

'범고래'·'뉴발란스530' ... 옷·신발값도 줄인상

〈나이키 운동화〉

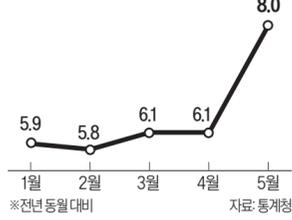
정부의 '라면 때리기'를 계기로 가공식품 가격에 대한 주목도가 올라갔지만, 식품값만 오른 게 아니다. 옷·신발값도 만만치 않게 가파른 상승 궤적을 그리고 있다.

'범고래'라는 애칭으로 유명한 나이키 '던크 로우'와 뉴발란스의 베스트셀러 '뉴발란스530'은 최근 7~10% 뛰었다. 원자재 가격의 급격한 상승세를 반영해 올해 봄·여름(S/S)시즌을 앞두고 대거 오른 옷값도 가을·겨울(F/W)시즌이 시작되자 전 또 한 차례 상당 조정될 가능성이 점쳐진다.

◆갈수록 오르는 생산원가
29일 패션업계에 따르면 나이키 던크 로우의 가격은 종전 12만9000원에서 13만9000원으로 인상됐다. 뉴발란스도 품귀 현상을 빚을 정도로 인기 모델인 뉴발란스530을 품목별로 1만원씩 올렸다. 뉴발란스는 작년 8월부터 운동화 가격을 10%씩 순차적으로 올리고 있다.

뉴발란스의 경우 본격적인 미국 내 판매 가격도 올라 '직구족'들의 애타게 됐다. 200달러(약 26만3000원)가 안 되는 가격으로 '직구템'으로 불렸던 뉴발란스993은 최근 한 번에 12.5% 상승해 224.9달러(약 29만6000원)가 됐다. 이

의류 및 신발 소비자물가지수 증감률 (단위:%)



나이키 등 가격 최대 20% 올려

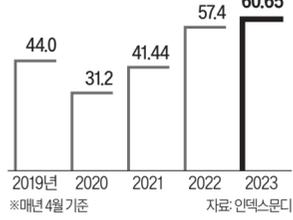
업계 "원재료값·인건비 급등 생산 기저 나미 이전도 검토"

경기급랭으로 재고부담 커져 가을·겨울 시즌 前 또 오를 듯

달 초에는 아디다스가 대표 제품 '슈퍼스타'의 가격을 17.0% 올리기도 했다.

옷 가격도 지난해부터 꾸준히 올랐다. 유니클로는 지난 2월 국제 원자재 가격 인상을 이유로 일부 제품 가격을 인상했다. 무신사도 자체브랜드(PB)인 '무신사스탠다드'의 주요 품목 가격에

미국 원피 가격 (단위:파운드당 센트)



지난해 하반기 평균 10% 올린 바 있다. 패션기업들이 신발·옷 가격을 잇달아 인상하는 건 생산원가가 높아졌기 때문이다. 미국 원피 가격은 4월 파운드당 60.6센트를 나타냈다. 이는 전년 동월보다 5.5% 상승한 수준이다.

패션업계 관계자는 "재료비부터 인건비까지 안 된 게 없다"며 "제조공장이 많은 베트남과 중국의 인건비도 최근 많이 올라 이전 생산기지를 중남미로 옮기는 방안도 고려하는 분위기"라고 말했다. 패션업계에 '친환경 바람'이 부는 바람에 생산단가가 높은 리사이클링 소재의 사용량이 늘어난 것도 원가가 오를 배경으로 꼽힌다.

류 및 신발 물가지수는 전년 동기 대비 8.0% 급등했다. 1992년 5월 이후 31년 만의 최고 상승률이다.

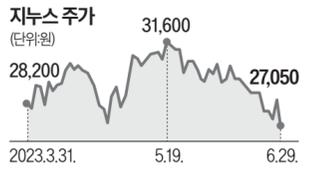
◆F/W시즌에도 가격 오를 듯
일각에서는 기업들이 경기 둔화로 커진 재고 부담을 제품 가격 인상으로 만회하려는 것이라 분석도 나온다. 베스트셀러 제품들은 인기가 높아 가격을 1만~2만원 올려도 사려는 소비자가 많기 때문이다.

글로벌 패션업계에선 나이키, 아디다스 같은 톱 브랜드들마저 쌓이는 재고로 골머리를 앓고 있다. 월가에서는 재고 문제와 마진 악화로 주요 패션기업들의 올해 실적에 컨센서스(증권사 전망치 평균)를 크게 밀릴 것이라 부정적 관측이 힘이 실리는 분위기다.

미국 유명 합합가수 예(켄네이 웨스트)와 협업한 '이치'로 재미를 봤던 아디다스는 유대인을 상대로 한 예의 혐오 발언 논란으로 1조원이 넘는 예고 부담을 지게 되는 돌발 악재까지 터졌다. 유통업계 관계자는 "사용되는 재료의 양이 많은 F/W시즌 의류는 S/S시즌 품목보다 원가 부담이 더 크다"며 "성수기가 시작되기 전에 또 한 번 큰 폭으로 오를 공산이 크다"고 말했다.

'프리미엄' 도전장 던진 지누스

300만원 매트리스 처음 내놔
현대백 인수 후 시너지 '가속'



현대백화점그룹 계열 가구·매트리스 전문기업 지누스가 프리미엄 매트리스 시장에 진출한다.

지누스는 프리미엄 매트리스 '시그니처 H1'을 판매한다고 29일 밝혔다. 신제품은 퀸, 킹 두 가지 사이즈로 출시되며 가격은 각각 280만원, 300만원이다. 지누스가 300만원대 고가 매트리스를 선보이는 건 처음이다.

시그니처 H1은 프리미엄 매트리스답게 최고급 소재를 활용했다. 미국에서 직접 생산한 메모리폼과 70년 전통의 미국 '히코리 스프링', 벨기에 고급 원단 브랜드 베카르데슬리의 자카드 원단으로 만들었다. 미국의 친구·가구 안전성과 환경 친화성 인증제도(CertiPUR-US)를 통과했다. 텍스타일 제품의 내구성과 안전성 및 피부 친화성을 검증받은 '오코텍스 스탠다드 100' 인증도 받았다.

신제품은 미국 조지아주 지누스 직영 공장에서 전량 생산한다. 전담 상담사를 통한 지정된 배송 및 제품 사용안내 및 맞춤형 서비스를 제공하는 '지누

스 스위트 글로벌 서비스도 시작한다.

그간 30만~50만원대 보급형 매트리스 판매에 주력해온 지누스가 프리미엄 제품을 선보이는 건 현대백화점과 협업을 통해 프리미엄 매트리스 시장의 잠재력을 확인했기 때문이다. 올해 1~6월 현대백화점의 프리미엄 매트리스 상품군 매출은 전년 동기 대비 42.7% 증가했다. 평균 객단가도 35.9% 뛰었다. 지누스는 현대백화점 13곳에 매장을 잇따라 열면서 지난해 전년 대비 66.4% 증가한 516억원의 매출을 올렸다. 국내 매출 기록을 갈아치웠다.

지누스 관계자는 "비싸더라도 매트리스 품질만 좋으면 팔린다는 게 입증됐다"며 "양질의 프리미엄 제품에 기여가 지갑을 여는 젊은 소비자들이 많은 더현대 서울과 현대백화점 판교점 두 곳에서 시그니처 H1 판매를 시작하는 배경"이라고 말했다. 김병근 기자

가파른 성장궤적 '이너뷰티' 올리브영, 새 먹거리로 찍어

CJ올리브영은 일상에서 외모와 건강을 관리할 수 있는 보조식품류 등 '이너뷰티' 상품 발굴에 힘을 싣기로 했다고 29일 발표했다. 이너뷰티는 '내면(inner)'과 '아름다움(beauty)'의 합성어로, '먹는 화장품'으로 불리기도 한다.

CJ올리브영 관계자는 "푸른차, 콤포차, 효소 등 이너뷰티 제품군에서 연달아 히트상품이 나오고 있다"며 "이너뷰티 매출은 올해 1분기 기준 전년 동기 대비 44% 증가했다"고 설명했다. 신한투자증권에 따르면 국내 이너뷰티 시장 규모는 2019년 7216억원에서 지난해 1조1942억원으로 커졌다. 2025년엔 1조9763억원으로 성장할 전망이다.

CJ올리브영은 대표적인 이너뷰티 상품으로 꼽히는 콜라겐이나 히알루론산뿐 아니라 체지방 관리를 위한 슬리밍 제품, 효소·차전지피 등 체내 기능을 돕는 제품, 건강한 간식으로 즐길 수 있는 차(茶), 단백질 스낵·셰이크 등을 발굴하고 있다.

팝업스토어가 백화점 매장 전략 바꾼다

신세계백, 운영전담팀 신설
수백억원 드는 리뉴얼보다
비용 적고 '신속 변신' 가능



신세계백화점 강남점 '더 스테이지'가 지난해 9월 마련된 뉴발란스 40주년 한정판 출시 기념 팝업스토어. 신세계 제공

신세계백화점이 팝업스토어 경쟁력 강화에 본격적으로 나섰다. 매장을 리뉴얼하는 것보다 비용이 훨씬 적게 들어가는 데다 소비자들의 브랜드 선호도가 바뀌는 데도 기민하게 대응할 수 있기 때문이다.

29일 유통업계에 따르면 신세계백화점은 지난 3월 상품본부에 상품기획(MD)콘텐츠개발팀을 신설했다. 이 팀은 점포 내 팝업스토어 입점 브랜드 관리를 전담하는 팀이다.

다른 백화점들은 명품·패션·뷰티 등 카테고리별 MD들이 정규매장과 팝업스토어를 함께 담당한다. 롯데·신세계·현대백화점 가운데 팝업스토어 전담 조직을 둔 곳은 신세계가 유일하다. 신세계는 팝업스토어의 중요성이

점점 커지고 있다고 판단했다.

이에 따라 신세계는 팝업스토어 입점 브랜드도 명품 대신 MZ세대(밀레니얼+Z세대)가 관심을 갖는 상품 중심으로 선택하고 있다. MD콘텐츠개발팀이 선보인 첫 팝업스토어 판매 상품도 명품이 아니라 종교 상품으로 정했다.

신세계백화점 강남점은 지난 1일부터 8일까지, 부산 센텀시티점은 16일부터 25일까지 빈티지 업체 비바무

역과 협업해 팝업스토어를 운영했다. 이 기간 두 점포의 팝업스토어 합산 매출은 5억원을 나타냈다. 제품 가격이 1만원대에 불과하다는 점을 고려하면 의미 있는 매출이란 게 자체 평가다.

신세계백화점은 백화점의 1층 핵심 영업 공간까지 팝업 마케팅 전문공간으로 바꾸고 있다. 2018년 3월에는 강남점 1층 가운데 에스컬레이터 옆 공간 165㎡를 팝업 전용 공간 '더 스테이지'로 꾸렸다. 이후 경기점 지하 1층, 대구점 5층, 대전 아트앤사이언스점 등 에 더 스테이지를 추가로 설치했다.

신세계 관계자는 "점포 1개 층을 리뉴얼하는 데는 수백억원의 비용이 든다"며 "팝업스토어는 걸이와 매대를 가져다 놓는 정도면 충분한 만큼 사실상 비용이 거의 들지 않는다"고 설명했다. 이어 "소비자들의 입맛 변화에 빠르게 대응할 수 있는 것도 장점"이라고 덧붙였다. 이미경 기자

"이제 샤워기도 인테리어 시대"

오픈종기
매립형 샤워기 개발한 '하우드'



"샤워기도 이전 인테리어 개념으로 접근해야 합니다."

수납형 샤워수전 전문 제조기업 하우드의 이호관 대표는 일반적인 샤워기와 자사제품(샤워)의 차별점에 대해 29일 이같이 말했다. 일반적인 샤워기는 욕실 타일 벽에 돌출형으로 붙어 있다. 하우드는 여기서 한 발자국 더 나아갔다. 수도꼭지 부분을 선반처럼 만들어 삼수, 비누뿐 아니라 스마트폰도 올려놓을 수 있다.

최근에는 매립형 샤워기를 개발했다. 수도꼭지를 욕실 벽에 매립하는 방식이다. 욕조부터 세면대, 변기 뒷부분까지 선반을 욕실 전체로 잇는다. 이 대표는 "좁은 욕실의 공간 활용성을 높이는 동시에 호텔과 같은 인테리어를 제공한다"고 소개했다. 그러면서 "신축 아

파트 욕실을 보면 선반은 들어가는 데 수전은 엉뚱하게 설치돼 있는 경우가 많다"며 "수전까지 선반을 이어서 매립형으로 설치하면 훨씬 고급스러워진다"고 강조했다.

수도꼭지 부분은 LCD(액정표시장치) 화면을 갖췄다. 온도에 따라서 색이 변하고, 사용자가 원하는 그래픽도 구현할 수 있다. 하우드 제품은 버튼을 도입해 선풍기처럼 물의 양을 맞춘다.

2009년부터 관련업에 종사한 이 대표는 2016년 하우드를 창업했다. 오직 수납형 샤워수전만 만들어 아메리칸 스탠다드, 대립비엔코, 한샘 등에 공급한다. 최형창 기자

부동산, 크리닉 빌딩, 빌딩, 투자수익용 39억, 전원주택, 투자 하실분, 해외 투자, 담보자금, 법적증자, 최고이자율, 어음할인, 수표 약속어음채권 관리신고공고

Table with multiple columns listing various financial and legal services, including interest rates and contact information.

베어마켓: 최고의 수익은 최악의 침체장 뒤에 온다! 전 세계 투자자들의 필독서. Includes book cover and promotional text.

사채조기상환공고, 재무상태표, 해산 및 채권제출 공고(2차), 주식회사 마요르, 자영업자 공고 및 주권제출공고

제47기 결산공고: 재무상태표, 결산공고, 결산공고 (2022년 12월 31일 현재)

제12기 결산공고: 재무상태표, 결산공고, 결산공고 (2022년 12월 31일 현재)

에리예르 인터내셔널 코리아 주식회사: 대표이사 임명, 결산공고, 결산공고