

# 온누리상품권으로 즐기는 ‘스타가맹점’… 지역 경제도 UP

**소진공, 소상공인·전통시장 상생**  
성심당 1호점 시작으로 100호점 돌파  
상품권 결제 할인… 앱서 검색 가능  
이벤트로 주변 상권 매출 상승 효과  
차 이사장 “가맹점 홍보 강화 예정”

소상공인시장진흥공단이 온누리상품권 사용 확대를 위해 스타가맹점으로 지정한 전국의 인기 맛집들이 전통시장 활성화 등 지역 경제에 긍정적 영향을 주고 있다.

유명 빵집을 찾아다니는 ‘빵지순례’ 명소인 대전 성심당, 강원도 속초 중앙시장 명물 만석닭강정, ‘힙당동(힙+신당동)’의 MZ세대 떡볶이 맛집 마복림 할머니집 등이 모두 스타가맹점에 이름을 올리고 있다.

2일 소진공에 따르면 스타가맹점은 전국 1800여 개의 전통시장 및 상점가 내 온누리상품권 가맹점 가운데 인지도와 화제성, 파급력이 뛰어난 곳을 기준으로 선별해 현재까지 전국에 총 100곳이 있다.

1호점인 대전 성심당을 시작으로 100호점인 제주 레인보우제주까지, 지역별로는 ▲서울 21곳 ▲경기 7곳 ▲대전·세종 7곳 ▲인천 5곳 ▲대구 4곳 ▲



소상공인시장진흥공단이 지난해 7월 속초 만석닭강정에서 진행한 이벤트 행사장에서 고객들이 닭강정을 구입하고 있다. /소진공

부산 8곳 ▲광주 5곳 ▲울산·경남 8곳 ▲경북 4곳 ▲제주 3곳 ▲전남 4곳 ▲전북 4곳 ▲충남 4곳 ▲충북 5곳 ▲강원 11곳을 지정했다.

스타가맹점의 가장 큰 매력은 온누리상품권으로 결제하면 더욱 싼 금액으로 이들 맛집을 이용할 수 있다는 점이다. 특히 ‘온누리상품권’ 앱을 통해 사용하는 디지털 상품권인 카드형 온누리상품권은 상품권 구매를 위해 은행을 방문

하는 번거로움 없이 10% 저렴하게 구매할 수 있다. 가맹점 여부는 온누리상품권 앱의 ‘가맹점 찾기’를 통해 확인할 수 있다.

단순한 맛집의 의미를 넘어 지역사회의 전폭적인 사랑을 받으며 각 지역 대표 점포로 자리 잡은 스타가맹점은 소진공과 협업한 다양한 행사로 지역경제를 살리는 데 앞장서고 있다.

소진공은 매달 1곳의 스타가맹점과

함께 오프라인 이벤트를 추진하고 있다. 대중 인지도가 높은 스타가맹점을 중심으로 카드형 온누리상품권 가입률을 높이고 전통시장과 골목형 상점가의 활성화에도 기여한다는 취지이다.

지난해의 경우 5월 대전 성심당을 시작으로 서울 신당동 우정 및 마복림떡볶이(6월), 속초 만석닭강정(7월), 부산 고래사어묵(8월), 서울 망원시장 우이

락(9월), 경기 수원 진미통닭(10월), 광주 송정떡갈비(11월)와 협업해 선착순으로 카드형 상품권 쿠폰을 지급하는 오프라인 행사를 이어왔다. 2024년 마지막 협업 이벤트는 서울 노량진수산시장 이레상회(12월)에서 펼쳐졌다.

이벤트 참여로 카드형 상품권 쿠폰을 받은 고객들은 스타가맹점은 물론 해당 점포가 위치한 전통시장과 상점가의 온누리상품권 가맹점에서도 쿠폰을 사용할 수 있다.

소진공 박성호 이사장은 “스타가맹점과 오프라인 이벤트를 지속적으로 추진한 결과 온누리상품권 앱 신규 가입자 8000여 명이 확보했으며 스타가맹점의 온누리상품권 매출액은 평균 228% 증가한 것으로 나타났다”며 “특히, 스타가맹점이 속한 전통시장 및 상점가의 온누리상품권 매출액이 114% 늘어나 스타가맹점 도입이 전통시장과 상점가 활성화에 일조하고 있음을 보여주었다”고 설명했다.

소진공은 이외에도 온누리상품권 공식 홈페이지에 ‘스타가맹점’ 메뉴를 개설했다. 소진공 SNS 채널을 통해 지역별 스타가맹점을 ‘온세권’으로 이름 붙여 소개하는 등 본격적인 홍보를 펼치고 있다. /김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

## “2025년, AI·혁신 통한 미래 준비”

**주요 국내기업, 신년사 발표**  
고객 경험 중심 차별화된 가치 창출  
기업 간 협업 통한 B2B 성과 집중

삼성, LG 등 국내 전자업체와 이동사들이 2025년 신년사를 통해 혁신을 통한 재도약을 강조했다.

2일 재계에 따르면 이재용 회장 대신 한종희 대표이사 부회장과 전영현 디바이스솔루션(DS)부문장이 공동명의로 신년사를 발표했다.

한종희·전영현 부회장은 “지금부터 인공지능(AI) 기술의 변곡점을 맞이해 기존 성공 방식을 초월한 과감한 혁신이 필요한 시점”이라며 “고도화된 인텔리전스를 통해 올해는 확실한 디바이스 AI 선도 기업으로 자리매김하자”고 말했다.

그러면서 “AI가 만들어가는 미래는 우리에게 많은 기회를 제공할 것”이라며 “새로운 제품과 사업, 혁신적인 사업 모델을 조기에 발굴하고 미래 기술과 인재에 대한 투자를 과감하게 추진해 나가겠다”고 밝혔다.

김동명 LG에너지솔루션 사장은 “현재의 위기는 일시적이며 더 큰 도약과 성장의 기회가 될 수 있다는 것은 분명하다”며 “성과 창출로 이어질 R&D(연구·개발) 경쟁력 제고에 박차를 가할 것”이라고 강조했다.

곽노정 SK하이닉스 대표이사 사장은 “올해는 AI 시대 물결 속에서 기술 개발, 경영, 생산, 마케팅 등 더 많은 분야의 도전을 마주하게 될 것”이라며 “우리는 자랑스러운 지난 역사에서 그랬듯 위기를 기회로 만들며 더 큰 성공과 발전을 만들어 낼 수 있다”고



한종희  
삼성전자  
대표이사 부회장



전영현  
디바이스솔루션(DS)  
부문장 부회장



유영상  
SK텔레콤 CEO



김영섭  
KT 대표이사

말했다.

디스플레이 업계도 축적된 노하우로 신기술을 발굴하겠다고 피력했다.

이정 삼성디스플레이 대표이사 사장은 “올해는 사업 확대의 대(大)전환기”라며 “폴더블 기술 완성, 8.6세대 정보기술(IT) 유기발광다이오드(OLED) 양산기술 확보, IT·오토(Auto) 사업 확대를 달성해야 하는 중요한 시기”라고 말했다.

정철동 LG디스플레이 사장은 한빠른 실행력을 통한 고객 신뢰 회복을 강조했다.

정 사장은 “2025년은 추진 중인 모든 사업 과제들이 보다 실질적인 결실을 맺을 수 있는 해가 되어야 할 것”이라며 “빠른 실행력으로 무장해 진정한 변화를 창출하고 고객의 전폭적인 신뢰를 받는 기업으로 거듭나야 한다”고 당부했다.

통신 3사는 AI를 통한 성과 창출을 내세웠다.

유영상 SK텔레콤 최고경영자(CEO)는 “올해 AI가 실질적인 매출 성장으로 이어지도록 할 것”이라고 말했다. 그동안 통신과 AI 두 축을 기반으로 글로벌

별 AI 컴퍼니로 전환하는 토대를 마련했다면 결과를 내는 데 집중해야 한다는 것이다.

유 사장은 “기존 통신 사업의 패러다임을 AI를 통해 완전히 전환해 나가겠다”면서 “자유로운 수평적 소통으로 유연성을 확보하고 사업-공유 인프라-스태프 조직이 하나로 결집해 단단한 팀워크를 만들어 나가자”고 덧붙였다.

KT 김영섭 대표는 주요 임원, KT 그룹 직원 50여명 등과 신년 맞이 타운홀 미팅을 열고 “올해 중점 목표 중 첫 번째는 세계 최고 기술을 가진 마이크로소프트(MS)와 협업을 바탕으로 기업 간 거래(B2B)사업에서 괄목할 만한 성과를 내는 것”이라고 발표했다.

LG유플러스 홍범식 사장은 신년사에서 “우리가 경쟁력을 빠르게 확보하는 길은 AI 기술을 보유한 기업, 고객 경험의 가치를 잘 이해하는 플랫폼 기업 등 다양한 파트너들과 생태계를 구성해 경쟁자들이 넘보지 못하는 독점적인 진입장벽을 세우는 것”이라고 밝혔다.

/구남영 기자 koogija\_tea@

## CJ대한통운 “휴일에도 택배 받아요”

5일 일요일부터 서비스 시작

국내 택배업계 1위인 CJ대한통운이 ‘주7일 배송’을 본격화하며 택배시장에 불을 지피고 있다.

CJ대한통운은 2025년 첫 일요일인 오는 5일부터 주7일 배송을 시작한다고 2일 밝혔다.

CJ대한통운이 주7일 배송을 시작하면서 소비자들은 한층 편리한 온라인 쇼핑 환경을 누릴 수 있게 됐다. 또 주말에 온라인쇼핑을 즐기는 소비자들이 지금보다 1~2일 더 빠르게 상품을 받아볼 수 있게 됨에 따라 주말을 겨냥한 다양한 이벤트나 프로모션도 활성화되면서 소비자들에게 더 큰 혜택이 돌아갈 전망이다.

## 소진공, 조직개편으로 경영안정 강화

7본부 체제로 재편… 인사발령도

소상공인시장진흥공단이 직무중심의 조직개편을 통해 대내외 정책 환경 변화 대응에 적극 나섰다. 지원사업을 효율적으로 추진하기 위해 인사발령도 실시했다.

소진공은 조직개편에 따라 기존 ‘6본부 1연구센터 22실 8지역본부’에서 ‘7본부 1연구소 23실 8지역본부’로 변경했다고 2일 밝혔다.

먼저 소상공인 경영위기 극복, 재도전 지원, 비용부담 완화 등 소상공인 경영안정화를 위해 재가지원본부를 경영안정본부로 개편했다. 지난달 2일 민생토론회의 일환으로 해당 본부 내 현장

코로나 엔데믹 이후 성장세가 주춤하던 이커머스 시장도 변화가 더욱 빨라질 전망이다. 일부 플랫폼에서만 가능하던 휴일배송이 보편화되면서 이커머스 업체들은 자체적인 물류시스템 구축 없이도 주7일 판매와 배송이 가능해진다. 풀필먼트 서비스와 결합할 경우 밤 12시 이전에만 주문하면 언제든 다음날 상품을 받을 수 있게 되는 등 구매자들에게 최고 수준의 배송서비스를 제공할 수 있다.

초기 주7일배송 서비스 권역에는 배송밀집도가 낮은 일부 읍·면 지역은 제외된다. 다만 향후 주7일 배송이 안정적으로 정착되고 물량이 증가하면 전국으로 확대하기로 했다. 주7일 배송과 함께 택배기사들은 주5일 근무를 단계적으로 확대 적용한다. /김승호 기자

애로대응팀을 신설해 4대 생업피해를 총괄 관리한다.

또한 온누리상품권 부정유통 개선방안 발표 후속조치로 상품권유통관리팀을 신설하고 현 온누리상품권사업점검단(TF)을 정규조직화해 운영한다.

지역소멸 위기·내수경기 침체 등의 위기 극복을 위해 골목형상점가육성팀도 신설해 지역상권 활성화를 지원 기능을 강화한다.

이밖에 경영관리 및 현장 대응을 강화하기 위해 기존 ESG혁신실을 ESG평가본부로 격상하는 등 주요현안 대응 및 경영관리 강화를 고려해 조직을 개편했다. /김승호 기자