

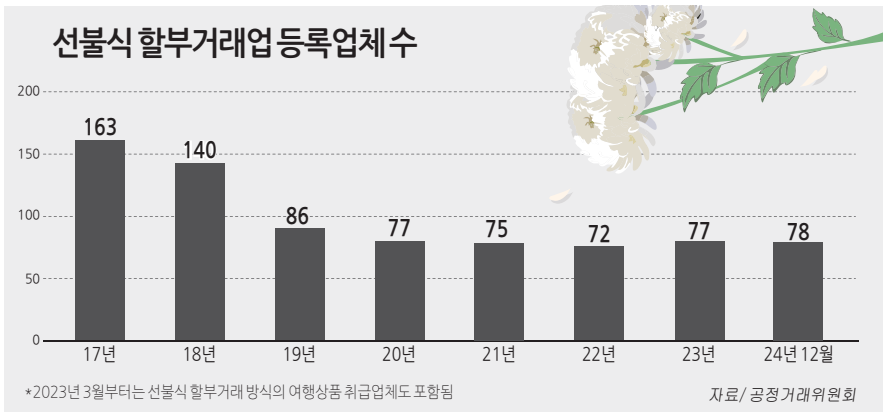
상조업계, 웅진·코웨이 등 대형사 두각… 시장 재편 가속화

웅진그룹 프리드라이프 인수 결정
코웨이 ‘코웨이라이프솔루션’ 설립
대교그룹 상조시장 진출 공식화

상조업계가 지각변동과 함께 대형사 간 시장 경쟁이 더욱 치열해질 전망이다. 웅진그룹이 당초 예정대로 5월 중국내 상조업계 1위인 프리드라이프 인수를 최종 마무리하고 시장에 본격 뛰어들면서다.

이에 따라 국내 상조시장은 웅진그룹(프리드라이프), 보람그룹(보람상조개발 등), 교원그룹(교원라이프), 대명소노그룹(대명스테이션), 한국교직원공제회(더케이에다함상조)를 중심으로 한 ‘TOP 5’가 선의의 경쟁을 벌이며 시장을 주도하는 분위기다.

여기에 환경가전 분야 1위인 코웨이도 ‘코웨이라이프솔루션’을 설립하고 상조시장에 새로 뛰어들면서 기존 강자들과의 경쟁을 예고하고 있다. 교육기업으로 잔뼈가 굵은 대교그룹 역시 계열사인 ‘대교뉴이프’를 통해 올해 1월 ‘나다



운 졸업식’이란 브랜드를 출시하며 상조시장 진출을 공식화했다.

윤석금 웅진그룹 회장과 장평순 교원그룹 회장은 한때 한솥밥을 먹던 사이다. 웅진그룹에서 태동한 코웨이는 넷마블로 주인이 바뀐 후 지난해 4조원 매출을 넘어서며 환경가전 분야의 절대강자 자리를 지키고 있다.

웅진, 교원, 대교는 공통적으로 방문교사인 ‘○○○ 선생님’을 중심으로 한 취학 전후 교육사업으로 시작, 그룹 반열까지 성장한 기업들이란 공통점이 있다. 여기에 상호 1세대로 불리는 보람그

룹, 호텔·항공·레저·건설 등의 사업을 영위하고 있는 대명소노그룹, 92만명의 국·공립학교 교사를 회원으로 두고 있는 교원공제회가 초고령사회로 진입한 한국의 상조시장을 놓고 무한 격돌하는 모양새다.

6일 관련업계에 따르면 웅진그룹은 최근 프리드라이프 지분 99.77%를 약 8830억원에 최종 인수키로 결정했다. 이에 따라 계약금 883억원을 우선 납입한 후 이달 말까지 잔금을 지급하면 인수가 마무리된다.

웅진그룹 관계자는 “프리드라이프

인수를 위해 사모펀드 운용사인 VIG 파트너스와 주식매매계약(SPA)을 체결했다”면서 “인수 자금은 기존 보유 자산 및 외부 금융기관과의 협력을 통해 유상증자 없이 영구채 발행과 인수금융을 활용해 조달할 예정이다. 이에 따라 인수시 회사의 재무구조에 무리를 주지 않고 주주가치 하락에도 영향을 미치지 않을 것”이라고 설명했다.

웅진그룹은 프리드라이프를 ‘토탈 라이프케어플랫폼’으로 도약한다는 목표에 따라 계열사가 영위하고 있는 교육, IT, 여가, 뷰티 헬스케어 등의 서비스와 시너지를 극대화한다는 계획이다. 다만 구체적인 결합 상품이나 새 브랜드 등은 내부 논의를 거쳐 최종 인수 후 공개할 예정이다.

지난해 10월 공정거래위원회에 선불식 할부거래업(상조업)자로 새로 등록한 코웨이라이프솔루션은 올해 상반기 론칭을 목표로 시범판매를 하고 있다.

코웨이는 현재 일반형 ‘코웨이라이

프 499’(총 납입금 499만원)와 고급형 ‘코웨이라이프 599’(총 599만원)를 선보이고 있다.

두 상조상품 모두 코웨이가 현재 판매하고 있는 정수기, 청정기, 비데, 매트리스 등의 제품 렌탈과 결합도 가능하다. ‘499’의 경우 80만원, ‘599’는 100만원의 렌탈 지원금을 각각 지급한다.

공정위에 따르면 지난해 말 기준 선불식 할부거래업 등록업체는 총 78개사로 집계됐다.

삼성KPMG는 지난해 내놓은 ‘비즈니스 포커스-무덤에서 요람으로, 대전환을 앞둔 상조서비스업’ 보고서에서 ▲소수의 대형사 위주로 시장 재편 ▲공제회, 중견기업, 의료업계, 생보업계 등 시장내 플레이어 다양화 ▲장례지원부터 가전·여행 등 결합상품까지 서비스 확대 ▲디지털 기술을 접목한 장례문화 ▲규제·육성 투트랙 전략을 통한 정부의 상조서비스업 발전 지원 등으로 ‘상조 3.0 시대’가 열렸다고 분석했다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

CJ대한통운, 사우디 배송 네트워크 확장… CBE 사업 탄력

(초국경물류)

나켈 익스프레스 파트너십
중동지역 물류사업 본격화

CJ대한통운이 사우디 대표 물류기업과 파트너십을 통해 중동 전역 배송 네트워크를 구축하며 중동 물류사업에 본격 시동을 걸고 있다.

여기에 최근 시범 운영에 들어간 사우디 GDC(Global Distribution Center)가 하반기 본격 가동되면 중동 물류 허브 체계가 완성되면서 CJ대한통운의 초국경물류(CBE) 사업이 더욱 탄력을 받게 될 전망이다.

CJ대한통운은 지난달 30일(현지시간) 사우디 리아드에서 나켈 익스프레스(NAQEL EXPRESS)와 중동 배송 서비스 실현을 위한 전략적 파트너십을



CJ대한통운은 지난달 30일(현지시간) 사우디 아라비아 리아드에 위치한 나켈 익스프레스 본사에서 전략적 파트너십을 체결했다. CJ대한통운 장영호 IFS본부장(오른쪽)이 아드난 알 마즈루아 나켈 익스프레스 부대표와 기념 촬영을 하고 있다.

/CJ대한통운

체결했다고 6일 밝혔다.

이에 따라 현재에 우수한 배송망

을 갖춘 나켈과의 파트너십 체결을 통해 중동 전역에 걸친 배송 서비스를 제공할 수 있는 기틀을 마련하게 됐다.

나켈은 사우디 전역에 약 5000개 지점과 84개 배송 허브를 갖추고 있으며 사우디를 비롯해 아랍에미리트(UAE), 카타르, 쿠웨이트 등 중동 주요 국가에서 배송 서비스를 수행하고 있다.

CJ대한통운은 독보적인 항공·해상 포워딩 운영 역량에 전문성 높은 현지 배송 파트너를 결합함으로써 한국 기업의 중동 진출을 실현하는 가교 역할을 수행할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

CJ대한통운이 최근 사우디 GDC를 구축하고 본격 운영을 위한 준비를 마

치면서 중동을 대상으로 한 물류사업이 더욱 활기를 띠 전망이다.

사우디 킹칼리드 국제공항 인근 리아드 통합물류특구에 들어선 사우디 GDC는 연면적 1만8000㎡, 하루 처리물량 1만5000상자에 달하는 대규모 풀필먼트센터다.

CJ대한통운은 이커머스 물류에 특화된 최첨단 자동화 물류기술을 순차적으로 적용하고 하반기부터 본격적으로 가동할 계획이다.

CJ대한통운 장영호 IFS본부장은 “독보적인 포워딩 역량 및 첨단화된 물류기술력을 바탕으로 중동 이커머스 물류사업을 본격화하고 글로벌 물류 영토를 지속 확장해 나갈 것”이라고 말했다.

/김승호 기자

JLR코리아, 프리미엄·럭셔리 전략 강화… “소유 경험 혁신”

로빈 콜건 대표, ‘원 전략’ 발표

JLR 코리아(재규어 랜드로버 코리아)가 한국 시장에서 프리미엄 전략을 앞세워 재도약에 나선다.

JLR코리아는 올해 프리미엄과 럭셔리 브랜드로 한국 시장에서 입지를 더욱 단단하게 다지겠다는 전략이다. 과거 2018년 국내 시장에서 1만 5000대가 넘는 판매량을 기록하면서 프리미엄 브랜드로 마이닝이 형성됐다는 평가를 받았지만 서비스 품질 등의 문제로 판매량이 감소하면서 지난해에는 5000대 수준에 그쳤다.

JLR코리아는 최근 서울 종로구 소재 포시즌 호텔에서 미디어기자들과 업계 관계자 등이 참석한 가운데 프리미엄 서비스 ‘원 전략’을 발표했다. 원 전략



로빈 콜건 JLR 코리아 대표가 지난달 30일 서울 종로구의 포시즌 호텔에서 고객 신뢰 강화를 위한 ‘원(One) 전략’을 발표하고 있다

/양성운 기자

의 핵심은 ‘고객 신뢰 강화’와 ‘소유 경험의 혁신’이다.

로빈 콜건 JLR 코리아 대표는 “(4년 전) JLR 코리아 대표 취임 이후 한국 소비자들에 대해 치밀하게 조사하고

국내 서비스 현황 등을 꼼꼼하게 분석했다”며 “한국 소비자가 럭셔리 브랜드를 바라보는 기준이 높았고 이를 만족시키기 위해 많은 노력을 기울였다”고 말했다.

실제 이날 행사에서 JLR 코리아 직원들은 ‘고객과 신뢰’라는 말을 자주 언급했다. 단순히 차량을 판매하는데 그치지 않고 장기적으로 한국 시장에서의 브랜드 가치를 높이는 데 집중하겠다는 것이다.

이를 위해 JLR 코리아는 5년간 무상 보증 및 종합 차량 관리를 제공하는 ‘원케어’와 통합 디지털 플랫폼 ‘원케어 앱’, 전용 유튜브 채널 ‘원 라이프’ 등을 선보였다. 원케어는 기존 3년의 무상 보증과 정기 점검 서비스 기간을 5년으로 확장하고, 디지털 기반의 차량 관리 플랫폼을 통해 차량 보유 전 과정을 선

제적으로 지원한다. 이 서비스는 전국에서 동일한 기준으로 운영돼 지역과 관계없이 일관된 서비스를 제공한다.

JLR 코리아는 고객이 차량과 관련된 모든 정보를 확인하고 서비스를 이용할 수 있는 원케어 앱도 새롭게 선보였다. 이 앱에서는 차량 모델, 보증 상태, 정비 이력, 다음 점검 일정 등 정보를 확인할 수 있고, 정비 예약과 사고 수리 견적을 요청할 수 있다. 차량 점검 및 정비가 진행되는 동안 고객은 앱을 통해 서비스 진행 상황을 실시간으로 확인할 수 있으며 평소 관심이 있는 차량의 시승도 앱을 통해 신청할 수 있다. 고객 소통 강화를 위해 공식 유튜브 채널 ‘원 라이프’도 새롭게 개설했다.

로빈 콜건 대표는 “원케어는 단순한 서비스 패키지를 넘어 신뢰를 기반으로 관계를 구축해 나가는 JLR의 고객 철학을 구체화한 약속이자 새로운 기준”이라고 밝혔다.

/양성운 기자 ysw@

중진공
‘KSC 사업’ 참여사 모집
(K-스타트업센터)

중소벤처기업진흥공단이 유망 스타트업의 글로벌 진출을 지원하는 ‘2025년 K-스타트업센터(KSC) 사업’ 참여사를 상시 모집한다.

6일 중진공에 따르면 KSC 사업은 혁신적인 기술과 성장 잠재력을 갖춘 국내 스타트업이 창업 생태계가 우수한 글로벌 혁신도시에 진출해 현지 시장에 정착하고, 사업을 확장할 수 있도록 체계적인 지원을 제공하는 프로그램이다.

이번 모집을 통해 선정된 스타트업은 싱가포르, 도쿄, 시애틀, 파리, 하노이 등 글로벌 주요 도시에 위치한 K-스타트업센터를 활용할 수 있다.

지원 대상은 국내외 투자유치 실적이 있거나 최근 3년 이내 해당국 또는 인접국 수출 실적이 있는 창업기업이다.

/김승호 기자

LX하우시스
한달간 ‘썬페스타’ 개최

LX하우시스가 7일부터 오는 6월 8일까지 한달간 인테리어 계약 고객을 대상으로 제품 할인 및 상품 증정 등을 제공하는 LX Z:IN 브랜드 최대 할인 행사 ‘썬페스타’를 개최한다.

6일 LX하우시스에 따르면 이번 이벤트는 5월 가정의 달과 혼수·이사 시즌을 맞아 고객들이 보다 합리적인 조건으로 LX Z:IN의 제품들을 경험할 수 있도록 기획했다.

‘썬페스타’ 기간 동안 LX Z:IN 제품이 포함된 인테리어 공사를 계약하면 제품별 할인 및 백화점상품권·상품 제공 혜택 등을 모두 합쳐 최대 1100만원에 달하는 할인과 맞먹는 혜택을 받을 수 있다.

/김승호 기자