

# “덥다 더워”... 유통업계, ‘얼리 씬머’ 특수 노린다

초여름 날씨에 냉방가전·물놀이 용품 등 수요 증가  
냉동과일·수박 등 제철 과일도 인기...“매출 급상승”

낮 최고기온이 30도를 웃도는 초여름 날씨가 이어지면서 유통업계에 때 이른 여름 특수바람이 불고 있다. ‘얼리 씬머’ 상품들이 인기를 끌면서 유통업계는 한 달가량 빠르게 ‘여름 장사’에 돌입했다. 이마트는 19일 예년보다 이른 더위를 식히려는 소비자들의 수요가 증가하며 냉방가전과 물놀이 용품, 여름 먹거리 매출이 일제히 신장하고 있는 것으로 나타나고 있다고 밝혔다. 실제 이마트의 지난 1일부터 18일까지 누계 매출결과 이동식 에어컨 423.4%, 선풍기 79.3%, 냉동과일 47.0%, 간편 생선회 7.9% 전년비 신장했다. 특히 한 여름철 물놀이 용품인 아쿠아 슈즈 62.4%, 부력복도 23.4% 고신장했다. 냉방가전의 상승세도 크게 나타났다. 이동식 에어컨은 지난해 대비 423.4% 늘었으며 선풍기 역시 79.3% 신장율을 기록했다. 약 23㎡(6~7평) 면적에 적합한 원룸이

나 침실용으로 인기를 끌고 있는 이동식 에어컨의 경우 24시간 타이머, 취침모드, 이동식 바퀴로 편의성을 극대화했다. 상품 입점시기도 앞당겨졌다. 대표 상품인 ‘신일 이동식 에어컨’의 경우 지난해보다 4주 앞선 5월 초부터 판매를 시작해 소비자들의 구매 또한 빨라지고 있다. 선풍기는 무선형(Wire-Free)이 매출 트렌드를 주도하고 있다. 실내생활에서도 전선 제약이 없으며 야외 이동이나 활동 시 휴대가 용이하기 때문이다. 이른 물놀이를 준비하는 고객도 덩달아 늘어나며 아쿠아 슈즈 62.4%, 부력복도 23.4% 급증하며 본격적인 여름 시즌의 시작을 알리고 있다. 인기품목인 아쿠아 슈즈는 남녀노소 누구나 착용 가능한 폭넓은 사이즈 구성과 다양한 컬러 옵션으로 개인의 취향에 따라 선택할 수 있다. 또 먹거리에서는 냉동과일의 변신이 두드러지게 나타나고 있다.

기존 망고, 딸기 중심에서 벗어나 소비자가 트렌드와 건강을 고려한 아보카도, 트리플베리 등으로 구성 다양화를 시도하고 있다. 동기간 아보카도, 트리플베리 등 구색 강화로 냉동베리류 +362.6%, 냉동과일기타 +109.1%, 신장을 기록했다. 수산물에서는 가성비와 프리미엄을 모두 잡은 간편 생선회를 운영 중이다. ‘황제 활전복’은 기존 중량단위 판매에서 소비자 직관성을 높인 ‘마리 단위’로 전환하고, 10마리 전용 손잡이 용기를 개발해 선별용 수요까지 잡았다. 또 집에서 즐기는 일식 트렌드에 맞춰 ‘홈카세 유니 키트’를 20% 할인 행사와 ‘프리미엄 참치 모듬회’를 판매하며 간편 생선회 신장을 이끌고 있다. 롯데마트는 오는 27일까지 제철 먹거리 캠페인 ‘제철엔 제타 수박대전’을 진행한다. 이는 최근 이상기후 영향으로 예년보다 이른 무더위가 찾아오면서 수박에 대한 고객 관심이 높아짐에 맞춰 마련됐다. 실제 지난 1일부터 13일까지 수박 매출은 전년 대비 18.2% 상승했다. 특히 수박 품질 경쟁력 강화를 위해 이번 행사에서 판매하는 수박 전품목에 대해

11Brix 이상의 고당도 상품만을 운영하고, AI 선별 시스템을 통해 과숙이나 공동과(과육이 충분히 채워지지 않은 과일) 발생 가능성을 최소화했다. 이밖에도 19일부터 복숭아·자두 등 다양한 하우스 여름 과일 판매를 시작했다. 일반적으로 6월 중순 이후 본격 출하되는 노지 여름 과일을 하우스 재배를 통해 한 달 가량 먼저 선보이는 상품이다. 특히 올해 ‘하우스 복숭아’와 ‘하우스 자두’는 지난해보다 약 10% 저렴한 가격으로 가성비를 높였고 전도복숭아 외형에 백도의 풍미를 갖춘 ‘하우스 신비 전도복숭아’, 새콤달콤한 맛과 향이 특징인 ‘하우스 삼구’를 함께 만나볼 수 있다. 유통업계 관계자는 “예상보다 빠른 무더위로 인해 고객들의 소비가 이른 여름 모드로 전환되고 있다”며 “가전부터 먹거리까지 여름 시즌 상품을 미리 준비하며 차별화된 기획행사로 고객들의 시원한 여름 준비를 도울 것이다”고 밝혔다. 그러면서 “앞으로도 제철 상품에 대한 정보와 차별화된 혜택을 제공해 고객들이 제철 식품을 가장 먼저 떠올리는 대표 쇼핑 플랫폼으로 자리매김할 수 있도록 노력하겠다”고 덧붙였다.



낮 최고기온이 30도를 웃도는 초여름 날씨가 이어지면서 유통업계는 ‘얼리 씬머’ 상품들을 소개하고 한 달가량 빠르게 ‘여름 장사’에 돌입했다.

## 에스오에스랩, LG CNS와 글로벌 스마트 인프라시장 공략 ‘맞손’



에스오에스랩이 LG CNS와 북미 스마트 인프라 시장 공략을 위한 전략적 업무협약(MOU)을 체결했다. 사진은 정지성 에스오에스랩 대표이사(오른쪽)와 김태상 LG CNS 스마트사업 담당.

북미 진출 본격화... 현지 맞춤형 솔루션 개발

라이다(LiDAR) 선도기업인 에스오에스랩(대표이사 정지성)이 LG CNS와 북미 스마트 인프라 시장 공략을 위한 전략적 업무협약(MOU)을 체결했다고 19일 밝혔다. 양사는 북미 지역의 스마트시티, 도시 교통, 보안 인프라 사업을 공동 추진할 계획이다. 에스오에스랩은 LG CNS의 글로벌 네트워크를 통해 라이다 솔루션의 북미 진출을 본격화한다. LG CNS는 자사의 스마트교통 통합운영센터(IOC) 솔루션에 에스오에스랩의 라이다 기술을 접목해 현지 맞춤형 솔루션을 개발할 예정이다. IOC는 도시 내 교통·안전·인프라 데이터를 통합 관제·운영하는 솔루션이다. 에스오에스랩의 인프라 솔루션은 고성능 3D 고정형 라이다와 AI 객체 인지 기술을 결합한 지능형 시스템을 바탕으로 한다. 이미 한국공항공사 및 한국도로공사 등에 ‘라이다 활용 주차 안내 시스템(LPGS)’과 ‘라이다 활용 유도량 혼잡도 관리 시스템(LCAS)’ 솔루션을 성공적으로 납품하며 확보적인 기술력을 입증한 바 있다. 에스오에스랩 관계자는 “이번 MOU는 국내 공공기관 제품을 통해

성능이 검증된 에스오에스랩의 라이다 솔루션이 북미 시장에 본격 진출하는 큰 기폭제가 될 것”이라며 “LG CNS의 강력한 글로벌 영업망과 IT 역량을 통해 북미 전역의 주요 인프라 현장에서 당사의 지능형 라이다 시스템을 만나볼 수 있을 것”이라고 밝혔다. 한편, 에스오에스랩은 스마트 인프라, 스마트 팩토리(디지털 트윈), 자율주행, 로보틱스를 중심으로 라이다 생태계를 지속 확장해 나가고 있다. 라이다는 3차원 공간 데이터를 실시간으로 수집하는 핵심 센서로, 차세대 인프라 시스템이 상용화 AI가 정밀하게 ‘인지하고 판단하기’ 위한 필수 데이터를 제공한다. 송대용 기자 sdv0918@

## “무신사 통했다”... 호남권 쇼핑메카 자리매김

예상 매출액 2배 성과...20~30대 고객 유치 ‘뚜렷’

(주)광주신세계에서 호남권 최초로 오픈한 ‘무신사스탠다드’가 성공적으로 런칭했다. 더불어 주변 상권의 매출 신장까지도 견인함과 동시에 호남권역을 대표하는 윌스톱 쇼핑공간으로서 입지를 굳히고 있다. 19일 광주신세계에 따르면 지난달 16일 무신사스탠다드 오픈 후 ‘플레이스팟’(신관)부터 본관 F&B매장까지 고객들의 발길이 지속적으로 이어지고 있다. 무신사스탠다드는 오픈 이후 예상 매출액 대비 2배 이상의 성과를 거두면서 성공적으로 입점을 마쳤다. 무신사스탠다드 오픈 후 광주신세계가 한달 간 플레이스팟의 전체 매출을 분석한 결과, 지난해 대비 28.5% 신장했으며 고객 수 역시 34% 증가해 고객 집객효과가 높은 것으로 나타났다. 특히 지역별로 살펴보면 광주에서는 서구·남구지역의 고객 비중이 높았고 광주·나주·목포·순천·여수·군산·전주 등을 포함한 호남권역의 고객들의 유입이 이어지면서 호남권역상권 전 지역 고객 매출도 19% 증가한 것으로 나타났다. 특히 전북권에서 14% 이상의 매출 신장세를 보이면서 광주·전남뿐만 아니라 전북권 고객들의 쇼핑 니즈도 충족시킨 것으로 보인다. 무신사스탠다드를 방문한 고객들의 발길에 본관까지 이어지면서 F&B 매장의 매출도 22% 증가한 것으로 나타났다. 특히 오픈 후 4월 전체 고객 중 20대 42%, 30대 10%로 20~30대 고객들의 매출 신장률이 눈에 띄게 늘어난 것으로 나타났다. 유통성 기자 y01404@



# 행복한 미소가 넘치는 해피니스CC로 초대합니다!

### · 회원모집 안내

구분	분양금액	구좌	회원 특 전
VVIP (A형)	700	6좌	- 정회원 1인 : 그린피면제 (1일·1회 사용), 골프호텔 할인혜택 - 정회원 동반3인 그린피50% 할인, 연25회 그린피면제 (1일·1회 사용) - 지정회원 1인 : 그린피 면제 위임시 동반3인 그린피 70%할인 (1일·1회 사용) - 비회원 1인 : 그린피 면제 위임시 그린피 70%할인 (1일·1회1팀4인 기준) (단, 그린피 면제는 정회원, 지정회원, 비회원 중 1일·1회만 사용가능) - 지정회원 2인 : 그린피 면제 (단 배우자, 직계가족 또는 임직원, 1일·1회 사용) - 무기영카드 1매 발급 : 그린피 50%할인 (연 120회 사용/월 10회 소멸성, 1일·1회 사용)
VVIP (B형)			- 회원 없음 - 무기영카드 1매 발급 : 그린피 70% 할인 (연 60회/월 5회 소멸성, 1일·1회1팀4인 기준)
VIP 정회원	500	10좌	- 정회원 1인 : 그린피면제 (1일·1회 사용), 골프호텔 할인혜택 - 정회원 동반3인 그린피50% 할인, 연20회 그린피면제 (1일·1회 사용) - 지정회원 2인 : 그린피 면제 (단 배우자, 직계가족 또는 임직원, 1일·1회 사용) - 무기영카드 1매 발급 : 그린피 50%할인 (연 120회 사용/월 10회 소멸성, 1일·1회 사용)
하트 정회원	320	5좌	- 정회원 1인 : 그린피 면제 (1일·1회 사용), 골프호텔 할인혜택 - 지정회원 1인 : 그린피 면제 (1일·1회 사용) - 무기영카드 1매 발급 : 그린피 50%할인 (연 72회 사용/월 6회 소멸성, 1일·1회 사용)
해피 정회원	180	5좌	- 정회원 1인 : 그린피 면제 (1일·1회 사용), 골프호텔 할인혜택 - 무기영카드 1매 발급 : 그린피 50%할인 (연 36회 사용/월 3회 소멸성, 1일·1회 사용)

회원권 문의 전화 ☎ 061)330-5004

### · 2026년 연단체모집

- 신청조건 1부 2팀, 2부 3팀 이상 · 레스토랑 중 · 석식 이용시 우선 배정
- 모집코스 격월(회,대) 또는 대충제 선택
- 접수기간 2025.10.14.(화) ~ 모집 종료시 까지
- 할인혜택 월별 그린피 추가 할인 혜택  
총무, 회장 2인 고정 할인 그린피 제공(3팀 이상 진행시)  
레이디, 시니어 추가 할인  
7,8월 연단체 진행시 특별 할인 혜택  
연말 우수 연단체 선별하여 멤버 전원 혜택 제공
- 접수방법 연부킹 신청서 작성  
(신청서 : 해피니스cc 홈페이지 -> 정보마당 -> 자료실)  
· 이메일 접수 : syyoon1@happynesscc.co.kr

### · 골프호텔 객실

