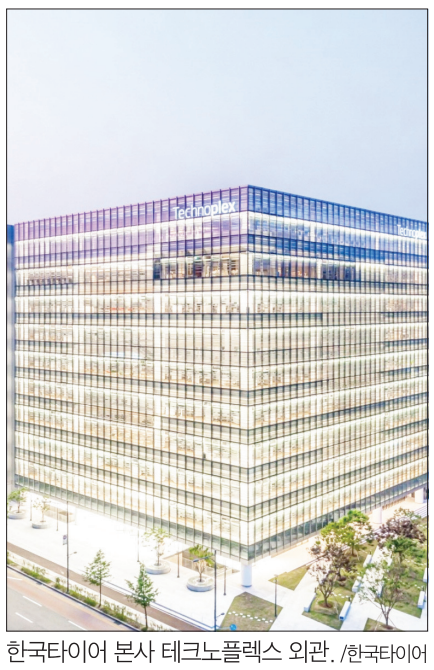
타이어 3사, 매출 늘어도 수익성 희비… 고부가 제품으로 돌파

한국타이어, 최대 매출에도 수익 주춤
금호타이어, 북미·유럽 호조에 선전
넥센타이어, 원가 상승에 실적 급감

고인치·전기차용 제품 비중 확대
해외 생산기지 확충해 관세 대응


한국타이어 본사 테크노플렉스 외관. /한국타이어

국내 타이어 3사가 올해 3분기 매출 성장세를 이어갔지만 수익성에서는 엇갈린 성적표를 받았다. 원재료 가격과 물류비 상승으로 비용 부담이 커진 가운데 고부가가치 제품 판매 확대와 해외 생산거점 재편으로 수익성 확보에 나서고 있다.

8일 타이어 업계에 따르면 한국타이어와 금호타이어, 넥센타이어는 올해 3분기 고인치·전기차용 타이어 등 고부가 제품을 중심으로 판매를 확대했다. 다만 영업이익은 금호타이어가 증가한 반면 한국타이어의 타이어 부문과 넥센타이어는 감소했다.

한국타이어는 3분기 타이어 부문 매출 2조8083억원, 영업이익 5059억원을 기록했다. 전년 동기 대비 매출은 3.7% 증가하며 분기 기준 역대 최대치를 달성했지만 영업이익은 2.6% 감소했다. 원재료비와 물류비 상승이 수익성에 부담으로 작용했다.

금호타이어는 매출 1조2374억원, 영업이익 1305억원을 기록했다. 영업이익은 전년 동기 대비 20.3% 증가했다. 북미와 유럽에서 신차용(OE)·교체용(RE) 타이어 판매가 확대되며 수익성이 개선됐다.

넥센타이어는 매출 8148억원으로 전년 동기 대비 4.4% 증가했지만 영업이익은 181억원으로 61.1% 감소했다. 원재료 가격과 해상운임 상승으로 매출원가율이 74.0%로 높아졌고 원화 강세도 수익성에 부담을 줬다.

세 회사 모두 외형 성장에는 성공했지만 비용 상승을 흡수하는 데는 차이를 보였다. 각사 발표에 따르면 한국타이어와 금호타이어의 1~9월 누적 18인치 이상 고인치 제품 비중은 각각 49.4%, 47.0%다. 넥센타이어의 3분기 고인치 타이어 매출 비중은 41.5%다. 한국타이어는 프리미엄 완성차 공급을 확대했고 금호타이어는 고인치 제품 비중의 연간 목표를 조기 달성했다. 넥센타이어도 올웨더·겨울용 타이어 판매를 늘리고 있다.

글로벌 통상환경 변화도 수익성에 영향을 미치고 있다. 유럽연합(EU)은 지난 7월 중국산 승용차·경상용차 타이어에 4.3~45.3%의 반덤핑 관세를 확정했다. 오는 12월 상계관세 조사 결과도 예정돼 있어 중국 생산물량의 유럽 수출 부담이 커질 수 있다.

생산거점에 따른 대응 여력도 차이를 보인다. 한국타이어는 미국 테네시공장과 헝가리공장 증설을 추진하며 북미·유럽 공급 기반을 확대하고 있다. 현지 생산능력을 높여 수요 변화와 관세 부담에 대응할 계획이다.

금호타이어는 함평공장과 유럽공장 건설을 추진하고 있다. 유럽 현지 생산거점이 아직 없는 만큼 신규 공장 가동 전까지 공급망 운영이 중요하다. 넥센타이어는 체코공장을 유럽 현지 생산거점으로 운영하고 있다. 3분기 유럽 매출은 3491억원으로 전체 매출의 43%를 차지했다.

넥센타이어 관계자는 "올웨더·겨울용 타이어와 고인치 제품 중심으로 제품 믹스를 개선하고 글로벌 규제에도 선제적으로 대응해 수익성을 회복해 나갈 것"이라고 말했다.

/이승혁 기자 sh95@metroseoul.co.kr

2030년까지 제조현장 AI 전문인력 6만명 키운다

중진공, 안산 제조AI 교육센터 개소
현장 맞춤형 AI 전문인력 육성
중소기업 AX 전환·경쟁력 강화


6일(금) 강석진 중진공 이사장(왼쪽 4번째)이 미래인재 양성 비전선포식에서 기념촬영을 하고 있다.

중소벤처기업진흥공단이 오는 2030년까지 중소벤처 제조현장에 필요한 인공지능(AI) 전문인력 6만명을 양성한다.

이를 위해 경기 안산에 있는 중소벤처기업연수원에 제조AI 교육센터도 처음 문을 열었다.

8일 중진공에 따르면 지난 6일 경기 안산 중소벤처기업연수원에서 '미래인재 양성 비전선포식'을 갖고 AI 시대 중소벤처기업 인재양성을 이끌 새로운 비전을 선포했다.

중진공은 '중소벤처기업의 AX 전환을 선도하는 미래인재 양성 배움터'를 연수원의 비전으로 제시했다.

이를 통해 2030년까지 AI 전문인력 6만명 양성을 목표로 ▲AX를 선도하는 전문인력 양성 ▲현장중심 직무역량 강화 ▲지역균형발전을 위한 공공 역할 확대를 중심으로 한 '3대 전략 방향'을 제시하고 중장기 로드맵도 발표했다.

이날 행사에는 강석진 중진공 이사장을 비롯해 메인비즈협회, 한국산업지능화협회, 이노비즈협회, 중소기업융합중앙회 등 유관기관 관계자와 연수 참여기업 대표·재직자 등 300여 명이 자리를 함께 했다.

중진공은 1982년 당시 안산에 처음 개원한 중소벤처기업연수원을 중심으로 현재 전국에 강원연수원(태백), 충청연수원(천안), 호남연수원(광주), 대구경북연수원(경산), 부산경남연수원(창원)을 운영하고 있다. 이번 AI 전문인력 양성은 안산을 시작으로 시범운영을 통해 향후 전국 확대 여부도 모색할 계획이다.

중진공 관계자는 "현장맞춤형 AI인재를 키워 중소기업의 자립적 혁신 역량을 확보하고 데이터 자산화와 업무공정 지능화를 통해 AX 대전환을 이끌어 궁극적으로 중소기업의 글로벌 경쟁력을 극대화하는 것이 목표"라고 설명했다.

중소벤처기업연수원에 새로 문을 연 '제조AI 교육센터'는 기존 교육 인프라에 AI 기술을 접목해 ▲배움터 ▲비전실습실 ▲인공지능 전환(AX) 체험존 ▲통합관제실·쇼룸 등을 조성했다. 교육생들은 제조현장의 AI 활용 사례를 직접 체험하고 실습하며 제조AI 기술에 대한 이해도를 높이고 현장 적용 역량을 높일 수 있다.

강석진 중진공 이사장은 "선포한 비전과 제조AI 교육센터 개소는 중소기업 인재양성의 무게중심을 경험과 숙련에서 데이터와 인공지능으로 옮기는 출발점"이라며, "중소기업 재직자들이 AI를 현장에서 바로 활용할 수 있도록 실습 중심의 교육을 강화해 중소벤처기업의 AX를 적극 뒷받침하겠다"고 밝혔다.

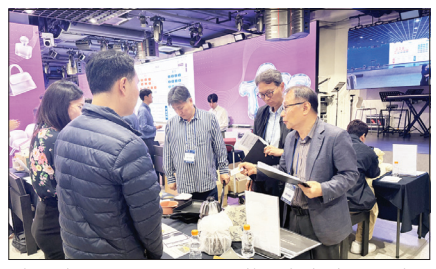
한편, 중진공은 연말까지 제조AI 교육센터를 시범 운영하며 교육과정 및 운영체계를 점검하고, 이를 바탕으로 내년부터 정규과정을 본격 운영할 예정이다.

/김승호 기자 bada@

한유원
유망 소상공인 30곳 선정
팝업스토어·방송 PPL 등 지원

한국중소벤처기업유통원이 'TOPS 프로그램' 3단계에 진출할 소상공인 30개사를 선발했다. 8일 한유원에 따르면 중소벤처기업부의 'TOPS 프로그램'은 소상공인들이 소기업으로 성장할 수 있도록 온라인을 지원하는 브랜드 소상공인 육성 사업이다. TOPS 프로그램은 3단계에 걸쳐 성장 가능성이 높은 소상공인을 선별, 지원하는 형태로 구성돼 있다. 관련 프로그램은 올해 4월 소상공인 3500개사를 대상으로 1단계 지원을 시작해 지난 8월부터 10월까지 소상공인 700사를 선별해 2단계 지원을 끝냈다. 이후 3단계에 진출할 소상공인 선별 품평회 등을 통해 지속가능성과 성장 가능성이 높은 소상공인 30개를 최종 선정했다. 30개 소상공인들은 이달부터 국내·외 팝업스토어, 방송 PPL 등 스케일업을 위한 플랫폼별 3단계 지원을 차례로 받을 계획이다. 또한, 오는 12월 9일에는 서울 상암동에서 'TOPS 커넥트데이'도 개최해 TOPS 프로그램을 통한 성공스토리를 공유하고 3단계 우수기업에 대한 시상 및 구매상담회 등을 진행할 예정이다.

/김승호 기자


한유원은 'TOPS 프로그램' 3단계 진출 소상공인을 선정하기위해 품평회를 진행했다. /한유원

SK인텔릭스
'나무엑스' 앞세워 시니어케어 공략

SK인텔릭스가 인공지능(AI) 웰니스 로봇 '나무엑스(NAMUHX)'로 시니어케어 시장을 추가로 공략한다. 8일 SK인텔릭스에 따르면 최근 대상웰라이프, 한강시스템, 렉스소프트와 '나무엑스' 기반 시니어케어 솔루션 공동 개발 및 실증사업 추진을 위해 4자간 사업 협력 업무협약(MOU)을 체결했다. 협약을 통해 4개사는 각사가 보유한 기술과 사업 네트워크를 활용해 요양기관에 적용 가능한 AI 기반 시니어케어 솔루션을 공동 개발·실증하고, 향후 공동 판매 등 사업화 가능성을 검토하여 추진할 계획이다. SK인텔릭스는 이번 협약에서 실증사업의 전체 방향을 조율하고, 나무엑스 공급과 서비스 기획에 참여하는 등 사업 전반을 주도한다. 특히 대상웰라이프와 한강시스템이 보유한 요양기관 네트워크를 활용해 나무엑스의 공급 기반을 확대하고, 현장 실증(PoC) 결과와 고객 의견(VOC)을 반영해 시니어케어 특화 기능을 고도화할 방침이다. 4개사는 나무엑스를 기반으로 낙상 감지 및 알림, 순찰 기록 자동화 등 요양 현장에 필요한 기능을 실증하고 건강·환경·안전·영양관리를 아우르는 시니어케어 솔루션으로 발전시켜 나갈 계획이다.

/김승호 기자

기업 전기화 확산에 전력비 지원 절실
대한상의, 전기화 추진 기업 31.9%
초기투자·운영비 부담 걸림돌

녹색전환(K-GX)의 핵심인 산업 '전기화'에 나선 기업이 10곳 중 3곳에 그친 가운데 주요국처럼 전력비용을 덜어주는 인센티브가 필요하다는 분석이 나왔다.

대한상공회의소는 매출액 상위 1000대 기업 중 307개사를 대상으로 실시한 '기업의 전기화 현황과 정책과제 조사'에서 전기화를 추진 중인 기업이 31.9%에 그쳤다고 8일 밝혔다. 추진 예정인 기업은 5.2%에 불과했고 추진 계획이 없는 기업은 62.9%로 절반을 넘었다.

전기화는 화석연료를 쓰는 설비와 공정을 전기 기반으로 바꾸는 것으로 가스 보일러를 전기 히트펌프로, 제철소 고로를 전기로로 교체하는 것이 대표적이다. 정부는 이를 K-GX의 핵심 과제로 삼고 '전기국가'로의 전환을 추진하고 있지만 기업 현장에서는 초기투자비와 전기요금이 큰 부담으로 작용하고 있다.

실제로 전기화를 추진 중인 기업 절반 이상(56.8%)이 부담을 느끼는 것으로 나타났다. 부담 요인으로는 높은 초기투자비(84.0%)와 높은 운영비(56.2%)가 가장 많았고 정책 불확실성(18.5%)이 뒤를 이었다. 이에 기업들은 전기화를 위해 가장 필요한 정책으로 '전력조달비용 부담을 줄이는 인센티브'(66.1%)를 들었다.

/원관희 기자 wkh@

한진 원클릭, 가입 고객사 10만 돌파
출시 7년 만에 배송 5000만 박스
비수도권 물동량 전체의 58% 차지

㈜한진의 소상공인 맞춤형 물류 플랫폼 '원클릭'이 서비스 출시 7년간 누적 가입 고객사 10만, 누적 물동량 5000만 박스를 훌쩍 넘어서며 소상공인들의 든든한 물류 고속도로 역할을 톡톡히 하고 있다. 특히 전체 중 비수도권 물동량이 58%에 달하며 지방 소상공인 물류에 큰 도움을 주고 있다.

8일 한진에 따르면 지난 10월 말 기준 원클릭 누적 가입 고객사는 10만5845개사, 누적 배송 물동량은 5123만 박스로 각각 집계됐다. 2019년 10월 첫선을 보인 한진 원클릭은 대기업 택배 계약 문턱에 부딪히던 초기 1인 창업자와 영세 셀러를 위해 기획된 비대면 간편 계약 플랫폼이다.

단 1건만 발송해도 별도의 서류 계약 없이 즉시 이용할 수 있으며, 발송량이 늘어날수록 단가가 낮아지는 '슬라이딩 요금제'와 '라벨 자동 출력', '간편 방문 집하'를 지원해 물류비 부담과 출고 공수를 대폭 덜어줬다. 이에 힘입어 가입자 수는 2020년 1만9000개사에서 2026년 10만개사를 넘어서며 작년 기준 연평균 216%의 가파른 성장세를 보였다.

원클릭은 수도권에 편중되지 않고 물류 인프라가 취약한 지역 소상공인과 현지 브랜드들을 전국 유통망으로 연결하는 데 집중했다.

/김승호 기자