

롯데 '인재경영 속도' 1900억 투자 인재개발원 재건축

오산캠퍼스 2021년 개원

연면적 5만6833㎡, 총 3개동 구성
2000여명 동시학습, 488명 합숙
3D 프린터룸, VR 게임룸 등 갖춰

롯데 핵심인재 육성의 요람인 롯데인재개발원 오산캠퍼스가 미래 인재를 위한 창의·혁신 학습공간으로 새롭게 태어난다.

롯데는 경기도 오산시 부산동에 위치한 롯데인재개발원 오산캠퍼스의 재건축 공사를 본격적으로 시작한다고 6일 밝혔다. 이를 위해 롯데는 기존에 활용 중이던 오산캠퍼스를 지난 2월 이후 사용 중지하고, 철거 공사를 진행해왔다. 재건축 공사는 앞으로 약 2년간 진행되며, 2021년 9월 개원을 목표로 한다.

롯데는 이번 재건축 공사에 총 1900여억원을 투자해 오산 캠퍼스를 롯데의 미래를 책임질 인재를 양성하는 중추시설로 조성할 예정이다. 새로 지어지는



롯데인재개발원 오산캠퍼스 조감도. /롯데지주

롯데인재개발원 오산캠퍼스의 연면적은 약 5만6833㎡(약 1만7192평)으로, 기존 연수원 보다 4배 가량 큰 규모다. 건물은 총 3동으로, 1개의 학습동과 2개의 숙소동으로 구성된다. 학습동은 강의실 22실과 분임토의실 25실로 구성되며, 이는 2000여명이 동시에 학습을 할 수 있는 수준이다. 객실동은 총 286실로 488명이 합숙을 할 수 있다.

롯데는 오산캠퍼스에 토론 중심의 창의적인 학습과 미래환경에 대응할 수 있는 학습을 진행하는 공간을 확충하며, 롯데의 역사와 미래를 담고 롯데의 정신을 소개함으로써 임직원들이 자긍심을 일깨울 수 있는 공간도 함께 배치할 계획이다.

학습동에는 최근 학습 트렌드를 고려해 학습생 주도의 교육이 진행될 수 있는 소규모 강의실이 대거 배치된다. 이를 위해 소규모 그룹이 아이디어를 공

유할 수 있는 공간인 '아이디어 허브(Id ea Hub)', 파트너와 협업을 하거나 소통할 수 있는 '듀오 라운지(Duo Lounge)', 휴식과 자유로운 토론이 이루어지는 '소셜 라운지(Social Lounge)', 개인 맞춤형 학습에 최적화된 '포커스 스튜디오(Focus Studio)' 등이 조성된다.

또한 최신 디지털 기술을 활용해 다양한 체험 활동을 통한 학습이 이루어질 수 있는 공간도 함께 구현된다. 3D 프린터 기술 등을 활용해 자신의 아이디어를 실현시키는 작업을 할 수 있는 '메이크룸(Make Room)', '마인드풀니스(mindfulness; 마음 챙김)' 프로그램 등 최근 학습 트렌드에 맞춘 '멀티룸(Multi Room)', VR기술을 활용한 게임 및 학습을 진행할 수 있는 'VR 게임룸' 등이 대표적이다.

이외에 학습생들의 편의를 위한 카페 테리아, 소셜 클럽, 주차장, 편의점, 피트니스 라운지 등 편의 시설이 마련된다. 또 그룹 히스토리월, 계열사 소개

키오스트, 명예의 전당 등 그룹의 비전과 역사를 소개하는 공간도 함께 조성된다.

한편 1993년 1월 '롯데중앙연수원'으로 개원한 롯데인재개발원은 다양한 교육프로그램을 개발해 롯데의 국내외 사업을 이끌어 가는 역량 있는 인재를 육성하는 데 심혈을 기울이고 있다. 내부의 교육자원을 총동원해 그룹의 교육훈련체계를 수립하고, 과학적이고 체계적인 조사와 진단을 통해 각 계열사의 실정에 맞는 교육과정을 개발해 운영하는 등 롯데 인재육성 산실로서의 역할을 수행해 오고 있다.

전영민 롯데인재개발원장은 "롯데인재개발원 오산캠퍼스는 개원 이래 핵심 인재의 산실로서 그 역할을 충실히 해왔다"며 "이번 재건축은 인재 육성을 위한 대규모 투자로, 빠르게 변화하는 경영환경 속에서 롯데가 100년 기업으로 성장하는데 주춧돌이 될 것이라고 기대한다"고 말했다.

/박인용 기자 parkyu7854@metroseoul.co.kr

인텔, 中 레노버와 HPC·AI 융합 협업

인텔이 다시 한 번 중국 기업인 레노버와 손을 잡았다. 인텔은 6일 레노버와 고성능컴퓨팅(HPC)과 인공지능(AI) 융합 관련 협업을 약속했다고 밝혔다.

인텔은 레노버에 HPC와 AI 하드웨어 솔루션 포트폴리오를 최적화해 공급한다. 2세대 인텔 제온 스케일러블 플랫폼과 레노버 넵튠 수냉식 기술 결합 시너지 효과도 기대했다. 주요 협력 내용은 ▲시스템과 솔루션 ▲PC 및 AI 융합을 위한 소프트웨어 최적화 ▲에코시스템 구현 등 3개다.

커크스카우젠 레노버 수석 부사장 및 데이터센터 그룹 사장은 "레노버가 과학자 및 모든 규모의 기업에 적극적으로 솔루션을 보급하여 새로운 발견과 성과를



인텔은 중국 레노버와 고성능컴퓨팅과 인공지능 관련 협력을 약속했다. /인텔

도출해내길 바란다"며 "넵튠 수냉식 기술은 2세대 인텔 제온 스케일러블 플랫폼과의 결합해 고객에 새로운 통찰력을 제시하고 에너지 효율 면에서 전에 없던 새로운 차원의 결과를 제공할 수 있도록 돕는다"고 평가했다. /김재용 기자 juk@

거실여행 서비스 '남의집' 3억 투자유치

취향 기반 거실 여행 서비스 '남의집'이 카카오펀더, MYSC 등으로부터 3억원의 시드 투자를 유치했다고 6일 밝혔다.

남의집은 2012년부터 5년간 카카오와 카카오모빌리티에서 사업개발을 담당한 김성용 대표를 주축으로 구성된 팀이다. 김 대표가 자신의 집에 손님을 초대하는 프로젝트로 시작해 지난 4월

본격적으로 사업을 확장했다. 남의집은 집 거실에서 주인과 손님들이 특정 취향을 기반으로 모이는 서비스다. 손님은 집 주인의 공간과 취향이 궁금한 모임에 일정한 입장료를 지불해 참여할 수 있다.

지금까지 남의집은 150명의 집 주인이 300회 이상의 모임을 개최했다.

/구서윤 기자 yuni2514@

cafe24 기간판매관리·위탁배송 서비스

카페24는 인플루언서(SNS 유명인) 상거래에 특화된 '기간판매관리 서비스'와 '위탁배송 서비스'를 동시에 출시한다고 6일 밝혔다.

기간판매관리 서비스는 특정 기간을 지정해서 이벤트를 진행할 수 있게 하는 기능이다. 인플루언서들이 가장 많이 활용하는 공동구매 판매 형태를 고려한 것으로 판매 기간을 정해 놓고 상품 진열을 미리 설정할 수 있다. 기존에

수동으로 진행했던 이벤트를 시작일, 종료일, 상품, 수량 등 정보 등록으로 자동 진행할 수 있다.

위탁배송 서비스는 전문업체에 배송 업무를 맡기는 서비스다. 지금까지 판매 품목이 많지 않아 전문 배송 서비스를 활용하기 어려웠던 인플루언서들이 주문 접수 내역만 전달하면 간편하게 전문업체를 이용할 수 있다.

/배한님 기자 ericabae1683@

LCC업계, 위기 확산... 2분기 실적 '먹구름'

제주항공, 영업손실 274억 달해 日 불매운동에 3분기도 고전 전망

제주항공이 2분기 영업손실을 기록한 가운데 저비용항공사(LCC)들의 2분기 실적에도 먹구름이 끼고 있다. LCC들은 여행수요 증가 둔화와 한일 갈등 등으로 인한 일본행 여행객 감소로 3분기에서도 고전을 면치 못할 것으로 보인다.

제주항공은 6일 2019년 2분기 연결기준으로 매출 3130억과 영업손실 274억, 당기순손실 295억원을 각각 기록했다고 공시했다.

제주항공에 따르면 올 상반기 누적 실적은 매출액 7058억, 영업이익 295억, 당기순이익 126억원을 각각 기록했다. 지난해 같은 기간 대비 19.3% 늘어난 상반기 매출액은 창립이후 처음으로

7000억원을 넘어서며 매출성장세를 이어갔다.

다만 공급증가로 인한 경쟁심화, 여행수요 증가세 둔화 등 업황 부진과 환율 등 거시경제(매크로) 변수 악화가 겹치면서 2분기 영업이익 및 당기순이익은 각각 마이너스(-)274억, -295억원을 기록하며 적자로 전환했다.

제주항공은 하반기 시장상황에 유연하게 대처하게 위해 중국 신규취항 중심의 노선 다변화와 신규서비스를 통한 부가매출 확대 등 수익성 개선을 위해 노력할 계획이다.

운수권을 확보한 중국 노선 신규취항을 통해 일본노선에 비교적 치중되어 있던 노선 포트폴리오를 한층 안정화할 계획이다. 비수익 노선들을 정리하고 지난 5월 확보한 중국 운수권들을 바탕으로 8월에만 지난, 난통, 옌지, 하얼빈, 장자제, 시안 등을 포함해 약 8개의

중국노선 신규취항을 계획하고 있다.

제주항공 관계자는 "지난해와 비교해볼 때 늘어난 공급대비 여행수요 증가세가 다소 둔화되고 환율 상승 등 외부변수들의 영향으로 영업활동에 어려움이 있었던 것이 사실"이라고 전했다.

한국에 대한 일본의 경제 보복조치로 양국 관계가 갈등양상을 보이며 일본행 여행객 수요가 줄어든 것도 실적 하락의 원인으로 분석되고 있다.

항공사들은 최근 일본 노선의 운항을 중단하거나, 줄이는 등 수익성 방어에 돌입한 상태다. 하지만 이 같은 노선 조정에도 일본발 악재에 따른 실적 부진은 3분기까지 이어질 것으로 보인다.

국내 LCC들의 전체 여객매출에서 일본 노선 비중은 ▲에어서울(50%) ▲에어부산(28%) ▲티웨이항공(28%) ▲제주항공(26.5%) ▲이스타항공(25%) ▲진에어(23.8%)다. /정영우 기자 ywj964@

“전자제품 매장에서 인테리어도 보세요”

LG하우시스가 LG전자와 손잡고 소비자들을 추가 공략한다.

전자 제품 매장에서 각종 인테리어 자재까지 판매하며 시너지 창출에 나선 것이다.

LG하우시스는 LG전자 베스트샵에 '샵인샵' 형태로 토탈 인테리어 제품을 판매하는 지인(Z:IN) 매장이 입점해 가전과 인테리어 제품을 원스톱으로 구매할 수 있는 유통 채널을 새롭게 구축하기 시작했다고 6일 밝혔다.

LG하우시스는 현재 서울, 용인, 인천, 일산, 대구, 마산, 부산, 광주 지역의 고객인지도가 높은 베스트샵 14곳에 지인(Z:IN) 매장을 입점했다. 향후엔 전국 주요 상권을 중심으로 출점을 확대해 나갈 계획이다.

LG하우시스-LG전자 '맞손' 베스트샵 14곳에 지인매장 입점



LG전자 베스트샵 강서본점내 LG하우시스 지인(Z:IN) 매장에서 고객들이 인테리어와 가전 제품을 살펴보고 있다.

베스트샵에 입점한 지인(Z:IN) 매장은 창호, 바닥재, 벽지, 인조대리석, 인테리어필름 등 LG하우시스의 다양한 자재부터 주방, 욕실 관련 용품까지 다

양한 인테리어 제품을 넓은 공간에서 만나볼 수 있는 체험형 매장으로 꾸며졌다.

LG하우시스는 지인(Z:IN) 매장의 베스트샵 입점을 통해 앞으로 홈 리모델링 공사 시 인테리어와 가전제품을 동시에 구매하는 수요층을 적극 공략할 계획이다.

실제 LG하우시스 자체 조사 결과 최근 리모델링 공사를 진행한 고객의 인테리어와 가전 제품 동시 구매 비율은 98%에 달했으며, 올해 지인(Z:IN) 매장이 입점한 베스트샵의 방문객 수도 전년 같은 기간 대비 증가 추세를 보이는 등 인테리어와 가전이 결합된 홈 리모델링 수요가 상당할 것으로 전망된다. /김승호 기자 bada@