

# 히비 갈린 신세계家... 백화점 '웃고' 이마트 '울고'

## 분리경영 3년 성적표

### 정유경의 신세계백화점

화장품 매출 힘입어 매출 사상 최대

### 정용진의 이마트

오프라인 부진에 영업이익 21% 줄어



이마트 트레이더스에서 자율주행카드 일라이를 시연하고 있다. /이마트



신세계제대프

어, 경기 침체의 영향을 크게 받지 않는다는 것이다.

면세 사업을 운영하는 신세계제대프는 인천공항 면세점 개장으로 매출이 크게 늘었다. 신세계제대프의 지난해 매출과 영업이익은 각각 118%, 160% 늘었다.

올해 1~2월 매출도 나쁘지 않다. 중국 전자상거래법 시행에도 불구하고 전년 대비 증가세 이어지고 있으며, 판촉 경쟁도 안정화에 접어들었다.

신세계인터내셔널은 '비디비치' '연작' 등 화장품 사업 호조에 힘입어 올해 연결 기준 매출액은 1조 3500억원, 영업이익 803억원이 예상된다. 핵심 브랜드인 '비디비치'는 중국에서 '쁘띠샤넬'로 입소문타고 있으며 직전 1월 한달 동안 매출만 215억원을 기록, 브랜드 역사상 최고 월매출

을 기록했다. 이는 비디비치의 2017년 전체 매출 229억원과 맞먹는 금액이다.

비디비치가 현재 면세점 매출액을 유지한다면 비디비치 2019년 연간 매출액은 2400억원이 예상된다. 비디비치 이외에도 답디크, 연작 등 신세계인터내셔널의 화장품 브랜드의 선전이 기대된다.

반면, 정용진 신세계그룹 부회장의 이마트는 소비 침체와 오프라인 매장 성장 둔화의 영향으로 실적 부진을 피하지 못했다.

이마트의 지난해 연결기준 영업이익은 전년 대비 20.9% 줄어든 4628억원으로 드러났다. 특히 지난 4분기 총매출액과 영업이익은 전년 동기대비 각각 5.3% 증가, 55.9% 감소한 4조 6785억원, 614억원을 기록했다.

부문별로는 이마트 오프라인 부분의 기존점 매출 신장률과 영업이익이 전년 동기대비 각각 8%, 53% 감소했고, 트레이더스 영업이익이 9% 감소, 온라인몰 영업적자가 두 배 이상 확대됐다.

이마트 실적 부진 이유의 가장 큰 이유는 오프라인 매장 고객 감소다. 온라인과 모바일 쇼핑으로 소비자가 몰리면서 오프라인 매장의 외형성장이 불가능한 상황인 것. 신선식품도 당일 배송이 가능한 시대가 도래하면서 오프라인에서 온라인으로 구매 패턴이 바뀌었다는 분석이다. 최근 2030 젊은 층이 할인마트에 가는 횟수는 급격히 줄어들었다. 상황이 이러하자 이마트는 올해 오프라인과 온라인의 시너지 강화, 참고형 할인점 사업으로 매장 차별화에 주력할 예정이다.

먼저 이탈하는 고객을 방어하기 위한 최저가 상품 제공, 점포 디지털화와 SKU(Stock Keeping Unit) 축소를 통한 비용 효율화를 추진한다.

실제로 이마트는 생활 필수품 가격을 내리는 '국민가격 프로젝트'를 실시, 상당한 성과를 거뒀다. 국민가격 프로젝트는 고객들의 장바구니 물가에 큰 영향을 미치는 신선식품 할인이 핵심이다. 1차 국민가격 상품으로는 삼겹살/목심, 전복, 계란 등을 최대 50% 가량 저렴한 가격에 내놨고, 행사기간 동안 연일 완판 행진을 이어갔다.

이마트 관계자는 "매출기여뿐만 아니라 초저가 상품을 구매하기 위해 이마트 매장을 방문하는 고객이 증가하며 오프라인 할인점 경쟁력 강화에도 영향을 미쳤다"고 전했다. 행사기간중 유입된 신규 고객은 17만명을 넘어섰으며 지난해 같은 기간 신규고객 방문수와 비교해 13% 늘어났다.

이마트는 또한 오프라인 점포의 온라인 거점화로 갈수록 심화되는 온라인 경쟁에 다방면으로 대응할 방침이다.

오프라인 점포에서 비식품 진열공간을 줄이고 온라인 배송센터로 활용하는 방안은 대형마트가 공통적으로 추진 중인 전략으로, 비용 효율화 효과를 가장 먼저 기대할 수 있는 부분이다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

## 택시업계 고발에 타다 "경쟁관계 아냐"

### 4월 '타다 프리미엄' 출범

타다 "오해 불식을... 혁신사례 될 것" 택시 "타다 시작 후 매출 30% 감소"



박재욱 VCNC대표가 21일 서울 성수동 헤이그라운드에서 열린 기자간담회에서 '타다 프리미엄'을 소개하고 있다. /손진영 기자 son@

차량호출서비스업체 타다가 택시업계와의 협업 플랫폼을 만들고 새로운 서비스 계획을 알렸지만 한 번 불붙은 택시업계의 반발을 잠재울 수 있을지 의문이다.

타다는 21일 오전 서울 성수동 헤이그라운드에서 기자간담회를 열고 택시업계와 협업을 통해 법인택시와 개인택시 모두 참여가 가능한 준 고급 택시 서비스 '타다 프리미엄'을 4월부터 시작할 계획이라고 밝혔다.

이날 간담회에 참석한 이재웅 쏘카 대표는 "택시와의 경쟁은 없을 것"이라고 일축하며 "택시와의 협력 없이는 불가능하다. 오해가 많이 불식 되었으면 좋겠다"라고 밝혔다.

그는 이어 "목표는 교통 수송 부담률 55%의 비중을 차지하는 승용차의 효율을 줄이는 데 있다"라며 택시업계와 협력하겠다는 입장을 전했다.

타다는 승객이 차량을 호출하면 승용차 대신 1인승 승합차로 이용자를 목적

지까지 데려다주는 서비스로 타다 프리미엄은 지난 1월 택시운수사업자 6곳과 함께 시작한 프리미엄 렌에약 서비스 '타다 VIP VAN'에 이은 두 번째 협업 모델이다. 타다는 직접 파트너 법인과 기사를 모집해 기존 이동 산업과 본격적인 협력에 나설 계획이다.

타다를 운영하는 박재욱 VCNC 대표는 "타다는 VIP VAN을 통해 택시회사와의 초기 협력 모델을 구축했다"며 "타다 프리미엄은 여기에서 나아가 더 많은 택시 회사, 기사님들과 협업함으로써 모빌리티의 혁신 사례가 될 것이라 생각한다"고 말했다.

그러나 택시업계는 운전자를 고용해 승합차에 태워 운송하는 것은 '유사택시행위'로 여객자동차운수사업법을 어긴 불법행위가 아니냐며 타다에 반발하고 있다.

한 택시 운전자 A씨는 "타다가 시작된 이후 매출이 30% 감소했다"며 "택시 승객이 줄어드는 추세인데 타다 측에서는 이 점을 알고 있는지 모르겠다"고 토로했다.

타다의 요금은 택시보다 20~30% 정도 더 비싼 것으로 알려졌지만 서비스가 좋고 승차거부가 없다는 평을 받으며 사용자가 크게 늘고 있어 지난해 10월 출시 이후 회원이 30만명을 넘어섰다.

한편 차순선 서울개인택시운송사업조합 전·현직 이사장 및 조합 간부 9명은 지난 11일 '타다' 서비스를 운영하는 VCN C의 박재욱 대표와 타다의 모회사인 쏘카의 이재웅 대표를 여객자동차 운수사업법 위반 혐의로 서울중앙지검에 고발했다. 이에 쏘카는 법적 조치 등 강력대응하겠다는 입장을 내놓고 있다.

쏘카 관계자는 "택시업계와 협업할 방법을 지속적으로 추진하면서 개인택시운송사업 조합 측이 불법이라고 주장하는 부분에 대해서는 합리적으로 대응할 계획"이라고 전했다. /정연우 기자 ywj964@



LG전자, 창원공장 에어컨라인 풀가동

LG전자는 이번주부터 경남 창원 에어컨 라인을 풀가동한다고 21일 밝혔다. 올 들어 어떤 소비가 급증하면서 생산량을 전년대비 10% 이상 늘렸기 때문이다. 사진은 LG전자 직원들이 썬큐 에어컨을 생산하는 모습. /LG전자

## 해수부 해외항만 개척 협력사업 추진

정부가 신남방·신북방정책과 연계한 해외항만 시장 개척에 나선다.

해양수산부는 22일 항만산업의 국제 경쟁력 강화 및 해외항만 시장 진출을 목표로 하는 '2019년 해외항만 개발 협력사업 추진계획'을 발표했다.

해수부는 올해 '세계 항만산업을 주도하는 글로벌 해양강국'이라는 비전 아래 ▲신남방·신북방사업 중점 지원 ▲해외진

출 기반 구축 ▲수주 경쟁력 제고 ▲국제협력 및 네트워크 강화 등을 통해 해외항만 신시장 개척을 적극 추진할 계획이다.

신남방·신북방 등 정부의 대외 정책기조에 맞춰 아세안(베트남, 미얀마 등) 국가 등을 대상으로 해외항만 개발 시범사업을 선정하고 사업별로 건설사, 선사, 운영사 등 실무자들로 구성된 'K-컨소시엄'을 운영한다. /세종=최신용 기자 grandtrust@

## 산업부 기업 수출 활력제고 총력전

최근 우리나라 수출이 내리막길을 걷고 있는 가운데 정부가 '수출활력 제고대책'을 발표할 것이라고 밝혔다.

21일 산업통상자원부에 따르면 지난 1월 민간합동 수출전략회의와 수출통상대응반, 15개 시도 수출활력촉진단 가동 등을 통해 발굴된 현장 애로사항을 바탕으로 조만간 수출기업들이 체감할 수 있는 관계부처 합동의 수출활력 제고대책을 발표할 예정이다.

이번 대책은 시설·운전·제작자금 지원

및 수출채권 조기현금화 등 무역금융 확대와 전시회 무역사절단, 해외지사화 지원 확대 등 수출 마케팅 지원 강화가 주 내용으로 포함될 계획이다.

산업부 관계자는 "2년 연속 수출 6000억 달러를 달성할 수 있도록 관계부처와 함께 정책역량을 결집할 것"이라며 "조만간 발표될 수출활력 제고대책을 기반으로 중소기업 농식품, 바이오헬스, 한류 연계 문화컨텐츠 등 분야별 대책을 순차적으로 수립할 계획"이라고 밝혔다. /세종=최신용 기자

## '공급과잉' 2분기 D램값 15% 하락 전망

D램 가격 하락세 낙폭이 줄어들다는 전망이 나왔다. 반도체 시장에서 메모리 매출 비중 확대도 예상된다.

21일 시장조사업체 디램익스체인지에 따르면 D램 가격은 2분기에 전분기 대비 15% 안팎으로 하락할 예정이다. 수요가 일부 되살아날 수 있지만, 공급과잉이 계속 된다는 분석이다.

앞서 디램익스체인지는 1분기 D램 가격이 전분기 대비 20~30% 급락할 것으로 추정된 바 있다. 지난 4분기부터 이어진 가격 하락세가 올 상반기까지 이어진다는 얘기다.

하반기에도 업황이 밝지는 않을 것으로 내다봤다.

글로벌 정치·경제 불확실성이 이어질

수 있는 데다, 신규수요가 시장을 회복할 수준은 아니기 때문이다.

품목별로는 서버용 D램 하락폭이 가장 크고, PC 제품도 적지 않게 떨어질 것으로 봤다. 모바일용 가격 하락 속도는 빠르지 않을 것으로 추측했다.

그러나 하락폭은 점차 둔화할 것으로 기대했다. 삼성전자와 SK하이닉스 등 주요 메모리 생산업체가 설비투자를 축소하면서 공급 과잉도 다소 해소될 수 있다는 이유에서다. /김재용 기자 juk@