

후 “점포 200개 폐쇄, 호텔은 2배… 日 화학사 인수 추진”

〈신동빈 회장〉

롯데, 구조조정 단행 계획

수익성 떨어지는 점포 20% 폐쇄 인터넷사업 일원화 ‘옴니채널 전략’ 해외시장서 호텔·석유화학에 역량

신동빈 롯데그룹 회장이 연내 백화점·슈퍼 등 수익성이 떨어지는 점포 20%(약 200여개)를 모두 폐쇄하겠다고 밝혔다.

신 회장은 롯데의 온라인몰에서 제품을 구입하면, 슈퍼·백화점 등 롯데 매장에서 받아볼 수 있도록 한 이른바 ‘옴니채널 전략’을 가속화할 것이라고 강조했다. 신 회장은 또 앞으로 5년간 호텔 규모를 현재의 2배로 늘리고 일본 화학회사 인수도 추진하겠다고 공개했다.

신 회장은 5일자에 게재된 니혼게이 지(신문)와의 인터뷰에서 한국 경제 부진과 더불어 그룹 매출이 5년간 1조원 가까이 감소한 점 등을 언급했다. 그러면서 기존의 경영 방식이 더 이상



서울 송파구 롯데월드타워, 원형 사진은 신동빈 롯데그룹 회장

상 통용되지 않는다고 판단해 온라인 사업을 강화할 것이라고 설명했다.

신 회장은 이 인터뷰에서 주력인 국내 대형 마트(슈퍼)와 양판점(전문점), 백화점 가운데 채산성이 없는 약 20%, 총 200개의 점포를 연내를 목표로 폐쇄하겠다고 말했다. 슈퍼는 536곳 중 대형

점 중심으로 20%, 양판점은 591곳 가운데 20% 정도, 백화점은 71곳 중 5곳이 폐쇄 대상이다.

신 회장은 “인터넷 사업을 일원화하고 모든 제품을 가까운 매장에서 받을 수 있는 구조를 만들겠다”는 계획도 밝혔다.

앞서 지난 1월 인사를 통해 그룹 계열사의 40%에서 최고경영자를 젊은 층으로 바꾼 것에 대해서는 “말로는 디지털화를 외치면서 (종전처럼 오프라인) 점포 운영 중심으로 생각하는 사람이 많았다”고 인사 배경을 설명했다.

또 디지털화를 추진해 현재 1만곳 이상인 편의점 등 오프라인 매장과 인터넷의 연계를 강화해 매출 증대를 노리는 ‘옴니 채널 전략’을 본격화하겠다고 덧붙였다.

신 회장은 많은 기업이 이와 유사한 전략을 폈지만 눈에 띄는 성과가 오르지 않았다는 지적에 대해선 “최고 경영진이 의지를 갖고 추진하는 것이 중요하다”며 디지털 분야에 집중 투자를 계속해 나가겠다는 의지를 내비쳤다.

그러면서 세계 경제가 불안정하기 때문에 앞으로는 선진국 쪽으로 가야 한다며 호텔과 화학 부문의 투자 확대 방침을 밝혔다.

이와 관련, 신 회장은 “호텔 부문에선

인수·합병(M&A)을 포함해 향후 5년간 현재의 2배인 전세계 3만 객실 체제로 확충하겠다”고 말했다.

아울러 화학분야에서 유력한 기술을 갖고 있으면서 글로벌 사업을 전개하지 못하는 일본 회사가 많으며 일본 기업의 인수합병을 검토하겠다는 뜻을 밝혔다.

닛케이는 사상 최대 규모의 구조조정 계획을 밝힌 신 회장이 롯데그룹의 주력인 유통사업에선 인터넷과의 융합을 강화하고 해외 시장에선 호텔·석유화학 사업에 역량을 쏟는 등 3개의 기둥으로 성장 전략을 짜고 있다고 분석했다.

한편 신 회장은 이 인터뷰에서 일본에서 제과 사업을 영위하는 일본롯데를 향후 2년 이내 상장하는 방안을 추진하겠다고면서 경영권 다툼을 벌였던 형인 신동주 SDJ코퍼레이션 회장(전 일본 롯데홀딩스 부회장)과는 “이제 문제가 없다”고 말했다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

1월 경상수지 흑자 9개월만에 ‘최소’

지난달 흑자 규모 10억1000만불 상품수지 흑자 규모 줄어든 영향 서비스수지 적자 24억달러로 개선



한국은행이 5일 발표한 ‘2020년 1월 국제수지(잠정)’에 따르면 1월 우리나라 경상수지 흑자 규모는 10억1000만달러 흑자를 나타냈다.

/연합뉴스

올해 1월 우리나라 경상수지 흑자 규모가 10억달러 수준으로 쪼그라들며 9개월 만에 가장 적은 수준을 나타냈다. 이는 경상수지 흑자의 허리 역할을 하는 상품수지 흑자 규모가 7년 9개월 만에 가장 낮은 수준으로 줄어든 영향이 컸다.

한국은행이 5일 발표한 ‘2020년 1월 국제수지(잠정)’에 따르면 1월 우리나라 경상수지 흑자 규모는 10억1000만달러로 지난해 4월(-3억9300만달러) 이후 9개월 만에 가장 적었다.

경상수지는 지난해 5월 이후 9개월 연속 흑자 기조를 이어갔지만 흑자폭은 전년 동월 대비 22억9000만달러 축소됐다.

경상수지 흑자 규모가 급감한 것은 상품수지 흑자 규모가 크게 줄었기 때문이다. 1월 상품수지 흑자 규모는 19억

수출(434억4000만달러)은 전년 동월 대비 12.3% 줄며 14개월 연속 감소했다. 이는 지난해 2월(402억1000만달러) 이후 11개월 만에 가장 낮은 수준이다. 같은 기간 수입(415억2000만달러)도 5.2% 줄며 9개월째 감소세를 이어갔다. 원자재, 자본재, 소비재 수입이 모두 줄어든 결과다.

다만 서비스수지 적자는 개선됐다. 서비스수지 적자 규모는 24억8000만달러로 전년 동월 대비 10억5000만달러 줄었다.

여행수지 적자 규모가 지난해 1월 15억3000만달러에서 올해 1월 13억3000만달러로 줄어든 영향이 컸다.

출국자 수는 지난해 1월 291만명에서 올해 1월 251만명으로 13.7% 감소한데 반해 입국자 수는 중국인을 중심으로 전년 동월 대비 15.2% 증가했다.

한은 관계자는 “코로나19 영향으로 입국자 수가 줄어들 것으로 봤는데 오히려 출국자 수가 더 줄며 서비스수지가 개선됐다”고 설명했다.

/김희주 기자 hj89@

작년 국내銀 당기순익 14조… 늘어난 대출 영향

금감원, 2019년 국내은행 영업실적 특수銀 순익 4.4조… 전년비 28% ↓

지난해 국내 일반은행의 당기순이익이 10조원을 넘어섰다. 특히 금리하락으로 순이자마진(NIM)은 악화됐지만 늘어난 대출 덕에 이자이익이 증가세를 이어갔다.

다만 특수은행의 실적이 악화되면서 국내은행 전체로는 순이익이 소폭 감소했다.

5일 금융감독원에 따르면 지난해 중 국내은행의 당기순이익은 14조4000억

원으로 전년 대비 1조2000억원(7.7%) 감소했다.

시중·지방·인터넷은행 등 일반은행의 당기순이익은 10조1000억원으로 전년 대비 5.3% 늘었다. 반면 특수은행의 당기순이익은 4조4000억원으로 전년 대비 28.1% 줄었다.

국내은행의 이자이익은 40조7000억원으로 전년 대비 2000억원(0.6%) 증가했다. NIM은 1.56%로 전년 1.67%에서 0.11%포인트 하락했지만 대출채권 등 운용자산이 늘었다. 이자수익자산(평잔)은 2018년 2142조3000억원에

서 지난해 2297조9000억원으로 150조원이 넘게 증가했다.

비이자이익은 6조6000억원으로 전년 대비 1조원(18.8%)이 늘었다. 금리하락으로 채권매매이익이 증가했고, 수수료·신탁관련이익도 개선됐다.

대손비용은 3조7000억원으로 일부 기업에 대한 충당금이 환입되면서 전년 대비 6000억원(14.3%) 감소했다.

국내은행의 영업외순익은 -5000억원으로 집계됐다. 자회사투자지분 손실 등으로 적자 전환했다.

/안상미 기자 smahn1@

금융위, 다양한 의견 수렴 ‘현장메신저’ 운영

청년·장년·고령층으로 구성 소비자 입장에서 필요한 사항 제안

금융위원회는 5일 청·장년·고령층으로 구성된 제5기 현장메신저를 위촉한다고 밝혔다.

현장메신저는 지난 2016년부터 금융 소비자 입장에서 제도개선과 금융소비자 보호에 필요한 사항을 발굴·제안해 왔다.

금융위원회에 따르면 지난해 현장메신저 제안사항은 총 197건으로 이중 188건(95.4%)을 회신했다. 내용별로는 소비자 보호가 70건(35.5%)으로 가장 많았고, 편의성 증진 68건(34.5%), 상

품설명·안내방식 42건(21.3%)이 뒤를 이었다.

이번 제5기 현장메신저는 시각·청각 등 장애인도 포함해 금융취약계층을 포함한 다양한 금융소비자의 현장의견을 수렴할 수 있도록 구성했다.

금융위는 계층별 그룹 4개, 연령별 그룹 3개, 총 7개 그룹으로 나눠 다양한 금융소비자의 니즈를 파악한다.

금융위 관계자는 “제안사항을 수시로 금융당국에 전달할 예정”이라며 “그룹별로 분기별 정기간담회를 개최해 참신한 아이디어를 모아 제도개선에 반영해 나가겠다”고 말했다.

/나유리 기자

하나은행, 어디서든 빠른 ‘비상금대출’

하나은행은 5일 온라인 전용 보증부 소액대출 상품인 ‘하나원큐 비상금대출’을 출시했다고 밝혔다.

‘하나원큐 비상금대출’은 누구든지 전국 어디서나 24시간 365일 언제든지 간편하게 대출 신청과 실행이 가능하도록 설계된 디지털 금융상품이다.

직업, 소득 중심의 전통적인 대출 평가 기준에서 벗어나 신용등급만으로도 1년 만기(최장 10년까지 연장 가능), 최대 300만원까지 마이너스통장(한도대출)을 이용할 수 있다.

소액 결제가 필요시 서류 없이도 24시간 365일 언제 어디서나 한도를 조회할 수 있고, 2분이면 대출이 가능하다.

서울보증보험 보증서 연계 자동승인 프로세스를 적용해 입력 항목을 최소화하고 금리와 한도를 자동으로 산출함으로써 대출 약정까지 한 번에 끝낼 수 있다.

하나원큐 비상금대출은 ▲하나원큐(스마트폰 뱅킹) ▲인터넷 뱅킹 ▲모바일브랜치 ▲디지털 제휴처(PASS, 시



럽, 베민시장남광장 등) 4가지 디지털 채널을 통해 한도 조회 및 대출 실행이 가능하다.

모바일브랜치는 하나은행의 스마트폰 기반 웹서비스로 애플리케이션 설치나 공인인증서 없이 이용할 수 있다. ▲영업점 직원을 통해 전송 받은 URL ▲상품 리플렛의 QR코드 ▲하나은행 모바일 웹 뱅킹 등 다양한 경로로 접속할 수 있다.

생활금융RnD셀 관계자는 “최근 어려운 사회 분위기에서도 많은 분들께 도움이 될 수 있도록 이러한 포용금융 상품의 개발과 서비스를 최우선적으로 확대하겠다”고 말했다. /나유리 기자 yul15@