

삼성전자, '무풍에어컨' B2B 강화 유럽 호텔 등 글로벌 시장 공급 확대

출시 10년만에 2000만대 판매
유럽시장 '문화재 호텔' 수주 전략
아시아·중남미 등 공급망 다변화



삼성전자 '무풍 4Way 천장형 카세트' 에어컨 제품 이미지. /삼성전자

삼성전자가 2016년 처음 선보인 '무풍 에어컨'이 출시 10년 만에 글로벌 누적 판매 2000만대를 돌파했다. 초여름 폭염으로 냉방 수요가 폭발한 유럽 호텔부터 아시아·중남미 대형 주거단지까지 공급처를 넓히며 글로벌 기업간거래(B2B) 공조 시장 공략에 속도를 내고 있다.

5일 삼성전자에 따르면 무풍에어컨은 지난달 기준 글로벌 누적 판매량 2000만대를 넘어섰다. 직박람 없는 냉방 방식과 인공지능(AI) 기반 에너지 절감 기능이 판매를 견인했다는 분석이다.

최대 격전지는 유럽이다. 지난달 말서 유럽 전역에 40대 안팎의 폭염이 덮치며 최소 12개국에서 역대 최고기온이 경신됐지만 유럽 가정용 에어컨 보급률은 평균 20% 수준으로 미국(약 90%)에 크게 못 미친다.

국제에너지기구(IEA)는 유럽연합(EU)의 에어컨 보급 대수가 2050년까지 2억7500만대로 2019년 대비 두 배 이상 늘어날 것으로 내다봤다. 냉방 불모지였던 유럽이 글로벌 공조 업계의 블루오션으로 떠오른 셈이다.

다만 파리기후 건물 외벽 실외기 설치를 법으로 제한하는 등 진입 장벽이 높다. 삼성전자가 '문화재 호텔'을 첫 수주 택한 배경이다. 지난 4월 이탈리아의 '호텔 메리어트 트리에스테'에는 높이 204mm의 콤팩트한 '무풍 4Way 천장형 카세트'와 실내기 64대를 1대로 연결하는 실외기 'DVM S2+'를 적용해 문화재 훼손

을 최소화했다. 또 스페인 칼페의 '호텔 에스메랄다'에도 에너지를 실시간 절감하는 '액티브 AI' 탑재 실외기 'DVM S2+'를 공급했다.

공급망은 유럽에 이어 아시아·중남미로 뻗고 있다. 이달부터 캐피탈랜드와 손잡고 베트남 호찌민 신도시 '사카모어' 약 3000세대에 무풍에어컨을 공급 중이며 다음 달 파라과이 복합단지 '파세오55'에 실내기 1000대 이상을 납품한다. 내년에는 인도 푸네의 주거단지와 대형 병원에 천장형 카세트 3000대와 실외기 600대를 공급하고 AI 기반 B2B 솔루션 '스마트싱스 프로'를 적용한다.

임성택 삼성전자 DA사업부 부사장은 "지난 10년간 축적된 무풍 기술을 바탕으로 글로벌 판매를 확대하고 있다"며 "AI 기술과 스마트싱스 프로 등 차별화된 B2B 솔루션을 기반으로 글로벌 공조 시장 내 영향력을 지속해서 키워 갈 것"이라고 말했다.

구남영 기자
koogija_tea@metroseoul.co.kr



metro



LG전자가 최근 미국 보스턴에 초프리미엄 빌트인 가전 브랜드 'SKS'의 체험형 showroom 'SKS 테크니큐어 센터'를 열었다. SKS 총괄 세프 닉 리치가 빌트인 가전을 활용한 요리 시연을 진행 중인 모습. /LG전자

LG전자, 美 주요도시 'SKS' 쇼룸 운영

체험 마케팅 강화... 고객접점 확대

LG전자가 초프리미엄 빌트인 가전 브랜드 'SKS'의 체험 마케팅을 확대하며 미국 프리미엄 시장 공략에 속도를 낸다. 현지 고객 접점을 넓혀 브랜드 경쟁력을 강화한다는 전략이다.

LG전자는 최근 미국 북동부 지역의 프리미엄 가전 유통업체인 예일 애플과 이인스와 협업해 미국 매사추세츠주 보스턴에 체험형 showroom 'SKS 테크니큐어 센터'를 열었다고 5일 밝혔다.

이번 쇼룸은 미국 서부 캘리포니아 나 파벨리와 동부 뉴저지, 중부 시카고에 이어 마련한 네 번째 쇼룸이다. LG전자는 SKS 테크니큐어 센터에서 고객들에게 초프리미엄 빌트인 가전의 가치를 알리는 것은 물론, B2B 고객들을 위한 거점 역할을 할 것으로 기대하고 있다.

SKS 테크니큐어 센터는 총 185m² 규모로, 빌더(건축업자), 디자이너 등 업계

전문가와 일반 고객이 초프리미엄 빌트인 가전을 직접 체험할 수 있는 공간이다. 쇼룸은 판매 중심의 전시 공간에서 벗어나 실제 고급 주거 공간을 연상시키는 형태로 꾸며졌다. 맞춤형 주방 가구 업체 웨그너 캐비너트리, 인테리어 업체 LX하우시스, 주방 인테리어 업체 뉴포트 브라스 등 다양한 파트너사와의 협업으로 조성됐다.

고객은 실시간 요리 시연, SKS만의 차별화된 빌트인 디자인과 성능을 경험할 수 있다. 또 다양한 주방 환경을 구현한 전시 공간과 터치스크린 기반의 콘텐츠를 통해 SKS의 프리미엄 빌트인 가전이 현대적인 주거 공간과 자연스럽게 조화를 이루는 모습을 확인할 수 있다.

LG전자 최용철 미국법인 빌더세일즈 마케팅담당은 "고객에게 SKS만의 차별화된 디자인과 기술력을 바탕으로 한 초프리미엄 주방 공간 솔루션의 가치를 적극 알려 나갈 것"이라고 말했다.

/차현정 기자 hyeon@

현대제철, 전기로·봉형강 중심 AI 시장 공략

美 등 데이터센터 인프라 수요 대응
하반기부터 실적 개선 본격화 전망

인공지능(AI) 데이터센터가 현대제철의 새로운 성장축으로 떠오르고 있다. 전기로·봉형강 중심의 사업 구조를 앞세워 미국 최대 전기로 철강사 뉴코어를 벤치마킹 대상으로 삼으며 AI 인프라 시장 공략에 속도를 내고 있다는 분석이다.

2일 산업통상자원부에 따르면 지난달 국산 철강 수출은 전년 동월 대비 9.6% 증가한 21억4000만달러로, 지난해 4월 이후 14개월 만에 플러스로 전환했다. 미국 철강 관세에 따른 기저효과와 빅테크 데이터센터 건설 확대에 따른 수요가 늘어난 영향으로, 업계에서는 현대제철의 미국향 수출 확대에 반등에 영향을 미쳤다고 보고 있다.

수요는 늘고 있지만 단기적으로는 성장통을 겪는 모습이다. 신한투자증권은 현대제철의 2분기 연결 영업이익을 739억원으로 전망했다. 전분기 대비 371.2% 증가하고 별도 영업이익도 375억원으로 흑자 전환할 것으로 보이지만 시장 컨센서스는 미치지 못할 가능성이 크다는 분석이

다. 미국향 봉형강 수출 확대에 국내 제강사들이 생산을 늘리면서 주원료인 철스크랩 가격도 함께 오른 영향이다.

원가 부담은 단기에 그치고 하반기부터는 데이터센터용 매출 확대와 원가 안정이 맞물리며 실적 개선이 본격화될 전망이다. 시장에서는 현대제철의 별도 영업이익이 3분기 601억원, 4분기 933억원으로 늘어날 것으로 보고 있다. 현재 전체 봉형강 매출의 약 3% 수준인 데이터센터용 비중은 향후 6%까지 확대될 전망이다. 이는 에너지저장장치(ESS)·서버랙 등을 제외한 데이터센터 건설용 봉형강 중심의 국내외 물량을 흡수한 수치다.

글로벌 시장조사기관 리서치앤마켓에 따르면 전 세계 데이터센터 건설 시장은 지난 2024년 918억6000만달러에서 오는 2030년 2141억6000만달러로 연평균 15.15% 성장할 전망이다. 데이터센터가 IT 설비를 넘어 대규모 토목·건축과 전력 인프라가 결합된 철강 수요처로 부상하고 있다.

현대제철의 비교 대상도 포스코보다 미국 뉴코어에 가깝다는 설명이다. 뉴코어는 전기로 기반 봉형강·구조용 강재 경

쟁력을 갖춘 기업으로, AI 데이터센터 투자가 미국과 국내에서 확대되면서 현대제철도 유사한 사업 구조의 뉴코어를 벤치마킹할 필요성이 커지고 있다.

뉴코어는 데이터센터 전담 조직인 '뉴코어 데이터 시스템'을 신설하고 데이터센터 인프라 제조·설치업체 사우스웨스트 데이터 프로젝트를 1억1500만달러에 인수하며 데이터센터용 랙, 캐비닛, 차폐 설비 등으로 사업 영역을 넓혔다. 전기로와 봉형강 포트폴리오를 보유한 현대제철에는 이상적인 성장 모델인 셈이다.

향후 현대제철의 미국 루이지애나 공장은 AI 인프라 수요를 흡수할 최전방 거점으로 기대된다. 초기에는 자동차량판 중심으로 가동되더라도 현지 생산 기반을 바탕으로 데이터센터와 북미 에너지 인프라 고부가가치 제품군으로 확장할 잠재력이 크다는 평가다.

철강업계 관계자는 "뉴코어가 산업 트렌드를 포착해 새 시장을 선점해 온 것처럼 현대제철도 데이터센터를 새 성장 축으로 보고 있다"며 "건설 강제 경쟁력과 판매·봉형강 포트폴리오를 활용해 데이터센터용 수요에 대응할 수 있다"고 말했다. /구남영 기자

에코프로비엠, 글로벌 양극재 밸류체인 강화

창사 10주년... '또 다른 10년' 준비

에코프로비엠이 창사 10주년을 맞아 지난 성장 과정을 되짚고 다음 10년을 위한 원료 경쟁력 확보에 속도를 내고 있다. 초기 기술력과 자본시장 투자로 생산 기반을 넓혀 온 데 이어 인도네시아 니켈 제련소 투자를 통해 양극재 밸류체인을 한층 강화한다는 구상이다.

에코프로비엠은 사내 홍보 채널 '에코톡톡'을 통해 지난 10년간의 성장 배경을 임직원들과 공유했다고 5일 밝혔다. 에코톡톡은 선제적 인프라 투자와 기술 혁신, 자본시장 신뢰, 글로벌 생산능력 확대를 주요 성장 요인으로 꼽았다.

이번 성과 공유는 인도네시아 니켈 제

련소 대주주 참여를 앞두고 추진 중인 유상증자를 성공적으로 마무리해 '또 다른 10년'을 준비하자는 취지도 담고 있다. 에코프로비엠은 조달 자금을 바탕으로 인도네시아 IGIP 산업단지 내 BNSI 니켈 제련소 투자를 추진한다. 니켈 조달 경쟁력을 확보해 삼원계 양극재 원가 경쟁력을 높이고 'Non-PFE(비금지외국기관)' 요건을 충족하는 배터리 소재 공급망을 구축한다는 방침이다.

김장우 에코프로비엠 대표는 "에코프로비엠이 글로벌 양극소재 회사로 성장하는 과정에서 자본시장의 역할이 컸다"며 "주주 가치 제고를 통해 코스닥 상장사로서 책임 있는 역할을 다하겠다"고 말했다.

/원관희 기자 wkh@

볼보, 6월 프리미엄 소형 전기차 판매 1위

볼보자동차코리아가 소형 전기 스포츠 유틸리티차(SUV) 'EX30'을 앞세워 국내 프리미엄 소형 전기차 시장에서 존재감을 키우고 있다.

5일 한국수입자동차협회(KAIDA)에 따르면 지난 6월 볼보자동차코리아는 총 1679대를 판매해 전월 대비 58% 증가한 실적을 달성했다. 이 중 EX30 및 EX30CC가 94대로 전체의 약 56%를 차지했으며 프리미엄 소형 전기차 판매 1위를 기록했다.

이번 EX30의 판매 실적은 볼보자동차코리아가 2022년 전기차(EV) 모델을 국내에 도입한 이후 달성한 월간 최대 판매 기록이다. 또 법인 설립 이후 최초로 EV

모델이 마일드 하이브리드(MHEV) 및 플러그인 하이브리드(PHEV)를 넘어선 것이기도 하다.

EX30 및 EX30CC는 새로운 수요를 공략하기 위해 개발된 브랜드 최초의 컴팩트 순수 전기 SUV로 안전 공간 기술, 1040와트(W)급 하만톤 프리미엄 사운드 시스템, 강력한 주행 성능 등을 갖췄다.

이윤모 볼보자동차코리아 대표는 "폭발적인 수요에 맞춰 올해 하반기 추가 물량을 확보하고, 하반기 출고를 시작할 EX90과 곧 출시를 앞둔 ES90을 통해 프리미엄 EV의 대중화를 이끌어갈 것"이라고 말했다. /이승혁 수습기자 sh95@

LG화학, 앰코에 반도체용 스트리퍼 공급

고부가 반도체 소재 시장 공략

LG화학이 반도체용 스트리퍼를 앞세워 고부가 반도체 소재 시장 공략에 나선다. 미국 반도체 후공정 기업 앰코의 신규 라인에 맞춘 제품 공급을 시작으로 첨단 패키징 공정에 필요한 소재 포트폴리오를 확대할 것으로 기대된다.

LG화학은 앰코에 반도체용 스트리퍼를 양산 공급한다고 5일 밝혔다. 반도체용

스트리퍼는 회로 형성 공정 이후 기판 위에 남은 포토레지스트(PR·감광액)와 잔여물을 제거하는 소재다. 회로 미세화가 진행될수록 잔여물 제거 성능은 제품 수율과 신뢰성에 직접적인 영향을 미친다.

이번 공급은 LG화학이 기존 디스플레이 소재 사업에서 쌓은 기술을 반도체 후공정 소재로 확장했다는 점에서 주목된다. 디스플레이용 스트리퍼를 개발·공급하며 확보한 소재 설계 역량과 고객 공정

대응 경험이 반도체용 제품 개발의 기반이 됐다.

LG화학이 공급하는 제품은 앰코의 신규 라인 조건에 맞춰 개발됐다. 포토레지스트와 잔여물 제거 시간을 기존보다 절반 수준으로 줄여 공정 효율을 높일 수 있도록 설계된 것이 특징이다. 첫 반도체용 스트리퍼 공급부터 글로벌 후공정 기업의 검증을 통과하면서 반도체 소재 사업 확대의 발판도 마련했다.

LG화학은 이번 스트리퍼 공급을 계기로 반도체 패키징 소재 포트폴리오를 넓혀갈 계획이다. /원관희 기자 wkh@