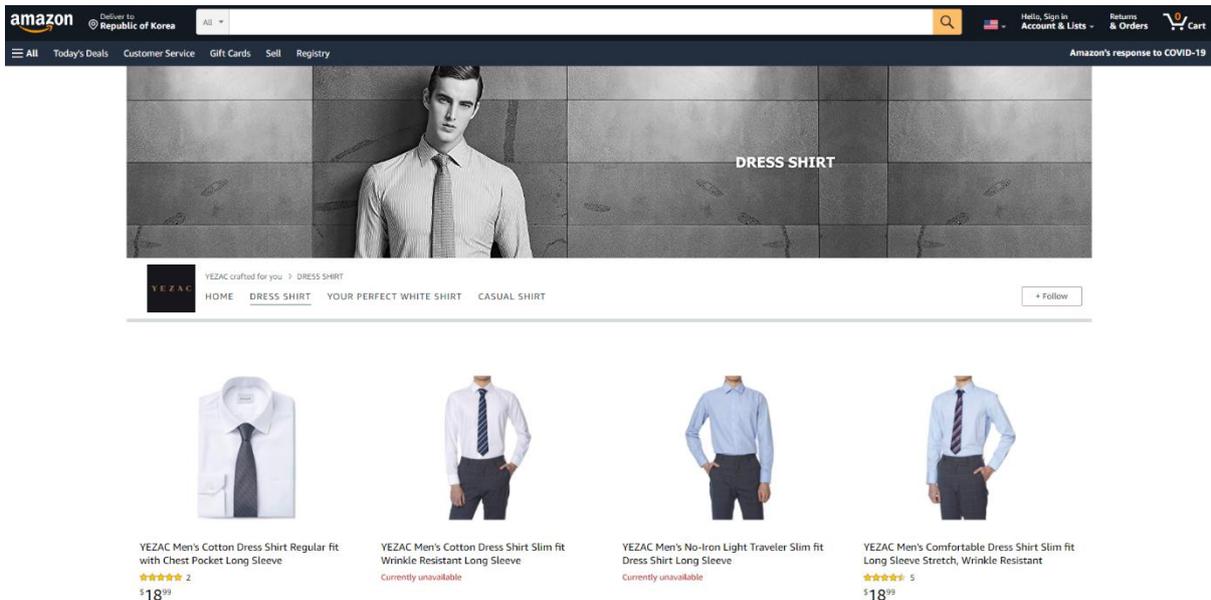


형지I&C, 아마존 미국 정식 오픈

- ▶ 아마존 재팬 성공에 이어 두 번째 해외시장 진출
 - ▶ 디지털 시대의 글로벌 강자로 도약
- ▶ 2025년 온라인, 오프라인, 글로벌 매출 2,000억 원 달성할 것



[이미지] 아마존 미국 예약(YEZAC) 브랜드관

<2021-03-24> 패션종합기업 형지I&C(011080, 대표이사 최혜원)가 지난해 11월 아마존 일본의 성공적 진입에 이어 두번째 글로벌 시장인 아마존 미국을 3월 24일(미국 현지 기준 3월 23일) 오픈한다고 밝혔다.

아마존 일본 진출을 통해 아마존 생태계, 관련 다양한 비즈니스 툴 등을 파악했으며 축적된 경험을 바탕으로 미국 시장 조사에 기반한 현지 특화 상품을 개발해 판매한다. 아마존 미국에서는 미국인의 체형을 고려해 최대 7XL 사이즈까지 확대한 예약의 다양한 '빅보스(Big Boss)' 라인도 선보일 예정이다.

형지I&C는 우선적으로 미국 시장에서의 판매 신장에 주력할 계획이며, 아마존 미국 진출이 안정화되면 이를 토대로 캐나다 등 북미, 유럽 등으로도 진출할 방안을 모색 중이다.

또한 중간 밴더사 없이 직접 진출하는 고수익성 비즈니스 구조로 개편하고 미국 전용 상품 개발

및 생산 리드타임(제품 주문에서 납품까지 걸리는 총 소요시간) 개선 등 내부 인프라를 강화해 고 수익성 기조를 이어 나갈 방침이다.

한편, 형지 I&C는 해외사업 뿐 아니라 온라인 중심의 질적 성장도 이어 나간다. 온라인 입점몰을 지속적으로 확대하고 온라인 전용상품을 진행해 온라인 매출 볼륨을 확대하는 방향으로 간다.

브랜드별 고객층, 판매채널 분석을 통해 채널별 가장 수익성을 극대화할 수 있는 제품을 선별 후 각각의 판매채널에 입점한다. 네이버, 카카오 등의 라이브 커머스 상품도 확대한다.

또한 매장의 프리미엄 차별화, 백화점 및 프리미엄 아울렛 정착, 수익이 저조한 비효율 매장 정리 등을 통해 오프라인 매장의 수익도 극대화할 방침이다.

형지I&C 관계자는 "아마존 일본의 경우 국내 소비자들의 평균 신체 규격과 선호하는 핏이 비슷해, 진입과 동시에 히트상품 출시라는 쾌거를 얻을 수 있었으며, 미국 시장에서도 철저한 조사와 고객 분석을 통해 아마존 일본에서의 성공을 이어 나갈 것"이라고 말했다.

이어서 "서울 자사 공장의 R&D 기능을 더욱 강화하고 글로벌 시장에 연계된 다양한 파트너와 긴밀히 협업하여 글로벌 시장 진출이라는 성장 모멘텀을 지속적으로 확보할 것이다. 2025년 온라인 매출 900억 원, 오프라인 매출 1,000억 원, 해외시장 매출 100억 원 등 총 2,000억 원의 매출을 달성할 것"이라고 덧붙였다.

(주)형지I&C는 남성복 예작(YEZAC), 본(BON), 여성복 본이(BON:E), 캐리스노트(Carries Note)를 전개하고 있는 패션전문기업이다. 전신인 우성I&C가 2012년 4월 패션그룹형지에 인수된 이후 2015년 10월 형지I&C로 사명을 변경했다. (주)형지I&C는 여러 공신력 있는 기관의 패션브랜드대상 수상 등을 통해 제품력과 지속적인 연구 개발의 노력에 대해 인정받고 있으며, 환경시스템 인증(ISO 14001)등 ESG 경영을 통해 세계적인 친환경 흐름에도 동참하며, 제품 개발 및 생산 등 다각화된 노력을 진행 중이다.