

“아뷰티 정복” 로레알·호텔신라·앵커 3각 동맹

세계 최대 화장품업체 로레알그룹과 세계 1위 화장품·향수 면세사업자 호텔신라의 합작 브랜드가 베일을 벗었다. 쌀 인삼 등 국내 원료로 만든 자연주의 화장품인 시효다.

세계 10국에 진출한 로레알이 합작 법인을 통해 만든 첫 브랜드이자, 24절 기라는 동양적 콘셉트를 적용했다는 점에서 실험적인 요소가 많다는 평가가 나온다. 올해 국내 출시 후 내년엔 중국 시장에 진출시켜 아시아 럭셔리 브랜드로 키운다는 계획이다.

◆ 쌀 인삼 등 국내 원료 활용
로레알그룹은 호텔신라, 사모펀드 (PEF) 운용사 앵커에피파트너스와 3사 합작으로 설립한 로시안을 통해 시효를 론칭한다고 21일 밝혔다. 시효는 ‘시간의 지혜’라는 의미로, 동양의 24절기에서 영감을 받아 각 계절의 적기에 수확된 24가지 자연 원료를 담고 있다는 게 로레알의 설명이다. 시릴사푸이로 알그룹 럭스부문 사장은 “시효는 동양의 지혜와 자연에서 얻은 영감에 뿌리를 둔 아시아 럭셔리 뷰티 브랜드”라며 “과학적 연구에 기반해 ‘시효24’라는 성분의 특허를 등록했다”고 소개했다.

세계 최대 화장품업체 로레알그룹

설립일	1909년
작년 매출	322억유로 (약 44조8900억원)
세계 점유율	14.2%
브랜드	35개
진출국	150개국
직원	8만5400명

베일 벗은 합작 화장품 ‘시효’ 인삼 등 한국 전통원료 사용

로레알, 첫 합작법인 브랜드 호텔신라, 광주 주요 면세점서 판매 앵커PE는 컬리 투자 경험 접목

“내년 중국 시장에도 출시”

시효는 국내 농가에서 재배한 제철 원료가 들어가는 게 특징이다. 핵심 성분은 쌀뜨물과 인삼수를 24가지 자연 원료와 배합해 만든 시효24다. 24개 앤풀을 비롯해 클렌저, 에센스, 크림 등의 스킨케어 라인과 샴푸, 컨디셔너 등의 헤어케어 라인이 있다.

◆ 앵커PE 역할 주목
시효는 론칭 전부터 화장품업체에서 사업 모델과 브랜드 콘셉트 등에 대해 궁금증을 자아냈다. 글로벌 뷰티업체와 면세사업자, 여기에 PEF 운용사가 합작 투자해 화장품 브랜드를 선보이는 것은 이례적이기 때문이다.

시효 사업을 주도하는 곳은 로레알이다. 호텔신라는 유통 채널을 제공하고 앵커PE는 경영 노하우와 자금 지원을 맡는다. 관련 업계에선 로레알과 호텔신라가 앵커PE의 손을 잡은 것에 주목하고 있다.

앵커PE는 골드만삭스 출신 안상균 대표가 2012년 설립한 운용사다. 주로 해외에서 투자를 받았으며 홍콩계 PE로 분류된다. 앵커PE는 CJ그룹에서 투썸플레이스를 인수해 올초 칼라일 그룹에 매각했고, 가정간편식(HMR)

1위 업체인 프레시지 인수, 컬리 프리 IPO(상장 전 지분투자) 투자 등 유통·식품 분야 포트폴리오가 많은 PE다.

시효는 수개월 만에 서울 신라호텔에 첫 번째 플래그십스토어인 서울가든을 오픈할 계획이다. 국내 온라인 플랫폼 진출도 검토하고 있는 것으로 알려졌다. 앵커PE가 2500억원을 투자한 컬리에 시효가 입점할 수 있다는 관측이 관련 업계에서 제기된다.

◆ 내년 중국 진출 추진

로레알은 시효를 중국, 나이가 아시아권 전역에 확대 판매할 계획을 세우고 있다. 내년엔 중국 온라인 플랫폼에 선보일 예정이다. 이 과정에서 호텔신라와 시너지가 날 것으로 예상된다.

호텔신라는 아시아 3대 국제공항인 인천국제공항 제1~2여객터미널, 싱가포르 창이국제공항 제1~4여객터미널, 홍콩 체리콕국제공항 면세점에 진출해 있다. 한인구 호텔신라 운영총괄사장은 “시효가 호텔신라의 리테일 전문성과 로레알의 강력한 브랜드 구축 역량을 바탕으로 아시아에서 자연주의 럭셔리 뷰티에 대한 욕구를 높일 것”으로 기대했다. 하수경 기자

클라우드 맥주도 가격 오른다

롯데칠성음료, 25일부터 8.2%↑
원료 호프값 1년새 70% 급등

롯데칠성음료가 클라우드 맥주 가격을 평균 8.2% 인상하기로 했다. 경쟁사들이 가격을 줄줄이 인상하는데도 홀로 버티던 롯데는 지속되는 원재료 가격 상승 압박에 결국 손을 들었다.

21일 관련 업계에 따르면 롯데칠성음료는 오는 25일부터 클라우드 제품 가격을 인상한다. 클라우드 오리지널 생맥주 1통(20L) 출고가격은 기존 3만2000원에서 3만4980원으로 9.3% 오른다. 500mL짜리 20개 출고가격은 2만6160원에서 2만8820원으로 10.2% 인상된다.



맥주시장 3위 업체 롯데칠성음료는 2020년 코로나19 사태 당시 출고가격을 제품별로 8.1~13.5% 인하했다. 자영업자와 상생을 위한 고통 분담 차원이라고 당시 회사는 설명했다.

이후 하이트진로와 오비맥주가 잇달아 맥주 가격을 인상할 때도 롯데는 가격을 동결해왔다. 지난 3월 하이트진로의 하이트와 테라, 오비맥주의 카스 등은 출고가격이 각각 7.7% 올랐다.

롯데가 이번에 맥주 가격을 올린 것은 원부재료 가격 상승 부담이 더 이상 버틸 수 없는 수준에 이르렀기 때문

으로 분석된다. 하이트진로

공시에 따르면 맥주 원료인

호프의 kg당 가격은 올 3분

기 3만3340원으로 지난해

말 1만9550원 대비 70.5%

올랐다. 맥아 수입 가격도

kg당 951원에서 984원으로

3.5% 상승했다. 하수경 기자

버거킹 ‘아침밥 시장’ 재도전

오전 매출 3분기 113% 늘자 아침메뉴 ‘킹모닝’ 재출시

햄버거업계에서 맥도날드가 장악하고 있는 조식시장에 버거킹이 ‘침전’을 선언했다. 인플레이션이 심화하면서 상대적으로 저렴한 햄버거를 찾는 소비자가 늘어나자 ‘충분히 공략할 만하다’고 판단한 것으로 풀이된다.

21일 버거킹은 아침에만 판매하는 메뉴 ‘킹모닝’(사진)을 2년 만에 재출시했다. 버거킹은 2014년 머핀, 버거번, 크루아상 등 다양한 빵을 사용한 킹모닝 메뉴를 선보였다가 수요 감소 등으로 2년 전 판매를 중단했다.

그랬던 버거킹이 이 메뉴를 다시 선보이게 된 데는 올 들어 코로나19 엔데믹(감염병의 풍토병화)이 본격화하고, 인플레이션이 겹치면서 햄버거업체들이 이 선보이는 아침 메뉴 수요가 되살아난 게 핵심 요인으로 작용했다. 지난 3분기 버거킹의 오전 매출은 전년 동기 대비 약 113% 증가했다.

버거킹은 이날부터 서울 건대입구 역점 등 전국 41개 매장에서 오전 4시부터 11시까지 킹모닝을 판매하기 시작했다. 달걀이 두 개 들어간 더블오믈렛 및 소프트번으로 구성된 ‘오믈렛 킹모닝’과 여기에 베이컨 토마토 양상추 추가 추가된 ‘BLT 오믈렛 킹모닝’ 등 2종이다.

가격은 버거킹의 간판 상품인 와퍼 상품군의 절반 수준이다. 오믈렛 킹모닝은 단품이 3900원, 단품에 아메리카노 추가 추가된 콤보는 4500원이고 BLT 오믈렛 킹모닝은 단품 4900원, 콤보 5500원이다.

유로모니터에 따르면 한국麦도날드

롯데리아 등이 포함된 국내 버거 시장은 2019년 3조256억원에서 지난해 3조 3532억원으로 10.8% 커졌다. 외식업체 관계자들은 “수년간 조식시장 1위 자리

를 지켜온 맥도날드가 다른 햄버거업체의 공격을 어떻게 방어할지가 관전 포인트”라고 말한다. 한경제 기자

2022년 11월 22일

주식회사 킹링크

대표이사 이덕현

2022년 11월 22일

주식회사 킹링크

</