

SKT, 美 SGH에 2억弗 투자... AI 데이터센터 솔루션 강화

(스마트 글로벌 홀딩스)

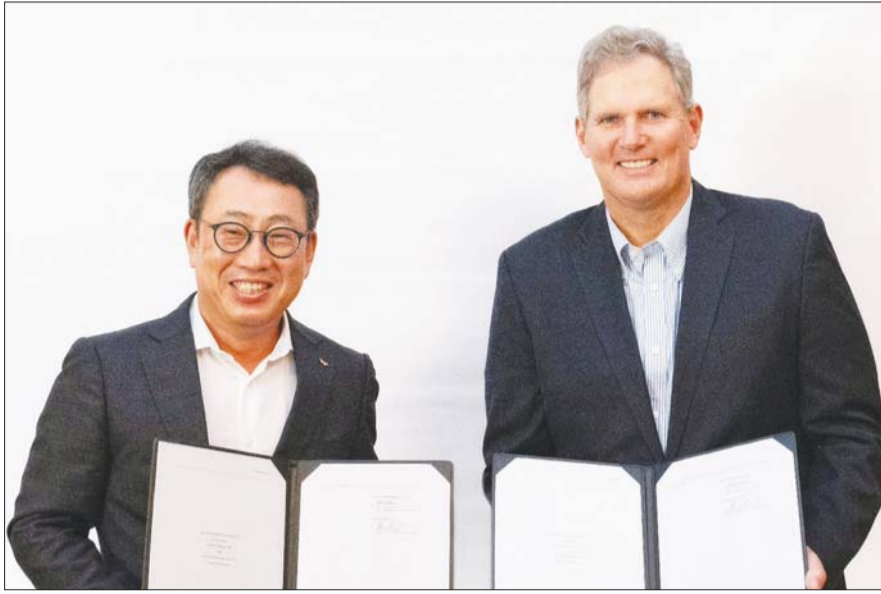
인공지능 분야 최대규모 투자 단행
2800억 규모 전환우선주 계약 체결
AI 기술력 강화에 SGH 전략적 제휴

SK텔레콤이 미국의 인공지능(AI) 데이터센터 통합 솔루션 기업 스마트 글로벌 홀딩스(SGH)에 2억 달러(약 2800억원) 규모의 전환우선주 투자 계약을 체결했다. 이는 SK텔레콤이 AI 분야에 투자한 최대 규모다.

SK텔레콤은 SGH와 이같은 내용의 투자 계약을 체결하고 보통주 전환을 통해 약 10% 수준의 지분을 확보할 예정이라고 16일 밝혔다.

미국 실리콘밸리에 본사를 둔 SGH는 대규모 그래픽처리장치(GPU) 서버로 구성된 AI 클러스터를 설계·구축·운영하는 'AI 데이터센터 통합 솔루션' 기업이다. 메타 등 글로벌 기업의 대규모 AI 클러스터를 구축한 이력이 있다.

SK텔레콤은 이번에 최대 규모의 AI 투자를 결정했다. 지난해 AI파라미터 전략을 발표한 SK텔레콤은 실행



유영상 SKT CEO(왼쪽)와 마크 아담스 CEO(오른쪽)가 투자 계약을 체결한 후 기념촬영을 하고 있다.

전략으로 'AI밸류체인' 3대 영역인 ▲AI반도체 ▲AI인프라 ▲AI서비스에서 경쟁력을 확보하겠다는 계획을 발표했다.

SK텔레콤은 엔트로픽(LLM)·랩다(GPU as a Service)·퍼플렉시티(AI 검색)에 이은 SGH(AI 데이터센터)에 대한 대규모 투자를 통해 글로벌 AI 컴퍼

니 도약에 본격 드라이브를 건다는 방침이다.

◆ SKT-SHG, 손잡고 AI 데이터센터 시장 공동 공략

SK텔레콤은 이번 투자에 대해 "글로벌 AI 데이터센터 시장 진출을 위한 강력한 우군을 확보했다"고 평가했다.

SK텔레콤과 SGH는 올해 협력 파트

너십을 추가로 체결해 AI 데이터센터·엣지 AI·미래 메모리 솔루션 등 AI 인프라 사업 영역 전반에 걸친 협력을 보다 구체화 할 예정이다.

국내의 AI 데이터센터 시장 진출을 추진하는 가운데 데이터센터 관리 시스템, 액침냉각 등의 솔루션에 SGH의 AI 클러스터 구축·운영 역량을 추가할 방침이다. 아울러 산업용 특화 엣지(Edge) 솔루션에 통신 인프라와 AI를 접목한 '텔코(Telco) 엣지 AI 솔루션' 개발도 함께 할 계획이다.

마크 아담스 SGH 최고경영자(CEO)는 "SK텔레콤과 AI 데이터센터 솔루션 영역에서 전략적 협력을 기대하고 있으며, 이를 통해 이해관계자들에게 새로운 가치를 창출할 것"이라고 말했다.

유영상 SK텔레콤 CEO는 "SGH에 대한 투자와 협력은 AI 인프라 밸류체인에 대한 경쟁력을 공고히 다질 수 있는 기회"라며 "AI 변혁의 시대를 맞아 선제적인 투자와 협력을 지속해 글로벌 수준 AI인프라 사업 리더십을 확보할 것"이라고 강조했다.

◆ SGH, '메타' GPU AI 클러스터 구축

... "전세계 최대 규모"

1988년 설립된 SGH의 주력 사업은 'AI 데이터센터 통합 솔루션'이다. 이 회사는 ▲수천~수만 개 GPU로 구성된 AI 클러스터 설계 ▲서버·랙·네트워크·스토리지 설치 및 성능 최적화 ▲AI 클러스터 모니터링·유지보수 등 AI 클러스터의 설계부터 구축·운영까지 전 과정을 아우른다.

이외에도 산업 현장에 특화된 엣지(Edge) 솔루션과 메모리 모듈 등의 사업을 영위하고 있다. 2017년 나스닥에 상장했으며, 지난해 매출액은 약 14억4000만 달러(한화 약 2조원)를 기록했다.

현재 GPU 누적 구축 규모만 7만 5000개에 달한다. SGH는 지난해 메타의 GPU 1만6000개 규모 '리서치 슈퍼클러스터'를 구축한 바 있다. 이는 당시 전 세계에서 가장 큰 규모의 AI 클러스터로 주목받은 바 있다.

또한 최근 미국 차세대 GPU 클라우드 서비스 업체인 '볼티지 파크'의 GPU 2만4000개 규모 AI 클러스터 운영 업체로 선정되기도 했다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

티웨이 "유럽노선, 대형항공사보다 저렴하게"

파리·로마·바르셀로나 등 취항
편도 기내식 2번·넓은좌석 제공
"특정일 제외, 합리적 운임 선택"

티웨이항공이 유럽 노선에 진출하면서 단거리 운항에서 누리던 구조적 이점을 잃을 위기에 처했다.

16일 항공업계에 따르면 티웨이항공이 장거리 노선으로 사업 영역을 확대하고 있다. 티웨이항공은 대한항공과 아시아나항공의 인수합병으로 유럽 노선에 취항할 기회를 얻었다. 프랑스 파리, 이탈리아 로마, 스페인 바르셀로나, 독일 프랑크푸르트 등에 취항할 예정이다.

오는 8월 28일부터 파리 노선 운항에 들어가는 가운데, 티웨이항공은 장거리 노선인 만큼 쾌적한 좌석 환경과 기내식 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

이코노미와 비즈니스 클래스 모두 편도 기준 기내식을 2번 제공하기로 했으

며, 좌석 또한 기존 B737 기종 대비 11cm 넓은 A330-200 항공기를 도입한다. 동시에 기존 대형항공사에 비해 항공권 가격마저 매우 저렴한 상태다.

그동안 티웨이항공을 비롯한 저비용 항공사는 기내식 서비스를 유료화 하고, 좌석 밀도를 높여 더 많은 승객을 태우므로써 대형항공사보다 저렴한 가격에 항공권을 판매할 수 있었다. 짧게는 1시간, 길게는 4시간 정도 비행하는 단거리 노선에서 불필요한 서비스를 줄이고 항공권 가격을 낮추는 것은 좋은 전략이다.

하지만 10시간 이상 비행해야 하는 장거리 노선에서는 이 전략을 취할 수 없다. 유럽까지 가는 10시간 이상의 비행시간 동안 좁은 공간과 허기를 참을 고객은 없기 때문이다. 저비용항공사에서 장거리 노선인 미주 노선을 운영하는 에어프레미아는 31인치인 좌석 간격을 33인치로 늘리면서 고객 편의성은

확보했지만, 수익에 직결되는 좌석 수가 18석으로 줄어들었다.

티웨이항공은 대형항공사 대비 저렴한 항공권 가격도 포기할 수 없는 상황이다. 유진투자증권 양승운 애널리스트는 티웨이항공이 한국 대형항공사 대비 80% 수준으로 운임할 때 충분한 경쟁력이 있을 것으로 분석했다. 가격경쟁력이 없으면 비교적 저렴한 외항사나 서비스가 좋은 대형항공사가 고객을 흡수할 수도 있는 상황이다.

서비스를 줄여 항공권 가격을 낮추기도, 항공권 가격을 높이는 대신 모든 서비스를 제공하기도 힘든 상황이다.

티웨이항공 관계자는 "특정한 날짜를 제외한 전체 기간으로 봤을 때 평균적으로 대형항공사보다는 저렴한 가격을 유지하겠다"며 "앞으로도 특가 운임이나 이벤트를 통해 합리적인 운임을 제공할 수 있도록 노력하겠다"고 말했다. /박대성 수습기자 iunmde@

갤럭시 폴드·플립6, 드론으로 하루만에 배송

삼성, 제주도·여수 등 인근 섬 실시

삼성전자가 오는 19일부터 제주도·여수·통영의 인근 섬 지역을 대상으로 갤럭시Z 폴드6·플립6 '드론 배송 서비스'를 실시한다고 16일 밝혔다. 모바일 제품의 드론 배송 서비스는 국내 최초다.

드론 배송 서비스는 국토교통부가 주관하는 '드론실증도시 구축사업'과 협업체별로 구축돼 있는 드론 기기, 이착륙 존, 관제 시스템 등 드론 배송 인프라를 활용해 운영한다.

드론을 배송에 활용하면 선박 운항 종료 후 물류 취약 시간에도 배송이 가능하다. 제품 배송 기간도 약 7일에서 1일로 대폭 단축될 예정이다. 또한 도서 지역 소비자가 매장 방문 구매하는 번거로움을 줄일 수 있어 고객 편의성도 대폭 개선된다.

드론 배송 서비스는 지난 6월 제주에서 시범 운영됐으며 오는 19일부터 본격 운영된다. 향후 적재 중량 10kg 이하의 스마트폰, 태블릿, 버즈, 워치 등



삼성전자, 드론 배송 서비스 시범. /삼성전자

갤럭시 모바일 품목 중심으로 배송 제품을 확대해 나갈 계획이다. 제주에서는 제주도 내 삼포리·금능 등의 드론센터에서 이륙해 가파도, 마라도, 비양도 등 3개 거점으로 배송을 실시한다.

여수 지역은 하화도, 제도, 송도 등이며 통영 지역은 비산도, 좌도, 만지도 등 10여개 이상 지역에 순차적으로 확대할 예정이다.

삼성전자 관계자는 "앞으로도 AI 시대를 선도하는 기업으로서 소비자의 편의와 권익 향상을 위한 새로운 기술과 서비스를 지속 발전시켜 나갈 것"이라고 말했다. /이혜민 수습기자 hyem@

KCC 공정거래 문화 만든다

KCC가 공정거래 자율준수에 대한 강력한 의지와 구체적인 계획을 대내외에 공표했다. KCC는 지난 15일 정재훈 대표를 포함한 40여명의 임원이 공정거래 자율준수를 서약하고 'KCC Compliance Program 2.0'(KCC 공정거래 자율준수 프로그램 2.0) 시행을 선언했다고 16일 밝혔다. KCC는 지난 2012년 처음 도입한 후 꾸준히 준법 경영을 실천해 온 후 올해 더욱 체계적이고 고도화된 'KCC Compliance Program 2.0'을 발표·시행하게 됐다. /김승호 기자

LS마린솔루션, 상반기 매출 500억 돌파

영업익 31억·순이익 38억 달성

해저 케이블 시공 전문기업인 LS마린솔루션이 올 상반기 역대급 실적을 달성했다. LS마린솔루션은 2024년 상반기 누적 매출 520억원, 영업이익 31억원, 순이익 38억원을 기록했다고 16일 밝혔다.

매출은 전년 동기 265억원에서 거의 두 배 증가한 수치이다. LS마린솔루션이 상반기 매출 500억원을 넘긴 것은 지난 2011년 629억원을 기록한 이후 13년 만이다. 영업이익과 순이익은 지난 1분

기 각각 28억원 적자, 19억원 적자에서 2분기에 59억원 흑자, 57억원 흑자로 전환했다.

LS마린솔루션 관계자는 "해상풍력 사업으로 처음 수행하는 '전남해상풍력 1단지' 프로젝트 공사가 올 2분기에 본격 진행되면서 매출이 급격히 증가했다"고 말했다.

전남해상풍력 1단지 사업은 SK E&S와 친환경 에너지 투자운용사 CIP가 전남 신안군에 건설하는 99MW급 사업이다.

/차현정 기자 hyeon@

포스코인터, 캐나다에 시장개척단 첫 파견

"중소 해외진출 동반자 될 것"

포스코인터내셔널은 지난 8~12일 친환경·ESG(환경·사회·지배구조)분야에서 경쟁력을 갖춘 중소·벤처기업 11곳으로 구성된 시장개척단이 캐나다를 방문해 해외 진출 활동을 벌였다고 16일 밝혔다.

'대·중소기업 동반 진출 지원사업' 일환으로 추진된 이번 프로그램에서 포스코인터내셔널은 시장개척단 참여 기업에 현지 바이어 46곳을 소개하고 70건

의 일대일 매칭 상담을 주선했다.

또 시장개척단 참여 기업 제품과 샘플을 테스트할 수 있도록 현지 바이어 사업장 방문을 지원했다.

참여 기업인 한국워터테크놀로지는 캐나다 토론토 서부 필 지역에 있는 하수처리장에서 하·폐수 침전물 감량화 기술을 선보였고, 블루센은 현지 정수장을 대상으로 수질 측정 기술을 시연하며 대량 구매 논의가 이뤄지는 등 성과가 있었다고 포스코인터내셔널은 전했다. /양성운 기자 ysw@