

강남 신세계百貨, 연매출 4조 눈앞… 글로벌 명품 백화점 대열

3년 연속 누적매출 3조 돌파
추세대로 라면 연매출 4조 달성

연매출 1조 달성 지점 4개→5개
지속적 투자·공간혁신 등 '성과'

신세계백화점 강남점이 국내 백화점 중 가장 먼저 올해 누적 매출(거래액) 3조원을 돌파하며 매출 4조원 시대에 성큼 다가섰다.

신세계백화점 강남점은 2023년부터 3년 연속 3조원 돌파 성과를 달성해 왔다. 특히 올해 3조원 달성 시점은 2년 전(12월 24일)보다 두 달, 지난해(11월 28일)보다 3주 앞당긴 최단 기록이다.

◆글로벌 백화점과 경쟁 대열에

9일 신세계백화점에 따르면 강남점은 상반기 내수경기 침체 속에서도 11월 초까지 8.1%의 견고한 매출 신장률을 기록했다.

이 추세로라면 내년 신세계 강남점은 매출 4조원 달성이 가능할 것으로 전망하고 있다. 국내를 넘어 일본의 이세탄 백화점(2024년 기준 약 4.3조원), 영국 해러즈 백화점(2024년 기준 약 4.



신세계백화점 강남점.

8조원) 같은 글로벌 명품 백화점들과의 경쟁 대열에 합류하게 된다.

또한 신세계백화점은 올해 연 매출 1조원 이상을 달성하는 지점이 기존 4개(본점, 강남점, 센텀시티, 대구신세계)에서 5개로 늘어날 것으로 전망하고 있다.

대전신세계 Art & Science는 최근 루이 비통을 새롭게 입점시키는 등 매출 1조원 클럽 가입 가능성이 높아지고 있기 때문이다. 이를 달성하면 전체 12개 지점(천안아산점 제외) 중 절반 가까운 5개 지점이 매출 1조원 이상을 기록하게 된다.

센텀시티는 지난해보다 한 달 앞당긴 올해 11월 말 매출 2조원 달성이 예상된다.

박주형 신세계백화점 대표이사는 “강남점은 매출 3조 조기달성이라는 성과에 머물지 않고, 지속적인 혁신을 통해 글로벌 톱(TOP) 백화점으로 올라서 K백화점의 위상을 높ی겠다”며 “강남점을 필두로 전국 주요 거점에서 지역의 랜드마크 점포들로 포진시켜 백화점의 경쟁력을 높이는데 최선을 다하겠다”고 말했다.

◆지속 투자, 공간혁신 통했다

백화점 측은 이러한 성과에 대해 지속적인 투자와 공간혁신으로 본업 경쟁력을 끌어올린 결과라고 설명했다.

강남점이 끊임없는 투자를 통해 ‘국내 최대 식품관’ 역시 매출 신장에 큰 몫을 했다. 총 6000평(약 2만㎡) 규모의 강남점 식품관은 지난해 선보인 디지털 전문관 ‘스위트파크’와 프리미엄 푸드홀 ‘하우스 오브 신세계’에 이어, 올해 2월 16년 만에 리뉴얼한 ‘신세계 마켓’과 프리미엄 델리 전문관(8월)까지 순차적으로 문을 열어 거대한 ‘미식의

신세계’를 완성했다.

강남점에 따르면 식품관 재단장 이후 매출이 20% 이상 늘었고, 외국인 매출이 71% 이상 급증했다.

명품 매출도 지속 성장 중이다. 올해 강남점 명품 매출은 전체 매출의 40%를 차지했다. 특히 불가리, 티파니, 까르띠에, 반클리프 앤 아펠 등 럭셔리 주얼리 매출이 꾸준히 성장하고 있다. 올해는 우수고객(VIP)을 중심으로 다양한 위치·주얼리 행사를 진행하며 올 10월까지 전년 대비 매출이 30% 이상 증가했다.

강남점 매출 중 VIP가 차지하는 비중 역시 올해 처음 절반(52%)을 넘겼다. 불황속에서도 흔들림 없는 구매력으로 VIP 전체 매출 또한 8% 넘는 성장을 나타내고 있다.

신세계 강남점 관계자는 “VIP 중 엔트리 등급인 레드(구매 금액 500만원 이상) 고객의 수가 10%가량 성장세를 보이고 있다”며 “우수고객의 불륨이 커지고 있다는 점은 향후 강남점의 전망을 밝게 만들고 있다”고 말했다.

/이세경 기자 seilee@metroseoul.co.kr

수출 증가세 둔화 건설투자 위축에도 소비중심 경기 개선

소비쿠폰 지급에 따른 소비 진작으로 경기회복 흐름이 나타나고 있다는 평가가 국책연구기관에서 나왔다. 하지만 미국발 통상정책 불확실성에 따른 전 세계 교역 부진으로 인해 주요국 성장세가 둔화할 가능성도 동시에 제기됐다.

한국개발연구원(KDI)은 9일 발표한 ‘11월 경제동향’에서 “최근 우리 경제는 건설투자 위축과 수출 증가세 둔화에도 불구하고, 소비를 중심으로 경기가 다소 개선되는 모습”이라고 평가했다.

KDI가 ‘경기 다소 개선’이란 표현을 쓴 것은 1년5개월 만이다. 경기 국면이 장기둔화에서 점진적 회복 단계로 전환하고 있다는 분석이다.

보고서는 “소비가 시장금리 하락세, 소비 부양책 등으로 완만한 회복세를 보이고 있다”며 “이에 따라 서비스업생산도 도소매업 등 내수와 밀접한 부문을 중심으로 회복세를 지속하고 있다”고 진단했다. 또 “한미 무역협정 진전과 미중 무역갈등 완화로 일부 통상여건이 개선됐다”고도 했다.

한국개발연구원, 11월 경제동향
“시장금리 하락, 소비 부양책 영향
서비스업생산, 도소매업 중심 회복”

그러나 “불확실성은 여전히 높다”라고 평가했다. 특히 “미국의 통상정책 불확실성에 따른 글로벌 교역 부진이 주요국 성장세 둔화를 이끌 가능성이 있다”고 전망했다.

이어 “반도체 경기가 호조세를 유지했으나, 미국 관세 인상의 부정적 영향이 파급되며 수출 증가세가 점차 둔화되고 건설투자 부진도 지속되고 있다”고 지적했다.

9월 전 산업생산은 전년동월 대비 6.7% 늘면서 전월(-0.4%) 대비 큰 폭의 개선세를 보였다. 이는 추석 명절 이동으로 조업일수가 전년보다 4일 늘어난 것과 더불어, 서비스업(6.2%)·광공업(11.6%)의 동반 상승이 전체 생산을 끌어올린 영향으로 풀이됐다.

소비는 시장금리 하락세와 정부의 2차 소비쿠폰 지급 등에 힘입어 회복세를 보였다. 9월 소매판매액은 승용차(13.6%→22.1%) 등 내구재가 견조한 증가세를 보이며 2.2% 올랐고, 소비쿠폰 지급에 따라 소매판매의 부진이 완화되고 있다.

10월 수출은 전년 대비 3.6% 증가한 것으로 나타났다. 그러나 이는 명절 이동에 따른 조업일수 영향이 반영된 수치로, 이를 제외한 9~10월 일평균 수출액 증가율은 3.2%로 8월(5.7%)보다 낮았다.

건설투자는 조업일수 확대와 반도체 공장 등 비주거용 건축의 마무리 공사에 힘입어 감소폭(-17.4%→-4.3%)이 다소 완화됐다. 그러나 여전히 부진한 흐름을 벗어나지 못했다.

최태원 회장 “도메인지식 갖추고 AI 결합해야 혁신 가능”

SK그룹, 2025 CEO세미나
O/I·도메인지식 기반 AI전환 주문

최태원 SK그룹 회장이 최고경영진에게 ‘운영개선(O/I)’과 ‘도메인지식(Domain Knowledge)’을 기반으로 한 AI 전환을 주문했다. 단순한 기술 도입이 아니라 각 사의 기본기와 운영체계를 다져야만 AI 시대의 주도권을 확보할 수 있다는 판단이다.

SK그룹은 9일 최태원 회장, 최재원 수석부회장, 최창원 SK수펙스추구협의회 의장을 비롯해 주요 계열사 CEO와 임원 60여명이 참석한 가운데 지난 6일부터 8일까지 경기도 이천 SKMS 연구소에서 ‘2025 CEO세미나’를 개최했다고 밝혔다. 이번 세미나에서는 AI 대전환기에 맞춘 조직 체질 개선과 사업구조 재편 방향을 집중 논의했다.

최태원 회장은 폐회사에서 “O/I가 어려운 말처럼 들릴 수 있지만 결국 기본기를 갖추는 것”이라며 “O/I를 하려면 프로세스를 ‘잘 만들었다’보다 실제로 ‘잘 작동하느냐’를 꾸준히 살피는 게



최태원 SK회장이 지난 6일부터 8일까지 경기도 이천 SKMS연구소에서 열린 ‘2025 SK그룹 CEO세미나’에서 폐회사를 하고 있다.

중요하다”고 강조했다.

이어 “기본적인 바탕 없이 AI 전환을 추진하는 것은 실패를 맞이하는 것과 같다”며 “지난 5~10년간의 프로세스를 재점검하고 실수를 반복하지 않도록 해야 한다”고 덧붙였다.

또한 “O/I를 잘 해야만 그 위에 AI를 더 쌓을 수 있다”며 “본업에서 축적된 전문지식과 경험 즉 도메인지식이 없으면 AI만으로는 일의 본질을 해결할 수 없다”고 말했다.

이어 “도메인지식을 갖춘 상태에서

AI를 결합해야 비로소 경쟁우위와 혁신이 가능하다”고 설명했다.

이번 세미나에서는 AI 시대의 사업 전략과 각 사의 AI 기반 비즈니스 모델 강화 방안도 심도 깊게 논의됐다. CEO들은 향후 계열사별 AI 추진 성과와 과제를 주기적으로 공유하며, 그룹 전체의 실행력을 강화하기로 뜻을 모았다.

최 회장은 특히 메모리 반도체를 중심으로 한 AI 인프라 경쟁력 확보를 강조했다.

그는 “SK는 고성능 메모리 반도체

제품을 공급하는 것을 넘어, AI데이터센터 등 인프라를 기반으로 고객에게 효율적이고 종합적인 솔루션을 제공하는 사업자로 진화해야 한다”며 “멤버사 역량을 결집하고 파트너와의 개방적 연대를 통해 대한민국 AI 생태계 발전의 마중물 역할을 하자”고 제안했다.

이밖에도 이번 세미나에서는 안전·보건·환경(SHE), 정보보안, 준법경영 등 기업의 기본기를 다지는 과제도 집중 점검됐다. 경영진은 그룹 차원의 SHE 경쟁력 제고 핵심 과제를 논의하고 실행력 강화 방안을 모색했으며, 정보보안을 전략경영의 핵심 영역으로 격상해 개선 우수사례를 공유했다. 이사회 중심의 자율책임경영 체제를 바탕으로 준법경영도 한층 강화하기로 했다.

SK 관계자는 “SK그룹은 O/I를 통해 재무구조 안정화를 넘어 사업의 본원적 경쟁력을 근본적으로 재점검하고 끌어올릴 것”이라며 “AI 대전환기에도 빠르고 성공적으로 대응해 국가경제와 이해관계자들에게 지속 기여하겠다”고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

낸드가격 급등… 삼성·SK, 고용량 낸드 수요선점 분주

삼성전자, V9 QLC 낸드 양산
SK하이닉스, 美서 AI낸드 소개

인공지능(AI)의 확산으로 대용량 데이터 저장할 낸드플래시 메모리 수요가 급증하고 있다. 주요 반도체 기업들은 고용량·고성능 제품 중심으로 늘어나는 낸드의 수요를 선점하기 위한 전략 강화에 분주하다.

9일 업계에 따르면 시장에서 가장 널

리 사용되는 512Gb 트리플레벨셀(TLC) 낸드 칩의 웨이퍼 현물 가격은 지난 5일 기준 상승한 5.51달러를 기록했다. 이는 전주 대비 14.2% 상승한 수치다. 삼성전자와 SK하이닉스는 최근 실적 컨퍼런스를 통해 “수요 급증으로 내년 D램과 낸드를 완판했다”고 밝혔다.

주요 기업들은 낸드플래시 구조를 고성능화하려는 움직임을 보이고 있다. 삼성전자는 지난해 9월 업계 최초

로 V9(286단) 퀵드레벨셀(QLC) 낸드 양산소식을 알리며 낸드플래시 제품 투자를 본격화했다. 또한 낸드플래시를 기반으로 HBM 하위 계층을 보완하는 ‘고대역폭 낸드’ 개념을 내부적으로 추진하고 있는 것으로 전해진다. 공식 발표는 없으나 지난 10월 송재혁 삼성전자 최고기술책임자(CTO)가 ‘SEDEX 2025(반도체대전)’ 기조연설에서 “플래시까지 상당한 속도를 요구받고 있

으며 플래시·D램·로직의 경계가 사라지고 있다”며 패키징 단위의 융합을 강조했다.

SK하이닉스는 지난 10월 미국 캘리포니아주 새너제이에서 진행된 ‘2025 오픈 컴퓨터 프로젝트(OCP) 글로벌 서밋’ 행사에 참가해 차세대 낸드 스토리지 제품 전략을 발표했다. 이 자리에서 SK하이닉스는 성능(Performance), 대역폭(Bandwidth), 밀도(Density) 세 가지 측면에서 주목할 AI 낸드(AIN) 제품군을 소개했다.

/차현정 기자 hyeon@

/세종=김연세 기자 kys@