

‘코리아 프리미엄’ 초입... “非반도체 가서 댄 만스피 간다”

〈코스피 1만포인트〉

꿈의 7000피 시대

전문가가 본 현재·변수는?

코스피지수 7500선을 넘나드는 등 전례없는 ‘불장’을 연출하고 있다. 주요 증권사 센터장들은 지수의 추가 상승에 무게를 두는 분위기다. 메트로경제가 10일 국내 주요 증권사(미래에셋·한국투자·삼성·하나·KB·메리츠·대신·IBK투자·신영·토스증권) 리서치센터장을 인터뷰한 결과 8000선은 물론 장기적으로는 ‘만스피(코스피 1만포인트)’ 까지 오를 수 있다는 전망을 했다. 10명의 센터장들은 ▲인공지능(AI) 열풍의 중심에 있는 한국 반도체의 실적 개선 ▲상법 개정 및 자사주소 등 정부의 증시 활성화 정책 등으로 ‘코리아 프리미엄’ 시대로 접어들고 있다고 입을 모았다.

◆ ‘칠천피 일등공신은 반도체’... 반도체 초호황이 여는 ‘만스피 시대’

전문가들이 가장 먼저 강조한 것은 반도체의 압도적 영향력이다. 이번 상승장을 설명하는 핵심 단어는 AI, HBM, 메모리 가격 상승, 그리고 실적 상황이다. 박연주 미래에셋증권 리서치센터장도 2026년 코스피 영업이익의 60% 이상 이 반도체에서 발생하고 있다며 반도체 중심의 실적 개선이 지수 상승의 핵심 동력이라고 평가했다. 이서훈 IBK투자증권 리서치센터장은 AI 모멘텀 확산과 반도체 호황, 2분기 실적 기대를 이번 랠리의 배경으로 꼽으며 반도체 대형주의 실적 급증이 당분간 시장 기대를 지탱할 것으로 전망했다.

김학균 신영증권 리서치센터장은 이번 상승장을 두고 “잘 나가는 종목들이 시장을 하드캐리하고 있다”고 진단했



국내 주요 증권사 리서치 센터장들이 코스피 8000선 돌파는 물론 장기적인 ‘만스피’ 시대 진입을 내다보고 있다. /따능이에 의해 생성된 이미지

코스피 영업이익 60% 이상 ‘반도체’ 非반도체 업종 간 선순환 이뤄져야 상법개정 등 제도 변화 필요성 강조

다. 지수가 사상 최고치를 경신하는 동안에도 코스닥을 포함해 올해 들어 추가가 오히려 하락한 종목이 1000개를 넘는다는 점에서, 지수 상승과 투자자들의 체감 수익률 사이에 적지 않은 괴리가 존재한다는 설명이다.

실적 개선 속도가 추가 상승을 앞지르고 있다는 분석도 했다. 김동원 KB증권 리서치센터장은 “펀더멘털은 너무 강한 반면 밸류에이션은 너무 낮다”고 평가했다. 코스피 12개월 선행 PER 7.6배는 경기순환 산업 비중이 큰 한국 시장 특성을 고려하더라도 매우 낮은 수준이라는 것이다. 그는 2026년 사상 최대 실적과 2027년 영업이익 1000조원 돌파 가능성까지 언급했다. 윤석모 삼성증권 리서치센터장 역시 한국 증시의 12개월 예상 ROE가 19.5%로 대만과 유사한 수준까지

높아졌지만 P/B는 1.7배에 불과해 대만의 절반 이하 수준이라고 분석했다. 이진우 메리츠증권 리서치센터장은 삼성전자와 SK하이닉스의 12개월 선행 PER이 각각 5.8배와 5.0배에 불과해 글로벌 경쟁사인 마이크론보다 저평가돼 있다고 평가했다. 박연주 센터장도 한국 반도체 기업들이 글로벌 업체 대비 낮은 밸류에이션에 거대되고 있다고 진단했다.

전문가들은 ‘코스피 1만 시대’가 열릴 수 있다는 전망도 했다. 이서훈 센터장은 코스피가 7000대 후반까지 상승할 수 있다고 보면서도 “AI와 반도체 모멘텀이 더욱 확산되고 피지컬 AI 재평가가 강화되면서 버블 장세가 전개된다면 1만 피도 불가능하지 않다”고 말했다.

하지만 대부분의 전문가는 반도체만으로는 1만포인트 달성이 어렵다고 봤다. 양지환 대신증권 리서치센터는 반도체를 제외한 업종의 영업이익도 올해 45% 이상 개선될 것으로 예상하며, 반도체와 비반도체 업종 간 선순환 구조가 형성돼야 지수의 추가 레벨업이 가능하

다고 설명했다. 윤석모 센터장은 한국 기업의 이익 안정성이 유지되고 반도체 외 산업의 장기적인 이익 모멘텀이 확대돼야 한다고 강조했다. 박연주 센터장은 미국처럼 글로벌 경쟁력을 가진 기업이 지속적으로 등장해야 한다고 진단했다. 이영곤 토스증권 리서치센터장은 AI 인프라, 바이오, 로봇, 방산, 전력기기, 콘텐츠 등 새로운 성장 산업의 부상을 조건으로 제시했다. 황승택 하나증권 리서치센터장은 피지컬 AI와 2차전지, 원전, 건설 등을 유망 분야로 꼽았다.

실적과 함께 전문가들이 공통적으로 강조한 것은 제도 변화다. 상법 개정, 자사주 소각 확대, 배당 강화, 중복상장 규율 강화 등은 한국 증시의 구조적 할인 요인을 줄이는 핵심 요소로 평가됐다.

이진우 센터장은 이사 주주의 충실의무 명문화와 자사주 매입·소각, 중복상장 규율 강화를 중요한 정책으로 꼽았다. 이영곤 센터장은 주주환원과 지배구조 개선을, 황승택 센터장은 자사주 소각과 배당 확대, 시장 투명성 강화를 강조했다. 유종우 센터장은 MSCI 선진국 지수 편입도 한국 시장의 위상을 높일 과제로 제시했다.

전문가들이 말하는 코스피 1만은 단순한 가격 목표가 아니라 기업 가치가 제대로 평가받는 시장 구조가 정착되는 과정과 맞닿아 있다.

◆ 하반기 첫 시험대... 유가·금리·AI 투자 둔화 여부가 관건

낙관론 속에서도 하반기는 중요한 변수로 지목된다. 반도체 호황이 이어지더라도 속도가 지나치게 빨랐던 만큼, 실적 기대가 둔화되거나 거시 환경이 흔들릴 경우 조정 가능성을 배제할 수 없다는 진단이다.

이서훈 센터장은 여름까지는 반도체 호황과 2분기 실적 기대가 이어질 것으로 보면서도 8~9월부터 경기 심리와 반도체 투자 센터멘트가 피크아웃 가능성에 언급했다. 11월 미국 중간선거를 앞둔 차이식현 가능성도 변수로 꼽았다.

김학균 센터장은 반도체 이익 추정치 상황이 멈추거나 하향 전환되는 시점, 그리고 미국 10년물 국채금리가 4.5%를 웃돌며 급등하는 경우를 대표적인 경고 신호로 제시했다.

낙관론 속 하반기 중요 변수 8~9월부터 반도체 피크아웃 가능성 11월 美 중간선거·고유가 등 변수 실적 추세 유지 확인하며 대응해야

삼성증권과 하나증권은 고유가를 핵심 변수로 지목했다. 제조업 비중이 높은 한국 경제 특성상 유가 급등은 기업 마진, 환율, 소비심리에 동시에 부담을 줄 수 있기 때문이다. 이진우 센터장은 빅테크의 AI 설비투자(CapEx) 증가 추세와 반도체 가격 상승률을, 이영곤 센터장은 HBM과 메모리 수요의 구조적 지속 여부를 가장 중요한 체크포인트로 꼽았다.

투자 전략에 대해서는 의견이 대체로 일치했다. 숫자를 예단하기보다는 실적 추세가 유지되는지 확인하면서 대응해야 한다는 것이다. 단기 급등에 따른 변동성은 감안하되, 실적이 뒷받침되는 우량주와 ETF를 중심으로 조정 시 분할 매수하는 전략이 유효하다는 조언이 많았다.

/허정윤·신하은 기자
zelkova@metroseoul.co.kr



metro

하림, 홈플러스 익스프레스 품고 유통업 재도전

식품 생산부터 식탁까지 ‘수직계열화’ 전국 293개 오프라인 점포망 확보 SSM 시장 도전·이미지 쇄신 등 과제

하림그룹이 기업회생절차를 밟고 있는 홈플러스의 기업형슈퍼마켓(SSM) 부문인 ‘홈플러스 익스프레스’를 전격 인수했다.

이로써 하림은 생산과 가공, 물류에 이어 오프라인 유통망까지 확보하며 ‘식품의 생산부터 식탁까지’ 있는 수직계열화의 마지막 퍼즐을 맞추게 됐다. 2012년 NS마트 매각 이후 14년 만에 오프라인 유통업에 재도전하는 하림이 유통 시장에서 어떤 시너지를 낼지 업계의 이목이 쏠리고 있다.

하림그룹 계열사인 NS쇼핑은 지난 7일 서울회생법원의 허가 아래 홈플러스 익스프레스 영업권을 인수하는 영업양도계약을 체결했다. 전체 인수 금액은 약 3000억원 규모다. NS쇼핑이 홈플러스 익스프레스의 부채 약 1000억원대 중반을 승계하는 조건으로, 홈플러스 측에 직접 지급되는 현금 1206억원 수준으로 알려졌다.

이번 인수를 통해 하림은 전국 약 300개(293개)의 오프라인 점포망을 손에 넣

게 됐다. 특히 전체 매장의 약 77%가 수도권에 집중되어 있어, 하림이 최근 공을 들이고 있는 신선식품 및 가정간편식(HMR) 사업의 핵심 거점으로 활용될 전망이다.

하림은 그동안 전북 익산의 식품 생산 단지에 1500억원을 투자해 첨단 물류센터 ‘FBH(Fulfillment By Harim)’를 건립하고, 신선 직배송 플랫폼 ‘오드 그로서’를 론칭하는 등 물류 혁신에 집중해 왔다.

이번에 인수한 홈플러스 익스프레스 점포 293개 점포 중 223개(76%)는 이미 쿠팡커머스 배송 거점으로 운영 중이다. 2021년 쿠팡커머스 도입 이후 연평균 60%대의 매출 성장세를 유지해 온 인프라다. 이번 인수로 쿠팡이츠와 마켓컬리가 수년간 공동으로 구축한 도심 라스트마일 배송망과 비슷한 규모의 거점을 한꺼번에 손에 넣게 되는 셈이다.

하림은 자사의 ‘더미식’, ‘푸드버디’ 등 프리미엄 브랜드 상품을 이들 거점을 통해 소비자에게 즉시 전달하는 ‘C2C(Cut to Consume)’ 모델을 완성한다는 전략이다.

NS쇼핑의 온라인·모바일 역량과 오프라인 점포의 지리적 이점이 결합하면

강력한 온·오프라인 통합 경쟁력을 갖출 수 있다는 계산이다.

물론, 장밋빛 전망만 있는 것은 아니다. 현재 SSM 시장은 온라인 유통의 급 성장과 소비 둔화로 인해 고전을 면치 못하고 있다. 실제로 주요 SSM 4사(이마트에브리데이·롯데슈퍼·GS더프레시·홈플러스익스프레스)의 매출은 최근 3개월 연속 감소세를 기록 중이다.

또한, 기업회생 절차 중인 브랜드를 인수했다는 점도 부담이다. 하림은 낙인 찍힌 브랜드 이미지를 쇄신하기 위해 대대적인 점포 리뉴얼과 물류 체계 정비에 추가 비용을 투입해야 한다.

하림은 과거 2006년 ‘NS마트’를 설립하며 오프라인 시장에 진출했다가 규모의 경제를 이루지 못하고 2012년 이마트에 사업을 넘기면서 오프라인 유통에서 사실상 철수한 전력이 있다.

업계 관계자는 “하림이 14년 만에 오프라인 유통업에 다시 발을 들인 것은 식품 제조와 유통의 시너지를 극대화하겠다는 의지”라며 “홈플러스 익스프레스의 라스트마일 배송망을 어떻게 활용하느냐가 이번 인수 성패의 관건이 될 것”이라고 내다봤다. /신원선 기자 tree6834@metro



metro

SKT, ‘에이닷’ 기능 확장... 유료화 속도

투자 일정·CU 할인행사 등 확인

SK텔레콤이 ‘에이닷’ 경쟁력 강화에 나섰다. 연내 유료화를 목표로 서비스 범위를 확대하면서다.

10일 통신업계에 따르면 SK텔레콤은 에이닷 서비스 범위를 확대하고 있다. 최근 하나증권의 투자 일정과 편의점 CU 할인 행사 등을 캘린더에서 확인할 수 있는 ‘구독 캘린더’ 기능을 추가했다. 향후 LG전자, 올리브영까지 협력을 확대할 예정이다. SK텔레콤은 이에 앞서 보이스 피싱 피해를 예방하는 가족케어 서비스도 공개했다.

SK텔레콤은 지난해 에이닷 서비스 유료화를 공식 선언했다. 대상 범위는 연산 기능을 요구하는 에이닷노트와 실시간 받아쓰기에 한정했다. 다만 가입자가 비용을 지불할 만큼의 차별성을 확보하지 못했다는 시장 평가로 인해 시기가 늦춰졌다.

데이터 처리 과정에서 부담하는 비용도 원인이 됐다. 그동안 구글 제미니와 엔트로픽 클로드 등 글로벌 생성형 AI 모델 19종을 제공해왔으나, 올해부터 AI 모델 연동 수를 대폭 축소했다. 생성형 AI 서비스는 이용량이 늘어날수록 그래픽처리장치(GPU) 연산 비용과 외부



에이닷 로고. /SK텔레콤

모델 사용료 부담이 커지는 구조다.

올해 1분기 실적을 보더라도 데이터 센터(AIDC)를 제외한 AI 분야는 역성장했다. 전년 동기 대비 10.3% 감소한 450억원을 기록한 것. AI 클라우드, 인공지능 컨택센터(AICC), 에이닷 등 AI B2B·B2C 사업이 뚜렷한 수익 모델을 찾지 못했다는 해석이 나온다.

현재 이동통신 시장은 가입자 확대만으로는 수익을 확보하기 어려운 상황이다. 과학기술정보통신부에 따르면 올해 1월 기준 국내 휴대폰 가입 회선은 약 5740만개로 보급률 100%를 넘어섰다. 차세대 B2C 수익 모델을 새롭게 확보해야 하는 이유다.

한편 LG유플러스도 지난해 통화 AI 서비스 ‘익시오’ 유료화 하겠다는 계획을 밝혔다가 가입자 확보에 우선 순위를 두면서 추후 검토로 미룬 상태다.

/조민선 기자 msjo@



metro