

# 엔데믹 훈풍 탄 LCC, 1분기 실적 '역대급'... 2분기는 글세

티웨이·진에어·제주항공 등 '호조' 여행 수요 넘치고 무사증 관광 재개 1분기 사상 최대실적 줄줄이 달성 2분기 항공 비수기 고객 잡기 나서



(왼쪽 상단부터 시계방향으로)에어부산, 제주항공, 진에어, 티웨이항공 항공기. /각사 제공

국내 저비용항공사(LCC)들이 코로나19의 그늘에서 벗어나 엔데믹 해외여행 수요 폭발로 부활을 알렸다. 티웨이항공·진에어·제주항공·에어부산 등이 역대급 실적을 발표하며 호조를 보였고, 에어서울과 이스타항공은 경영정상화를 위해 대내외적 담금질에 나서며 향후 실적을 기대하게 만들고 있다. 다만 항공사들도 2분기는 1분기와 같은 성적을 기대하지 못할 것으로 예측돼 여전히 긴장의 끈을 놓지 않는 분위기다.

LCC들의 실적이 회복세에 오를 것이라는 예측은 적중했다. 코로나19 기간 동안 쌓인 여행 수요가 넘치는 상황에 일본, 대만, 마카오, 베트남, 필리핀, 인도네시아 등이 무사증 관광을 재개하면서 하늘길 회복에 속도가 붙었다.

10일 항공업계에 따르면 티웨이항공은 올해 1분기 사상 최대 실적을 달성하

며 흑자 전환에 성공했다. 올해 1분기 별도기준으로 매출액 3588억원, 영업이익 827억원을 기록했으며 매출액은 지난해 1분기와 비교해 무려 500% 급증한 수치다.

진에어는 올해 1분기 별도기준으로 매출액 3525억원, 영업이익 849억원, 당기순이익 600억원을 기록하며 분기 사상 최대 실적을 달성한 것으로 잠정 집계 현황을 알렸다. 진에어는 전년 동기 대비 매출은 422% 증가, 2개 분기 연

속 흑자라는 '쾌거'를 달성했다.

제주항공도 2분기 연속 흑자를 기록하며 올해 1분기 연결 기준 매출 4223억원, 영업이익 707억원을 올렸다. 특히 매출은 지난해 4분기 2994억원보다 41% 늘었고, 기존 역대 최대 기록이었던 2019년 1분기 3929억원도 넘어서는 결과를 얻었다.

에어부산은 올해 1분기 매출 2131억원, 영업이익 478원을 기록, 분기별 최대 매출과 흑자를 기록했다.

코로나19 발생 이전과 올해 1분기를 비교해보면 국내 LCC들의 국제선 공급률은 지난 4분기부터 빠르게 회복세를 보였다. 국토교통부 항공정보포털시스템에 따르면 올해 1분기 LCC의 국제선 공급률은 2019년 1분기 대비 최대 88.7%까지 회복한 것으로 집계됐다. 4월 기준으로도 따지면 2019년 4월 528만843명이 LCC를 이용했고, 올해는 522만6967명이 탑승해 큰 차이가 나지 않았다.

다만 2분기 분위기는 1분기처럼 '훈풍'이 불지 않을 것 같다는 예측이 지배적이다.

이는 LCC 간의 출혈경쟁 양상을 불러일으키는 요인으로 작용했다. 늘어난 해외여행 수요에 대비해 공급을 늘렸지만 전통적인 항공 비수기인 2분기에 접어들자 여행자가 감소하기 시작했다. 일부 항공사는 '0원 항공권'(편도) 마케팅까지 선보이며 고객 잡기에 나섰다. 항공사들은 여러 제휴 프로모션을 통해 잠재적인 여행객 수요를 끌어 올리는데 집중하고 있는 모습이다.

더군다나 항공사들은 한중관계가 풀

려 '유커(중국인 관광객)' 단체관광 수요를 기대했지만 비자가 발급과 관련해 '언제 풀린다'라는 소식은 들려오지 않고 있어 프로모션 경쟁은 더욱 과열되고 있다.

한 LCC 관계자는 "비자 문제가 걸리니 중국 노선을 확장할 필요성을 못느끼는 것 사실"이라며 "한중 관계 냉기류가 항공업계에 치명적인 영향을 미치고 있다고는 할 수 없지만 전략적으로 수요에 맞는 여행지를 찾아서 항공기를 배치하는 방법을 택하고 있다"고 설명했다.

이어 "리오프닝 시기 폭발하는 여행 수요로 1분기 때 미처 여행을 가지 못한 사람들이 '이월' 개념으로 2분기 때 가는 수요가 있긴 하다"고 덧붙였다.

진에어 관계자는 "성수기 때는 인기가 높은 노선에는 운항편수도 늘려서(증편) 가동률을 올렸다면 지금은 운휴했던 노선과 신규 노선을 취항하면서 계절적 수요에 맞는 여행지를 운항하고 있다"며 "최근에는 인천~마카오, 인천~기타쿠슈 노선 북항했다"고 답했다.

/허정윤 기자 zelkova@metroseoul.co.kr

## 포스코인터, 전용선 도입 'LNG 밸류체인 강화' 한화큐셀, 美 태양광 모듈 시장 5년째 1위

에이치라인 해운과 장기용선 계약 10월 건조시작 2025년 상반기 인도 예정 20년간 북미산 셰일가스 40만톤 운송



에이치라인 해운의 운영선박.

포스코인터내셔널이 액화천연가스(LNG) 전용선 확보로 LNG 사업 밸류체인 완성을 공고히 한다. 포스코인터내셔널이 LNG선을 도입하는 건 처음이다.

포스코인터내셔널은 국내 전용선 전문 해운회사인 에이치라인 해운과 17만 4000㎥급 LNG 운반선에 대한 장기용선계약(선박 대여계약)을 맺었다고 10일 밝혔다. 해당 선박은 현대 삼호중공업이 10월 건조를 시작해 2025년 상반기 포스코인터내셔널에 인도할 예정이다. 대형 LNG선박의 표준으로 자리잡은 17만4000㎥급 운반선에는 국민 전체가 약 반나절 정도 사용할 수 있는 분량의 천연가스를 수송할 수 있다.

포스코인터내셔널이 LNG 전용선을 확보하게 된 배경은 자체 운영 가능한 LNG선을 활용하게 되면 가스를 생산,

저장, 발전하는 단계를 지금보다 효율적으로 관리할 수 있고, 향후 가스사업 확대에 시너지를 낼 수 있을 것으로 판단했기 때문이다.

포스코인터내셔널은 이번에 도입할 LNG 전용선을 우선 기존 트레이딩용 가스 조달에 활용돼 나갈 계획이다. 또 2026년부터 2046년까지 20년간 국내 수급과 트레이딩용으로 도입 예정인 북미산 셰일가스 40만톤 운송에도 활용할 예정이다. 여기에 더해 현재 외국계 회사가 과점하고 있는 LNG사업에 본격 진출하

기 위해 추가 LNG 전용선 확보도 추진해 나갈 예정이다. 현재 국내 LNG 전용선은 총 34척으로 대부분 한국가스공사가 운영하고 있으며, 민간 LNG사 중에는 SK E&S가 전용선을 운영하고 있다. 이러한 가운데 포스코인터내셔널의 LNG 전용선은 안정적인 LNG 수급을 위한 인프라로 활용돼 국가 에너지 안보에도 기여할 수 있을 것으로 보인다.

포스코인터내셔널 관계자는 "이번에 LNG 장기용선을 확보함에 따라 LNG 조달과 트레이딩 기반을 공고히 함으로써 LNG 밸류체인의 완성과 함께 시너지를 극대화 할 수 있는 단초를 마련하게 됐다"며 "LNG 전용선을 활용해도 입하게 될 북미산 셰일가스는 에너지 안보에도 일정 부분 기여할 수 있을 것으로 기대된다"고 말했다. /양성운 기자 ysw@



유튜브(메트로신문) 동영상 제공

주택용 33.7%, 상업용 17.7% 1위

한화솔루션의 태양광 사업 담당 한화큐셀이 미국 주택용 태양광 시장에서 5년 연속 1위를 수성했다. 한화큐셀은 2024년부터 북미 최초의 태양광 통합 생산기지 가동을 통해 현지 시장에서의 경쟁력을 더욱 강화한다는 계획이다.

10일 글로벌 시장조사업체 우드맥킨지에 따르면 한화큐셀은 지난해 미국 주택용 모듈 시장에서 33.7%의 점유율로 5년 연속 1위를 기록했다. 점유율은 조사가 시작된 2013년 이후 역대 최고 수치다. 한화큐셀은 상업용 모듈 시장에서도 17.7%의 점유율을 기록하며 4년 연속 1위 자리를 지켰다.

한화큐셀이 수년 연속 미국 태양광 시장에서 판매량 1위를 달성한 데에는 주력 제품군인 '큐피크 듀오' 시리즈가 주요한 역할을 했다. 큐피크 듀오는 대



한화큐셀 미국 조지아 주 달튼(Dalton) 공장.

형 웨이퍼를 사용해 출력을 극대화한 제품으로 최대 출력이 605Wp(와트피크)에 달한다. 또 검정색으로 제작된 '큐피크 듀오 블랙' 모듈도 심미성을 중요하게 여기는 주택용 소비자들의 호응을 받았다.

/양성운 기자

## 삼성, 탄소중립 '재생에너지 기술' 개발

에너지연구와 통합 솔루션 협력

삼성전자가 직접 재생에너지 기술 개발에 나선다. 삼성전자는 10일 한국에너지기술연구원과 '재생에너지 기술 개발 공동 노력'을 위한 업무협약을 체결했다고 밝혔다.

삼성전자는 재생에너지 관련 연구 개발 중요성을 인식하고 한국에너지기술연구원과 재생에너지 통합 솔루션 개발 협력을 통해 상호 지속가능한 목표 달성에 기여하고자 협약을 체결하게 됐다

고 배경을 설명했다. 앞서 삼성전자는 지난해 '신환경경영전략'을 발표하고 RE100 이행 등 ESG 경영을 강화하겠다는 계획을 발표하 바 있다.

삼성전자는 특히 사업장 소비 에너지 중 20~40%를 열로 소비하는 상황, 전기 에너지와 열 에너지를 유기적으로 결합해 효율을 극대화할 수 있도록 '섹터 커플링' 기술을 기반으로 한 에너지믹스 시스템 연구를 중점적으로 추진할 계획이다.

/김재용 기자

## LG전자 더 젊고 역동적인 브랜드 홍보 '눈길'

LG전자 새로운 얼굴이 본격적으로 소개된다. LG전자는 10일부터 2달여간 국내 주요 거점 옥외 전광판에 브랜드 홍보 영상을 공개한다고 밝혔다.

이번 영상은 최근 다채로운 표정과 색으로 개편한 브랜드 심벌 '미래의 얼굴'이 움직이는 '디지털 로고플레이'와 함께 자체 개발 폰트를 적용한 슬로건 'Life's Good'을 소개하는 내용이다.

/김재용 기자

## 코오롱인더, 아라미드 펄프 증설 220억 투자

생산 능력 2배, 3000t 늘어나

코오롱인더스트리가 친환경 자동차 부품 소재 사업을 확대한다.

코오롱인더는 구미 공장에 약 220억 원을 투자해 아라미드 펄프 생산라인을 증설한다고 10일 밝혔다.

코오롱인더는 이번 증설을 통해 아라미드 펄프 생산 능력을 2배인 3000t으로 늘릴 수 있게 된다. 프리미엄 제품군 신규 공급과 보급형 제품군 강화로 제품 라인업도 확대할 수 있을 것으로 기대했다.

아라미드 펄프는 브레이크 패드와 클러치, 가스켓 등 차량 제품에 보강재

역할을 하는 소재다. 아라미드 원사를 부스러기 형태로 만들며, 강철보다 같은 무게 대비 5배 이상 강도에 내열성과 내마모성 특성까지 있다. 특히 아라미드 펄프를 사용하는 NAO계 브레이크 패드는 기존 강섬유 제품 대비 분진을 70% 줄여 친환경적이라 관심이 높다. 그 밖에도 우주항공 소재 등 복합소재 시장으로 용도를 확대할 전망이다.

코오롱인더는 2025년 시행을 앞둔 유로7 배출가스 규제 강화로 인한 분진 저감 이슈와 전기차 지속성 강화 유구에 대응할 수 있을 것으로 보고 있다.

/김재용 기자 juk@