하늘길 회복세… 항공업계, 적자 폭 줄이며 도약 '날갯짓'

일본 등 해외 하늘길 열리면서 국제선 여객 운항 본격 활성화

대부분 3분기 적자 폭 줄었지만 코로나 전 수준엔 한참 못 미쳐 대한항공만 나홀로 '깜짝 실적'

여객 활성화로 항공업계의 3분기 적자 폭이 줄어들 것으로 예상된다. 지난 7일 인천국제공항 제1터미널 출국장 모습. /뉴시스

고환율·고유가라는 실적회복에 불리한 대외환경 속에서도 코로나19 방역 완화로 인한 여객 활성화로 항공업계의 3분기 적자 폭이 줄어들 것으로 예상된다. 다만 대한항공 외에는 코로나19 전과 같이 실적 부진 자체를 벗어날 항공사는 없어 보인다.

8일 항공업계에 따르면 국제선 여객 운항이 본격적으로 회복세에 접어들었다는 의견이 지배적이다. 중국을 제외한 많은 나라가 코로나19 방역을 전면 완화하고 이에 따라 무사증 제도가 재개되면서 해외여행을 떠나고 한국을 찾는 여행객이 늘어난 덕분이다.

특히 대한항공은 올해 3분기 영업이익 8392억원, 매출 3조6684억원을 기록하며 '어닝 서프라이즈(깜짝실적)'을 냈다. 코로나19 확산세가 남아있던 지난해 동기와 비교하면 각각 91%, 65% 증가한 수준이며 직전 2분기와 비교해 매출액은 10.1%, 영업이익은 14% 증가한 수치다.

반면 아시아나항공과 저비용항공사(LCC)들은 아직 코로나19 전 수준으로 실적을 회복하기는 역부족인 상황이다. 그럼에도 여객 수요에 따른 국제선의 빠른 증편과 신규 취항, 사람들의 억눌린 여행 심리 폭발, '엔데믹' 기조로 빠른 회복세를 유지하고 있다.

이들 중 티웨이항공은 올해 흑자 전환을 이룰 유력한 후보로 거론되고 있다. 금융정보업체 에프앤가이드에 따르면 티웨이항공은 올해 3분기 영업이익이 50억원으로 흑자 전환할 것으로 예상했다. 티웨이항공은 지난해 3분기 530억원의 매출을 기록했으며 올해 3분기에는 매출 1000억원을 넘길 가능성이 높은 상태다.

티웨이항공의 빠른 실적 회복은 장거리 노선 중대형기 A330-300 도입이 성과를 거두고 있기 때문이다. 정홍근 티웨이항공 대표는 대형항공사(FSC) 합병을 기회로 삼아 장거리 노선 증편을 노리고 있다고 말한 바 있다. 티웨이항공은 2027년까지 대형기를 20대까지 늘릴 계획을 가지고 있으며 오는 12월에는 최초 장거리 노선인 인천~시드니 노선에 신규 취항할 예정이다.

대한항공과 티웨이항공 외 국내 항공사들은 올해 안 흑자 전환이 불투명하지만 적자 폭은 빠르게 줄여나가고 있다.

제주항공의 올해 3분기 연결 기준 매출은 2030억원, 영업손실은 240억원으로 예측됐다. 매출로만 따지면 직전 2분기(1262억원) 대비 60.8%나 증가한 수치다. 영업손실도 작년 913억원에서 대폭 감소할 전망이다.

진에어의 3분기 실적은 매출 1765억원, 영업손실 72억원으로, 매출은 지난해 3분기 606억원에서 191.25% 증가할 것으로 보인다. 작년 동기 445억원을 기록했던 영업손실도 올해 3분기에는 빠르게 줄여나가고 있다. 진에어도 지난해 3분기 운항 편수는 146편, 수송객 수는 7600명에 머물렀지만 3분기에는 1939편, 26만4000명으로 증가했다.

진에어는 자본잠식 위기를 타파하기 위해 자본 확충을 위한 620억원 규모의 영구채를 발행에도 나선다. 진에어는 1차 470억원, 2차 150억원 등 총 620억원 규모의 무기명식 무보증사채를 발행한다고 31일 공시한 바 있다.

제주항공은 올해 3분기 211억원의 영업 손실을 기록할 것으로 예상된다. 매출액은 전 분기 대비 2배 늘어난 2294억원이지만, 여전히 영업 적자가 지속되는 중이다. 이런 상황 속에서도 제주항공은 모기업인 애경그룹 지주사 AK홀딩스를 통해 1097억원에 달하는 출자받는다. 제주항공 관계자는 "차세대 항공기 도입을 위한 자금 조달 성격"이라고 설명했다. 기단 현대화를 통해 여객의 질을 올리겠다는 의도다.

FSC인 아시아나항공도 연내 완전자본잠식 가능성이 제기되며 엔데믹 훈풍에도 고전 중이다. 아시아나항공은 최근 5분기 연속 흑자를 내고 있음에도 부분 자본잠식을 겪고 있다. 아시아나항공의 올해 상반기말 연결기준 자본금 3721억원, 자본총계 2047억원으로 자본잠식률은 약 45%다.

항공업계로서 다행인 부분은 여객 수요 증가세가 유지되고 일본 여행길에 오른 여행객들이 많다는 점이다. 지난달 국내 공항 여객은 939만5910명으로 직전 달이었던 9월 대비 763만4825명 대비 23.1% 증가했다. 인천국제공항공사는 지난 6일 인천공항 일일 여객이 코로나 이후 처음으로 9만명을 넘어선 9만3251명으로 잠정 집계됐다고 발표했다. 항공업계 관계자는 "일본 여객을 통해 얻은 실적이 포함되는 4분기를 기대하고 있다"며 "중국을 비롯해 아직 방역이 완벽히 완화되지 않은 나라들이 빗장을 풀면 더 빠른 회복세를 보여줄 수 있을 것"이라고 기대했다.

/허정윤 기자 zelkova@metroseoul.co.kr

디지코 끌고, B2B 밀고… 영업익 18.4% ↑

KT 3분기 실적

매출 6조4772억, 영업익 4529억 B2B 등 핵심 사업 폭발적 성장

KT 서울 광화문 이스트 사옥. /뉴시스

KT는 B2B DX(디지털전환)의 대표 서비스인 AICC의 3분기 누적 매출은 전년 대비 100% 이상 증가했다고 밝혔다. 또한 KT의 공공 클라우드 전환 사업 관련, 기관수와 시스템수 점유율 1위를 차지하면서 공공 클라우드 시장을 선도하고 있다고 공개했다. 또 IPTV '지니TV'라는 서비스로 미디어 플랫폼을 아우르는 플랫폼으로 도약할 계획임을 밝혔다.

KT는 8일 B2B 매출 증가로 인해 3분기 영업이익이 전년 동기 대비 18.4%나 성장한 4529억원을 기록했다고 밝혔다. 매출은 전년 동기에 비해 4.2%가 늘어난 6조 4772억원으로 집계됐다.

김영진 KT 최고재무책임자(CFO)는 이날 오후 실적 발표 이후 개최된 콘퍼런스 콜을 통해 "3분기에 디지털 플랫폼 기업으로 전환을 지속했고, 금리 상승 및 인플레이션 등 불확실한 경제 상황에 선제적으로 대응했다"며 "업의 운동장 확장이라는 디지코 전략에 따라 B2B, DX, IDC, 클라우드, 미디어, 콘텐츠, 금융 등 핵심적인 사업이 폭발적으로 성장했다. AICC는 금융권을 중심으로 수요가 확산돼 2021년 사업 본격화 이후 지속적인 성장세를 보였다"고 말했다.

KT는 디지코, B2B 중심으로 성장성은 물론 수익성을 강화했다고 밝혔다.

그는 "4분기에도 매출 성장 기조는 이어갈 것"이라며 "다만, 3분기에 변동성이 우려되는 부분이 있어 비용 집행을 효율화해 수익성 중심으로 경영을 강화할 것"이라며 "매출 성장과 효율적인 비용 집행으로 연간 기준으로 전년 대비 이익을 개선할 계획"이라고 말했다.

김 CFO는 또 5G 특화망 사업 계획에 대해 "5G 특화망 사업은 정부의 11개 과제 중 KT 컨소시엄이 4개 분야의 과제를 수주해 5G 특화망 네트워크를 구축하고 있다"며 "5G 특화망 사업을 유연하게, 고객의 비용 절감을 위해 기지국 외의 코어를 제공하는 방안을 추진하고 있다. 5G 특화망은 고객사가 비용을 부담해 고객이 5G 기지국을 구축하고, KT는 클라우드 기반으로 구축하고 서비스형으로 제공하는 사업 모델을 고려하고 있다"고 밝혔다.

KT는 콘퍼런스 콜에서 "5G 가입자 비중 증가와 부가서비스 매출 증가를 통해 ARPU 증가 트렌드를 유지하겠다"는 의지도 표명했다.

3분기 유무선 사업에서 프리미엄 가입자 증가세가 지속돼 5G 가입자는 전체 핸드셋 가입자 중 약 57%로 796만명을 기록했다. 홈 유선전화 매출은 전년 동기 대비 7.8% 감소했으나, 고품질 인터넷 서비스에 대한 지속적인 수요 증가로 기가인터넷 판매 비중이 늘어나며 초고속인터넷 매출은 전년 동기 대비 2.6% 증가했다.

B2C 플랫폼 사업 중 IPTV 사업 매출은 전년 동기 대비 5.8% 증가했다.

B2B 플랫폼 사업은 높은 성장세를 이어나가고 있다. 코로나19 이후 기업의 디지털전환(DX) 수요가 늘어남에 따라 B2B 사업의 올해 3분기 누적 수주액은 전년 대비 21% 성장했다. AICC 사업은 지난 분기에 이어 금융권을 중심으로 한 대형 구축사업의 확대로 전년 동기 매출 대비 91.7% 성장했다.

B2B 고객 대상 사업에서는 국내외 대형 CP사의 트래픽량 증가와 함께 신규 CP사 유치에 성공하며 기업 인터넷 사업 매출이 전년 동기 대비 10.9% 증가했다. 기업통화 매출은 기업인터넷전화의 고ARPU 중심의 성장과 MVNO 시장 확대로 전년 동기 대비 6.8% 늘었다.

/채윤정 기자 echo@

삼성전자, 제6회 '삼성 AI 포럼' 개최 '미래를 만드는 AI·반도체' 전략 모색

한종희 부회장 "AI가 캄 테크 선도"

한종희 삼성전자 부회장이 AI포럼 2022에서 개회사를 하고 있다.

삼성전자가 인공지능(AI) 최신 동향과 미래 전략을 모색하는 자리를 마련했다.

삼성전자는 8일부터 이틀간 '삼성 AI 포럼 2022'를 개최한다고 밝혔다.

삼성 AI포럼은 AI 석학과 전문가를 초청해 최신 연구 동향을 공유하고 미래 혁신 전략을 모색하는 기술 교류 장이다. 올해에는 코로나19 팬데믹 이후 3년만에 대면행사로 열리게 됐다.

첫째날은 종합기술원 진행으로 서울 인터컨티넨탈 서울 코엑스에서 열린다. '미래를 만드는 AI와 반도체'를 주제로, AI 기술을 활용한 반도체/소재 혁신 등 새로운 미래를 만들어 갈 AI 기술의 연구 현황과 방향에 대해 논의한다.

삼성전자 한종희 대표이사 부회장은 개회사를 통해 "AI는 첨단 기술과 미래 산업의 논의에서 빠질 수 없는 핵심 기술"이라며, "연결성(Connectivity) 기술이 적용된 AI가 '캄 테크(Calm Technology)'를 이끌어 우리 삶의 편의성과 새로운 경험을 제공할 것"이라고 말했다.

기조강연자로 나선 캐나다 몬트리올대학교 요슈아 벤지오(Yoshua Bengio) 교수는 '분할 베이지안 인과 모델이 필요한 이유'를 주제로 강연했다. 딥러닝의 창시자로 유명한 벤지오 교수는 과학 분야에서 이론을 탐색하거나 실험을 설계하는 AI와 일반 AI를 위한 인과 모델에 분할 추론과 베이지안 방법을 활용한 최신 연구성과에 대해 공유했다.

기조강연에 이어 ▲R&D 혁신을 위한 AI ▲AI 알고리즘의 발전 ▲AI를 위한 대규모(Large-scale) 컴퓨팅 등에 대한 기술 세션이 진행됐다.

또 AI 분야의 글로벌 우수 신진 연구자 발굴을 위한 '삼성 AI 연구자상'과 AI 인력 육성을 위해 국내 대학·대학원생을 대상으로 진행한 '삼성 AI 챌린지' 수상자를 발표하고 삼성전자 종합기술원장 진교영 사장이 시상했다. '삼성 AI 연구자상'에는 미국 매사추세츠주립대학교 모힛 아이어 교수 등 5명의 AI 분야 신진 교수들이 수상했고, 삼성 AI 챌린지에는 378개 팀 중 8개 팀이 선정됐다.

둘째날은 삼성리서치가 삼성전자 서울 R&D 캠퍼스에서 진행한다. '현실 세계를 위한 AI의 확장'이라는 주제로 초거대 AI, 디지털 휴먼, 로보틱스 기술 등 우리 삶에 중요한 영향을 줄 미래 AI 기술 발전 방향에 대해 공유한다. 뇌신경공학 분야 세계적 권위자인 삼성리서치 연구소장 승현준 사장이 환영사와 함께 AI 학습 방법에 있어 뇌 과학 기반의 새로운 비(非)지도 학습 알고리즘을 제안하는 기조연설을 한다. /김재웅 기자 juk@