04 2025년 11월 28일 금요일 뉴메트로 10년 기획 **조 전환기의 대한민국** metr®

美 얼타뷰티 1위·1400개 매장 진입··· '대형화 전환점' 맞는다



글로벌 뷰티 기업 에이피알이 'K뷰 티' 국가대표로 떠올랐다. 올해 연간 매출 1조원 달성을 예고하며 K뷰티 기업으로서 사세를 확장했을 뿐 아니 라, 글로벌 시장에서 뷰티테크 기술 력과 브랜드 경쟁력을 입증해 K뷰티 의 지속가능성을 뒷받침하고 있다. 27일 국내 뷰티 업계에 따르면, 에이 피알은 현재 전통 뷰티 성수기인 4분 기에 돌입해 있어 분기 실적 극대화 에 대한 기대감을 더욱 높인다.



미국 뉴욕 타임스퀘어 옥외광고에 '메디큐브'가 송출되고 있다.

이미 올해 3분기 창사 이래 최대 분기 실적을 경신하는 등 글로벌 시장에서 주 요 플레이어로 자리매김한 성과를 이어 갈 것으로 전망되면서다.

이와 함께 올해 3분기까지 누적 매출 은 9797억원, 누적 영업이익은 2352억원 이다. 전년 동기 대비 누적 매출은 105%, 누적 영업이익은 183% 커졌다.

오는 4분기 글로벌 화장품 시장에서 는 블랙프라이데이를 비롯해 크리스마 스, 새해 등 특수 기간이 계속되면서 쇼 핑 행사가 연달아 진행된다. 에이피알은 국내 소비자들은 물론, 연말에 더욱 적 극적으로 쇼핑에 나서는 미국 등 서구권 소비자들을 대상으로 매출 증진이 가능 할 것으로 내다보고 있다.

아울러 에이피알은 시가총액으로도 기업가치를 증명해 냈다. 이달 초기준, 에이피알 시가총액은 10조원을 넘어섰 다. 2024년 2월 말 코스피 신규 상장 당 시 에이피알 시가총액은 약 2조원 수준 이었다. 올해 들어 성장세는 더욱 가파 르게 나타났다. 지난 6월과 8월 국내 대 표뷰티대기업인 LG생활건강과 아모레 퍼시픽을 차례로 앞지르기 시작하더니 1위로 우뚝 섰다.

이처럼 K뷰티 대형화를 이끌고 있는 에이피알은 해외 시장에서 중요한 전환 점을 맞고 있다. 특히 미국에서 판매 호 조를 이뤄내고 있는 가운데, 미국 온·오 프라인 채널을 동시 공략하며 브랜드 영 항력 확장에 박치를 가한다는 방침이다.

에이피알은 올해 3분기까지 미국에서 만 전년 동기 대비 256% 늘어난 3176억 원의 누적 매출을 냈다. 이는 전체 누적 매출의 32% 이상을 차지하는 규모다.

3분기 최대 실적로 글로벌 성장 탄력 美 매출 256% ↑ 해외 비중 급확대 메디큐브·AGR 흥행으로 경쟁력 ↑ K-뷰티서 K-에스테틱으로 시업 확장

우선 에이피알은 미국판 올리브영으로 불리는 현지 멀티브랜드숍 얼타뷰티를 정조준해 성과를 거뒀다. 지난 5월 얼타뷰티와 자사 대표 브랜드인 '메디큐브' 공급 계약을 체결하고 22종의 제품을 선적했다. 지난 8월부터는 얼타뷰티온라인 공식몰과 약 1400개에 달하는 오프라인 매장에서 판매를 본격화했다.

이후 지난 10월 얼타뷰티 온라인 판매 순위에서 스킨케어 부문 1위에 이름을 올렸다. 오프라인 판매를 포함한 통합 순위에서는 3위에 진입했다.

이에 대해 에이피알 측은 "미국 전역의 1400여개 매장 등 오프라인 비중이 높은 얼타뷰티 채널 특성을 고려하면이는 매우의미 있는 성과"라며 "K뷰티 간의 경쟁에서 그치는 것이 아니라 전체 입점 브랜드 중에서도 메디큐브의 높은 경쟁력을 보여주는 결과"라고 설명했다.

에이피알은 향후 얼타뷰티를 비롯해 현지 오프라인 매장을 중심으로 브랜드 위상을 높이기 위한 전략을 펼치고 있다.

최근에도 미국 뉴욕 브로드웨이에서 '메디큐브' 팝업 행사를 열고 스킨케어 제품과 뷰티 디바이스의 조합을 선보였다. 해당 행사에는 약 1만 2000명이 넘는현지 소비자들이 다녀간 것으로 집계됐다. 뉴욕 타임스퀘어부터 지하철까지 도심 곳곳으로 옥외 광고를 통해서는 브랜드 가치를 각인시킨다. 타임스퀘어 대형전광판 5곳, 지하철 주요 노선 총 500여구역에서 광고 영상을 게재하고 광채 나는 피부와 자신감 있는 모습을 담아 브랜드 철학을 알린다.

실제로 에이피알이 주력하고 있는 K 뷰티 가치는 혁신 제품으로 구현되고 있 는 것이 성장 비결이기도 하다.

대표적으로 스킨케어 브랜드 메디큐 브의 '제로모공패드'는 K토너 패드로 알 려졌다. 메디큐브 토너 패드 제품군의 국내외 누적 판매량은 올해 상반기 1000 만 개를 돌파했다. 이 중 해외 판매량은 약 530만 개에 달한다.

토너패드는 화장솜 크기의 패드에 스킨케어 성분을 흡수시킨 형태로, 클렌징, 스킨케어, 마스크팩 등 다양한 용도로 쓰인다. 에이피알은 슈퍼시카 토너패드, 딥 비타C 패드, 레드 석시닉 애씨드패드, 엑소좀 시카 요철 진정 패드 등차별화된 성분을 갖춘 신제품을 지속 출시했다. 올해는 'PDRN 겔 패드'를 새롭게 내놓았다.

아울러 에이피알 제품군의 혁신성은 뷰티테크 기술력에서 확인된다.

에이피알의 뷰티 디바이스 브랜드 '에 이지알'은 올해 9월 글로벌 누적 판매량 은 500만 대를 돌파했다. 주력 제품인 '부스터 프로'는 같은 기간 글로벌 누적 판매 200만 대를 돌파하며 브랜드 전체 성장에 기여했다.

에이피알은 일찍이 K뷰티 영역을 뷰 티테크로 확장해 독보적인 경쟁력을 쌓 아 왔다. 2021년 3월 첫 번째 제품인 '더 마 EMS 샷' 출시한 후 홈 뷰티를 겨냥한 신제품을 꾸준하게 연구개발해 왔다.

가장최근선보인신제품은 '하이 포커 스 샷 플러스'다. 지난해 9월 선보인 '하 이 포커스 샷'을 출시 1년여 만에 재단장 한 것으로스킨부스팅 기능을 더했다. 피 부 겉부터 속까지 이중으로 관리하는 데 중점을 뒀다. 기존 적용해 온 고강도 집 속 초음파(HIFU) 기술에 전기 에너지를 활용한 스킨부스팅 기술을 결합했다.

에이피알은 뷰티 디바이스 연구개발 (R&D) 전문 인력을 확보해 원천기술을 보유하고 핵심 기술 자산을 내재화한 것 을 성공 요인으로 꼽는다. 또 서울 가산과 경기 평택에서 에이피알팩토리와 디바이 스 생산 공장을 직접 운영하고 있다.

제3공장의 경우, 차세대 생산 동력 역 할을 한다. 향후 K뷰티에서 K에스테틱 으로 주력 사업을 확장하기 위한 생산 기 지이기도 하다.

에이피알은 해당 공장에서 자체 개발 공법을 통한 순도 높은 PDRN(폴리데 옥시리보뉴클레오티드) 생산한다. 알래 스카산 연어를 활용하여 시장에 유통된 기존 PDRN 소재의 순도를 뛰어넘는 원 료를 생산하는 한편 직접 생산을 통해 중간 비용을 낮춰 상대적으로 저렴한 가 격으로 공급한다는 전략이다. 기존스킨 케어, 뷰티 디바이스 등과 시너지를 낼 수 있는 스킨부스터부터 조직수복용생 체재료 등 신소재까지 고부가가치 뷰티 테크 사업을 전개할 계획이다.

에이피알 관계자는 "글로벌 시장 내 K뷰티의 영향력을 강화하고 한국 뷰티 문화를 확산하는 데도 기여하도록 더욱 노력하겠다"고 말했다.

/이청하 기자 mlee236@metroseoul.co.kr



메디큐브 'PDRN 핑크 펩타이드 앰플'/에이피알



米b KB증권