

# 이승준의 오리온號 출범... R&D·글로벌 공략 '맛' 잡는다



오리온 한국 법인 대표이사 겸 글로벌연구소장에 이승준 내정

R&D 집중투자 신제품 개발 올인 현지화 체제 강화로 글로벌 강화

中 본부장·팀장 등 현지인 발탁 베트남 현지 식품제조사 1위 목표



이승준 오리온 대표이사 사장 /오리온

오리온이 R&D(연구 개발) 역량 강화와 해외 현지화 전략에 집중해 제과 업계 선두를 공고히 한다는 계획이다.

오리온그룹은 2022년 정기 임원 인사에서 이승준 사장을 한국 법인 대표이사 겸 글로벌연구소장으로 내정했다. 1989년 오리온에 입사한 이 대표는 국내 최고의 식품개발 전문가로 평가받고 있다. 오리온에서 상품개발팀장, 중국 법인 R&D 부부장을 거쳐 2020년부터는 글로벌연구소장을 맡아왔다. 대표적인 히트 상품으로는 꼬북칩, 닥터유 단백질바 등이 있다.

이 대표가 이번 인사를 통해 오리온의 대표와 글로벌연구소장을 겸직함으로써 미뤄볼 때 그룹 차원에서 R&D 역량을 높여려는 것으로 분석된다.

실제로, 오리온은 올해 R&D에 집중적으로 투자해 신제품 개발에 나설 것으로 보인다. 올 초 신제품 '꼬북칩 스위트바닐라맛'을 출시했으며 '오! 감자'의 새로운 라인업인 '대왕 오! 감자 짝딱 크리미칠리소스맛'도 선보였다.

꼬북칩 스위트바닐라맛은 겹겹마다 바닐라 크림이 잘 배어있어 깊고 진한 풍미를 선사한다. 더 풍성한 식감을 위해

꼬북칩 겹 사이의 간격을 콘스프랫 대비 30% 가량 넓히고, 칩 한 개당 중량도 약 60% 늘려서 쿠키 토평까지 더했다.

소비자 조사에서도 '꼬북칩 초코츄러스'와는 또 다른 매력의 부드러운 달콤한 맛, '바닐라 크립에 코코아 쿠키 토평'은 맛있을 수밖에 없는 역대급 조합' 등 전례 없는 호평을 받았다.

'오! 감자'의 경우 중국 시장에서 마라새우맛, 토마토맛, 스테이크맛 등 현지인들의 입맛에 맞춘 다양한 제품이 판매 중이며 연 2000억원이 넘는 매출을 올리는 등 글로벌 인기 스낵으로 자리매김했다.

국내 법인이 R&D 강화에 집중한다면, 해외법인은 글로벌 사업 확장을 위해 현지화 체제를 한층 강화한다. 오리온은 일찍이 초코파이를 앞세워 해외 시장에 진출했으며 해외 매출 비중이 국내를 넘어섰다. 지난해 3분기 기준 누적 매출에서 국내 매출이 차지하는 비중은 34%에 불과한 반면, 해외 매출은 66% 비중을 차지한다. 오리온은 중국과 베트남, 러시아 등 해외에서 11개 공장을 가동하고 있다.

특히 해외법인 중 매출 규모가 가장

큰 중국의 경우 지난해 현지인 공장장을 배출한 이후 신규 본부장과 팀장 등 역시 현지인으로 발탁했다. 고객이 원하는 제품과 서비스를 적기에 제공하기 위함이다. 현지 직원이 대거 고용된 중국 법인은 전무에서 부사장으로 승진한 김재신 신임 대표가 통솔한다.

중국에 이어 두번째로 매출 규모가 큰 베트남은 박세열 신임 대표가 이끈다. 올해 베트남 법인은 글로벌 식품 제조사 문델레즈를 제치고 1위 식품기업이 되는 것을 목표로 한다. 2019년 쌀과자, 양산빵 등으로 카테고리를 확장한 오리온은 지난해 12월 견과 브랜드 '속포'를 출시하면서 현지 견과 시장에도 진출했다.

베트남의 2020년 기준 견과류 소매시장 규모는 연간 1조5000억원에 달하며, 6.1%의 성장률을 기록했다. 젊은층을 중심으로 SNS에서 견과류 등을 활용한 건강식단을 활발히 공유하고, 간식으로 선택하는 소비자가 늘고 있다는 점도 주요 출시 배경이다.

이밖에 인도, 러시아 시장 공략에도 속도를 낸다. 오리온은 인도 법인을 통해 17조원 규모의 현지 제과 시장을 본

격 공략할 방침이다. 인도에서 지난해 첫 선을 보인 '초코파이 딸기잼'은 현지 소비자들 사이에서 입소문을 타고 있다. 오리온 측은 세계 2위의 인구 대국인 인도는 성장 잠재력이 높은 시장이라며 철저한 시장조사를 바탕으로 현지 소비자 니즈를 충족하는 다양한 제품을 적극적으로 선보일 계획이라고 설명했다.

한편, 러시아 법인에서는 지난해 11월 기준 연매출이 사상 처음 1000억원을 돌파했다.

해외 시장에서 좋은 성적을 거두는 한편, 국내에서는 비용 효율화 작업을 전개, 제조원가를 상승폭을 최소화하는 노력을 기울이고 있다. 이에 올초부터 치솟는 물가에도 불구하고 오리온은 제과 가격을 동결한다. 업계에서는 오리온이 9년째 제품 가격을 동결하면서도 높은 이익을 내는 비결로 정가 판매 구조와 통합 관리 시스템을 꼽는다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr



유튜브(메트로신문) 동영상 제공



## 인사·오퍼레이션·법인, 3인 각자 대표체제 운영

쿠광폴필먼트서비스, 대표 3인 위촉 전문성 기반 빠른 의사결정·효율경영

쿠광물류자회사 쿠광폴필먼트서비스가 새해부터 3인 각자 대표이사 체제로 운영한다. 쿠광폴필먼트서비스는 엄성환 인사부문 대표이사, 정종철 법무부문 대표이사, 무노스 제프리 로렌스 오퍼레이션부문 대표이사 3인을 각 부문에 위촉했다고 18일 밝혔다.

쿠광폴필먼트서비스는 전문성을 기반으로 빠른 의사 결정과 효율적인 경영을 도모하고 고객 감동을 실현하는데 속도를 낸다는 방침이다. 전국 물류 인프라 확대, 양질의 일자리 창출, 업계 최고 수준이자 가장 안전한 근무환경 조성 등 다양한 영역에 투자와 노력을 지속할 계획이다.



엄성환 인사부문 대표이사



무노스 제프리 로렌스 오퍼레이션부문 대표이사



정종철 법무부문 대표이사

쿠광은 2020년 이후 안전한 사업장을 만들기 위해 2500억원을 투자했다. 쿠광폴필먼트서비스는 2020년부터 2021년까지 사고율을 30% 줄였다.

엄성환 쿠광폴필먼트서비스 인사부문 대표이사는 20여년간 채용, 인재 양성, 조직 개발 등 인사 전반에 걸쳐 다

양한 경험을 쌓은 전문가다. 지난 2015년 쿠광에 합류해 2018년부터 쿠광폴필먼트서비스의 인사부문 총괄 리더로 근무해왔다. 쿠광 입사 전에는 2006년부터 2015년까지 잡코리아에서 HR 매니저로 재직했다.

무노스 제프리 로렌스 오퍼레이션부문

대표이사는 2018년 쿠광에 합류해 2019년 9월부터 물류 오퍼레이션 총괄 리더를 맡았다. 쿠광 전에는 글로벌 기업 아마존에서 10년 넘게 다양한 직책을 역임했고 오퍼레이션 관련 경력이 주를 이룬다.

쿠광폴필먼트서비스는 정종철 전 김안장 법률사무소 변호사를 법무부문 대표이사로 신규 선임했다. 정 대표는 서울지방법원 판사를 거쳐 2001년부터 직전까지 김안장 법률사무소에서 기업 법률 변호사로 활동하며 기업의 경쟁력 제고와 기업문화 변화관리 등 다양한 프로젝트를 담당해 왔다. 정 대표이사는 쿠광폴필먼트서비스의 기업법무 전반을 담당하고 컴플라이언스 및 업무환경, 안전 등 환경·사회·지배구조(ESG) 경영 강화를 위한 법률 지원 업무에 집중할 예정이다. /김서현 기자 seoh@

GS샵 사파라이브 주문액 550억원 기록

GS샵은 18일 지난해 4월 대대적으로 개편한 '사파라이브'가 2021년말 기준 주문액 약 550억원을 기록했다고 밝혔다. 2021년 5월부터 12월까지 약 8개월 간 주문액으로, 개편 전 대비 8배 이상 성장한 것으로 집계됐다.

사파라이브는 평일 방송횟수를 기존 하루 2회에서 13회까지 확대하면서 공격적인 마케팅을 펼쳐왔다. 생방송 시청자 수(UV)는 최대 8만명을 기록하고, 방송 1회당 고객 채팅 건수는 기존 최소 50건에서 최근 700건까지 1300% 폭증했다. 이 같은 성장세는 TV홈쇼핑 운영 노하우를 기반으로 한 검증된 PD와 쇼핑호스트가 참여해 수준 높은 콘텐츠를 제작하고, '비밀코드' 프로모션 등 다양한 마케팅 성공에 따른 것으로 풀이된다. /김서현 기자

홈플러스, 가치소비 설 선물 'ESG 선물세트' 출시

홈플러스는 ESG(환경·사회·지배구조)와 가치 소비 인기에 올 설은 관련 선물세트로 준비했다고 18일 밝혔다.

먼저 '동원 건강한 ESG 선물세트 53호'를 업계 단독으로 출시했다. 해당 선물 세트는 MSC 인증을 받은 '동원 MSC 참치'를 포함한다. 동원 MSC 참치는 국내 캔 참치 품목 최초로 지속 가능한 어업에 부여하는 MSC 인증을 획득한 상품이다. 함께 구성한 리침 더블 라이트는 캔햄 시장 점유율 상위 3개 상품의 평균 함량보다 나트륨과 지방을 각각 25% 줄여 칼로리 부담을 낮춘 것이 특징이다. 상품 개발 단계에서는 불필요한 자원 사용도 줄였다. 기존 플라스틱 용기를 재생 종이로 교체하고, 포장용 종이 가방으로 구성했다. /김서현 기자

## 쿠광이츠서비스, 김명규 대표이사 선임

2인 각자 대표이사 체제 출범

쿠광이츠서비스가 2인 각자 대표이사 체제로 출범하며, 김명규 대표이사(사진)를 새로 선임했다고 18일 밝혔다.

신임 김 대표이사는 쿠광에서 물류 정책실장을 맡으며 중장기 전략 기획, 지역투자 및 일자리 창출, 서비스 및 안전 관리를 위한 정책 수립 등을 담당했다.

이번 인사를 통해 신임 김 대표이사는 배달물류 관리자(고객과 상점주, 배달파트너 등)의 안전하고 편리한 운영을 정착시키고, 산업의 발전을 위한 계



선사항들에 대해 대응하는 업무를 담당한다. 쿠광이츠서비스 출범 이후 쿠광이츠서비스를 총괄했던 장기환 대표이사는 치타배달 등 특화 서비스 강화와 사업의 성장을 주도하게 된다. 한편 같은 날 쿠광폴필먼트서비스도 엄성환 인사부문 대표이사, 정종철 법무부문 대표이사, 무노스 제프리 로렌스 오퍼레이션부문 대표이사 3인이 각자 주요 부문을 맡아 시너지를 확대해 나갈 계획이라고 발표했다. /김서현 기자

## 라이브11 내 '펫취존중·11책방' 코너 신설

11번가, 힐링형 신규예능 확대

11번가가 '라이브11(LIVE11)' 내 '힐링형' 신규 예능 코너를 확대했다고 18일 밝혔다. 방송 시간 내내 반려동물과 함께 하는 '펫취존중', 책에 대한 진솔한 대화를 나누는 '11책방' 코너를 신규 편성했다. 예능형 고정 코너들을 지속 확대해 11번가 라이브방송의 고정 시청자를 늘린다는 목표다.

반려동물이 출연진으로 등장하는 '펫취존중' 방송은 18일 오전 11시 첫 정규방송을 진행하며, 매일 1~2차례씩 고정으로 이어갈 예정이다. '펫취존중' 방송은 지난 5회의 파일럿

방송 동안 누적 시청수 38만 뷰, 3,400여 개의 실시간 댓글 수를 기록했다.

YES24와 공동기획한 '11책방'은 독서문화 전파를 목적으로 베스트셀러부터 쇼호스트 추천 도서까지 다양한 책들을 누구나 읽기 쉽게 소개해주는 프로그램이다. 매일 첫번째 월요일 오후 8시 방송된다.

'라이브11'은 현재 하루 4~6번의 방송을 통해 11번가가 자체 기획한 7개의 예능형 콘텐츠를 선보이고 있다.

▲틸업 ▲핀덴 리뷰 ▲생(生)썸 ▲육아브레이크 ▲일일포차 등으로, 지난해 3월 3개 코너를 시작으로 현재 7개 까지 늘었다. /김서현 기자