

# 삼성전자, 태블릿 출하량 급감 '탭 S12' 고부가 중심 재편 예고

전년대비 1분기 출하량 12% ↓  
프리미엄 전략 기반 경쟁력 강화  
차기작 플러스·울트라 중심 구성

삼성전자가 올해 1분기 글로벌 스마트폰 시장 1위를 탈환했지만, 태블릿 부문에서는 출하량이 두 자릿수 감소하며 주요 경쟁사에 밀린 것으로 나타났다. 원가 부담과 가격 경쟁 심화 속에 차세대 '갤럭시 탭 S12' 시리즈를 플러스·울트라 등 고부가 모델 중심으로 재편하며 태블릿 사업에서도 프리미엄 전략에 힘을 싣는 모습이다.

12일 업계에 따르면 시장조사업체 옴디아는 최근 보고서를 통해 삼성전자의 1분기 태블릿 출하량이 전년 대비 12.6% 감소했다고 밝혔다. 반면 애플은 7.9%, 화웨이는 28.1% 증가하며 상승세를 보였다. 같은 기간 글로벌 스마트폰 시장 점유율은 삼성전자가 22%를 기록하며 20%인 애플을 따돌렸으나 태블릿 시장에서는 주요 경쟁사에 밀리며 제품군별 희비가 엇갈린 모습이다.

애플은 아이패드 에어 판매호조를 앞세웠고, 화웨이는 아시아태평양 시장 공략 등을 통해 입지를 넓히며 성장세를 보였다. 태블릿 시장 전반의 수요가 둔

화된 상황에서도 주요 경쟁사들이 출하량 방어에 성공했다는 점은 삼성전자 모바일경험(MX) 사업이 직면한 경쟁 환경을 보여주는 지표로 읽힌다.

업계에서는 삼성전자가 프리미엄과 중저가 제품군 사이 포지셔닝이 다소 모호해졌다는 분석이 나온다. 태블릿은 스마트폰보다 교체 주기가 길고 소비 필수재 성격이 상대적으로 약한 만큼 가격 부담이 커질 경우 소비자들의 구매 우선 순위에서 밀려나기 쉽다는 설명이다.

삼성전자는 지난달 1분기 실적 발표에서 수년 만에 처음으로 분기 스마트폰과 태블릿 출하량, 스마트폰 평균 판매가격을 공개하지 않았다. 당시 회사는 1분기 스마트폰 시장은 전 분기 대비 비수기 진입 영향으로 감소했고, 수량과 금액 모두 프리미엄과 중저가 전 제품군에서 하락했다고 언급한 바 있다.

글로벌 메모리 가격 상승에 따른 원가 부담은 소비자 가격에도 반영되는 모습이다. 삼성전자는 지난달 미국 시장에서 갤럭시 탭 S11 시리즈 가격을 모델별로 최대 22% 인상했다. 시장 일각에서는 애플 아이패드 프로와의 가격 격차가 좁혀지며 기존 가격 메리트가 약해졌다는 지적도 제기된다.

이러한 가운데 삼성전자는 올해 하반기 출시가 점쳐지는 차세대 태블릿 '갤럭시 탭S12' 시리즈를 플러스와 울트라 모델 중심으로 구성할 가능성에 무게가 실리고 있다. 경쟁이 치열해지는 태블릿 시장에서 수익성을 방어하고 애플 등 주요 경쟁사와의 프리미엄 경쟁력을 강화하기 위한 포석으로 해석된다.

실제 갤럭시 탭S12 시리즈 개발도 후반 단계에 진입한 것으로 전해졌다. 해외 IT 매체 등 외신에 따르면 삼성 내부 서버에서 모델번호 'X945B' 기반 펌웨어가 포착됐다. 이는 갤럭시 탭S12 울트라로 추정된다. 또 해당 기기가 안드로이드 17 기반 One UI 9 테스트 빌드로 개발 중이며 내부 테스트 서버에 등장한 점 등을 감안할 때 출시 준비가 본격화된 것이라는 관측이 나온다.

업계 관계자는 "태블릿은 스마트폰처럼 교체 수요가 꾸준히 발생하는 제품군이 아니다 보니 가격 경쟁이 심해질수록 수익성 방어가 쉽지 않다"며 "최근에는 단순 물량 경쟁보다 프리미엄 제품 비중을 얼마나 높이느냐가 수익성을 좌우하는 구조로 시장이 재편되는 모습"이라고 말했다.

/차현정 기자

hyeon@metroseoul.co.kr



metr



한화에어로스페이스와 한화시스템이 13~15일 루마니아 부쿠레슈티에서 열리는 'BSDA 2026' 전시회 참가를 위해 조성한 437㎡ 규모의 통합부스 조감도. /한화

## 한화, AI 기반 전장 솔루션 대거 공개

무인차량·영상분석 솔루션 등 선행

한화가 유럽 재무장 움직임과 무인 전투체계 수요 확대에 맞춰 루마니아 방산전시회에서 지상 무인차량과 인공지능(AI) 기반 전장 솔루션을 공개하며 유럽 시장 공략에 나선다.

한화에어로스페이스와 한화시스템은 13~15일 루마니아 부쿠레슈티에서 열리는 'BSDA 2026'에 참가한다고 12일 밝혔다. BSDA는 발칸 지역 최대 방산 전시회로 올해는 36개국 550여 개 기업이 참가한다. 한화에어로스페이스와 한화시스템은 437㎡ 규모의 통합부스를 마련했다.

한화에어로스페이스는 이번 전시에서 다목적무인차량 아리온스멧(Arion-SMET)을 비롯해 그룬트(GRUNT), 테미스-K(Themis-K) 등 첨단 UGV 포트폴리오를 선보인다.

한화에어로스페이스는 전시 개막 전날인 12일 루마니아 군 관계자 등을 대상으로 그룬트와 테미스-K를 활용한 유무인복합(MUM-T) 성능 시연도 진

행했다. 시연에서는 정찰과 보급 등 복합 임무 수행 능력과 유무인 협업 운용 개념을 구현했다.

통합부스에는 K9A1 자주포 실물과 다연장 유도미사일 천무 등 화력체계도 전시된다. 장거리 지대공 유도무기(L-SAM)와 단거리방공무기체계(H-SHORA D) 등 방공체계도 함께 마련해 지상·방공 분야 통합 솔루션 역량을 강조한다.

한화시스템은 AI 기반 위성 영상분석 솔루션을 공개한다. 해당 솔루션은 항공기와 차량, 열차 등 표적 식별은 물론 재난·재해 발생 시 피해 규모 산정에도 활용할 수 있다. 무기체계와 연계하면 전장 상황 인식과 정밀타격 능력을 높일 수 있다는 설명이다.

AI 기반 스마트베틀십(SBS)과 차세대 기뢰제거처리기도 함께 전시한다. 차세대 기뢰제거처리기는 자율항법으로 기뢰를 탐지한 뒤 자폭 방식으로 제거할 수 있는 장비다. 흑해 안보 중요성이 커지는 상황에서 해양무인화 기술까지 함께 제시해 현지 수요 확대에 대응한다는 전략이다.

/원관희 기자 wkh@

## 이원진 “삼성 TV, AI·서비스 플랫폼 전환”

(삼성전자 VD 사업부 사장)

현재 TV 시장 'AI 대전환기' 규정  
'AI 폴스택 기업' 도약 필요성 강조

삼성전자영상디스플레이(VD)사업부 수장을 새롭게 맡은 이원진 사장이 '삼성 TV'의 미래 경쟁력을 하드웨어 중심에서 인공지능(AI)과 서비스 플랫폼 중심으로 전환하겠다는 청사진을 제시했다.

중국 업체들과 글로벌 빅테크의 공세가 거세지는 가운데 사업 구조 재편과 기술 혁신을 통해 삼성 TV의 '다음 20년'을 준비하겠다는 의지로 풀이된다.

이원진 사장은 12일 VD사업부 임직원에게 보낸 취임사에서 "혁신을 두려워하지 말자"며 "삼성 TV의 다음 20년을 준비해야 한다"고 강조했다.

그는 "VD사업은 삼성전자의 뿌리이자 20년 연속 글로벌 TV 시장 1위를 이뤄온 사업"이라며 "지금의 환경은 엄중하지만 우리에게만 혁신을 이어온 저력과 성공 DNA가 있다"고 말했다.

이 사장은 현재 TV 시장 환경을 'AI



대전환기'로 규정하며 기존 성공 방식에서 벗어난 변화가 필요하다고 덧붙였다.

또 "1등은 안주하지 않는 자기 성찰과 혁신의 결과"라며 "사업을 재정의하고 과감하게 도전해야 한다"고 했다.

그러면서 가격 경쟁력을 앞세운 중국 업체들과 소프트웨어 역량으로 거실 시장을 공략하는 빅테크, 콘텐츠 경쟁력을 갖춘 플랫폼 기업 등으로 경쟁 구도가 전방위로 확대됐다고 진단했다.

특히 AI를 산업 패러다임 자체를 바꾸는 핵심 변수로 규정하며 하드웨어를 넘어 칩부터 서비스까지 아우르는 'AI 폴스택(통합 개발) 기업'으로의 도약 필요성을 강조했다.

이 사장은 "AI는 단순한 도구가 아니라 생산성과 시장, 고객과 소통하는 방식을 근본적으로 바꾸고 있다"며 "기존의 틀을 벗어난 혁신을 받아들이는 데

두려워하지 말자"고 밝혔다.

조직 운영 방향과 관련해서도 내부 결속과 솔선수범 의지를 드러냈다.

그는 "20년 이상 한 분야에서 세계 1위를 유지하는 것은 매우 드문 성과"라며 "다음 20년을 위해 서로를 믿고 함께 도약하자"고 임직원들을 격려했다.

이어 "저부터 먼저 변하고 노력하겠다"고 덧붙였다.

이 사장은 지난 1991년 LG전자에 입사한 뒤 2005년 한국어어비시스템즈 대표, 2007년 구글코리아 초대 대표를 거쳐 2014년 삼성전자에 합류했다.

특히 콘텐츠·서비스·마케팅 분야 전문가로 삼성 TV 플러스 등 핵심 서비스 사업의 기반을 구축한 인물로 평가받는다.

업계에서는 콘텐츠와 서비스, 마케팅 분야 경험을 두루 갖춘 이 사장이 취임하면서 삼성전자가 TV 사업의 무게중심을 하드웨어에서 AI와 플랫폼 중심으로 옮기는 작업에도 속도를 낼 것으로 보고 있다. /차현정 기자

## 효성굿스프링스, 고효율 펌프 솔루션 선택

글로벌 기계설비 시장 공략

효성굿스프링스가 전력 사용량을 3.2% 절감한 고효율 펌프 솔루션을 처음으로 선보이며 고효율 기계설비 시장 공략에 나선다.

효성그룹의 펌프 전문 계열사인 효성굿스프링스는 오는 13일부터 15일까지 서울 삼성동 코엑스에서 열리는 '대한민국 기계설비전시회(HVAC KOREA 2026)'에 참가한다고 12일 밝혔다.

효성굿스프링스는 이번 전시에서 '급

수용 IE5 부스터 펌프'를 처음 선보인다. IE5는 국제전기기술위원회(IEC)가 인증한 초고효율 모터 등급이다.

효성굿스프링스는 이 외에도 이번 전시에서 ▲데이터센터용 센서리스 인라인 펌프 ▲프리미엄 건식 오배수 패키지 ▲소방펌프 패키지 등도 전시할 예정이다.

/차현정 기자

## 타이어업계, 국내외 레이스 대회 적극 후원

전기차 전용 등 타이어 경쟁력 입증

국내 타이어 업계가 브랜드 경쟁력 확대를 위해 국내외 레이스 대회 후원에 적극 나서고 있다.

12일 업계에 따르면 타이어 업체들은 글로벌 완성차 업체들의 전동화 전환에 대응하기 위해 OE 공급 경쟁, 모터스포츠 참여를 확대하는 등 치열한 시장 경쟁에 나서고 있다.

금호타이어는 이날 국내 원메이크 레이스 대회인 '2026 현대 N 페스티벌'과 후원 조인식을 맺고 '그란 투리스모 eN1 클래스' 참가팀 후원 및 '금호N1 클래스' 후원 조인식을 체결했다.

이번 조인식에 따라 금호타이어는 그란 투리스모 eN1 클래스에 참가하는 금

호 SL모터스포츠팀을 포함한 3개의 레이스팀에 전기자동차 타이어 '이노비'를 공급한다. '금호 N1' 클래스에는 마르노면용 '엑스타 S700', 젯노면용 '엑스타 W701'을 독점 공급하게 됐다.

넥센타이어는 현대N페스티벌의 '넥센 N2 클래스'와 '넥센 N3 클래스'에 타이어를 독점 공급한다. 넥센타이어는 4개 클래스로 운영되는 현대N페스티벌에 N2·N3 클래스와 그란투리스모 eN1 클래스 등 3개 클래스에 타이어를 공급한다.

한국타이어는 7일부터 10일까지 포르투갈 북부 마도지뉴스 일대에서 열린 2026 월드 랠리 챔피언십(WRC) 6라운드 '포르투갈 랠리'를 성공적으로 마무리했다.

/양성운 기자 ysw@

## 한화솔루션, 유상증자 계획 전면 재조정

지금 조달계획·투자일정 조정 불가피

한화솔루션이 금융감독원의 두 차례 정정 요구 이후 유상증자 일정을 전면 연기하고 보완 절차를 거쳐 증자 계획을 다시 추진한다.

12일 금융감독원 전자공시시스템에 따르면 한화솔루션은 주요사항보고서(유상증자 결정) 정정 공시를 통해 1조 8000억원 규모 유상증자 일정을 모두 미정으로 변경했다. 이에 따라 오는 14일

로 예정됐던 신주배정기준일과 6월 22~23일 구주주 청약, 6월 30일 납입일, 7월 10일 신주 상장 예정일도 확정되지 않은 상태가 됐다.

이번 일정 변경으로 한화솔루션의 자금 조달 계획과 투자 일정에도 일부 조정이 불가피할 전망이다. 다만 유상증자 추진 의지를 유지하고 있는 만큼 향후 관건은 금감원 보완 요구를 반영한 정정 신고서 제출 시점과 변경된 증자 일정이 될 것으로 보인다. /원관희 기자