

“LG전자 ‘전장’ 글로벌 혁신 리더로 10대 완성차 기업 중 8곳이 고객”

조주완 LG전자 최고경영자

3분기 VS사업본부 ‘최대실적’
매출 2.6조, 영업익 1496억 기록
“OEM업체 등과 협업 강화할 것”

“LG전자의 전장(VS)사업은 ‘스마트 라이프 설루션 기업’으로의 전환이라는 비전하에 기업간거래(B2B) 영역의 전략적 성장축으로 부상했다. 글로벌 주요 완성차 업체들의 믿음직한 파트너로 인정받고 있으며 글로벌 무대에서 모빌리티 혁신의 리더로 입지를 강화하고 있다.”

조주완 LG전자 최고경영자(CEO)는 10일 자신의 소셜미디어 링크드인을 통해 VS사업본부가 3분기 사상최대 영업이익을 달성한 점을 언급하며 이같이 말했다. 조 사장은 3대 핵심 경쟁력으로 사용자 경험 중심의 가치 제안, 통합 소프트웨어 중심 자동차(SDV) 솔루션 포트폴리오, 글로벌 자동차 업체와의 신뢰를 꼽았다.

LG전자 VS사업본부는 올해 3분기 매출액 2조 6467억원, 영업이익 1496억원을 기록했다. 매출액은 전년 동기 대비 1.4% 늘었고 영업이익은 전년 동기(11억원) 대비 대폭 늘어난 수치로 영업이익률이 5%



조주완 LG전자 사장. /뉴시스

를 넘긴 것은 이번이 처음이다.

조 사장은 이같은 실적의 비결로 사용자 경험 중심의 가치 제안을 지목했다. 그는 “수십년간의 고객 통찰력을 바탕으로 자동차를 단순 운송 수단이 아니라 차별화된 실제 경험을 제공하는 ‘바퀴 달린 생활 공간’으로 보고 있다”고 강조했다.

이어 조 사장은 “현재 전 세계 자동차 판매의 약 55%를 차지하는 상위 10대 OEM(위탁생산) 중 8곳이 LG의 차량용 부품과 설루션을 채택하고 있다”며 “앞으로 OEM 업체, 톱티어 공급업체, 소프트웨어 개발업체와의 협업을 한층 더 강화하겠다”고 밝혔다.

조 CEO가 언급한 OEM 업체 8곳은

도요타·폭스바겐·현대기아차·GM·스텔란티스·포드·혼다·닛산이다. 이들 8개 기업의 자동차에는 LG전자의 인포테인먼트 시스템과 전기가 부품·차량용 조명 등이 탑재됐다.

조 사장은 “우리는 GM, 폭스바겐, 닛산, 도요타 등 선도적인 글로벌 자동차 제조업체로부터 신뢰할 수 있는 파트너로 인정받는 동시에 IAA와 같은 글로벌 무대에서 모빌리티 혁신의 리더로서 입지를 확고히 했다”며 “동시에 LG 그룹의 전반적인 모빌리티 전략에서 점점 더 중심적인 역할을 하고 있다”고 강조했다.

LG전자는 차량용 웹OS를 비롯한 설루션과 파트너십을 통해 모빌리티를 소프트웨어 기반의 경험 중심 공간으로 바꾸며 SDV 시장에서 입지를 넓히고 있다.

그는 “LG전자는 SDV 설루션을 통해 고객에게 새로운 경험과 실질적인 가치를 동시에 제공하고 자동차 산업의 새로운 기준을 제시하고 있다”며 “개방성과 협업을 바탕으로 SDV 생태계를 지속적으로 확장하고, 지속 가능한 모빌리티 혁신을 이끌어 나갈 것”이라고 강조했다.

/차현정 기자 hyeon@metroseoul.co.kr

HD현대중, 4353억 규모 컨선 2척 수주

리저널 컨테이너 라인과 첫 계약
2028년 10월까지 순차적 인도

HD현대중공업은 최근 ‘리저널 컨테이너 라인’과 계약금액 총4353억원인 컨테이너선 2척의 건조계약을 체결했다고 10일 밝혔다.

이번에 수주한 선박은 1만3800TEU 급으로, 길이 337m, 너비 51m, 높이 27.3m 규모다. 또한 배기가스 저감장치인 스크러버가 탑재된다.

이 선박은 울산 HD현대중공업에서 건조해 오는 2028년 10월까지 순차적으로 선주사에 인도될 예정이다.

‘리저널 컨테이너 라인’은 운항 선박량 기준 글로벌 21위에 해당하는 컨테이너 선사로, HD현대중공업과 건조계약을 체결한 것은 이번이 처음이다. 이번 계약을 시작으로 향후 양사 간 협력 확대가 기대된다.

이번 수주를 포함해 올해 HD현대가

올해 수주한 컨테이너선은 61척에 달한다. 이는 지난해 수주한 28척, 지난 2023년 29척과 비교해 두 배 이상 늘어난 수치다.

영국 조선·해운 전문 분석기관 클락슨리서치에 따르면 전 세계 컨테이너선 수요는 오는 2037년까지 연평균 2.8% 증가할 것으로 예상된다. 이는 글로벌 관세 환경 속에서도 무역 흐름이 견조하게 유지되고, 신흥시장 교역이 장기적으로 성장할 것으로 전망되기 때문이다. 특히 미·중 갈등에 따른 해운사들의 공급망 재편 움직임으로 국내 조선사에 대한 추가 발주도 기대되고 있다.

HD현대중공업 관계자는 “편조한수요가 이어지고 있는 컨테이너선 분야에서 친환경 기술력과 안정적인 품질 관리 역량을 바탕으로 수주가 지속 이어지고 있다”며 “압도적인 기술력과 건조실적을 바탕으로 신시장 개척에도 적극 나설 것”이라고 말했다.

/유혜은 기자 dhalehale@



김경희 삼성중공업 부사장(왼쪽)과 우성훈 아모지 대표가 전략적 협력 계약 기념 촬영을 하고 있다. /삼성중공업

삼성중 ‘암모니아 파워팩’ 국내 독점생산

美 아모지와 전략적 협력 계약

삼성중공업이 미국 아모지(Amog y)가 개발한 ‘암모니아 파워팩’의 국내 독점 위탁생산에 나선다.

삼성중공업과 아모지는 암모니아 파워팩의 국내 제조·생산에 대한 전략적 협력 계약을 체결했다고 10일 밝혔다.

암모니아 파워팩은 암모니아에서 걸러낸 수소로 전력 생산이 가능한 장치다. 탄소 배출이 없는 친환경 발전 시스템이며 선박용 발전기는 물론 육상용 발전기에 적용해 청정 동력원으로 활용할 수 있다. 삼성중공업은 올해 2월 아모지와 선박용 차세대 암모니아 기반 발전시

스템 개발 계약을 맺은 이후 테스트포스(TF) 활동을 통한 협의를 이어왔다.

이번 계약으로 삼성중공업은 최소 3년간 아모지 제품의 국내 독점 위탁생산 권한을 확보했다. 선박용 제품에 더해 육상 발전용 크래킹 모듈의 양산·최적화까지 협력한다. 삼성중공업은 전담 TF를 구성해 시험 방법·기준·프로토콜을 수립하고, 제조 설비·공정 관리와 원자재 공급망을 구축할 계획이다. 이를 위해 올해 말까지 삼성중공업 거제조선소 내 암모니아 실증 설비를 증설해 제품 생산 및 검증에 적극 활용하는 한편 내년부터 제품 위탁생산을 시작할 예정이다.

/유혜은기자

국가 온실가스 감축목표 하향 ‘산업계 패닉’

조영준 대한상의 지속가능경영원장
“감축목표, 현실 여건·기술 반영해야”
반도체·철강 등 산업·고용붕괴 우려

정부가 ‘2035 국가 온실가스 감축 목표(NDC)’를 2018년 대비 53~61% 감축으로 결정하면서 산업계에 근심이 깊어지고 있다. 이번 당정 합의안의 하한선은 산업계 요구안(48%) 대비 5%포인트 증가하고, 상한선은 정부안(60%)보다도 1%포인트 높아졌기 때문이다. 반도체, 철강, 정유, 자동차 등의 업종은 정부안보다 높은 NDC 목표는 산업과 고용 붕괴로 이어질 수 있다며 우려의 목소리를 높이고 있다.

대한상공회의소 조영준 지속가능경영원장은 “산업계는 감축을 외면하는 것이 아니라 지속가능한 성장을 위해 현실적인 여건과 기술수준을 반영한

목표를 요청하는 것”이라며 “실제적인 NDC 이행을 위해서는 합리적 수준의 감축목표 설정과 이를 이행하기 위한 정부의 명확한 지원정책이 뒷받침되어야 한다”고 말했다.

NDC에 직접적 영향을 받는 제조업 종인 반도체, 자동차, 철강, 석유화학, 시멘트업계는 패닉에 빠졌다. 이들 업종은 글로벌 무역전쟁과 경기침체, 중국의 저가공세 등 도전과제에 직면해 있다. 여기에 NDC 충족을 위한 투자와 배출권 구매에 투입될 비용은 늘고, 신사업 투자와 고용은 위축돼 글로벌 경쟁에서 뒤처질 수 있다는 우려가 나온다.

특히 반도체 업계는 정부의 인공지능(AI) 강국 기조에 어떻게 대응할지 막막한 상황이다. AI는 ‘전기 먹는 하마’로 불릴 정도로 엄청난 전력을 소비

한다. AI의 핵심인 데이터센터와 반도체 생산도 마찬가지다.

반도체 업계 관계자는 “탄소배출을 줄이기 위해 노력하고 있지만 사용하는 에너지를 감안하면 온실가스를 줄이기 힘든 상황”이라고 말했다.

자동차 업계는 높아진 NDC에 수반된 2035년 무공해차 판매 목표가 불가능하다고 입을 모으고 있다. 기후환경 에너지부가 책정한 2035년 무공해차(전기차·수소전기차) 보급 목표는 누적 952만대다. 이는 2035년까지 온실가스를 2018년 대비 53% 감축한다는 가정에 따른 것으로 감축 목표를 61%까지 높이면 무공해차 보급은 더욱 증가한다. 지난해까지 국내에 등록된 무공해차는 72만2000대(전기차 68만4000대·수소차 3만8000대)다. 현실적으로 불가능한 수치다.

/양성운·정희준 기자 ysw@

삼성전자, 전략물자 수출입관리 ‘최고등급’

자율준수무역거래자 ‘AAA’ 재지정
수출허가 심사기간 단축 등 행정혜택

삼성전자는 산업통상부로부터 전략물자 ‘자율준수무역거래자’ 최고 등급인 ‘AAA’를 재지정 받았다고 10일 밝혔다.

전략물자 자율준수무역거래자는 산업통상부가 수출입 관리 우수 역량을 가진 기업에게 부여하는 인증 제도다.

전략물자는 반도체, 네트워크 장비 등 국가 안보를 위해 수출입이 통제되는 중요 물자를 의미하며, 수출허가를 받기 위해서는 행정 절차가 필요하다.

산업통상부는 2014년부터 전략물자의 수출 투명성과 효율성을 강화함과 동시에 기업의 수출관리 역량을 높이기 위해 전략물자 자율준수무역거래자 제도를 3단계(A, AA, AAA) 등급제로

운영하고 있다.

자율준수무역거래자 지정 기업은 ▲수출 허가 심사 기간 단축 ▲서류 간소화 등 행정상 혜택을 제공받게 된다.

삼성전자는 자율준수무역거래자 등급제가 시행된 이래 최고 등급인 AAA 등급을 지속 유지하고 있다.

이번 등급 재지정에서 삼성전자는 ▲최고경영자의 준법의지 ▲수출통제 전담조직 강화 ▲우려거래자 탐지 시스템 도입 등에서 높은 평가를 받았다.

/차현정 기자

KAI, KF-16 시뮬레이터 사업 계약 체결

美 록히드마틴과… 사업기간 6년

한국항공우주산업(KAI)은 지난 7일 미국 록히드마틴(Lockheed Martin)으로부터 대한민국 공군 KF-16 시뮬레이터 성능개선 사업의 핵심 파트너로 선정되어 계약을 체결했다고 10일 밝혔다.

KAI는 과거 자체 기술로 개발해 공군에 납품한 9대의 KF-16 시뮬레이터를 최신 F-16 바이퍼(Viper) 형상으로 성능개선할 예정으로 사업기간은 약 6

년으로 납품 이후 후속지원 업무까지 포함된다.

이번 성과는 지난 KAI 록히드마틴 간 전략적 MOU의 연장선상에서 추진되는 것으로, 양사는 본 계약을 계기로 Modeling & Simulation(M&S) 분야에서의 협력 관계를 한층 강화하게 된다.

KAI는 이번 계약에서 시뮬레이터의 주요 구성품의 최신화와 현장 기술 지원을 수행하여 공군 조종사 훈련 환경의 품질 향상과 장비 신뢰성 제고를 목표로 한다.

/이승용 기자 lsy2665@