

얼타뷰티 실적 발표와 한국 뷰티 기업들의 투자 기회

얼타뷰티의 놀라운 실적 반전이 K-뷰티 제2의 전성기를 열다

얼타뷰티(ULTA)가 2025년 2분기 주당순이익 \$5.78로 컨센서스를 15% 상회하며 (Defense World) 뷰티 시장의 강력한 회복세를 확인시켰습니다. (Investing.com +3) 이는 단순한 한 기업의 성공을 넘어 글로벌 뷰티 시장의 구조적 변화를 보여주는 신호탄으로, 특히 한국 뷰티 기업들에게 전례 없는 성장 기회를 제공하고 있습니다. 얼타뷰티의 기존예상치 대비 동일점포매출 **6.7% 성장**(예상치 3%)과 매출 \$27.9억 달러 달성은 미국 뷰티 소비가 여전히 강력함을 증명했으며, (investing +2) 월스트리트 주요 증권사들이 일제히 투자 의견을 상향 조정하는 계기가 되었습니다. (Investing.com +3)

얼타뷰티 실적의 핵심 지표들이 말하는 것

얼타뷰티의 2025년 2분기 실적은 모든 면에서 시장 예상을 크게 상회했습니다. 매출은 전년 동기 대비 **9.3% 증가한 \$27.9억**을 기록하며 컨센서스를 \$1.2억 이상 초과했고, (Investing.com +3) 동일점포매출 성장률은 전년도 -1.2%에서 **+6.7%로 극적인 반전**을 이뤘습니다. (Investing.com +3) 이는 거래 건수 3.7% 증가와 객단가 2.9% 상승이 동시에 일어난 결과로, (Ulta Beauty) 소비자들이 더 자주, 더 많이 구매하고 있음을 보여줍니다.

수익성 측면에서도 매출총이익률이 **39.2%로 90bp 개선**되었으며, 이는 재고 손실 감소와 상품 마진 개선에 기인합니다. (Ulta Beauty) (Investing.com) 특히 주목할 점은 향수 카테고리의 두 자릿수 성장과 스킨케어의 고성장세로, 이는 한국 뷰티 브랜드들의 주력 분야와 정확히 일치합니다. 경영진은 2025년 전체 가이던스를 매출 \$120-121억(기존 \$115-117억), 주당순이익 \$23.85-24.30(기존 \$22.65-23.20)으로 상향 조정했습니다. (Yahoo Finance +2)

로열티 프로그램 회원 수는 **4,580만 명으로 역대 최고치**를 기록했으며, 이들이 전체 매출의 95%를 차지한다는 점은 고객 충성도의 견고함을 보여줍니다. (TipRanks +2) 새로운 CEO 케시아 스틸먼의 리더십 아래 진행된 '얼타뷰티 언리시드' 전략이 빠르게 성과를 내고 있으며, (CNBC) 특히 K-뷰티 파트너십 확대가 핵심 성장 동력으로 작용하고 있습니다.

월스트리트 애널리스트들의 일제 상향 조정

얼타뷰티의 실적 발표 이후 주요 투자은행들이 앞다퉈 투자 의견을 상향 조정했습니다. (Defense World) **모건스탠리**는 2025년 1월 중립에서 비중확대로 등급을 올리며 목표가를 \$600까지 제시했고, 시미언 거트먼 애널리스트는 "뷰티 산업이 2025년에도 평균 이상의 성장을 지속할 것"이라며 얼타뷰티의 시장점유율 확대 가능성을 높게 평가했습니다. (Stocktwits +2)

골드만삭스는 4월에 중립에서 매수로 상향하며 목표가를 \$423으로 설정했는데, 케이트 맥세인 애널리스트는 "뷰티 산업이 정상화 과정의 바닥을 찍었다"며 프레스티지 뷰티 7%, 매스 뷰티 3% 성장을 전망했습니다. 특히 **월간 활성 사용자가 9% 증가**하고 세포라 대비 신제품 도입 트렌드가 개선되고 있다는 점을 긍정적으로 평가했습니다.

(Investing.com) (Yahoo Finance)

바클레이즈는 8월에 비중확대로 상향하며 목표가를 \$589로 14% 인상했습니다. (Defense World) 안드레아 이 애널리스트는 CEO 교체 이후 "신속하고 결단력 있는 변화"가 일어나고 있으며, 관세 리스크가 **1%에 불과**하고 보수적

인 가이드선으로 인해 추가 상향 여력이 있다고 분석했습니다. (Ainvest +2) UBS와 JP모건도 각각 \$680, \$600의 목표가를 제시하며 강력한 매수 의견을 유지하고 있습니다. (Investing.com +2)

글로벌 뷰티 시장의 구조적 성장과 K-뷰티 기회

맥킨지에 따르면 글로벌 뷰티 시장은 2028년까지 **연평균 6% 성장해 \$5,960억 규모**에 달할 전망입니다.

(The Business Research Company) 특히 럭셔리 뷰티는 **10% 성장**이 예상되며, (McKinsey & Company) 미국 프레ستی티 뷰티 시장은 2024년 **\$339억으로 7% 성장**했습니다. (Global Cosmetic Industry) 이러한 성장의 중심에서 한국 뷰티가 놀라운 성과를 보이고 있습니다.

2024년 한국 화장품 수출액은 **\$102억으로 20.6% 증가**하며 사상 최고치를 기록했고, 미국이 **\$19억으로 중국을 제치고 최대 수출국**이 되었습니다. (Korea.net +2) 특히 2024년 1-4월 기간 한국은 **미국 수입 화장품 시장점유율 1위**를 차지하며 프랑스를 앞질렀습니다. (Cosmetics Design) (Happi) 북미 K-뷰티 시장은 2032년까지 **\$99억으로 성장**(2022년 \$38억)이 예상되며, 아마존에서 K-뷰티 매출은 **연 78% 급증**했습니다. (cosmeticsdesign +2)

얼타뷰티는 2025년에만 **13개 신규 K-뷰티 브랜드**를 도입했으며, 아누아는 1,500개 전 매장 입점을 완료하는 최초의 한국 브랜드가 되었습니다. (Glossy) (glossy) K-Beauty World와의 파트너십으로 8개 브랜드가 1,469개 전 매장에 입점하게 되었고, 이는 K-뷰티 제2의 전성기를 알리는 신호탄입니다. (Retail Dive)

한국 뷰티 기업별 영향 분석과 투자 포인트

브랜드 기업: 양극화 심화

****아모레퍼시픽(090430.KS)****이 최대 수혜자로 부상했습니다. 2024년 매출 **4조 2,500억 원**을 달성했으며, 서구 시장 매출이 **전년 대비 2배 이상 증가**하며 처음으로 중국을 추월했습니다. (Cosmetics Business) (cosmeticsbusiness) 라네즈, 이니스프리, 설화수 등 주력 브랜드가 미국에서 고성장을 하고 있으며, 특히 **코스알엑스 지분 인수**(기업가치 \$40억)로 인디 브랜드 포트폴리오를 강화했습니다. (Cosmetics Business) (cosmeticsbusiness) 미국 매출이 2022년 \$5,200만에서 2024년 3분기 **\$2억 4,200만으로 365% 성장**한 것은 놀라운 성과입니다. (KED Global)

반면 ****LG생활건강(051900.KS)****은 고전하고 있습니다. 매출이 2021년 8조 원에서 2023년 **6조 8,000억 원으로 감소**했고, 2024년 영업이익은 **28% 하락**이 예상됩니다. (KED Global) 시가총액에서 신생기업 APR(8조 2,000억 원)에 추월당했으며(LG H&H 4조 6,700억 원), 음료 사업부 매각을 추진 중입니다. (KED Global) 벨리프, CNP 등 보유 브랜드들이 K-뷰티 붐을 제대로 활용하지 못하고 있다는 평가입니다.

OEM/ODM 기업: 미국 현지화 가속

****코스맥스(044820.KS)****는 뉴저지 공장 운영과 함께 2024년 3분기 서부 영업사무소를 개설했습니다.

(Mayk-factory) 2분기 연결 영업이익 ****\$3억 9,500만(15.1% 증가)****으로 사상 최고치를 기록했으며, 로레알, 에스티로더 등 글로벌 20대 기업 중 15개사와 거래하고 있습니다. (Crescentseoul) 미국 인디 브랜드와의 협력 강화로 ODM 매출 확대가 기대됩니다.

****콜마코리아(161890.KS)****는 펜실베이니아 공장을 운영 중이며 2025년 상반기 제2공장 건설을 계획하고 있습니다. (KED Global) 3분기 영업이익이 **117% 증가한 \$4,800만**이 예상되며, 존슨앤존슨 등 600개 이상 브랜드와 협력하고 있습니다. (leecosmetic) 뷰티오브조선, 스킨1004 등 미국에서 인기 있는 K-뷰티 브랜드의 선크림을 제조하고 있어 (Crescentseoul) 직접적 수혜가 예상됩니다.

유통 기업: 미국 진출 본격화

CJ올리브영은 2025년 2월 로스앤젤레스에 미국 법인을 설립하고 첫 오프라인 매장 오픈을 준비 중입니다.

(The Korea Herald) (Businesskorea) **\$1,200억 미국 뷰티 시장**을 타겟으로 하며, 올리브영 글로벌몰은 150개국에 서비스하며 (The Korea Herald) 2025년 상반기 **70% 성장**했습니다. (Beauty Independent) 중소 K-뷰티 브랜드의 미국 진출을 지원하는 "K-뷰티 성장 부스터" 역할을 자처하고 있습니다.

투자 시사점과 기회 요인

얼타뷰티의 실적 호조와 K-뷰티 파트너십 확대는 한국 뷰티 기업들에게 구조적 성장 기회를 제공하고 있습니다. (Ulta Beauty) (Stock Titan) **첫째**, 미국이 중국을 제치고 최대 수출시장이 된 것은 지정학적 리스크 감소와 시장 다변화 측면에서 매우 긍정적입니다. **둘째**, 얼타뷰티의 1,469개 매장을 통한 물리적 유통망 확보 (Ulta Beauty)는 온라인 중심이었던 K-뷰티의 한계를 극복하는 게임체인저입니다. (Ulta Beauty)

투자 전략으로는 아모레퍼시픽 같은 대형 브랜드사보다는 코스맥스, 콜마코리아 등 **OEM/ODM 기업들이 더 매력적**입니다. 이들은 다수의 브랜드 성장을 동시에 수혜 받을 수 있고, 미국 현지 생산으로 관세 리스크도 회피 가능합니다. 특히 트럼프 행정부의 10-20% 관세 부과 가능성을 고려하면 미국 현지 생산능력을 갖춘 기업들의 경쟁우위는 더욱 강화될 전망입니다. (KED Global)

중소형 상장사 중에서는 메디큐브, VT코스메틱스 등 **바이럴 제품을 보유한 기업들**에 주목할 필요가 있습니다. 메디큐브는 부스터프로 기기 150만 대 판매로 창업자가 억만장자가 되었고, VT의 리들샷 세럼은 스피쿨 기술로 틱톡에서 폭발적 인기를 얻고 있습니다. (glossy) 이들 기업의 IPO 가능성도 모니터링이 필요합니다.

결론: K-뷰티 제2 전성기의 시작

얼타뷰티의 강력한 실적과 월스트리트의 일제 상향은 미국 뷰티 시장의 건재함을 확인시켰고, (Ulta Beauty) (Investing.com) K-뷰티에게는 천재일우의 기회가 되고 있습니다. 2032년까지 북미 K-뷰티 시장이 **\$99억으로 2.6배 성장**이 예상되는 가운데, 한국 기업들의 미국 시장 침투는 이제 시작 단계입니다. (cosmeticsdesign) (Cosmetics Design)

성공의 열쇠는 **디지털 마케팅 역량, 현지화 전략**, 그리고 **혁신적 제품 개발**에 있습니다. 아모레퍼시픽처럼 빠르게 적응하는 기업은 급성장하지만, LG생활건강처럼 변화에 뒤쳐진 기업은 도태되는 양극화가 심화되고 있습니다. 투자자들은 미국 현지 생산능력을 갖춘 OEM/ODM 기업과 소셜미디어 바이럴 역량을 보유한 인디 브랜드에 주목해야 합니다. (leecosmetic) (Newstrail) 얼타뷰티와 K-뷰티의 시너지는 이제 막 시작되었으며, (Ulta Beauty) 향후 5년간 폭발적 성장이 기대됩니다.