

황현식 “플랫폼으로 사업 전환… 5년 후 기업가치 12조”

(LG유플러스 대표)

LGU+ ‘유플러스 3.0 시대’ 선언

라이프·놀이·성장케어·웹 3.0
4대 플랫폼 중심 신사업 전략 소개
황현식 대표 “고객중심 사고 무장”
2027년 非통신 매출 40%로 확대

LG유플러스가 고객과 디지털 접점을 확대하고 데이터를 기반으로 고객을 심층 이해해 고객의 체류시간을 늘리는 4대 플랫폼을 만들어 ‘유플러스 3.0(U+3.0)’ 시대를 열겠다고 발표했다. 이를 통해 2027년에 비통신사업 매출 비중을 40%까지 확대하고 기업가치도 12조원까지 성장하겠다는 목표를 내놓았다.

또 황현식 LG유플러스 대표는 아이들나라의 분사 가능성을 시사했다. 그는 “사업 종류나 진척 상황에 따라 회사를 분사하는 경우가 많이 생길 수 있다고 생각한다”며 “아직 무슨 사업을 분사할 지 계획이 확정되지는 않았지만, 필요한 경우 스핀오프를 할 예정이며 그 첫번째 주자가 아이들나라가 될 것”이라고 밝혔다.

LG유플러스는 15일 오전 서울 중구 앰배서더 서울 풀만 호텔에서 황현식 대표가 참석한 가운데 기자간담회를 열



황현식 LG유플러스 CEO가 기자간담회에서 4대 플랫폼 중심 신사업 전략을 소개하고 있는 모습.

/LG유플러스

고 신사업 전반의 중장기 성장전략을 공개했다.

황 대표는 “회사 차원에서 고객 중심적인 사고로 무장해 고객이 많은 시간을 보낼 수 있는 서비스를 만들고 확장할 수 있는 플랫폼을 키워내겠다”며 “통신 회사로 가진 강점도 많고 아직 늦지 않았다는 결론을 내렸다”고 밝혔다.

그는 “텔레콤, 데이콤, 파워콤이 각각 유무선 사업을 전개하던 시기를 ‘1.0’으로, 3사 합병 후 LTE와 5G를 기반으로 통신사의 선도 이미지를 구축해 한단계 도약한 시기를 ‘2.0’으로 분류할 수 있

다”며 “이제는 데이터와 기술 기반의 고객 중심 플랫폼과 서비스를 만들어 미래 성장동력을 발굴하는 ‘유플러스 3.0’ 시대를 열겠다”고 발표했다.

권용현 LG유플러스 CSO(전무)는 “우선 통신 기반의 라이프스타일 플랫폼으로 휴대폰 가입 및 개통을 위해 대리점을 찾아가야만 했던 부분을 혁신적으로 개선해 편안하게 통신 서비스를 이용하도록 하겠다”며 “루틴 서비스와 구독 서비스를 연결해 고객이 많은 시간을 보내는 라이프스타일 플랫폼으로 진화하겠다”는 계획을 발표했다.

이를 위해 사용자 제작 요금제와 e심 등을 통해 접점을 늘려가고, 단순하고 자유도가 높은 요금제(DIY)를 출시한다. 향후에는 축적된 데이터로 헬스케어, 펫, 여행 등 연계사업을 전개해 5년 후 700만명이 사용하는 라이프스타일 플랫폼을 운영해나갈 계획이다.

권 전무는 “놀이 플랫폼 사업으로 LG유플러스가 제공하는 콘텐츠와 OTT 라인업을 확대해 아이돌, 스포츠 등 영역에서 콘텐츠를 제공하는 데 그치는 것이 아니라 페이 콘텐츠 수요를 발굴하고 플랫폼으로 바꿔 더욱 더 많은 매

출을 확보하겠다”고 말했다.

아이들나라는 OTT를 가장 편하게 볼 수 있는 IPTV 플랫폼으로 진화하고 키즈OTT로 변신한다. 황 대표는 “아이들나라가 IPTV를 중심으로 서비스를 하다보니 고객 이용패턴을 이해하는데 한계가 있었는데, 이를 ‘키즈 넷플릭스’로 자리매김하기 위한 구독형 플랫폼을 준비할 것”이라고 말했다.

황 대표는 20MHz 주파수를 확보한 것에 대해 “망 속도에 긍정적인 영향을 줄 것이며 데이터 사용량이 많은 지역에서 효과가 있을 것”이라며 “데이터 사용량이 많을 때 속도가 느려질 수 있는 부분 등에 대해 고객이 품질 변화를 체감할 것”이라고 말했다.

또한 DIY요금제에 대해 정수현 컨슈머부부장(부사장)은 “실제로 고객이 디자인할 수 있는 요금제를 생각하고 있는데, 요금제에 대한 자유도가 크고 ‘루틴’이라는 플랫폼과 연계해 사용자가 루틴까지 포함한 요금제를 만드는 방안을 고려하고 있다”며 “다른 고객들이 이를 선택하면 만든 사람도 혜택을 보고 루틴을 따라하는 사람들도 고객 경험 혁신을 느낄 수 있을 것”이라고 밝혔다.

/채윤정 기자 echo@metroseoul.co.kr

HMM, 선박용 탄소포집 시스템 개발 나서

파나시아와 공동연구 업무협약
2050년 탄소중립 달성 한발짝

HMM이 파나시아(주)와 선박용 탄소포집 시스템 공동 연구에 대한 업무협약(MOU)을 체결하며 2050년 탄소 중립 달성을 위한 개발에 적극 나선다.

15일 HMM에 따르면 전날 여의도 HMM 사옥에서 진행된 ‘선박용 탄소포집 시스템 연구개발 업무 협약식’에는 김규봉 HMM 해사총괄을 비롯해 이민걸 파나시아(주) 총괄부사장 등 주요 관계자가 참석했다.

선박용 탄소포집 시스템은 선박 운항 시 발생하는 배기가스 내 이산화탄소(CO)를 포집해 배출을 방지하는 온실가스 대응 기술이다.

이번 협력을 통해 HMM은 실증을 위한 선박을 제공하며, 파나시아는 선박 실증을 통해 경제성 및 타당성을 검토한다. 또한 양사는 포집된 탄소의 처리 방안을 공동 연구하기로 했다. 선박에



14일 여의도 사옥에서 진행된 ‘선박용 탄소포집 시스템 연구개발 업무 협약식’에서 김규봉 HMM 해사총괄(왼쪽)과 이민걸 파나시아(주) 총괄부사장이 서명을 마친 후 기념촬영을 하고 있다.

/HMM

서의 탄소포집 기술은 현재 조선사 및 친환경 설비 기업 등 여러 기관에서 연구 진행중이다.

파나시아는 친환경 설비 전문 기업으로 지난 2020년부터 경남 진해에 자체 구축한 테스트 바지선(TEST BARGE)에서 탄소포집 실증 설비를 통한 기술 성능 테스트를 진행하고 있다.

국제해사기구(IMO)는 선박 온실가

스 감축을 위해 2050년까지 단계적으로 배출 규제를 강화하고 있다. 이산화탄소는 선박에서 나오는 대표적인 온실가스로 에너지효율등급지수(EEDI/EEEXI) 기준의 배출량 규제를 충족하지 못 할 경우 선박 운항에 많은 제약이 받는다.

또한, EU도 지난해 ‘핏 포 55(Fit for 55)’를 발표하며 해운분야의 온실가스 배출 규제에 대한 입법을 추진하고 있어 해운업계는 온실가스 저감을 위한 다방면의 전략 수립이 필요한 상황이다.

김규봉 HMM 해사총괄은 “탄소 중립을 위한 대체수단으로 거론되는 탄소포집 시스템 연구개발에 공동으로 참여함으로써 해외 기술 의존에서 벗어나 국내 기술 발전에 기여함과 동시에 당사의 탄소 중립 목표 달성에도 도움이 될 것으로 기대된다”고 말했다. /허정윤 기자 zelkova@



유튜브(메트로신문) 동영상 제공



사샤 아스키지안 폭스바겐코리아 사장이 ID.4를 소개하고 있다.

/손진영 기자 @son

폭스바겐, 첫 순수 전기 SUV ‘ID.4’ 공개

5490만원… 보조금 651만원 지원

폭스바겐이 프리미엄 수입 전기차도 대중화 전략을 시작한다.

폭스바겐코리아는 15일 서울 워커히 호텔에서 ID.4를 공개하고 출시했다.

ID.4는 폭스바겐의 전기차 전용 플랫폼 MEB로 만든 전기 SUV다. 폭스바겐 브랜드에서 처음 개발된 모델로, 비유럽 국가 중에서는 국내에서 처음으로 출시된다.

폭스바겐은 ID.4를 ‘접근 가능한 프리미엄 전기차’라고 소개했다. 폭스바겐은 골프와 티구안 등 모델로 국내 수입차 시장 저변을 확대했다는 평가를 받는 브랜드, ID.4로 이같은 명성을 이어간다는 방침으로 풀이된다.

실제로 ID.4는 가격이 5490만원, 보조금 651만원을 지원받을 수 있다. 4000만원대에 수입 소형 SUV 전기를 구입할 수 있는 셈.

그러면서도 프리미엄 성능을 모두 갖췄다. 82kWh 배터리로 복합 주행거리가 405km, 135kW 급속충전도 지원하는 등. 모터 출력은 최고 204마력, 최대도

크도 31.6kg·m에 달한다. 공기저항계수도 0.28cd를 실현했다.

편의 기능도 대거 탑재했다. 에너지 효율을 조절할 수 있는 두가지 주행 모드에 이머전시 어시스트까지 더한 주행 보조 시스템 IQ.드라이브, 그리고 지능적으로 전방을 밝혀주는 IQ.라이트-L ED 매트릭스 헤드램프 등이다. 5.3인치 ID.콕핏과 12인치 디스플레이를 적용한 인포테인먼트 시스템, 그리고 운전석과 동승석뿐 아니라 뒷좌석까지 온도를 개별 설정하는 3존 클리마트로닉 자동 에어컨도 있다. 적재 공간도 트렁크가 543L, 최대 1575L로 늘어난다.

특히 ID.라이트는 앰비언트 라이트를 넘어 탑승자에 정보까지 제공한다. 승차차는 물론 도어잠금과 해제, 충전 상황 등 다양한 상태를 전면 대시보드와 도어 등에 있는 라이트 색깔로 직관적으로 표현한다.

폭스바겐은 출시를 기념해 정비와 전략적 협업, 연말까지 구매자에 20만원 충전권을 선물하고 윈스톱 충전기 설치 서비스도 제공한다.

/김재용 기자 juk@

“UAM 정착, 전문역량 갖춘 운항자 필요”

제주항공 박태하 UAM사업추진단장

도심항공교통(이하 UAM) 산업이 친환경 미래도심교통수단으로 정착하기 위해 안전운항 기반의 공급 확대를 통한 사회적 수용성 확보가 가장 중요하다는 의견이 나왔다.

제주항공 박태하 UAM사업추진단장은 지난 14일 메이필드호텔에서 열린

‘도심항공모빌리티(UAM) 산업발전을 위한 정책 세미나’에서 ‘UAM 상용화 시점의 운항자 역할과 이슈사항’을 주제로 한 발표에서 이같이 밝혔다.

박 단장은 “UAM 상용화 초기에 조종사, 운항관리사, 정비사 등 UAM 1대를 운영하기 위한 필수 인력으로 최소 29명이 필요하다”며 UAM 산업 일자리 창출을 대비하여 전문인재 양성 프로그

램 수립 시급성을 밝혔다. 전문적 역량을 갖춘 운항자가 반드시 필요하며, 이를 위해 정부의 정책 지원이 필요하다는 점을 강조한 것이다.

또 UAM 운항 초기 손실 예상에 따른 정부의 선제적 재정 지원책 마련을 요청했다. 박 단장은 “2025년 UAM 상용화를 위해서는 기체 구매에 제약이 크며, 이에 따른 구매 비용과 유지보수 비용이 올라갈 수밖에 없어 기체 구입 관련 금융지원 등이 필요하다”고 말했다. /허정윤 기자