

K라면 승계 속도… 혁신·글로벌 주도 오너3세 ‘전면 등장’

원자재수급 등 경영능력 ‘입증’
“한식 해외전파 소명 의식 생겨”
‘혁신경영’ 주도 성과 인정받아

국내 대표 라면 회사의 오너 3세들이 본격적으로 경영 일선에 뛰어 들고 승계 작업에도 속도가 붙고 있다.

5일 업계에 따르면 삼양라운드스퀘어는 회사 비전의 조속한 실행과 현실화를 위해 예년보다 빠른 임원 인사를 실시했으며, 이를 통해 김정수 부회장의 장남이자 오너 3세인 전병우 전략기획본부장(CSO)을 상무로 승진시켰다.

회사 측에 따르면 이번 정기 임원 인사는 성과와 전문성이 검증된 인력을 전진 배치했다. 또 지속성장을 위한 전문성을 강화하고, 글로벌 비즈니스 및 혁신의 가속화를 적극 추진하는 데에 방점을 뒀다.

전병우 상무는 삼양라운드스퀘어 전략총괄과 삼양식품 신사업본부장을 맡아 겸직하게 됐다.

삼양라운드스퀘어는 전 상무 승진에 대해 그룹의 혁신 경영을 주도해 이룬 성과를 인정받았다고 설명했다. 전 상무는 지난 7월 기업 이미지(CI) 리뉴얼을 추진했으며 기업 철학과 비전의 새로운 방향성을 제시하며 그룹의 변화를 진두지휘했다는 평가를 받는다.

직속조직으로 라면 TF팀을 꾸려 신규 브랜드 ‘뽕뽕’을 기획했으며, 지난 9월 진행한 비전선포식을 통해 공식



신상열 농심 구매담당.

석상에 처음으로 모습을 드러내 기업의 향후 비전에 대해 메시지를 전한 바 있다.

업계에서는 농심의 연말 정기 인사에도 주목하고 있다. 신동원 회장의 장남 신상열 상무가 그룹의 장자 승계 원칙 아래 경영 수업을 받고 있는데, 경영 전면에 한 걸음 더 나옴지 관심사이기 때문이다.

신 상무는 1993년생으로 미국 컬럼비아 대학 졸업 후 2019년 농심 경영기획팀에 평사원으로 입사했다.

이듬해 대리, 2021년 11월 구매담당 임원으로 승진 후 원자재 수급 등 핵심 업무를 총괄하는 등 고속 승진을 이어왔다. 농심이 승계 작업에 속도를 낸다면 신 상무를 전무로 승진시킬 가능성이 다분하다.

특히 현재 신상열 상무가 맡고 있는 구매담당 업무는 제조기업에서 산



함영준 오뚜기 회장의 장녀 함연지씨.

/함연지 YONJIHAM 유튜브채널

업 구조 전반을 이해하는 핵심 업무 중 하나다. 소맥분, 팜유 등의 원자재 관리에 따라 수익성이 결정되기 때문이다.

신 상무는 금융 악화와 물류 대란으로 힘들었던 지난 2년간 악조건 속에서 원자재 수급에 매진해 경영능력을 입증했다. 올해 상반기 농심의 영업이익은 1175억원으로 전년 동기 대비 3배 이상 뛰어올랐다.

영업이익률도 2.6%에서 6.9%로 상승했다. 하반기에도 농심은 글로벌 사업 호조에 힘입어 매출 성장세를 보일 것으로 예상된다. 이러한 수익성 개선은 신 상무의 승진에 힘을 신기에 충분하다는 평가다.

오뚜기는 최근 몇 년간 3세 경영 체제 구축에 공을 들여왔다. 지난해 오뚜기는 자회사 오뚜기라면지주와 오뚜기물류서비스지주를 흡수합병하며 5년에



전병우 삼양라운드스퀘어 전략총괄.

걸친 지배구조 개편 작업을 마무리했다. 이로 인해 오뚜기가 양 사업회사를 100% 자회사로 두는 구조가 됐다. 이로써 오뚜기가 주요 계열사를 모두 거느리는 사업형 지주사 형태를 갖추게 됐다. 동시에 오너 일가의 지배력도 확대됐다는 분석이다.

오뚜기 역시 장자 승계 원칙에 따라 함영준 회장의 장남 함윤식 씨가 유력한 후계자로 거론되고 있지만, 최근 장녀인 함연지 씨가 해외 식품 부문에 관심을 보이면서 남매가 모두 경영 일선에 나서는 것 아니냐는 가능성이 제기되고 있다.

함연지 씨는 그동안 회사 경영과는 무관한 뮤지컬과 예능 프로그램에서 활동해왔다. 하지만 최근 개인 유튜브를 통해 “한식을 해외에 알리는 것에 대한 소명 의식이 생겼다”며 “세계에서 가장 큰 미국 시장이자 한국 식품의 중심지

인 LA에서 현장을 배워보려 한다”고 언급했다. 그는 남편과 함께 미국 현지로 거처를 옮겼다.

업계 관계자는 “회사가 장자 승계 원칙을 고수하는 데다 함연지 씨가 오투기에서 직책을 맡고 있지 않은 것은 맞는 사실이지만, 최근 행보를 보면 경영 참여와 무관하다고만은 볼 수 없다”고 말했다.

오뚜기는 최근 미국 시장 공략에 속도를 내고 있다. 오뚜기는 지난 8월 미국법인인 ‘오뚜기 아메리카홀딩스’ 산하에 생산법인인 ‘오뚜기 푸드 아메리카’를 설립했다.

현지 생산법인을 설립하면서 현지에서 직접 생산·판매에 나선다는 구상이다. 생산공장 설립을 위한 부지 검토에도 착수한 상태다. 미국 시장 소비자를 대상으로 한 마케팅 활동에도 박차를 가하고 있다.

오뚜기는 그동안 해외보다는 국내 사업 운영에 공을 들여왔다. 하지만 K-푸드 열풍으로 경쟁사들이 해외 사업을 확대, 높은 성과를 냄에 따라 글로벌 시장으로 눈을 돌린 것으로 보인다.

업계 관계자는 “빠르게 변화하는 국내의 환경에 맞춰 트렌드를 파악하고 소비자 접점을 강화하기 위해 오너3세를 전면 배치하는 모습이다”라며 “세대 교체와 함께 젊은 감각을 앞세워 사업을 확장해나가는 것으로 보인다”고 말했다.

/신원성 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

이통3사, 3분기 영업이익 1조 전망… 5G 가입자는 ‘주춤’

5G 가입자수 감소·통신비 압박 등 정부 정책에 수익성 악화 우려 커져 높은 요금제·서비스 품질 등 지적도

국내 이동통신 3사(SK텔레콤·KT·LG유플러스)가 3분기 영업이익 1조원을 넘길 전망에도 웃지 못하고 있다. 5G(5세대 이동통신) 가입자수 감소와 정부의 통신비 압박 정책으로 수익성 악화 우려가 커지고 있어서다.

5일 금융정보업체 에프앤가이드에 따르면 통신3사의 약 1조1986억원으로 집계된다. 올해 3분기 SKT의 연결기준 영업이익은 4871억원으로 전년 동기 대비 4.6% 증가할 것으로 전망되고 있다.

KT는 0.6% 증가한 4556억원, LG유플러스는 1.8% 감소한 2800억원으로 추산된다.

호실적의 배경으로는 5G 가입자 수 증가로 가입자당평균매출(ARPU) 상승분이 영향을 미친 것으로 분석된다. 고가 요금제를 이용하는 5G 가입자들이 늘면서 매출을 끌어올렸기 때문이다.

이날 과학기술정보통신부(과기정통부)의 무선 통신서비스 통계 현황에 따르면 지난 8월 기준 국내 5G 가입자 수는 총 3151만 명인데 이는 전월 대비 약 41만 명 증가한 수치다. 통신사별 5G 가입자 수는 SK텔레콤이 1482만명으로 제일 많으며 KT 943만 3889명, LG유

플러스 675만 5872명 순으로 집계됐다. 문제는 통신 3사의 5G 가입자 수는 올해 상반기 내내 증가세를 보였지만 신규 가입자 증가 수는 점차 줄어들고 있다는 점이다. 높은 5G 요금제와 서비스 품질 등이 지적되고 있기 때문. 5G 신규 가입자는 3월 46만 9881명, 4월 42만 3119명, 5월 41만 5761명, 6월 32만 1108명, 7월 33만 9314명으로 증가세가 둔화되고 있다.

여기에 정부의 통신비 압박 정책도 통신사의 수익성을 끌어내리고 있다. 최근 가계통신비 부담 문제가 도마위에 오르자 통신비 부담 완화를 위한 방안을 연이어 내놓고 있는 것.

지난 27일 과학기술정보통신부 종합감사에서는 가계통신비 부담 문제가 지적됐다. 국민의힘 김병욱 의원은 “통신비가 4년 전보다 7% 오르는 동안 통신 3사 영업이익이 48% 급증했다”며 “과도한 영업이익이 물가 상승을 유도하면서 서민 부담을 가중시킨다”고 말했다. 그러자 김지형 SKT 부사장은 통신료 부담 완화를 위해 “5G 단말기에 LTE 요금제를 허용하는 부분을 굉장히 적극적으로 긍정적으로 검토 중”이라고 말했다.

실제 과기정통부는 최근 통신3사와 5G 요금제를 확대 개편하는 안을 협의하고 있는 것으로 알려졌다. 현재 월 4만원대인 5G 최저 요금을 3만원대로 하



이동통신 3사가 7분기 연속 분기 합산 영업이익 1조원을 돌파했다.

향하고, 남은 데이터는 환불하거나 다음달에 이월해 사용하도록 하는 개편을 논의 중이다.

/구남경 기자 koogija_tea@

해상풍력, 성장 전망에도 높은 설치비용에 ‘발목’

고금리 장기화에 설비 투자비용 ↑

해상풍력은 작은 면적에도 전력을 안정적으로 생산할 수 있어 신재생 에너지 지원으로 떠오르고 있다. 그러나 높은 설치 비용 문제로 인해 해상풍력발전의 성장이 더뎠다.

5일 국제에너지기구(IEA)에 따르면 해상풍력발전은 2050년까지 유럽연합(EU) 전체 에너지믹스의 약 23%를 차

지하며 주요 발전원이 될 전망이다.

이에 에너지 관련 업계들은 풍력발전량을 늘리는 데 집중 중이다. 포스코인더스트리얼은 노르웨이의 에너지 기업 에퀴노르와 울산시 연안 70km 해상에 15MW(메가와트)급 풍력발전기 50기를 설치하는 ‘반딧불이 해상풍력 프로젝트’를 추진한다. 이를 통해 풍력발전기 50기 모두 750MW 규모의 세계 최대 부유식 해상풍력발전단지를 구축할 계획이다.

HD현대일렉트릭도 해상풍력발전 사업을 시행한다. HD현대일렉트릭은 전남 진도군 해상에 3개 단지로 구성된 3.2GW(기가와트) 규모의 해상풍력발전단지를 구축하는 프로젝트를 진행 중이다.

그러나 해상풍력 사업은 치솟는 설비·건설 비용으로 차질을 빚고 있다. 해상풍력은 한정된 설치 선박 대수로 인해 설치비와 해상풍력 케이블 연결 비용이 높기 때문이다.

특히 해상풍력발전은 초기 투자비가 많이 들어 금리 상승에 취약하다. 현재 고금리가 장기화되며 설비에 들어가는 투자 비용이 상승해 자금 조달이 어려운 상황이다.

아울러 해상풍력발전단지 설립은 대규모의 프로젝트인 만큼 공급망 전반의 인플레이션으로 인한 비용압박이 크다. 스웨덴 전력회사 바텐폴에 따르면 터빈과 같은 부품 및 장비와 인건비 등 해상풍력발전 단지 건설비용은 지난 2022년 한 해에만 전년 대비 40% 이상 상승했다. 해상풍력 구조물의 주요 원

자재인 철강과 구리의 가격이 상승했으며 에너지 업계의 고질적인 인력난으로 인건비가 올랐기 때문이다.

실제로 국내 해상풍력 프로젝트였던 전남 영광 나원 프로젝트는 지난 6월 좌초 위기를 맞은 바 있다. 전남 영광 나원 프로젝트는 사업비 2조3000억원의 국내 최대 규모였으나 사업에 참여한 업체들이 수익성 하락을 이유로 손을 뗐다. 사업 주체였던 서부발전도 원자재 가격 상승과 금리 인상 등으로 사업비가 크게 증가하자 490억원 규모의 출자를 철회했다.

/차현정 기자 hyeon@