

프리미엄 제품·합리적 가격 ‘올인’ 전자상거래업 유일흑자 ‘승승장구’

3040 벤처 CEO 열전

10 오아시스마켓 안준형 대표

연세대 졸업, 회계사로 직장생활 이커머스 비전·발전 가능성 확신 작년 매출 2590억, 영업이익 100억

전자상거래업체에서 유일하게 흑자를 기록하며 올해 상장을 목표로 승승장구 하고 있는 기업 오아시스마켓.

오아시스마켓 경영 일선에는 안준형 사장이 있다. 1979년생인 안준형 사장은 2005년 연세대학교 경영학과를 졸업하고 공인회계사에 합격해 2012년까지 유명 회계법인인 EY 한영회계법인에서 회계사로 근무했다. 이후 2012년부

터 2014년까지 스타트업 파이텍에서 CFO로 활동했고, 2015~2017년 GETECH SINGAPORE에서 한국재무총괄을 담당했다.

외국계 회사와 중견기업을 거친 그는 사업 비전과 발전 가능성에 대한 확신을 갖고 2018년 오아시스마켓과 지어소프트에 합류했다.

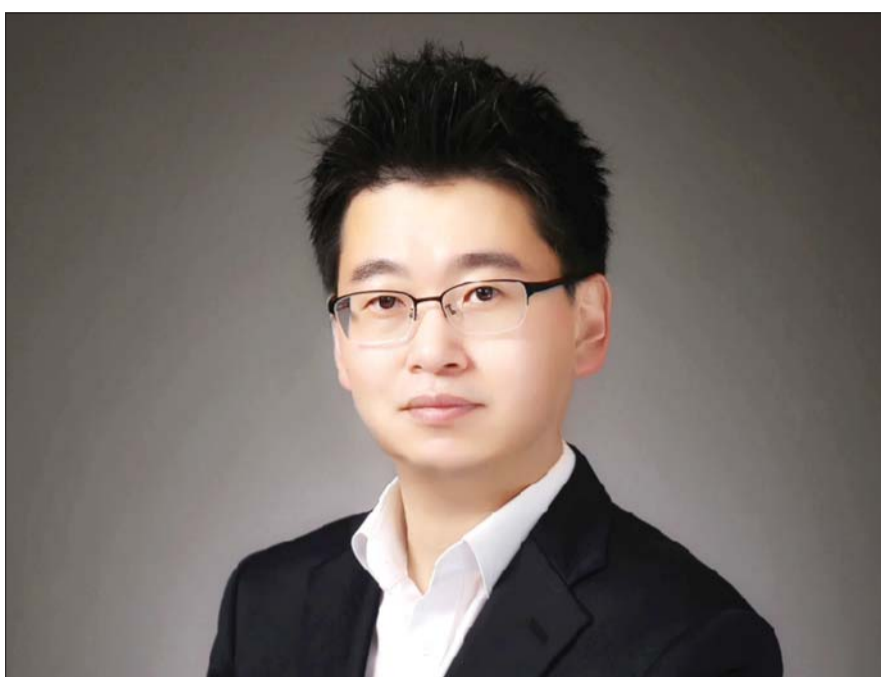
지어소프트의 자회사인 오아시스마켓은 온라인몰과 42개 오프라인 직영점을 운영하고 있다. 지난해 매출은 2590억원, 영업이익 100억원으로 신선식품 이커머스 가운데 유일하게 흑자를 내고 있다. 온오프라인 통합 재고 관리가 가능한 덕분이다.

최근 500억원의 신규 투자를 유치하는 과정에서 7500억원의 기업가치를 인정 받았다. 이르면 내년을 목표로

국내 주식시장 상장을 준비하고 있다.

대학교 졸업 후 회계사로 안정적인 사회생활을 하던 그가 전직을 한 이유는 거래처에서 함께 회사를 운영해보지 않겠냐는 제안 때문이었다. 젊었을 때 다양한 경험을 해보고자 전직을 결심했다고. 일반 기업체의 조직원이자 CFO로 재직하면서 시행착오도 있었다. 주로 감사업무와 컨설팅을 맡았기 때문에 ‘숫자 중심주의’ 사고 방식으로 초반에 어려움을 겪은 것.

그는 회사 내부 규정 외에 조직 관리까지 하면서 CFO로 내실을 다졌다. 조직에서의 경험은 재무상 숫자도 중요하지만, 조직원들이 역량을 발휘할 수 있도록 환경을 만들어 주는 것도 중요하다는 것을 일깨워주었다.



안준형 오아시스마켓 사장

/오아시스마켓

안 사장은 오아시스마켓에 처음 합류했을 때의 겸손함을 잃지 않고, 이커머스 시장에서 차별화된 경쟁력으로 사업을 확장하는 게 목표다. 합리적인 가격으로 좋은 상품을 고객 입장에서 편리하게 받아볼 수 있도록 서비스하는 것.

오아시스마켓은 별다른 광고없이 유기능 프리미엄 제품력과 합리적인 가격으로 주요 커뮤니티에서 입소문을 타고 가파르게 성장했다. 지난 2016년 400억 원대였던 매출액은 지난해 2590억원으로 크게 뛰었고, 영업이익 흑자 기조도 이어가고 있다. 온라인 회원은 지난해 말 기준 56만명을 돌파했으며, 재구매율은 90%에 달한다.

오아시스마켓은 2011년 소비자 생활협동조합(우리생활) 출신들이 만든 업체다. 오프라인 마트 운영으로 첫 발을 뒀다가 지난 2018년 새벽배송을 시작하면서 규모가 커졌다. 중간 유통 과정을 생략한 산지 직송 형태의 생협 노하우를 접목해 가격이 저렴하다는 점이 장점으로 꼽힌다.

특히 오프라인 매장과 온라인몰을 연계해 재고를 효율화하는 방식으로 흑자 기조를 이어가고 있다.

안 사장은 오아시스마켓의 고속성장 배경 중 하나로 모회사인 지어소프트의 IT기술력을 꼽았다. 모회사가 IT기업이라 시스템 업그레이드가 빠르고 상황 맞춤형으로 진행할 수 있다는 것.

실제로 지어소프트의 IT 기술력은 오아시스 유통 시스템 전반에 깔려있다. 재고 수요와 예측, 배송주최 시스템 등이다. 모회사의 IT 기술력 덕분에 오아시스마켓이 새벽배송시장에 원활하게 안착했다고 설명했다.

최근 오아시스마켓은 주7일 새벽배송 서비스를 도입했다. 주7일 새벽배송 서비스는 기존 새벽배송 가능 지역 전체에 도입되며 주문 마감 시간은 다른 요일과 동일하다. 지역에 따라 토요일 오후 11시 혹은 일부 지역의 경우 오후 9시까지 주문을 완료하면 일요일 오전

7시 이전에 주문한 상품을 받아볼 수 있다. 다른 요일도 동일하게 진행된다.

지역별로 차이가 나는 주문 마감 시간도 빠르면 연내 오후 11시로 일원화하여 새벽배송 서비스에 불편함을 최소화한다는 계획이다.

새벽배송 서비스 지역 역시 넓히며 새벽배송 서비스를 다각도로 넓히고 있다. 지난 5월 경기도 평택시, 안성시, 오산시 등 경기 남부지역에 이어 최근 충청남도 아산시, 천안시 그리고 충청북도 청주시를 새벽배송 가능 지역으로 편입했다. 세종과 대전에도 연내 새벽배송 서비스를 시작할 방침이며, 내년에는 제주를 제외한 전국 주요 도시로 새벽배송 권역을 확대할 계획이다.

커뮤니티 입소문 타고 흥행 온라인 회원수 56만명 돌파 주 7일 새벽배송 서비스 시행

안 사장은 “최근 배송권역 지역을 확대한 데 이어 주 7일 새벽배송 서비스를 도입함으로써 온라인 장보기를 선호하는 소비자의 편익이 더욱 확대될 것으로 보인다”며 “새벽배송 서비스의 확장과 다각화를 통해 오아시스마켓의 전체적인 새벽배송 시장 점유율이 확대될 것으로 기대된다”고 강조했다.

한편, 오아시스마켓은 IT 기반의 종합물류 브랜드 부름을 운영하는 메쉬코리아와 손을 잡고 쿡커머스 기업 ‘주식회사 브이’를 설립한다고 밝힌 바 있다. ‘브이’는 새벽배송 서비스와 실시간 쿡커머스를 결합한 새로운 B2C 플랫폼으로 오는 하반기 내에 신규 구축한다. 식음료 배송과 장보기 주문 이외에도 의류, 도서, 애견상품 등 신속 배송 상품군을 최대한 늘리고, 서비스 지역 역시 단기간 내 전국으로 확대할 계획이다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

Fighting!

생명보험이 100세 시대를 뛰는 당신의 삶을 응원합니다.

위기가 왔을 때 가장 빛을 발하는 금융, 생명보험으로 준비하세요!

100세 시대를 맞이하여 종신까지 든든한 생명보험이 삶의 여유를 드립니다. 혜택도 보장도 평생 든든한 생명보험이 함께 합니다.



오아시스마켓은 IT 기반의 종합물류 브랜드 부름을 운영하는 메쉬코리아와 손을 잡고 쿡커머스 기업 ‘주식회사 브이(이하 ‘브이’)’를 설립한다. /오아시스마켓