“2분기 불확실성 지속…경영환경 어려워질 수도”

물류비 증가 등 원가 인상 우려 커져
주력 사업 앞세워 수익성 강화 방점
삼성전자 “TV 등 신제품 판매 확대”
LG전자 “해외 프리미엄 가전 공략”





삼성전자와 LG전자가 1분기 역대급 최대 실적을 거뒀다. 삼성전자의 플래그십 스마트폰 신제품 ‘갤럭시S22’(위 사진)와 LG전자의 공간 인테리어 가전 ‘오브제 컬렉션’. 사진제공 | 삼성전자·LG전자

삼성전자와 LG전자가 1분기 나란히 역대급 실적을 거뒀다. 삼성전자는 3분기 연속 최대 분기 매출을 경신했고, LG전자는 매출과 영업이익 모두 분기 최대치를 달성했다. 삼성전자는 반도체와 스마트폰이, LG전자는 가전이 호실적을 견인했다. 이에 따라 두 회사 모두 올해 연간 최대 실적을 거둘 것이란 기대감이 커지고 있다. 다만 2분기에도 불확실성은 지속될 것으로 보인다.

●1분기 역대 최대 실적 달성

삼성전자는 1분기 매출 77조7800억 원, 영업이익 14조1200억 원을 기록했다. 지난해 같은 기간과 비교해 각각 19%, 50.5% 증가한 수치다. 특히 매출은 전분기보다 1.6% 증가하면서 3개 분기 연속 역대 최고 분기 매출을 세웠다. 영업이익은 메모리 가격 하락에도 불구하고 플래그십 스마트폰 신제품 ‘갤럭시 S22’ 시리즈와 프리미엄 TV 판매 호조 등으로 개선됐다.

부문별로 보면 DX(모바일·가전)부문은 프리미엄 전략 주효로 2013년 이후 분기 최대 매출을 기록하고, DS(반도체) 부문이 서버용 메모리 수요에 적극 대응해 역대 최대 분기 매출을 기록하는 등 사업 전반에 걸쳐 고른 성장을 나타냈다는 것이 삼성전자 측 설명이다.

LG전자는 1분기 매출 21조1114억 원, 영업이익 1조8805억 원을 달성했다. 매출은 지난해 같은 기간보다 18.5% 증가한 분기 최대 규모이며, 영업이익도 6.4% 늘어 분기 최대를 기록했다. 프리미엄 가전, TV 판매 증가와 함께 일시적으로 증가한 특허 수익이 실적에 긍정적인 영향을 미쳤다.

●불확실성 지속 우려도

1분기 기대 이상의 호실적을 거두면서 삼성전자와 LG전자가 올해 연간 기준으로도 역대 최대 실적을 달성할 것이란 전망이 나오고 있다. 반면 불확실성이 지속될 것이란 우려도 여전하다. 지정학적 이슈부터 인플레이션 우려, 환율 변동, 공급망 리스크 등으로 원자재 가격과 물류비 증가 같은 원가 인상 요인이 이어져 경영환경이 어려워질 수도 있다는 우려다.

삼성전자의 주가가 역대 최대 실적을 발표한 4월 28일, 전날보다 0.31% 떨어진 6만4800원에 장을 마친 것도 이런 우려가 일부 반영된 것으로 보인다. 다만 삼성전자는 29일 외국인 매수세가 강하게 유입되면서 4.01% 오른 6만7400원에 장을 마감해 반등의 기대감도 나오고 있다.

삼성전자는 2분기 DS부문의 수요 견조세에 적극 대응할 방침이다. DX부문의 경우 스마트폰·TV 신제품 판매 확대와 프리미엄 리더십 강화를 통한 수익성 확보에 주력할 방침이다.

LG전자는 사업 본연의 경쟁력을 높여 견조한 수익성을 확보하는 데 주력한다. 프리미엄을 앞세운 생활가전, TV 등 주력사업의 글로벌 시장 지배력을 더 공고히 한다는 계획이다. 아울러 미래성장 동력인 전장사업에서 의미있는 성과를 내기 위해 노력하는 한편 인공지능(AI), 로봇, 헬스케어 등 미래사업을 위한 투자도 늘려 포트폴리오를 고도화할 계획이다.

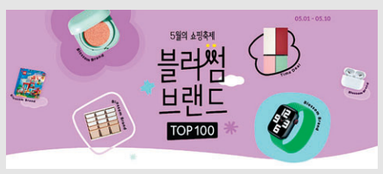
김명근 기자 dionys@donga.com

최대 66% 파격 할인…“쇼핑축제 놓치지 마세요”

e커머스, 5월 대규모 행사 마련
11번가, 10일까지 ‘블러썸 톱100’
G마켓·옥션 ‘빅스마일데이’ 준비
16일부터 27일까지 풍성한 혜택

사회적 거리두기 해제로 쇼핑수요 증가에 대한 기대감이 커지고 있다. 전자상거래(e커머스) 서비스들은 이에 따라 성수기인 5월 대규모 행사를 마련했다.

11번가는 10일까지 100여 개 브랜드와 함께하는 상반기 최대 규모 쇼핑축제 ‘블러썸 브랜드 TOP100’을 진행한다. 이번 행사에는 100대 브랜드와 함께 올해의 신규 브랜드도 참여한다. 특히 그동안 11번가에서 선보이지 않았던 미입점, 미판매 브랜드도 함께 소개한다.



파격적인 할인도 준비했다. 매일 다른 15개 브랜드가 참여하는 ‘브랜드 딜’을 앞세워 최대 66% 할인행사를 실시한다. ‘블러썸 드로우’와 ‘블러썸 기프트팩’도 만나볼 수 있다.

하루 1개의 경품을 내걸고 진행하는 드로우 이벤트를 통해 ‘생로랑 사첼백’, ‘LG 스탠바이미’, ‘보테가베네타 카세트백’, ‘세라젬 안마의자’, ‘다이슨 에어랩’ 등을 준다.

블러썸 기프트팩은 11번가 고객에게 제공하는 쿠폰 팩이다. 모든 고객에게 3000원 장바구니 할인쿠폰(3만 원 이상 구매 시) 2장을 발급한다. VIP 고객과 ‘우주패스’ 멤버십 고객에게는 추가 할인 쿠폰도 제공한다.

G마켓과 옥션은 16일부터 27일까지 ‘빅스마일데이’를 연다. 올해로 9회차를 맞는 빅스마일데이는 G마켓과 옥션이 매년 5월과 11월 두 차례 진행하는 최대 규모의 쇼핑 행사다. 빅브랜드사를 비롯해 온라인 판매를 막 시작하는 중소판매자들의 제품을 파격적인 혜택에 선보인다.

김명근 기자

박경호의 운수 좋은 날

5월 2일 (월) 음력: 4월 2일 문의 : (02) 812-1201, 도원학당

쥐 행운색:흰색 길방:서	소 행운색:적색 길방:남	호랑이 행운색:검정 길방:북	토끼 행운색:검적 길방:북	용 행운색:적색 길방:남	뱀 행운색:청색 길방:동
성실함이 있어야 크게 길하다. 허물이 없고 마음을 바르고 곧게 가져야 한다. 아무 이득도 없는 일을, 주위의 비웃음을 받으면서도 관철해 나가는 자세가 필요하다. 물질적으로는 손해지만 나중에는 이익이 되어 돌아온다.	너그러운 마음으로 사람들을 대한다면 처음은 우여곡절이 있겠으나 나중에는 많은 사람의 협력을 얻어 대사업을 완성시킨다. 사람들을 많이 사귀게 된다. 남보다 빨리 신뢰할 수 있는 사람에게로 가서 협력을 구하라.	사방이 위험으로 막혀있다. 함부로 나아가지 말고 자기 몸을 돌아보고 위험한 시기를 넘겨야 한다. 시기가 좋지 않으므로 모든 일에 모험을 피해야 하며 내부의 정리에 힘써야 할 때이다. 의외의 금전수익이 있을 수 있으나 독식할 수는 없다.	결단력을 가지고 자신의 의지대로 결행함이 필요한 때다. 명예가 따르고 금전적인 여건도 아울러 발전하니 좀 더 적극적인 자세로 밀고 나가는 행동력과 확고한 자기노력이 뜻을 실현할 수 있게 할 것이다. 매사 자신있게 행하라.	귀인의 도움으로 명예와 재물이 따르며 문서적인 문제도 자신의 소신대로 이루어질 것이다. 이성간에도 지금까지의 지연상태가 급변하여 원하는 상태로 돌입하며 좋은 인연을 맺게 될 것이다. 오늘의 귀인은 닭띠이다.	운세 자체가 별로 좋지 않다. 나쁜 의미로 사기를 당하거나 재난을 만날 수 있는 날이다. 진행중인 일에 골치가 아픈 일이 생길 수 있다. 잘 풀리지 않으며 교재비를 많이 쓰게 된다. 머리를 쓰라. 우연히 뭔가 이루어지는 수가 있다.
말 행운색:청색 길방:동	양 행운색:흰색 길방:서	원숭이 행운색:노랑 길방:중앙	닭 행운색:검정 길방:북	개 행운색:적색 길방:남	돼지 행운색:흰색 길방:서
모든 일에 과감하게 나아가지만 자기의 능력 이상으로 일을 벌이면 실패하기 쉬운 때이다. 지출이 많을 때이니 되도록이면 저축에 힘써라. 너무 밀고 나아가면 상대가 주춤하고 멈춘다. 상대가 먼저 움직일 때를 기다리며 생각하라.	되도록 무리를 하지 말고 쉬운 길을 골라서 식견 있는 사람의 의견에 귀를 기울이는 것이 중요하다. 함부로 나아가지 말고 자기 몸을 돌아보고 인덕을 연마하며 위험한 때가 지나길 기다려야 한다. 운이 막혔으니 바라지 말라.	무슨 일에 있어서나 외견상의 화려하고 성대한 것에 사로잡히지 말고 신중해야 한다. 물질이나 금전적으로 충분치 못한데도 호화롭고 사치스런 생활을 바라는 욕망이 강할 때이다. 검소한 생활을 하지 못하면 문제가 발생할 수 있다.	만사가 형통하는 운이나 큰일은 할 수가 없다. 너무나 소극적이라고 할 만큼 저자세로 일에 임하면 크게 길할 것이다. 모든 일에 도를 지나치면 도리어 재해를 입기 쉬운 때이므로 특히 대인관계 등에 신경을 많이 써야 하겠다.	땅 속의 씨가 싹이 터서 따뜻한 태양의 열로 잘 자라 이윽고 큰 나무가 되는 것처럼 모든 운세가 나아지기 시작하는 때이다. 어린 싹은 봄이란 계절과 강렬한 생명력과 풍부한 영양분을 필요로 한다. 견실하게 자신을 가지고 나아가라.	계획을 실천으로 옮길 수 있는 계기가 조성되며 직업이나 학업을 통해 보다 확고한 자신의 기반을 구축해야 하는 시기이다. 매사에 적극적인 자세로 임했을 때 소기의 목적을 달성할 수 있을 것이다. 매사 계획대로 이루어지는 날이다.



1회 챌린지에 참여했던 어린이가 12주 챌린지를 완료하고, U+초등나라를 활용해 스스로 학습하고 있다. 사진제공 | LG유플러스

LGU+, 군인자녀 교육격차 해소 앞장

사회공헌 프로그램 ‘12주 챌린지’ 진행

LG유플러스는 국방부, 국가평생교육진흥원과 함께 군인자녀의 교육격차 해소를 위한 사회공헌 프로그램 ‘12주 챌린지’를 진행한다고 1일 밝혔다. 올해 2회차를 맞는 12주 챌린지는 지원 후 첫 12주간 자기주도 학습 능력을 길러주는 프로그램이다.

군자녀 500명을 대상으로 국어·영어·수학 중심의 온라인 수업과 자율학습, 교사의 1 대 1 피드백, 주차별 미션과 미션 수행에 대한 적절한 보상 등 체계적 교육을 제공한다. 이번 챌린지는 지난해 1차 챌린지에 참여한 학부모들의 의견을 반영해 교육효과를 높였다. 주 1회 30분씩 진행되던 수업시간을 40분으로 늘렸을 뿐 아니라 교사 1인당 학생 수도 20명에서 10명으로 줄였다. 교육 지원 대상도 초등학생에서 미취학아동까지 확대했다.

김명근 기자

KT, 신한금융그룹과 금융범죄 대응 MOU

KT는 신한금융그룹과 불법 사금융, 보이스피싱 등 금융사기범죄 탐지 및 예방 기술개발을 위한 업무협약(MOU)를 체결했다. 양사는 ▲인공지능(AI), 빅데이터 기반 금융범죄 대응방안 연구 ▲금융사기 조기탐지 및 실시간 차단기술 개발 ▲신한금융의 금융사기 대응 시스템 고도화 ▲앱 보안 강화 등을 추진할 계획이다. 또 금융소비자 보호 및 사기 대응을 위한 전략을 함께 수립하고 양사의 플랫폼을 활용해 금융사기범죄 예방을 위한 홍보 및 교육 활동을 확대해 나갈 예정이다.

SKB ‘오늘의 학습’ 시청건수 300만 돌파

SK브로드밴드는 하루 30분, TV만 봐도 홈스쿨링이 가능한 맞춤형 키즈 서비스 ‘오늘의 학습’ 누적 시청건수가 300만을 넘어섰다고 1일 밝혔다. Btv 잼키즈 오늘의 학습은 국내 IPTV 최초로 1세부터 13세까지 연령별·수준별 일일학습을 제공하는 서비스로 지난해 11월 출시했다. 1만여 편의 콘텐츠를 홈스쿨링 전문가의 감수를 거친 커리큘럼을 통해 매일 잼키즈 첫 화면에서 통합 추천한다. 모든 서비스는 무료다. SK브로드밴드에 따르면 오늘의 학습은 누적 시청건수가 300만, 분기별 시청건수가 400% 증가하는 등 성장세가 가파르다. SK브로드밴드는 향후 오늘의 학습을 중심으로 맞춤 학습 고도화와 함께 다양한 쌍방향 키즈 서비스, 차별화된 놀이 학습 콘텐츠를 제공한다는 방침이다.

편집 | 한민규 기자 stopspe@donga.com

오늘의 날씨 2일(월)

서울 0/0 9 19	인천 0/0 10 17	춘천 0/0 6 20	
강릉 0/0 10 17	대전 0/0 8 19	전주 0/0 8 19	
광주 0/0 9 19	대구 0/0 8 20	부산 70/30 11 20	
창원 0/0 9 21	제주 0/0 14 19	지역 강수 확률 (오전/오후)	날씨 최저 최고기온℃

스포츠동아 The sportsdonga 제3816호
발행인·편집인 이인철 편집국장 연제호 사업총괄 김상수 광고국장 이승욱
편집부장 안도영 스포츠부장 정재우 엔터테인먼트부장 이정연
산업경제부장 양형모 사진부장 고종철 인쇄 동아일보사
광고문의 02-361-1612 구독신청 1588-2020 FAX 02-361-1617
www.sportsdonga.com (우) 03737 서울특별시 서대문구 충정로 29
2008년 3월 3일 등록번호 서울 가-00131호 (일간) 2008년 3월 24일 창간
본지는 신문윤리강령 및 그 실천 요강을 준수합니다. 구독료 : 한달 12,000원, 1부 700원
대표전화 02-361-1610 제보·투고 02-361-1616 sol@donga.com