

“풍미 가득 · 간편함은 덤” 집밥족 느니 참기름 · 소스 매출 ↑

‘CJ제일제당’ 참기름 리뉴얼 택하고 공략

B2B 축소 부담 여전 “전년 수준 유지 목표”

중학교 · 초등학교에 다니는 자녀를 둔 40대 주부 A씨는 아이들 등교 횡수가 줄면서 집에서 요리하는 시간이 부쩍 늘었다. 한식 요리에 빠질 수 없는 참기름 구매는 두달에 한번에서 한달로 앞당겨졌다. 이달 대형마트에서 짜개양념소스를 한봉지에 1000원에 파는 행사를 열자 10개를 한번에 구입하기도 했다.

집밥족 증가로 가정용 참기름과 소스류 매출이 늘고 있다.

마지막 한방울로 고소한 풍미를 살리는 참기름뿐 아니라 간편함과 새로운 맛을 더해주는 소스까지 매출이 급증하고 있다. 간편식을 즐겼던 소비자들이 진부함을 느끼고

직접 요리를 하기 시작했기 때문으로 풀이된다.

◇ 참기름 · 소스 매출 동반 증가

19일 CJ제일제당에 따르면 지난 3월부터 6월까지 참기름 매출은 지난해 동기 대비 25% 성장했다.

CJ제일제당 지난달 제품 리뉴얼을 했다. 매출이 예상보다 늘자 맛을 한단계 끌어올린 제품으로 소비자 지갑을 열겠다는 의도였다. 고소함을 극대화할 수 있는 최적 온도도를 찾아내 만든 ‘백설 고소함 가득 참기름’을 내놓은 이유다.

참기름은 한식에서 빼놓을 수 없다. 고소한 풍미를 살릴 수 있어 쓰임새가 다양하다. 하지만 간편식

확대와 1인 가구 증가로 직접 요리 인구가 줄어 시장 규모는 정체였다. 반전은 코로나19에서 시작됐다. 요리를 직접하는 가정이 갑자기 늘었다.

최근엔 소스 매출도 성장세다. 이마트24에 따르면 올해 상반기 소스 매출은 전년 대비 58.9% 늘었다.

소스는 가정 냉장고에 흔하게 접하는 케첩뿐 아니라 돈가스 · 돼지갈비 · 찜닭양념 등 무궁무진하다. 올해는 지방 함량이 높은 마요네즈보다 드레싱류에 집중되는 현상도 나타나고 있다.

식품업계 관계자는 “일반 소스 매출 증가는 외식에서 내수로 소비가 이동했다고 해석할 수 있다”며 “건강을 생각하는 웰빙 소비자로 드레싱 소스가 인기를 끌고 있다”고 설명했다.

삼양식품도 소스 효과를 누리고 있다. 올해 1분기 불닭소스를

OEM(주문자 상표 부착)에서 자체 생산으로 전환했다. 불닭볶음면 인기에 힘을 얻어 소스 수출 역시 늘고 있다고 설명했다. 삼양식품 전체 매출 중 소스 비중은 지난해 기준 1.8%다. 올해 1분기도 2.5%로 미미한 수준이지만 성장세를 이어가고 있다.

올해 멕시코나 협업 제품이 인기를 끌자 B2B(기업간 거래) 시장에서도 순항하고 있다. 실제 멕시코나 불닭소스가 더해진 불닭치킨은 4개월 만에 100만 마리 이상 팔렸다.

◇ 마케팅 비용 적어 수익률 높아…B2B 축소는 부담

업계에선 참기름 · 소스류는 경쟁이 심화한 HMR과 달리 마케팅 비 투입이 적어 수익률이 높다고 설명했다. 매출 대비 손에 쥐는 이익이 크다는 얘기다. 익숙해진 브



랜드를 꾸준히 구매하는 습관도 있어 ‘조용한 마케팅’을 진행하는 이유다. 실제 참기름 시장점유율 1위 오투기는 50% 이상을 유지하고 있다.

식품업계 관계자는 “다른 식품과 달리 구매 빈도가 적어 상대적으로 마케팅 비용 투입이 적다”며 “올해 온라인 소스 매출이 100% 이상 성장했다”고 말했다.

다만 외식업 감소로 전체 매출

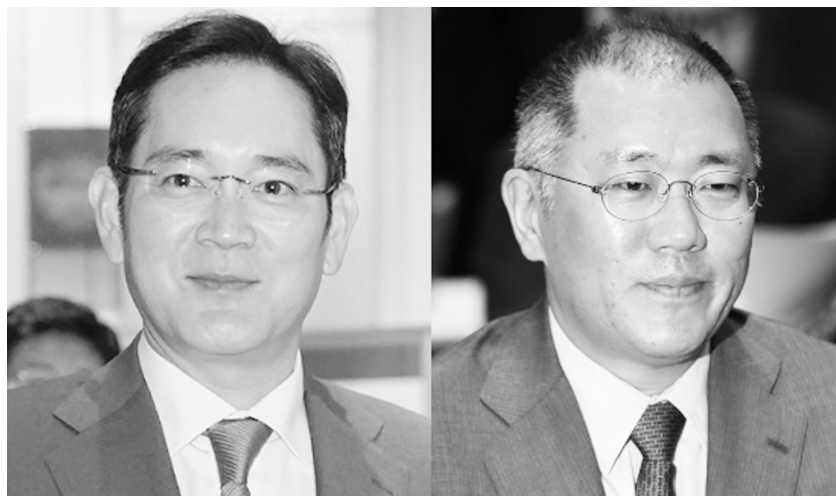
이 증가하긴 쉽지 않다는 견해도 만만치 않다. 음식점에선 주로 대용량으로 소비가 이뤄진다. 올해 들어 대용량 매출이 하향 곡선을 그리고 있어서다.

또 다른 식품업계 관계자는 “라면 · 국물요리와 같은 간편식 매출이 압도적”이라며 “소스류는 B2B 비중이 높아 전년 수준을 유지하는 것이 목표”라고 전했다.

신봉우 기자

‘큰 그림’ 그리는 이재용...삼성 · 현대차 전기차 손잡나

내일 현대차 남양연구소 방문...삼성 사장단 동행할 듯



이재용 삼성전자 부회장(왼쪽)과 정희선 현대자동차그룹 수석부회장

이재용 삼성전자 부회장이 오는 21일 현대자동차 남양연구소를 방문할 예정인 가운데 재계 1·2위인 삼성과 현대차그룹의 향후 협력관계에 관심이 쏠린다.

총수로서 반도체 · 디스플레이 · 배터리 등 삼성의 주요 전자계열사를 두루 살펴본 이 부회장이 국내 1위 자동차 기업 총수인 정희선 부회장과 회의를 통해 어떤 ‘큰 그림’을 그려낼지 이목이 집중된다.

앞서 지난 5월 두 총수간의 첫 만남이 전기차 배터리 분야에 국한됐다면 이번 2차 회동에선 반도체, 배터리, 전장 등을 아우르는 포괄적 분야에서의 논의가 이뤄질 가능성이 있다.

19일 재계에 따르면 이 부회장은 오는 21일 경기 화성시에 위치한 현대차 남양기술연구소를 찾는다.

재계에선 이 부회장의 현대차 사업장 방문이 지난 5월 정희선 현대차 부회장이 삼성SDI 천안사업

장을 들른 데 대한 답방 차원인 것으로 보고 있다.

‘세기의 만남’이라고 주목받은 지난 5월 두 총수의 만남에선 삼성SDI가 개발 중인 차세대 전기차 배터리 기술인 ‘전고체 배터리’ 분야가 주요 의제였던 것으로 알려졌다.

업계에선 이 부회장과 정 부회장의 이번 2차 회동은 배터리뿐만 아니라 다양한 분야에서 구체적인 협력 방안이 논의될 가능성이 높을 것으로 관측하고 있다.

실제로 현재 삼성의 주요 전자계열사들이 영위하고 있는 사업들은 전기차에 포함하는 자동차 분야에 적용할 수 있는 가능성이 크다.

삼성전자가 자체 개발한 차량용 반도체 ‘엑시노스 오트’와 삼성디스플레이의 올레드(OLED) 기반의 차량용 디스플레이 제품은 지금도 아우디에 공급되고 있다. 또 삼성전자는 2016년 미국의 전장업체 하만을 9조원에 인수하고 전장 사업팀까지 만들기도 했다.

삼성전자가 생산 중인 전장용 MLCC와 카메라 모듈도 전차체를 비롯한 완성차에 적용할 수 있어 협력 분야로 꼽힌다. 이 부회장은 지난 16일 삼성전기 부산사업장의 전장용 MLCC 생산공장을 살펴보고도 했다.

오는 21일 이 부회장의 남양연구소 방문길에 삼성의 주요 계열사 최고경영진이 동행할 것으로 전망된다. 삼성 안팎에 따르면 지난 5월 정 부회장의 천안사업장 방문 당시 이 부회장 옆을 지켰던 전영현 삼성SDI 사장은 오는 21일 남양연구소에서의 2차 회동에도 함께 할 것으로 알려졌다.

재계에선 이 부회장이 정 부회장과 2차 회동을 통해 총수로서의 존재감을 더욱 과시할 것으로 예상된다. 앞서 창업주인 이병철 · 정주영 선대회장과 오너 2세인 이건희 · 정몽구 회장 세대에서 협력 이 전무했던 삼성과 현대차가 최근 스킨십을 강화하게 된 데는 총수로서 이 부회장의 역할이 결정적으로 작용했을 것이라 분석에서도.

이 부회장은 지난 5월 대국민 사과 자리에서도 “한 차원 더 높게 비약하는 새로운 삼성을 꿈꾸고 있다”면서 “끊임없는 혁신과 기술력으로 가장 잘할 수 있는 분야에 집중하면서도 신사업에 과감하게 도전하겠다”고 밝힌 바 있다.

김현석 삼성전자 CE 부문장 대표이사 회근 기자회견 자리에서 “앞으로 가야할 길을 제시하는 것은 리더의 역할”이라고 강조했다. 각 계열사별로 흩어진 삼성의 자동차 전장 관련사업의 시너지 효과를 높일 ‘큰 그림’을 그려내는 것도 전장경영의 영역이 아닌 오너의 역할이라는 게 전문가들의 평가다.

오유나 기자

중국 진출 韓기업 체감 경기...바닥 찍고 최대폭 반등

2분기 BSI 회복세 3분기 역시 회복 기대감 커

신종 코로나바이러스 감염증(코로나 19) 사태로 크게 위축됐던 중국 경기가 회복세로 접어들면서 현지에서 진출한 국내 기업의 체감 경기도 크게 반등한 것으로 나타났다.

19일 산업연구원과 대한상공회의소, 중국한국상회가 중국 현지에서 진출한 212개 한국 기업을 대상으로 한 경기실태조사에 따르면 이들 기업의 지난 2분기 경기실사지수(BSI)는 67, 매출 72로 전분기 대비 각각 45포인트와 52포인트 증가했다. 이는 2015년 처음 통계 집계 이래 최대 폭의 반등세이다.

BSI는 기업들로부터 판매, 경영

환경 등에 대한 의견을 조사한 것으로, 항복률 지수 값이 100을 기준으로 이를 넘으면 긍정적으로 응답한 업체 수가 많았다는 뜻이고 100 미만은 그 반대를 의미한다.

분야별 BSI를 보면 현지판매는 1분기 대비 67포인트나 급증한 89를 나타냈고, 매출액(72)도 전 분기와 비교해 52포인트 상승했다. 영업환경(68), 설비투자(82) 역시 전 분기와 비교해 46포인트, 14포인트씩 올랐다.

특히 매출은 업종별로는 코로나 19로 연쇄 섰다운을 겪었던 자동차 업종이 1분기에 비해 101포인트나 오른 110으로 지난해 2분기 이후 3분기 만에 100을 상회했다.

금속기계(87)와 전기전자(84)는 각각 68포인트, 64포인트 오른 87과 84를 기록했다.

중국 진출기업들은 3분기 역시 경기상황을 긍정적으로 전망하는 분위기다. 시황(92)은 5분기 만에 상승세를 보이고 매출(102)은 100을 소폭 상회했다. 현지판매(106) 전망치는 100을 웃돌았고 영업환경(99)은 관련 통계 집계 이래 최고치를 기록했다.

매출 전망 BSI는 제조업(102)과 유통업(103)에서 100을 상회했다. 업종별로는 자동차(150), 전기전자(113)가 100을 넘었으나 금속기계(87)와 화학(83)에선 100 아래에 머무르면서 불확실성이 계속 이어질 것으로 봤다.

오유나 기자

CU, ‘편의로운 캠핑박스’ 한정 판매

오늘부터 CU 앱에서 예약 판매...총 1000개 한정

편의점 CU는 여름 휴가철을 맞아 20일부터 캠핑족을 위한 ‘편의로운 캠핑박스’를 초특가 한정 판매한다고 19일 밝혔다.

‘편의로운 캠핑박스’는 △모듬 소시지 △콘버터 △부대찌개 3가지 캠핑 말미트로 구성됐다. 아이스박스에 담겨 나오기 때문에 무더위에도 신선하게 음식을 보관할 수 있다. 개별 상품 가격보다 최대 55% 저렴하다.

‘모듬 소시지 키트’에는 편의점 인기 소시지 ‘갈바샤’와 구이용 소시지, 허니 머스타드 디핑소스가

들어있다. ‘콘버터 키트’는 옥수수 통조림, 마요네즈, 버터 등 콘버터 구성품이 담겼다. ‘부대찌개 키트’는 비비고 스팸부대찌개, 라면사리, 맛감치, 즉석밥을 구성했다.

편의로운 캠핑박스는 총 1000개 한정 수량으로 판매된다. CU 멤버십 애플리케이션 접속해 ‘포켓 CU’ 내 예약구매 서비스를 통해 구매하면 된다. 실제 상품은 8월 1일부터 4일까지 지정 CU 점포에서 받을 수 있다.

BGF리테일 관계자는 “어떤 메뉴를 준비해야 하는지 고민하는 캠



핑 입문자부터 단순한 여행을 원하는 캠핑 고수까지 누구나 간편하게 캠핑을 떠날 수 있도록 편의로운 캠핑박스를 기획했다”며 “본격적인 여름 휴가시즌을 맞아 가까운 CU에서 일상을 리프레시하는 휴가를 준비할 수 있도록 다양한 시즌상품들을 선보일 계획”이라고 말했다.

최이슬 기자

“분양권 있는 1주택자 집팔때 양도세?...비과세 특례 마련”

분양권 보유시 양도세 중과 지적 나오자 기재부 반박

1주택자가 분양권을 보유하기만 하면 집을 팔 때 비과세 혜택을 받지 못하게 된다는 내용의 세법 개정이 추진된다는 지적에 대해 주무 부처인 기획재정부가 19일 “비과세 특례를 마련할 계획”이라며 반박하고 나섰다.

앞서 여당인 더불어민주당 소속 고용진 의원은 지난 10일 ‘소득세법 일부개정법률안’을 대표 발의했다. 개정안은 양도세 중과 대상인 다주택자의 주택수를 계산할 때 조합원입주권과 동일하게 분양권도 주택 수에 포함시키

는 내용을 골자로 하고 있다.

이에 일각에선 “개정안대로라면 지역을 가리지 않고 모든 분양권이 주택수에 포함된다”는 지적이 나왔다. 내년부터는 주택을 1채 소유한 사람이 분양권 1개를 추가로 보유한다면 매각시 양도세가 증가된다는 것이다.

현행 세법 기준으로 보면 분양권은 현재 존재하는 주택이 아니므로 1주택과 1분양권을 소유한 사람도 ‘1주택자’이지만, 앞으로는 일괄 2주택자로 본다는 오해가 뒤따랐다.

김민정 기자

그러나 기재부는 이날 “정부는 분양권을 보유한 1주택자에 대해서도 현재 조합원입주권을 보유한 1주택자에게 적용되는 일시적 2주택(주택 1+입주권 1) 비과세 특례를 향후 소득세법 개정시기에 맞춰 시행령 개정을 통해 마련할 계획”이라고 반박했다.

기재부는 일례로 “1주택자가 주택 양도 이전에 조합원입주권을 취득한 경우, 조합원입주권 취득일로부터 3년 이내에 종전 주택 양도시 종전 주택에 대해 ‘1세대 1주택’ 비과세가 적용된다”고 설명했다.

‘그린벨트’ 신중론...이달 말 공급대책

당분간 신중모드...‘다른 길’ 유력

정세균 국무총리가 당정정 안팎의 정제되지 않은 ‘그린벨트’ 발언에 대한 교통정리에 나섰다.

이에 따라 이른바 이달 말 발표될 서울 공급정책에 대한 혼선이 해소될지 관심이 집중된다.

정부 인콰에선 정 총리가 그린벨트 신중론을 나타낸 만큼 그린벨트 대신 다른 방안이 주력할 가능성도 커졌다는 평가다.

19일 업계와 정부 관계자 등에 따르면 정 총리는 이날 오전 KBS1 ‘일요일단 라이브’에 출연해 김상조 청와대 정책실장과의 ‘당정 간 그린벨트 의견 정리’에 대해 “의논하는 과정로 삼기로

했다는 의미이며 합의된 적은 없다”고 선을 그었다.

특히 그는 “공급대책이 확정되지 않은 상태에서 책임 있는 당국자가 이런 얘기, 저런 얘기를 하는 것은 적절하지 않다”며 “그린벨트는 한 번 훼손하면 복원이 안 되기 때문에 매우 신중해야 한다”고 강조했다.

또 공급대책 이전에 나오는 당국자의 발언이 “국민을 혼란하게 할 수도 있고, 시장에 잘못된 신호를 보낼 수도 있다”며 “가능한 한 빠른 시간에 그러나 졸속이 되지 않는, 정제된 공급대책 만들어서 발표하겠다”고 했다.

그동안 공급대책에 대해 말을 아끼던 정 총리가 이례적으로 ‘그린벨트’ 불키기에 나선 것은 당정청의 발언과 이에 대한 여론의 해석이 ‘확대재생산’되며 투기시장을 부추긴다고 판단했기 때문이다.

여기엔 김상조 청와대 정책실장에 이어 추미애 법무부 장관까지 ‘그린벨트 해제’ 논쟁에 가세한 데다 여당의 산발적 발언이 전체 의견으로 받아들여지고 당정청과 서울시와의 내부갈등의 양상으로 전이되고 있다는 점도 한몫했다는 평가다.

정치권에선 국회외장까지 역임한 정 총리가 사실상 공급대책에 대한 ‘입단속’을 요청한 만큼 정부는 물론 당과 청까지 그린벨트 언급에 대한 신중모드에 들어갈 것으로 보고 있다.

정승호 기자