pwc 삼일회계법인

The Next Chapter of K-뷰티:

글로벌 성장 국면에서의 재무·전략 Agenda



Agenda

1 2026년 K-뷰티 대항해시대
2 M&A 동향 및 주요 사례
3 AI 전환 전략 및 아웃소싱
4 K-뷰티를 위한 AX: 데이터에서 AI 에이전트까지
5 AI 트렌드 및 도입 사례
6 IFRS 18 실무적 도입 준비과제 및 접근 방안
7 트럼프 관세 및 이전가격 대응 전략

meritz
Securities

2026년 K-뷰티 대항해시대:
화장품산업 전망

Analyst **박종대** jdpark@meritz.com

< 프로필 >

경력사항



- 2024.11~현재 메리츠증권 리서치센터 생활소비재 업종 담당 애널리스트
- 2025.09~현재 중소벤처기업부 중소기업정책심의회 위원
- 2022.10~'24.10 ㈜우리밀 대표이사
- 2012.01~'22.10 하나증권 리서치센터(수석연구위원/소비재팀장), 유통/화장품 업종 담당 애널리스트
- 2007.01~'11.12 하이투자증권 리서치센터(선임연구원)
- 1995.03~'07.02 연세대학교 상경대학 경제학과(석사)/사회과학대학 행정학과(학사)

상훈

- 2025년 한경/매경 생활소비재 부문 베스트 애널리스트(1위)
- 2014~22년 9년 연속 한경/매경 유통/화장품 부문 베스트 애널리스트(1위)
- 2021년 연합인포맥스 베스트애널리스트 유통/화장품 부문 베스트애널리스트(1위)
- 2015년 머니투데이 베스트 리포트상/조선일보Fn가이드 선정 유통 부문 베스트애널리스트(1위)

주요 보고서/저서

- 2025년: <화장품은 한국이 1등입니다>, 경향BP, 310p, 6/4
- 2022년: <K-뷰티 어디서 왔고 어디로 가고 있는가?>, 경향BP, 337p, 5/9
- 2021년: <로켓배송은 어디서 날아왔을까?>, 경향BP, 285p, 7/8
- 2016년: "가보지 않은 세계에 대한 두려움", 93p, 3/15
- 2015년: "미(美)와 건강의 시대", 117p, 3/15
- 2014년: "컨슈머, PER 시대의 종언", 76p, 8/18
- 2014년: "온라인화의 불편한 진실", 40p, 1/6

Summary

K-뷰티, 대항해시대

1 2026년 화장품 수출 전망

- 화장품 수출 YoY 2025년 11.9%, 2026년 14.5%로 성장률 제고 예상
- 지역 확장: 2024~25년 미국에 이어 2026년 유럽 가파른 성장세, 2026년 중남미가 신규 수출 지역으로 부각 전망
- 채널 확장: 온라인에서 오프라인으로, 주요 인디브랜드 미국 얼타뷰티, 코스트코 등 입점 효과 본격화
- 카테고리 확장: 기초에서 색조, 마스크팩/바디/샴푸로 수출 모멘텀 확대, AP/LG생건/애경산업 생활용품 사업 호조
- 닥터엘시아/닥터멜락신/이퀄베리/샐리맥스 등 잇따른 신규 브랜드 히트 효과

2 2026년 화장품 국내 시장 전망

- 채널 확장: 다이소 화장품 카테고리 확장으로 이마트, 롯데마트 화장품 유통 본격 진출
- 홈쇼핑 채널 높은 레퍼런스 효과로 인디 브랜드들 수출에 긍정적
- 다이소 입점 브랜드 확대로 ODM의 브랜드 사업 진출 열리기 시작
- 다이소/이마트/롯데마트/오프뷰티/홈쇼핑/약국까지 중저가 화장품 유통 채널 확장되면서 올리브영 독점 부작용 완화



Part. I

2026년 전망
: K-뷰티, 대항해시대(수출편)

글로벌 한국 화장품 확장 방향

글로벌 한국 화장품 확장 방향

지역	카테고리	채널	비고
일본	색조 → 기초	온라인/화장품 전문점 → 드럭스토어	카테고리: 메인 세대 중장년층 타깃 채널: 화장품 시장 드럭스토어 비중 37% 이다/오야마/아라타 3대 총판
미국	기초 → 색조	온라인(아마존) → 오프라인	카테고리: 혁신 제형으로 신규 카테고리 창출 ex) 립마스크, 립오일, 틴트 등 채널: 중소형 로컬 체인+얼타뷰티/코스트코 등 대형 유통
유럽	폴란드: 실리콘투 현지 법인 설립 이후 유럽 1위 수입국가로 등극 독일: 예스아시아홀딩스 물류센터 설립(3P), 가파른 수입 증가 중 프랑스: 라네즈, 닥터자르트, 이르보리아 등 세포라 매대, 라네즈 립 슬리핑 마스크 틱톡 화제로 베스트셀러 영국: 예스아시아홀딩스 물류센터 설립(3P), 주요 뷰티 키워드 중 하나 K-뷰티, 틱톡 광고 확산 ⇒ 평가: 혁신적 제형/성분, 친환경, 우수한 효과, 고급스러우면서도 저렴한 가격 ⇒ 구입할 수 있는 경로 제한적, 희소성 때문에 더 갈망		
러시아	최대 뷰티 리테일 체인 골드애플 중심 온오프라인 확산 중		
중동	UAE: 실리콘투 진출 고신장세, 할랄 인증, 클린뷰티 높은 선호도		
인도	세계 화장품 7위 국가, 나이카/티라 등에 한국 브랜드 입점 확대 중 라네즈, 더페이스샵, 에뛰드 등 셀러브리티 마케팅으로 주목		
중남미	대멕시코/브라질 YoY 200% 내외 급격한 수출 증가 실리콘투 멕시코 법인 설립, 브라질 세계 4대 화장품 소비국		

자료: 메리츠증권 리서치센터

지역 확장1: 2026년 미국의 강한 리바운드(가격통제 성공)

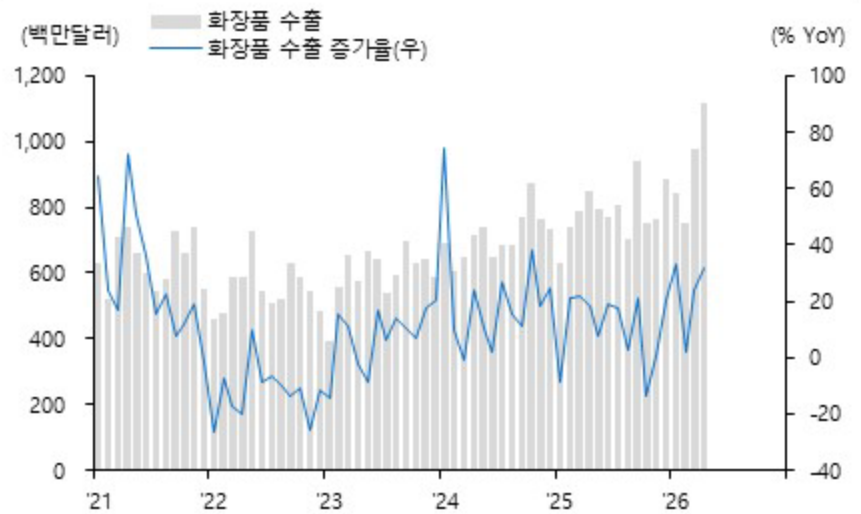
- 2025년 대 미국 화장품 수출 YoY 13%, 2023년 YoY 45%, 2024년 YoY 51% 대비 급격한 위축
- 미국 시장에서 중장기 지속 성장 위한 '사전 정지작업' 기간, 가격 안정화 위한 공급물량 조정

- 코스알엑스 YoY -30%, 바이오던스 셀인 축소로 제닉 실적 큰 폭 하락, 실리콘투 북미 매출 감소

- 과거 중국 시장 무리한 B2B 전략 → 가격통제 실패로 인한 브랜드 인지도 훼손 경험
- 2026년 대 미국 화장품 수출 YoY 40%로 가파른 회복세

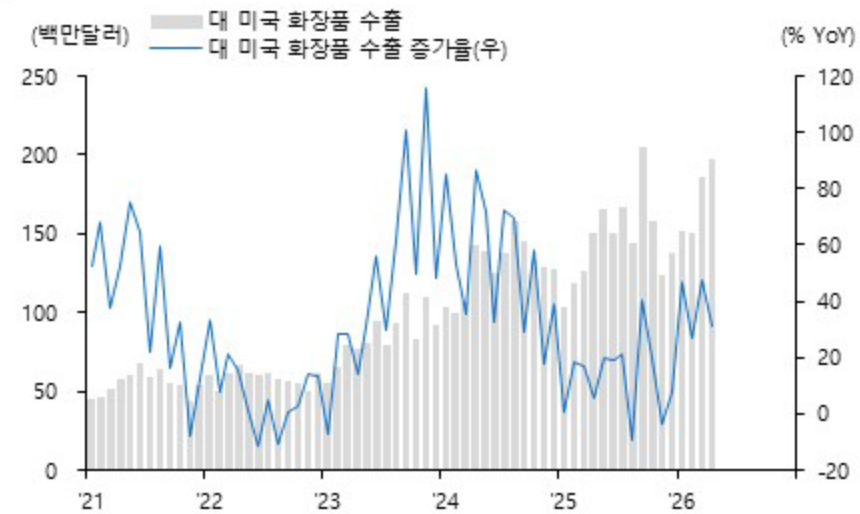
- 온라인 가격통제 성공으로 오프라인 메이저 리테일러 입점 본격화

한국 화장품 수출 추이



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

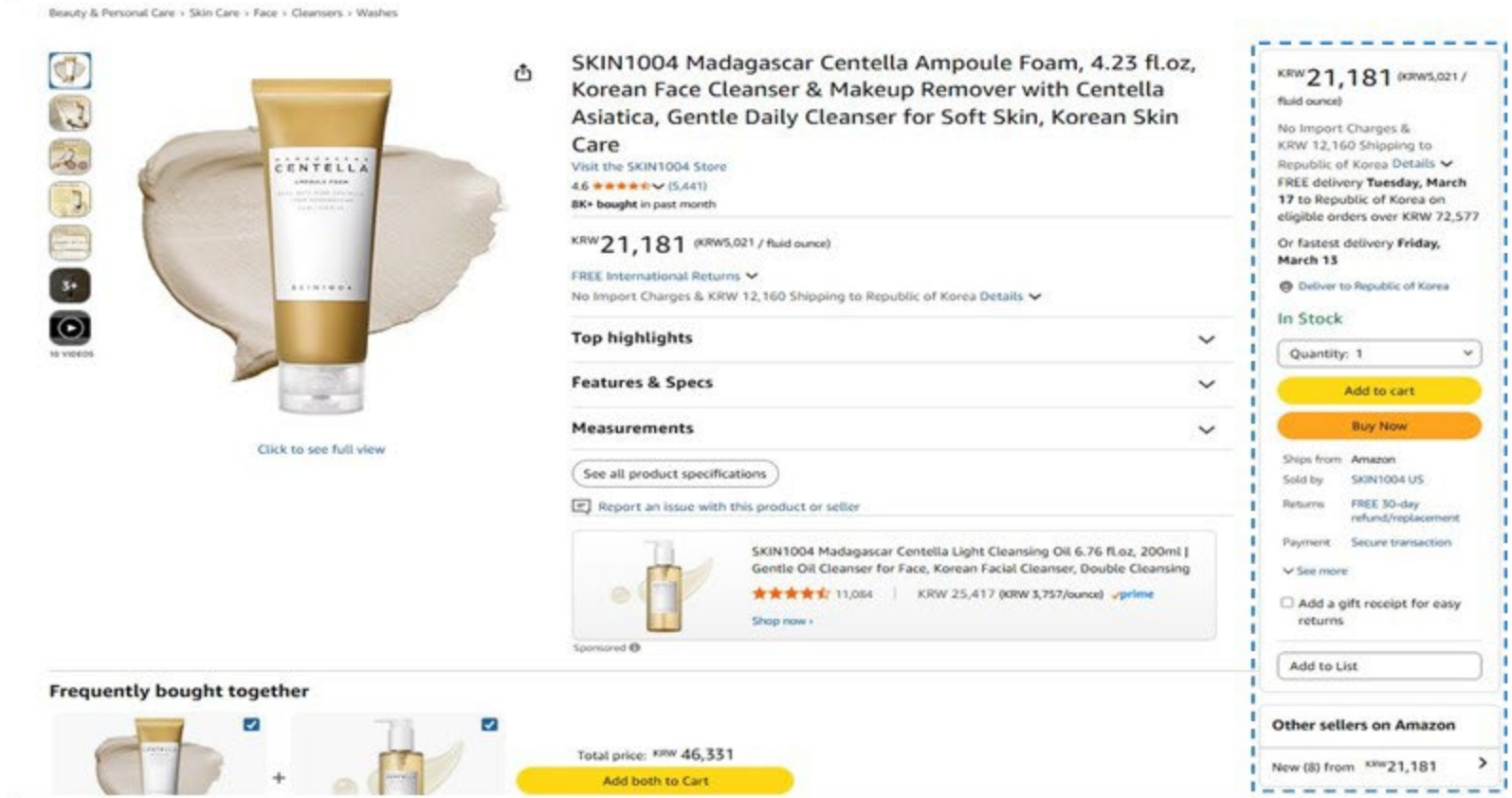
대 미국 화장품 수출



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

지역 확장1: 2026년 미국의 강한 리바운드(가격통제 성공)-계속

아마존 판매 화면: 아마존의 One product One Listing 정책은 가격 경쟁 심화시키는 요인

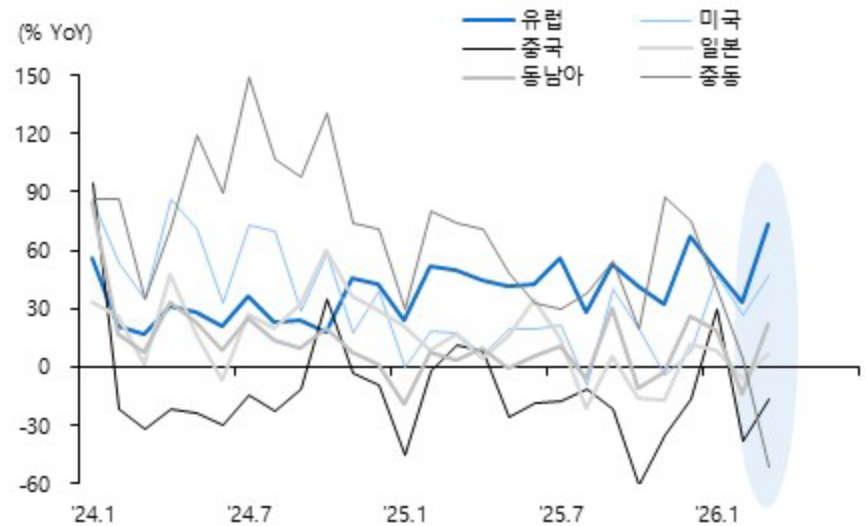


자료: 아마존, 메리츠증권 리서치센터

지역 확장2: 2026년 크레이지 유럽!

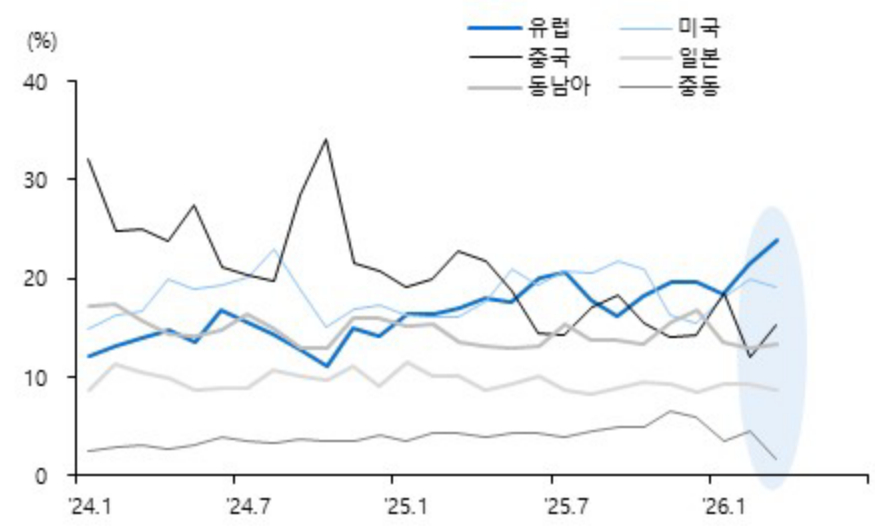
- 1분기 대 유럽 화장품 수출 YoY 55% 증가하며 미국 넘어섬
  - 1분기 에이피알 영국 매출만 300억원, 실리콘투 유럽 매출 1,400억원 기록. 달바/코스알엑스/브이티 등 브랜드 업체 유럽 호실적
  - 영국/폴란드/네덜란드 등 유럽 수출 주요 거점 지역 수출액 앞자리 갱신 중
    영국은 가장 빠른 글로벌 트렌드 흡수+높은 온라인 침투율, 폴란드 실리콘투 물류센터, 네덜란드 유럽 북동무 물류 기착지
- 2분기 이후에도 유럽 수출 고신장세 지속 가능성 큼
  - 대부분 브랜드 업체 유럽 매출 QoQ 증가세 전망, 에이피알 제로모공패드 생산량 확대, 실리콘투 폴란드 물류센터 두배 확장
  - 미국 화장품 수출 회복 + 유럽 수출 약진 고려 시 2026년 연간 화장품 수출은 예상 대비 훨씬 높아질 가능성
  - 2024년 중국 → 2025년 미국 → 2026년 유럽으로 최대 수출 지역 변화하는 K-뷰티 글로벌 모멘텀 다이나믹스 시현

한국 화장품 지역별 수출 증가율



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

한국 화장품 지역별 수출 비중



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

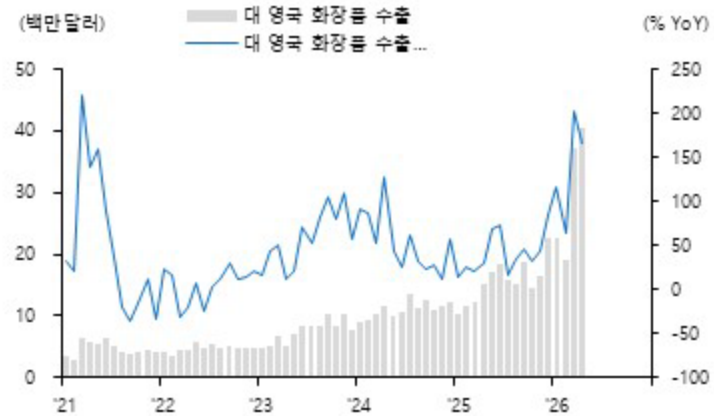
지역 확장2: 2026년 크레이지 유럽! - 계속

대 유럽 화장품 수출 추이



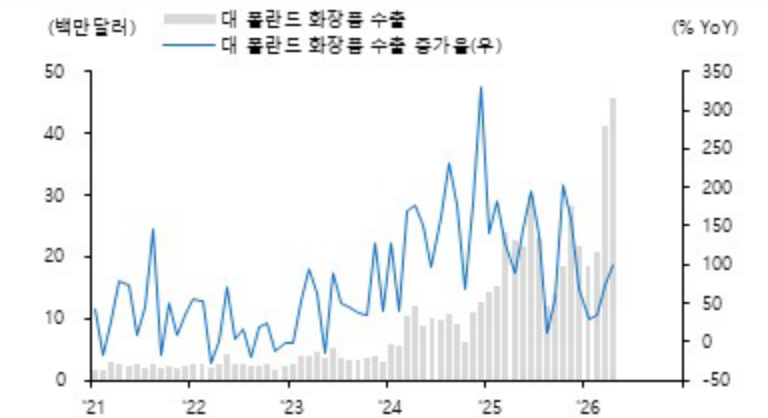
자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

대 영국 화장품 수출 추이



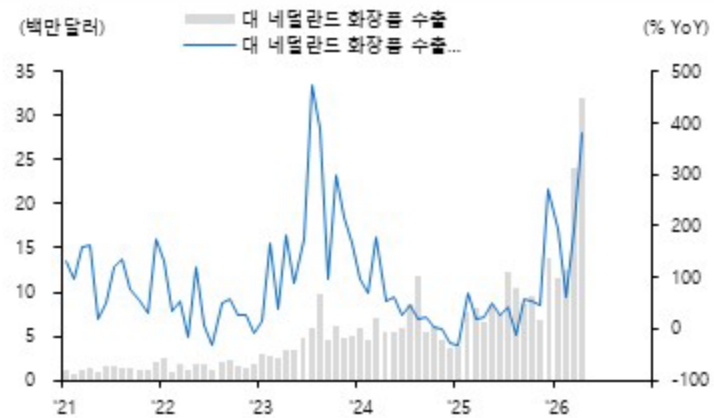
자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

대 폴란드 화장품 수출 추이



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

대 네덜란드 화장품 수출 추이

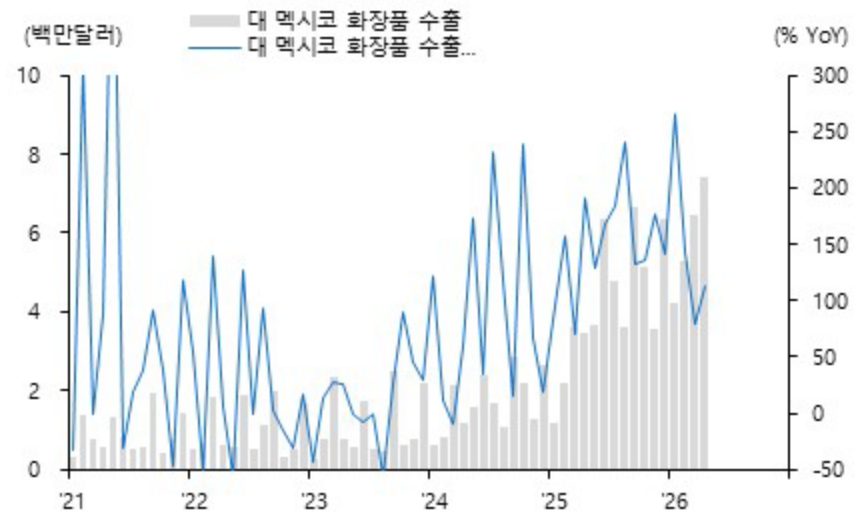


자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

지역 확장3: 2027년은 중남미

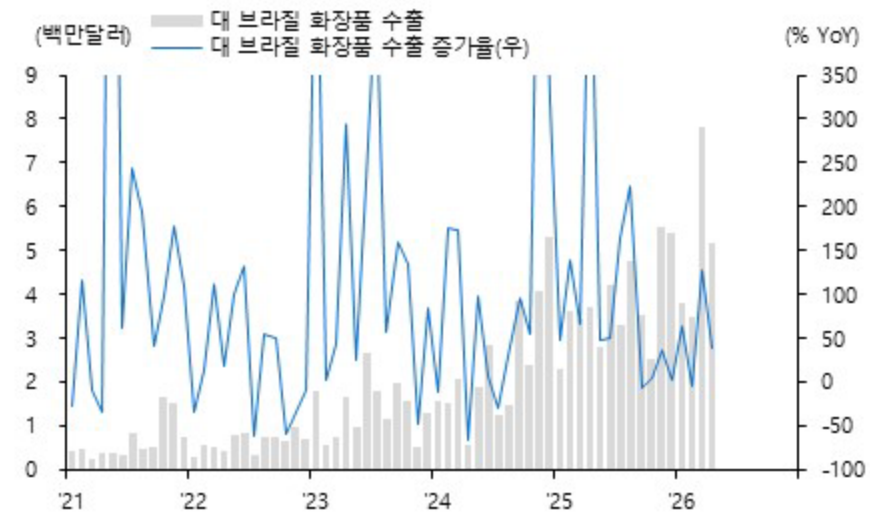
- 2025년 대멕시코/브라질 화장품 수출 YoY 100% 이상 성장
  - 현재 수출은 현지 개인/소규모 벤더들을 통한 '모세혈관' 수출
  - 브라질은 세계 3위 화장품 시장, 멕시코 세계 9위 한국보다 큰 규모
- 2026년 1분기 실리콘투 멕시코 법인 셋업 완료
  - 2026년부터 남미 화장품 수출의 '대동맥'이 하나 생기는 꼴

대 멕시코 화장품 수출



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

대 브라질 화장품 수출



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

지역 확장: 브라질은 화장품 시장규모 3위 대국

글로벌 화장품 시장규모 톱 20

(십억달러)	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	% CAGR ('19~'23)	% CAGR ('24~'30)
1 미국	78.3	87.8	95.6	103.4	109.1	113.9	118.3	122.3	126.0	130.7	135.3	6.4	3.7
2 중국	66.0	72.2	67.6	69.8	73.5	77.3	81.3	85.3	89.3	93.8	98.4	3.3	5.0
3 브라질	**21.3**	**21.3**	**24.0**	**27.1**	**29.7**	**32.3**	**35.1**	**38.1**	**41.1**	**44.6**	**48.4**	**7.6**	**8.5**
4 일본	24.3	24.1	25.3	26.5	27.8	28.9	29.8	30.7	31.6	32.6	33.6	-1.6	3.2
5 독일	15.7	15.8	17.3	19.1	20.1	20.9	21.7	22.4	23.1	23.9	24.7	4.3	3.5
6 영국	13.5	14.1	15.1	16.2	16.9	17.7	18.7	19.7	20.9	22.0	23.3	2.8	5.4
7 프랑스	12.0	12.2	13.1	13.9	14.6	15.2	15.9	16.5	17.2	17.9	18.7	1.8	4.2
8 인도	10.1	11.2	12.5	13.7	14.9	16.1	17.3	18.6	20.0	21.5	23.1	7.3	7.6
9 멕시코	**9.5**	**10.6**	**11.9**	**13.6**	**15.0**	**16.6**	**18.3**	**20.2**	**22.2**	**24.5**	**27.0**	**7.8**	**10.3**
10 대한민국	10.3	10.9	11.6	12.2	12.8	13.3	13.9	14.4	14.8	15.4	16.0	2.3	3.7
11 이탈리아	8.9	9.7	10.6	11.7	12.0	12.2	12.4	12.6	12.8	13.0	13.2	4.4	1.6
12 스페인	7.0	7.7	8.7	9.6	10.2	10.8	11.2	11.6	12.0	12.6	13.0	5.0	4.1
13 캐나다	6.8	7.1	8.1	9.1	9.5	9.8	10.1	10.4	10.7	11.0	11.3	6.7	3.0
14 러시아	6.7	6.9	7.4	7.9	8.1	8.4	8.6	8.9	9.2	9.5	9.9	3.2	3.3
15 호주	5.8	6.1	6.6	7.1	7.6	8.0	8.4	8.9	9.4	9.9	10.5	5.2	5.6
16 인도네시아	5.4	5.7	6.3	6.6	7.2	7.8	8.5	9.2	9.8	10.6	11.5	6.4	8.1
17 사우디아라비아	4.7	5.1	5.8	6.3	6.8	7.5	8.3	9.2	10.3	11.5	12.8	6.7	11.0
18 태국	4.7	4.8	5.4	6.2	6.9	7.6	8.2	8.9	9.5	10.3	11.1	3.9	8.2
19 이란	1.4	2.5	4.0	6.0	8.1	10.1	12.7	16.1	20.5	25.8	32.6	69.1	26.1
20 폴란드	3.9	4.2	4.7	5.2	5.7	6.1	6.5	6.9	7.3	7.8	8.2	6.2	6.4
기타국	76.6	82.5	91.9	105.3	120.2	138.9	160.4	186.0	216.6	266.4	331.0	6.8	18.4
합계	**393.0**	**422.7**	**453.3**	**496.4**	**536.5**	**579.2**	**625.5**	**676.8**	**734.4**	**815.2**	**913.4**	**5.3**	**9.3**

자료: Euromonitor, 한국보건산업진흥원, 메리츠증권 리서치센터

채널 확장: 미국 오프라인 본격 확대 중

2025년 주요 화장품 업체별 오프라인 진출 현황 및 계획

업체명	내용
아모레퍼시픽	▪ 라네즈: 일본 오프라인 700개 ▪ 에스트라: 미국 세포라 600개, 영국/캐나다/호주까지 확대 중, 일본 1,200개 ▪ 한율: 미국 세포라 380개
LG생활건강	▪ 닥터그루트 9월 말 북미 코스트코 682개 매장 입점 ▪ 더페이스샵 미감수 6종 미국 타겟 입점
에이피알	▪ 미국 얼타뷰티 1,400개 매장 입점 완료, 1~2주 단위 추가 오더 발생 중 ▪ 일본 2분기 약 2,000개 매장(돈키호테 450개+버라이어티숍 약 1,500개)
달바글로벌	▪ 3분기 미국 얼타뷰티, 유럽 코스트코 입점, 4분기 미국 코스트코 입점 예정 ▪ 일본 오프라인 상반기 2,800개, 하반기 4,000개 목표
아이패밀리에스씨	▪ 8월 얼타뷰티 400개 매장 입점
네오팜	▪ 아토팜 7월 H마트 60개 매장 입점 ▪ 리얼베리어 7월 TJMax 1,500개 매장 입점
브이티	▪ 얼타뷰티 7월 중순 정규 매대 입점 완료, 코스트코 하반기 입점 계획
조선미녀	▪ 미국 세포라와 7월 계약, 420개 입점

자료: 각 사, 메리츠증권 리서치센터

커지고 있는 파이프라인: 수출 벤더 플레이어들의 증가

주요 무역벤더 업체 사업 현황 및 계획

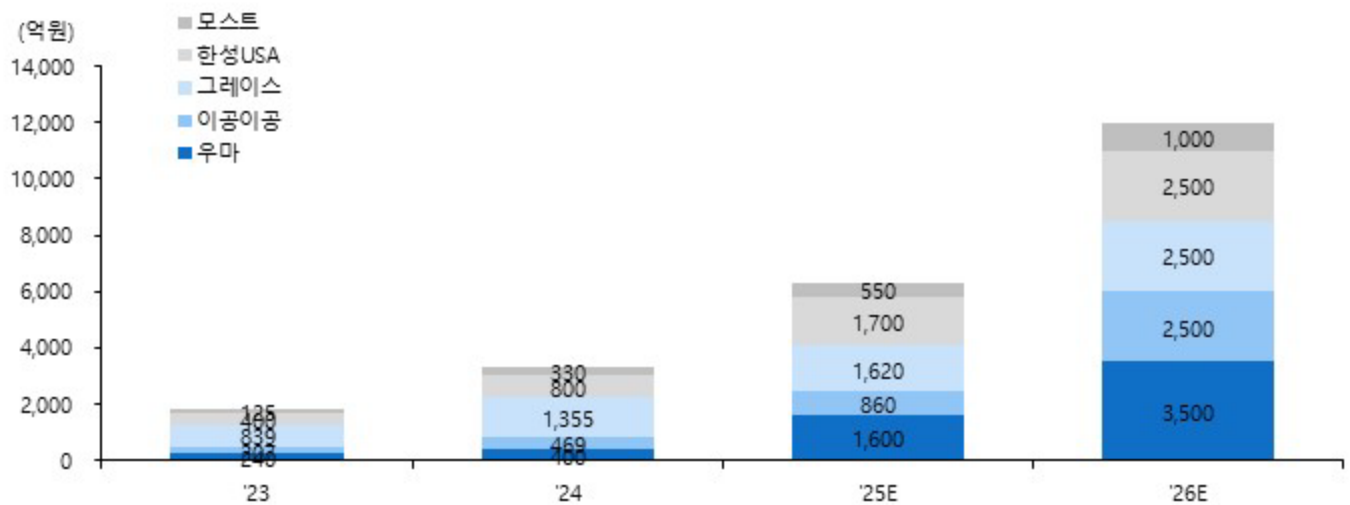
업체명	매출(십억원)		주요 사업	신규 사업 계획	비고
	2024	2025			
실리콘투	691.5	1116.3	▪ K-뷰티 글로벌 온/오프라인 채널 진출 통합 지원 ▪ 권역별 현지법인/물류센터 확보 및 직접 사입 통한 빠른 유통 전개 ▪ 역직구몰 '스타일코리안', 오프라인 매장 '모이다' 전개	▪ 중동 법인 셋업 이후 사업 본격화, 신규 채널 중심 영업 강화 ▪ 멕시코 법인 설립 완료, 물류센터 계약 이후 남미 진출 본격화 ▪ '모이다' 점포 수 확장 통한 오프라인 소비자 접점 확대	
예스아시아홀딩스	509.2	725.0	▪ 아시아 뷰티/패션/엔터테인먼트 제품 글로벌 유통 및 판매 ▪ '예스스타일(B2C)', 'ABW(B2B)' 투트랙 사업 전개 ▪ 400개 이상 K-뷰티 브랜드 파트너십 및 강력한 인플루언서 네트워크	▪ 글로벌 물류 네트워크 강화, 한국 및 홍콩 대형 물류창고 확보 ▪ 비영어권 시장 공략 강화, 현지 언어 지원 확대 및 웹사이트 추가 개설	
그레이스	133.7	194.5	▪ 해외 브랜드 제품 수입해 올리브영 등 국내 유통 채널 공급 ▪ 무스텔라/브리오신 등 50여개 글로벌 브랜드 취급 ▪ 국내외 온라인 및 5만개 이상 오프라인 매장 유통	▪ 일본/미국 지사 설립 통해 현지 유통 채널 입점 추진 ▪ 공모자금 활용 자체 창고 등 물류 인프라 확충 가능성	▪ IPO 준비 중, 상장 주관사 선정 완료 ▪ 기업가치 약 3,000억원 수준 평가
이공이공	46.9	86.0	▪ 국내 뷰티 브랜드 아마존/세포라 등 북미 온·오프라인 유통 ▪ 상품기획~마케팅 대행, 브랜드 엑셀러레이팅 사업 ▪ 가히/잇츠스킨/라네즈 등 해외 진출 브랜드 200곳 이상	▪ 공모자금 활용 일본/유럽/동남아 등 유통 지역 확장 계획 ▪ PB 샴푸바 브랜드 '마메이드' 출시	▪ IPO 준비 중, 상장 주관사 선정 완료
아시아비엔씨	116.3	145.0	▪ 롬앤/누즈/에스네이처 등 K-뷰티 브랜드 약 60개국 유통 ▪ PB브랜드 '오디드' 전개 및 B2B 역직구몰 '트렌디서울' 운영	▪ 현지 법인/물류센터 통한 물류 경쟁력 확보, 현지 영업 강화 ▪ 유럽/중동 영업 거점 확보, 호주 법인 설립 등 지역 확장	▪ IPO 또는 경영권 매각 계획

자료: 각 사, 메리츠증권 리서치센터

두드러지는 무역벤더 실적 개선

- 미국/유럽 아마존과 함께 오프라인 리테일러 전개 활발
  - 미국/유럽은 오프라인 채널 소비 비중이 85%인 지역들, 메이저 리테일러 전방위적 전개는 역사상 최초
  - 2026년은 메이저 리테일러 '독점권' 해제 시기, 오프라인 유통 초기 대비 매출 규모 훨씬 커질 수 있음
- 한국 무역벤더 사업 규모 또한 확대 중
  - 실리콘투 미국/유럽 메이저 리테일러와 함께 중소형 로컬 유통업체까지 영업 범위 넓히고 있음
  - 올리브영 미국 캘리포니아 물류센터 가동, 연중 현지 매장 4개 오픈, 8월 세포라 온오프라인 'K뷰티존' 런칭 계획
  - 구다이글로벌 기존 '우마'에 이어 한성USA 추가 인수하며 유통 인프라 확충, 이공이공 북미 오프라인 거래코드 다수 확보

주요 무역벤더들 매출 추이와 전망

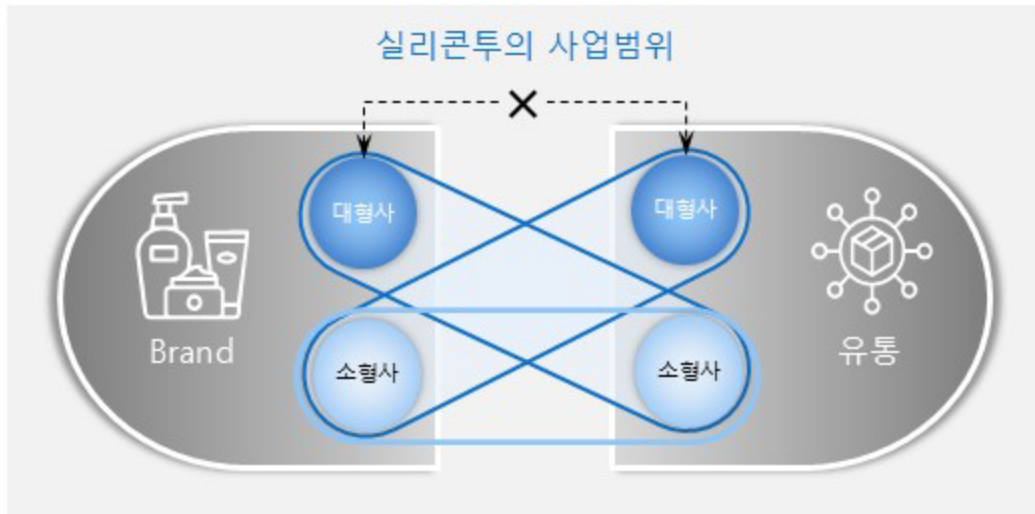


자료: 각 사, 메리츠증권 리서치센터

실리콘투를 걱정하지 마세요!

- 실리콘투의 사업 헤게모니가 달라지는 것은 아님
  - 메이저 리테일러는 메이저 브랜드와 직접 소통 가능해 중간벤더 의미가 약함
  - 메이저 인디 브랜드는 온라인과 메이저 오프라인 직접 전개 + 중소형 채널은 실리콘투 활용해 전개
  - 실리콘투는 제품력 뛰어난 중소 인디 브랜드와 소싱 어려운 중소형 온오프라인 리테일러 연결이 핵심
- 유럽은 특히 신규 거래코드/벤더 잘 용인하지 않음 → 한 벤더사가 유럽 전역 커버하지 못해 다양한 유통 벤더 활용
- K-뷰티 글로벌 수요와 공급 모두 실리콘투가 혼자 커버할 수 없을 정도로 큼. 브랜드 이탈 걱정할 단계 아님

실리콘투 사업 범위

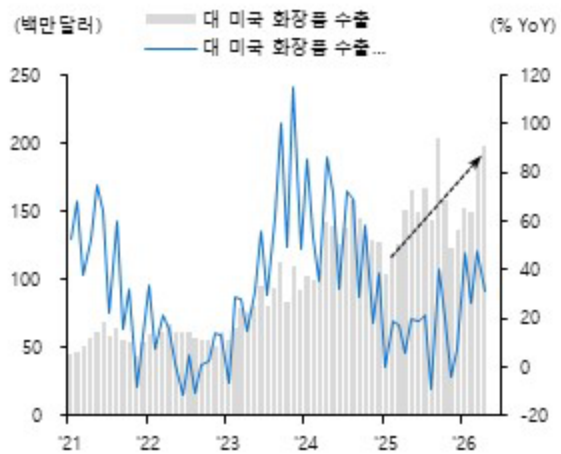


자료: 메리츠증권 리서치센터

카테고리 확장: 기초 → 색조 → 헤어/바디

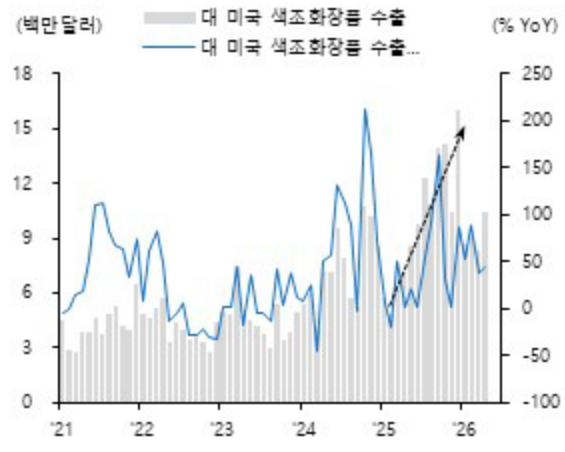
- 기초 → 색조 카테고리 확장
  미국 시장 색조 비중 빠르게 늘어나는 중, 기존 수출 장애요인 극복 중
  티르티르 미국 매출 1천억원 이상, 롬앤 볼륨핵트리오 틱톡샵 월 매출 10억원, 미샤의 BB크림 히트
- 색조와 함께 샴푸/바디케어 제품 가파른 수출 증가세
  아모레퍼시픽: 미장센 퍼펙트 세럼 아마존 프라임데이 헤어 스타일링 오일 카테고리 1위
  LG생활건강: 닥터그루트 2025년 미국 매출만 300억원 신규, 아마존 Scalp Treatments 카테고리 판매 1위
  애경산업: 2025년 생활용품(해외 매출 YoY 40%) 영업이익이 화장품 넘어서면서 성장 드라이버로 작용 중
- 카테고리 확장으로 K-뷰티 글로벌 모멘텀 상단 높아짐

대 미국 화장품 수출 추이



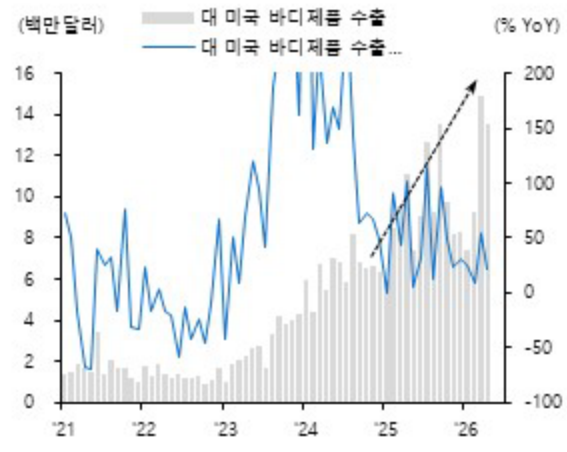
자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

대 미국 색조 화장품 수출 추이



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

대 미국 바디 제품 수출 추이

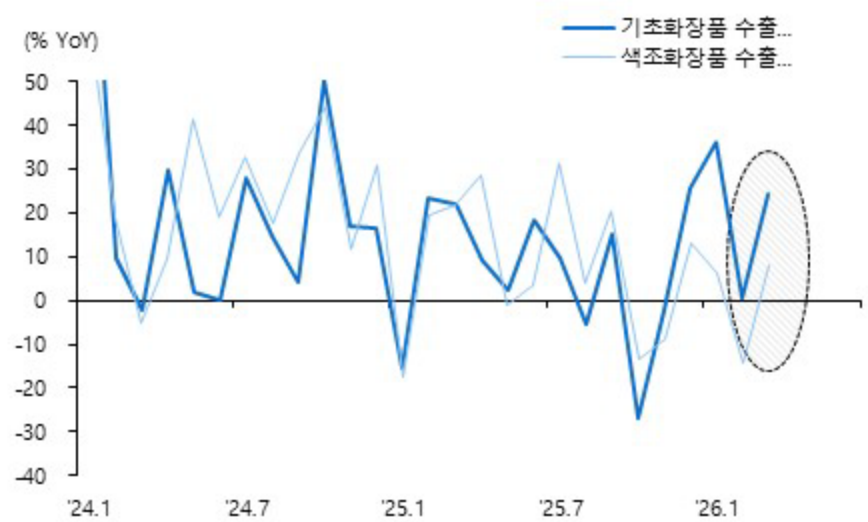


자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

색조 카테고리 글로벌 확장의 어려움

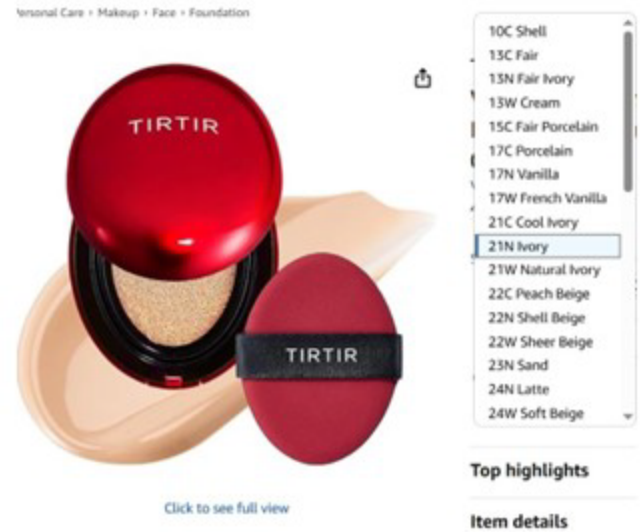
- 색조 화장품 업체들 실적은 대체로 부진할 전망
  - 아이패밀리에스씨/클리오/애경산업 등 브랜드 업체 비롯 씨앤씨인터내셔널 등 색조 전문 ODM 실적 부진 예상
  - 코스맥스 국내 사업 매출 성장률이 한국콜마 대비 낮은 이유도 높은 색조 비중 영향
- 1분기 수출 증가율 기초 YoY 19%, 색조 YoY 0%
  - 미국(기초 YoY 34%), 유럽(기초 YoY 68%) 등 서구권에서 기초가 더욱 두드러짐
  - 다양한 인종/피부색으로 색조 진출 어려움. 티르티르/밀크터치 등 일부 업체 도전장

기초와 색조 화장품 수출 증가율 비교



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

아마존 티르티르 마스크 핏 레드쿠션: 33개 쉐이드

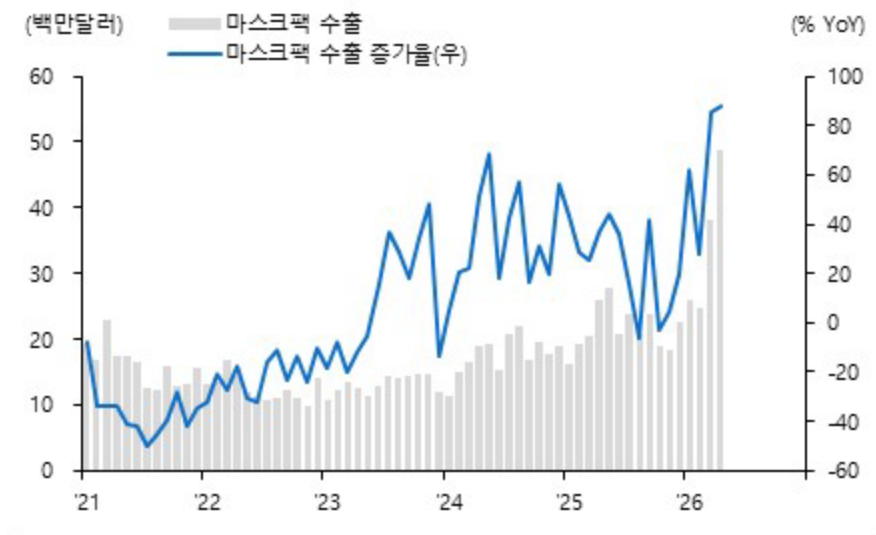


자료: 아마존

카테고리 확장2: 하이드로겔 마스크 전성시대

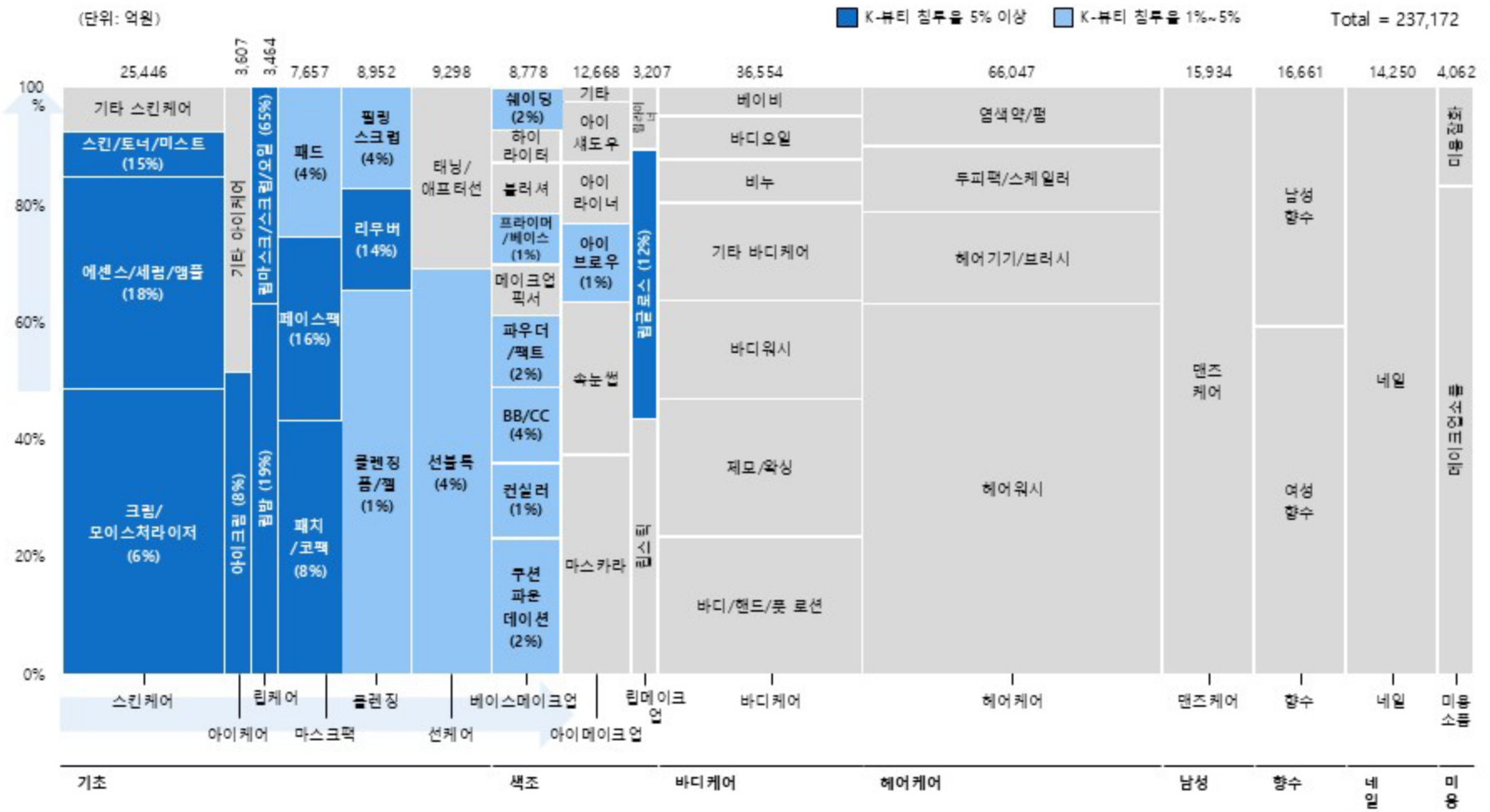
- 2026년 마스크팩 수출 YoY 70% 고신장 중
- 하이드로겔 마스크 견인
  - 바이오던스 폭발적 수요 증가로 공급 부족 but 글로벌 메이저 리테일러 입점 제안 증가
  - 국내 인디 브랜드 잇따른 출시(메디큐브/아누아/닥터자르트/올리브영 PB 등)
- 하이드로겔 마스크 ODM 높은 진입장벽
  - 자동화 미진한 상황, 수율/숙련도 제고가 관건
  - 제닉/엔코스/코스맥스/아이큐어/진코스텍에 이어 코스메카코리아도 출사표

마스크팩 수출 추이



자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

아마존의 카테고리별 K-뷰티 침투율



자료: 메리츠증권 리서치센터

떠오르는 신규 브랜드들

- 2025년 아마존 신규 Top 3: 닥터엘시아/닥터멜락신/이퀄베리
  - 닥터엘시아: 345 릴리프 크림, 그라인딩밤 등 고성장, '24년 매출 400억원 → '25년 매출 3,000억원
  - 닥터멜락신: 필샷 앰플 2종 틱톡샵 1위, 일매출 6억원 달성. '24년 매출 800억원 → '25년 매출 2,340억원
  - 이퀄베리: 토너/세럼 카테고리 아마존 상위권 직행, 2025년 매출 20배 이상 급증, '24년 매출 728억원 → '25년 매출 1,527억원 예상

  ⇒ 관련 ODM/부자재/무역벤더 업체들의 실적 모멘텀으로 작용

닥터엘시아 345 크림



자료: 닥터엘시아

닥터멜락신 흑미/백미 앰플



자료: 닥터멜락신

브랜드 대형화/발주 대량화로 ODM 낙수 효과

- 인디 브랜드 대형화로 생산 이원화
  - K-뷰티 글로벌 모멘텀으로 매출 규모 커짐 → 생산 이원화 활발
  - 생산과 공급의 안정성을 위한 다변화 / 비용 절감을 위한 중소형 ODM 업체 추가
- 진정한 ODM 시장 '낙수효과' 시작 but 톱2 지위 하락은 아님
  - 톱2 업체 글로벌 브랜드 발주 크게 증가, 압도적인 R&D 역량과 생산 캐파
  - 중소형 ODM은 낙수효과 확보 위한 영업 역량 중요
  - 경쟁 심화가 아닌 '기회의 확대'로 해석 바람직

코스메카코리아 분기별 국내 매출과 영업이익률



자료: 코스메카코리아, 메리츠증권 리서치센터

코스맥스 분기별 국내 매출과 영업이익률

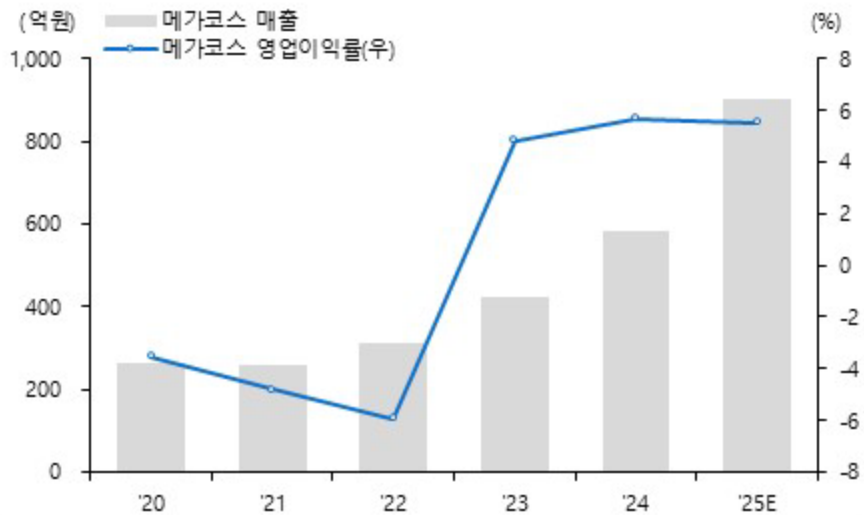


자료: 코스맥스, 메리츠증권 리서치센터

화장품 이종 산업에서 ODM 진출

- 글로벌 모멘텀으로 국내 경쟁 의미 약화
  - 토니모리(브랜드): 브랜드/ODM 간 이해관계 장벽 허물어지며 ODM 사업 고성장
  - 엔에프씨(원료): 원료/소재 역량 바탕 기초 제품 강점, 닥터엘시아/조선미녀/이퀄베리 등 고객사 확보
  - 선진뷰티사이언스, 셀바이오휴먼텍 등 ODM 사업 본격화
- 메이저 인디 브랜드 생산 이원화 추세와 니즈에 부합
  - 원료/용기 사업 등을 통해 이미 확보된 제조 역량
  - 메이저 ODM 업체 대비 해당 바이어에 집중 가능 → 유연하고 빠른 대응

메가코스 매출과 영업이익률 추이 및 전망



자료: 토니모리, 메리츠증권 리서치센터

닥터엘시아 그라인딩 밤



자료: 닥터엘시아

2026년 화장품 수출 YoY 14.5% 증가 전망

1. 2026년 화장품 수출 전망

- 일본: YoY 7%, 온오프라인 점유율 확대 지속
  - 큐텐에 이어 아마존/라쿠텐 확장, 드럭스토어 입점 증가
- 중국: YoY -7%
  - 소비경기 점진적 회복+한한령 완화로 감소폭 축소
- 기타아시아: YoY 10%
  - 짝퉁 및 정국 불확실성 불구,
  - 대만/인도/태국/말레이/CIS 견인
- 북미: YoY 15%
  - 주요 인디 브랜드 업체들 오프라인 및 카테고리 확장
- 유럽: YoY 30%
  - 예스아시아 등 신규 벤더 및 신규 브랜드 침투 확대
- 중동: YoY 35%, 중남미: YoY 100%
  - 실리콘투 현지 법인/물류센터 가동 효과

한국 화장품 지역별 수출 추이와 전망

(백만달러)	'20	'21	'22	'23	'24	'25	'26E	'27E
합계	6,112	7,661	6,687	7,182	8,567	9,431	10,820	12,463
중국	3,045	4,132	3,069	2,377	2,156	1,652	1,537	1,644
일본	548	665	622	667	840	881	942	999
기타아시아	1,439	1,422	1,444	1,847	2,228	2,483	2,731	2,950
북미	514	695	749	1,090	1,651	1,901	2,187	2,493
유럽	441	581	601	916	1,186	1,716	2,231	2,788
중동	65	82	106	150	286	439	593	741
중남미	22	36	39	52	88	172	344	516
기타	39	48	56	83	130	187	256	333
% YoY	14.8%	25.3%	-12.7%	7.4%	19.3%	10.1%	14.7%	15.2%
중국	24.8%	35.7%	-25.7%	-22.6%	-9.3%	-23.4%	-7.0%	7.0%
일본	59.8%	21.4%	-6.4%	7.2%	26.0%	4.8%	7.0%	6.0%
기타아시아	-9.4%	-1.2%	1.6%	27.9%	20.6%	11.4%	10.0%	8.0%
북미	12.6%	35.3%	7.8%	45.5%	51.5%	15.2%	15.0%	14.0%
유럽	12.2%	31.7%	3.5%	52.3%	29.5%	44.7%	30.0%	25.0%
중동	43.3%	25.2%	30.6%	41.1%	90.4%	53.5%	35.0%	25.0%
중남미	-6.0%	66.4%	7.3%	33.1%	71.0%	94.4%	100.0%	50.0%
기타	18.9%	22.2%	16.8%	48.3%	57.5%	43.6%	37.0%	30.0%

자료: 관세청, 메리츠증권 리서치센터

한국 산업 업종별 수출 전망 비교

업종별 수출 전망치

구분	Full year estimates				비고
	수출금액 (백만달러)		증감률 (%)		
	2025E	2026E	2025E	2026E	
컴퓨터 및 부속품 (주로 SSD)	12,363	17,927	-0.1	45.0	▪ 25년) 업황 반등이 지연되며 flat한 성장세 기록 ▪ 26년) 고용량 eSSD의 강한 수요와 제한적인 공급 상황으로 업황 반등 본격화 국면 예상
반도체	162,484	219,354	17.8	35.0	▪ 고객사들의 강한 수요로 인해 전 응용처/제품군으로 가격(P) 인상 확산 ▪ HBM 및 공정 전환에 따른 제한적인 Capa 상황으로 업사이클 장기화 전망
화장품	**9,587**	**10,975**	**11.9**	**14.5**	**▪ 미국/유럽 오프라인 채널 진출 본격화 및 색조 카테고리 고신장 중** **▪ 중동/남미로 수출 지역 확장 효과 클 것, 글로벌 무역 벤더 증가 효과**
바이오헬스	16,738	18,914	11.0	13.0	▪ 미국 내 의약품 관세 정책의 불확실성이 남아있으나 화이자, 아스트라제네카 등 빅파마와의 협상사례로 보아 관세 시행 가능성은 제한적으로 성장세 유지 예상
평판디스플레이	16,864	17,707	-11.0	5.0	▪ 25년) 미국 관세 정책 영향으로 전방시장 축소에 따른 부진 심화 ▪ 26년) 스마트폰 신규 폼팩터 및 전방 시장 반등 수혜 예상
무선통신기기 (휴대폰 완제품/부품)	16,636	17,801	-1.9	3.5	▪ 25년) 프리미엄 시장(폴더블/AI 기능)이 성장을 견인하며, 수요 자극 ▪ 26년) 북미 고객사의 폴더블 시장 진입에 따른 신규 부품 확대 및 스마트폰 경쟁 재점화
가전제품	7,348	7,495	-9.8	2.0	▪ 25년) 미국의 관세 정책에 따른 수요 심리 약화 ▪ 26년) 전년도 낮은 기저효과로 인한 소폭 반등 시도
자동차 부품	21,790	22,051	-3.3	1.2	▪ 북미/인도 시장 중심 부품 생산라인 해외 확장 지속 중 ▪ 전방업체 국내 생산 축소와 동행한 라인 가동률 하락 예상
석유정제	51,332	51,846	2.0	1.0	▪ 지정학 Risk 지속에 따른 에너지 공급망/가격 강보합 유지 가능 ▪ 주요 수요국가별 낮아진 제품별 재고 상황은 가격 강세 지속 요인
철강제품	31,027	31,244	-6.8	0.7	▪ '26년 글로벌 철강 수요 소폭 회복(+1.3%), 중국 덤핑 수출 소폭 감소, 긍정적 ▪ EU/미국 무역장벽으로 한국 수출 성장 제한 지속, 부정적
선박	29,748	29,744	15.6	0.0	▪ 국내 주요 조선소들의 선표 합산 기준 ▪ 인도 기준 상, 2026년 성장률은 0.0%, 2027년부터 19.6%, 9.6%로 계단식 성장
석유화학	46,548	46,083	-3.0	-1.0	▪ 국내 석유화학 기업들은 설비 폐쇄라는 고강도의 구조조정 및 자구책 마련 필요 ▪ 중국 시장 초과 공급, 반면 국내 기업들의 점유율 추가 하락 불가피
자동차	72,127	71,322	1.9	-1.1	▪ 현대차/기아, 북미 현지 공장 램프업과 관세 영향으로 수출 총량 감소 전망 ▪ 한국 GM 물량 축소 기조 이어갈 전망이며 이 또한 자동차 수출에 부정적
이차전지	8,365	8,198	2.0	-2.0	▪ 관세에 따른 비용 증가 우려 및 보조금 폐지에 따른 차량 수요 감소 ▪ ESS 수요 성장성이 공급망 기업들의 Q 지지 요인

주: 각 업종별 수치는 메리츠증권 추정치
자료: 메리츠증권 리서치센터



Part. II

2026년 전망
: K-뷰티, 대항해시대(내수편)

화장품 채널의 확장: 다이소가 쏘아 올린 유통 시장 경쟁

- 올리브영 독점적 지위 완화 중: 다이소 시작으로 오프라인 채널 경쟁 재개
  - 점포 수 증가로 인한 성장 한계 → 카테고리 믹스 개선 중요 → 화장품 카테고리 확대
  - 이마트: 기존 숍인숍 임대료 수입 → 브랜드 직접 협업, 4월부터 4,950원 전용 제품 출시
  - 5월 광장시장 '오프뷰티' 1호점 오픈, 창고형 매장에서 최대 90% 할인가 판매 → 2~30대 초저가 시장 노크
- 유통업계 화장품 사업 확대는 K-뷰티 글로벌 모멘텀의 결과
  - 수익 나지 않는 저마진 채널 but 레퍼런스 기반 수출 확대하며 수익 확보 가능
  - 올리브영 독점 체제에서 판로 찾기 힘들었던 인디 브랜드들에게 긍정적 현상

이마트의 글로우업 바이 비욘드



자료: 이마트

오프뷰티 광장 매장 입구



자료: 오프뷰티

약국 채널의 부상: 외국인 화장품 소비의 필수 채널로 자리매김 중

연도별 외국인 관광지출액 및 약국 지출액

(십억원)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
전체 소비	**7,032.5**	**7,859.6**	**2,027.8**	**1,613.0**	**4,307.2**	**10,452.0**	**14,375.6**	**17,408.9**
의료관광	317.6	394.0	142.6	119.6	287.9	683.4	1,258.4	2,079.7
의료관광 비중(%)	4.5	5.0	7.0	7.4	6.7	6.5	8.8	11.9
뷰티	321	337	56	31	84	272	439	562
뷰티 비중(%)	4.6	4.3	2.8	1.9	2.0	2.6	3.1	3.2
약국 소비액	**15.4**	**18.9**	**18.6**	**7.6**	**16.7**	**33.4**	**58.4**	**141.4**
의료관광 중 약국 비중(%)	4.8	4.8	13.0	6.3	5.8	4.9	4.6	6.8

자료: 한국관광공사, 메리츠증권 리서치센터

외국인 약국 지출액 추이



자료: 한국관광공사, 메리츠증권 리서치센터

외국인 약국 소비건수 추이



자료: 한국관광공사, 메리츠증권 리서치센터

약국채널의 부상: 더마에 특화, 유통의 한계 극복이 관건

- 약국과 화장품의 절묘한 조합: 더마 중심 약국 전용 화장품까지 등장
  - 실험적인 인플루언서들이 의약품/화장품 섞어서 바르는 게 바이럴, 2023년 하반기부터 약국에 화장품 붐
  - 닥터리쥬올: 약사가 만든 화장품 브랜드로 대 히트
  - 케이파머시/레디영(화장품 전용 약국) 매출의 80%가 화장품, 창고형 약국까지 등장 => 이제 약국에 화장품 하나는 비치해야겠다는 공감대 형성
- 약국 매출의 2% 미만, 외국인 많은 약국 60개 불과
  - 동국제약 마데카파마시아, 한미의 프로캄, 닥터리쥬올이 저변을 갖고 전개 중, 3000개 이상 침투
  - 전국 2.5만개 약국, 처방 전용 (층약국 4,500개 내외), 1.6~1.7만개 소비자 판매(OTC), 60개 정도 외국인 많은 약국(명동에만 10개)
  - 다만, 모두 개별사업자이므로 일일이 방문해서 설득/영업해야 함(ex: 동국제약, 막강한 영업조직으로 선점, 매대 수수료까지 받고 있음)

신세대 약국에서는 별도로 화장품 진열대를 마련해놓고 있음



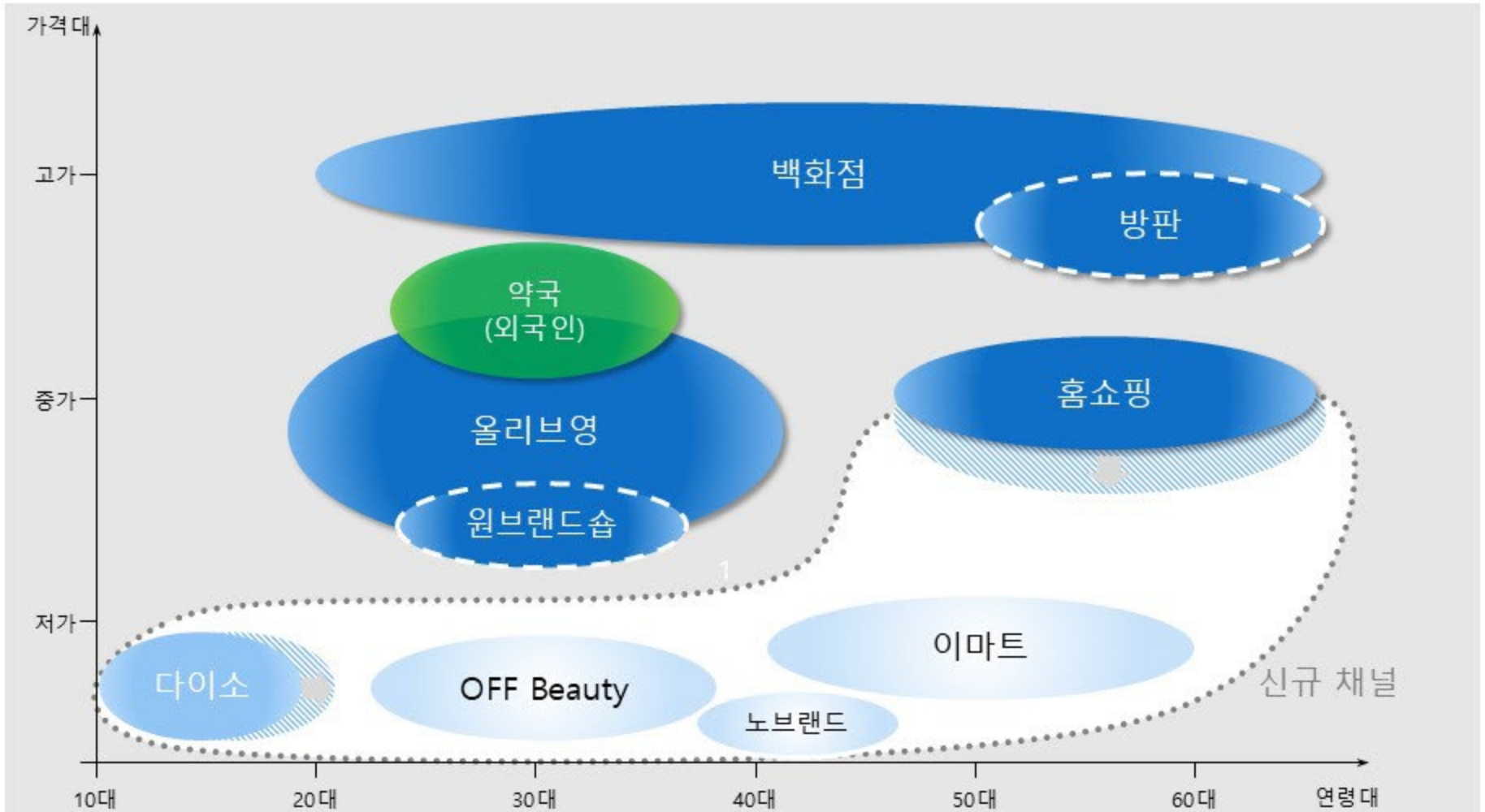
자료: 메리츠증권 리서치센터

화장품만 취급하는 약국 출연: 성수의 레디영



자료: 메리츠증권 리서치센터

화장품 채널의 확장: 근본적으로 수출 모멘텀 영향



자료: 메리츠증권 리서치센터

한국 화장품 시장규모 추정

- 발표 기관별 시장 규모의 차이
  - 식약처: 생산 기준으로 리테일 가격의 20%~30%
  - 유로모니터: 면세점 제외,
  - 기업체 매출 중심(리테일 가격의 70% 수준)
  - 한국 화장품 산업규모= 국내+순수출
- 2025년 국내 YoY 1%, 산업 YoY 4.6%
  - 방판(YoY -11%)/면세점(YoY -10%) 채널 부진
  - H&B(YoY 21%)/온라인(YoY 11%)/홈쇼핑(YoY 9%)
  : 인바운드 관광객 증가,
- 2026년 국내 YoY 4.4%, 산업 YoY 7.5%
  - 방판/면세점 구조조정 완료(YoY -5%)
  - 인바운드 증가 영향 백화점/H&B 호조
  - 화장품 카테고리 확대: 홈쇼핑/편의점/다이소 등

한국 화장품 시장 규모 전망

(십억원)	20	21	22	23	24	25E	26E	27E
식약처(생산-수출+수입)	7,605	7,637	5,028	5,160	5,552	-	-	-
% YoY	-24.8	0.4	-34.2	2.6	7.6	-	-	-
유로모니터	12,155	12,476	15,007	15,956	17,337	18,487	19,460	20,160
% YoY	-6.1	2.6	20.3	6.3	8.6	6.6	5.3	3.6
화장품 소매판매액(통계청)	32,777	34,991	37,473	35,062	34,324	33,309	-	-
% YoY	-19.8	6.8	7.1	-6.4	-2.1	-3.0	-	-
국내 화장품 시장규모	28,245	31,415	32,273	31,283	33,385	33,734	35,230	38,151
% YoY	-16.9	11.2	2.7	-3.1	6.7	1.0	4.4	8.3
한국 화장품 산업규모	35,513	40,188	40,917	40,676	44,988	47,059	50,595	55,835
% YoY	-11.7	13.2	1.8	-0.6	10.6	4.6	7.5	10.4
Premium	15,349	17,975	17,815	14,718	15,134	13,540	13,141	14,180
인적판매	1,452	1,396	1,330	1,276	1,145	1,029	977	929
백화점	1,647	1,956	2,232	2,435	2,518	2,601	2,749	2,895
면세점	12,250	14,623	14,253	11,007	11,471	9,911	9,415	10,357
Masstige	12,896	13,440	14,458	16,565	18,251	20,193	22,089	23,970
전문점	3,827	3,588	3,577	4,721	5,557	6,430	7,293	8,111
브랜드샵	1,875	1,382	1,178	988	874	786	723	680
H&B	1,952	2,206	2,399	3,732	4,684	5,644	6,569	7,431
(온라인)	12,941	12,877	11,064	11,979	12,825	13,975	15,103	16,200
순수 온라인	4,844	6,029	7,099	8,022	8,702	9,635	10,564	11,482
기타	4,225	3,823	3,781	3,823	3,992	4,129	4,232	4,378
TV홈쇼핑	1,627	1,601	1,533	1,470	1,586	1,722	1,818	1,928
슈퍼/마트	1,874	1,516	1,479	1,531	1,521	1,466	1,412	1,382
편의점	265	270	312	341	381	411	447	484
기타	459	436	457	480	504	529	556	584
화장품 수출	7,268	8,773	8,644	9,393	11,603	13,326	15,364	17,685
% YoY	17.1	20.7	-1.5	8.7	23.5	14.8	15.3	15.1
화장품 수입	1,050	1,042	1,194	1,222	1,248	1,390	1,495	1,576
% YoY	-13.1	-0.7	14.5	2.4	2.1	11.4	7.6	5.4

자료: 식품의약품안전처, 통계청, 메리츠증권 리서치센터

meritz
Securities

감사합니다.

Analyst **박종대** jdpark@meritz.com

pwc 삼일회계법인

M&A 동향 및 주요 사례



Presentation by **홍성표, 심양규 파트너**
May 2026

Agenda

1 Industry Overview

2 K-뷰티 M&A 주요 사례

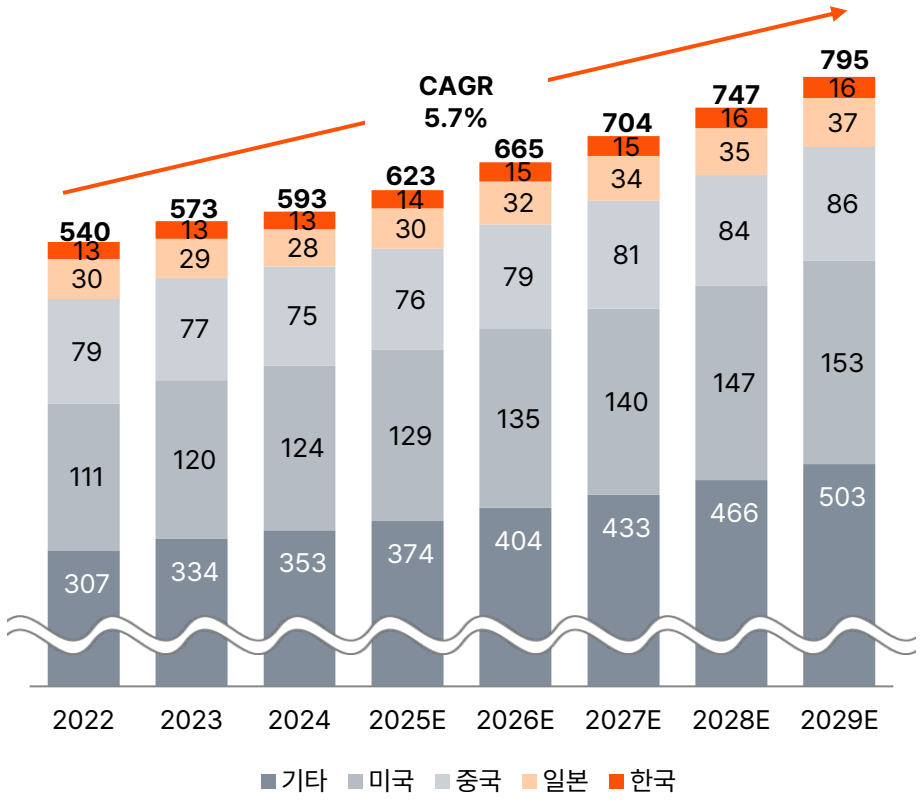
1

Industry Overview:
K-뷰티 산업 M&A 동향

1-1. K-Beauty: Industry Overview

글로벌 화장품 시장은 '29년까지 연평균 5.7%로 성장할 것으로 예상되며, 한국의 화장품 시장 규모는 '24년 기준 약 130억달러로 추산됩니다. 한편, 화장품 수출국 순위로는 '23년까지 한국은 전세계 4위를 기록하고 있었으나, K뷰티 호황기를 맞아 독일을 제치고 3위로 올라섰습니다.

글로벌 화장품 시장 규모 추이 단위: 십억 달러



화장품 수출국 순위 단위:억 달러

순위	2022년		2023년		2024년		2025년	
1	프랑스	194	프랑스	219	프랑스	233	프랑스	n/a
2	미국	104	미국	111	미국	112	미국	n/a
3	독일	87	독일	98	**한국**	**102**	**한국**	**114**
4	**한국**	**80**	**한국**	**85**	독일	91	독일	n/a

'22-23년 기준 화장품 수출 규모 4위 수준이었던 한국은 **'24년** 독일을 제치고 **3위**를 차지하며 화장품 수출액 **102억 달러**를 달성하며 사상 최대 수출액을 기록하였습니다. 이는 **전년 대비 약 20% 성장**한 수치로, 같은 기간 각각 6.3%, 1.1% 성장한 **프랑스와 미국의 성장세를 크게 앞서고 있는 상황입니다.**
'25년 1-4월 기준으로 **한국(수출액 36.1억 달러)이 미국(수출액 35.7억 달러)을 근소하게 앞서기도** 하였습니다.

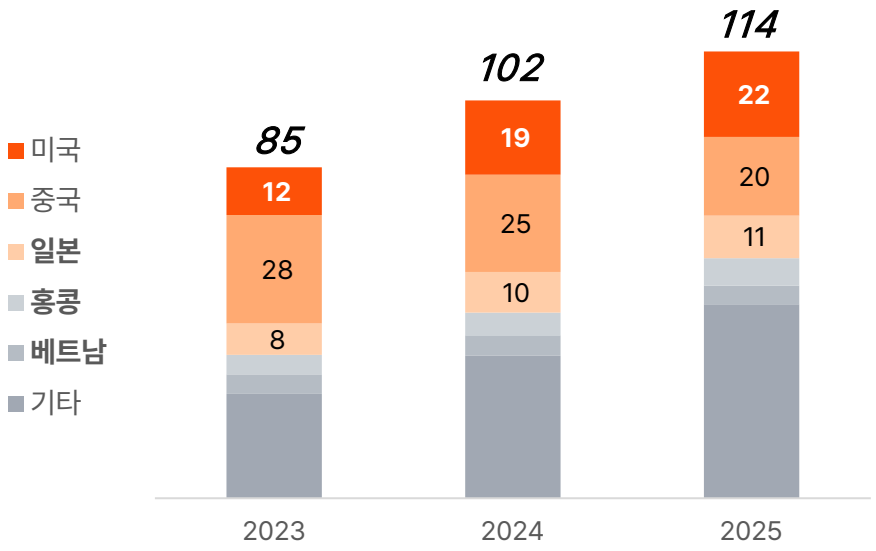
Source : Public Released, Euromonitor, 한국무역협회, PwC Analysis

1-2. Core of K-Beauty: Cosmetics

국내 화장품 수출액은 '24년 100억 달러 돌파 후 '25년 114억 달러로 역대 최대 수출액을 기록하는 등 가파른 성장세를 나타내고 있으며,수출 국가는 중국 중심에서 미국·일본 중심으로 개편되고 있습니다. 특히 아마존 화장품 카테고리 내 K뷰티 점유율 확대 등을 통해 미국 화장품 시장 내 K뷰티의 입지를 다지고 있습니다.

국내화장품 수출 비중 단위: 억 달러

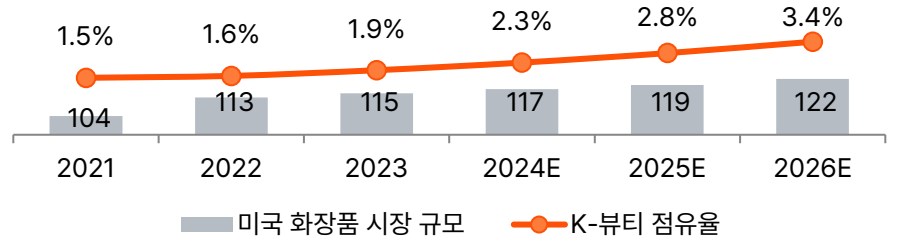
'25년 화장품 수출 규모는 114억 달러로, '25년 대비 12.3% 증가하여 국내 화장품 산업 수출 최대치를 경신하였습니다. '25년 수출액이 가장 높은 국가는 **미국**으로 전년도 1위인 **중국을 약 2억 달러** 초과하였습니다.



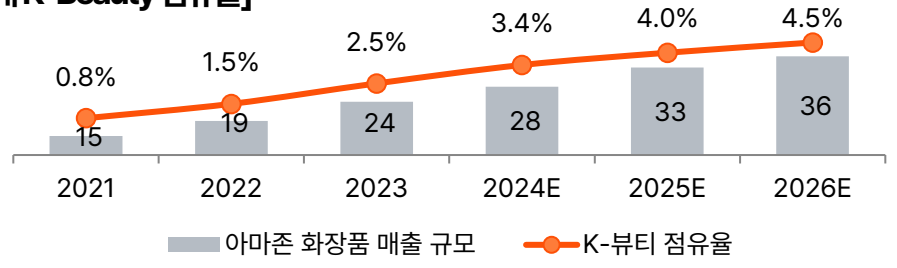
미국 내 K-Beauty 점유율 단위: 조 원

미국 화장품 시장 내 K뷰티 점유율은 '21년 기준 1.5% 수준에서 '26년 기준 3.4%까지 성장할 것으로 전망되며, 특히 K뷰티 접근성이 높은 **아마존 내에서는 4.5% 수준으로 성장할 것으로 예상**됩니다.

[미국 화장품 시장 내 K-Beauty 점유율]



[아마존 화장품 내 K-Beauty 점유율]



Source : 식품의약품안전처, 유안타증권, PwC Analysis

1-2. Core of K-Beauty: Cosmetics

이러한 K뷰티의 성장의 중심에는 인디브랜드가 있습니다. 인디브랜드는 ODM/OEM 기반의 유연한 생산으로 트렌드에 민감한 수요에 대응하고, 다양한 가격대의 제품 출시로 접근성과 수익성을 확보하고 있습니다. 또한 오프라인 채널 다변화와 온라인 채널 버티컬화에 힘입어 더 넓은 시장으로 가파른 성장을 이어가고 있습니다.

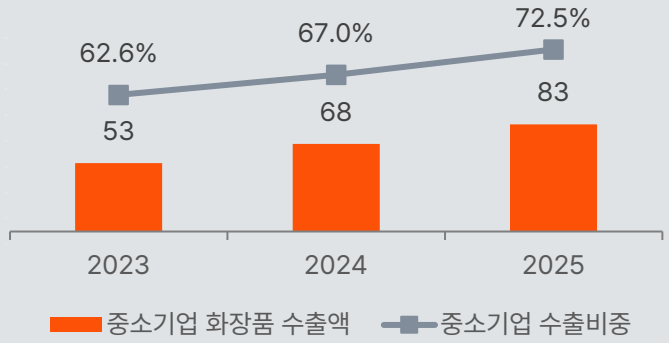
국내 화장품 시장 성장의 배경

인디브랜드의 성장

한국의 화장품 산업은 K뷰티 제2의 전성기를 맞이하며, **非중국 시장**으로 분류되는 **미국·유럽·일본 등 다양한 국가에서 인디브랜드가 두각**을 나타내고 있습니다.

이러한 성장의 배경에는 **안정적이고 유연한 국내 제조 기반과, 유통 채널 변화에 민첩하게 대응한 마케팅 전략이** 자리하고 있습니다.

중소기업 화장품 수출액 추이 단위: 억 달러



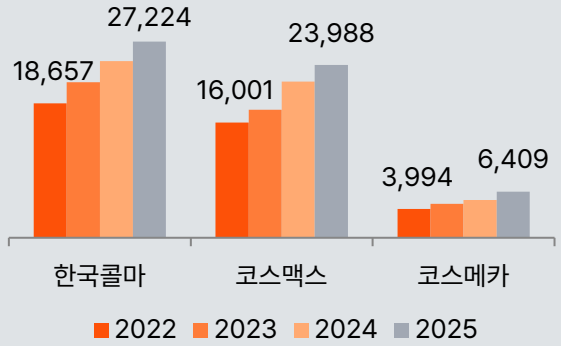
Source : 중소벤처기업부, PwC Analysis

성장의 주역, OEM/ODM

인디브랜드는 국내 OEM, ODM 기업의 **지속적인 연구개발**의 결과로 탄생한 제품을 기반으로 성장하였습니다.

빠르게 변하는 유행에 따라 다양한 SKU를 단기간에 공급할 수 있는 **생산 유연성**과 글로벌 인증을 통한 **품질 경쟁력**을 갖춘 국내 제조사는 인디브랜드 성장의 주역입니다.

국내 3대 OEM,ODM사 4개년 매출 단위: 억 원



Source : Dart전자공시시스템, PwC Analysis

유통 채널의 변화, 새로운 K뷰티 생태계

- **오프라인 유통채널의 다변화**

전통 / 고가	백화점	명품 브랜드들의 주요 판매 채널
	브랜드샵	각 브랜드별 매장 설립하여 판매
	올리브영	국내 1,300여 개의 전문 매장 운영
	다이소	제조업체 협업으로 가성비 제품 출시
최근 / 저가	편의점	주요 편의점에서 화장품 판매 개시

- **온라인 유통채널의 Vertical Commerce화**

올리브영 | 화해 | 무신사 뷰티 | 스타일 코리안 | 컬리뷰티

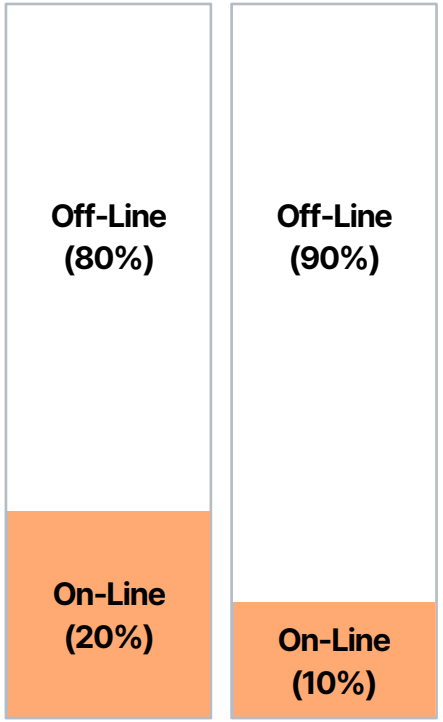
✓ 오프라인 유통의 저가·다변화로 접근성 확대
✓ 온라인 성장에 따라 인디브랜드 마케팅 기반 강화
✓ 브랜드-유통 상생하는 새로운 K뷰티 생태계 형성

1-2. Core of K-Beauty: Cosmetics

인디브랜드의 주요 무대로 손꼽히는 미국·일본 화장품 시장의 80~90%는 오프라인 채널이 차지하고 있는 것으로 확인됩니다. 이에 따라 K뷰티 성장 속도에 맞춘 현지 전문 유통망 등 안정적인 오프라인 채널을 확보하여 브랜드의 신뢰도를 구축하고 온라인 채널과의 시너지를 확보하는 것이 중요합니다.

미국, 일본 시장 On/Off 시장 비중 및 유통 전략 시사점

On/Off 시장 비중



감각을 통한 경험적 소비

- 소비자의 체험 중심 구매 성향
- 브랜드 신뢰도 구축
- On-Line과의 시너지 효과

오프라인 판매채널 활성화 必

K뷰티 해외 유통 사업방향과 시사점

기업	사업 방향
올리브영	26년 3월 미국 물류센터 설립 26년 상반기 중 미국 오프라인 스토어 및 전용 온라인 몰 오픈
실리콘투	23년 유럽 전역 및 영국 운영 위한 폴란드 물류창고 설립 24년 캘리포니아, 뉴저지 물류창고 확장 25년 두바이, 멕시코 물류창고 설립

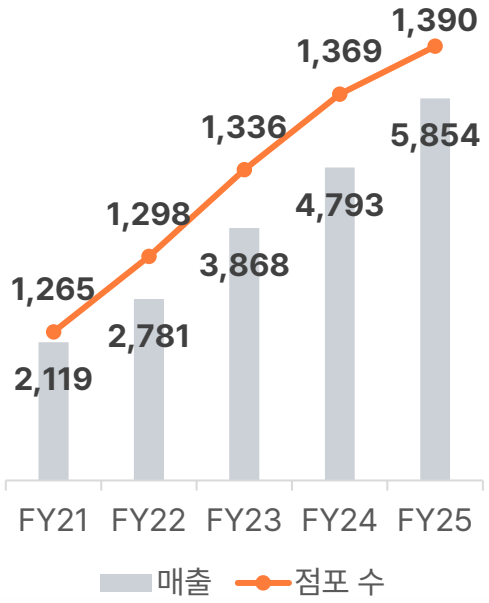
K뷰티 성장 속도에 맞춘
신속한 현지 유통망 확보가 향후 핵심 경쟁력

Source : Public Released, PwC Analysis

1-2. Core of K-Beauty: Cosmetics

한편, 화장품 유통의 양대 산맥인 올리브영과 실리콘투에 대한 한국 화장품 브랜드들의 의존도가 높아짐에 따라 국내는 올리브영, 해외는 실리콘투가 K뷰티 인큐베이터를 자처하며 유통 채널을 주도하고 있습니다. 보다 다양한 K뷰티 브랜드의 성장을 위해서는 다변화된 온/오프라인 유통 채널을 갖출 필요성이 대두됩니다.

올리브영 매출 및 점포수 추이 단위: 십억 원, 개

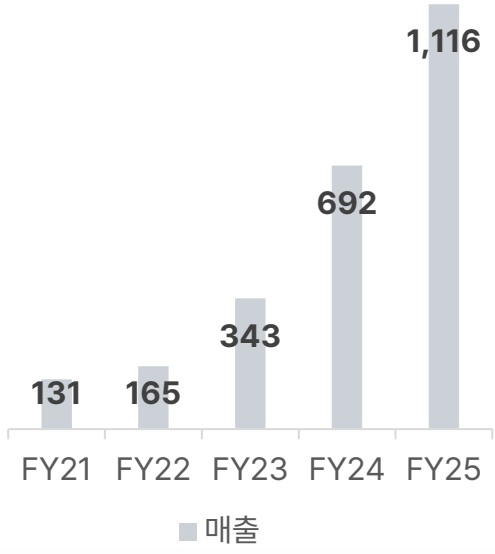


1차 검증된 제품만 오프라인 입점
(온라인 월 매출 5천만원)

압도적 협상력 → 마케팅비용을 소비자, 브랜드에 전가

신규 브랜드 탐색 無 → MD 경쟁력 의미 퇴색

실리콘투 매출 추이 단위: 십억 원



신규 인디브랜드의 돌파구

직매입 구조 → 재고 관리, 클레임 관리 편리함

가격 결정권 無 → 브랜드 가치 유지를 위한 노력 필요

올리브영과 실리콘투의 대형화 → 브랜드의 양사 의존도 高, 오프라인 및 온라인 유통망의 다변화 필요

Source : Public Released, 메리츠증권, PwC Analysis

1-3. Beyond Cosmetics

K뷰티 산업의 밸류체인(Value-Chain)은 화장품 산업 내 기획/개발, 원료/부자재, 제품/생산, 유통/판매의 전통적인 밸류체인을 기반으로 성장해왔으며, 최근 화장품 외의 디바이스, 헤어케어, 이너뷰티 등 다양한 분야가 K뷰티 영역으로 흡수되며 그 외연을 확장하고 있습니다.

화장품 Value Chain	Value Chain 내 주요 업체
기획 / 개발 → 원료 / 부자재 → 제품 생산 → 유통 / 판매	아모레퍼시픽, LG생활건강, 애경산업 등
종합 화장품 기업	
브랜드 + 제조 기업	
브랜드 기업 / 브랜드 기업	코스알엑스, 구다이글로벌 , 더파운더즈, 브이티, 티르티르, 서린컴퍼니, 달바글로벌 등
OEM / ODM 기업	한국콜마, 코스맥스, 코스메카코리아, 씨앤씨인터내셔널 등
원료 기업	현대바이오랜드, 대봉엘에스, 한농화성 등
부자재 기업	연우, 펌텍코리아, 삼화, 다린, 동원시스템즈 등
유통 및 플랫폼	CJ올리브영, 아성다이소,실리콘투, 버드뷰 등

K뷰티의 확장	
뷰티 디바이스	에이피알, 제이시스메디칼, 비올메디컬
헤어케어	주노헤어
이너뷰티	뉴트리원



1-4. Beyond Cosmetics: Beauty Devices

K뷰티 산업은 화장품 뿐만 아니라 미용 의료기기 및 홈케어 디바이스 등 뷰티테크라 칭하는 기술 기반의 복합 산업으로 빠르게 진화하고 있으며, 이에 따라 Beauty Devices 시장은 K뷰티 산업의 새로운 성장축으로 주목받고 있습니다.

미용 의료기기 산업 전망

아모레퍼시픽 홈케어 시장 진출 현황

서울경제, 2025-09-05

아모레퍼시픽, 독일 IFA서 신제품 '온페이스' 최초 공개

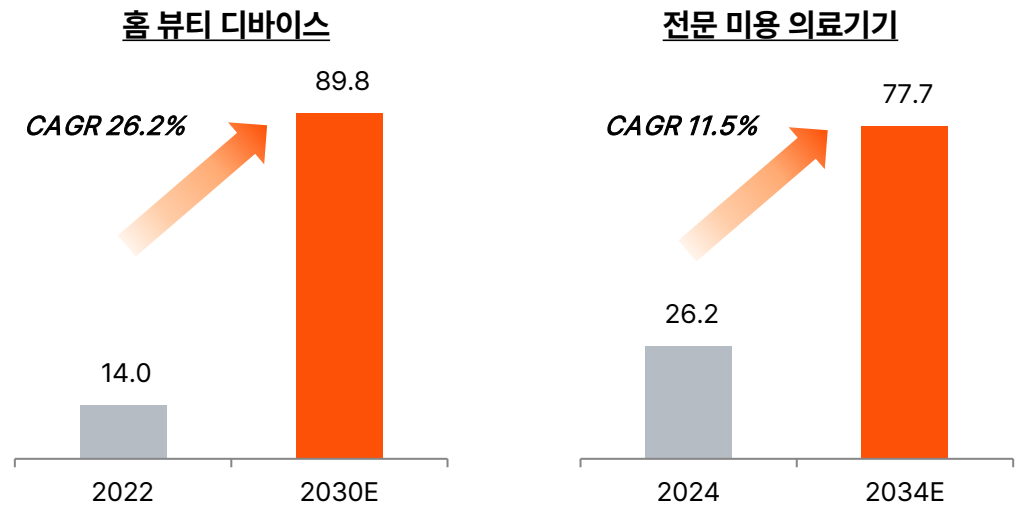


아모레퍼시픽의 **인공지능(AI) 뷰티 디바이스 브랜드 '메이크온'**이 5일(현지 시간) 독일 베를린에서 개막한 국제 가전 전시회 'IFA 2025' 현장에서 **마이크로 발광다이오드(LED) 마스크 디바이스 '온페이스'**를 최초 공개했다고 이날 밝혔다.

온페이스는 3770개의 마이크로 LED를 적용해 얼굴 전체에 빈틈없이 빛을 전달한다. 한 장 구조의 LED 패널과 자유롭게 휘어지는 소재가 피부 곡면에 밀착돼 효능을 높인 것이 특징이다.
(중략)
IFA 2025 전시장에선 메이크온의 '스킨 라이트 테라피 3S'와 '젬 소노 테라피 릴리프' 제품 체험도 이어지고 있다. **스킨 라이트 테라피 3S는 3초 만에 피부 상태를 분석하고 개인 맞춤형 케어 솔루션을 제공하는 스마트 뷰티 디바이스**다. (후략)

글로벌 미용기기 섹터별 시장 규모 전망

단위: 십 억 달러



- 미용 의료기기 시장은 지속적으로 상승 추세이며, **특히 홈 뷰티 디바이스의 성장률이 높게 전망**
- 충분한 기술력과 높은 임상 수준, K뷰티에 대한 호감도 덕분에 **전문 미용 의료기기부터 홈케어 뷰티 디바이스까지 다양한 제품군에서 K뷰티에 대한 수요가 견인되고 있음**

Source: Public Released, 삼일PwC경영연구원, PwC Analysis

1-4. Beyond Cosmetics: Beauty Devices

Beauty Devices 시장은 크게 전문 미용 의료기기, 미용 주사제, 홈케어 디바이스 등으로 분류되며, 특히 국내에서는 우수한 기술력과 가격 경쟁력을 보유한 에너지 기반 미용 의료기기(EBD), 미용 주사제 (보툴리눔 톡신, 필러, 스킨부스터), 홈케어 뷰티 디바이스 기업들이 각광 받고 있습니다.

미용 의료기기 산업 분류

B2B

B2C

분류	정의 및 특징	대표 제품 – 기업
전문 미용 의료기기	• 비침습 방식으로 피부 조직에 자극을 가해 미용 효과를 내는 의료기기 • 고강도 집속 초음파(HIFU), 고주파(RF) 등 **에너지 기반 미용 의료기기(EBD)가 현재 K미용 의료기기 성장을 견인 중** • 메인기기와 소모품으로 구성되며, **상대적으로 마진이 높은 소모품 (팁, 카트리지) 기반의 Recurring 매출과 Lock-in 효과 발생**	• 슈링크 – 클래시스 (베인캐피탈 인수) • 올리지오 – 원텍 • 실펌엑스, 스칼렛 – 비올 (VIG 인수) • DOUBLO – 하이로닉
미용 주사제	• 저침습 방식으로 피부에 직접 주입하는 미용 목적 주사제 - 보툴리눔 톡신(보톡스): 보툴리눔균 독소를 이용한 미용 주사제(근육축소) - 필러: 주사기로 삽입하여 볼륨을 채우는 방식(볼륨/주름개선) - 스킨부스터: 필러의 하위 분류로, 각종 유효성분을 이용해 진피층의 콜라겐 형성을 촉진시켜 피부를 개선시키는 제품 • **시장 침투율이 낮은 스킨부스터가 K-미용 의료 산업 주력이 될 것으로 전망**	• 보툴렉스, 더채움 – 휴젤 • 메티톡신, 뉴로녹스 – 메디톡스 • 리쥬란 – 파마리서치 • 주베룩 – 바임 • 리투오 – 엘앤씨바이오
홈케어 뷰티 디바이스	• 병원 시술 전후 관리나 셀프 관리에 사용되는 가정용 피부 미용기기 • **뷰티 디바이스와 연계한 자사 브랜드 화장품 판매로 시너지 가능**	• 에이지알 – APR • 프라엘 – LG생활건강 • 리쥬리프 – 파마리서치 • 듀얼소닉 – 지온메디텍
시술 연계 화장품	• 앰플, 재생크림 등 피부 개선용 화장품	• 리쥬란 힐러 앰플 – 파마리서치 • 메디큐브 – APR

Source: 삼일PwC경영연구원, 각 사, PwC Analysis

2

K-뷰티 M&A 주요 사례

K-뷰티 M&A Case Study 1 : 아모레퍼시픽 - COSRX

Snapshot

Buyer

아모레퍼시픽

Target

COSRX

Transaction Date
- Phase1 2021년 9월
- Phase2 2023년 10월

Deal Value
- Phase 1 38.4%, 1,800억 원
- Phase 2 54.8%, 7,551억 원

Transaction Multiple (EV/EBITDA)
- Phase 1 **19.8x**
- Phase 2 **7.4X**

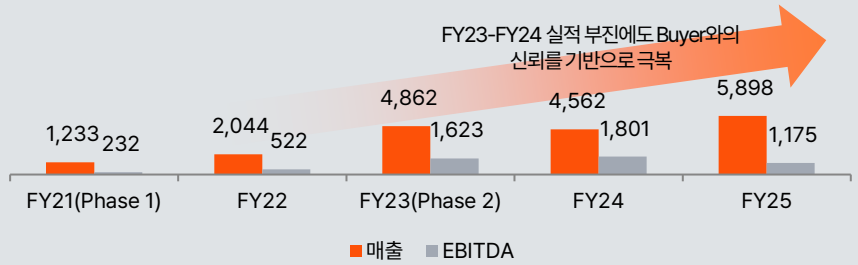
1. Background

- **Buyer : 디지털 전환 및 해외 진출 확대, MZ세대 고객층 확보**할 수 있는 글로벌 포트폴리오에 대한 니즈 존재
  Target : 기능성화장품 제품력 및 온라인 기반 마케팅 능력 기반으로 40여개 국가에 진출한 글로벌 인디브랜드, **성장을 위한 연구개발 및 생산 역량 필요**

2. Deal Structure

'21	'23
1차 인수 1,800억 원(38.4%) 창업자 경영 존중	조건부 Call Option 7,551억 원(54.8%) **3년 실적 기반 정산 (Cap 존재)**

3. Target 재무실적 단위: 억 원



4. Key Insight

- 소수지분 거래 + 잔여지분 콜옵션 거래구조
- **성장기에 M&A, 성장에 따른 댓가를 딜구조에 반영 -> 어려운 시기 적극적인 시너지**

"성장기 M&A 고민 -> 어려울 때 시너지"

K-뷰티 M&A Case Study 2 : 구다이글로벌 - A사

Snapshot

Buyer

구다이글로벌

Target

A사

Transaction Date
- ****년 **월

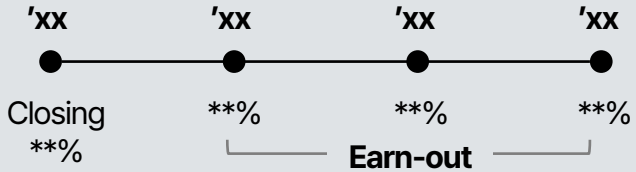
Deal Value
- ***억 원, **%

Transaction Multiple (EV/EBITDA)
- 100% 기준 **x

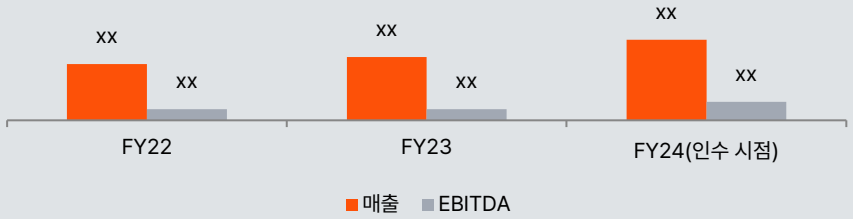
1. Background

- **Buyer : 브랜드 연대, Buying Power를 가지고 경쟁**
  Target : 인디 브랜드의 자본, 유통, 규모 등의 한계로 **Buyer의 검증된 경영 및 브랜드 스케일업 능력을 통해 브랜드 성장 마중물 필요** (업력이 있고, 더디지만 안정적으로 성장하는 소규모 브랜드)

2. Deal Structure



3. Target 재무실적 단위: 억 원



4. Key Insight

- **소기업 특유의 딜이슈를 독특한 딜구조로 해결**

"거래 이슈는 딜구조로 풀어낼 수 있음"

K-뷰티 M&A Case Study 3 : 동국제약 - 리봄화장품

Snapshot

Buyer

동국제약

Target

리봄화장품

Transaction Date
- 2024년 10월

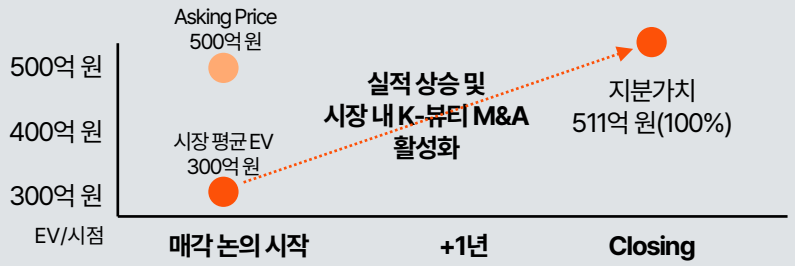
Deal Value
- 460억 원, 90%

Transaction Multiple (EV/EBITDA)
- 100% 기준 **8.9x**

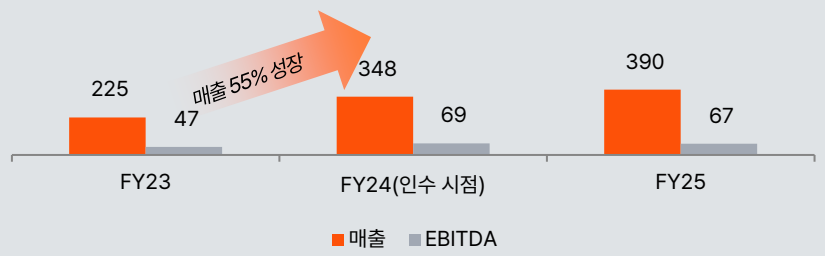
1. Background

- **Buyer :** 자체 브랜드 더마 화장품(마데카 크림)의 흥행으로 **제조역량 내재화 니즈(수직계열화), 신사업 확장 추진**
  Target : 다양한 K-뷰티 브랜드 제조 실적 보유한 내실있는 제조사로, 창업주(Seller)의 후계자 부재, 은퇴 시점에 대한 고려가 필요한 상황. **Asking Price가 시장 평균 거래가 보다 약 1.5배 높은 수준에서 형성**

2. Deal Structure



3. Target 재무실적 단위: 억 원



4. Key Insight

- 1.5년 정도 지났을 무렵, 산업의 흐름과 함께 회사가 성장 -> 목표 밸류가 맞는 시점에 적극 마케팅
- 동국제약이 마데카의 흥행으로 신사업 확장과 수직계열화를 적극 추진
- 여러 조건을 만족시키며 빠른 Closing

"M&A 타이밍은 다를 수 있음"

K-뷰티 M&A Case Study 4 : 서울리거 – beplain(모먼츠컴퍼니)

Snapshot

Buyer

서울리거

Target

beplain

Transaction Date
- 2025년 12월

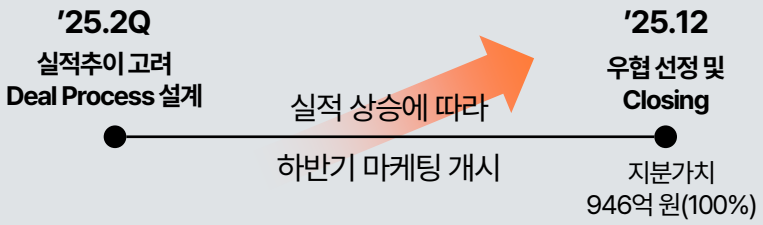
Deal Value
- 812억 원, 86%

Transaction Multiple (EV/EBITDA)
- 100% 기준 **16.4x**

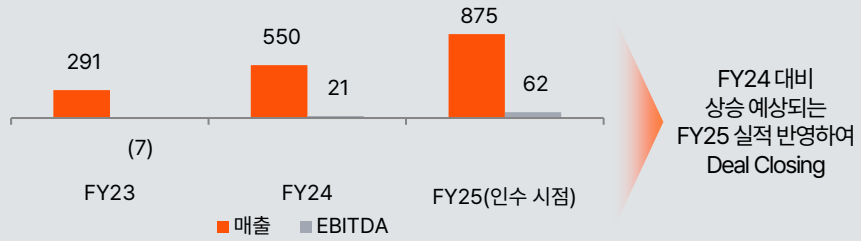
1. Background

- **Buyer :** 미용 의료기기 유통업을 기반으로, '24년 화장품 ODM 제조 자회사를 설립한 이후 **화장품 브랜드 인수를 통해 뷰티 밸류체인 수직 계열화 추진**
  Target : Nice그룹이 자회사 버드뷰를 통해 보유한 화장품 브랜드 '비플레인' 운영사 모먼츠컴퍼니

2. Deal Structure



3. Target 재무실적 단위: 억 원



4. Key Insight

- 브랜드사 매각 : 성장기 + 적극적 마케팅 (회사의 전략)
- 25년말 Closing 목표, 25년 2사분기부터 딜 프로세스 준비
- 100군데 이상의 잠재인수자에게 마케팅 - 복수의 Bidder에게 월별 호재 & 실적을 공유, 적극적 참여 유도

"M&A는 여러 방식으로 유연하게 가능"

Key Takeaways

다양한 스토리 존재



- ✓ 뷰티 산업은 수익성이 높고 급격한 성장이 가능하나, 급성장에 따른 지속가능성 또한 고민되는 시장
- ✓ 뷰티 M&A에 대한 다양한 경험과 생태계 이해도가 높아야 함

M&A 시점 다양



- ✓ 뷰티 M&A 시점은 각각 다양
- ✓ 각자 처한 환경에 따라 적합한 타이밍을 목표해야 함

시장 상황을 주시



- ✓ 지금 당장 딜을 하지 않더라도 시장상황을 주시하는 것이 중요
- ✓ 좋은 기회는 뜻하지 않은 시기에 올 수 있음

뷰티 M&A에는 다양한 스토리 존재 → 시장상황 주시

Thank you

Samil PwC

© 2026 Samil PwC. All rights reserved.

pwc 삼일회계법인

AI 전환 전략 및 아웃소싱



Presentation by **조홍래 파트너**
May 2026

Viral은 5초, 운영은 5일?

***K-Beauty AX** : 글로벌 성장 속도를 따라잡는 운영체계*



K-Beauty 기업의 구조적 Pain Point

문제는 '많다'에 있다기 보다는, 벤더 X SKU X 국가 X 채널 X 마케팅 X 증빙이 서로 곱해지는 구조적인 복합도에 있습니다.



K-Beauty 기업은 왜 DX를 넘어 AX가 필요한가

System 구축과 DX는 필요조건입니다. 그러나 K-Beauty의 핵심 병목은 시스템 사이에서 발생하는 예외, 판단, 문서, 정산, 실행의 복잡도에 있습니다.

DX / System Approach

- ERP · WMS · OMS 구축
- Data Visibility
- 업무 전자화
- RPA Automation

가시성은 확보했으나
예외처리와 판단은 사람 몫

K-Beauty Reality



병목은 시스템 내부보다 System-to-System Exception에서 더 자주 발생

AX Approach

- AI Agent Exception Detection
- Root Cause Analysis
- Action Recommendation
- Draft Document Generation
- Approval Workflow
- Audit Log

사람은 예외처리와 승인에 집중

"DX는 운영만을 디지털화하지만, AX는 비표준을 표준화하고 예외사항을 운영으로 재설계합니다."

Agenda

1 수출 물량 스케줄링 및 적재 최적화 Agent
2 재고관리·SKU 통합 Agent
3 자금결제 AI 솔루션 Agent
4 FSR-US 관세 관리 플랫폼 Agent
5 Voucher AI
6 경영관리 아웃소싱 Hybrid AI BPO

1

수출 물량 스케줄링 및 적재 최적화 Agent

현행진단 및 Pain Point 도출

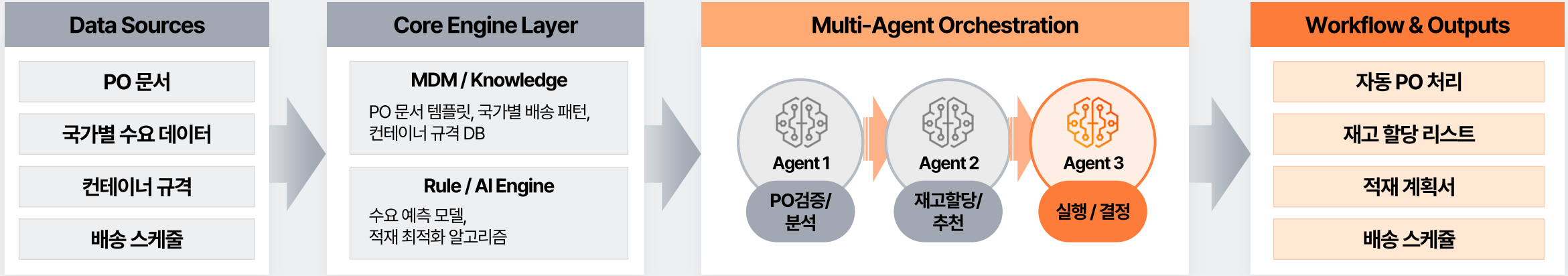
K-Beauty 산업은 갑작스러운 비선형적 Spike 현상(SNS 바이럴, 알고리즘 노출로 인한 특정 SKU의 수요가 단기간에 급격히 폭증)이 매출 변동성에 크게 영향을 줍니다. 하지만 이에 대응하는 수기 운영 체계는 이러한 비예측적 변동에 적시에 대응하기 위한 국가별 재고 할당 및 컨테이너 적재 재조정을 효과적으로 수행하기에 어려운 구조적 한계를 내포하고 있습니다.

	PO 문서 관리	재고 할당	컨테이너 적재	스케줄링
As-is	**엑셀 기반 수작업 관리** • 수기 PO 작성 → 신규·리뉴얼 품번 ERP 시 개별적으로 등록 • 수출 서류(PL, Invoice) 동일 정보가 담당자별 기입 방식 상이	**국가별 수요 예측 부정확·수기 반영** • 엑셀 리스트 기반 SAP 국가별 수기 할당 • 재고 출고 스케줄 팀별 이중 관리 • 해외 6~7개국 데이터 수기 수집·분석 • 수요예측모델 부재, 경험기반 긴급 대응	**규정 부재, 수작업 적재 계획** • 적재 Planning 전 과정의 수작업 의존 大 • 물동량 과부족 시 조정 물량 수기 작업 • 마스터 정보 존재하나 실무 활용도 저하, 신제품 마스터 즉시 업데이트 어려움	**배송 일정 수동 조정** • 수출 건별 진행 상태를 수동 추적 기재 • ERP, 창고관리시스템(WMS)간 낮은 연동 • 동일 정보 복수 시스템 중복 입력
Pain Point	**PO 문서 오류 (비일관성, 부정합성)** • 품번·수량·납기 입력 오류 반복 • 사후 검수·정정 시간 > 작성 시간 • 필수 정보 누락 → 문서 간 정합성 저하 • 재고·출하 일정 병목 발생	**재고 할당 비효율, 판매 기회 상실** • 국가별 수요 특성 반영 미흡 • 경험 기반 재고 할당 수행 • 지역별 재고 불균형 발생 • 일부 지역 과잉·품절 발생 • 긴급 재할당 업무 반복 • 물류 리드타임 증가	**적재 공간 낭비, 운송 기회 상실** • 적재 시뮬레이션 체계 부재 • 컨테이너 공간 활용률 저하 • 박스 크기·중량 최적화 미흡 • 해상·내륙 운송비 상승	**배송 지연, 납기 미준수** • 수출 건수 증가 · 변동 빈번함으로 인해 수기 추적(Tracking)에 한계 발생 • 선박·통관 이슈 대응 지연 • 배송 일정 준수율 저하 • 현지 프로모션 차질 → 비즈니스 손실

가설 아키텍처 & 기대효과

본 멀티 AI Agent는 다변량 데이터 분석 기반의 End-to-End 탄력 대응 체계를 구현하여, 단순 운영 효율화 차원을 넘어 **수요 Spike에 따른 결품 및 과·미적재로 인한 매출 기회 손실을 선제적으로 방어하는 전략적 솔루션**으로 기능합니다.

☑ Architecture



☑ 주요 기능

- 과거 출고 패턴 학습
- 국가별 판매 추이 분석
- 리드타임 최적화
- 실시간 수요 대응
- 적재 공간 최적화

☑ 기대 효과

01	End-to-End 수출 프로세스 자동화로 처리 시간 단축
02	실시간 최적 물량 배분으로 재고 회전율 개선
03	지능형 적재 최적화로 물류 비용 절감

수출 물량 스케줄링 및 적재 최적화 Agent

Export Control Tower

2025.05.20 (화)

3



- 대시보드
- 수출 오더
- 선적 계획
- 재고 관리
- 적재 시뮬레이션
- AI 추천
- 알림 센터
- 리포트
- 설정



K-Beauty,
세계로 빛나다

Data · AI · Beauty

오늘 선적 예정	지연 위험	평균 적재율	재조정 필요 SKU
8,450 ea	7 건	89%	12 SKU
전일 대비 ▲ 12%	전일 대비 ▲ 2	전일 대비 ▲ 6%p	전일 대비 ▲ 3

필터

선적 예정일: 2025.05.20 ~ 2025.06.20

국가/지역: 전체

포워더: 전체

서비스 타입: 전체

상태: 전체

필터 적용

필터 초기화

국가별 수요 및 재고 배분 현황

(단위: ea)



	예상 수요	가용 재고	품절 예상일	권장 배분
미국	12,840	9,150	6/05	11,150
일본	8,230	6,420	6/12	7,200
동남아시아	15,670	13,280	6/18	14,100
유럽	10,210	8,930	6/20	9,800

수요 우세 · 균형 · 재고 우세

컨테이너 적재 시뮬레이션 (40FT Dry)

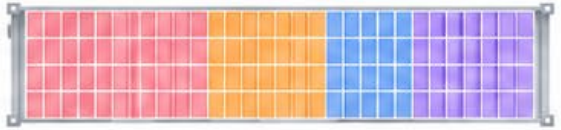
현재 적재안 | 권장 재조정안

현재 적재율 89%



미국향 · 일본향 · 동남아향 · 유럽향 · 여유 공간

권장 적재율 100%



적재율 개선 효과 +11%p (≈ 추가 적재 가능 수량: 2,150 ea)

AI 추천 인사이트

- 수요 최적화 — 미국향 SKU-A: 2,000ea 추가 배정 권고
- 납기 리스크 — 일본향 SKU-B: 일부 차주 이월 권고
- 적재 최적화 — 컨테이너 적재율 11% 개선 가능
- 자동화 — Packing List 초안 생성 가능

수출 오더 현황

총 28건

엑셀 다운로드 | + 새 오더 등록

오더번호	국가	포워더	선적일	현재 상태	리스크	액션
EX250520-001	미국	Oceanic Logistics	2025.05.20	선적 준비 중	-	
EX250520-002	일본	Global Link Japan	2025.05.21	서류 작업 중	지연 위험	
EX250520-003	동남아시아	Trans Asia	2025.05.22	적재 계획 수립 중	-	
EX250520-004	유럽	Euro Forwarders	2025.05.23	재조정 필요	재조정 필요	
EX250520-005	미국	Oceanic Logistics	2025.05.24	선적 완료	-	

2

재고관리·SKU 통합 Agent

현행진단 및 Pain Point 도출

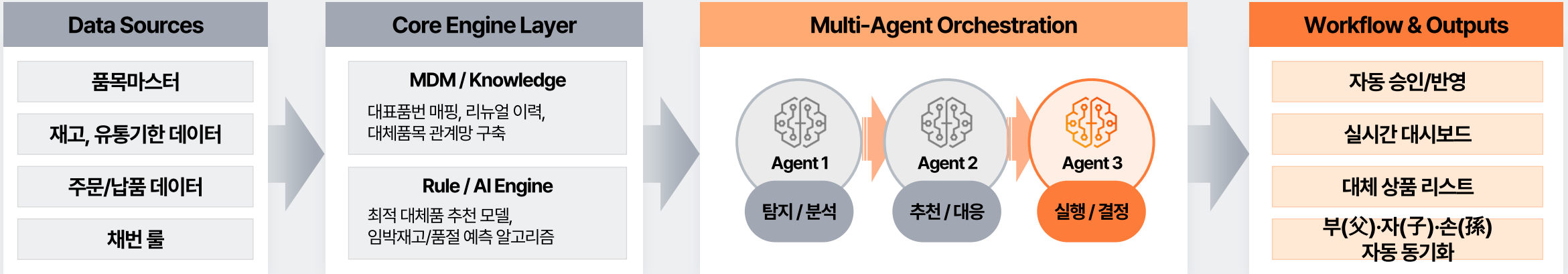
K-Beauty 산업은 다국가 시장별 현지화 요건과 콜라보·한정판·시즌 에디션 등 단기 마케팅 사이클로 인해 SKU가 기하급수적으로 누적되는 구조적 특성을 보이는 반면, 현행 MDM 부재 환경에서의 엑셀 기반 마스터 운영은 부(父)·자(子)·손(孫) 파생 품번 간 연결 정보의 일관된 관리와 전사 부서 간 동기화를 구조적으로 보장하지 못합니다.

	SKU 관리	대체품목 처리	유통기한 관리	리뉴얼 품번
As-is	**엑셀 기반 수기 관리** • SKU 정보 ERP·WMS·엑셀 분산 관리 • 동일 품목에 리뉴얼 SKU 다수 • ERP 내 연결 정보 미등록 • → 품번 생성 시 속성값 매핑 일관성 ↓	**품절 인지,대체품목 전환 체계 미흡** • 재고 부족 시 팀별 개별 확인 후 단독 처리 → 대체 품목 전환의 비효율성 • 품절위험 리스트 수동 생성 • → 품절 자체의 인지 누락/지연인지 risk	**수기 확인으로 인한 긴급처리** • 일정 주기로 WMS 데이터를 수령하여 엑셀로 수기 확인 • ERP 내 유통기한(LOT) 속성 미관리 • → 기한 임박 제품 확인이 긴급하게 처리	**연결정보 미등록** • 리뉴얼 품번(부(父)·자(子)·손(孫)) 연결 정보 ERP 미등록 • → 리뉴얼 제품 구분 어려움, 리뉴얼 품번 누락 발생 가능성
Pain Point	**SKU 정보 분산** • **품목 단위 집계 어려움** • **관리회계 왜곡 Risk: 가격 누락 시 매출 오집계/누락 리스크** • **담당자별 별도 마스터 운영 → 정보 파편화** • **타 국가 진출시 마스터 정제 공수 증가**	**대체품 지연** • **다수 품목 동시 품절 시 개별 확인으로 대응 지연** • **대체 출고 후 원래 품번으로 서류 유입 → 불일치 시 대체품목 이력 관리 불가** • **품절 인지 지연 → 주문 취소 유도 등 후속 대응 필요성 발생**	**유통기한 추적** • **실시간 유통기한 추적 불가** • **ERP-WMS 간 유통기한 데이터 연동 부재** • **임박 재고 자동 알림 체계 미구축- 폐기 리스크 증가 → 재고 손실 발생**	**리뉴얼 추적** • **리뉴얼 품번 관계 추적 불가 → 수불부·원가 분석 왜곡** • **대표품번(부(父)품번) 추적을 위한 추가 작업 반복** • **부서 간 리뉴얼 정보 공유 체계 부재** • **리뉴얼 품번 증가에 따라 관리 복잡도 비례 증가**

가설 아키텍처 & 기대효과

본 AI Agent는 Canonical SKU(통합 대표 품번) 체계 기반의 통합 마스터 허브를 구현하여, 데이터 정합성 확보와 자동화된 대응 프로세스를 통해 재고 운영 효율성과 고객 대응 속도를 향상하고, 나아가 **결품 대응·B2B 출고 정합성·유통기한 관리 등 운영 리스크를 단일 솔루션으로 통합 해소하는 전략적 솔루션**으로 기능합니다.

☑ Architecture



☑ 주요 기능

- SKU 체계화
- 대체품 추천
- 유통기한 알림
- 이력관리
- 문서정합성 확보

☑ 기대 효과

01	Single Source of Truth 기반의 전사적 품목코드 거버넌스 확립
02	품절 대응 리드타임 대폭 단축 및 임박재고 폐기 리스크 최소화
03	실시간 재고·출고·운영문서 간 데이터 정합성 일관되게 확보

재고관리 및 SKU 통합 Agent

SKU Master & Inventory Intelligence

2025.05.20 (화)

3



- 대시보드
- 수출 오더
- 선적 계획
- 재고 관리
- 작재 시뮬레이션
- AI 추천
- 알림 센터
- 리포트
- 설정



K-Beauty,
세계로 빛나다

Data · AI · Beauty

통합 대표품번 수

3,247 개

전일 대비 ▲ 4.2%

리뉴얼 연결 누락

24 건

전일 대비 ▲ 6

대체품 추천 필요

18 건

전일 대비 ▲ 3

유통기한 임박 SKU

72 개

전일 대비 ▲ 9

SKU 관계 그래프

보기 기준: 대표품번 중심

대표품번 · 리뉴얼 SKU · 대체품 SKU · 채널 SKU



선택된 SKU 상세



SKU-101 대표품번

글로우 리바이탈 앰풀 30ml

Global Link ID GL-000101

대표품번	SKU-101
리뉴얼 관계	SKU-102 (리뉴얼)
대체품 후보	SKU-220, SKU-221
재고수량	12,480 ea
출고대기	1,250 ea
유통기한 (최소)	2025.08.31 (D+103)
국가 / 채널	국내 · 미국 · 일본 · 중국

AI 추천 인사이트

- SKU-102는 SKU-101 리뉴얼 품번으로 자동 연결 제안 — 연결 적용
- SKU-220 품절 위험: 대체품 SKU-221 추천 — 대체품 적용
- LOT 24-07 재고 .35일 내 소진 필요 — 조치 보기
- 대표품번 매핑 누락 2건 감지 — 검토하기

AI 추천 전체 보기

SKU 통합 목록

3,247건

SKU 코드 또는 품명 검색 · 전체 상태 · 필터 · 액셀 다운로드 · + SKU 등록

SKU 코드	품명	Canonical SKU (대표품번)	리뉴얼 여부	대체품 여부	국가 / 채널	유통기한	재고수량	출고대기	상태	작업
SKU-101	글로우 리바이탈 앰플 30ml	SKU-101 대표품번		-	국내 미국 일본 중국	2025.08.31 D+103	12,480	1,250	정상	
SKU-102	글로우 리바이탈 앰플 30ml (리뉴얼)	SKU-101 리뉴얼		-	국내 미국 일본 중국	2025.08.31 D+103	8,760	980	연결 제안	
SKU-220	수딩 시카 세럼 30ml	SKU-220	-	대체품 후보	국내 미국	2025.06.28 D+39	320	120	품절 위험	
SKU-221	수딩 시카 세럼 30ml (업그레이드)	SKU-221	-	대체품 후보	국내 미국	2025.11.15 D+179	5,410	450	정상	

3

자금결제 AI 솔루션 Agent

현행진단 및 Pain Point 도출

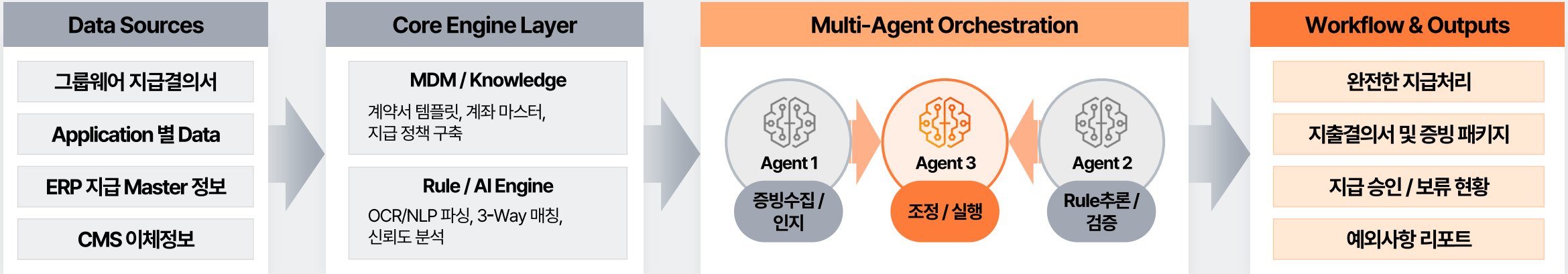
K-Beauty 산업은 인플루언서·KOL(Key Opinion Leader)·모델 의존도가 전 산업군 중 가장 높은 마케팅 구조 특성상 수령자·지급 형태·세무 처리 요건이 상이한 비정형 지급 거래가 캠페인·바이럴 대응 단위로 상시 폭증합니다. 하지만 대다수의 기업은 그룹웨어·ERP·각종 Application 등 분산된 다중 시스템 기반의 수기 운영 체계를 기반으로 하고 있어서 대규모 지급처리, 긴급 지급 처리와 시스템 간 데이터 정합성·감사 추적성 확보를 구조적으로 보장하지 못합니다.

	수작업 데이터 수집	문서 불일치 및 오류	시스템 간 대조 작업	감사 추적 부족
As-is	**지급대상 수기 리스트업** • 지급 결의서를 건별 열람(결재 중인 건까지 포함), 리스트 수기 작성 → 누락·중복 확인 risk, 리스트업 자체가 선행 병목으로 작용	**그룹웨어와 ERP 간 괴리** • 계좌정보 업데이트가 빈번하고 ERP 기준정보와 불일치 발생 → 오지급 위험 및 후속 수정 작업(지급 전 계좌정보 재확인 및 정합성 검토 반복) 유발	**단절된 시스템 간 중복 대사 구조** • ERP 및 기타 CBO/Application 시스템 간 자동연계 부재로 구간별 수기 대조 필요 • 동일 지급 건에 대한 중복 확인·대사 작업 반복 발생	**증빙·승인·이체 내역의 추적성 미흡** • 증빙과 승인 내역이 시스템별 분산 관리 • 지급전표와 CMS 이체내역을 수동 매핑 • 지급 근거부터 이체 결과까지 일관된 증빙 증적 확보 어려움
Pain Point	**수기 리스트업** • **품의서를 건별로 열어 엑셀로 옮기는 과정에서 과다한 리드타임 발생** • **결재 완료 건과 품의 중 건의 구분이 수동으로 진행** **→ 누락/중복 리스크 상존** • **지급 마감 직전 일괄 리스트업으로 업무 쏠림 발생**	**반복적인 상태 확인, 오지급 risk** • **그룹웨어 계좌정보와 ERP 마스터 간 불일치로 오지급 리스크 상존** • **실시간 연동 부재로 승인 완료 여부 확인 위해 문서를 수차례 재열람** • **수기 수정 이력이 남지 않아 오류 원인 추적 불가**	**계좌 불일치** • **세금계산서 수취 경로가 이원화 - 병목 구간 확대** • **시스템별 데이터 형식 상이하여 대조 시 수작업 변환 필요** • **전표 생성 후 CMS 이체 내역과 재매핑하는 이중 작업 발생**	**증빙 분산** • **증빙-승인-전표-이체의 End-to-End 이력이 단일 뷰로 조회 불가** • **감사 대응 시 다수 시스템에서 건별 증적 취합에 과도한 시간 소요** • **승인 이력 분산으로 사후 책임 소재 규명 곤란**

가설 아키텍처 & 기대효과

본 자금결제 AI 솔루션은 통합 지급 검토 체계와 AI 자동 검증·증빙 패키지 자동 생성 메커니즘을 구현하여, 단순 자금 처리 자동화 차원을 넘어 **폭증하는 비정형 지급 거래에 대한 통제력 확보와 강화되는 광고·세무 컴플라이언스 환경에 대한 대응을 동시에 실현하는 전략적 산업 특화 자금 인프라**로 기능합니다

☑ Architecture



☑ 주요 기능

- 지급 검토함
- AI 문서 대조
- 보류 항목 추적
- 증빙 패키징

☑ 기대 효과

01	반복적/비부가가치 업무에 대한 투입시간 대폭 감축
02	Flawless Execution을 통한 재무 리스크 제거
03	Straight-Through 프로세스 정착으로 예외 건에만 집중
03	SSOT(Single Source of Truth) 기반 투명한 감사 대응 체계 확립

자금결제 AI 솔루션 Agent

Payment Review & Verification

2025.05.20 (화)

8

- 대시보드
- 지급 검토
- 지급 승인
- 계좌 관리
- 결재 관리
- 증빙 관리
- 자금 모니터링
- 위험 탐지
- AI 추천
- 알림 센터
- 리포트
- 설정



K-Beauty, 세계로 빛나다

Data · AI · Beauty



오늘 지급 승인 대상
1,248 건
전일 대비 ▲ 14%

보류 건수
56 건
전일 대비 ▲ 8

계좌 불일치
23 건
전일 대비 ▲ 5

증빙 미첨부
31 건
전일 대비 ▲ 6

지급 검토 인박스 1,248건

지급 대상자	캠페인명	금액	결재상태	계좌 일치 여부	증빙 상태	AI 신뢰도
(주)뷰티온	글로우 세럼 런칭	₩ 28,600,000	결재 완료	일치	첨부 완료	98%
코스메틱럽랩	선크림 샘플 제작	₩ 15,840,000	결재 완료	불일치	미첨부	42%
(주)에이크미	인플루언서 협찬	₩ 9,900,000	결재 완료	일치	첨부 완료	93%
뷰티스토리	브랜드 광고 집행	₩ 22,000,000	결재 진행중	일치	첨부 완료	86%
글로우믹(주)	체험단 운영	₩ 7,700,000	결재 완료	불일치	미첨부	35%
(주)비주얼크루	콘텐츠 촬영	₩ 12,650,000	결재 완료	일치	첨부 완료	96%
디자인스튜디오 이음	패키지 디자인	₩ 5,500,000	결재 진행중	일치	첨부 완료	90%
(주)코스메틱월드	해외 박람회 참가	₩ 18,700,000	결재 완료	불일치	미첨부	41%

더보기

3-Way Match 검증 상세

그룹웨어 지급결의서	ERP 지급 마스터	CMS 이체정보
공급처 코스메틱랩	공급처 코스메틱랩	공급처 코스메틱랩
계좌번호 1005-123-456789 신한은행	계좌번호 1005-123-456789	계좌번호 1005-987-654321 신한은행
예금주 코스메틱랩(주)	예금주 코스메틱랩(주)	예금주 코스메틱랩 주식회사
금액 ₩ 15,840,000	금액 ₩ 15,840,000	금액 ₩ 15,840,000
지급일 2025.05.21	지급일 2025.05.21	지급일 2025.05.21
용도 선크림 샘플 제작	용도 선크림 샘플 제작	용도 선크림 샘플 제작
증빙 미첨부	증빙 미첨부	증빙 -

일치 · 불일치 · 해당없음

AI 추천

계좌정보 불일치
지급 보류 권고
계좌번호/예금주 상이

중복 지급 가능성
82%
최근 30일 유사 지급 2건 탐지

증빙 패키지
자동 생성 완료
필요 증빙 3건

정상 지급
승인 가능
위험 없음

보류 처리 | 승인 진행

지급 프로세스 상태

기안
1,452건
05.20 09:12

→

결재
1,248건
05.20 10:31

→

검증
56건 보류
05.20 11:05

→

지급
예정 1,192건
05.20 15:00

→

이체완료
완료 0건
-

4

FSR - US 관세 관리 플랫폼 Agent

현행진단 및 Pain Point 도출

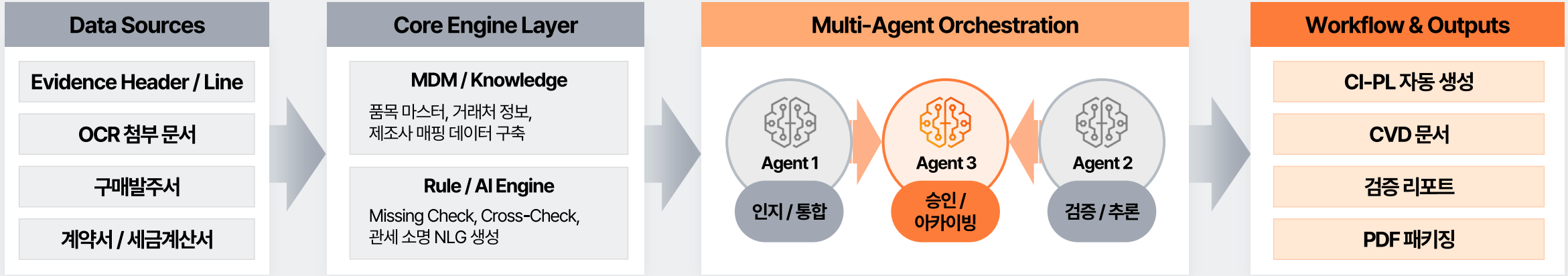
미국 상호관세 정책 강화 환경 하에서 한국 화장품 산업은 영업이익률 압박이 큰 마진 구조 특성상 관세 부담의 손익 잠식 효과가 일반 제조업 대비 크게 작용합니다.
이에 First Sale Rule(최초판매가격 적용)을 통한 합법적 과세 가격 인하 여지가 존재하는 반면, 현행 수작업 기반의 분산된 증빙 운영 체계는 미 관세당국의 사후 심사 대응에 요구되는 데이터 정합성과 추적성을 구조적으로 보장하지 못합니다.

	데이터 단절	문서 분산 관리	검증 비효율	수작업 중심
As-is	**단일 기준정보 체계 부재** • ERP·WMS·엑셀·고객 포털 간 기준정보 분산 → 품목·제조사·원산지 수기 매칭 • 단일 Master 부재로 데이터 기준 불일치 발생	**부서별 증빙 생성·관리 분산** • 증빙 1건당 다수의 파일을 부서 개별 작성 → 중복 생성·업로드 발생, 버전·파일명 규칙 부재로 최신본 관리 어려움	**문서 간 부정합성 발생** • 수량·단가·SKU Code를 문서별 수기 대사 • 인보이스·신고서·수입대장 간 반복 검증 수행 → 검토 품질이 담당자 경험에 의존	**반복 입력·순차 확인 구조** • 동일 데이터를 여러 템플릿에 반복 입력 • 부서 간 완료 여부를 메신저로 개별 확인 • 채번 등 후속 작업도 수작업 수행
Pain Point	**리드 타임 증가** • **동일 품목이 시스템마다 다른 표기로 존재 - 수기 매핑 시 오기 발생** • **전체 발주에서 미국향만 수동 필터링 불가피** • **부서 간 데이터 전달이 구두 기반 - 확정 이력 부재**	**컴플라이언스 리스크** • **월 50~100건 x n개 파일 수동 관리 - 과도한 수기 업무량** • **CBP Audit 시 증빙 세트 즉시 제출 불가 - 파일 소재 파악에 수 시간** • **파일 간 연결 키가 파일명에 미반영 - 육안 매칭 의존** • **담당자 부재 시 증빙 위치 파악 불가**	**재작업 빈번** • **건당 50회 이상 교차 대조 → 1인 전수검토 현실적으로 불가** • **단순 오타 1건이 CBP Audit 시 증빙 부적격으로 직결** • **검토자 피로에 따른 오류 미탐지 가능성 상존**	**인력 운영 부담** • **관세/물류 전문 인력이 단순 반복 작업에 투입되어 핵심 업무 시간 잠식** • **이전 단계 완료 확인에 메신저/전화 사용 → 커뮤니케이션 비용과 대기 시간 발생** • **담당자 1-2인에 대한 과도한 의존성**

가설 아키텍처 & 기대효과

본 FSR Evidence Platform은 Evidence Object 기반의 증빙 데이터 통합 관리 및 AI 자동 검증·소명자료 생성 체계를 구현하여, 단순 증빙 처리 자동화 차원을 넘어 미 관세 당국 사후 심사 리스크 없이 First Sale Rule을 통한 합법적 관세 절감 기회를 실현하는 **전략적 영업이익 방어 인프라**로 기능합니다

☑ Architecture



☑ 주요 기능



☑ 기대 효과

01	One Export = One Object 운영 체계 정착으로 데이터 일원화
02	단일 입력으로 전체 증빙 자동 생성 및 정합성 제고
03	완벽한 감사 추적 체계 확립으로 관세당국 대응 시간 단축

FSR – US 관세 관리 플랫폼 Agent

FSR Evidence Workspace

2025.05.20 (화)

3

- 대시보드
- FSR Evidence
- 수출 오더
- 선적 계획
- 재고 관리
- 관세 관리
- CBP 커뮤니케이션
- AI 추천
- 알림 센터
- 리포트
- 설정



K-Beauty,
세계로 빛나다

Data · AI · Beauty



미국향 수출 건수
128 건
전일 대비 ▲ 18%

FSR 검토 완료
96 건
전일 대비 ▲ 16%

누락 증빙 건수
12 건
전일 대비 ▼ 4%

Audit Ready 비율
78%
전일 대비 ▲ 8%

선택된 수출 건 (Evidence Object)

전체 증빙 다운로드

Export ID	EX250520-001
Buyer	Oceanic Logistics (USA)
Seller	K-Beauty Co., Ltd.
SKU / 수량	12 SKU / 11,150 EA
신고금액 (USD)	$128,460.00
관세 절감 예상치	$18,920.00 (14.7%)
상태	Audit Ready

증빙 관계도 (Evidence Map)

필수 증빙 · 조건부 증빙 · 보조 증빙



AI 검증 결과

Invoice 금액과 신고금액 불일치 — 불일치

Invoice 금액	$128,460.00
신고금액	$126,540.00
차이	$1,920.00 (1.52%)

상세 보기

제조사 매핑 누락 — 검고

SKU 3건의 제조사 정보가 누락되었습니다.

검토하기

HS Code 검토 필요 — 주의

HS Code 2건이 불일치 가능성이 있습니다.

검토하기

PDF 패키징 준비 완료 — 완료

CBP 제출용 패키지 생성을 진행할 수 있습니다.

미리보기

검증 리포트 미리보기



FSR 검증 리포트 — Audit Ready

Export ID	EX250520-001
Buyer	Oceanic Logistics (USA)
검증 일시	2025.05.20 14:35
검증 엔진	FSR AI Engine v2.3

검증 요약

전체 항목	128
통과	112 (87.5%)
주의	12 (9.4%)
오류	4 (3.1%)

CBP 대응용 패키지 생성

선택된 Evidence Object의 모든 증빙을 검증하여
CBP 제출용 패키지를 생성합니다.

패키지 생성 및 다운로드

마지막 생성 2025.05.18 10:22

이력 보기

5

Voucher AI

현행진단 및 Pain Point 도출

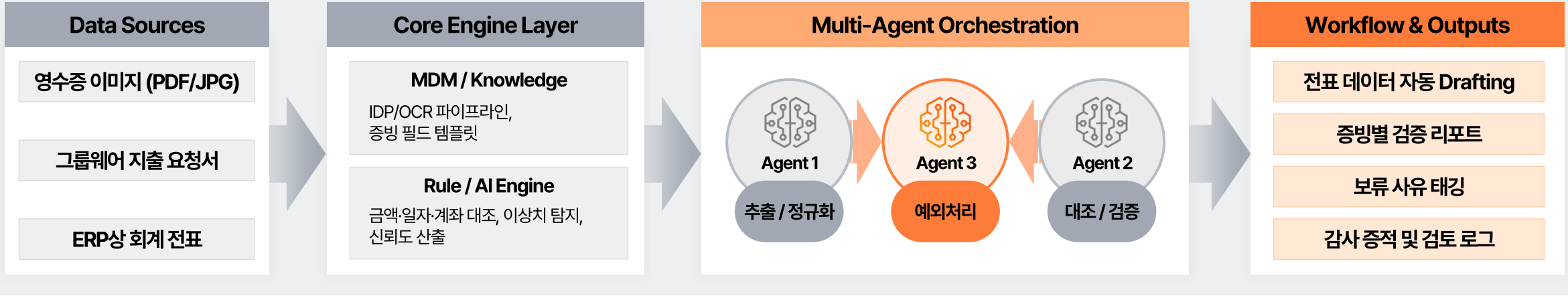
K-Beauty 산업은 산업군 중 내부 마케팅 운영비·글로벌 출장비 영수증 처리량이 동시에 폭증하는 자금 운영 환경에 노출되어 있는 반면, 현행 ERP · 그룹웨어·CMS 등 분산된 다중 시스템 기반의 수기 운영 체계와 영수증 육안 검토 방식은 외부 지급–내부 비용 처리 전반의 데이터 정합성과 감사 추적성을 구조적으로 보장하지 못합니다.

	증빙 육안 검토	위·변조 판단	처리 시간 소요	수작업 중심
As-is	**전표·증빙 내용의 담당자 직접 검토** • 전표 및 증빙 내용을 건별 육안 확인, 증빙 유형별로 담당자가 수기 검수 → 검토 기준의 일관성 확보 및 누락 방지에 한계	**이상탐지가 담당자 경험에 의존** • 이상 거래 및 비정상 패턴을 담당자 경험 기반으로 개별적으로 확인 → 정형화된 탐지 기준 부재로 판단 편차 발생	**대량 전표·증빙의 반복 대조** • 대량의 전표와 증빙을 반복적으로 검토·대조, 월초·월말 기준으로 검토 및 승인 업무 집중 → 처리 지연 및 담당자 업무부하 증가	**프로세스 전반의 수기 운영** • 전표 검토 및 승인 절차가 수작업 기반, 담당자 중심의 개별 검증·승인 → 업무 표준화 및 자동화 적용 여지 존재
Pain Point	**처리 시간 과다** • 검토 정확도 편차 발생 • 반복 검토 업무 지속 증가 • 검수 리드타임 장기화 • 업무 생산성 저하 발생	**판단 어려움** • 이상 거래 탐지 체계 부재 • 사후 오류 발견 사례 발생 • 검토 신뢰성 확보 어려움 • 비정상 패턴 식별 한계 존재	**오류 리스크** • 검토 리드타임 증가 • 반복 업무 과다 발생 • 업무 병목 현상 발생 • 운영 생산성 저하 발생	**업무 부담** • 담당자 업무 피로도 증가 • 업무 자동화 체계 부재 • 고부가가치 업무 집중 제한 • 운영 효율성 저하 발생

가설 아키텍처 & 기대효과

본 Voucher AI 솔루션은 영수증·ERP·결재 데이터를 통합 연계하고 AI 기반 OCR·대조·위변조 검증 체계를 구축할 수 있으며, 전표 검토 및 증빙 관리 업무를 자동화하여 처리 시간 단축, 오류 감소 및 감사 대응 효율성을 향상할 수 있습니다

☑ Architecture



☑ 주요 기능



☑ 기대 효과

01	처리 시간 단축으로 업무 효율 극대화
02	오류 및 재작업 감소로 인한 전표 작성 및 검토 품질 향상
03	자금운영의 실시간 가시성 확보 및 사업확장 대응력 (미래 성장 인프라) 구축

Voucher AI

Voucher Validation Review

2025.05.20 (화) | 3 | 홍길동 대리

- 대시보드
- 수출 오더
- 선적 계획
- 재고 관리
- 적재 시뮬레이션
- AI 추천
- 알림 센터
- 리포트
- 설정



K-Beauty,
세계를 빛나다

Data · AI · Beauty

오늘 검토 대상 전표

1,248 건

전일 대비 ▲ 12%

AI 자동 검토 완료율

89.3%

전일 대비 ▲ 6.2%p

위변조 의심 건수

18 건

전일 대비 ▲ 3

수기 검토 필요 건수

64 건

전일 대비 ▲ 5

증빙 이미지

CBENE

카페베네 역삼GFC점

서울 강남구 테헤란로 152 강남파이낸스센터 1층

대표 : 김선권 | 123-45-67890

TEL : 02-123-4567

영수증 # 20250520-00123

거래일시 : 2025-05-20 09:41:12

상품명	수량	금액
아메리카노	2	8,000
카페라떼	1	5,500
베이글	1	4,000
총 합 계		17,500
부가세 과세물품가액		15,909
부 가 세		1,591

결제수단 : 법인카드(삼성카드)

카드번호 : 1234-****-****-5678

승인번호 : 12345678

감사합니다.

1 / 1

OCR 추출 정보

AI 신뢰도

거래일	2025-05-20	98%
거래시간	09:41:12	98%
금액	17,500 KRW	98%
가맹점	카페베네 역삼GFC점	96%
사업자등록번호	123-45-67890	95%
결제수단	법인카드(삼성카드)	97%
카드번호(마스킹)	1234-****-****-5678	97%
승인번호	12345678	96%
분류(추천)	접대비	92%
AI 신뢰도(종합)	96%	

AI가 영수증을 분석하여 정보를 추출했습니다.
신뢰도가 낮은 항목은 수기 검토를 권장합니다.

값 비교 (불일치 항목)

일치 ● 불일치

항목	영수증 OCR 값	그룹웨어 요청값	ERP 전표값	
거래일	2025-05-20	2025-05-18	2025-05-20	⚠
금액	17,500	15,000	17,500	⚠
가맹점	카페베네 역삼GFC점	카페베네 역삼GFC점	카페베네 역삼GFC점	✓
결제수단	법인카드 (삼성카드)	법인카드 (삼성카드)	법인카드 (삼성카드)	✓
분류	접대비	접대비	복리후생비	⚠
승인번호	12345678	12345678	12345678	✓
카드번호 (마스킹)	1234-****-****-5678	1234-****-****-5678	1234-****-****-5678	✓

불일치 항목은 AI가 의심 신호로 분류합니다.
우측 패널의 탐지 결과를 확인해 주세요.

AI 이상 탐지 결과

AI 분석 기준

금액 불일치 — 높음
그룹웨어 요청값(15,000)과 영수증 금액(17,500)이 다릅니다.

증빙일자와 결재일자 비정상 간격 — 중간
증빙일(2025-05-20)과 결제일(2025-05-18)의 간격이 역순입니다.

위변조 의심 패턴 감지 — 높음
영수증 하단 금액/비와 정렬 패턴이 비정상으로 분석되었습니다.

중복 제출 가능성 — 중간
동일 금액/가맹점의 영수증이 과거 30일 내 1건 존재합니다.

정상 승인 가능 — 낮음
주요 항목이 증빙과 ERP 전표값이 일치하며 정상 범위입니다.

AI 종합 판정 — 수기 검토 필요

검토 로그

전체 로그 보기

일시	단계	담당자	결과	코멘트
2025-05-20 10:12	AI 자동 검토	Voucher AI	수기 검토 필요	금액/일자 불일치 등 3건 감지
2025-05-20 10:15	1차 검토	김지연 대리	검토 중	일자 역순 확인, 요청부서 문의 예정
2025-25-20 09:55	접수	시스템	접수 완료	그룹웨어 요청 연동

담당자 코멘트

내부 메모 (비공개)

코멘트를 입력하세요...

김지연 대리 2025-05-20 10:15

요청자에게 증빙일자 역순 사유 확인 중입니다.
가맹점 및 카드 사용은 확인되었습니다.

검토 및 처리

승인 (정상 처리)

조건부 승인

반려 (재작성 요청)

보류

다음 단계 안내

1. 담당자 검토 — 이상 항목 확인 및 코멘트 작성
2. 승인/반려 — 검토 결과에 따라 처리
3. ERP 반영 — 승인된 전표는 ERP에 반영

6

경영관리 아웃소싱
Hybrid AI BPO

AX Scale-up 전략

AI 시대를 맞이하여 기업의 조직구조 및 운영모델의 AX 가 성장의 핵심 동력이 되어가고 있습니다.

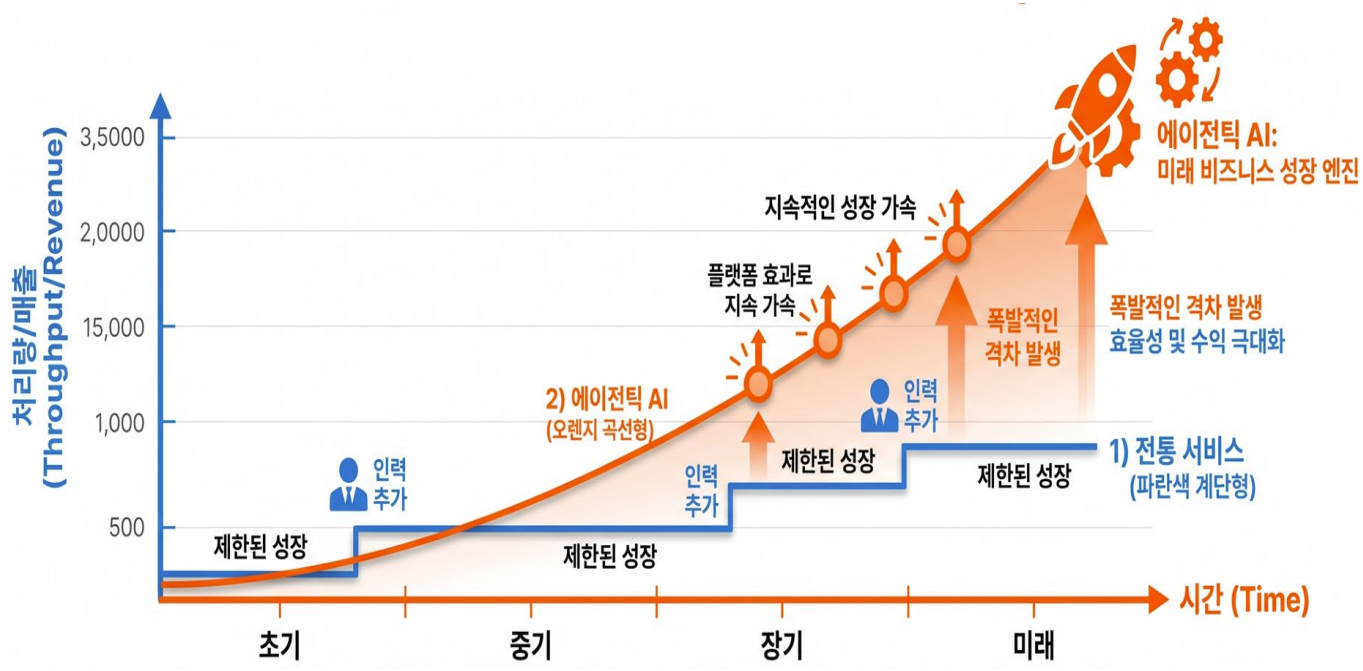
전통적 성장방식의 문제점

- 매출 성장 속도 > 조직 성장 속도 차이로 인한 경영관리 이슈 발생
- 인적 조직의 동반 성장 필요 – 막대한 운영자금 소요
- 인간의 학습곡선, 숙련도 차이로 인하여 성장속도 한계

AX Scale-up 전략

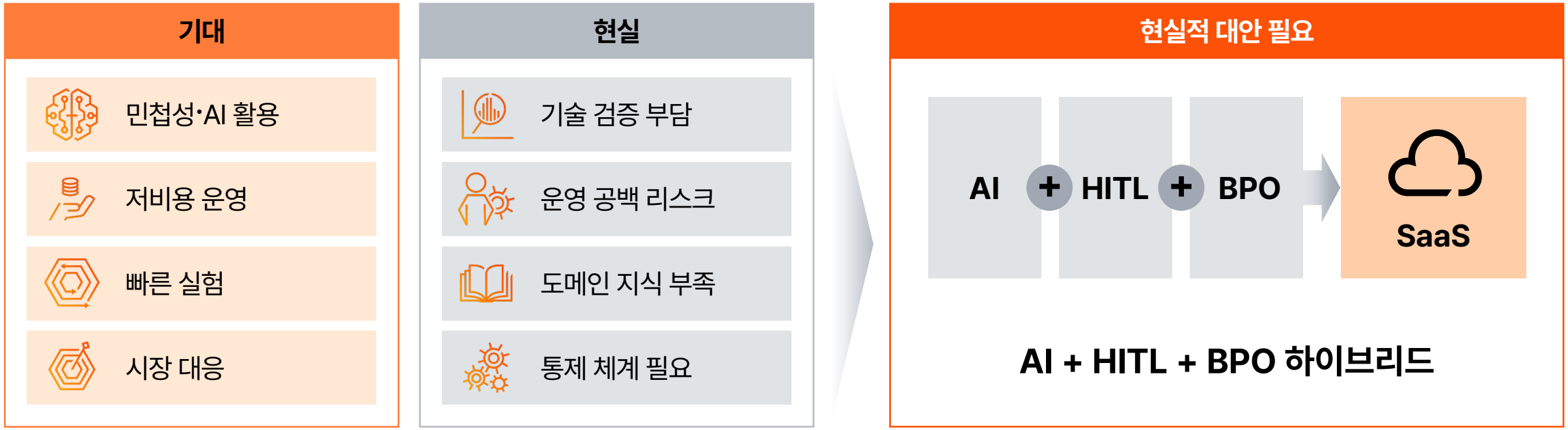
- 매출 성장 = 서버 등 인프라 비용 증가
- AI Agent가 소규모 데이터에서 대량 데이터까지 일관된 품질로 처리 가능 : 빠른 레버리지
- AI Tool의 발전으로 개발·실패비용 감소
- 다양한 Biz 기회 도전 가능

전통기업 vs. AI Native기업의 성장곡선



기대와 현실의 간극

기업의 조직 및 운영구조 전체를 AI로 전환하는 데에는 많은 어려움이 존재하여, 현실적 대안이 필요합니다.

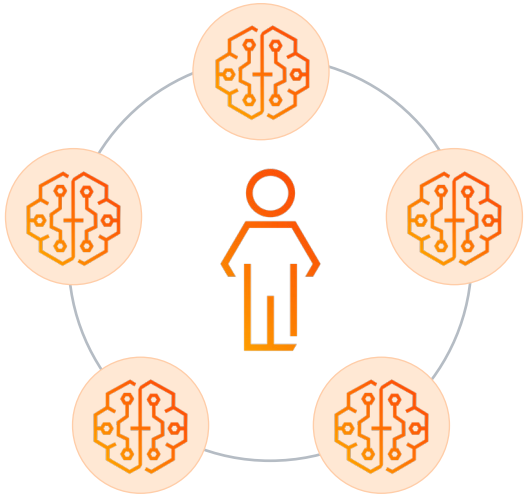


AI 기반의 Hybrid BPO

- BPO 제공업체가 AX 에 투자 - 기업 자체 투자시보다 저렴한 AX 투자 효과 향유
- 인건비 구조 유연성 확보 및 안정적인 품질과 전문성 확보

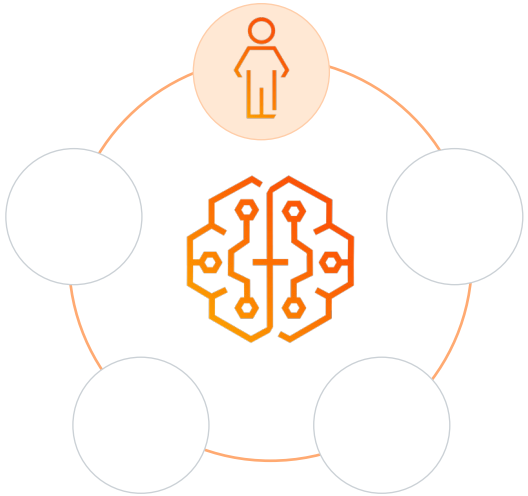
삼일PwC BPO의 브릿지 역할

AI Agent의 단기적 한계를 삼일 PwC BPO가 지원하고, 학습 루프를 통해 Agent 의 비중을 늘여갑니다.



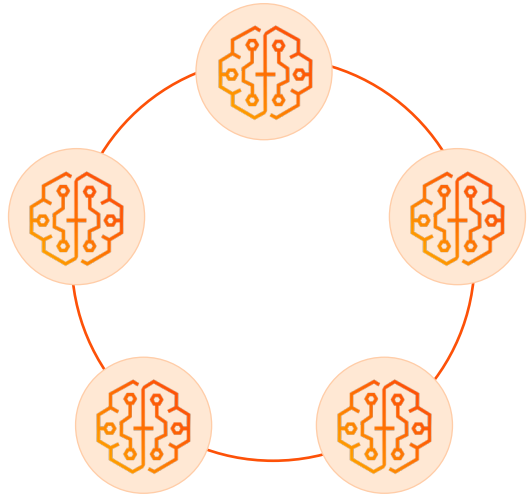
PHASE 1 — HITL

- Operation·Back-office Process의 운영을 삼일PwC BPO 지원
- 동시에 동일 업무를 AI Agent가 백그라운드에서 학습/시뮬레이션
- 창업자는 제품·고객에 집중



PHASE 2 — HOTL

- AI Agent가 주 실행자로 전환, 삼일 PwC BPO는 감독·예외 처리·품질 검증
- 신뢰성 격차가 드러나는 업무를 식별·재설계
- 단계적으로 BPO 비중 축소



PHASE 3 — HOOTL

- 검증 완료된 에이전트 아키텍처를 스타트업 자체 환경으로 **이식(Hand-off)**
- 인간은 전략적 의사결정 백업·예외 대응만 담당
- **이 시점에서 회사는 진정한 1인 운영 구조 달성**

BPO 서비스 세부내역

삼일 Virtual 경영관리팀은 기업의 경영관리팀과 동일하게 예산/경영관리부터 자금, 회계, 급여, 세무 등의 관리업무를 수행합니다.

BPO (Business Process Outsourcing) - Virtual 경영관리팀

회계 / 급여

- 월 결산 수행 및 재무제표 작성
- 회계처리 이슈 자문 및 가이드
- 급여 대장 작성 및 4대보험 신고
- 연말정산 및 퇴직금 관리

세무 신고

- 원천세 신고 및 납부 관리
- 부가가치세 신고 및 검토
- 법인세 신고 및 세무조정
- 지방소득세 신고 및 납부

자금 관리

- 자금일보 작성 및 보고
- 자금 집행 프로세스 실행 및 모니터링
- 세무상 적격증빙 수취 및 검토
- 지출결의서 검토 및 승인 지원

원가 회계

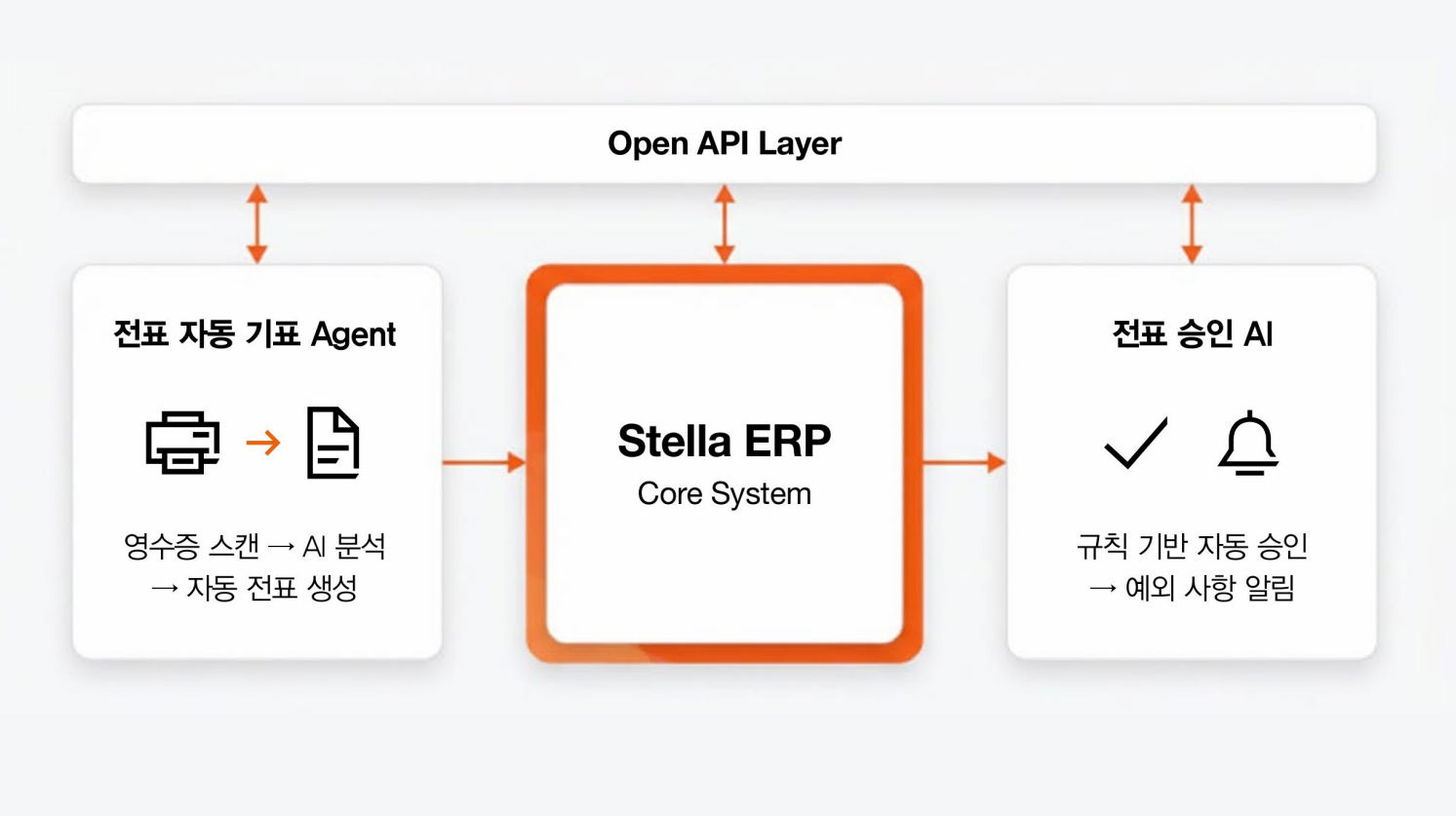
- 재고수불부 작성 및 재고 관리
- 표준/실제 원가계산 프로세스 셋팅
- 월별 제품/서비스 원가 계산
- 원가 변동 요인 분석

예산 / 경영관리

- 연간 예산 및 사업계획 수립 지원
- 자금수지계획(Cash Forecast) 작성
- 예산 대 실적(Budget vs Actual) 분석
- 주주/투자사 보고용 Report 제공

Stella ERP X AI BPO

삼일은 AI BPO를 제공하기 위하여 독자적인 ERP IP를 확보, 스타트업을 위한 ERP를 개발하고 있습니다.



스타트업 맞춤형 아키텍처

유일하게 커스터마이징이 가능한 구조로 설계되어 기업 고유의 프로세스를 반영합니다.

Open API 기반 확장성

표준화된 Open API를 제공하여 삼일회계법인이 개발한 AI Agent와 원활하게 연동됩니다.

E2E(End to End) 자동화

전표 자동 기표부터 AI 승인까지 수작업이 필요 없는 지능형 자동화 프로세스를 완성합니다.

Thank you

Samil PwC

© 2026 Samil PwC. All rights reserved.

K뷰티를 위한 End-to-End AX

: 결산 자동화 사례 중심

PortOne 한승호 CSO

Contents

01 포트원 프리즘 소개

02 K뷰티 AX를 가로막는 장애물

03 포트원 프리즘 솔루션

04 포트원 프리즘 적용 사례



01
포트원 프리즘 소개

PortOne

브랜드를 위한 가장 효율적인
글로벌 결제 & 재무 자동화 솔루션
포트원 PortOne

PortOne

고객 비즈니스 유형에 맞춘
최적화된 솔루션과 컨설팅을 제공하여
재무 운영 리소스를 90% 이상 줄일 수 있습니다.



Brian Jung
Korea CEO



Rahul Abrol
Global CEO



Andy Han
Global CSO

3,000+
25년도 기준 고객사 수

1,400억원
누적 투자금액

12조원
연간 거래액

90%
재무 운영 리소스 절감

업계를 선도하는
K브랜드와 함께 합니다

PortOne

Beauty

APRILSKIN
Biodance
celimax
Dr.Reju-All
Dr.Melaxin
Dr.G
klairs
FLASKIN
fwee
goodal
hince
medicube
MILK TOUCH
MEDIHEAL
ROUND LAB
Torriden
TIRTIR
VT COSMETICS

Food

ESTHER FORMULA
FOODOLOGY
Grain on
Labnosh.
한끼통살

Fashion & Lifestyle

AROMATICA
andar
Parnell
HDEX
KUNDAL®

02
K뷰티 AX를 가로막는 장애물

PortOne

K뷰티 AX, 잘 하고 계신가요?

PortOne



출근 전 정리되어 있는
수익 분석 대시보드



하나의 기준,
하나의 대시보드를 보며
의사결정에 집중하는 회의



"4월 미수 채권 이번 달에
들어왔는지 확인해줘."
요청 즉시 처리해 주는,
AI 에이전트



매달 마지막 날에 맞춰
미수 채권, 재고 수불까지
알아서 정리

하지만 우리
브랜드의 현실은…?

PortOne

인플루언서 수수료 계산 후 일일이 송금

마켓플레이스 수 만큼 늘어나는 정산/주문 내역 다운로

해외 송금 양식 수기 작성

페이오니아 입금 수기 대사 작업

창고 데이터 <> 마켓플레이스 재고 데이터 수기 대사

성장하는 K뷰티 AX 시장

많은 업체들이 **"AX 전문 회사"**임을 내세우며 활발하게 영업을 펼치고 있고, 기업들도 수천만 원에서 수억 원 규모의 비용과 적지 않은 내부 인력 리소스를 투입해 AX 프로젝트를 진행 중입니다. 업체들은 대형 K뷰티 브랜드 도입 사례를 앞세워 시장 영업에 박차를 가하고 있습니다.

결실 없는 프로젝트

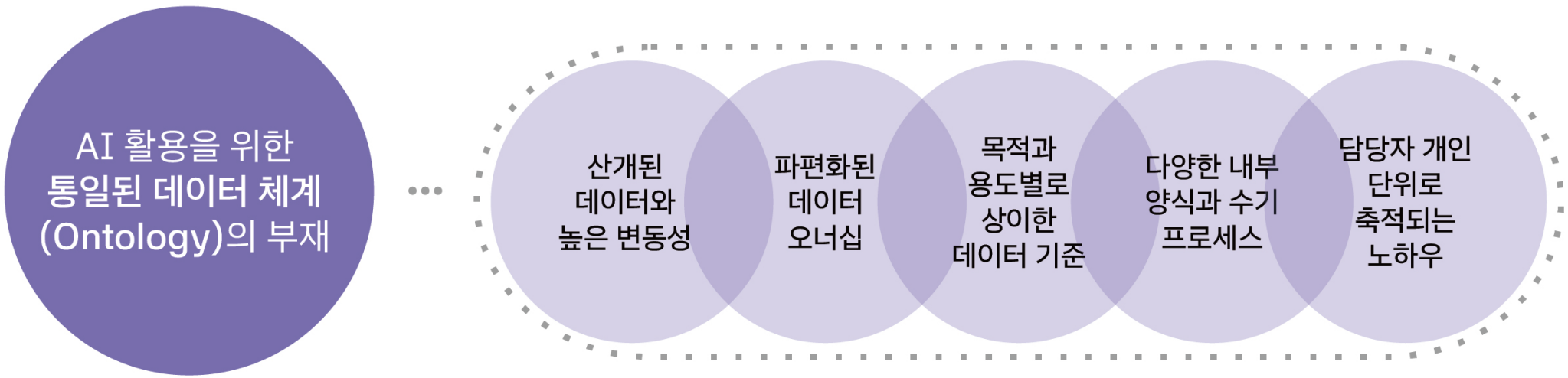
그러나 도입 이후에는 판매채널과 사업의 변화에 맞춘 데이터 유지·보수가 이어지지 못해 2~3주 만에 활용이 멈추고, 변경 시마다 추가 비용이 다시 청구되어 총 투**자 부담만 누적되는 일이 반복**됩니다.

게다가 대부분의 프로젝트가 부분 자동화에 머물러 자동화되지 않은 영역이 수작업으로 남고 결국 기존 방식으로 회귀하게 되며,
그 결과 SI 업체의 영업 사례만 쌓일 뿐
K뷰티 AX의 성공 사례는 여전히 부재한 상황입니다.



Palantir CEO Alex Karp
"저퀄리티 AI를 "도입"하는데 집중하지 말고
"제대로 작동"하는 소프트웨어에 집중해라."

K뷰티 AX,
왜 유독 어려울까요?



AX의 시작점인
데이터 클렌징부터 쉽지 않습니다



불안정한 마켓플레이스 데이터

마켓플레이스는 예고 없이 항목을 자주 업데이트하며, 스스로도 데이터의 부정확성을 인정하는 경우가 있습니다. 데이터 정합성을 유지하려면 적재 방식을 지속적으로 수정해야 합니다.

산개된 데이터 수집

마켓플레이스·국가·브랜드 수에 비례하여 데이터 수집 부담이 증가합니다. 특히, 자사몰의 경우 연동된 PG 수만큼 데이터를 별도로 관리해야 하기 때문에 작업량이 더욱 늘어납니다.

내부 기준에 맞춰 데이터 재가공

마켓플레이스는 자체 기준으로 데이터를 제공하며, 이는 회계 기준 및 내부 ERP 구조와 일치하지 않습니다. 특히 주문 건 단위의 마켓플레이스 데이터를 ERP 코드 기준으로 변환하는 과정이 가장 큰 난관입니다.

온전한 실적 데이터 확보를 위해 **매월 같은 작업이 반복**됩니다

PortOne

마켓플레이스별 주문 ·정산 리포트 수집

각 마켓플레이스(아마존, 틱톡, 큐텐 등)에 접속하여 주문 리포트와 정산 리포트를 각각 다운로드합니다.

데이터 표준화

국가 및 마켓플레이스별로 상이한 항목 구조를 내부 기준에 맞게 통일하고 표준화합니다.

수익 인식 기준에 따른 데이터 재구성

상이한 기준으로 구성된 데이터를 내부 수익 인식 기준(구매확정일, 배송완료일, 출고일 등)에 맞게 변환하여, 당월 매출인식 데이터를 산정합니다.

정산대사, 미수채권 관리

주문 내역과 실제 정산 금액을 비교·검증하고, 차이가 발생하는 경우 해당 금액을 미수채권 등으로 별도 관리합니다.

ERP 코드 기준 데이터 변환

마켓플레이스 SKU 기준으로 데이터를 내부 ERP 코드 기준으로 치환하여, ERP 시스템에 업로드 가능한 형태로 변환합니다.

ERP 코드 기준 재고 수불 관리

ERP 코드 기준으로 정리된 데이터를 재고 수불 업로드 형식에 맞춰 가공합니다.

03
포트원 프리즘 솔루션

PortOne

PortOne

K뷰티 AX:
프리즘은 이미 **진행중**입니다

프리즘 고객사

44개

다년간 축적된
마켓플레이스 데이터 전문성

**아마존 지연 거래,
쇼피 취환불 안분 로직 등**

재고 대사/입금 대사로 확장

**FBX 재고 대사,
페이오니아 연동 등**

월 마감 워크플로우 90% 자동화

**정산서/주문 내역서 다운로드,
계정과목 분류, ERP 코드 치환,
가상번들 해체, 채권 관리**

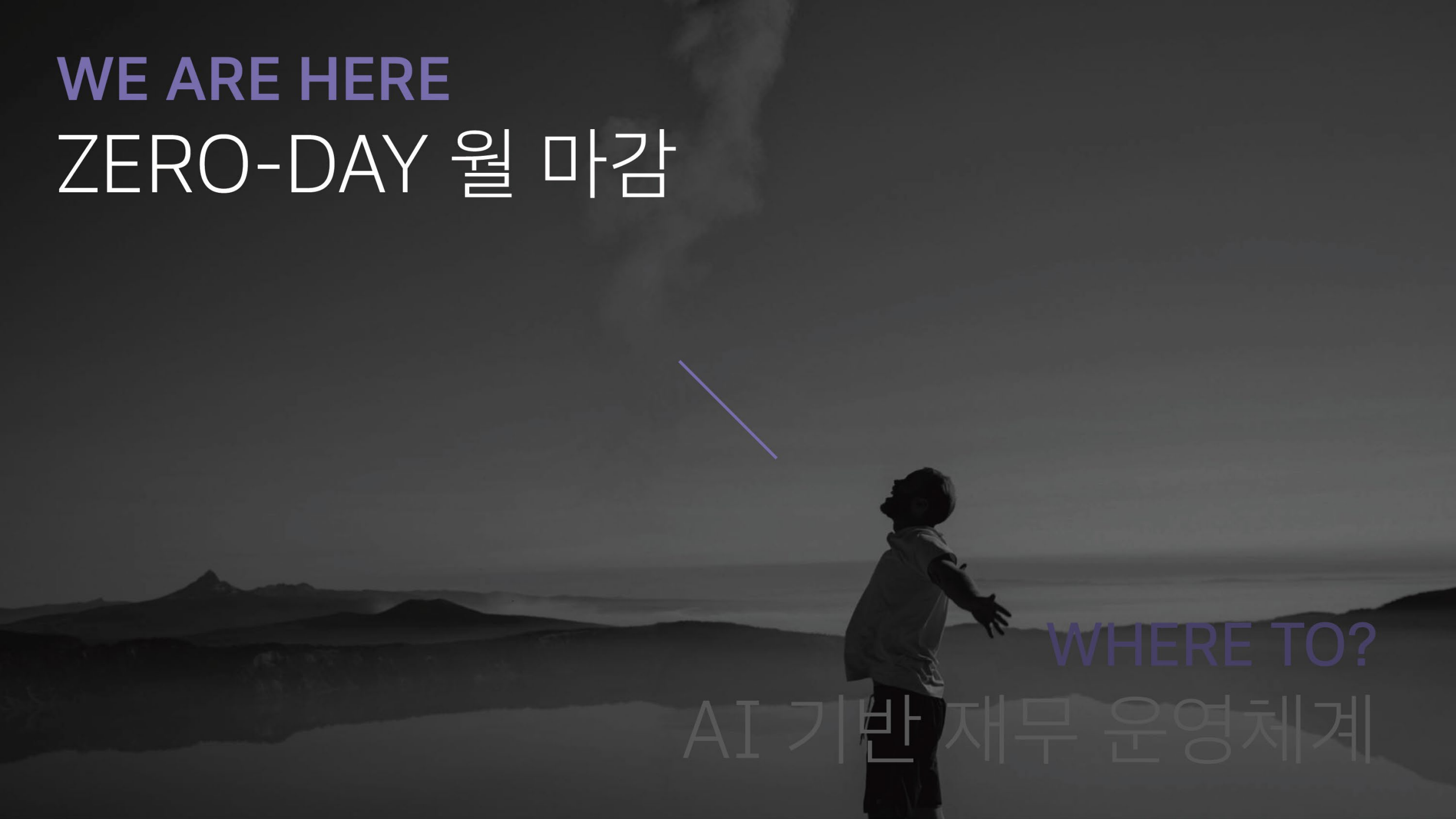
국내외 온라인 마켓플레이스
& PG
& 자사몰 연동

39개

K뷰티를 위한
End-to-End **AX 여정**

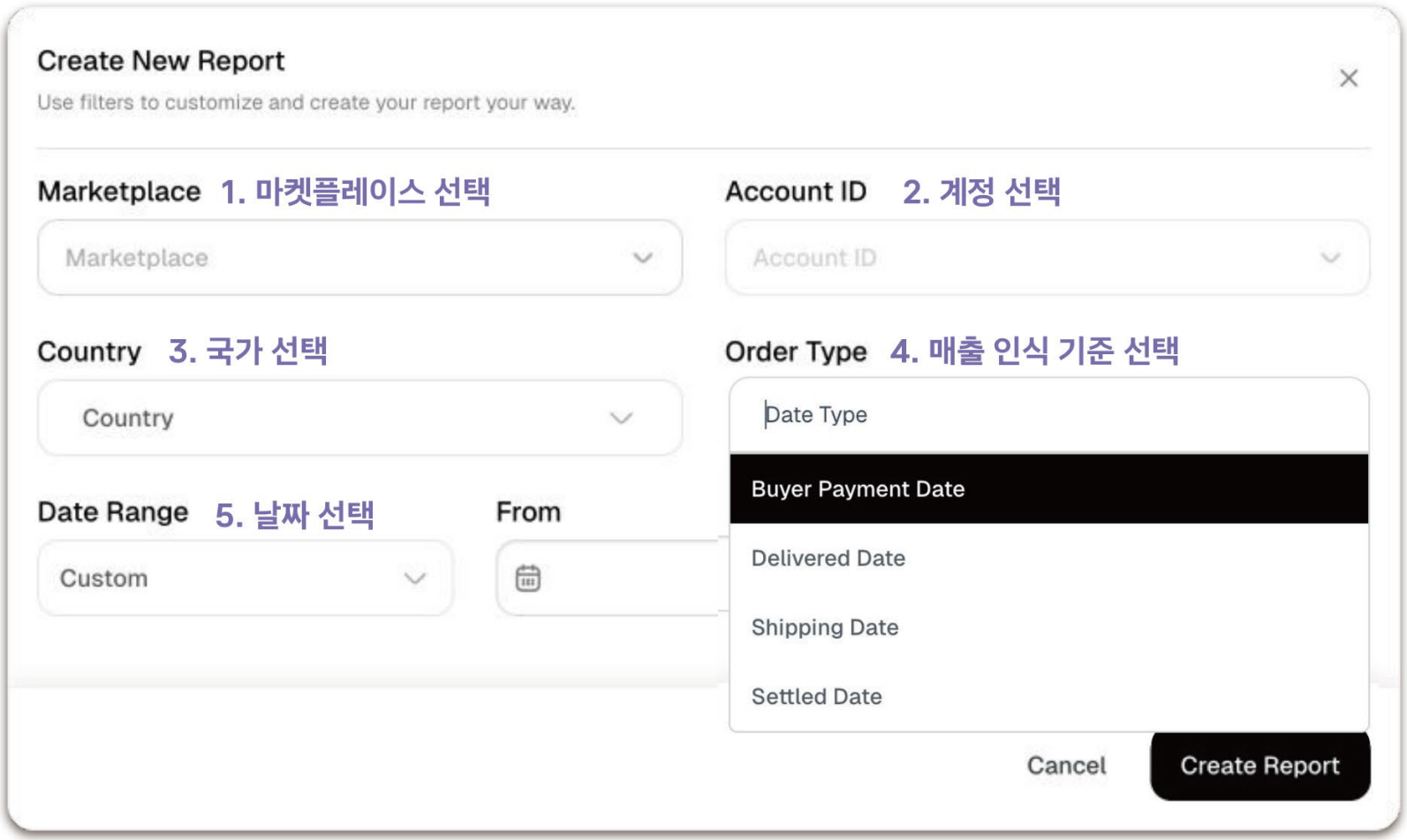
PortOne




WE ARE HERE
ZERO-DAY 월 마감
WHERE TO?
AI 기반 재무 운영체계

01 / 회계 정책 선택에 따른 **수익 인식** 기준

PortOne





구매 확정일, 출고일, 정산일… 등
원하는 **수익 인식 기준**으로 주문·결제
데이터를 정리해 드립니다.

02 / 현금 흐름을 지키는 **미수 채권 관리**

PortOne

PRISM · 미수 채권 리포트

2025년 4월 · 마감

미수 채권 현황

총 청구액	정산 완료	미수 잔액
₩110,560,000	₩108,912,000	-₩1,648,000
5개 마켓플레이스	98.5% 회수	2건 미반영

매출 정산 대사

항목	청구	정산	차액	상태
상품 매출	107,766,000	107,766,000	—	일치
부가세	133,500	124,100	-9,400	검토
배송비	2,646,000	2,646,000	—	

환불 및 조정

항목	청구	정산	차액	
환불 비용	394,000	394,000	—	일치
환불 매출	-2,228,000	-1,640,000	-588,000	불일치

채권 연령 분석

정상	31-60일	61-90일	90일 초과
₩793,000	₩588,000	₩268,000	₩0

≪ 미수 채권 현황 대시보드

≫ 일정 기간 지난 건 알림

긴급 90일 초과 연체 -₩588,000

2025년 4월 마감

아마존 정산 차액 발생

환불 매출 청구액 -₩2,228,000, 정산액 -₩1,640,000. ₩588,000 차액이 92일째 미해소 — 90일 임계치 초과.

정산 화면 열기 7일간 보류



매출 마감 시점의 **미수 채권 금액**을 한눈에 확인할 수 있고, 로우 데이터를 기반으로, 모든 채권을 주문·품목 단위로 관리할 수 있습니다.

채권 연령 분석을 통해 정산일이 크게 경과하거나 이상 징후가 감지된 채권을 자동으로 알림받을 수 있습니다.

03 / **ERP 즉시 업로드** 가능한 **단가, 재고 수불**

PortOne

	Marketplace_SKU	ERP_SKU	ERP Product name
1	GIFT-SET-PREMIUM-01	01ABCD05017	Hyaluron Aqua Sheet...
2	GIFT-SET-PREMIUM-01	01ABCD05022	Vita Glow Brightening...
3	M2945135	Type here...	Type here...
3	Type here...	Type here...	Type here...

Order ID	marketplace_SKU	ERP_SKU	Sold Qu
113-8426743-0583	GIFT-SET-PREMIUM-01	01ABCD05017	
113-8426743-0581	GIFT-SET-PREMIUM-01	01ABCD05022	
117-4822170-0102	M2945135429115	01ABCD04085	



번들 상품을 포함한 마켓플레이스의 모든 결제·정산 데이터를 ERP에 바로 반영할 수 있는 구조로 변환하고, **재고 수불 리포트**까지 한 번에 정리해 드립니다.

WE ARE HERE

0 day 마감



WHERE TO?

AI 기반 브랜드 운영체계

04
포트원 프리즘 적용 사례

PortOne

사례01:
수익 인식 기준 변경

PortOne

1) 매출 100억대였던 C사는 선크림이 히트하며 2025년 1,000억 규모로 급성장했고, 외부 감사 대상 기업이 되었습니다. 그동안 현금 흐름 기반으로 처리해온 회계를 장부 회계 체계로 전환해야 하는 과제를 마주하게 되었습니다.

2) A사는 일정 규모 성장 이후 회계 체계를 단단히 잡고 싶어 했습니다. 정확한 매출 데이터가 뒷받침되어야 마케팅·재고·확장 전략을 제대로 세울 수 있다고 판단했기 때문입니다.



"재무팀 리더 없이 정산일로만 버텨왔는데. 감사인 요청은 어디서부터 손대야 하냐…"

삼일회계법인 전문 컨설팅

- 현금 주의 회계에서 발생 주의 회계로 넘어가는 전 과정 설계
- 수익 인식 기준을 '정산일'에서 '구매확정일 등'으로 고도화

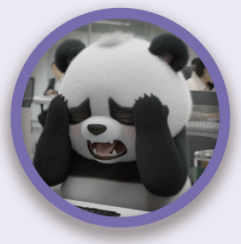
프리즘 자동화 시스템

- 삼일회계법인이 정의한 회계 구조 위에서 수익 인식 기준 변환·미수 채권 관리 등 월 마감 업무 자동 처리
- 채널별로 다른 수익 인식 기준 모두 통일
- 과거 데이터까지 일괄 정리해 즉시 새 기준으로 전환

사례02:
FBA(아마존) 재고 대사

PortOne

IPO를 앞두고 있던 C사는 상장 이후 외부 감사를 거친 공시가 의무화되어 회계의 정확성과 엄격성이 한층 더 요구되는 만큼, 다수의 계열사를 운영하는 구조에서 그룹 전반의 회계 기준을 통일하는 일이 핵심 과제로 떠올랐습니다. 그러나 기존에는 시스템이 미비해 월 마감만으로도 많은 리소스가 투입되고 있었고, 재고 대사는 아예 진행하지 못하는 상태였습니다.



"왜 같은 기간으로 뽑은 리포트인데 여긴 30개가 남아 있고, 저긴 50개가 남아 있다는 거지? 재고 대사는 어디서부터 시작해야 할지 감도 안 오네…"

삼일회계법인 전문 컨설팅

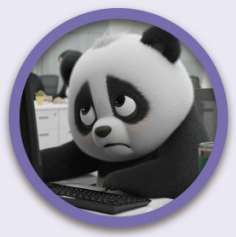
- 회계 처리 적정성 검토 및 자동화 방향성 점검
- 물류팀·영업관리·재무로 분산되어 있던 재고 대사 업무의 구조와 기준 정리

프리즘 자동화 시스템

- 삼일회계법인이 정의한 회계 구조 위에서 수익 인식 기준 변환·미수 채권 관리 등 월 마감 업무 자동 처리
- 기존에 확인이 어려웠던 아마존(FBA) 재고 데이터까지 통합 — 실제 창고 재고 내역을 한눈에 조회
- 출고 vs 매출 인식 불일치 오류 자동 검출 (출고됐으나 매출 미인식 / 매출 인식됐으나 미출고 등)
- 재고수불부 자동 생성

사례03:
D+15 ≫ D+1 월 마감

D사는 글로벌 기업에 인수되며 연결 회계를 위한 D+1 마감이 요구되는 상황이었지만, 담당자는 단 1명이었습니다. 가장 큰 난관은 ERP 코드 변환 후 재고 수불을 맞추는 작업이었습니다. ERP 코드와 마켓플레이스 SKU가 어떻게 매칭되는지 체계적으로 관리도 하고 있지 않은 데다, 별도로 정리된 파일조차 없었기 때문입니다.



"ERP 코드 정리된 파일도 제대로 없는데, 혼자서 하루만에 재고 수불까지 다 맞추라는 게 말이 되냐고…"

프리즘 자동화 시스템

- 수익 인식 기준 변환·미수 채권 관리 등 월 마감 업무를 자동으로 처리
- 마켓플레이스 주문·정산 데이터를 ERP 코드 기준으로 자동 변환
- ERP 코드 기준의 재고 수불까지 자동으로 정리

마켓플레이스 특이점이 반영된 **데이터**
브랜드 내부 **정책**
애플리케이션

이 세 가지가 연결되면,
어떤 일이 벌어질까요?

PortOne

WHAT IF? 온라인 매출/비용 관련 모든 질문을 AI에게 물어볼 수 있다면?

PortOne

아마존이 이번에 새로운 비용 항목을 추가했는데,
어떤 계정 과목으로 분류하는게 좋을까?

정산 예정금과 예정된 비용들을 기반으로
4분기에 우리가 활용할 수 있는 현금이 얼마나 돼?

현재 판매중인 번들 중에, 가장 마진율이 높은 번들은 뭐야?
어떤 판매 채널에서 판매중인 번들이야?

WHAT IF? 실시간 주문, 재고 현황 기반, 판매 전략을 AI에게 추천 받을 수 있다면?

PortOne

# of inventory		D2C몰 (자사몰 등)	아마존	틱톡	라쿠텐	기타	채널 합계	WMS 재고	입고 예정 재고	총 재고
북미	립스틱	1,000	1,500	N/A(FBA)	500	100	3,100	5,000	2,000	10,100
	토너	500	800	300	400	50	2,050	3,200	1,000	6,250
	클렌저	700	1,200	600	300	80	2,880	4,000	1,500	8,380
일본	에멀전	400	600	500	700	120	2,320	3,500	900	6,720
	토너	300	500	450	600	100	1,950	2,800	700	5,450

AI 이번 달에는 틱톡보다 아마존이 더 판매 효율이 좋아요.
틱톡 재고를 아마존으로 이동해서 판매하는 것을 추천드려요!

AI 쇼피에서는 "토너 & 크림 번들"보다 "토너 1+1" 구성이
수익성이 좋습니다. 현재 재고를 기반으로 구성을 변환하면
약 $3,000,000의 추가 수익이 예상됩니다.

WHAT IF? 데이터 기반으로 발주 관리를 자동화 할 수 있다면?

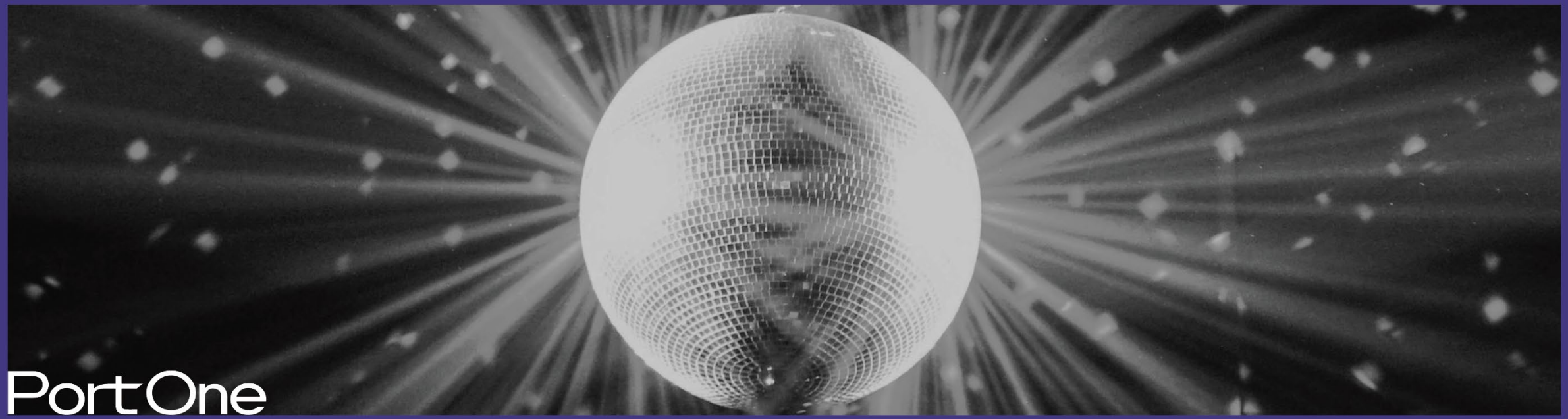
PortOne



프리즘과 PwC가 함께 준비한
아마존 항목 가이드 받아가세요!



6/26 **Mid-Year Gathering**
에서 다시 만나요



pwc 삼일회계법인

AI 트렌드 및 도입 사례



Presentation by **허신욱 파트너**
May 2026

Agenda

1 최근 AI 트렌드
2 글로벌 유통사 AI 도입 사례
3 국내 유통 E사 AI 도입 사례
4 재무 부분 도입 사례

1

최근 AI 트렌드

최근 AI Trend

AI 기술은 과거 LLM을 활용한 정보탐색 및 추론/판단을 거쳐, 현재는 스스로 인식, 의사결정, 작업을 수행하는 Agentic AI를 실제 업무 현장에서 활용하고 있음

Large Language Model
(대규모 언어 모델)

패턴 기반 응답 생성

학습된 데이터를 기반으로 자연어 질의에 대해 응답을 생성하는 수준

Reasoning AI
(추론 / 추리 / 판단)



단계적 분해 · 논리적 사고

Chain-of-Thought 등 추론 기법으로 복잡한 문제를 분해하고 논리적으로 사고

Agentic AI
(자율 에이전트 AI)

자율 계획 · 도구 활용 · 실행

외부 도구/시스템을 능동적으로 호출하며 목표 달성을 위해 스스로 계획 수립 및 실행

Digital Worker
(디지털 워커)

인간의 감독(Human-in-the-Loop) 하에서

실제 기업 업무 프로세스를 자율적으로 수행하는 AI

최근 AI Trend: Agentic AI

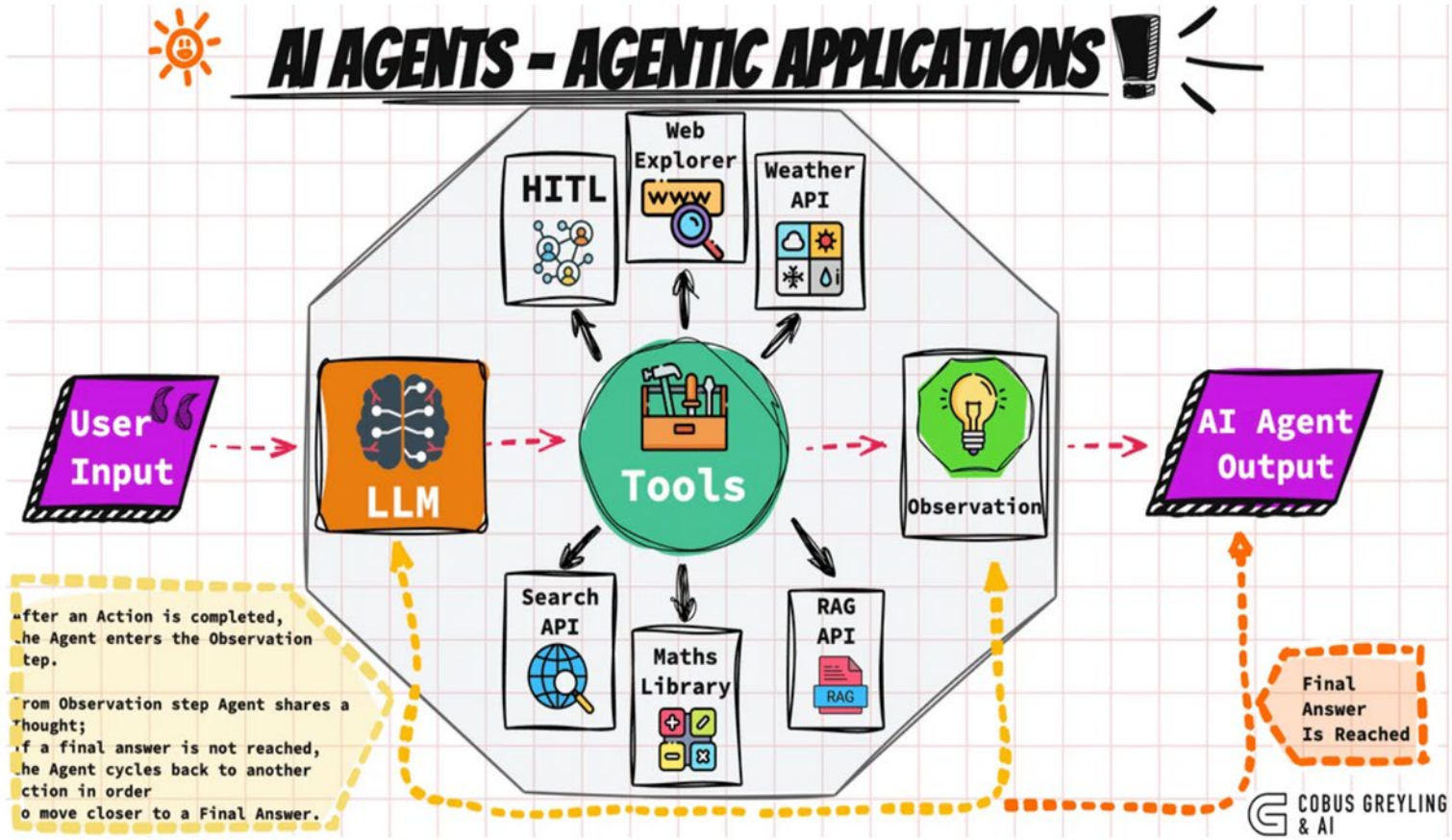
Agentic AI는 스스로 인식, 의사결정, 작업을 수행하는 AI 시스템으로 기존의 AI보다 자율성이 강화

개념

- 인간의 개입을 최소화하여 **스스로 복잡한 문제를 해결**하고, 목표 달성을 위해 **다양한 도구를 활용**하는 AI 시스템

작동원리

- LLM을 기반으로 하되, **여러 Tool을 호출하여 훈련 데이터에 없는 정보를 외부에서 획득** 가능한 기존의 LLM 보다 진보한 기술



2

글로벌 유통사 AI 도입 사례

글로벌 유통사의 AI 전략 유형

글로벌 선도 유통사들 모두 AI Agent 중심의 운영 체제로 전환하고자 하는 방향은 일치하나, 각 사가 보유한 핵심 역량 기반 서로 다른 접근 전략을 취함

회사	AI 전략 방향성	주요 전략 (Selective)
Walmart	**멤버십 데이터 기반 자체 Agent 구축 및 외부 LLM 협업 병행**	• 고객/임직원/파트너/개발자용 Agent 구축 및 통합 • 외부 LLM과의 파트너십 기반 고객 접점 확대 • 주문부터 물건 비치까지, In home delivery 서비스
Amazon	**자체 Agent + 생활 OS 연계 확장 물류 인프라 디지털화**	• 자체 쇼핑 Agent "Rufus" 구축 • 자체 Home OS 기반으로 고객 접점 확장 • 물류 인프라 디지털 트윈 도입
Macy's	**고객 데이터 기반 초개인화에 따른 Agent 전환 백화점 충성고객 기반으로 소형 럭셔리화**	• AI 전략을 통한 소형 럭셔리 오프라인 매장 중심으로 개편 • 데이터 기반 AI 솔루션 개발 (ex) 스타일링 에이전트)
Family Mart	**노동력 부족 문제 대응을 위한 매장운영~점원지원 AI 단계적 도입 실시**	• AI로봇 재고 보충 자동화, 점주 향 AI 어시스턴트 도입 • 외부 협력 기반 AI 광고 데이터 인프라 구축

Source : Press Research, Strategy Analysis

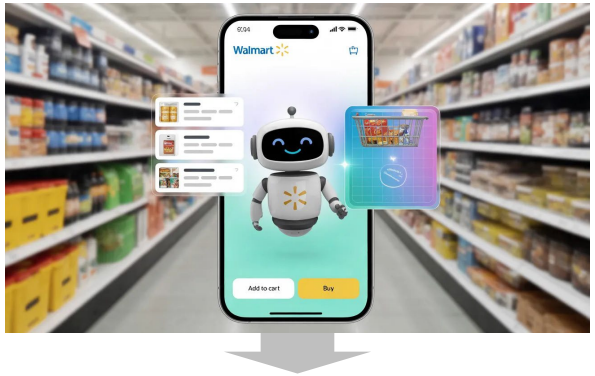
Walmart의 AI 어시스턴트 현황 - ① 고객 쇼핑 어시스턴트 'Sparky'

'Sparky'는 온-오프라인에서 발생한 고객 데이터를 유기적으로 연결하여 고객 맞춤형 에이젼틱 기능을 전 소비자 여정에 걸쳐 제공함

학습형 AI 쇼핑 비서

Walmart's Sparky

- **온오프라인에 걸쳐 퍼스널 쇼핑 어시스턴트 역할을 복합적으로 수행**
- **고객이 제공하는 정보를 학습하며 사용자에 맞게 커스터마이징 가능**



Sparky 이용 고객의

평균 주문 금액(AOV) + 35% ▲

Sparky 주요 기능 간 연계성

"온-오프라인의 모든 쇼핑 행동을 하나의 에이전트로 통합"

Sparky 생태계

고객

"주말 바비큐를 준비해야겠군."

Sparky

	매장 입장	매장 탐색		귀가
	탐색	선택	결제	사후관리
온라인	쇼핑 리스트 자동 생성	바코드 스캔 정보 제공	온라인 쿠폰 확인	다음 쇼핑 계획 사전 지원
Sparky	**선호도-재고 실시간 매칭** *"3층 신선식품 코너부터 시작하세요"*	**리뷰 및 비전 데이터 분석** *"제품 품질이 요구 조건과 일치합니다"*	**온-오프라인 할인 통합** *"최저가는 다음과 같습니다"*	**구매 패턴 학습** *"다음주 숯이 떨어질 예정입니다"*
오프라인	매장 내 위치 데이터 파악	신선 식품 직접 확인	오프라인 할인가 확인	신상품 시식 이벤트 우선 안내

Source : https://aisparkup.com/posts/4292

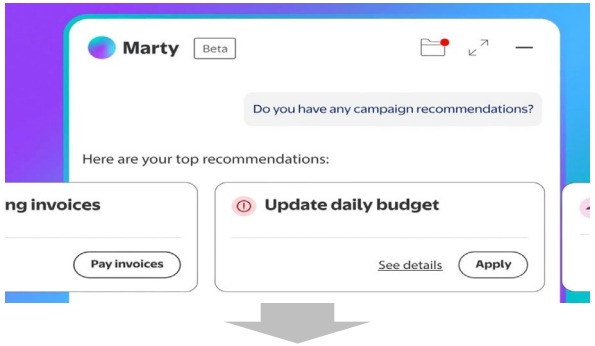
Walmart의 AI 어시스턴트 현황 - ② 파트너 어시스턴트 'Marty'

'Marty'는 상품 등록부터 판매 및 성과관리 단계에 걸쳐 발생하는 데이터를 통합하여 브랜드·공급사·셀러의 비즈니스 전 과정 업무를 자동화 함

브랜드·공급사·셀러의 업무 허브

Walmart's Marty

- **Walmart와 협력하는 브랜드·공급사·셀러가 업무를 더 쉽고 빠르게 수행하도록 지원**
  - 신규 입점 및 상품 등록 자동화
  - 주문/재고관리 자동화 및 성과 리포트 생성



브랜드·공급사·셀러의

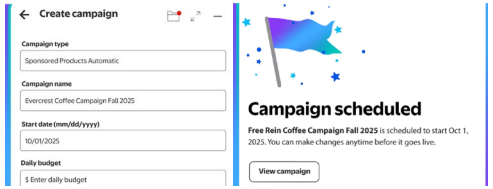
각 업무 소요 시간 평균 50% 단축

Marty 도입에 따른 업무 변화

"셀러·공급사·브랜드 운영의 절반 이상이 자동화 되며 생산성 급증"

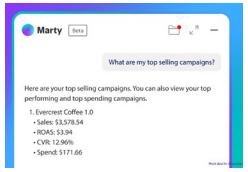
	As-Is	VS	To-Be
상품 등록	수기로 문서 제출, 정책 학습 등 진행		**사진 업로드 시, 자동 상품 등록**
재고 관리	엑셀에서 직접 재고 확인		**재고 관리 자동화, 이슈** (ex) 파손) **발생 시 확인**
마케팅	광고 캠페인 입찰, 타깃팅 등 직접 진행		**Marty가 캠페인 계획안 생성**
성과 관리	월별/연간 손익 기반 엑셀 정리		**성과 내역 기반 보고서 자동 작성**

예) 캠페인 계획안



- 캠페인 유형, 이름, 기간, 예산 등을 기입하면 캠페인을 자동으로 생성

예) 성과 내역 보고서



- 캠페인/제품 단위로 매출, ROAS,CVR, Spend 조회 가능

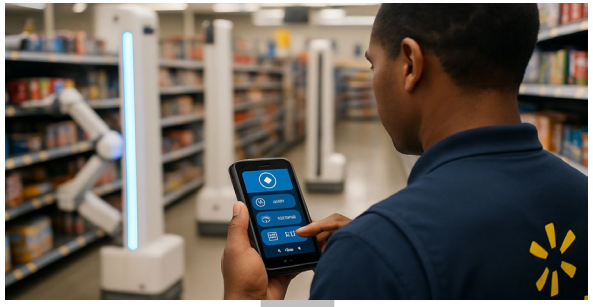
Walmart의 AI 어시스턴트 현황 - ③ 임직원 어시스턴트 'Associate'

'Associate'는 HR·재고·정책·고객 서비스 업무를 하나의 AI 인터페이스로 통합하여 전사적 업무 생산성을 극대화함

업무 운영 슈퍼 어시스턴트

Walmart's Associate

- **매장 직원의 행정 및 운영 업무를 자동화하여 생산성을 극대화**
  - (행정) 스케줄 확인, 휴가/근무 요청 처리를 AI가 자동 지원
  - (운영) 매출, 재고, 상품 정보 실시간 조회

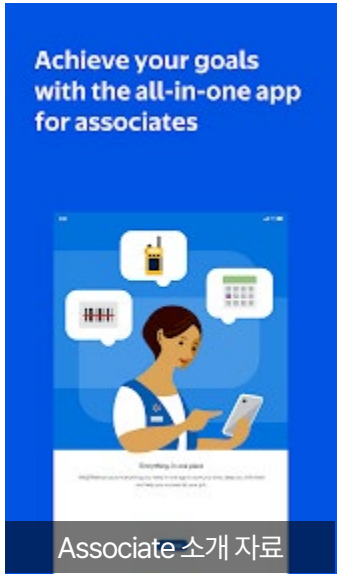


900,000명의 직원이

매주 300만 건 질문을 AI로 처리

Associate 기반 업무 흐름

"단순 업무는 Associate로 처리, 업무 생산성 향상 도모"



Associate 소개 자료

주요 기능

업무 체크리스트	당일 업무 목록 생성 및 우선순위화
HR	사내 규정, 복리후생, 휴가 조회 및 신청
재고관리	바코드 스캔 후 재고 위치, 수량 등 확인
C/S	고객 문의 대응 매뉴얼 확인
문서작성	회의록, 이메일 등 사무 업무 자동화

자연어 대화 인터페이스
복잡한 메뉴 조작 없이 질문 형태로 의사소통 가능

All-in-one 통합 플랫폼
앱 하나로 HR, 재고, 고객 관리 등 모든 사내 업무 처리

맥락 인식 및 개인화
각 직원의 역할, 근무 매장, 업무 스타일 학습하여 맞춤형

Source : https://aisparkup.com/posts/4292

Walmart의 초개인화 경험 기반 고객 Lock-in

In-Home Delivery는 단순 배송을 넘어 생활공간을 AI 데이터 접점으로 확장하여, 방문할수록 고도화되는 초개인화로 고객 Lock-in을 실현함

초개인화 서비스

In-Home Delivery 서비스

1 **주문**
Walmart+ 멤버십 한정 회원제 배송 서비스

2 **배송**
Walmart 직원이 바디캠 및 임시 비밀번호를 부여받아 진입

3 **정리**
배송 물품 중 신선식품류의 경우 냉장고에 직접 제품 정리

4 **반품/회수**
탁자 위에 반품 물품을 올려두면 직원이 방문 시 자동 회수





- **배송 시 고객의 집 안 냉장고에 품목을 직접 정리해주는 멤버십 서비스**
  - 도어락이나 차고에 스마트 잠금장치가 있을 경우 임시 비밀번호를 통해 주인이 집에 없을 때에도 집 안으로 배송 가능
- **방문 직원이 수집한 In-Home 정보를 자동 분석해 맞춤형 제안 생성**

배송 시 데이터 수집	데이터 분석	맞춤형 제안 생성(AI)
• 냉장고 재고 정보 • 고객 상세 취향 (대화 기반)	• 기존 판매 데이터 결합을 통해 맥락 데이터 해석	• 재주문 혹은 추가 구매 가능 제안 자동 생성
*예시) 냉장고 내부에 우유가 1L*3개만큼 남아 있음*	*예시) 냉장고 안 우유는 1주일 안에 떨어질 것임*	*예시) 5일 후 미리 우유 1L*3개 재주문 요청 제안*

Walmart+ 멤버십 이용 고객의 충성도 +28% ▲

Source : https://aisparkup.com/posts/4292

Walmart의 영역별 AI 운영 혁신

상품 기획부터 매장 관리까지 전 프로세스에 AI를 적용하여 기획 리드타임 감축 및 물류 비용 단축을 달성함

수요예측 및 SCM

LLM 기반 패션 기획 'Trend-to-Product'

트렌드 데이터 자동 AI 크롤링	트렌드 감지 및 디자인 생성	장단기 재고 계획 자동 수립	매장 및 온라인 출시
• 소셜미디어(SNS) • 패션쇼/레드카펫 • 패션잡지 • 거리패션 • 내부 판매 데이터		• 판매 이력 기반 **초도 물량 계획** • 트렌드 기반 **제품 라이프사이클 예측**	
*(기존) 수개월 → **(현재) 1시간 이내***		*(기존) 15~20주 → **(현재) 6~8주 이내***	

- **LLM이 글로벌 트렌드를 자동 수집, 맞춤형 기획안을 1시간 내로 완성**
  - 예시) 런웨이의 유틸리티 트렌드, 내부 원단 데이터를 통해 기존 보유 원단을 믹스매치하는 방식의 신규 카고 재킷 기획안 생성
- **AI-based 효율적 장단기 재고 계획 수립을 통해 6~8주 이내 매장 출시**

패션 상품 기획 리드 타임 최대 18주 단축 ▼

Physical AI

매장 및 물류창고 운영 자동화

	매장 적용 Case	*물류 창고 적용 Case*
Vision 카메라 기반 실시간 모니터링	 품절, 오진열 식별 및 알림	 이상 탐지 및 직원 배정
자율주행 로봇 기반 반복 업무 효율화	 AI 청소부 – 상시 바닥 청소	 AI 지게차 - 물류 자동 배치

- **매장과 창고 전체를 카메라로 모니터링하여 이상 상황 발생 시 대응 최적화**
- **자율주행 로봇을 통해 상시 가동이 필요한 반복 업무 위주의 자동화 진행**
  - 2026년 중 매장 내 업무 중 65% 자동화 예정

매장 재고 부족 상황 16% 감소 ▼, 물류 창고 비용 절감 +20% ▲

3

국내 유통 E사 AI 도입 사례

E사 Agentic AI 도입 사례

E사는 PwC와 함께 SAP의 도입 이후(2024), AI 업무 플랫폼을 25년에 1차로 Open 하고, 이후 계속 신규 AI Agent를 계속 개발 중

도입 현황

구분	AI Agent	적용시점	사용부서
사무업무 편의기능	스케줄매니저 AI - 회의실예약, 이메일 요약 등	25/06	전사
	회의록 작성 AI	25/08	전사
① 사내 지식 활용	[인사] 복리후생 /제도안내 AI	25/06	전사
	[경영관리] 전결규정 안내 AI	25/06	전사
	[IT] Office IT	25/09	전사
	[품질] 준법관리 AI	25/06	품질관리
	[상담] 고객상담 지원AI	25/09	고객가치센터
② 외부 데이터 연동	[채소] 시세영향조회 AI	25/06	채소
	축산 정보검색	25/08	축산
	트렌드 캐치	25/08	일상가공

구분	AI Agent	적용시점	사용 부서
업무 자동화	(AO 리포트) Daily 점포별 매출실적 자동화	25/04	점포 관리자
	(AO 리포트) 일일 매출속보 자동화/메일링	25/05	점포 관리자
	(ERP 데이터 리포트 제공) 전일 재고조회	25/06	축산바이어 (확대예정)
	(ERP 데이터 리포트 제공)점포 일별 캐셔 POS 과부족	25/08	점포운영, 점포 관리자
프로세스 효율화	(Teams 업무 채널 통합) 상담 프로세스 자동화	25/08	AS바이어
	(AI 활용 정보 정확성 식별) **③ 상품정보 대량변경**	25/06	AS바이어
	(외부 API 활용, 정보 변경 식별) 거래처상호, 대표자명 변경 지원 봇	25/10	AS바이어
	(OCR 활용, 이미지 정보 판단) **④ 품질 표시사항 검토 지원 AI**	25/10	안전품질팀
	(BI연계) **⑤자연어 질의 기반 BI Data 활용**	25/06	전사
	(AI 활용 의사결정 지원) 휴먼에러 발생 예상 전표 식별 AI	2026	재무담당
	(AI 활용 의사결정 지원) 자동 대출입 생성 (재고일수 등 변수)	2026	바이어

1) 사내 지식 활용 서비스

사내 지식 정보를 지식 DB化하여, 이를 AI 기술과 결합한 서비스를 제공하여 업무 대응시간 감소 효과 달성

사내 지식 정보
(매뉴얼, 규정, FAQ 등)

AI 학습 가능
데이터 준비

AI 활용 가능 DB 化
(업무지식 DB, Vector DB 등)

AI 기술활용
(LLM, RAG 등)
자연어 서비스

AI Agent 서비스
(사내 Chat 연동 – Teams 등)

적용 사례

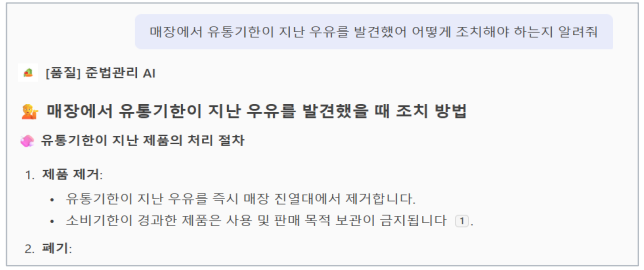
인사/ 복리후생 규정 안내

인사팀 직원에게 문의 대신, AI Agent에 문의/답변
→ 인사팀 업무 부하 ↓, 신속한 답변 서비스 제공 가능



품질/ 준법관리

현장에서 지켜야 할, 품질 규정 및 조치 사항 문의/답변
→ 현장의 규정 준수율 ↑, 고객 컴플레인 감소, 만족 증대



2) 외부 데이터 연동 서비스

업무 담당자가 수기로 취합하고 있던 외부 데이터 수집 업무를 AI가 대신 수행하고, 정보를 제공

외부 데이터 연동
(API 연동, 크롤링 등)

AI 학습 가능
데이터 준비

AI 활용 가능 DB 化
(Vector DB 등)

AI 기술활용
(LLM, RAG 등)
자연어 서비스

AI Agent 서비스
(사내 Chat 연동, 메일 연계 등)

적용 사례

과일 시세조회 AI



"국산과일/수입과일 시세, 반입물량,수입이력 등을 조회하며, Teams로 데일리 시세 알람을 발송해주는 에이전트

[데이터 연동]

- 가락시장 시세 정보 API
- 식품이력 추적 정보 등

축산 정보검색AI



"축종별 시세와 지역 도축량을 분석하고 질병·수요·SNS 트렌드를 포함한 축산 정보 탐색을 돕는 에이전트"

[데이터 연동]

- 축산물품질평가원 API
- 대한양계협회 웹사이트

트렌드 탐색



"트렌드를 파악하고 수요에 영향을 미치는 고려사항을 제언하는 에이전트"

[데이터 연동]

- 유투브 API
- 올리브영 등 웹사이트

[예시] 과일 시세조회 AI

[과일] 시세조회 AI



국산과일/수입과일 시세, 반입물량, 수입이력 등을 조회하며, Teams로 데일리 시세 알람을 발송해주는 에이전트

1 Daily 시세 알람 발송

Workflows 오전 10:31

새로운 과일 시세 알람 신청이 등록되었습니다!

신청자:

신청 과일: 사과, 수박, 참외

알람 시간: 09:00

신청 내역 보기

[베타서비스] 과일 시세조회 AI 채팅 공유

김효진(코니·파트너)님, 안녕하세요✨
금일의 방울토마토 시세 정보 전달드립니다.

2025년 9월 11일 기준 방울토마토 및 대추방울토마토 시세입니다.

날짜	품목	등급	거래단위	최저가	최고가	평균가	전일대비 등락	전7일 평균가	전7일 평균대비
2025.09.11	방울토마토(일반)	특	5kg 상자	20,000	22,000	20,854	-893	24,560	84.9%
2025.09.11	방울토마토(일반)	상	5kg 상자	17,000	20,000	18,528	363	20,149	92.0%
2025.09.11	방울토마토(일반)	보통	5kg 상자	14,000	17,000	16,021	176	16,337	98.1%
2025.09.11	방울토마토(일반)	하	5kg 상자	3,000	14,000	11,228	-615	11,711	95.9%
2025.09.11	대추방울토마토	특	3kg 상자	35,000	53,000	36,988	5,324	29,621	124.9%
2025.09.11	대추방울토마토	상	3kg 상자	28,000	35,000	30,248	2,651	24,274	124.6%
2025.09.11	대추방울토마토	보통	3kg 상자	22,000	28,000	25,292	2,955	19,886	127.2%
2025.09.11	대추방울토마토	하	3kg 상자	3,000	22,000	17,418	2,393	13,993	124.5%

특 등급 기준으로 방울토마토(일반)는 5kg 상자 평균 20,854원, 대추방울토마토는 3kg 상자 평균 36,988원입니다.
추가 정보나 다른 품목이 필요하시면 말씀해 주세요!

오늘도 좋은 하루 보내시길 바랍니다🤗
감사합니다!

매일 담당자 별로 설정해둔 시간에 Teams로 과일 시세 알람 발송

2 시세 관련 정보 조회

오늘 수박 주요 반입 산지가 어디야

2025년 10월 15일 기준, 오늘 수박 주요 반입 산지는 모두 "충청남도 부여군"입니다. 아래는 경매 결과 요약입니다.

날짜	품목	품종	등급	거래단위	산지	법인	합산 수량	평균 경락가(원)
2025.10.15	수박	블랙망고수박	특(1등)	5kg	충청남도 부여군	농협(공)	17	4,500
2025.10.15	수박	블랙망고수박	특(1등)	8kg	충청남도 부여군	농협(공)	36	8,000
2025.10.15	수박	수박(블랙망고)	특(1등)	6kg	충청남도 부여군	동부팜청과	40	10,000
2025.10.15	수박	수박(블랙망고)	특(1등)	9kg	충청남도 부여군	동부팜청과	40	10,000

오늘은 충남 부여군이 수박 반입의 주요 산지입니다.

품목별 주요 반입 산지 조회

최근 일주일간의 신선 키위 수입이력 조회해줘

최근 일주일(2025-10-08 ~ 2025-10-15)간 신선 키위 수입이력은 아래와 같습니다.

구분	수입업체	제품명(한글)	제품명(영문)	품목(유형)	제조/작업/수출업소	처리일자	소비기한	수출국
농.임산물	제스프리인터내셔날코리아(유)	키위후르츠	KIWIFRUITS	키위(열매, 신선)	뉴질랜드	2025-10-10	-	뉴질랜드
농.임산물	제스프리인터내셔날코리아(유)	유기농키위	ORGANIC KIWIFRUIT	키위(열매, 신선)	뉴질랜드	2025-10-10	-	뉴질랜드
농.임산물	제스프리인터내셔날코리아(유)	키위후르츠	KIWIFRUITS	키위(열매, 신선)	뉴질랜드	2025-10-10	-	뉴질랜드

※ 신선 키위(키위후르츠, 유기농키위)는 모두 뉴질랜드산이며, 제스프리인터내셔날코리아(유)에서 수입되었습니다.
추가로 필요한 정보가 있으시면 말씀해 주세요.

해외 과일 수입 이력 조회

3) 상품정보 대량변경 - ERP 시스템 연동

ERP와 연계 된 업무를 AI 활용한 자동화 하여, 업무 지시자는 결과를 확인하고 컨펌하는 형태로 일하는 방식의 변화

AI 지원 데이터 검증 및 ERP 상품 정보 자동 대량 변경

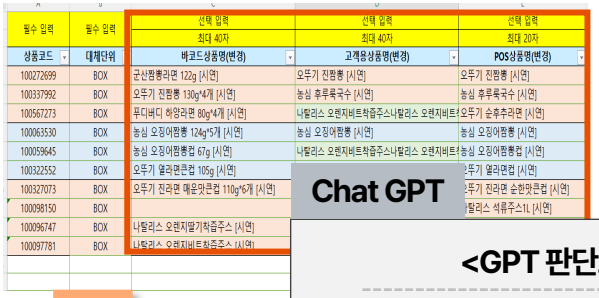
- **업무 프로세스**

Teams 채널 접속 → 변경 정보가 담긴 엑셀 파일 업로드 → 변경 대상 인식 및 데이터 오류 검토 (Chat GPT) → ERP 상품명 변경 처리 (Chat GPT) → 담당자 정상 처리 확인 및 오류 데이터 식별

요청 수신부터 완료까지 전 과정 자동화 → Self 업무 처리 수행 가능 (1h)

- **제공서비스**

변경이 필요한 상품의 정보를 엑셀 파일에 작성 후 지정된 경로에 업로드



Chat GPT

<GPT 판단조건 Prompt>

☐ 전처리: 용량, 수량, 띄어쓰기 제거
☐ 상품명 3개 유형 필드의 변경 값이 통일성 없는 경우 반려
⋮

판단 수행

판단 결과 또는 변경 결과 안내

Teams

[전체] 상품 정보 대량 변경
작업에 성공하였습니다.
• 요청자: 홍길동
• 요청일시:9/16/2025 11:03:56AM
• 요청: 10건 (성공 2건, GPT오류 7건, SAP오류 1건)
• 파일링크: 바코드 명칭변경 2차.xlsx

SAP 변경 수행/ 처리결과 안내

- **기대효과**

운영 업무 리드타임 단축
(24시간 → 1시간)
* 운영담당자 업무 생략

AI를 통한 사전 검증으로 휴먼 리스크 최소화

휴먼 리스크 최소화

4) 품질 표시사항 검토 지원 - Digital 기술 연계

이미지 인식 기술과 AI 기술을 결합하여, 규정 준수 여부에 대하여 신속한 판단 및 비용 절감의 효과

OCR을 활용한 식품 포장지 디자인 표시사항 검토 (사내/사외 규정 기반)

- **업무 프로세스**

제조사에서 포장지와 검사서 전달 → 담당 바이어 서류 수취 → 분류/자체 검토 등 이후 안전품질팀 전달 → **안전품질팀 검토** 후 시스템(ERP) 승인 → 바코드 생성 (ERP 상품 마스터)

문서 기반 판단을 위한 **Key-value 추출: OCR** 기술 활용
규칙 기반 판단 로직: **LLM을 통한 자동화된 판단 수행**

- **제공서비스**





- **기대효과**

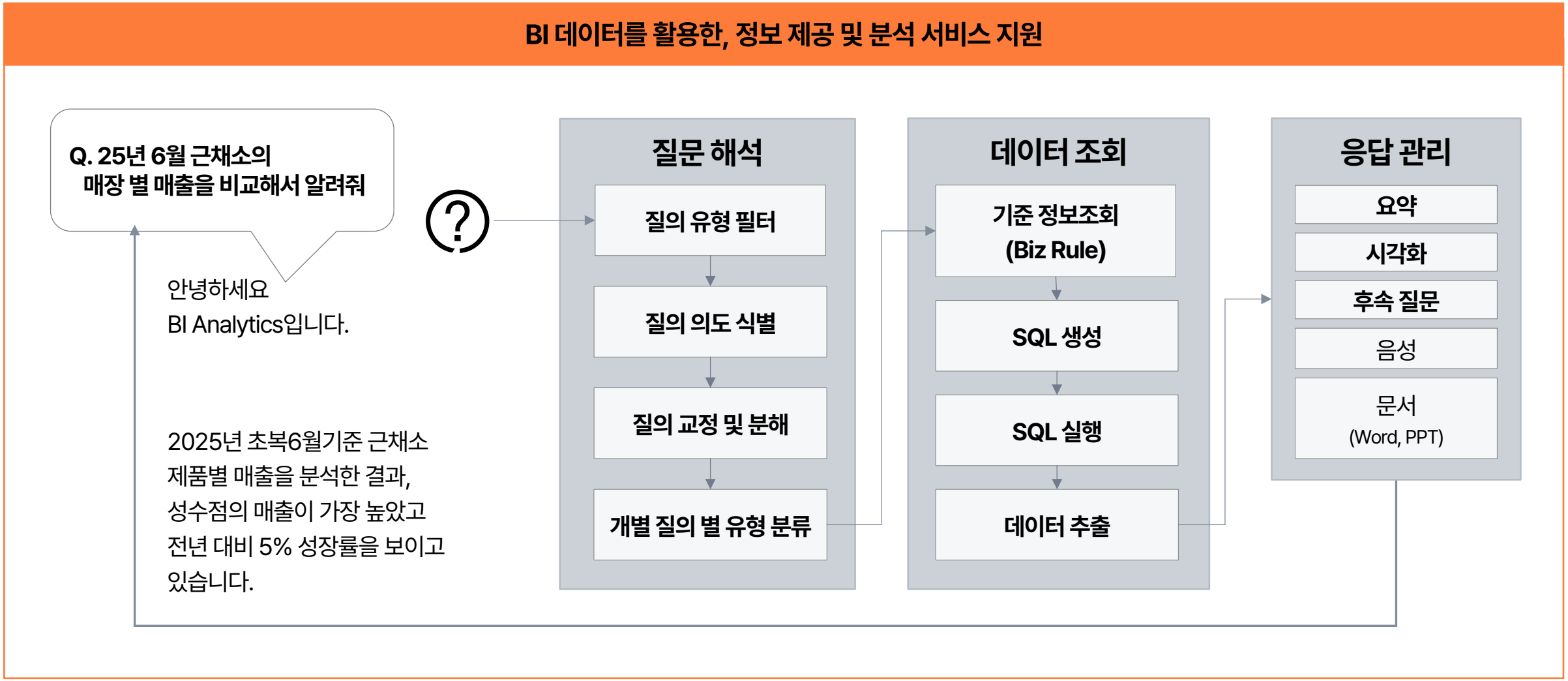
규정판단 소요시간 감소
(건당 2시간 → 30분)

외주 검토 인건비 절감
(건당 20~30만원 수준)

휴먼 리스크 최소화

5) BI 데이터 활용

BI 데이터 활용, 사용자들이 필요한 정보를 조회하여 정보 제공 및 분석/시각화 서비스를 제공



[예시] BI 데이터 활용 사례

질문	수박의 24년 초복, 최근 2개월의 평균 매출을 비교해서 초복이 매출에 영향을 끼치는지 분석해줘

AI 수행 프로세스/ 제공결과

Extended Query(질문을 구체화하고, 데이터를 조회하는 단계) → **Analytics(데이터를 해석하는 단계)**

① 질의 분석 → ② 계획 생성 → ③ 데이터 조회 → ④ 상관관계 판별 → ⑤ 시각화

① 질의 분석

AI가 질문을 구체화
(기준정보 중분류 "수박")

② 계획 생성

분석된 질의에 따라
분석 계획 수립

③ 데이터 조회

Master Code 선별 및
조회

질의 분석

점포별로 수박의 2024년 초복 당일 매출과 최근 2개월(2025-04-30~2025-06-30)의 평균 매출을 비교하여 초복이 매출에 미치는 영향(계절성)을 분석

- TODO List

- **조회**: 점포별로 2024년 초복 당일(2024-07-15) 수박 매출과 최근 2개월(2025-04-30~2025-06-30) 동안의 일평균 수박 매출 데이터를 조회한다. 제주점을 포함한 전체 점포를 대상으로 한다. SQL row limit은 30을 준수한다.
- **분석(해석)**: 초복 당일 매출과 최근 2개월 평균 매출을 비교하여, 초복이 평소 대비 매출에 미치는 영향(계절성)을 점포별로 분석한다. 각 점포의 초복 매출이 평균 대비 얼마나 상승/하락했는지 비율로 산정하고, 제주점과 타점 간 차이도 파악한다.
- **시각화**: 점포별로 초복 당일과 최근 2개월 평균 수박 매출을 막대그래프 형태로 시각화하고, 제주점과 타점의 비교 결과를 표 또는 그래프로 추가 표현한다.

데이터 조회

CHOBOK_SALES	RECENT_AVG_DAILY_SALES	STORE_CD	STORE_NM
3828540	3479134.48275862	1003	분당점
2774833	2594035.8852459	1004	제주점
1975320	1362402.4137931	1002	일산점
1925550	1480391.72413793	1001	창동점
619920	841682.93103448	1005	남원점

데이터 분석

이상치 탐지

- 2024년 초복(7월 15일) 수박 매출이 최근 2개월(2025-04-30 - 2025-06-30) 일평균 매출과 비교해 대부분 점포에서 높게 나타남. 특히 분당점, 제주점, 일산점, 창동점 모두 초복 당일 매출이 해당 점포의 최근 2개월 평균 일매출을 10-45% 이상 상회함
- 남원점만 예외적으로 초복 매출(619,920원)이 최근 2개월 평균 일매출(841,683원)보다 낮음. 이는 지역적 수요 차이 또는 프로모션 미진행 등 점포 특이 요인에 의한 이상치로 추정됨

ECHARTS



④ 상관관계 판별

조회한 데이터를
분석하여 평균 대비
초복 매출 등락 비교
타 점포와의 차이 파악

⑤ 시각화

결과에 따라 적절한
시각화 자료 제공

4

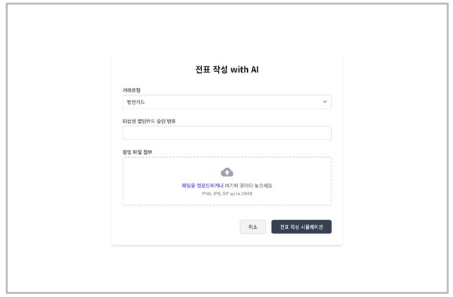
재무 부분 도입 사례

To-Be Process - 개요

AI Agent 기능을 활용하여 채무 전표 입력 및 결재 상신에 필요한 모든 업무를 처리합니다. 또한 발생한 회계문서에 대해서 AI/ML을 이용해서 규정 준수 여부를 점검하여 사후 점검을 자동화하고 점검율을 제고합니다.

거래 유형 별 증빙 첨부

- 거래 유형 별로 필요한 증빙 유형을 Configuration하면, 화면이 동적으로 변경
- 필수적인 증빙을 수집하여 Document AI가 인식 및 정리



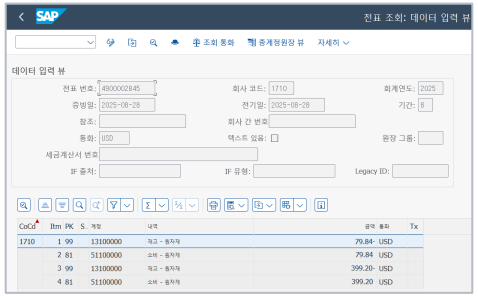
AI 모델 전표 시뮬레이션 제시

- 거래 증빙 문서를 참조하여 AI 모델이 전표 입력을 위한 분개 형태를 간략하게 표시
- 사용자가 피드백을 제공하면 변경 가능 필드에 대해서는 변동 가능



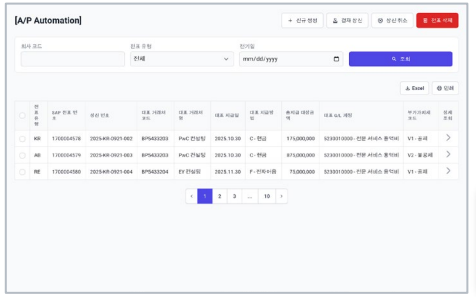
SAP ERP API 호출 통한 AI 전표 기표

- SAP ERP와 연동하여 전표 분개 유형을 SAP ERP 기표 API에 맞게 Text-to-Code 변환
- 기준정보 및 시스템 설정 정보를 RAG 기법으로 추출하여 활용



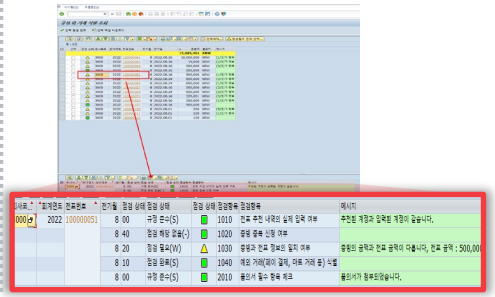
결재 상신

- 발생한 회계전표를 그룹웨어에 결재 상신 API 호출해서 상신 요청 수행
- 그룹 결재 상신, 개별 상신 등의 사용자 편의성을 제공



이상 매입채무 전표 식별

- 사후 모니터링 및 이상 감지 : 월중 실시간 모니터링을 통해 회계 오류 및 이상 징후 파악
- AI 기반 회계 규정 준수 검토 : 전표 처리 후 AI가 정책 및 규정 위반 여부 자동 감지

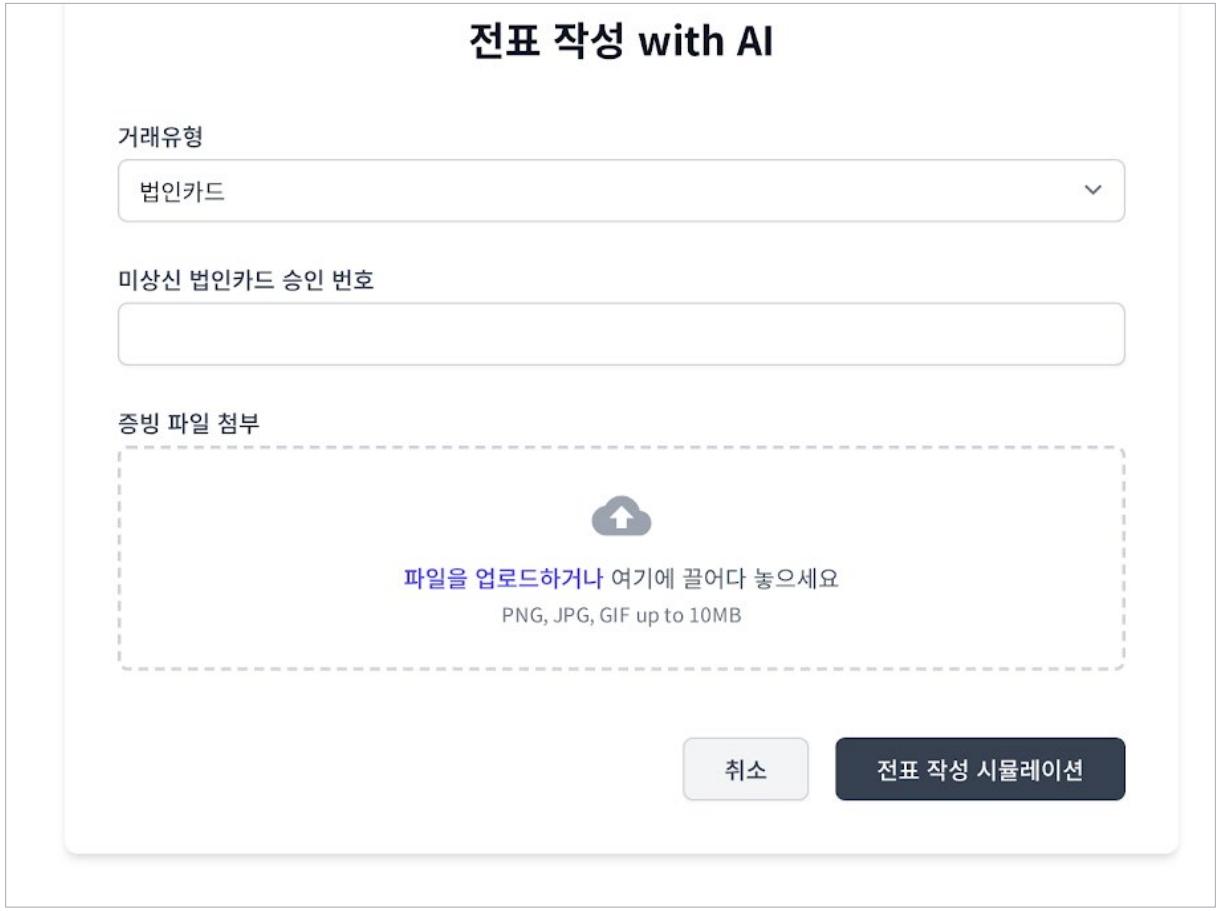


To-Be Process - 거래 유형 별 증빙 첨부

사용자는 필수 증빙을 업로드하고 전표 작성 시뮬레이션을 요청하면, AI 모델이 전표 작성을 위한 작업을 시작합니다.

구현 기능 설명

- 사용자가 거래 유형을 선택하고, 필수적인 증빙을 매칭하거나 첨부파고 전표 작성 시뮬레이션을 실행하면 **AI 모델이 그 다음의 화면과 같이 전표 작성 시뮬레이션**을 제시
- 거래 유형은 첨부해야 하는 문서의 유형과 필수 여부를 결정하는 단위이며, 회사에서 정의한 거래 유형을 Configuration 가능함. 예를 들어 **전자세금계산서, 법인카드, 지류 증빙**이 있을 수 있음.
- 법인카드 승인 번호나 전자세금계산서 번호 등은 **SAP ERP와 API 방식으로 실시간 연동**
- 사용자가 필수 증빙을 모두 업로드하고 '전표 작성 시뮬레이션'을 선택하면 다음 화면으로 이동

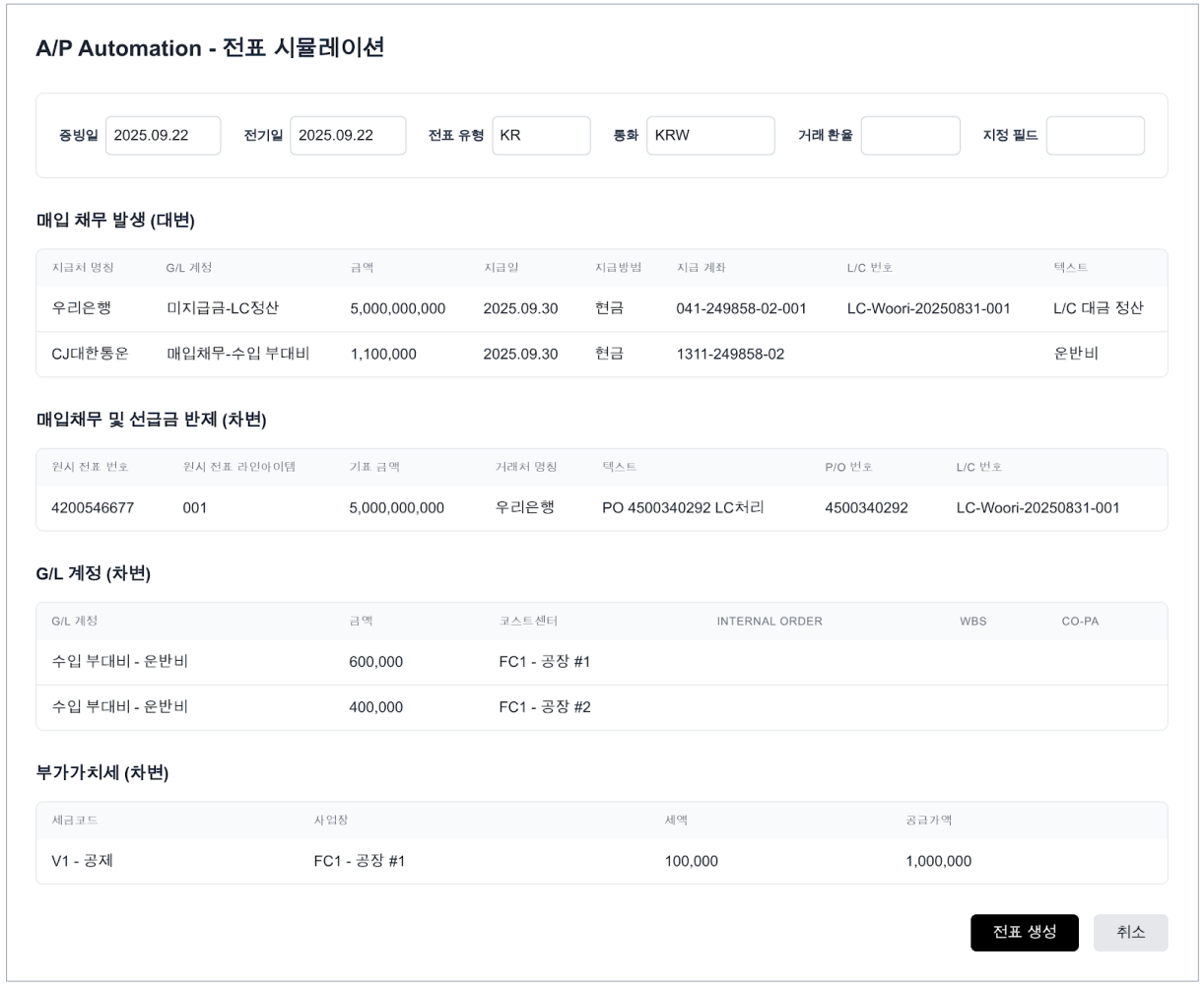


To-Be Process - AI 모델 전표 시뮬레이션 제시 후 전표 투입

AI 모델은 증빙을 바탕으로 회계 처리 규정에 맞춰서 전표 분개 모델을 제시하고, 사용자가 전표 생성을 지시하면 SAP ERP에 전표를 투입합니다.

구현 기능 설명

- AI 모델은 Document AI 모델을 이용해서 **증빙에서 정보를 추출하고, Key-Data 형식으로 변환**함
- AI agent 중 Controller는 증빙에서 추출한 정보와 회계 처리 규정을 바탕으로 회계 분개 제안 서브 에이전트를 호출하고, 그 제안이 적절하면 SAP ERP FI 전표 생성 서브 에이전트를 호출함
- 회계 분개 제안 서브 에이전트는 텍스트 중심으로 **회계 분개 모델**을 생성함
- SAP ERP FI 전표 생성 서브 에이전트는 텍스트 형태의 회계 분개 모델을 SAP ERP 기표에 필요한 코드 값으로 변환
- 사용자는 자연어 방식으로 전표 입력값에 수정을 요청할 수 있으나, 이 때 변경 가능하다고 사전에 설정된 필드만 변경이 가능함
- 사용자가 전표 생성을 요청하면 **SAP ERP에 전표 발생**

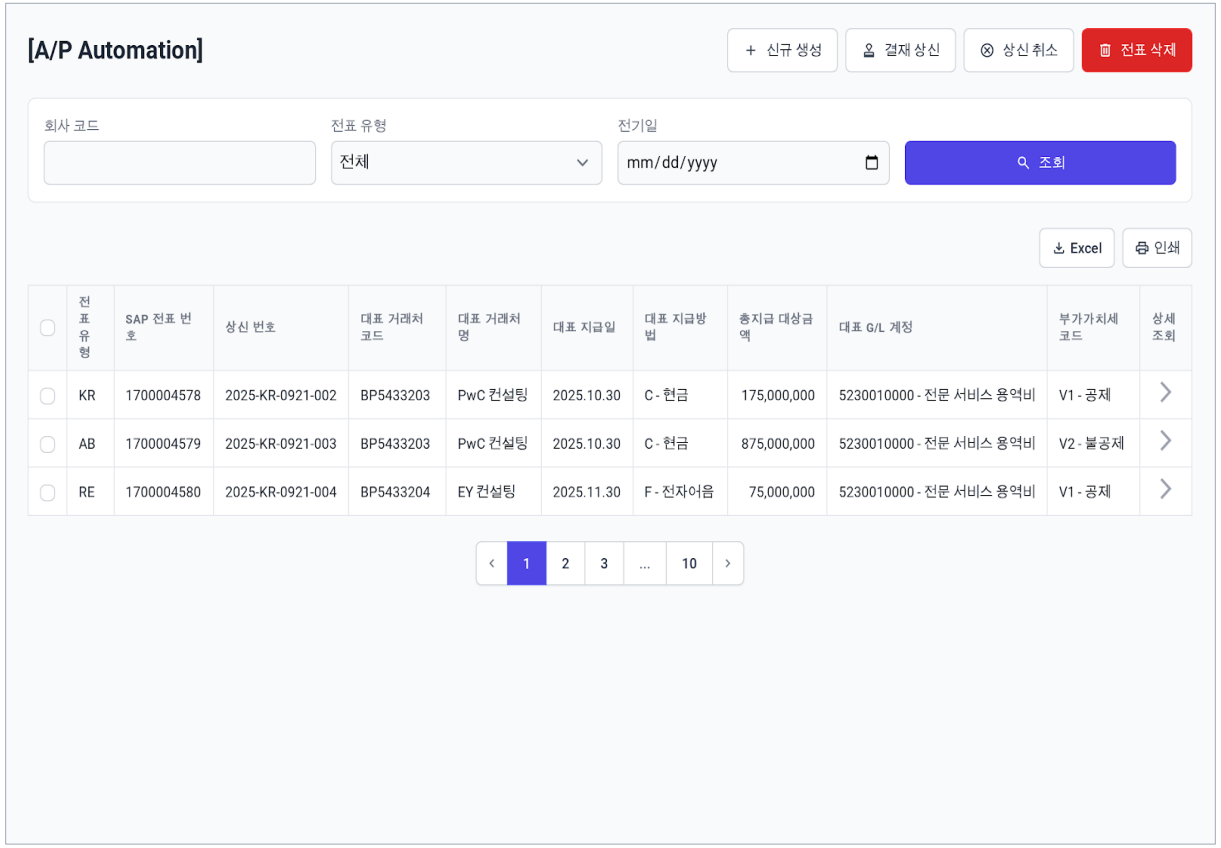


To-Be Process - 전표 조회 및 결재 상신

본 화면에서는 발생된 회계 전표를 조회하고 결재 상신도 할 수 있습니다.

구현 기능 설명

- **매입채무 및 미지급금 생성 및 결재 상신**을 처리할 수 있는 단일 접점
- SAP ERP와는 전표 조회 API를 통해서 실시간 데이터를 추출함
- 그룹웨어 결재 상신의 모든 유형을 지원 (전표 개별 상신, 복수 개의 전표 그룹 상신, 상신 취소 등)
- 사용자가 신규 생성 버튼을 누르면 다음 화면으로 이동함



To-Be Process - 이상 매입채무 전표 식별

발생한 회계문서에 대해서 AI/ML을 이용해서 규정 준수 여부를 점검하여 사후 점검을 자동화하고 점검율을 제고합니다.

Value Proposition

주요 기능

- ✓ **사후 모니터링 및 이상 감지** : 월중 실시간 모니터링을 통해 회계 오류 및 이상 징후 파악
- ✓ **AI 기반 회계 규정 준수 검토** : 전표 처리 후 AI가 정책 및 규정 위반 여부 자동 감지

Business Impact

기대효과

- ✓ **회계 감사 대응력 강화:** 규정 위반 사전 감지를 통한 회계 감사 리스크 감소
- ✓ **기업 내부 통제 프로세스 최적화:** AI 기반 사전 점검으로 규정 준수 체계 강화

PwC's Approach

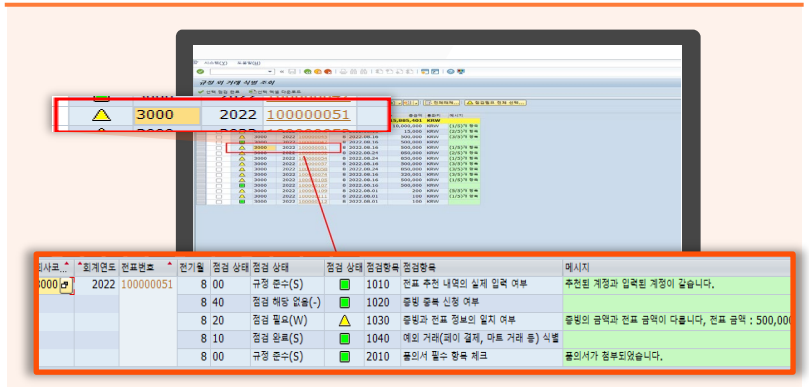
거래 식별 프로세스

- **거래 식별 대상 마스터 및 규칙 설정**
- **규정 외 거래 식별 점검 실행**
  (주기적/필요시-백그라운드)
- **규정 외 거래 식별 데이터 확인/조회**
- **점검 대상 확인 및 완료 처리**

회계전표 사후 점검 체크리스트

✓ 증빙 문서 검증	• 증빙과 전표 정보 불일치	• 증빙 중복 사용
✓ 입력 계정 검증	• 추천계정과 실제 입력된 계정 간 일치 여부	
✓ 내부 준칙 검증	• 예외 거래식별 *(페이 결제, 마트 거래 등)*	• 품의서 필수 항목

거래 내역 모니터링 프로그램



Thank you

Samil PwC

© 2026 Samil PwC. All rights reserved.

pwc 삼일회계법인

IFRS 18 실무적 도입 준비 과제 및 접근 방안



Presentation by **최성우 파트너**
May 2026

실무적 관점의 기준서 요약

‘24년 4월	‘24년 11월	‘25년 11월 ~ 12월	‘27년 1월	‘28년 3월
IFRS18 발표(IASB)	K-IFRS 공개초안 확정	K-IFRS 18호 의결/ 공표	K-IFRS 18호 도입	사업보고서 발행

1 IFRS 18 도입 목적 및 시기

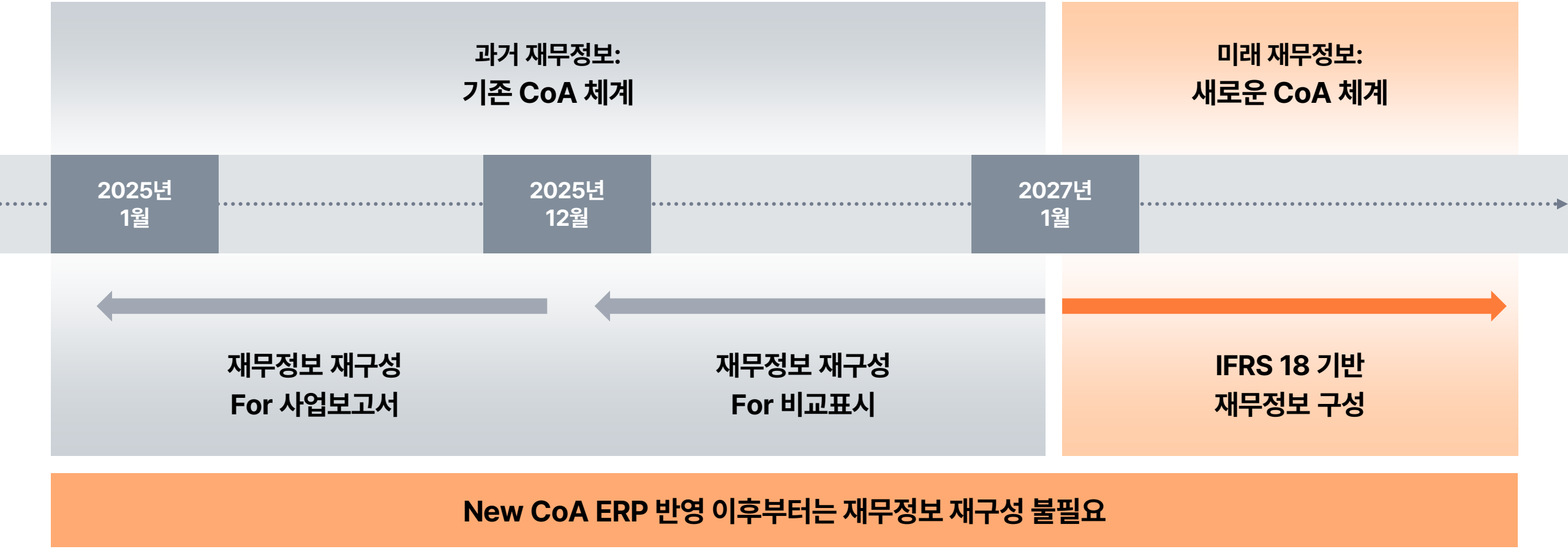
- 재무 보고의 **투명성과 비교 가능성을 높이기 위해** IFRS 18을 도입(Value for whom?)
- **2027년 1월 1일**부터 의무적으로 적용 (ERP 예비 운영/26년 중 결산 dual-run)
- **과거재무정보 재구성 & New CoA 수립**

2 손익계산서 주요 변화 내용

- 손익계산서를 **영업, 투자, 재무범주**로 구분 ◀ 현금흐름표 표시와 유사
- **영업손익의 정의가 변경**되어, 투자 및 재무범주를 제외한 **잔여 범주**로 재정의

IFRS 18 실무적 도입 준비 과제

과거와 미래를 고려한 업무 구분



New CoA ERP 반영 이후부터는 재무정보 재구성 불필요

[요약] 실무적 관점의 기준서 요약

3 경영진이 정의한 성과측정치(MPMs) 도입

- ① 재무제표 외 **공개 커뮤니케이션에 사용 +**
  ② **재무성과에 대한 경영진의 관점** 전달
- 계산 방식 및 조정 내역, 세금 효과 등을 **주석에 공시**

4 통합 및 세분화

- 재무제표 /주석 항목 중 **유사한 항목은 "통합",**
  중요한 경우 "세분화"

IFRS 18 실무적 도입 준비 과제

재무성과표	① 과거 재무정보 재구성
	② 미래 재무정보 산출 체계 수립
MPM	③ 지속가능한 성과측정치 도출
통합 및 세분화	④ 실무 적용 고려 구조화된 세분화
기타 과제	⑤ 비재무영역 파생 효과 연계

재무보고 시스템 변화관리 & 기타 파생 과제

① 과거 재무정보 재구성

Approach	1 대상회사 Tiering	2 전표분석 대상 선정	3 AI/Digital 활용
Why?	• Tier 구분 없이 **획일적 업무수행** 시 **Key Risk 대응 역량 저하**	• **범주세분화** 검토 대상 **누락 Risk** • 범주세분화 **불필요 계정 전표분석** 시 **과도한 원가**투입	• 대량 재무데이터 **수작업** 처리 시 **비효율** 및 **human error** 초래 • 복수의 담당자 개별 판단 시 손익범주 **일관성 결여** 가능성
Task	• **양적/질적기준** 고려 **Tiering** ▶Tier 별 **차등업무 수행**	• 손익범주 분류 이해를 바탕으로 세분화 검토 필요 **계정 Filtering** ▶ **세분화 필요대상 CoA 식별**	• **AI/Digital Tool 활용** ▶ 리소스 투입 최소화 • 영향분석 **Input / Output 표준화** ▶ 외부감사인 대응 고려

적용사례

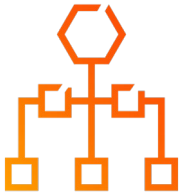
Tier별 차등업무 수행

구분	주요 수행 업무	Tier 1 사업보고서 제출대상	Tier 2 매출액 300억 이상	Tier 3 매출액 300억 미만 & 외감규모 이상	Tier 4 기타
전표/계정 분석	전표분석 수행	O	O	O	X
	계정단위 분석 수행	-	-	-	O
주된 사업활동 판단	Comprehensive Review	O	X	X	X
	Simplified Review	-	O	O	X
MPM 검토	Comprehensive Review	O	X	X	X
	Simplified Review	-	O	O	X
통합 및 세분화	공시 재무정보의 세분화 검토	O	O	X	X

적용사례

세분화 필요대상 CoA 식별

다수의 전표 존재 & CoA 단위 분석의 한계 고려 ▶ 전표분석 대상 계정과목 선별 후 수행



별도 CoA의 Nature 고려
영업/투자/재무 1차 분류



외환거래, 파생거래, 잡손익 등
특이거래 전표 유형분석



분개 유형에 대한 Nature 및
금액적 Threshold 고려한
발생 원천 검토

적용사례

AI/Digital Tool 활용

	CoA/TB 기반 범주 분류	전표 기반 범주 분류
Input Data	▪ 시산표 ▪ 범주분류 Master file	▪ 전표 데이터 가공자료
적용 Digital / AI 기술	▪ Python ▪ LLM(AI Agent)	▪ LLM(AI Agent)
적용 효과	① 계정과목명으로 손익범주 분류, **Manual 작업 대비 시간 대폭 단축** ② 범주 **분류근거 및 기준서 Reference 제공**	① 방대한 전표 데이터의 이해 및 **분석 시간 단축** ② 지식 기반의 AI Agent 선 검토를 통한 **표준화된 산출물 제공**

Data 표준화

CoA 검토 자동화

전표 검토 자동화

IFRS 18 정산표 작성

② 미래 재무정보 산출 체계 수립 _ New CoA 수립

	1 CoA 체계 개선	2 관리회계 체계 재정립	3 주석 연계한 CoA 체계의 수립
Approach			
Why?	• CoA 세분화에 따른 **시스템 개선**에 소요되는 **투입자원 최소화** • **불필요한 CoA 유지**로 인한 재무제표 **왜곡표시위험**	• 영업손익의 개념 변화로 인한 **KPI 왜곡** • 통제 불가능 손익에 따른 **사업부 KPI 왜곡 및 공정성 훼손**	• 주석 Back-data 작성을 위한 **투입시간 절감** • 주석 **신규 작성 요구사항에 대응**
Task	• 기준서 **요구사항 충족**한 최소한의 **CoA 세분화 및 삭제** 수행 • **AI-Ready** 고려한 **CoA 체계 표준화**	• IFRS 18 영업손익 고려한 **KPI 재정립** • 전사 차원의 **사업부 손익 배부안 도출 및 의견 수렴** ▶ 협의된 **합리적인 배분 기준**에 따른 **KPI 도출**	• **CoA 수준** 작성 가능한 주석 확대 ▶ **Back-data 수기 입력 최소화** • **패키지 양식** 및 **검증로직** 개선 • **기존 영업손익 비교표시** 대응책 ▶ **Mapping table 정비** 및 **시스템 Report 요건** 정의

적용사례

CoA 세분화 및 삭제

현행 CoA 체계

계정명	공시용 FS 계정명	영업/영업외
제품매출	매출	영업손익
제품매출원가	매출원가	영업손익
퇴직급여	판매비와관리비	영업손익
…	…	…
이자손익	금융손익	영업외손익
…	…	…
만기보유증권 처분이익	금융손익	영업외손익
기타매출 (xx사업부)	매출	영업손익
…	…	

미사용, 과거기준 CoA 등 비활성화 또는 삭제

New CoA 체계

계정명	New 공시용 FS 계정명	IFRS 18 범주	기존 공시용 FS계정명
제품매출	매출	영업범주	매출
제품매출원가	매출원가	영업범주	매출
퇴직급여_기존	판매비와관리비	영업범주	판매비와관리비
퇴직급여_순이자원가	재무손익	재무범주	판매비와관리비
…	…		
…	…		
…	…		
이자손익	기타영업손익	영업범주	금융손익
이자손익	투자손익	투자범주	금융손익
이자손익	재무손익	재무범주	금융손익
…	…		

기존 퇴직급여가 영업/재무 2개 범주로 분류

기존 이자손익이 영업/투자/재무 3개 범주로 분류

③ 지속가능한 성과측정치 도출

Approach	1 **일관된 실질 재무성과 소통**	2 **유관부서 협업 Protocol 수립**	3 **Best Practice 벤치마킹**
Why?	• 영업손익에 **비경상손익**이 포함되어 **실질 재무성과 전달**에 **한계** 존재 • MPM **변경 시 설명 요구**	• MPM 산출 과정에서 **다수 유관부서 간 협업 필요** • 일관된 기준 및 프로세스 **부재 시 지표 신뢰성 저하**	• **동종업계** 내 재무성과 지표의 **비교가능성** 확보 • **시장의 요구수준에 부합**하는 재무성과 지표
Task	• **비경상항목 식별** 및 **실질 재무성과 지표 수립** ▶ MPM 도출 및 산출 로직 체계화 • MPM **공시 구조 설계**	• 재무/전략/IR 등 유관부서 간 **R&R 명료화** • MPM 산출 **표준 프로세스 수립** ▶ **내부통제 고도화** 연계	• **Peer 그룹** 선정 및 성과지표 **벤치마킹** 수행 ▶ **Non-GAAP Measures** 참조 • **시장의 요구수준을 고려**한 재무성과 지표 **재정의**

적용사례

MPM(조정영업손익) 공시 사례

구분	IFRS 18	차이 조정 내역				MPM
		① 영업권손상	② 구조조정비용	③ 외화환산	④ etc...	
판매관리비		-	3,800	(1,800)	...	
영업권손상차손		6,100	-	-	...	
영업손익/조정영업손익	**57,000**	**6,100**	**3,800**	**(1,800)**	**...**	**65,100**
법인세비용		-	(589)	297	...	
당기순손익/조정당기순손익	**32,100**	**6,100**	**3,211**	**(1,503)**	**...**	**39,908**
비지배지분손익		305	161	-	...	

적용사례

Non-GAAP Measures

업종	대표기업	재무성과측정치(Non-GAAP Measures)
지주회사	Alphabet, Berkshire Hathaway	**조정 영업손익(*)**, 잉여현금흐름, 조정 매출
통신/미디어	Verizon, AT&T, Netflix, Meta	EBITDA, 잉여현금흐름, 조정 주당손익, 순부채
IT/소프트웨어	Salesforce, Amazon, Microsoft, Apple	**조정 영업손익(*)**, **조정 당기순손익(*)**, 잉여현금흐름
에너지/반도체	NVIDIA, NextEra Energy, ExxonMobil, Intel	**조정 당기순손익(*)**, EBITDA, 잉여현금흐름, 조정 주당손익
제약/바이오	Pfizer, Johnson & Johnson	**조정 당기순손익(*)**, EBITDA, 잉여현금흐름, 조정 주당손익
소매/렌탈/호텔 등	BBY, Hertz, Marriot International	**조정 당기순손익(*)**, EBITDA, 조정 주당손익

(*) 주요 조정항목: 투자주식평가손익, 파생상품평가손익, 소송비용, 구조조정 비용 등 **비경상적인 비용 항목**

④ 실무 적용 고려 구조화된 세분화

Approach	1 **외부감사 요구사항 충족**	2 **자회사 세분화 정책확산**	3 **주석 간소화**
Why?	• 과도한 세분화 시 **현업 부담 증대** • **외부감사인 수용 가능** 세분화 규칙	• **자회사 ERP & 결산 역량 편차를 고려**한 CoA 구축 • 신규 주석에 대한 시행착오 우려 대응 필요	• **신규 공시 항목 효과적 & 효율적 구현**으로 현업 부담 완화 • **불필요한 과거 공시 정리**로 인한 현업 부담 완화
Task	• 외부감사인 수용성 고려한 **완화된 세분화 규칙** 마련 ▶ 통합 및 세분화 **Decision Tree** ▶ **주석 유형별 세분화 지침** • **IFRS 18 Taxonomy** 고려	• New CoA의 **필수/선택 영역 제시** • IFRS 18 **신규 공시사항에 대한 Guide 및 검증 로직 구현**	• IFRS 18 신규 공시 요구사항 점검 ▶ **주석 신설/삭제/변경** • 표준 공시사례와의 비교를 통한 **주석 간소화**

적용사례

New CoA의 필수/선택 영역 제시

현행 CoA 체계

계정명	공시용 FS 계정명	영업/영업외
제품매출	매출	영업손익
제품매출원가	매출원가	영업손익
퇴직급여	판매비와관리비	영업손익
…	…	…
지급수수료	판매비와관리비	영업손익
…	…	…
이자손익	금융손익	영업외손익
…	…	…

New CoA 체계

계정명	New 공시용 FS 계정명	IFRS 18 범주	기존 공시용 FS 계정명	필수 생성여부
제품매출	매출	영업범주	매출	N/A
제품매출원가	매출원가	영업범주	매출	N/A
퇴직급여_당기근무	판매비와관리비	영업범주	판매비와관리비	**필수**
퇴직급여_순이자원가	재무손익	재무범주	판매비와관리비	**필수**
…	…	…		N/A
지급수수료_금융기관	판매비와관리비	영업범주	판매비와관리비	**선택**
지급수수료_자문기관	판매비와관리비	영업범주	판매비와관리비	**선택**
…	…	…		N/A
이자손익_매출채권	기타영업손익	영업범주	금융손익	**필수**
이자손익_금융상품	투자손익	투자범주	금융손익	**필수**
이자손익_차입금	재무손익	재무범주	금융손익	**필수**
…	…	…		

CoA : 과도하지 않은 규모로 확대
주석 : 과도하지 않도록 통합 조정

⑤ 비재무영역 파생 효과 연계과제

	What Matters		연계과제 (with 기획관리, 자금, 세무, HR, IR, DT)
변동성 예측불 가능성	사업계획/관리회계	New 영업이익 적용? 경관차는?	사업계획 수립 로직과 관리 손익 보고체계 개편
	KPI/성과평가	성과평가 지표 수용성? 사전 협의?	변경된 손익체계 기반 KPI 재설계 및 성과평가기준 노사 합의
	손상 Model	26년과 27년 EBITDA 변경되면?	EBITDA 변경으로 인한 손상검사 평가 결과 변동성 점검
MPM 도입	해외법인 관리	종속회사 보고의 정확성 제고 방안?	해외 소재 종속회사의 재무보고체계 개편 모니터링
	IR/PR 전략	안정적이고 효과적인 MPM은?	시장 기대치와 실제 성과치 간 GAP 감소를 위한 IR/PR 전략 수립
보고 체계 영향	TP/환Hedge 전략	정상영업이익 내로 맞출 수 있을지?	이익 변동성, 외환 변동성 영향을 고려한 시뮬레이션 모델 구축
	XBRL	18반영 New taxonomy는 언제 준비?	IFRS 18 반영 taxonomy 분석 및 XBRL 편집기 구조화
	재무보고/ Legacy system	별도 CBO 이외 영향도?	Legacy system, 연결 시스템 영향 분석 및 요건 재정의

적용사례

타사_26년 대응 사례



Thank you

Samil PwC

© 2026 Samil PwC. All rights reserved.

pwc 삼일회계법인

트럼프 관세 및 이전가격 대응 전략



Presentation by **소주현 파트너**
May 2026

Agenda

1 트럼프 관세 update

2 IEEPA 관세 환급과 122조 판결 동향

3 K-beauty 산업 거래구조 특성과
관세 및 이전가격 영향

4 관세 및 이전가격 대응 전략

1

트럼프 관세 update

트럼프 관세 체계와 K뷰티 관세 환경 변화

IEEPA 상호관세 15%, 122조 10% 관세 부과와 Section 321의 De minimis 폐지로 미국향 수출의 관세·통관 부담이 구조적으로 상승하였습니다.

미국 관세 정책 변화와 K-뷰티 영향: 고비용 구조로의 전환 (2025-2026)

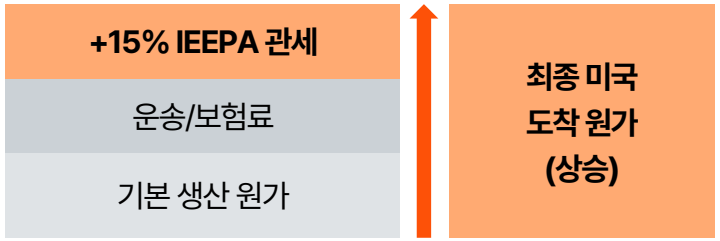
IEEPA 상호관세 도입 (2025년 4월 5일)

1. IEEPA 기반 상호관세 도입 (10% → 15%)

근거:
국제비상경제권한법(IEEPA)

내용:
한국산 화장품 포함 교역상대국에 15% 추가 관세 부

영향:
- 기존 기본관세에 15%p 추가
- K-뷰티 미국 도착 원가(Landed Cost) 직접 상승



디 미니미스 면세 종료 (2025년 8월 29일)

2. 디 미니미스(De Minimis) 면세 종료

시점:
2025년 8월 29일부로 규정 종료

내용:
$800 이하 소액 수입품에 대한 면세 혜택 폐지

영향:
- 모든 직구·역직구 배송에 관세 및 통관 절차 적용.
- 건당 약 $80~$200 수준의 통관 수수료 및 관세 부과 발생

Section 122 관세 시행 (2026년 2월 20일)

3. Section 122 임시 수입할증관세 (10%)

근거:
1974년 무역법 122조, 대통령 포고

내용:
IEEPA 상호관세 대체, 전 세계 수입품에 10% 임시 추가 관세

2

IEEPA 관세 환급과 122조 판결 동향

IEEPA 상호관세 위법 판결과 환급 진행 경과

Atmus 판결을 계기로 IEEPA 기반 상호관세가 전면 무효화되고, 미 관세청 CBP는 CAPE 시스템을 도입하여 전국 단위 환급 인프라가 구축되었습니다.
현재까지 약 12만 6천건이 접수 되었으며, 대상 Entry 15M 건 중 8.3M 통과 (67% 수준)된 상태입니다. (5/11일, 미 관세청 발표)

미 연방대법원 최종 판결 (2026.02.20)

Learning Resources, Inc. v. Trump (6대3 판시)

IEEPA는 대통령에게 관세 부과 권한을 위임하지 않는다

- IEEPA의 '수입 규제' 권한은 무제한인 신규 관세 부과 권한 아님
- 트럼프 상호관세(Reciprocal Tariffs)를 포함한 IEEPA 기반 관세는 위법·무효

국제무역법원(CIT) 전국적 환급 명령 (2026.03)

Atmus Filtration 사건 및 후속 명령 (모든 IEEPA 납부자 대상)

미확정(Unliquidated) 신고

IEEPA 관세 배제 후 최초 확정

확정된(Liquidated) 신고

재확정(Reliquidation)을 통한 관세 제거·환급

개별 소송 여부와 관계없이 폭넓은 환급 자격 인정

CBP의 IEEPA 환급 시스템(CAPE) 구축 및 운영 (2026.04~)

ACE 내 CAPE(Consolidated Administration and Processing of Entries) 도입

자동 환급
(Proactive Refunds)

신청 기반 환급
(Claim-based Refunds)

CSV 파일 업로드
(최대 9,999건)

CAPE 시스템 (전산 심사 및 처리)

실시간 모니터링

ACE 리포트를 통한 환급 진행 상황 확인

재무부(Treasury) ACH 자동 환급 (관세+이자 지급)

[참고] CAPE 시스템 CBP 발표 내용 요약

No.	문의 사항	답변
1	**CAPE는 무엇을 하나요?** (What will CAPE do?)	수입자 및 관세사는 **ACE 포털의 신규 CAPE 탭을 통해 CSV(Comma-Separated Values) 파일 업로드 방식으로 IEEEPA 관세 환급 요청(Phase 1)을 직접 제출**
2	**누가 CAPE를 사용할 수 있나요?** (Who will use CAPE?)	• 해당 수입 신고 건의 **수입자(IOR)** 또는 **IOR를 대신해 수입 신고를 제출한 관세사**
3	**CAPE 1단계에서 처리되는 수입 신고 건** (Phase 1 Coverage)	• **미청산(unliquidated) 수입 신고 건 / 청산일로부터 최대 80일 이내의 수입 신고 건** **아래 해당 사항이 있는 경우 포함** - 청산이 중지(suspended) 된 건, 청산 기한이 연장(extended) 된 건, 검토 중(under review) 인 건, 보세창고(warehouse) 및 보세 출고(withdrawal) 신고 건
4	**CAPE 1단계에서 제외되는 수입 신고 건** (Phase 1 Coverage)	• **Reconciliation 플래그**가 있는 수입 신고 건 및 **Entry Type 09 – Reconciliation Summary Drawback 청구 대상 수입 신고 건** • **계류 중인 Protest(이의신청)가 존재하는 수입 신고 건** • **ACE에서 제출되지 않았거나**, ACE 상 **청산 상태가 없는 수입 신고 건** • **반덤핑/상계관세(AD/CVD)** 대상 중, 미 상무부(DOC)가 청산 지침을 발행하여 **19 U.S.C. §1504(d)에 따라 청산 대기 중인 수입 신고 건** • **이미 청산이 최종 확정된 수입 신고 건(final liquidation)** ※. Post Summary Correction(PSC)을 통해 IEEEPA 관세 환급 요청을 개시할 수 없습니다. (CAPE 시스템을 통해서는)

122조 위법 판결과 항소 진행 경과

CIT는 1974년 122조 기반 10% 임시 관세를 위법으로 보면서도 구제를 원고에 한정하여 최종 결정까지 모니터링이 필요합니다.
현재까지 이후 소송건에 대하여는 기각 또는 결정 보류(유예)가 되고 있습니다.

1974년 무역법 122조 및 Proclamation 11012

122조

(19 U.S.C. §2132)

- **목적:** 근본적인 국제수지 문제 또는 크고 심각한 적자 대응
- **허용 조치:** 최대 150일 동안 최대 15% 임시 수입 할증관세 또는 수량제한

Proclamation No. 11012

(2026.2.20)

- **근거:** 122조 기반
- **내용:** 대부분 수입품에 10% ad valorem 임시 수입할증관세 부과 (2026.2.24 ~ 7.24, 150일)

CIT 판결 (Oregon v. United States)

미 국제무역법원(CIT) 판결
(2026.5.7)

→ **Proclamation 11012 위법(Ultra Vires) 판단**

- 122조는 '국제수지 위기'라는 협소한 상황에 한시적 관세 허용 규정
- 광범위한 대외/산업정책 수단 활용은 의회 위임 범위 일탈

제한된 구제 및 환급 범위

원고 한정 구제	금지명령 및 환급은 Oregon 주, Burlap & Barrel 등 원고와 명시적 이해관계자에 한정
전국적 확장 불가	비당사 수입자에게 자동 환급권 부여 안 됨
개별 대응 필요	다른 수입자는 CBP에 개별 Protest 제기 또는 별도 소송 필요

항소 동향 및 기업 대응 전략

미 정부 CAFC 항소 제기 (2026.5.8)

- **쟁점:** 122조 경제조건 범위, 대통령 경제 판단 사법심사 강도, 전국적 금지명령 가능 여부
- **현황:** 최종 해석 및 구제 범위 미확정

시사점

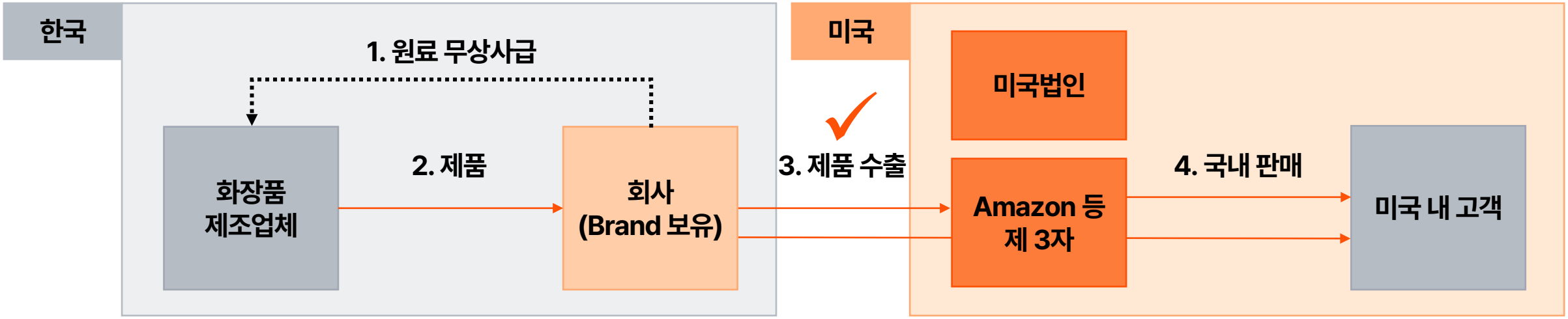
- 관세 노출 지속 및 자동 환급 불가 인식 필요
- 계약상 가격 전가, 비용 분담, 환급 이익 귀속 명확화

3

K-beauty 산업 거래구조 특성과 관세 및 이전가격 영향

K-Beuaty 산업의 미국향 거래구조 일반

◆ 예상 주요 거래 구조



1. 제3자 수출의 경우 DDP 수출인 경우가 많음 (관세 부담은 수출자), 한국의 수출가격 = 미국 수입가격으로 인식하는 Case 有
2. 미국법인과 거래가 동시에 있는 경우 이전가격(TP) 설정(Policy 포함) 필요, 동일 가격일 필요는 없으나 근거 구비
3. 화장품 제조업체에 위탁생산함에 따라 First Sale Rule 적용은 고려 X

FOB 과세가격 구조와 관세·이전가격 고려사항

FOB 거래가격은 관세 과세표준과 미국 법인 수익성을 동시에 결정하므로 K-beauty 기업은 IRC §482·§1059A 및 관세평가 규정을 함께 고려해 가격을 설계해야 합니다.

◆ FOB 거래가격과 관세 과세표준 (19 U.S.C. §1401a)

FOB 거래가격
(Transaction Value)

→

관세 과세가격 산정 기준

가산 요소	+	공제 요소
(포장비, 로열티, 마케팅 수수료 등)		(비과세 항목: CIF 운임·보험료 등)

→

최종 관세 과세표준

미국 관세법은 실제 지급된 거래가격을 기초로 하며, 특정 가산 요소를 포함하여 관세 과세표준을 결정합니다.

◆ FOB 가격 결정의 구조적 트레이드오프 (Trade-off)

시나리오 A: 높은 FOB 가격 설정

FOB 가격 ↑ → 관세 부담 증가 (과세가격 상승) → 미국 법인 마진 감소 → 본사 이윤 증가

동일한 소비자 가격 구조 하에서도 FOB 구성에 따라 관세, 법인 수익성, 본사 이윤 간 상충 관계 발생

시나리오 B: 낮은 FOB 가격 설정

FOB 가격 ↓ → 관세 절감 (과세가격 하락) → 미국 법인 마진 개선 → 본사 이윤 감소

◆ 이전가격(IRC §482) 고려 사항

IRC §482 이전가격(Arm's Length) 원칙

- 특수관계자 간 거래 시 독립기업 원칙 (Arm's Length Price)
- 미국 법인의 적정 이익배분 고려 필요 (본사와 미국 법인의 기능/위험 고려, 특히 **미국법인의 역할에 따라 Margin 지표 및 수준 결정 - 수수료, 영업이익율 등)**

[참고] 가격 조정 시뮬레이션 예시 (Resale Minus vs Cost Plus)

◆ FOB 가격 조정 시뮬레이션 (예시)

구분	품번	제품명	재판매가격	공제율 (62.35%)		수출가격 재구성 ("A")	현재 수출가 ("B")	A / B
				수수료	물류비			
상품		XXX 쿠션	29,646	18,086	399	**11,161**	**36,120**	**30.9%**
		마스카라	16,730	10,206	225	**6,298**	**18,403**	**34.2%**
		XXXX	8,687	5,300	117	**3,270**	**10,021**	**32.6%**
		XXX 세럼	20,167	12,304	271	**7,592**	**26,123**	**29.1%**
		XXXX 잡티케어크림	18,135	11,064	244	**6,827**	**23,853**	**28.6%**
		XXXXX 아이패치	14,677	8,954	197	**5,525**	**20,329**	**27.2%**

구분	품번	제품명	매입원가	이윤	일반경비	수출가격 재구성 ("A")	현재 수출가 ("B")	A / B
상품		XXX 쿠션	7,879	14,870	9.84	**22,759**	**36,120**	**63.0%**
		마스카라	2,090	3,944	2.61	**6,037**	**18,403**	**32.8%**
		XXXX	1,635	3,086	2.04	**4,723**	**10,021**	**47.1%**
		XXX 세럼	3,074	5,802	3.84	**8,879**	**26,123**	**34.0%**
		XXXX 잡티케어크림	3,011	5,683	3.76	**8,697**	**23,853**	**36.5%**
		XXXXX 아이패치	4,079	7,699	5.10	**11,783**	**20,329**	**58.0%**

Illustrative

4

관세 및 이전가격 대응 전략

관세·이전가격 연계와 CBP 조사 Practice

세무상 arm's length 가격이라도 CBP 거래상황 테스트를 통과하지 못하면 관세 추징 Risk가 존재하므로 적정한 가격 설정과 문서화 구비가 필요합니다.

관세 평가의 핵심 원칙 및 TP와의 관계

- 특수관계자 거래는 관계가 가격에 영향을 미치지 않았음을 입증해야 거래가격 (transaction value) 인정 가능 (19 U.S.C. §1401a, 19 CFR Part 152)

IRS 기준 arm's length 충족만으로는 CBP가 FOB 가격을 자동 인정하지 않음
CBP는 자체적인 거래상황(circumstances of sale) 테스트와 테스트 밸류를 통해 별도 검증 수행

K-beauty 기업의 관행과 CBP 조사 Practice

- FOB 저가 설정 후 연말 TP 조정(true-up) 구조는 관세 축소 및 사후 이익보전 패턴으로 인식될 수 있음
  CBP ACE·Recon 시스템 강화로 적발 가능성 증가

- **판촉비·로열티·마케팅 지원금·경영자문료 등 특수관계자간 비물동 거래에 대하여는 거래 실질 및 내용에 따라 관세 과세가격에도 적정하게 반영 필요**

대응 전략 및 시사점

- 거래상황 테스트를 통과할 수 있는 가격 구조 사전 설계 및 문서화 필수
- 연말 TP 조정의 관세 반영 절차 수립
  (사후 신고·재분배, if any)
- 판촉·로열티 비용의 과세가격 반영 여부 통합 검토
- 관세 목적 FOB 가격과 TP 정책을 연계하여 복합 리스크 관리

요약

관세평가와 TP를 통합적으로 고려한 선제적 대응이 필요합니다.

Key Takeaways

IEEPA 상호관세 환급 신청 전 기업은 서둘러 신청하고, 122조 관세에 대하여는 추이를 지켜보면서 대응하되, 관세 장기화에 대하여는 FOB 절감 노력(이전가격 연계) 이 필요합니다.

K-Beauty 산업, 트럼프 관세 및 이전가격 대응 전략

IEEPA 관세 환급 모니터링 및 대응

연방대법원 판결 (2026.2.20)
- IEEPA 추가관세 위법·무효, CIT에 환급 절차 마련 명령

CBP 조치
- ACE 내 CAPE 시스템 도입,
  CSMS 공지로 환급 1단계 안내 (2026.4.20)

기업 대응
- ACE 포털 통해 CSV 형식 신고목록 제출,
  납부·환급 이력 상시 트래킹

CBP 사이트·CSMS 공지 기반의 체계적 모니터링 필수 (PwC 뉴스레터 포함)

122조 임시관세 위법 판결과 시나리오별 전략

트럼프 포고 (2026.2.20)
- 122조 근거 10% 임시 수입할증관세 부과 (최대 150일)

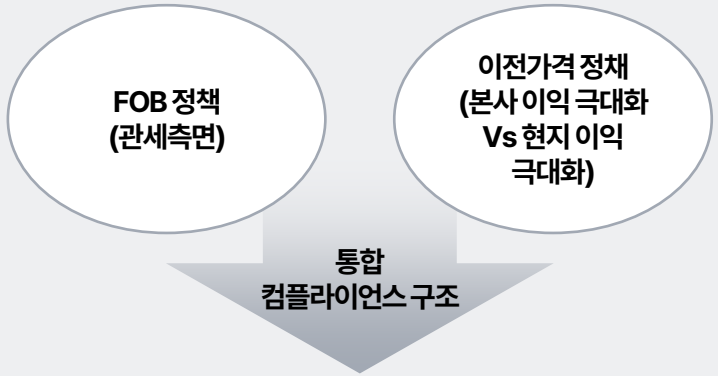
CIT 판결 (2026.5.07)
- 권한 일탈로 위법·무효 판시 (원고 한정 효력)

현재 상태
- 연방정부 즉시 항소, 불확실성 지속

시나리오별 대응 준비

관세 재도입·연장 vs 완전 무효화
시나리오별 가격·마진·재고 전략 수립

이전가격 및 관세 연계 대응



내부 Policy 정립 및 문서화

- 적정한 관세 과세표준 신고 (관세 절감 관점)
- 관세 절감과 이전가격 Risk를 동시에 고려한 통합 관리
- 수수료/로열티/사후보상조정 등 별도 거래 유의

Thank you

Samil PwC

© 2026 Samil PwC. All rights reserved.