

HIF월간 산업 이슈(7월)

산업별 주요 이슈

의류 업황 부진 속에서 차별화 전략을 추진 중인 의류 업체들 **김문태**

- 의류 시장의 성장 둔화 및 경쟁 심화 속에서 각 업체들은 의류 외 사업으로의 다각화, 유통 채널과의 시너지 확대, 본업인 의류 사업 강화 등의 차별화된 생존 전략을 추진
- 사업다각화, 유통시너지, 본업 강화는 각각 자금, 유통망, 브랜드 파워가 필요한 전략으로 해당 기반의 충족 여부에 따른 업체 간 양극화가 예상되어 실적 부진 업체들에 대한 보수적 시각 견지

화학 S-Oil, 사우디 아람코의 대규모 투자로 화학 사업으로 영역 확대 **안혜영**

- 자동차 연료 다변화로 정유업이 위축되는 반면, 석유화학 분야는 장기적으로 여전히 성장여력이 높은 것으로 전망됨에 따라 S-Oil은 사우디 아람코의 투자를 통해 화학 사업으로 이동을 가속화
- 다만 아람코가 중국, 인도 등으로도 투자를 확대할 경우 국내 화학 수출이 위축될 수 있으므로 글로벌 투자 계획을 모니터링 하고 수출 영향이 큰 업체들에 대한 지속적인 리스크 관리가 필요

반도체 일본의 반도체 소재 관련 무역 제재가 현실화 되면 연쇄 충격 불가피 **이주완**

- 일본 정부가 7월 4일자로 불화플라이미드, 리지스트, 불화수소 등 반도체, 디스플레이 핵심 소재 3종에 대해 수출 제한 조치를 발표
- 일본 정부가 최종적으로 수출을 허가하지 않으면 국내 반도체 생산은 차질을 빚게 되고 국내외 부품/소재/장비 협력사는 물론 휴대폰, PC, 서버 등 전 세계 전기전자 산업 전반에 혼란을 야기

자동차 2019년 하반기 국내 자동차산업 전망에 대한 소고 **김동한**

- 현대/기아차의 중국 공장에 대한 생산능력 감축에도 불구하고 수요감소, 판매부진 지속으로 가동률 개선이 어렵다는 점이 부품사의 가장 큰 리스크로 보임
- 자동차 부품사는 그 동안 핵심성장 기반이었던 중국 자동차의 수요 감소, 현대/기아차의 부품 현지 조달 극대화, 부품사의 열위한 시장 지위와 교섭력 때문에 저수익 구조가 지속될 전망

에너지 화재조사 일단락된 ESS, 향후 전망은? **오유진**

- 국내 ESS 화재는 제품 및 운영관리 등의 문제가 복합적으로 작용하여 발생한 것으로 나타났으며, 정부는 제조, 설치 및 운영상의 기준을 강화하여 ESS의 안전성을 확보하고자 함
- 정부는 ESS 시장 회복을 위해 REC 가중치 연장 등의 단기 인센티브를 제공할 예정이지만, 민간을 중심으로 안전성에 대한 심리적 장벽이 높아져 국내 ESS 수요 확대는 당분간 제약될 전망

해운 현대상선의 해운동맹 가입 의미와 전망 **마지황**

- 최근 현대상선은 전 세계 3대 해운동맹 중 하나인 '디 얼라이언스(THI Alliance)'에 정회원으로 가입하였으며, 2M과의 전략적 협력 관계가 종료되는 '20년 4월부터 향후 10년 간 유지될 전망
- 해운동맹 가입 및 초대형 컨테이너선 20척 인도에 따른 선대 효율성 개선과 컨테이너선 수급 개선에 따른 운임의 점진적 상승으로 현대상선의 실적은 향후 우상향할 수 있을 것으로 기대

유통 부진 탈출의 해법이 보이지 않는 대형마트 **김문태**

- 대형마트는 부정적인 환경 요인(정책 및 인구 구조)과 온라인으로의 수요 이탈 등으로 성장성이 악화되고 온라인과의 가격 경쟁과 인건비 상승으로 수익성 또한 부진한 상황
- 부진한 업황을 극복하기 위해 온라인 사업 확대 및 효율화 작업이 추진되고 있으나 단기간의 실적 회복을 기대하기는 어려운 상황으로 관련 업체에 대한 부정적인 접근 필요

부동산 홈플러스 리츠 실패에도 불구하고 롯데쇼핑 공모리츠 발행 추진 **황규완**

- 상반기 홈플러스 리츠 상장 실패에도 불구하고 롯데쇼핑 백화점 강남점을 기반으로 공모리츠 추진 중이며 향후 지속적으로 매장 편입을 통해 자산 유동화 추진할 계획
- 오프라인 채널의 부진이 원인이나 부실 매장 중심으로 자산이 구성될 경우 시장의 외면을 받기 쉬운데다 공모리츠에 대한 시장의 불신이 커 IPO 성공 여부는 불확실한 상황

산업별 경기 트렌드

경기사이클		둔화(주의)	침체	회복	안정	활황	둔화
C10-11. 음식료품	음식료						
C13. 섬유	섬유		●				
C14. 의류	의류		●				
C19. 정유	정유				●		
C20-21. 화학제품	석유화학						●
	제약				●		
C22. 고무,플라스틱	고무,플라스틱	●					
C23. 비금속광물	시멘트						
C24. 1차 금속	철강						
	비철금속						
C26. 전자부품, 영상 통신장비 등	반도체						●
	디스플레이		●				
	통신장비(휴대폰)						
C29. 기계	일반기계			●			
C30. 자동차	자동차		●				
C31. 가타 운송장비	조선		●				
D. 에너지/인프라	재생에너지				●		
F. 건설	건설						●
G. 종합유통	무점포(온라인)			●			
	종합소매업(대형)			●			
	편의점		●				
H. 숙박 및 음식점	숙박(N/A)						
I. 운수	해상운송		●				
	항공운송				●		
J. 통신,미디어	통신서비스			●			
	SW/SI		●				
L. 부동산 및 임대	부동산		●				

산업 이슈

- 의류 : 업황 부진 속에서 차별화 전략을 추진 중인 의류 업체들
- 석유화학 : S-Oil, 사우디 아람코의 대규모 투자로 화학 사업으로 영역 확대
- 반도체 : 반도체 소재 관련 일본의 무역 제재가 현실화시 연쇄 충격 불가피
- 자동차 : 2019년 하반기 국내 자동차산업 전망에 대한 소고
- 에너지 : 화재조사 일단락 된 ESS, 향후 전망은?
- 해운 : 현대상선의 해운동맹 가입 의미와 전망
- 유통 : 부진 탈출의 해법이 보이지 않는 대형마트
- 부동산 : 홈플러스 리츠 실패에도 불구하고 롯데쇼핑 공모리츠 발행 추진

C14. 의류 : 업황 부진 속에서 차별화된 전략을 추진 중인 의류 업체들

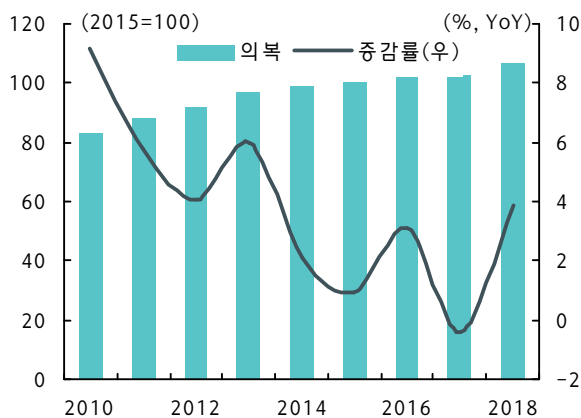
※ **Summary** : 의류 시장의 성장 둔화와 경쟁 심화 속에서 업체들은 사업 다각화, 유통 시너지, 본업 강화 등의 차별화된 전략을 구사. LF, SI 등의 업체는 식품, 화장품에 이어 부동산까지 사업을 확장하였으며 SPA와 유통 계열 의류업체들은 보유 유통망과의 시너지를 기반으로 성장. 필라코리아, F&F와 같은 전문 의류 종건 업체들은 본업인 의류, 패션 사업을 강화하면서 성장세 실현

※ **Comment** : 사업다각화, 유통시너지, 본업 강화는 각각 자금, 유통망, 브랜드 파워가 필요한 전략으로 해당 기반의 충족 여부에 따른 업체 간 양극화가 예상되어 부진 업체들에 대한 보수적 접근 필요

■ 성장 둔화와 경쟁 심화 속에서 사업 다각화, 유통 시너지, 본업 강화 등의 차별화된 전략 구사

- 국내 의류 시장은 내수 소비의 구조적 약화, 의류 제품의 내구성 증진, 온라인 및 SPA 등의 증저가 채널 확대에 따른 객단가 하락 등으로 성장률이 점차적으로 둔화
 - 과거 인기가 높았던 등산복과 같은 인기 카테고리의 부재 또한 성장 둔화 요인으로 작용
 - 의복 판매액 지수의 전년대비 증가율은 2010년 9.2%에서 2018년 3.9%로 둔화
- OEM 산업의 발달, 소비자 취향의 다양화, SNS 및 인플루언스 등의 정보 채널 확대 등은 특정 브랜드에 대한 충성심 하락을 야기하여 업체 간 경쟁이 심화됨
 - 특히, 자신만의 가치관을 중요시하는 밀레니얼 세대의 부상으로 브랜드 충성심 약화
- 산업 구조의 변화로 중장기적인 성장 둔화와 높은 경쟁 강도가 예상되는 가운데 업체들은 의류 외 사업으로의 다각화, 유통 채널과의 시너지 확대, 본업인 의류 사업 강화 등의 차별화된 생존 전략을 구사하며 활로를 모색 중

그림1 | 의복 판매액 지수 연도별 추이



자료 : 통계청

표1 | 의류 업체들의 생존 전략

구분	내용
사업다각화	- 의류, 패션 산업 외 타 산업으로 진출 - 진출 시 상당 수준의 자금 소요
유통 시너지	- 전문점, 백화점, 대형마트 등의 유통망 활용 - 회사 내 또는 계열사 유통망 기반 - 유통망 구축 시 자금 소요
본업 강화	- 의류, 패션 산업에서의 역량 강화 - 소비자 트렌드에 적합한 포지셔닝 전략과 브랜드 파워 구축이 필요

자료 : 하나금융경영연구소

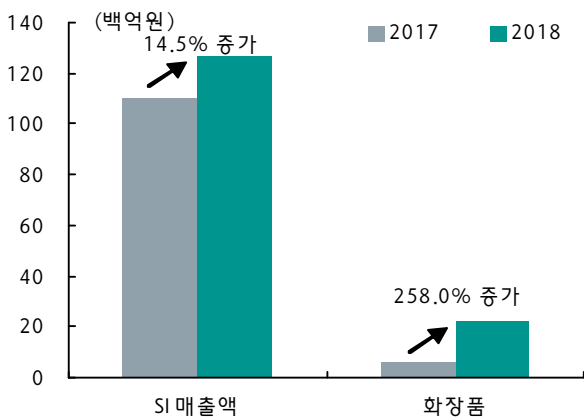
■ 사업 다각화 : LF, SI 등은 식품, 화장품, 부동산 등 타 산업으로 사업 영역을 확대

- 의류 산업의 정체를 극복하기 위해 자금력이 비교적 풍부한 대기업들은 타 산업(식품, 유통, 방송, 화장품 등)으로 사업 영역을 확대하며 성장 동력을 확보
- LF는 가장 적극적이고 광범위하게 사업 다각화를 추진하는 패션 전문 기업으로 식품, 화장품에 이어 2018년 부동산 신탁회사인 코람코자산신탁 지분 50.74% 인수
 - 2분기부터 코람코의 영업이익(약 100억원) 기여로 LF 전체 영업이익 약 12% 증가 추정
 - 유럽 식자재 전문기업 '구르메F&B코리아' 인수, 프랑스 화장품 '그라네파스텔' 및 체코 화장품 '보타니쿠스' 등의 사업권을 획득, 남성용 화장품 'Rule429' 출시
- 신세계인터내셔널(SI)은 본업인 의류 사업의 성장 정체에도 불구하고 화장품 사업 부문의 비디비치가 중국 소비자 수요로 큰 폭으로 성장하며 전체 매출 성장을 견인
 - 비디비치는 2012년 인수 이후 매출액 100억원대에 머물렀으나 2017년부터 빠르게 성장

■ 유통 시너지 : 중저가 SPA, 백화점 계열 의류업체 등은 보유 유통망과의 시너지를 통해 성장

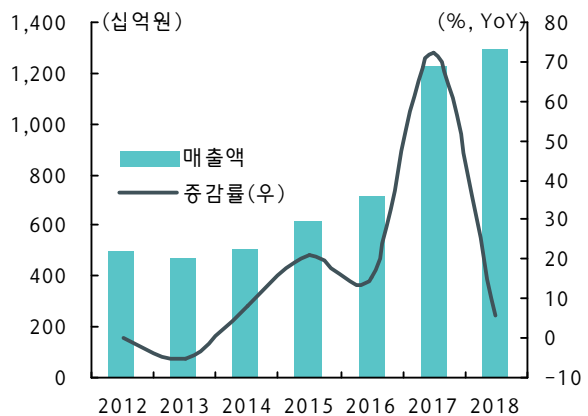
- 회사 혹은 그룹 내 유통 채널을 보유한 업체들은 유통과의 시너지를 적극 활용하고 있으며 특히 브랜드 충성도가 낮은 중저가 시장에서 이러한 강점이 두드러짐
- 중저가 시장에서는 유통과 제조의 통합을 뜻하는 SPA 브랜드인 유니클로, 자라 및 대형마트 1위 이마트가 운영하는 의류 브랜드 데이즈 등이 양호한 성장
- 또한, 백화점 계열사인 한섬과 신세계 인터내셔널은 그룹사 시너지를 바탕으로 전통적인 패션 전문 대기업인 LF와 유사한 연매출 1조원대로 성장
 - 한섬은 2012년 현대백화점 인수 당시 4,964억원에서 2018년 1.3조원으로 매출액이 성장하였으며 신세계 인터내셔널도 2015년부터 연매출 1조원 상회(연결기준)

그림2 | 신세계 인터내셔널(SI) 매출 및 화장품 부문 매출



자료 : 신세계 인터내셔널(연결 기준)

그림3 | 한섬 매출액 추이



자료 : 한섬(연결기준)

■ **본업 강화 : 휠라코리아, F&F 등 중견 의류 기업은 브랜드 파워 강화를 통해 성장**

- 타 산업을 위한 자금력 또는 계열사 유통망이 취약한 중견 업체들은 업황 부진 하에서도 본업인 의류 및 패션 사업 분야에서 브랜드 파워 강화를 통한 매출 증대를 추구
- 휠라코리아는 대대적인 리브랜딩과 FENDI 등 타 브랜드와의 콜라보 상품 출시, 도매 형태의 유통채널 병행, 글로벌 소싱을 통한 합리적 가격으로 우수한 성장세 실현
 - 2015년부터 시행된 브랜드 리뉴얼을 통해 주요 소비자층을 기존 30~40대에서 10~20대로 변경하고 가격대를 낮추는 한편 젊은 층의 트렌드에 적합한 상품을 확대 출시
 - 리브랜딩의 성공으로 매출액은 2015년 3,468억원에서 2018년 4,999억원으로 증가
- F&F는 전체 아웃도어 시장 불황에도 라이프스타일 아웃도어를 표방한 디스커버리의 호조와 캐주얼 수요 확대에 따른 스포츠 캐주얼 브랜드 MLB의 인기로 성장
 - F&F 매출액은 2017년 5,610억원에서 2018년 6,460억원으로 15.2% 증가

■ **업황 부진 속에서 자금, 유통망, 브랜드를 갖춘 업체들과 그렇지 못한 업체들 간의 실적 양극화가 예상되어 기반이 부족한 업체들에 대한 보수적인 접근 필요**


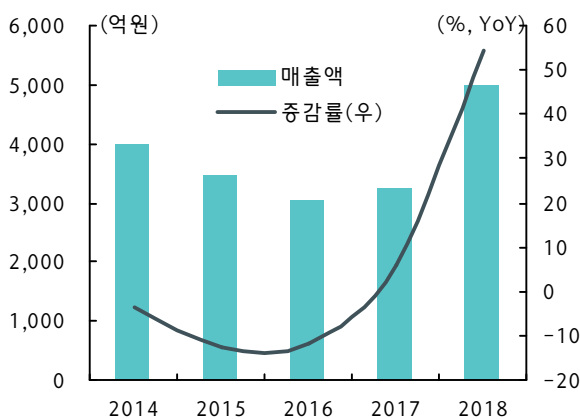
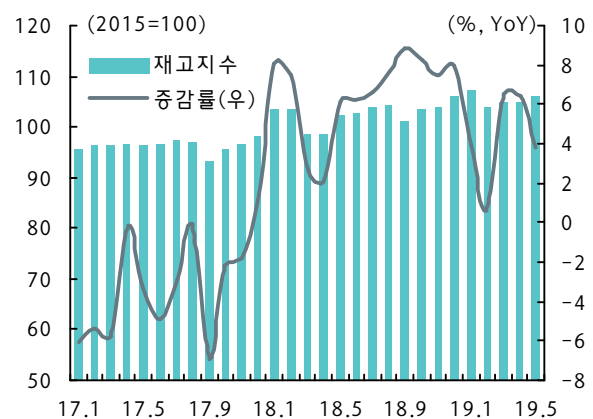
- 사업다각화, 유통시너지, 본업 강화는 각각 풍부한 자금, 계열 유통사, 브랜드 파워 기반이 필요한 전략으로, 업황부진 속에서도 이러한 기반이 갖추어진 일부 업체들은 양호한 실적을 유지할 수 있을 것으로 예상
- 다만, 성장 둔화 및 경쟁 심화 추세와 함께 재고 지수까지 상승하면서 의류 산업 업황 부진에 대한 우려가 확대되고 있는 시점으로 자금, 유통망, 브랜드 파워가 부족한 업체들에 대해서는 실적 저하를 염두에 둔 보수적인 접근 필요
 - 준내구제 특성 상 재고의 증가는 보관 비용 증가와 재고 처분을 위한 할인 경쟁 유발 

그림4 | 휠라코리아 매출액



자료 : 휠라코리아(개별 기준)

그림5 | 의류 재고 지수 추이



자료 : 통계청

C20. 석유화학 : S-Oil, 사우디 아람코의 대규모 투자로 화학 사업으로 영역 확대

※ **Summary** : S-Oil은 최대주주 사우디 아람코의 대규모 투자에 힘입어 화학 분야로 사업을 확장 중. 이는 휘발유·경유 등으로 한정됐던 자동차 연료 다변화로 정유업이 위축되고 있는 반면 석유화학 분야는 여전히 성장할 것으로 전망되고 있기 때문. 이에 따라 '원유채굴-정제-화학' 로 생산설비를 일원화 할 수 있는 S-Oil을 비롯한 국내외 정유사들은 화학 설비 확충에 투자를 늘리고 있는 것으로 나타남

※ **Comment** : 아람코가 중국, 인도 등으로도 투자를 확대할 경우 국내 화학 수출이 위축될 수 있으므로 아람코의 투자 계획을 모니터링 하는 한편 수출 영향이 큰 업체들에 대한 지속적인 리스크 관리가 필요

■ 사우디 국영석유회사 아람코는 S-Oil 석유화학 프로젝트에 총 12조원을 투자

- S-Oil은 지난 6월 26일 최대주주(지분 63.4%) 아람코에서 5조원을 투자한 석유화학 1단계 프로젝트 '복합 석유화학시설 (RUC/ODC)'¹⁾의 준공 기념식을 진행
 - RUC를 통해 원유 정제 과정에서 나오는 잔사유를 휘발유와 프로필렌으로 전환하고, ODC로 전환된 잔사유를 처리해 폴리프로필렌(연 40.5만톤)과 산화프로필렌(연 30만톤)을 생산
- 이어 아람코는 석유화학 2단계 프로젝트인 SC&D(스팀크래커 및 올레핀 다운스트림) 및 TC2C 기술(원유를 석유화학 물질로 전환하는 기술) 도입을 위해 2024년까지 7조 원을 투자하기로 결정했으며 이는 국내 정유·석유화학 부문 사상 최대 규모의 투자액

■ S-Oil은 아람코 투자에 힘입어 기존 정유에서 화학으로 사업의 중심축을 이동 중

- S-Oil은 석유화학 1단계 프로젝트의 가동이 지난해 말부터 본격화 되면서 벵커-C, 아스팔트 등 원유보다 저렴한 중질유 제품 비중을 종전 12%에서 4%대로 대폭 낮춤
- 반면 고부가가치인 석유화학 제품의 생산 비중을 높여 (석유화학 부문 사업 비중: 8%('17)→ 13%('18)) 수익성을 제고하고 핵심 사업 분야에서 다각화를 실현
 - 올레핀 제품이 4배 이상 증가한 37%에 달하게 되면서 파라자일렌(46%), 벤젠(17%)과 함께 석유화학 사업에서 균형 잡힌 포트폴리오를 갖추게 됨
- 석유화학 2단계 프로젝트의 가동이 본격화 될 경우 나프타와 부생가스를 원료로 연간 150만톤 규모의 에틸렌을 생산하고 올레핀 다운스트림으로 영역을 확대할 것으로 예상
- S-Oil은 대규모 정제 시설을 통해 나프타 추출 및 화학제품 생산을 일원화 할 수 있어 석유화학 사업을 본격화할 경우 기존 석유화학 업체 대비 높은 경쟁력을 확보 가능
 - 국내 석유화학 업체의 경우 콘덴세이트 전용 설비인 '스플리터'외에 별다른 정제 시설이 없음

1)RUC는 '잔사유 고도화시설(Residue Upgrading Complex)'을 의미하고 ODC는 '올레핀 하류시설(Olefin Downstream Complex)'를 의미

■ S-Oil 석유화학 사업 확대는 現상황에서는 공급과잉 우려가 존재하나 장기적으로는 긍정적

- 이처럼 S-Oil이 석유화학 기업으로의 전환을 가속화하는 배경에는 휘발유·경유 등으로 한정됐던 자동차 연료가 점차 다변화되면서 정유업이 위축되고 있는 반면 석유화학 분야는 여전히 성장할 것으로 전망되고 있기 때문
 - 美 에너지정보청(EIA)에 따르면 미국의 휘발유 수요는 2050년까지 매년 1%씩 감소할 전망
 - 수익성 측면에서도 석유 제품의 수익률이 1~5%인 반면 석유화학 제품은 5~15%에 이룸
- 실제로 최근 정유업이 위축되면서, 정유사 영업이익에서 비정유(석유화학)가 차지하는 비중이 확대되는 추세로 S-Oil 외 국내외 정유사들도 화학제품 설비 확충에 투자를 늘리고 있는 상황
- 일각에서는 최근 석유화학 산업도 글로벌 수요 둔화 및 공급과잉으로 경기하강기에 진입하고 있어 이번 S-Oil의 석유화학 관련 대규모 투자에 대해 우려 표명
- 그러나 S-Oil의 석유화학 투자가 완료되는 2024년 이후에는 석유화학 경기 사이클이 바닥을 통과하고 수급상황이 안정화 될 것으로 예상되며, S-Oil이 생산 일괄화를 통해 석유화학 기업대비 높은 경쟁력을 확보한 점을 감안 시 이번 투자는 장기적으로는 긍정적으로 판단

■ 아람코가 중국, 인도 등으로도 투자를 확대할 경우 국내 수출 위축이 불가피하므로 지속적인 모니터링을 통한 리스크 관리가 필요


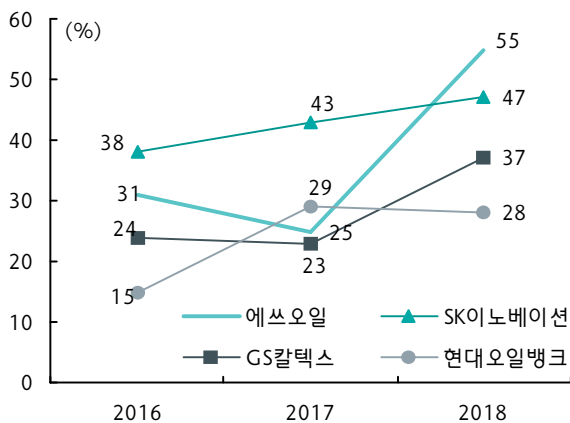
- 다만 아람코가 막강한 원유 생산량을 바탕으로 '원유채굴-정제-화학' 생산 시설을 중국, 인도 등에도 투자할 가능성이 높으며, 이 경우 국내 석유화학 수출 위축이 불가피할 전망
- 이에 따라 아람코의 투자 계획을 지속적으로 모니터링 하는 한편 국내 정유·석유화학 업체 중 수출 영향이 큰 업체들에 대해 리스크 관리가 필요 

그림6 | 정유사 영업이익 중 석유화학 부분의 비중



자료 : 각 사 자료

표2 | 국내 정유사 중 석유화학 설비 증설

정유사	석유화학 투자 현황	
글로벌	美 엑손모빌	에틸렌 생산능력을 1000만t으로 확대 계획
	中 시노펙	에틸렌 생산 능력을 900만t으로 확대 계획
	사우디 아람코	석유화학사 사빅(SABIC) 지분 70% 인수 美 다우케미컬과 합작으로 사다라케미컬을 만들고 사우디 내 석유화학 증설 중
국내	SK 이노베이션	시노펙과 합작으로 중국 우한에 NCC건설 인천, 울산에 각각 PX 공장건설
	GS칼텍스	2021년, 여수에 올레핀 생산시설(MFC) 가동예정
	에쓰오일	2024년까지 7조원 투자, 에틸렌, 폴리에틸렌 공장 신설
현대오일뱅크	아로마틱 석유화학 공장증설에 2,600억원 투자 2022년까지 석유화학 생산설비에 2.7조원 투자	

자료 : 각사자료, 언론자료

C26. 반도체 : 일본의 반도체 소재 관련 무역 제재가 현실화 되면 연쇄 충격 불가피

※ **Summary** : 일본 정부가 7월 4일자로 불화폴리이미드, 리지스트, 불화수소 등 반도체, 디스플레이 핵심 소자 3종에 대해 수출 제한 조치를 발표. 이번 조치로 일본 기업들이 해당 소재를 한국에 수출하려면 정부의 승인을 받아야 함. 일본 정부가 승인을 거절하면 국내 반도체 생산은 차질을 빚게 되고 국내외 부품/소재/장비 협력사는 물론 스마트폰, PC, 기업 서버 등 전 세계 전기전자 산업 전반에 혼란을 야기

※ **Comment** : 상기의 3종 핵심 소재를 생산하는 국내 소재 업체들은 수혜가 예상되나 그 밖의 반도체 재료 및 장비를 생산하는 업체들은 연쇄적인 피해를 입게 되므로 예의 주시할 필요가 있음

■ 日 정부, 반도체/디스플레이 필수 소재 3종에 대해 對한국 무역 제재 발표

- 지난 7월 1일 日 경제산업성은 보도자료를 통해 불화폴리이미드, 리지스트, 불화수소 등 3종 소재에 대해 제품 및 기술의 한국 이전 절차를 강화하겠다고 발표(4일 발효)
 - 불화폴리이미드는 플렉서블 OLED, 리지스트와 불화수소는 각각 반도체 필수 소재
- 표면적으로 수출 제한 품목에 대한 한국 정부의 통제 관련 신뢰 문제를 언급했으나 일본 기업의 한국인 강제 징용에 대한 배상 판결에 대한 보복으로 보는 것이 타당
 - 통상 무역 제재는 무역적자국이 취하는 조치인데 일본은 對한국 연간 200억불 이상 흑자
- 해당 소재들은 일본의 시장점유율이 70~90% 이르고 한국 기업들의 일본 의존도가 높아 심각한 영향을 받을 수 있으며 전후방 산업으로 피해가 확산될 우려가 있음
 - 해당 소재를 생산하는 일본 기업들도 한국 의존도가 높아 수출 중단 시 피해 발생

표3 | 수출 제한 품목의 한/일 국가별 수출입 의존도

리지스트		에칭 가스		불화폴리이미드	
한국의 수입 (%)					
일본	91.9	중국	46.3	일본	93.7
미국	7.4	일본	43.9	대만	3.9
벨기에	0.4	대만	9.7	중국	1.4
기타	0.3	기타	0.1	기타	1.0
일본의 수출 (%)					
미국	21.8	한국	85.9	중국	36.3
대만	17.9	대만	7.8	한국	22.5
중국	16.7	미국	3.3	대만	19.5
한국	11.6	중국	2.6	홍콩	7.5

자료 : 한국무역협회

표4 | 수출 제재에 따른 피해 및 수혜 예상 기업

소재	피해 기업		수혜 기업
	일본	한국	한국/외국
리지스트	JSR	삼성전자	동진세미켄
	도쿄오카공업	SK하이닉스	다우케미컬
	신에츠화학		
에칭가스	후지필름		
	스텔라캐미파	삼성전자	후성
	모리타화학	SK하이닉스	솔브레인
불화 폴리이미드	쇼와덴코		원익머트리얼즈
	JSR	삼성디스플레이	SKC 코오롱 PI
		LG디스플레이	코오롱 인더

자료 : 니혼게이지아신문, 언론 보도

■ 향후 시나리오에 따라 국내 기업들이 받는 피해와 영향은 달라질 전망

- 승인 절차만 강화되고 수출이 허가되면 초기 3개월 다소 어려움이 있으나 큰 피해 없이 대응할 수 있으며 공급 차질을 빌미로 오히려 메모리 가격 협상력을 높일 수 있음
 - 주문 일정 조정을 통해 초기 선적 이후의 공백기를 제거할 수 있음
- 그러나 정부 승인 단계에서 수출 불허 결정이 나면 국내 반도체, 디스플레이 생산 차질이 불가피하며 단기간 내에 대체 물질 혹은 대체 공급자로의 100% 전환은 불가능
 - 반도체 생산이 축소되면 국내 반도체 소재/장비 업체들도 연쇄적으로 실적 악화
 - 스마트폰, PC, 서버 등 반도체가 사용되는 전기·전자 분야의 부품 대란 발생
- 최악의 경우 일본이 수출 제재 품목을 확대하게 되면 부품, 소재 등 핵심부품의 대일 의존도가 높은 다른 산업으로 피해가 확산되며 파장이 더욱 커질 전망
 - 실리콘 웨이퍼, 배터리 소재, 디스플레이 소재, 측정/정밀 장비, 광학, 기계, 화학원료, 반도체/디스플레이 제조용 장비, etc.

■ 공급 과잉이 해소되는 효과는 있으나 물량 감소로 인한 피해가 더 클 전망


- 일본산 소재 수입이 중단되어 반도체 생산에 차질이 생길 경우 재고 소진, 공급과잉 해소 등의 효과로 가격 강세를 기대할 수 있으나 물량 축소에 따른 피해가 더 우려됨
 - 공급부족 상황이 장기화될 경우 가격 하락이 중단되고 일정 부분 상승도 기대됨
- 뿐만 아니라 국내 기업들이 안정적으로 제품을 공급할 수 없게 되면 주요 고객들이 거래처를 경쟁사로 옮길 수 있으며 결과적으로 한국의 시장지배력 약화 

그림7 | 향후 일본 정부가 취할 예상 시나리오와 파급 효과



자료 : 하나금융경영연구소

C30. 자동차 : 2019년 하반기 국내 자동차산업 전망에 대한 소고

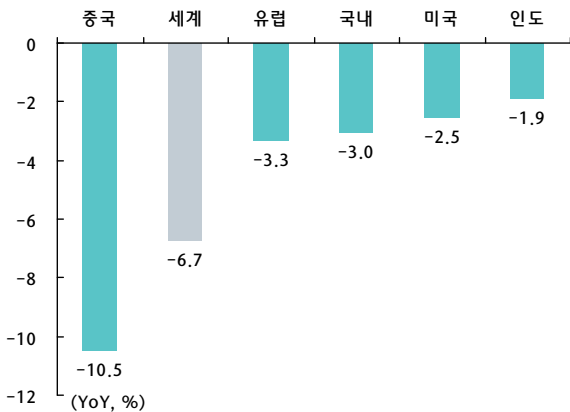
※ **Summary** : 2019년 1분기 글로벌 자동차 도매판매는 대부분의 시장이 역성장을 나타내며 전년동기대비 -6.7%를 기록. 글로벌 자동차시장의 공급과잉, 수요부진, 경쟁심화 등으로 2018년부터 본격화된 자동차 업계의 구조조정이 지속될 것으로 예상. 현대/기아차의 중국 공장에 대한 생산능력 감축에도 불구하고 수요감소, 판매부진 지속으로 가동을 개선이 어렵다는 점이 부품사의 가장 큰 리스크로 보임.

※ **Comment** : 자동차 부품사는 그 동안 핵심성장 기반이었던 중국 자동차 수요 감소, 완성차의 부품 현지 조달 극대화, 부품사의 열위한 시장 지위와 교섭력 때문에 저수익 구조가 지속될 전망

■ 글로벌 자동차 업계는 저성장에 따른 공급과잉으로 구조조정 진행 중

- 2019년 1분기 글로벌 자동차 도매판매는 대부분의 시장이 역성장을 나타내며 전년동기대비 -6.7%를 기록
 - 지역별로 살펴보면 중국 -10.5%, 유럽 -3.3%, 한국 -3.0%, 미국 -2.5%, 인도 -1.9%
- 同 기간 현대/기아차의 글로벌 도매판매는 각각 전년동기대비 -2.7%, +0.9%를 나타냈는데 특히 중국 도매판매의 부진이 가장 큰 영향
 - 1분기 현대/기아차의 중국 도매판매는 각각 전년동기대비 -19.4%, -0.3%를 기록
- 글로벌 자동차시장의 공급과잉, 수요부진, 경쟁심화 등으로 2018년부터 본격화된 자동차 업계의 구조조정이 지속될 것으로 예상
 - 현대차는 북경 1공장(30만대) 폐쇄/3공장(15만대) 감산, 기아차는 옌청 1공장(14만대) 가동중단/외부임차를 결정한 상태

그림8 | 2019년 1분기 자동차 도매판매 증감률



자료 : 현대차, 기아차

표5 | 글로벌 자동차업계의 구조조정 현황

업체	주요 내용
포드	- 브라질 공장 1곳 폐쇄, 3,000명 감원
혼다	- 2021년까지 유럽 일부(영국, 터키) 생산 중단
GM	- 2018년 11월 전 세계 공장 7곳 폐쇄
르노닛산	- 중국 닛산 공장 생산량 20% 감축
폭스바겐	- 사무관리직 7,000명 감원 및 생산직 구조조정도 검토
제규어	- 전 직원의 10%에 이르는 4,500명 감원
도요타	- 임원수 감축 및 간부 직급 통폐합
스즈키	- 2018년 9월 중국 공장 폐쇄/사업 철수
현대/기아	- 베이징 1공장 폐쇄/3공장 감산, 옌청 1공장 가동중단

자료 : 산업자료, 하나금융경영연구소 정리

■ 완성차업체의 중국 공장에 대한 생산능력 감축에도 불구하고 가동률 개선이 어려울 전망

- 현대/기아차의 중국 자동차 생산공장에 대한 구조조정은 가동률이 20~30% 내외로 충분히 낮은 상황에서 나온 조치로 보임
- 그 동안 자동차 부품사는 줄어든 자동차 생산량에 맞춰 부품을 공급해왔기 때문에 실적에 대한 직접적인 영향은 제한적일 것으로 예상
- 다만 중국 공장의 생산능력 감축에도 불구하고 수요감소, 판매부진 지속으로 가동률의 개선이 어렵다는 점이 부품사에 대한 가장 큰 리스크로 보임
 - BEP 기준 완성차의 판매량이 YoY +25~30% 되어야 하지만, 현실은 1분기 YoY -13%

■ 2019년 하반기는 완성차, 자동차 부품사 간 실적 차별화가 진행될 것으로 예상


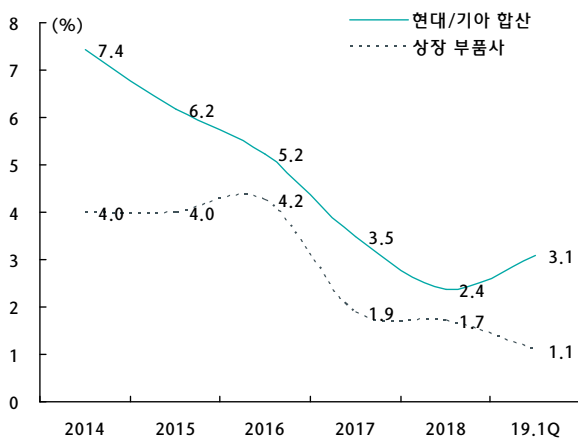
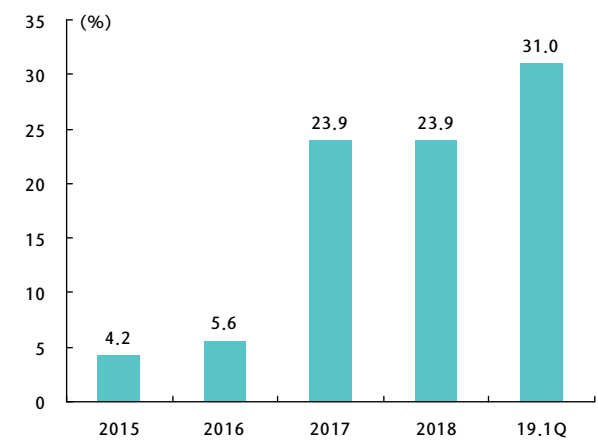
- 2019년 하반기 현대/기아차의 합산 매출액영업이익률은 기저효과, 판매믹스 개선 등으로 전년동기대비 개선될 것으로 예상
 - 지속되는 원가 부담과 중국 판매 부진으로 수익규모가 시장기대치에 이르지 않는 아직 불확실
- 다만 同 기간 영업적자를 기록한 자동차 부품사의 비중은 상승할 가능성이 높은데 이는 그 동안 부품사의 핵심 성장 기반이었던 중국의 산업수요가 급감하고 있기 때문
- 당분간 현대/기아차와 자동차 부품사 간 매출액영업이익률의 탈 동조화 현상이 지속될 것으로 예상
 - 완성차의 부품 현지 조달 극대화 정책, 부품사의 열위한 시장지위와 교섭력 등이 원인 

그림9 | 현대/기아 및 부품사의 매출액영업이익률 추이



주 1) 현대모비스, 현대위아 제외 한 상장 자동차 부품사(71개)
 2) 기아차의 경우 2019년 1분기 영업이익에서 총당금 환입분(2,800억원)을 제외한 수정 영업이익을 사용
 자료 : Kis-Value, 하나금융경영연구소

그림10 | 영업적자를 기록한 자동차 부품사 비중 동향



주 : (K SIC-9) 자동차부품산업 내의 상장회사(71개) 연결재무제표 기준
 자료 : Kis-Value, 하나금융경영연구소

D. 에너지 : 화재조사 일단락 된 ESS, 향후 전망은?

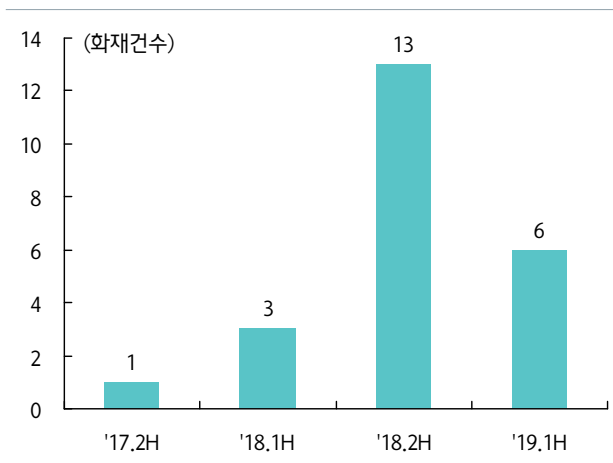
※ **Summary** : 국내 ESS 화재는 제품, 시공 및 운영관리 등의 문제가 복합적으로 작용하여 발생한 것으로 나타남. 정부는 제조, 설치 및 운영상의 기준을 강화하여 ESS의 안전성을 확보하고자 하며, ESS 시장 활력 제고를 위해 REC 가중치 연장 등의 단기 인센티브를 제공할 예정. 그러나 민간부문을 중심으로 안전성 확보에 대한 심리적 장벽이 높아져 국내 ESS 시장은 당분간 부진한 상황이 지속될 전망

※ **Comment** : 안전성 리스크를 줄이기 위해 평판 리스크가 낮고 대응력이 우수한 대형업체에 수주가 집중될 전망. 상대적으로 영세한 중소기업체의 ESS 사업은 위축될 것으로 보여 심사시 주의 필요

■ 국내 ESS 화재는 제품, 설치 및 시공, 운영관리 등의 문제가 복합적으로 작용하여 발생

- 국내 ESS 연간 설치량은 2016년 207MWh에서 2018년 3,632MWh로 대폭 증가
 - ESS 특례요금제, 재생에너지 연계 ESS의 공급인증서 가중치 확대, 공공기관 ESS 설치 의무화, 전기요금 인상 부담에 대한 기업들의 선제 대응 등의 영향으로 2017~2018년 ESS 설치 급증
- 2017년 8월 전북 고창 변전소의 풍력연계용 ESS에서 첫 화재가 발생한 이후 2019년 5월까지 총 23곳의 ESS 시설에서 화재가 발생
- 2019년 1월 민관합동 ESS 화재 사고원인 조사위원회가 출범하였으며, 정부는 인명피해 우려가 있는 공장 및 상업용 ESS 시설에 대해 가동중단을 권고
 - 2019년 4월 30일 기준, 국내 ESS 시설은 총 1,490곳이며, 이중 35%인 522곳이 가동중단
- 조사위는 지난 6월 11일, 안전진단 및 조사결과를 발표하였는데, 배터리관리시스템, 설치 및 시공, 운영관리 등의 문제가 복합적으로 작용하여 화재가 발생한 것으로 판단

그림11 | 국내 기간별 ESS 화재사고 추이



자료 : 민관합동 ESS 화재사고 원인조사 위원회

표6 | ESS 주요 화재 원인

화재 원인	설명
배터리 보호시스템 (BMS) 미흡	전기충격(과전압/과전류)시, 배터리 보호체계인 랙 퓨즈가 단락전류를 차단하지 못해 직류접촉기가 폭발하고 2차 단락사고 및 화재로 연결
운영환경관리 미흡	배터리 모듈내 결로의 생성과 건조가 반복되며 먼지가 눌러붙고, 셀/모듈 외함간 접지 부분에서 절연이 파괴되고 화재 발생
설치 부주의	배터리 보관불량, 오결선 등 ESS 설치 부주의
통합보호·관리체계 미흡	EMS, PMS, BMS의 제작주체가 다르고, 주로 SI업체가 설치하여 ESS가 유기적으로 설계-연계-운영되지 못하는 문제 발생

자료 : 민관합동 ESS 화재사고 원인조사 위원회

- 당초 화재 원인으로 가장 관심이 높았던 배터리 제품의 오류는 나타나지 않았으나, 조사위는 가혹한 조건에서 장기간 배터리를 사용하면 위험요인이 될 수 있다고 지적
 - 일부 셀에서 제조 결함이 발견되었지만 실증실험에서 화재까지 확대되진 않았음
- 정부는 제조, 설치 및 운영상의 기준을 높여 ESS의 안전성을 확보하고자 하며, 침체되었던 ESS 시장 회복을 위해 REC 가중치 연장 등의 단기 인센티브를 지원할 예정
 - 제품 및 시스템 차원에서 KC 인증 강화, KS 표준 제정, 단체표준 채택 등의 안전관리를 강화해 나갈 계획
 - 설치장소별로 기준을 마련하고, 전기적 충격에 대한 보호장치 설치를 의무화하는 한편 점검 강화를 통해 운영 및 관리 단계의 안전성도 제고해 나가고자 함
 - 화재사고 이후 가라앉았던 ESS 시장에 활력을 제고하기 위해 전기요금 할인특례기간 이월, REC 가중치 연장 등의 단기 인센티브를 제공할 예정
 - 정부의 가동중단 권고에 따라 ESS 설비를 자발적으로 정지시킨 사업장을 대상으로 중단기간 만큼 전기요금 할인특례 기간을 이월할 수 있도록 지원
 - 재생에너지 연계 ESS에 대해 REC 가중치 부여기간을 6개월씩 연장할 예정. 태양광연계 ESS는 당초 2019년 말까지 5.0이었던 REC 가중치가 2020년 6월말까지로 확대되고, 풍력연계 ESS도 4.5의 가중치가 2020년 6월말까지 적용
 - 이밖에 ESS 산업의 질적인 성장과 경쟁력 제고를 위해 배터리 및 PCS의 기술개발 지원, ESS 협회 설립을 통해 업계 소통과 협업 확대 등을 추진해 나가고자 함

표7 | ESS 안전강화 대책

분야	주요 대책
제조	- [KS] ESS 시스템 안전 국제표준 도입 - [KC] 배터리, PCS 등 주요부품 KC인증 강화 - [단체표준] 배터리 보호장치 성능 및 통합제어 프로토콜 규정 등 세부기준 마련
설치	- 옥내설치 용량 총 600kWh로 제한, 옥외는 별도의 전용건물 내 설치 - 전기적 충격에 대한 보호장치 설치 의무화 - 긴급시 비상정지 및 모니터링 시스템 구축
운영 및 관리	- 배터리 만충전 후 추가충전 금지 - 제조사 권장범위 내 온·습도, 분진 관리 - 법정검사주기 단축(4년 → 1~2년), 임의 개보수시 제재조항 신설
소방	- 특정소방대상물로 지정하여 소방, 방화시설 의무화 - ESS에 특화된 화재안전기준 마련 - 화재 대응 표준작전 절차 제정 등

자료 : 산업통상자원부


표8 | ESS 관련 주요 인센티브

인센티브	내용
전기요금 할인 특례기간 이월	수요관리용 ESS는 전기요금 할인특례 기간 이월을 한전과 합의하여 지원할 예정
REC 가중치 기간 연장	ESS 설치 중단기간을 고려, 신재생에너지 공급인증서(REC) 가중치 적용을 6개월 연장(태양광 연계) '20.6월까지 5.0, '20.7월부터 4.0(풍력 연계) '20.6월까지 4.5, '20.7월부터 4.0
ESS 야간발전사업 제도 신설	배전선로 연계 용량이 부족한 지역의 태양광발전사업자가 ESS를 추가 설치하고, 야간발전제도 신청시 계통연계 허용을 추진
고효율 에너지기기 인증제 확대	고효율 에너지기기로 인증받은 ESS에 대해 투자금액의 3%(중견 5%, 중소 10%) 법인세 공제 중. 하반기 인증범위 확대 추진
보험료 부담 완화	화재에 따른 보험료 급등으로 부담이 늘어날 것을 감안해 보험인수 및 수가인하 지원

자료 : 산업통상자원부

- **안전조치 이행을 위해 업계의 비용증가가 불가피하나 장기적으로 제품에 대한 불신 제거 및 산업의 질적 성장을 위해 필요한 과정으로 받아들여지고 있음**
 - 안전기준 강화로 모든 사업장은 전기적 보호장치, 비상정지장치 등 공통 안전설비를 갖춰야 하며, 가동중단중인 시설에 대해서는 방화벽 등 보완조치 후 재가동이 가능
 - 적절한 운영환경 구현을 위해 ESS 설치비용이 과거보다 상승할 것으로 예상되며, ESS 프로젝트의 수익성도 다소 낮아질 전망
 - 정부는 방화벽 설치 등 안전조치 비용 가운데 일부를 지원할 예정

- **국내 ESS 시장은 안전성 확보에 대한 심리적 저항으로 시장규모 확대가 제한될 전망이며, 평판 리스크가 낮고 대응력이 우수한 대형업체 중심으로 수주가 집중될 전망**
 - 공공부문은 시장 활력제고를 위해 전략적으로 ESS 발주를 재개할 수 있겠으나, 민간부문은 안전성에 대한 심리적 장벽이 상승하여 수요가 회복되기까지 다소 시간이 필요할 전망
 - 용도별로 볼 때, 피크저감 등보다는 REC 가중치 연장 효과로 신재생에너지 연계용 수요가 상대적으로 회복속도가 빠를 것으로 예상
 - 최근 신재생에너지 발전 증가로 REC 가격이 하락하며 태양광 발전의 수익성이 낮아지고 있어 이를 보완하기 위한 ESS 연계 수요가 늘어날 가능성 존재
 - 정부의 에너지전환 정책 실현을 위해 ESS가 필수불가결한 수단인 만큼 과도기가 지나면 다시 성장궤도에 진입할 것으로 예상
 - 정부 조사 결과, ESS 시스템의 안전성은 배터리 자체보다 ESS 운영방법이나 설치 및 환경에 더 큰 영향을 받는 것으로 나타나 향후 SI 및 설치업체의 평판리스크가 중요해 질 전망
 - ESS의 안전성을 검증할 수 있는 대형 SI업체에 수주가 집중될 것으로 예상되어 상대적으로 영세한 중소기업의 ESS 사업은 위축될 가능성이 높음

- **글로벌 ESS 시장이 빠르게 확대되고 있는 추세로 ESS에 대한 성장성은 여전히 밝은 편**
 - 최근 미국, 유럽 등에서 대형 ESS 프로젝트가 발표되며 글로벌 ESS 시장이 빠르게 성장 중
 - 미국 네바다 사막에서 1,200MW 태양광 발전소에 2,300MWh의 ESS를 연계하는 프로젝트가 발표되었으며, 네바다 지역 유틸리티인 NV Energy가 전력구매계약을 체결(2019.6.25)
 - SNE research는 세계 리튬이차전지용 ESS 시장이 2018년 11.6GWh에서 연평균 33%씩 성장해 2025년 86.9GWh에 이를 것으로 전망
 - 국내 ESS 시장은 당분간 부진하겠으나, 해외에서의 성장 모멘텀은 더욱 확대될 것으로 예상되어 배터리업체 등에 대한 긍정적 시각은 유효 

I.운수 해상운송 : 현대상선의 해운동맹 가입 의미와 전망

※ **Summary** : 현대상선은 최근 전 세계 3대 해운동맹 중 하나인 '디 얼라이언스'에 정식 가입하였으며, 2020년 4월부터 협력이 개시될 예정. 지난해 9월 발주한 초대형 컨테이너선 20척이 이번 가입에 결정적인 역할을 했던 것으로 분석되며, 해운동맹 가입과 초대형 컨테이너선 인도로 선대 효율성이 증가될 것으로 기대. 컨테이너선 수급 또한 개선될 것으로 전망되어 현대상선의 실적은 우상향할 수 있을 것으로 예상

※ **Comment** : 국내 컨테이너선 업계는 원양은 현대상선, 아시아 역내는 흥아해운과 장금상선 통합법인을 중심으로 재편되고 있으며, 정부의 지원과 컨테이너선 수급 개선이 맞물려 중장기적인 회복 기대

- **현대상선은 최근 전 세계 3대 컨테이너선 해운동맹 중 하나인 '디 얼라이언스'에 정식 가입**
 - 현대상선은 전 세계 3대 컨테이너선 해운동맹인 '디 얼라이언스(THE Alliance)'에 정회원사로 가입하였다고 최근 밝혔으며, 동맹 기간은 2020년 4월부터 향후 10년 간
 - 3대 해운동맹 및 각 동맹 소속선사는 2M은 Maersk와 MSC, Ocean Alliance는 CMA-CGM/COSCO/Evergreen, The Alliance는 Hapag-Lloyd/ONE/Yangming/현대상선
 - 현대상선의 해운동맹 합류 이후 각 해운동맹의 선복량 점유율은 2M 38.2%, Ocean 37.3%, THE 24.5%로 '디 얼라이언스'는 현대상선 합류로 점유율이 3.8%p 상승
 - 현대상선의 선복량을 100만TEU로 가정한 수치이며, 각 선사의 현재 수주잔고를 포함
- **현대상선의 초대형 컨테이너선 발주가 이번 해운동맹 가입의 결정적인 역할을 한 것으로 분석**
 - 현대상선은 2018년 9월 초대형 컨테이너선 20척을 발주한 바 있으며, 발주된 선박의 공유를 통한 '규모의 경제' 효과를 누리기 위해 각 해운동맹은 현대상선의 가입을 추진
 - 초대형 컨테이너선 20척 중 23,000TEU급 12척은 2020년 2분기부터 인도되어 유럽항로에 투입될 예정이며, 나머지 15,000TEU급 8척은 2021년 2분기부터 인도 예정
 - '디 얼라이언스'는 3대 해운동맹 중 선복량 점유율이 가장 낮고, 선대 효율화를 위해 초대형 컨테이너선을 추가할 필요가 있어 현대상선에게 가장 좋은 가입 조건을 제시
 - 현재(2019년 7월 8일 기준) 22,000TEU급 이상 초대형 컨테이너선 수주잔고는 2M 소속 MSC가 10척, Ocean 소속 CMA-CGM 9척, 현대상선 12척으로 22,000TEU급 이상 초대형 컨테이너선 발주가 아직 없는 '디 얼라이언스'가 현대상선을 가장 필요로 했을 것으로 추정
 - 현대상선은 동맹기간, 시너지 효과, 발언권 등을 종합적으로 고려하여 '디 얼라이언스' 가입을 결정한 것으로 보이며, 이로써 중장기 경쟁력 강화를 위한 중요한 발판을 마련

■ **해운동맹 정식가입과 초대형 컨테이너선 인도로 현대상선의 선대 효율성은 증가될 것으로 기대**

- 현대상선은 현재 2M과 전략적 협력관계로 선복매입 및 선복교환 등 제한적인 협력만 가능하지만, '디 얼라이언스'의 정회원사가 되는 2020년 4월 이후에는 선박 공유까지 할 수 있게 되어 더욱 효율적인 선대 운용이 가능할 것으로 예상
 - 선복매입은 다른 선사로부터 공간을 비용을 주고 매입하는 방식이며, 선복교환은 공간을 해운사 간에 교환해 운영하는 형태이지만, 선박 공유는 선사 간에 선박을 섞어서 운항하는 가장 높은 수준의 해운동맹 형태임
- 또한 2020년 2분기 이후에는 초대형 컨테이너선 인도로 단위당 운영비용을 절감할 수 있을 것으로 기대되어 현대상선의 원가 경쟁력은 내년 하반기 이후 크게 개선될 전망
 - 해운 리서치 기관인 Drewry 분석에 따르면, 8,000TEU 선박의 단위당 비용을 1천 달러로 가정 시, 선박크기별 단위당 비용은 1만TEU 930 달러, 1만 2천TEU 781 달러, 1만 3천TEU 633 달러, 1만 4천TEU 500 달러, 1만 6천TEU 370달러, 1만 8천TEU 259 달러임

■ **컨테이너선 수급 또한 올해와 내년 지속적으로 개선될 것으로 보여 운임의 점진적 상승 전망**


- 올해 컨테이너선 운임 지수(SCFI)는 2017~2018년 수준에서 크게 벗어나지 못할 것으로 전망되나, 컨테이너선 수급은 낮은 선복량 증가율로 인해 올해와 내년 지속적으로 개선될 것으로 기대(미국과 중국의 무역분쟁이 크게 악화되지 않는 것을 가정)
 - 올해 6월 기준 컨테이너선 운임 지수는 전년동월대비 5.6% 상승한 789p 기록 중
- 결론적으로 현대상선은 2020년 하반기 이후 '디 얼라이언스' 해운동맹 가입, 초대형 컨테이너선 인도, 컨테이너선 수급 개선으로 실적이 개선될 수 있을 것으로 전망 

표9 | 전 세계 컨테이너선 3대 해운동맹 현황

구분	디 얼라이언스(THE Alliance)	2M	Ocean Alliance
참여선사	Hapag-Lloyd, ONE, Yang Ming, 현대상선(예정)	Maersk, MSC	CMA-CGM, COSCO, Evergreen
협력기간	~2030년 4월	~2025년 1월	~2027년 4월
선복량 ^{주1)}	5,094,488TEU	7,930,526TEU	7,739,066TEU
현대상선 주력항로 공급량 (A+B) ^{주2)}	250,900TEU (28.0%)	242,460TEU (27.1%)	338,145TEU (37.7%)
아시아-미주(A)	138,004TEU (30.0%)	81,905TEU (17.8%)	176,288TEU (38.3%)
아시아-유럽(B)	112,896TEU (25.9%)	160,555TEU (36.9%)	161,857TEU (37.2%)

주1) : 운영선복량과 발주 선복량 합계(2019.06 Alphaliner 기준), 현대상선 선복량 100만TEU 가정
 주2) : 주간 선복 공급량(2019.06 Alphaliner 기준)
 자료 : 해양수산부, Alphaliner

G. 종합유통 : 부진 탈출의 해법이 보이지 않는 대형마트

※ **Summary** : 대형마트는 정책 및 인구구조의 부정적 환경 요인, 온라인으로의 수요 이탈 등으로 성장성이 악화되고 온라인과의 가격 경쟁과 인건비 상승으로 수익성 또한 부진하면서 최근 관련 업체들의 신용등급이 강등됨. 이마트는 할인점 부진과 전문점의 영업 적자로 미흡한 성장성 및 수익성을 나타내었으며 롯데 마트도 할인 경쟁과 의류 및 취미 상품 매출 급감으로 부진한 실적 기록

※ **Comment** : 부진한 업황을 극복하기 위해 온라인 사업 확대 및 효율화 작업이 추진되고 있으나 단기간 실적 회복을 기대하기는 어려운 상황으로 관련 업체에 대한 보수적인 여신 기조 유지 필요

■ 대형마트의 성장성 및 수익성 악화가 지속되면서 최근 주요 업체들의 신용등급이 강등됨

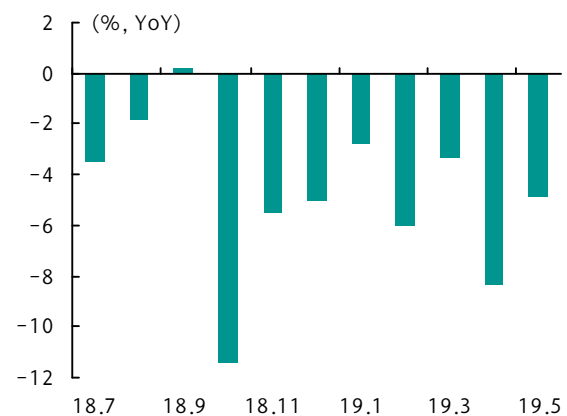
- 대형마트 시장은 대기업 위주의 안정적인 과점 구도가 형성되었음에도 불구하고 지속적인 실적 부진으로 부정적인 인식이 확대되면서 최근 주요 업체 신용등급이 강등됨
 - 신용등급 변화 : 롯데 쇼핑 AA+ → AA(나신평, 한기평), 이마트 Baa2 → Baa3(무디스)
- 정책 및 인구 구조의 부정적 환경 요인과 온라인으로의 수요 이탈로 구매 고객이 감소 (2019년 5월 구매 건수 YoY -4.9%)하면서 매출 성장성 악화
 - 정책적 환경 : 대형마트에 대한 영업 일수 및 출점 제한 규제 지속
 - 인구 구조적 환경 : 1~2인 가구가 증가하면서 대량 소비보다는 근거리 소량 구매 선호
- 최저임금 상승 및 52시간 근로제 도입으로 인한 인건비 상승, 공시지가 현실화에 따른 부동산 관련 세금 증가, 온라인 업체들과의 가격 경쟁으로 수익성 개선도 제한적
 - 온라인 업체들의 생필품 품목 확대와 공격적인 가격 정책에 대응하기 위한 할인 행사 확대

표10 | 대형마트 주요 업체의 신용등급 변화

평가 대상	신용평가사	내용
롯데 쇼핑	나신평	AA+에서 AA로 변경
	한기평	AA+에서 AA로 변경
이마트	무디스	기존 Baa2에서 Baa3로 조정
	S&P	신용등급 유지, 신용전망을 '안정적'에서 '부정적'으로 변경
	한기평	신용등급(AA+)은 유지, 신용전망을 부정적으로 변경

자료 : 신평사 및 언론자료 취합(2019.05)

그림12 | 대형마트 구매 건수 증감률



자료 : 산업통상자원부

■ 1위 이마트는 할인점 부진과 전문점 영업적자로 미흡한 성장성 및 수익성 기록

- 대형마트 업계 1위인 이마트는 온라인과의 가격 경쟁을 위해 올해 초부터 초저가를 강조하며 할인 행사를 진행하였으나 성장성을 회복하지 못함
 - 2019년 1분기 이마트 매출액 : 3조 7,031억원(YoY -0.6%)
- 비식품 부분의 온라인 채널 이탈, 할인 판매에 따른 객단가 하락, 시장 규모 축소에 따른 고정비 부담 증가로 Cashcow인 할인점은 저조한 성장과 수익성 악화를 기록
 - 할인점 매출은 4.1%, 기존점 성장률 -1.8%, 영업이익 -29.5%
- 할인점 부진을 만회하기 위한 사업다각화의 일환으로 전문점(노브랜드, 부츠 등)을 공격적으로 출점시키면서 매출액은 45.9% 증가하였으나, 영업적자는 227억원으로 전년 대비 76억원 증가하면서 전체 수익성을 악화시키는 요인으로 작용
 - 트레이더스가 양호한 실적을 보였으나 전체 실적 회복을 견인하기에는 아직 미흡한 규모

■ 롯데 마트 또한 할인 경쟁 및 의류 및 취미 용품의 매출 급감으로 성장성 및 수익성 부진

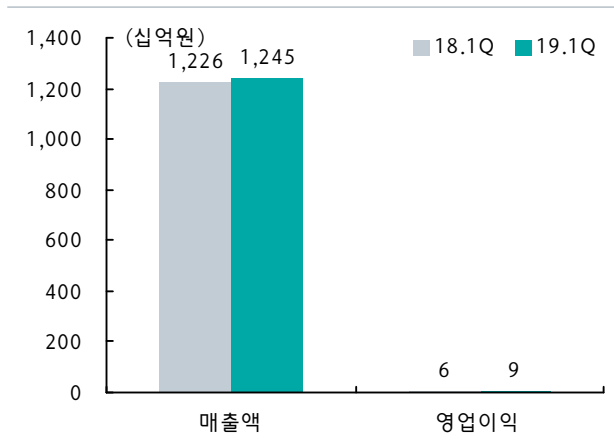
- 롯데 마트(롯데쇼핑 할인점 사업부) 또한 2019년 1분기 국내 매출액은 1.25조원으로 전년 동기 대비 1.5% 성장에 그쳤으며 기존점 성장률은 3.6% 감소
- 영업이익은 회계기준 변경(리스회계 기준 적용)에 따른 판관비 절감 효과 63억원을 포함하여 전년 대비 30억원이 증가했으나 영업이익률은 0.7%로 여전히 낮은 수준
- 롯데 마트의 실적 악화는 온라인과 경쟁하기 위한 할인 이벤트(극한가격) 및 경쟁력이 약화된 의류와 취미 용품의 매출이 급감한 것에 기인
 - 품목별 매출액 증감률(YoY) : 브랜드 의류 -12.5%, 토이저러스 -18.3%

표11 | 이마트 재무 실적

구분	사업부	18.1Q(억원)	19.1Q(억원)	증감률(%)
총매출액	할인점	27,257	28,385	4.1
	트레이더스	4,587	5,513	20.2
	전문점	1,793	2,616	45.9
	전체	37,242	37,031	-0.6
영업이익	할인점	1,622	1,143	-29.5
	트레이더스	129	135	4.7
	전문점	-151	-227	-
	전체	1,616	1,068	-33.9

주 : 전체 실적에는 점포 PP 및 온라인 등의 기타 실적 포함
 자료 : 이마트 IR 자료

그림13 | 롯데 마트 재무 실적



주 : 국내 할인점 실적 기준
 자료 : 롯데쇼핑 IR 자료

■ 온라인 사업의 강점 약화 및 효율화 작업의 한계로 단기간의 실적 개선은 기대하기 어려움

- 대형마트의 지속적인 부진 상황을 극복하기 위해 온라인 사업 확대와 효율성 개선 작업을 적극적으로 추진 중이지만 단기간의 실적 개선을 기대하기는 어려운 상황
 - 2019년 1분기, 롯데 마트의 효율화 작업 : SKU 압축표준화 (26천SKU→16천SKU), 비효율면적 축소 및 Key 콘텐츠 입점
- 대형마트의 온라인 사업은 과거 신선 식품분야의 전문성, 오프라인 인프라(매장 및 물류 시설), 자금 동원 능력 등을 강점으로 기대 받았으나 최근에는 이러한 강점 약화
 - 온라인 업체들의 물류 및 소싱 능력 강화, 온라인으로의 외부 자금 유입으로 강점 약화
- 수익성 저하를 극복하기 위해 부실 점포 폐점 및 고수익 상품 구성 확대 등의 효율성 개선 작업을 추진 중이지만 단기적으로 효과를 기대하기 어려움
 - 홈플러스 리츠 실패 사례와 같이 업황 우려가 높은 상황에서 부진 점포의 적정 가격 매각이 쉽지 않으며, 채널 다변화 시대에 고수익 상품의 독점적 지배력 확보에도 한계가 있음

■ 당분간 실적 부진이 개선되기 어려울 것으로 판단되어 관련 사업에 대한 보수적인 접근 필요


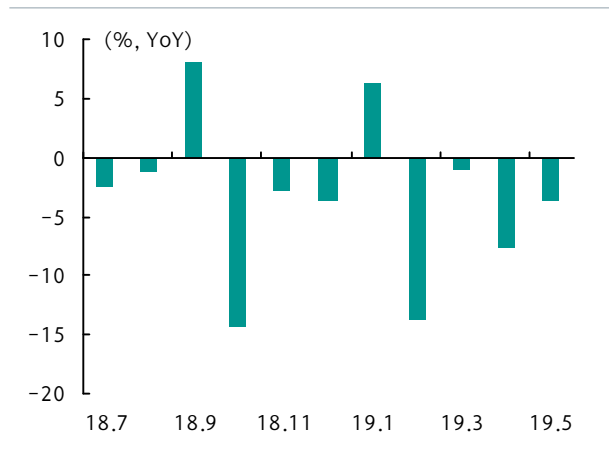
- 2019년 5월 대형마트 기존점 판매액은 전년동월대비 -7.0% 감소했으며 2분기에도 캘린더 효과(전년대비 공휴일 수 2일 적음)로 실적 개선은 제한적이었던 것으로 추정
- 비식품 분야뿐만 아니라 최근 식품 분야까지 온라인 쇼핑이 확대되면서 대형마트의 실적 저하는 당분간 지속될 것으로 예상되어 관련 사업에 대한 보수적인 접근 필요
 - 대형마트의 온라인 물류센터 건립 계획이 지연되는 가운데, 온라인 쇼핑몰 및 기존 유통사(백화점, 편의점 등)의 온라인 식품 사업이 확대되고 있어 대형마트 영향력 축소 예상 

표12 | 대형마트 온라인 사업의 강점 약화

강점	약화된 원인
식품 전문성	-온라인 업체들도 식품 보관 및 배송을 위한 콜드 체인을 구축하였으며, 식품 관련 소싱 능력이 강화됨
물류 인프라	-매장을 물류 센터로 활용하려 했으나 온라인 수요가 급증하면서 대응력이 부족해짐 -온라인 업체와 동일한 전용 물류 센터의 필요성 확대
자금 동원 능력	-온라인 쇼핑몰에 대한 외부 투자금이 유입되면서 온라인 업체들의 자본력이 강화됨

자료 : 하나금융경영연구소

그림14 | 대형마트 기존점 판매액 증감률



자료 : 산업통상자원부

L. 부동산 및 임대 : 홈플러스 리츠 실패에도 불구하고 롯데쇼핑 공모리츠 발행 추진

※ **Summary** : 오프라인 판매채널의 위축이 지속되면서 리츠 등 유동화 Vehicle을 활용한 매장 유동화가 지속될 전망이다. 상반기 홈플러스 리츠의 상장실패에도 불구하고 롯데쇼핑은 백화점 강남점을 공모리츠를 통해 유동화할 계획임. 금번 리츠 발행은 대형 유통사의 본격적인 매장 유동화의 신호탄으로 여겨지고 있어 IPO 성공 여부에 관계사들의 관심이 높아지고 있음

※ **Comment** : 부실자산의 처분이 목적이거나 리츠의 가치가 훼손될 수 있어 딜레마 해소가 매우 중요하며 리츠에 대한 시장의 불신이 매우 높아 IPO 성공 여부는 불확실한 상황

■ 롯데쇼핑 보유 매장 리츠를 통해 유동화 시도할 계획

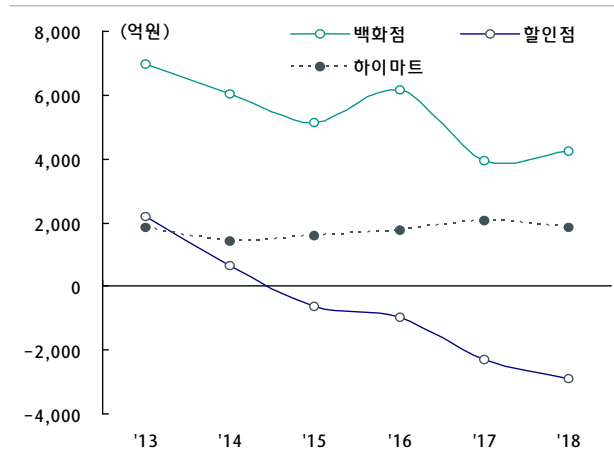
- 롯데쇼핑은 롯데백화점 강남점을 롯데위탁관리부동산투자회사(이하 롯데리츠)에 현물출자할 예정이며 롯데리츠는 채권발행과 IPO를 통해 자금을 모집할 계획임
 - 리츠는 부동산을 기초자산으로 하는 뮤추얼펀드이나 상법상 회사로 설립되는 특징이 있어 증권거래소에 상장(IPO)을 전제로 함
- 롯데쇼핑이 보유한 오프라인 점포가 600여개에 달한다는 점을 감안하면 추가로 매장을 편입할 가능성이 있으며 자산규모도 수조원대로 확대될 수 있을 것으로 전망
 - 2018년말 현재 롯데쇼핑 보유매장 수는 백화점 35개, 할인점 124개, 하이마트 463개
- 롯데쇼핑 내에서 백화점, 할인점, 하이마트와 같은 대규모 오프라인 매장의 성장이 정체되면서 온라인 투자 강화를 위한 자금확보가 목적인 것으로 알려져 있음
 - 대규모 오프라인매장의 경우 리츠 등 Vehicle을 활용한 유동화가 상대적으로 용이함

표13 | 롯데쇼핑 사업부 구성

구 분	점포 수	비 고
백화점	35개	백화점 31개, 영프라자 2개, 롯데역사 2개
할인점	124개	할인점 119개, VIC 마켓 5개
하이마트	463개	마트입점 매장 포함
슈퍼 등		e커머스, 우리홈쇼핑, 롯데컬처웍스 등 포함

자료 : 롯데쇼핑 사업보고서

그림15 | 롯데쇼핑 주요 사업부 영업이익



자료 : The Bell

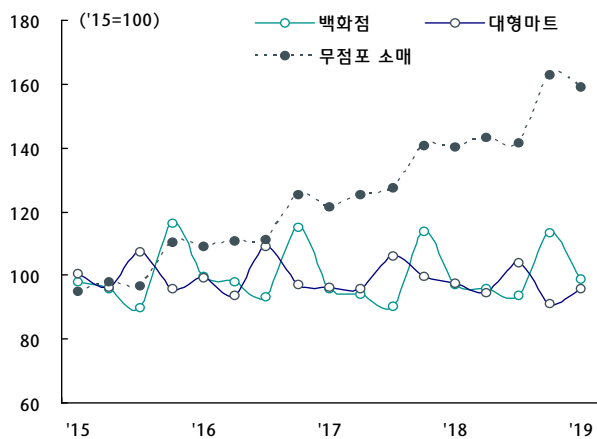
■ 오프라인 매장의 유통화 압력 높아 관련업계는 롯데리츠 성공여부에 주목

- 오프라인 매장 중심인 백화점, 마트의 소매판매는 정체 내지 점진적 하락세가 지속되고 있는 반면, 온라인 판매가 포함된 무점포 소매는 빠른 속도로 성장 중
 - 5년간 소매판매액 성장률(불변가격) : 백화점 -3%, 대형마트 -6.4%, 무점포소매 74.2%
- 상반기 홈플러스 리츠 상장이 무산되었음에도 불구하고 오프라인 매장 유통화시도는 향후에도 지속될 전망이며 대규모 유통사의 첫 공모사례라는 점에서 예의 주시 중
 - 2018년 신세계는 리츠구조를 통해 이마트 학성점을 유통화했으나 사모리츠 구조를 활용
- 만일 롯데리츠의 IPO가 성공할 경우 MBK(홈플러스)의 리츠 재도전 및 신세계의 참여 등 공모리츠를 통한 유통업계의 매장 유통화가 크게 확산될 가능성이 큼
- 특히, 사모부동산펀드(리츠 포함)에 제공되던 재산세 분리과세 혜택이 사라지면서 공모 리츠에 대한 자본시장의 관심도 증대될 수 밖에 없어 수급여건은 양호한 상황

■ 단, 부실매장 중심의 유통화로는 시장의 외면을 받을 가능성이 높아

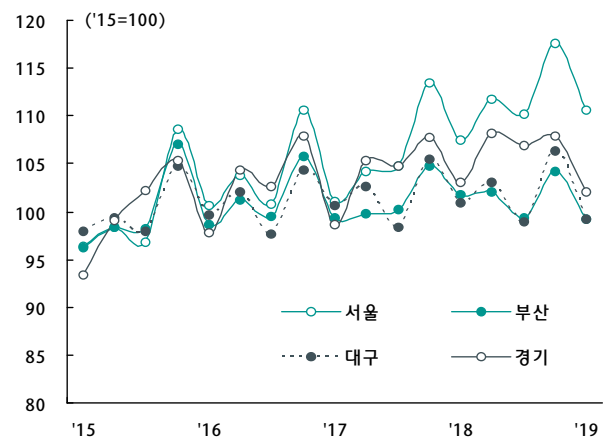
- 유통회사들의 유통화 목적을 고려하면 부실매장의 편입 가능성이 매우 높으나 이 경우 리츠의 가치가 훼손될 수 있어 이 딜레마의 해소가 향후 주요한 이슈가 될 전망
- 특히 지역간 소매판매의 격차가 커지고 있어 지방 부실매장의 경우 추가적인 매출확대를 기대하기 어려워 리츠 등을 활용한 유통화 압박이 커질 수 밖에 없는 실정
 - 최근 5년 소매판매액 지수 변동률 : 서울 15.5%, 부산·대구 6.8%, 경기 13.5%
- 지방 부실매장의 유통화의 경우 유통회사의 마스터리츠 계약 외에 재개발 청사진 등을 제시하여 리츠 가치훼손을 최소화할 필요가 있음

그림16 | 소매업체별 판매액 지수



자료 : 통계청

그림17 | 지역별 소매판매액 지수



자료 : 통계청

■ E리츠코크랩은 오프라인 매장 유동화의 가장 성공적인 표본

- 연초 1.5~1.7조원 규모의 대규모 상장을 피했던 홈플러스 리츠의 IPO가 실패함에 따라 롯데리츠는 백화점 강남점을 시작으로 1, 2개의 매장을 편입할 계획
 - 리츠는 상법상 회사이므로 증자 또는 채권발행을 통해 자본시장에서 자금을 조달
- 이랜드 오프라인 매장을 묶어 유동화한 'E리츠코크랩'은 이와 가장 유사한 사례이며 공모 리츠로써 시장에 안착했다는 점에서 여러모로 참고가 될 수 있을 것으로 판단됨
- E리츠코크랩은 연간매출액 1천억원이 넘는 우량자산을 기초로 유동화했을 뿐만 아니라 이랜드쇼핑이 16~20년간 마스터리스 약정하는 등 수익성이 상당부분 담보되었음
 - E리츠코크랩 기초자산 매출액(2017년 기준, 억원) : NC야탑점 1,987, 뉴코아 일산점 1,501, 뉴코아 평촌점 1,513, 2001 아웃렛 중계점 1,315억원, 2001 아웃렛 분당점 1,483억원

■ 리츠에 대한 자본시장의 불신이 높은 관계로 투자자의 관심유도가 IPO 성공의 관건


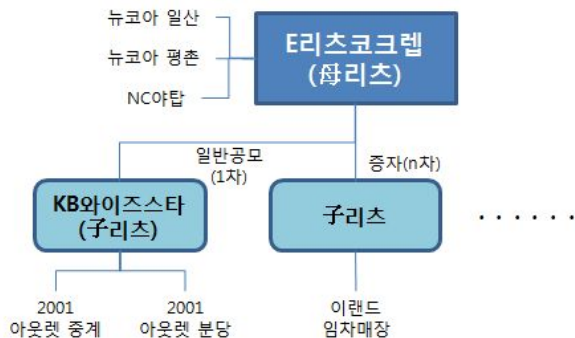
- 오프라인 매장의 장래가 매우 불투명한 가운데 계획되는 금번 IPO가 성공하기 위해서는 확실한 책임임차계약(마스터리스) 및 우량 자산의 포함여부가 가장 중요
- 본래 리츠는 기초 부동산으로부터 얻어지는 수익을 향유하는 뮤추얼펀드이나 우리나라에서는 책임임차계약자의 신용도가 공모 성공여부에 결정적으로 작용해왔음
 - 종로타워에 투자하는 공모부동산펀드의 경우 높은 공실률(14%), 불확실한 책임임차계약 (입주사 37개) 등 비선호 요인으로 인해 예상보다 저조한 성과를 거둠
- 국내 공모리츠에 대한 불신은 매우 깊어 2018년말 현재 217개 리츠 중 공모리츠는 6개에 불과하므로 시장에서 선호하는 조건을 만족할 수 있어야만 롯데쇼핑의 지속적인 매장 유동화가 가능할 것으로 전망됨 

그림18 | E리츠코크랩 리츠 구조도



자료 : 코람코자산신탁

표14 | 상장리츠사 주요 지표

리츠 명	AUM (억원)	시가총액 (억원)	자기자본 수익률
에이 자기관리리츠	862	183	22.4%
케이탑 자기관리리츠	2,022	508	2.5%
트로스와이제7호	1,040	307	0.2%
모두투어 자기관리리츠	804	244	0.8%
이리츠코크랩	5,996	3,072	1.3%
신한알파리츠	5,849	2,142	0.9%

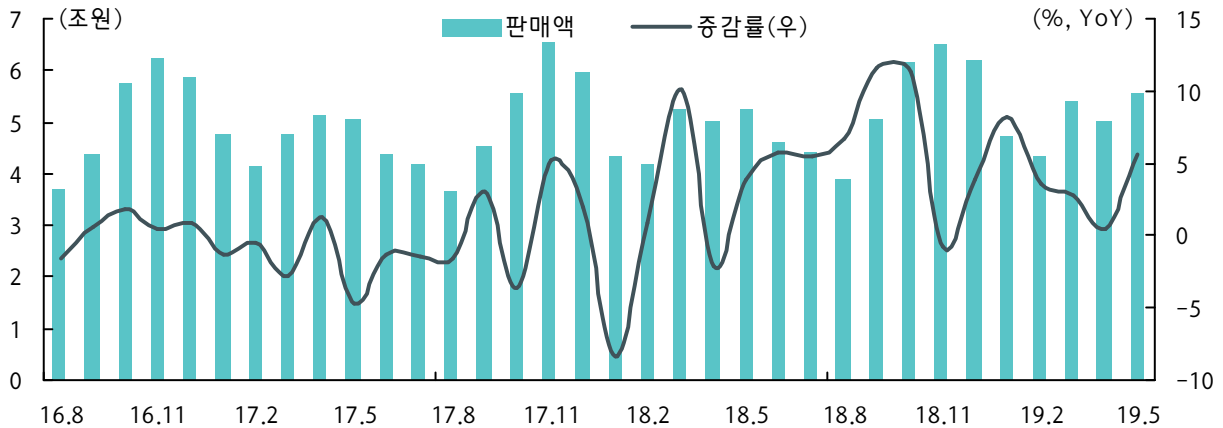
자료: 리츠협회

산업별 주요 지표

의류(C14) Industry Cycle

둔화(주의) **침체** 회복 안정 활황 둔화

그림19 | 의류 판매액 추이

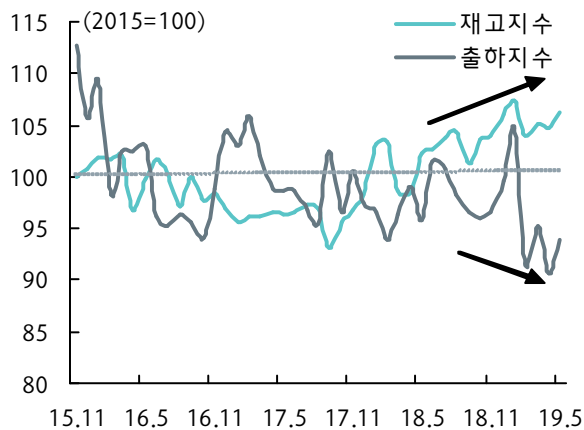


자료: 통계청

■ 의류판매액 성장 둔화세가 다소 완호되면서 2019년 5월 전년동월대비 5.6% 기록

- 의류판매액 증감률은 2018년 11월 전년동월대비 -0.7%를 기록한 이후 성장세가 둔화되는 양상을 보여 왔음
- 2019년 5월, 소매 판매가 회복되면서 의류 판매액 증가율도 소폭 반등되는 모습을 보이며 5.6% 기록

그림20 | 의류 제조업 출하, 재고 지수 추이

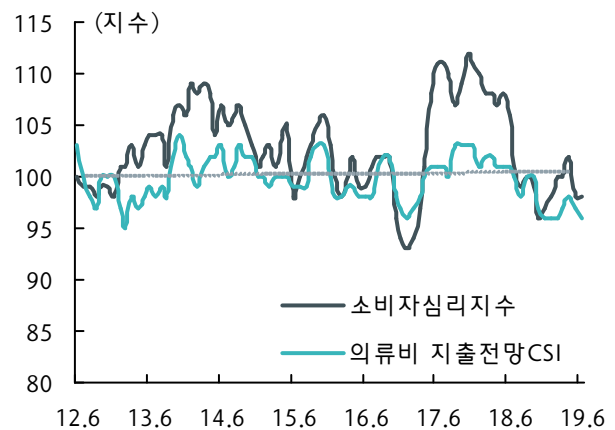


자료: 통계청

■ 출하 감소 및 재고 증가 추세 지속

- 2019년 5월 계절조정 출하지수는 93.8을 기록하며 전년 동월대비 2.1% 감소한 반면, 계절조정 재고지수는 106.2로 전년동월대비 3.8% 증가
- 준내구재인 의류 특성 상 악성 재고 증가는 업황에 매우 부정적이므로 업종 부진에 대한 모니터링 필요

그림21 | 의류 관련 소비 심리 지수 추이



자료: 통계청

■ 의류 관련 소비 심리 위축 지속

- 소비자 심리지수는 지난 하반기 기준점(100)을 상회하며 회복되는 모습을 보였으나 점차 소비 심리가 위축되면서 2019년 6월에는 지난달과 동일한 98로 기준점 하회 지속
- 의류비 지출전망 CSI는 지난달 대비 1p 하락한 96을 기록하면서 관련 소비 심리의 위축 반영

화학제품(C20-21) Industry Cycle

둔화(주의)

침체

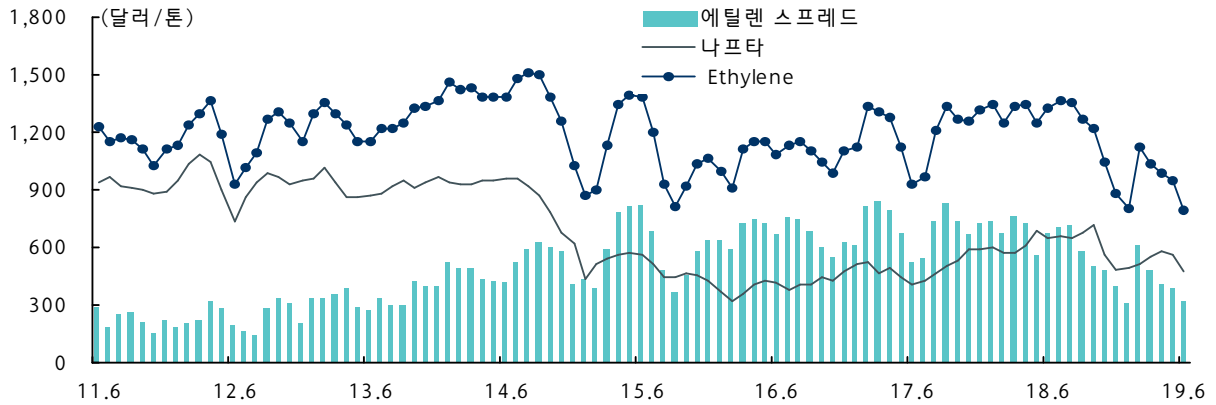
회복

안정

활황

둔화

그림22 | 에틸렌 스프레드 추이

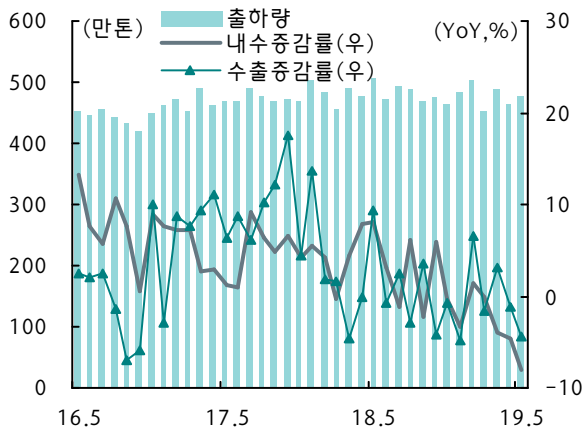


자료: Cischem

■ 유가 약세에 따른 나프타 가격 하락에도 불구하고 에틸렌 수요 둔화로 스프레드는 축소

- 6월 국제 유가는 큰 변동성 없이 안정적으로 유지된 가운데 석유화학 원재료 나프타 가격도 톤당 480달러 내외로 안정
- 그러나 미·중 무역분쟁으로 에틸렌 수요가 감소한 가운데 미국 에틸렌 공급 증가로 에틸렌 가격이 6월 말 기준 10년 내 최저인 톤당 770달러 까지 하락하면서 일시적으로 에틸렌 스프레드는 손익분기점(BEP)을 하회하는 250달러/톤 까지 하락

그림23 | 석유화학제품 수급 동향

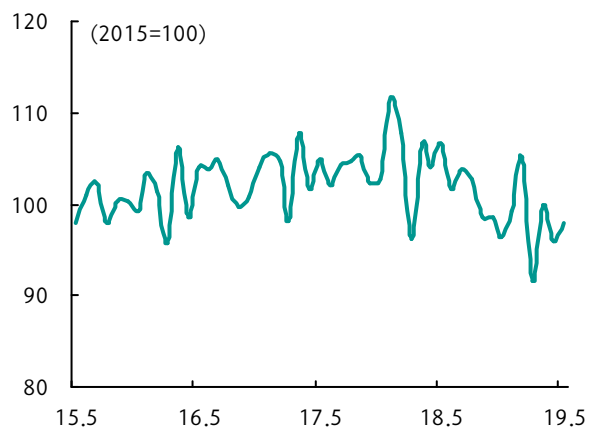


자료: 통계청

■ 내수, 수출 부진은 지속 중

- 국내 경기 부진에 따른 수요 회복 지연으로 석유화학 제품의 내수는 전년동기비 8% 감소
- 수출 또한 미·중 무역분쟁 장기화에 따른 수요 부진으로 전년동기비 4.4% 감소

그림24 | 석유화학제품 가동률지수



자료: 통계청

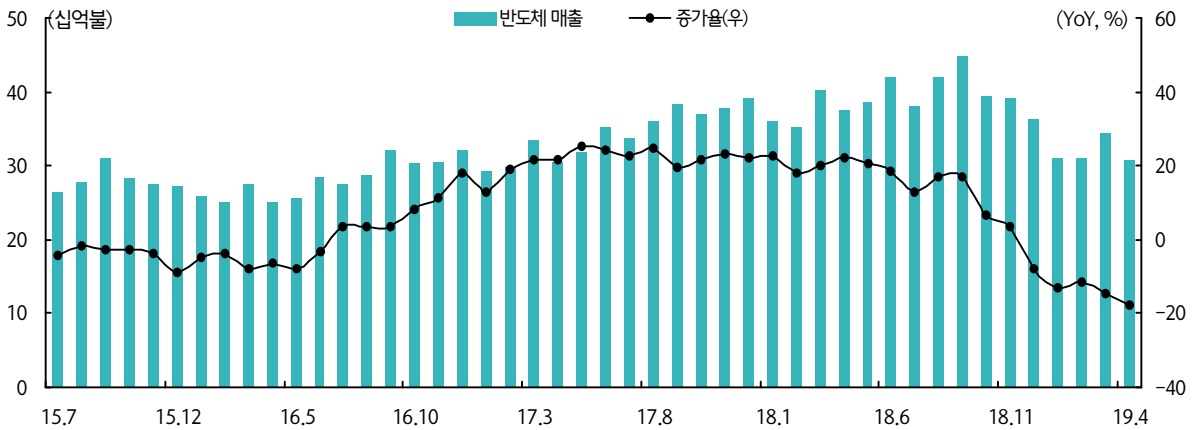
■ 국내 수급개선 지연으로 가동률 지수 정체

- 내수, 수출 부진 지속으로 석유 화학 가동률 지수는 98 (2015=100)로 정체

반도체(C26) Industry Cycle

둔화(주의) 침체 회복 안정 활황 둔화

그림25 | 전 세계 반도체 출하량 (금액 기준)

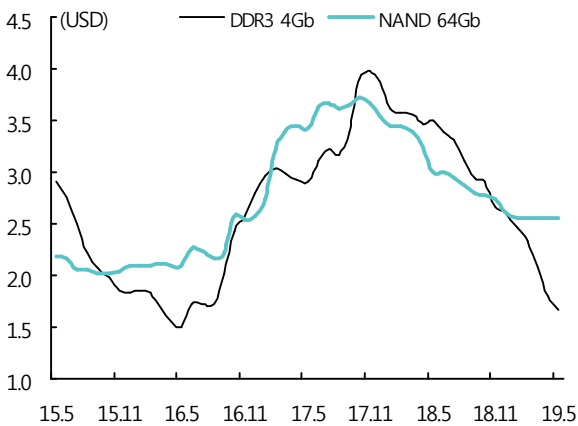


자료: SIA

■ 반도체 출하, 5개월 연속 마이너스 성장, 2월부터 감소율도 점차 확대되는 추세

- 전 세계 반도체 출하는 5개월 연속 마이너스 성장했으며 감소율도 2월 -11.4%, 3월 -14.4%, 4월 -17.7%로 확대 중
- 그러나 가격효과로 출하가 급증했던 2017~18년을 포함하더라도 역대 2위에 해당하는 양호한 수치임(4월 누적 기준)

그림26 | 메모리 가격 변동

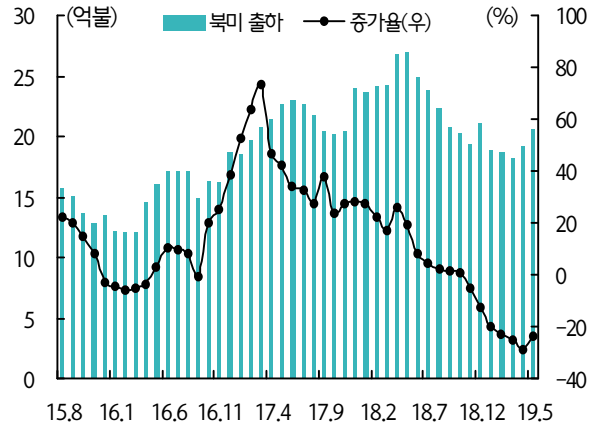


자료: 블룸버그

■ 일부 제품 가격 하락세 크게 둔화

- 5월에도 모든 제품 가격은 전월비 하락 지속
- DDR4 4Gb 현물 가격은 전월비 17.8% 하락
- SSD용 NAND Contract 가격은 0.8~1.4% 하락에 그침
- 서버용 DRAM은 2~5% 수준의 완만한 하락세 기록

그림27 | 북미 반도체장비 출하 동향



자료: SEMI

■ 북미 반도체장비 출하 7개월 연속 감소

- 북미 반도체장비 출하, 7개월 연속 마이너스 기록
- 선행지표인 북미 반도체장비 출하 추이를 볼 때 하반기 시장 회복 가능성은 낮은 상황

자동차(C30) Industry Cycle

둔화(주의)

침체

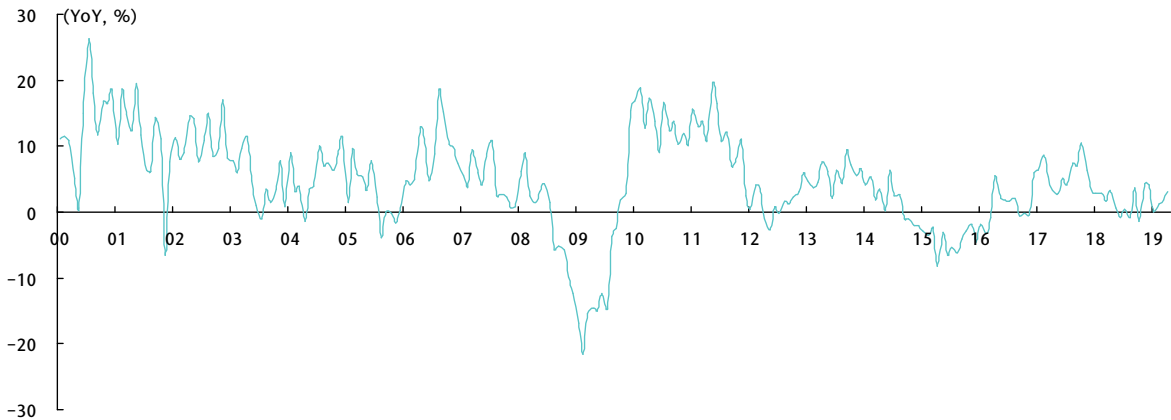
회복

안정

활황

둔화

그림28 | 국내 완성차 수출단가 증감률 추이

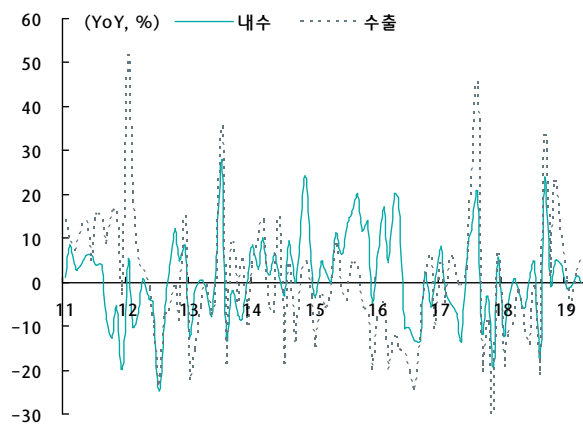


자료: KAMA, 하나금융경영연구소

■ 5월 수출 단가는 SUV, 친환경차 등의 수출 호조에 힘입어 전년동월대비 상승

- 5월 수출 단가는 대당 1만 5,920달러로 전년동기대비 3.0% 상승한 것으로 나타남
- 중 소형 SUV 인기에 힘입어 현대/기아차의 SUV 수출이 전체 수출 증가를 주도하며, 완성차 수출 단가 상승을 견인

그림29 | 국내 내수/수출 판매 증감률 추이

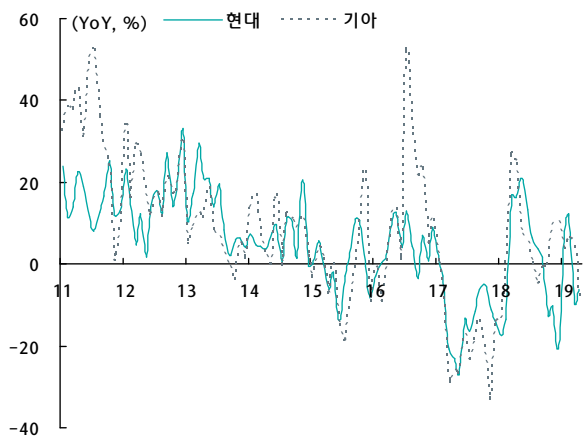


자료: KAMA

■ 5월 내수는 부진, 수출은 양호

- '19년 5월 내수판매는 개소세 인하, 신차 효과에도 불구하고 소비심리 위축으로 전년동월대비 +0.0%를 나타냄
- '19년 5월 수출은 현대/기아차의 SUV 수출 호조로 전체 수출이 전년동월대비 +5.6%를 나타냄

그림30 | 현대/기아차 해외생산 증감률 추이



자료: KAMA

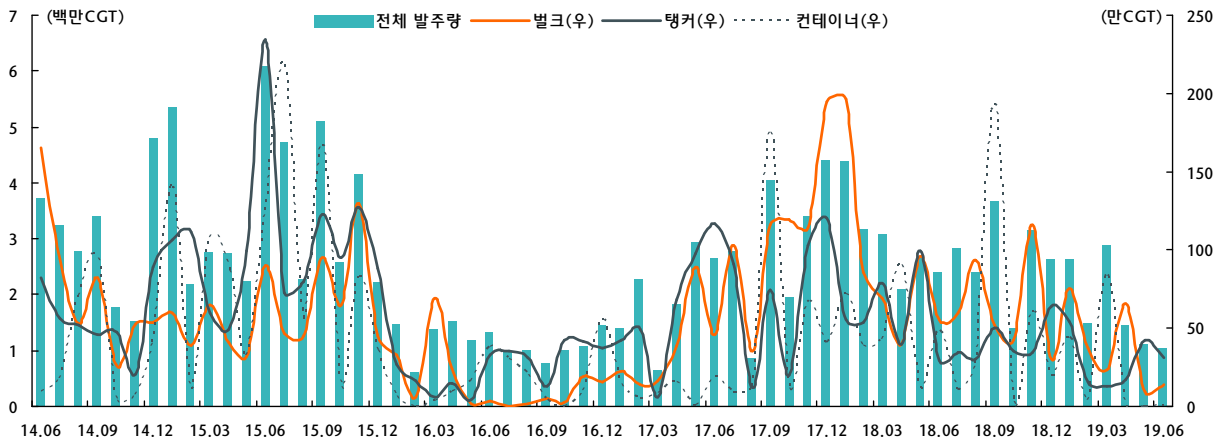
■ 5월 해외생산 부진은 지속

- '19년 5월 현대/기아 해외생산은 32만 여대로 전월대비 -1.4%, 전년동월대비 -6.6%로 나타남
- '17년 5월 대비로는 +11.0%를 기록하며, 전전년동기비로는 2개월 연속 플러스 성장을 나타냄

조선(C31) Industry Cycle

둔화(주의) **침체** 회복 안정 활황 둔화

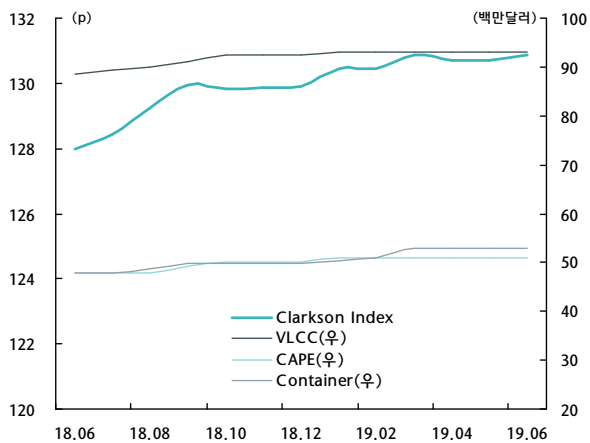
그림31 | 전 세계 선박 발주량(선종별)



자료: Clarkson

- 6월 전 세계 상선 발주는 LNG선 발주가 꾸준히 이어지고 있는 가운데 나머지 선종은 발주 부진
 - 6월 전 세계 상선 발주량은 전월대비 7.1% 감소한 약 1.04백만CGT를 기록하였으며, 컨테이너선 발주가 4월 이후 특히 부진한 반면 LNG선은 2018년에 이어 올해 역시 꾸준히 발주되고 있는 중
 - 6월 주요 선종별 발주 척수: 벌크선 10척, 탱커선 10척, 컨테이너선 1척, LNG선 3척

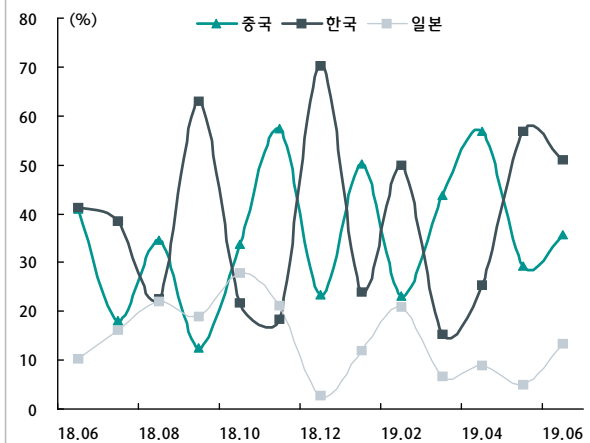
그림32 | Clarkson 신조선가 지수



자료: Clarkson

- 6월 클락슨 신조선가 지수는 131p로 포함
 - 6월 클락슨 신조선가 지수는 전월과 동일한 131p를 기록하였으며, 작년 연말 대비로는 1p 상승한 수치
 - 주요 선종별 신조선가: Cape선 \$51M, VLCC \$93M, 4,800TEU 컨선 \$53M, 174K CBM LNG선 \$185.5M

그림33 | 국가별 상선 수주점유율



자료: Clarkson

- 6월 국가별 수주점유율은 한국이 1위 차지
 - 6월 국가별 수주점유율은 한국이 LNG선 및 탱커선을 각 3척 수주한데 힘입어 1위를 차지(수주점유율 51%) (중국과 일본 M/S는 각각 36%와 13%)
 - LNG선 3척은 삼성중공업 2척, 대우조선해양 1척 수주

해상운송(I. 운수) Industry Cycle

둔화(주의)

침체

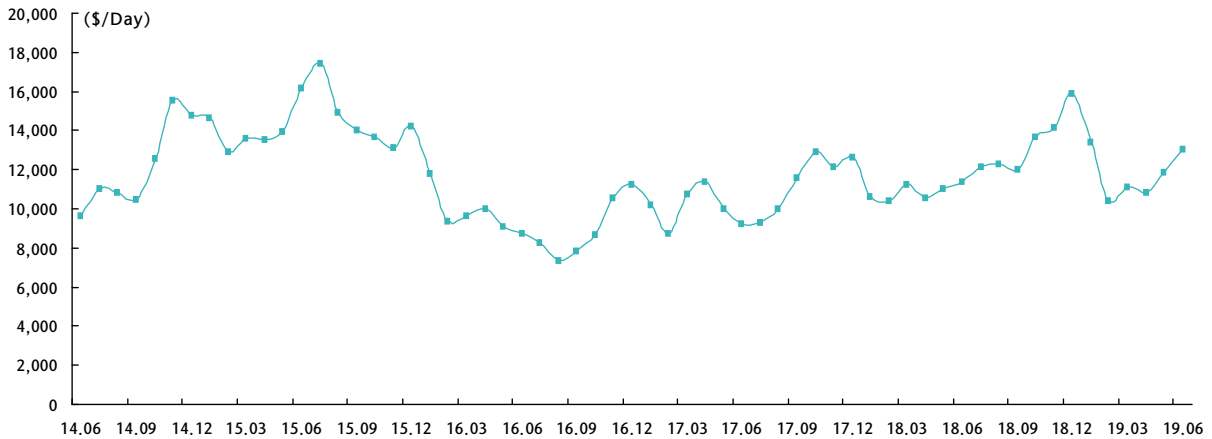
회복

안정

활황

둔화

그림34 | Clarkson 해운종합지수(Clarksea Index)

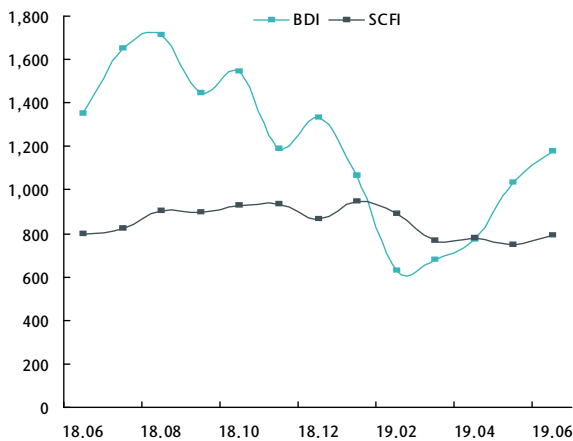


자료: Clarkson

■ 6월 Clarkson 해운종합지수는 탱커선 운임이 큰 폭으로 상승한데 힘입어 전월대비 10% 상승

- 6월 Clarkson 해운종합지수는 전월대비 10.0% 상승한 \$13,050/Day를 기록하였으며, 선종별로는 탱커선이 전월대비 15.4% 상승하여 가장 큰 폭으로 올랐으며, 벌크선과 컨테이너선 또한 각각 9.1%와 1.9% 상승
- 6월 LNG선 운임(174K CBM 기준)은 전월대비 7.8% 상승한 \$69,625/Day를 기록하여 4월 이후 운임 회복세 지속

그림35 | 벌크선(BDI) 및 컨테이너선(SCFI) 운임 지수

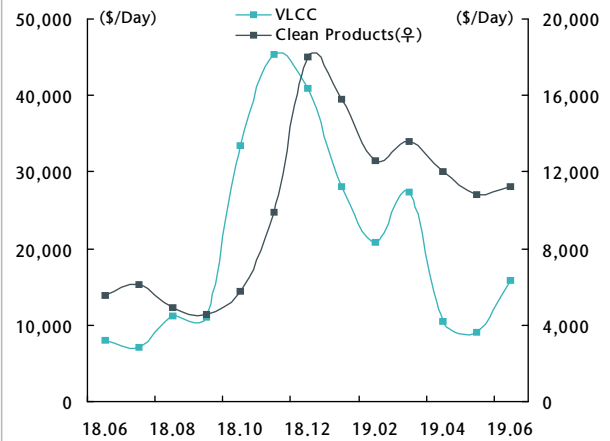


자료: Clarkson

■ 벌크선과 컨테이너선 운임 모두 상승

- 6월 벌크선 운임 지수(BDI 지수)는 Cape선 운임이 큰 폭으로 회복하여 전월대비 13.4% 상승한 1,174p 기록
- 동월 컨테이너선 운임 지수(SCFI 지수)는 전월대비 5.6% 상승한 789p를 기록(미국 서안 상승, 유럽/미 동안 하락)

그림36 | 탱커선 운임(Earnings)



자료: Clarkson

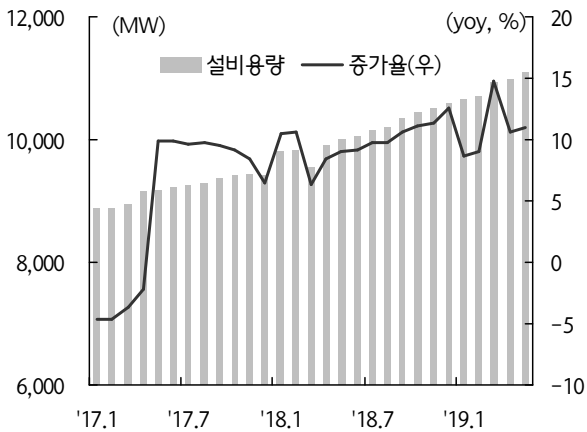
■ 탱커선 운임이 유조선 피격 등으로 상승

- 6월 초대형유조선(VLCC) 운임은 중동의 유조선 피격으로 전월대비 75.0%나 상승한 \$15,851/Day를 기록
- 동월 석유제품선 운임 또한 2달 만에 상승 반전하여 전월 대비 3.5% 오른 \$11,224/Day 기록

에너지(D) Industry Cycle

둔화(주의) 침체 회복 **안정** 활황 둔화

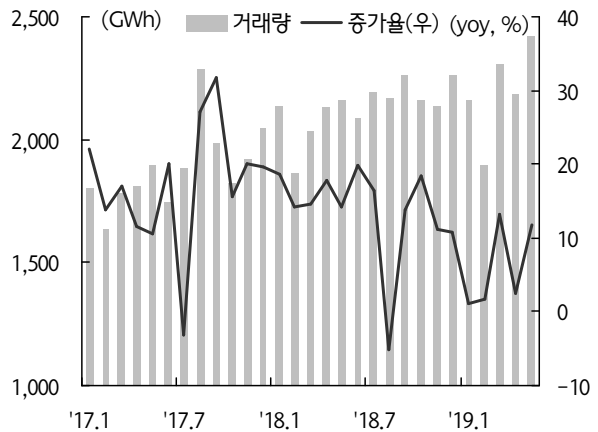
그림37 | 신재생에너지 설비용량(전력거래소 등록기준)



자료: 전력거래소

■ '19년 5월 신재생 설비용량 11,096MW
- 전월대비 바이오에너지 75MW, 태양광 40.1MW, 연료 전지 9.7MW 증가

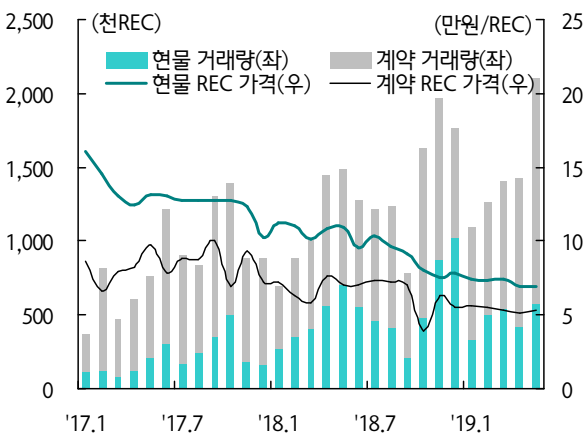
그림38 | 신재생에너지 전력거래량(전력거래소 등록기준)



자료: 전력거래소

■ '19년 5월 신재생 전력거래량 2,420GWh
- 2019년 5월 전력거래량 전월대비 10.7% 상승, 전년동월대비 11.9% 상승

그림38 | 평균 REC 거래가격 및 거래량

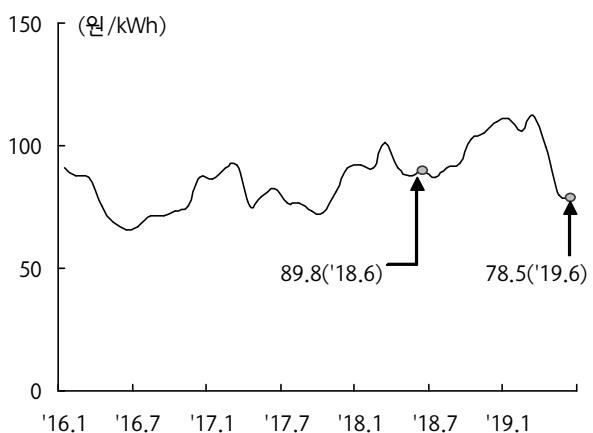


주 : 거래량 및 금액으로부터 계산한 평균 REC 거래가격으로 실제 계약가격 및 현물가격과 차이 존재

자료: 전력거래소

■ '19년 5월 계약REC 5.3만원, 현물REC 7.0만원
- (거래량) 계약 거래량 153만 REC로 전년동월비 95.2% 증가, 현물 거래량 57만 REC로 전년동월비 18.6% 감소
- (가격) 현물과 계약 REC 모두 하락세 진화

그림40 | SMP 동향



자료: 전력거래소

■ '19년 6월 SMP 78.5원/kWh
- 국제유가 하락, 수요 둔화 등의 영향으로 2019년 6월 SMP 전년동월대비 12.5% 하락

유통(G) Industry Cycle

둔화(주의)

침체

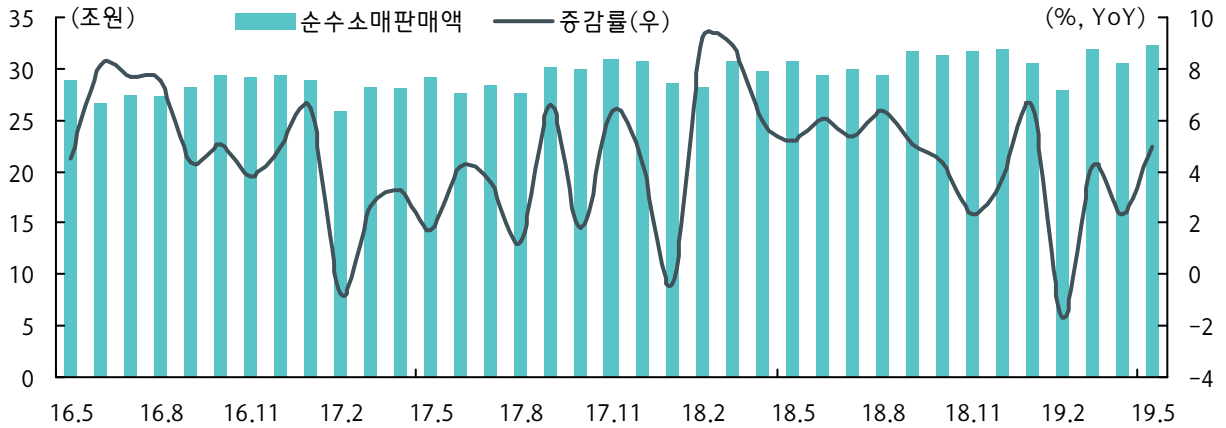
회복

안정

활황

둔화

그림41 | 순수소매판매액 추이

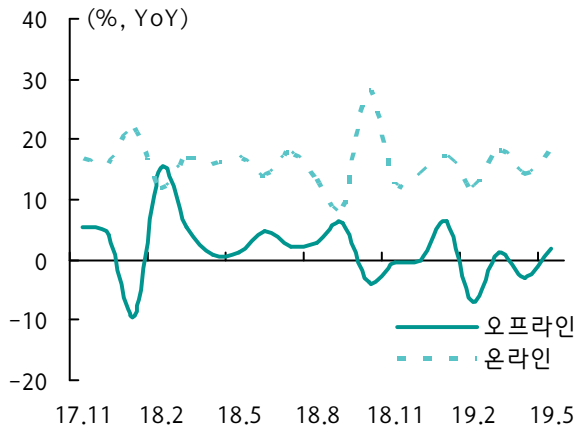


자료: 통계청

■ 2019년 5월, 소매판매액 성장률 둔화 추세가 다소 완화되며 5.0% 기록

- 전년동월대비 순수소매판매액(자동차 및 연료 판매액 제외) 증감률은 2018년 2월 9.2%를 고점으로 둔화되는 양상을 나타내었으나 5월에는 선물 수요 증가 및 가전 상품 판매 호조로 소폭 개선되며 5.0% 증가

그림42 | 주요 오프라인 업체들의 매출 동향

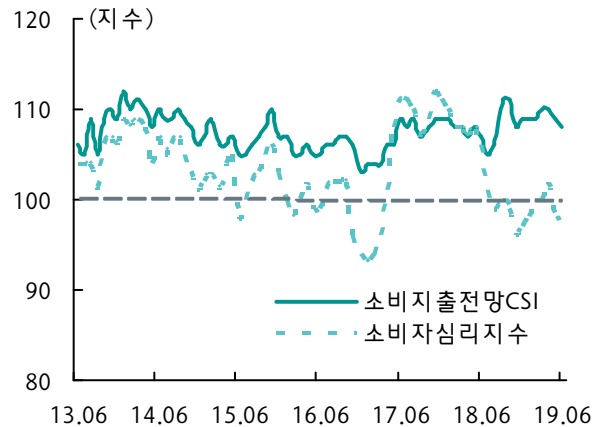


주: 오프라인-편의점(3사), SSM(4사), 백화점(3사), 대형마트(3사)
 온라인-온라인판매중개(4사), 온라인판매(9사)
 자료: 산업통상자원부

■ 5월, 선물 수요와 계절 상품 호조로 성장

- 오프라인 주요 업체 판매액은 가정의 달 선물 수요와 여름 신상품 판매 호조로 5월에는 1.9%(YoY) 증가
- 온라인 주요 업체 판매액은 식품 분야가 확대되고 계절 가전 판매가 증가하면서 18.2%(YoY) 성장

그림43 | 소비 심리 지수, 소비 지출 전망



자료: 통계청

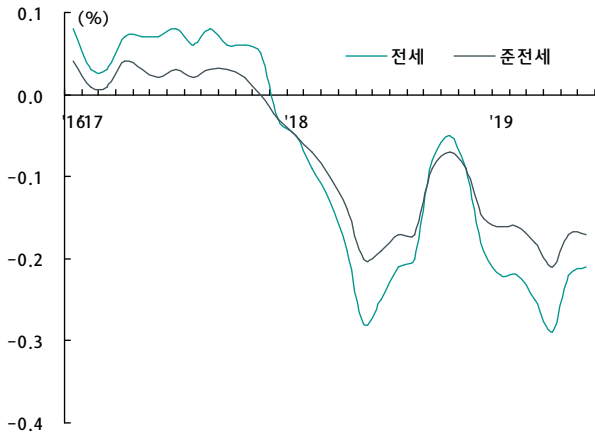
■ 6월 소비심리 관련 지수 하락

- 2019년 4월 102로 기준점(100)을 상회했던 소비자 심리 지수가 5월에는 98로 하락하면서 국내외 경기 불안에 따른 소비 심리 위축을 반영
- 소비지출전망CSI는 전월 대비 1p 감소한 109 기록

부동산 및 임대업(L) Industry Cycle

둔화(주의) **침체** 회복 안정 **회황** 둔화

그림44 | 전국 주택 전세 및 준전세 가격 변동률

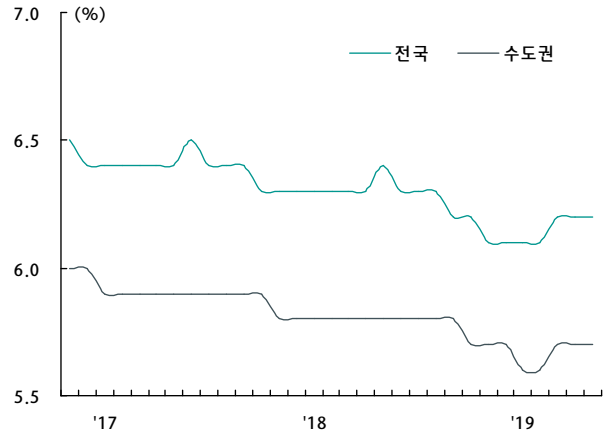


자료: 한국감정원

■ 수도권 중심으로 전세가격 하락폭 둔화 지속

- 전통적 수요지역인 서울 강남3구 중 공급이 비교적 적었던 강남구 및 송파구에서 전세가격 상승세로 전환
- 다만, 통상 입주기간이 3개월인 점을 감안하면 입주증가에 따른 수급개선에는 상당한 시일이 소요될 전망

그림45 | 주택 전월세 전환율

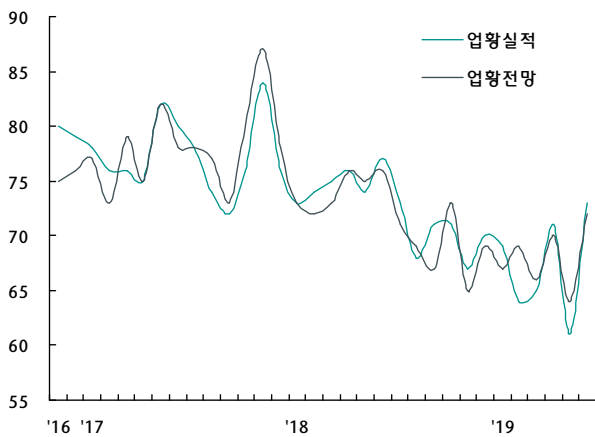


자료: 한국감정원

■ 전월세 전환율 상승 여력 크지 않은 상황

- 한국은행의 금리인하 가능성이 매우 큰 상황에서 입주물량 증가 여파가 당분간 지속될 것으로 전망
- 현 수준에서 전월세 전환율이 유지되거나 소폭 하락하는 미세한 움직임이 당분간 지속될 전망

그림46 | 기업경기 실사지수(부동산 임대업)

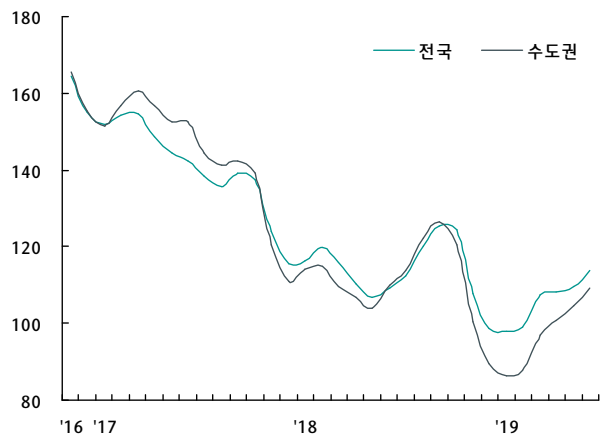


자료: 한국은행

■ 금리인하가 호재로 받아들여지고 있는 상황

- 시장침체기 수준으로 하락했던 부동산업 경기실사지수는 6월 들어 급격한 반등
- 금리인하 가능성이 높아지면서 상대적으로 수익성이 양호한 부동산 투자확대에 대한 기대가 확대되고 있음

그림47 | 주택 전세 수급지수



자료: KB부동산

■ 전세 수급여건은 점진적으로 개선 중

- 전세가격 하락세가 이어지고 있으나 현장에서는 수급여건이 지속적으로 개선되고 있음
- 다만, 부동산경기의 양극화가 심화되고 있어 전세가격이 단기간에 상승반전하기는 어려울 전망

하나 산업정보 Hana Industry Info.

150-705 서울특별시 영등포구 여의도동 27-3
TEL 02-2002-2200
FAX 02-2002-2610
<http://www.hanafn.com>