

“‘글로벌 오투기’ 도약… 2028년까지 해외매출 1兆 달성”

삼양식품, 3분기 해외매출 43% ↑
농심, 내수·中 부진 해외서 만회

오투기, 해외 비중 10% 못 미쳐
베트남·美 해외사업 요충지 삼아
현지 공장 설립·인지도 확대 활동

해외 사업이 식품업계의 실적을 좌우하는 변수로 떠오르면서 식품기업 오투기가 해외 사업에 고삐를 쥜다. 그동안 내수 중심의 사업을 전개해왔지만, 국내 식품산업이 저성장 국면에 접어들었기 때문으로 분석된다.

실제로 올 3분기 라면업계는 해외 매출 비중에 따라 희비가 갈렸다. 라면 분야에서 오투기와 경쟁관계인 삼양식품은 ‘불닭’ 인기에 힘입어 매출 4389억원, 영업이익 873억원을 기록했다. 전년 동기 대비 각각 31%, 101% 증가했다. 특히 해외 매출이 43% 늘어난 3428억원을 거두며 실적을 견인했다.

또 다른 경쟁자인 농심도 내수와 중국에서의 부진을 해외 법인 성장으로 만회했다. 3분기 매출 8504억원, 영업이익 376억원을 거뒀으며, 이는 전년 동



해피남라면가게 전경

/오투기

기 대비 각각 0.6%, 32.5% 감소한 수치다. 하지만 미국과 일본, 호주, 베트남에서 수출이 고르게 증가하며, 국내에서의 스낵·음료 부문과 중국 법인 부진을 상쇄할 수 있었다.

반면, 오투기는 동종업계와 비교해 해외 매출비중이 상당히 낮다. 농심과 삼양의 해외 비중은 각각 40%, 78% 가량을 차지하는 반면, 오투기는 10%에 못미친다.

오투기는 3분기 전년 동기 대비 0.5% 줄어든 9041억원의 매출을 기록했다.

영업이익은 23.4% 감소한 635억원이다. 오투기 측은 “해외 부문에서의 매출과 이익은 소폭증가했지만, 국내 매출 증가가 미미했고, 판매관리비용이 증가하면서 이익이 줄었다”고 설명했다.

오투기는 해외 사업에 힘을 싣기 위해 지난해 김경호 글로벌사업본부장(전 LG전자BS유럽사업담당 부사장)을 영입하고 기존 글로벌 사업부를 글로벌 사업본부로 격상했다. 오투기 내에서 제조본부, 영업본부, 품질보증본부 등 회사 내에서 영향력을 가진 조직들만 ‘본

부’로 편제돼 있는만큼 해외 사업에 대한 의지를 엿볼 수 있었다.

지난 7월에는 ESG보고서에 ‘글로벌 오투기’로 도약하기 위해 2028년까지 글로벌 매출 1조원을 달성하겠다는 청사진까지 제시했다.

오투기는 베트남과 미국을 해외사업 확대를 위한 요충지로 삼고 있다. 오투기의 미국 법인인 ‘오투기 아메리카홀딩스’는 상반기 429억원의 매출을 기록했다. 이는 전년 동기 대비 18.8% 감소한 수치다. 오투기 아메리카홀딩스는 북미 현지 법인 7곳의 지주사 역할을 하고 있으며, 오투기 해외 전체 매출의 30% 가량을 담당하는 핵심이다. 하지만 국내 생산 제품의 수출과 판매만을 담당하고 있어 판매 확대를 급격히 이루기 힘들다.

이에 지난해 미국에 생산법인 ‘오투기 푸드 아메리카’를 설립하고 생산 기지 마련을 위해 캘리포니아주 라미라다 지역 부지를 매입했다. 현지 정부의 인허가를 받는 즉시 착공할 예정이다. 현지 공장을 설립하면 국내 생산 제품을 수출하는 과정에서 발생하는 물류비와 원재료 조달 비용을 줄일 수 있다.

미국 현지 공장 설립 외에도 해외 인

지도를 높이기 위한 활동을 펼치고 있다. 회사는 지난 8월 영문 표기를 기존 ‘OTTOGI’에서 새 표기인 ‘OTOKI’로 변경했다. 기존 영문 표기 철자가 다양하게 발음되는 등 발음상 어려움이 있었다면, 리뉴얼로 오투기를 보다 쉽게 인지할 수 있도록 하고 심플한 심볼마크로 해외 소비자에게 더욱 친숙하게 다가간다는 전략이다.

또 오투기는 라면 수출국을 전 세계 65개국에서 70개국으로 확대한다는 목표도 제시했다. 이를 위해 해외 유명 식품전시회에 홍보 부스를 운영하고, 지역 유통 점포부터 코스트코·월마트 등 글로벌 유통회사까지 현지 상황에 맞는 유통 채널을 구축하고 있다.

베트남 시장에서도 점유율을 높여가고 있다. 오투기는 2007년 베트남에 판매법인을 설립했으며, 2018년 베트남 하노이 인근에 제조공장을 준공했다. 오투기는 베트남에서 올 상반기에만 418억원의 매출을 올렸다. 인도네시아 할랄라면 시장 진입을 위해 베트남 라면공장의 할랄 인증과 전용 생산기지 구축도 준비하고 있다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co

쿠팡, 충청권 로켓배송 권역 확대 박차

200억 투자해 진천군 서브허브 구축
내년 1월 운영… 400여명 신규고용

쿠팡로지스틱스서비스(CLS)가 충청권 ‘로켓배송’ 권역 확대를 위해 충청북도 진천군에 서브허브를 구축하고 400여명을 직고용한다. 쿠팡 진천 서브허브는 충청권 전역 익일 로켓배송 실현을 위한 기반이 될 것으로 전망된다.

쿠팡의 배송 자회사 CLS는 20일 진천군청 소회의실에서 충청북도 및 진천군과 업무협약(MOU)을 맺고 충북 진천군 초평면 은암리 일대에 쿠팡 진천 서브허브를 구축한다고 밝혔다. 협약식에는 홍용준 CLS 대표, 송기섭 진천군수, 황현구 충청북도 정부특별보좌관 등이 참석했다.

진천 서브허브는 약 200억원을 투자해 연면적 5500평 규모로 운영되며, 400명 이상을 직고용할 계획이다. 내년 1월 운영을 시작할 예정으로 충청권 전



쿠팡 진천 서브허브 전경

/쿠팡

역 익일 로켓배송을 가능케 하기 위한 중요한 시설 중 하나가 될 전망이다.

서브허브가 자리잡을 초평면에 CLS가 400여명의 신규고용을 함으로써 지역 경제도 활기를 띌 것으로 예상된다.

청년 고용 확대 효과도 기대된다. 쿠팡이 2030 청년들에게 인기높은 서비스인 만큼 청년들의 선호도가 높은 양질의 일자리를 제공하고, 지역 청년들의 정착률도 높일 수 있을 것으로 보인다.

일례로 충북 음성군에 위치한 쿠팡 금왕물류센터의 2030 청년 직원 비중은 약 60%에 달한다.

홍용준 CLS 대표는 “쿠팡은 진천군민을 최우선 고용해 지역 주민들을 위한 안정된 일자리를 제공할 예정”이라며 “특히 청년들이 정착해서 살아가는 진천군이 되는 데 일조하도록 노력하겠다”고 했다.

송기섭 진천군수는 “CLS와 투자협약을 체결하게 되어 기쁘다”며 “대규모 고용을 통해 지역 경제가 활성화 될 것으로 기대되며 로켓배송 확대로 군민의 생활 편의가 크게 향상될 것으로 전망한다”고 말했다.

충청북도 황현구 정부특별보좌관은 “CLS의 이번 서브허브 투자는 400명 이상의 고용효과를 발생시킬 뿐만 아니라 충청북도가 물류 중심지임을 다시 한번 입증하게 될 것”이라고 말했다.

/최빛나 기자 vitna@

롯데마트·슈퍼, ‘뽕규절 어게인’ 2탄 진행

소고기 30% 할인판매 등

롯데마트·슈퍼가 고객 감사 대축제 ‘뽕규절 어게인’ 2탄을 진행한다고 20일 밝혔다.

지난 14일부터 2주 동안 진행중인 ‘뽕규절 어게인’은 롯데쇼핑 창립 45주년 기념 할인 행사 ‘뽕규절’의 뜨거웠던 고객 성원에 보답하고자 준비한 행사다.

먼저, 롯데마트는 부담없는 가격으로 온 가족이 즐기기에 좋은 겨울철 먹거리를 선보인다. 100% 앵거스 품종, 성

숙도, A등급 품질만을 엄선한 ‘CR 앵거스 소고기 척아이를/갈비살’을 엘포인트 회원 대상 30% 할인 판매한다. ‘활(活)대계’는 행사 카드 결제 시 40% 할인된 가격인 4794원에 만나볼 수 있다.

최근 상황이 좋은 부시리도 합리적인 가격에 준비했다. 부시리의 경우 5월부터 10월까지가 제철이나, 사계절 맛의 변화가 적어 겨울철에도 맛이 우수하다는 평을 받는 어종이다. 이에 ‘부시리 회’를 정상 판매가 3만1000원에서 엘포인트 회원에게 20% 할인 혜택을 제공

해 2만4800원에 판매한다. ‘내가 만드는 연어 핫강음/구이용’도 엘포인트 회원 대상으로 30% 할인된 가격인 각 3990원, 3920원에 만나볼 수 있다.

그리고 21일부터 24일까지 주말 특가 대표 상품으로, 김장철을 맞아 수요가 급증한 굴을 대용량박스 상품으로 기획해 가성비 있는 가격에 판매한다. ‘대용량 박스굴’은 정상 판매가 2만9900원에서 행사 카드 결제 시 20% 할인에 수산대전 20% 할인 혜택을 더해 최종 혜택가 1만9136원에 제공된다. 롯데마트는 10월 초부터 파트너사와 협의해 지정 양식장을 기존보다 20% 늘려 행사 물량 30톤(t) 가량을 확보했다.

/최빛나 기자

“‘카누바리스타’로 간편하게 커피 한 잔”

동서식품, 최상의 커피경험 제공
기존 캡슐 대비 원두 1.7배 많아
3종 전용 캡슐… 취향 따라 선택

최근 집이나 오피스에서 간편하게 캡슐커피를 즐기는 사람이 늘어나면서 동서식품이 소비자들에게 최상의 커피 경험을 제공하기 위해 선보인 프리미엄 캡슐커피 브랜드 ‘카누바리스타(KANUBARISTA)’가 인기를 끌고 있다.

20일 동서식품에 따르면 지난해 2월 동서식품의 50여년 커피 제조 기술력과 노하우를 바탕으로 출시된 ‘카누바리스타’는 기존 에스프레소 캡슐 대비 1.7배 많은 9.5g의 원두를 담아 풍부한 향의 아메리카노를 즐길 수 있는 것이 특징이다.

‘카누바리스타’는 로스팅 강도에 따라 라이트 로스트, 미디엄 로스트, 다크 로스트, 디카페인, 싱글 오리진 등 총 13종의 전용 캡슐을 갖춰 개인의 취향에 맞는 다양한 커피를 맛볼 수 있다.

지난달에는 신제품 캡슐 ‘카누 이터널 마운틴’과 ‘카누 세레니티 문 디카페인’을 출시했다. 카누 이터널 마운틴은 강하게 로스팅한 원두를 블렌딩해 진한 초콜릿의 풍미가 돋보이며, 카누 세레니티 문 디카페인에는 에티오피아, 콜롬



카누 바리스타 머신.

/동서식품

비아 원두를 블렌딩해 청사과처럼 산뜻하고 깔끔하면서도 부드러운 산미를 느낄 수 있다.

카누바리스타 머신은 고급스러운 소재와 디자인을 갖춘 ‘카누바리스타 어반’, 심플한 디자인의 ‘카누바리스타 브리즈’, 미니멀한 사이즈로 좁은 공간에서도 사용 가능한 ‘카누바리스타 펄’ 등 총 3종으로 사용자의 라이프스타일에 맞게 선택할 수 있다.

특히 머신에 적용된 특허 기술 ‘트라이앵글 탬핑’은 항상 일정한 추출을 도와 커피 향미와 퀄리티를 균일하게 유지해주는 것이 특징이다.

또한 ‘골든 에센스’라고 불리는 18~22%의 황금 비율로 커피를 추출하며, 에스프레소와 물이 각각 별도의 노즐에서 추출되는 ‘듀얼 노즐 바이패스’ 기술로 한층 깔끔한 맛의 아메리카노를 선사한다.

/신원선 기자

오리온, 닥터유몰 전 제품 최대 50% 할인

‘닥터유몰 블프워크’ 행사 진행

오리온은 블랙프라이데이 시즌을 맞아 ‘닥터유몰 블프워크’ 이벤트를 진행한다고 20일 밝혔다.

닥터유몰 회원은 오는 12월 3일까지

닥터유몰에서 전 제품을 최대 50%까지 할인된 금액으로 구매할 수 있다. 행사 품목은 제주용암수, 면역수를 포함해 단백질바, 에너지바 및 단백질 함량을 강화한 닥터유PRO 단백질바, 드링크, 파우더 등이다.

/신원선 기자