

LG엔솔, 북미 ESS 사업 본궤도... 수익성 개선 속도낸다

테네시 공장 등 생산거점 5곳 구축 테슬라와 6조원대 공급 계약 체결 "북미시장 선도적 지위 굳혀갈 것"



LG에너지솔루션과 GM 합작법인 엘티엠셀즈 2공장의 모습.

/LG에너지솔루션

LG에너지솔루션이 북미 에너지저장장치(ESS) 생산 거점 5곳을 구축하며 급성장하는 북미 ESS 시장 공략에 속도를 내고 있다.

LG에너지솔루션과 GM의 합작법인 엘티엠셀즈는 17일(현지시간) 미국 테네시주 스프링힐 공장에서 ESS용 리튬인산철(LFP) 배터리 셀 생산을 시작한다고 밝혔다. 약 7000만 달러를 투입해 기존 전기차(EV) 배터리 생산라인 일부를 ESS용으로 전환하고 2분기부터 본격 양산에 돌입할 계획이다.

테네시 공장에서 생산되는 ESS 배터리 셀은 북미 ESS 시스템 통합(SI) 법인 버텍(Vertech)을 통해 공급된다. 전력

망 안정화 프로젝트와 재생에너지 연계 ESS 설비, 인공지능(AI) 데이터센터 전력 인프라 등 다양한 분야에 활용될 예정이다.

이번 생산 전환은 전기차 시장 성장 둔화에 대응해 생산라인 활용도를 높이고 공장 운영 효율성을 강화하기 위한 전략적 조치다. 기존 EV 설비 일부를 ESS 생

산으로 전환함으로써 설비 가동률을 끌어올리는 동시에 고용 안정성도 확보할 수 있을 것으로 기대된다. 현재 공장은 생산 설비 전환과 함께 ESS용 LFP 셀 생산에 맞춘 인력 재교육을 진행 중이다. 지난 1월 일시 휴직했던 700여 명의 직원도 순차적으로 복귀할 예정이다.

이번 공장 전환으로 LG에너지솔루션

은 북미 지역에서 총 5개의 ESS 생산 네트워크를 확보하게 됐다. 미시간 홀랜드 공장과 랜싱 공장, 캐나다 넥스트스타 에너지 등 단독 공장 3곳에 더해 엘티엠셀즈 테네시 공장과 오하이오 혼다 합작 공장까지 포함한 구조다.

미시간 홀랜드 공장은 지난해 6월 북미 최초로 대규모 ESS 배터리 양산을 시작한 핵심 거점으로 현재 안정적인 양산 체제를 구축했다. 테라젠, 델타 등 주요 고객사와 공급 계약도 이미 확보한 상태다.

캐나다 넥스트스타 에너지 공장은 지난해 11월 ESS 양산을 시작한 이후 빠르게 수율을 안정화하며 가동 3개월 만에 100만 셀 생산을 돌파했다. 최근에는 단독 공장 전환을 마치고 준공식을 개최하며 생산 체계를 본격화했다.

미시간 랜싱 공장 역시 올해 상반기 중 ESS 배터리 양산을 시작한다. 올해

ESS용 파우치 제품을 시작으로 내년에는 각종 LFP 배터리 생산까지 확대할 예정이다. 테슬라와 약 6조원 규모의 공급 계약을 체결하며 수주 경쟁력을 입증했다.

오하이오에 위치한 혼다와의 합작법인 L-H Battery Company도 EV 생산라인 일부를 ESS용으로 전환할 계획이다. 현재 양사는 전환 규모와 시점 등 구체적인 방안을 협의하고 있다.

LG에너지솔루션 관계자는 "북미 5대 복합 제조 거점 체계 구축을 발판으로 북미 사업 전반의 성장을 가속화하고 생산성 혁신과 수익성 개선도 강화해 나갈 것"이라며 "특히 ESS 사업에서 선제적으로 압도적인 생산 역량을 확보한 만큼 북미 시장에서 확고한 선도 지위를 굳혀나갈 것"이라고 말했다. /원관희 기자

wkh@metroseoul.co.kr



metro

타이어 3사, 지난해 역대급 실적... 매출목표 상향

(한국·금호·넥센)

고인치·전기차 등 프리미엄 제품 확대 중동전쟁 격화... 수익성 악화 우려도

국내 타이어 3사(한국·금호·넥센)가 수익성 확대를 위해 프리미엄 라인업 강화에 속도를 높이고 있다.

타이어 3사는 SUV 등 고인치 타이어 제품 판매에 힘입어 지난해 매출 26조 2000억원을 기록하며 역대급 실적을 작성했다. 한국타이어의 타이어부문 10조 3186억원을 적용해도 18조원으로 역대 최대다.

18일 업계에 따르면 타이어 업계는 전기차와 고인치 등 고수익 타이어를 앞세워 지난해 실적을 넘어선다는 전략이다. 지난해 매출 4조 7013억원을 기록한 금호타이어는 고인치 타이어 판매 비중을 확대하며 올해 매출 목표를 5조 1000억원으로 잡았다.

이에 금호타이어는 지난 17일 프리미엄 SUV 전용 타이어 '그루젠 GT(장거리 고속 주행) 프로'를 출시하고 급성장하는 글로벌 SUV(스포츠유틸리티차량) 타이어 시장 공략에 나섰다

SUV 전용 브랜드 '크루젠'은 2013년 첫 출시 이후 글로벌 누적 약 6530만본이 판매된 대표 SUV 타이어 브랜드다.

그간의 기술력을 집약한 이번 신제품 크루젠 GT Pro는 정숙성과 승차감을 강화한 콤포트 SUV 타이어다.

정일택 사장은 "금호타이어는 연구개발과 품질 혁신을 지속해 글로벌 프리미엄 브랜드로서의 입지를 더욱 확고히 다져나갈 것"이라고 강조했다. 최근 금호타이어가 미국서 '트레드 분리' 결함으로 리콜 사태를 겪은 상황에서 이번 신제품 출시로 브랜드 신뢰를 회복할 수 있을지 주목된다.

지난해 창사 이래 첫 매출 10조원(타이어부문)을 돌파한 한국타이어는 아이온과 벤투스 등으로 승용 프리미엄 시장을 선점한 데 이어 이번엔 중장거리 시외·고속버스용 프리미엄 타이어 '스마트 투어링 AL31' 출시했다. 스마트 투어링 AL31은 기존 제품에 비해 마일리지, 젖은 노면 제동력, 주행 안정성, 회전저항 등을 강화해 중장거리 고속 주행 환경을 개선했다.

특히 최신 디커플링 그루브(타이어 표면의 굽은 홈) 기술로 타이어 가장자리 편마모를 예방하고 마모 진행도에 따라 트레드(지면과 맞닿는 타이어 표면) 형상이 변하는 '히든 그루브' 등을 적용해 마일리지 성능을 기존 대비 30% 강화했다.

지난해 사상 첫 매출 3조원 시대를 연 넥센타이어는 고효율 성능을 강화한 여름용 타이어를 출시하며 교체용 타이어(RE) 시장 공략을 강화하고 있다. 연비와 내구성을 동시에 높인 제품을 앞세워 소비자 교체 수요를 확대하겠다는 전략이다. 특히 체코 2공장 증설 효과가 본격화되면서 유럽 시장 내 공급 안정화에 따른 물량 확대도 기대된다. 올해 매출 목표는 3조 3000억원으로 잡았다.

다만 미국·이스라엘과 이란 전쟁에 따른 부담은 수익성 악화는 확대되는 모습이다. 중동 전쟁 발발 후 원자재 가격과 해상운임이 크게 증가했기 때문이다. 국내 타이어업계는 해외 매출 비중이 80% 이상인 대표적 수출산업이라 원화 가치가 떨어지면(환율 상승) 가격 경쟁력은 높아지지만, 원자재·운임 부담도 덩달아 커진다.

타이어 업계 관계자는 "국내 업체들이 프리미엄 제품 라인업을 강화하며 수익성과 브랜드 경쟁력 확대에 나가고 있다"며 "다만 최근 중동 전쟁으로 원재료 가격 등 외부적인 부담은 확대되는 상황이다"고 말했다.

/양성운 기자 ysw@

항공업계, 내달 유류할증료 200% 이상 인상

국제유가 급등... 비용 부담 가중

미국·이스라엘과 이란 전쟁의 장기화로 국제유가가 급등하면서 항공권 유류할증료도 3배 이상 증가했다.

인천-뉴욕 등 최장 거리 노선을 이용할 경우 4인 가족 기준 왕복 항공권을 구매할 경우 240만원 이상의 비용이 발생한다.

18일 업계에 따르면 대한항공은 4월 1일 발권 표부터 대권거리(두 지점의 최단 거리)에 따라 4만2000원~30만3000원의 유류할증료를 부가한다고 공지했다. 아시아나항공도 4월부터 4만3900~25만1900원의 유류할증료를 부가하기로 했다.

대한항공의 전월 대비 유류할증료 최대 인상은 247%, 아시아나항공의 최대 인상은 223%로 나타났다. 유류할증료 가격이 한 달 만에 최대 3배 이상으로 뛴 것이다.

국내 여객이 가장 많이 방문한 국가인 일본(9455만명 중 29%인 2732만명) 노선이 속한 구간을 살펴보면, 유류할증료가 최대 223%(아시아나항공 500마일~

999마일 구간) 인상된 것으로 나타났다.

유류할증료는 대권거리에 따라 차등 부과되는데, 여행 수요가 높은 단거리 노선인 일본의 주요 도시들은 대권거리 0~999마일에 속한다.

대한항공의 0~499마일 구간 유류할증료는 4만2000원, 아시아나항공은 4만3900원으로 파악됐다. 각각 전쟁 이전 대비 2만8500원(201%), 2만9300원(200.6%) 올랐다.

오사카, 나고야, 도쿄 등 일본 주요 도시가 속하는 500~999마일 구간은 대한항공이 전월비 171%(3만6000원) 오른 5만7000원, 아시아나항공이 223%(4만5500원) 오른 6만5900원으로 파악됐다.

여름 휴가로 4인 가족이 일본 도쿄를 방문하기 위해 4월에 아시아나항공의 왕복 표를 발권한다면, 유류할증료로 52만7200원을 내야 하는 것이다. 전월 기준으로 계산하면 16만3200원이다.

업계 관계자는 "국제유가 급등으로 유류할증료가 함께 인상됐다"며 "항공사들도 유가 추이에 영향을 미치는 중동 상황을 주시하고 있다"고 말했다.

/양성운 기자 ysw@

LS일렉트릭, 美 UIPA 세제 인센티브 확보

유타 생산거점 확장 프로젝트 탄력

LS일렉트릭이 미국 유타주 생산거점 확장 프로젝트에 대한 세제 인센티브를 확보하며 북미 전력 인프라 사업 기반을 한층 강화하고 있다.

LS일렉트릭은 18일 미국 유타주 아이언 카운티에 위치한 배전반 제조 자회사 'MCM엔지니어링II'가 유타 주정부 산하 경제기관인 유타내륙항만청(UIPA)으로부터 세금 감면 인센티브를 승인받았다고 밝혔다.

이번 인센티브는 향후 25년 동안 사업 확장에 따른 재산세 증가분의 최대 30%를 감면받는 것이 핵심이다. 이에 따라 유타 생산거점 확장 프로젝트 추진에도 탄력이 붙을 전망이다.

LS일렉트릭은 총 1억6800만 달러(약 2500억원)를 투자해 MCM엔지니어링II의 배전반 생산능력을 기존 대비 3배 수준으로 확대할 계획이다. 현재 약 1만 3223㎡(약 4000평) 규모의 공장을 약 7만 9338㎡(약 2만4000평)로 확장하고 2030년까지 신규 생산동 3개를 추가 건설할



MCM엔지니어링II 공장 전경.

/LS일렉트릭

예정이다.

MCM엔지니어링II는 LS일렉트릭이 2022년 인수한 현지 배전반 제조 기업으로 이번 투자를 통해 북미 생산 거점 역할이 한층 강화될 것으로 기대된다.

/원관희 기자

두산에너지빌, 북미 스팀터빈 공급계약 체결

복합발전 모델 공급 확대 계획

두산에너지빌리티가 미국 기업을 대상으로 가스터빈에 이어 스팀터빈까지 연달아 수주하며 급성장하는 북미 AI 데이터센터 전력 시장에서 입지를 공고히 하고 있다.

두산에너지빌리티는 최근 미국 기업과 데이터센터 전력 공급을 위한 370MW급 스팀터빈과 발전기 각각 2기 공급 계약을 체결했다고 18일 밝혔다. 두산에너지빌리티가 북미에 스팀터빈을 공급하는 것은 이번이 처음이다.

두산에너지빌리티는 이번 수주를 계기로 북미 유틸리티 기업과 민자발전사업

자(IPP)를 대상으로 복합발전 모델 공급을 확대해 나갈 계획이다. 가스터빈과 스팀터빈 공급 실적을 동시에 확보하면서 향후 대형 복합발전 프로젝트 수주 경쟁에서도 경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 보고 있다.

손승우 두산에너지빌리티 파워서비스B G장은 "이번 수주를 통해 북미 발전 시장이 두산의 발전 기술에 대해 강한 신뢰를 보이고 있음을 다시 확인했다"며 "앞으로 북미 고객과의 협력 관계를 더욱 강화하고 가스터빈과 스팀터빈을 아우르는 종합 공급업체로 시장 입지를 공고히 하겠다"고 말했다.

/원관희 기자