

상권 변화의 의미를 발견하는

「KB상권활성화 인사이드」

골목상권에서 발견한 지방의 미래 : 지역상권의 생존방정식

KB국민은행 KB국민카드



발간월 (26년 7월)

I. [개요] 2026 『KB상권활성화지수』 지도

가. 「KB상권활성화지수」 정의 및 ‘상권 활력’ 5대 ‘축’과 ‘데이터’

나. 「KB상권활성화지수」로 보는 ‘지방상권’의 현주소

II. [분석] 지역별·유형별 『상권 성장 트렌드』 분석

※ 지역 균형 발전 Key Point: 『KB상권활성화지수』 기반 지역별·유형별 분석 상권 선정 배경

- **지리적·행정별 대표성:** 수도권 제외 5대 권역 영남/호남/충청/강원/제주 등 광역 및 중소도시 등을 포괄하여 ‘전국 단위’ KB상권활성화지수 활용성을 검증
- **상권 배경의 다양성:** 역사적 전통, 행정·공공기관 이전, 택지개발 등으로 형성된 ‘신도심 상권’, 로컬 콘텐츠 기반 ‘관광·문화형 상권’ 등을 지역 안배하여 ‘지수 범용성’ 확보
- **지역경제 및 인구거점:** 각 권역 내 유동인구, 카드 매출, 집객시설 등이 집중되는 ‘표본 상권’ 성장 특징과 변화의 거시적 흐름 포착 및 시사점 제시

가. 「영남권: 메가시티 핵심 상권의 비교」

- 부산 서면 – “지방 상권의 미래모델: 외부 자본에 기대지 않는 ‘자생적 로컬 앵커’의 대표”
- 울산 삼산 – “상권 허브 생태계를 주도하는 구매력 높은 도시”
- 대구 동성로 – “로컬 콘텐츠 중심으로 턴 어라운드한 광역 단일 상권”

나. 「호남권: 거점 도시별 상권 특징의 다변화」

- 광주 상무 – “호남권 최대 행정·금융·비즈니스 복합 신도심 상권”
- 전주 객리단길 – “로컬 크리에이터 콘텐츠 기반의 역사문화·관광 결합형 재생 상권”
- 여수 밤바다 – “대한민국 최고의 해양 관광 랜드마크”

다. 「충청: 신규 도심 성장 ‘축’ / 강원: 교통망 연계 상권 / 제주: 관광 특구 상권」

- 대전 둔산 – “충청권 행정·종합금융·교육 복합 메카 상권”
- 천안 불당 – “충남 高밀도의 자생형 상권”
- 강릉 교동 – “로컬 내수·관광 수요가 결합된 영동권 대표 ‘앵커 상권’”
- 제주 연동 – “외국인 자본 유입형 글로벌 관문 상권”



 III. [인사이트] 「지역 거점 상권」 성장 및 시사점

- 가. 「지역별·유형별로 본 지역 거점 상권」 성장 매커니즘과 인사이트
- 나. 「성장하는 지역 상권」 미래를 위한 시사점

I. [개요] 2026 『KB상권활성화지수』 지도

가. 「KB상권활성화지수」 의미와 ‘상권 활력’ 5대 ‘축’과 ‘데이터’

- 소상공인과 자영업 중심으로 구성된 ‘상권’은 소비공간을 넘어, 사람·자본·일자리가 모여 지역의 미래를 만들어내는 ‘경제 생태계’로 통용 → 경기변동/혁신/일자리 등 상권 성장의 측정 지표
- [경기 변동성] 음식점, 카페, 소매점, 서비스업 등 국민생활과 밀접한 분야를 담당하며 내수경제를 지탱하고, 경기변동 시 소비흐름을 가장 먼저 보여주는 ‘척도’
- [혁신의 원천] 상권은 새로운 아이디어와 사업모델이 시험되는 ‘혁신’의 출발점이자, 다양한 상품과 서비스를 제공하여 소비자 선택권을 확대하는 ‘경제 다양성’ 역할 수행
- [일자리 버팀목] 소상공인, 자영업 등 창업·고용 등을 통해 청년·중장년·고령층의 ‘일자리 창출 및 경제적 자립기회’ 제공 → ‘사회적 안정망’으로서 중요한 인프라
 - 소상공인 지원의 출발점은 디지털 경제의 발자국 ‘데이터’가 핵심이며, 이는 상권 활성화 정책의 ‘정확도’를 높이는 지표이자, 성장 상권을 ‘예측’하는 핵심도구로 진화할 전망
- 소상공인·상권과 동반성장을 위해서는 사람 유동인구 등, 자산 금융, 임대료 등, 인프라 공실률, 배후지 등 행태정보 등의 상권 생태계 데이터 확보와 올바른 진단이 필수 과제
- KB금융그룹은 ▲^(은행_자산) 예적금·대출 정보 ▲^(카드_매출) 소비 정보 ▲^(상권_인프라) 유동인구·공실률·임대료 등 결합 데이터 기반 ‘KB상권활성화지수’ 개발¹
 - 매출, 유동인구 중심의 기존 시계열 분석을 넘어 상권 수익성/성장성/지속가능성/안정성/집객성 등을 입체적으로 분석해 ‘지역경제의 현재를 진단하고 미래를 예측하는 지표’로 활용

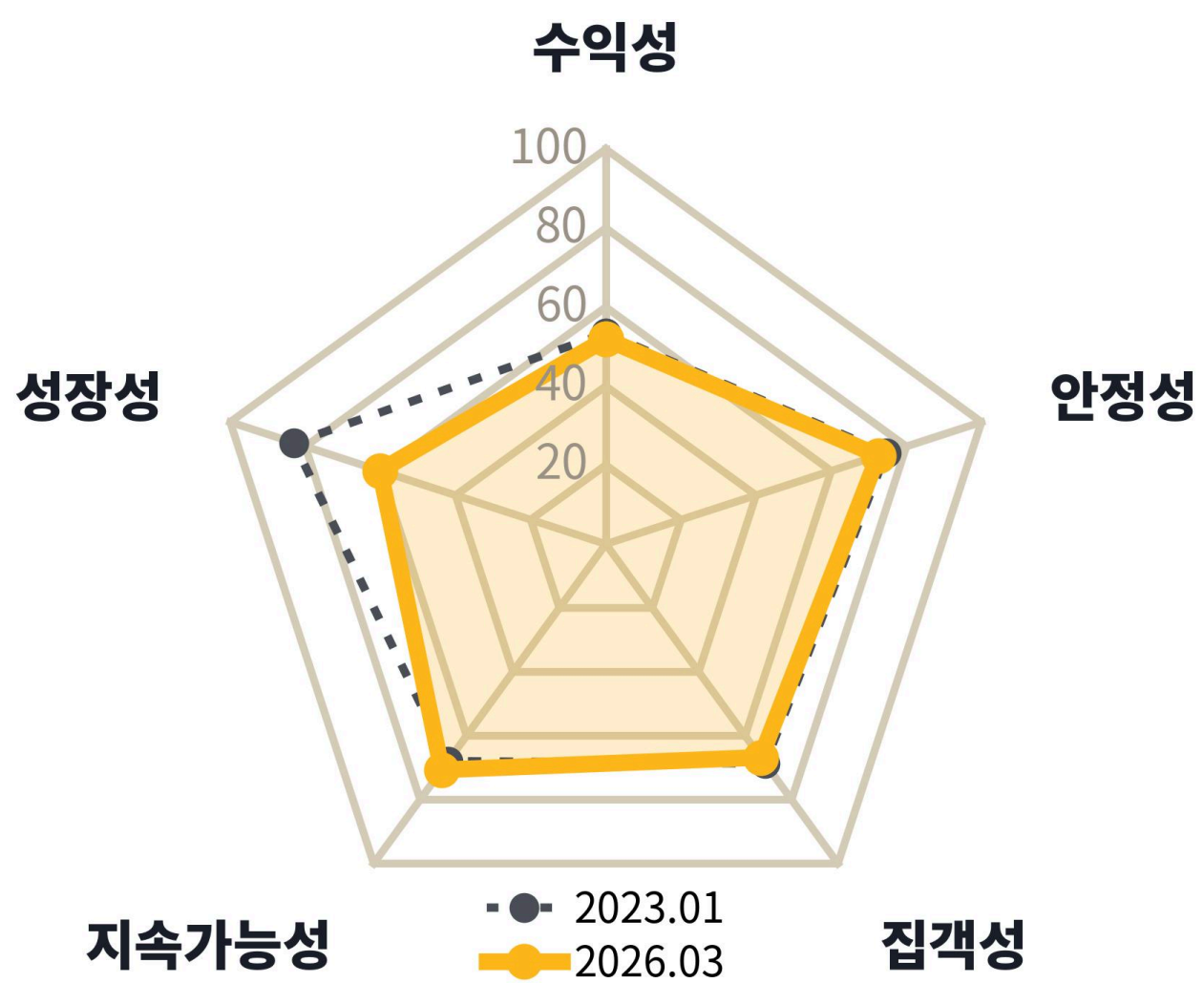
『KB상권활성화지수』 5개 핵심 ‘축’과 25개 ‘데이터’

전국 3,555개 행정동을 대상으로 한 ‘KB상권활성화지수’는 수익성/안정성/집객성/지속가능성/성장성이라는 **5개의 대표 ‘축’과 25개 ‘데이터’** 등으로 구성

- [수익성] 점포당 평균·충성매출·구매력 보유 회원수, 경기민감업종·배달 매출 등
- [안정성] 상가공실률, 점포생존율, 매출변동성, 회복탄력성, 매출균등도 등
- [집객성] 대중교통·주민등록인구, 문화여가시설, 대형유통시설 등
- [지속가능성] 신용등급평균점수, 금리, 재무완충력, 연평균환산임대료 등
- [성장성] 개·폐업지수, 개업률, 신규가맹점수, 자가상승률, 앵커점포 매출파워 등

¹ KB국민은행, KB국민카드, 상권분석 전문기업 ‘한국데이터뱅크’가 결합한 금융·비금융 데이터 기반 상권 분석 모델 공동 개발(‘26.4)

[그림 1] KB상권활성화지수 오망성 구조(예시)



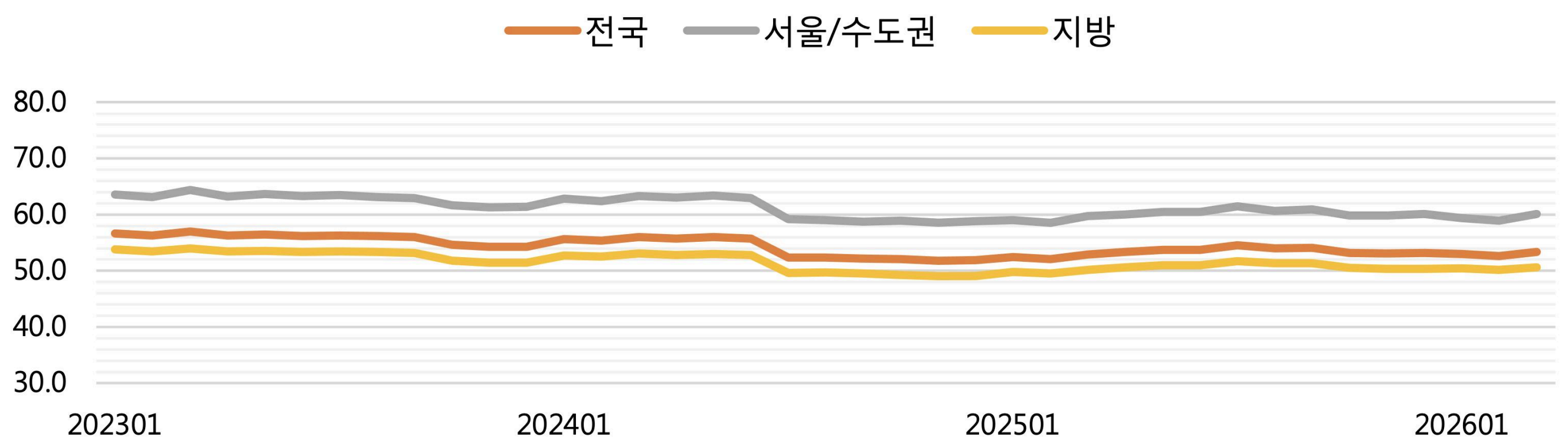
[표 1] KB상권활성화지수 5대 '축' (데이터)

핵심 '축'	주요 데이터
수익성	점포 운영 효율성, 고객 소비력 등
안정성	상권 자체 생존력, 비용 리스크 등
집객성	외부 유입 요인, 주거/이동인구 등
지속가능성	상권 금융 체력, 체질적 건강도 등
성장성	개폐업 현황, 핵심 점포 영향력 등

나. 「KB상권활성화지수」로 보는 '지방상권'의 현주소

- KB상권활성화지수 기준 표준화 기준 100, 평균 발달 척도 분석 시 '26.3월 ▲서울/수도권 60.1 ▲전국 53.4 ▲지방 상권 50.7 수준으로, '24년부터 지수 하락 후 '성장 멈춤 현상'이 지속됨

[그림 2] 전국/서울·수도권/지방 상권 「KB상권활성화지수」 지형도 ('23.1~'26.3)



- 전국 3,555개 행정동 기준 1,200여개 상권 분석 결과 '지방상권' 현주소는 '수도권과 큰 격차' 속에서 '지역별·유형별 상권 차별화 속 양극화' 국면이며, ③가지 맥락에서 현주소를 짚어볼 수 있음
- ①[매출액 비교·분석] '26.3월 기준 점포당 월평균 매출액은 지방상권 경우, 1,751만원인 반면, 수도권은 2,452만원으로 1.4배 이상 높음. 서울 4,890만원과 비교하면 격차는 더 벌어짐
- ②[집객력 차이] '26.3월 기준 점포당 월평균 방문객수는 지방 31.6명으로 수도권 65.7명과 서울 116.6명 대비 열세를 보이며, 상권 '기초 체력' 강화를 필요로 하고 있음

- ③**[독창적 성장 특징]** 이러한 흐름 속에서도 일부 지방 상권의 ‘독자적 특징’과 ‘창의적 생존력’을 바탕으로 ▲수익성 ▲지속가능성 등의 영역에서 ‘상권체질’이 개선되고 있는 현상을 보임
- ○ KB상권활성화지수로 본 지방 상권은 “배후 인구 감소에 따른 기초 체력 저하를 어떻게 극복할 것인가”라는 숙제 해결을 위해 지역별·유형별 금융·비금융 등 데이터로 분석한 성장 인사이트를 제공 → 지방상권 ‘성장’을 도모하고 지역 ‘균형 발전’에 기여하고자 함
- 지역 특산물, 역사명소 등 ‘로컬 콘텐츠 개발’을 매개로 외부 고객을 유입시키는 지방 거점 상권들은 수익성, 안정성, 집객성 등 실질적 성장에 기여하는 상권 유형별 트렌드 분석
- 특히, 과거와 현재를 이어내고 낮과 밤의 조화를 만들어내는 ‘상권 정취와 성장’이 데이터로 확인 되는 ‘지방 상권’ 중심으로 지역·유형 등 상권별 특징을 발견하여 제시하고자 함

지방 상권 성장력의 입체적 분석을 위해 ▲지리적·행정별 대표성 ▲상권 배경의 다양성 ▲지역경제 및 인구거점 등 3가지 핵심요소 중심으로 KB상권활성화지수 활용 등을 통한 지역 선정

- **지리적·행정별 대표성:** 수도권 제외 5대 권역 영남/호남/충청/강원/제주 등 광역 및 중소도시 등을 포괄하여 ‘전국 단위’ 확대 분석을 위해 KB상권활성화지수 활용성을 검증
 - **상권 배경의 다양성:** 역사적 전통, 행정·공공기관 이전, 택지개발 등으로 형성된 ‘신도심 상권’, 로컬 콘텐츠 기반 ‘관광·문화형 상권’ 등을 지역 안배하여 ‘지수 범용성’ 확보
 - **지역경제 및 인구거점:** 각각 권역 내 유동인구, 카드 매출, 집객시설 등이 집중되는 ‘표본 상권’ 성장 특징과 변화 ‘거시적 흐름’ 포착 및 ‘시사점’ 제시
- ➔ 지역별·유형별 선정 상권은 ▲^(영남)부산 서면/울산 삼산/대구 동성로 ▲^(호남)광주 상무/전주 객리단길/여수 밤바다 ▲^(충청·강원·제주)대전 둔산/천안 불당/강릉 교동/제주 연동 등 총 10개 상권 지역별 특징, 유형별 성장 동력 등을 확인하기 위해 KB상권활성화지수 5개 축 및 25개 데이터 등 분석 수행

[그림 3] ‘지역별 분석 대상 상권’ 지도



[표 2] ‘지역별 분석 대상 상권’ 유형별 분류 체계

영남권	호남권	충청·강원·제주
▪ [주거복합형] 부산 서면 ▪ [산업도시형] 울산 삼산 ▪ [광역상업형] 대구 동성로	▪ [업무지구형] 광주 상무 ▪ [문화관광형] 전주 객리단길 ▪ [여가휴양형] 여수 밤바다	▪ [주거복합형] 대전 둔산 ▪ [신도시형] 천안 불당 ▪ [레저관광형] 강릉 교동 ▪ [국제관광형] 제주 연동

가. 「영남권 거점: 메가시티 핵심 상권의 비교」

주거복합형 부산 서면 – “지방 상권의 미래모델: 외부 자본에 기대지 않는 ‘자생적 로컬 앵커’로 성장 사례”

- **[자생적 로컬 앵커]** 부산 서면역을 중심으로 대형유통시설과 외식·의료업 위주로 발달하였으며, 전포 카페거리, 부전동 오피스, 호텔·백화점·쇼핑 거점 등 ‘로컬 브랜드’로 자리매김
 - 관광 트렌드에 좌우되는 상권과 달리 부산 시민들의 일상적인 생활과 문화 소비가 결합한 인라인^{In-line} 상권으로 ‘기초체력이 견고한 상권’의 표본이라 할 수 있음
 - 부산 전체 상권 평균 대비 **대출금액 상승률 최저 수준²**, **고정 배후 소비층³**이 탄탄한 것으로 분석되었으며 **주중 오피스·학원가 등 과 주말 문화·여가 등** 집객력이 견고함

[그림 4] 부산 전포 카페거리 - 입구



[그림 5] 부산 전포 카페거리 - 주요 상권



² '26.3월 기준 부산 서면 소상공인 대출평균금액은 전년 동월 대비 4.1% 상승 (부산 전체 약 7.8% 상승)

³ 부산 서면 ‘점포당 구매력 보유 회원’ 지수는 '26.3월 기준 12.1로 부산 전체 상권 8.0 대비 4.1 높음

- **[뉴트로와 감성의 교차]** 서면은 직장/학원가/로컬콘텐츠가 맞물려 돌아가는 톱니바퀴 구조를 가지고 있어 ‘상권 성장성’을 배가시키는 것으로 나타남

- 부산시 전체 상권 평균 대비 **상권 내 현금성 자산⁴**이 높은 것으로 분석되며, 과거 대비 **상가공실률⁵**이 개선됨에 따라 상권 성장에 기여
- 이는 <전포 카페거리·서면 MZ 여가 소비 지대>와 연결돼 과거 공구상가 거리가 ‘뉴트로 감성’ 로컬 브랜드와 개인 편집숍, 공방 등으로 변모한 **독자적 콘텐츠가 한 몫을 한 것으로 평가됨**
 - 주말 카드 매출 및 2030세대의 체류시간이 압도적으로 높아, 유흥이 아닌 ‘문화적 경험’을 소비하는 구역으로, 서면 상권 전체에 ‘젊은 성장성’을 수혈하는 역할

⁴ '26.3월 기준 ‘현금성 자산 보유’ 지수는 부산 전체 상권 17.8보다 높은 20.0을 기록함

⁵ '26.3월 기준 서면 ‘상가공실률’ 지수는 30.0으로 2년 전 27.3 대비 2.7 개선

● **[직장인 일상·금융 소비 지대] 부전동 오피스는 대형 금융기관, 보험사, 메디컬 타워^{성형·뷰티 등} 및 고시·공무원 학원가가 밀집한 구역으로 고소득·전문직 소비층이 상권 내 상주**

- 전국 최대규모 성형외과, 피부과, 치과, 안과 등 300 여 개 의료기관과 주요 은행의 부산본부, 증권, 보험사 등이 집중되어 ‘부산의 월스트리트’ 등으로 고정적인 배후 수요를 창출
 - 주중 주간 시간대의 카드 매출⁶과 50대 이상 중장년층의 고단가 결제 비중⁷이 높고 유동인구 덕분에 ‘기본 소비량’이 매달 유지되는 완충장치 역할을 함

⁶ '26.3월 기준 부산 서면 주중 주간 인당 평균결제금액은 13.7만원으로 주말 주간, 주중 야간에 비해 약 2.0, 1.3배씩 높음

⁷ '26.3월 기준 50대 건당 평균결제금액은 9.4만원으로 타 연령대 대비 고단가 결제 비중이 가장 높음

● **산업도시형 울산 삼산 – “상권 허브 생태계를 주도하는 구매력이 높은 도시”**

● **[구매력 중심의 상권 전략] 금융데이터 관점에서 삼산 상권은 울산에서 손 꼽히는 ‘고객 평균 객단가⁸ 최상위 상권’이자 권역 내 ‘상권 허브 생태계’를 구축하고 있는 것이 특징**

- 조선·자동차·중공업·석유/화학 등 제조업 중심의 대기업들이 포진하고 있어 산단 배후의 높은 결제 건당 평균가 및 중고가 브랜드 구입 등의 소비가 상권으로 집중되는 구조
 - ‘소비성이 강한 패턴을 보이는 인구’ 비중이 타 지역 대비 높은 경향과 함께, 백화점이 마주보고 있는 유일한 지방 상권으로 프리미엄 음식, 음료 등 지출이 활발한 패턴을 보임

⁸ 울산 삼산 상권 '26.3월 기준 평균 객단가는 10.7만원으로 울산 전체 7.2만원 대비 3.5만원 높음

⁹ 울산 삼산 ‘점포당 구매력 높은 회원’ 지수는 '26.3월 기준 8.4로 울산 전체 상권 6.9 대비 1.5 높음

● **[지리적 허브] ‘울산 삼산’ 하나로 모든 소비가 수렴되며, 고속버스터미널, 태화강역 등이 인접해 있어 부산, 경주 등 인근 지역 수요까지 흡수하는 ‘광역 상권 인프라’**

- 특히, 삼산 상권은 울산 최대의 ‘메디컬 스트리트’가 형성돼 주중 낮 시간대 병원 종사자와 유입 환자들로 추정되는 ‘고정 소비’가 발생하는 특징을 보임
 - 금요일 저녁부터 주말까지 직장인들의 유흥·외식 소비가 핵심상권에서 집중적으로 일어나거나, ‘하이엔드 소비¹⁰’가 집중되는 트렌드를 보임
 - 울산 전체 인구 감소를 방어할 수 있는 ‘청년층 체류 확대를 위한 로컬 문화 콘텐츠’가 가미될 경우 ‘주중 및 주말 매출 확대’에 기여할 수 있을 것으로 보임

¹⁰ High-end 소비: 가격에 구애받지 않고 최고 품질, 성능, 희소성을 갖춘 제품, 서비스를 구매하는 성향

📍 광역상업형 대구 동성로 - “로컬 콘텐츠 중심으로 턴 어라운드한 광역 단일 상권”

- **[동성로 르네상스]** 1·2호선 반월당역과 중앙로역을 축으로 하는 유동인구 지수¹¹는 대구 기준 최상위 상권으로, 경산 등 인근 대학도시 청년층까지 흡수하는 복합 지구
 - 카드 매출 데이터 분석 결과 ‘결제 건당 평균 금액’은 서울 홍대¹²와 유사한 패턴을 보이며, 2030세대 ‘가성비 문화·패션’ 등을 중심으로 소비가 이뤄지며 상권 성장을 견인하고 있음
 - 대구시가 추진하는 ‘동성로 르네상스 프로젝트’인 공실 활용 청년 창업 지원, 로컬 페스티벌 정례화 등과 연계한 비즈니스와 정책 활성화에 맞춰 ‘성장 모멘텀’ 확보하고 있음
 - 소상공인 개·폐업¹³ 데이터 분석 결과, **청년 창업가들의 신규 가맹점 진입률이 반등**하는 추세를 보이고 있으며, 이 프로젝트를 더욱 확대할 필요가 있어 보임

[그림 6] 대구 교동 - 舊)전자상가



[그림 7] 대구 교동 골목 - 주요 상권



11 '26.3월 기준 대구 동성로 상권의 '대중교통인구' 지수는 대구 전체 상권 6.7보다 높은 19.3을 기록함

12 '26.3월 기준 대구 동성로 상권 '결제 건당 평균금액'은 약 8.0만원으로 홍대 상권 8.1만원과 비슷한 수치를 보임

13 '26.3월 기준 해당 상권 '개·폐업지수'는 14.7로 1년 전 대비 4.2 개선

● **[대구 교동시장의 성공요인]** 이 구역은 골목상권 부상을 넘어 공실 문제를 “MZ세대의 로컬 콘텐츠가 어떻게 방어하고 역전했는가”를 데이터로 증명하는 상권 성장 모델

- 과거 교동은 귀금속, 옷가게 중심의 노후화된 상권으로 18시 이후 유동인구가 감소하였지만, 최근 2년의 경우 **야간 인구밀도가 증가하는 추세**를 보임
 - 특히, 20대 중후반~30대 초반 인구가 유입되어 평균 3.5시간 이상 장기 체류하는 패턴을 보이면서 ‘야간 문화 소비’ 중심으로 축이 이동하고 있으며, 방문 고객의 주점, 카페 소비 등 상권 내부 자본이 외부로 유출되지 않는 것이 특징
 - 교동 상가 공실률¹⁴은 개선되고 있으며 점포 생존율¹⁵도 동성로 상권 전체 평균 수준을 상회하며 ‘**상권 안정성**’을 확보하고 있으며, 이는 ‘전통 시장 인프라’와 ‘청년 크리에이터 콘텐츠’ 간 시너지 성과가 한 몫을 하는 등 전체 지방 상권 중 우수한 지속가능성¹⁶을 보임

14 '26.3월 기준 상권의 '상가공실률' 지수는 30.0으로 2년 전 대비 2.5 개선

15 교동 상권의 '점포생존율' 지수 역시 27.5를 기록하며 동성로 상권 대비 1.0 높음 '26.3월 기준

16 교동 상권의 KB상권활성화지수 중 '지속가능성' 지수는 68.3으로 지방 상권 대비 2.5 높음 '26.3월 기준

나. 「호남권: 거점 도시별 상권 특징의 다변화」

업무지구형 광주 상무 - “호남권 최대 행정·금융·비즈니스 복합 신도심 상권”

- [비즈니스 자본 견인] ^{광주시청 등} ‘행정·금융·메디컬’ 직장인 중심의 고정 배후 수요와 카드 소비 패턴에 따라 유흥·문화 수요가 유기적으로 연계되어 고른 매출을 유지하는 특징을 보임
- 대기업 및 공공 인프라 배후의 구매력¹⁷을 바탕으로 주중 오피스 런치, 회식 등 과 주말 문화·쇼핑 등 까지 자본 흐름이 순환하는 ‘고부가가치 자생 상권’으로 정의할 수 있음
 - 카드 매출 데이터 분석 결과 ‘법인카드 매출 비중¹⁸’이 광주에서 높은 지역 중 하나이며, 은행, 주요 언론/보험사 등 기업들이 집결한 것이 주요 요인
 - 광주 상무 상권 1인당 평균결제 금액¹⁹이 상대적으로 높으며, 특히 직장인 회식 수요를 흡수하는 프리미엄 한정식, 한우, 일식 등 음식 전문점 등이 상권 수익성을 견인하는 패턴을 보임

¹⁷ 광주 상무의 ‘점포당 구매력 회원’ 지수는 ‘26.3월 기준 13.8로 광주 전체 상권 대비 5.8 높음

¹⁸ 광주 상무 상권 내 법인카드 결제 비중은 11.0%로 광주 전체 대비 0.7%p 높음 ‘26.3월 기준

¹⁹ ‘26.3월 기준 광주 상무 상권 내 인당 평균결제금액은 12.4만원으로 광주 전체 대비 4.4만원 높음

- [주중 런치 노마드²⁰와 주말 여가의 밸런스] 상무지구는 시간대·요일별로 소비하는 주체가 유기적으로 전환되는 ‘하이브리드형’ 매출 구조를 보임
- 주중 낮 11:30~13:30 시간 대 행정·금융 직장인으로 추정되는 인구가 집중되는 ‘런치 붐업’ 현상을 보이며, 가성비 식음료와 카페 업종 등의 매출 밀도²¹가 높은 것이 특징
- 주말 금~일요일 에는 상권 내 밀집한 메디컬 뷰티·치과 등 과 대형 웨딩홀, 마트, 호텔 등 인프라를 중심으로 나주 장성 등 인근에서 찾아오는 ‘목적형 여가·가족소비층’ 상권 형성 중
 - 상무지구는 특히 은행 여신 연체율²²을 최저 수준으로 유지하는 등 상권 안정성을 보임
 - 비즈니스 유동인구를 실질적 매출 가치로 치환하는 ‘행정·의료·공공·금융 배후 상권의 모범 모델’로 포지셔닝하는 전략을 지속 확대할 필요가 있음

²⁰ 노마드(Nomad): 유목민이라는 뜻으로 한곳에 정착하지 않고 이동하며 생활하는 사람들을 가리키는 말

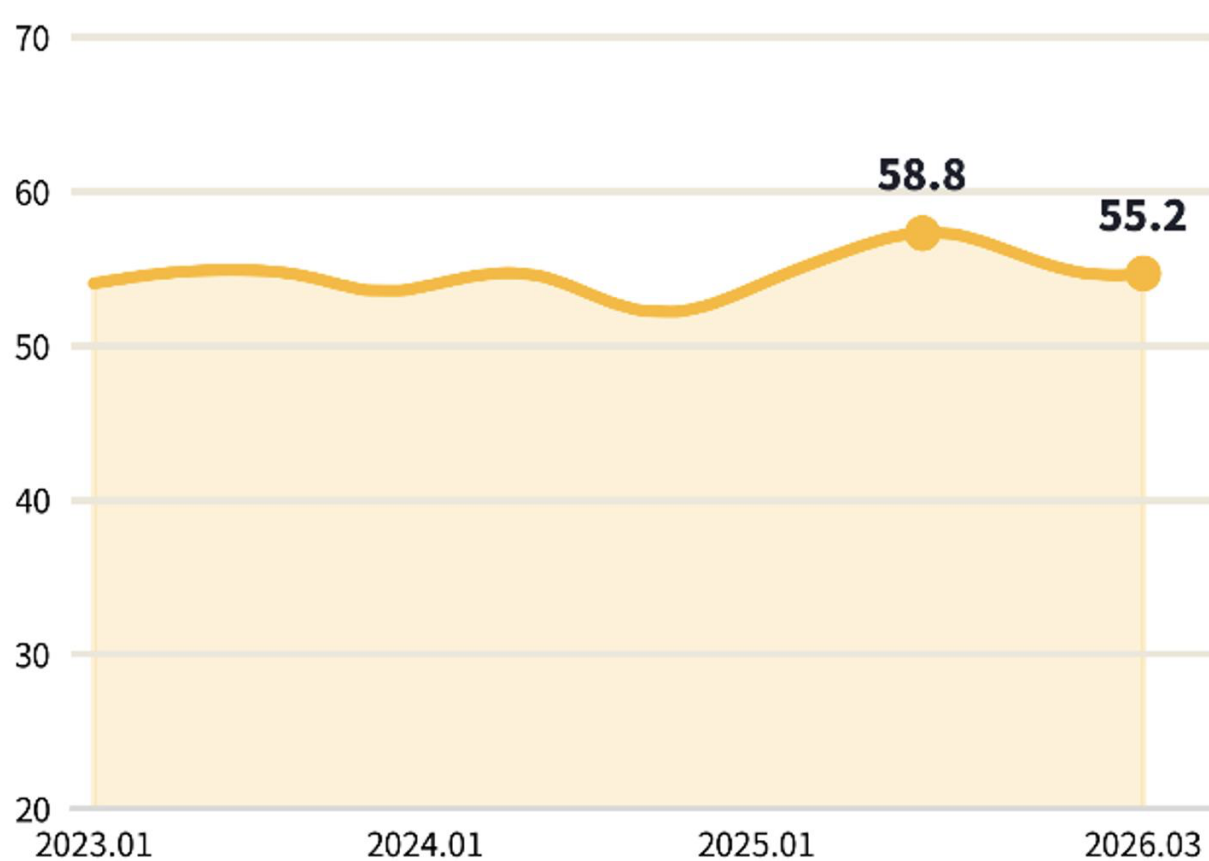
²¹ 주중 주간 시간대 전체 매출에 대한 음료/커피전문점 매출 비중은 주중 야간 시간대 대비 약 1.7배 높음 ‘26.3월 기준

²² ‘26년 광주 상무 소상공인 대출 연체율 평균은 0.1%로 광주 전체 대비 1/4 수준으로 낮음 ‘26.3월 기준

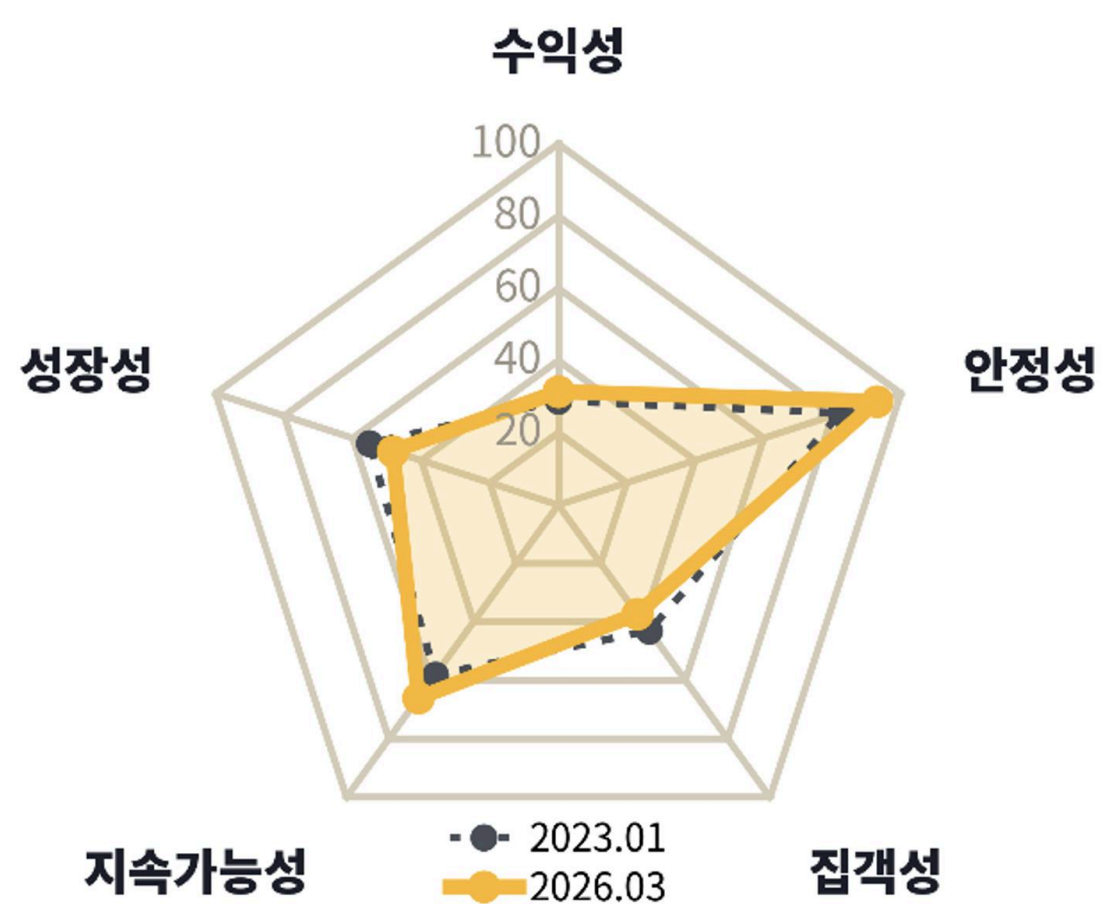
문화관광형 전주 객리단길 – “로컬 크리에이터 콘텐츠 기반의 역사문화·관광 결합형 재생 상권”

- [한옥마을의 앵커 효과]** 전주의 전통 관광 자원과 영화 거리 등 원도심 인프라를 흡수하여 외지인 유입을 통한 상권 활력과 MZ세대 로컬 소비를 통한 견고한 ‘안정성’을 보임
- 객리단길은 전주 시민뿐 아니라 수도권 및 타지에서 유입된 ‘외지인 매출기여도’가 높은 전형적인 ‘역사문화 관광·목적형 상권’임 → KB상권활성화지수 ‘안정성’ 성장 추세 `23.1월 82.5 대비 `26.3월 기준 93.0으로 10.5 ↑
 - 전주 한옥마을, 영화의 거리 등 역사문화 명소를 관광하는 방문 고객이 야간이 되면, 감성 맛집과 주점이 밀집한 객리단길로 유입되어 소비가 발생하는 패턴을 보임
 - 특히, 전주국제영화제, 가막축제 등 대형 축제 시즌에 카드 결제금액이 급증하는 ‘스필오버 경제²³’ 현상이 발생됨

[그림 8] 전주 객리단길 - KB상권활성화지수 추이



[그림 9] 전주 객리단길 - 5대 핵심 ‘축’ 변화



²³ 스펠오버(Spill-over): “물이 넘쳐서 주변으로 흘러 들어간다”는 뜻으로, 경제적 활력, 가치, 인구 트래픽이 그 공간에만 머무르지 않고, 주변 영역이나 연관 업종으로 자연스럽게 확산되어 긍정 또는 부정적 파급효과를 미치는 현상

- [골목길 창업이 성장 주도]** 과거 노후한 인쇄골목과 적산가옥, 낡은 주택 등 건물을 개조한 1인 창업 중심의 이색 식음료 F&B 및 다이닝 바 등이 ‘상권 성장’을 주도하고 있음
- 특히, 오래된 건축물, 개성 강한 로컬 브랜드 음식점, 카페 등이 합쳐져서 MZ 세대의 방문 및 체류시간이 높아짐에 따라 개·폐업이 활발하게 이뤄지고 있는 것이 특징
 - 유튜브, 인스타그램 등 SNS 활용 ‘디지털 인플루언서’의 콘텐츠 마케팅을 통해 유입 인구 트래픽이 높을 것으로 추정되며, 이들이 자주 찾는 F&B 업종 특성상 유행성에 따라 개·폐업률²⁴ 변동이 크게 나타남
 - 외지인 카드 매출 비중과 MZ세대의 높은 체류 시간은 상권 ‘수익성’을 높이기 위해 지자체 지원 프로그램, ESG 상생 거버넌스 등 지속가능한 ‘로컬의 체계적 앵커 육성’이 필요

²⁴ 최근 1년 개·폐업지수 변동폭(표준편차) 비교 시, 객리단길의 경우 1.9로 전주 전체 상권 1.5 대비 0.4 높음

[그림 10] 전주 한옥마을 - 입구



[그림 11] 전주 한옥 마을 - 주요 상권



여가휴양형 여수 밤바다 - “대한민국 최고의 해양 관광 랜드마크”

● [상권 간 전이력] 여수는 해양 관광 자원으로 인해 「이순신 광장(교차로) → 종포 해양공원(낭만포차) → 중앙시장(꿈뜨락몰)」 등으로 주·야간 상권 매출이 함께 일어나는 특징을 보임

- 카드 매출 데이터 분석 결과 낮 시간대 외지에서 유입된 방문 고객이 이순신 광장 일대의 로컬 맛집 딸기모찌, 바게트버거, 거문도해풍숙 등으로 집중되며, 저녁시간이 되면 바닷길을 따라 종포 해양공원의 낭만포차거리와 해산물 전문점으로 이동하는 현상을 보임²⁵
 - 주중에는 현지인 중심으로 완만한 소비가 이뤄지지만, 주말/휴가철/축제시즌 등에는 외부고객 유입으로 인해 **매출이 급증하는 ‘고휘발성’ 상권**으로 분석
 - 해양공원, 이순신 광장 등의 상권이 전국 인기 장소로 부상하면서 **임대료²⁶등이 소폭 상승하여**, 부담을 덜기 위해 ‘비수기 관광 자본’이 중앙시장 등 전통시장 내부로 상시 유입되도록 지역 소상공인 연계 마케팅, 바우처 시스템 투입 등을 통해 현안 해결 추진 필요

²⁵ '26.3월 기준 여수 중앙동(이순신광장) 주간 매출 비중은 전체 대비 78.7%, 동문동(낭만포차거리) 야간 매출 비중은 61.0%를 차지

²⁶ ‘여수 밤바다’로 표현되는 상권의 ‘연평균 임대료’ 지수는 '26.3월 기준 8.5로 전년 동기 대비 0.1 상승

● [여수 밤바다의 감성 자산] 여수는 밤시간대 19~23시 카드 매출 밀도가 높은 수준을 보이고 있어 ‘여수 밤바다’가 유발하는 특징을 파악하여 ‘3대 시너지’ 도출

- 여수 밤바다를 보기 위해 도착하는 관광객들이 인근 지역을 미리 방문하는 동안 매출이 발생하는 패턴, 즉 ‘주간 낙수 14~17시 효과’를 공략할 필요가 있음
- 종포 해양공원 낭만포차 일대는 하루 전체 카드 매출의 60% 이상이 집중되는 ‘야간경제’의 거점²⁷

²⁷ '26.3월 기준 동문동(낭만포차거리) 야간 매출금액 비중은 61.0%를 차지하며 여수 전체 34% 대비 약 2배가량 높음

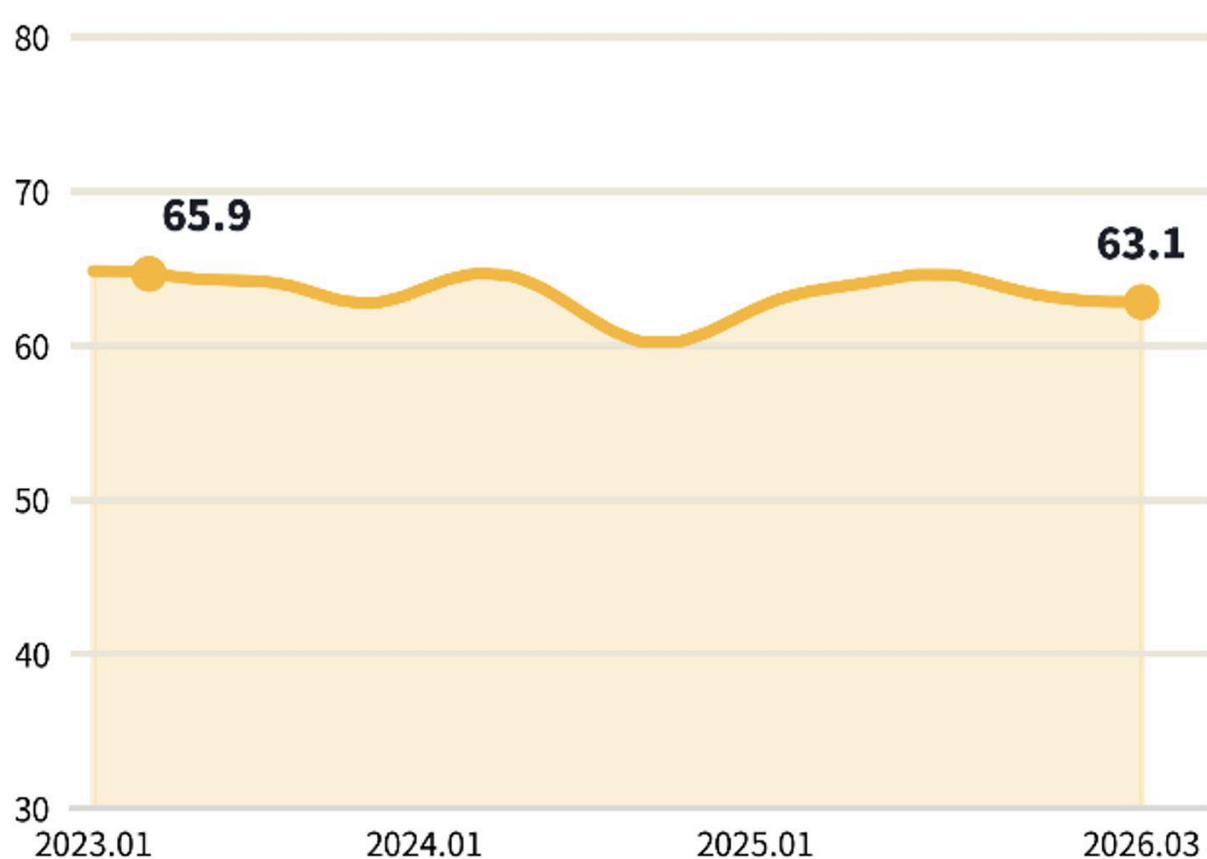
- 밤바다 야경, 버스킹 문화 등 매출 상승을 지속 확대하기 위한 로컬 정책 마련 필요 → 여수만의 ‘감성 프리미엄 지표’로 정량화하여 상권 데이터 모니터링을 통한 활성화 정책에 활용
- 특히 ‘여수 밤바다’라는 스토리텔링과 함께 ‘해양 관광 자산’으로 지역경제의 외연을 넓힌 대표 사례로 ‘야간 공동체 문화 콘텐츠’를 더욱 확대하여 여수 경제 활성화에 기여 필요

다. 「충청: 신규 도심 성장 ‘축’ / 강원: 교통망 연계 상권 / 제주: 관광 특구 상권」

주거복합형 대전 둔산 - “충청권 최대의 행정·종합금융·교육 복합 메카 상권”

- [비즈니스와 상권 자본의 공존] 정부대전청사, 시청 등 공공·금융 배후 수요로 주중 낮·밤과 주말 등 소비의 단절 없이 시간·장소가 순환하며 높은 재무 완충력²⁸을 가지고 있음
- KB상권활성화지수는 평균 60 중반의 견고한 안정성/수익성/집객성/지속가능성을 보여주는 반면, ‘구매력 보유 회원 수, 배달 매출 등 성장성’ 영역에서는 개선이 필요한 것으로 분석됨

[그림 12] 대전 둔산 - KB상권활성화지수 추이



[그림 13] 대전 둔산 - 5대 핵심 ‘축’ 변화



- 행정, 오피스, 주거, 소비, 문화 등이 결합된 복합형 광역 상권으로 특히 금융, 의료 등이 강세를 보이고 있음
 - ‘대덕대로’ 인근 형성된 대형 유통 일대에 ‘40대’ 중심으로 ‘중고가 품목 결제’ 패턴이 나타나며, 대전에서 높은 결제 수요가 예측되는 ‘핵심 상권 축’으로 성장²⁹
 - 행정기관, 주요 시중은행 등이 집중되어 있는 이 지역은 일반음식업 등 요식업 대상 주중 법인카드 매출 비중과 건당 평균 결제 금액이 대전뿐 아니라 충청권에서도 높은 수준³⁰
 - 둔산동은 대전 내 타 상권 대비 소상공인 신용등급점수³¹가 높은 수준을 유지하고 있으며, 이는 대기업 임직원, 공무원 등 고정 소득층 배후 소비가 한 몫을 하는 것으로 보임

²⁸ '26.3월 기준 대전 둔산의 상권 소상공인 ‘재무완충력’ 지수는 17.8로 대전 전체 상권 11.1 대비 6.7 높음

²⁹ 대전 둔산 상권의 연령별 카드 매출 비중은 40대가 21.2%를 차지하며 가장 높은 수치를 기록 '26.3월 기준

³⁰ '26.3월 기준 대전 둔산 상권 일반음식/유흥업에 결제된 법인카드 비중은 17.9%로 대전/충청 대비 0.8%p/1.0%p 높음

³¹ 소상공인 ‘신용등급’ 지수는 최근 1년 평균 17.1로 대전 전체 상권 소상공인 평균 13.4 대비 3.7 높음

● **[20~40대 소비층의 강세]** 주말 낮 시간대 유입된 ‘가족 단위 소비층’ 인구 트래픽은 은하수 네거리 지역 중심 대형 메디컬 빌딩 뷰티, 치과, 한의원 등 과 프랜차이즈 매장으로의 연쇄 소비 특징을 보임

- 낮 시간대에는 대형 학원가 중심으로 ‘40대 학부모 및 가족 단위 유동인구’가 주도하며, 야간 시간대 19~24시 에는 로데오거리를 중심으로 ‘20대 청년층’ 유동인구가 양분되는 상권 구조
 - 특히, 로데오거리 및 시청역 먹자골목 등 중심으로 ‘2030 야간 소비와 직장인’ 회식 수요를 바탕으로 **공실률³²이 안정적으로 통제되고 있으며**, 대형 빌딩 공실 이슈가 상존함에도 ‘소상공인 골목경제’로 전이되지 않는 독립적 방어벽이 형성되는 등의 ‘자생력’ 특징을 보임

32 `26.3월 기준 해당 상권 내 ‘상가공실률’ 지수는 30.0으로 동일 상권의 2년 전보다 12.1 개선됨

📍 신도시형 **천안 불당 - “충청권 최고 밀도의 자생형 상권”**

● **[자산형 내수 소비력]** 신불당 구역은 3040 세대 등 고소득 전문직 및 대기업 임직원 ‘주거 밀집 지역’으로 백화점, 프리미엄 다이닝, 필라테스, 골프 등 **업종 건당 평균 결제금액³³이 높음**

- **소상공인 여신 연체율³⁴ 및 신용등급은³⁵ 양호한 수준을 보여**, 경기침체가 오더라도 **금융 안전성이 강한 ‘안전 자산형’ 상권** → ‘주거지’와 ‘상권’ 간 결합도가 높은 것이 특징
- 자녀를 둔 30~40대 부모와 학령기 인구가 주된 방문 고객으로, 평일 오후·야간 20시~자정 시간대에 학생들과 함께 학부모 등의 픽업차량 트래픽이 집중되는 상권
 - 인근 대기업, 산업단지 등 고소득 직장인들의 ‘직주 근접형’ 외식 위주 수요로 유동인구가 지속적으로 발생하는 현상을 보이며, 학원/병원 등의 업종은 한 번 진입하면 ‘장기 생존’하는 경향을 보임
 - 번화가 메인 사거리와 먹자골목 중심 지역에는 천안 전체 평균 대비 임대료³⁶ 시세가 높게 형성되어 있음에도 **공실률³⁷은 비슷한 수준으로, 임차 수요가 높은 ‘공급자 우위 시장’**

33 천안 불당 백화점 업종 건당 결제 평균금액은 10.6만원으로 천안 전체 9.0만원 대비 1.6만원 높음

34 `26.3월 기준 천안 불당 ‘여신 연체율’은 0.3%로 천안 전체 대비 약 2/5 수준으로 낮음

35 천안 불당 소상공인의 최근 1년 평균 ‘신용등급’ 지수는 14.7로 천안 내 소상공인 평균 12.2 대비 2.5 높음

36 천안 불당의 ‘연평균 임대료’ 지수는 8.9로 천안 전체 상권 대비 0.7 높음 `26.3월 기준

37 동일 상권 내 ‘상가공실률’ 지수는 6.0으로 `26.3월 기준 천안 전체 상권 평균과 비슷한 수준

● **[독립형 상권의 완성형 모델]** 배후 산업단지의 막강한 소득과 지역 최고 수준의 학군 수요가 결합하여 외장과 내실을 동시에 달성한 ‘지방 신도시 상권의 완성형 모델’로 평가

- ‘생활밀착형’ 유동인구 비중이 높아 **소비 전환율이 양호하며**, 특히 유동인구 규모 자체보다 ‘**실제 구매력 있는 방문객³⁸**’ 비중이 높은 것이 특징
 - 금융 데이터 기반 자산, 결제 분석 등을 통해 가족 소비력, 외부 유입 인구 소비 패턴 등 상권 특성 분석을 통한 ‘전국 우수 상권 모델’ 제시 필요

38 천안 불당의 ‘점포당 구매력 보유 회원’ 지수는 9.5로 천안 전체 상권 7.9 대비 1.6 높음 `26.3월 기준

📍 레저관광형 강릉 교동 - “로컬 내수·관광 수요가 결합된 영동권 대표 ‘앵커 상권’”

● [복합 거점 앵커 상권] (내수) 지역 기반 견고한 고정 소비와 강릉역 KTX 개통 이후 (외수) 동해안 거점 관광도시 특유의 외부 자본이 결합된 ‘영동권 최대 복합 상권’으로 체질 개선

- (내수) 강릉 교동은 신축 중대형 아파트 단지가 밀집한 대표 부촌으로, 학교·학원가가 밀집해 있어 자녀를 둔 30~40대 가구 비중이 높아 교육/외식/생활·서비스 분야에서 지속 지출이 일어나는 ‘고정 구매력’ 발생 현상을 보임
- (외수) 주말 및 연휴, 휴가철에는 KTX를 통한 관광객들의 외부 자본이 유입되어 트렌디 감성 카페, 숙박, 문화업종 등을 중심으로 **상권이 활성화되는 특징**³⁹
 - 강릉 교동 상권 점포생존율⁴⁰ 분석 결과, 평일 오피스·학군 방문 고객 (내수) 과 주말 유입고객 (외수) 간 보완 현상이 일어나는 ‘안정형 상권’으로 분석

³⁹ '26.3월 기준 강릉 교동 상권 내 일반음식업종의 주중 인당 평균결제금액은 5.1만원으로 주말 대비 0.6만원 높음

⁴⁰ 강릉 교동 ‘점포생존율’ 지수는 '26.3월 기준 30.0으로 강원도 전체 상권 중 상위권(전체 대비 1.7 높음)

● [라이프스타일의 ‘로컬 노포’ 세대 교체] 강릉이 ‘커피와 미식의 도시’로 변모하면서 교동 택지 일대는 ‘로컬 식자재’를 재해석한 퓨전 맛집, 카페 등 신규 개업⁴¹이 높음

- 카페, 디저트 등 유행에 민감한 업종 특성상 단기간 폐업 리스크도 존재하지만, 이를 상쇄할 만큼 신규 창업 수요와 업종 전환이 신속하게 맞물리며 ‘상권 전체 활력도’가 유지되는 현상
 - 특히, 교동 지역은 서울·수도권 등 핵심 상권의 유행이 먼저 이식되는 테스트베드 역할을 수행하며 청년 창업가와 로컬 크리에이터가 주도하는 ‘라이프 사이클 중심 상권*’ 트렌드를 보임
- 교동 상권은 안정성/지속가능성/집객력 등이 융·복합하여 트렌드 흡수가 빠른 독보적인 내부동력을 보유하고 있어, ‘청년 창업’과 ‘SNS 마케팅’이 선순환 되는 것이 특징
 - 낮 시간대 주부·학생 중심 소비 카페·교육·메디컬 등 와 저녁 시간대 직장인·가족외식 소비 음식점 등 가 이어지도록 유도하는 ‘상권 선순환’을 위해 강릉 고유의 자원, 문화, 역사적 특성 등에 ‘혁신적인 비즈니스 모델’을 접목하고 새로운 가치를 창출하는 ‘지역 기반 로컬 창업지원 프로그램’ 추진 필요
 - 특히, (가칭) 강릉 로컬 크리에이터 지수 개발 및 상권별로 운영해 모니터링하여 금융지원 및 정책 제언에 활용하는 것이 좋은 사례가 될 수 있음

* [1단계] ‘대중 맛집’ 전통 노포 → [2단계] ‘청년 창업’ 취향 기반 공간 → [3단계] ‘체류형’ 로컬 문화 등 라이프 사이클

⁴¹ 강릉 교동 ‘개업률’ 지수는 8.0으로 강원도 전체 상권 대비 0.8 우위 '26.3월 기준

[그림 14] 강릉 카페거리 - 입구



[그림 15] 강릉 카페거리 - 안목 해변



국제관광형 제주 연동 - “외국인 자본 유입형 글로벌 관문 상권”

[프리미엄 로컬·글로벌 상권] 제주 연동 상권 노형동 등 신제주 핵심 도심 은 호텔 및 고급 주거시설 이 밀집해 있어 외국 관광객, 자산가 등 ‘프리미엄 소비’가 지속적으로 발생하는 ‘수익성⁴²⁾’을 보임

- 제주도청, 교육청 등 주요 공공기관과 대기업 지사, 금융기관, 대형 병원 등이 밀집한 행정·비즈니스 중심지로 인당 평균 소비 단가⁴³⁾가 제주 내에서는 높은 수준을 보임
- 제주국제공항과 인접한 위치로 인해 내·외국인 관광객, 비즈니스 출장 고객 등이 가장 먼저 진입하는 제주의 관문 역할을 함
 - 면세점, 카지노, 호텔 등 **외국 관광 앵커 시설⁴⁴⁾**이 자체 ‘집객력’을 발휘하며, 현지 맛집, 편집숍 등 로컬과 글로벌 이 교차하는 **문화·상업 허브로서 상시 유동인구⁴⁵⁾**를 창출
 - 특히, K-뷰티/패션 매장 등의 상업 생태계가 집적되어 소비자가 도보권 내에서 쇼핑, 식사, 여가 등을 모두 해결할 수 있는 상권 밀도가 높은 것이 특징

⁴²⁾ 제주 연동 상권의 ‘수익성’ 지수는 제주 전체 상권 평균 31.9 대비 15.3 높은 47.2를 기록 ^{’26.3월 기준}

⁴³⁾ ^{’26.3월 기준} 제주 연동 인당 평균결제금액은 10.1만원으로 제주 전체 7.6만원 대비 2.5만원 높음

⁴⁴⁾ 연동 상권 내 ‘앵커점포 매출파워’ 지수는 ^{’26.3월 기준} 10.0으로 제주 전체 상권 대비 5.9 높음

⁴⁵⁾ ‘대중교통인구’ 지수는 20.6으로 제주 전체 상권 대비 10.4 우위 ^{’26.3월 기준}

- **[MICE⁴⁶ 연계 상권 활성화 전략]** 기업회의·포상관광·컨벤션·전시 등 MICE 참여자는 법인예산을 집행하는 경우가 많아 체류 기간이 길고 소비 규모가 큰 패턴을 보임
- 호텔/음식점/렌터카/관광지 등의 수요가 맞물리면서 MICE 산업은 고부가가치 방문객을 유치하고 제주 관광산업과 지역 상권 활성화를 견인하는 ‘핵심 성장동력’임
 - 특히 MICE 행사는 ▲외부 방문객 유입 증가 ▲카드 매출 증가 ▲숙박·외식 소비 확대 ▲체류시간 증가 ▲야간경제 활성화 등 고부가가치 경제효과를 창출하고 있음
 - 글로벌 유입 방문객의 소비패턴을 분석해 ‘K-뷰티/메디컬/패션 등 공실상가를 MICE 연계 로컬 팝업 쇼룸’으로 전환함으로써 안정성 확보, 고용 확대 등으로 연계하는 프로젝트 검토 필요

⁴⁶ **MICE:** Meeting(기업회의, 세미나, 워크숍 등), Incentive Tour(포상관광 등), Convention(국제회의, 학술대회 등), Exhibition/Event(전시회, 박람회, 이벤트 등)의 약자로 산업 및 기업 등의 행사를 통칭하는 용어

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·개폐업률·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 → 경기에 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, 유통인구 자산 등 Data 센서를 기반으로, 낮에는 직장인 식사 메뉴, 저녁에는 주류 및 안주, 문화·공연 팝업 등 오피스타운/대단지주거형/대학·학원가형 등으로 생활인규 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
 - 일례로 (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 데이터 생태계를 결정 짓는 ‘**핵심 엔진**’으로 진화 → **가변형 상권 ‘실시간 커뮤니케이션’ 역할 확대**가 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

- KB상권활성화지수 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 경고 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 경고 등 시스템·체계 확보

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

끝.

[작성 문의]

KB국민은행 데이터시스템부(P) kt.lee@kbfsg.com / KB국민카드 데이터사업부 alzzaman@kbfsg.com