

기업들, 왜 B2B에 열광하나

놓칠 수 없는 '수익안정' 매력에 기업간 거래 '후끈'

(B2B)

시장 변동성 적고 꾸준한 매출 성과
신성장동력 삼아 경쟁력 강화 나서
소유 개념 변화로 렌탈시장도 강세

산업계가 앞다퉀 기업간 거래(B2B) 비중 확대에 나섰다. 가전에서 IT까지 성장 전략으로 B2B를 외치는 모습이다. B2B가 안정적으로 수익을 얻을 수 있는데다가, 최근 소비 패턴이 급변한 데 따른 대응 전략으로 풀이된다.

8일 업계에 따르면 카카오는 7일 AI 랩을 사내 독립기업으로 분리하는 등 B2B 강화 전략을 본격화했다. 인공지능(AI)을 활용한 기업고객 디지털 솔루션 사업을 확대하겠다는 전략이다.

앞서 네이버는 지난달 B2B를 새 동력으로 삼고 수익성 강화에 나서겠다는 계획을 밝힌 바 있다. AWS도 최근 GS 건설과 손잡고 알렉사를 활용한 스마트 홈 솔루션을 선보이며 B2B 시장에 대한 관심을 드러낸 바 있다.

통신 업계도 5G를 활용한 B2B 확대 작전 중이다. SKT는 올 초 5G를 상용화하면서 스마트 팩토리 솔루션 상품을 먼저 내놨다. KT는 지난달 5G B2B 모델 확산을 결의하는 전진 대회를 열고



KT는 최근 전진대회를 열고 5G B2B 모델 확산을 결의했다. /KT



대유위니아는 자사 프랜차이즈 '위니아대우24크린샵'을 적극 홍보하면서 B2B 확대에 힘을 쏟고 있다. /대유위니아



캐리어가 출시한 300평형 공기청정기. 캐리어는 공기기 부문 B2B 강자로 이름이 높다. /캐리어

도 했다. LG유플러스 역시 솔루션 개발과 보급에 주력하는 것으로 알려졌다.

가전업계에서 B2B 사랑은 이미 오래된 얘기다. 삼성전자는 지난해 매출액 중 절반 이상을 특직관 부문으로 채웠다. LG전자 역시 특직관 비중을 30% 안팎으로 유지하고 있다.

중소형 업체들도 B2B를 주목하는 것은 마찬가지다. 대유위니아는 빨래방 프랜차이즈 '위니아 대우 24 크린샵'을 론칭했다. 캐리어는 최근 국내 최초로 300평형 공기청정기를 내놓고 B2B 비

중 제고에 힘을 실었다.

자동차 업계도 B2B를 무시하지 못하는 눈치다. 공유차 문화가 확산하면서 법인 수요가 커지는 영향이다. 배출가스 규제 강화에 따른 친환경 상용차 수요도 급격히 증가할 전망이다.

산업계가 B2B에 주목하는 가장 큰 이유는 안정적인 수익성 때문이다. 사업 특성상 시장 변화에 흔들리지 않고 꾸준한 매출을 거둘 수 있다. 수익률이 다소 낮은 대신, 영업 비용이 적다는 이점도 있다.

주거 형태 변화와도 관련이 깊다. 공동

주택과 빨래방 등이 빠르게 늘면서 B2B 시장도 급성장하는 추세다. 삼성전자가 지난해 B2B 세탁기와 건조기를 출시한 배경도 이와 무관치 않다는 분석이다.

실제로 통계청에 따르면 '사업시설 관리, 사업 지원 및 임대 서비스업 창업'이 2016년 3만1780개에서 2018년 3만8552개로 21.3%나 많아졌다.

소유 개념이 약해지는 현상도 B2B 인기를 부채질하고 있다. KT 경제경영연구소에 따르면 국내 렌탈 시장 규모는 지난해 28조8000억원에서 내년 4000억

원 수준으로 성장할 가능성이 높다.

IT 업계에서는 B2B로 플랫폼 생태계 선점 효과도 기대하는 모습이다. 다양한 AI 플랫폼이 접전을 벌이는 상황에서 B2B로 자사 제품 활용처를 늘린다는 전략이다.

업계 관계자는 "B2B는 수익 안정성뿐 아니라 브랜드를 여러 사람에게 소개하고 사업을 확장하는 기회로도 활용할 수 있다"며 "B2B 비중을 어떻게 늘리느냐가 생존 관건이 될 것"이라고 내다봤다. /김재용 기자 juk@metroseoul.co.kr

중시장 맥 못추는 현대·기아차

'신차 투입·구조조정'으로 만리장성 넘는다

현지 업체의 기술력·가격 경쟁력 부담
현지 전략형 신형 ix25·올 뉴 K3 출시

현대·기아자동차가 미국과 인도, 멕시코 등 글로벌 시장에서 성장세를 기록하는 반면 최대 자동차 시장인 중국 시장에서는 고전을 면치 못하고 있다. 현대·기아차는 중국에서 실적 부진을 만회하기 위해 신차투입과 구조조정에 속도를 낸다는 방침이다.

8일 업계에 따르면 현대·기아차는 미국 시장을 중심으로 판매량 회복세를 보이고 있다. 현대·기아차의 지난달 미국 시장 합산 점유율은 8.2%로, 2017년 4월(8.2%) 이후 2년 만에 최고치를 기록했다.

1~4월 누적 판매량을 보면 현대차는 20만8812대, 기아차는 18만7981대를 판매해 전년 동기 대비 각각 1.9%, 5.9% 증가했다. 이같은 성장세는 기아차 '텔루라이드' 등 신차 효과도 한몫하고 있다.



서울 서초구 양재동 현대자동차그룹 본사 사옥.

기아차는 멕시코에서도 성장세를 기록하고 있다. 멕시코자동차협회 등에 따르면 기아차의 지난달 현지 판매량은 7429대로 종합 4위에 올랐다. 기아차는 점유율 7.6%를 기록해 지난달 도요타 판매량인 7245대(점유율 7.4%)를 제쳤다. 이 같은 기아차 성적은 2015년 7월

현지 시장에 진출한 지 3년9개월 만에 최고다. 미국과 멕시코 자동차 시장이 하락세를 기록하고 있는 가운데 이같은 성장을 이끈다는 점은 향후 현대·기아차의 성장 가능성을 엿볼 수 있는 대목이다.

다만 중국 시장에서는 힘겨운 모습이다. 현대차 현지 합작법인인 베이징현대의 4월 중국 소매 판매는 4만6000대로 지난해 같은 달보다 34% 감소했으며 기아차 합작법인 동평위에다가의 지난달 중국 소매 판매도 2만4000대로 19% 줄었다.

이에 따라 현대·기아차의 지난달 중국 소매 판매는 모두 7만대로 작년 동월 대비 30% 감소한 것으로 집계됐다.

기아차의 4월 판매 감소는 K2와 K3, K4 등 세단 라인업의 판매가 부진했고 신차인 이파오와 쯔바오, 페가스 등 3개 모델의 판매 증가세가 둔화했기 때문으로 분석됐다.

이런 실적 부진은 중국 자동차 산업

수요 자체가 감소했고 현대·기아차의 경쟁력도 약화했기 때문으로 풀이된다. 특히 중국 현지 업체의 기술력 상승과 가격 경쟁력도 부담으로 작용하고 있다. 베이징현대는 판매 부진에 따른 가동률 저하와 중국 정부의 환경 정책 등에 따라 지난달 베이징 1공장을 폐쇄한 것으로 전해졌다.

아울러 기아차의 중국 합작법인인 동평위에도 기아차 역시 가동률 부진으로 장쑤(江蘇)성 염청(鹽城) 1공장의 구조조정을 진행하고 있다.

현대·기아차는 중국 시장 공략을 위해 올해 현지 전략형 신차를 대거 출시하고 반격에 나선다.

현대차는 중국형 신형 쏘나타와 5년 만에 2세대 모델로 탄생한 신형 ix25를 공개했다. 신형 ix25는 2014년 출시 후 37만대의 누적 판매 성과를 기록한 기존 ix25의 성공을 이어갈 후속 모델이다.

기아차는 지난해 국내를 시작으로 글로벌 시장에 출시된 올 뉴 K3를 중국 현지 시장 특성에 맞게 업그레이드한 모델을 출시한다. 또 기술린 모델 및 PHEV를 중국 시장에 선보였다. 이를 통해 중국 시장 최대 차급 중 하나인 C2 시장을 집중 공략한다는 복안이다. /양성운 기자 ysw@

울산창조혁신센터·현대중

기술공모전 시상식

울산창조경제혁신센터는 8일 울산센터에서 '2019 울산창조경제혁신센터·현대중공업 기술공모전' 시상식을 열었다.

지난 2월부터 모집한 이번 공모전에는 ▲조선·해양·엔진 ▲건설기계 ▲ICT 융합 ▲일반 분야의 스타트업 기업을 모집해 총 65팀의 예비창업자의 벤처·중소기업이 지원했다.

울산센터는 심사를 통해 크레인 안전 관리 시스템을 아이টে코로 하는 에이치랩, 선박용 기능성 도료를 아이টে코로 하는 쉴드 플랜트 등 스마트 조선·해양분야를 선도할 5개 팀을 선정했다.

울산센터와 현대중공업은 선정 기업의 성장지원을 위해 최대 1000만원의 사업과 지원금과 함께 분야별 전문가의 기술멘토링, 현장 실증·적용을 지원한다. 또한, 비즈니스 컨설팅, 특허 컨설팅, 시제품 제작 등 사업화 지원을 통하여 아이디어 발굴에서 투자까지 사업 전 과정을 지원한다.

올해로 5회째를 맞은 기술공모전은 울산센터가 현대중공업과 함께 벤처·중소기업을 발굴해 육성하기 위해 진행하고 있다. 울산센터와 현대중공업은 지난 4회의 공모전을 통해 34개의 업체를 발굴해 육성한 바 있다.

한편 울산센터와 현대중공업은 현대중공업 기술공모전 이외에도 DT 기술수요설명회, DT 기술공모전 등 수요과제 기반의 사업화모델 공동개발 프로그램도 진행하고 있다. /배한님 기자 ericbae1683@

현대로템, 스마트 철도 유지보수 기술개발 추진

현대로템이 빅데이터 분석을 통해 철도차량 운영 및 유지보수 기술 경쟁력 확보에 나선다.

현대로템은 7일 철도차량의 상태기반 유지보수(CBM)기술을 개발하기 위해 공항철도 주식회사와 스마트 유지보수체계 공동개발 업무제휴 협약(MOU)을 체결했다고 8일 밝혔다.

상태기반 유지보수 기술은 각종 센서와 IoT(사물 인터넷) 기술을 활용해 열차의 주요 장치를 실시간 원격 감시함으로써 운행 중 특이사항을 사전에 예측하고 상태정보 및 고장이력 등의 빅데이터를 분석해 차량 정비주기를 최적화하는 선진화된 유지보수 기술이다.

현대로템은 최근 철도차량 입찰시 유지보수 비용에 대한 기술평가 비중이 확대되고 글로벌 유지보수 시장이 커져가는 추세에 맞춰 지난 2018년 1월부터 상태기반 유지보수 시스템 개발을 진행해왔으며 협약을 통해 2020년까지 공항철도와 함께 개발을 완료할 계획이다. /양성운 기자



7일 의왕 현대로템 사옥에서 이건용 현대로템 대표이사(오른쪽)와 김한영 공항철도 사장이 기념촬영을 하고 있다.