

# 부품업계, 지난해 사상 최대 매출... 고부가 신사업 '탄력'

첨단산업 회복세... 업계 전반 활력  
美·中 관세전쟁 반사이익 기대도  
로봇 등 미래성장 동력 확보 나서

최근 글로벌 경기 침체와 미국 트럼프 행정부의 관세 리스크가 겹치며 산업 전반이 위축되고 있는 가운데 국내 정보기술(IT)부품업계는 반색하고 있다. 그간 국내 부품사들은 전기차와 스마트폰 시장의 불황 등으로 실적 부진을 면치 못했다. 하지만 최근 스마트폰 시장이 회복되고 있는 데다 휴머노이드(인간형 로봇)와 자율주행 시장까지 부상하면서 수혜를 입고 있다. 부품사들의 주력 제품인 카메라 모듈 등이 이들 시장의 핵심 부품으로 꼽히고 있어서다. 부품업계는 고부가가치 제품 등에 주력해 미래성장 동력을 확보한다는 전략이다.

11일 시장조사업체 옴디아에 따르면 올해 전세계 스마트폰 출하량은 12억 2300만대로 예상된다. 전년(11억4100



장덕현 삼성전기 사장이 지난달 8일(현지시간) 'CES 2025' 현장에서 'Mi-RAE' 신사업을 주제로 기자회견을 진행하고 있다. /뉴시스

만대) 대비 7.1% 증가한 수준이다. 지난해부터 스마트폰 시장은 회복세였다. 지난4분기 전세계 스마트폰 출하량은 3억2840만대로 전분기 대비 6% 증가했다.

국내 부품사들은 지난해 사상 최대 매출을 경신했다. 그간 삼성전기는 삼성전자 갤럭시, LG이노텍과 LG디스

플레이는 애플 아이폰에 들어가는 부품 사업에 올인해왔다. 이에 고성능 카메라 모듈 등 고부가 제품 공급이 늘면서 실적을 끌어올렸다. 특히 올해는 삼성전자와 애플이 각각 갤럭시A 시리즈, 아이폰SE4 등 중저가 모델을 연이어 출시할 것으로 알려지면서 실적 개선을 이어갈 것으로 보인다. LG이노텍은 아

이폰 SE4용 전면 및 후면 카메라 모듈을 공급하고 LG디스플레이가 아이폰 SE 4용 OLED 패널을 공급한다.

트럼프 정부의 관세 부과 정책도 호재다. 트럼프 대통령의 중국 관세 부과 정책은 곧 애플의 중국산 부품 탑재 감소로 이어져 반사이익을 얻을 수 있을 것이라 기대다.

특히 가장 주목할 만한 점은 휴머노이드와 자율주행 시장이 확장되고 있다는 점이다. 산업계의 미래성장 동력으로 꼽히는 이들 시장이 확장되면서 부품사들이 수익성을 끌어올리고 있기 때문이다. 국내 부품사들의 주력 제품인 카메라 모듈 등이 휴머노이드와 자율주행차의 핵심 부품이다.

실제 삼성전기는 2024년 매출 10조 2941억원, 영업이익 7350억원을 기록하며 창사 이래 처음으로 연간 매출 10조원을 돌파했다. LG이노텍의 전장부품사업은 지난해 연간 매출이 전년 대비 2% 감소했지만, 수주잔고는 27% 증가한 13조 6000억원으로 전년보다 27% 증가했다.

국내 부품사들은 이에 힘입어 고부가가치 제품 중심으로 한 기술 패권 경쟁에 본격 뛰어든다.

삼성전기는 'Mi-RAE'를 신사업 분야로 꼽고 로봇, AI등 산업에 주력한다. 구체적으로 AI 반도체 기반인 FC-BGA(플립칩-볼그리드어레이) 시장 공략에 박차를 가한다는 계획이다. FC-BGA는 전선 없이 AI 반도체 칩을 메인보드 기판에 촘촘하게 연결할 수 있는 차세대 기판이다. 또 휴머노이드 로봇에 필요한 MLCC, 카메라 모듈 등을 개발해 공급한다는 방침이다.

애플 관련 매출이 70% 이상 차지하는 LG이노텍도 자동차, 로봇, 반도체 등 신사업에 공략에 속도를 높인다. LG이노텍의 카메라 모듈은 엔비디아의 AI 기술이 적용된 휴머노이드 로봇 14개 중 절반 이상에 탑재될 것으로 알려졌다.

또 글로벌 빅테크 기업에 공급할 FC-BGA 양산을 시작하는 등 AI 반도체 기판 시장 공략에도 집중한다.

/구남영 기자 koogija\_tea@metroseoul.co.kr

# 한화에어로, 'K-방산' 열풍 주도... 매출·영업익 신기록

김동관 부회장 중심 사업구조 재편  
'글로벌 톱티어' 기업 발판 마련

김동관 한화그룹 대표이사 부회장이 이끄는 한화에어로스페이스가 지난해 K-방산 열풍을 주도하며 사상 최대 실적을 달성했다. 특히 도널드 트럼프 미국 대통령 최대 수혜주로 꼽히는 한화오션 지분을 추가로 인수하며 매출 20조원대의 '글로벌 톱티어' 방산·조선해양 기업으로 도약을 위한 발판을 마련했다.

11일 금융감독원 전자공시 시스템에 따르면 한화에어로스페이스는 지난해 매출 11조2462억원, 영업이익 1조7247억원을 기록했다. 지난해 매출과 영업이익은 전년 대비 각각 43%, 190% 증가해 2년 연속 최대 실적을 갈아치웠다. 특히 지난해 처음으로 연간 기준 수



김동관 한화그룹 부회장이 지난 2023년 6월 7일 한화오션 거제사업장에 방문해 직원들과 인사를 나누고 있다. /한화그룹

출이 내수를 넘어서며 본격적인 글로벌 기업으로 성장했다는 평가다.

작년 4분기 기준으로는 매출이 전년 동기 대비 56% 늘어난 4조8311억원, 영

업이익은 222% 증가한 8925억원을 기록했다. 주력 무기 체계인 K9 자주포, 120mm 자주 박격포 비격 등 수출과 국내 납품 물량 증가가 돋보였다.

특히 한화 방산 중간 계열사인 한화 에어로스페이스는 한화오션에 대한 지배력을 한층 강화했다. 한화임팩트파트너스(5.0%)와 한화에너지(2.3%)가 보유한 한화오션 지분 7.3%를 주당 5만 8100원(2월 10일 종가 기준), 약 1조 3000억원에 매입하기로 의결했다. 이번 매입으로 연결 기준 한화오션 보유 지분율은 34.7%에서 42.0%로 늘어난다.

한화그룹 3형제가 지분을 나눠 가진 한화에너지의 한화오션 지분이 한화에어로스페이스로 일원화되면 김 부회장의 지배력은 더욱 강화될 전망이다. 한화에어로스페이스가 한화 지분을 추가 인수하면서 방산 및 조선해양 사업 글로벌 사업 시너지 제고와 글로벌 수출 확대를 통한 기업가치 상승이 기대되고 있다. /양성운 기자 ysw@

# 삼성전자 냉장고 영 소비자 신뢰도 1위

삼성전자는 글로벌 시사 주간지인 뉴스위크가 최근 발표한 '2025년 영국서 가장 신뢰받는 브랜드'에서 냉장고 부문 1위로 선정됐다고 11일 밝혔다.

뉴스위크는 시장조사기관 브랜드스파크와 함께 영국 소비자 1만7000여명을 대상으로 심층 설문조사를 진행해 주요 소매 부문별 신뢰받는 브랜드를 꼽았다.

뉴스위크는 선정 결과에 대해 해당 순위가 100% 실제 구매자의 투표를 통해 선정됐으며 브랜드 신뢰도는 품질은 물론 기업의 윤리적 가치와 합리적 가격, 고객 서비스 등이 종합적으로 반영됐다고 설명했다.

또 삼성전자의 '비스포크 AI 패밀리 허브' 냉장고는 영국 가전 전문 매체인 굿하우스키퍼가 최근 발표한 '최고의 냉장고'에서 최고점을 획득했다. 굿하우스키퍼는 비스포크 AI 패밀리 허브에 대해 "이보다 더 발전된 냉장고는 없다"고 극찬하며 100점 만점에 90점을 부여했다.

삼성전자 냉장고는 지난 12월 영국 왕실로부터 '로열 워런트' 인증을 받기도 했다. 로열 워런트는 5년 이상 왕실에 제품과 서비스를 공급한 업체를 평가해 부여하는 영국 왕실의 공식 인증이다.

삼성전자는 2015년부터 영국 왕실의 냉장고 공급업체로 선정돼 세탁기, 식기세척기, 에어컨 등 다양한 제품을 공급하고 있다.

삼성전자는 올해 '비스포크 AI 패밀리 허브', '비스포크 AI 하이브리드' 냉장고 등 AI 기능을 탑재한 냉장고 라인업을 통해 제품 신뢰도를 높여갈 예정이다.

한편, 삼성전자 TV와 TV 사운드바 역시 뉴스위크가 발표한 '2025년 영국서 가장 신뢰받는 브랜드' 각각의 부문에서 1위에 올랐다. /구남영 기자

# 금호석화 "3개년 주주환원율 40% 목표"

기업가치 제고 중장기 로드맵 공개

금호석유화학(대표 백종훈·사진)이 주주환원정책을 강화하며 기업가치 제고를 위한 중장기 로드맵을 공개했다.

금호석유화학은 새로운 주주환원정책과 향후 성장 전략 등의 내용을 담은 금호석유화학 기업가치 제고 계획을 발표했다. 목표는 크게 3가지로 ▲2030년까지 매출 성장률 6% ▲2030년까지 ROE(자기자본이익률) 10% ▲향후 3개년 주주환원율 최대 40%로 각각 구분된다.

우선 주주환원율 관련, 회사는 약 3년 전인 지난 2021년 발표했던 별도 당기순이익 기준 5~10% 수준의 자기주식 매입 및 소각 비율을 올해부터 10~15% 수준으로 5%p 상향한다. 또한 업



황 둔화에도 20~25%의 배당 성향을 유지한다.

지난 해 발표한 기보유자기주식의 50%를 3년간 단계적 소각하는 주주가치제고정책 역시 진행 중으로, 지난 해 3월 1차로 87.5만주를 소각 완료했으며 올해와 내년에 각각 2차와 3차 소각을 계획 중이다.

회사는 ▲친환경 자동차출루선 강화 ▲바이오·지속가능 소재 확대 ▲고부가 스페셜티 제품 전환 가속화를 회사의 3대 성장전략으로 설정해 2030년까지 매출 성장률 목표를 달성하는 것을 비롯해 주주환원정책의 지속적인 확대에 연결되는 청사진을 계획하고 있다.

/차현정 기자 hyeon@

# SK네트웍, 수익구조 개선... 영업이익 60% ↑

지난해 매출 1.8조, 영업이익 367억

SK네트웍스가 사업 포트폴리오 조정 및 수익성 강화를 통해 지난해 높은 호실적을 기록했다.

SK네트웍스는 2024년 4분기 매출 1조 8489억원, 영업이익 367억원을 달성했다고 11일 밝혔다. 전년 동기 대비 매출은 8.8% 감소한 반면 영업이익은 60.5% 증가했다.

신규 현대전화 단말기 출시 시기 조정으로 매출은 다소 하락했으나 수익성 향상 성과가 나타난 것으로 분석된다.

이에 따른 연간 누적 실적은 매출 7조 6573억원, 영업이익 1139억원을 기록한 것으로 집계됐다. 한 해 동안 사업 포트폴리오 조정을 순조롭게 진행하는 동시

에 보유 사업 전반의 수익력 향상에 성공해 매출과 영업이익이 각각 2.7%, 41.4% 증가하며 개선됐다. 연간으로 보면 사업 포트폴리오 조정을 통해 건전한 재무구조를 확보하고 보유 사업 혁신의 기반을 닦은 한 해였다고 회사 측은 설명했다.

올해 SK네트웍스는 탄탄한 기초 체력을 바탕으로 위기에 강한 비즈니스 모델을 구축하는 동시에, 보유 사업에 AI 접목을 통한 혁신과 수익성 강화를 추진할 계획이다.

이호정 SK네트웍스 대표이사는 "사업별 AI와 연계된 성장방향을 구체화하고, 어떤 기업보다 오피레이션이 강한 기업의 모습을 구축해 지속가능한 미래를 열어가겠다"고 강조했다.

/차현정 기자