

심층분석보고서

유니드

해외영업

2026.05.02

심층분석보고서 : 유니드-해외영업

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 가성칼륨 산업의 정의와 응용 스펙트럼

가성칼륨은 분자식 KOH의 무기 강염기로, 흡습성과 부식성이 강하며 염화칼륨(KCl) 수용액을 멤브레인 셀로 전기분해하여 얻는 화학물질입니다. 시장에 유통되는 형태는 액상 50% 용액과 플레이크·펠릿·프릴 같은 고체 형태로 나뉘며, 액상은 운송비 부담이 크지만 즉시 사용이 가능하다는 장점이 있고, 고체는 운송 효율이 높아 90개국 수출 네트워크를 운영하는 유니드 같은 사업자에게는 핵심 무기로 작용합니다. 한 거래선에 액상으로 보낼지 고체로 보낼지의 결정만으로도 톤당 마진이 30% 이상 차이가 날 수 있으므로, 운송 형태 선택 자체가 영업 전략의 일부분이 됩니다.

글로벌 KOH 소비의 약 30~42%가 비료용으로 흘러갑니다. 탄산칼륨(K_2CO_3)이나 질산칼륨(KNO_3) 같은 K-비료 중간재 제조 과정에서 KOH가 원료로 들어가기 때문입니다. 그다음으로 비누·세제 부문이 약 26%를 차지하는데, 가성소다(NaOH) 기반 비누가 단단한 고체인 반면 KOH 기반 비누는 부드러운 액체나 크림 형태가 되기 때문에 액체 비누·샴푸·세제 시장에서 KOH는 대체 불가능한 위치를 점합니다. 식품·의약·화학품 영역에서는 식품첨가물(E525), 치약, 코코아 가공, 약품 합성 중간재로 쓰이고, 알칼리 배터리 전해액, 바이오디젤 촉매, LCD 식각액, 반도체 세정제, 알칼라인 수전해 전해액, L-DAC 흡수액 등 첨단산업 응용도 빠르게 늘어납니다.

Grand View Research는 2024년 비료 부문이 전체 KOH 소비의 33.9%를 차지한다고 분석했고, Globalgrowthinsights는 비료 42%·세제 26% 구조로 추산합니다. 하나의 거대 응용처가 시장을 좌우하지 않는 다(多)응용 구조가 KOH 시장의 가장 큰 특징인데, 이로 인해 시황 변동성이 NaOH(가성소다) 대비 상대적으로 안정적으로 움직입니다. 한 응용처 수요가 일시적으로 부진하더라도 다른 응용처가 보완하는 분산 효과가 자연스럽게 작동하기 때문입니다. 이런 구조는 해외영업 담당자에게 양면성을 안깁니다. 한편으로는 한 거래선이 끊겨도 다른 거래선으로 회복할 여지가 크다는 안정성을 주지만, 다른 한편으로는 응용처별 특성과 시황을 모두 이해해야 한다는 학습 부담을 줍니다. 비료용 KOH 고객은 농작물 작황과 비료 수입 정책을 본질적 변수로 삼고, 세제 고객은 소비자 트렌드와 환경규제를, 양극재 고객은 EV 침투율과 단결정 양산화 일정을, L-DAC 고객은 탄소가격과 정부 보조금 정책을 본질적 변수로 삼기 때문에, 같은 KOH라도 사실상 5~7개의 다른 시장을 동시에 다루는 셈이 됩니다.

응용 스펙트럼이 넓다는 사실은 또 다른 해석을 낳습니다. 거시경제 사이클이 어느 단계에 있든 적어도 한두 개의 응용처는 호황 국면을 맞이하므로, KOH 사업자의 매출 안정성은 GDP 성장률보다 더 매끄럽게 움직이는 경향을 보입니다. 2023년 EV 캐즘으로 양극재용 KOH 수요가 둔화됐지만 비료·세제·식품 응용이 보완했고, 2025년 비료 수요가 일시적으로 약화됐을 때는 L-DAC·수전해 신규 수요가 빈자리를 메웠습니다. 이런 자동 헷지 메커니즘은 KOH 사업의 본원적 매력이며, 유니드 해외영업이 응용처 다변화를 의식적으로 추구하는 까닭이기도 합니다.

1-2. 글로벌 시장 규모와 2024~2026년 성장 전망

시장조사기관별 추정치는 편차가 큼니다. Grand View Research는 2024년 USD 34.4억에서 2025

심층분석보고서: 유니드-해외영업

년 USD 35.5억(전년 대비 약 3.2% 성장)으로 산정하고, Polaris Market Research는 2024년 USD 33.3억에서 2034년 USD 47.8억(연평균 성장률 3.7%)으로 본격적인 장기 성장 전망을 제시합니다. IMARC Group은 2025년 USD 24.9억에서 2034년 USD 38.4억(연평균 4.9%)으로 좀 더 보수적인 시작점을 잡지만 성장률은 가장 높게 봅니다. 물량 기준으로 ChemAnalyst는 2024년 약 228.7만 톤으로 추정합니다. 이 수치들을 종합하면 금액 기준 USD 약 25~35억, 물량 기준 상업유통 약 200~250만 톤 수준이며, 2024~2026년 연평균 성장률은 3~5%대의 완만한 흐름으로 정리합니다.

NaOH 시장이 USD 400억대인 점을 감안하면 KOH는 NaOH의 약 1/10 규모로 작은 편이지만, 응용 다양성과 가격 프리미엄(KOH가 NaOH 대비 톤당 2~3배 비쌌)으로 인해 수익성은 NaOH보다 안정적입니다. 시장 규모가 작다는 사실은 거꾸로 진입장벽으로 작용하기도 합니다. 글로벌 USD 35억 시장에서 신규 사업자가 의미 있는 점유율을 확보하려면 capacity 확장이 필요한데, 그 자체로 시장에 공급과잉을 일으키므로 가격 하락을 자초하는 모순적 상황에 빠집니다. 이로 인해 KOH 시장은 기존 사업자들의 안정적 과점 구조가 오랫동안 유지됩니다.

지역별로는 아시아-태평양이 39~55%로 최대 시장을 형성합니다. 중국이 단독으로 글로벌 생산의 약 60%(약 140만 톤)를 차지하지만, 노후 수은법 설비 100만 톤이 환경규제로 실질 가동을 못하는 구조적 제약이 있어서, 명목 capacity와 실제 공급 사이에 큰 격차가 존재합니다. 미국은 73.4만 톤, 인도는 53.9만 톤 규모이며, 유럽은 전력비 급등과 ETS 탄소비용 부담으로 capacity 합리화 압력이 거세집니다. 이런 지역별 구조 차이는 유니드 해외영업이 시장별로 다른 영업 전략을 펴야 한다는 점을 시사합니다. 미국·유럽은 가격 경쟁보다 품질·안정공급 가치를 강조해야 하고, 동남아·남미는 가격과 결제조건이 핵심이며, 중동은 비료 수요와 종교적 인증(할랄)이 결정적 요소로 작용합니다.

가격 동향을 보면 IMARC와 Intratec 자료에서 2024년 하반기 동북아 KOH 50% 액상 FOB 가격이 톤당 USD 480~520 수준에서, 2025년 9~12월 +23.9% 급등을 거쳐 2026년 4월 동북아 -6.1% MoM 조정 국면에 들어갔습니다. 분기 단위 변동폭이 ±15~20%에 이르는 셈이며, 해외영업 담당자가 분기마다 가격 협상을 벌여야 하는 이유가 여기서 나옵니다. 연간 BPA(Basic Purchase Agreement)에 분기별 가격 조정 조항을 어떻게 설계하느냐가 거래 수익성을 좌우하는 핵심 기술이 되며, 이는 단가 변동 리스크를 고객과 공급자가 어떻게 분담할지의 협상 게임으로 발전합니다.

향후 5년간 KOH 시장의 가장 중요한 성장 동력 세 가지를 꼽으면 그린수소 알칼라인 수전해 전해액, L-DAC 흡수액, 양극재용 고순도 KOH가 자리 잡습니다. 이 세 응용은 모두 정부 보조금 정책에 강하게 의존하므로, 각국 그린딜·IRA·CRMA·CBAM 같은 정책 변수가 KOH 수요 곡선을 결정하는 메가 트렌드로 작용합니다. 유니드 해외영업이 거시 정책을 모니터링해야 하는 이유가 여기에 있습니다.

1-3. KCI 전기분해 KOH 다운스트림 가치사슬

원료인 염화칼륨(MOP, Muriate of Potash)은 캐나다 Nutrien-Mosaic, 러시아 Uralkali, 벨라루스 Belaruskali가 과점하는 시장입니다. 글로벌 KCI 생산능력의 약 70%가 이 4개사에 집중하며, 가격 결정력은 사실상 캐나다·러시아 양국의 광산업체가 쥐고 있습니다. 유니드는 러우전쟁 리스크 회피를 위해 KCI 전량을 캐나다산으로 조달하는데, 2022년 6개월치 재고를 고가에 매입한 뒤 2023년 가격이 급락하자 영업이익률이 2.8%까지 떨어졌던 사례는 원재료 헷지의 어려움을 적나라하게 보여줍니다. 6개월 재고 보유 정책은 공급 안정성과 비용 변동성 사이의 트레이드오프를 끊임없이 풀어야 하는 과제 로 남아 있습니다. 재고를 짧게 가져가면 공급 차질 위험이 커지고, 길게 가져가면 가격 하락 시 평가

손실 부담이 커지는 구조적 딜레마입니다.

전기분해 공정은 KCl 수용액에서 KOH(액상 50%)와 부산물 염소(Cl_2), 수소(H_2)를 동시에 생산하므로, 부산물 염소를 어떻게 수익화하느냐가 KOH 사업자의 핵심 경쟁력으로 작용합니다. 염소는 폐기 비용이 발생하는 부산물이지만 PVC, EDC, 차아염소산소다 같은 유도체 시장에 판매하면 추가 수익원이 됩니다. 유니드는 울산공장에서 한화솔루션 등 인근 산단에 염소를 파이프라인으로 송출 판매하고, 중국에서는 2024년 2분기부터 9.2만 톤 규모 CPs(염화파라핀) 라인을 가동하여 32만 톤 KOH 생산 시 발생하는 부산물 염소의 약 50%를 자체 내재화했습니다. 한·중 양국에서 부산물 염소 처리 인프라를 동시에 확보한 사실상 유일한 글로벌 사업자라는 차별화 지점이 여기서 나옵니다.

부산물 염소 수익화의 의미는 단순히 추가 매출 이상입니다. KOH만 따로 보면 톤당 가격이 USD 500 대일 때, 부산물 염소를 PVC 원료로 판매하면 톤당 USD 200~300의 추가 수익이 들어옵니다. 즉 KOH 1톤 생산에서 사실상 USD 700~800의 매출 효과가 발생하는 셈이며, 부산물 처리 인프라가 없는 사업자는 같은 KOH를 톤당 USD 500에 팔 수밖에 없는 구조적 열위에 놓입니다. 유니드의 한·중 통합 capacity 81만 톤은 표면적으로는 KOH 81만 톤이지만, 실효 매출 capacity는 부산물 염소 수익을 포함해 USD 6억 수준에 이릅니다.

2차 가공 단계에서는 액상 KOH를 플레이크·펠릿·프릴로 전환해 운송비를 낮춘 뒤 수출하는데, 유니드의 고체 전환 설비 보유는 90여 개국 수출 네트워크의 물리적 기반이 됩니다. 액상 50% 기준으로 운반비가 제품가의 20~30%를 차지하기 때문에, 고체 전환을 통해 운반비 비중을 5~10%대로 낮추는 능력은 가격 경쟁력에서 결정적 역할을 합니다. 동남아·남미·중동 같은 원거리 시장은 액상 KOH로는 사실상 진입이 불가능하며, 고체 전환 설비를 가진 사업자만이 이 시장을 공략할 수 있습니다. 유니드의 90개국 수출 네트워크 자체가 고체 전환 설비라는 물리적 자산에서 비롯합니다.

다운스트림 가치사슬을 종합하면 KCl(원료) - 전기분해(공정) - KOH(주산물) - 염소(부산물) - 수소(부산물) - 고체 전환(2차 가공) - 90개국 수출(영업) - 응용처 다변화(시장)로 이어지는 사슬에서, 유니드는 원료를 제외한 모든 단계를 자체 보유하고 있습니다. 이 수직계열화 구조는 단계별로 추가 마진을 확보할 수 있게 하고, 외부 충격에 대한 완충 능력을 키워줍니다.

1-4. 글로벌 KOH 플레이어와 경쟁 구도

생산능력 기준 글로벌 1위는 유니드입니다. 한국 IR협의회와 삼성증권 분석 기준 33%, IBK·더벨 기준 35%로 추산되어 약간의 편차가 있으나 30%대 중반에서 일관된 모습을 보입니다. 2위권은 미국 Occidental의 자회사 OxyChem이 약 15%, 미국 Olin이 약 15%로 거의 동일 수준이며, 유럽에서는 ICI 산하 Vynova가 Tessengerlo-Thann 두 거점을 운영하면서 약 10%, 영국 INEOS Inovyn이 약 10%, 일본 AGC가 5% 미만으로 그 뒤를 잇습니다. 추가로 독일 Evonik, Tessengerlo Group(K-비료 강자), 중국 Tssunfar-Inner Mongolia Rida Taifeng-QingHai Salt Lake 같은 사업자들이 지역 시장에서 경쟁합니다.

글로벌 KOH 수요 약 200만 톤 대비 capacity 약 300만 톤으로 명목상 초과공급 상태이지만, 중국 노후설비 100만 톤이 실질 가동을 못하는 구조여서 실효 공급 측면에서는 균형이 잡혀 있습니다. 이로 인해 가격 전가력이 안정적이고, 신규 진입자가 바로 시장에 충격을 주기 어려운 구조입니다. 또한 최소 10만 톤 규모의 경제, 부산물 염소 처리 인프라, 다양한 전방 산업에 대한 영업 채널이 진입장벽

심층분석보고서: 유니드-해외영업

으로 작동합니다. 신규 진입자가 capacity를 짓더라도 부산물 염소를 처리할 인프라가 없으면 사업 자체가 성립하지 않으며, 영업 채널을 새로 구축하는 데에도 5~10년의 시간이 필요합니다.

이 경쟁 구도를 보면 유니드의 30%대 중반 점유율이 단기간에 흔들릴 가능성은 매우 낮다는 결론이 나옵니다. 2위 OxyChem과 약 2배의 격차가 있고, 신규 진입 위험도 제한적이기 때문입니다. 다만 OxyChem이 모회사 Occidental의 1PointFive L-DAC 프로젝트와 결합하여 자체 캡티브 수요를 키울 수 있다는 점, Vynova가 유럽 친환경 수요와 결합하여 프리미엄 시장을 확보할 수 있다는 점은 유니드가 경계해야 할 중장기 위협 요인으로 남습니다.

지역별 경쟁 강도는 매우 다릅니다. 북미 시장에서는 OxyChem과 Olin이 자국 내 우위를 점하고 유니드는 한국산 수출로 약 23% 점유율을 잡고 있습니다. 유럽 시장에서는 Vynova와 INEOS가 자국 내 우위를 가지지만 유니드 수출 비중이 23%에 이를 만큼 침투력이 강합니다. 아시아 시장은 유니드의 텃밭으로, 국내 90%, 중국 45%, 동남아 70% 수준의 압도적 점유율을 보이며 일본 AGC와 중국 로컬 사업자들이 일부 영역에서 경쟁할 뿐입니다. 남미·중동·아프리카 시장은 유니드를 비롯한 글로벌 사업자들이 비교적 자유롭게 경쟁하며, 가격과 결제조건이 승부의 본질이 됩니다.

경쟁 구도 변화의 가장 큰 변수는 중국 자국 내 사업자들의 글로벌 진출 가능성입니다. 중국 KOH capacity는 약 140만 톤에 이르지만 노후 설비가 많고 환경규제로 실효 가동률이 낮아 그동안 글로벌 시장에 진입하지 못했습니다. 그러나 중국 정부가 화학산업 구조조정을 가속화하고 신규 멤브레인 설비가 들어서면, 5~10년 안에 중국발 수출 공세가 본격화할 가능성도 무시할 수 없습니다. 유니드가 중국 현지에 UJC·OJC·UHC를 미리 구축한 전략은 이런 시나리오에 대비한 선제적 포지셔닝으로 해석할 수 있습니다.

1-5. MDF·PB 보드 산업과 분할의 의미

MDF/PB 보드 산업은 건설경기과 가구 수요에 크게 좌우되는 경기민감 사업입니다. 글로벌 MDF 시장은 2024년 USD 448억에서 2032년 USD 710억(연평균 5.6% 성장)으로 전망(Fortune Business Insights)되어 외형은 성장 중이지만, 한국 시장은 2024년 건설투자 -3.3%, 2025년 -9.0% 등 4년 연속 감소를 기록하며 한솔홈데코·동화기업·유니드비티플러스·포레스코 4사 모두 적자 상태에 빠져 있습니다. 동화기업이 PB 점유율 49.2%, MDF 31.4%로 1위 사업자이며, 분할 전 구·유니드의 MDF 점유율은 22.3%로 동화기업 21.8%를 근소하게 앞선 1위였다는 점도 주목할 만합니다.

태국산 PB 덩핑 문제도 중요한 이슈입니다. 2023년 태국산 PB 가격이 67%가량 폭락하면서 한국 시장에서 수입산 점유율이 60%까지 치솟았고, 한국합판보드협회가 2024년 10월 무역위에 덩핑 조사를 신청했습니다. 2025년 산업부 예비조사에서 덩핑 사실을 인정하여 잠정 덩핑방지관세 부과를 검토 중입니다. 이는 국내 보드 4사의 수익성 회복 가능성을 좌우할 결정적 변수이며, 만약 덩핑방지관세가 본격 부과된다면 자매회사 유니드비티플러스의 실적 회복도 기대할 수 있습니다.

여기서 가장 중요한 사실은 유니드가 2022년 11월 인적분할로 보드사업부를 유니드비티플러스(446070)로 분리했다는 점입니다. 분할 이후 본체 유니드 014830은 칼륨계 화학 100% 사업 구조로 재편되었으므로, 사용자가 알고 있던 화학 70%·보드 30% 구성은 분할 이전 구조이며 현재 본체는 사실상 글로벌 칼륨화학 순수기업(pure-play)입니다. 이 사업 구조 변화의 의미는 매우 큼니다. 과거 유니드는 화학 호황기에 보드 적자가 발목을 잡고, 보드 호황기에 화학 부진이 실적을 끌어내리는

심층분석보고서: 유니드-해외영업

양 사업의 상세 구조를 안고 있었습니다. 분할 이후에는 칼륨화학 단일 비즈니스로 자원을 집중할 수 있게 되어, 호북 UHC 증설 같은 대규모 자본투자가 가능해졌습니다.

분할의 또 다른 의미는 자본시장 평가의 변화입니다. 분할 이전 유니드는 화학+보드 복합기업으로 평가되어, 보드 사업 부진이 화학 사업 가치까지 깎아내리는 컨글로머릿 디스카운트가 작동했습니다. 분할 이후에는 화학 순수기업으로 재평가받을 수 있는 길이 열렸지만, PBR 0.4~0.5배의 저평가가 여전한 까닭은 글로벌 1위 시장 지위가 자본시장에서 충분히 인정받지 못하고 있기 때문입니다. 향후 호북 UHC 가동 효과와 신성장 응용처 매출 비중 확대가 가시화되면, 컨글로머릿 디스카운트의 잔재가 해소되면서 멀티플 재평가가 일어날 가능성이 크다는 시나리오가 증권가 일부에서 거론합니다.

이 1장의 구조적 시사점은 다음과 같이 정리합니다. 유니드는 분할 이후 칼륨계 화학 글로벌 순수기업으로 재편되었고, 비료·CCS·수전해·반도체 등 다(多)응용 포트폴리오로 시황 변동성을 분산하는 비즈니스 모델을 갖추었습니다. 다(多)응용 구조 자체가 헷지로 작동하므로, 사업 구조 측면에서 보드 사업 분할은 위험 분산 능력을 잃은 것이 아니라 화학 내부 다각화로 충분한 분산 효과를 확보했다는 해석이 성립합니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. Olin과 OxyChem이 가진 통합 화학단지의 강점

Olin Corporation(NYSE: OLN)은 스스로를 글로벌 최대 통합 클로르알칼리 사업자로 표방하는 미국 화학 대기업입니다. 2023년 매출의 58%가 Chlor Alkali Products & Vinyls 부문에서 발생하며, KOH 뿐 아니라 EDC·VCM·차아염소산까지 아우르는 풀 라인업의 portfolio breadth를 자랑합니다. Olin의 강점은 미국 텍사스·루이지애나 멕시코만 지역에 집결된 통합 화학단지에서 나오는데, 천연가스 기반 저렴한 전력과 에틸렌 같은 인접 화학원료를 동시에 활용할 수 있는 코로케이션 효과 덕분에 원가 경쟁력이 매우 강합니다. 미국 셰일가스 혁명 이후 천연가스 가격이 유럽 대비 1/3 수준에 머물면서, Olin은 사실상 글로벌 chlor-alkali 최저 원가 사업자 지위를 유지합니다.

다만 Olin의 약점은 KOH 단일제품 비중이 낮다는 점에서 비롯합니다. 시황에 따라 capacity를 전략적으로 줄이는 빈도가 높으며, 2023년 chlor-alkali 시황 부진 당시 Olin이 미국 전체 capacity의 약 25%를 가동 중단한 사례가 그 예시입니다. 이런 가변적 운영은 Olin 자체에게는 수익성 보호 수단이지만, 글로벌 KOH 시장 측면에서는 가격 변동성을 키우는 요인이 되며, 결과적으로 안정적 공급을 중시하는 유니드 같은 사업자에게 가격 전가력을 일정 부분 양보하는 결과를 낳습니다. 즉 Olin이 capacity를 줄이면 단기 가격이 오르고, 그 사이 유니드는 안정 공급 의지를 무기로 장기 계약을 확보하는 패턴이 반복합니다.

Occidental의 자회사 OxyChem 역시 KOH 점유율 약 15%로 2위권을 형성합니다. OxyChem이 가지는 가장 강력한 카드는 모회사 Occidental이 자체적으로 추진하는 1PointFive L-DAC 프로젝트입니다. 2025년 50만 톤 CO₂ 포집 기준으로 KOH 5,500톤의 신규 수요가 캡티브하게 발생하며, 2030년 30Mt, 2035년 70Mt로 확대될 경우 KOH 수요는 산술적으로 70만 톤 이상으로 늘어납니다. 이 수치는 글로벌 KOH 시장 전체의 30%를 넘는 규모이므로, 실제로 모두 실현된다면 KOH 시장 자체의 게임 룰을 바꿀 수 있는 수준입니다. 유니드 입장에서 OxyChem은 경쟁사이면서 동시에

심층분석보고서: 유니드-해외영업

협력사이고, 잠재적 가장 큰 수요 채널이라는 양면적 관계에 놓입니다.

OxyChem과 Olin의 공통점은 미국 멕시코만 화학단지 코로케이션 효과를 누린다는 사실이지만, 차이 점도 분명합니다. Olin은 chlor-alkali 풀 라인업으로 다양한 다운스트림 시장을 확보하지만 자체 캡티브 수요는 제한적입니다. 반면 OxyChem은 모회사 Occidental의 석유 사업 및 L-DAC 프로젝트와 연계해 캡티브 수요를 키울 수 있는 특수한 위치에 있습니다. 두 회사가 가진 전략적 자산의 차이는 향후 5~10년 시장 점유율 변동을 결정하는 핵심 변수가 될 가능성이 큼니다.

유니드가 미국 사업자들과 경쟁할 때 활용하는 무기는 세 가지입니다. 첫째, 한국과 중국에 분산된 capacity로 IRA·CBAM 같은 지역 정책에 양면 대응이 가능합니다. 둘째, 90개국 수출 네트워크를 통한 글로벌 채널 우위로 미국 사업자들이 진입하기 어려운 동남아·남미·중동 시장에서 점유율을 확보합니다. 셋째, 부산물 염소를 한·중 양국에서 수익화한 수직계열화로 KOH 단일 가격 변동에 대한 노출을 줄입니다.

2-2. 유럽 1위 Vynova와 K-비료 강자 Tessenderlo

Vynova는 ICIG(International Chemical Investors Group, 매출 €2bn+) 산하의 유럽 최대 KOH 생산자입니다. 벨기에 Tessenderlo와 프랑스 Thann 두 거점에서 막법(membrane) KOH 라인을 운영하며, Tessenderlo 신설 라인은 Cl₂ 10만 톤과 KOH 15만 톤(2018년 2분기 가동), Runcorn JV는 Cl₂ 45만 톤과 NaOH 49.5만 톤 규모를 갖습니다. Vynova의 가장 큰 도전 과제는 유럽 전력비 급등과 ETS 탄소비용 부담입니다. 2022~2023년 러우전쟁發 천연가스 가격 폭등으로 유럽 화학산업 전반의 경쟁력이 크게 약화되었고, 2024~2025년 capacity 합리화 압박이 거세집니다.

이 상황은 유니드에게 기회 요인입니다. 유럽 KOH 사업자들이 capacity를 축소하면 유럽 시장 공급 부족이 발생하고, 한국·중국에서 생산한 유니드 제품의 유럽 수출 기회가 늘어나기 때문입니다. 유니드의 매출 중 유럽 비중이 23%에 달한다는 사실은 이런 흐름을 이미 일부 반영한 결과로 해석할 수 있습니다. 다만 EU CBAM(탄소국경조정메커니즘)이 2026년 본격 시행되면 유니드 수출품에도 탄소비용을 부과하므로, 한국 울산공장의 탄소 배출 감축이 유럽 시장 경쟁력의 핵심 변수가 됩니다. 이는 해외영업 담당자가 ESG·환경 데이터를 모니터링하면서 고객사 협상에 활용해야 하는 새로운 영역으로 부상함을 뜻합니다.

Vynova가 가지는 강점도 무시할 수 없습니다. 첫째, 유럽 시장 내 물류 우위로 동유럽·북유럽 고객사에 단기 납기 대응이 가능합니다. 둘째, 유럽 친환경 수요(REACH 규제 대응 제품, 유럽 그린딜 관련 수요)에 맞춰 프리미엄 사양 KOH를 공급할 수 있습니다. 셋째, ICIG 그룹 차원의 다른 화학 사업과 시너지를 통해 통합 솔루션을 제공할 수 있습니다. 이런 강점은 가격 경쟁력 약화를 일정 부분 상쇄하며, Vynova가 유럽 시장에서 점유율을 유지하는 토대로 작용합니다.

별개 상장사 Tessenderlo Group(EBR: TESB)은 Agro·Bio-valorization·T-Power 등 5개 세그먼트를 운영하는 다각화 그룹입니다. KOH 자체 경쟁자라기보다 K-기반 비료(SOP, Tessenderlo Kerley International) 분야의 글로벌 리딩 사업자로 봐야 하며, 2024년 11월 Tiger-Sul(북미 황 기반 비료) 인수와 네덜란드 Geleen 액체비료 신공장 가동이 최근 동향입니다. 이 회사는 유니드의 KOH 고객사이자 K-비료 시장 경쟁자라는 복합적 위상을 가지고 있어서, 유니드 해외영업 입장에서는 신중한 관계 관리가 필요합니다. 즉 Tessenderlo Group에 KOH를 더 많이 팔수록 그들의 K-비료 사업이 강화되

는데, 이는 유니드가 다른 K-비료 사업자들과 거래할 때 미묘한 경쟁 구도로 이어질 수 있습니다.

일본 AGC는 chlor-alkali와 플루오로 화학을 운영하지만 KOH 단일 capacity는 비공개로 추정 5만 톤 미만 수준에 머물렀다. 유니드의 아시아 점유율 70%(국내 90%, 중국 45%, 동남아 70%)에 의해 일본·동남아 시장에서 사실상 압도되고 있으며, 일본 자국 내수와 일부 특수 화학 영역에 한정된 사업을 영위합니다. AGC의 강점은 플루오로 화학·반도체 소재 같은 고부가가치 영역에 있으므로, KOH 시장 자체에서는 유니드의 경쟁자로 작용하기보다 일본 내수 보호자 정도의 역할에 머물렀다.

2-3. 국내 보드 4사 비교

분할 이후 유니드 본체의 국내 동종 비교군은 사실상 사라졌으나, 자매회사 유니드비티플러스의 비교군으로 동화기업·한솔홈데코·선창산업·성장기업지주를 살펴보면 좋습니다. 이는 유니드의 과거 사업 구조를 이해하고, 분할이 본체에 어떤 의미를 가지는지를 파악하는 데 유용한 비교가 됩니다.

동화기업(KOSDAQ 025900)은 2024년 매출 9,179억 원·영업이익 167억 원에서 2025년 매출 8,295억 원(전년 대비 9.6% 감소), 영업손실 138억 원(적자전환), 당기순손실 559억 원으로 급격히 악화되었습니다. 자회사 동화일렉트로라이트의 미국 테네시 8.6만 톤 전해액 공장 건설이 핵심 신성장 축으로 기대를 모으지만, 본업인 보드 사업의 부진이 워낙 심각해서 그룹 전체 수익성이 흔들리는 상태입니다. PB 점유율 49.2%, MDF 31.4%라는 압도적 시장 지위에도 불구하고 구조적 수요 둔화 앞에서는 점유율의 의미가 제한적이라는 사실이 드러납니다.

한솔홈데코(025750)는 2025년 매출 2,788억 원, 3분기 누적 영업이익이 전년 동기 대비 80.9% 감소한 부진을 기록했습니다. 익산공장이 일본 F☆☆☆☆ 인증을 받은 슈퍼 E0 친환경 MDF 강자라는 차별화 포인트는 가지고 있지만, 건설 경기 부진이 워낙 심각해서 차별화의 효과가 제한적입니다. 친환경 차별화가 가격 프리미엄으로 충분히 회수되려면 시장 자체가 성장 국면에 있어야 하는데, 한국 건설 시장은 4년 연속 위축 국면에 있어서 차별화 투자비를 회수하기 어려운 처지에 놓입니다.

선창산업은 PB·가구 컴포넌트 B2B에 강점이 있고, 성장기업지주는 매출 구성이 PB 44%·일반합판 30%로 사업 축소 추세에 있습니다. 두 회사 모두 IKEA·한샘·현대리바트 같은 대형 가구사들의 OEM 공급에 특화되어 있어 가구 시장 부진의 직격탄을 맞고 있으며, 신성장 동력 확보가 시급한 상황입니다.

이 비교군의 모습을 통해 분할이 유니드 본체에 가져온 효과를 가늠해볼 수 있습니다. 만약 분할이 없었다면 유니드도 동화기업과 비슷한 처지에 놓였을 가능성이 높으며, 자매회사 유니드비티플러스 역시 본체에서 떨어져 나온 이후 독자 생존 압박을 강하게 받습니다. 본체 유니드는 보드 사업의 적자 위험에서 자유로워지면서 화학 신증설에 자본을 집중할 수 있는 구조적 이점을 누리게 되었습니다. 2027년 호북 UHC 2차 9만 톤 증설(투자 2,300억 원) 결정도 보드 사업이 분리되어 자본여력이 확보된 결과로 해석할 수 있습니다.

분할의 또 다른 효과는 경영진 의사결정의 단순화입니다. 화학과 보드는 사업 사이클·자본구조·인력·기술이 모두 다른데, 한 회사에서 두 사업을 동시에 운영하면 경영진은 항상 자원 배분 갈등에 직면합니다. 분할 이후 유니드 경영진은 칼륨화학 글로벌 1위 강화에만 집중할 수 있게 되었고, 이런 집중이 호북 UHC 증설 같은 굵직한 결정을 빠르게 내리는 토대가 됩니다.

2-4. 유니드의 글로벌 1위 시장 지위와 한·중 통합 capacity

유니드의 capacity는 2025년 기준 한국 울산 40만 톤(2018년 한화케미칼 CA공장 인수 후 2023년 38만 톤에서 40만 톤으로 증설), 중국 강소성 진강의 UJC 20만 톤, 강소성 태흥의 OJC 12만 톤, 호북성 이창의 UHC 1차 9만 톤(2025년 1분기 가동)을 합쳐 총 81만 톤에 달합니다. UHC 2차 9만 톤이 2027년 말 완공되면 호북 18만 톤, 중국 합산 50만 톤, 글로벌 90만 톤으로 늘어납니다. 투자 총액은 2,300억 원이며 경질 탄산칼륨 5.2만 톤 라인도 함께 들어갑니다.

사용자가 알고 있던 중국 사천화학(Sichuan Chemical)은 공식·언론에서 별도 법인으로 명시 확인되지 않으며, 공식 중국 자회사는 UJC(진강)·OJC(태흥)·UHC(이창)와 상하이 판매법인 USH, 광동성 인산 자회사(OCIGZ)가 정설입니다. 중국 사업의 지리적 분포를 보면, 강소성 두 거점은 동부 연안의 화학산업 클러스터에 있어 수출항 접근성이 좋고, 호북 이창은 양쯔강 종류의 내륙 거점으로 중서부 시장(광둥·충칭·사천·장시) 공급에 유리합니다. 이 지리적 분산은 중국 내 물류비를 낮추고 지역별 시장 점유율을 높이는 전략적 배치로 이해할 수 있습니다.

중국 capacity 확장의 의미는 단지 생산능력 증가에 그치지 않습니다. 첫째, 중국 내수 KOH 수요(약 90만 톤)의 절반을 잡을 수 있는 규모로 성장하므로, 중국 시장 가격 결정력이 커집니다. 둘째, 중국 정부의 화학산업 구조조정과 환경규제 강화 흐름에서 신규 멤브레인 설비를 보유한 사업자가 우대를 받으므로, 노후 수은법 설비를 가진 중국 로컬 사업자들의 시장 퇴출 시 유니드가 그 빈자리를 채울 수 있습니다. 셋째, 중국발 KOH 글로벌 수출이 본격화될 경우, 유니드 중국 법인이 그 수출의 주요 사업자 중 하나로 자리 잡을 수 있습니다.

글로벌 점유율 수치는 출처에 따라 33%(삼성증권·한국IR협의회)에서 35%(IBK·더벨)까지 차이가 있으나 30%대 중반에서 일관됩니다. 2위 OxyChem(15%) 대비 2배 이상 격차가 있으며, 신규 진입 위협은 제한적입니다. capacity 측면뿐 아니라 90개국 수출 네트워크, 부산물 염소 자체 내재화, 22년 연속 배당이라는 재무 안정성, OCI그룹 내 칼륨화학 전담 사업체라는 그룹 위상이 결합하여, 유니드는 글로벌 KOH 시장에서 사실상 가격 결정자(price setter) 위치에 올라 있습니다.

가격 결정자 지위의 구체적 의미를 보면, 분기별 KOH 가격 협상에서 유니드가 제시하는 가격이 동북아 FOB 벤치마크로 작동하는 경향이 강합니다. ICIS·Argus·S&P Platts 같은 가격평가 기관이 동북아 KOH 가격을 산출할 때 유니드의 거래 가격을 주요 참고 데이터로 활용하므로, 유니드의 단가 협상이 곧 시장 평균을 만들어내는 셈입니다. 이는 해외영업 담당자에게 가격 협상의 무게가 단순한 일대일 거래를 넘어 시장 가격 형성 자체에 영향을 미치는 행위라는 의식을 요구합니다.

2-5. 최근 1~6개월 핵심 이슈 타임라인

2025년 10월 27일 발표한 3분기 실적은 매출 3,290억 원(전년 동기 대비 13% 증가), 영업이익 188억 원(전년 동기 대비 7.9% 감소)으로 컨센서스(매출 3,388억 원·영업이익 247억 원)를 모두 하회했습니다. 비수기 진입과 약달러(평균 1,385원), 해상운임·전력비 상승, 중국 PVC 부진에 따른 염소가 약세, OJC 정기보수가 동시에 작용하며 가동률이 떨어졌고, 4분기 국내 가동률은 68~70%로 추가 하락이 전망되었습니다. 이 시기의 부진은 유니드 사업의 본질적 약화가 아니라 일시적 변수들의 동시 작용에 기인했다는 점이 중요합니다.

12월부터 호북 UHC 1공장이 시운전에 진입했고, 2026년 1월 26일 발표한 2025년 잠정실적은 매출

심층분석보고서: 유니드-해외영업

1조 3,388억 원으로 역대 최대, 영업이익 880억 원을 기록했습니다. 회사는 중국 신규 법인 가동과 글로벌 수요 회복으로 4년 연속 매출 1조 원 달성과 최대 판매량 경신을 거뒀다고 코멘트했습니다. 이는 분기별 부침이 있더라도 연간 단위로는 견고한 성장 추세를 유지한다는 사실을 확인해 주는 결과입니다. 4분기 단독으로 보면 비수기에다 정기보수 영향으로 영업이익이 약 77억 원 수준에 머물렀으나, 1~3분기 누적 803억 원에 더해져 연간 880억 원을 달성한 그림입니다.

2026년 1월 27일 하나증권은 중국 염화칼륨 가격이 6개월래 최대치를 지속하며 본업이 견조하다고 분석했고, 중국 PVC 약 300만 톤(전체의 10%) 폐쇄 기대에 따른 염소가 강제로 유니드 중국법인에 약 200억 원의 이익 개선효과를 추정했습니다. 4월 22일 잠정 발표한 1분기 매출 3,844억 원(전년 동기 대비 19.2% 증가), 영업이익 255억 원(전년 동기 대비 11.0% 감소)은 정기보수 영향으로 컨센서스 270억 원을 소폭 하회했습니다. iM증권은 2분기 영업이익 350억 원(전 분기 대비 37.4% 증가)으로 어닝 서프라이즈를 전망하며 이란 사태로 N·P 비료 공급 차질이 발생해 K(칼륨) 비료 대체 수요가 부각되고, 중국 1분기 칼륨비료 수입이 458만 톤(전년 동기 대비 29% 증가)에 이르렀다는 점을 근거로 제시했습니다. 발표 당일 유니드 주가는 7%대 급등했습니다.

이란 사태가 유니드에 어떤 경로로 호재가 되는지를 살펴보면 흥미로운 메커니즘이 드러납니다. 이란은 글로벌 비료 시장에서 우레아(N), 인비료(P)의 주요 생산자인데, 지정학 리스크로 수출이 차질을 빚으면 농가는 N·P 비료 부족분을 K(칼륨) 비료로 대체하는 경향을 보입니다. 칼륨 비료 수요가 늘면 그 원료인 KOH·K₂CO₃ 수요도 함께 늘어나고, 글로벌 K 시장 점유율 30~40%인 유니드가 가장 큰 수혜자가 됩니다. 즉 이란 사태라는 거시 변수가 KOH 가격 상승으로 옮겨오는 사이클이 1~2분기 시차로 작동하며, 해외영업 담당자는 이런 거시 연쇄를 미리 읽고 가격 협상에 활용해야 합니다.

이슈 흐름을 종합하면, 분기별 단기 변동성은 분명히 존재하나 호복 UHC 가동, 이란 사태發 K비료 대체수요, 중국 PVC 구조조정에 따른 염소가 회복이라는 세 가지 중기 모멘텀이 동시에 누적되는 국면이라는 사실이 드러납니다. 경쟁구도 측면에서 보면 유니드는 점유율 30%대 중반의 글로벌 1위, 미국·유럽 사업자(OxyChem·Olin·Vynova) 대비 아시아·남미·중동 시장 우위, 부산물 염소를 한·중 양국에서 자체 내재화한 수직계열화라는 핵심 차별점을 모두 강화해 갑니다.

이 2장의 구조적 시사점은 유니드가 단지 시장점유율 1위가 아니라 사실상 글로벌 KOH 가격 결정자 위치에 올라 있고, 미국·유럽 경쟁사들과 차별화된 영업 무기(한·중 분산 capacity, 90개국 네트워크, 부산물 수직계열화)를 모두 보유한 독특한 사업자라는 사실입니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 분할 후 사업 구조와 제품 매출 비중

2022년 11월 1일 유니드는 인적분할을 통해 보드사업부를 신설법인 유니드비티플러스(446070)로 분리했고, 분할 후 본체 유니드 014830은 칼륨계 무기화학 순수기업이 되었습니다. 화학사업 내부 매출 구성은 가성칼륨 약 60%, 탄산칼륨 약 30%, 염소·염산·차아염소산소다 등 염소계 약 10%이며, 법인별로는 국내 모회사 56%, 중국 화학법인 36%, 중국 에너지(스팀·전기) 8% 구조입니다. 모회사는 생산물의 약 90%를 수출하며 지역별로 비중국 아시아 29%, 유럽 23%, 국내 23%, 남미 10%, 북미 6%, 오세아니아 5%로 분산되어 있고, 중국 공장은 100% 내수 구조입니다.

심층분석보고서: 유니드-해외영업

이 구조는 트럼프 2기 관세 시나리오에서 한국공장은 미국·남미·유럽 수출, 중국공장은 중국 내수로 이원화되어 있어 회피력이 높다는 점을 시사합니다(finance-scope 2025.2.12). 트럼프가 중국산 제품에 60% 관세를 부과하더라도 유니드 중국 법인의 매출은 100% 중국 내수이므로 영향이 없으며, 한국 법인의 미국 수출(매출의 6%)에만 관세가 적용됩니다. 매출 비중 6%에 30~60% 관세가 부과되어도 그룹 전체 매출 영향은 1.8~3.6%에 그치므로, 다른 사업자 대비 트럼프 관세 노출도가 매우 낮은 편입니다.

지역별 매출 분산 자체가 유니드의 핵심 차별 자산입니다. 한 지역 시장이 무너져도 다른 지역이 보완하는 구조이며, 특정 고객사 의존도도 낮습니다. 매출 5% 이상을 차지하는 단일 고객은 없으며, 상위 10대 고객 합계 비중도 30% 미만으로 알려져 있습니다. 이는 BASF·Yara 같은 글로벌 화학·비료 대기업 한두 곳에 의존하는 사업자와 비교할 때 매우 안정적인 수익 구조입니다. 해외영업 담당자 입장에서는 한 거래선 이탈이 회사 전체에 미치는 영향이 제한적이므로 협상에서 강한 입장을 견지할 수 있는 토대가 됩니다.

화학 100% 사업 구조의 또 다른 의미는 R&D·자본투자·인력 정책의 일관성입니다. 분할 이전에는 화학 R&D와 보드 R&D가 자원을 두고 경쟁해야 했고, 인력 배치도 두 사업 사이에서 균형을 잡아야 했습니다. 분할 이후에는 칼륨화학 단일 비즈니스에 자원을 집중할 수 있게 되었고, 양극재용 고순도 KOH·L-DAC 흡수액·수전해 전해액 같은 신성장 응용 R&D에 자본을 더 빠르게 배분할 수 있는 구조로 바뀌었습니다.

3-2. 2024~2026년 실적 추이

연간 실적은 V자 회복 후 호조를 이어가는 흐름입니다. 2022년 매출 1조 4,049억 원·영업이익 1,478억 원(영업이익률 10.5%)에서 2023년 1조 1,337억 원·321억 원(영업이익률 2.8%, KCI 고가 재고 역래깅)으로 급락한 뒤, 2024년 1조 1,116억 원·954억 원(영업이익률 8.6%, 전년 대비 197% 증가), 2025년 잠정 1조 3,388억 원·880억 원(영업이익률 6.6%, 역대 최대 매출)으로 회복했습니다. 2023년 영업이익률 2.8% 추락은 KCI 6개월치 재고를 고가에 매입한 뒤 가격 급락을 맞은 역래깅 효과 때문이었으며, 영업의 본질이 바뀌어서가 아닌 일회성 충격이었습니다.

분기별로 보면 2024년 1분기 275억 원(전년 동기 대비 1622% 증가), 2분기 350억 원(324% 증가), 3분기 205억 원(2451% 증가), 4분기 124억 원으로 KCI 안정화·가성카를 가격 상승·수출 호조가 어우러져 강한 회복세를 보였습니다. 2025년에는 1분기 287억 원·2분기 328억 원·3분기 188억 원·4분기 추정 77억 원으로 하반기 갈수록 둔화되는 패턴을 그렸습니다. 이런 패턴은 비수기·정기보수·약달러·해상운임 상승이라는 일시적 요인의 누적이지 사업의 구조적 약화는 아닙니다.

2026년 1분기는 매출 3,844억 원(전년 동기 대비 19.2% 증가)·영업이익 255억 원(전년 동기 대비 11.0% 감소, 영업이익률 6.6%)으로 정기보수 영향이 있었으나 매출은 역대 분기 최고치를 새로 썼습니다. 매출 성장과 이익 감소가 동시에 나타난 까닭은 매출 측면에서 호북 UHC 가동에 따른 판매량 증가와 K비료 가격 상승 효과가 작용한 반면, 이익 측면에서 정기보수에 따른 가동률 저하가 단기 비용 증가로 이어졌기 때문입니다. 정기보수가 끝난 2분기에는 가동률이 정상화되면서 영업이익이 350억 원으로 어닝 서프라이즈를 기록할 것으로 iM증권은 전망합니다.

밸류에이션은 2026년 4월 22일 주가 86,100원 기준 시가총액 약 7,300~7,400억 원, PER 약 8배,

심층분석보고서: 유니드-해외영업

PBR 0.4~0.5배, ROE 약 8%, 시가배당률 2.71%(2024년 결산 기준)로 자산 대비 저평가 영역에 머물러 있습니다. 증권사 목표주가는 키움 12.6만 원, SK 13만 원, KB 12.5만 원, iM 11만 원, 신영 12만 원, 현대차 12만 원으로 형성되어 있어, 평균 약 12만 원 수준에서 상승 여력 약 40%를 제시합니다. PBR 0.4~0.5배가 의미하는 바는 자본시장이 유니드의 글로벌 1위 지위와 신성장 응용처 잠재력을 충분히 평가하지 않고 있다는 사실이며, 호북 UHC 가동 효과·신성장 응용 매출 비중 확대·이란 사태 發 K비료 호조가 가시화되면 멀티플 재평가가 일어날 가능성이 큼니다.

22년 연속 배당이라는 재무 안정성도 주목할 만한 지표입니다. 한국 KOSPI 상장사 중 22년 연속 배당을 시행한 회사는 손에 꼽을 정도로 적으며, 이는 재무 건전성과 주주환원 의지의 동시 표현입니다. 부채비율은 2024년 말 기준 약 60% 수준으로 안정적이며, 호북 UHC 2차 9만 톤 증설 투자 2,300억 원도 자체 현금흐름과 차입의 균형으로 충분히 감당할 수 있는 규모입니다.

3-3. 중장기 전략 그린수소·CCS·고순도 KOH 신성장 동력

이우일 사장(오너 3세)은 2025년 9월 21일 호북 UHC 준공식에서 이창공장 준공이 유니드의 글로벌 리더십을 강화하는 전환점이며, 1차 라인의 안정적 운영을 바탕으로 향후 가동률을 더욱 끌어올리고 추가 증설도 차질 없이 진행해 중국 시장 내 리더십을 확고히 하겠다고 발표했습니다. 회사 관계자는 호북 공장이 광둥·충칭·사천·장시 등 중국 중서부 시장 수요 대응과 물류비 절감을 위한 거점이라고 설명했습니다.

핵심 신성장 응용은 세 갈래입니다. 첫째, 알칼라인 수전해(그린수소) 전해액은 25~30% KOH 농도로 사용하며 2024년 글로벌 수요가 18% 증가했고 연 15만 톤 이상 수준의 신규 수요 풀을 형성했습니다. 그린수소 1톤 생산에 KOH 약 5kg이 들어가는데, 글로벌 그린수소 생산 목표가 2030년 1,000만 톤이라면 KOH 신규 수요는 5만 톤 수준으로, 글로벌 KOH 시장 200만 톤 대비 2.5% 증가 효과를 가져옵니다. 단일 응용처 기준으로 보면 작아 보이지만, 다른 응용처는 그대로 유지되면서 추가로 발생하는 신규 수요라는 점에서 가격 측면 임팩트가 작지 않습니다.

둘째, L-DAC 흡수액으로 Occidental 50만 톤 CO₂ 포집 설비당 KOH 5,500톤을 투입합니다. 하나증권 윤재성 애널리스트는 가동 기준 CCS 프로젝트가 2023년 9개에서 2024년 47개, 2025년 84개로 대폭 늘어날 전망이라고 분석했습니다. 84개 프로젝트가 평균 50만 톤 규모라면 연 4,200만 톤 CO₂ 포집에 KOH 약 46만 톤이 필요하며, 이는 글로벌 KOH 시장의 23%에 해당하는 거대 신규 수요입니다. 다만 L-DAC는 정부 보조금 의존도가 매우 높은 사업이므로, 미국 IRA·유럽 그린딜·캐나다 CIB 같은 정책 변수가 실제 수요 발생 여부를 좌우합니다.

셋째, 양극재용 고순도 KOH는 NCM/NCA 전구체 공침 pH 조절제와 단결정 하이니켈 잔류리튬 세정에 사용합니다. 단기 EV 캐즘에도 LG화학 청주 단결정 라인 본격화·LFP 대체 ESS 시장 확대(2035년 1,193GWh 전망)로 중장기 회복을 예상합니다. 단결정 양극재는 다결정 대비 잔류리튬 세정 공정에 KOH가 더 많이 들어가는 특성이 있어, 단결정 비중 확대 자체가 KOH 수요 증가로 이어집니다. 또한 ESS용 LFP 시장은 EV 시장과 별개로 빠르게 성장하고 있으며, LFP 양극재 제조 과정에서 KOH 수요가 발생합니다.

세 신성장 응용 외에 반도체 세정·식각 영역도 주목할 만합니다. 반도체 미세화 공정에서 고순도(99.9% 이상) KOH 수요가 늘어나고 있으며, 유니드는 OCI그룹 내 반도체 소재 자회사들과 시너지를 통해 이

심층분석보고서: 유니드-해외영업

영역에서 영업을 확대할 수 있는 여지를 가지고 있습니다. 솔리비스 지분 19%(장부가 188억 원, 2026년 IPO 추진), 에이팩트 지분 22% 같은 신성장 전략적 투자도 같은 맥락에서 이해할 수 있습니다.

3-4. 차별화 포인트와 지배구조

유니드의 차별화는 다음과 같이 정리합니다. 첫째, 글로벌 1위 시장 지위(33~36%)로 가격 결정력을 보유하고 있습니다. 둘째, 한·중 통합 capacity 81만 톤(2025년)에서 90만 톤(2027년)으로 확대되는 규모의 경제를 누립니다. 셋째, 고체 전환 설비를 통한 90개국 수출 네트워크로 원거리 시장 진입력을 확보합니다. 넷째, 부산물 염소를 한·중 양국에서 자체 내재화(한국 한화솔루션 파이프라인, 중국 CPs 9.2만 톤)하여 수익성을 강화합니다. 다섯째, 나프타 비의존 무기화학 기반으로 EV 침투율 상승·범용 유기화학 공급과잉 위험에서 자유롭다는 점이 특히 두드러집니다(삼성증권 분석).

다섯 번째 차별점인 나프타 비의존성은 다른 한국 화학사들과 명확하게 구별되는 특성입니다. 롯데케미칼·LG화학·한화솔루션 같은 한국 주요 화학사들은 나프타분해(NCC) 기반 유기화학 사업이 주력인데, 이 사업은 EV 시장 확대에 휘발유 수요가 줄어들고 중국 NCC 신증설로 공급과잉이 심해지는 구조적 위협에 직면해 있습니다. 반면 유니드는 KCI 전기분해 기반 무기화학이므로 나프타 가격 변동·EV 침투율·중국 NCC 공급과잉의 영향을 거의 받지 않습니다. 이런 차별화는 한국 화학 섹터 내에서 유니드의 디펜시브한 매력을 강화하는 요소로 작용합니다.

또한 솔리비스 지분 19%(장부가 188억 원, 2026년 IPO 추진), 에이팩트 지분 22% 등 신성장 전략적 투자를 보유하고 있습니다. 솔리비스는 전고체전해질 사업체로 차세대 배터리 핵심 소재를 개발하며, 2026년 IPO가 성공하면 평가차익이 크게 발생할 가능성이 있습니다. 에이팩트는 반도체 후공정 사업체로 반도체 사이클 회복 시 수혜 종목으로 분류됩니다. 이런 전략적 투자 포트폴리오는 본업 외 추가 수익원을 만들어 주며, 자본시장이 유니드를 단지 KOH 사업자로만 보지 않고 화학·신소재·반도체 관련 자산을 두루 가진 복합 가치주로 재평가할 단초를 제공합니다.

지배구조는 OCI그룹 한 지분 세 가족 구조입니다. 창업주 이회림 회장이 3남에게 사업을 분할하여 장남 이수영 계열은 OCI홀딩스(이우현 회장), 차남 이복영 계열은 SGC그룹, 3남 이화영 계열이 유니드 그룹을 운영합니다. 최대주주는 (주)유니드글로벌상사(25.06%, 이화영 64.29%·이우일 35.71% 보유 오너 개인회사), 이화영 회장 9.34%, 이우일 사장 3.45%, 국민연금 7.80%, 외국인 9.34% 구조이며, 상장 이래 22년 연속 배당을 시행하는 안정적 주주환원 정책을 유지합니다. 오너 일가가 사실상 약 38%의 의결권을 확보하고 있어 경영권 안정성이 매우 높으며, 단기 실적 압박보다 장기 사업 가치 극대화에 자원을 배분할 여지가 큼니다.

3-5. 리스크 요인의 다차원 구조

가장 큰 리스크는 전기료 상승입니다. KOH는 KCI 전기분해 공정으로 전력비가 원가의 큰 부분을 차지하므로 한전 산업용 전기요금 인상에 1차적으로 노출되며, iM증권은 2025년 3분기 영업이익 188억 원으로 전 분기 대비 13% 감소가 예상되며 국내 법인은 전력비 상승, 중국 법인은 염소가격 하락이 부정적이라고 분석했습니다. 한국 산업용 전기요금은 2022~2024년 사이 약 30% 인상되었는데, 이는 영업이익률 1~2%p 압박 요인으로 작용합니다. 한전의 적자 문제가 해소되지 않는 한 이런 인상 압력은 지속될 것이며, 유니드는 전력비 절감을 위한 자가발전·재생에너지 PPA 같은 옵션을 검토할

가능성이 있습니다.

둘째, 염화칼륨(KCl) 원재료 가격 변동성으로 2022~2023년 6개월치 재고 고가매입 후 가격 급락에 따른 역래깅이 영업이익을 78% 감소시킨 전례가 있습니다. KCl 가격은 캐나다·러시아 광산업체의 결정에 따라 움직이며, 글로벌 곡물 가격·러우전쟁 같은 거시 변수가 직접 영향을 미칩니다. 유니드는 KCl 헷지 능력을 키우기 위해 다양한 조달 옵션과 재고 관리 모델을 개발해야 하는 과제를 안고 있습니다.

셋째, 염소가 약세 리스크는 중국 PVC·건설경기에 직결되며 2025년 4분기 부진의 핵심 요인이었습니다. 중국 PVC 수요는 부동산 경기와 강한 연관성을 보이는데, 중국 부동산 침체가 장기화되면 PVC 가격이 약세를 보이고, 그 결과 부산물 염소의 판매 가격도 떨어집니다. 유니드의 부산물 염소 수익화 모델이 중국 PVC 시장에 일부 의존하기 때문에, 중국 부동산 회복 여부가 중장기 수익성에 영향을 미치는 변수가 됩니다.

넷째, 이차전자·수전해 양산 검증 지연으로 한국IR협의회는 아직 양산 설비의 가동 여부가 검증되지 못했음이라고 평가했습니다. 신성장 응용처가 시장 기대만큼 빠르게 성장하지 않을 경우, 호북 UHC 증설 capacity가 단기적으로 과잉 공급으로 작용할 위험도 있습니다. 다만 비료·세제 같은 전통 응용처가 견조하므로, 신성장 응용처 지연이 발생해도 capacity 활용률을 60% 이하로 떨어뜨릴 가능성은 낮은 편입니다.

다섯째, 환율 측면에서 수출 비중 90%인 국내법인은 원화 강세 시 부정적이며, 원/달러 10% 하락 시 약 59억 원 손실이 추정됩니다. 여섯째, 이란 사태發 납사 차질로 한화솔루션 에틸렌 가동률이 하향되면 유니드 국내공장 가동률 조정이 불가피합니다. 한화솔루션이 부산물 염소를 받아주는 핵심 거래선이므로, 한화솔루션 가동률 변화는 유니드의 염소 판매에도 영향을 미치는 연쇄 구조가 작동합니다. 일곱째, 중국 환경규제 강화로 호북 UHC를 비롯한 중국 법인이 추가 환경 투자를 요구받을 가능성도 있습니다. 다만 회사는 중국 공장은 현지 소비, 한국 공장은 북미·남미·아시아·유럽 수출이라 트럼프 관세 대응이 가능하다고 강조하며, 미국 가성칼륨 수입시장에서 한국 점유율 23%(2023년)를 차지하고 있어 상대적 우위는 유지된다고 평가합니다.

이 3장의 구조적 시사점은 유니드의 투자 매력에 PBR 0.4~0.5배의 자산가치, 글로벌 1위의 가격 결정력, L-DAC·그린수소發 신규 수요라는 세 가지 안전마진으로 구성되어 있다는 사실입니다. 리스크 측면에서는 전력비·염소가·KCl 원재료의 세 가지 본질적 변수와 이란·트럼프 관세·중국 환경규제의 지정학 변수가 함께 작용하며, 해외영업 담당자는 이런 다차원 리스크를 종합적으로 모니터링하면서 거래 협상에 활용해야 합니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 유니드 공식 인재상과 슬로건

유니드 공식 채용 사이트의 메인 메시지는 고객을 먼저 생각하는 기업, 환경을 먼저 생각하는 기업 유니드와 함께할 인재를 모집한다는 문구로 시작합니다. 회사 공식 소개에서 유니드의 미래는 고객에 의해서 결정된다는 것을 잘 알고 있으며, 고객을 먼저 생각하고 행동하며, 맑고 깨끗한 환경을 생각하는

심층분석보고서: 유니드-해외영업

기업으로 거듭나겠다는 메시지를 반복적으로 강조하는데, 이는 고객 중심성과 환경·ESG 책임감이 핵심 가치임을 보여줍니다.

1980년 5월 한국카리화학으로 설립 당시부터 칼륨계 화학제품의 국산화라는 미션을 견지해왔고, 비전은 세계 시장에서 글로벌 리더의 위치 유지 및 고부가가치 제품 개발·기술 혁신을 통한 진정한 글로벌 리더로 명문화되어 있습니다. 자매 관계사 유니드글로벌상사는 OPEN WORLD & OPEN COMPANY 슬로건 아래 자율성과 환경 적응력, 글로벌 마인드를 가지고, 진취적인 자세로 도전과 실패를 두려워하지 않는 불굴의 인재를 선언적으로 제시하는데, 해외영업 직무 지원자에게 가장 핵심적으로 적용되는 인재상입니다.

이 인재상을 분석하면 네 가지 키워드가 도출됩니다. 첫째, 고객 중심성으로 매출 결정 변수의 본질이 고객 관계라는 인식입니다. 둘째, 환경 책임감으로 칼륨화학이 가지는 환경 영향(전기 소비, 부산물 처리)에 대한 자각입니다. 셋째, 글로벌 마인드로 매출의 90%가 수출인 사업 구조 자체가 요구하는 자세입니다. 넷째, 도전과 불굴의 자세로 글로벌 1위 지위를 유지하기 위한 끊임없는 혁신 의지입니다.

이 네 가지 키워드는 추상적 슬로건이 아니라 사업 구조 자체에서 자연스럽게 도출되는 요건입니다. 고객 5% 이상 의존도가 없는 분산된 매출 구조에서는 모든 고객이 중요하므로 고객 중심성이 본질적 요구가 되고, 90개국 수출 네트워크에서는 글로벌 마인드가 일상의 업무 자세가 되어야 하며, KOH 산업이 전기 다소비 산업이라는 점에서 환경 책임감은 사업 지속가능성의 핵심 변수입니다.

4-2. 화학 B2B 산업의 조직문화 특성

화학 B2B 산업은 본질적으로 긴 호흡의 신뢰 비즈니스입니다. 가성칼륨처럼 다(多)응용·소량다품종 거래 구조에서는 단발성 대박보다 수년에서 수십 년 단위의 거래 관계 유지가 매출 안정의 핵심이며, 이로 인해 조직문화는 보수적·안정 지향적 성격이 강합니다. 한 번 끊어진 거래선을 다시 회복하는 데 5~10년이 걸리므로, 단기 이익을 위해 거래선과 갈등을 빚는 행동은 회사 전체에 큰 손실을 초래합니다. 이런 본질적 특성이 조직문화의 보수성을 만들어냅니다.

OCI그룹 차원에서 2024년 5월 ESG경영협의회를 출범시키며 이우현 회장·서진석 사장·김유신 OCI 사장 등 16명이 협의체를 구성한 것도 같은 맥락에서 단기 수익보다 장기적 지속가능성을 추구하는 조직문화를 보여줍니다. 회사 측 IR 메시지는 어려운 외부 환경 속에서도 안정적인 수요와 효율적인 생산으로 견조한 실적을 유지, 내실 있는 성장과 수익성 강화를 위해 생산 효율화와 글로벌 시장 대응 역량을 지속적으로 높여가겠다, 2026년에도 기존 사업의 경쟁력을 더욱 강화하고 수익성을 제고하는 한편 글로벌 화학 기업으로서 시장에서의 입지를 더욱 공고히 해 나가겠다는 식으로 일관되며, 안정·내실·글로벌 입지 강화의 키워드가 반복됩니다.

이런 안정 지향성은 양면성을 가집니다. 한편으로는 고객 신뢰와 직원 안정성을 보장하는 강점이지만, 다른 한편으로는 빠른 시장 변화에 둔감해질 위험도 있습니다. 유니드는 이런 위험을 호북 UHC 증설·신성장 응용 R&D 투자·솔리비스 지분 투자 같은 선제적 자본 배분으로 보완해 가고 있습니다. 즉 안정 지향의 조직문화 안에 도전적 자본 배분 의사결정을 결합하는 하이브리드 모델로 운영되며, 해외영업 담당자도 이 두 측면을 모두 이해해야 자신의 역할을 정의할 수 있습니다.

화학 B2B의 또 다른 특징은 과학·기술 기반의 합리주의 문화입니다. 영업 결과가 운이나 인맥보다 데이터·사양·시황 분석에 따라 좌우되는 경향이 강하며, 회의에서 숫자와 근거를 중심으로 토론하는 분위

심층분석보고서: 유니드-해외영업

기가 자연스럽습니다. 마케팅·세일즈 직무에서 흔히 볼 수 있는 화려한 프레젠테이션이나 감성적 스토리텔링보다, 정확한 사양·시황 데이터·기술 이해도를 바탕으로 한 차분한 협상이 더 높이 평가됩니다.

4-3. 해외영업 직무에서 일반적으로 선호되는 인재 특성

유니드는 수출 비중 90%, 90여 개국 거래 네트워크를 운영하므로 글로벌 협상력이 1순위 역량입니다. 영어는 기본이며, 매출의 52%를 차지하는 아시아 시장 대응에 중국어, 10%를 차지하는 남미 시장에 스페인어 우대 가능성이 높습니다. 이는 단순 어학 능력을 넘어 비즈니스 협상이 가능한 수준의 외국어 구사 능력을 요구하며, 견적·LOI·MOU·NDA·BPA 같은 영문 비즈니스 문서를 자유롭게 작성하고 검토할 수 있어야 합니다.

둘째, 거시경제·시황 분석력이 결정적입니다. 환율(원/달러 10% 하락 시 약 59억 원 손실 추정), 해상 운임(SCFI), KCI 가격, 전력비, 이란 사태 같은 지정학 변수를 종합 판단해야 합니다. 분기마다 가격을 협상할 때 단지 작년 대비 가격이 어떻게 움직였는가가 아니라, 다음 분기에 어떤 거시 변수가 가격을 어떻게 움직일지를 예측하고 그 예측을 협상 카드로 활용해야 합니다. 거시 분석력은 경제학·국제정치·산업 분석을 폭넓게 익혀야 하는 영역이며, 평소 ICIS·Argus·S&P Platts·Bloomberg 같은 매체를 꾸준히 읽는 습관이 필요합니다.

셋째, 장기 고객관계 관리 인내심이 본질적입니다. BASF·Yara·Bayer·Indorama·Indofarm 같은 글로벌 화학·비료·전자재료 기업과 수년 단위로 계약을 갱신하는 직무 특성에서 비롯합니다. 한 번의 분기 협상에서 단가를 5% 올리는 것보다, 10년 거래 관계를 안정적으로 유지하는 것이 회사 가치에 훨씬 큰 기여를 합니다. 이런 인내심은 단기 성과 압박을 견디고 고객의 인사이동·M&A·정책 변화에 유연하게 대응하는 자세를 의미합니다.

넷째, 다문화 커뮤니케이션 감수성이 필수입니다. 동남아 무슬림 고객의 라마단 일정 고려, 인도 고객의 결제 관행, 남미 고객의 협상 호흡 차이 등 미묘한 문화 차이를 다루는 능력입니다. 라마단 기간에는 무슬림 고객사와의 큰 협상을 피하는 것이 일반적이며, 인도 고객은 가격 합의 후에도 추가 할인을 요청하는 패턴이 흔하고, 남미 고객은 의사결정 속도가 느린 대신 한 번 결정하면 장기 관계를 유지하려는 경향이 있습니다. 이런 문화적 차이를 이해하고 활용하는 능력은 단지 외국어를 잘하는 것 이상의 깊이 있는 글로벌 감각을 요구합니다.

다섯째, 화학·제조업 도메인 이해가 결정적입니다. KOH 액상·플레이크 차이, 알칼라인 수전해 25~30% 농도 요건, 단결정 양극재 세정용 고순도 등급(99.9% 이상) 사양 등 고객사의 공정 이해 없이는 견적이 불가능합니다. 같은 KOH라도 응용처에 따라 요구되는 사양이 다르며, 사양에 따라 가격이 톤당 USD 100~500까지 차이 날 수 있습니다. 도메인 이해는 화학공학·재료공학 전공이 유리하지만, 비전 공자도 입사 후 공정 이해를 빠르게 익히면 경쟁력을 갖출 수 있는 영역입니다.

4-4. 화학·소재 B2B 영업의 업무 특성에서 도출되는 인재 요건

KOH 거래는 벌크 액상 운송(액상 50% 기준 운반비가 제품가의 20~30%)이라는 물류 부담이 크기 때문에, 해외영업 담당자는 항만 스케줄, 컨테이너 vs ISO 탱크 vs 벌크 케미컬 탱커 선택, 통관 관세 코드(HS Code 2815.20) 파악, 인코텀즈(FOB/CIF/DDP) 협상까지 폭넓게 이해해야 합니다. 항만 스케줄을 잘못 잡으면 컨테이너가 항만에 묶여 디머리지(체선료)가 발생하고, 운송 형태를 잘못 선택하면 운임이 톤당 USD 50~100 추가될 수 있습니다. 이런 운영 실무 능력은 KOH 비즈니스 자체의 물

심층분석보고서: 유니드-해외영업

리적 특성에서 자연스럽게 요구되는 역량입니다.

동시에 가격 변동성(2025년 9~12월 +23.9% 급등 후 2026년 4월 동북아 -6.1% MoM)에 따라 분기 단위 가격 협상과 연 단위 BPA(Basic Purchase Agreement) 협상이 동시에 진행하므로, 단가·물량·결제조건외의 다차원 협상 능력이 필수입니다. BPA는 연간 베이스 가격을 정해두고 분기별로 시장 가격에 따라 조정하는 구조가 일반적이는데, 이 조정 공식을 어떻게 설계하느냐가 거래 수익성을 좌우합니다. 공식이 너무 단순하면 시장 변동에 둔감해 양측 모두 손해를 보고, 너무 복잡하면 매 분기 분쟁의 씨앗이 됩니다.

또 부산물 염소·염산·차아염소산소다 묶음 판매 가능성을 검토하기 위해 화학 공정 지식을 요구합니다. 한 고객사에 KOH뿐 아니라 부산물 화학물도 함께 판매하는 패키지 딜은 매출 다각화와 거래 안정성 측면에서 매우 유리한 모델이며, 이런 패키지를 설계하려면 고객사의 전체 화학 공정과 원료 수요를 폭넓게 이해해야 합니다.

마지막으로 솔리비스(전고체전해질)·에이팩트(반도체 후공정) 지분 보유와 L-DAC·수전해 신성장 응용 영역이 부상하면서, 단지 트레이딩이 아닌 고객 R&D 단계부터 동행하는 솔루션 영업 역량이 점점 더 중요해집니다. 양극재 고객사가 새로운 단결정 라인을 설계할 때부터 KOH 사양을 함께 협의하고, L-DAC 프로젝트 사업자가 흡수액 사양을 정할 때부터 컨설팅 형태로 참여하는 모델이 확산하는 흐름입니다. 이는 영업 담당자가 단순한 가격 협상자가 아니라 고객의 R&D·생산·공급망에 깊이 들어가는 전략적 파트너로 진화함을 뜻합니다.

또 하나 중요한 변화는 디지털 전환입니다. 전통적 화학 영업은 전화·이메일·대면 미팅 중심이었지만, 최근에는 SAP·Salesforce 같은 CRM 시스템, BI 대시보드, 데이터 분석 도구를 활용한 영업이 표준이 되어 갑니다. 엑셀 피벗·간단한 SQL·BI 대시보드 활용 능력이 점점 표준화되고 있으며, 거래 데이터 분석을 통해 고객별 마진율·DSO·클레임 비율을 모니터링하는 데이터 드리븐 영업이 자리 잡고 있습니다.

4-5. B2B 영업과 ESG·컴플라이언스의 결합

유럽·일본 거래에서는 포름알데히드 등급(E0/SE0/F☆☆☆☆)-REACH·CBAM 탄소국경조정 같은 환경규제 대응이 영업의 일부로 통합되었습니다. KOH의 경우에도 EU CRMA(Critical Raw Materials Act), IRA(미국 인플레이션 감축법) 양극재 광물 요건, 중국 환경규제 등이 매년 변하므로 컴플라이언스를 모르면 거래 자체가 불가능합니다.

EU CBAM은 2026년 본격 시행되며, 한국에서 EU로 수출되는 화학제품에 탄소비용을 추가로 부과합니다. KOH는 전기 다소비 제품이므로 한국 전력 그리드의 탄소 집약도가 EU 기준보다 높을 경우 CBAM 부담이 큼니다. 해외영업 담당자는 EU 고객사와 협상할 때 CBAM 비용을 누가 부담할지, 한국 울산공장의 재생에너지 도입 일정은 어떻게 진행되는지 등을 함께 논의해야 하며, 이는 협상의 본질적 변수가 됩니다.

IRA 양극재 광물 요건은 미국 IRA 보조금을 받는 양극재 사업자가 사용할 수 있는 원료의 원산지를 제한합니다. KOH는 직접적인 양극재 광물에는 포함되지 않지만, 양극재 제조 공정에 들어가는 보조 원료로서 간접적 영향을 받을 가능성이 있습니다. 미국 양극재 사업자(Foreign Entity of Concern 규정에 따라 중국산 자재 사용을 제한받음)에게 KOH를 공급할 때, 한국산임을 증명하는 원산지 추적

심층분석보고서: 유니드-해외영업

시스템 구축이 영업의 일부가 됩니다.

또 OCI그룹 ESG경영협의회의 가이드라인에 따라 인권·반부패·공급망 실사 항목이 점점 강화되고 있어, 해외영업 담당자는 계약서의 ESG 조항을 협상할 수 있어야 합니다. EU 공급망 실사 지침(CSDDD)은 2024년 발효되었으며, 유럽 고객사가 한국 공급자에게 공급망 인권·환경 데이터를 요구하는 사례가 늘어납니다. 이런 요구에 대응하려면 회사 내부 ESG 데이터 체계를 이해하고, 고객사 요구를 사내 ESG 부서에 전달하여 데이터를 받아내고, 그 데이터를 협상에서 활용하는 일련의 과정을 능숙하게 다뤄야 합니다.

결과적으로 유니드 해외영업이 선호하는 인재는 외국어, 무역실무, 화학 도메인, 거시·시황 분석, ESG 감수성의 다섯 가지 역량 프로필을 두루 갖춘 사람으로 정의할 수 있습니다. 이 다섯 가지를 모두 완벽하게 갖춘 사람은 드물지만, 적어도 세 가지 이상의 영역에서 강점을 가지고 나머지 영역에서도 학습 의지가 강한 사람이 적합한 후보로 평가됩니다.

이 4장의 구조적 시사점은 유니드 인재상의 키워드가 고객 중심·환경 책임·글로벌 마인드·도전이라는 네 가지로 요약된다는 점이며, 이 네 가지가 추상적 슬로건이 아니라 사업 구조 자체에서 자연스럽게 도출되는 요건이라는 사실입니다. 화학 B2B 산업의 보수적 안정 지향성과 글로벌 도전이 결합한 하이브리드 문화, 그리고 데이터 드리븐·ESG 결합 영업이라는 새로운 흐름이 인재상의 실제 적용 방식을 결정합니다.

5장: 직무 분석

5-1. 핵심 역할의 시간 단위별 흐름

해외영업의 하루 단위 업무는 시간대별 글로벌 사이클로 구성됩니다. 새벽 시간대는 유럽·중동 고객의 야간 메일 회신을 확인하면서 시작합니다. 유럽 고객은 한국 시간 기준 늦은 저녁부터 새벽까지 활동하므로, 그들이 보낸 메일에 대한 응답이 다음날 아침 한국 시간에 도착해야 협상 흐름이 끊어지지 않습니다. 오전에는 중국·동남아 고객 통화·견적 회신이 본격화하고, 오후에는 사내 생산팀·물류팀과 출하 스케줄을 조율합니다. 야간에는 북미·남미 고객 컨퍼런스콜로 글로벌 24시간 사이클이 이어집니다. 이런 시간대별 분산은 워라벨 측면에서는 부담이지만, 글로벌 시장을 다루는 직무의 본질적 특성입니다.

한 달 단위로는 월초 시황 리포트(ICIS·Argus·중국 KOH FOB·SCFI 운임) 분석으로 시작합니다. 글로벌 가격 동향, 운임 추이, 환율 흐름을 종합하여 월간 영업 전략을 세웁니다. 중순에는 분기 단가 협상·신규 견적 발송이 집중되며, 월말에는 매출 마감·미수금 회수, 다음 달 출하 계획 확정, 사내 IR/관리 회계 보고가 반복됩니다. 월간 사이클은 거래선의 결제 주기와 회사의 회계 마감에 맞춰 형성되어 있으며, 매월 같은 패턴이 반복되지만 매월 시장 환경이 다르므로 미세한 조정이 끊임없이 들어갑니다.

1년 단위로는 연초 BPA(연간 공급계약) 갱신이 가장 큰 이벤트입니다. 이 시기에 한 해 매출의 60~70%를 결정하는 거래선들과 연간 베이스 가격, 분기별 조정 공식, 결제조건, 출하 스케줄을 합의합니다. 봄에는 인터배터리·CES·K·Show 등 전시회 참가로 신규 거래선 발굴과 기존 거래선 관계 강화를 동시에 진행합니다. 여름에는 비료 성수기 판매(농약·비료 향)가 진행되며, 농가의 작황과 비료 수요를 면밀히 모니터링합니다. 가을에는 신규 시장 개척 출장이 집중되고, 겨울에는 KCI 원료 조달

심층분석보고서: 유니드-해외영업

협업·차년도 계획 수립으로 사이클이 끝납니다.

연간 사이클 안에는 여러 미세 사이클이 겹쳐 있습니다. 분기별 가격 협상 사이클, 월별 출하·매출 사이클, 주간 운영 회의 사이클, 일일 고객 응답 사이클이 동시에 작동하며, 해외영업 담당자는 이런 다중 사이클을 모두 관리해야 합니다. 이런 다중 사이클 관리 능력은 시간이 지나면서 자연스럽게 익히는 것이지만, 처음 입사한 신입에게는 큰 부담이 되는 영역입니다.

5-2. 내부 이해관계자와의 협업 구조

해외영업은 사내에서 허브(hub) 역할을 맡습니다. 생산팀(울산·UJC·OJC·UHC)과는 가동률·재고·납기를 협의하고, 물류팀(국제물류·통관·항만 사용)과는 ISO 탱크 컨테이너 수배·해상운임 헷지·항만 정체 대응을 조율합니다. 생산팀과의 협업에서 가장 큰 갈등 지점은 가동률 우선순위입니다. 생산팀은 안정적인 가동을 선호하지만 영업팀은 시장 변동에 따라 단기 출하량 변경을 요구하기도 하므로, 양측의 이해를 조율하는 능력이 결정적입니다.

R&D센터는 양극재용 고순도 KOH·L-DAC 흡수액·알칼라인 수전해 전해액 같은 고객 사양 매칭 신제품 개발에 참여하며, 재무팀은 환헷지·결제조건(L/C·T/T·O/A)·신용한도(Credit Line) 검토를 담당합니다. R&D센터와의 협업은 신규 거래선 개척에서 특히 중요한데, 고객의 신규 사양 요구를 R&D에 정확히 전달하고 R&D의 기술적 한계를 영업에서 거꾸로 고객에게 설명하는 양방향 통역 역할을 수행해야 합니다.

품질보증(QA) 부서는 ISO 9001·14001·45001·할랄·코셔 인증을 관리하고, ESG·컴플라이언스 부서는 REACH·CBAM·CRMA·IRA 원료 추적성 보고서를 함께 작성합니다. 마지막으로 IR·전략기획팀과는 분기 컨퍼런스콜과 사업보고서의 해외 수출 항목 데이터를 공유합니다. 이렇게 사내 7~8개 부서와 동시에 협업하는 구조는 해외영업 담당자의 업무 부담을 키우지만, 동시에 회사 내 다양한 영역의 지식과 경험을 익히는 기회가 됩니다. 5~10년 차 해외영업 담당자는 사실상 회사 운영 전반을 이해하는 멀티도메인 전문가로 성장하게 됩니다.

내부 협업의 또 다른 중요 영역은 OCI그룹 차원의 시너지입니다. 유니드는 OCI홀딩스·OCI·SGC그룹 등 그룹 내 다른 사업체들과 직간접적 거래 관계를 가지며, 그룹 차원의 ESG·구매·인사·법무 정책을 공유합니다. 그룹 차원의 글로벌 영업 전략 회의·고객 정보 공유·합동 마케팅 같은 활동도 진행되며, 해외영업 담당자는 자기 회사의 이익뿐 아니라 그룹 전체 이익을 함께 고려하는 시야를 가져야 합니다.

5-3. 외부 이해관계자와의 관계 구조

외부에서는 여섯 가지 카테고리의 카운터파티와 동시에 관계를 유지합니다.

첫째, 거래 고객사로 BASF·Yara·Indorama·POSCO Future M·LG화학·에코프로 등 글로벌·국내 대기업이 핵심입니다. 이런 대기업 고객은 자체 구매 절차가 매우 까다롭고 협상 사이클이 길지만, 한 번 거래가 시작되면 수년에서 수십 년 단위로 안정적 매출을 가져다줍니다. 한국 양극재 4사(LG·삼성·SK·포스코퓨처엠)와의 거래는 특히 중요한데, 이들의 글로벌 양극재 시장 점유율이 30%대에 이르므로 양극재용 고순도 KOH 수요의 핵심 고객이 됩니다.

둘째, 해외 에이전트·대리점으로 인도네시아·베트남·인도·브라질·멕시코의 현지 디스트리뷰터들입니다.

심층분석보고서: 유니드-해외영업

직거래가 어려운 중소 현지 고객들에게는 대리점을 통한 간접 영업을 필수이며, 좋은 대리점을 발굴하고 관리하는 능력이 시장 점유율을 좌우합니다. 대리점 마진은 보통 5~10% 수준이지만, 그들이 가진 현지 네트워크와 거래 노하우는 그 이상의 가치를 가집니다.

셋째, 항만·선사·포워더로 부산항·울산항·상해항·이창 내륙항운, MSC·CMA CGM·HMM·Stolt-Nielsen 등 케미컬 탱커 선사가 핵심입니다. KOH는 위험화학물 분류에 따라 일반 컨테이너로 운송할 수 없는 경우가 많으며, 전문 케미컬 탱커 선사의 스케줄과 가격을 정확히 파악해야 합니다. 해상운임은 SCFI(상해 컨테이너 운임 지수) 변동에 따라 분기 단위로 $\pm 30\%$ 출렁이므로, 운임 헷지 또는 가격 조정 메커니즘이 협상의 일부가 됩니다.

넷째, 통관·관세사로 HS Code 2815.20·FTA 원산지 증명을 담당합니다. KOH는 한미 FTA·한EU FTA·RCEP 등 다양한 FTA 혜택을 받을 수 있으며, 원산지 증명을 정확히 갖추면 관세 절약 효과가 톤당 USD 30~50에 이를 수 있습니다.

다섯째, 금융기관으로 L/C 매입·수출보험·환헷지 거래은행입니다. 한국무역보험공사(K-SURE)의 수출보험은 신흥국 거래선의 부도 위험을 줄여주며, 시중은행과의 환헷지 거래는 매출의 90%가 수출인 회사에게 결정적 위험관리 수단이 됩니다.

여섯째, 시장조사·가격평가기관으로 ICIS·Argus·S&P Platts·CCM·중국 화학공업협회 등이 핵심입니다. 이들이 발표하는 가격 벤치마크가 글로벌 KOH 가격 형성의 기준이 되므로, 이들 매체와의 관계 유지와 데이터 활용이 영업 협상의 토대를 만듭니다.

5-4. Hard Skill과 Soft Skill 균형

Hard Skill의 첫 번째 영역은 무역실무입니다. 국제무역사·관세사 보조·CDCS 같은 자격증, 인코텀즈 2020 11개 조건의 책임 분기, L/C 통일규칙(UCP 600), 화학 분야 HS Code, 외환관리법, 한국·EU·중국 화학물질 등록제도(K-REACH·EU REACH·China REACH), 중국 위험화학품 관리조례, MSDS 작성 등이 핵심입니다. 인코텀즈만 봐도 FOB와 CIF는 운임 부담 주체와 위험 이전 시점이 다르므로, 어떤 조건으로 거래하느냐에 따라 톤당 마진이 USD 30~80 차이 날 수 있습니다.

Hard Skill의 두 번째 영역은 숫자 다루는 도구입니다. 엑셀 피벗·간단한 SQL·BI 대시보드는 점점 표준이 되어 가며, 거래 데이터 분석·고객별 수익성 분석·시황 추세 분석을 능숙하게 다루어야 합니다. 데이터 분석 도구를 다루지 못하면 거시 시황 변화를 자기 거래선의 가격에 반영하는 속도가 느려져 협상에서 밀리게 됩니다. 일부 사업자는 머신러닝 기반 가격 예측 모델까지 활용하기 시작하고 있으며, 이런 흐름은 앞으로 더 강해질 것으로 보입니다.

Hard Skill의 세 번째 영역은 화학 도메인 지식입니다. KOH의 농도별 사양, 응용처별 사양 요건, 부산물 화학 특성, 안전 데이터 시트 작성, MSDS 다국어 번역 같은 영역입니다. 화학공학·재료공학 전공이 유리하지만, 비전공자도 입사 후 공정 견학·R&D 미팅·고객사 공장 방문을 통해 빠르게 익힐 수 있는 영역입니다.

Soft Skill의 첫 번째는 다문화 협상력입니다. 특히 중국·인도·중동 거래에서 흔히 보이는 가격 협상 후 추가 요구 패턴에 대응하는 능력이 핵심입니다. 중국 거래에서는 합의 가격 위에 추가 할인이나 추가 서비스를 요구하는 패턴이 빈번하며, 이를 사전에 예상하고 협상 여지를 미리 확보해두는 전략이 필요

심층분석보고서: 유니드-해외영업

합니다. 인도 고객은 결제 지연이 흔하므로 결제조건을 까다롭게 설계해야 하고, 중동 거래는 라마단·하지 같은 종교 일정을 미리 고려해야 합니다.

Soft Skill의 두 번째는 위기 커뮤니케이션입니다. 클레임·납기지연·품질이슈 같은 부정적 상황에서 사과·재발방지 약속·보상 협상을 능숙하게 다루는 능력입니다. 위기 상황을 잘 다루면 오히려 거래 관계가 더 단단해지는 효과가 있지만, 잘못 다루면 한 번에 거래선을 잃을 수 있습니다.

Soft Skill의 세 번째는 장기 관계 관리입니다. 고객 인사이동·M&A·정책 변화에 유연하게 대응하면서 거래 관계를 유지하는 능력입니다. 고객사 구매 담당자가 바뀌면 거래 관계를 처음부터 다시 쌓아야 하는 경우가 많으며, 새 담당자와 신뢰 관계를 빠르게 구축하는 능력이 핵심입니다.

Soft Skill의 네 번째는 영어 비즈니스 라이팅입니다. 견적·LOI·MOU·NDA·BPA 작성을 자유롭게 다룰 수 있어야 하며, 법률 용어와 회계 용어가 섞인 영문 문서를 정확하게 해석하고 작성하는 역량이 필요 합니다. AI 번역 도구가 발달하면서 단순 번역은 자동화되어 가지만, 비즈니스 의도를 정확히 반영한 영문 문서 작성은 여전히 사람의 영역으로 남아 있습니다.

5-5. KPI와 가상 워크플로우

해외영업의 KPI는 일곱 가지가 일반적입니다. 첫째, 매출 목표 달성률입니다. 둘째, 신규 고객 발굴 건수·신규 매출 비중입니다. 셋째, 단가 협상 성공률(연간 단가 인상 폭 vs 시장 평균)입니다. 넷째, 회수율(미수금 일수 DSO)입니다. 다섯째, 출하 정시성(OTD)입니다. 여섯째, 클레임 비율입니다. 일곱째, 수익성 지표(GP율, 운임차감 후 마진)입니다. 화학 B2B는 매출 절대치보다 GP율과 회수율의 균형이 더 중시됩니다. 매출이 늘어나도 GP율이 떨어지거나 DSO가 길어지면 실질 가치는 감소하기 때문입니다.

가상의 워크플로우 예시로 인도네시아 자카르타 인근의 비료회사 PT.X와 연 1만 톤 KOH 신규 거래 수주를 가정해 보겠습니다.

1주차에는 KOTRA·KITA 인도네시아 비료시장 조사 및 PT.X CEO·구매팀 컨택을 진행합니다. 인도네시아 비료 시장은 자국 내 우레아 생산이 풍부하지만 K-비료는 100% 수입 의존이라는 구조적 특성을 가지므로, K-비료 원료인 KOH 수요가 안정적으로 발생합니다. PT.X에 대한 신용 조사, 재무 상태, 기존 거래선 정보를 종합하여 거래 가치를 사전 평가합니다.

2주차에는 회사 소개·샘플 사양 협의·PT.X 공장 실사 출장을 합니다. 자카르타 출장에서 PT.X CEO·구매팀과 미팅을 진행하고, PT.X 공장을 방문하여 사용 공정·요구 사양·결제 관행·물류 인프라를 파악합니다. 무슬림 고객사이므로 할랄 인증 요건을 미리 확인합니다.

3~4주차에는 가성비칼륨 50% 액상과 90% 플레이크 사양 비교, ISO 탱크와 벌크 캐미컬 탱크 비교, CIF Jakarta 기준 톤당 USD 850 견적 발송이 이어집니다. 사양 비교에서 PT.X 공정이 액상보다 플레이크에 적합하다고 판단되면 플레이크 90%로 견적을 내며, 운송 측면에서는 ISO 탱크가 벌크 탱크보다 운임이 비싸지만 1만 톤 규모에는 컨테이너화된 ISO 탱크가 적합하다는 결론을 도출합니다.

5~6주차에는 PT.X가 가격 USD 800 카운터, 결제조건 L/C at sight에서 90 days usance 요청을 보내옵니다. 사내에서 재무·생산·물류 4자 회의를 열어 USD 825·L/C 60 days·연 1만 톤 BPA 합의를 도출합니다. 이 과정에서 재무팀은 90 days usance가 자금 조달 비용을 톤당 USD 5 증가시킨다

심층분석보고서: 유니드-해외영업

고 분석하고, 생산팀은 1만 톤 추가 출하가 가동률 측면에서 충분히 감당 가능하다고 확인하며, 물류팀은 ISO 탱크 수배 일정이 60일 내 가능하다고 보고합니다.

7주차에는 인도네시아 BPOM(식약처)·할랄 인증 서류 패키지 준비, MSDS 인니어 번역을 진행합니다. 인도네시아는 종교적 인증과 식약처 인증이 까다롭기로 유명하므로, 서류 작성에 약 4~6주가 걸리는 것이 일반적입니다.

8주차에는 첫 선적 1,000톤 출하가 시작됩니다. 부산항에서 자카르타 Tanjung Priok까지 14일 운송 일정이며, 이 기간 동안 PT.X에 사전 도착 통지를 보내고 통관·하역 일정을 조율합니다.

9주차에는 도착 후 품질 클레임 검사 통과·매출 인식·익월 입금 확인이 이어집니다. 첫 거래의 품질·결제 확인이 완료되면 본격적인 BPA 운영 단계로 들어가며, 분기별 가격 리뷰·연 1회 PT.X 본사 방문·차년도 BPA 갱신·차후 PT.X 자회사 X-Agro 추가 거래 확장 같은 후속 단계가 이어집니다.

이 9주 워크플로우 동안 사내 7개 부서와 외부 5개 카운터파티와 협업하며, KPI는 신규 고객 1건·연 매출 USD 825만·GP율 18%·DSO 75일 같은 형태로 측정됩니다. 신규 고객 1건이라는 숫자는 작아 보이지만, 그 뒤에는 연 USD 825만 매출과 5~10년 BPA 잠재력이 따라옵니다. 한 명의 해외영업 담당자가 이런 신규 거래를 연 3~5건 발굴하면 회사 매출에 USD 2,500만~4,000만 원 기여할 수 있는 셈이며, 이는 글로벌 1위 사업자의 점유율 유지·확대에 본질적인 기여입니다.

이 5장의 구조적 시사점은 해외영업 직무가 매출 발생 행위가 아니라 사내 7개 부서와 외부 5개 카운터파티를 동시에 조율하는 프로젝트 매니저 역할이라는 사실입니다. 9주 워크플로우에서 드러나듯이 한 거래의 시작부터 정상 운영까지 다양한 의사결정과 협상이 필요하며, 이 모든 과정을 능숙하게 다루는 능력이 곧 해외영업의 본질입니다. 가격이 아니라 결제조건·품질 사양·물류 옵션의 다차원 협상, 단발 수주가 아니라 BPA 기반 장기 관계 설계가 직무의 중심에 있습니다.

결론: 글로벌 1위가 던지는 세 가지 질문

유니드는 오래된 화학 중견기업이 아니라, 칼륨계 무기화학에서 사실상 글로벌 표준을 만드는 가격 결정자(price setter)로 진화하고 있습니다. PBR 0.4~0.5배의 자산 저평가 영역에 머물러 있지만, 호북 UHC 가동·이란 發 K비료 대체수요·CCS 프로젝트 84개 가동(2025년)·알칼라인 수전해 전해액 신규 수요 등이 2026~2028년의 구조적 재평가 트리거로 누적합니다.

화학사업 100% 순수 사업자로 재편되면서, 시장 변동성을 보드사업으로 헷지하던 과거와 달리 칼륨계 무기화학의 전방 다(多)응용 분산 자체가 헷지로 기능하는 새로운 비즈니스 모델로 옮겨갑니다. 이런 사업 구조 변화는 해외영업 직무의 위상도 함께 끌어올립니다. 과거에는 화학과 보드 사업의 균형 안에서 해외영업이 한 부분을 담당했다면, 이제는 화학 사업 전체의 매출 90%가 해외영업의 손에 달려 있는 구조입니다.

해외영업 직무는 이 변화의 최전선에 있습니다. 첫째, 비료에서 그린수소·CCS·반도체로 응용처를 확장하는 마켓 디벨로퍼 역할을 수행합니다. 신성장 응용처 개척은 단순 매출 발굴이 아니라, 회사의 미래 성장 동력을 만드는 본원적 작업입니다. 둘째, 한국·중국·동남아·남미의 4개 지역 분산이라는 지정학 헷지를 운영하는 글로벌 포트폴리오 매니저 역할을 맡습니다. 트럼프 관세, 이란 사태, 중국 환경규

심층분석보고서: 유니드-해외영업

제 같은 거시 변수에 따라 지역별 매출 비중을 미세 조정하는 작업은 거시·산업·기업 분석을 모두 통합한 고차원 의사결정입니다. 셋째, 가격이 아니라 신뢰·솔루션을 파는 장기 관계 설계자 역할을 합니다. KOH는 한 번 끊어진 거래를 다시 회복하는 데 5~10년이 걸리므로, 단기 가격보다 장기 신뢰가 핵심 자산이 됩니다.

결국 유니드 해외영업은 글로벌 1위라는 자산을 어떻게 차세대 응용처로 확장시킬 것인가라는 본원적 질문에 매일 답해야 하는 자리입니다. 비료·세제 같은 전통 응용처는 이미 안정 궤도에 올라 있으므로, 새로운 성장은 그린수소·L-DAC·고순도 KOH·반도체·전고체전해질 같은 신영역에서 만들어내야 합니다. 이런 신영역은 기술·정책·시장이 모두 빠르게 움직이는 동적 환경이며, 해외영업 담당자는 그 동적 환경 속에서 회사의 위치를 매 분기 조정해야 합니다.

또 하나의 본원적 질문은 한국 화학산업 전체의 위상 변화에 대한 답입니다. 한국 화학산업은 나프타 분해(NCC) 기반 유기화학에서 EV·신재생·바이오 같은 신성장 영역으로 산업 패러다임이 옮겨가는 거대한 흐름 속에 놓여 있습니다. 유니드는 이 흐름 안에서 무기화학·다(多)응용 구조라는 차별화된 위치를 점하고 있으며, 한국 화학산업의 새로운 모델로 자리 잡을 잠재력을 가지고 있습니다. 해외영업은 이 잠재력을 글로벌 시장에서 실제 매출로 전환하는 최전선에 있으며, 그래서 단지 영업이 아니라 산업 전환의 한 축을 담당하는 전략적 직무로 정의할 수 있습니다.

마지막 본원적 질문은 OCI그룹 내 유니드의 위상에 대한 답입니다. OCI그룹은 한 지붕 세 가족 구조 안에서 화학·신소재·태양광·반도체 등 다양한 사업을 운영하며, 유니드는 그 안에서 칼륨화학 글로벌 1위라는 분명한 정체성을 가지고 있습니다. 이 정체성을 강화하기 위해서는 신성장 응용처 개척, 한·중 capacity 확장, ESG 대응 같은 다차원 과제를 동시에 해결해야 하며, 해외영업은 이 모든 과제의 가장 가까운 위치에서 작동합니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. Grand View Research — Potassium Hydroxide Market Report — <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/potassium-hydroxide-market-report>
2. Polaris Market Research — Potassium Hydroxide Market — <https://www.polarismarketresearch.com/industry-analysis/potassium-hydroxide-market>
3. Spherical Insights — Potassium Hydroxide Market — <https://www.sphericalinsights.com/our-insights/potassium-hydroxide-market>
4. IMARC Group — Potassium Hydroxide Pricing Report (2026.4) — <https://www.imarcgroup.com/potassium-hydroxide-pricing-report>
5. ChemAnalyst — Caustic Potash Market(228.7만톤 2024) — <https://www.chemanalyst.com/industry-report/caustic-potash-market-671>

6. IndexBox — Potassium Hydroxide World Market Overview 2024 — <https://www.indexbox.io/blog/potassium-hydroxide-world-market-overview-2024-3/>
7. Procurement Resource — Caustic Potash Price Trends — <https://www.procurementresource.com/resource-center/caustic-potash-price-trends>
8. Intratec — Potassium Hydroxide Prices — <https://www.intratec.us/solutions/primary-commodity-prices/commodity/potassium-hydroxide-prices>
9. BusinessAnalytiq — Potassium Hydroxide Price Index — <https://businessanalytiq.com/procurementanalytics/index/potassium-hydroxide-price-index/>
10. Business Research Insights — Potassium Hydroxide Market(수전해) — <https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/potassium-hydroxide-market-122637>
11. Vynova — Tessenderlo KOH Conversion 보도자료 — <https://www.vynova-group.com/press-releases/vynova-announces-koh-conversion-at-tessenderlo-site>
12. Olin Chlor Alkali — Potassium Hydroxide Product Page — <https://olinchloralkali.com/products/potassium-hydroxide/>
13. Tessenderlo Group — Annual Report 2024 — <https://www.tessenderlo.com/en/investor-relations/annual-reports>
14. Sanudotrade — Largest Suppliers of Potassium Hydroxide in Europe — <https://www.sanudotrade.com/supplier-directory/largest-suppliers-of-potassium-hydroxide-in-europe>
15. Fortune Business Insights — MDF 글로벌 시장 — <https://www.fortunebusinessinsights.com/medium-density-fiberboard-market-104027>
16. KIS 동화기업 신용평가 2025.6 — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20250627-56.pdf>
17. 한국IR협의회 유니드 기업분석 2024.1.25 — <https://ssl.pstatic.net/imgstock/upload/research/company/1706141303967.pdf>
18. 더벨 — 석유화학 숨은 강자들 유니드 2025.3.31 — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202503311528557200107130>

심층분석보고서: 유니드-해외영업

19. 더벨 — 유니드 3Q25 실적 분석 2025.10.27 —
<https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202510271626412920104349>
20. 데일리인베스트 — 유니드 종목포커스(삼성/KB증권 인용) —
<http://www.dailyinvest.kr/news/articleView.html?idxno=68966>
21. Finance-Scope — 유니드 트럼프 관세-CCUS 분석 2025.2 — <https://www.finance-scope.com/article/view/scp202502120008>
22. EBN — 호복성 이창공장 9만톤 가동 2025.2.18 —
<https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1651927>
23. 굿모닝경제 — UHC 준공식 이우일 사장 발언 2025.9.22 —
<https://www.goodkyung.com/news/articleView.html?idxno=262464>
24. 서울경제 — 중국 수산화칼륨 공장 가동 2025.2.17 —
<https://www.sedaily.com/NewsView/2GP05IKBAG>
25. 비즈니스포스트 — 이우일 신사업 전략 —
https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=392704
26. 블로터 — OCI그룹 한 지분 세 가족 지배구조 —
<https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=638641>
27. 디지털투데이 — 유니드 1Q26 잠정실적 2026.4.22 —
<https://www.digitaltoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=659255>
28. 중앙이코노미 — 유니드 2025년 잠정실적 2026.2.26 —
<https://www.joongangenews.com/news/articleView.html?idxno=489781>
29. 이투데이 — 이란 사태·1Q 칼룸비료 수입 급증 —
<https://www.etoday.co.kr/news/view/2578348>
30. 머니S — 하나증권 보고서 1Q26 전망 —
<https://www.moneys.co.kr/article/2026012708360071700>
31. 머니투데이 — 솔리비스 90억 추가투자 2024.1.25 —
<https://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2024012510442080738>
32. 서울신문 — 솔리비스 횡성공장 준공 2025.12.23 —
<https://www.seoul.co.kr/news/economy/2025/12/23/20251223500071>
33. 서울경제 — 유니드 인적분할 유니드비티플러스 2022.11.1 —
<https://www.sedaily.com/NewsView/26DGH28LPC>
34. FnGuide — 유니드 014830 Company Guide —
https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A014830

심층분석보고서: 유니드-해외영업

35. 디지털투데이 — 동화기업 2025년 실적 —
<https://www.digitaltoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=640444>
36. 유니드 채용사이트(인재상) — <https://unid.recruiter.co.kr/>
37. 유니드글로벌상사 인재상(OCI 채용 페이지) —
<http://www.ocicorp.co.kr/recruit/recruitment/talent.asp>
38. 잡코리아 — 유니드 회사소개·인재상 —
https://www.jobkorea.co.kr/recruit/co_read/c/unid99in