

코웨이, 방준혁·서장원 역할분담 시너지… 매출 5조 ‘성큼’

〈넷마블 의장〉

〈대표이사〉

작년 15.2% 성장 속 4.9조 매출 올려 방 의장 구상한 ‘비렉스’ 성장 견인 렌탈 판매 185만대·계정 1143만 서장원 “침대 점유율 1위 달성 유력” 2027년까지 주주 환원율 40% 지속

방준혁 넷마블 의장과 서장원 코웨이 대표의 케미가 코웨이를 연매출 5조원 기업으로 바짝 이끌고 있다.

서장원 대표는 최근 주주들에게 보내는 글에서 “침대 매출은 2025년 기준 국내 시장 점유율 1위 달성이 유력하다”며 기대감을 내비쳤다. 환경 가전 기업이 매트리스 렌탈로 전통 침대업계를 누르고 절대 강자로 올라서는 분위기다.

8일 금융감독원 전자공시에 따르면 코웨이는 지난해 매출 4조9636억원, 영업이익 8787억원, 당기순이익 6175억원을 달성했다. 전년도에 비해 매출은 15.2%, 영업이익은 10.5% 각각 느는 등 두 자릿수 성장을 기록했다.

코웨이는 지난해 발표한 기업가치 제고 계획에서 2027년까지 ‘매출 5조원 초과 달성’을 공식화했다. 지금과 같은 성장세라면 5조원 돌파는 올해 충분히 가능



방준혁 넷마블 의장.

할 전망이다. 2024년 4조원 매출을 돌파한 뒤 2년만에 1조원이 더 느는 셈이다.

코웨이측은 얼음정수기와 비렉스(BEREX) 브랜드의 침대·안마의자가 높은 성장을 이끌었다고 분석했다. 연간 렌탈 판매량은 185만대로 전년 보다 7.7% 증가했다.

슬립·힐링케어 브랜드를 표방하고 있는 비렉스는 방준혁 의장의 전략적 구상에 따라 2022년 12월 선보였다. 비렉스는 지난해에만 연결 기준으로 7199억원



서장원 코웨이 대표.

의 매출을 거두며 새 수익 모델로 안착했다는 평가다.

넷마블 창업주로 2020년 코웨이를 인수한 방 의장은 ‘IT 기반 렌탈 비즈니스 고도화’를 청사진으로 내놓고 ▲혁신 신제품 ▲신사업 확장 ▲글로벌 역량 강화 등이 담긴 중장기 전략을 제시한 바 있다.

코웨이 관계자는 “비렉스 등 신사업과 아이콘 정수기 등 혁신 상품 개발, AI 도입 등 미래 전략은 방 의장이 전담하고 조직 관리와 효율적 운영 등 경영 전반

은 서 대표가 총괄하는 구조로 명확하게 역할 분담을 하고 있다”면서 “방 의장이 사업 전략 책임자로서 실질적인 기업가치 제고를 이끌고 있다”고 설명했다.

넷마블의 품에 안긴 후 코웨이의 2020~2025년 연평균성장률(CAGR)은 매출액 8.6%, 영업이익 11.5%, 당기순이익 10.8%를 각각 기록하며 코로나 팬데믹, 국내의 경기 침체 속에서도 눈에 띄는 성장세를 이어가고 있다. 넷마블은 코웨이 지분 25.74%를 보유한 대주주다.

침대업계에서 코웨이의 반란도 눈에 띈다. 코웨이는 2011년 당시 매트리스케어렌탈 사업을 시작하며 침대시장에 도전장을 던졌다. 에이스침대, 시몬스, 금성침대 등 전통 침대회사들과 한샘, 현대리바트, 신세계까지, 에몬스 등 종합가구회사들이 이끌던 시장이었다.

지난해 코웨이는 침대 사업에서만 총 3654억원의 매출을 거뒀다. 전년보다 무려 15.4%의 성장세다.

시몬스와 에이스침대가 선두를 놓고 앞서거나 뒤처거나 하고 있는 가운데서 대표의 공언대로라면 코웨이가 이들 침대 전문회사보다 점유율이 더 높아진 셈이다. 다만 에이스침대와 시몬스는 아직 작년 실적을 공표하지 않았다.

서 대표는 “정수기, 청정기, 비데에 머물지 않고 슬립 및 힐링케어 브랜드 ‘비렉스’를 통해 침대와 안마의자 제품군으로 새로운 성장동력을 확보했다”면서 “침대도 지속적인 성장이 기대되며 이는 코웨이를 ‘환경 가전 기업’에서 ‘라이프 솔루션 기업’으로 재정의하는 발걸음”이라고 설명했다.

코웨이는 핵심 지표인 전체 렌탈 계정수가 지난해에 1143만개까지 증가했다. 이는 전년보다 10.6% 늘어난 수치다.

한편 코웨이는 얼라인파트너스자산운용의 공개 주주서한에 대해 공식 답변을 전달했다고 지난 6일 밝혔다.

코웨이는 2027년까지 주주 환원율 40%를 지속적으로 이행하겠다고 부연했다. 또 최근 개정된 조세특례제한법에 따른 ‘고배당기업’ 요건 충족이 주주 가치 제고에 유리하다고 판단해 2026년 귀속 주주 환원부터는 현금 배당과 자사주 매입·소각 비중을 유연하게 조정해 해당 요건도 충족할 방침이다. 올해 1분기 실적 발표부터 투자자의 정보 접근성을 높이기 위해 C레벨 주관의 온라인 컨퍼런스홀도 도입하는 등 주주들과의 소통도 대폭 강화한다는 계획이다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

배터리소재 업계, ESS·차세대 분야로 재편

엘앤에프, ESS LFP 투자·3분기 양산 포스코퓨처엠, LFP 전환·전고체 추진 에코프로비엠, 유럽 공장 2분기 가동

배터리 소재 업계가 올해 에너지저장장치(ESS)와 차세대 소재를 축으로 사업 전략 재편에 나선다. 전기차 중심 구조의 한계를 보완하기 위해 ESS와 로봇 등을 중심으로 글로벌 시장 대응에 속도를 높인다는 구상이다.

8일 업계에 따르면 엘앤에프는 전기차용 하이니켈 양극재에 더해 ESS를 겨냥한 리튬인산철(LFP) 양극재를 신규 성장 축으로 육성하고 있다. LFP 양극재 사업을 본격 추진하며 2027년까지 총 6만톤 규모의 설비 투자를 진행 중이다. 올해 3분기부터 단계적으로 양산에 돌입해 ESS 시장 확대와 비중국 공급망 수요 증가에 대응할 계획이다. 기존 Ni95 등 하이니켈 제품 경쟁력을 유지하는 동시에 ESS용 LFP를 통해 수요 기반을 넓힌다는 전략이다.



엘앤에프 대구 구지 3공장.

/엘앤에프

포스코퓨처엠도 ESS용 LFP 양극재 생산에 나선다. 포항 양극재 공장의 하이니켈 라인 일부를 전환해 올해 말 ESS용 LFP 양극재 공급을 목표로 생산 체제를 재편하고 있다. 차세대 배터리 시장을 겨냥한 준비도 병행하고 있다. 포스코퓨처엠은 미국 전고체 배터리 스타트업 팩토리얼과 손잡고 전고체 배터리용 핵심 소재 개발을 진행하고 있다. 팩토리얼은 현대차와 메르세데스-벤츠 등 글로벌 완성차 업체들과 전고체 배터리 상용화를 추진 중이며, 국내에서도 파일

럿 공장을 운영하고 있다.

에코프로비엠은 ESS와 유럽 시장 확대를 통해 북미 전기차항 사업 부진의 영향을 상쇄한다는 방침이다. 지난해 말 준공한 헝가리 데브레첸 공장은 올해 2분기부터 본격 가동에 들어가며, 연간 5만4000톤 규모의 양극재 생산 능력을 갖춘 유럽 핵심 거점으로 자리매김할 전망이다. 올해는 약 1만톤 수준으로 가동을 시작한 뒤 내년에는 2만~3만톤 규모로 생산을 단계적으로 확대할 계획이다.

아울러 휴머노이드 로봇 등을 계기로 주목받는 고체 전해질 분야에서도 사업 전개가 이어지고 있다. 연산 40톤 규모의 파일럿 플랜트를 가동하며 주요 배터리 제조사들과의 품질 검증을 마무리했고, 현재는 양산 라인 설계가 진행 중이다. 수요 확대 추이에 맞춰 내년 양산 라인 착공에 돌입할 계획이다. LFP 양극재와 관련한 추가 투자 계획은 시장 여건과 사업성 등을 종합적으로 고려해 검토하고 있다.

/원관희 기자 wkh@

홍대 ‘K-StartHub’ 첫 입주기업 모집

중기부, 37개사 안팎 선발… 4월 오픈

중소벤처기업부와 창업진흥원이 서울 홍대 입구에 새롭게 들어설 ‘K-StartHub’ 첫 입주기업 37개사 안팎을 모집한다

8일 중기부에 따르면 K-StartHub는 서울 마포구 홍대입구역 9번 출구 인근에 오는 4월 문을 여는 국내 최대 규모의 창업 인큐베이팅 시설이다. 국내 기업의 글로벌 진출을 위한 육성 뿐만 아니라 한

국에서 창업하길 원하는 외국인의 정착·인허가 절차를 돕는 자문 서비스를 제공하는 등 초기 정착부터 글로벌 스케일업까지 창업기업의 전 주기를 아우르는 인·아웃바운드 종합지원체계를 갖춘 것이 특징이다.

입주기업들은 독립형 사무공간을 비롯해 회의실, 라운지 등 업무 인프라를 활용할 수 있고, 비입주기업도 멤버십 형태로 공유오피스를 이용할 수 있다.

또한, 창업기업들의 원활한 경영을 위해 기술·법률·세무 등에 관한 자문 서비스, 오픈이노베이션·글로벌 진출·투자 연계 등 스케일업 프로그램도 함께 지원받을 수 있다. 입주기간은 초기 2년, 연장 1년을 포함해 최대 3년이다.

특히, K-StartHub에는 SK텔레콤, 현대건설 등 국내외 대기업과 쇼록 파트너스(Shorooq Partners), 앤틀러(Antler) 등 글로벌 투자사 등이 함께 입주해 초기부터 글로벌 네트워킹과 협업 기회를 확보할 수 있는 환경이 조성된다.

/김승호 기자

‘中企 위기극복 알림서비스’ 본격 시행

중진공, 위기수준 따라 4단계 운영

중소벤처기업진흥공단이 ‘중소기업 위기극복 알림서비스’를 본격 시행한다.

경영 불확실성이 가중되는 중소기업의 부실을 선제적으로 예방하고 위기 징후 기업의 신속한 경영 정상화를 지원하기 위해서다.

8일 중진공에 따르면 중소기업 위기극복 알림서비스는 조기경보시스템(EWS)을 활용해 재무, 금융거래, 대표자 신용정보 등 내·외부 데이터를 종합 분석하고 위기징후가 감지된 기업에 대해 단계별 맞춤형 정책 정보를 선제적으로 제공하는 서비스다.

중진공은 앞서 지난달 12일 중소벤처기업부 산하기관 업무보고에서 이를 핵심과제로 발표하기도 했다.

알림서비스는 기업이 위기를 인지한 이후 사후적으로 지원책을 찾아야했던 기존 방식에서 벗어나 중진공이 위기 징후를 조기에 포착, 필요한 지원책을 선



중소벤처기업진흥공단.

제적으로 안내함으로써 정책 사각지대를 최소화하고 중소기업의 조기 회복을 돕는 데 목적이 있다.

이는 위기 수준에 따라 ▲주의 ▲예비경보 ▲경보 ▲부실화 기업 4단계로 구분해 운영한다. ‘주의’ 및 ‘예비경보’ 단계 기업에는 정책자금, 유동성 지원, 경영개선 관련 사업 정보를 정기적으로 제공하고 ‘경보’ 단계 기업에는 회생 컨설팅 등 경영정상화 지원을 집중 연계한다.

/김승호 기자

소비재 中企 온·오프 유통채널 입점 돕는다

중기중앙회, 13개 채널 품평회 접수

중소기업중앙회가 온·오프라인 유통채널 입점업체 선정을 위한 품평회 참가접수를 9일부터 실시한다.

8일 중기중앙회에 따르면 2026년 상반기 품평회에는 총 13개 유통채널이 참여한다.

오프라인 분야에는 ▲5대 백화점(갤러리아·롯데·신세계·현대·AK) ▲롯데마트 ▲이마트와 온라인 분야에는 ▲11

번가 ▲롯데쇼핑 ▲커머스 ▲우아한형제들 ▲우체국쇼핑 ▲쿠팡 ▲홈쇼핑이 각각 참여한다.

품평회 참가 대상은 국내에 소재한 소비재 제조 중소기업, 대상 품목은 대형 가전·가구를 제외한 모든 품목이다.

서류 심사를 통과한 중소기업은 품평회에서 분야별 전문 MD(상품 기획가)의 대면 심사를 거쳐 유통채널 입점 등 상생 사업 참여 기회가 주어진다.

/김승호 기자