“철강 살아나고 에너지 힘 보탰다” 포스코그룹, 3분기 연속 이익 증가

3분기 영업익 9450억, 전년比 48%↑
철강 판가 인상·판매량 확대 효과
포스코인터, 가스전 호조 실적 견인
이차전지소재 부문 17억 영업손실
순차입금 4.3조 줄며 재무구조 개선


서울 강남구 포스코센터 전경. /포스코

포스코그룹이 철강 수익성 회복과 에너지 사업 호조에 힘입어 올해 3분기 시장 예상치를 웃도는 실적을 냈다. 원료비 상승 부담 속에서도 철강 판가 인상이 이익 개선으로 이어졌고 포스코인터내셔널의 가스전 사업도 견조한 이익을 내면서 그룹 영업이익은 3개 분기 연속 증가했다.

포스코홀딩스는 3분기 연결기준 매출 19조1410억원, 영업이익 9450억원, 순이익 3800억원을 기록했다고 2일 밝혔다. 전년 동기 대비 매출은 10.9%, 영업이익은 47.9% 증가했고 순이익은 1.8% 감소했다.

재무구조도 개선된 것으로 나타났다. 선제적인 현금 확보에 원화 강세 효과가 더해지면서 순차입금은 4조3000억원 줄었고, 부채비율도 6.7%포인트 낮아졌다.

업계에서는 유가 상승과 미 국채 금리 급등 등으로 경영환경의 변동성이 커진 상황에서도 포스코그룹이 실적 개선세를 이어간 것으로 평가하고 있다. 철강·이차전지소재·에너지를 축으로 한 ‘트리플코어’ 체제 아래 사업 간 수익성 상호 보완 효과가 나타났다는 분석이다.

철강 부문은 원료비 상승 부담을 판매가격 인상과 판매량 확대로 상쇄했다. 철강사업 법인 포스코의 3분기 별도기준 영업이익은 4550억원으로 4분기 만에 4000억원대를 회복했다. 매출은 9조9570억원으로 전년 동기보다 13.2% 늘었다. 다만 영업이익은 1년 전보다 22.1% 줄어 아직 지난해 수준에는 미치지 못했다.

인프라 부문에서는 포스코인터내셔널이 가스전과 인도네시아 팜 사업의 생산 확대로 견조한 이익을 냈다. 포스코인터내셔널의 3분기 연결기준 영업이익은 4007억원으로 전년 동기 대비 24.0% 증가했다. 매출은 9조268억원으로 9.6%, 순이익은 4018억원으로 91.6% 늘었다. 포스코이앤씨는 수주 증대 등으로 전분기 대비 4% 늘어난 480억원의 영업이익을 기록했다.

반면 이차전지소재 부문은 아직 부진했다. 포스코퓨처엠이 양·음극재 판매 회복과 판가 상승에 힘입어 820억원의 영업이익을 거뒀지만 글로벌 리튬 가격 하락에 포스코아르헨티나의 동절기 감산까지 겹치면서 부문 전체로는 17억원의 영업손실을 기록했다.

포스코그룹은 철강·이차전지소재·에너지 등 주력 사업 전반에서 생산능력을 늘리고 자원을 확보하는 데 주력하고 있다. 철강 부문에서는 포스코가 광양제철소에 4800억원을 투입해 연산 45만톤 규모의 자동차용 용융아연도금강판 공장(8CGL)을 짓고 있다. 2028년 완공되면 자동차강판 생산 기반이 한층 강화된다.

전략자원 부문에서는 포스코퓨처엠이 ESS와 보급형 전기차 수요에 대응해 포항 양극재 공장 일부 라인을 LFP용으로 전환했고, 수주 물량에 맞춰 생산능력을 10만5000톤까지 늘릴 계획이다. 그룹 차원에서는 양극재 원료인 리튬 확보에도 속도를 내고 있다. 포스코아르헨티나가 지난달 준공한 리튬 2공장은 2027년 하반기 램프업을 마치면 본격적으로 이익에 기여할 전망이다. /원관희 기자 wkh@metroseoul.co.kr

삼양그룹, 내부 인사 전면에 조직 안정화

김지섭·정지석 차기 대표 내정
43년 몸담은 엄태웅 대표 용퇴
조직 내실 강화에 인사 초점


김지섭 삼양홀딩스 스태프그룹장


정지석 삼양사 식품그룹장

삼양그룹이 지주사 삼양홀딩스와 주력 계열사 삼양사의 차기 대표이사로 내부 출신인 김지섭 부사장과 정지석 식품그룹장을 내정했다. 이들은 내년 3월 정기주주총회 등 관련 절차를 거쳐 대표이사로 선임될 예정이다. 1983년 입사해 43년간 그룹에 몸담은 엄태웅 대표는 용퇴한다. 그룹 사정을 잘 아는 내부 인사를 앞세워 담합 사건 이후 흔들린 조직을 안정시키고 내실을 다지겠다는 뜻으로 풀이된다.

삼양그룹은 조직 안정화와 내실 강화에 초점을 맞춘 정기 임원인사를 단행했다고 2일 밝혔다.

이번 인사는 조직 안정화와 내실 다지기에 초점을 맞췄다. 그룹 내에서 성장한 임원 2명을 사업부문 그룹장으로 선임해 안정적인 사업 운영을 도모하는 한편, 경험이 풍부하고 관록 있는 인재들을 신규 임원으로 선임했다.

김지섭 부사장은 삼양홀딩스 Staff그룹장으로 승진해 재경실장을 겸하며 지주사를 이끈다. 1961년생인 김 그룹장은 1988년 삼양사에 입사해 비서팀장과 회계팀장을 거쳤다. 2019년 부사장으로 승진한 뒤에는 삼양홀딩스 재경실장 등을 지낸 대표적인 재무통이다. 그룹은 준법문화를 내재화하고 재무 역량을 강화하는 역할을 김 그룹장에게 맡겼다.

1983년 입사한 엄태웅 대표는 담합 사건 이후 어수선했던 조직 분위기가 수습됐다고 판단해 용퇴를 결정했다. 지난 6월 일본 향료 기업을 인수하면서 스페셜티 식품 사업을 키울 발판이 마련된 점도 고려했다.

엄 대표가 다져 놓은 스페셜티 식품 사업은 정지석 식품그룹장이 이어받는다. 1971년생인 정 그룹장은 1995년 삼양사에 입사해 식품마케팅팀장, 마케팅총괄, HRC장, 식품BU장을 두루 거쳤다. 올해는 공석이던 식품그룹장 직무대리와 식품BU장을 겸하면서 조직을 빠르게 안정시킨 점을 인정받았다. 삼양사 식품그룹은 정 그룹장 체제에서 스페셜티 사업 경쟁력 강화에 주력할 계획이다. /원관희 기자 wkh@

CJ대한통운 상생 지원에 소상공인 매출 ‘쑥’

물류비 지원·유튜브 홍보 시너지
참여업체 매출 최대 600% 증가

CJ대한통운이 물류·홍보를 지원해 소상공인 매출 성장을 이끌었다.

특히 참여업체 중 한 곳인 ‘온담푸드’는 캠페인 참여 이후 매출이 기존 대비 600% 증가하는 등 가시적인 성과를 거뒀다.

CJ대한통운은 식품 소상공인 상생 캠페인 ‘함께사네, 가치오네’를 성공적으로 마무리했다고 2일 밝혔다. 이번 캠페인은 물류비 부담을 덜어주는 동시에 유튜브 콘텐츠를 통한 제품 홍보와 판매 이벤트를 연계해 소상공인의 판로 확대를 지원한 것이 특징이다. 지난해 중소 식품 브랜드를 소개해 호응을 얻었던 ‘만원리뷰’의 후속 프로젝트로, 올해는 ‘대국민 택배 맛집 발굴 프로젝트’라는 이름으로 전국의 우수 식품 소상공인을 공개 모집해 참여 기회를 넓혔다.

지난 4월 27일부터 약 한 달간 진행한 공모에는 전국 식품 소상공인 226개사가 지원했다. CJ대한통운은 제품 경쟁력과 배송 적합성 등을 평가해 27개사를 선정하고 배송비를 지원했다. 이 가운데 블라인드 심사를 거쳐 선발된 10개사에는 유튜브 홍보 콘텐츠 제작과 판매 이벤트를 추가 지원했다. 제품 홍보에는 CJ대한통운 유튜브 채널 ‘이게오네’와 구독자 86만 명을 보유한 크리에이터 ‘흑백리뷰’가 나섰다.

소비자 반응이 가장 좋았던 2개 업체는 ‘흑백리뷰’ 본 채널에서도 소개했다. 영상 공개와 함께 제품 판매 이벤트도 진행해 콘텐츠를 통해 형성된 소비자 관심이 실제 제품 구매로 이어질 수 있도록 했다. /김승호 기자

“코그페서 건강한 밥상 만나요”

대숲천년쌀·경기미 등 햅쌀 풍성
못난이 파프리카도 합리적 가격
15개 온라인몰 연계 특별기획전



이달 15일까지 펼쳐지는 ‘2026 코리아 그랜드 페스티벌’(코그페)에는 든든한 한 끼를 책임질 ‘K-쌀’ 등도 선보여 관심을 끌고 있다. 이에 따라 소비자들은 건강한 먹거리를 더욱 저렴하고 다양하게 구입할 수 있다.

2일 중소벤처기업부와 코그페 대표 주관사인 한국중소벤처기업유통원에 따르면 부엌에는 ‘대숲천년쌀’을 선보였다. 이 제품은 영산강을 품고 있는 청정지역 담양에서 자란 새청무 품종의 쌀로, 낮은 단백질 함량과 은은한 단맛 그리고 부드러운 식감이 특징이다. 이번에 판매하는 제품은 올해 재배한 특등급 햅쌀로 신선하며 우수농산물 관리 인증을 받아 안심하고 섭취할 수 있다.

농업회사법인 지우는 전북 남원과 익산 산지에서 직송하는 ‘못난이 파프리카’를 판매한다. 못난이 파프리카는 이름 그대로 미세한 흠집이나 불규칙한 모양 때문에 B품 판정을 받았다. 하지만 맛과 신선도는 정품과 다름없어 합리적인 가격에 만나볼 수 있는 것이 가장 큰 장점이다. 특히 비타민 C를 비롯한 풍부한 영양소와 낮은 열량으로 건강한 식단을 구성하려는 이들에게 안성맞춤이다. 못난이 파프리카는 27년 이상 파프리카만 재배해 온 베테랑 스마트 농장 ‘지지팜’에서 생산한다.

태린농산은 ‘경기미’를 내놨다. 태린농산의 경기미는 비옥한 토양과 풍부한 일조량을 갖춘 경기도의 토양에서 재배한 고품질 쌀로, 신선도가 높아 쌀알에 윤기가 흐르고 미질이 우수하다는 장점이 있다. 이에 밥으로 지었을 때 부드럽고 찰진 밥맛을 볼 수 있다는 장점이 있다.

창영마켓은 ‘새청무햅쌀’을 판매한다. 새청무는 전남농업기술원이 7년간의 연구를 통해 개발한 품종으로 쌀알이 투명하고 단단하며, 밥을 지으면 윤기와 찰기가 흐르는 쫀득한 식감이 특징이다. 이 제품은 올해 재배한 새청무 햅쌀 중에서도 특등급으로 분류된 쌀만 담았다.

한유원은 이번 코그페 기간 중 중소·소상공인의 판로 확대와 내수 소비 활성화를 위한 다양한 연계 프로모션도 펼친다.

G마켓, 11번가, 롯데온 등 15개 주요 온라인 유통플랫폼과 사이소(경북), 전북생생장터(전북), 강원더몰(강원), 남도장터(전남광주), 농사랑(충남) 5개 로컬상품관과 연계한 소상공인 특별기획전을 진행한다. 네이버쇼핑과 연계해 소상공인 대표 우수 상품 100개사 특별기획전도 준비했다. /김승호 기자

청년창업기업 판로 개척 산업AI 엑스포서 ‘결실’

중소벤처기업진흥공단이 청년창업사관학교(청창사) 졸업기업의 판로 지원 등을 위해 추가로 나섰다.

중진공은 지난달 21~23일 경기 고양 킨텍스에서 열린 ‘2026 산업AI EXPO’에 청창사 졸업기업 14개사의 참가를 지원했다고 2일 밝혔다.

이번 지원은 산업 인공지능(AI) 분야의 기술과 제품을 보유한 창업기업이 잠재 고객에게 제품과 서비스를 소개하고 판로를 개척할 수 있도록 마련됐다.

전시회 기간 청창사 통합관에는 총 2634명이 방문했다. 또 14곳 참가기업은 제품 상담 834건과 바이어 발굴 143건의 성과를 거뒀다.

중진공, 청창사 졸업기업 14곳 지원
상담 834건·바이어 발굴 143건

그레이트비 김태경 대표는 “이번 전시를 통해 기업 고객에게 서비스를 소개하고 고객의 AI 활용 수요와 도입 시 검토 기준을 직접 확인할 수 있었다”며 “상담 기업과 후속 협의를 통해 실질적인 고객 확보로 이어지도록 하겠다”고 말했다.

해외 바이어와의 협력 논의도 이뤄졌다. 오권석 오가네 프로그램 대표는 일본 도쿠시마시 소재 산엑스(SANX)로부터 기존 시스템 사용자와 연계할 수 있는 제품에 대한 문의를 받았으며 시코쿠IT 협동조합 및 파트너사 250개사와의 제휴 가능성에 대해서도 논의했다. /김승호 기자

태안 해상풍력 해저케이블 수주 가시권

LS전선·LS마린솔루션, 협약 체결
504MW 규모 생산·시공 일정 확보

LS전선과 LS마린솔루션이 504MW 규모 태안해상풍력 해저케이블 사업 수주에 한발 다가섰다. 양사는 본계약에 앞서 케이블 생산설비와 포설선 일정을 확보하는 협약을 체결했으며 연내 본계약을 맺고 생산부터 설치까지 턴키로 수행할 계획이다. 신안우이해상풍력에 이어 양사가 두 번째로 호흡을 맞추는 대형 프로젝트인 만큼, 2035년까지 55GW 보급을 목표로 하는 국내 해상풍력 시장에서 LS그룹의 입지도 한층 강화될 것이란 평가가 나온다.

LS전선과 LS마린솔루션은 ㈜태안풍력발전과 해저케이블 공급·시공을 위한 CRA(Capacity Reservation Agreement, 생산·시공 일정 확보 협약)를 체결했다고 2일 밝혔다. /원관희 기자



LS마린솔루션 해저케이블 포설선 GL2030. /LS전선