

Issue Comment

2017. 7. 6

롯데칠성 탐방노트



음식료

Analyst 김정욱
02. 6098-6689
6414@meritz.co.kr

Comment

2Q17 영업이익 25~30% 감익 예상. 음료 매출 3%, 주류 매출 5% 성장으로 양호하지만 음료는 원가율 상승(설탕, 부자재), 주류는 마케팅 비용 집행 영향으로 영업이익은 감익 예상. 연간 맥주 마케팅 비용 최소 800억원 계획(전년도 400억원). 하반기에도 비용 부담은 지속될 전망

음료사업

매출액 3% 성장 예상. 중국 제외 기준 4% 성장인데, 중국 사드 영향으로 수출 부진. 탄산음료 5~6% 성장(편의점 가격 인상 효과 반영). 주스는 2~3% 감소 예상. 커피는 5~6% 성장, 생수는 10% 후반 성장(탄산수 10% 성장), 핫식스, 홍삼 등 기타 음료는 부진. 음료 부문 수익성은 부진, 설탕 가격 및 PET, 캔 가격 상승으로 원가율 부진 예상. 음료 판관비는 특이사항 없음

주류사업

매출액 5% 성장 예상. 소주 7~8% 성장 예상, 소주시장은 3~4% 성장. 처음처럼과 참이슬이 시장 성장을 상회함. 수도권 브랜드가 지방으로 확대되면서 참이슬은 지방 중심의 성장, 처음처럼은 수도권 및 일부 지방에서 성장세. 16년 연간 기준 소주 M/S는 하이트진로 49%, 롯데칠성 17.7%, 무학 13% 가량이며 최근 롯데칠성은 18% 수준. 맥주 클라우드는 2Q17 전년수준 유지 예상. 4~5월 소폭 성장했으나 6월 피즈 출시에 따른 잠식. 피즈는 출시 첫 월 60억원 매출 달성 1500만병, 330ml 기준). 17년 맥주 목표는 클라우드 900억원 + 피즈 700억원 총 1,600억원

동사는 피즈 매출액이 월별로 성장하는 모습을 기대하고 있음. 다만 레귤러 맥주라는 점에서 맛이 카스, 하이트와 비교해 크게 차별화 되긴 어려운 상황. 경쟁사와 같은 발포주 출시 계획은 아직 없음. 맥주 공장 감가상각비는 연간 250억원 규모. 17년은 7월부터 발생 총 125억원 예상. 공장 Capa는 1공장 1,500억원, 2공장 2,700억원(피즈로 환산) Bep도달은 가동률 70%로 예상. 17년 1,600억원, 18년 2,500억원, 19년 3,500억원 내부계획

맥주 마케팅 비용은 최소 800억원 예상. 클라우드 200억원 이하, 피즈 600억원 이상 지출 계획. 주로 판촉비에 집중이 예상되며 목표 매출달성을 위해서 마케팅 비용 확대 가능성 있음 주류부문은 원가(부자재) 상승 반영되며 원가율/판관비를 상승 예상

기타주류는 위스키 10% 감소. 위스키는 시장 자체가 부진. 청주는 5~6% 성장. 과실주는 10% 감소. 와인은 5~6% 성장, 기타주류 전체는 2~3% 감소

분할 관련

분할을 통해 연결 자회사, 지분법 자회사들이 대부분 훌딩스로 이동. 롯데아사히, 롯데로지스틱스 지분은 잔존. 매출기준으로 1,000억원 감소. 영업이익은 소폭 적자가 개선되는 효과. 향후 다시 정리해서 사업회사로 재배치될 가능성은 있음

부동산 관련

서초구 부지는 아직 협의단계. 최근 기사 내용 전후로 큰 변화가 있지는 않음. 현재 서울시에 사업계획서 제출한 단계