

‘일진’ 품은 롯데케미칼, 배터리 소재 ‘동박’ 사업 본격화

주총에 상호변경·이사 선임안 상정
‘롯데에너지머티리얼즈’로 교체
새 대표에 김연섭 본부장 유력



롯데케미칼 대전연구소

/롯데케미칼

롯데케미칼이 배터리 소재 동박을 필두로 사업 다각화에 본격적으로 나선다. 롯데케미칼은 일진머티리얼즈의 안정적인 인수를 추진했으며, 오는 14일 임시주총을 통해 일진머티리얼즈의 사명을 ‘롯데에너지머티리얼즈’로 변경한다. 지난해 7584억원 규모의 영업적자를 기록했고 3분기 연속 적자를 마주해야했던 롯데케미칼이 일진머티리얼즈 인수로 석유화학군의 회복을 노리는 모습이다.

6일 업계에 따르면 일진머티리얼즈는 오는 임시주주총회에서 ‘이사 선임의 건’을 올린다. 일진머티리얼즈의 허재명 의장, 양정식 대표, 정길수 부사장, 김기완 사외이사 등 일진머티리얼즈의 이사회 이사진전원이 3월 중 임기가 만료된다. 이에 롯데케미칼은 사내 이사 후보로 김연섭 롯데그룹 화학군HQ ESG경영본부 본부장을 맡아 안전 관리와 친환경 육성을 지휘했기에 친환경 소재

구 롯데케미칼 전지소재사업단 전지소재부문장(전무) 등을 내세울 전망이다. 후보 중에서도 김 전무는 새 대표이사 유력한 인물이다. 1990년 현대석유화학으로 입사한 김 전무는 2015~2016년 삼성SDI 케미칼 부문과 삼성정밀화학, 삼성BP화학 인수 실무를 담당하며 롯데케미칼 성장에 일조한 바 있다. 최근에는 롯데그룹 화학군HQ ESG경영본부 본부장을 맡아 안전 관리와 친환경 육성을 지휘했기에 친환경 소재

개발에도 역량을 보여줄 것으로 기대되고 있다. 기존이사진들의 거취는 아직 불분명하나 연임 여부는 14일 열릴 주총에서는 논의되지 않는다. 지난 1월 공정거래위원회는 롯데케미칼과 일진머티리얼즈의 기업결합을 승인했고, 해외 승인 절차까지 마무리되면 롯데케미칼의 일진머티리얼즈 인수는 최종 마무리된다. 롯데케미칼이 이렇게 일진머티리얼

즈 인수 작업에 공을 들이는 이유는 ‘동박’을 중심으로 하는 배터리 소재 사업을 위해서다. 롯데케미칼은 지난해 2조 7000억원을 투입해 배터리 소재 동박을 생산하는 일진머티리얼즈를 인수하기로 했다. 일진머티리얼즈는 세계 4위 동박 기업으로 알려졌다. 동박은 머리카락 굵기의 30분의 1에 불과한 두께 10μm(마이크로미터·1μm는 100만분의 1m) 내외의 얇은 구리다. 동박은 배터리 4대 소재 중 하나인 리튬이온 전지의 ‘음극재’ 소재다. 동박은 지지체로 전류를 흐르게 하는 이동 경로 역할을 하는 동시에 배터리에서 발생하는 열을 외부로 방출하는 역할을 한다. 롯데케미칼 측은 “일진머티리얼즈가 글로벌 탑 티어(Top tier)의 기술을 갖추고 있다”며 “동박 시장도 치열해진다”는 전망이지만 미국과 유럽을 필두로 전기차 배터리 수요가 폭발적으로 늘어나고 있기 때문에 배터리 소재에 대한 수요도 자연스럽게 늘어날 것”이라고 예측했다. 업계에서는 동박 시장은 전기차 수요 증가로 사용량은 증가하는 한편, 진입

장벽이 높아 지속적 공급 부족할 것이라는 의견이 지배적이다. 동박 산업은 연평균 40% 이상의 고성장이 예상되는 분야로 꼽히기도 한다. 그만큼 동박 시장의 전망은 밝다는 이야기다. 롯데케미칼은 2027년까지 총 생산 C APA23만톤까지 확대하고, 2030년 매출 4조원 이상 목표로 전지박(동박) 사업의 중장기 성장 계획을 발표한 바 있다. 현재 일진머티리얼즈는 약 6만 톤의 생산능력을 보유하고 있으며, 한국과 말레이시아에서 동박 생산기지를 운영 중이다. 오는 2027년까지 말레이시아·스페인·미국에 생산시설을 확보해 총 23만톤까지 확대할 계획이다. 롯데케미칼은 경영 측면에서도 도약을 노리고 있다. 경영 일선에 크게 모습을 드러내지 않았던 신동빈 회장의 장남 신유열 씨가 롯데케미칼 상무를 맡아 경영에 나선다. 신 상무가 롯데케미칼에서 자신의 글로벌 네트워크를 활용해 회사의 실적을 올릴 수 있을지 주목되는 부분이다. /허정윤 기자 zelkova@metroseoul.co.kr

대기업도 명품시장에 ‘도전장’... 차별화 시급

명품 버티컬 커머스 속속 론칭
가품 여부 보증으로는 부족해
11번가, 명품전문관 ‘우아릭스’
SSG닷컴, ‘SSG 개런티’ 서비스



온라인 명품 시장이 빠르게 성장하면서 대형 유통 기업들도 출사표를 던졌다. 진품 보증을 위한 갖가지 대책을 내놓고 고객을 유인하고 있지만 고객들이 ‘당연한 일’로 받아들이는 만큼 또다른 차별화 서비스가 필요한 상황이다. 사진은 모델들이 6일 론칭한 11번가의 명품 버티컬 커머스의 ‘우아릭스’를 살펴보는 모습. /11번가

온라인 명품 시장에 주요 대형 유통사들도 도전장을 내밀었다. 각사는 고객을 록인(Lock-In) 하기 위한 차별화 서비스 및 상품 발굴의 속제를 받았으나 상황은 어둡다. 가품 여부를 확인하고 보증하는 것만으로는 부족하다는 평가다. 6일 <메트로 경제> 취재 결과, 주요 유통 대기업들이 명품 버티컬 커머스를 속속 론칭했다.

11번가는 이날 11번가 서비스 내 별도의 명품 전문관으로 ‘우아릭스(OOA h luxe)’를 열고 본격적인 서비스를 시작했다. 11번가 측은 검증을 거친 입점업체 110곳이 입점했으며, 구매시 전상품에 대해 정품임을 보증하는 NFT 보증서를 발급한다. 박현수 11번가 CBO는 “온라인 명품 시장의 장점과 성장성이 이미 검증된 상황에서 11번가가 명품 버티컬에 도전하려면 절대적인 신뢰 기반의 서비스여야 한다는 대 원칙으로부터 ‘우아릭스’를 시작했다”며 “고객에게 강한 신뢰를 줄 수 있다면 앞으로 11번가의 ‘우아’ 브랜드가 선보일 다양한 명품 서비스와 라이프스타일 중심의 편집샵까지 명품 버티컬 영역에서 독보적인 서비스로 자리잡을 수 있을 것”이라고 밝혔다. 유통공룡 롯데쇼핑과 신세계는 진작부터 각기 ‘온앤더셔리’와 ‘SSG럭셔리’를 열고 명품 버티컬 커머스를 운영 중이다. 이들 기업들은 각기 운영 중인 면세점과 백화점 내 상품까지 함께 취급 중이다.

롯데쇼핑은 지난해 9월 롯데온 내에 온앤더셔리를 열었다. 롯데온은 1일부터 7일까지 ‘온앤더셔리 워크’를 열었는데, 단독으로 인기 상품 물량을 확보해 선보였다. 이수호 롯데온 명품MD는 “최근 소비심리가 위축되고 있는 상황에서 명품 매출은 고공행진하는 이례적인 현상이 나타나고 있어 고객들의 명품 구매 부담을 낮추기 위해 할인 및 적립, 이벤트, 단독 물량 등의 다양한 혜택으로 행사를 준비했다”고 밝혔다. 자체 직수입과 함께 롯데면세점 재고 상품도 함께 취급한다. 입점 셀러에 대해서는 검증을 위해 담당자가 파트너사를 직접 방문해 유통경로 관련 서류와 재고 상품을 확인한 후 입점이 가능하고, 입점 이후에도 실시간으로 모니터링을 진행한다. SSG닷컴도 12일까지 패션 및 명품 카테고리 특화 프로모션을 진행하고 있다. SSG닷컴은 신뢰도가 중요한 패션 및 명품 카테고리 특성을 고려해 업계 최고 수준의 ‘공식브랜드관’과 명품 디

지털 보증서 ‘SSG 개런티’ 서비스, 무작위로 상품을 구매해 정품 여부를 감정하는 ‘미스터리 쇼퍼 제도’ 등을 운영하며 상품 신뢰도 제고를 위해 노력 중이다. 더불어 최근 희소성 있는 명품 브랜드 내지는 하이엔드 브랜드 상품을 찾는 이들이 늘고 있는 점을 고려해 W컨셉 상품을 연동해 ‘유어네임히얼’, ‘모한’, ‘아바몰리’, ‘르니나’, ‘해바이해킴’, ‘마론에디션’, ‘아르카익’의 재킷 및 원피스 등도 판매한다. 다만, 주요 유통 대기업들이 명품 전문관을 속속 론칭 중이지만, 고객들의 반응은 “차별성을 모르겠다”는 분위기다. 온라인 명품 시장의 최대 문제였던 가품 유통에 대한 확실한 보증에 대해서도 차별성 있는 서비스로 받아들이기 보다는 당연한 문제라고 여긴다. 앞서 명품 버티컬 커머스와 셀러, 고객이 상품의 가품 여부를 두고 첨예하게 다투는 사건까지 있었던 만큼 가품 피해에 대해서도 어느 정도 인지하고 있다. 그렇기 때문에 오히려 피해 보상을 더 중요하게 보는 경향이 포착된다. 감정부터 가품 피해보상안까지 앞서 시장에 먼저 진입한 버티컬 커머들이 문제를 겪고 다양한 해결책을 제시한 상태여서 가품 여부를 따지는 다양한 서비스는 차별성 있게 받아들이지 못하고 있다. 온라인에서 명품을 구입하는 데에 익숙한 장현경(35)씨는 “온라인 명품 구입의 최대 장점은 역시 가격과 희귀 빈티지 상품 판매 여부가 아닐까 한다”며 “백화점을 가지고 있는 롯데와 신세계가 온라인에서 판매하는 명품은 조금 더 신뢰성이 가기는 하지만 꼭 두 사이트에서 구매를 해야 할 이유는 아닌 것 같다”고 밝혔다. /김서현 기자 seoh@



삼성전자는 영국 런던 피카딜리 광장에 네오 QLED 8K TV를 소개하는 대형 옥외광고를 공개했다

삼성전자 네오 QLED 8K TV 영국 광장 밝혔다

삼성전자는 지난 2일(현지시간) 영국 런던 피카딜리 광장에 대형 옥외광고를 공개했다고 6일 밝혔다. 이번 광고는 네오 QLED 8K TV로 반려묘에 ‘와우’한 순간을 만들고 행복한 경험을 함께 나누는 여정을 담았다. 삼성전자는 MZ세대 취향을 반영하고 일상에서 즐기는 최고의 TV를 보여주기 위해 이번 영상을 기획했다. 삼성전자는 9일 국내를 시작으로 전세계에 2023년형 TV 라인업을 순차 출시할 예정이다. /김재용 기자 juk@

삼성전자는 MZ세대 취향을 반영하고 일상에서 즐기는 최고의 TV를 보여주기 위해 이번 영상을 기획했다. 삼성전자는 9일 국내를 시작으로 전세계에 2023년형 TV 라인업을 순차 출시할 예정이다. /김재용 기자 juk@

시몬스, 네이버페이로 침대 구매 가능

500만원 이상 결제 페이포인트 적립 시몬스가 네이버페이와 손잡고 현장 결제 서비스를 도입한다. 6일 시몬스 침대에 따르면 네이버페이를 통해 전국 시몬스 갤러리와 시몬스 맨션에서 제품 구매시 결제를 할 수 있다. 네이버페이로 500만원 이상 결제 시 네이버페이 포인트 5만원 적립 혜택이 돌아간다. 네이버페이포인트 적립금은 결제일 기준으로 다음달 말 자동 지급

한다. 또 신한카드를 등록해 네이버페이로 500만원 이상 결제할 경우 추가로 2만5000포인트가 적립돼 총 7만5000포인트가 쌓인다. 모든 네이버페이 사용자는 결제 완료 후 포인트 뽑기를 통해 랜덤으로 포인트를 추가 적립 받을 수 있다. 네이버페이 간편 현장 결제 혜택은 현재 진행하고 있는 시몬스의 ‘2023 SS 웨딩 프로모션’과도 중복 적용이 가능하다. /김승호 기자 bada@