

## 보쉬, 지역 및 사업 부문 별 성장 가속화 목표 2022 년 사업연도에 미래를 위한 견고한 기반 마련

May 4, 2023  
PI11650 RB Ka/Bär

- ▶ 2022 년 사업 목표 달성: 총 매출 882 억 유로 / 영업이익 38 억 유로 / 영업이익률 4.3%
- ▶ 2023 년 전망: 글로벌 경제 성장 1.7% / 보쉬 매출 6-9% / 영업이익률 5%대 전망
- ▶ 미래 확보를 위한 집중 투자: 2022 년에 연구 개발 및 자본 지출 120 억 유로 이상 투자
- ▶ 모빌리티 사업 재정비: 2029 년까지 사업 부문 매출 800 억 유로 이상 목표
- ▶ 보쉬 그룹 회장 스테판 하통 박사(Dr. Stefan Hartung): "우리의 목표는 '생활 속의 기술(Invented for life)'을 통해 전 세계 모든 지역에서 성장하고 관련 시장에서 3 대 공급 업체 중 하나가 되는 것"
- ▶ 마르쿠스 포시너 박사(Dr. Markus Forschner): "2023 년에 우리의 장기 목표인 7% 이상 영업이익률에 한 걸음 더 다가가기 기대한다"

독일 슈투트가르트 및 레닝겐 - 2022 년, 보쉬는 어려운 한 해임에도 사업 목표를 초과 달성했다. 기술 및 서비스 분야를 선도하는 글로벌 기업 보쉬의 2022 년 총 매출은 전년 대비 12.0% 증가한 882 억 유로(2021 년 787 억 유로)를 기록했다. 이는 환율 효과 조정 후 9.4% 증가한 수치이다. 2022 년 38 억 유로의 영업이익(EBIT)은 2021 년 32 억 대비 높다. 영업이익률은 2021 년 4.0%에서 2022 년 4.3%로 증가했다. 보쉬 이사회 의장 및 보쉬 그룹 회장 스테판 하통 박사(Dr. Stefan Hartung)는 연간 실적을 발표하면서 "우리는 2022 년의 도전에 잘 대처하여 매출과 영업이익률 모두 예상보다 높은 성과를 기록했다"며 "경제적, 사회적 환경이 여전히 힘들어도 우리는 더욱 빠르게 성장하기를 원한다"고 말했다.

정상적인 인플레이션율의 경우, 앞으로 수 년 동안 목표는 보쉬의 연간 매출은 평균 6-8% 성장하는 것이며 7% 이상 영업이익률에 도달하는 것이다. 하통 박사(Dr. Hartung)는 "우리의 목표는 전 세계 모든 지역에서 성장하고 관련 시장에서 3 대 공급 업체 중 하나가 되는 것"이라고 말했다.

기후 변화와의 싸움은 사업 및 사회에 상당한 격변을 일으키고 있으며 기술 변화 또한 가속화하고 있다. 하통 박사(Dr. Hartung)는 "이러한 기술 혁신은 기존 사업, 관련 및 신규 사업 분야 모두에서 우리가 포착하고자 하는 성장 기회를 열어주고 있다"며 "이러한 맥락에서 우리가 추구하는 '생활 속의 기술(Invented for life)'은 주요 트렌드인 전기화(electrification), 자동화(automation), 디지털화(digitalization)뿐만 아니라 소프트웨어 및 인공지능(AI)과 관련해서도 그 어느 때보다 이상적이다"고 말했다.

**미래를 위한 투자: 강력한 혁신을 위해서는 재무 건전성이 필요**

Robert Bosch GmbH	Email	Sven.Kahn@de.bosch.com	Corporate Department
Postfach 10 60 50	Phone	+49 711 811-6415	Communications & Governmental Affairs
70049 Stuttgart, Germany	Twitter	@BoschPress	Executive Vice President: Prof. Christof Ehrhart
			www.bosch-press.com

보쉬 이사회 멤버 및 CFO 마르쿠스 포시너 박사([Dr. Markus Forschner](#))는 “어려운 환경에도 불구하고 우리는 2022년에 견실한 성과를 달성했다”며 “무엇보다 우리는 미래 시장에서 보쉬의 성공을 위한 기반을 마련했다”고 말했다. 보쉬는 미래의 경쟁력을 확보하기 위해 2022년 120억 유로 이상을 투자했다. 연구 개발 지출은 72억 유로(2021년 61억 유로) 또는 매출의 8.2%(2021년 매출의 7.8%)로 증가했다. 자본 지출 또한 10억 유로 증가한 49억 유로를 기록했다. 자기 자본 비율은 46.6%(2021년 45.3%)로 소폭 상승했다. 선행투자와는 별도로, 엄청난 불확실성의 시기에 대응해서 안정적 공급 능력을 보장하는 데에도 자금이 묶여 있었다. 이로 인해 2022년 40억 유로의 마이너스 잉여 현금 흐름이 발생했다. 포시너 박사(Dr. Forschner)는 “보쉬는 필요 자금을 보유하고 있고 재정도 건전한 상태이지만, 투자와 비용 사이에서 어려운 균형을 유지해야 한다”고 말했다.

### 2023년 전망: 비용 압박, 인플레이션, 경기 침체

코로나 19 팬데믹의 여파에도 불구하고 보쉬 그룹은 2023년 1분기 매출을 3.5% 늘릴 수 있었다. 특히, 북미 지역에서 18.1%의 두 자릿수 성장을 기록했다. 유럽에서도 7.7% 성장했다. 포시너 박사(Dr. Forschner)는 “새로운 회계연도의 첫 몇 개월은 2023년 또한 도전적인 한 해가 될 것임을 보여주었다”고 말했다. 그는 원자재 및 에너지 시장의 가격과 인플레이션이 높은 수준을 유지할 것으로 예상한다고 설명했다. 보쉬는 2023년 글로벌 경제 성장률이 1.7%에 그쳐 전년 보다 더욱 침체할 것으로 예상하고 있다. 이러한 완만한 경제 성장 전망에도 불구하고 보쉬는 2023년에 6-9%의 매출 성장을 목표로 하고 있다. 영업이익률 목표는 5%대이다. “이렇게 우리의 장기 목표인 7% 이상 영업이익률에 한 걸음 더 다가가기 기대한다”고 포시너 박사(Dr. Forschner)는 말했다. “우리는 야심 찬 로드맵을 설정했다.”

### 모빌리티(Mobility) 사업: 재정비를 통한 성장

보쉬는 변화하는 시장 및 고객의 요구 사항에 맞춰 자사의 모빌리티 사업을 재정비하고 있다. 목표는 단일 소스의 맞춤형 솔루션을 통해 기존 및 신규 고객의 요구를 더욱 빠르고 효과적으로 충족하는 것이다. 하통 박사(Dr. Hartung)는 “우리는 지속적으로 모빌리티 산업 고객들에게 선도하는 기술 공급 업체, 선호하는 파트너가 되기를 원한다. 우리는 이를 위한 기반을 준비하고 있다”고 말했다. 그동안 전 세계 66개국 300개 이상의 사업장에서 약 230,000명의 직원을 고용하고 있던 보쉬의 모빌리티 솔루션(Mobility Solutions) 사업 부문은 이제 ‘[보쉬 모빌리티\(Bosch Mobility\)](#)’ 사업 부문으로 활동하게 된다. 이 사업 부문은 보쉬 내에서 해당 사업을 책임지고 자체 리더십 팀을 갖게 된다. 2024년 1월 1일부로 일부 개별 사업부들은 재조정되며 수평적 책임 또한 갖게 된다. 보쉬 그룹 회장 하통 박사(Dr. Hartung)는 새롭게 재구성되는 모빌리티 사업이 평균 약 6% 성장하여 2029년 연간 매출 800억 유로 이상을 달성하는 것이 목표라고 발표했다. 미래 성장의 한 축은 자동차 소프트웨어 시장이 될 것이며 2020년대 말까지 3배 성장할 것으로 예상된다. 이 시장에서 보쉬 모빌리티(Bosch Mobility)는 고객사들에게 소프트웨어 중심 자동차(software-defined vehicles)용 OS 및 도메인별로 특화된 어플리케이션(domain-specific applications)을 위한 소프트웨어 솔루션을 제공할 것이다. 보쉬는 또한 자동차 전자 사업을 크게 확장하고 있다. 보쉬는 실리콘 카바이드(silicon-carbide) 칩에 대한 수요 증가에 부응하기 위해 미국 칩 제조사 [TSI Semiconductors](#)의 사업 일부를 인수할 계획이다. 보쉬는 향후 몇 년 동안 이 회사의 캘리포니아 로즈빌(Roseville) 사업장에 14억 유로 이상을 투자하고 제조 시설을 재정비하고자 한다. 2026년부터 혁신적인 소재 실리콘 카바이드(SiC)를 기반으로 하는 200mm 웨이퍼에서 첫 번째 칩이 생산될 예정이다.

## 에너지 및 빌딩 기술(Energy and Building Technology): 대체 난방으로 전환을 통한 성장

하통 박사(Dr. Hartung)는 글로벌 에너지 시스템의 재편이 추가적인 사업 잠재력의 원천이라고 믿는다. 그는 “난방 시스템의 전기화에 있어 우리의 히트 펌프(heat pumps)에 대한 수요가 매우 많다”고 말했다. 보쉬에게 이 분야는 차량용 전기 파워트레인만큼이나 평균 이상의 높은 성장을 이끄는 원동력이다. 보쉬는 히트 펌프 생산 능력을 확장하고 있으며 2020년대 말까지 유럽에 총 10억 유로 이상을 투자할 예정이다. 독일 아이벨하우젠([Eibelshausen](#))에서 대량 생산 시작 후 올해 초 보쉬는 최근 폴란드 도브로미에츠([Dobromierz](#))에 추가 공장 건설을 발표했다. 주택 소유자들이 적절한 비용으로 난방 시스템을 현대화 할 수 있도록 하이브리드 솔루션도 소개하고 있는데 소형 히트 펌프와 함께 기존 가스 연소 보일러를 사용하면 대규모의 개보수가 필요하지 않다. 히트 펌프 전용 솔루션과 비교 시 이는 현대화 비용을 최대 30%까지 줄일 수 있다. 보쉬는 유럽 히트 펌프 시장이 2023년에 20% 성장할 것으로 예상하고 있으며 자사 관련 매출은 두 배 이상 성장하고 있다. 이러한 급속한 성장은 2020년대 중반까지 지속될 것으로 예상된다. 상업용 건물을 보다 에너지 효율적이고 비용 효율적으로 만들려는 움직임은 보쉬 그룹에게 유리하게 작용하고 있다. 또한, 최근 회르부르거 AG([Hörburger AG](#))를 인수함으로 자사의 포트폴리오를 건물 자동화 분야까지 확장했다.

## 산업 기술(Industrial Technology) 및 소비재(Consumer Goods): 야심 찬 성장 목표

산업 기술 및 소비재 사업에서도 보쉬는 성장하고 있다. 산업 기술 사업 부문의 매출은 약 70억 유로까지 증가했다. 보쉬 그룹 회장 하통 박사(Dr. Hartung)는 “2028년 매출 목표는 100억 유로이다. 이는 산업 기술 분야의 선두 그룹에 속하기 위해 매우 중요하다”고 말했다. 그는 약 2,100명의 직원을 보유한 하이드라포스(HydraForce)의 최근 인수가 핵심적인 역할을 할 것이라며 “이 미국 전문 기업의 인수는 보쉬 컴팩트 유압 사업의 매출을 3배 증가시켰을 뿐만 아니라 하이드라포스(HydraForce)의 딜러 네트워크를 통해 미국 시장에 더 잘 접근할 수 있게 될 것”이라고 말했다. 보쉬 렉스로스는 또한 모바일 기계의 전기화라는 새로운 분야에 진출하고 있다. 이 사업부는 최근 이 분야를 위한 완전한 제품 포트폴리오 eLion 프로그램을 소개했다. 또한, 오프로드 자동차 제조업체들로부터 많은 수주를 받고 있다. “트랙터, 콘크리트 혼합기, 굴착기의 전기화야 말로 바로 업계가 기다려온 것이다.”

소비재 사업 부문도 야심 찬 성장 목표를 갖고 있다. 보쉬 전동 공구(Power Tools)는 2030년까지 매출을 두 배 이상 늘리고 100억 유로 매출 달성을 목표로 하고 있다. 이를 실현하기 위해 회사는 2022년 액세서리 사업 확장과 같은 프로그램에 약 3억 유로를 투자한 바 있다. 2023년에도 수억 유로에 달하는 추가 투자가 계획되어 있다. 핵심 중 하나는 글로벌 전동 공구 시장의 40% 이상을 차지하는 북미 지역이 될 것이다. [BSH 가전](#) 또한 입지를 강화하고 있는데 2024년부터 멕시코의 신규 공장에서 북미 시장을 위한 냉각 장치(cooling appliances)의 생산을 시작한다.

## 2022년 사업연도: 사업 부문 별 성과

보쉬의 가장 큰 사업 부문인 **모빌리티 솔루션(Mobility Solutions)**의 매출은 16.0%(환율 효과 조정 후 12.1%) 증가한 526억 유로를 기록했다. 영업이익률은 0.7%에서 3.4%로 증가하여 예상보다 높았다. “지속되는 칩 부족 및 자동차 생산의 낮은 성장률에도 불구하고 우리는 모빌리티 관련 매출을 상당히 늘릴 수 있다”고 포시너 박사(Dr. Forschner)는 말했다. 또, “우리도 비용 증가에 따라 가격을 조정할 수밖에 없었다”고 덧붙였다. **산업 기술(Industrial Technology)** 사업 부문은 기계 시장의 호조로 혜택을 받았다. 매출은 13.9%(환율 효과 조정 후 11.0%) 증가한 69억 유로를 기록했다. 영업이익률은 9.8%로 증가했다. **소비재(Consumer Goods)** 사업 부문은 가전 제품 및 전동 공구의

수요 급감으로 어려움을 겪었다. 그럼에도 불구하고 매출은 1.5%(환율 효과 조정 후 1.6%) 증가한 213 억 유로를 기록했다. 러시아 사업을 단계적으로 축소하는 것이 수익성에 부담을 주었다.

영업이익률은 전년 10.2%에 이어 4.5%를 기록했다. **에너지 및 빌딩 기술(Energy and Building Technology)** 사업 부문은 2022년에 17.4%(환율 효과 조정 후 15.9%) 증가한 70 억 유로로 크게 성장했다. 성장 요인 중 하나는 기후 친화적인 난방 기술에 대한 수요 급증이었다. 영업이익률은 6.0%(2021년: 5.1%)이다.

### 2022년 사업연도: 지역 별 성장

포시너 박사(Dr. Forschner)는 “보쉬 그룹은 2022년 모든 지역에서 상당한 매출 성장을 기록했으며 특히 미주 지역에서 큰 폭으로 성장했다”고 말했다. 북미 지역의 매출은 25.7% 증가한 144 억 유로를 기록했다. 이는 환율 효과 조정 후 12.3% 증가이다. 남미 지역의 매출은 26.0% 증가한 18 억 유로를 기록했다. 이는 환율 효과 조정 후 16.7% 증가이다. 유럽 지역의 매출은 전년 대비 7.3% 증가한 443 억 유로를 기록했다. 이는 환율 효과 조정 후 9.8% 성장이다. 아시아 태평양(다른 지역 포함) 지역의 매출은 12.8% 증가한 277 억 유로를 기록했다. 이는 환율 효과 조정 후 7.1% 성장이다.

### 2022년 직원 수: 전 세계적으로 18,724명 증가

2022년 12월 31일 기준 보쉬 그룹은 전 세계적으로 421,338명의 직원을 고용하고 있으며 이는 전년 대비 18,724명 증가한 수치이다. 직원 수는 모든 지역에서 증가했으며 대부분은 미주 및 아시아 태평양 지역에서 증가했다. 연구 개발 분야의 직원 수는 9,422명 증가하여 총 85,543명이다. 이 중 약 44,000명이 소프트웨어 개발 분야에서 일하고 있다.

###

### 보쉬 그룹

보쉬 그룹은 기술 및 서비스 분야를 선도하는 글로벌 기업이다. 보쉬 그룹은 전 세계적으로 421,000여명(2022년 12월 31일 기준)을 고용하고 있다. 보쉬 그룹은 2022년 총 매출 882억 유로를 기록했다. 보쉬 그룹의 사업은 모빌리티(Mobility), 산업 기술(Industrial Technology), 소비재(Consumer Goods), 에너지 및 빌딩 기술(Energy and Building Technology)의 4개 사업 부문으로 구성되어 있다. IoT 선도 기업으로서 보쉬는 스마트 홈, 인더스트리 4.0, 커넥티드 모빌리티 분야에서 혁신적인 솔루션들을 제공하고 있다. 보쉬는 지속가능하고 안전하며 즐거운 모빌리티 비전을 추구하고 있다. 보쉬는 자사의 센서 기술, 소프트웨어, 서비스, IoT 클라우드와 같은 전문성을 활용하여 고객들에게 단일 공급원(single source)으로서 연결되고 영역을 넘나드는 솔루션들을 제공한다. 보쉬 그룹의 전략적 목표는 인공 지능(AI)을 포함하거나 그 도움을 받아 개발 또는 제조된 제품 및 솔루션으로 연결된 커넥티드 생활(connected living)을 가능하게 하고 혁신적이고 매력적인 제품 및 서비스를 통해 삶의 질을 향상시켜주는 “생활 속의 기술(Invented for life)”을 선보이는 것이다. 보쉬 그룹은 로버트 보쉬 GmbH(Robert Bosch GmbH) 및 60여 개국에 진출해 있는 470여 개의 자회사 및 현지 법인으로 구성되어 있다. 세일즈 및 서비스 파트너를 포함, 보쉬의 글로벌 생산, 엔지니어링 및 세일즈 네트워크는 전 세계 대부분의 국가에 진출해 있다. 보쉬는 전 세계 400개 이상의 사업장에서 2020년 1분기부터 탄소중립을 유지해오고 있다. 보쉬의 미래 성장의 기반은 혁신성이다. 보쉬는 전 세계 136개 사업장에서 85,500여 명의 연구 및 개발 분야 직원을 고용하고 있으며 이 중 44,000여 명이 소프트웨어 엔지니어이다.

보쉬는 1886년 독일 슈투트가르트에서 로버트 보쉬(1861-1942)에 의해 “정밀기계 및 전기공학 워크샵(Workshop for Precision Mechanics and Electrical Engineering)”으로 설립되었다. Robert Bosch GmbH의 특수한 지배구조는 보쉬 그룹이 장기 계획 수립 및 미래 대비를 위한 사전 투자가 가능하도록 기업 경영의 자유를 보장하고 있다. Robert Bosch GmbH의 지분 94%는 자선재단인 로버트 보쉬 재단(Robert Bosch Stiftung GmbH)이 갖고 있다. 나머지 지분은 Robert Bosch GmbH와 보쉬 가족이 소유하고 있는 기업이 갖고 있다. 주주 의결권의 대부분은 신탁법인 로버트 보쉬 신탁회사(Robert Bosch Industrietreuhand KG)가 갖고 있다. 경영 기능은 신탁회사가 행사하고 있다.

자세한 정보는 [www.bosch.com](http://www.bosch.com), [www.iot.bosch.com](http://www.iot.bosch.com), [www.bosch-press.com](http://www.bosch-press.com), [www.twitter.com/BoschPresse](http://www.twitter.com/BoschPresse)에서 확인할 수 있다.

한국에서 보쉬는 자동차 부품(automotive original equipment) 및 애프터마켓(aftermarket) 제품, 산업 자동화(industrial automation) 및 모바일 기계(mobile machinery) 제품, 전동공구 및 액세서리(power tools and accessories), 보안 시스템(security systems)을 생산, 제공하고 있다. 보쉬는 1985년 서울에 사무소를 오픈했다. 보쉬는 한국에서 로버트보쉬코리아(Robert Bosch Korea Limited Company), 보쉬전장(Bosch Electrical Drives Co., Ltd.), 보쉬렉스로스코리아(Bosch Rexroth Korea Ltd.), 이타스코리아(ETAS Korea Co., Ltd.), KB 와이퍼시스템(KB Wiper Systems Co., Ltd.), 엘모모션컨트롤아시아(Elmo Motion Control APAC Ltd.)의 6개 법인을 운영하고 있다. 보쉬는 2022년 12월 31일 기준 1,960여 명의 직원을 고용하고 있다. 보쉬는 2022 회계년도에 국내 시장에서 총 매출 1.81 조원을 기록했다. 추가 정보는 [www.bosch.co.kr](http://www.bosch.co.kr) 에서 확인할 수 있다.

###