“목돈 부담 덜고 관리까지”… 보일러 시장에도 구독경제 바람

귀뚜라미 구독 주문 전년比 2.5배↑
초기 구입비 대신 월 구독료 납부
설치부터 정기점검·A/S까지 제공
제휴카드 할인 시 월 이용료 ‘0원’
최대 8년 관리로 수리 부담 덜어


귀뚜라미 기사가 보일러를 설치하고 있다.

보일러도 목돈을 내고 한번에 사지 않고 생활가전처럼 매달 나눠내는 구독경제 시대가 점점 확산되고 있다.

23일 귀뚜라미보일러에 따르면 올해 9~10월 자사 대리점을 통한 보일러 구독 주문은 전년 같은 기간보다 2.5배 가까이 늘어나는 등 보일러 렌탈 수요가 증가하고 있다.

서울 강북구에 거주하는 김소아(48·가명)씨도 마찬가지다. 김씨는 지난해 9월에 8년간 쓰던 귀뚜라미보일러를 바꾸면서 고민에 빠졌었다. 같은 브랜드의 보일러로 교체하는 것에 대한 망설임은 없었지만 100만원 정도하는 목돈을 한번에 내는 것이 부담스러웠기 때문이다.

그래서 김씨가 찾은 것이 귀뚜라미보일러 구독서비스 ‘따숨케어’다.

귀뚜라미는 현대렌탈케어와 함께 보일러 설치부터 정기 점검, A/S까지 한 번에 묶은 관리형 서비스인 ‘따숨케어’를 출시한 바 있다. 고객들은 5년(60개월)과 8년(96개월)의 이용 기간 가운데 고를 수 있다. 교체 때 드는 초기 비용을 매달 나눠 내고 계약 기간 내내 관리받는 구조다. 정수기나 비데 등의 구독과 같은 형태다.

김씨는 “일시불로 구매하는 것과 구독을 하는 것을 비교해 봤는데 큰 차이가 없어서 구독을 선택하게 됐고, 제휴카드 할인을 생각하면 거의 무료여서 고민할 필요가 전혀 없었다”고 말했다.

30평형대에 주로 설치하는 고급형 ‘거꾸로 ECO 콘덴싱 L20-22H’ 기준으로 일시불 구매 비용은 제품과 기본 설치비를 합쳐 104만3000원이다. 그런데 같은 모델의 따숨케어 8년형은 매달 1만9900원씩 96개월간 총 191만400원을 내야한다. 일시불보다 구독이 86만7400원 많은 셈이다.

귀뚜라미 관계자는 “구독에는 최대 8년간 무상 A/S, 연 1회의 정기 성능 점검, 24시간 이내 고장 대응이 포함돼 있다”면서 “구독 고객이 매달 내는 총 금액은 일시불로 내는 것보다 많은 대신 최대 8년간 보일러 점검과 수리 걱정을 덜 수 있다. 물론 구입시 목돈 부담이 없다는게 따숨케어의 가장 큰 장점”이라고 설명했다.

제휴카드를 활용하면 월 구독료는 더욱 싸진다. 특히 카드 실적에 따라 구독료를 한푼도 내지 않을 수 있다.

‘거꾸로 ECO 콘덴싱 L20-22H’ 모델을 8년(96개월) 구독하는 경우 제휴카드 할인이 없으면 매달 1만9900원씩 내야한다. 하지만 제휴카드 전월 사용 실적이 40만원(올해 11월1일 프로모션 기준)을 넘으면 월 구독료는 1900원으로 매달 1만8000원씩 아낄 수 있다. 만약 카드실적이 80만원(월 2만원 할인 혜택)이면 월 구독료는 ‘제로(0원)’다.

8년간 총 비용은 제휴카드가 없는 경우 191만400원을 온전히 내야하지만 월 실적 40만원은 18만2400원, 80만원은 0원인 셈이다.

현재 구독 대상 제품은 고급형 ‘거꾸로 ECO 콘덴싱 L20’과 일반형 ‘트윈알파 ECO L11’ 2종이다.

귀뚜라미 관계자는 “보일러는 설치 후 10년 가까이 쓰는 제품인 만큼 교체 비용 만큼이나 점검과 수리 부담도 따져봐야 한다”며 “따숨케어로 고객이 목돈 부담 없이 오랫동안 관리받을 수 있도록 노력하겠다”고 말했다.

/김승호 기자
bada@metroseoul.co.kr

LS전선, 美 뉴욕에 7000억 규모 케이블 공급

국내 전선업계 역대 최대 대미 수출
뉴욕 145㎞ 초고압 전력망 구축 참여
현지 생산·시공 역량 강화로 입지 확대



강원도 동해시 동해항에서 LS전선이 생산한 초고압 해저케이블을 LS마린솔루션이 선적하고 있다. /LS전선

LS전선이 국내 전선업계 역대 최대 대미 수출 프로젝트인 미국 뉴욕 초고압 전력망 사업에 해저·지중케이블을 공급한다. 최근 뉴욕주 당국이 이 사업의 시공계획을 승인하면서 공사가 본격화하는 만큼, 북미 초고압 전력망 시장에서 LS전선의 입지도 한층 강화될 것으로 보인다.

LS전선은 미국 법인(LS Cable Systems America)을 통해 뉴욕 ‘프로펠 뉴욕 에너지(Propel NY Energy)’ 사업에 약 7000억원 규모의 345kV 초고압 해저·지중케이블을 공급한다고 23일 밝혔다.

이 사업은 뉴욕전력청(NYPA)과 송전망 개발·운영사 뉴욕 트랜스코(New York Transco)가 공동 추진하는 프로젝트로, 롱아일랜드와 뉴욕시 퀸스·브롱크스, 웨스트체스터 카운티를 잇는 약 145km 전력망을 구축한다. 송전 용량을 늘리고 전력 공급을 안정화하는 한편 해상풍력 등 재생에너지를 전력망에 연계하는 것이 목적이다. 지난 2월 계약 체결 이후 최근 뉴욕주 당국이 시공계획을 승인하면서 본격적인 공사 단계에 들어섰다. LS전선은 이 공사에서 345kV급 지중·해저케이블 납품과 전기공사, 준공시험을 수행한다.

국내 전선업체 가운데 해외에 초고압 해저케이블을 공급한 실적을 가진 곳은 LS전선이 유일하다. 이번 프로젝트로 글로벌 시장에서 쌓아온 기술력과 사업 수행 경험을 다시 입증한 LS전선은 북미 현지 생산 기반도 강화하고 있다. 미국 버지니아주에 건설 중인 LS그린링크를 초고압 해저케이블 생산 거점으로 키우고 있다. 계열사 가온전선도 미국 법인 LSCUS를 통해 인공지능 데이터센터(AIDC)와 재생에너지용 배전케이블, 버스덕트 공급을 늘리면서 관련 매출이 빠르게 증가하고 있다.

해저케이블 시공 역량도 보강하고 있다. LS마린솔루션이 2028년 투입을 목표로 1만9000톤급 초대형 포설선을 건조 중으로, LS전선은 이를 통해 생산부터 시공까지 아우르는 턴키 사업 역량을 강화할 계획이다.

/원관희 기자 wkh@

애경그룹, 고준 AK홀딩스 대표 사장 승진

사장단 유임·임원 13명 인사



애경그룹이 고준 AK홀딩스·애경케미칼 대표이사(사진)의 사장 승진을 포함한 2027년 정기 임원인사를 실시했다. 기존 사장단은 유임해 경영 안정을 꾀하는 한편 계열사별로 차세대 리더를 발탁해 미래 성장에 대비하려는 것으로 풀이된다.

애경그룹은 사장 1명, 부사장 1명, 전무 2명, 상무 5명을 승진시키고 상무보 4명을 새로 선임하는 등 모두 13명에 대한 임원 인사를 단행했다고 23일 밝혔다. 이는 지난해보다 2명 늘어난 규모로, 발령일은 내년 1월 1일이다.

고 사장은 글로벌 컨설팅사 베인앤컴퍼니 출신으로, 2018년 애경에 합류한 뒤 AK홀딩스 전략기획팀장을 맡아 그룹 경영 전략을 총괄해 온 ‘전략통’이다. 2022년 AK플라자 대표이사를 거쳐 2024년 말 지주사 AK홀딩스 대표로 선임됐다.

기존 사장단은 모두 유임됐다. 애경그룹은 그간 추진해 온 변화와 혁신을 이어가고 주요 경영 과제를 안정적으로 추진하기 위해 현 경영진 체제를 유지하기로 했다. 지난해에도 재무구조 개선 등 위기 극복에 집중하기 위해 사장단을 교체하지 않았다.

계열사 임원 인사는 성과와 역량을 기준으로 이뤄졌다. 제주항공에서는 전무 1명, 상무 4명, 상무보 1명 등 6명이 승진하거나 새로 임원으로 선임돼 계열사 가운데 가장 많았다. 애경스페셜티에서는 박태한 대표이사가 부사장으로 승진했으며 상무 승진과 상무보 신규 선임도 각각 1명씩 이뤄졌다.

애경그룹 관계자는 “이번 인사를 통해 계열사별 책임경영을 강화하고 대내외 불확실성 속에서도 새로운 성장 기회를 적극 발굴해 나갈 계획”이라고 말했다.

/원관희 기자 wkh@

중기부, 납품대금 연동 우수기업 9곳 선정

중소기업까지 선정 대상 확대

중소벤처기업부가 ‘2026년 납품대금 연동 우수기업’으로 9개사를 선발했다.

여기에는 ▲뉴금우고속관광전세 ▲대화공업 ▲롯데칠성음료 ▲에이치디건설기계 주식회사 ▲풍산 ▲한국보훈복지의료공단 ▲한국서부발전 ▲한국지역난방공사 ▲한국해양교통안전공단이 이름을 올렸다. 23일 중기부에 따르면 올해는 위탁기업인 대·중견기업은 물론 납품대금 조정을 받는 수탁기업인 중소기업까지 선정 대상을 넓혔다. 수·위탁 거래에서 주요 원재료 비용 등이 일정 수준 이상 변동하면 납품대금 연동제에 따라 그 변화분을 납품대금에 반영해야 한다.

풍산은 올해 들어 지난달까지 23개 협력사와 연동 약정을 맺고 약 374억원의 납품 대금을 인상했다. 다음 달 3일부터 전기료, 가스비 등도 납품대금 연동 대상에 포함되는 에너지경비 연동제를 미리 계약에 반영했으며, 협력사를 위한 연동제 교육을 매년 시행하고 있다.

올해 롯데칠성음료는 지난달 기준 협력사 26곳에 37억원 규모의 납품대금을 올려줬다. 또 계약 전산시스템(SRM)에 에너지 경비 연동 기능을 추가하고, 내부 관리 체계를 개선해 매년 이행 현황을 점검하도록 했다. 지난 2월 발발한 중동전쟁으로 인해 플라스틱 제작에 필요한 나프타 원가가 뛰자 플라스틱 가공업계 상생 협약에 참여해 합력사 대금 조정 시기 1~2개월도 앞당겼다.

수탁기업으로는 훈·포장 부품을 가공하는 대화공업이 선정됐다.

이밖에 지역난방공사는 올해 누적 72건의 연동 약정을 체결했다.

/김승호 기자

휴롬

착즙기·블렌더 합친 ‘헬시마스터’ 선보여

휴롬이 착즙기와 블렌더를 본체 하나로 구현하는 2 in 1 건강가전 ‘헬시마스터 VM200’ 신제품을 출시했다. 23일 휴롬에 따르면 휴롬 헬시마스터 VM200은 착즙기와 블렌더의 전문 기능을 하나의 스테이션으로 연결해 음료부터 음식까지 건강한 식생활을 하나의 경험으로 이어주는 ‘헬시마스터’라는 새로운 프리미엄 건강가전 카테고리로 이번에 새롭게 기획됐다.

휴롬의 저속 착즙 기술력과 초고속 블렌딩 성능을 결합해 채소·과일 착즙주스부터 스무디, 수프, 다지기 등 음료부터 요리까지 다양한 건강 레시피를 한 대로 구현하며, QR코드를 통해 맞춤 건강 레시피도 확인할 수 있다.

/김승호 기자

코웨이, 성과형 방문판매원 ‘코디’ 찾는다

출퇴근 제약 없이 원하는 지역서 활동
월평균 소득 328만원·최고 1585만원

코웨이가 파트너십을 맺고 활동하는 방문판매원 ‘코디(Cody)’를 전국적으로 모집한다. 현재 코웨이 코디는 약 1만2000명에 이른다. 23일 코웨이에 따르면 코디는 회사와 위임 계약을 맺고 실적에 따라 수수료를 받는 방문판매업자(자유직업소득자)로 활동한다. 주요 업무는 코웨이의 다양한 제품들을 고객들에게 소개하고 판매하는 세일즈다. 고객이 렌탈한 제품의 정기점검 및 필터 교체 등 관리 서비스를 제공하기도 한다.

코웨이 관계자는 “개인사업자로서 독립적인 활동을 수행하는 코디는 정해진 출퇴근 시간 없이 거주지 인근 등 희망지역에서 고객과 직접 일정을 조율하며 활동할 수 있어 시간을 자유롭게 활용할 수 있다”면서 “육아와 경제 활동을 병행해야하는 사람은 물론 취미 활동, 자기계발 등 개인 시간이 중요한 이들도 부담 없이 도전할 수 있어 경력 단절 여성과 N잡러 등 다양한 사람들에게 새로운 경제 활동의 기회가 될 수 있을 것”이라고 전했다.

코디의 가장 큰 매력 중 하나는 각자의 세일즈 역량에 따라 소득이 높아지는 구조에 있다. 코디는 주로 판매 실적에 따라 수수료를 받기 때문에 세일즈 역량과 활동량이 곧 소득으로 이어진다.

코웨이에 따르면 올해 3월 기준 코디 월평균 소득은 328만원이며 상위 2000명은 648만원, 상위 100명은 1106만원을 기록했다. 최고 소득을 올린 코디는 1585만원에 달했다.

세일즈 경험이 없어도 세일즈 전문가로 성장할 수 있는 환경도 갖췄다.

/김승호 기자