

2026 글로벌 럭셔리 산업 전망

가치 중심으로 재편되는
글로벌 럭셔리 산업의 전략적 전환

Marzia Casale | Deloitte Italy

“

2026년 럭셔리 산업은 단순한 외형 성장을 넘어, 브랜드의 본질과 수익성을 재정의하는 구조적 전환점에 서 있습니다. 이에 따라 브랜드들은 무분별한 확장보다 **데이터와 생성형 AI를 활용해 고객과의 관계를 더욱 깊이 설계하는 전략으로** 전환하고 있습니다. 소재 혁신, 공급망 투명성, 순환 모델은 브랜드 가치와 신뢰를 강화하는 기반이 되고 있으며, 디지털 커머스와 라이프스타일 확장은 럭셔리가 소비자의 일상으로 스며드는 새로운 접점을 만들어가고 있습니다.

앞으로의 경쟁력은 **성장의 속도가 아니라 관계의 깊이에서 결정될** 것입니다.

고객 생애 가치를 중심으로 안정적인 수익 구조를 구축하는 브랜드만이 지속 가능한 성장을 이어갈 수 있습니다.

김태환 파트너

소비자 산업 리더
컨설팅 부문

”



럭셔리 소비의 구조적 전환

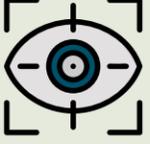
럭셔리 기준의 재정의

제품 중심
↓
경험 중심

소유 중심
↓
가치 중심

대중화
↓
초개인화

핵심 소비 구조의 변화


초개인화

- ✓ 데이터 통합 기반 실시간 맞춤형 접점
- ✓ AI 큐레이션을 통한 개인 맥락 중심 소비
- ✓ 행동 데이터 중심 관계 설계


경험 중심 소비

- ✓ 감각적 몰입·참여 중심 소비
- ✓ 물리적 공간과 브랜드 스토리의 결합
- ✓ 구매 이후 관계 확장


가치 소비 확산

- ✓ 프리오운드(중고) 인식 전환
- ✓ 자산 가치·내구성 기준 재정립
- ✓ 가치 지향 소비 구조 확산
- ✓ 브랜드 주도 인증·리커머스 체계



상세한 내용은 리포트 전문에서 확인하세요!

소비를 바꾸는 새로운 환경

시장별 전략 우선순위

아시아

- ✓ 데이터 기반 개인화 중심 시장
- ✓ 디지털·가상 경험 집중

미국

- ✓ 하이엔드 오프라인 개인화
- ✓ 독점적 서비스 강화

유럽

- ✓ 가치 소비 민감도 확대
- ✓ 순환 모델 수용성 증가

글로벌 흐름



경제 환경

보복 소비 국면
종료 및 고금리·
고물가 체제 고착화



세대 교체

Z세대의 관계 중심
소비 모델 및
진정성 요구 부상



시장 요구

단순 공시를
넘어선 실질적
투명성 확보

럭셔리 전략의 핵심 축 이동

가치가 집중되는 제품 카테고리



시계
(24.6%)

- ✓ 기술력x희소성 기반 가치
- ✓ 자산 가치 중심
- ✓ 리세일 인프라 중심



가방 및
액세서리
(18.5%)

- ✓ 브랜드 경험 유입 포인트
- ✓ 저탄소·바이오 소재 혁신
- ✓ 반복 수요 기반 수익 안정 구조

*향후 5년 내 최대 성장이 예상되는 영역에 대한 응답 비중



공간 전략 재편

저성과 매장 축소와
플래그십 중심 재편을 통해
경험 중심 공간 전환



경험 소비 확대

여행·호스피탈리티 포함
경험 소비 **YoY 8% 성장**
(약 1,034억 달러)

공간은 판매 채널이 아닌
'경험 플랫폼'으로 전환

럭셔리 소비구조 변화 대응

1. 초개인화 전략의 본격화

소비자 기대의 새로운 기준

- ✓ 57.9%, 맞춤형 제품·커뮤니케이션 기대
- ✓ UAE(80.2%)·중국(69.9%) 개인화 기대 최고 수준
- ✓ 56.3%, 개인화 광고가 구매 결정에 긍정적 영향
→ 개인화는 선택이 아닌 기본값

*개인화에 대한 기대와 브랜드 연결성 인식에 대한 응답 비중

*출처: Deloitte Italy Brand Connection 2025

오프라인 점점의 고도화

- ✓ CRM 태블릿 기반 고객 데이터 통합
- ✓ NFC 활용 이력 기반 응대
- ✓ VIP 큐레이션 정교화
→ 매장은 데이터 기반 하이터치 경험 공간

디지털 경험의 진화

- ✓ AI 챗봇 기반 제품 추천
- ✓ AR 가상 착용 및 시뮬레이션
- ✓ 디지털 커스터마이징 기능 → 탐색·구매·재방문으로 연결

럭셔리 소비구조 변화 대응

2. 프리오운드 럭셔리 및 가치 중심 소비

프리오운드(pre-owned)* 시장의 기세

- ✓ 전 세계 의류 시장 대비 2.7배 빠른 성장
- ✓ 2029년 3,670억 달러 규모의 거대 시장 형성 전망
→ 프리오운드는 보조 채널이 아닌 핵심 성장 축

*프리오운드(pre-owned): 브랜드가 중고 제품을 직접 수거·검수하여 정품 인증을 거친 후 재판매하는 비즈니스 모델

브랜드 주도의 순환 생태계

- ✓ 수선·리퍼비시 운영(68.3%)
- ✓ 자체 중고 인증 프로그램 운영·계획(53.8%)
- ✓ 일회성 구매 구조 재편
- ✓ 제품 → 자산 → 재판매 → 재유입
→ 브랜드 중심 라이프사이클 관리

*럭셔리 브랜드별 리세일 운영 현황에 대한 응답 비중

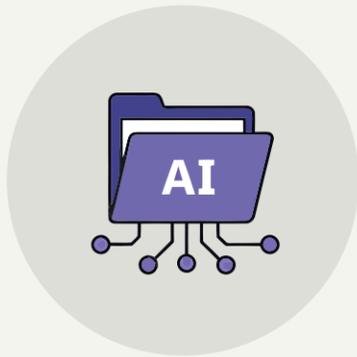
플랫폼 협업 확대

- ✓ 리세일 플랫폼 협업·지분 투자(44.5%)
- ✓ MZ 세대 유입 점점 확보 → 단기 판매가 아닌 장기 관계 설계

*럭셔리 기업 중 리세일 플랫폼 협업 또는 직접 지분 투자를 통해 프리오운드 시장에 접근하고 있는 기업 비중

럭셔리 산업의 GenAI

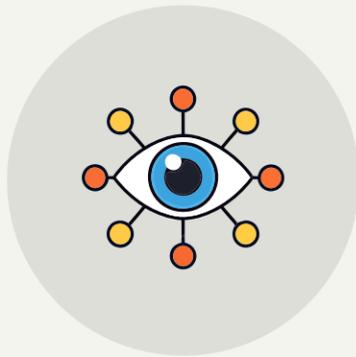
기업별 도입 현황 설문 결과



41.2%

일부 기능 적용

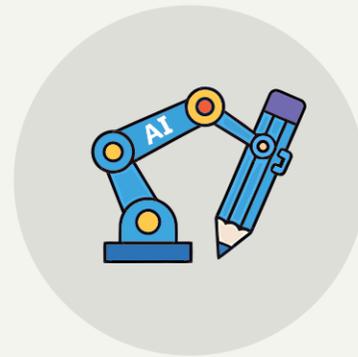
마케팅·콘텐츠 제작·
고객 응대 자동화 중심



40.7%

도입 가능성 검토

비용 효율·브랜드 리스크·
보안 검증 진행



11.9%

핵심 기능 내재화

디자인·제품 개발·
운영 시스템 통합

핵심 활용 영역

디자인 & 혁신
(21.3%)

제품 설계 및 아카이브의 현대적 재해석

마케팅 & 광고
(21.3%)

초개인화된 콘텐츠 및 캠페인 생성

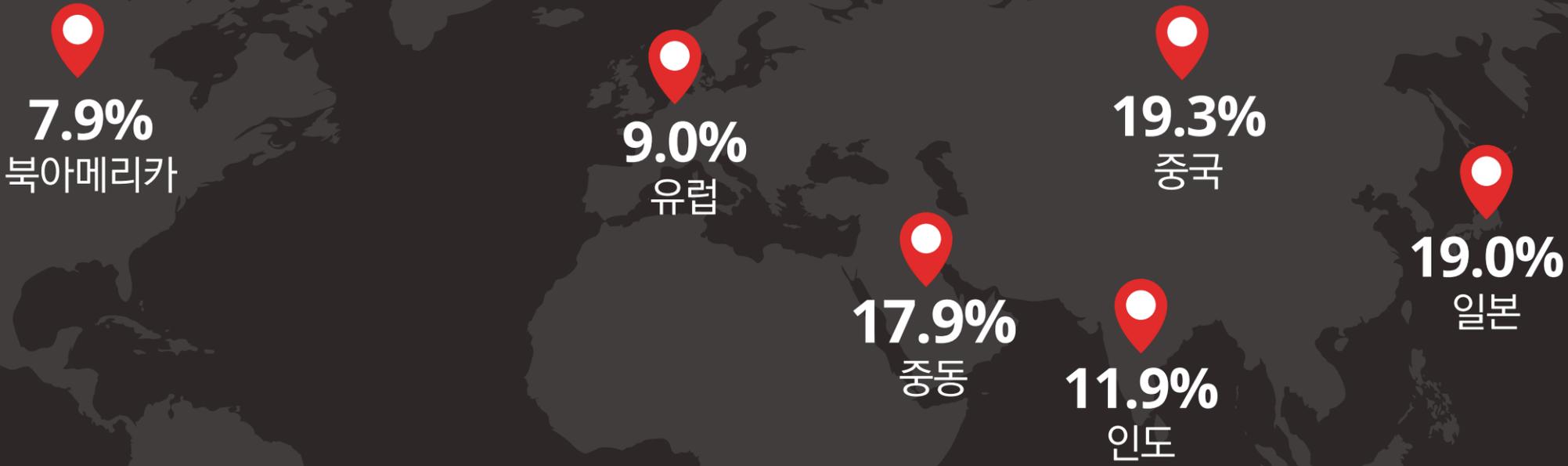
고객 경험
(21.1%)

AI 큐레이션을 통한 하이엔드 개인화 접점

공급망·
재고 인텔리전스
(20.6%)

재고 최적화 및 수요 예측 인텔리전스

2026 럭셔리 산업의 방향성



*향후 럭셔리 소비 성장을 견인할 지역에 대한 럭셔리 기업 임원진 설문 결과

향후 12개월간 럭셔리 소비 성장 견인 주요 지역

	중국	소비 고도화, 구조적 성장 엔진 가동
	일본	엔화 약세 효과, 견고한 장인정신 기반 내수 수요
	중동	대규모 인프라 투자, 젊은 부유층 확대
	인도	초고액자산가(HNWI) 증가, 젊은 인구 구조
	유럽/북미	헤리티지 중심지, 성숙 시장 안정 구간

서구권 중심 구조에서
신흥·아시아 축으로의 무게 중심 이동

수익성 중심 경영 기조



66.9%

매출 유지·성장 전망



70.7%

영업이익률 유지·개선



81.2%

가격 조정

*2026년 기업 전망에 대한 럭셔리 기업 임원진 응답 비중

전략 우선순위



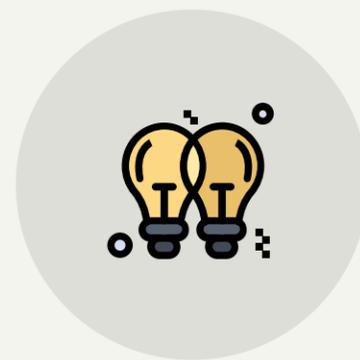
28.6%

고객 경험·로열티



21.4%

M&A·인접 영역 확장



19.5%

혁신

*2026년 기업 전망에 대한 럭셔리 기업 임원진 응답 비중

투자 방향

브랜드·시장 확장

26.2%

인적 자본

20.5%

11.4%

10.2%

디지털 전환

지속가능성·순환경제

*2026년 카테고리별 주요 투자 분야에 대한 럭셔리 기업 임원진 응답 비중

한국 딜로이트 그룹 전문가

소비자 산업

빠르게 진화하는 시장에서 딜로이트 글로벌 소비자 산업 그룹은 독자적인 데이터를 활용해 고객이 소비자에 더 가까이 다가갈 수 있도록 지원합니다. 딜로이트가 보유한 연구, 인사이트, 혁신을 주요 비즈니스 과제에 연결함으로써 소비자 산업 전반의 가까운 미래와 그 이후를 위한 선도적인 전략을 수립할 수 있습니다. 또한 딜로이트는 비즈니스 번영을 위한 솔루션을 제공할 수 있습니다.

김태환 파트너

소비자 산업 리더 | Deloitte Digital

☎ 02 6676 3756

@ taehwankim@deloitte.com

김경원 파트너

유통·소비재 산업 리더

☎ 02 6676 2322

@ kyungwkim@deloitte.com

한형주 파트너

유통·소비재 산업 | 경영자문 부문

☎ 02 6099 4496

@ hyunghan@deloitte.com

김정민 파트너

소비재 산업 | 컨설팅 부문

☎ 02 6676 3379

@ jungminkim@deloitte.com

홍성탁 파트너

유통산업 | 컨설팅 부문

☎ 02 6138 5112

@ sungthong@deloitte.com



앱스토어, 구글플레이/카카오톡에서 '딜로이트 인사이트'를 검색해보세요.
더욱 다양한 소식을 만나보실 수 있습니다.

Deloitte.

Insights

성장전략부문 대표
손재호 Partner
jaehoson@deloitte.com

딜로이트 인사이트 편집장
박경은 Director
kyunepark@deloitte.com

Contact us
krinsightsend@deloitte.com

연구원
조예원 Manager
yewcho@deloitte.com

디자이너
박근령 Senior Consultant
keunrpark@deloitte.com

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.