



이랜드, 유통 PB 프랜차이즈화 시킨다

매각 '티니위니' 패션 전체 이익의 절반

2천억 넘는 영업이익 매출 대응책 제시

이랜드그룹(회장 박성수)이 패션 사업 핵심 브랜드인 '티니위니'의 글로벌 사업권 매각으로, 지난해 중국에서만 매출 4218억원, 영업이익 1120억원을 올렸다. 이랜드그룹의 패션 부문 전체 매출은 5조297억원(작년 기준), 영업이익은 2235억원이다. 사실상 패션 전체 이익의 절반이 '티니위니'에서 나왔다.

재무구조 개선이 무엇보다 시급해 뼈를 깎는 아픔으로 '티니위니'를 팔기는 했지만 이에 따른 타격이 만만치 않을 것으로 보인다.

더욱이 그룹이 현재 주력하고 있는 SPA 사업은 수익을 내기까지 오랜 투자가 필요하기 때문에 당장 '티니위니'의 공백을 메울 방안이 없는 상황이다.

이랜드 측은 '티니위니' 외에도 중국에서 매출 1천억원 이상의 브랜드가 7개나 있고 공격적인 투자를 통해 포스트 '티니위니'를 만들겠다는 비전을 내놨다. 2~4선 도시로 유통망을 넓히고 온라인 비즈니스도 강화한

다는 전략이다. 하지만 이미 글로벌 브랜드들이 대거 진출해 치열한 경쟁을 벌이고 있는 중국 시장에서 이랜드의 의지대로 그림이 그려질지는 미지수다.

이랜드 내부 관계자에 따르면 지난 7일 박성수 회장은 "유통 PB를 로드쇼로 전개하라"는 특명을 내린 것으로 전해졌다. 데레지아, 오스본, 펄본, 엠아이수트 등 이랜드리테일 내에 자체 브랜드를 프랜차이즈화 시키라는 것이다. 이랜드리테일의 PB(Private Brand)는 30여개에 달한다.

이랜드는 몇 해 전 패션 사업의 방향을 'SPA'로 잡으면서 웨인진, 브랜파노 등 브랜드 사업을 상당수 정리했다. 이에 따라 프랜차이즈 사업도 대폭 축소했다.

대신 직영 체제 중심으로 SPA 사업에 모든 역량을 쏟고 있다. 지금까지 순수 개발된 SPA만 6개에 매장 수는 250여개(국내외 포함)에 달한다.

하지만 SPA 사업은 부동산 투자가 필요하고 대부분 직영 체제라는 점에서 초기 투자비용이 크고, 수익을 내기까지도 장시간이 필요하다.

결국 패션 사업의 핵심인 '티니위니'가 빠진 상황에 SPA 사업에만 몰두할 수 없다는 판단을 박 회장이 내린 것으로 풀이된다.

하지만 이 역시 쉽지만은 않은 길이 될 공산이 크다. 대형 유통물과 온라인 시장의 확대로 드숍이 많이 무너져 내린 상황

에서, 과거와 같이 프랜차이즈를 통한 성공이 가능할 수 있을지 우려가 제기되고 있다.

오경천 기자 okc@apparelnews.co.kr

호수에 달이 떴다... '가을' 바람이 분다



○...서울 잠실 롯데월드타워 인근 석촌호수에 대형 보름달이 나타났다. 이 조형물의 이름은 일명 '슈퍼문'. 지름 20미터 크기의 이 달은 '러버덕', '판다' 등에 이은 롯데의 세 번째 공공 미술 프로젝트다. 몹시도 무더웠던 여름을 견뎌낸 끝에 가을을 맞이하는 설렘을 담은 '슈퍼문'은 10월 3일까지 석촌호수를 밝힌다.

김금보 기자 kgbphoto@apparelnews.co.kr

코데즈컴바인 새 대표에 송영탁 씨

잡화·코스메틱 확장

글로벌 진출 계획도



코데즈컴바인이 롯데 출신의 송영탁 대표(사진)를 선임하면서 새로운 국면에 접어들고 있다.

코데즈컴바인은 지난해 코앤컴(코트클럽의 이너웨어 사업 계열사)에 인수된 이후 유통, 생산 인프라와 품질 안정화에 주력해 왔다.

신임 송영탁 대표는 롯데 여성매입팀장, 롯데홈쇼핑 패션부문장을 거친 인물로, 생산 전문가로 잘 알려진 김보선 코트클럽 회장과의 시너지가 예상된다.

김보선 회장은 "신임 대표 선임을 계기로 유통, 조직, 인프라 등에 있어 철저한 독립 체계를 구축하고 '코데즈컴바인'의 글로벌화에도 착수할 계획이다. 장기적으로는 경쟁력 있는 아이템을 강화해 토탈 패션 기업으로의 성장

에 주력할 것"이라고 말했다. 코데즈컴바인은 현재 캐주얼, 이너웨어, 아동 라인을 운영중으로, 코스메틱, 패션잡화 등 신규 라인 개발에 착수하겠다는 복심이 깔려 있다.

해의 진출에 대한 구상도 구체화 단계에 있다. 다 업체들과 달리 동남아 시장을 시작으로, 중국, 미국, 유럽으로 보폭을 넓혀 향후 10년 내 최소 연매출 3천억원, 최대 5천억원의 빅 브랜드로 육성한다는 방침이다.

이에 대해 송영탁 대표는 "지금은 장기적인 성장을 위해 코데즈컴바인의 방향을 제대로 설정하는 것이 무엇보다 중요하다. 탄탄한 포트폴리오를 단계별로 완성해 국내외 사업을 확장할 것"이라고 했다.

코앤컴은 2014년 브랜드 '코데즈컴바인이너웨어'를 인수한 데 이어 지난해 코데즈컴바인 법인을 통째로 인수했다. 지난해 '코데즈컴바인이너웨어'는 20%의 신장률을 기록했고 캐주얼 '코데즈컴바인'은 리뉴얼에 성공하면서 안정화 단계에 진입했다.

박해영 기자 envy007@apparelnews.co.kr

남성복 "바지 꿰맬 곳이 없다"

해외 생산 이전으로 국내 공장들 '고사'

근접 생산 필요성 커졌지만 1년 불가능

부천시 소재 남성 정장 바지 공장 '용호'가 최근 폐업 했다. 과거 주문량이 꽤나 컸던 업체지만, 경영 악화를 못 이기고 결국 문을 닫았다.

최근 2~3년 사이 크고 작은 공장들이 줄줄이 문을 닫으면서 남성복 업체들이 임가공을 맡길 곳을 찾지 못하는 역전 현상이 벌어지고 있다.

더욱이 최근 근접 기획의 필요성을 다시금 느끼고 있는 상황이어서 우려가 더 커지고 있다. 국내 바지 공장의 연이은 폐업은 날이 갈수록 제조 공정은 까다로워지는데 반해 작업량이 늘지 않는, 말 그대로 수지타산이 맞지 않는 상황이 장기화 된 게 가장 큰 원인으로 지적된다.

남성복 업계 한 관계자는 "작업이 다소 수월한 대량 오더는 중국, 베트남 등지로 넘어갔다. 그 결과 역풍을 맞은 곳은 남성복 원청 업체들이다. 베트남을 비롯 동남아 공장 대부분이 대량 오더만 취급하려 들면서 소량 생산처를 찾는 일이 '하늘의 별따기'가 되어 버린 것."

광역시 신인 상품기획 팀장은 "근접기획의 필요성이 커지면서 국내 생산으로 돌아서려는 업체들이 늘고 있지만, 국내 공장은 이미 고사한 수준"이라고 말했다.

국내 공장에는 빠르게 추가 생산을 해야 하는 소량 오더와 작업 난이도가 높은 제품만이 주어졌다"고 말했다.

그나마의 오더도 원가 절감과 생산량 감축으로 일찌기 경영 부실이 커졌다. 봉제 업계 한 관계자는 "바지 공장은 상의에 비해 1.8배 가량 많은 양을 생산해야 그나마 수익이 난다. 하루 3~400장 가량 되는 작업량인데 최근 이마저도 줄면서 폐업이 불가피한 상황"이라고 말했다.

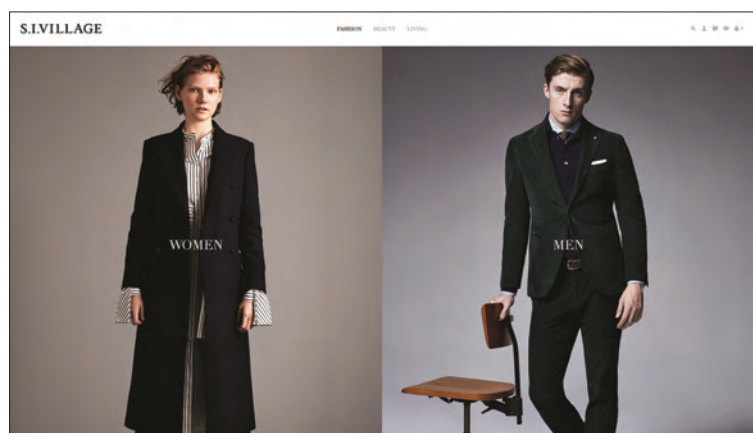
그 결과 역풍을 맞은 곳은 남성복 원청 업체들이다. 베트남을 비롯 동남아 공장 대부분이 대량 오더만 취급하려 들면서 소량 생산처를 찾는 일이 '하늘의 별따기'가 되어 버린 것."

광역시 신인 상품기획 팀장은 "근접기획의 필요성이 커지면서 국내 생산으로 돌아서려는 업체들이 늘고 있지만, 국내 공장은 이미 고사한 수준"이라고 말했다.

작업이 다소 수월한 대량 오더는 중국, 베트남 등지로 넘어갔다. 그 결과 역풍을 맞은 곳은 남성복 원청 업체들이다. 베트남을 비롯 동남아 공장 대부분이 대량 오더만 취급하려 들면서 소량 생산처를 찾는 일이 '하늘의 별따기'가 되어 버린 것."

광역시 신인 상품기획 팀장은 "근접기획의 필요성이 커지면서 국내 생산으로 돌아서려는 업체들이 늘고 있지만, 국내 공장은 이미 고사한 수준"이라고 말했다.

임경량 기자 lkr@apparelnews.co.kr



'S.I.빌리지닷컴'

신세계Int'L, 온라인 매출 2천억 도전

자사 통합몰 'S.I.빌리지닷컴' 오픈

국내외 32개 브랜드 입점



신세계인터내셔널(대표 최홍성)이 지난 1일, 자사 브랜드 통합 쇼핑몰 'S.I.빌리지닷컴(www.siv-illage.com)'을 오픈, 온라인 사업에 본격적으로 뛰어 들었다.

2020년까지 온라인 사업으로만 매출 2천억원 달성을 목표로 웹과 모바일 버전을 동시에 운영한다.

이번 오픈한 몰에는 자사 브랜드와 수입 브랜드 총 32개가 입점했다.

오프라인 매장에서 판매하고 있는 신상품뿐 아니라 이월 상품의 아울렛 카테고리도 운영한다.

특히 '신세계'라는 오프라인 유통 파워를 결합한 멤버십 제도과 경쟁사 대비 남성 쇼핑 편의 서비스 설계를 강점으로 내세웠다. 온, 오프라인 매장에서 연동되는 통합 포인트 시스템을 운영하고 무료 수선과 패키지 서비스도 동일하게 제공한다.

남성 이용자의 경우 처음 방문해 성별을 선택하면 이후 별도의 상세 항목 검색 없이 첫 페이지부터 남성패션 제품을 자동으로 볼 수 있도록 했다.

이재현 기자 lcy@apparelnews.co.kr

CLOUD DOWN 클라우드 다운

DIVO

MISHALL Melvin

Tel : 02-445-5284 / Fax: 02-3412-0363

(주) 주원 www.오리털.한국 / www.거위털.한국

www.fandy.com

T TANDY

MISHALL Melvin

임경량 기자 lkr@apparelnews.co.kr

ABC마트코리아, 세 번째 기업공개 도전

해외 지사로는 이례적

ABC마트코리아(대표 이기호)가 세 번째 기업공개(IPO)에 도전한다.

이 회사는 최근 상장 예비심사 신청서를 한국거래소에 제출하고 주관사로 NH투자증권을 선정했다.

내달 중 실질 심사를 통과하면 수요 예측과 일반 공모 등을 거쳐 연내 상장이 가능할 전망이다.

ABC마트코리아는 일본 ABC마트가 100%에 가까운 지분을 보유하고 있다. 해외 기업의 한국 지사가 한국거래소에 상장되는 경우는 매우 이례적인 경우다.

ABC마트코리아는 2002년 설립, 매년 고성장을 이어왔다. 지난해 매출 3976억원, 당기순이익 336억원으로, 국내 슈즈메이

숍 업계 선두 자리를 지키고 있다. 박해영 기자 envy007@apparelnews.co.kr

24주년 창간특집 32면 발행

금융 파이낸싱 안내

판매 불황 시대에 어려움을 겪고 있는 의류 관련 업체 여러분께 매출, 채권, 양수관리(진정어음 할인) 전문업체 신우퍼센스가 최고의 신용과 신속, 정확한 서비스를 제공하겠습니다.

신우퍼센스 TEL: 02-778-2277 FAX: 02-778-3131 H-P: 010-8703-9600 (대표:이광준) 서울시 중구 명동1가 60개업빌딩 1605호