

교육업계 맞수 윤석금·장평순 상조시장 1·2위 ‘뜨거운 경쟁’

〈웅진그룹 회장〉

〈교원그룹 회장〉

웅진그룹 업계최초 선수금 3조 돌파
‘토털 라이프케어 플랫폼기업’ 가속

교원그룹 상조업 진출 15년만에 2위
전통장례명장 위촉 등 서비스 강화

‘동지이자 선의의 경쟁자.’

한때 같은 교육회사에서 한솥밥을 먹었던 윤석금 웅진그룹 회장과 장평순 교원그룹 회장이 상조업계에서도 뜨거운 경쟁을 펼치고 있다.

윤석금 회장은 지난해 6월 상조업계 1위 회사를 인수해 ‘웅진프리드라이프’로 탈바꿈시키며 상조업에 본격 뛰어 들었다. 특히 웅진프리드라이프는 지난 4월 업계 최초로 선수금이 3조원을 넘어서며 1위 자리를 더욱 공고히 했다.

상조업 진출은 장평순 회장이 윤 회장 보다 한참 앞섰다. 장 회장은 2011년 당시 ‘교원라이프’를 직접 설립하며 교육, 여행, 생활가전 등에 이어 상조업에 진출했다. 교원라이프는 선수금 기준으로 2023년에 업계 ‘TOP 3’에 이름을 올린 후 올해에는 상조분야만 7개 계열사를 갖고 있는 보람그룹을 제치고 2위에 올라섰다.

80년대 당시 학습지로 대표되는 교육 분야에서 경쟁을 시작한 방문판매 업계의 두 거목이 40년 세월이 훌쩍 지나 상조에서도 1·2위를 하며 시장을 주도해나가고 있는 모습이다.

9일 공정거래위원회의 ‘내상조 찾아



윤석금
웅진그룹 회장



장평순
교원그룹 회장

쥐’에 따르면 올해 3월말 기준 총 선수금은 웅진프리드라이프가 2조9734억원, 교원라이프가 1조7369억원으로 1·2위다. 다만 웅진프리드라이프는 4월초 자체 집계 결과 선수금이 3조원을 넘어섰다.

이외에 보람그룹(7개사 합계)이 1조6817억원, 소노트리니티그룹 계열 소노스테이션(옛 대명스테이션)이 1조2849억원으로 뒤를 잇고 있다. 업계 1위인 웅진프리드라이프는 웅진그룹 품에 안긴 후 ‘토털 라이프케어 플랫폼기업’으로 빠르게 전환을 시도하고 있다.

올해 1월 웨딩홀 사업에 뛰어든 것이 대표적이다. 웅진그룹은 사모펀드 운용사인 키스토프라이빗에쿼티와 함께 웨딩·케이터링 전문기업에 전략적 투자자로 참여, 그랜드힐컨벤션(강남·보태가마지오(성수)·웨딩시티(신도림) 등 서울 핵심 상권에 있는 웨딩홀 운영을 시작했다. 또 지난 3월 구로구에 서울 첫 직영 장례식장 ‘월낙원’을 개장하는 등 현재 전국 16곳에서 장례식장을 운영하고 있다.

본업인 상조상품의 경쟁력 강화와 고객 선택권 확대를 위해 ‘웅진’ 브랜드를 정식 적용하며 5년 만에 상조 라인업도 전면 개편했다.

교원라이프는 상조업 진출 15년 만에 업계 2위에 올라서며 강자가 됐다.

교육(빨간펜), 생활가전(교원웰스), 여행(교원투어), 호텔(더스위트호텔 등) 등 다양한 사업과 시너지를 극대화한 효과가 컸다. 특히 이 중에서도 교원투어 여행이외의 연계가 주효했다. 양사의 협업으로 교원라이프 회원들은 자신이 가입한 상조 상품의 납입금을 활용해 여행이자가 제공하는 다양한 여행 전환 상품을 자유롭게 선택할 수 있게 됐기 때문이다.

교원그룹은 또 ▲웨딩(결혼정보·웨딩서비스) ▲헬스케어·뷰티(돌참대, 안마의자, 의료가전, 전동휠체어, 프리미엄 스파) ▲장례·장지(장례식장, 장지 컨설팅) 등 라이프케어 포트폴리오도 다각화했다. 장례식장 ‘교원예움’은 현재 전국 8곳에 직영 장례식장을 운영하고 있고 올해 안에 1곳을 추가할 계획이다.

교원라이프는 최근엔 우리나라 1호 전통장례명장인 유재철 명장을 장례문화·서비스 품질 고문으로 위촉하기도 했다. 장례 서비스 품질 관리 체계를 고도화하고 고객에게 더욱 전문적이고 신뢰도 높은 서비스를 제공하기 위해서다. /김승호 기자

bada@metroseoul.co.kr



metro

포스코그룹, 리튬 사업 수익성 회복

아르헨티나 법인 첫 분기 흑자 달성

포스코그룹 리튬 사업의 수익성이 개선되고 있다. 아르헨티나 염수리튬 사업이 법인 설립 후 첫 분기 흑자를 달성하고 광석리튬 사업도 적자 폭을 줄였지만, 수산화리튬 가격 약제와 높은 스포듀민 가격 등 사항 변수는 여전히 부담으로 남아 있다.

9일 업계에 따르면 포스코아르헨티나는 2분기 판매량이 전분기 대비 160%, 매출은 290% 증가하며 영업이익 110억원으로 첫 분기 흑자를 기록했다. 현재 복수의 고객사와 공급계약을 체결해 인증을 진행 중이며, 4분기 인증 제품 판매가 시작되면 미인증 제품에 적용되던 10% 안팎의 할인 판매가 종료돼 평균판매단가(ASP)도 상승할 전망이다.

오는 10월 준공을 목표로 시험운전 중인 아르헨티나 리튬 2단계 공장도 수익성 개선 요인으로 꼽힌다. 회사는 2단계 산업용 탄산리튬이 배터리급과 유사한 가격에 거래되는 반면 생산원가는 1단계보다 kg당 3달러 이상 낮아 정상가동 시 더 높은 수익성을 기대하고 있다고 설명했다.

반면 광석리튬 사업을 담당하는 포스코필라리리튬솔루션은 2분기 매출 1025억원에도 약 10억원의 영업손실을 내며 적자를 이어갔다. 원료인 스포듀민과 완제품인 수산화리튬 간 스프레드가 악화된 탓이다. 스포듀민 가격은 과거 정상비율인 4~5%, 호황기 8% 수준을 넘어 현재 수산화리튬 가격의 약 12%까지 올라 원

가 부담을 키우고 있다.

수산화리튬 가격은 약제다. 중국 금속 가격 정보업체 장강유색망에 따르면 지난달 27일 배터리급 탄산리튬은 t당 14만 5000위안, 수산화리튬은 13만 3500위안으로 집계됐다. NCM(삼원계) 배터리 비중 축소와 LFP(리튬인산철)·ESS(에너지저장장치) 수요 확대에 따른 수산화리튬 수요 감소가 지속되는 가격 약제의 원인으로 꼽힌다.

이런 상황에서 글로벌 광산 재가동은 포스코에 ‘양날의 검’이라는 분석이다. 최근 중국 배터리 업체 CATL이 중국 젠사위 광산의 안전생산 하가를 확보하고 호주 광산들이 증산에 나서면서 3분기 리튬 가격 하방 압력이 커졌지만, 스포듀민 가격 비율이 정상 수준인 8% 이하로 내려가면 광석리튬 흑자 전환을 앞당길 수 있다는 것이다.

포스코는 광산 재가동 영향이 시장 가격에 상당 부분 선반영됐다고 보고 AI 데이터센터와 재생에너지 확대에 올해 55% 증가가 예상되는 ESS용 리튬 수요를 바탕으로 실적 반등을 모색한다는 방침이다. 미국 투자은행 씨티(Citi)는 젠사위 광산의 가동률이 아직 50%를 밑돌고 있다고 분석했다.

포스코그룹은 아르헨티나 염수리튬 생산능력을 10만t까지 늘리되 3~4단계는 올해 말 예비타당성조사(PFS)와 내년 말 최종투자결정(FID)을 거쳐 투자하고, 광석리튬도 스포듀민 가격 안정에 맞춰 증설할 계획이다.

/유혜은 기자 dhalehdale@

삼성전자, 한랭지 HVAC 솔루션 고도화

美 오크리지 국립연구소 협업

삼성전자가 영하 30도 이하의 극한 환경에서도 안정적으로 가동되는 차세대 난방 기술 확보에 나선다. 북미 등 한랭지역을 겨냥한 고효율 히트펌프 기술을 고도화해 글로벌 냉난방공조(HVAC) 시장에서 경쟁력을 높인다는 전략이다.

삼성전자는 미국 에너지부(DOE) 산하 오크리지 국립연구소(ORNL)와 ‘