(75.1)에 비해 선방했다. 비제조업 중에선 건설업(68.6)이 더욱 암울했다.

‘중소기업건강도지수’로도 불리는 SBHI는 기업들의 응답내용을 5점 척도로 세분화하고 각 빈도에 가중치를 곱해 산출한다. 100 이상이면 긍정적으로 답변한 업체가 그렇지 않을 것으로 보

는 업체보다 많다는 것을 뜻한다. 100미만이면 그 반대로 경기를 부정적으로 내다보는 기업들이 많다는 의미다. 올해 들어 중소기업 SBHI는 2월에 67.5까지 떨어졌다 지난 9월엔 80.3으로 반등하기도 했다. 하지만 70선을 넘어서지 못하고 있다.

상대적으로 양호한 제조업 SBHI의 경우 최근 3년의 11월 평균과 비교해봐도 수출, 자금사정, 원자재만 ‘개선’됐을 뿐 경기전반(업황), 생산, 내수판매 등 7개 항목이 모두 ‘악화’됐다.

중소기업 평균가동률은 9월 현재 72.4%로 전월(70.4%)이나 전년 동월(71.5%)에 비해 다소 증가하긴 했다. 하지만 올해 전체적으로 지난해(72%)나 2023년(72.2%) 평균 가동률을 넘어설지는 미지수다.

특히 중소기업의 가동률은 60% 중후반대에 머물러 있어 중소기업에 비해 상대적으로 열악한 상태다. 코로나 팬데믹

당시 중소기업 평균가동률이 60% 중후반에 머물렀었다. 2010년 1월부터 지난해 12월 사이 전산업 가동률 평균은 72%였다.

수전 등을 제조하는 한 중소기업 대표는 “창립 후 처음으로 2023년 당시 적자를 기록한 이후 벗어나지 못하고 있다. 수요위축, 중국산공급에 더해 원자재값 상승, 최저임금 인상 등 대내외적 요인이 복합적으로 작용한 결과다. 동종업계에서 규모가 적은 곳의 상당수는 이미 문을 닫았다”고 전했다.

중기중앙회 관계자는 “10월에 중소기업들의 경영상 애로를 조사한 결과를 살펴보면 ‘매출(제품판매) 부진’을 가장 많이 꼽았고 그 다음으로는 ‘인건비 상승’으로 나타났다”고 설명했다.

국가데이터처(옛 통계청)의 광업제조업동향조사에 따르면 지난 7월 중소기업의 재고 지수 증가율은 2.2%였다.

/김승호 기자 bada@