

룩다운 기간 동안 더욱 탄탄한 실적을 달성한 힌두스탄석유공사

탁월한 기획력, 강력한 운영 성과, 효과적인 공급망 관리 등으로 힌두스탄석유공사는 '인도 500대 기업' 5위에 등극했다. 놀라운 성장률을 기록하고 있는 힌두스탄석유공사는 현재에 안주하지 않고 미래 에너지 시장을 위한 준비에 박차를 가하고 있다.

글 비즈니스월드 사진 SHUTTERSTOCK

힌두스탄석유공사는 2020-2021 회계연도에 1,066억 루피의 세후이익을 달성했다. 이는 힌두스탄석유공사로서는 사상 처음으로 1천억 루피를 넘긴 실적이다. 무케시 쿠마르 수라나 회장은 “코로나 팬데믹으로 인한 어려운 상황에도 불구하고 수익성이 놀랍게 증가한 것은 기획력, 강력한 운영 성과, 효과적인 공급망 관리의 결과이다”라고 밝혔다. 이러한 노력 덕분에 힌두스탄석유공사는 '인도 500대 기업' 5위에 이름을 올렸다.

자사주 매입 프로그램의 성과

수라나 회장은 높은 재무 실적에 대해 “우리에게 유리했던 환율 변동과 재고 평가이익이 가장 큰 기여를 했다. 그 외에도 전 직원이 열정적으로 사업에 참여한 덕분에 2020-2021 회계연도에 우리는 총 매출액 2조 6,924억 루피를 달성했다”고 설명했다. 이어 수라나 회장은 “우리는 건실한 대차대조표 및 현금흐름을 바탕으로 주주들에게도 지속적으로 그 가치를 환원해주고 있다”고 덧붙였다.

힌두스탄석유공사의 이사회는 2020-2021 회계연도에 주당 22.75루피의 최종

배당금 지급을 제안했다. 또한 지난 2020년 11월, 시장 거래를 통해 주당 최대 250 루피 비율로 250억 루피 규모의 자사주 매입 프로그램을 시작했다. 2021년 3월 31일까지 힌두스탄석유공사는 7,180만 주를 총 198억 루피에 매입했다. 이 자사주 매입 프로그램은 2021년 5월 14일에 성공적으로 완료되었다. 그 결과 힌두스탄석유공사는 거래비용 및 세금을 포함해서 총 295억 루피를 지출해 1억 530만 주를 매입했다.

미래 에너지 시장을 위한 준비

힌두스탄석유공사는 2020-2021 회계연도에 자사의 조인트 벤처인 샤푸르지 에너지(HPCCL Shapoorji Energy)의 나머지 지분 50%를 모두 인수해, 샤푸르지 에너지를 힌두스탄석유공사의 자회사로 통합시켰다. 이는 인도 미래 에너지 분야에서 천연 가스의 중요성을 고려해 추진한 것이었다.

또한 힌두스탄석유공사는 구자라트 지역에 5개의 mmtpa(million metric tonnes per annum, 연간 백만미터톤) 용량의 LNG 재기화 터미널을 건설 중이라고 밝혔다. LNG 재기화란 저장된 액화 천연가스를 기체 상태로 바꾸는 것을 말



힌두스탄석유공사는 인도 전역에 전기차(EV) 충전 인프라를 제공하고 고객에게 다양한 연료 옵션을 제공하기 위해, 스타트업을 포함한 여러 기관과 협력하고 있다.

힌두스탄석유공사의 M. K. 수라나 회장.



RANK 5

힌두스탄석유공사
(Hindustan Petroleum Corporation)
총자산 1조 3,416억 루피(22조 2,303억 원)
총수입 2조 7,322억 루피(45조 2,726억 원)
영업이익 1,419억 루피(2조 3,513억 원)
순이익 1,066억 루피(1조 7,664억 원)

SYNDICATION/BUSINESS WORLD

한다. 2020-2021 회계연도 동안 뭄바이 및 비사크 지역의 정제 공장은 코로나19로 인한 수요 위축에도 불구하고 생산 능력의 104%, 16,42mmt의 처리량을 유지했다. 수라나 회장은 “코로나19로 인한 전례 없는 어려움에도 우리는 끊임없이 적응하고 도전했다. 뿐만 아니라 효율적인 물류 관리, 확고한 원유 소싱 계획, 신속한 제품의 처리 등을 통해 탄탄한 사업 성과를 이루었다”고 강조했다.

수라나 회장은 “우리는 계속해서 석유 제품의 가용성을 확보해 나가고, 동시에 관계자 및 자사 인력의 안전을 보장하면서 사업을 지속해 나갈 것이다. 우리는

룩다운 기간에도 하루 평균 150만 개의 LPG 실린더를 배달하였다. 무엇보다 룩다운 동안 급증했던 주거용 가스 수요를 충족시키는 동시에 노동자의 안전도 보장할 수 있도록 다방면의 노력을 기울였다”고 설명했다.

소매판매 부문에서 힌두스탄석유공사는 총판매 22mtr라는 성과를 이뤘는데, 이는 모터 연료 판매의 시장점유율 증가 덕분에 가능했다. LPG 판매도 성장하여 741mtr라는 사상 최대 판매를 달성했다.

힌두스탄석유공사는 2,158개의 신규 소매점을 오픈했는데 이는 현재까지 최

대의 실적으로 기록되었다. 이로써 소매점은 약 1만 8,600여 개가 되었다. 힌두스탄석유공사는 한 해 동안 112개의 신규 LPG 유통업체를 확보해 더욱 안정적인 고객 서비스를 제공하게 되었다.

이와 더불어 힌두스탄석유공사는 인도 전역에 전기차(EV) 충전 인프라를 제공하고 고객에게 다양한 연료 옵션을 제공하기 위해, 스타트업을 포함한 여러 기관과 협력하고 있다.

끊임없는 사업 확장과 서비스의 품질 개선을 통해 힌두스탄석유공사는 올해 역시, 사상 최대 매출을 기록하겠다고 밝혔다. ☞





세계 최대 규모의 금 정제회사 라제시 익스포트

라제시 익스포트는 세계 최대의 금 정제회사로서 전 세계 금의 35%를 정제하고 있다. '인도 500대 기업'에서 늘 상위 순위를 유지해 왔으며 올해에는 6위를 기록했다.

글 비즈니스월드 사진 SHUTTERSTOCK

벵갈루루 지역을 기반으로 한 라제시 익스포트는 수출 및 도매, 소매, 유통에 이르기까지 글로벌 제조 및 마케팅 네트워크를 보유하고 있는 기업이다. 라제시 익스포트는 세계 최대의 금 정제회사로 전

세계 금의 35%를 정제하고 있으며, '인도 500대 기업'에서 늘 상위 순위를 유지해 왔다. 정제 공장은 스위스 발레나 지역과 인도 우타라칸드에 위치한다. 이곳은 연간 2,400톤의 귀금속을 정제할 수 있는 규모를 자랑한다.

RANK 6

라제시 익스포트(Rajesh Exports)

총자산 2,347억 루피(3조 8,890억 원)

총수입 2조 5,831억 루피(42조 8,020억 원)

영업이익 89억 루피(1,475억 원)

순이익 84억 루피(1,392억 원)

SYNDICATION/BUSINESS WORLD

저렴한 비용으로 높은 생산성 추구

라제시 익스포트는 견고한 시스템 및 고급 생산 기술을 활용하여, 세계에서 가장 저렴한 비용으로 금 제품을 생산하고 있다. 또한 벵갈루루와 발레나 지역에 대규모의 R&D 시설을 보유하고 있다. 지속적으로 신규 디자인, 정제 프로세스 및 기술, 금과 보석 제조기술을 발전시키고 있으며, 수백만 개 이상의 디자인 포트폴리오를 가지고 있다. 설립 때부터 수익성 높은 성장을 지속한 결과, 지난 11년 동안 빠지지 않고 배당금을 정기 지급했다.

2020-2021 회계연도에서 라제시 익스포트의 순이익은 29.88% 하락한 84억 루피였다. 그러나 총수입은 이전 회계연도

보다 32% 크게 증가한 2조 5,831억 루피를 기록했다.

라제시 메타 회장은 "팬데믹은 작년 회계연도 내내 전 세계 비즈니스에 큰 영향을 미쳤다. 록다운과 팬데믹의 영향에도 불구하고 우리는 매출에서 꾸준한 성장세를 보였고 이익도 많이 늘었다. 올해는 상황이 더 좋아졌기 때문에 우리 기업이 설정한 목표를 달성할 수 있기를 바란다"고 말했다.

부채 제로 및 글로벌 소름 확장

라제시 익스포트는 부채가 전혀 없는 기업인 동시에, 전 세계 금 시장에서 단일

최대 기업이다. 또한 채굴에서부터 자체 소매 브랜드, 유통에 이르기까지 전 단계의 사업을 진행하는 전 세계 유일의 기업이기도 하다. 라제시 익스포트는 스위스의 금 정제업체인 발캄비(Valcambi)를 인수함으로써 세계에서 가장 큰 정제회사가 되었다. 발캄비에서 생산된 금괴는 우수한 퀄리티로 명성이 높으며 전 세계 모든 귀금속 거래소 및 금 거래 은행에서 소비된다. 라제시 익스포트는 연간 400톤의 금 제품 제조능력을 가지고 있다.

뿐만 아니라 라제시 익스포트는 스위스와 인도에 세계 최고의 R&D 시설을 설립하여 신규 디자인을 개발하고 제조 공정을 혁신적으로 발전시키고 있다. 또한 전 세계 금 거래 은행, 중앙은행, 보석도매 거래상에 제품을 공급한다.

라제시 익스포트는 슈브 주얼러스(Shubh Jewellers)라는 브랜드 이름으로 83개의 주얼리 쇼룸을 오픈했다. 슈브 주얼러스는 남인도에서 가장 신뢰받는 보석 브랜드 중 하나로, 품질 및 디자인이 훌륭한 제품으로 큰 인기를 얻고 있다.

라제시 익스포트는 사업 확장을 적극적으로 추진하고 있다. 그 첫 번째 단계로 향후 3년 동안 슈브 주얼러스 쇼룸을 현재 83개에서 인도 남부 5개주에 500개로 확장할 계획이다. 두 번째로 인도 북부, 동부, 서부, 중앙에 걸쳐 쇼룸을 1,500개까지 확대하겠다고 밝혔다. 해외로도 눈을 돌려 아시아, 미국, 유럽에 500개의 쇼룸을 추가 오픈하는 것이 목표이다.

금 시장에서 독보적인 위치를 차지하는 라제시 익스포트는 이러한 사업 확장을 통해 인도를 넘어서, 전 세계에서 인정받는 금 기업으로 자리매김하고 있다.

라제시 익스포트의 라제시 메타 회장.



라제시 익스포트는 부채가 전혀 없는 기업인 동시에, 전 세계 금 시장에서 최대의 단일 기업이다. 또한 채굴에서부터 자체 소매 브랜드, 유통에 이르기까지 전 단계의 사업을 진행하는 전 세계 유일의 기업이기도 하다.

인도 최고의 글로벌 자동차 기업 타타 모터스

‘인도 500대 기업’ 7위를 기록한 타타 모터스, 인도 내 최고의 글로벌 자동차 기업이며, 전 세계로 사업을 확장해 그 지위를 공고히 하고 있다.

글 비즈니스월드 사진 SHUTTERSTOCK

인도에 기반을 둔 타타 모터스 그룹은 전 세계에 견고한 네트워크를 보유한 기업이다. 영국의 재규어 랜드로버, 대한민국의 타타 대우를 포함해 인도, 남아프리카, 중국, 브라질, 오스트리아, 슬로바키아 등 여러 나라에서도 사업을 영위하고 있다.

지난해 성과와 팬데믹의 영향

타타 모터스는 2020-2021 회계연도에서 인도에서만 총 46만 5,734대의 차량을 판매해 5,038억 루피의 매출을 기록했다. 그러나 전체 회계연도 기준으로 타타 모터스는 1,339억 루피의 손실을 기록했다. 이전 회계연도 손실은 1,197억 루피였다. 이처럼 손실이 증가한 이유는 총매출액 감소 때문인 것으로 조사되었다.

또한 실적에 영향을 미친 원인으로서는 팬데믹으로 인한 글로벌 공급 감소 때문으로 보인다. 2020-2021 회계연도에 타타 모터스는 인도 자국 내 판매량이 43만 7,300대로 14% 감소했다. 럭셔리 차량 자회사인 재규어 랜드로버는 해당 회계연도 동안 13.6% 감소한 43만 9,600대의 판매를 보고했다.



사업 활성화를 위한 미래 전략

2020-2021 회계연도에 타타 모터스는 직원의 건강, 안전, 웰빙 등 복지뿐 아니라 공급망의 병목현상을 적극적으로 해결하였다. 이를 통해 자사의 인도 내 비즈니스 능력을 확대시켰다. 그 결과 273억 루피의 강력한 현금흐름으로 인도 내 거래량은 2%, 수익은 7% 증가하였으며 EBIT(이자 세금 차감 전 이익) 마진은 3.7% 포인트 향상시켰다.

N. 찬드라세카란 회장은 “우리는 소매 네트워크, 고객 참여를 활성화시키기 위한 마케팅 전략을 펼쳤고 큰 성과를 거두었다. 이와 함께 전기차(EV) 사업의 성과도 주목되고 있다”고 설명했다. 상용차 분야는 소비자 심리 개선, 상업 호조, 인프라 수요 증가에 힘입어 분기별 연속 성장을 기록하고 있다.

재규어 랜드로버 또한 탄탄한 성과를 보였다. 수익이 197억 파운드로 14% 감소했음에도 EBIT 마진은 2.5% 포인트 상승해 2.6%로 향상되었고 1억 8,500만 파운드의 플러스 잉여현금흐름(free cash flow)을 만들어냈다. 새로 출시한 SUV

랜드로버 디펜더는 한 해 동안 4만 5,200대가 판매되는 놀라운 기록을 세웠다.

타타 모터스는 2022년을 주목하고 있다. 팬데믹에도 불구하고 여러 분야에서 꾸준한 실적을 보인 타타 모터스는 그동안 소비자 수요 부진에서 벗어나 올해 최대의 실적을 세울 것이라 기대하고 있다.



타타 모터스의 나타라잔 찬드라세카란 회장.



RANK 7
타타 모터스(Tata Motors)
총자산 3조 4,312억 루피(56조 8,550억 원)
총수입 2조 5,243억 루피(41조 8,277억 원)
영업이익 -1,339억 루피(-2조 2,187억 원)
순이익 2,176억 루피(3조 6056억 원)

SYNDICATION/BUSINESS WORLD

세계 최고의 전문 컨설턴트를 보유한 타타 컨설턴시 서비스

타타 컨설턴시 서비스는 전 세계 46개국에 48만 8천 명 이상의 세계 최고 전문 컨설턴트를 보유하고 있다. 타타 컨설턴시 서비스 역시 지난해와 마찬가지로 ‘인도 500대 기업’에서 Top 10에 당당히 이름을 올렸다.

글 비즈니스월드 사진 SHUTTERSTOCK

RANK 8
타타 컨설턴시 서비스
(Tata Consultancy Services)
총자산 1조 3,075억 루피(21조 6,653억 원)
총수입 1조 6,417억 루피(27조 2,030억 원)
영업이익 4,376억 루피(7조 2,510억 원)
순이익 3,338억 루피(5조 5,311억 원)

타타 컨설턴시 서비스의 라제시 고포나탄 회장은 “우리는 2020-2021 회계연도에서 1조 6,417억 루피의 연간 매출을 기록했으며, 이는 공시 기준 이전 회계연도 대비 4.6% 성장, 환율 변화에 따른 영향을 제거하면 0.8% 감소한 것이다”라고 설명했다.

원격 비대면 시스템 구축과 성과

타타 컨설턴시 서비스는 팬데믹 상황을 극복하기 위해 원격 비대면 운영 모델을 신속하게 도입했다. 원격 작업을 통해 고객에게 필요한 서비스를 제공해 경제 활동이 중단되지 않도록 민첩하게 대응했다. 라제시 고포나탄 회장은 주주에게 보낸 편지에서 “우리가 새롭게 개발한 시스템에 대해 많은 고객이 감사의 인사를 표했다”고 언급했다.

2020-2021 회계연도에서 타타 컨설턴시 서비스는 생명과학 및 의료 비즈니스 사업 규모에서 17.1% 성장률을 보였다. 그 외 은행, 금융 서비스, 보험 사업은 2.4%, 기술 및 서비스는 0.2% 성장했다. 영업이익률은 25.9%로 업계 최고를 기록했고, 순이익률은 20.3%으로 3,338억 루피를 기록했다. 고포나탄 회장은 “우리의 현금 전환 능력은 그 견고함이 계속 유

지되고 있는데, 현금전환율은 116.2%, 잉여현금흐름은 3,566억 루피로 지난 회계연도 대비 21.8% 정도 성장한 수치이다”라고 자축했다.

지난 회계연도의 성장 배경

특히 타타 컨설턴시 서비스는 2020-2021 회계연도에 두 가지 큰 거래를 성사시켰다. 도이체 방크와 푸르덴셜 파이낸셜과의 거래였다. 이를 통해 타타 컨설턴시 서비스는 독일에서의 입지를 강화하고 해외 네트워크를 강력하게 구축할 수 있었다.

분기별로 체결된 수주액은 전년 동기 대비 증가했다. 2021년 총 수주액은 316억 달러로 사상 최대 수치이고, 이는 전년대비 17.1% 성장한 것이다.

또한 타타 컨설턴시 서비스는 공개 매수를 통해 1,600억 루피의 세 번째 자사주 매입을 4년 내에 성공적으로 완료하였다. 이로써 전체 지분의 1.42%에 해당하는 5,300만 주를 소각했다.

타타 컨설턴시 서비스는 앞으로 기술 개발과 글로벌 사업 투자에 집중할 계획이다. 이로써 강력한 해외 네트워크 확장의 발판을 마련할 것이라고 미래 포부를 밝혔다.



타타 컨설턴시 서비스의 고포나탄 회장.

200년 전통의 금융부문 1위 기업 인도국영은행

인도국영은행은 인도 전역에 많은 지점과 매장을 보유하고 있으며, 광범위한 금융 서비스 및 제품을 제공한다. 인도국영은행은 올해 '인도 500대 기업' 순위에서 금융부문 1위에 올랐다.

클 비즈니스월드 사진 SHUTTERSTOCK



인도국영은행은 인도 최대 규모의 은행으로, 시장점유율은 예금 23%, 대출 20%, 직불카드 소비의 29%를 차지하고 있다. 자회사인 인도국영은행 카드는 인도에서 두 번째로 큰 신용카드 발급 회사로 꼽힌다. 디네시 쿠마르 카라 회장은 "2020-2021 회계연도에 우리는 굳건한 사업 성장을 이루어냈다. 예금은 작년 대비 두 자릿수 성장하였다"고 밝혔다.

예금 분야의 높은 성장

2020-2021 회계연도에 인도국영은행의 총예금은 13.56% 증가한 36조 8,127억 루피를 기록했다. 이전 회계연도에는 32조 4,162억 루피였다. 예금 분야의 높은 성장으로 시장점유율은 더욱 높아져 0.45% 포인트 상승한 23.29%를 기록했다. 그러나 해외 사무소 예금은 마이너

스를 기록해 5.04% 감소한 1조 1,111억 루피를 기록했다. 반면 인도 국내 예금은 14.25% 상승해 35조 7,016억 루피를 기록했다.

긍정적인 점은 예금 증가율이 16.73%로 정기예금 성장률 12%보다 빠른 성장을 보이고 있다는 점이다. 당좌예금은 27% 증가한 반면 저축예금은 거의 15% 성장하였다. 그 결과 2020-2021 회계연도에 예금의 비율은 0.97% 포인트 향상되어 46%가 성장했다.

투자 포트폴리오 역시 2020-2021 회계연도에 13조 6,188억 루피를 기록했다. 그중 인도 내 포트폴리오는 13조 1,442억 루피, 해외 포트폴리오는 4,726억 루피이다.

인도국영은행은 지난해 예금 분야의 성장률과 탄탄한 투자 포트폴리오 덕분에 '인도 500대 기업'에서 당당히 금융부문 1위를 차지했다. ㉠

인도국영은행의 디네시 쿠마르 카라 회장.



금융부문 RANK 1
인도국영은행(State Bank of India)
총자산 48조 4,561억 루피(802조 4,616억 원)
총수입 3조 8,533억 루피(63조 8,129억 원)
영업이익 3,142억 루피(5조 2,033억 원)
순이익 2,291억 루피(3조 7,940억 원)

SYNDICATION/BUSINESS WORLD

ICICI 은행은 2021년 3월 31일 마감된 회계연도의 순이익이 1,619억 루피로 104% 상승했다. 이전 회계연도 순이익이 793억 루피인 것을 감안하면 놀라운 수치다. 2020-2021 회계연도 총수입은 9,808억 루피를 기록했다. 순이자 수익은 3,898억 루피였다. 이전 회계연도 수익은 3,326억 루피이며 17.2% 상승했다. 영업이익은 이전 회계연도 2,810억 루피에서 3,639억 루피로 29.52% 증가하였다.

영업이익의 증가

ICICI 은행의 총 예금은 2020년 3월 31일 기준 7,709억 루피에서 2021년 3월 31일까지 9,325억 루피로 21% 증가하였다. 정기 예금도 해당 회계연도 말까지 18.4% 증가하였다. ICICI 은행의 예금 또한 24% 증가해 2021년 3월 31일 회계연도 마감일에는 4,316억 루피가 되었다.

이전 회계연도 대비 순이익이 104% 상승한 ICICI 은행

인도 최대의 민간 은행인 ICICI 은행은 올해 '인도 500대 기업' 순위에서 금융부문 2위 기업에 이름을 올렸다. 코로나 바이러스의 위협에도 고객들에게 필요한 서비스를 제공하고, 주요 분야의 성장 목표에 집중한 덕분이었다.

클 비즈니스월드 사진 SHUTTERSTOCK

ICICI 은행의 산딕 바크시 회장.



금융부문 RANK 2
ICICI 은행(ICICI Bank)
총자산 15조 7,381억 루피(260조 6,322억 원)
총수입 1조 6,133억 루피(26조 7,172억 원)
영업이익 3,639억 루피(6조 264억 원)
순이익 1,619억 루피(2조 6,812억 원)

산딕 바크시 회장은 "우리는 팬데믹이라는 악조건 속에서도 탄탄한 재무상태표를 유지했다. 직원의 안전을 보장하는 동시에 고객들에게 필요한 서비스를 중단 없이 제공했으며, 주요 분야의 성장 목표에 집중하면서 사업을 유지했다"라고 설명했다.

2021년 3월 31일 기준, ICICI 은행은 5,266개 지점, 14,136개의 ATM, 2,713개의 CD기를 보유하고 있다. 2020-2021 회계연도의 주요 영업이익은 이전 회계연도 대비 17% 증가하였고, 부실자산(NPA) 비율은 2020년 3월 31일 1.4%에서 2021년 3월 31일 1.1%로 감소했다.

ICICI 은행은 이와 같은 성장세를 바탕으로 앞으로도 보다 적극적으로 사업을 다각화하겠다고 밝혔다. 또한 은행 수익률을 위한 고객 마케팅도 활발하게 진행할 예정이다. ㉠

