

스마트안경 시장 급성장… 삼성·애플 등 시장선점 움직임

글로벌 빅테크, 차세대 플랫폼 주목
M&A·기술협력 등 제품 개발 속도
“올해 ‘XR 대중화’ 원년 가능성”

글로벌 스마트 안경 시장이 급속도로 성장하는 가운데, 메타의 선제적 시장 진입에 이어 애플이 새로운 전략으로 ‘승부수’를 던지며 경쟁이 가열되고 있다.

15일 시장조사기관마켓앤마켓에 따르면, 전 세계 스마트 안경 시장은 2024년 8억7880만 달러에서 연평균 29.4% 성장해 2030년에는 41억2930만달러(약 5조8000억원)에 이를 것으로 전망된다. 인공지능(AI), 증강현실(AR), 사물인터넷(IoT) 기술의 결합이 가속화되면서 웨어러블 컴퓨팅 기기의 중심이 안경으로 이동하고 있는 셈이다.

스마트 안경 업계에서 가장 앞서 있는 것은 ‘메타’다. 메타는 안경 브랜드 ‘레이벤’과 손잡고 2023년 10월 ‘레이벤 메타 스마트 글라스’를 출시하며 AR



삼성전자와 구글이 공동 개발 중인 ‘프로젝트 무한’

/삼성전자

안경의 대중화에 시동을 걸었다. 이 제품은 출시 이후 2024년까지 200만 대 이상 판매되며, 스마트 안경 전체 출하량을 전년 대비 210%나 끌어올리는 데 기여했다. 시장조사업체 카운터포인트리서치는 “이 같은 강력한 수요에 힘입어 지난해 메타의 스마트 안경 시장 점유율은 약 60%에 달했다”고 밝혔다.

메타는 여기에 그치지 않고 제품군을

확장하고 있다. 지난해 9월에는 AR 스마트 안경 ‘오라이언’을 공개했고, 현재는 코드명 ‘하이퍼노바’로 불리는 고급형 스마트 안경을 개발 중이다. 하이퍼노바는 오른쪽 눈 앞에 정보를 표시하는 디스플레이를 탑재하고, 손목에 착용하는 ‘신경 밴드’를 통해 손 제스처로 기기를 제어할 수 있는 것이 특징이다. 가격은 약 1400달러(약 205만원)로 예



팀 쿡 애플 CEO(왼쪽)이 애플 비전 프로를 착용한 방문객과 셀카를 찍기 위해 포즈를 취하고 있다.

/애플

상된다.

이러한 흐름 속에 애플도 조용히 반격을 준비 중이다. 지난해 2월 출시된 혼합현실(MR) 헤드셋 ‘비전 프로’는 700g의 무게와 499만 원이라는 고가의 가격으로 기대에 못 미치는 성과를 냈다. 이에 애플은 현재 가볍고 저렴한 ‘보급형 AR 안경’과 맥(Mac)과 연동 가능한 ‘고급형’ 모델을 동시에 개발 중이다. 하드

웨어보다는 생태계 연결성과 실사용 경험 개선에 초점을 맞춘 전략이다.

삼성전자와 구글도 움직이고 있다. 양사는 XR 전용 운영체제인 ‘안드로이드 XR’을 기반으로 한 헤드셋 ‘프로젝트 무한’을 공동 개발 중이다. 향후 스마트안경 형태의 기기 출시도 계획하고 있다. 해당 제품은 지난 1월 CES 체험존에 공개되며 이목을 끌며 XR 생태계를 겨냥한 ‘안드로이드판 비전 프로’로 불리기도 한다.

구글은 최근 시선 추적 기술을 보유한 스타트업 ‘에드호크 마이크로시스템’ 인수도 추진 중이다.

업계 관계자는 “이제 스마트안경은 단순 웨어러블을 넘어, 인공지능·클라우드·운영체제가 융합된 차세대 플랫폼의 주된 전장”이라며 “메타가 선점한 시장에 애플, 삼성, 구글 등이 본격 진입하며 2025년은 ‘XR 대중화 원년’이 될 가능성이 높다”고 말했다.

/이혜민 기자 hyem@metroseoul.co.kr

LG, ‘휘센 쿨’ 출시… AI 에어컨 시장 정조준

맞춤형 냉방 ‘AI 바람’ 기능 탑재
창호형·이동식 등 라인업 확대

LG전자가 인공지능(AI) 기능을 탑재한 스탠드형 에어컨 ‘휘센 쿨’을 출시하고, AI 에어컨 시장 확대에 속도를 낸다.

15일 LG전자에 따르면, LG전자의 올 1분기 스탠드형 에어컨 판매량은 지난해보다 약 60% 증가했으며, AI를 탑재한 스탠드 에어컨 ‘타워’, ‘뷰’는 판매량이 2배 늘었다.

이러한 호조에 출시한 휘센 쿨은 사용자의 생활 환경과 사용 습관을 학습해 맞춤형 냉방을 제공하는 ‘AI 바람’ 기능과 사용 후 내부 습기를 자동 건조해 위생을 유지하는 ‘AI 건조’ 기능을 탑재했다.

절전 기능도 강화됐다. LG 씽큐 앱의 ‘절전 플레너’ 기능을 이용해 하루 사용 시간과 전력 사용량을 설정하면 목표 초과 시 알람을 받을 수 있어 전기



‘휘센 쿨’

/LG전자

료 절감에 도움이 된다.

휘센 쿨은 정기 방문 관리가 포함된 구독형 서비스로도 이용 가능하다. 케

어 전문가가 정기적으로 방문해 분해 세척, 필터 교체, 성능 점검 등 전문적인 위생 관리 서비스를 제공한다. 세척 과정 중 파톤치드와 자외선(UV) 살균도 함께 이뤄진다.

휘센 쿨 출하가는 225만~235만원 수준이며, 구독형 서비스 이용 시 월 5만~8만 원대의 요금이 부과된다.

LG전자는 스탠드형뿐 아니라 벽걸이형 설치가 어려운 공간을 위한 창호형·이동식 에어컨도 이달 중 선보인다. 특히 이동식 에어컨은 에너지소비효율 1등급 제품으로, 기존보다 약 35% 높은 냉방 성능과 33% 낮은 소비전력을 기록했다.

장석훈 LG전자 ES사업본부 RAC사업부장은 “고객의 라이프스타일과 공간에 최적화된 AI 에어컨으로 냉방 혁신을 이끌면서 AI 에어컨 시장을 지속해서 선도해 나가겠다”고 했다.

/이혜민 기자

한국엔컴퍼니, ‘IAA’ 운영… 임원 소통 혁신

〈인공지능 단톡방〉

첨단기술 기반 조직역량 강화

한국엔컴퍼니그룹은 최근 ‘인공지능 단톡방(IAA·Insight Ai Agent)’을 운영하며 임원 역량·소통 혁신에 나섰다. 15일 밝혔다. 매일 임원들이 주제 제약 없이 콘텐츠와 의제를 제시하면 IAA가 도우미를 자처해 내용을 요약하는 형식이다.

IAA 도입은 지난해 10월 경영전략 혁신회의에서 조현범 회장(사진)의 피드백으로 시작됐다. 조 회장은 IAA에서 콘텐츠에 대한 인사이트를 나누거나 아이디어를 제안하며 임원들과 활발히 소통한다. 조 회장은 이달 초 채팅방에서 “한온시스템 등 그룹 전 계열사 임원들도 함께 IAA로 소통하자”며 참여 범위 확대를 직접 제안하기도 했다.

IAA는 단순히 내용을 요약하는 부문을 넘어 해당 콘텐츠의 시사점, 임원들이 체크해야 할 인사이트 핵심까지



제시한다. 구성원들은 이를 바탕으로 자유롭게 소통한다. 특정 주제에 대한 소통이 심화하면 마이크로소프트(MS) ‘팀즈’ 플랫폼

의 ‘임원 혁신 채널’로 이관돼 논의가 확장된다. 모든 콘텐츠와 댓글·반응은 별도 대시보드로 집계돼 참여도·협업 지표 통계로도 활용된다.

한 임원은 “기존 보고서 기반의 내부 회의보다 훨씬 역동적이고 솔직한 토론이 가능하다”고 말했다.

프로젝트를 기획·운영하는 서중철 경영혁신담당 상무는 “AI가 단순 정보 제공을 넘어 구성원들의 정보 감수성을 높이고, 토론·연결을 유도하는 커뮤니티 도구 역할을 하고 있다”며 “IAA는 향후 디지털 거버넌스 플랫폼으로까지 확장할 수 있다”고 말했다.

/양성운 기자 ysw@

한화에어로-WB그룹, 폴란드 합작법인 설립 추진

〈폴란드 최대 민간 방산기업〉

텀시트 계약… 유럽 방산 블록화 대응

한화에어로스페이스가 폴란드에 합작법인을 설립하며 본격적인 유럽 현지화에 나선다. ‘바이 유로피안(Buy European)’ 전략을 내세워 역외기업을 배제하려는 유럽의 방산 블록화에 빠르게 대응하고 글로벌 시장에서의 인지도와 점유율을 본격적으로 확대해 나가겠다는 것이다.

한화에어로스페이스는 15일(현지 시간) 폴란드 바르샤바에서 폴란드 최대 민간 방산기업인 WB그룹과 합작법인 설립을 위한 ‘텀시트(Term Sheet) 계약’을 체결한다고 밝혔다. 텀시트는 계약과 관련된 주요 원칙 및 조건을 명시

한 합의서다. 이날 계약식에는 이부환 한화에어로스페이스 PGM사업부장과 배진규 유럽법인장(HAEU), 임훈민 주 폴란드 대사, 파베우 베이다 폴란드 국방부 차관, 피오토르 보이첵 WB그룹 회장이 참석한다.

합작법인은 한화에어로스페이스가 51%, WB그룹의 자회사인 WB Electronics(이하 WBE)가 49% 비율로 출자해 설립된다. 합작법인은 향후 폴란드 군에 추가 계약을 통해 공급할 사거리 80km급 천무 유도탄(CGR-080)의 현지 생산은 물론 향후 유럽시장으로의 수출도 추진할 계획이다.

한화에어로스페이스는 앞서 2022년부터 두차례에 걸쳐 폴란드 군비청에

80km급 유도탄(CGR-080)과 290km급 유도탄(CTM-290) 수출하면서 총 7조 2000억원 규모의 계약을 맺었다.

한화에어로스페이스는 이번 합작법인 설립을 시작으로 유상증자로 확보한 자금으로 유럽에서의 추가적인 생산거점을 확보해 나갈 계획이다. 이를 통해 글로벌 생산 역량 강화 및 ‘유럽 재무장’ 계획에 적극 대응하겠다는 것이다.

이부환 사업부장은 “이번 합작법인 설립은 한화에어로스페이스가 EU 및 북대서양조약기구(NATO)의 전략적파트너로서 자리잡는 중요한 이정표가 될 것”이라며 “앞으로도 대한민국과 폴란드 양국의 방산 역량 성장 및 발전에 기여하겠다”고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

SK이노 E&S, 국내 기업 ‘RE100’ 돕는다

JB금융-이너젠 3자 업무협약 체결

SK이노베이션 E&S가 JB금융지주, 탄소전문 컨설팅기업 이너젠과 손잡고 재생에너지 전력구매계약(이하 PPA) 확대를 통한 국내 기업의 RE100 이행 지원에 나선다.

SK이노베이션 E&S는 지난 14일 서울 종로구 SK서린사옥에서 JB금융지주, 이너젠과 국내 RE100 시장 활성화 및 민간기업의 탄소중립 이행 촉진을 위한 3자간 업무협약을 체결했다고 15일 밝혔다.

이번 협약에 따라 3개사는 태양광 발전사업자 대상으로 ▲PPA 전용 금융상품 출시 ▲PPA계약-대출 간 상호 연결 ▲PPA 홍보 및 컨설팅 등에 힘을 모으

며 PPA 확대를 위한 민간주도형 협력체계를 구축하기로 했다.

이번 협약의 첫 실질적 성과로 JB금융그룹의 전복은행과 광주은행이 SK이노베이션 E&S 및 이너젠의 자문을 바탕으로 제1금융권 최초 민간 RE100 이행을 위한 PPA 전용 시설물 담보대출을 개발 및 공급한다.

SK이노베이션 E&S 이진모 재생에너지사업기획실장은 “이번 협약을 계기로 태양광 사업자들의 민간재생에너지 PPA 시장 참여가 활성화될 것으로 기대된다”며 “재생에너지가 부족한 국내 시장 환경 속에서 PPA 공급 자원 확보를 위해 계속적으로 노력하겠다”고 전했다.

/차현정 기자 hyeon@