

강희석 ‘선택과 집중’ 통했다… 이마트, 3분기 턴어라운드

(이마트 대표이사 사장)

이마트, 3분기 깜짝반등 성공
매출 16.7%, 영업이익 30% ↑

강희석 사장, 매장 리뉴얼 통해
신선식품 강화로 매출 5% 성장
온라인몰 매출도 50% 이상 ↑



나 지난 2017년 4·4분기 이후 처음으로 플러스 성장했다.

이마트는 지난해 유통업 침체 영향으로 매출 19조628억원에 그쳤다. 올해는 전례없던 전염병인 코로나19까지 덮쳤다. 유통업계의 수익성 악화가 심화되자 오프라인 유통 채널은 다운사이징에 나섰다.

강희석 이마트 대표이사 사장은 폐점 대신 매장 리뉴얼을 선택했다. 롯데마트와 홈플러스가 점포를 정리해 수가 줄어든 반면, 이마트는 전체 점포의 30% 가량을 리뉴얼했으며, 신촌점을 새로 열어 점포 수가 141개로 증가했다.

새롭게 바뀐 매장은 대형마트의 강점인 신선식품을 강화했으며 비식품부문 공간의 일부는 임대하는 방식으로 집객 효과를 극대화했다. 리뉴얼한 이마트 점포는 평균 매출 성장률은 4~5% 수준



강희석 이마트 대표이사 사장 /이마트

으로 파악된다.

이마트의 지난해 식품 온라인 매출 규모는 1조1600억원, 시장점유율 6.8%로 1위다. 신선식품 온라인 매출만 보면 매출 규모는 5230억원으로 시장점유율은 14.8%에 달한다. 올해 한국 식품 온라인 시장 규모는 26조원까지 성장할 것으로 예상되며 이마트의 시장점유율

은 7.9%(약 2조원)까지 상승할 것으로 보인다. 신선식품을 싸게(대량 구매), 신선도를 유지하면서(전용 물류센터), 당일 배송까지 가능한 유통 업체는 한국에서 이마트가 독보적이다.

온라인몰인 SSG닷컴 통해 온라인 소비 수요 확대에도 대응하고 있다. 특히 용인과 김포에 잇따라 온라인 전용 물류센터를 확충하면서 온라인 쇼핑 시장을 선도하고 있다. 코로나19 사태가 본격화한 2월부터 SSG닷컴 매출은 전년 동기 대비 50% 이상 지속 성장하고 있다.

불확실한 대외 환경 속에서도 강 사장의 ‘선택과 집중’ 전략은 제대로 통했다.

강 사장은 취임 직후 전문점 효율화 작업에 들어갔다. 빼에로쇼핑, PK피코크 등 수익을 내지 못하는 전문점 사업을 과감하게 철수하고, 신성장동력을 키운 것이다. 이러한 체질 개선은 수익성 확보에 청신호를 켜다. 참고형 할인마트 트레이더스의 총매출은 전년 동기

대비 27.9% 증가했고, 영업이익은 83.2% 신장율을 기록했다.

전문점의 영업이익자는 43억원으로 전년 동기 대비 161억원이 줄었다. 전문점의 핵심사업인 노브랜드는 올해 흑자를 기록하며 고무적인 성과를 지속중이다. SSG닷컴은 적자 규모가 31억원에 그쳐 전년 동기 대비 204억원이 개선됐다. 3분기 누적 순매출액은 9556억원으로 작년 동기 대비 56.4% 급증했다. 총거래액 기준으로는 2조8290억원에 달한다.

이마트 관계자는 “대내외 악조건 속에서도 할인점 본업에 충실한 영업, 온·오프라인 시너지를 통해 성장성과 수익성을 동시에 개선할 것”이라고 말했다.

한편, 코로나19 3차 유행 조짐에 따라 안전한 쇼핑공간을 만들기 위해 방역에 총력을 기울이고 있다. 마스크 착용을 의무화하고, 발열 체크를 강화했으며 환기와 소독작업도 주기적으로 벌이고 있다.

/신원진 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

‘광나루의 잠룡’ 광장극동아파트 호가 급등

재건축 1차 관문 조건부 통과
기대감에 최대 8억 가까이 올라

이달 초 재건축 1차 관문을 통과한 서울 광진구 광장극동아파트 집값이 치솟고 있다. 광장극동아파트는 ‘광진구 최대’로 불리는 1344가구(1차 448가구, 2차 896가구) 규모의 단지로 광진구 내 유일한 재건축 아파트다.

23일 KB부동산 리브온에 따르면 극동 1차 아파트는 정밀안전진단 검사 통과 후 지난 19일 전용면적 126㎡가 25억원에 매물이 나왔다. 이 면적형은 지난 6월 17억4000만원에 팔린 바 있다. 전세는 전국적으로 나타나고 있는 품귀현상을 반영하듯 물건은 한 건도 등록되지 않았다.

2차는 전용면적 126㎡가 21억원에 매물이 있다. 이 면적형 역시 6월 15억5000만원에 팔린 후 5억원 넘게 호가가 올랐다. 전용면적 84㎡는 지난 9월 15억4000만원에 팔린 후 호가가 2억원



서울 광진구 광장 극동아파트에 정밀안전진단 1차 통과 현수막이 걸려있다. /정연우 기자

가 가까이 오른 17억원에 매물이 나왔다. 전세는 전용 75㎡가 6억원에 물건이 나왔다.

현지 부동산 중개업자는 “재건축에 대한 기대감에 호가가 많이 오른 상태지만 매수세가 활발한 것은 아니다”라고 전했다.

광장극동은 지난 4일 광진구청으로부터 정밀안전진단 결과 D등급을 판정받으며 조건부 통과를 했다. 이 아파트는 지난해 7월 예비안전진단에서도 같

은 등급을 받은 바 있다.

정밀안전진단(100점 만점)에서 ▲A~C등급(56~100점)은 유지·보수(재건축 불가) ▲D등급(30~55점)은 조건부 재건축(공공기관 검증 필요) ▲E등급(30점 미만)은 재건축 확정 판정으로 분류된다. 조건부 재건축 판정에 따라 향후 6개월간 공공기관 안전진단 적정성 검토를 통과하면 재건축이 확정된다.

/정연우 기자 yw964@

올 하반기 체감 구직난 5년來 ‘최악’

사람인, 구직자 2187명 설문
10명 중 8명 “구직난 심화됐다”

신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 사태 장기화에 따라 전반적으로 채용이 줄어들면서, 올 하반기 구직자들이 느낀 구직난 수준이 5년래 가장 심각한 것으로 나타났다.

사람인(대표 김용환)이 구직자 2187명을 대상으로 ‘하반기 체감 구직난’을 조사한 결과, 85.9%가 ‘구직난이 심화됐다’고 밝혔다. 지난해(67.1%) 보다는 무려 18.8%p가 증가했으며, 2016년부터 2020년까지의 조사 중 가장 높은 수치다.

구직난이 심화됐다고 느낀 이유는 단연 ‘코로나19로 경기가 침체되고 있어서’가 63.1%(복수응답)로 가장 많았다. 다음으로 ▲채용을 하는 기업이 줄어서(53.6%) ▲지원 경쟁률이 높아져서

(36.8%) ▲기업별로 채용하는 인원수가 줄어서(32.9%) ▲양질의 일자리가 적어서(23.2%) ▲서류 탈락 횟수가 늘어서(18.4%) 등의 순이었다.

심화된 구직난이 구직활동에 끼친 영향은 ‘눈높이 낮춰 입사지원’(51.1%, 복수응답)이 1위를 차지했다. 계속해서 ▲아르바이트 등 단기 일자리 전전(32.8%) ▲자격증 등 스펙 향상에 집중(32.6%) ▲물지마 지원(29.7%) ▲인턴 등 실무 경험 쌓기 매진(11%) ▲취업 사교육에 투자(8.7%) ▲공무원으로 진로 변경(6.4%) 등을 들었다.

이들 중 대다수인 92.9%는 계속되는 구직난 때문에 취업에 대한 두려움까지 느끼고 있었다.

또, 전체 구직자의 97.1%는 취업난으로 스트레스를 받고 있었으며, 이들 중 85%는 스트레스로 인한 질병도 겪고 있었다.

/이현진 기자 ihj@

男女 임금격차 여전, 男 1500만원 더 벌어

남녀간 평균 연봉이 1500만원 차이나는 것으로 나타나면서 남녀 성별에 따른 임금격차가 여전한 것으로 확인됐다. 인크루트가 고용노동부 임금직무정보시스템을 통해 발표한 ‘2020년 6월 기준 사업체 특성별 임금 분포 현황’을 분석한 결과다.

이에 따르면 남녀 노동자 평균임금은 각각 4873만원, 3373만원으로 조사됐다. 특히 학력별, 연령별, 근속년수별 남녀간 임금차이 역시 뚜렷했다.

먼저 같은 학력조건임에도 ‘대졸이상 남성’의 평균 임금은 6034만원인 것에 비해 ‘대졸이상 여성’은 4158만원이었다. 전문대졸의 경우 남녀 평균임금은 각각 4350만원, 3153만원이다. 고졸 이하 평균임금은 남자가 3702만원, 여

자가 2717만원으로 집계됐다. 대졸이상 노동자의 성별 임금격차가 1876만원에 달하며 가장 높았고, 전문대졸 및 고졸 이하의 경우 각 1197만원, 985만원씩 차이났다.

연령대별 남녀간 임금격차도 상당했다. ‘25~29세’ 근로자의 경우 남녀간의 임금격차는 114만원으로 남성이 조금 높다. 이어 ▲30~34세(351만원) ▲35~39세(842만원)으로 점점 늘어나더니 ‘40~44세’에는 1631만원 차이로 계속 2배씩 점프했다.

이후 ▲‘45~49세’(2538만원) ▲50~54세(2915만원) 차이를 보이며 절정에 달한다. ▲55~59세(2471만원) ▲60세 이상(1276만원)으로 다시 격차가 줄어들었다.

/이현진 기자

유한양행 ‘레이저티닙’, 올해만 1억달러 기술료 수입

4분기 실적 상당수 반영 기대
올 영업익 1000억 달성 전망

유한양행이 비소세포폐암 치료제 ‘레이저티닙’의 기술수출로 올해 1억 달러의 기술료(마일스톤)를 받게 됐다. 한화로 1113억원에 달하는 규모다. 대부분은 올해 인식하면서 한해 영업이익도 크게 늘어날 것이라 기대가 모인다.

유한양행이 23일 안센에 기술 수출한 3세대 상피세포 성장인자 수용체(EGFR) 표적 항암제 레이저티닙의 개발 마일스톤을 달성하여, 6500만달러(약 723억원)의 기술료를 수령했다고 밝혔다.

이번 마일스톤은 안센과 유한양행의 공동개발 계약에 따라 레이저티닙과 안센의 아미반타맙의 병용요법 임상3상인 마리포사 시험의 투약 개시에 대한 것이다. 유한양행은 지난 4월 3500만달러를 수령한데 이어, 다시 6500만달러를 수령하며 올해만 1억 달러의 마일스톤을 받게 됐다. 계약금 5000만달러를 두배 웃도는 규모다.

잇따른 기술료 수취로 유한양행의 한해 실적도 크게 늘어날 전망이다. 유한양행은 지난 2분기 안센으로부터 수령 받은 마일스톤이 378억원이 인식되면서 441억원의 기술료가 반영됐다. 3분기

는 기술수출 수익이 169억원 반영되면서 올해 3분기 누적 영업이익이 731억원으로, 전년 대비 3배 이상 늘어났다.

이날 수취한 마일스톤 역시 4분기 실적에 상당수 반영될 전망이다. 이번에 수취한 마일스톤의 절반만 반영되더라도 유한양행 올해 영업이익은 1000억원을 훌쩍 넘길 전망이다. 지난 2019년 영업이익의 10배 가량 늘어난 규모다.

유한양행 관계자는 “4분기 실적에 적어도 절반 이상은 반영될 것으로 예상된다”며 “연간 영업이익 1000억원 달성은 가능할 것으로 보인다”고 내다봤다.

/이세경 기자 seilee@