

# 이랜드, 재무개선 작업 가속도 상반기 中 1兆 유치... 퍼즐 맞춘다

부채 비율 200% 이하 예상  
투자 유치구조 새롭게 다져



지난해 1차 재무구조를 개선한 이랜드가 올해에는 자본 건설화 작업에 집중한다.

이랜드그룹은 이랜드월드가 진행 중인 1조원 자본유치 관련 현재까지 앵커에쿼티파트너스 등에서 2000억원이 확정됐고, 나머지 8000억원은 투자 유치 구조를 새롭게 해 올 상반기 중 마무리 한다고 4일 밝혔다.

외국계 사모펀드인 앵커에쿼티파트너스가 지난해 12월 29일 1000억원을 납입했고, 나머지 금액도 이달 이내 납입 완료될 것으로 보인다. 이달 중 총 2000억의 자본이 유입되면 이랜드그룹의 부채비율은 200% 이하로 떨어질 것으로 예상된다.

이랜드 관계자는 "지난해에는 모던하우스와 티니위니 매각, 프리 IPO 등을 통해 재무구조 개선 작업을 완료하며 자신감을 얻었다"고 말했다.

이어 "1차적인 재무구조 개선이 완료

된 상태에서 작년 완성되지 못한 1조 퍼즐은 늦어도 올 상반기 안에는 마무리 될 수 있을 것"이라며 "재무구조 개선과 경영실적 호조를 바탕으로 보다 주도적인 입장에서 자본유치에 속도를 붙일 수 있을 것"이라고 덧붙였다.

이랜드는 지난해 재무구조 개선 작업과 1조 자본유치 작업을 동시에 마무리하는 도전적인 목표를 세웠으나 투자자와 마지막 협상 중 미세한 부분에서의 견 차이를 보였다.

이랜드는 기존의 투자희망자를 포함해 투자에 매력을 가지고 있는 해외 투자

자들에게도 다양하게 개방할 예정이다.

이랜드 고위 관계자는 "이랜드그룹의 투자 파트너 중 하나인 앵커에쿼티파트너스는 향후 추가 투자 유치도 고려하고 있다"고 말했다.

이랜드그룹이 이랜드리테일 프리 IPO에 이어 1조원 자본유치에 공을 들이는 이유는 그룹의 자금 조달 방식을 완전히 바꾸려 하기 때문이다.

1980년도에 사업을 시작한 이랜드는 국내외 패션과 유통부문의 높은 수익률과 성과에 힘입어 자금조달을 채권발행이나 은행권 차입 등에 의존해왔다.

하지만 이제는 자본 시장과 소비형태의 변화에 적합하지 않은 차입금 구조와 운영방식을 버리고 계열사별 성장과 자본 확충으로 '무차입 경영'을 지향하는 자본 구조를 구축해나간다는 전략이다. 자회사별 책임 및 독립경영시스템도 강화한다.

이랜드그룹은 이번 1조원 자본유치를 통해 지주회사 체계 토대를 마련하고 사업적으로 선택과 집중을 통해 시너지를 낼 계획이다.

/김유진 기자 ujin6326@metroseoul.co.kr

# '해외명품대전' 최대 70% 할인

롯데백, 10일부터 4개점포서 진행  
졸업·입학 축하기념 특설매장 운영



롯데백화점 본점 에비뉴엘 멀버리 매장에서 고객 2명이 상품을 보고있다. /롯데백화점

롯데백화점은 오는 10일부터 본점을 시작으로 잠실점, 부산본점, 대구점 등 4개 점포에서 제 19회 '롯데 해외명품대전'을 진행한다고 4일 밝혔다.

이번 행사는 1년에 두 번 진행되는 할인 행사로 총 200여개 브랜드가 참여해 최대 70% 할인 판매한다. 졸업·입학 축하 기념 특설 매장 운영 등 다양한 이벤트도 선보인다.

행사에서는 롯데백화점이 운영하는 글로벌 패션 브랜드(GF)인 겐조, 소니아리키엘, 엘리든 등 총 12개 브랜드가 참여하는 '패밀리 세일' 행사를 본점 행사장에서 선보인다. 이번 행사는 총 50억원의 물량을 선보이며, 상품을 최대 70% 할인 판매한다.

소니아리키엘 브랜드에서는 코트 등의 상품을 최대 50% 할인가에 내놓는다. 또 '엘리든', '엘리든 스튜디오', '엘리든 플레이' 등 해외 럭셔리 브랜드 직매입 편집샵에서는 이브살로몬, 메이트, 애드 브랜드 등의 아우터 상품을 최대 70%까지 할인해준다.

본점 행사장에서는 졸업과 입학 축하하는 '몽블랑 스페셜' 특설 매장을 선보인다. 백팩, 클러치백 등의 상품을 국내 최초로 전시 및 판매하며 무술년 황금개띠해를 맞아 구매 고객을 대상으로 가

방 액세서리인 '피피팩잡' 만들기 클래스도 운영한다.

명품시계 매니아 사이에서 큰 인기를 받고 있는 럭셔리 워치 브랜드인 '크로노스위스'도 본점 행사장에서 국내 최초로 행사를 진행하고 전 품목을 30% 할인 판매한다.

또 행사에서는 에트로, 멀버리, 비비안웨스트우드, 스텐우드 와이즈먼 등 총 200여개의 해외 유명 브랜드가 참여해 아우터, 핸드백, 슈즈 상품 등을 할인 판매한다.

운영진 롯데백화점 해외패션 선임바이어(Chief Buyer)는 "해외명품 상품군은 최근 패션업계의 저성장 기조에도 매출이 꾸준히 상승하고 있으며 이에 고객들에게 다양한 상품을 선보이기 위해 기존 행사에 참여하지 않았던 럭셔리 시계, 주얼리 브랜드 특설 매장을 기획했다"며 "기존 백화점에서 볼 수 없었던 상품 행사를 준비한 만큼, 고객들이 합리적인 가격에 쇼핑할 수 있는 좋은 기회가 될 것"이라고 말했다. /김유진 기자

# 계약재배 확대 운영... 농가 상생 가속화

CJ프레시웨이

판로개척 어려운 농가 손길  
유통비 절감 등 경쟁력 확보

CJ 프레시웨이 2018년 계약재배 지역별 품목 현황



CJ프레시웨이가 판로개척에 어려움을 겪고 있는 농가의 시름을 덜어주고자 계약재배를 확대 운영한다고 4일 밝혔다.

CJ프레시웨이는 올해 전국 11개 지역, 1000여 농가와 손잡고 계약재배를 실시한다. 올해 계약재배 면적은 축구장 2500개에 달하는 1800ha 규모이다. CJ프레시웨이는 이곳에서 약 4만t의 농산물을 구매할 계획이다. 이는 지난해 대비 약 30% 이상 증가한 수치로, 구매금액은 약 600억원에 이를 것으로 전망된다.

호남평야의 중심인 익산시에서는 쌀을 계약재배한다. 강릉은 배추, 제주에서는 무 등을 재배하는 등 전국 11개 지역에서 10개 품목에 대한 계약재배를 확대 운영한다. CJ프레시웨이는 계약재배 확대에 따른 농산물 구매액도 매년 큰 폭으로 증가하고 있다고 밝혔다.

계약재배 원년인 지난 2015년 119억원으로 시작해, 매년 2배 이상 늘어나 현재는 530억원으로 원년보다 5배 늘었다.

CJ프레시웨이가 계약재배를 매년 늘리는 이유는 농가와 상생 때문이다. 농가가 가장 어려움을 겪고 있는

분야가 안정적인 판로확보인 점을 파악해, 한 해 동안 유통할 수 있는 만큼의 물량을 전량 계약재배를 활용해서 시장에 선보이고 있다.

무엇보다 계약재배를 통해 농가는 판로 걱정 없이 안정적인 소득을 기대할 수 있고, 기업은 고품질 농산물에 대한 물량 확보로 상품경쟁력과 가격경쟁력을 확보할 수 있다. 뿐만 아니라 계약재배를 진행함으로써 품종선별부터 가공 및 상품화에 이르는 유통 전 과정에 대한 이력관리가 가능해져 상품 품질의 표준화가 가능하다.

여기에 농산물 유통단계도 줄일 수 있어 불필요하게 발생하는 유통비용

도 절감할 수 있다. 일반적으로 농산물의 유통은 농가-수집상-공판장(경매)-제조사(제분과정)-CJ프레시웨이 등 5단계를 거치는 데 반해 계약재배의 경우 농가-지역 농업법인-CJ프레시웨이 등 3단계만 거치면 된다.

CJ프레시웨이와 계약재배에 참여하고 있는 익산시 황등면의 서상권씨는 "계약재배를 실시하기 전에는 제값을 받기는커녕, 가을에 재배한 쌀을 절반도 판매하지 못하는 경우가 허다했다. 하지만 계약재배를 시작한 후부터 판로 걱정이 없어 안정적인 소득을 기대할 수 있게 됐다"고 전했다.

/박인용 기자 parkiu7854@

# 롯데마트, 반려동물 '건강식' 지속성장

반려동물들에게도 '건강'이 최고의 가치인 것으로 나타났다.

롯데마트는 최근 3년간 3년간 반려동물 관련 상품군의 매출을 살펴본 결과 애견들의 치아 건강에 대한 관심 증가로 '텐탈케어간식'의 매출이 2016년 30% 가량(30.1%) 늘어난 데 이어 2017년에도 5% 가량(4.8%) 증가했다고 4일 밝혔다. 또 '애견간식' 매출의 경우 2015년까

지만 해도 '애견간식' 매출보다 적었으나 2017년 10%포인트 이상 격차를 내며 애견간식 매출을 넘어섰다.

이는 반려동물을 키우는 가구가 증가함에 따라 단순한 먹이용 간식을 구매하던 것에서 반려동물의 건강한 식생활과 취향을 고려해 다양한 간식을 구매하려는 수요가 늘고 있기 때문으로 분석된다. 애묘용품도 애견용품과 유사한 트렌



드로 '고양이간식'은 지난해 12% 가량(12.3%) 매출이 감소한 반면 '고양이간식'은 무려 60% 이상(60.9%) 매출이 늘었다. 고양이 마약간식으로 불리는 차오츄르, 템테이션과 같은 브랜드 상품군들이 고양이간식 매출을 이끌고 있는 것으로 나타났다. /김유진 기자

# 하이트진로, 알코올 사이드 '써머스비 애플'

칼스버그와 수입 계약... 판매 실시

하이트진로가 덴마크 맥주 1위 기업인 칼스버그(Carlsberg)사와 '써머스비(Somersby)'의 정식 수입 계약을 체결하고 판매를 시작한다고 4일 밝혔다.

'써머스비'는 알코올 도수 4.5%로 사과 발효주 베이스에 탄산을 첨가한 알코올 사이드(Cider)이다. 사과의 풍부한 향과 청량감이 특징인 '써머스비'는 언제 어디서나 가볍게 즐기기에 좋다.

세계 60여개국에서 판매되고 있는 '써머스비'의 인기가 전 세계적으로 빠르게 확산되고 있는 가운데, 최근 4년간 약 150%의 성장률을 보이고 있다.

하이트진로는 국내에서도 이러한 성장세를 이어갈 것으로 전망하고, 더 많은 국내 소비자들이 즐길 수 있도록 유통망

을 넓혀 판매를 확대한다는 전략이다.

'써머스비 애플' (사진)은 330ml 병, 500ml 캔 2가지 타입으로 출시되며 전국 대형마트나 편의점뿐만 아니라 음식점 등 유흥주점에서 만날 수 있다.

유태영 하이트진로 상무는 "하이트진로는 써머스비에 대한 친근감을 높일 수 있는 다양한 프로모션을 준비하고 있다"며 "써머스비의 애플뿐만 아니라 블랙베리도 추가 출시 할 예정"이라고 말했다.

한편 알코올 사이드는 나폴레옹, 클레오파트라, 뉴턴 등이 즐겨 마셨다는 유래가 있을 만큼 전 세계인들의 큰 사랑을 받고 있는 제품군이다. /박인용 기자



# 롯데리아, 모바일 전용 '스마트 쿠폰' 론칭

스마트 오더에 쿠폰 저장 등 기능 추가

롯데리아가 롯데리아 모바일 앱을 활용해 스마트 오더 및 매장 방문 시 사용이 가능한 '스마트 쿠폰' 기능을 오픈한다고 4일 밝혔다.

모바일 GPS 위치 정보를 기반으로 인근 매장 또는 원하는 매장에서 주문 및 제품 수령이 가능한 '스마트 오더' 기능에 롯데리아의 오프라인 이벤트 및 할인 쿠폰 저장 기능을 더해 이벤트 진행 날짜 여부와 관계없이 사용할 수 있도록 스마트 쿠폰 기능을 추가했다.

롯데리아는 1월 스마트 쿠폰 론칭을 기념해 6월까지 구매가 가능한 통살치킨버거 1+1 쿠폰과 오는 11일 새우버거 1+1, 25일 핫크리스피버거 1+1 리아데이 쿠폰 구매가 가능하며 구매 후 1월까지



롯데리아가 모바일 전용 '스마트 쿠폰'을 론칭했다. /롯데리아에스

사용이 가능하다.

롯데리아 관계자는 "스마트 쿠폰은 모바일 주문 기능 스마트 오더에 쿠폰을 저장, 선물, 기부등의 기능을 추가 해 오프라인 이벤트의 한계에서 벗어나 롯데리아 이용 전 고객들에게 혜택을 제공하고자 선보이게 되었다"고 전했다. /박인용 기자