



식품·유통업계
원가상승-가격인하
사면초가
니



Life

셀트리온
오세아니아
직판전략 통했다
L2



전력 인프라 전환·글로벌 거점 확대... 전선업 미래 그린다

CEO 와칭

구본규 LS전선 대표

제조업에서 에너지 인프라 기업 전환
해외시장 성과에 성장성·수익성 ↑
해저케이블·HVDC 세계 경쟁력 인정
AI데이터센터 확산에 사업영역 확장

구본규 LS전선 대표이사 사장은 LS그룹 오너 3세 경영인이다. LS엠트론 재직 시절 수익성 개선을 이끈 경험을 바탕으로 LS전선의 체질 변화를 주도하고 있다. 전통 제조업 기반의 전선 회사를 글로벌 에너지 인프라 기업으로 전환하는 구심점 역할을 맡으며 성장성과 수익성을 동시에 끌어올리고 있다는 평가다.

구 대표 취임 이후 LS전선은 외형과 수주 경쟁력 모두에서 존재감을 키웠다. LS전선은 지난해 연결 기준 매출 7조5430억원, 영업이익 2795억원을 기록했다. 2023년 6조2171억원, 2024년 6조7653억원에 이어 매출이 꾸준히 확대되고 있다. 전선업은 대형 프로젝트를 수주한 뒤 실제 매출로 반영되기까지 통상 1~3년의 시차가 발생하는 산업이다. 이를 감안하면 최근 실적은 구 대표 취임 이후 복미와 유럽 등 해외 시장에서 확대해 온 해저케이블·초고압 프로젝트 성과가 본격 반영된 결과로 해석된다. 실제 LS전선은 2023년 싱가포르 전력청 초고압 지중 케이블 사업을 수주한 데 이어 2024년에는 유럽 송전망 운영사 테네트와 2조원대 해저 HVDC 공급 계약을 체결했다. 지난해 3분기 기준 수주잔고도 6조2000억원으로 늘었다.

구 대표가 그리고 있는 LS전선의 미래는 크게 세 가지로 정리된다. 전력 인프라 기업으로의 전환, 고객 맞춤형 제조 역량 강화, 글로벌 생산 거점 확대.

◆해저케이블·HVDC 앞세워 데이터센터 전력 시장 확대

구 대표 체제의 LS전선을 가장 잘 보여주는 사업은 해저케이블과 HVDC다. LS전선은 이 분야에서 국내 유일의 상용화 역



구본규 LS전선 대표이사 사장. /뉴시스

약력

- 1979년 9월 6일 출생
- 1998년 세종고등학교 졸업
- 2006년 퍼듀대학교 경영학과 졸업
- 2007년 퍼듀대학교 MBA

- 2007년 LS전선 미국법인(LSCA) 입사
 - 2014년 LS일렉트릭 A&D 해외사업부장 이사
 - 2015년 LS일렉트릭 A&D 해외사업부장 상무
 - 2016년 LS일렉트릭 산업자동화 해외사업부장 상무
 - 2017년 LS일렉트릭 산업자동화사업본부장 전무
 - 2019년 LS엠트론 경영관리COO 전무
 - 2020년 LS엠트론 경영관리COO 부사장
 - 2021년 LS엠트론 대표이사 CEO 부사장
 - 2022년 LS전선 대표이사 CEO 부사장
 - 2023년 LS전선 대표이사 CEO 사장
- 한국해상그리드산업협회 초대 회장

량을 확보한 기업으로, 글로벌 시장에서도 소수 업체만 진입한 고난도 기술 영역에서 경쟁력을 인정받고 있다. 구 대표 취임 이후 LS전선은 동해 해저케이블 공장 증설과 고온형 HVDC 케이블 상용화 등을 추진하며 관련 사업 경쟁력을 꾸준히 강화해 왔다.

AI 데이터센터 확산에 맞춘 사업 확대도 속도를 내고 있다. LS전선은 미국 고객사와 글로벌 빅테크 기업 데이터센터용 버스덕트 공급 계약을 체결했으며, 중전압 내화 케이블과 AC·DC 겸용 배전 케이블도 잇달아 선보였다. 대규모 전력 수요처인 데이터센터를 겨냥해 관련 제품군을 넓히며 사업 영역을 확장하는 모습이다.

◆“전선업계의 TSMC” 맞춤형 제조 강화...턴키 수주 경쟁력 확대

구 대표의 또 다른 전략은 이른바 ‘전선업계의 TSMC’다. 그는 미국 버지니아 해저케이블 공장 착공 이후 열린 기자간담회에서 “생산량과 기술뿐 아니라 고객 맞춤형 제조 능력에서 경쟁력을 확보해 전선업계의 TSMC가 되고 싶다”고 밝힌 바 있다. 해저케이블과 HVDC 케이블은 수심과 전압, 거리, 해저 환경, 발주처 요구 사양 등에 따라 설계와 생산 방식이 달라지는 대표적인 주문형 산업이다. 대규모 수주 경쟁에서는 단순 생산량보다 고객 요구에 맞춘 엔지니어링과

제조 역량이 중요한 경쟁력으로 작용한다.

프로젝트 수행 방식에서도 케이블 제조부터 시공·설치까지 포함하는 턴키(Turn-Key) 방식으로 차별화를 시도하고 있다. LS전선은 지난 1월 말레이시아 전력공사(TNB)가 발주한 랑카위 해저 전력망 2차 사업을 턴키 수주했다. 이는 과거 수행한 랑카위 1차 프로젝트에 이은 후속 사업이다. LS전선은 지난해 4월 싱가포르 전력청(SP Group)으로부터 싱가포르 전력망 구축 사업의 일환으로 230kV급 초고압 지중 케이블 공급 프로젝트도 턴키 수주한 바 있다.

LS전선은 국내 시장 공략에도 속도를 낼 계획이다. 회사는 올 상반기 입찰 공고가 예상되는 ‘서해안 에너지 고속도로’ 사업에서도 LS마린솔루션 등과 협력해 턴키 수주 경쟁력을 선보인다는 전략이다.

고객 맞춤형 제조·기술 경쟁력 확보 제조부터 설치까지 턴키방식 ‘차별화’

권역별 생산기지 확대... 글로벌 공략 복미 최대규모 해저케이블 거점 구축 아세안 시장 위한 베트남 인프라 확대

◆미국·멕시코 중심으로 글로벌 생산 거점 확대

구 대표의 세 번째 축은 글로벌 생산 거점 확대다. 그는 LS전선을 한국 중심의 수출 기업에 머무르게 하지 않고 주요 권역별 생산기지를 갖춘 글로벌 기업으로 키우겠다는 구상을 밝혀왔다.

대표적인 사례가 미국 버지니아주 체서피크에 건설 중인 해저케이블 공장이다. LS전선은 이곳에 대규모 투자를 진행해 복미 최대 규모의 해저케이블 생산 거점을 구축하고 있다. 이 공장은 미국 해상풍력 시장과 노후 전력망 교체 수요에 대응하기 위한 전략 기지로 평가된다. 구 대표는 미국을 단순한 수출 시장이 아니라 ‘제2의 내수시장’으로 키우겠다는 구상도 밝힌 바 있다. LS전선은 멕시코 생산법인에도 투자를 확대해 버스덕트와 자동차용 전선 생산 능력을 늘리고 있다.

아세안 시장 공략을 위한 거점도 강화하고 있다. 구 대표는 지난해 5월 베트남 하노이에서 열린 ‘아세안 전략 워크숍’에서 HVDC 전력망과 해저사업 현지화 전략을 점검하고 현지 생산 인프라 확대 방안을 논의했다. LS전선은 워크숍 기간 베트남 국영 에너지 기업 페트로베트남과 만나 해저케이블 공장 건설을 위한 세계 혜택과 정부 지원 방안도 협의했다. 회사 측은 베트남을 글로벌 HVDC 전력망 사업의 전략 지역으로 보고 해저 전력망과 데이터 인프라 등 전방위 사업 확대를 추진한다는 계획이다.

/유혜은 기자
dhalehdhale@metroseoul.co.kr



LS전선이 강원도 동해시 동해항에서 해저케이블을 선적하는 모습.



LS전선 미국 해저케이블 공장 조감도.

/LS전선

메트로 한줄뉴스



▲올림픽 최종예선 출전권 확보...신상우호, 4연속 월드컵 진출 임박
▲김연경, IOC GEDI 챔피언스 어워즈 아시아 지역 수상자 선정 /사진 뉴시스

▲여자 하키, 월드컵 예선 2차전서 잉글랜드에 0-3 패배
▲한국 8강전 상대 유력 베네수엘라, 니카라과 꺾고 D조 1위 탈환

▲북한, 여자 아시안컵서 중국에 역전패...8강서 개최국 호주 상대
▲MLS, 前 LAFC 예보아·콜롬버스 존스 베딩 혐의로 ‘영구제명’