

대동기어, 농기계 부품社서 EV·로봇기업으로 ‘대 전환’

서 대표 “올해말 수주 2.3조 확대”
2030년 매출 1조 달성 목표
EV 핵심부품 생산 설비투자
향후 공장 라인 추가 증설도
운반로봇 감속기 개발 완료
엑추에이터 휴머노이드까지

대동그룹의 파워트레인 전문 계열사 대동기어가 50여 년만에 하이브리드와 전기차(EV)를 중심으로 한 미래 모빌리티·로봇기업으로 본격 탈바꿈한다.

EV 감속기 뿐만 아니라 운반로봇 감속기 개발을 끝내고 로봇 구동을 위한 핵심 장치인 엑추에이터(Actuator) 개발까지 공격적으로 추진하면서다.

회사는 지난해까지 약 1조7000억원이었던 수주잔고를 올해 연말까지 총 2조3000억원으로 늘리는 등 대규모 수주를 바탕으로 2030년 매출 1조원을 달성하겠다는 목표다. 대동기어는 1973년에 대동농기계어로 출발했다.

서중환 대동기어 대표는 지난 4일 경남 사천 본사에서 진행한 중장기 사업 계획 기자간담회에서 “시장에선 우리를 농기계 부품회사로 보고 있다. 기존 매출을 바탕으로 안정성을 유지하면서 모빌리티와 로봇 신사업을 통해 성장성까지 잡을 것”이라며 “올해부터 2030년까지



서중환 대동기어 대표가 지난 4일 경남 사천 본사에서 회사의 중장기 계획을 발표하고 있다. /대동그룹

매출을 연평균 39%씩 늘리고 고객 포트폴리오 다변화를 통해 전체 매출 중 비계열사 비중도 30년까지 70%로 확대할 계획”이라고 말했다. 서 대표는 “대동기어는 러시아·우크라이나 종전 수혜주가 아니다”고 덧붙였다.

대동기어는 지난 2024년에 H사로부터 총 1조2398억원을 수주하며 향후 12년의 먹거리를 확보했다. 지난해에도 H사 2115억원, M사 854억원, A사 718억원 등 총 4605억원 규모를 새로 수주했다. 지금도 D사, H사, M사 등으로부터

변속기, 로봇 엑추에이터 모듈 제조 등을 위한 수주를 추가로 진행하고 있다.

대동기어 사천공장에는 현재 2개의 공장을 가동하고 있다. 이 가운데 1공장이 EV시장 공략을 위한 전진기지다. 대동기어가 언론에 생산 현장을 대대적으로 공개한 것은 이날이 처음이다.

1공장 중에서도 eS&eM 아웃풋 샤프트(output shaft) 어셈블리 라인은 대동기어가 전기차 시장을 공략하기 위해 전략적으로 구축한 핵심라인 중 하나다.

대동기어 황성현 팀장은 “아웃풋 샤프트는 감속기를 거쳐 나온 강력한 회전력을 전기차의 바퀴에 전달하는 핵심 부품”이라며 “78억원 규모의 설비투자를 통해 자동화 생산라인을 구축해 연간 30만개의 부품을 생산할 수 있다. 향후엔 120만개까지 생산이 가능한 시설로 확장할 계획”이라고 설명했다.

바로 옆에는 전기모터의 핵심 회전체인 로터(roter) 어셈블리 조립 라인도 갖추고 있다. 특히 전기차의 경우 고속회전, 고출력, 저진동·저소음 요건을 두루 충족해야 하는 만큼 로터 제조 기술력이 중요하다는 게 회사측 설명이다. 이때문에 1개 라인에서 14개 공정을 거쳐 분당 1개씩을 만드는 45m 길이의 로터 생산라인은 전체가 클린룸으로 돼 있다. 1공장 옆에 있는 2공장에선 트랙터의 심장인 트랙터 밧선을 생산하고 있다.

서 대표는 “전기차 캐즘이 이어지고 있지만 전동화 시장의 미래는 밝다. 하이브리드차 부품 수주를 통해 변동성에 대한 리스크는 관리하되 전체 사업 중 전동화 비중을 60~70%까지 늘릴 계획이다. 이를 위해 기존에 기술력을 갖춘 기업들과의 전략적 제휴나 인수합병(M&A)도 고려하고 있다”고 부연했다. 2029년까지 단품 공급을 통해 레퍼런스

를 확보한 후 본격적으로 모듈과 전동화 품목 시장을 공략한다는 것이다.

로봇 엑추에이터는 대동기어가 처음으로 공식화한 사업이다.

서 대표는 “회사는 현재 운반로봇과 감속기 개발을 끝내고 검증도 마쳤다. 53년간 쌓아온 정밀 가공 노하우를 통해 설계부터 제작까지 모든 과정을 우리가 독자적으로 소화했다”면서 “조기엔 산업형, 물류형 로봇에 들어가는 엑추에이터 개발에 집중할 계획이다. 그 다음 수준은 휴머노이드형 엑추에이터다. 그룹내에 계열사간 유기적 결합을 통해 AI로 보틱스 풀스택 기업으로 도약해 나갈 것”이라고 강조했다.

현재 대동그룹에는 로봇 플랫폼용 AI 기술 개발, 로봇 제품 설계·개발 등을 하는 대동로보틱스와 로봇제조·공급 등을 하는 대동모빌리티가 있다.

서 대표는 “대동기어는 미래차와 로봇 핵심 부품 시장이라는 두 축을 동시에 강화하며 기존 농기계와 산업장비 파워트레인의 해외 시장 개척에 박차를 가하고 있다”며 “EV/HEV 부품 사업의 경쟁력을 지속적으로 높이는 동시에 그룹의 로봇 사업과 연계해 관련 기술력을 확장해 로봇 부품 기업으로 성장하는 새로운 스토리를 만들어 가겠다”고 말했다.

/사천(경남)=김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

산업용 전기요금 낮추고 밤 요금 인상 추진

정부, 시간대별 요금제 1분기 도입
낮 수요 유도·야간 수요 억제 추진
전기로 원가 영향, 고로 조정 어려워

정부가 낮 시간대 전기요금을 내리고 밤 시간대 요금을 올리는 산업용 전기요금 개편을 추진하면서, 철강업계에서는 고로보다 전기로를 중심으로 조업 전략 조정이 본격화될 가능성이 크다는 분석이 나온다. 전기로는 전기요금이 원가에 미치는 비중이 큰 데다 가동 조절도 상대적으로 가능하지만 고로는 연속 공정 특성상 조업을 옮기기 어렵기 때문이다.

5일 업계에 따르면 기후에너지환경부는 최근 에너지 전환 업무계획에서 야간(저녁·밤) 산업용 전기요금 인상, 낮 시간대 요금 인하를 골자로 한 계절·시간대별 요금제를 올 1분기 중 추진하겠다고 밝혔다.

낮 시간대로 전력 수요를 유도해 출력 제약으로 버려지는 재생에너지를 줄이고, 밤 시간대에는 수요를 억제해 전력 시스템 효율성을 높이겠다는 구상이다. 인상·인하 폭은 아직 미공개다. 현재 산업용 전기요금은 kWh당 180~185원 수준이며, 현행 체계에서는 야간 요금이 주간보다 35~50% 저렴해 일부 전기로 업체가 심야 조업으로 비용을 절감해 왔다.

전기로는 전력을 열원으로 쓰는 구조상 원가에서 전기 비중이 커 전기요금 변동이 즉시 원가에 반영돼 요금 개편 영향이 고로보다 더 크게 나타날 수 있다. 다만 전기로는 배치 운전이 가능해 전력 단가에 따라 전력 투입·생산량을 조절하는 탄력 조업이 가능하다. 국내 전기로 업체들은 전력 비용과 수요 여건에 따라

가동 전략을 조정해 왔다. 실제 동국제강 인천공장은 가동률을 50% 수준으로 낮춰 수요에 따라 대응하고 있다. 향후 포스코가 광양제철소에 전기로 설비를 추가하면 유사한 방식의 조업 전략을 택할 것이라 관측이 나온다.

고로는 전기로보다 전기 사용 비중이 낮아 체감 부담은 제한적이라는 평가가 나온다. 특히 고로 중심 일관제철인 포스코는 전력의 약 85%를 부생가스 기반 자가발전으로 충당해 한전 전력 의존도가 낮다. 다만 고로는 365일 24시간 연속 가동이 필수로, 가동이 멈추면 내부 용융물이 굳어 설비에 치명적 손상이 발생할 수 있어 시간대별 요금 조정에 맞춰 조업을 중단하거나 시간대를 옮기는 대응은 사실상 어렵다는 지적이다.

/유혜은 기자 dhalehdale@

‘경영안정 바우처’ 접수 앞두고 사전점검

소진공, 공공요금 등 고정비 납부 활용

인태연 소상공인시장진흥공단 이사장이 ‘소상공인 경영안정 바우처’ 사업의 원활한 시행을 위한 사전점검을 실시했다. 5일 소진공에 따르면 소상공인 경영안정 바우처 사업은 지난해 기준 연매출 1억400만원 미만 소상공인의 경영 부담 완화를 위해 공공요금, 4대 보험료 등 고정비 납부에 활용할 수 있는 바우처 25만원을 지원한다.

인 이사장은 전날 소진공 대전본부에서 오는 9일 본격 접수 시작에 앞서 실제 접수 환경을 가정한 시스템 시연을 통해 신청 절차 전반을 점검하고 접수 처리 속도와 오류 발생 가능성, 민원 대응 체계 등을 확인했다. 특히 신청 초기에 접수가 집중되는 상황에 대비해 서버 안정성과 운영 대응 방안을 체크하고



인태연 소진공 이사장이 지난 4일 대전 본부에서 ‘소상공인 경영안정 바우처’ 사전점검을 실시하고 있다. /소진공

현장 대응 및 콜센터 연계 체계를 들여다봤다.

인 이사장은 “소상공인 경영안정 바우처는 소상공인의 고정비 부담을 직접적으로 완화하는 중요한 지원 사업인 만큼 신청 초기부터 혼선 없이 안정적으로 운영되는 것이 무엇보다 중요하다”고 말했다.

/김승호 기자

음식점 등 소상공인, 배달앱 만족도 ‘낙제점’

중기부·동반위, 체감·인식도 조사
‘배달앱 3사’ 체감 점수 평균 49.1

배달의민족, 쿠팡이츠, 요기요 등 ‘배달 3사’에 대한 입점 소상공인들의 만족도가 50점을 넘지 못했다.

배달앱들의 수수료 적정성에 대해선 불만족이 더욱 컸다.

음식점 등 배달앱을 활용하는 소상공인들은 관련 광고비만 월 평균 11만원 정도를 지출하고 있는 실정이다.

이같은 내용은 중소벤처기업부가 동

반성장위원회와 함께 ‘2025년 배달 3사 체감도 조사’와 ‘2025년 배달앱 입점업체 인식 조사’를 각각 실시해 5일 내놓은 결과에서 나왔다.

체감도 조사는 배달앱별 입점 소상공인 각 500곳을 비대면으로, 인식 조사는 총 808곳의 입점업체를 대면 설문조사 방식으로 진행했다.

조사 결과에 따르면 배달 3사의 체감도 점수는 평균 49.1점으로 50점을 채 넘지 못했다. 점수는 점유율이 가장 높은 배달의민족이 48.4점으로 가장 낮았다.

점유율 2위인 쿠팡이츠가 49.4점, 3위인 요기요가 49.5점이었다. 이는 작년 10월에 발표한 동반성장지수 참여 대기업(236개사) 평균 점수(73.47점)에 크게 못 미치는 수준이다.

체감도는 ▲수수료 적정성(5개 항목) ▲거래조건(7개) ▲협력노력(8개) 3개 분야에서 총 20개 항목을 100점 만점으로 평가한 것으로, 사실상 배달앱으로 먹고사는 소상공인들의 만족도로 볼 수 있다.

특히, 이들 3개 분야 중 ‘수수료 적정성’ 분야 점수는 평균 38.2점으로 거래조건(55점), 협력노력(50.7점)에 비해 현저히 낮은 것으로 파악됐다. /김승호 기자

중소옴부즈만, 작년 규제애로 5344건 발굴

‘일부 수용’ 이상 1325건 달해
“현장 체감도 높이는 데 주력”

중소기업 옴부즈만이 지난해 발굴·처리한 기업 규제애로가 총 5344건이고 이 가운데 일부라도 수용, 개선된 건수가 1325건에 이르는 것으로 파악됐다. 발굴한 규제 4건 중 1건이 조금이라도 개선된 것이다. 중기 옴부즈만은 이같은 내용이 담긴 ‘중소기업 옴부즈만 2025년도 활동결과’를 최근 규제개혁위원회, 국무회의 및 국회에 보고했다고 5일 밝혔다.

옴부즈만은 부처·지자체·공공기관의 규제개선을 이끌어내기 위해 ▲장기 미해결 핵심규제 개선 ▲민생·현장 규제애로 합리화 ▲현장밀착형 지방규제 일괄 정비에 집중 추진했다.

장기 미해결 규제를 정비하기 위해 전담팀을 신설하고 파급력이 큰 과제 14건을 선별해 심층검토 및 전문가 자문 등을 거쳐 5건의 규제를 해소했다. 또한 핵심규제 개선권고 2건(76개 기관)을 통해 75개 기관의 규제개선을 이끌어냈다.

/김승호 기자