

베트남 철강업의 맹주로 부상하는 HPG(Hoa Phat Group)

조 항 수석연구원, 철강연구센터 (hcho@posri.re.kr)

목차

1. 베트남 최대 봉형강 업체 HPG
2. 판재 진출로 종합 철강업체로의 도약
3. 경쟁업체와 차별화된 HPG만의 강점

Executive Summary

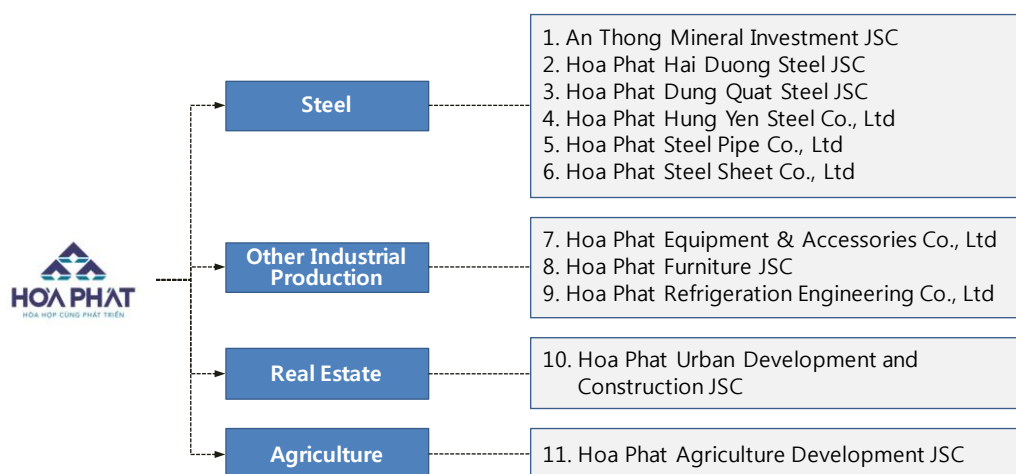
- HPG(Hoa Phat Group)은 베트남 최대 건설용 강재(철근·파이프) 업체로 압도적인 시장 지배력 보유
 - 철근·선재 시장점유율 21%, 파이프 시장점유율 26%로 1위
 - 특히, 원가 우위, 시장 지배력으로 경쟁사 대비 압도적 경영실적('17년 영업 이익률 20%, 2위 Pomina 6.7%, 3위 TISCO 0.7%)
- HPG은 일관제철소 건설 및 판재(열연·냉연·도금) 시장 신규 진출로 철강 전 제품에서 베트남을 지배하는 업체로 부상할 전망
 - 베트남 철강시장 구조변화의 포문을 연 것은 '16년 대만 FHS의 700만톤 규모 고로 일관제철소(기존업체는 소형 고로) 및 최초의 열연 라인 건설
 - HPG도 2017년 꽝응아이(Quang Ngai)에 400만톤 규모의 고로 일관제철소 및 열연 라인 건설 중으로 두 번째 열연 생산자로 부상 예정
 - 또한, 냉연·도금 시장 진출('18년)로 봉형강과 판재 생산업체가 분리되어 있었던 베트남 철강업체의 경쟁구도에 새로운 변화 초래
 - HPG의 시장 장악력 및 열연 소재 보유를 감안할 때, 향후 판재 시장에서도 주력업체로 부상할 것으로 보이며, 봉형강 업체를 벗어나 종합 철강업체로서 베트남을 Lead할 것으로 전망
- HPG의 이러한 광폭 행보는 경쟁사와 차별화된 강점에 기반
 - 자체 광산 및 효율적 고로 운영을 통한 원가 경쟁력
 - 빌레트 제조 원가로 보면, HPG은 베트남 전기로 경쟁사 대비 약 27%, 중국 수입(수입세, 세이프가드 포함) 대비로도 약 11% 원가 우위
 - 무리한 양적 성장 없이 철저하게 수익성에 기반한 사업 투자 및 다각화
 - 규모를 확보한 후 시장을 개척하는 방식이 아니라, 시장 확보가 가능한 규모의 투자를 선행한 후 단계적으로 늘려가는 전략 구사
 - 유통 사업으로 시작한 본업 경험 및 네트워크에 기반한 강력한 시장 지배력
 - 국내 철강기업들의 베트남 진출 시, 제휴 철강업체 선택에 있어 격변하고 있는 베트남 철강업계의 구도 변화를 충분히 검토해야 함.
 - 궁극적으로 차별화된 제품 라인을 개발하고 솔루션 마케팅을 강화하는 것이 성공의 요인

1. 베트남 최대 봉형강 업체 HPG

□ 베트남 최초의 민영 철강사로 철근, 선재, 파이프 등 건설용 철강 부문이 핵심 사업

- 1992년 중·고교 동창 10명이 건설용 장비 수입 업체로 시작, 2000년대부터 본격적으로 철강사업 진입
 - 2000년 철근·선재 생산 개시 후, 2003년에 최초의 전기로 상공정을 흥옌(Hung Yen)에 건설하였고, 2007년에는 하이즈엉(Hai Duong)에 고로 일관제철소를 건설하여 본격적인 도약 시작
 - 2017년 현재 4개 사업분야, 11개 자회사, 매출 46.8조 VND(약 2조 3,000억원), 종업원 16,000명의 대형 그룹으로 성장
 - 2007년 베트남 증시 상장, 창업자 및 경영진이 47.16% 지분을 보유하고 있으며, CEO인 쩌딘롱(Tran Dinh Long)이 25.15% 지분으로 최대 주주

〈HPG 사업구조〉



○ 사업다각화에도 노력하고 있으나, 철강 부문 비중이 86%로 핵심 사업

- 산업설비(와이어·파일, 가구, 냉장 시스템) 외에 2014년에는 가축용 사료 생산·판매 사업에도 신규 진출하는 등 노력하고 있으나, 철강이 핵심 사업분야

〈HPG 사업분야별 매출비중('17년)〉

철강	산업설비	농업	부동산
86%	6%	6%	2%

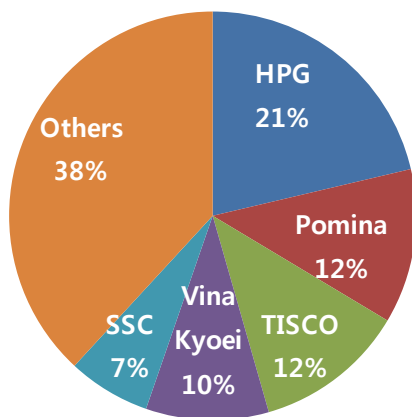
자료: Hoa Phat Group Annual Report (2017)

□ 봉형강(Long Product) 분야의 시장점유율 및 수익성 측면에서 타사 대비 압도적 경영실적

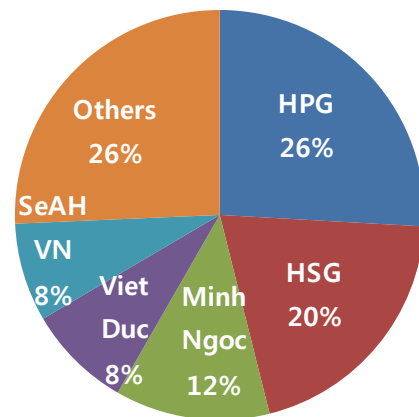
○ 철근·선재 21%, 파이프 26%로 시장점유율 1위

- 철근·선재 제품은 북부 기반 고로 2사(HPG, TISCO)와 남부 기반 전기로사(Pomina, Vina Kyoei, SSC) 경쟁 구도이며, HPG은 남부로도 시장 확대 추세
- 파이프는 HPG과 베트남 최대 도금사인 HSG(Hoa Sen Group)이 각각 점유율 26%, 20%로 양자 구도이며, 특히 열연 파이프는 HPG이 45%의 압도적 시장점유율 차지

〈철근·선재 시장점유율('16.상)〉



〈파이프 시장점유율('16)〉



자료: 베트남철강협회

○ 시장지표뿐 아니라 수익성도 타사 대비 월등한 실적

- HPG은 고로 베이스의 원가 우위를 바탕으로 2016년 발효된 빌레트, 철근 세이프가드 조치로 경쟁사의 중국산 저가 소재 수입이 제한되면서 영업이익률 20%대의 압도적 경영실적 실현
- 최근 베트남 건설경기 호황으로 경쟁 타사도 수익성 개선 추세

〈베트남 주요 철강사 영업이익률 추이〉

	'13	'14	'15	'16	'17
HPG	12.5%	14.9%	14.9%	23.1%	20.0%
Pomina	△1.1%	△0.1%	0.4%	3.4%	6.7%
TISCO	△3.9%	△1.2%	0.8%	2.4%	0.7%
HSG	5.6%	3.1%	4.6%	10.7%	6.0%

자료: Vietstock

2. 판재 진출로 종합 철강업체로의 도약

□ 베트남에는 2016년까지 열연을 생산하는 대형 일관제철소가 없었으며, 봉형강 및 판재 제품의 생산업체가 분리되어 있는 구조

○ 봉형강은 HPG이 수위 업체이며, 철근·선재 제품이 주류

- 철근·선재는 북부 지역을 중심으로 시장 형성
- 주요 업체는 북부의 HPG, TISCO(국영 VNS), 남부의 Pomina, Vina Kyoei (일본 교에이제강과 VNS 합작법인), SSC(VNS) 등
 - 선재는 저가 중국산 수입이 많으며, 형강은 100% 수입에 의존하다가 2016년 POSCO SS Vina가 생산 개시

○ 판재는 HSG이 수위 업체이며, 도금·칼라 제품이 주류

- 도금·칼라는 봉형강과 반대로 남부 지역을 중심으로 시장 형성
- 주요 업체는 HSG, Nam Kim, TDA 등 남부 기반 업체
 - POSCO Vietnam, CSVN(대만 CSC와 일본 NSSMC 합작법인)은 냉연(CR) 제조사이며, 도금·칼라 제품의 소재인 냉연(FH)을 베트남 도금사에 판매
 - 베트남 주요 도금사들은 Reversing 방식의 소형 냉연(FH) 설비를 보유하고 있으나, 자가 조달과 외부 구매 병행
- 열연은 FHS(Formosa Ha Tinh Steel) 진입 전까지 100% 수입 의존

□ FHS의 일관제철 진입, 봉형강 업체의 판재시장 진출로 베트남 철강업에 일대 판도 변화

○ FHS 진입으로 베트남 철강 Supply Chain의 유일한 Missing Link였던 열연 생산 시작

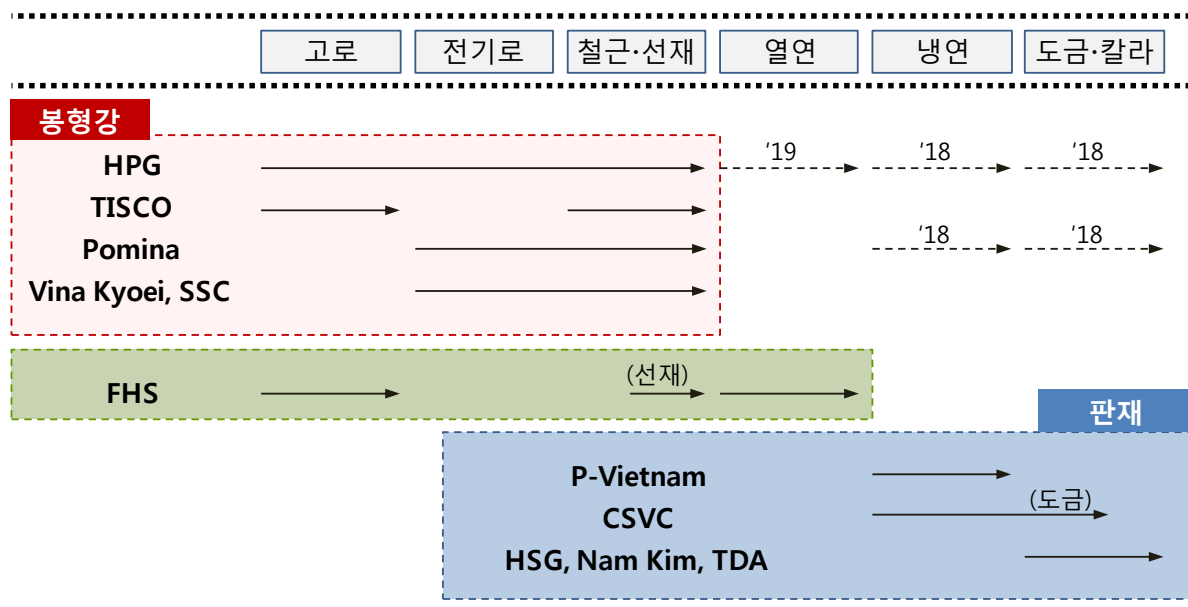
- 대만의 Formosa Plastic Group은 베트남 중북부 하띤(Ha Tinh)성에 FHS(Formosa Ha Tinh Steel)을 설립하고, '17년 5월 1일로 화입식 거행
 - FHS는 Formosa Plastic Group이 70% 지분 보유, CSC 25%, JFE Steel 5%로 철강 제조에 대한 기술적 지원을 CSC와 JFE가 담당
 - 동 제철소는 베트남 최대 철강투자('17년까지 U\$116억 예상)이며, 최초의 대규모 임해 제철소 모델(고로 용적 4,350m³)

- 베트남은 철강업 시작 당시 한국, 중국과 같이 대형 임해 제철소를 기반으로 한 빅뱅 방식이 아니라, 하공정에서 시작하여 시장을 확인한 후 서서히 상공정을 건설해 가는 발전모델을 채택
- 2고로까지 완공되면 FHS는 700만톤의 생산능력을 갖추게 되며, 제품 믹스(Product Mix)는 열연 530만톤, 선재 120만톤, 빌레트 50만톤
- FHS가 베트남 유일의 열연 공급자가 됨으로써 특히 열연 소재가 필요한 판재 업체들에는 긴장(수입 열연 AD 발효 및 독점적 가격 설정)과 안도(안정적 소재 공급선 확보)가 교차하는 상황

○ 봉형강 업체들의 판재사업 진출로 새로운 경쟁 시대 돌입

- 최근 HPG, Pomina 등 봉형강 업체들이 도금·칼라 시장에 진입하면서 봉형강 업체와 판재 업체의 경계가 허물어지기 시작
- '18년 HPG은 냉연 60만톤, 도금 40만톤, 칼라 12만톤 설비를 도입하였고, Pomina는 냉연 20만톤, 도금 20만톤 설비 신설
- 기존 업체(HSG, Nam Kim, TDA 등)들의 증설도 경쟁적으로 진행되고 있어 도금·칼라 시장은 경쟁이 격화되는 양상
- 특히 HPG은 도금·칼라 진출뿐 아니라, 일관제철소 및 열연 라인 건설을 시작하여 모든 철강 제품을 아우르는 명실상부한 종합 철강업체로 도약

〈베트남 철강업계 구조〉



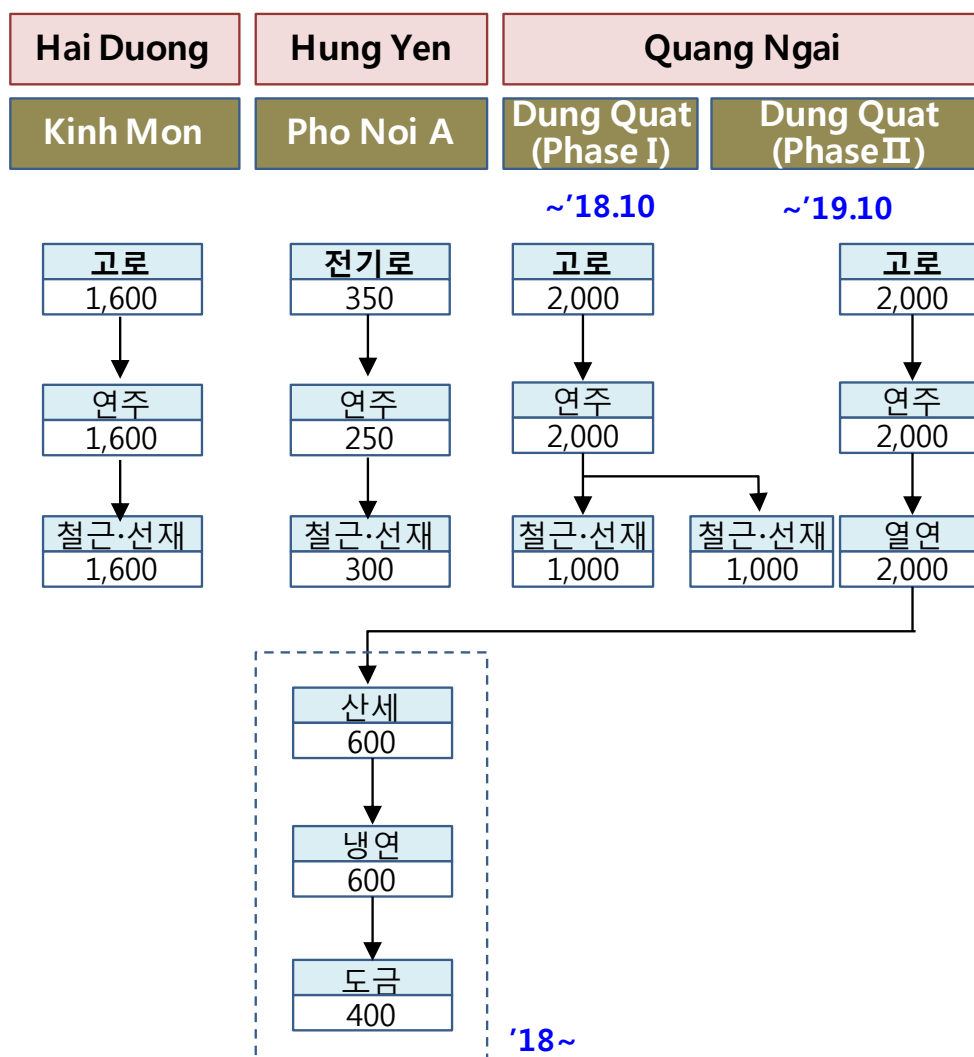
자료: 포스코경영연구원(POSRI) 정리

□ HPG도 열연 라인을 포함한 일관제철소 건설로 철강사업의 새로운 전기 마련

○ FHS에 이어 두 번째로 열연 생산 라인을 갖춘 일관제철소 건설 중

- 베트남 중남부 광응아이(Quang Ngai)성에 조강 400만톤 규모의 일관제철소 프로젝트가 진행 중이며, 1단계는 '18년, 2단계는 '19년 말 완공 예정
 - 신규 제철소 부지는 2006년 대만의 E-United가 사업 인가를 받아 추진하던 곳으로 Hoa Phat이 '17년 1월 베트남 정부로부터 투자 승인 획득
- 투자비는 U\$27억~29억으로 추산되며, 2단계 완료 후에는 조강 400만톤, 열연 200만톤, 철근 150만톤, 선재 50만톤의 생산능력 확보 예정

〈HPG의 철강제품 생산 Flow(천톤)〉



자료: Hoa Phat Group 공표자료 등을 토대로 POSRI 추정, 수치는 생산능력

○ FHS에 비해 소규모 프로젝트이나 시장 파급력은 클 것으로 예상

- FHS는 4,350m³ 용적 고로 2기(중국 CISDI Engineering사) 조강 700만톤 규모이나, Hoa Phat은 1단계 1,080m³ 용적 고로 2기, 2단계 2,300m³ 용적 고로 1기(중국 Qinye사) 조강 400만톤 규모
- FHS의 경우 선재 120만톤이 계획되어 있으나 베트남 건설용 강재의 주력 제품인 철근, 도금 등 하공정 라인이 없기 때문에 시장에서의 영향력은 제한적
- HPG은 강력한 철근·선재 시장 지배력을 더욱 강화하고, 새롭게 진출한 판재 제품의 소재가 되는 열연의 확보가 가능해지면서 타사 대비 우위 가능

□ 동 프로젝트로 HPG은 북부 기반의 봉형강 업체에서 베트남 철강 산업을 지배하는 종합 철강업체로 부상 전망

○ 봉형강 부문은 경쟁사와의 격차를 압도적으로 벌리며 시장 지배력 공고화

- 기존의 고로·전기로 포함 봉형강 생산능력에서도 이미 2위인 Pomina와 2배 정도의 격차를 유지하고 있었으나, 200만톤의 생산능력이 추가됨으로써 4배에 가까운 압도적인 우위

<베트남 주요업체 철근·선재 생산능력(천톤)>

HPG	Pomina	Vina Kyoei	TISCO	SSC
1,900 (+2,000) ('18)	1,050	950	750	400

자료: 베트남철강협회, 각 사 자료를 토대로 POSRI 추정

○ 신규 진출한 판재 부문에서는 후발 주자이고, 규모 측면에서도 선두 업체 대비 뒤처지나 상공정 소재 확보로 잠재력 보유

- '18년 HPG의 도금 능력은 40만톤으로 1위인 HSG(177만톤)과 차이가 크고, 후발 업체로 현 시점에서 시장 장악력도 한계
- 그러나 소재인 열연 라인 보유로 빠르게 추격이 가능할 것으로 예상되며, 특히 열연 생산능력 200만톤을 최대한 활용한다면 단숨에 선두권 진입 가능

<베트남 주요업체 판재 생산능력(천톤)>

	HPG	HSG	Nam Kim	TDA
냉연	600	1,580	1,000	700
도금	400	1,770	1,270	900
칼라	120	630	255	300

자료: 베트남철강협회, 각 사 자료를 토대로 POSRI 추정

3. 경쟁업체와 차별화된 HPG만의 강점

□ 효율적 고로 운영을 기반으로 한 원가 경쟁력

○ HPG의 소형 고로 제품은 경쟁사의 전기로 제품 대비 원가 우위

- 빌레트 제조 원가로 보면, HPG은 베트남 전기로 경쟁사 대비 약 27%, 중국 수입(수입세, 세이프가드 포함) 대비로도 약 11% 원가 우위(CGS-CIMB Research)
- TISCO도 고로를 운영하고 있으나, 국영 기업으로 과다한 인력 운영 등 비효율적 경영으로 성과 부진
- 또한, 자체 철광석 광산을 보유하고 있어 일정 부분 원료 자급(약 20%)
- 중국과의 접경 지역인 하강(Ha Giang)성에 매장량 약 5,000만톤의 자체 철광석 광산을 보유하고 있으나, 불순물 다량 함유로(품위 45~60%) 80%는 호주, 브라질 등에서 수입

□ 합리적인 투자 및 사업 다각화

○ 무리한 양적 성장 지향 없이 철저하게 수익성에 기반한 투자

- 규모를 확보한 후 시장을 개척하는 방식이 아니라, 시장 확보가 가능한 규모의 투자를 선행한 후 단계적으로 늘려가는 전략 구사
- 최근 FHS의 고로 투자 방식과 비교하면 극명한 차이를 볼 수 있는데, FHS는 빅뱅식 접근으로 대규모(700만톤) 대형투자(U\$116억)인 반면, HPG 광응아이 제철소는 U\$30억 미만 투자비로 400만톤 규모
- 사업다각화 투자도 최근의 가축 사료 사업 전개와 같이 반드시 유관 분야 중심의 확장이 아니라 투자 시점에서 사업성이 있다고 판단되는 경우 진입
- 그룹 지배구조를 지주회사 형태로 개편한 이유도 자회사 중 하나에 문제가 생길 경우 타 자회사에 대한 영향을 최소화하기 위한 목적

□ 산업 및 정·관계 네트워크에 기반한 시장 지배력

○ 유통 사업으로 시작한 본업 경험 및 네트워크에 기반한 시장 장악력

- 타사 대비 월등한 원가경쟁력을 바탕으로 베트남 철강 수요산업과 실질적 판매 채널인 유통상에 대한 Bargaining Power 보유
- 유통 거래 비중이 높은 베트남에서 HPG은 상대적으로 규모가 큰 1차

유통상 거래 비중이 높으며, 여신 거래가 많은 2차 유통상의 경우에도 대부분 현금 거래 위주로 운영

- 대정부 영향력을 발휘해 HPG뿐 아니라 베트남 철강산업 차원의 이익 실현
 - 2008년 베트남 정부가 철광석 수출 금지 조치를 취했을 때, HPG은 정부를 설득해 광산을 매수하여 하이즈엉의 1기 일관 밀 건설
 - 또한, 2016년에는 중국산 수입 빌레트와 철근에 대한 세이프가드 조치를 이끌어냄으로써 봉형강 시장 지배력 공고화

□ HPG의 광폭 행보에서 보여준 타 경쟁사와 차별화된 강점은 베트남 시장에 진출하고자 하는 국내 철강사들에게 시사점이 큼

- 국내 철강기업들의 베트남 진출 시, 제후 철강업체 선택에 있어 격변하고 있는 베트남 철강업계의 구도 변화를 충분히 검토해야 함
 - 궁극적으로 차별화된 제품 라인을 개발하고 솔루션 마케팅을 강화하는 것이 성공 요인

이 자료에 나타난 내용은 포스코경영연구원의 공식 견해와는 다를 수 있습니다.

[참고자료]

[보고서/논문]

김형래, “Hoa Phat Group”, 미래에셋대우, Global Company Analysis, 2017.2.20

TRAN Ha, “Hoa Phat Group”, CGS CIMB, Company Note, 2018.4.16

Trung Hoang, “Sustainable Development”, KIS Vietnam Securities, 2017.7.7

Nam Hoang, “Hoa Phat(HPG)”, 2017.3

[홈페이지]

Hoa Phat Group (www.hoaphat.com.vn)

Hoa Phat Group Annual Report 2017

VietStock Com (www.vietstock.vn)

베트남철강협회 (www.vsa.com.vn)

[언론]

“越ホア・ファット、新高炉4基を19年稼働へ”, 鉄鋼新聞社, 2017. 9. 4.

“Steelmaker Hoa Phat Group targets US\$2.42 billion in revenue”, Vietnam Economic News, 2018. 4. 4.

“Hoa Phat Group not afraid to compete with Formosa”, Vietnam Investment Review, 2018.3.23.

“Hoa Phat Group speeds up erection of the 4 million t/year integrated iron and steel works in Vietnam”, MPT International, 2017. 9.6.

“Hoa Phat Group opens up business deals with four largest Australian iron ore producers”, The Leader, 2017.12.13.

“Hoa Phat Group strives to join world's top 50 steel companies”, Hanoi Times, 2018.3.23.

“Hoa Phat Group’s strength”, Vietnam Pictorial, 2015.6.14.