

코스닥 CEO, 3명 중 1명 '60대'

60대 29.9%... 전년비 3.8%p ↑
여성 CEO는 전체의 3.5% 불과

장경호 코스닥협회장

“영속성 측면 효율적 승계 위해
가업 승계관련 제도 개선 시급”



장경호 코스닥협회장

코스닥 상장사 최고경영자(CEO)의 60대 이상 비율이 빠르게 증가하고 있는 것으로 나타났다.

5일 코스닥협회에 따르면 올해 60대 이상 CEO 비율은 36.7%로 나타났다. 2019년 27.6%에서 최근 2년간 9.1%포인트(p) 증가했다. 코스닥협회가 지난 5월 3일 기준 코스닥기업 1496개사의 최종 정기보고를 대상으로 경영인 현황을 조사한 결과다.

코스닥 CEO의 평균 연령은 56.9세로 조사됐다. 50대(44.5%), 60대(29.9%), 40대(16.8%), 70대(5.5%) 순으로 연령대별 비율이 높았다. 지난해보다 60대는 3.8%p 증가한 반면, 50대와 40대 비율은 각각 1.5%p, 2.2%p 감소했다.

여성 CEO는 지난해 61명에서 64명으

로 소폭 증가했지만 같은 기간 비중은 전체 CEO의 3.5%로 0.1%p 감소했다.

코스닥기업 전체 등기임원은 8524명으로 1사당 평균 5.7명, 총 고용인원은 32만466명으로 1사당 평균 214.2명으로 집계됐다.

CEO 최종학력은 대졸이 47.2%로 가장 많았고 석사 24.7%, 박사 16.9% 순으로 나타났다. 석·박사 비중은 41.6%로 지난해(38.8%)보다 2.8%p 증가했다. 출신 대학 비중은 서울대 18.9%, 연세대 10.4%, 한양대 6.9%, 고려대 6.5% 순이었으며, 전공계열은 이공계 46.2%, 상경계 38.6%, 인문사회계열 7.4% 순이었다. 전공별 분포는

경영학 26.4%, 전자공학 5.9%, 기계공학 4.5% 순으로 조사됐다.

사외이사의 출신별 분포는 일반기업 33.0%, 교수 20.5%, 법조계 15.6% 순이었으며, 감사는 일반기업 35.0%, 회계·세무 21.1%, 금융기관 15.2% 순으로 확인됐다.

장경호 코스닥협회 회장은 “매년 코스닥 경영인 현황을 조사하고 있는데 최근 60대 이상 CEO의 비중이 크게 증가하고 있어 기업의 영속성 측면에서 효율적인 기업승계 방안이 필요한 상황”이라고 우려했다. 그러면서 “가업승계 사전요건과 사후관리요건 등의 준수가 어려워 활용도가 낮다”며 “가업승계 관련 제도의 개선이 시급하다”고 촉구했다.

그러면서 “32만명을 고용하고 있는 코스닥기업들이 코로나19 이후 양질의 일자리를 창출하기 위해서는 규제완화 등 기업의 경영 환경 개선이 필요하다”며 “특히 중소 코스닥기업에게는 내부 회계관리제도 감사를 면제해 줘야 한다”고 주장했다.

/송태화 기자 alvin@metroseoul.co.kr

비대면에 콜센터 수익성 ↑ 분기실적 '사상 최대' 전망

株라쿨라의 종목

KTcs

코로나 여파 온라인쇼핑 급성장
O2O 서비스 확대로 직접적 수혜

AI챗봇 도입에 직간접 비용 감소
KT·아마존웹서비스 전략적 협력

국내 콜센터 시장점유율(M/S) 1위 업체 KTcs가 빠르게 수익성 개선을 이뤄내고 있다는 평가다. 분기 영업실적도 사상 최대 수준을 기록할 것이라 전망이다. 코로나19로 인한 온라인쇼핑 시장 급성장으로 온·오프라인 연계(O2O) 서비스가 확대되며 직접적 수혜가 계속될 것이라 분석이 나온다.

최성환 리서치알음 수석연구원은 5일 KTcs의 기업분석보고서(리포트)에서 “비대면 시대가 도래하며 콜센터, 컨택센터 시장이 확대되고 있다”며 “인공지능(AI) 챗봇 도입으로 인건비와 임차료 등 직간접 비용까지 감소하며 빠르게 수익성을 개선 중이다. 사상 최대 분기 실적이 이어질 것”이라고 분석했다.

KTcs는 2001년 KT의 114번호안내 서비스에서 분사해 설립된 회사다. KT 오픈마켓 컨택센터, 114 번호안내, 유통사업 등을 하고 있다. 올해 1분기 연결기준 매출액과 영업이익은 지난해보다 각각 8.4%, 156.0%씩 늘어난 2033억원, 89억원을 기록했다.

모회사 KT와 아마존웹서비스가 전략적 협력 계약을 맺으며 이로 인한 수혜가 기대된다. 아마존웹서비스는 세계 최대 전자상거래 업체인 미국 아마존의 클라우드 컴퓨팅 사업을 하는 기

업이다.

최 연구원은 “KTcs는 KT계열의 유일한 컨택센터·고객서비스 전문업체로 차세대 컨택센터 시장에서 중추적인 역할을 담당할 것”이라고 내다봤다.

KT통신상품에 그치지 않고 종합 상품까지 유통 사업을 확장할 전망이다. 2014년 지분 81%를 인수한 KT커머스가 가파른 외형성장을 시도 중이어서다. KT커머스는 올해 보험컨설팅, 통합렌탈서비스 등 고마진 사업부를 신설했다. 숙박유통 기업 야놀자의 기업공개(IPO)가 다가온 것도 재평가를 기대하게 하는 요소다. KT커머스는 지난달 야놀자와 업무협약을 체결했다. 야놀자와 제휴를 맺은 숙박업소에 물자를 공급하고, 신규 제휴점에 가구, 가전 등을 제공할 계획이다. 또한 KT커머스가 운영하는 복지포털에 야놀자 자체 브랜드 상품을 공급해 새로운 유통판로를 제공한다.

최 연구원은 “현재 야놀자는 2023년 나스닥 상장을 추진 중이며 IPO가 성공적으로 마무리되면 KTcs 또한 재평가될 수 있다”고 말했다.

리서치알음은 KTcs의 올해 매출액과 영업이익이 1조193억원, 414억원을 웃돌 것으로 추정했다. 지난해보다 각각 9.4%, 127.2% 이상 늘어난 수치다. 그러면서 적정주가로 5000원을 제시했다.

마지막으로 최 연구원은 “온라인쇼핑 급증으로 컨택센터 산업이 성장하고 있는 데다 자회사 KT커머스의 공격적인 사업부 확대로 외형성장이 예상된다”며 “또한 AI 챗봇 적용 등 신규시장 진입에 힘쓰고 있는 점 등 성장 모멘텀이 산적해 있다”고 총평했다.

/송태화 기자

7월 분양 4.7만 가구... 올 들어 최대 물량

보궐선거 등 영향 분양 늦춰져
경기 1.5만 가구 등 수도권 집중

7월 분양 예정인 아파트는 4만7150가구로 올해 들어 월별 기준 최대 물량을 기록할 전망이다.

7월은 통상 분양 비수기지만 올해는 당초 분양을 계획했던 아파트가 보궐선거와 정책 변화 등의 영향으로 분양 일정을 미루면서 물량이 몰렸다.

5일 직방에 따르면 올 상반기 분양이 가장 많았던 달은 지난 3월(2만2936가구)이다. 7월에 풀리는 물량은 3월 물량보다 1만9214가구 더 많은 규모다.

이달 분양 예정 물량은 올해 최대 규모지만 실제 분양이 진행될 가구는 예정 물량보다 적을 전망이다. 직방 조사에 따르면 지난 6월 초 분양이 예정된 가구는 총분양 4만5059가구(60개 단지), 일반분양 3만4448가구(37개 단지)였다. 하지만 실제 분양이 이뤄진 물량은 각각 2만2571가구, 1만9384가구에 불과했다. 7월 분양 예정 물량 4만7150가구에서도 마찬가지로 실제 분양이 이뤄질 가구는 더 적을 것이라 분석이다.



힐스테이트자이계양 투시도.

/현대건설

7월 총 분양 예정 가구 수는 전년 동월 5만6845가구보다 17% 감소했다. 반면 일반 분양 예정 가구수는 4만2140가구로 같은 기간 3만7283가구 대비 13% 증가한 규모다.

분양 성수기로 알려진 지난 봄철(3월~5월)에는 평균 2만4659가구가 분양을 진행했던 반면 7월에는 비수기인 데도 봄철 평균보다 13% 많은 분양 물량이 풀릴 전망이다.

이달 풀리는 4만7150가구는 대부분 수도권에 몰려 있다. 수도권에서는 경기도 1만5608가구, 인천 6314가구이며 서울에서도 1038가구가 나올 예정이다. 총 2만2960가구다. 지방에서는 총

2만4190가구가 분양을 기다리고 있다. 이달 서울 분양 물량은 다른 지역에 비해 많지 않지만 서울에서는 하반기에 5만가구 이상 분양이 계획됐다.

한편 지난달 한국토지주택공사(LH)는 3기신도시 가운데 이달 공급할 5개 지구의 1차 사전물량을 확정했다. 총 4333가구 규모로 ▲인천계양 1050가구 ▲남양주진접2 1535가구 ▲성남복정 1026가구 ▲의왕청계2 304가구 ▲위례 418가구이다.

7월 사전청약이 예정된 4333가구 외에 올해 말까지 4차례에 걸쳐 3만200가구의 사전청약 물량이 진행된다.

/이원혁 수습기자 wonster@

부동산114, '종합 컨설팅 서비스' 제공

수익성·리스크 등 분석 최적 서비스

부동산114가 '부동산 종합 컨설팅 서비스(보고서)'를 새롭게 선보인다. 소비자는 이 서비스를 통해 시행사, 시공사, 신탁사가 보유하거나 또는 검토 중인 사업지의 수익성과 리스크, 적정 분양가 등을 종합적으로 분석하고 사업성을 계산해 최적의 서비스를 제공

받을 수 있다.

새롭게 출시되는 종합 컨설팅 서비스는 가격 데이터(시세·실거래가 등), 수요 데이터(인구 분석, 각종 개발·교통 계획), 공급 데이터(입주·분양 물량 등)의 빅데이터와 부동산 정책과 제도를 나타내는 인문데이터를 분석한다. 또한 조합원을 대상으로 모바일 설문 조사와 좌담회 등을 통해 수집된 데이

터를 기반으로 사업지가 속한 부동산 시장의 이슈와 수요자 니즈 파악 등의 정보를 제공한다.

재건축조합에서는 이러한 데이터를 활용해 아파트 단지 면적대를 구성하거나 특화된 커뮤니티를 조성하는 방식 등으로 자료를 이용할 수 있다. 더 나아가 아파트 모델하우스 방문을 통한 소비자 만족도 평가, 아파트 입주민들의 거주 만족도 평가 등을 조사할 수 있어 맞춤형 전략을 세울 수 있다.

/이원혁 수습기자

NH투자증권 '뮤직카우' 가입하면 캐쉬 증정

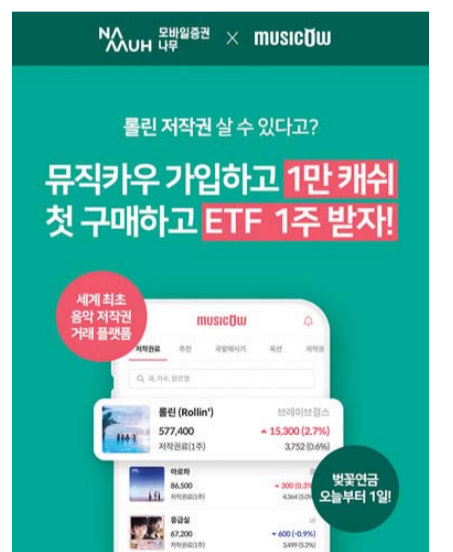
나무 고객 선착순 1만명에 제공
음악 구매고객 ETF 1주도 증정

NH투자증권이 모바일증권 나무(NAMUH) 고객에게 선착순으로 음악 저작권 거래 플랫폼 '뮤직카우' 가입 캐쉬를 증정하는 이벤트를 오는 8월 3일까지 연다고 5일 밝혔다. 모바일증권 나무(NAMUH) 어플리케이션 이벤트 페이지를 통해 뮤직카우 회원으로 가입할 시, 선착순 1만 명에게 뮤직카우 1만 캐쉬를 제공하는 이벤트다.

이벤트 기간 내 음악 저작권을 처음으로 구매한 고객 중 5000명에게는 추첨을 통해 미디어ETF(Tiger미디어컨텐츠) 1주도 증정한다. 이벤트 참여는 모바일증권 나무(NAMUH)를 통해 할 수 있으며, 자세한 사항은 이벤트 페이지를 통해 확인 가능하다.

뮤직카우는 현재 약 850개 다양한 장르의 국내 음악 저작권이 거래되고 있는 세계최초 음악저작권 거래 플랫폼이다. 대중음악 저작권자로부터 매입한 저작권의 지분이 뮤직카우 옥션을 통해 공유되면, 투자자는 이를 자유롭게 거래한 후 매월 매입한 저작권의 지분만큼 저작권료를 받게 된다.

NH투자증권은 지난 3월에도 뮤직



카우 가입 선착순 1000명에게 1만 캐쉬 증정 이벤트를 진행했다. 이벤트는 오픈 3일만에 참여자 1000명을 기록하며 뜨거운 반응을 이끌어냈다. 새로운 투자상품에 거부감 없이 투자하는 MZ세대의 호응이 컸던 것으로 보인다.

NH투자증권 Digital사업기획부 관계자는 “지난 1차 이벤트를 통해 새로운 투자경험에 대한 고객의 높은 관심을 확인”했다며 “향후 고객이 나무 앱을 이용해 색다른 투자 경험을 지속적으로 체험할 수 있도록 다양한 시도를 할 예정”이라고 밝혔다.

/양영경 수습기자 noon@