

현대차, 하이브리드 덕에 ‘신기록’… 美 현지화 전략도 한몫

매출 44.4조·영업익 3.6조 기록
친환경 車 판매 대수 38.4% ↑
美서 24만대 팔아 실적 뒷받침
환율·배당 확대에 수익성 방어

현대자동차가 미국발 무역 전쟁으로 불확실성이 확대되고 있는 가운데 하이브리드 등 고부가가치 차종 판매 확대로 역대 1분기 최대 매출 신기록을 작성했다. 영업이익도 시장 기대치를 웃도는 성적표를 받아 들었다.

현대차는 24일 경영실적 콘퍼런스콜을 열고 올해 1분기 매출액 44조4078억원, 영업이익 3조6336억원을 기록했다고 발표했다. 이는 역대 1분기 기준 최대 수치로 현대차는 북미 시장의 판매 호조와 함께 우호적인 환율 등에 힘입어 매출 증가세를 이어나갔다. 영업이익도 전년 동기 대비 2.1% 늘었다. 경상이익과 순이익은 각각 4조4646억원, 3조3822억원으로 집계됐다. 매출 원가율은 전년 동기 대비 0.5%포인트(p) 상승한 79.8%를 기록했다. 영업이익률은



현대차그룹이 미국 조지아주 엘라벨에 완공한 ‘HMGMA’의 모습.

8.2%로 나타났다. 올해 1분기 말 원·달러 환율은 전년 동기 대비 9.4% 오른 1453원으로 집계됐다.

현대차 관계자는 “매크로(거시 경제) 불확실성 확대에 따른 신흥 시장 판매 감소에도 불구하고 하이브리드 등 고부가가치 차종 비중 확대 추세로 질적 성장을 지속하고 있다”고 말했다.

다만 판매량은 전년 대비 0.6% 감소한 100만1120대를 기록했다. 판매량 감

소에도 불구하고 매출이 1분기 기준 최대를 기록한 이유는 하이브리드 등 고부가가치 차량을 많이 판매했던 덕분이다. 올해 1분기 하이브리드 및 전기차 등 친환경 차 판매 대수는 전년 대비 38.4% 증가한 21만2426대를 기록했다. 이 중 하이브리드가 13만7075대가 팔리며 약 65%를 비중을 차지하고 있다. 글로벌 시장 중 미국에서의 판매량은 전년 대비 1.1% 증가한 24만2729대를 기록했다.



HMGMA 차체 공장에서 아이오닉5가 생산되는 모습. /현대차그룹

현대차는 국가 간 무역 갈등 심화 등 여러 대외 변수로 예측하기 어려운 경영 환경이 지속될 것으로 전망했다. 이를 극복하기 위해 신행 팔리세이드, 신행 넥쏘, 부분 변경 아이오닉6 등 신차 판매를 적극 추진하고 시장별 현지화 전략을 체계적으로 적극적으로 실행할 계획이다.

특히 미국 관세 대응과 관련해 현대차 관계자는 “미국 관세 부과에 따른 재무적 영향을 최소화하기 위해 4월 중순

대응 전략 TFT를 출범했다”며 “최대강점인 수익성 기반 거점별 차종별 생산 판매 최적화 전략과 전사, 전권역을 대상으로 단순 절감이 아닌 투자 우선 순위와 효율성에 입각해 적극 대응할 것”이라고 말했다.

현대차는 미국 관세 대응을 위해 조지아현대차그룹 메티플랜트아메리카(HMGMA)의 생산 물량을 고부가가치 차종을 중심으로 50만대로 확대할 방침이다.

이승조 현대차 재경본부장은 “지난해 50만대 생산 확대를 발표했는데 기존 30만대에서 20만대를 확대하는건 상황에 맞춰 진행할 것”이라며 “내년부터 전기차와 하이브리드 모두 생산할 것”이라고 말했다.

한편 현대차는 올해 1분기 보통주 배당금을 전년(2000원) 대비 25% 증가한 주당 2500원으로 책정했다. 현대차 관계자는 “거시 경영 환경 변화에도 불구하고 주주가치 극대화를 위해 기존에 약속한 주주환원 정책을 충실하게 이행하도록 지속 노력하겠다”고 말했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

‘HBM 질주’… SK하이닉스, 영업익 7.4조 ‘역대급’

영업익 전년대비 157.8% 급증
HBM3E·DDR5 고부가 판매 확대
“시장 조정기에도 수익성 유지”

SK하이닉스가 고대역폭메모리(HBM)를 비롯한 고성능 메모리 판매 호조에 힘입어 올해 1분기 7조원이 넘는 영업이익을 기록했다. 이는 시장 전망치인 6조6000억 원을 크게 웃도는 수준이다.

SK하이닉스는 2025년 1분기 실적발표에서 매출 17조 6391억원, 영업이익 7조 4405억원을 기록했다고 24일 밝혔다. 매출과 영업이익 모두 1분기 기준

역대 최대치로, 전체 분기 기준으로는 지난해 4분기에 이어 두 번째로 높은 실적이다.

영업이익률은 전 분기 대비 1%포인트 상승한 42%를 기록하며 8개 분기 연속 개선 흐름을 이어갔다. 지난해 동기 대비 매출은 42%, 영업이익은 158% 늘어났다.

실적 상승의 배경에는 고대역폭메모리(HBM)와 DDR5 등 인공지능(AI)용 메모리의 판매 호조가 있다. SK하이닉스 관계자는 “인공지능(AI) 개발 경쟁과 재고 축적 수요가 맞물리며 메모리

시장이 예상보다 빨리 개선됐다”며 “이에 맞춰 5세대 고대역폭메모리(HBM)인 HBM3E 12단과 DDR5 등 고부가가치 제품 판매를 확대했다”고 밝혔다.

HBM은 AI 서버에 필수적인 고성능 메모리로, SK하이닉스는 지난해 4분기부터 HBM3E 12단을 엔비디아에 공급하고 있다. 올해 하반기 출시 예정인 AI 가속기 ‘블랙웰 울트라(GB300)’에도 해당 제품이 탑재될 예정이다. 회사는 올해 2분기부터 HBM3E 12단 제품이 전체 HBM 매출의 절반 이상을 차지할 것으로 전망하고 있다.

AIPC와 서버용 차세대 메모리 제품도 실적을 뒷받침하고 있다. AI PC용 고성능 메모리 모듈 ‘저전력압축부착메모리모듈(LPCAMM2)’은 1분기부터 일부 PC 고객에게 공급 중이며, 저전력 D램 기반 ‘소캠(SOCAMM)’은 고객사와 긴밀히 협의해 수요가 본격화되는 시점에 맞춰 공급을 추진할 계획이다. 낸드 부문에서도 고용량 ‘기업용 솔리드스테이트드라이브(eSSD)’ 수요에 적극 대응하며 수익성 중심의 운영 전략을 지속할 방침이다.

재무 안정성도 개선됐다. 1분기 말



SK하이닉스 청주 공장. /SK하이닉스

기준 현금성 자산은 14조3000억원으로 지난해 말 대비 2000억 원 증가했고, 차입금 비율은 29%, 순차입금 비율은 11%로 개선됐다. 회사는 신중한 투자 기조를 유지하면서 수익성이 확보된 제품 중심으로 자원을 집중할 방침이다.

/이혜민 기자 hyem@

LG전자, 전장·HVAC 호조 힘입어 ‘쌍끌이 성장’

매출 22.7조 역대 분기 최대 기록
B2B 전략 통하며 실적 상당 견인

LG전자가 올해 1분기 전장과 냉난방공조(HVAC) 등 기업간거래(B2B) 사업 호조에 힘입어 사상 최대 분기 매출을 기록했다. 반면 영업이익은 일회성 비용과 시장 경쟁 영향으로 시장 기대치를 소폭 밑돌았다.

LG전자는 올해 1분기 연결 기준 매출 22조7398억원, 영업이익 1조2591억원을 기록했다고 24일 공시했다. 매출은 지난해 동기 대비 7.8% 증가해 1분기 기준 역대 최고치를 경신했고, 순이익은 8756억원으로 49.6% 늘었다.

영업이익은 지난해보다 5.7% 감소하며 시장 전망치인 1조3315억원을 5.4% 하회했다. 그럼에도 6년 연속 영업이익 1조원을 넘기며 안정적인 수익 구조를 이어갔다.

LG전자 관계자는 “VS사업본부와 ES사업본부 영업이익 합계가 전년 대비



지난 7일 오전 서울 영등포구 여의도 LG트윈타워에서 LG깃발이 바람에 나부끼고 있다. /뉴시스

37.2% 증가했다”며 “구독, 플랫폼, 소비자직접판매(D2C) 등 질적 성장 전략이 전체 실적에 크게 기여했다”고 밝혔다.

사업부별로 살펴보면, 전장 사업을 맡은 VS사업본부는 매출 2조8432억원, 영업이익 1251억원을 기록하며 분기 기준 최대 실적을 냈다. 차량용 인포테인먼트(IVI) 등 고부가 제품 확대가 수익성 개선을 이끌었다. 현재 주주잔고는 100조원 규모에 달한다.

냉난방공조 사업을 담당하는 ES사

업본부도 매출 3조544억원, 영업이익 4067억원을 기록했다. 각각 전년 동기 대비 18%, 21.2% 증가했다. 인공지능(AI) 데이터센터용 초대형 냉동기 ‘칠러’ 수주 확대 등 산업용 시장을 겨냥한 B2B 전략이 실적으로 연결됐다.

가전을 주력으로 하는 HS사업본부는 구독형 제품과 D2C 채널 확대로 역대 최대 1분기 매출인 6조6968억원을 기록했다. 영업이익은 6446억원으로 전년보다 9.9% 늘었다.

TV와 디스플레이, 콘텐츠를 아우르는 MS사업본부는 매출 4조9503억원, 영업이익 49억원을 기록했다. TV 수요 정체 속에서도 웹(web)OS 기반 광고·콘텐츠 사업이 성장세를 유지하며 실적을 방어했다.

LG전자는 2분기에도 불확실한 통상 환경과 시장 경쟁 격화에 대응해 ▲프리미엄 제품 강화 ▲B2B 수주 확대 ▲구독·플랫폼 사업 고도화 ▲원가 절감 등을 통해 수익성과 성장성을 함께 추구하겠다는 방침이다.

/이혜민 기자

포스코홀딩스, 관세폭풍 뚫고 영업이익 반등

매출 17.4조·영업익 5680억 기록
전략적 제휴통해 동력 확보 박차

포스코홀딩스가 글로벌 관세전쟁 및 경제적 불확실성에 따른 경영환경 악화로 인해 영업이익이 소폭 감소했다.

포스코홀딩스는 올해 1분기 연결기준 매출 17조 4370억원, 영업이익 5680억원, 순이익 3440억원을 기록했다고 24일 밝혔다. 전년 동기 대비 매출 3.4%, 영업이익 1.7%, 순이익 44.3% 각각 감소한 수치다.

포스코홀딩스는 “글로벌 관세전쟁 및 경제적 불확실성에 따른 경영환경 악화 속에서도 전분기(작년 4분기) 대비 매출은 2.1% 감소했으나 영업이익은 4730억원 증가해 영업이익이 전년 동기 수준을 회복했다”고 밝혔다.

철강사업은 주요 공장의 수리 증가로 생산 및 판매량이 감소했으나 판매가격 상승과 원가절감에 따른 수익성 개선으로 영업이익이 전분기 대비 34.7% 증가한 4500억원을 기록했다.

에너지소재사업의 경우 포스코퓨처엠의 하이니켈 양극재 판매가 확대되었으며 금융채도 고객사의 공급망 다변화 수요 확대에 따라 판매량이 증가했다. 또한 가동 초기 에너지소재 법인들의 수익성 개선으로 전분기 대비 영업이익 폭이 감소했다.

에너지·건축·DX·물류사업 등 인프라사업 부문에서는 포스코인터내셔널 가스전 판매 증가와 발전부문 실적 개선 등에 힘입어 영업이익은 3070억원으로 전분기 대비 181.7% 증가했다.

포스코홀딩스는 최근 발표한 현대자동차그룹과의 철강 및 이차전지 분야 상호 협력 내용과 핵심 사업 투자 계획 및 저수익·비핵심자산 구조개편 성과도 설명했다.

포스코그룹은 지난해 3월 장인화 회장 취임 이후 ‘2코어 뉴엔진(Core+New Engine)’ 전략에 따라 철강, 에너지 소재, 신사업 중심으로 그룹 사업을 재편한 바 있다.

/이승용 기자 lsy2665@