

2025/04/11

권우정 책임연구원
20240006@iprovest.com

오리온

최고경영자 간담회 후기

주요 국가별 현황 및 전략

1) 한국

-현황: 국내 소비 둔화 올해도 지속되는 흐름일 듯

-향후 전략: 1) 가성비 전략: 국내 경쟁사 대비 오리온 제품 10~30% 저렴. 가성비 제품 소비자들에게 인식시키는 전략. 2) 신제품 적중률 강화: 매년 30개 신제품 출시하는데, 이중 롱런 제품 3~4개 불과. 올해는 적중률 높일 것. 3) R&D 강화: 건강기능 첨가 제품 등 강화 예정. 4) 수출 강화: 24년 한국 수출 900억원(미국 비중 60%) 수준. 연초부터 수출 강화 중. 3월 수출은 40%대 성장하며 고성장. 관세 리스크는 있지만, 과거 코로나 시기에도 유통사/오리온 반반 부담한 경험 존재. 금번에도 일부는 유통사 부담, 일부 오리온 부담 방향으로 갈 것으로 예상

2) 중국

-현황: 중국은 과거 7~8년 부진했는데, 이번 춘절 (24년 11월~25년 2월) 매출 YoY 5% 성장 유망.

-향후 전략: 1) 영업강화: 작년 할인점/편의점/TT채널 100% 경소상 체재 전환. 또한, 영업본부장 및 지역소장 리더 80~90% 교체. 대부분 몬델리즈, 펩시, 네슬레 등 글로벌 경험이 풍부한 인재임. 작년 영업정비 완료되어 올해 영업력 회복할 것. 2) 간식점 채널 집중: 중국 제과 메인 채널이 할인점→간식점 채널로 이동 중. 최근 간식점 매출 100% 이상 성장 중. 3) R&D 센터 본사로 이동: 한국/베트남/러시아 R&D 조직은 본사에 위치. 중국은 본사와 30~40분 거리에 위치했는데, 이번에 본사로 이동. 영업/마케팅/R&D 한 곳에 이루어지면서 협력 체제 강화될 것

3) 베트남

-현황: 코로나 시기 경제가 안좋았음. 현재도 코로나 대비 큰 성장 어려울 듯. 특히, 최근 트럼프 정부의 베트남향 고관세 정책 감안시 불확실성 큼. 오리온은 베트남에서 1위 지위 유지 중. 베트남 법인 매출 5천억원, 2위 몬델리즈 4천억원 수준

-향후 전략: 1) 1등 지위 유지: 감자스낵 카테고리에서 펩시와 경쟁력 격차 확대를 위해 감자스낵 가격인상 진행 안할 것. 참고로, 제과 매출 1위 오리온 연 매출 5천억원, 2위 몬델리즈 4천억원 정도. 3위 펩시 1천억원 수준. 2) 베이커리 카테고리 강화: 베트남은 베이커리 카테고리 활성화 안되어 있음. 초코파이, 카스타트, 썬봉, 붕어빵 등 MT채널 내 베이커리 확장할 것. 3) 수출 강화: 연 300~400억 수출. 올해 중동/아프리카 수출 공략할 것

-투자: 1) 연초 쌀과자 두 개 라인 증설 진행. 작년 쌀과자 라인 가동률 100% 상회. 오리온은 5년 만에 쌀과자 M/S 1위 등극. 2) 올해 제3공장 착공. 쌀과자 및 수출 강화 기반이 될 것

4) 러시아

-현황: 작년 X5, K&B 대형 유통채널 갈등으로 3개월 출고 중단 사태 발생. 24년 매출 YoY 20% 성장했는데, 출고 중단 없었다면 27~28% 성장했을 것. 채널별로 특화된 SKU 생산하려고 함

-향후 전략: 1) 딜러 거래처 확대, 2) SKU 확대: 올해 증설을 통해 후레시파이 강화 예정. 작년 말 출시한 젤리도 시장 안착 노력 중. 봉어빵 라인 추가해서 론칭 계획. 3) 가격 인상 진행 중: 러시아 매출 90%가 초코파이 매출임. 최근 카카오 가격 상승으로 제조원가 4~5%p 상승 중. 채널별로 가격인상 진행 중. X5, 텐더 등 MT 채널 4~5월 중으로 가격인상 마무리 예정. 25년에도 30% 가까운 성장 가능할 것

-투자: 1) 하반기 초코파이 라인 증설 예정. 현재 초코파이 라인 가동률 130%. 2) 올해 공장동 착공 예정

5) 인도

-현황: 올해 인도 영업 3년차. 초기에 실수 많았지만 현재 정상화 과정. 인도 제과 시장은 18조원으로, 매우 잠재력이 큰 시장임. 향후 경제 성장 감안시 더 매력적인 시장

-향후 전략: 1) 북동부 시장 집중, 2) 신규 SKU 확대. 3) 1차 목표는 캐시플로우상 BEP로 3~4년 후로 예상

기타 업데이트

1) M&A 관련

-1순위는 식품 산업. 우선 검토 지역은 중국/베트남/인도임. 다만, 식품산업은 M&A가 활발하지 않음. 따라서, 이중 산업이어도 오리온에 도움되는 업종이면 긍정적으로 검토 예정. 수익성을 감안한 신중한 투자 진행할 것

2) 미국 공장 설립 관련

-오리온 수출액이 가장 큰 국가는 미국. 최근 트럼프 정부 관세 정책이 강하다면, 미국 공장 설립해야 함. 다만, 단일 품목이 200~300억원 이상이어야 공장 설립이 유의미함. 아직은 시기상조라고 판단

3) 수출 계획

-수출은 한국/베트남/러시아 주축이 될 것. 동유럽은 러시아가 담당, 중동/아프리카 지역은 베트남/러시아가 공동으로. 이전에 해외 개척에 소극적이었음. 현재 조직 개편하고 각국별 딜러 적극적으로 발굴 중

4) 주주환원 관련

-매출/이익 성장하여 회사가치 상승이 중요함. 배당도 오리온 및 오리온홀딩스 지속 늘려나갈 것. 오리온홀딩스는 금리 이상의 배당을 생각함

5) 오리온홀딩스 바이오 투자로 인한 오리온 현금 유출 가능성 관련

-오리온홀딩스가 CI사용료 0.5% → 1%로 상향. 로열티 2%. 또한, 오리온 사육 개발사업 약 2천억원 예상됨. 향후 바이오 투자 진행되더라도 오리온홀딩스의 현금 충분하다고 판단

■ Compliance Notice ■

이 자료에 게재된 내용들은 작성자의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

이 조사항목은 당사 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻어진 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보증하는 것이 아닙니다. 따라서 이 조사항목은 투자참고자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 또한 이 조사항목의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.

당사 리서치센터 연구원은 고객에게 카키오텍 메신저 등으로 개별 접촉하지 않습니다. 당사 연구원 사칭 사기 등에 주의하시기 바랍니다.

- 동 자료는 제공시점 현재 기관투자가 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 전일기준 당사에서 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.
- 추천종목은 전일기준 조사분석 담당자 및 그 배우자 등 관련자가 보유하고 있지 않습니다.

■ 투자의견 비율공시 및 투자등급관련사항 ■ 기준일자_2025.03.31

구분	Buy(매수)	Trading Buy(매수)	Hold(보유)	Sell(매도)
비율	96.5%	2.8%	0.7%	0.0%

[업종 투자의견]

Overweight(비중확대): 업종 펀더멘털의 개선과 함께 업종주가의 상승 기대
Underweight(비중축소): 업종 펀더멘털의 악화와 함께 업종주가의 하락 기대

Neutral(중립): 업종 펀더멘털상의 유의미한 변화가 예상되지 않음

[기업 투자기간 및 투자등급] 향후 6개월 기준, 2015.6.1(Strong Buy 등급 삭제)

Buy(매수): KOSPI 대비 기대수익률 10%이상
Hold(보유): KOSPI 대비 기대수익률 -10~10%

Trading Buy: KOSPI 대비 10%이상 초과수익 예상되거나 불확실성 높은 경우
Sell(매도): KOSPI 대비 기대수익률 -10% 이하