

백화점도 이커머스가 승패 갈랐다

신세계 “야호”, 롯데 “으악”... 희비 엇갈린 ‘유통 라이벌’

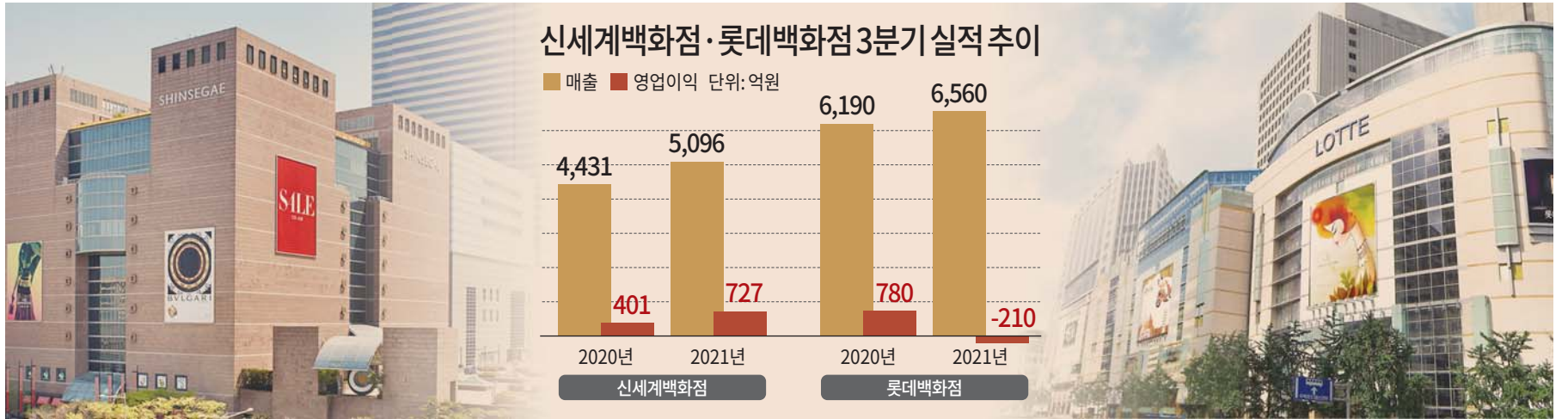
신세계, 백화점 필수 최대 실적 SSG닷컴 온·오프 융화로 ‘윈윈’

롯데, 百 희망퇴직에 어닝쇼크 온라인 규모 크지만 특색 부족

신세계와 롯데의 희비가 갈렸다. 신세계가 신세계백화점을 필두로 3분기 최대 실적을 달성한 데 반해 롯데쇼핑은 롯데백화점의 500여 명에 달하는 희망퇴직에, 어닝쇼크를 맞았다. 특히 두 ‘유통공룡’의 사업은 이커머스 부문에서 승부의 향방이 결정됐다는 분석이다.

신세계는 9일 3분기 연결 기준 매출 1조6671억원, 영업이익 1024억원 기록했다고 공시했다. 매출액은 전년 대비 37.3% 신장했으며 영업이익은 3분기 기준 역대 최대 실적이다. 자회사 전반의 매출이 오른 가운데 백화점이 3분기 매출 5096억원(전년 동기 대비 15.0%), 영업이익 727억원을 시현해 실적기록을 갈아치웠다.

롯데쇼핑은 3분기 지난해 같은 기간 1110억원보다 73.9% 감소한 289억원을 기록했다. 롯데온을 포함한 e커머스 사업부가 영업손실 460억원을 낸 것과, 롯데백화점이 분기 매출 6560억원에 영업



손실 210억원을 기록한 게 타격을 주었다. 10월 창사 최초 희망퇴직을 받으면서 전체 직원의 25%에 달하는 545명이 떠나기로 결정해 여기에 드는 비용 600억원이 일시 반영된 게 적자의 가장 큰 이유다. 그러나 희망퇴직 자체가 백화점 사업부 실적부진에 따른 단행이었기 때문에 단순히 희망퇴직 쇼크를 이유로 할 수 없다.

최근 유통업계의 주요 소비 키워드는 ‘보복소비’였다. 한국은행에 따르면 9월 소비자심리지수(CCSI)는 전년 대비 1포인트 오른 104포인트였다. 소비자들이 미래 경기 전망을 긍정적으로 보는 현상은 꾸준히 개선됐는데, 이 같은 시

각은 실제 소비로 이어져 유통업계 전반의 매출 상승으로 이어졌다. 특히 고가 상품군인 명품과 해외패션에 대한 보복소비가 끊어오르면서 백화점들의 실적을 견인했다.

롯데백화점의 부진 이유는 크게 두 가지로 분석된다. ▲경쟁사 대비 거대한 오프라인 사업 규모 ▲뒤틀린 온라인 사업 참여로 주도권 상실 등이다.

롯데백화점은 거침없는 확장전략을 펼쳐와 국내 전체 백화점 67개 점포 중 절반 가량에 달하는 31개 점포를 갖고 있다. 코로나19로 집객력이 약해져 매출이 떨어진 상황에서도 고정비인 매장 운영비는 줄지 않았다. 소비자들의 구

매 방식이 빠르게 온라인으로 전환되는 상황에서도 롯데백화점은 온라인 체제 구축에 소극적이었다.

온라인 체제에서 전략도 롯데쇼핑 자회사들의 부진을 야기했다는 평가다. 통합온라인몰인 SSG닷컴과 롯데온을 규모로만 따지면 롯데온이 압승한다. 지난해 롯데온의 연간거래액은 7조6000억원에 이르고 이커머스 시장점유율은 5% 수준이다. 반면 SSG닷컴은 연간거래액 3조 9000억원, 시장점유율 3%다.

그러나 SSG닷컴은 2016년 백화점 업계 최초로 당일배송 서비스를 도입하고 반(半) 오픈마켓 전략을 갖고 식품과 명품 등의 오픈마켓 입점을 막고 신세

계백화점과 이마트의 주력 상품을 보호하면서 윈윈 하는 데 성공했다.

롯데온은 입점 품목에 제한을 두지 않고 완전 오픈마켓을 운영하면서 사실상 롯데백화점 매출 보호보다는 롯데온 자체 경쟁력을 견인하려는 전략을 구사했다. 이는 결국 롯데온의 특색 마련에도 실패하는 결과를 불러 백화점과 e커머스 사업부의 부진을 동시에 야기했다.

롯데백화점은 코로나19 사태가 어느 정도 가라앉고 사회적 거리두기가 대대적으로 풀리게 되면 오프라인 채널 강자인 만큼 분위기 반전에 성공할 것으로 기대하고 있다.

/김서현 기자 seoh@metroseoul.co.kr

4년 만에 물러나는 한성숙... 네이버, CEO 포함 조직개편

(네이버 대표)

핵심인선·조직개편 작업 진행
이르면 다음주 차기 CEO 발표

네이버가 최고경영자(CEO) 교체와 관련한 조직 개편 작업을 진행하고 있다. 빠르면 다음주 한성숙 대표의 후임 등 차기 리더십의 윤곽을 발표할 것으로 알려지고 있다.

10일 관련 업계에 따르면 네이버가 이번주까지 핵심 리더 인선과 조직개편안을 짜고 오는 17일 이사회를 소집한다. 현재까지 알려진 내용에 따르면 네이버가 당일 CEO 후보를 공개할 가능성이 높은 것으로 전해지고 있다.

이해진 글로벌투자책임자(GIO)를 비롯한 경영진과 이사회는 인사추천위

원회를 꾸리고 새 리더를 뽑기 위한 막바지 작업을 진행하고 있는 것으로 알려졌다. 일반적으로 이사회가 개최되면 안건의 가·부결의 결과는 당일 공시된다.

앞서 직원 사망 사건 발생 이후 지난 6월 이해진 GIO는 “더 젊고 새로운 리더들이 나타나 회사를 이끄는 것이 근

본적 해결책”이라며 경영진 교체를 예고했다. 당시 경영 쇄신을 위한 실무 태스크포스(TF)를 꾸리고 연말까지 대표급 인사 교체를 포함한 새로운 조직 체계를 구성할 방침이라고 밝히기도 했다.

2017년 4년여간 네이버를 이끌어온 한 대표의 임기 종료일은 2023년 3월이다. 하지만 이번 인사 개편으로 CEO 자

리에서 물러날 가능성이 높은 것으로 알려지고 있다.

한 대표는 지난 10월6일 국회 환경노동위원회 고용노동부 대상 국정감사에서 “연말까지 여러 경영 쇄신과 리더십을 정리 중”이라며, “정리가 되면 다 같이 변화들을 볼 수 있을 것”이라고 설명하기도 했다. 하지만 아직 네이버는 해당 내용 공개에 신중한 입장이다.

네이버 측은 “네이버 이사회 일정과 안건에 대해 확인해 줄 수 없다”고 밝혔다.

/강준혁 기자 junhyuk@

2022년 수출컨소시엄사업 주관단체 모집 공고

국내 중소기업에 대한 해외마케팅 지원을 위하여 「2022년 수출컨소시엄사업」 주관단체를 모집하오니 많은 참여 바랍니다.



사업목적	품목·업종별 중소기업 컨소시엄을 구성해 해외 타겟시장에 파견함으로써 중소기업의 글로벌화 및 수출 촉진 도모
사업기간	2022년 1월 ~ 12월
사업규모	총 105개 컨소시엄 내외 * 추후 '22년 정부예산 국회 심의 후 확정 예정
지원분야 및 내용	사업 운영 방식에 따라 '전시회'와 '상담회'로 구분·지원 * 컨소시엄별 3단계(사전준비-현지파견-사후관리)별 지원 한도 내 최대 70% 국고지원

구분	지원 분야	지원 내용
전시회	① 해외전시회 참가	해외전시회에 한국관 조성, 참여기업의 직접(또는 간접) 참가 및 단체 파견을 위한 관련 경비 지원
	② 온라인 전시회 참가	해외전시회 주최사(기존 오프라인) 측에서 개최하는 온라인전시회에 한국관 페이지 구성, 단체 참가를 위한 관련 경비 지원
상담회	③ 수출상담회 개최	해외 타겟 국가에서 해외바이어 초청 1:1 수출상담회 개최를 위한 관련 경비 지원

주관단체 신청자격	업종별 중소기업 단체(협동조합, 협회 등) 및 민간전문기업(전문무역상사, 전시전문기업 등), 수출유관기관 등
선정·평가	신청서류에 대해 외부전문가 포함 평가(선정)위원회 구성, 평가·심의를 통해 최종 지원사업 및 주관단체 선정
접수기간	2021. 11. 8(월) ~ 11. 26(금) 18:00까지
신청방법	중소기업해외전시포털(www.smes.go.kr/sme-expo/) 온라인 신청 후, 신청서식 및 관련 첨부서류 오프라인 제출
문의처	중소기업중앙회 무역촉진부 T. 02-2124-3473, 3474, 3442

KBIZ 중소기업중앙회