

IR News Letter

2017년 11월호
(주)포스코대우 IR섹션
Tel. 02-759-3469

◆ 철강사업 소개

▣ 개요

당사 핵심 사업 중 하나인 철강 사업은 글로벌 철강사인 포스코 제품을 중심으로 국내외 우수 철강사의 제품을 국내 뿐만 아니라 아시아, 미주, 유럽, 중동, CIS 등 전세계로 판매하고 있습니다. 또한, 건설 및 자동차 산업, 플랜트, 에너지 사업 등 전 산업분야에 걸쳐 비즈니스를 확대하고 있으며, 열연, 후판, 냉연, 도금제품 부터 에너지용 파이프, 자동차강판, 스테인리스 등 특수화된 제품까지 취급함으로써 세분화된 시장의 요구에 전문적으로 대응하고 있습니다.

지난 3월에는, 포스코P&S의 철강사업부문을 합병함으로써, 국내 유통 및 가공 서비스 사업을 확대하며 국내외 굴지의 철강 상사로서의 입지를 더욱 굳건히 하였습니다.

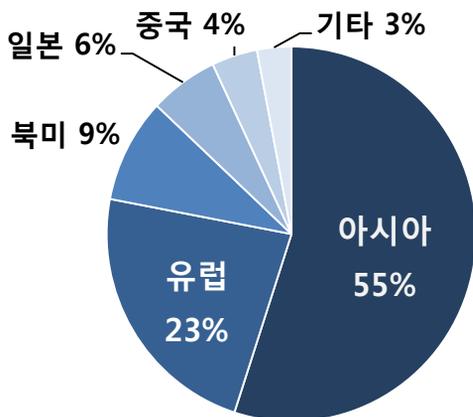
※ 조직도 : 2개 본부, 7개 사업실, 3개 가공사업부로 구성

본부	사업실	업무상세
철강 1본부	강건재열연	HR, PO, PosMAC, 강건재
	조강선재	반제품, 선재
	에너지조선강재	API, 해양구조용/조선용 후판
	철강원료	철광석/석탄/스크랩
	후판가공(사업부)	전처리, 절단, 강건재 제작
철강 2본부	자동차강판	완성차 · 부품사향 자동차강판
	전기전자	CR, 도금재, BP/TP, 전기강판
	스테인리스	스테인리스 전품목
	STS(사업부)	STS 판매 전절단, 표면가공 및 STS 정밀재 특화제품
	TMC(사업부)	가전/산업용 모터코아, CTL 제작 및 전기강판 가공

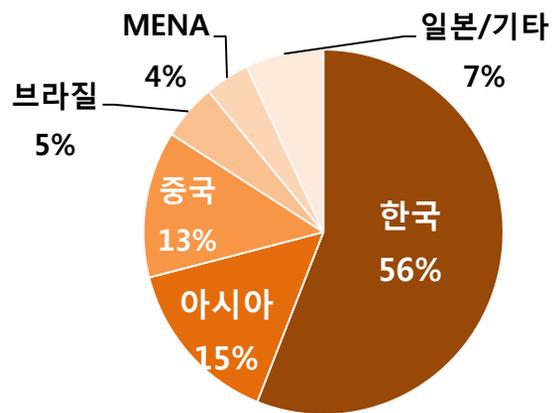
▣ 영업 형태 및 판매·구매 지역

영업형태별 비중은 수출 43%, 삼국간 32%, 내수 15%, 수입이 10%입니다. 최대 판매 시장은 아시아 지역(중국, 일본 제외)으로 총 판매의 55%를 차지하며, 아시아 지역 포스코 해외생산기지와의 전략적 협업을 통해 견고한 판매 실적을 달성하고 있습니다. 유럽지역은 판매의 23%를 차지하며, 포스코재의 수요가 높고 수익률이 높은 시장으로 향후에도 적극적으로 공략할 예정입니다. 한편, 철강재의 56%는 국내에서 조달하며, 포스코 제품이 가장 높은 비중을 차지하고 있습니다.

※ 참고



<판매지역>



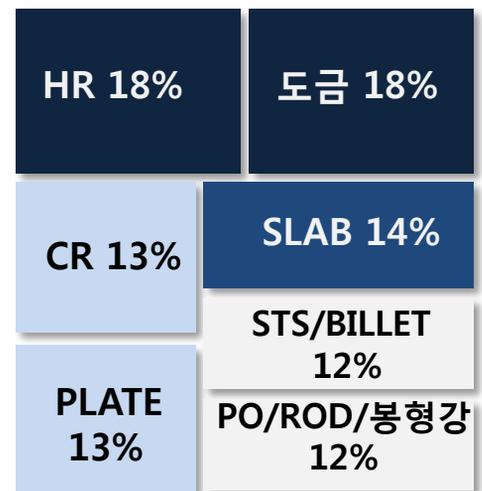
<구매지역>

▣ 취급 품목

당사는 도금, 열연, 슬라브, 냉연 등 다양한 품목을 취급하고 있으며 '17년 3분기 누계 900만톤을 취급 하였습니다.

철강제품 뿐만 아니라, 철광석, 석탄, 스크랩 등의 제선원료도 취급하고 있으며, 올해 1,100만톤의 판매량을 달성하며 연말까지 철강재 및 철강원료 합산 총 2,600만톤을 취급 할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

<품목별 취급 비중>



■ 포스코와의 협업

당사는 포스코그룹內 주요 국내·외 철강 유통채널로서 포스코 World Premium 제품 마케팅을 선도하고 해외생산기지와 연계하여 통상 이슈에 대응함으로써 영향력을 확대해 나가고 있습니다.

※ 참고

[포스코 및 해외생산기지 거래]

(단위 :만톤)

구분	'16	~'17.10
포스코 본사제품	720	526
수출	570	378
내수	150	128
해외생산기지산 제품	123	141
해외생산기지향 소재 (Tolling제외)	100	68

[포스코 수출 점유율]

구분	'16	~'17.10
POSCO	42%	43%
대우+구P&S	31%	28%
기타상사	27%	29%
전체(만톤)	1,773	1,360

■ 성장 전략

철강본부는 향후 **3,500만톤(철강+원료) 체제를 구축** 하고, 당사 철강 시장 지배력을 강화하기 위해 '시장확대' 및 '新수요산업진출'이라는 세부 전략을 세웠습니다.

√ 시장 확대

- 국내 시장 : 패키지 판매 및 Low-End 시장 솔루션 제공으로 내수 점유 확대
- 해외 시장 : WP중심 해외 신수요 개발 및 국내 고객사 동반 시장 개척
- 신흥 시장 : 1) 중기 : POSCO 해외 생산 및 대형 로컬 철강사 제휴 협력,
2) 장기 : 가공·제작사 투자, 현지 유통 법인 운영으로 Long-tail 공략

√ 新수요산업 진출 : Downstream 진출, 차세대 수요산업向 EVI* 강화

- 중기적으로 유통 투자, 장기적으로 전기차/신재생E 등 비유통 실수요 투자

향후, 위 전략을 통해 물량 확대 및 수익성을 제고할 수 있을 것으로 기대하고 있으며, 장기적으로 **Global TOP 3 Major Trader**가 되어 그룹 핵심사업으로 지속성장을 선도해 나갈 것입니다.

(* EVI : Early Vendor Involvement)

◆ 주요 단신

1. 파키스탄 최대 제지업체와 6천만불 규모 플랜트 설비 공급 계약 체결

당사는 11월 29일 파키스탄 현지 최대의 제지업체인 Century Paper & Board Mills Ltd. (이하 CPBM)사와 6천만불 규모의 제지플랜트(White Board Plant) 설비 공급 계약을 체결했습니다. 이번에 공급되는 설비는 195m의 초지기(Paper Machine) 등 생산설비 및 원료처리 설비로서, 파키스탄 라호르시 소재 연산 13만톤 규모의 CPBM 공장에 설치될 예정이며, 당사는 제지 플랜트의 설계와 설비 구매, 운송, 설치, 시운전 감리 등 제지공정 전반을 관할할 것으로 기대 하고 있습니다.

2. 우즈벡 발전사업 확대를 위한 공동수행합의서 체결

당사는 11월 22일, '한-우즈벡 경제협력 합의문건 서명식'에서 우즈벡 국영 전력청(Uzbekenergo) 등 우즈벡 정부 및 공기업과 현지 발전사업 개발을 위한 공동수행합의서를 체결하였습니다. 이를 통해 당사는 우즈벡 내 복합화력발전소, 태양광 사업 등 4개 사업을 추진해 나갈 예정이며, 총 사업 규모는 약 45억 달러에 이를 것으로 기대하고 있습니다.