

Ⅲ. [인사이트] 「지역 거점 상권」 성장 및 시사점

가. 「지역별·유형별로 본 지역 거점 상권」 성장 매커니즘과 인사이트

- [‘성공’과 ‘리스크’ 사이에서 기회] 지역 거점 상권들은 각기 다른 자본 원천, 인구 이동/소비/결제 패턴 등을 보이고 있지만 금융·개폐업종·공실률 등 KB상권활성화지수를 활용한 분석 결과, 성공과 리스크 사이에서 ‘핵심 매커니즘①~③* 중’ 하나 이상을 자체 작동하며 ‘상권 경쟁력’으로 활용 중

* ①자본전이형 ②배후수요형 ③내·외수 하이브리드형 등 핵심 매커니즘 - ‘③-Key Findings’ 정리

- ①[자본전이형] 자연경관, 역사, 대형 유통 앵커 등 독보적 집객성 확보 및 외부 자본을 흡수하며 형성된 상권 자산들이 인근 지역과 연관 업종으로 연쇄 이동하며 지역 전체를 활성화하는 방식
 - 대표 지역으로는 ▲한옥마을 관광 자본의 인근 지역 전이 등 ‘전주 객리단길’ ▲여수 밤바다 콘텐츠의 주·야간 및 돌산·웅천 공간 전이 등 ‘여수 해양공원’ ▲대형 유통·리테일 소비 전이 등 ‘대전 둔산’이 대표적 ‘자본전이형’ 상권 활성화 모델
 - ‘자본전이형’ 상권 개발 시 고려해야할 점은 활성화 초기 단계에서 임대료를 과도하게 올리는 부작용을 예방하기 위해 금융 데이터와 연계한 ‘임대료 모니터링’ 시스템 확보 필요
 - KB상권활성화지수 연계 (가칭) 스마트 매출 연동형 임대차 계약 방식으로 전환하여 성수기·비수기, 경기 침체 등 실제 매출 상승률과 연동하여 임대료가 가변적으로 조정되는 구조 확립→ 경기예 따라 ‘임차인 부담 감면’과 ‘투자자의 더 많은 수익’을 같이 나누는 ‘비즈니스 파트너’로 동반성장 추진
- ②[배후수요형] 공공·행정·금융·대기업·산업단지 등 고소득 고정급여라는 탄탄한 배후 수요를 확보하여 외부 경기 침체에도 불구하고 리스크를 잘 방어하는 상권 구조
 - 호남·충청권 거점 상권인 ▲비즈니스·대관 법인카드 자본 등 ‘광주 상무’ ▲대기업·산업단지 기반의 소득 및 학원/병원업종 교육/의료 자본 등 ‘천안 불당’ 상권이 주요 사례
 - 주거지, 오피스 등 배후수요에 따라 특정 시간대에 소비 쏠림 및 공백 현상 등 시간대별 불균형이 발생할 수 있음→ “낮과 밤 가변형 상권” 전환을 통해 ‘상권 공간’ 재정의 필요
 - 카드 결제, 유동인구 자산 등 Data 센서를 기반으로, 낮에는 직장인 식사 메뉴, 저녁에는 주류

및 안주, 문화·공연 팝업 등 오피스타운/대단지주거형/대학·학원가형 등으로 생활인구 체류 시간 교차 증대 추진

- ③[내·외수 하이브리드형] 행정·오피스 등 내수 자본이 주간의 상권 활성화를 지탱하는 상황에서 면세점, 카지노, 전시회 등 글로벌 외수 자본이 야간과 주말에 소비를 촉진하는, 단일 면적당 부가가치를 극대화하는 상권 모델
 - 제주도청 인근 내수와 MICE 외수 자본의 24시간 교대 등 '제주 연동' 상권이 해당 사례이며, 전주 객리단길, 여수 밤바다 등 상권 또한 국내 관광객 중심으로 동일한 패턴을 보임
 - 평일, 겨울철, 환율, 기후 악재 등 변동성이 극대화되는 시기에는 (외수) 관광객이 급감하는 등 상권 활성화에 악재 상존→ 내·외지인이 공간을 교차 소비하는 '듀얼 트랙 Dual-Track' 상권 구조 구축 필요
 - 일레로 (내지인) 대상 주중/비수기 할인 쿠폰, 지역 주민 전용 주차 및 우선 예약권 등 '생활 밀착형 혜택'을 상시 제공하고, (외지인) 대상 지역 화폐/앱/QR 결제 유도 및 해당 상권 내에서 사용 가능한 '웰컴 키트' 등 프리미엄 서비스 제시를 통해 내·외수가 동시에 상시 작용하는 방식의 '상권 활성화' 추진 방안

나. 「성장하는 지역 상권」 미래를 위한 시사점

- [지방 상권의 미래와 시사점] KB상권활성화지수로 분석한 지방 상권 현주소와 매커니즘 ③-Key Findings 등 '지방 상권 미래'와 '핵심 시사점' 발굴을 통한 '지역 성장 패러다임' 전환 추진이 요구됨
 - '정주 인구'에서 '생활·체류 인구' 중심으로 변모하는 상권의 성장 방식
 - 지역 인구 감소 시대 정주 인구만으로는 기초 상권 체력을 유지하기 어려운 현실에서 평일 직장인, 주말 관광객, 대학·학원가 등 지역 유형을 다변화하여 상권에 머물며 소비하는 '체류형 생활인구'를 얼마나 유입할 수 있느냐가 지역 생존의 핵심 키워드
 - '고정형'에서 '시간·방식에 따른 가변형 공간 플랫폼'으로 패러다임 시프트 Paradigm Shift
 - 낮/밤/평일/주말 등 하루 일과에 따라 페르소나가 바뀌는 '가변형 상권'과 이를 '온·오프라인 정기 구독'하는 상권으로 전환하는 것이 생존 방식의 대안이 될 수 있음
 - 유튜브, 인스타그램 등 SNS는 이제 '홍보 수단'을 넘어 상권 생존과 확장, 그리고 데이

터 생태계를 결정짓는 '핵심 엔진'으로 진화→ 가변형 상권 '실시간 커뮤니케이션' 역할 확대가 관건

- 상권의 '이익 공유형' 앵커 자본으로 진화와 '동반 성장'은 필수 요소
 - 외부 자본이 들어와 임대료를 올리고 성장하는 획일화되는 기존 방식을 벗어나, 외부 앵커 자본과 로컬 상인이 이익을 나누고 리스크를 분담하는 상생형 '자본전이' 매커니즘이 선행되어야 상권은 지속 성장성을 담보할 수 있음
 - KB상권활성화 지수 기반 실시간 정밀 데이터 기반의 '상권 예측 체계'의 동반 수행
 - KB상권활성화지수는 사후 평가 도구가 아닌 은행 자산/카드 결제/개폐업/임대료/업종 변화 등의 데이터를 결합한 '상권 위기 경보 및 체질 개선 시그널'로 활용될 수 있음
 - 지역 상권의 미래는 예산 투입을 통한 외형 확장도 중요하지만 ▲상권 매커니즘 특성을 이해하고 맞춤형 공간의 가변성 확보 전략 ▲자본과 로컬 생태계의 성과 지역 내 공유 ▲지속가능한 체류 인구 락인 Lock-in 등 실행 과제 여부에 달려 있음
 - 우리 동네를 이해하는 '상권 데이터' 분석이 수반된다는 것은 상권이라는 생명체의 '정기 건강검진표'를 확보하는 것을 의미→ 공공, 소상공인/자영업, 투자, 지속가능성 등 관점에서 데이터 활용 필요
- ① 공공정책 활성화: 정책 자원의 낭비를 막고 예산 집행의 효율성 및 핀셋 개선
 - ② 소상공인 및 예비 창업자 수익 개선: 위험 최소화와 합리적 의사결정 지원
 - ③ 금융 및 민간 투자 확보 확대: 신뢰할 수 있는 투자·신용 평가 기준 확보
 - ④ 상권 생태계 유지 강화: 젠트리피케이션⁴⁷ 예방 및 사전 위기 경보 등 시스템·체계 확보

끝.

⁴⁷ Gentrification 사전 감지: 임대료 상승률, 업종 몰림 현상, 대형 프랜차이즈 침투 징후 등을 사전 모니터링하여 기존 상권과 소상공인, 자영업자 등의 쇠퇴를 선제적으로 방지