

“전문경영인 선임, 그룹 안정화... 신약개발 역량 키울 것”

한미약품 3자연합

정관변경 결의안건 의지 공고히
이사회 정원 10→11명 확대 내용
獨 머크 사례 ‘가족경영’ 청사진

한미약품그룹 대주주인 신동국 한양정밀 회장을 비롯해 송영숙 한미약품 회장, 임주현 한미약품 부회장 등 ‘3자연합’ 측이 현재 한미약품그룹이 놓인 상황에서 가장 필요한 것은 ‘경영안정화’라는 입장을 14일 밝혔다.

오는 28일 열리는 한미약품그룹 지주회사인 한미사이언스의 임시 주주총회를 앞두고 3자 연합 측은 ‘한국형 선진 경영 체제’ 도입을 위한 정관변경 특별 결의 안건에 대한 의지를 다시 한번 공고히 했다. ‘한국형 선진 경영 체제’의 핵심은 전문경영인 선임으로, 지난 7일 임종훈 한미사이언스 대표가 주장한 경영권 강화는 분란을 지속하는 독단적인 의사결정이라는 것이 3자 연합 측의 설명이다.



임주현 한미약품 부회장. /한미약품

우선, 3자 연합 측은 한미사이언스 임시 주총에서 ‘정관변경’과 ‘신규 이사 추가 선임’ 안건을 모두 통과시키겠다는 전략을 지속 밝혀 왔다. 정관변경은 한미사이언스 이사회 정원을 기존 10명에서 11명으로 늘리는 내용이다. 이와 함께 이사 추가 선임을 통해 현재 공석으로 남아 있는 1인과 추가 1인 자리에

신동국 한양정밀 회장과 임주현 한미약품 부회장을 올린다.

3자 연합 측이 설계한 이사진 구성은 6대 5 비율로, 이후 3자 연합 측은 전문경영인 선임을 위한 절차를 진행한다는 계획이다.

특히 3자 연합 측은, 대주주는 이사회에서 한미를 지원하고, 전문경영인이 선두에서 한미를 이끌어 나가는 구조가 확립되어야 한다고 주장한다.

실제로 한미약품은 지난 2023년 3월 전문경영인인 박재현 대표이사를 선임해 지주회사로부터 독립된 형태의 경영을 펼쳐 왔다. 그 결과, 박재현 대표를 중심으로 한 경영 환경이 역대 최고 매출 실적이라는 성과를 도출하고 있다는 것이 한미약품 측의 설명이다.

아울러, 한미약품이 가장 중점을 두고 있는 핵심 기업 가치인 신약개발도 한미약품그룹 경영권 갈등과 무관하게 활발히 이뤄지고 있는 것으로 알려졌다. 한미약품에 따르면 비만 및 대사, 표적·면역 항암제, 희귀질환 등 주요 치료군별 조직이 완성됐고, 꾸준한 연구개발 투자를 통해 신약개발 역량은 더욱 전문화되고 있다.

발 투자를 통해 신약개발 역량은 더욱 전문화되고 있다.

지난 2023년 기준, 한미약품의 연간 연구개발비는 2050억원으로 전년 동기 대비 15% 늘어난 것으로 집계됐다. 올해 상반기에 투입된 연구개발비는 989억원으로 한미약품은 올해 연구개발비는 총 2300억원에 이를 것으로 내다보고 있다. 매출액 대비 연구개발비가 차지하는 비율은 13% 수준이다.

한미약품이 신약개발에 집중하고 있는 가운데, 3자 연합 측은 353년 전통의 독일 제약사 머크처럼 ‘가족 경영’을 성공시키기 위한 청사진을 제시하고 있다.

기본적으로 머크는 가족위원회와 파트너위원회 등 두 개의 위원회를 운영하는데, 가족위원회는 머크 가문의 일원과 머크 사업 분야에 정통한 외부 전문가를 혼합한 파트너위원회 구성원을 선출한다. 이렇게 선출된 파트너위원회에서 머크의 최고경영진이 선임된다. 선임된 전문경영인은 철저하게 독자경영을 추진할 수 있고, 대주주들은 감독 기능을 한다.

3자 연합의 핵심 인물인 임주현 부회장은 “가족 주주들이 책임지고 회사를 지원하는 머크의 사례를 참고해 한미의 지속가능한 성장을 이뤄갈 것”이라며 “전문경영인 체제 구축에 힘을 보태겠다”고 말했다.

한편, 3자 연합 측과 경영권 갈등을 겪고 있는 고(故) 임성기 한미약품 창업주의 장·차남인 임종훈·종훈 ‘형제’ 측은 한미사이언스, 한미약품 등 지주사와 핵심 계열사 전반에서 이사회를 강화해 한미약품그룹 전체를 경영하겠다는 입장이다.

지난 7일 임종훈 한미사이언스 대표는 “한미약품그룹은 제3자나 기타 세력들에 의해 좌지우지되는 것이 아닌, 지난 3월 주총을 통해 주주분들의 선택을 받았고, 현재 이사회 신임을 받고 있는 저를 중심으로 현행 체제가 유지될 것”이라고 예고했다. 임종훈 대표는 3자 연합 측 이사진들의 임기 만료에 따라 형제 측을 지지하는 이사진 추가 진입이 가능할 것으로 내다보고 있다.

/이청하 기자 nlee236@metroseoul.co.kr

롯데, 그룹차원 첫 ‘디자인전략회의’ 열어

신동빈 회장·대표 등 40여명 참석
디자인 철학·원칙 공개, 로드맵 공유

롯데는 14일 롯데월드타워에서 ‘디자인전략회의 2024’를 개최했다.

이날 회의에는 신동빈 롯데 회장을 비롯해 롯데지주 대표이사과 실장, 각 사업군 총괄대표 및 계열사 대표 등 40여명이 참석했으며, 이돈태 디자인전략센터장이 그룹 디자인 철학과 디자인 원칙을 발표했다.

이번 전략회의는 롯데 디자인의 현재를 점검하고 나아갈 방향을 논의하는 자리로, 그룹 차원에서 디자인 전략 회의를 진행한 것은 이번이 처음이다.

이날 회의에서 공개한 롯데그룹의 디자인 철학은 ‘일상에서 일생으로의 공감(Empathy, From day to lifetime)’이다. 고객의 전 생애주기에 걸쳐 최고의 가치를 선사한다는 그룹 비전을 실현하기 위해 고객과의 공감대를 일상 경험에서 시작해 일생까지 확장하겠다는 의미다. 롯데는 그룹이 영위하고 있는 다양한 산업 영역의 경계를 뛰어 넘어 롯데의 가치를 전할 수 있는 나침반이 필요하다는 판단에 디자인 철학을 구축했다.



롯데는 디자인 철학과 디자인 경쟁력 강화 로드맵을 공유하는 ‘디자인전략회의 2024’를 14일 개최했다. 신동빈 롯데 회장(맨 왼쪽)과 이돈태 롯데지주 디자인전략센터장(왼쪽 두번째)이 롯데 디자인의 미래라는 주제로 마련된 전시 부스를 살펴보고 있다. /롯데지주

롯데는 그룹 디자인 철학이 담긴 일관된 메시지를 전 산업군에 걸쳐 고객과 파트너사에게 지속적으로 전달하며 신뢰감을 높여나갈 계획이다. 장기적으로는 기업 성과에도 긍정적인 영향을 끼쳐 그룹의 지속 가능한 성장도 가능할 것으로 기대하고 있다.

디자인 철학에 이어 빠르게 변화하는 사회 환경 속에서 생존을 위한 그룹 디자인 경쟁력을 강화하기 위한 롯데 디자인 로드맵을 공유하는 시간도 가졌다. 롯데는 이번 디자인전략회의를 시작으로 전 직원에게 롯데의 디자인 철학을 효과적으로 전달하기 위해 매년

회의를 진행할 예정이다. 이번에 정립한 디자인 철학은 2025년 상반기까지 전 계열사에서 활용할 수 있도록 확산시켜 나갈 계획이다.

회의장에는 ‘롯데 디자인의 미래’라는 주제로 디자인 전시 부스도 마련했다. 계열사별 디자인 IP를 공유하고 활용해 IP 경쟁력을 강화할 수 있는 플랫폼에 대한 전략과, AI 시대에 발맞춰 AI 디자인 윤리 원칙을 수립하고 확산하기 위한 방안을 선보였다. 롯데의 고객 경험을 연결한 아이디어를 구체화하고 계열사별 시너지를 강조한 부스도 준비해 눈길을 끌었다. /신원선 기자 tree6834@

신세계그룹-올림푸스제일차, 주주간 계약

SSG닷컴 재무적투자자 성공적 교체

전자상거래 플랫폼 ‘쓱닷컴(SSG.COM)’을 운영하는 신세계그룹 계열 에스에스지(SSG)닷컴이 재무적투자자(FI) 교체를 성공적으로 마무리했다.

신세계그룹은 ㈜이마트-㈜신세계가 ㈜에스에스지닷컴의 신규 투자자인 ‘올림푸스제일차’와 새로운 주주간 계약을 체결한다고 14일 밝혔다.

올림푸스제일차는 KDB산업은행·신한은행·NH투자증권 등 은행권 6곳과 증권사 4곳이 참여한 특수목적법인(SPC)으로 기존 FI가 보유했던 에스에스지닷컴의 지분 30%를 양수하게 된다.

이번 주주간 계약의 계약금액은 1조 1500억원이다. 주식 양수도 오는 26일 진행될 예정이다.

신세계그룹 관계자는 “에스에스지닷컴은 이번 투자자 유치 성공으로 안정적인 경영 환경을 구축해 격변하는 이커머스 시장을 정면 돌파할 성장 동력을 강화하게 됐다”며 “수익성을 개선하고 플랫폼을 고도화해 기업가치를 제고

하는 것은 물론 지속 성장이 가능한 사업 구조 혁신에도 박차를 가할 것”이라고 설명했다.

이번 투자자 유치는 에스에스지닷컴의 미래 성장성 확보를 위한 혁신이 자본시장에서 긍정적으로 평가되고, 이를 바탕으로 투자자 신뢰를 재확인했다는 점에서 의미가 크다.

실제로 에스에스지닷컴은 올해 3분기에 전년 동기 대비 142억원의 영업손익을 개선하며 3개 분기 연속 영업이익 개선 흐름을 이어갔다. 특히 EBITDA(상각 전 영업이익)는 26억원을 기록해 3개 분기 연속 흑자(1~3분기 누적 101억)를 달성했다. 4분기에도 수익성 개선 작업에 속도를 더해 연간 EBITDA 흑자 목표를 달성한다는 계획이다.

아울러 신규 투자자인 올림푸스제일차가 에스에스지닷컴의 지분 30%를 1조 1500억원에 양수함에 따라 에스에스지닷컴의 기업가치를 3조원 이상으로 평가했다는 점도 고무적이다. 기업가치는 올림푸스제일차의 기업 실적과 외부 기관의 평가 결과를 토대로 산정됐다. /신원선 기자

이마트24 “차량용 소화기 준비하세요”

오늘부터 예약판매, 28일부터 수령

이마트24가 이달 15일부터 22일까지 차량용 소화기를 예약 판매한다고 14일 밝혔다. 구매를 원하는 고객은 이마트 24 매장에 직접 방문해 예약한 뒤, 이달 28일부터 30일 사이에 상품을 수령할 수 있다.

이마트24에 따르면 이번에 새롭게 판매하는 차량용 소화기는 0.7kg의 분말 소화기로, 자동차 검용 인증을 받은 제품이다. /안재선 기자 wotjs4187@



이마트 24의 차량용 소화기 예약 판매를 알리기 위해 이마트24 직원들이 제품을 소개하는 모습. /이마트24

SPC GFS, 몬즈컴퍼니 흡수 합병

상품 다양화·물류망 확대 등 기대

SPC삼립의 식자재 유통 계열사인 SPC GFS가 SPC삼립의 또다른 자회사인 몬즈컴퍼니를 흡수 합병한다.

SPC삼립은 유통 부문 계열사간 결합으로 시너지 효과를 극대화하기 위해 SPC GFS가 몬즈컴퍼니를 흡수 합병하

기로 했다고 12일 공시했다. 합병 기일은 내년 1월 1일이다.

몬즈컴퍼니는 베이커리·카페 식자재 유통 온라인 플랫폼 ‘베이킹몬’을 운영하는 회사로, 2021년 SPC삼립에 인수되어 현재 1000억원에 가까운 매출을 올리고 있다. SPC GFS는 양사의 플랫폼 사업 역량을 합쳐 ▶판매 상품 다양

화 ▲전국 물류망 확대 ▲온라인 유통 확장 ▲운영 효율성 등을 통해 B2B 식자재 유통 사업을 확대할 계획이다.

급식·마트·외식 식자재뿐만 아니라 베이커리·카페 소재까지 확장시켜 상품 경쟁력을 확보하고, 베이킹몬을 활용해 온라인 유통 채널을 강화한다.

SPC GFS 관계자는 “이번 합병을 통해 각 플랫폼의 유통 사업 역량을 기반으로 B2B 비즈니스 구조를 다변화할 것”이라고 말했다. /신원선 기자