

내수침체·규제강화·경쟁심화... “변해야 산다”

유통·식품·뷰티 CEO 신년사

국내 주요 유통·식품·뷰티업계 최고경영자(CEO)들이 2019년 신년사를 통해 ‘변화와 혁신’을 주문했다. 내수경기 침체를 비롯한 정부 규제, 경쟁 심화 등에 따른 경영 악화를 예상하면서 이를 극복하는데 집중하자고 강조했다. 이에 지금까지의 경영 방식에 안주해서는 살아남을 수 없다는 절박함을 표현했다는 분석이다.

정용진 신세계그룹 부회장

초저가시장서 새로운 돌파구 모색

정용진 신세계그룹 부회장은 신년사를 통해 “어디에도 속하지 않은 ‘중간’은 결국 치열한 경쟁에서 도태될 것”이라며 “중간은 없다(There is no middle ground)”를 경영 화두로 제시했다. 새로운 돌파구를 찾지 못한 채 중간자로 포지셔닝될 경우, 시장에서 살아남을 수 없다는 의미로 풀이된다.

정 부회장은 “유통업계의 가장 큰 고민은 고객이 아주 빠른 속도로 스마트하게 변하고 있다는 데 있다”며 “이들 스마트 컨슈머는 ‘가치 소비’를 바탕으로 가장 저렴한 시점을 놓치지 않고 구매하는 것이 생활화했다는 점을 기억해야 한다”고 강조했다. 그는 “초저가’와 ‘프리미엄’의 두 형태만 남게 될 것”이라며 “결국 초저가 시장에서 새로운 기회를 찾아야 한다”고 당부했다.

정지선 현대백화점그룹 회장

미래성장 위한 사업전환 적극 필요

정지선 현대백화점그룹 회장은 “사업



정용진 신세계그룹 부회장



정지선 현대백화점그룹 회장



손경식 CJ그룹 회장



서경배 아모레퍼시픽그룹 회장



허영인 SPC그룹 회장



차석용 LG생활건강 부회장

환경이 급변함에 따라 사업을 적기에 변화시키지 못하면 결국 쇠퇴하게 된다”며 “미래성장을 위해 적극적으로 사업을 변화시켜 나가야 한다”고 말했다.

그는 “환경 변화를 능동적으로 받아들이고 ‘어떤 난관에도 도전하고, 또 도전하면 반드시 해답을 찾을 수 있다’는 자세로 힘을 모아 새로운 미래를 만들어 나가자”고 강조했다. 이를 위해 ▲미래 비전을 위한 성장동력 확보 ▲사업방식의 혁신을 통한 미래 대응 ▲실행력을 제고하는 조직문화 구축 등 3대 경영방침을 제시했다.

정 회장은 “조직의 실행력을 높이기 위해 임원 및 간부사원들이 새로운 도전을 적극 나서야 한다”며 “회사와 개인의 성장을 하나로 묶는 조직문화도 만들어 나가자”고 당부했다.

손경식 CJ그룹 회장

글로벌 영토 공격적으로 확장해야

손경식 CJ그룹 회장은 “올해 세계 경제는 성장둔화를 겪을 것으로 예상되고, 국내 경제도 더 어려울 것으로 생각된다”고 전제한 후 “이럴수록 초격차역량을 바탕으로 국내 뿐 아니라 글로벌 시장에서 공

격적으로 사업을 확장해야 한다”고 당부했다.

CJ그룹은 올해 ▲그룹 사업 전반에 걸쳐 획기적 성장 지속 ▲온리원(ONLYONE) 정신에 기반한 초격차역량을 바탕으로 사업부문별 독보적 1등 지위 확보 ▲온리원, 일류인재·일류문화, 공유가치창출(CSV)가 축을 이루는 CJ 경영철학 심화 등을 해나간다는 방침이다.

손 회장은 “우리의 경쟁상대는 네슬레(식품), DHL(물류), 디즈니(엔터테인먼트)와 같은 글로벌 1등 업체”라고 전했다.

서경배 아모레퍼시픽그룹 회장

뷰티에 모든 의지·역량 집중

서경배 아모레퍼시픽그룹 회장은 “변화는 새로운 혁신을 해나갈 수 있는 절호의 기회”라며 “우리는 두려워하지 말고, 지금의 모든 변화를 즐겨야 한다”고 말했다.

서 회장은 “아모레퍼시픽은 화장품을 잘 만드는 회사가 아니라, 가장 잘 이해하고 만드는 회사가 돼야 한다”며 “K-뷰티의 유행을 넘어서는 근본적으로 한 차원 높은 목표인 아시아 뷰티(Asian Beauty)를 창조하고 전파하는 일에 모든 의지

와 역량을 집중하자”고 강조했다.

경영의 핵심 원칙인 ‘고객중심’의 중요성도 강조했다. 서 회장은 “아모레퍼시픽의 모든 것은 고객이 결정한다. 고객과 멀어지지 않고, 그 중심을 향해 저돌적으로 다가가는 것이 무엇보다도 중요하다”면서 ‘혁신상품 개발’, ‘고객경험 향상’, ‘디지털의 변화’라는 세 가지 중점 추진과제의 확고한 실행을 당부했다.

허영인 SPC그룹 회장

일자리 창출·가맹점과 상생 협력

허영인 SPC그룹 회장은 “유지경성(有志竟成)의 자세로 비전을 향해 나아갈 때, 더 많은 고용을 창출하고, 대리점, 가맹점, 협력사들과 함께 성장할 수 있다”고 말했다.

허 회장은 ‘2030년 비전’을 강조하며 ‘글로벌사업 강화, 지속성장 기반 구축, 내실 강화’ 등 세 가지 경영 키워드를 제시했다. ‘2030 비전’은 2030년까지 매출 20조원의 ‘그레이트 푸드 컴퍼니’로 성장하는 것. 그는 “매년 두 자릿수 이상 성장하고 있는 해외 사업은 새로운 성장동력”이라며 “수출과 현지 진출을 병행해 2030

년까지 글로벌 사업의 비중을 50% 이상으로 높일 것”이라고 강조했다.

허 회장은 이어 “원천기술 확보와 혁신적인 푸드테크 연구를 위한 투자를 지속적으로 강화하고, IT 기술을 활용한 미래형 유통 플랫폼 개발을 선도해 나가야 한다”고 주문했다.

차석용 LG생활건강 부회장

일하는 방식 혁신, 신뢰받는 회사로

차석용 LG생활건강 부회장은 “모든 분야에서 기대를 뛰어넘는 결과를 창출하여 신뢰받는 회사로 성장해 나가야 한다”고 말했다.

그는 “그동안의 성과에 자만하지 않고 세세한 부분도 놓치지 않겠다는 절박한 마음가짐으로 사업에 임해야 한다”며 “특히 리더들은 항상 깨어 있어야 하고 구성원들이 바른 방향으로 갈 수 있도록 출신 수범해야 한다”고 당부했다.

차 부회장은 “불필요하거나 반복적인 업무를 제거하고 중복되는 업무를 통합하는 등 일하는 방식을 지속적으로 혁신해 나가야 한다”고 말했다.

/박인용 기자 parkiu7854@metroseoul.co.kr

“지속가능한 성장 위해 비즈니스 전환을” ‘롯데’로 간판 바꾼 인천터미널점 내일 오픈

신동빈 롯데그룹 회장 신년사

신동빈 롯데그룹 회장은 2일 2019년 신년사를 통해 “지속 가능한 성장을 위해 비즈니스 전환(Business Transformation)을 이뤄내자”고 말했다.

첫 번째로 “지속 가능한 성장을 이룰 수 있도록 현재 우리의 전략을 재검토하고, 새로운 전략과 구체적인 실행계획을 세워야 한다”고 강조했다. 신 회장은 “이 과정에서 우리의 고객과 가치에 대한 재정의가 필요할 수도 있다”며 “고객의 변화를 면밀히 분석해 우리의 고객을 재정의하고 잠재고객을 발굴해야 한다”고 말했다. 또한 “고객의 필요와 기대를 뛰어넘는 가치를 제공해야 치열한 시장에서 경쟁우위를 점하고 지속 성장할 수 있다”며 “우리의 고객과 가치를 제로베이스에서 철저히 재점검하여 미래성장이 가능한 분야에 집중해 달라”고 당부했다. 이어 글로벌 사업과 관련해 “기존 이머징 마켓에서의 전략을 재검토하고 선진국 시장에서 사업을 확대하기 위한 구체적인 전략을 수립해야 한다”고 강조했다.

두 번째로는 “사업 전반에 걸쳐 디지털 전환(Digital Transformation)을 통한 비즈니스 혁신을 이뤄내야 한다”고 전했다. 신 회장은 “단순히 첨단 정보통신기술(ICT)을 일부 활용하거나 관련 서비스를 개발하는 것에 그쳐서는 안 된다”고 지적하며 “신기술을 빠르게 습득하고 모든 경



신동빈 롯데그룹 회장

영 프로세스에 적용하는 것은 물론, 이를 기반으로 우리의 사업구조에 적합하고 시너지를 창출할 수 있는 비즈니스 모델을 발굴해 육성해야 한다”고 당부했다.

세 번째로는 “지속 가능한 성장을 위해서는 새로운 영역에 대한 도전이 필요하다”며 “성공보다 빠른 실패(fast failure)를 두려워하는 조직이 되어야 한다”고 강조했다. 신 회장은 “급변하는 환경에서는 실패하더라도 남들이 하지 않은 일을 먼저 직접 경험해보는 것 자체가 큰 경쟁력이 된다”며 “작은 도전과 빠른 실패의 경험을 축적해 환경 변화에 민첩하게 대응해 나가자”고 말했다. 이어 “롯데 임직원 모두가 누구보다 빠른 실패를 경험해 나가기 바란다”고 독려했다.

끝으로 신 회장은 “사회적 가치 창출이라는 우리의 기본 방침 아래 주변 공동체와의 공생을 모색하며 기업활동을 해나가자”고 말했다.

/박인용 기자

신세계로부터 바톤 터치 파트너사 피해 최소화해 대부분 브랜드 승계하기로

인천터미널의 새 주인 롯데백화점이 드디어 문을 연다.

롯데백화점은 인천터미널점의 부대설비공사 등을 완료한 후 오는 4일 오픈한다고 2일 밝혔다.

인천터미널점의 규모는 지하2층부터 6층까지 부지면적 2만9223㎡(8840평), 연면적 13만6955㎡(4만1429평), 영업면적 5만1867㎡(1만5690평), 주차대수 1600대이다.

롯데백화점 측은 “인천 지역 쇼핑 메카인 인천터미널점이 장기간 문을 닫을 경우, 고객의 불편함을 초래하고 파트너사의 피해가 생길 것으로 예상돼 대부분의 브랜드들은 승계하기로 결정했다”며, “일부 보수 작업이 필요한 푸드코트와 식품매장의 경우, 약 4개월의 리뉴얼 작업을 통해 5월 문을 연다”고 밝혔다.

리뉴얼 작업에 들어간 푸드코트와 식품매장에는 전국 맛집이 입점한다. 대표 매장으로는 인천 차이나타운의 맛집인 ‘공화춘’, 인천 송도의 유명 이탈리아 레스토랑인 ‘일피노’ 등 인천 지역 유명 맛집들이 있으며, 의정부 부대찌개 맛집인 ‘오뎅식당’ 등 전국 유명 맛집들도 들어선다. 패션매장의 경우 대부분의 브랜드가



롯데백화점 인천터미널점 외관.

/롯데백화점

승계되며, 향후 순차적인 매장 개편을 통해 수입 브랜드 및 해외 명품 브랜드 등을 대거 유치해 쇼핑의 다양성을 제공할 계획이다.

롯데백화점에서만 만날 수 있는 ‘롯데온니(LotteOnly)’ 브랜드들도 대거 선보인다.

여성 수입 의류 PB인 ‘엘리덴 플레이(ELIDEN PLAY)’, 남성 수입 의류 PB인 ‘엘리덴 맨(ELIDEN MEN)’, 스포츠 편집매장인 ‘피트니스스퀘어’ 등 롯데만의 오니샵 콘텐츠를 전략적으로 도입할 방침이다.

앞서 지난해 12월 28일 신세계백화점 인천점은 모든 영업을 마무리했다.

신세계백화점 인천점은 연 매출 6000억원대를 기록하며 전국에서 네 번째로

많은 매출을 달성해왔다.

1997년 인천시와 20년 장기 임대차 계약을 맺고 영업해왔던 신세계백화점이지만 2012년 인천시가 재정난 해소를 위해 인천고통공사 소유 인천터미널 건물을 매각했다. 당시 롯데백화점이 세입자인 신세계백화점보다 좋은 조건을 제시해 해당 부지와 건물의 새 주인이 됐다.

신세계백화점 측은 인천시가 롯데에 특혜를 줬다며 소송을 제기했으나 1:2:3 심 모두 패소했다. 이후 신세계백화점과 롯데백화점은 신세계백화점 인천점 본관 임대차계약 만료 시한을 2017년 말에서 2018년 말로 1년 연장하는 대신 2031년 3월 임차기간이 끝나는 신관과 주차타워를 13년 일찍 롯데에 인도하기로 합의했다.

/신원선 기자 tree6834@