

K-푸드 영토 확장… 내수사업 줄이고 해외생산 인프라 확충

확장 대신 슬림하게

(下) ‘투트랙 전략’ 박차

삼양·농심, 라면 해외사업 호조
CJ제일제당, 만두·햇반 중심 확장
오리온, 해외 생산기지에 자금 투입
매일유업, 美 ‘K-웰니스’ 시장 공략
남양유업, 해외·단백질 중심 개편



삼양식품이 지난 7월 30일 서울 중구 명동사옥에 조성한 '페포 라운지'에서 외국인 관광객들이 기념촬영을 하고 있다. /삼양식품

식품업계가 국내에서는 불필요한 비용을 줄이고 고수익·성장 중심 제품으로 사업 구조를 슬림화하는 한편, 여기서 확보한 자원과 역량을 글로벌 신규 생산기지 구축과 해외 유통망 확보에 집중 투입하고 있다.

◆ 해외 거점 증설, K-푸드 신영토 확장
글로벌 사업 확장에 가장 적극적인 곳은 라면과 스낵을 앞세운 주요 식품사들이다.

라면업계 양대산맥인 삼양식품과 농심이 대표적이다. 삼양식품은 2분기 해외 매

출이 전년 동기 대비 46.7% 증가한 6458억원을 기록하며 창사 이래 최대 분기 해외 실적을 올렸다. 미국(+54%), 중국(+44%), 유럽(+61%) 등 주요 시장에서 고른 성장을 보였으며, 불닭브랜드 누적 판매량은 100억개를 돌파했다. 삼양식품은 밀양공장 등 국내 생산 인프라 효율성 개선과 해외 법인 역량 강화를 지속 추진할 계획이다.

농심 역시 해외사업 호조로 실적 반등

에 성공했다. 상반기 연결 매출 1조8901억원 중 해외 매출 비중이 40.2%까지 확대됐다. 내수 침체로 국내 법인 매출이 0.5% 감소한 반면, 해외 법인은 26.8% 증가했다. 특히 미국(2873억원)과 중국 시장 성장이 지속되는 가운데 유럽 법인 매출이 771.9% 급증하며 체질 전환의 성과를 입증했다.

CJ제일제당은 미주, 유럽, 아태지역 등 해외 식품 매출(1조5072억원)이 10.1% 성

장하며 외형 확장을 이끌었다. 만두와 햇반 등 글로벌전략제품(GSP)을 중심으로 K-푸드 영토를 넓히는 한편, 내수 부진과 원가 부담을 극복하기 위해 제조원가 및 고정비 절감 등 수익성 개선 작업을 고삐 죄고 있다.

오리온도 해외 생산기지 구축에 대규모 자금을 투입하며 중장기 성장 기반을 다지고 있다.

올해 상반기 연결 매출 1조8239억원, 영업이익 2980억원을 기록한 오리온은 러시아 트베리 신공장동 건설(2400억원)과 베트남 다낭 물류센터 신축, 중국 셴양 및 랑팡 공장 증설을 동시에 진행 중이다. 인도 법인 생산라인 가동률이 130%를 넘어서는 등 글로벌 수요가 폭발함에 따라 신규 라인 증설에 박차를 가하고 있다.

◆ 유업계, 단백질·해외로 자원 재배치
저출생과 원유 공급과잉으로 극심한 내수 침체를 겪는 유업계도 효율화와 해외 진출에 사활을 걸고 있다.

매일유업은 출산율 상승에 따른 조제분유 판매 호조와 두유 등 비유가공 제품 확대, 해외 진출에 힘입어 2분기 영업이익이

64.4% 급증한 204억원을 기록했다. 매일유업은 자사 저장·고단백 음료와 콜라겐 제품 등 8종을 올리브영 미국 패서디나점 및 온라인몰에 입점시키며 미국 'K-웰니스' 시장 공략을 본격화했다.

남양유업은 우유류 매출 비중을 줄이는 대신 해외 사업과 단백질 제품 중심으로 사업 구조를 개편했다.

실제로 2분기 해외 매출이 168.7% 급증한 301억원을 기록했으며, 상반기 누적 해외 매출 비중은 9.6%로 확대됐다. 단백질 브랜드 '데이크핏' 매출이 76.1% 성장하는 등 고수의 포트폴리오로의 자원 재배치가 흑자 구조 정착을 견인하고 있다.

식품업계 한 관계자는 “고유가와 원자재 가격 상승, 내수 부진이 이어지는 상황에서 국내 시장만으로는 성장의 한계가 명확하다”며 “내수 사업의 고정비와 불필요한 지출을 효율화하고, 이를 해외 생산 인프라 확충과 유통망 확보에 재투자하는 투트랙 전략이 기업들의 핵심 생존 방정식이 됐다”고 분석했다.

/신원선 기자

tree6834@metroseoul.co.kr



롯데바이오로직스, 송도 시대 개막… “글로벌 이중 거점 전략”

전 임직원, 송도 바이오 캠퍼스 입주
내년 본격적인 상업생산 개시 목표
글로벌 물량·규제 대응 거점 확보

롯데바이오로직스가 인천 송도 바이오 캠퍼스에서 본격적인 '롯데 송도 바이오 시대'의 막을 올렸다. 분산되어 있던 경영 기능과 생산 시설을 하나로 결집해 의사 결정 속도를 높인다는 방침이다. 또 올해 들어 연이어 성사시킨 글로벌 수주 물량을 바탕으로 수익성 반등에 총력을 기울인다.

롯데바이오로직스는 전 임직원의 송도 바이오 캠퍼스 입주를 완료했다고 18일 밝혔다. 그동안 서울 잠실, 인천 송도, 1공장 부지 내 가설 사무소 등으로 나누어져 있던 각 역량을 통합한다. 경영진을 비롯해 생산, 품질, 엔지니어링, 사업개발(BD) 등 주요 조직이 바이오의약품 현장에



롯데바이오로직스, 송도 바이오 캠퍼스 제1공장 전경.

서 협업한다.

현재 송도 제1공장은 설비와 유틸리티 전반에 대한 적격성 평가(C&Q)를 진행 중이다. 올해 하반기에는 본격적인 시운전과 제조-품질 시스템 검증을 통해 글로벌 규제에 부합하는 우수 의약품 제조 및

품질관리 기준(GMP) 생산 체계를 준비하고 있다. 오는 2027년 본격적인 상업 생산 개시가 목표다.

특히 고객 요구사항을 생산 현장에 빠르게 반영하고 제조 및 품질 관련 이슈에도 실시간으로 대응함으로써 글로벌 고객이 요구하는 높은 수준의 운영 경쟁력을 강화한다. 미국 내 시러큐스 바이오 캠퍼스와 송도 생산 시설의 현황 공유가 실시간으로 가능한 것도 특징이다.

이번 송도 캠퍼스 일원화는 올해 들어 가속화되고 있는 글로벌 수주 물량을 안정적으로 소화하고, 글로벌 규제에 발맞추기 위한 거점 확보 차원으로 풀이된다.

롯데바이오로직스는 일찍이 미국 현지 제조 시설로 시러큐스 바이오 캠퍼스를 확보했다. 올해부터는 항체·약물접합체(ADC) 위탁개발생산(CDMO) 시장에서 수주 활동을 펼치고 있다. 지난 1월 'JP모

건 헬스케어 콘퍼런스'에서는 일본 라쿠텐메디칼과 광면역요법 기반 두경부암 치료제의 위탁생산(CMO) 계약을 체결하며 2026년 첫 수주 포문을 열었다.

이어 지난 5월에는 영국 오토모 파마와 항체 신약 원료의약품 위탁생산 및 공정 개발을 아우르는 추가 계약을 성사시키며 단순 생산을 넘어 개발 단계까지 파트너십을 확장했다.

롯데바이오로직스는 미국 시러큐스에 갖춘 ADC 원스톱 서비스, ADC 제조에 쓰이는 독자적인 링커 기술 솔루션, 송도 1공장을 유기적으로 연결하는 '이중 거점' 전략을 본격화한다는 계획이다. 이러한 적극적인 인프라 통합과 글로벌 수주 확대를 바탕으로 실적 개선에도 나선다.

롯데바이오로직스는 2025년 연결기준 실적으로 매출 1961억원을 기록했다. 전년 대비 16.3% 감소했다. 공장 건설과 G

MP 인증, 전문 인력 확충 등 초기 투자가 집중되면서 매출원가와 판매비가 상승한 영향이라는 분석이다. 같은 기간, 영업손실은 2024년 801억원에서 2025년 1326억원으로 손실 폭을 키웠다. 당기순손실도 2024년 897억원에서 2025년 1414억원으로 역성장했다.

롯데바이오로직스 관계자는 “송도 입주는 상업 생산을 앞둔 송도 바이오 캠퍼스에 회사의 모든 역량을 집결시키는 중요한 이정표”라며 “시러큐스에서 축적한 글로벌 생산 경험과 송도의 최첨단 생산 인프라를 유기적으로 연결해 시장 안착과 가동률 극대화에 속도를 내고 나아가 고객에게 신뢰받는 CDMO 서비스를 제공할 수 있도록 남은 절차를 차질 없이 수행해 나가겠다”고 말했다.

/이청하 기자 mlee236@



LS일렉트릭-블룸에너지, 486억 규모 배전 솔루션 공급 계약

美 추진 하이퍼스케일 데이터센터 전력 인프라 구축 사업 시스템 공급
유타·텍사스 양대 생산거점으로 대응

LS일렉트릭이 글로벌 전력기업 블룸에너지와 배전 솔루션 공급 계약을 체결하며 북미 하이퍼스케일 데이터센터 전력 인프라 시장에서 기술력과 납기 경쟁력을 입증했다.

LS일렉트릭은 블룸에너지와 3425만 8500달러(약 486억원) 규모의 배전 솔루션 공급 계약을 체결했다고 18일 밝혔다.

계약에 따라 LS일렉트릭은 블룸에너지가 미국 와이오밍주에서 추진하는 대형 에너지 인프라 기업의 하이퍼스케일 데이터센터 전력 인프라 구축 사업에 저압 배전반을 비롯한 주요 배전 시스템을 공급한다.

LS일렉트릭은 배전 분야의 기술력과 품질 경쟁력, 신속한 납기 대응을 바탕으로 기존 고객사인 블룸에너지로부터 추가 물량을 확보했다. 양사는 전력기저재 공급을 중심으로 전략적 협력 관계를 이어갈 계획이다.

인공지능(AI) 데이터센터 확산에 따른 전력 수요 증가에 대응하기 위해 LS일렉트릭은 북미 현지 공급 체계 구축과 차세대 배전 기술 개발을 병행해 왔다. 미국에서는 유타주의 'LS일렉트릭 유타'와 텍사스주의 '베스트립 캠퍼스'를 양대 생산 거점으로 두고 영업과 설계, 생산, 서비스를 아우르는 현지 완결형 밸류체인을 구축했다.

천안사업장에는 세계 최초로 직류 배전을 도입한 제조공장인 '직류(DC) 팩토리'를 구축했다. 이를 기반으로 DC 배전 솔

루션을 고도화해 차세대 데이터센터의 전력 수요에 대응하고 있다.

이 같은 북미 데이터센터 사업 호조는 실적 성장으로 이어졌다. 지난 2분기 매출은 1조5770억원, 영업이익은 1785억원으로 분기 기준 역대 최대치를 기록했다. 북미 지역 매출도 약 4000억원으로 분기 최대치를 경신했으며 전체 누적 수주액은 7조원을 넘어섰다.

LS일렉트릭 관계자는 “이번 계약은 글로벌 데이터센터 전력 시장에서 LS일렉트릭의 고품질 배전 솔루션 기술력을 다시 한번 입증한 성과”라며 “블룸에너지와의 전략적 협력 관계를 더욱 강화하고 현지 거점 인프라를 적극 활용해 북미 데이터센터 시장 점유율을 확대해 나가겠다”고 말했다.

/원관희 기자 wkh@



유럽 약국 직판모델 핵심거점으로 육성

» 1면 ‘셀트리온, 프랑스…’서 계속

아울러 셀트리온은 기존 병원·입찰 기관 중심이었던 유럽 직판망에 약국 채널을 확충해 처방부터 실제 조제·투약까지 이어지는 성장 기반을 다지게 됐다. 기존 주력 제품과 후속 신제품의 판매 시너지를 극대화하는 계기가 될 것으로 기대하고 있다.

환자가 직접 투여하는 피하주사(SC) 제형과 유럽 내 바이오시밀러 약국 대체 조제 흐름에도 적극 대응한다. 셀트리온은 골절한 치료제 스톱보클로, 오센벨트 등 후속 파이프라인의 약국 직판을 순차적으로 준비하고 있다.

실제로 2022년부터 프랑스는 일부 바이오의약품을 대상으로 약국 대체조제를 시행해 왔다.

셀트리온은 프랑스를 유럽 약국 직판 모델의 시험대이자 핵심 거점으로 육성한 뒤 해당 모델을 다른 국가에서도 단계적으로 적용할 예정이다.

셀트리온 유럽 지역 감동식 글로벌담당장은 “지프레 인수 후 필요한 준비를 마치고 셀트리온과 함께 도약할 준비를 마쳤다”며 “프랑스 현지에서 최고경영진과 함께 정비 상황과 영업 전략을 점검한 만큼 이제는 셀트리온의 제품 경쟁력에 지프레 약국 네트워크를 더해 실질적인 성과를 만드는 데 집중할 것”이라고 말했다.

그는 “자사 제품뿐 아니라 비경쟁 타사 제품까지 포트폴리오를 확대하고, 프랑스에서 검증된 약국 영업 모델을 국가별 약국 유통 구조와 바이오시밀러 대체 조제 제도에 따라 맞춤형으로 고도화해 나가겠다”고 덧붙였다.

/이청하 기자 mlee236@