# '사업·제조 분리' 책임경영 강화 LX하우시스, 생존 해법 찾는다

**작년 매출 늘었지만 수익 뒷걸음**
**건자재 수출 부진에 몸집도 축소**
**車소재·필름 사업은 수출로 선방**

**노진서·한주우 각자대표 체제 출범**
**B2C·현지화로 내외시장 공략 강화**

노진서 사장

한주우 부사장

LX하우시스가 사업 전반과 제조 부문을 따로 관장하는 각자대표 체제를 본격 가동하면서 올해 '보릿고개'를 어떻게 극복해나갈지 관심이다. 특히 본업인 건축자재 부문이 내수·수출 모두 돌파구 모색이 필요한 상황에서 지난 26일 주총과 이사회에서 새로 선임한 노진서 대표이사 사장, 한주우 대표이사 부사장의 역할에 이목이 쏠린다.

30일 LX하우시스와 금융감독원 전자공시에 따르면 지난해 실적은 매출 3조5720억원, 영업이익 975억원, 당기순이익 443억원을 각각 기록했다. 매출액은 직전년도의 3조5258억원보다 소폭 늘었지만 영업이익은 2023년의 1098억원보다 하락했다. 특히 창호, 바닥재 등 건축자재 사업에서 전환점 마련이 절실한 상황이다. 건축자재 매출은 2조6471억(2022년)→2조5681억(2023년)→2조5336억원으로 점점 줄고 있다. 지난해 기준 건축자재 매출은 전체의 70.9%로 절대적이다. 건축자재 사업의 경우 수출이 최근 3년간 7205억→6252억→6051억원으로 점점 감소하면서 몸집도 줄고 있다. 같은 기간 내수가 1조9265억원(2022년)에서 1조9285억원(2024년)으로 그나마 버텼다.

이런 상황에서 데코시트, 자동차부품 등 자동차 소재·산업용 필름 사업은 수출을 중심으로 증가했다. 2022년 당시 9647억원이던 관련 사업 매출이 지난해 1조375억원까지 늘면서다. 이 기간 수출이 4979억원에서 5888억원으로 증가해 효자 역할을 톡톡히 했다.

LX하우시스는 올해를 국내외 경영환경의 불확실성이 가중되는 복합위기로 판단하고 있다. 올 한해 수익성 확보에 주력하면서 위기 대응 경영을 최우선적으로 추진해나간다는 전략이다. 이를 위해 국내 B2C시장 공략 강화, 해외시장 매출 확대를 2025년 가장 중요한 목표로 설정했다.

노진서 사장은 사업 전반을, 한주우 부사장은 제조 부문을 각각 총괄할 수 있도록 2인 체제로 사령탑을 새로 꾸린 것도 이런 포석을 염두에둔 결정이다. 노 사장은 ㈜LG 기획팀장을 거쳐 LG전자에선 로봇사업센터장, 이후 LX홀딩스에선 CSO(최고전략책임자)와 대표이사를 각각 역임한 경영전략통이다.

한 부사장은 78년 LG전자에 입사해 COO 창원생산그룹장·구매센터장을 거쳐 글로벌생산부문장을 역임했다. 2021년부터는 LX하우시스에서 최고생산책임자(CPO)를 맡아왔다. 나이는 58년생인 한 부사장이 68년생인 노사장보다 열살 많다. 두 대표에게 경영과 제조를 각각 맡도록 해 내실과 성장의 두마리 토끼를 잡겠다는 복안인 셈이다.

LX하우시스는 창호, 건축용단열재, 인조대리석, 바닥재, 벽지, 주방가구 등 주력 제품들을 중심으로 시장 지배력을 확대해 나간다는 계획이다.

회사 관계자는 "지난해 상반기 출시 이후 단숨에 베스트셀러 창호로 등극한 'LX Z:IN 창호 뷰프레임'을 중심으로 국내 창호시장 점유율 확대에 더욱 박차를 가할 계획"이라며 "대형 토탈 인테리어 전시장인 'LX하우시스 지인스퀘어'를 비롯한 유통채널 다각화도 적극 추진할 것"이라고 전했다. 내수 침체를 대체하기위해 해외시장 공략도 더욱 강화한다. ▲제품개발·생산·영업 전 기능 현지화 ▲현지 시장 트렌드를 반영한 신제품 출시 등을 통해서다.

인조대리석, 산업용필름, 바닥재 등 글로벌 경쟁력을 갖춘 뛰어난 제품들로 북미와 유럽을, 차별화한 디자인과 성능을 갖춘 산업용 필름으로 유럽, 그리고 럭셔리비닐타일(LVT) 바닥재로 북미시장의 문을 추가로 두드린다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

# 금호석유화학, 고부가 주력 강화로 미래 대응

**전기차 타이어용 SSBR 수요 선점**
**이차전지 도전재 CNT 새 성장동력**
**BPA·MDI·에폭시 등 주력 경쟁력↑**

금호석유화학 울산고무공장. /금호석유화학

미증유의 대 전환기를 맞이하고 있는 글로벌 석유화학 시장에서 금호석유화학그룹이 주력 사업영역의 근간을 지켜 미래 불확실성에 대비하고 있다.

금호석유화학그룹은 올해 심화되는 업계의 트렌드를 분석해 미래 수요를 선제적으로 파악하고 수익으로 연결할 수 있는 최적의 포트폴리오를 수립하는데 역량을 집중하겠다고 30일 밝혔다.

우선 전기자동차 타이어 시장의 급성장과 맞물린 고(高)기능성 합성고무 제품인 스티렌부타디엔고무(SSBR)의 고객 접점 확대에 집중한다는 방침이다. SSBR은 타이어 기술의 한계로 인식되는 내구성, 마모, 연비 요소들의 모순적 관계를 극복할 수 있는 특성을 가졌다. 본격적인 전기자동차 전환기를 맞아 차체의 배터리 무게가 증가하고 전기 동력 특성상 차량의 급격한 기동 및 정지가 늘어나는 등 타이어의 내구성 및 마모 이슈가 대두되며 업계 뿐 아니라 전기차를 운행하는 일반 소비자에게도 SSBR의 인지도가 빠르게 증가하고 있는 추세다. 금호석유화학은 전기차용 타이어에 특화된 SSBR 기술력으로 시장을 선점한다는 계획이다.

금호석유화학의 탄소나노튜브(CNT) 역시 이차전지 소재로 존재감을 드러내고 있다. 사업 초기 합성고무 및 합성수지 등 주력 제품의 강도를 높이는 복합 소재로 사용되었으나 새롭게 이차전지 시장이 급성장하며 CNT소재 역시 양극재와 음극재의 도전재 원료로 각광받는 등 새로운 포지셔닝이 이루어지고 있다. 금호피앤비화학은 BPA, 에폭시 등 주력 사업 전반에 걸쳐 업계 내의 파트너십 강화에 나선다. OCI와 에폭시 수지 원료인 ECH 사업을 위해 지난 2021년 설립한 합작사 'OCIKumho'는 말레이시아의 산업단지 내에 연말을 목표로 설비를 구축하고 있다.

지난해 폴리우레탄 원료 MDI의 20만톤 증설을 완료해 생산능력 61만톤 체제를 완성한 금호미쓰이화학은 친환경 및 저탄소 MDI 제품의 개발은 물론 각종 환경 인증에 적극적으로 대응하며 경쟁력을 제고하고 있다.

/차현정 기자 hyeon@

# '대-중소 상생형' 스마트공장 사업 확대

**중기중앙회·삼성, 200곳 고도화 지원**

중소기업중앙회가 '대·중소상생형 삼성 스마트공장' 참여기업을 모집한다.

30일 중기중앙회에 따르면 중소벤처기업부, 삼성전자와 함께 2018년부터 7년간 약 1200억원 규모로 총 2367개사의 스마트공장 구축을 지원하며 대·중소기업 동반성장 모델로 정착하며 중소·중견기업의 혁신 기반을 마련해왔다.

31일부터 접수를 받는 올해 사업은 ▲상생형(고도화) 스마트공장 ▲지자체 연계(기초) 스마트공장 지원 등으로 진행되며 총 213억원 규모로 200여개 스마트공장 구축·고도화를 지원할 예정이다.

'상생형(고도화) 스마트공장'은 실시간 공장제어 및 설비제어·프로세스 자동화 등이 가능한 '고도화' 수준 구축을 대상으로 총 80개사, 기업당 최대 1억5000만원을 지원한다.

작년부터 추진한 '지자체 연계(기초) 스마트공장' 지원 사업은 '기초' 수준의 스마트공장 구축이 절실한 중소기업을 위해 올해 규모와 예산을 확대했다. 이를 통해 10개 지자체와 협업해 총 105개사, 최대 6000만원 또는 8000만원을 지원한다.

지난해 참여한 충청북도, 전라남도, 광주광역시, 경상남도, 부산광역시, 전라북도를 포함해 올해 추가로 강원도, 대구광역시, 경상북도·구미시, 포항시까지 총 10개 지자체가 동참한다.

'대·중소 상생형(삼성) 스마트공장 지원사업'에는 삼성과 거래관계가 없는 중소·중견기업도 참여할 수 있다.

참여기업에게는 ▲삼성전자 현직 전문가(170명)의 제조현장 혁신활동 멘토링(3인 1조, 6~10주 업체 상주근무) ▲판로개척을 위한 스마트비즈엑스포 참가 ▲삼성 교육 인프라 활용한 전문가 양성 프로그램 ▲스마트365센터를 통한 사후 유지관리 등의 차별화 프로그램을 지원받을 수 있다.

김기문 중기중앙회장은 "중기중앙회에서도 기존 사업과 더불어 지자체 협업사업 확대 등을 통해 중소기업의 지속성장 기반을 마련하고 스마트공장 사각지대가 최소화될 수 있도록 노력해나가겠다"고 밝혔다.

/김승호 기자

# 장애인기업 17만개… 고용·매출 동반 성장

**중기부 '장애인기업 실태 조사'**
**전년 대비 기업수 5.9% 증가**

장애인이 소유하거나 경영하는 장애인기업이 17만여개로 여기에 종사하는 장애인은 18만여명이었다. 1개사에 1명을 약간 넘는 수준으로 소상공인이나 5인 미만 기업들이 대다수였다.

중소벤처기업부는 30일 '2023년 기준 장애인기업 실태조사' 결과를 발표했다. 본 조사는 장애인기업촉진법 제7조(실태조사)에 따라 장애인 정책을 효율적으로 수립, 시행하기 위해 실시했다.

2023년 기준 장애인기업 수는 17만4344개사로 집계됐다. 이는 전년 대비 5.9% 증가한 수치다. 전체 종사자 수는 57만 8280명, 총매출액은 69조 7000억으로 조사됐다.

장애인기업의 일반적 특성을 살펴보면, 연도별 전체 기업수는 증가세를 보이고 있으며, 기업규모별로는 소상공인이 16만 569개사, 중소기업은1만 3775개사로 나타났다.

업종별 기업체 수는 도·소매업이 5만 1696개사로 가장 많은 비중을 차지했다. 이어 제조업 2만 7021개사 , 숙박·음식점업 2만 6495개사 순이다.

다음으로 기업의 경영실적을 살펴보면, 전체 종사자 수는 57만 8280명으로 이 중 장애인 종사자 수는 18만 3861명으로 전체 종사자의 31.8%를 차지했다.

장애인기업의 매출총액은 69조 6601억원, 영업이익은 6조 5326억원으로 조사됐다.

/최빛나 기자 vitna@

# 대동기어, 현대車 출신 서종환 대표 영입

**"국내외 입지 넓혀 지속 성장 이끌 것"**

대동그룹 계열 대동기어가 전동 파워트레인 사업을 위해 현대자동차 출신의 글로벌 사업 전문가인 서종환 대표(사진)를 영입했다.

30일 대동그룹에 따르면 67년생인 서종환 신임 대표는 중앙대학교 경영학과 졸업 후 1993년 당시 현대차에 입사, 지난 2023년까지 30년간 영국 판매법인, 아중아사업부(아시아·중동·아프리카), 미국 판매법인 영업 총괄을 거쳐 해외영업본부 글로벌채널기획팀장, 글로벌사업관리본부 글로벌채널전략실장 등을 두루 거쳤다.

이를 통해 현대차의 글로벌 거버넌스를 강화하고, 디지털 채널을 선도하며 해외 판매망을 확장하는 등 시장 경쟁력 증대에 중요한 역할을 했다. 또한 고객 경험 개선, 딜러망 강화와 함께 여러 글로벌 컨설팅 프로젝트를 통해 네트워킹 능력도 입증했다.

대동기어는 글로벌 자동차 시장에서 다양한 경험을 쌓은 서 대표를 통해 해외사업 강화에 본격 나설 계획이다.

서 대표는 "파워트레인 부분의 핵심 역량을 키워 나가면서 신뢰받을 수 있는 품질과 가치 제공에 힘쓰는 한편 더 많은 고객사, 더 넓은 사업군으로의 확장을 통해 국내외 입지를 넓혀 회사의 지속가능한 성장을 이끌어 나가겠다"고 포부를 밝혔다.

/김승호 기자