

[보도자료] 2020.09.04

**형지엘리트, 중국 초·중·고 개학에 프리미엄 교복으로 20조 中 시장 '정조준'**

- 프리미엄 선호하는 中 교복 시장에 직영점과 대리상의 투트랙 전략과 B2C 판매채널 강화
- 8월 말 기준 연간 목표 매출액의 약 91% 달성... 사업 4년차인 올해 흑자전환 예고



▲지난 1일 중국 '아이성 국제교육그룹'의 심천학교에서 개학식이 진행되었다. (제공= 형지엘리트)

**(주)형지엘리트(대표이사 최병오)의 중국 합자법인 상해엘리트가 중국 전역 29개성의 초·중·고등학교 등교 개학에 발맞춰 현지 교복시장 확대에 본격 나선다.**

상해엘리트는 올해 상반기 상해, 북경, 광둥 등 중점 지역의 직영점과 별도로 대리상을 동시에 운영하는 투트랙 전략 실시로 영업 역량 확장과 더불어, 중국 메신저 위챗(wechat)의 온라인 마켓 플랫폼을 통한 B2C 판매 채널 강화에 나서는 등 적극적인 현지 시장 공략에 나서고 있다.

현재 약 20조원의 규모로 추정되고 있는 중국 교복 시장은 상해엘리트를 포함한 이튼키즈, 차오즈바이 등 메이저 브랜드와 약 4,000여개의 지역별 소규모 교복 업체가 진출해 있는 상황이다. 상해엘리트는 진출 당시부터 프리미엄 교복을 앞세워 시장 점유율을 늘리고 있고, 관련 시장도 점차 확대되고 있어 향후 실적 향상에도 긍정적인 영향을 줄 것으로 기대하고 있다.

형지엘리트는 2016년 말 중국 패션그룹 빠오시니아오 그룹(报喜鸟集团, BAOXINIAO GROUP)의 계열사 보노(BONO)와 합자법인 '상해엘리트'를 설립한 후 2017년 20억원, 2018년 41억원, 2019년 107억원의 매출 달성하는 등 매년 두 배 가까운 성장을 보이고 있다.

올해 상반기에는 아이성 국제교육그룹과 약 34억 원의 수주계약과 최근 하이량 교육그룹과의 약 11억 원 등 중국 다수의 사립 및 국제학교와의 계약 체결로 8월 말 기준 연간 목표 매출액의 약 91%를 달성하였으며, 사업 4년차인 올해 흑자전환이 확실시되고 있다.

형지엘리트 관계자는 “등교 개학에 맞춰 북경, 상해 등 중국 주요성의 성도를 넘어 2, 3선 주요 도시까지 수주를 확대해 나가는 한편, 원가와 판관비 등의 비용 절감을 통해 수익성도 더욱 높일 계획이다.”고 말했다.

한편 상해엘리트는 지난달 ‘2020 상해국제교복박람회’ 교복디자인 대회에서 우수상을 수상하며 중국 시장에서 한국 대표 교복 브랜드의 파워를 입증하였다. 또한 10월에는 중국 패션을 대표하는 ‘상하이 패션위크’에 참가해 고품질의 프리미엄 디자인 교복을 새롭게 선보일 계획이다. <끝>

\*추가 이미지1



▲지난 1일 중국 절강성 온주시에 위치한 한 학교에서 개학식이 진행되었다. (제공= 형지엘리트)