

# 베일 벗는 LG엔솔 차세대 배터리... 초격차 이끈다

### 내달 '인터배터리 2025'서 야심작 46시리즈 공개 기존보다 에너지·출력 5배↑... 게임체인저 기대 美태양광 전기차 애플라 모빌리티도 전시키로

LG에너지솔루션이 차세대 원통형 배터리 46시리즈를 전격 공개한다. LG에너지솔루션은 23일 국내 최대 규모의 배터리 산업 전문 전시회 '인터배터리 2025'에서 46시리즈를 공개한다고 발표했다. '인터배터리 2025'는 3월5일부터 3월7일까지 서울 강남구 코엑스에서 열린다. 차세대 원통형 배터리를 선보일 LG에너지솔루션은 'Empower Every Possibility Imagine Better Tomorrow(미래 가능성을 깨우고, 더 나은 내일을 만들어 가는 LG에너지솔루션의 혁신 기술)'을 주제로 EV(전기차) 및 Non-EV 분야의 다양한 혁신 배터리 기술을 공개한다. 특히 LG에너지솔루션은 올해 차세대 원통형 배터리로 불리는 46시리즈 셀 라인업

(4680-4695-46120)을 처음으로 대중에 공개한다. 기존 배터리(2170) 대비 에너지와 출력을 최소 5배 이상 높이며 향후 원통형 시장의 게임 체인저로 평가받고 있는 제품이다. LG에너지솔루션의 배터리가 탑재될 미국 태양광 전기차 스타트업 '애플라 모터스'의 태양광 모빌리티 차량도 전시된다. LG에너지솔루션은 1월 미국에서 열린 세계 최대 가전·정보기술 전시회 CES 2025에서 애플라 모터스 공급 계획을 밝힌 바 있다. 올해 13회째를 맞는 인터배터리는 산업 통상자원부가 주최하고 한국배터리산업 협회 등이 주관하는 산업 전시회다. 올해는 LG에너지솔루션을 비롯해 국내 주요



LG에너지솔루션은 23일 국내 최대 규모의 배터리 산업 전문 전시회 '인터배터리 2025'에서 46시리즈를 공개한다고 발표했다. LG에너지솔루션 '인터배터리 2025' 부스 조감도. LG에너지솔루션

이차전지 업체 및 소재·부품·장비 관련 기업 약 640개 업체가 참가할 예정이다. LG에너지솔루션은 올해 참가 기업 중 가장 큰 규모인 540㎡(약 163평)가량의 전시장에 EV 및 Non-EV 분야의 다양한 혁신 배터리 설루션을 선보인다. 특히 하드웨어를 넘어 소프트웨어서비

스 사업으로 비즈니스를 확대하고 지속 가능한 에너지 생태계를 구축하는 등 사업 구조를 꾸준히 발전시켜 진정한 '도탈 설루션 프로바이더'로서 시장을 선도하겠다는 미래 구상을 소개할 계획이다. LG에너지솔루션 관계자는 "단순 배터리 제조를 넘어 에너지 순환 전반의 생태

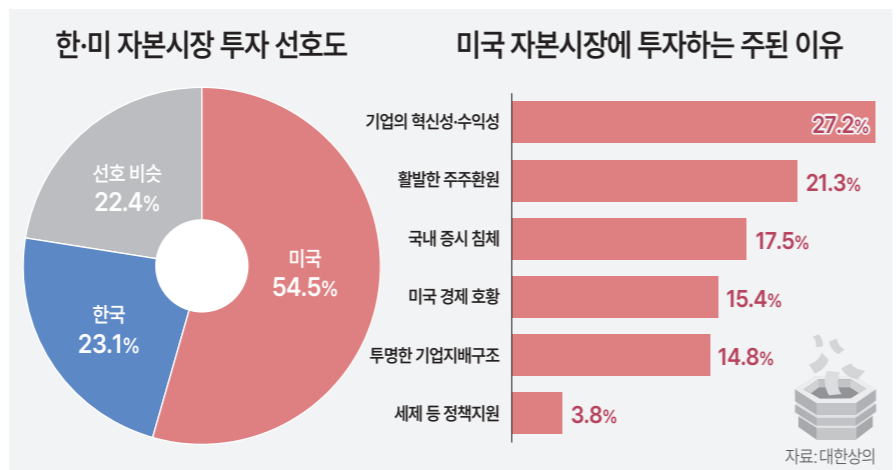
계 중심에 서서 무궁무진한 비즈니스 기회를 열어 나가겠다는 LG에너지솔루션의 비전과 성장 가능성을 한눈에 확인할 수 있는 전시가 될 것"이라고 말했다. LG에너지솔루션은 이번 인터배터리에 △하이퍼 배터리 설루션 △EV 배터리 설루션 △Non-EV 배터리 설루션 △미래 준비 △지속가능성 등 총 5개의 공간으로 전시장을 구성한다. 우선 하이퍼 배터리 설루션 존에서는 관람객들의 뜨거운 관심이 예상되는 46시리즈 라인업과 원통형 배터리 성능을 더욱 극대화하고 안전성을 강화한 배터리 모듈·팩 설루션 CAS를 전시한다. EV 배터리 설루션 존에서는 BMTS(배터리 관리 토탈 설루션) 관련 LG에너지솔루션만의 차별화된 기술을 전시한다. LG에너지솔루션 BMTS는 배터리 데이터를 모니터링하며 최적의 성능을 발휘하도록 돕는 기존 BMS에 클라우드 및 AI 기술을 통해 고도화된 안전진단과 퇴화·수명 예측 등의 소프트웨어를 적용한 설

루션이다. LG에너지솔루션은 지난해 8월 본격 사업화를 시작해 BMTS 신규 브랜드 '비어라운드'를 선보였다. 이 밖에도 안전성이 뛰어나면서도 원가 경쟁력을 높인 LFP-CTP와 니켈 함량을 줄이고 고전압을 통해 에너지 밀도를 끌어 올린 고전압 미드니켈 파우치 셀 등이 전시된다. 또한 △Non-EV 배터리 설루션 △미래 준비 △지속가능성 존에서도 LG에너지솔루션만의 기술리더십을 확인할 수 있는 다양한 제품 및 기술이 전시된다. 특히 태양광 패널과 배터리 팩을 동시에 적용함으로써 주행거리를 극대화한 애플라 모터스의 새로운 형태의 모빌리티 제품이 한국에서 처음 선보일 예정이다. LG에너지솔루션은 "올해 인터배터리 2025에서 글로벌 배터리 산업의 선도기업인 LG에너지솔루션의 혁신 기술 및 제품 등 압도적 기술리더십을 한눈에 볼 수 있을 것"이라고 밝혔다. 양준규 기자 jgyang@skyedaily.com

## 한국인 투자자 54.5% "한국 주식보다 미국 주식 선호"

대한상공회의소(대한상의)는 23일 자체 온라인 플랫폼인 '소플'을 통해 국민 1505명을 대상으로 실시한 '한-미 자본시장에 대한 국민인식 조사' 결과를 발표했다. 조사 결과에 따르면 응답자의 54.5%는 한미 자본시장 중 미국 자본시장을 선호하는 반면 국내 자본시장을 선호한다는 응답은 23.1%에 그쳤다. 국내 투자자들의 미국증시 선호 현상은 앞으로도 증가할 것으로 전망된다. 미국 자본시장에 투자를 확대할 의향이 있다는 응답자가 79.0%에 달했고 현상 유지는 15.3%였으며 축소 의향은 5.7%에 그쳤다. 국내 자본시장 투자는 확대 의향이 54.3%였고 현상 유지가 26.6%였으며 축소 의향은 19.1%로 나타났다. 2025년 한-미 주가에 대해서도 전반적으로 긍정적 전망이 우세했으나 미국 주가가 오를 것이라는 전망이 국내 주가가 오를 것이라는 전망보다 많았다. 미국 주가 전망은 상승이 79.3%였고 현상 유지가 14.0%였으며 하락이 6.7%였던 반면에

미국 자본시장 투자 이유 1위는 기업의 혁신성·수익성 "밸류업은 규제 아니라 기업 혁신 성장 촉진에 초점 맞춰야"



국내 증시는 상승이 55.2%였고 현상유지가 22.6%였으며 하락할 것이라는 답변이 22.2%로 나타났다. 국민들이 응답한 미국 투자의 이유는 '기업의 혁신성·수익성'이 27.2%로 가장 많았고 △활발한 주주환원(21.3%) △국내 증시

침체(17.5%) △미국경제 호황(15.4%) △투명한 기업지배구조(14.8%) △투자자 친화적 규제·정책 지원(3.8%)이 뒤를 이었다. 대한상의 관계자는 "최근 국내에서 이사의 주주 이익 보호 의무를 강화하는 상법 개정 등 지배구조 규제가 밸류업의 정당

처럼 여겨지고 있지만 국민들은 주로 미국 기업의 혁신성과 수익성을 보고 투자하고 있으며 미국 기업의 지배구조를 보고 투자했다는 응답은 상대적으로 적었다"고 말했다. 국내 자본시장이 활성화되지 않은 이유 또한 응답자의 34.6%가 '국내기업의 혁신성 정체'를 첫손에 꼽았다. 다음으로 △규제 중심 기업·금융정책(23.6%) △단기적 투자 문화(17.5%) △지배구조와 주주환원 미흡(15.4%) △금융투자자에 대한 세제 등 지원 부족(6.8%) 등도 언급됐다. 강석구 대한상의 조사본부장은 "이번 조사 결과를 종합해 보면 자본시장 밸류업은 새로운 규제의 도입이 아니라 기업의 혁신 성장을 촉진하고 그러한 혁신기업에 투자하는 투자자에게 인센티브를 늘리는 방식으로 해야 한다"며 "국회는 지배구조 규제를 위한 상법 개정이 아니라 문제가 되는 사안에 대해서만 핀셋 개선하는 자본시장법 개정을 논의해 주기 바란다"고 말했다. 양준규 기자 jgyang@skyedaily.com

## 인건비 절감 테이블오더 수요 '쑥' 자영업자들 '수수료 부담' 여전

### "테이블오더 시장 더 커질 것"

자영업자들이 인건비 절감을 위해 테이블오더를 적극 도입하고 있다. 다만 수수료 부담은 크다는 지적이다. 23일 업계에 따르면 KT의 음식점 테이블오더 주문 서비스 '하이오더'의 1월 설치 매장과 수량은 직전 달인 작년 12월보다 약 3배 증가했다. 제작년 출시된 하이오더는 출시 1개월 만에 누적 판매 1만 대를 넘어서는 등 관심을 받았다. 테이블 오더 업계에서 높은 점유율을 차지하는 업체 '티오더' 또한 자사 서비스를 통해 메뉴를 주문한 누적 결제액이 최근 9조 원을 돌파했다고 밝혔다. 작년 1월까지만 해도 누적 결제액은 4조 원 수준이었는데 이달까지 약 1년 만에 5조 원이 추가로 결제된 것이다. 업계는 테이블오더 시장이 더욱 커질 것으로 전망한다. 한국농촌경제연구원 이 2023년 발행한 무인 주문기 조사 자료

에 따르면 2019년 1.5% 정도였던 무인 주문기 도입률은 2023년 7.8%로 증가했다. 다만 비교적 높은 수수료율이 부담이라는 지적이다. 테이블오더는 전자지급 결제대행사(PG) 또는 부가가치통신망 사업자(VAN)와 가맹 계약을 맺고 결제를 진행한다. VAN 시스템은 매장과 카드사 간 계약을 기반으로 카드 결제를 대행해 카드사 수수료만 부과되지만 PG 시스템은 카드 수수료 외에 추가적인 PG 수수료가 발생된다. 이때 수수료율은 PG사에서 정할 수 있어 자영업자의 부담이 크다는 지적도 나온다. 국내 테이블오더 업체들 중 약 60% 이상이 사용 중인 VAN 방식은 카드사 수수료만 발생하는 식이다. 이때 가맹점에 부과하는 수수료율은 평균 1% 수준이다. 하지만 PG사 수수료는 카드사로부터 매출 대금을 받아 가맹점에 일괄 정산하는 방식이라 수수료가 더 높다. 김나윤 기자 nykim@skyedaily.com

## 새 희망을 심겠습니다

스카이드일리 임직원 일동

