

사조그룹, 3세 경영 본격화... 주지홍, M&A·사업다각화 주도

〈오너 3세〉

참치 위주 사업 벗어나 외형확장
유통·급식 업체 ‘푸드스트’ 인수
주 부회장 “올해 매출 6조 달성”



주지홍 사조그룹 부회장 /사조그룹

사조그룹이 변하고 있다. 기존 참치 위주의 사업에서 탈피해 냉동김밥 해외 수출부터 급식 서비스까지 사업 포트폴리오를 늘리며 올해 목표 매출인 6조원을 향해 외형을 크게 바꾸고 있다. 특히 이 같은 사조그룹의 외형 확장을 오너 3세인 주지홍 부회장이 주도하고 있는 것으로 알려져 주목을 받고 있다.

30일 유통업계에 따르면 사조그룹은 최근 식자재 유통·급식 사업을 영위하는 업체인 푸드스트를 인수했다. 푸드스트는 사모펀드 VIG파트너스가 지분 99.86%를 갖고 있었다. 사조그룹은 식품 계열사인 사조대림의 100% 자회사인 사조CPK를 통해 이번 M&A를 성사시켰다. 사조CPK가 지분 68.16%, 또 다른 계열사인 사조오양이 지분 31.7%를 인수했다.

푸드스트는 지난 1995년 한화호텔앤드리조트의 식자재유통 및 급식사업부로 출범했으며, 2020년 VIG파트너스가 1000억원에 인수했다. 이번 M&A로 VIG파트너스는 인수 4년 만에 1500억

원의 차익을 남겼다.

푸드스트의 최근 3년 연결매출은 2021년 7894억원, 2022년 9134억원, 지난해 1조291억원 등 연평균 15.4%의 성장률을 기록했다. 2021년 70억원의 영업손실을 기록했고, 2022년 42억원의 영업이익, 지난해 74억원의 영업이익을 냈다.

푸드스트는 식자재 유통사업이 전체 약 75%, 급식 사업이 약 25%를 차지한다. 또 푸드스트는 전국 6개 권역의 물류센터와 13개 도매 마트 ‘식자재왕마트’를 보유해 유통망도 갖췄다. 온라인 자사몰 ‘e왕마트’도 있다. 실제로 전국 일일배송이 가능하다.

사조그룹은 푸드스트 인수로 제조에서 유통에 이르는 식품 밸류체인을 구축하게 됐다. 사조CPK가 햄, 어묵, 식



사조냉동김밥

/사조대림

용유, 전분당에 걸친 식재료 포트폴리오를 완성했고 푸드스트를 통해 이를 외부로 유통할 채널을 갖추게 된 셈이다. 매출 확대와 수익성 개선 효과를 거둘 수 있을 것으로 보인다.

사조그룹 측은 이번 M&A로 “1차 산업을 통한 식자재 공급 안정과 구매 시너지, 나아가 그룹 전반의 제품 포트폴리오와 브랜드 전략도 다양하게 수립할 계획”이라며 “소스, 가공식품, 식품 소재 등 그간 다양하게 구축된 사조의 제조 역량과 연구개발 능력도 이번 푸드스트 합류를 통해 더욱 빛을 발할 것으로 예상된다”고 말했다.

급식 서비스 기업들은 사조그룹의 푸드스트 인수를 달갑지 않게 보고 있는 모습이다. 경쟁사가 늘어난 이유도 있지만, 사조그룹이 이전부터 다품종 저가 전략을 펼쳤었기 때문에 이번 인수로 자사의 급식 수주에 타격이 입지 않

을까 우려하는 모습이다.

식품사업에서도 사조그룹은 경쟁사들을 긴장시키고 있다. 냉동김밥 3종을 앞세워 글로벌 시장 공략에도 속도를 내고 있는 것이 대표적이다. 올해 상반기 참치김밥, 유부우영김밥, 버섯잡채김밥을 선보이고 미국으로 수출에 나섰다.

지난 4월부터 냉동김밥 수출을 시작했고 초도 1차, 초도 2차 물량과 추가발주 물량을 모두 합산해 총 36톤을 출고했다. 이는 김밥 약 15만5000줄 이상에 해당하는 분량이다. 이후로도 매달 7만2000줄 가량을 수출할 예정이다.

사조그룹은 전 세계에서 냉동김밥의 인기가 계속되고 있어 판매도 지속적인 호조세를 기록할 것으로 예상했다. 실제로 농림축산식품부에 따르면 지난 5월 농식품 누적 수출액 중 가공식품 수출액

은 전년 대비 9.5% 증가했는데, 그중 냉동김밥을 비롯한 쌀가공식품은 42.8% 증가세를 기록한 것으로 나타났다.

사조그룹은 현재 입점한 미국 내 마트 ‘H마트’를 포함해 다양한 판매 채널을 개척하고, 글로벌 소비자와 점점을 넓히는 데 주력한다는 방침이다.

한편, M&A와 냉동김밥 수출 등 사업 다각화 과정을 주도한 인물은 그룹 식품부문을 총괄하고 있는 사조그룹 오너 3세 주지홍 부회장이다. 주목을 받고 있다.

주지홍 부회장은 연세대학교, 일리노이 대학원을 거쳐 컨설팅회사 베어링포인트에서 근무한 이후 미시간대 앤아버 MBA를 졸업한 뒤 사조그룹에 입사했다. 사조대표 기획실장, 경영지원 본부장을 맡으며 경영 보폭을 넓혔으며 2015년 식품총괄 본부장을 맡은 이후 2016년 국내 제분업계 3인 동아원(현 사조동아원)을 인수한 후 경영정상화와 체질개선을 이루어 냈다.

주지홍 부회장은 “푸드스트 인수를 통해 그룹 시너지와 글로벌 경쟁력을 지속 강화하여 올해 매출 6조원 달성과 5년 내 10조원 외형을 갖출 것”이라는 포부를 밝혔다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

농심, ‘베이커리 스낵’ 빵부장 라인업 강화

세 번째 제품 ‘라즈베리빵’ 출시
풍부한 버터에 라즈베리 어우러져



빵부장 라즈베리빵

/농심

농심이 베이커리 스낵 ‘빵부장’ 시리즈 신제품 ‘라즈베리빵’을 출시한다. 지난 10월 ‘빵부장 소금빵’, 올해 1월 ‘빵부장 초코빵’ 출시 이후 세 번째로 선보이는 제품이다.

신제품 ‘빵부장 라즈베리빵’은 풍부한 버터와 라즈베리가 어우러진 상큼달콤한 맛을 구현한 크루아상 모양의 스낵이다. ‘베이커리 스낵’이라는 빵부장의 콘셉트에 맞춰, 크루아상에 라즈베리 콩포트(잼)를 곁들인 유명 빵 메뉴를 스낵으로 간편하게 즐길 수 있도록 개

발했다.

농심 관계자는 “라즈베리는 특유의 상큼한 맛으로 여름철 음료, 아이스크림, 베이커리 등에 많이 활용되는 과일”이라며 “빵부장 특유의 부드럽고 고급스러운 식감에 라즈베리의 상큼함을 더한 신제품 ‘라즈베리빵’을 여름 나들이와 함께 즐겨보길 바란다”고 말했다.

한편, 농심 빵부장 시리즈는 베이커리의 부드러운 식감과 고급스러운 맛을 스낵으로 구현한 제품으로, 현재 ‘소금빵’과 ‘초코빵’ 2가지 제품이 판매되고 있다. 유명 빵 메뉴를 스낵으로 간편하게 즐긴다는 ‘베이커리 스낵’ 콘셉트와 가상의 스낵 연구원 ‘빵부장’ 캐릭터 마케팅이 인기를 끌며 지난해 10월 출시 이후 약 8개월 만에 누적 1500만 봉 판매를 돌파했다.

/신원선 기자

쿠팡, 21일까지 ‘메가뷰티쇼’ 개최

선크림 등 2000여개 제품 80% 할인

쿠팡이 7월 1일부터 21일까지 ‘메가뷰티쇼’를 개최한다고 30일 밝혔다.

메가뷰티쇼는 쿠팡이 연 3회 진행하는 대규모 뷰티 할인 행사다. 이번 행사에서는 선크림, 젤, 마스크팩부터 티트, 하이라이터, 글리터까지 쿠팡이 엄선한 인기 제품 2000여개를 최대 80% 할인된 가격에 선보인다.

대표 상품으로는 판다 바오페밀리와 콜라보한 비치백이 포함된 라네즈 네오쿠션 세트를 비롯해 ▲피지오겔 레드수딩 AI 글로우업 선크림 ▲다터자르트 더마스크 바이탈 하이dra 솔루션 ▲AHC 슈프림 리얼 아이크림 포 페이스 등이 있다.

쿠팡은 와우회원을 위한 특별한 혜택을 마련했다. 행사 상품을 3만원 이상 구매 시 4000원 추가 할인 쿠폰을 제공한다. 5만원 이상 구매 시 여름철 필수품인 보냉백을 선착순으로 한정수량 증정한다. 사은품은 ID당 최대 3개 받을 수 있으며, 내달 15일부터 순차 배송된다.

행사 기간 동안 다양한 특별관을 운영한다. ‘1+1 득템찬스’ 코너에서는 닥터자르트 마스크팩, 쏘내추럴 메이크업 픽서, 라네즈 네오쿠션 리필 등 인기 제품을 구매하면 동일한 제품을 하나 더 증정한다. 브랜드별 추가 할인 쿠폰도 제공한다. 또한 매일 오전 7시에 오픈하는 ‘하루 특가 골드박스’와 색조 제품을 모은 ‘메이크업 특별관’ 등 다양한 코너를 마련해 쇼핑의 편의성을 높였다.

/최빛나 기자 vitna@

NS홈쇼핑 “‘럭키세븐혜택’ 챙기세요”

NS홈쇼핑이 오는 25일까지 모바일 앱에서 ‘럭키세븐혜택’ 이벤트를 진행한다고 30일 밝혔다.

‘럭키세븐혜택’에서는 이벤트 기간 동안 편성된 TV홈쇼핑 방송 상품 구매자에게 총 1억원 상당의 랜덤 적립금을 준다. NS홈쇼핑과 NS샵플러스 방송에서 이벤트 대상상품을 구매하면 구매 당일 모바일 이벤트 페이지에서 1회 응모 가능하다.

‘럭키세븐혜택’에서 지급되는 행운혜택은 적립금 1만원, 5000원, 1000원 외에도 7일 이내 사용가능한 ‘방송상품 7%할인쿠폰’도 있다. 랜덤 적립금은 응모 시 즉시 적립되고, 응모 당일만 사용 가능하다.

/최빛나 기자

오비맥주 카스, ‘제로제로 카페 트럭’ 이벤트

파리올림픽 오피셜 파트너 기념

오비맥주 카스는 무더운 날씨에 지친 소비자들의 일상에 응원을 전해줄 ‘제로제로 카페 트럭’으로 서울 시내 곳곳을 찾아갈 예정이라고 30일 밝혔다.

‘제로제로 카페 트럭’은 오비맥주 카스가 ‘2024 파리올림픽’ 오피셜 파트너로 지정된 것을 기념하기 위해서 마련됐다. 카스는 국내 주류업계 최초의 올림픽 파트너로, 올림픽 개막을 앞두고 다채로운 올림픽 캠페인을 전개하며 응원의 열기를 끌어올리고 있다. 카스는 이번 카페 트럭 이벤트를 통해 바쁜 일상과 무더위에 지친 소비자들에게도 응원의 메시지를 색다르고 유쾌한 방식으로

전할 계획이다.

카페 트럭은 평일 중 직장인 유동 인구가 많은 서울 시내 장소 및 주말 중 소비 밀집 지역을 게릴라성으로 방문할 예정이다. ‘제로제로 카페 트럭’을 방문한 소비자는 성인 인증을 통해 받은 시음권으로 더위를 시원하게 식혀줄 신선한 맛의 성인용 논알코올 음료 ‘카스 0.0’과 ‘카스 레몬 스쿼시 0.0’를 맛볼 수 있다. 또한, 개인 SNS에 트럭과 시음권 인증 사진을 함께 올린 소비자에게는 카스 0.0 한 캔을 제공한다.

해당 이벤트와 관련한 자세한 일정 및 장소는 오비맥주 카스 공식 인스타그램 채널을 통해 공개된다.

/신원선 기자

이마트 “한달간 와규·삼계탕 등 파격 할인”

여름물가 안정 테마 ‘가격파격’ 선언

이마트는 한달간 ‘여름 물가 안정’을 테마로 더 강력해진 라인업의 ‘7월 가격파격 선언’을 선보인다고 30일 밝혔다.

가격파격 선언은 장바구니 물가 안정을 위해 필수 먹거리와 생필품을 최저가 수준으로 제공하겠다는 가격 투자형 프로젝트다.

핵심상품으로 달링다운 ▲와규 ▲삼계탕 ▲버섯 ▲두부를 선정했다.

대표 여름절기인 초복(15일)과 중복(25일)을 맞아 한 달간 ‘호주산 냉장 달링다운 와규 뒷등심살(100g)’을 정상가

대비 41% 할인한 3980원에 판매한다.

‘올반 양양 삼계탕(900g)’과 새송이버섯을 정상가 대비 50% 할인해 각각 5980원, 1980원에 판매한다.

필수 요리 재료인 두부도 할인해 ‘자연촌맛있는 두부(840g)’를 38% 할인한 1480원에 판매한다.

이외에도 필수 요리재료 및 조미료, 간식류, 필수생활용품 등 총 40여개의 가격파격 상품을 선보인다.

한편 이마트는 반년 간 가격파격 선언을 선보이며 고객들이 즐겨 찾는 인기 상품을 초저가로 판매해 왔다.

/최빛나 기자