삼성SDI, 브라운관부터 배터리까지 '혁신의 반세기'

"초격차 기술로 새 50년을… 차차세대 배터리 준비"

삼성SDI

전영현 사장 창립 50주년 기념사

"유연한 조직문화, 기술확보 방점 초일류 기업으로서 시장 선도를"

1일 삼성SDI 기흥사업장에서 진행된 창립기념식에서 전영현 사장이 발언하고 있다. /삼성SDI

삼성SDI가 창립 50주년을 맞아 초격차 기술 확보와 유연한 조직문화 구축으로 100년 기업을 향해 나아간다는 포부를 제시했다.

삼성SDI는 1일 자사의 전신인 삼성-NEC로 시작한 이후, 회사를 설립한 지 이날로 50주년을 맞았다고 밝혔다. 삼성SDI는 1970년 삼성-NEC주식회사로 출범한 뒤 시대 변화와 사업 영역의 변화에 따라 1974년 3월 삼성전관을 거쳐 1999년 12월 지금의 '삼성SDI'로 사명이 변경됐다. 또한 이에 맞춰 디스플레이에서 에너지·소재 사업 등 주력 사업에도 지속적인 변화가 이뤄져 왔다.

삼성SDI는 출범 7개월만인 1970년 7월 23일 국내 최초의 진공관을 자사의 첫 제품으로 내걸었다. 진공관은 생산라인이 안정됨과 동시에 1년 10개월만에 매월 제품 100만개 생산을 돌파했고 당해 연간 매출액이 12억원을 넘어섰다.

하지만 트랜지스터와 IC(직접회로) 제품 등으로 인해 진공관이 사양산업으로 접어들면서, 삼성SDI는 신규 사업 개척의 일환으로 '흑백 브라운관' 시장을 택했다.

삼성SDI는 1975년 1월 국내 최초로 '이코노 브라운관'을 개발하며 단시일 내 국내 TV시장을 석권하는 데도 성공했다. 더 나아가 1980년 컬러TV의 국내 시판이 가능해짐에 따라 컬러 브라운관 생산체제도 구축했다. 이후 2000년 삼성SDI의 컬러 브라운관 세계 시장 점유율은 20%까지 치솟았다. 이는 향후 삼성SDI가 평판디스플레이의 리더로서 도약하기 위한 기반이 됐다는 평가가 나온다.

실제 삼성SDI는 1984년 삼성전기의 LCD(액정표시기) 부문을 인수하며, 브라운관 이후 차세대 디스플레이 업체로서 사업 준비에 착수했다. 이에 따라 공격적인 투자를 이어갔고, 1999년 삼성전자부터 모토로라, 노키아 등 글로벌 제조사까지 공급을 확대했다. 또한 LCD와 함께 VFD(형광표시관) 개발에도 성공하며, 1986년 당시 일본 업체의 독주에 제동을 걸었다. VFD 업체 중 세계 최초로 QS-9000 인증을 획득한 것이다.

아울러 삼성SDI는 최근 대표적인 '미래 먹거리'로 각광받고 있는 배터리 산업으로 발을 넓혀 주력하고 있다. 1994년 삼성전자 등으로부터 배터리 사업을 인수한 삼성SDI는 현재 소형부터 전기차용, ESS(에너지저장장치) 등에 이르는 제품들을 생산하고 있다. 업계 후발주자로서 사업 초기 핵심 기술 확보에 어려움을 겪었지만, 사업이 본격화된 지 약 10년만인 2010년 소형 배터리 부문에서 세계 1위를 기록하는 성과를 거뒀다.

반면 올해 초까지도 국내 ESS 시장에서 잇따른 화재로 인해 시련을 겪기도 했다. 2017년 8월부터 이어져 온 국내 화재로 인해 배터리 자체의 안전성에 대한 의혹이 제기됐기 때문이다. 앞서 ESS화재 2차조사위원회는 지난 2월 '배터리 이상'을 화재의 원인으로 꼽은 바 있다. 그럼에도 삼성SDI는 지난해 10월 ESS배터리에 특수 소화시스템을 전면 도입하는 등 안전 대책을 발표하며 위기를 극복하고 나섰다는 평이다.

한편 삼성SDI는 초격차 기술 확보와 유연한 조직문화 구축으로 100년 기업으로 나아간다는 방침이다. 향후 배터리 시장에서 경쟁자를 압도하는 초격차 기술의 확보가 중요해질 것이며, 지금까지 삼성SDI를 지탱해 온 바탕은 '사람'이라는 말이다.

전영현 삼성SDI 사장은 창립기념사를 통해 "초격차 기술 중심의 새로운 50년을 만들어 나가자. 최고의 품질과 안전성을 기반으로 한 초격차 기술을 확보해야 기술 중심의 초일류 회사가 될 수 있다"며 "차세대는 물론 차차세대 배터리까지 염두에 두고, 관련 기술을 확보해 나가야 한다. 새로운 50년은 '기술'에 최고의 가치를 두고, 기술로 시장을 리드해 나가자"고 밝혔다.

/김수지 기자 sjkim2935@metroseoul.co.kr

세계적인 와인평론가 홀린 'LG 시그니처 와인셀러' LG전자가 초 프리미엄 'LG 시그니처 와인셀러'를 알리기 위해 세계적인 와인평론가 제임스 서클링과 함께 온택트(Ontact) 이벤트를 진행했다. 제임스 서클링이 LG 시그니처 와인셀러를 소개하고 있다. /LG전자

한화큐셀, 물류센터 옥상에 태양광발전소

'편의점 CU' BGF리테일에 1MW급
전력 연간 1400여 명 사용량 생산

BGF리테일의 충청북도 진천군 소재 중앙물류센터 지붕의 태양광 발전소. /한화큐셀

한화큐셀이 BGF리테일 중앙물류센터 지붕에 핵심 제품군인 '큐피크 듀오'를 설치했다.

한화큐셀은 지난달 26일 편의점 CU를 운영하는 'BGF리테일'의 충청북도 진천군 소재 중앙물류센터(CDC) 지붕에 약 1MW 규모의 태양광 발전소를 준공했다고 1일 밝혔다.

이로써 BGF리테일은 업계 최초로 메가와트급 대규모 태양광 발전사업을 영위하게 됐다. 한화큐셀이 준공한 진천CDC 태양광발전소는 유휴공간인 물류센터 지붕에 2400장의 태양광 모듈을 설치해, 연간 1200MWh 수준의 전기를 생산하는데 이는 1400명이 가정용으로 연간 사용할 수 있는 전력량이다.

이 발전소에 설치된 태양광 모듈은 '큐피크 듀오(Q.PEAK DUO)'로 한화큐셀이 미국, 독일, 일본, 영국 등 주요 태양광 모듈시장에서 점유율 1위를 달성하게 한 핵심 제품군이다. 큐피크 듀오는 업계 최고 수준의 성능과 제품 출력 저하를 방지하는 한화큐셀의 '퀀텀 기술'이 적용된 제품으로, 국제 표준 품질 기준의 2~3배에 달하는 엄격한 품질 검사도 진행한다. /김수지 기자

정의선 "넥쏘 후속 모델 3~4년 후 출시"

〈현대차 수석부회장〉

>> 1면 '대형 드론에 수소트럭'서 계속

정세균 총리 현대차 부스 둘러봐

정세균 국무총리와 성윤모 산업통상자원부 장관, 정만기 한국자동차산업협회 회장 겸 수소모빌리티+쇼 조직위원장, 정의선 현대자동차 수석부회장이 1일 경기도 고양시 킨텍스에서 열린 '제1회 수소모빌리티+쇼'에서 현대차 부스를 둘러보며 설명을 듣고 있다. /손진영 기자 son@

현대차는 수소 모빌리티 생산을 넘어 도시 구조에 혁신을 가져오겠다는 비전을 선보였다. 도심 항공 모빌리티(UAM), 목적 기반 모빌리티(PBV)가 기존 도시 교통의 의미를 허물고 모빌리티 환승거점(HUB)이 각각의 모빌리티를 연결하는 혁신적 커뮤니티를 구현한 도시 모형도를 공개했다.

정의선 현대차 수석부회장도 수소모빌리티 플러스 쇼에 참석해 현대차 전시를 격려했다. 정 부회장은 수소경제위원회 위촉장 수여식으로 이동하는 와중에 기자들과 질문을 주고받았다. 정 부회장은 넥쏘의 후속 모델은 3~4년 후에 나올 것이라고 말했다.

수소모빌리티의 발전은 연관 산업의 동반 상승의 기회를 제공하고 있었다. 수소전기차 카셰어링 전문업체 '제이카'는 현대차의 수소전기차인 넥쏘, 코나 일렉트릭, 니로EV, 아이오닉 일렉트릭 등 총 150여 대를 운용해 광주·창원·서울에서 서비스를 제공하고 있었다.

부스에서 만난 김용진 제이카 과장은 "일반 경유나 디젤 차량의 1㎞당 주행요금이 100원대 중반을 넘어서는 가운데, 저희는 50원 대를 유지하고 있다"며 "친환경 차량이기 때문에 하이패스도 50% 감면되고 수소, 전기 충전소 근처에 주차를 시켜놓기 때문에 충전이 편해 많은 이용객이 이용하고 있다"고 밝혔다.

오후 2시 30분에 시작된 2020 수소모빌리티 쇼 플러스 개막식에서는 정세균 국무총리, 정의선 현대차 수석부회장, 성윤모 산업통상자원부 장관 등이 내빈으로 참여했다. 개막식 이후 정세균 총리와 정의선 부회장은 현대차 전시를 관계자와 설명을 들으며 둘러봤다. 개막식에서 자신을 수소 같은 사람이라고 표현한 정 총리는 현대차의 수소 대형 상용 수소트럭 'HDC-6 넵튠'에 대한 질문을 계속하며 관심을 드러냈다. /박태홍 기자 pth7285@

"스마트폰 1분 만에 사고, 1시간 내 받는다"

KT '1분주문, 1시간배송' 서비스

KT가 언택트 시대에 발맞춰 빠르게 스마트폰을 받아볼 수 있는 서비스를 선보였다.

KT는 공식 온라인몰 KT샵에서 '1분주문&1시간배송' 서비스를 오픈한다고 1일 밝혔다. 이름 그대로 빠르게 휴대폰을 주문하고, '1시간' 내외로 주문한 휴대폰을 받아볼 수 있는 서비스다.

'1분주문'은 본인인증을 기반으로 한 주문이다. 우선 KT샵에서 휴대폰으로 본인인증을 하면 사용 중인 요금제를 기준으로 휴대폰 가격을 확인할 수 있다. 여기서 구매를 원하는 휴대폰을 고르면 선택약정과 공시지원금 할인 중 혜택이 더 큰 쪽이 기본값으로 입력된다.

'1시간배송' 서비스는 KT샵에서 휴대폰을 주문하면, 배송지 위치를 기반으로 가까운 대리점에서 단말을 준비해 배송해주는 서비스다. /김나인 기자 silkni@