

정용진, 현장 광폭행보… ‘탐의 본성·패러다임 시프트’ 강조

(신세계그룹 회장)

정 회장, 연이어 스타필드 매장 찾아
트럼프 주니어 회동 등 글로벌 소통
“고객의 삶 속으로 깊숙이 들어가야”

“가장 빠르고 바른 답은 현장에 있습니다. 올해는 더 많은 현장을 찾겠습니다.”

정용진 신세계그룹 회장이 거침없는 ‘광폭 현장 경영’에 나섰다. 이달 6일 이마트 매출 1위 점포인 ‘스타필드마켓 죽전점’을 찾은 데 이어 불과 열흘 만인 16 일에는 신개념 커뮤니티형 쇼핑 공간인 ‘스타필드 빌리지 운정’을 방문했다. 정 회장이 신년사를 통해 천명한 “2026년은 다시 성장하는 해”라는 비전을 책상이 아닌 고객이 있는 공간에서 구체화하겠다는 의지로 풀이된다.

정 회장의 연이은 현장 방문은 그가 신년사에서 주문한 두 가지 핵심 키워드인 ‘탐의 본성’과 ‘패러다임 시프트’의 실천 과정으로 해석된다. 정 회장은 신년사를 통해 “지난 수년간의 결단은 재도약을 위한 준비였다”며 “이제 준비는



정용진 신세계그룹 회장이 지난 16일 스타필드 빌리지 운정을 방문했다.

/신세계그룹

끝났으니 1등 기업의 본성을 회복하고 기존의 틀을 깨는 패러다임 시프트로 시장의 물을 새로 써야 한다”고 강조한 바 있다.

첫 행선지로 매출 1위 점포 죽전점을 택한 것이 탐의 본성을 확인하기 위함이었다면, 두 번째 행선지인 운정점은 유통업의 문법을 바꾸는 패러다임 시프트 현장이라는 점에서 정 회장의 전략이 숨어 있다.

이달 6일 정 회장이 찾은 스타필드마켓 죽전점은 지난해 8월 ‘스타필드 DN A’를 이마트에 접목해 리뉴얼한 후 매출은 전년 대비 28%, 방문객 수는 22%나 급증하며 확실한 성과를 증명했다.

이날 오후 6시경 매장을 찾은 정 회장은 북그라운드, 그로서리 매장, 수산 코너 등을 꼼꼼히 살펴며 “혼란스러운 유통 환경 속에서 고객들이 가장 신뢰하는 쇼핑 성지가 되어야 한다”고 강조했다.

그는 직접 카트를 끌며 참다랑어회, 노브랜드 간편식 등을 구매하고, 직원들에게 “압도적 1등 전략을 더욱 치밀하게 펼쳐달라”고 주문하며 본업 경쟁력 강화에 대한 의지를 다졌다.

죽전점 방문 열흘 뒤인 16일, 정 회장의 발걸음은 경기 파주의 ‘스타필드 빌리지 운정’으로 향했다. 이곳은 정 회장이 강조한 패러다임 시프트의 결정체다. 기존 복합쇼핑몰이 차를 타고 멀리 찾아가는 곳이었다면, 빌리지 운정은 아파트 단지 한복판에 자리 잡아 슬리퍼를 신고 언제든지 갈 수 있는 ‘문 앞 복합쇼핑몰’을 구현했기 때문이다.

실제로 지난달 오픈한 이곳은 한 달여 만에 100만명이 방문했다. 방문객 중 70%가 인근 거주민일 정도로 지역 밀착형 랜드마크로 자리 잡았다. 재방문율 또한 40%에 달한다. 정 회장은 ‘센트럴 파드’와 ‘크레올라 익스피리언스’ 등을 둘러보며 “고객이 찾아오길 기다리는 것을 넘어, 고객의 삶 속으로 깊숙이 들어가는 것이 진정한 패러다임 시프트”라고 역설했다. 이어 “고객에게 더 나은 일상

을 선사하는 공간은 더 가까이, 더 많이 있어야 한다”며 신세계가 될 수 없는 이유를 설명했다.

정 회장의 시선은 국내 현장에만 머물지 않는다. 그는 최근 미국을 방문해 도널드 트럼프 대통령의 장남인 도널드 트럼프 주니어와 회동하고, 백악관 과학정책실장과 면담하는 등 글로벌 광폭 행보를 보였다. 이러한 방문은 플로리다 팜비치 개발 사업 참여 검토, 파라마운트와의 테마파크 콘텐츠 협업, AI 스타트업 ‘리플렉션AI’와 기술 협력 논의 등으로 이어지고 있다.

특히 ‘자율형 AI 에이전트’ 기술을 유통 현장에 접목하려는 시도는 국내 오프라인 점포 공간 혁신에 최첨단 기술을 더해 운영 효율과 고객 경험을 동시에 극대화하려는 계획으로 읽힌다.

정 회장은 “우리의 구상대로 2026년 함꼐 날아오려면 힘 없이 날갯짓을 해야 한다”고 말했다. 이마트가 올해 대형마트 1등 점포로써 위상을 공고히 할 지 향후 관심이 주목된다.

/손종욱 기자 handbell@metroseoul.co.kr

낸드플래시 가격 ‘들쭉’… 반도체기업, 추가 실적개선 기대

AI 시장 확대에 따른 수요 증가
삼성·SK, 시장 점유율 60% 이상

인공지능(AI) 시장 확대에 따른 메모리 수요가 D램에서 낸드플래시까지 확산되고 있다. 이에 고대역폭메모리(HBM)가 주도해 온 국내 반도체 업체들의 실적에 낸드도 새로운 축으로 부상할 수 있다는 기대감이 커지는 분위기다. 주요 업체들의 가격 인상 가능성까지 거론되면서 낸드의 실적 기여도가 한층 확대될 수 있다는 판단에서다.

19일 업계에 따르면 시장조사업체 트렌드포스는 이달 보고서를 통해 낸드플래시 공급 업체들이 낸드플래시 제품군의 계약 가격을 33~38% 상승할 것으로 전망했다. AI의 추론 성능을 높이기 위해 데이터터를 빠르게 처리하는 D램뿐 아니라, 대용량 정보를 저장하는 낸드플래시 수요도 함께 늘고 있다는 이유에서다.



삼성전자 평택캠퍼스 전경 사진

더욱이 엔비디아가 차세대 AI 가속기에 낸드 사용량을 최대 10배 늘리겠다고 발표하면서 낸드 제품 가격이 상승세를 보일 것이라는 전망에 더욱 힘이 실리고 있다. 업계에서 ‘큰손’으로 불리는 엔비디아가 낸드의 새로운 구매자로 떠오르면서 메모리 슈퍼사이클이 장기화할 것이라는 목소리도 나오고 있다.

시장조사업체 옴디아의 최근 보고서에 따르면 낸드의 평균구매단가(ASP,

GB당)는 지난해 4분기 0.086달러로 전분기 대비 23% 증가했다. 뱅크오브아메리카는 올해 글로벌 낸드 매출이 전년 대비 45% 증가하고 ASP는 26% 상승할 것으로 내다봤다.

이러한 상황에서 플래시 메모리 하드웨어 생산업체 샌디스크가 기업용 SSD(솔리드스테이트 드라이브)에 사용되는 낸드 제품 가격을 대폭 인상할 것이라는 전망이 제기되면서 삼성전자와 SK하이닉스 역시 가격 인상에 동참할 것이라는 관측이 나온다. 노무라증권은 “샌디스크가 기업용 SSD에 들어가는 낸드플래시 가격을 올해 1분기 중 전 분기 대비 100% 이상 올릴 계획”이라고 밝혔다.

특히 기업용 낸드플래시는 일반 소비자용 낸드플래시보다 수익성이 높다. 지난해 3분기 기준 기업용 낸드플래시 시장 점유율은 삼성전자와 SK하이닉스가 각각 35.1%, 26.1%를 차지하며 양사가

60% 이상을 점유하고 있다.

증권가에서도 이러한 제품 가격 상승세에 따라 삼성전자와 SK하이닉스의 실적 기록 경신을 올해도 이어갈 것으로 보고 있다. KB증권은 올해 D램과 낸드가 각각의 연간 상승률을 각각 87%, 57%로 전망했으며 삼성전자의 메모리 반도체 영업이익은 지난해 대비 324% 증가한 113조원 수준으로 진단했다.

업계 관계자는 “반도체 업계 매출에 미치는 영향은 낸드보다 D램이 큰 편이지만, 최근 낸드 가격 상승세는 업계 전반에 긍정적인 흐름으로 작용하고 있다”라며 “낸드 가격은 개별 기업의 계약 가격을 통해 점진적으로 반영되는 구조인 만큼, 단기간에 급격한 가격 인상이 이뤄지지는 쉽지 않다”면서도 “시장 전반의 가격 상승 변동 흐름에 맞춰 향후 조정이 이뤄질 것으로 보인다”고 말했다.

/차현정 기자 hyeon@

도널드 트럼프 美 대통령 “그린란드 내 위협 제거”

그린란드 병합시도 강행

도널드 트럼프 미국 대통령이 그린란드에서 러시아 위협을 제거하겠다고 그린란드 병합 의지를 재차 강조했다.



트럼프 대통령은 19일(현지 시간) 소셜미디어(SNS) 트루스소셜에 글을 올려 “나토(북대서양조약기구, NATO)는 20년 동안 덴마크에 ‘그린란드에서 러시아 위협을 제거해야 한다’고 말해 왔다”며 이같이 밝혔다.

이어 “안타깝게도 덴마크는 이에 대해 아무것도 할 수 없었다”고 주장하며 “이제 때가 왔다. 반드시 완수할 것이다!!!”라고 강조했다.

러시아 위협을 근거로 그린란드 병합 시도를 정당화하려는 의도로 풀이된다.

트럼프 대통령이 그린란드 병합 시도를 강행하면서 대서양 동맹엔 균열이 생기고 있다.

유럽 8개국이 그린란드 병합 구상에 대응해 병력 파견에 나서자, 17일 트럼프 대통령은 다음 달 1일자로 해당 국가에 10% 보복 관세를 부과하겠다고 협박했다.

유럽 정상들은 단결해 조율된 방식으로 대응할 방침을 천명했다. 유럽연합(EU) 내부에선 이른바 ‘무역 바주카포’로 불리는 특별 무역 수단 ‘반(反)강압 수단(ACI)’을 동원하는 방안도 제안됐다.

ACI는 유럽 단일 시장에 대한 접근을 차단하는 강력한 무역 수단으로, 무역 라이선스와 공공 조달 입찰 참여가 제한된다. 미국 서비스 기업엔 유럽 시장에서 퇴출을 의미한다.

EU는 22일 정상회의를 열어 미국의 관세 위협에 대한 대응 방안을 논의할 예정이다.

/뉴시스

“구직 길어질수록 임금 감소”… 한은, 청년층 ‘상흔효과’ 확인

미취업 기간 1년 늘면 실질임금 6.7% ↓

청년층의 노동시장 진입 지연과 주거비 부담이 결합하면서 생애 전반의 소득·고용 안정성까지 훼손될 수 있다는 진단이 나왔다. 미취업 기간이 1년 늘면 현재 실질임금이 6.7% 감소하는 것으로 추정되는 등 ‘상흔효과’가 수치로 확인됐다는 분석이다.

19일 한국은행에 따르면 현 청년세대는 걸로 드러나는 고용지표와 달리 노동시장 진입 초기 단계에서 구직기간 장기화, 주거비 부담 확대라는 이중의 어려움을 겪고 있다.

첫 취업 평균 소요기간이 1년 이상인

비중은 지난 2004년 24.1%에서 2025년 31.3%로 높아졌다. 한은은 기업 성장사다리 약화와 고용 경직성 등으로 노동시장 이중구조가 심화되는 가운데 기업의 경력직 선호, 수시채용 확대, 최근 경기 둔화에 따른 양질의 일자리 감소 등이 청년층의 노동시장 진입을 어렵게 하고 있다고 설명했다.

구직기간 장기화가 생애 전반으로 이어지는 부정적 파급도 제시됐다. 한국노동패널 자료를 활용한 분석에서 20~29세 기준 미취업 기간이 1년이면 5년 후 상용직 근무 확률이 66.1%였지만, 3년이면 56.2%, 5년이면 47.2%까지 낮아지는 것으로 나타났다. 또 과거 미취업 기

간이 1년 증가할 때 현재 실질임금은 6.7% 감소하는 것으로 추정됐다.

주거 측면에서는 청년층 독립·1인가구 증가가 이어지는 가운데 월세 비중이 높은 청년층의 부담이 커졌다고 진단했다. 소형 비아파트 공급이 충분하지 못한 상황에서 수급 불일치가 발생해 월세가 가파르게 상승했다. 취약거처(고시원 등) 이용 비중은 2010년 5.6%에서 2023년 11.5%로 늘었다. 최저주거기준 미달(14㎡ 이하) 비중도 2023년 6.1%에서 2024년 8.2%로 상승 전환했다.

한은은 주거비 부담이 커질수록 청년층의 자산형성과 인적자본 축적이 제약

될 수 있다고 봤다. 분석 결과 주거비가 1% 상승할 때 총자산은 0.04% 감소했고, 주거비 지출 비중이 1%포인트(p) 상승하면 교육비 비중은 0.18%p 하락했다. 또한 청년층 부채비중(전체 연령 대비)은 2012년 23.5%에서 2024년 49.6%로 높아지는 등 재무건전성에도 부담으로 작용한다고 평가했다.

정책적으로는 청년 고용·주거 문제를 ‘성장을 제약하는 구조적 문제’로 봤다.

한은은 “고용 측면에서는 노동시장 경직성을 완화해 이중구조를 개선하고 주거 측면에서는 소형주택 공급 확대를 통해 수급 불균형을 해소해야 한다”고 제안했다. 단기적으로는 청년층 일경험 지원사업 확대와 최소한의 주거 안정을 위한 금융지원 강화 필요성도 언급했다.

/김주형 기자 gh471@