

LG 3社 신년사

“올해 선택과 집중전략 속도” AX 중심으로 사업전면 재편

임직원 참여형 ‘열린 사무식’ 개최
LG화학, AX 중심 사업 체질 전환
LG엔솔, ESS 확대 등 실력력 강화
LG이노텍, 고수익 사업 확대 속도

LG 주요 계열사들이 대표 신년사를 통해 생존과 성장을 동시에 달성하기 위한 전략방향으로 인공지능 전환(AX)을 핵심 수단화 해 포트폴리오 전반을 재편하겠다는 구상을 일제히 내놔다.

김동춘 LG화학 사장은 5일 신년사를 통해 근본적인 혁신과 체질 전환을 강조했다. 그는 “인공지능(AI)이 불러온 반도체·로봇·자율주행 시장의 변화와 공급이 수요를 압도하는 구조적 불균형, 지정학적 이슈로 인한 불확실성 증가로 예측이 어려운 상황이 이어지고 있다”며 “이 과정에서 새로운 경쟁자가 등장하고 기업 순위가 뒤바뀌는 모습도 나타나고 있다”고 말했다.

김 사장은 이어 LG화학이 생존과 성장을 동시에 이루기 위해서는 기존의 변화 대응 수준을 넘어서는 근본적인 전환이 필요하다고 강조했다. 그는 “큰 변화에 대응하기 위해서는 혁신적 접근이 필수적”이라며 “사업 포트폴리오는 단기 시황에 흔들리기보다 10년, 20년 뒤에도 경쟁 우위를 유지할 수 있는지를 기준으로 판단해야 한다”고 말했다.

선택과 집중의 필요성도 분명히 했다. 김 사장은 “미래를 위한 초기 단계 투자는 지속하되 전략에 부합하지 않는 영역은 과감히 조정하고, 한정된 자원을 핵심 경쟁우위 기술과 핵심 신사업 분야에 집중하겠다”고 밝혔다.

일하는 방식의 혁신 역시 주요 과



김동춘
LG화학 사장



김동명
LG에너지솔루션 사장



문희수
LG이노텍 사장

제로 제시했다. 김 사장은 “선택과 집중이 혁신의 성공 확률을 높이는 방안이라면, 일하는 방식의 변화는 혁신의 속도를 높이는 실용적 방법”이라며 “혁신의 도구로서 인공지능 전환(AX)과 핵심결과지표(OKR)를 전사적으로 추진하겠다”고 말했다.

김동명 LG에너지솔루션 대표이사 사장은 신년사를 통해 에너지저장장치(ESS) 확대와 원가 경쟁력 강화, 핵심 기술 중심의 연구개발(R&D), 인공지능 전환(AX)을 올해 경영의 핵심 과제로 제시했다.

김 사장은 “그동안 우리는 포트폴리오 리밸런싱과 구조적 경쟁력 강화를 꾸준히 추진해 왔고, 에너지저장장치(ESS)와 전기차(EV) 분야의 릴레이 수주, 수익 구조 안정화 등 의미 있는 성과를 만들어냈다”며 “올해는 이러한 노력이 실질적인 사업 성과로 전환되는 원년으로 만들어야 한다”고 말했다.

김 사장은 “ESS 생산 능력 확대를 차질 없이 진행하고, Si·SW 차별화 역량 강화를 통해 설루션 경쟁력을 강화해야 한다”며 “적기 공급을 위해 북미, 유럽, 중국 등에서의 ESS 전환을 가속하고, 공급 안정성과 운영 효율화도 함께 높일 계획”이라고 밝혔다.

AX 기반 실행에도 속도를 낸다. 김 사장은 “AX로의 전환은 선택의 문제가 아니라 생존과 직결된 필수 과제”라며 “제품 개발·소재 개발·제조 운영 등 3대 핵심 영역에 AI 적용을 본격화해 2030년까지 생산성을 최소 30% 이상 개선하는 것을 목표로 하고, 그 시기를 앞당기기 위해 집중하겠다”고 말했다.

문희수 LG이노텍 사장은 올해 핵심 경영방침으로 ‘고수익 사업 포트폴리오 구축’을 내세웠다.

이를 위해 문 사장은 전사의 자원을 전략적으로 배분해 경쟁력을 제고해줄 것을 당부했다. 문 사장은 “개별 사업의 본질적인 사업 경쟁력을 높임과 동시에, 신규 사업의 육성을 가속화하여 확실한 미래 성장 동력을 확보해 나가자”고 말했다.

또한 문 사장은 일하는 방식에 AX를 적극 활용할 것을 강조했다. 문 사장은 “우리가 해야 하는 일들은 AX를 적극 활용해 방법을 찾아 나가고, 이와 동시에 각자의 역량을 고도화해 효율성과 전문성을 키워 나가자”고 독려했다. 이어 “AX 기반의 일하는 방식을 통해 고객의 기대를 넘어선 가치를 제공하자”고 말했다.

/차현정 기자 hyeon@metroseoul.co.kr

정기선 “소통 문화, 기업 경쟁력 핵심 요소”

(HD현대 회장)

임직원 300명과 ‘오프닝 2026’ 진행
위험 신호 말하는 건강한 조직 강조

정기선 HD현대 회장(사진)이 임직원을 만나 “소통 문화는 기업 경쟁력을 좌우하는 핵심 요소”라고 강조했다.

HD현대는 경기도 판교 글로벌R&D 센터에서 말띠 직원과 참여를 희망한 직원 등 300여 명이 참석한 가운데 ‘오프닝 2026(Opening 2026)’을 진행했다고 5일 밝혔다. 이번 행사는 그룹 임원들이 함께 경영 목표를 다잡하던 기존 사무식의 틀을 깨고, 직원들과 더 가까이에서 소통하겠다는 정기 회장의 뜻을 반영해 형식과 내용을 간소화한 ‘열린 행사’로 기획됐다.

행사는 정기 회장의 새해 인사를 시작으로 임직원들의 새해바람을 공유하는 ‘공감 Talk’, 직원들이 전하는 ‘새해 영상 응원 메시지’ 순으로 진행됐다. 정기 회장은 행사 내내 의견을 경청하며 메모하고 질문에 직접 답하는 등 소통에 나섰다.

“2025년 가장 큰 성과가 무엇이었나”는 질문에 정기 회장은 “차세대 CAD, 소형모듈원전(SMR), 건설기계 신모델 출시



등 미래 투자를 지속하면서 조선·건설기계·에너지 사업을 중심으로 선제적 사업 구조 개편을 흔들림 없이 추진한 점”을 꼽았다.

개선이 필요한 관행과 조직문화에 대한 질문에는 “조직에 위험 신호가 감지될 때 자유롭게 문제를 제기할 수 있는 건강한 업무 방식이 무엇보다 중요하다”며 “소통 문화는 기업 경쟁력을 좌우하는 핵심 요소”라고 강조했다. 또 “솔직한 의견이 회사의 방향을 더 명확하고 단단하게 만든다”며 “임직원들과 자유롭게 의견을 나누는 자리를 계속 만들겠다”고 밝혔다.

정 회장은 지난해 10월 회장 취임 이후 직원식당을 찾아 식사를 함께하며 현장 목소리를 듣는 등 소통 행보를 이어가고 있다. HD현대일렉트릭 배전캠퍼스 건설 현장과 HD현대에너지솔루션, HD건설기계 사업장 방문, 기업문화 개선 아이디어 공유 행사 ‘하이파이브데이’ 참석 등도 같은 맥락이다.

/유혜은 기자 dhalehale@

K-배터리, 전기차 부진에 실적 ‘안갯속’

전기차 캐즘 장기화에 적자 우려 지속
ESS 돌파구 모색에도 단기성과 제한적

전기차 수요 회복 시점이 당초 예상보다 늦어지면서 국내 배터리 3사(LG에너지솔루션·삼성SDI·SK온)의 실적 불확실성도 올해까지 이어질 것이라 전망이 나온다. 전기차 중심 사업 구조에서 벗어나 ESS(에너지저장장치)로 실적 보완에 나섰지만, 이 역시 가시적 성과까지는 시일이 걸릴 것이라는 평가다.

5일 업계에 따르면 지난해 4분기 LG에너지솔루션, 삼성SDI, SK온 등 국내 배터리 3사는 매출 감소와 영업적자를 동시에 볼 것으로 예상된다. 금융정보업체 에프앤가이드는 LG에너지솔루션의 지난해 4분기 매출액을 5조7736억원, 전년 대비 10.50% 감소할 것으로 추정했으며, 영업이익은 231억원 손실로 적자 전환을 전망했다. 삼성SDI는 매출이 6.39% 줄어든 3조5147억원, 영업손실은 2749억원에 이를 것으로 관측됐다. SK온 역시 2339억원 규모의 영업손실이 예상된다.

올해 연간 실적 부담도 이어질 전망이다. 삼성SDI의 올해 영업손실은 794억원으로 적자 기조가 지속될 것으로 예상된다. SK온 역시 영업적자가 6139억원에 달할 것으로 관측된다.

미국과 유럽을 중심으로 전기차 보급 정책과 규제가 완화되면서 글로벌 완성차 기업들의 전동화 전략 수정이 본격화되면서 국내 배터리 기업들의 실적 전망에도 부담으로 작용하고 있다. 실제로 LG에너지솔루션은 최근 한 달 사이 총 13조5000억원 규모의 공급 계약이 취소됐다. 여파는 소재 기업으로도 확산됐다.

포스코퓨처엠은 미국 제너럴모터스(GM)와 2023년부터 체결한 13조7697억원 규모의 전기차용 하이니켈 양극재



중장기 공급 계약 가운데 실제 집행 금액이 2조8112억원에 그쳤다고 공시했다. 열엔에프 역시 테슬라와 맺은 하이니켈 양극재 공급 계약 규모가 기존 3조8347억원에서 937만원으로 조정되며 계약 집행이 사실상 중단된 것으로 나타났다.

투자 규모를 줄이거나 사업 일정을 늦추는 움직임 역시 확산되고 있다. SK온은 서산2·3공장 시설 투자 금액을 기존 1조7534억원에서 9363억원으로 줄였고, 투자 종료 시점도 지난해 말에서 올해 말로 1년 연기했다. SKC는 양극재 사업에서 철수했다.

2021년 제시했던 차세대 양극재 사업 진출 계획을 취소하며 전기차 캐즘 장기화로 이차전지 산업 전반의 투자와 생산 규모가 축소되고 있다는 점을 이유로 들었다.

시장에서는 배터리 기업들의 실적 개선이 2027년 전후에나 가능할 것으로 보고 있다. 전기차시장 침체 속에 ESS역시 기대만큼 수요가 나오지 않으면서 단기간에 실적을 보완하기는 어렵다는 관측이 나온다.

최문선 한국투자증권 연구원은 “미국 에너지정보청(EIA)이 지난해 11월 집계한 2026년 ESS 신규 발전 용량은 23.7기가와트(GW)”라며 “진행 단계로 볼 때 실제 규모는 20.4GW 수준으로 추정된다”고 밝혔다. 이어 “전년 대비 증가율이 20%에 그칠 것으로 예상되면서 ESS 배터리 셀 수요 증가율 역시 둔화할 가능성이 있다”고 전망했다.

/원관희 기자 wkh@

한화로보틱스

우창표 신임 대표 내정

한화로보틱스는 새 대표이사로 우창표한 화비전 미래혁신TF장(사진)을 내정했다고 5일 밝혔다.

우 신임 대표는 미국 스탠퍼드대에서 경영공학 석사를 취득한 뒤 맥킨지앤컴퍼니에서 경영 컨설턴트로 활동했다. 이후 맥큐스인코퍼레이티드와 코너스톤파트너스 대표 등을 역임했다. 2024년 한화그룹에 합류한 뒤에는 한화비전 미래혁신TF장을 맡아 기계 부문 경영 효율화와 신사업 발굴을 주도해 왔다. 글로벌 컨설팅 현장에서 30년 이상 경험을 쌓은 전략 전문가로 평가받는다.

우 대표의 선임으로 한화로보틱스의 제조 공정 혁신과 생산 효율 제고에도 속도가 붙을 전망이다.



/원관희 기자

KGM, 가솔린·디젤 투트랙 ‘무쏘’ 선포

전면 디자인·주행 성능 전면 개선

KG 모빌리티(이하 KGM)가 정통 아웃도어 스타일의 대한민국 대표 픽업 ‘무쏘’를 5일 출시하고 본계약에 돌입했다. 새로워진 ‘무쏘’는 ‘The Original’이라는 슬로건 아래 선보이는 ‘무쏘 스포츠&칸’의 후속 모델로, 전면 디자인과 파워트레인, 데크, 서스펜션 등 주요 사양을 중심으로 멀티 라인업을 갖춰 고객이 원하는 맞춤형 픽업을 제공한다.

KGM은 전기 픽업 ‘무쏘 EV’에 이어 정통 픽업 ‘무쏘’를 선보이며 전동화 모델부터 가솔린, 디젤까지 픽업 라인업을 강화하고 있다. ‘무쏘’는 역동적인 프론트 디자인과 힘로 주행을 고려한 차체 설계로 어떠한 환경에서도 거침없이 질주하는 다이나믹한 정통 픽업 이미지를 완성했다.

이와 함께 도심형 픽업 감성을 강조한 웅장하고 대담한 스타일의 ‘그랜드스타



KGM 픽업트럭 무쏘.

일’ 패키지를 선택 사양으로 운영하여 폭넓은 선택지를 제공한다. 해당 패키지는 M7 트림부터 적용할 수 있다.

파워트레인에는 가솔린 2.0터보 엔진과 디젤 2.2 LET 엔진으로 구성해 주행 환경과 활용 목적에 따라 선택할 수 있으며, 비즈니스와 레저 등 다양한 활용성을 고려해 ‘스탠다드’와 ‘롱’ 두 가지 데크 타입을 운영해 실용성을 한층 높였다.

/양성운 기자 ysw@