

구광모 “AI, 미래 경쟁력 핵심… 빠른 속도·실행력 갖춰야”

(LG그룹 회장)

약 8시간 동안 사장단 회의 진행
AI 핵심 승부처 성과·전략 점검
글로벌 AI 기업 협력… AX ‘속도’

LG AI연구원, ‘전문가 AI’ 공개
산업 난제 해결 등 실제 사업 적용

“AI는 선택적 대응 아닌 미래 경쟁력 핵심 축입니다.”(구광모 LG그룹 회장·2026년 9월 사장단 회의)

LG그룹이 인공지능(AI)을 중심으로 그룹의 투자 전략을 다시 짤다. 구광모 LG그룹 회장이 취임 이후 꾸준히 강조해 온 AI를 미래 경쟁력의 핵심 축으로 삼고, 단순 기술 확보를 넘어 제조·로봇·반도체·인프라 등 그룹 전반의 사업 포트폴리오를 AI 중심으로 재편하는 모습이다.

LG그룹은 지난 16일 경기도 이천 LG 인화원에서 구 회장을 비롯해 LG전자·LG디스플레이·LG이노텍·LG화학·LG에너지솔루션·LG유플러스 등 주요 계열사 최고경영진 40여 명이 참석한 가운데 사장단 회의를 개최했다. 약 8시간 동안 진행된 회의에서는 AI로 급변하는 산업·기술 환경을 점검하고 미래 경쟁력 확보를



젠슨 황 엔비디아 최고경영자(CEO)가 지난 6월 5일 서울 마포구 홍대 인근의 한 고깃집에서 구광모 LG그룹 회장과 이른바 ‘삼소(삼겹살·소주) 회동’ 도중 시민들에게 간식을 나눠주다 포즈를 취하고 있다. /뉴시스

위한 투자 방향과 실행 방안을 논의했다.

특히 사장단은 ▲AI 팩토리 ▲퍼지컬 AI ▲반도체 소재·기판 ▲AX(AI 전환) 등 AI 시대 핵심 승부처를 중심으로 기존 투자 성과와 전략을 점검했다. 시장·경쟁·기술 변화에 맞춰 다양한 시나리오를 검증하고, 성장 가능성이 높은 분야에는 자원과 역량을 집중하는 ‘선택과 집중’ 전략도 재확인했다.

구 회장은 2018년 취임 이후 AI를 지속적으로 미래 성장의 핵심 요소로 제시해

왔다. 최근에는 AX 시대에는 속도가 중요하다라는 점을 강조하며 빠른 실행을 주문하고 있다. 올해 들어 글로벌 AI 기업들과의 협력을 확대하는 것도 같은 맥락이다. LG는 엔비디아와 로봇·AI 팩토리·모빌리티 분야 협력을 구체화하고 있으며, 2027년 상반기 AI 팩토리 레퍼런스 구축에 이어 2028년 상반기 충남에 80MW 규모 AI 팩토리를 확대 구축할 계획이다.

AI를 활용한 사업 영역도 넓어지고 있다. LG AI연구원은 제조·금융·과학 분야



조지 카메론 아티피셜 애널리틱스 공동 창립자와 이훈락 LG AI 연구원 공동 연구원장이 지난 14일 서울 강서구 LG 사이언스파크 ISC동에서 열린 ‘LG AI 토크콘서트 2026’에서 대담을 나누고 있다. /뉴시스

‘전문가 AI’를 공개했으며, 산업 난제 100건 이상을 해결하는 등 AI의 실제 사업 적용에 속도를 내고 있다. LG전자 역시 AI 기반 소프트웨어 개발 혁신을 추진하며 계열사 개발자 1500여 명의 역량 결집에 나섰다.

구 회장은 이날 “AI는 더 이상 선택적으로 대응할 수 있는 영역이 아니라 미래 경쟁력을 좌우하는 핵심 축”이라며 “AI 미래 승부처에서 이길 수 있도록 사장단이 빠른 속도와 집요한 실행력을 갖춰달

라”고 주문했다.

LG는 이번 회의를 계기로 AI 관련 투자 의사결정 체계를 한층 정교화하고, 기술 확보에 그치지 않고 실제 사업 성과로 연결하는 데 주력할 전망이다. 특히 올해 분기별 사장단 회의에서 AX, Winning R&D, 투자 전략을 핵심 의제로 선정한 만큼 향후 LG의 AI 전략은 ‘기술 개발→현장 적용→사업화’로 이어지는 실행력에 초점이 맞춰질 것으로 보인다.

한편 구 회장은 지난 3월 진행한 사장단 회의에서도 AX를 미래 경쟁력의 핵심으로 규정하고 ‘속도감 있는 실행’을 강조한 바 있다. 당시 구 회장은 “가장 중요한 것은 속도”라며 “완벽한 계획보다 빠른 실행이 필요하다”고 주문했다.

특히 AX는 특정 조직이 아닌 CEO와 사업 책임자가 직접 이끌어야 할 과제라고 강조했다. 이에 LG는 설계·생산·마케팅 등 사업 전 과정에 AI를 적용하며 작은 성공 사례를 빠르게 축적하고 이를 계열사 전반으로 확산하는 전략을 추진하고 있다.

/양성운 기자

ysw@metroseoul.co.kr



장인화 “빠른 실행력이 생존 열쇠”… 철강·자원·에너지 ‘트리플코어’

(포스코그룹 회장)

오늘까지 송도서 ‘2026 포스코포럼’
3개 세션·외부 전문가 강연 등 진행

철강 현지화, 리튬·희토류 시장 선점
에너지 사업 완충 등 맞춤 전략 제시

장인화 포스코그룹 회장이 철강 중심의 사업 구조를 자원·에너지로 확장하는 성장 전략에 속도를 낸다. 지난 7월 제시한 ‘트리플코어’의 청사진을 사업별 실행과 제로 구체화해 중장기 성장 기반을 다진다는 구상이다.

포스코그룹은 17일부터 이틀간 송도 포스코 글로벌 R&D센터에서 ‘2026 포스코포럼’을 개최한다고 밝혔다. 트리플코어는 산업자원의 철강과 리튬·양극재·음극



장인화 포스코그룹 회장이 제58기 포스코홀딩스 정기주주총회를 진행하고 있다. /포스코홀딩스

재·희토류 등 전략자원, LNG·신재생에너지 등 에너지자원을 세 축으로 삼는 포스코그룹의 성장 전략이다.

올해 포럼 주제는 ‘새로운 경쟁의 판에서 미래가치를 선점하라’다. ‘경쟁의 판이 어떻게 바뀌는가’, ‘어디서 어떻게 경쟁하고

성장할 것인가’, ‘어떻게 전환을 완수할 것인가’ 등 3개 세션으로 진행된다. 외부 전문가 강연과 대담, 패널토론도 이어진다.

장인화 회장은 “지정학적 재편과 기술 패러다임의 전환 등 경쟁의 판이 바뀌는 대전환기에는 빠른 실행력이 생존의 열쇠”라며 “트리플코어 전략을 완수하고 자원을 중심으로 사업 영역을 확장하기 위해 변화의 방향을 먼저 읽고 무엇을 준비해 얼마나 빠르게 변화할지 명확한 해답을 찾아야 한다”고 말했다.

장 회장은 사업별 핵심 과제로 철강 현지화 전략과 리튬·희토류 주요 시장 선점, 에너지 사업의 완충 역할 등을 제시했다. 사업별 경영 환경이 다른 만큼 각 사업 특성에 맞는 성장 전략을 마련해야 한

다는 설명이다.

기조강연은 도미니크 바튼(Dominic Barton) 리오턴도 이사회 의장이 맡는다. 바튼 의장은 지정학 및 기술 변화가 기업 가치에 미치는 영향과 글로벌 기업의 포트폴리오 재편·투자 사례를 소개하고 포스코그룹 사업 전략에 대한 시사점을 제시할 예정이다.

이어지는 세션에서는 글로벌 산업 질서 재편에 대응한 기업들의 사업 전략을 살펴보고 퍼지컬 AI를 활용한 자율제조 기술의 적용 가능성 등을 논의한다. 포스코그룹은 포럼 논의를 토대로 그룹의 중기 실행 과제를 구체화할 계획이다.

/유혜은 기자 dhalehdale@



TSMC, 2나노 고객 넓힌다… 삼성전자, 빅테크 물량 확보 속도

TSMC, 애플 이어 미디어텍 확보
삼성, 美 신규 고객 발굴 등 박차
테슬라·브로드컴 등 수주 확대

TSMC가 애플에 이어 미디어텍까지 2나노 고객사로 확보하며 선단공정 주도권을 강화하고 있다. 삼성전자는 미국 영업망을 확대하고 테슬라·브로드컴 등 빅테크 물량 확보에 나서며 추격에 속도를 내는 모습이다.

17일 업계에 따르면 TSMC는 최근 미디어텍의 차세대 플래그십 모바일 애플리케이션프로세서(AP) ‘디멘시티 9600 프로’ 생산 물량을 확보했다. 대형 랩리스의 2나노 제품을 잇달아 생산하며 고객 기반과 양산 실적을 동시에 넓히고 있다.

미디어텍은 지난 15일 TSMC의 2나노 N2P 공정을 적용한 디멘시티 9600 프로를 공개했다. 지난해 9월 해당 공정을 활용한 제품 설계를 완료했다고 밝힌 데 이

어 약 1년 만에 실제 제품을 선보였다. 제품을 탑재한 첫 스마트폰은 이번 분기 출시될 예정이다.

미디어텍에 따르면 디멘시티 9600 프로는 전작보다 중앙처리장치(CPU)의 싱글코어와 멀티코어 성능이 각각 최대 17%, 15% 향상됐다. 멀티코어 소비전력은 61% 줄었다. 다만 제품 성능에는 제조 공정뿐 아니라 칩 설계와 메모리, 소프트웨어 최적화 등도 영향을 미친다.

애플도 지난 9일 공개한 아이폰 18 프로 시리즈와 첫 폴더블폰 ‘아이폰 듀오’에 TSMC 2나노 공정 기반의 A20 프로를 탑재했다. TSMC가 애플과 미디어텍의 신제품을 잇달아 생산하면서 모바일 시장의 2나노 전환도 속도를 내고 있다.

TSMC는 지난해 4분기 2나노 공정의 대량생산을 시작한 뒤 올해 생산능력을 확대하고 있다. 애플과 미디어텍의 제품 양산을 통해 확보한 개발·검증 경험은 후

속 제품 수주에도 경쟁력으로 작용할 것으로 관측된다.

이같은 상황에서 삼성전자는 2나노 고객 확보에 속도를 내고 있다. 삼성전자는 지난 7월 2분기 실적 발표에서 주요 고객사의 2나노 고성능컴퓨팅(HPC) 분야 설계 채택이 확대되고 있다고 밝혔다. 올해 하반기에는 2세대 2나노 공정 기반 모바일 제품 생산을 확대하고 인공지능(AI)·HPC 분야 수주를 늘릴 계획이다.

최근에는 미국 캘리포니아 새너제이에서 신규 고객 발굴과 기존 고객 사업 확대를 담당할 파운드리 영업 인력 채용에도 나섰다. 자체 AI 가속기를 개발하는 하이퍼스케일러와 랩리스 기업을 중심으로 신규 수주를 확대하려는 행보다.

구체적인 빅테크 고객사도 확보했다. 삼성전자는 지난해 테슬라와 165억달러 규모의 반도체 공급계약을 체결했다. 삼성전자는 미국 텍사스주 테일러 공장에서



미국 텍사스주 테일러시에 건설 중인 삼성전자 반도체 공장 전경. /삼성전자

2나노 공정을 활용해 테슬라의 차세대 A16 칩을 생산할 예정이다. 제품 생산은 2027년 하반기 시작될 것으로 전망된다.

브로드컴과는 지난 7월 메모리와 파운드리, 첨단 패키징 분야의 협력을 확대하기 위한 업무협약을 체결했다. 양사의 협력 규모는 2030년까지 2000억달러를 넘어설 것으로 예상된다. 브로드컴의 차세대 통신용 반도체에는 삼성전자의 2나노 이하 공정이 적용될 예정이다.

최근 TSMC에 AI 반도체와 모바일 AP 주문이 몰리면서 선단공정 생산능력이

빠듯해진 점도 삼성전자에는 고객 확대 기회로 꼽힌다. 원하는 시기에 물량을 확보하려는 빅테크를 중심으로 복수의 파운드리 업체를 이용하는 멀티벤더 전략이 확산할 가능성이 있어서다.

삼성전자는 파운드리와 고대역폭메모리(HBM) 등 메모리, 첨단 패키징을 함께 제공할 수 있는 점을 앞세워 고객사를 공략하고 있다. 2나노 고객군도 모바일에서 AI·HPC와 자동차 분야로 넓히고 있다.

/차현정 기자 hyeon@

