

고소득층·외국인 몰린 백화점… 2분기 실적 ‘고공행진’

백화점 핵심 고객층 고소득 가구 높은 절대 소득 기반 지출 확대
원화 약세, 외국인 명품 소비 자극

올해 2분기 백화점 3사가 나란히 두 자릿수에 가까운 외형 성장과 큰 폭의 수익성 개선을 기록했다. 경기 둔화에도 고소득층의 소비 여력이 확대된 데다 원화 약세를 등에 업은 외국인 관광객 소비가 명품과 패션으로 집중되면서 백화점이 내수 부진의 예외지대로 떠오르는 모습이다.

11일 유통업계에 따르면 롯데·신세계·현대백화점은 2분기 백화점 사업에서 일제히 호실적을 거뒀다.

롯데쇼핑 백화점 사업부의 2분기 매출은 8912억원으로 전년 동기 대비 9.2% 증가해 2분기 기준 역대 최대를 기록했다. 영업이익은 1197억원으로 국내 백화점 영업이익이 77.6%, 해외 백화점이 309.7% 증가하며 수익성이 크게 개선됐다. 외국인 관광객 매출 증가와 패션을 중심으로 한 전 상품군의 판매 호조가 성장을 이끌었다.

신세계백화점은 2분기 순매출 7385억원(대전·대구·광주 별도법인 포함)으로 동



2026년 2분기 백화점 3사가 나란히 호실적을 기록했다.

/ChatGPT로 생성한 이미지

기 대비 17.5% 증가했고 영업이익은 1088억원으로 53.5% 뛰었다. 상반기 명품 매출이 35% 늘어난 것을 비롯해 패션 10.1%, 리빙 16.6%, 식품 13.7% 등 전 장르가 크게 성장했다. 상반기 외국인 매출은 5800억원으로 전년 대비 120% 급증했다.

현대백화점 역시 2분기 백화점 부문 순매출이 6438억원으로 9.1% 늘어 2분기 기준 역대 최대를 기록했다. 영업이익은 1101억원으로 58.6% 증가했다. 명품과 워치·주얼리, 패션 등 고단가 상품군 판매가

호조를 보인 가운데 더현대 서울과 무역센터점의 상반기 외국인 매출이 각각 134%, 131% 증가했다.

백화점 3사의 동반 호실적 배경에는 우선 고소득층의 탄탄한 소비가 자리 잡고 있다. 통계청 가계동향조사에 따르면 올해 1분기 소득 상위 20%인 5분위 가구의 처분가능소득은 964만5000원으로 전년 동기 대비 5.1% 증가했다. 소비지출도 6.9% 늘어난 556만6000원을 기록했고 의류·신발 지출은 12.0% 증가했다. 소비 양

극화 속에서 백화점의 핵심 고객층인 고소득 가구의 구매력은 오히려 확대된 셈이다.

여기에 급증한 외국인 관광객이 새로운 성장축으로 가세했다. 올해 2분기 방한 관광객은 4월 203만명, 5월 195만명, 6월 199만명 수준으로 각각 전년 동월 대비 18.8%, 19.4%, 23.1% 늘었다. 상반기 누적 관광객은 1071만명으로 21.3% 증가했다. 외국인의 국내 카드 소비액도 4월 1조 9924억원에서 5월 2조 1222억원, 6월 2조 544억원으로 늘어나며 월 2조원 안팎까지 커졌다.

특히 원화 약세가 백화점의 외국인 명품 소비를 자극하고 있다는 분석이 나온다. 2분기 원·달러 평균 환율은 1501.93원으로 전년 동기 대비 6.97%, 원·위안 환율은 220.70원으로 15.04% 상승했다. 글로벌 명품 브랜드가 국가별 가격 차이를 좁히는 정책을 펴는 상황에서 환율 상승으로 면세점의 가격 우위가 줄어든 반면 외국인 입장에서 원화 표시 가격의 부담이 낮아지면서 백화점의 상대적인 가격 경쟁력이 높아졌다는 설명이다.

실제로 롯데백화점 본점은 외국인 매출 비중이 30%까지 높아졌고 신세계백화점

본점의 명품 매출 중 외국인 비중도 올해 1~5월 15.8%를 기록했다. 더현대 서울에서는 5월 외국인 명품 매출이 전년 동월 대비 140.6% 증가했다. 산업통상자원부 집계에서도 백화점 매출 가운데 해외 유명 브랜드 비중은 4월 41.1%, 5월 40.0%, 6월 38.5%로, 매출증가율이 3개월 연속 전년 동기 대비 30% 이상 고신장했다. 고소득 내국인과 외국인 관광객이라는 두 소비축이 마진율 높은 명품·패션으로 동시에 몰리면서 백화점 3사의 매출 증가가 더 큰 폭의 영업이익 증가로 이어진 것으로 풀이된다.

장민지 교보증권 애널리스트는 “백화점의 핵심 고객층인 고소득 가구는 높은 절대 소득을 기반으로 소비 확대 이후에도 견조한 소비 여력을 유지하고 있다”며 “방한 관광객 증가보다 관광 소비액이 더 빠르게 늘고 있으며, 특히 백화점이 포함된 대형쇼핑몰의 소비 증가세가 두드러지고 있다”고 말했다. 이어 “명품보다 마진율이 높은 패션 장르의 성장세가 확대되면서 백화점 업계의 수익성 개선으로 이어질 가능성이 높다”고 분석했다.

/김서현 기자

seoh@metroseoul.co.kr



metro

K-방산 수주잔고 ‘주춤’… 하반기 성과에 ‘촉각’

KAI·현대로템·LIG D&A 수주잔고 감소
대형 해외 신규계약 확보 지연 영향
기존 방산강국 견제… 수주전락 필요

방산업계의 수주잔고 증가세가 주춤하고 있다. 미국과 유럽의 대형 사업이 잇따라 계약으로 이어지지 않은 데다 유럽의 자국 방산업체 우선 기조로 수주 경쟁도 치열해지고 있어서다. 하반기 신규 수주를 확대하기 위해서는 수출시장을 다변화하고 현지 업체와의 협력을 강화할 필요가 있다는 분석이 나온다.

11일 업계에 따르면 한국항공우주산업(KAI)의 올해 6월 말 수주잔고는 25조

7502억원으로 지난해 말보다 5.8% 감소했다. 현대로템의 방산·항공우주·로봇·수소 사업을 포함한 AD&RH 부문은 6.6% 줄어든 9조 8197억원을 기록했다. LIG 디펜스앤에어로스페이스(LIG D&A)의 수주잔고도 지난해 4분기 26조 2300억원에서 올해 2분기 24조 5700억원으로 감소했다.

기존 계약 물량이 매출로 전환된 데 비해 이를 상쇄할 신규 계약이 충분치 못하다. 특히 올해 2분기 기대를 모았던 대형 해외 사업에서 입찰이 철회되거나 수주가 무산되면서 신규 계약 확보가 지연

됐다.

KAI와 록히드마틴은 약 10조원 규모의 미국 해군 고등훈련기(UJTS) 사업 참여를 검토했으나 요구 조건 변경과 현지 조달에 따른 비용 부담 등을 고려해 입찰을 철회했다. 한화에어로스페이스도 약 5조 8000억원 규모의 루마니아 차세대 보병 전투장갑차(IFV) 사업에서 독일 라인메탈에 밀렸다.

러시아·우크라이나 전쟁 장기화와 북대서양조약기구(NATO·나토) 회원국의 국방력 강화로 글로벌 무기 수요는 늘고 있지만 수주 환경은 더욱 까다로워지고 있다. 유럽 각국이 자국 방위산업 육성을

추진하면서 현지 기업을 우선하고 역내 생산과 기술협력을 요구하는 사례가 늘고 있기 때문이다.

대형 해외 사업의 계약이 지연되면서 각 업체는 하반기 후속 수주 확보와 수출 지역 확대에 주력하고 있다. 특히 KAI는 상반기 신규 수주가 6295억원으로 연간 목표인 10조 4383억원의 6%에 그쳐 하반기 수주 확대의 필요성이 상대적으로 크다. 이에 KAI는 인도네시아를 대상으로 KF-21의 첫 수출을 추진하고 있다.

현대로템은 K2 전차의 수출지역을 폴란드 이외 국가로 넓히고 있다. 지난해 12월 페루와 K2 전차 54대, K808 차륜형장

갑차 141대 공급을 위한 총괄합의서를 체결하고 후속 이행계약을 추진 중이다. 루마니아를 비롯한 유럽과 중동·아프리카에서도 추가 사업 기회를 모색하고 있다.

LIG D&A도 중동에 집중됐던 수출시장을 유럽과 미국·중남미로 확대하고 있다. 지난 6월 독일 라인메탈과 유럽 및 나토 시장을 겨냥한 중·장거리 방공체계 협력에 합의했으며 지난달에는 페루 리마에 중남미 대표사무소를 열었다.

업계 한 관계자는 “글로벌 무기시장에서 한국산 무기에 대한 기존 방산 강국의 견제가 강해지고 있다”며 “정부와 기업이 방산시장 블록화에 대응해 권역별·국가별 수요에 맞춘 협력체계와 수주 전략을 마련해야 한다”고 강조했다.

/원관희 기자 wkh@



metro

“청년·고령자 고용 유지 中企에 장려금 지원해야”

중기중앙회 ‘중소기업 인력포럼’
정년연장, 세대 간 상생협력 필수

정년연장이 화두인 가운데 청년 채용을 줄이지 않으면서도 65세 이상 고령자를 계속 고용하는 중소기업에 정부가 장려금을 지원해야 한다는 제안이 나왔다. 이해관계자인 청년과 고령자간 ‘세대상생’을 통한 세대간 융합이 절실하기 때문이다.

이와 함께 세대상생 고용 우수 중소기업에 대한 ‘통합고용세액공제’, ‘근로소득 증대세제’ 추가 공제도 필요하다는 목소리다.

외국인 근로자를 내국인(55세 이상)으로 대체하는 기업에 대한 인건비 지원 제도도 도입해야 한다는 조언이다.

이같은 내용은 중소기업중앙회, 중소벤처기업연구원, 중소벤처기업정책화회가 11일 오전 서울 여의도 중기중앙회에서 ‘정년연장 대응을 위한 중소기업 세대상생 고용 활성화 방안’을 주제로 공동 개최

한 중소기업 인력포럼에서 나왔다.

노민선 중소벤처기업연구원 실장은 ‘중소기업 청년·고령자간 세대상생 고용 활성화 방안’이란 주제 발표에서 “효율적인 정년 연장을 위해선 세대간 상생협력 필수적”이라며 특히 세대상생 고용 우수 중소기업에 대해 ▲통합고용세액공제 추가 공제 ▲근로소득 증대세제 추가 공제 ▲정부지원사업 참여시 우대 ▲고용장려금 보조금 추가 지원 등이 필요하다고 강조했다.

노 실장은 “고령자 계속고용장려금”은 청년 취업자 수와 청년 인건비를 줄이지 않은 중소기업에 대상으로 해야 한다”면서 “외국인 근로자→내국인 대체시 인건비 지원 역시 전체 상시근로자 수가 줄어들지 않고 외국인 상시근로자 수가 늘어나지 않은 기업으로 요건을 제한해 지원해야 의미가 있다”고 설명했다.

그러면서 “청년과 고령자가 함께 참여하는 ‘세대융합형 스타트업’에 대한 지원

확대도 필요한데, 지원받는 창업기업은 대표자를 포함한 경영진을 ‘청년+고령자’로 구성하고 기술기반업종을 영위하는 기업으로 한정해야 한다”면서 “이들 스타트업에게는 청년창업사관학교 등 ‘창업성 공패키지’와 ‘청년전용창업자금’ 등을 우대해야 한다”고 덧붙였다.

노 실장에 따르면 중소기업에서 향후 5년간 정년연장 대상이 되는 정규직 취업자 수는 148만 3000명으로 집계됐다. 이 가운데 약 85만 5000명이 정년제 운영 사업장에 다니고 있는 것으로 추산했다. 또 중소기업에 재직중인 55~59세 정규직 근로자 월급은 평균 372만원으로 대기업(572만 원)의 65%에 그치고 있고 평균 근속년수(12.3년)는 대기업(23.1년)의 절반 정도에 불과한 실정이다.

또 중소기업 임금근로자의 50세 이상 고령자 비중은 2015년 31.6%에서 2025년에는 44%로 최고 10년간 12.4%포인트 늘었다. 특히 2021년부터는 중소기업 임금



11일 오전 서울 여의도 중기중앙회에서 열린 ‘제2회 중소기업 인력포럼’에서 (왼쪽 2번째부터) 노민선 중기연구원 실장, 임채운 서강대 명예교수, 조주현 중기연구원장, 강명수 중소벤처기업정책화회장, 오기웅 중기중앙회 상근부회장 등이 기념촬영을 하고 있다.

/김승호 기자

근로자 중 고령자가 39세 이하 청년 비중보다 많아졌다.

이런 이유로 정년연장이 현실화될 경우 신규 고용이 줄어들고 일자리를 놓고 청년세대와 장년·노년세대의 갈등이 우려되고 있다.

오기웅 중기중앙회 상근부회장은 “중소기업은 오랜 인력난 속에서 숙련인력의 확보가 곧 기업의 경쟁력이기 때문에 이미 정년 이후에도 필요한 인력에 대해선 자발적으로 계속고용을 하고 있다”면서 “현장에서 이미 작동하고 있는 자율적인 계속고용 방식을 존중하면서 기업 여건에 맞는 유연한 제도 설계와 충분한 재정·세제 지

원이 함께 뒷받침돼야 한다”고 말했다.

이날 포럼 종합토론에선 임채운 서강대 명예교수를 좌장으로 권순재 중소벤처기업부 지역기업정책관, 길현중 한국노동연구원 선임연구위원, 양옥석 중기중앙회 인력정책본부장, 이정민 서울대 교수, 최장호 서강대 교수가 참여해 중소기업 현장 사례와 제도 개선 방안에 대한 심도 있게 논의했다.

이런 가운데 제22대 국회에선 현행 60세인 정년을 65세 이상으로 연장하기 위한 12개 법률안이 발의된 상태다.

/김승호 기자 bada@



metro