

적자 허덕이는 배터리업계... 투자·생산 등 효율성 높인다

국내 3社, 작년 4분기 적자 기록
운영 효율화 통해 돌파구 모색
“보수적인 기조로 방향성 조정”



LG에너지솔루션 미국 애리조나 공장 조감도

국내 배터리 3사(LG에너지솔루션·삼성SDI·SK온)가 지난해 4분기 나란히 적자를 기록했다. 여기에 트럼프 2기 행정부의 정책 변화 등 다양한 변수가 맞물리면서 업계는 사면초가에 놓인 상황이다. 불확실한 대외 환경 속에서 배터리 기업들은 올해도 투자비 감축과 생산라인 전환 등 운영 효율화에 집중할 전략이다.

8일 업계에 따르면 LG에너지솔루션은 지난해 4분기 매출 6조 4512억원, 영업손실 2255억원을 기록했다. 미국 인플레이션감축법(IRA)에 따라 회사에 지급된 보조금 3773억원을 제외하면 실제 영업손실은 6028억원에 달한다.

삼성SDI는 약 7년 만에 분기 적자를 기록했다. 지난해 4분기 매출은 3조 7545억원이며 영업손실은 2567억원으로 집계됐다. 보조금을 제외한 실제 영

업손실은 2816억원이다. SK온 역시 지난해 4분기 매출과 영업손실이 각각 6조 2666억원, 1조 1270억원을 기록하며 적자를 면치 못했다.

업계는 완성차 업체들의 전기차 배터리 수요 감소와 배터리 공급 가격하락이 겹쳐 수익성이 악화된 것으로 보고 있다. 업황 회복이 더딘 상황에서 트럼프 2기 행정부 출범에 따라 IRA의 보조금의 불확실성도 커지는 중이다. 이에 업계는 전략적 투자 조정을 통해 불확

실한 시장 환경에 대응하는 모습이다.

LG에너지솔루션은 올해 설비투자(CAPEX) 규모를 약 10조원으로 책정했으며 이는 전년 대비 약 3조원 가량 줄어든 수준이다. 전기차 캐즘(수요 정체기) 장기화로 수요 변동성이 커진 데다 북미 지역을 중심으로 유헤 라인 활용을 극대화하고 있는 점을 고려한 조치다. 다만 투자를 무조건 미루거나 줄이는 것은 아니고, 하반기 신규 가동에

정인 스텔란티스와 혼다 조인트벤처(J

V) 등은 고객 니즈에 맞춰 런칭할 수 있도록 준비할 예정이다.

삼성SDI 또한 올해 투자 계획에 보수적인 입장을 내비쳤다. 지난해 6조 6000억원을 설비투자로 집행했으나 올해는 전년 대비 투자 규모를 축소할 예정이다. 삼성SDI는 지난 1월 컴퍼런스 콜에서 “전방 수요가 불확실성이 있고 여러 업체들이 투자 계획을 조정하고 있는데 당사도 시장 상황을 고려해 투자 계획을 재점검하고 있다”며 “전반적으로 보수적인 기조에 투자 계획을 조정하고 있으며 올해 설비투자는 전년 대비 감소할 것”이라고 밝혔다.

SK온은 전년 7조 5000억원인 배터리 설비투자 규모를 올해 3조 5000억원 수준으로 절반 이상 줄인다. 포드와의 미국 합작 공장 가동도 1년 연기하기로 했다. 시장 상황 등을 고려해 최적의 시점을 재검토한다는 방침이다.

아울러 배터리사들은 트럼프 정부의 정책 피해를 막기 위해 캐나다에서 생산되는 이차전지를 유럽 소재 공장에 수출하는 방안을 모색하고 있다. 이는

미국이 캐나다산 제품에 25% 관세 부과를 할 경우 캐나다에 투자한 국내 기업들의 가격 경쟁력 약화를 피하기 위한 대책이다.

유럽이 전기차 산업에 대해 우호적인 입장을 내비치는 점도 국내 배터리사들이 대안 생산기지로 유럽을 고려하는 주요 요인 중 하나다. 지난 1월 30일부터 유럽에서는 자동차 산업 회생을 위한 논의가 진행되고 있다. 논의 중인 정책의 주요 내용은 ▲이산화탄소 배출금에 ▲EU 차원의 EV 구매 보조금 등이 포함돼 있다. 업계는 두 정책이 동시에 시행될 경우 유럽 EV 수요에 긍정적인 효과가 있을 것으로 기대하고 있다. 최종 정책은 오는 3월 5일에 공개될 예정이다.

업계 관계자는 “미국의 정책 불확실성이 커지는 가운데 유럽 시장의 움직임은 배터리 업계에 중요한 영향을 미칠 것”이라며 “전기차 인센티브 강화와 규제 완화가 추진된다면 기업들도 유럽 내 생산기지 확대를 보다 신중하게 검토할 수 있을 것”이라고 말했다.

/차현정 기자 hyeon@metroseoul.co.kr

항공업계, 화물부문이 실적 좌우... FSC '선도' LCC '추격'

(대형항공사)

(저비용항공사)

FSC, 특화전략 앞세워 급성장
LCC, 노선 확대 등 경쟁력 확보

국내 항공업계의 지난해 실적에서 대형항공사(FSC)와 저비용항공사(LCC) 간에 희비가 크게 엇갈리고 있다. 여행 수요 증가로 전체적인 매출은 증가했지만 고환율·고유가 기조의 영향으로 영업이익은 하락세였다. 다만 대한항공의 경우 여객·화물 분야 특화 전략을 앞세워 전년 대비 상승한 실적을 기록했다. 앞으로 항공업계간 화물 부문의 경쟁도 한층 치열해질 전망이다.

9일 업계에 따르면 대한항공은 지난해 여객과 화물 부문의 성장으로 연간 매출 16조원을 돌파하는 등 사상 최대 실적을 기록했다. 지난해 연간 매출은 16조 1166억원, 영업이익은 1조 9446억원이다. 이는 전년 대비 각각 10.6%, 22.5% 증가한 것이다. 매출액은 1969년 창립 이래 최대 수준이다. 연간 당기순이익은 전년(9168억원)보다 36.8%나 증

가한 1조 2542억원을 기록했다. 이같은 성장 배경에는 국제선 중심의 장거리 노선 공급 확대와 항공화물 운임이 증가한 덕분이다. 지난해 대한항공 국제선 승객은 1769만 4010명으로 전년보다 26.5% 증가했으며, 국제선 화물 운송량도 160만 4858톤으로 9.5% 늘었다.

반면 LCC 업계는 해외 단거리 노선 경쟁 심화와, 고환율, 유가 상승 등으로 실적에 비상이 걸렸다. 특히 FSC에 비해 항공 화물 부문의 경쟁력이 약하다는 점도 실적 악화의 원인으로 지목되고 있다.

제주항공은 10일 지난해 실적을 공개할 예정이다. 업계에서는 제주항공이 지난해 매출 1조 8000억원으로 전년 대비 11%가량 증가할 것으로 전망했다. 다만 영업이익은 1370억원으로 15.3% 감소할 것으로 예상했다. 티웨이항공도 지난해 매출은 1조 5300억원으로 13%가량 증가할 것으로 보이지만 영업이익은 63% 감소한 510억원을 기록할 것

로 보인다.

LCC업계는 수익성 강화의 돌파구로 항공 화물 사업을 주목하고 경쟁력 확보에 속도를 높이고 있다. 이는 중국 전자상거래 수요와 홍해 사태에 따른 해상운임 상승 영향이다.

이스타항공은 지난달 15일 인천-방콕 노선으로 화물 운송을 시작했다. 이커머스 상품과 전자제품, 자동차 부품, 의류, 과일 등을 주로 수송하며 내달부터 도쿄와 오사카, 타이베이, 상하이, 정저우 노선 등으로 화물 노선을 확대한다는 방침이다.

티웨이항공은 장거리용 대형여객기를 도입함에 따라 승객과 화물을 동시에 운송하는 벨리 카고 스페이스를 활용해 화물을 운송하고 있다. 벨리 카고 스페이스는 대형여객기 하부의 잉여공간을 말하며 티웨이항공은 이 공간을 화물로 채워실적을 올리고 있다.

에어프리미아는 지난해 2만 3425톤의 순화물량을 기록했다. 이는 전년(1만

8739t)보다 약 20% 증가한 숫자다. 에어프리미아는 지난 2021년 순화물 35톤에서 2022년 6356톤, 2023년 1만 8739톤으로 화물사업 물량을 늘려왔다.

항공화물 운송량은 꾸준한 증가세에 있다. 국토교통부 항공정보포털시스템 에어포탈에 따르면 지난해 국제선 누적 항공화물 운송량은 총 419만톤으로 2023년 374만톤과 비교해 12% 증가했다. LCC업체들의 운송량은 지난 2020년 1만 8668톤에서 지난해 12만 7342톤을 기록했다.

항공업계 관계자는 “LCC의 경우 매출처가 여객 수요가 아니면 많지 않기에 사업 다각화가 필요한 상황”이라며 “중국 등 해외 이커머스 상품 수요가 늘어나는 만큼 화물 운송 사업에 본격적으로 뛰어들고 있다”고 말했다. 이어 “앞으로 다양한 분야에서 사업 다각화를 통해 항공사별로 먹거리를 찾고 있는 것으로 보인다”고 덧붙였다.

/양성운 기자 ysw@

삼성전자 '비스포크 AI 무풍콤보' 에어컨 신제품 출시

무풍에 쾌적 제습 기능 적용

삼성전자가 2025년형 에어컨 신제품 '비스포크 인공지능(AI) 무풍콤보 갤러리(사진)'를 출시했다고 9일 밝혔다. 이 에어컨은 무풍 기능과 함께 습도 센싱·제어 시스템을 탑재해 쾌적함과 에너지 효율을 동시에 높이는 쾌적 제습 기능을 적용했다.



공간의 온·습도를 맞춤 제어해 피부와 호흡기가 건조해지지 않는 40~60% 정도로 건강 습도를 유지할 수 있다.

기존 에어컨은 열교환기 전체를 냉각하는 방식을 사용했다. 냉방 설정 온도가 낮으면 제습 시 실내 온도가 더 추워지고, 설정 온도가 높으면 제습 기능이 떨어졌다. 이를 보완하기 위해 공간의 습도에 맞춰 냉매를 조절하는 기술을 적용했다. 열교환기를 필요한 만큼만 냉각해 실내 온도를 균일하게 유지할 수 있다. 에너지 사용량도 기존 대비 30% 절감했다.

또 한층 업그레이드된 AI 음성비서 '비스비(Bixby)'와 편의성과 에너지 효율을 높이는 AI 기능도 탑재했다. 빅스비를 통해 리모컨 없이도 자연스러운 말로 ▲다중 명령 수행 ▲예약 설정 ▲에러 진단과 서비스 연결 ▲스마트싱스로 연결된 기기 제어 등을 할 수 있다.

사용자의 생활 패턴과 사용 시간, 날씨와 냉방 공간의 면적까지 분석해 최적의 냉방과 공기 청정 기능도 포함됐다. 실내의 온도와 공기질을 파악해 하이패스 서큘 냉방 모드와 무풍 모드를 선택한다.

/구남영 기자

LG “‘그램 프로 AI 스페이스’ 놀러오세요”

내달 30일까지 팝업 스토어 운영
2025년형 그램 프로 신제품 체험

LG전자가 다음달 30일까지 서울 영등포구 ‘그라운드220’에서 2025년형 LG 그램 프로 신제품을 체험할 수 있는 ‘그램 프로 AI 스페이스’ 팝업스토어를 운영한다고 9일 밝혔다.

팝업스토어 메인 프로그램은 신제품의 AI 기능을 체험할 수 있는 방탈출 게임이다. 방문객들은 게임에서 신형 그램 프로 주요 기능인 AI 타임트래블, AI 요약, AI 챗봇 등을 활용해 다양한 미

션을 해결하며 제품을 보다 몰입감 있게 경험한다. 그라운드 220 네이버 예약을 통해 사전예약이 가능하며, 예약인원 미달 시 현장 접수도 받는다.

방탈출 공간 바깥에는 신제품을 체험할 수 있는 체험존이 마련됐다.

방문객들은 인텔의 차세대 고성능 중앙처리장치(CPU)와 엔비디아 지포스 RTX 4050 그래픽카드를 탑재한 초경량 AI 노트북으로 영상 편집 작업이나 고사양 게임을 직접 실행해 볼 수 있다.

이 밖에도 방문 인증 이벤트를 통해



방문객이 팝업스토어를 둘러보며 2025년형 LG 그램 프로를 체험하고 있는 모습. /LG전자

신제품 15% 할인 쿠폰, 커피 쿠폰, 굿즈 등을 제공하며, 행사 종료 후 사회관계망서비스(SNS) 우수 리뷰자들

선정해 그램 프로 신제품을 증정할 예정이다.

/구남영 기자 koogija_tea@