

스페이스X 상장 앞두고 투자 열기... 간접투자 시장 '들썩'

6월 상장 목표, 약 750억 달러 공모
ETF·펀드 등 간접 투자 확대
우주 산업 전반 투자심리 자극

미국 우주 탐사 기업 스페이스X의 기업공개(IPO)가 임박하면서 국내외 투자자들의 관심이 빠르게 높아지고 있다. 대규모 공모가 글로벌 동시다발적으로 진행되는 가운데, 국내에서는 직접 투자 기회와 함께 상장지수펀드(ETF)를 통한 간접 투자 수요가 동시에 확대되는 양상이다.

8일 금융투자업계에 따르면 스페이스X는 오는 6월 상장을 목표로 약 750억달러(약 113조원) 규모의 공모를 추진 중이다. 주관사는 모간스탠리, 골드만삭스, 씨티그룹 등이 맡았으며, 미국을 비롯해 영국·독일·프랑스·일본·호주 등 10여개국에서 투자자 모집이 동시에 진행될 예정이다.

이번 IPO는 일론 머스크 최고경영자(CEO)가 개인 투자자에게 최대 30% 이상을 배정하겠다는 방침을 언급하면서 기대감을 키우고 있다. 상장 이후 예상



ChatGPT로 생성한 이미지. 스페이스X 발사를 계기로 우주 산업 투자 기대가 확산되며, 국내에서는 ETF를 통한 간접 투자 자금이 함께 관심이 끌어올려진 모습을 상징적으로 표현.

시가총액은 약 1조7500억달러로, 글로벌 증시 시총 상위권 진입이 유력하다. 일부 외신에서는 장기적으로 엔비디아를 넘어설 수 있다는 전망도 제기된다. 국내에서는 미래에셋그룹이 공모주 일부를 확보할 경우 국내 투자자에게 배정하는 방안을 검토 중인 것으로 알려

졌다. 다만 국내 투자자들의 직접 접근성이 제한적인 만큼, 자금은 이미 간접 투자 시장으로 선제적으로 이동하고 있다. 자산운용사들은 ETF와 공모펀드를 앞세워 스페이스X 상장 이전부터 시장 선점 경쟁에 나서는 모습이다. 스페이스

X 상장을 염두에 둔 ETF와 공모펀드는 이미 7개 이상이 출시됐고, 추가 상품도 잇따라 대기 중이다.

이달 중 신한자산운용은 'SOL 미국 우주항공TOP10 ETF'를, 한국투자신탁운용은 'ACE 미국우주테크액티브 ETF'를 선보일 예정이다. 두 상품 모두 우주 산업 전반에 투자하면서 향후 스페이스X 편입을 고려한 구조다. KB자산운용 역시 우주항공 관련 상품 출시를 논의 중이다.

시장에서는 상장 전부터 자금이 빠르게 유입되는 흐름에 주목하고 있다. 스페이스X 직접 편입이 불가능한 상황에서도 투자자들은 우주항공 ETF와 펀드를 통해 '상장 이전 기대감'을 선반영하고 있다. 하나자산운용의 '1Q 미국우주항공테크ETF'는 초기 100억원 규모에서 최근 6000억원대로 급증했고, 삼성자산운용의 'KODEX 미국우주항공ETF'도 상장 한 달이 채 지나지 않아 2922억원이 유입됐다.

성과 측면에서는 한화자산운용의 'PLUS 우주항공&UAMETF'가 두드러진다. 상장 이후 수익률 340.57%로 관

련 상품 가운데 가장 높은 성과를 냈고, 순자산도 3041억원까지 커졌다. NH아문디자산운용의 '글로벌 우주항공 증권자투자신탁(UH)'은 순자산 4930억원, 누적 수익률 약 217%를 기록했고, 타임폴리오자산운용의 'TIME 글로벌우주테크&방산액티브ETF'도 순자산 4094억원, 수익률 125.90%로 뒤를 이었다.

운용사들이 앞다퉀 관련 상품을 내놓는 배경에는 스페이스X 상장이 하나의 이벤트를 넘어 우주 산업 전반의 투자 심리를 끌어올리는 촉매가 될 수 있다는 판단이 깔려 있다. 아직 상장하지 않은 단일 기업을 겨냥해 상품 경쟁이 벌어지는 것은 이례적이지만, 시장에서는 그만큼 스페이스X의 상징성과 흡인력이 크다는 뜻으로 받아들이고 있다.

박승진 하나증권 연구원은 "우주항공 산업은 상업화 단계로 진입하면서 매출 기반이 확대되고 있다"며 "스페이스X 상장 기대와 정책 모멘텀까지 더해지며 중장기 성장성이 부각되는 영역"이라고 말했다.

/허정윤 기자

zolkova@metroseoul.co.kr



metro

증권사 '호실적' 예고에도 잔치는 대형사만

1분기 거래대금 67조... 80% 급증
중소형사 강한 리테일·IB 등도 흡수

증시 호황으로 거래대금이 급증하면서 증권사들의 호실적이 예고됐지만, 운기는 대형사로 집중되고 있다. 대형사가 자본력을 통해 다양한 비즈니스 모델을 흡수하면서, 중소형사의 입지는 갈수록 좁아지고 있다.

8일 한국거래소와 넥스트레이드(NXT)에 따르면 올해 1분기 국내 주식시장의 일평균 거래대금은 66조7000억원으로 집계됐다. 지난해 4분기 일평균 거래대금인 36조9000억원 대비 약 80% 증가한 수준이다.

코스피는 지난 2월 미국·이스라엘과 이란 전쟁이 발발한 뒤 5000선까지 밀리면서 리스크를 지속하고 있지만, 지난 3월에도 일평균 거래대금 69조원을 기록하면서 유동성을 유지하고 있다.



서울 여의도 전경.

/메트로DB

고연수 하나증권 연구원은 "중장기적으로는 지수의 방향이 중요하겠으나, 변동성이 확대되는 구간에서는 거래대금에 주목할 필요가 있다"라며 "변동성 확대 국면에서는 회전율 상승과 개인 투자자 참여 확대가 동반되며 거래대금이 견조하게 유지될 가능성이 높다"고 설명했다.

거래대금 급증은 증권사들의 1분기 실적 기대감으로 이어졌다.

미래에셋증권, 한국금융지주, 삼성

증권, NH투자증권, 키움증권 등 주요 5개 증권사의 2026년 1분기 합산 영업이익 추정치는 3조279억원으로 예상되고 있다. 전년 동기 대비 65.4% 증가한 수준이다. 특히 미래에셋증권은 올해 1분기 순이익(지배주주 기준)이 1조2000억원으로 예상되면서, 1분기만에 '1조 클럽' 달성이 기대되고 있다. 기존 시장 전망치를 30% 이상 상회하는 사상 최대 실적이다.

하지만 거래대금 확대에도 증권업 내 자기자본규모별 양극화는 심화되는 분위기다. 대형사들은 브랜드성과 자본을 기반으로 한 리테일뿐만 아니라 기업금융(IB), 기업공개(IPO) 운용, 해외 시장 구축까지 모든 영역에서 이익을 추구하고 있다. 중소형사들이 기존에 잘하고 있던 메자닌(CB·BW), 중소형 인수·합병(M&A) 등 IB 부문도 사실상 대형사가 흡수하고 있는 구조다.

/신하은 기자 godhe@

법인 자금 몰린 NH IMA... 수익성 입증

법인 투자 비중 55%... 개인 넘어

NH투자증권은 지난 6일 완판된 첫 번째 IMA 상품 'N2 IMA1 중기형 1호'의 투자자 구성과 자산 유입 현황을 분석한 결과, 법인 자금 비중이 55%, 신규 유입 자산이 전체의 약 60%를 차지한 것으로 나타났다고 8일 밝혔다.

이번 상품은 판매금액 기준 법인 투자자가 55%로 개인 투자자 45%를 상회했다. 일반적으로 개인 중심인 리테일 금융상품과 달리, 투자 판단이 까다로운 법인 여유 자금이 절반 이상을 차지했다는 점에서 IMA의 안정성과 수익성이 시장에서 인정받은 것으로 평가된다.

이 같은 흐름은 최근 시장 환경 변화와 맞물린 결과다. 글로벌 관세 갈등 등으로 증시 변동성이 확대되면서 투자처를 찾지 못한 중위험 중수익의 안정적인 투자 니즈가 있는 법인 유동자금이 IMA로 이동한 것이다. 특히 NH투자증권이 강점을 보유한 기업금융(IB)를 통해 다양한 투자기회를 발굴하

고, 이를 엄격히 선별·검증한 자산에 한해 운용하는 구조와 역량이 법인투자자의 관심과 신뢰를 상대적으로 높게 이끈 것으로 분석된다. 이와 함께 시중은행 예금 금리가 2%대에 머무는 상황에서, 연 4.0% 기준수익률과 추가 성과에 따른 추가수익, 원금 지급 약정 구조를 갖춘 IMA가 대안 투자처로 부각됐다.

또한 이번 모집에서는 전체 판매금액의 약 60%가 타 금융기관에서 유입된 신규 자산으로 확인됐다. 이는 안전자산 운용의 중심이 자본시장으로 이동하고 있음을 보여주는 지표다.

이번 결과는 NH투자증권의 검증된 역량이 뒷받침된 결과이기도 하다. NH투자증권은 IMA 사업자 중 유일한 A+A+ 신용등급(한국기업평가, 2026년 4월 6일 기준)을 보유하고 있으며, 2025년 ECM(주식발행)·DCM(채권발행) 부문 모두에서 업계 최상위권 실적을 기록했다. 2018년부터 쌓아온 발행어음 운용 노하우와 NH농협금융지주 핵심 계열사로서의 견고한 자본력은 투자자 신뢰를 높이는 토대가 됐다.

/허정윤 기자

리테일 강화 나선 한양證... 투자자금 증가

개인연금 계좌 수 80배 늘어 성과

한양증권이 리테일 비즈니스 구조를 재편하며 가시적인 성과 창출에 주력하고 있다. 특정 부문에 편중되지 않은 '균형 잡힌 사업 포트폴리오'로의 전환을 추진하며, 고객 수요에 맞춘 리테일 역량 강화에 집중하는 모습이다. 이를 바탕으로 개인연금 고객 계좌 수가 1년 만에 80배 이상 증가하는 등 성장세를 보이고 있다.

◆고객 밀착 관리·디지털 경쟁력 강화로 리테일 체질 개선

리테일 전략은 '밀착 관리'와 '디지털

강화'의 투트랙으로 요약된다. 한양증권은 최근 '파이낸셜 매니저(FM)' 제도를 도입해 고객별 전담 관리 체계를 구축했다. 또한 모바일 트레이딩 시스템(MTS) 고도화를 통해 거래 편의성과 고객 접점을 높이는 과정에 있다. 이러한 변화는 신규 고객 유입 확대와 기존 고객의 투자 활성화로 이어지는 모습이다.

이 가운데 연금 성과도 일부 가시화되고 있다. 지난 3월 말 기준 연금저축 계좌 수는 대주주 변경 이후 80배 이상 증가했으며, 위탁계좌 규모도 함께 확대됐다.

주요 지표도 개선 흐름을 보이고 있다. 일반투자신탁 계좌 수는 30% 이상

증가했고, 실제 투자 자금이 유입된 계좌 수는 60% 이상 늘었다. 단순 계좌 개설을 넘어 실질적인 투자 기반이 강화되는 추세다.

상품 경쟁력도 강화하고 있다. 한양증권은 지난해 대주주 변경 이후 금융 상품 전담 조직을 신설하고 상품 라인업을 확대했다. 이 조직은 최근 창사이래 처음으로 특판 RP(환매조건부채권) 상품을 출시했다. 해당 상품은 연 3.5% (세전, 28일 만기)의 금리를 제공하며 단기 자금 운용 수요를 겨냥했다.

아울러 기관 영업을 강화해 안정적인 자금 유입 기반을 확대하는 한편, 리테일 영업 직원 대상 특별 인센티브 제도를 도입해 영업 경쟁력도 높이고 있다.

/신하은 기자

회계사 정책 참여 확대... 실무교육 강화

한국공인회계사회 리더십 캠프 개강

한국공인회계사회가 공인회계사의 정책 참여 역량 강화를 위한 교육 프로그램을 확대 운영한다.

한국공인회계사회는 8일 '제1기 공인회계사 공공정책 리더십 캠프' 2학기 과정을 지난 2일 개강했다고 밝혔다.

이번 캠프는 공인회계사가 전문 지식을 바탕으로 정책 수립과 의사결정 과정에 참여할 수 있도록 지원하는 인재

육성 프로그램이다. 지난해 9월 1기 과정이 시작돼 1학기를 마쳤으며, 이달부터 두 달간 2학기 과정이 진행된다.

2학기 과정에는 국회의원과 정치권 실링 전문가 등 분야별 전문가들이 강사로 참여한다. 강의는 정치 환경과 선거 전략 등 실무 중심으로 구성됐다. 주요 내용은 국민 선택과 정치인의 역할, 정치 지형 변화와 지방선거 전망, 유권자 설득을 위한 연설 기법 등이다.

/허정윤 기자