

d'Alba
p i e d m o n t

Global No.1 Pioneer of the
Premium Beauty Lifestyle

2026.1Q Results

INVESTOR RELATIONS



DISCLAIMER

본 자료는 기관투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 (주)달바글로벌(이하 "회사")에 의해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 "예측정보"는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', '전망', '계획', '기대', '(E)' 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 "예측정보"는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 "예측정보"에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로, 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용과 관련하여 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 과실 및 기타의 경우 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 문서는 주식의 모집 또는 매출, 매매 및 청약을 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

'26. 1Q Highlights

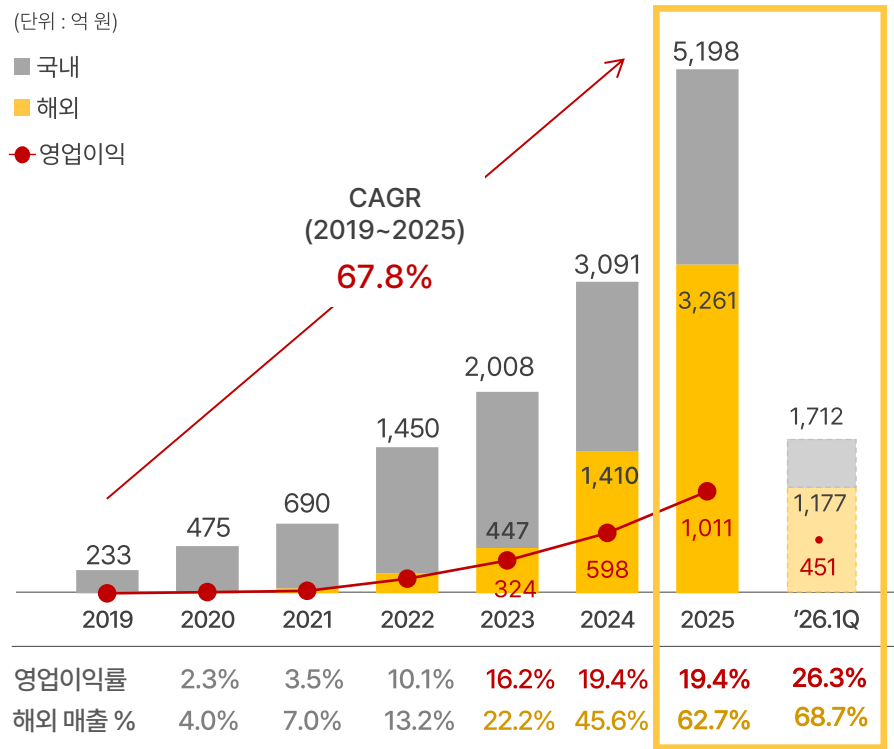
1 Key Highlight

당사의 '26.1Q 매출은 1,712억 원으로 전년 동기 대비 51% 성장하였으며, 영업이익은 451억 원으로 전년 동기 대비 50% 증가하였습니다. 또한 '26년 1Q 기준 해외 매출액은 전년 동기 대비 85% 성장하며 전사 매출 비중 69%를 기록했습니다.

달바글로벌 전사 매출 및 영업이익 추이

(단위 : 억 원)

- 국내
- 해외
- 영업이익



- 1,712 억원 역대 최대 분기 매출
- 451 억원 역대 최대 분기 영업 이익
- 69% 역대 최대 분기 해외 매출 비중
- 37Q 37분기 연속 YoY 매출 성장

'26. 1Q Highlights

2 '26.1Q Income Statements

'26.1Q 매출원가율은 YoY 1.4%p 감소한 23.2%, 판관비율은 약 1.5%p 증가한 50.5%로 집계되었습니다. 영업이익률은 전년동기 대비 0.1%p 감소한 26.3%를 기록하였습니다.

(단위: 억 원)

Items	'25.1Q		'25.4Q		'26.1Q				Memo
		Sales %		Sales %		Sales %	QoQ	YoY	
Revenue	1,138	100%	1,634	100%	1,712	100%	5%	51%	
COGS	280	25%	400	24%	397	23%	-1%	42%	
Gross Profit	858	75%	1,234	76%	1,315	77%	7%	53%	
SG&A	557	49%	979	60%	864	50%	-12%	55%	
Salaries and Wages	22	2%	60	4%	41	2%	-31%	83%	'25.1Q 153명 → '26.1Q 222명으로 증가
Freight Charges	114	10%	207	13%	201	12%	-3%	76%	유럽 및 북미 매출 증가에 따른 물류비 증가
Sales Commissions	162	14%	228	14%	247	14%	8%	52%	
Marketing Expenses	210	18%	405	25%	286	17%	-29%	36%	'25.4Q 기저효과 및 규모의경제
Others	48	4%	79	5%	89	5%	13%	86%	
Operating Profit	301	26%	255	16%	451	26%	77%	50%	
Net Profit	247	22%	205	13%	363	21%	77%	47%	

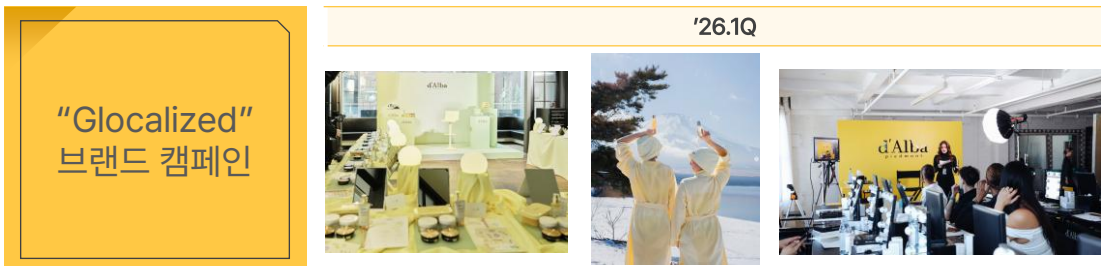
'26. 1Q Highlights

3 '26.1Q Key Growth Drivers

해외 6개 권역 전반적으로 온라인 채널 성장이 지속되며, '26.1Q 전사 매출은 YoY 51%를 기록했습니다. 특히 유럽과 북미 지역에서 복수의 제품이 아마존 상위권에 랭크인하며 SKU 확장이 지속되고 있습니다.

(단위: 억원)	FY2025 랭킹	FY2025 월 평균 매출	'26.1Q 랭킹	'26.1Q 월 평균 매출
amazon.com	<Top 100	36	32 nd	51
Qoo10	1 st	34	1 st	38
amazon.es	1 st	8	1 st	35
Shopee VN	1 st	10	1 st	21
OZON	2 nd	9	3 rd	11
天猫	49 th	3	41 st	5

(단위: 점포 수)	'25.1H	'25.2H	'26.1Q
일본	2,800	3,770	4,561
북미	-	1,696	1,814
ASEAN	341	400	682
중국	-	91	518
러시아	51	51	274
유럽	-	60	212



- '26.1Q 해외 온라인 채널 매출 YoY 약 91% 성장
 - 북미 : 미국 아마존 YoY 165%, 캐나다 아마존 338% 성장
 - 일본 : 큐텐, 라쿠텐, 아마존 채널 YoY 25% 성장
 - 유럽 : 아마존 YoY 196% 성장
 - 아세안 : 온라인 채널 YoY 115% 성장
 - 러시아 : 오존 · 와일드베리 · 라모다 · 안텍스 4대 온라인 채널 YoY 25% 성장
 - 중화권 : 온라인 채널 YoY 163%

- '26.1Q 해외 오프라인 매장 수 약 8,000개
 - 일본 : '26.1Q 마츠모토 키요시 추가 입점 (365점)
 - 중국 : '26.1Q 와우컬러, 화메이, 3TC 추가 입점 (518점)
 - 유럽 : '26.1Q Primor 신규 입점 (100점)
 - 러시아 : '26.1Q 레뚜알/리브고셰/골드애플 (200점 이상)

- 글로벌 브랜드 마케팅을 통한 해외 매출 확대 기반 확보
 - 미국 유명 MUA들과 "I Need a MUA" 브랜드 캠페인 진행
 - 달바 비타 토닝 스킨케어 라인 2월 일본 인플루언서 트립 브랜드 이벤트 진행

주1) OZON : 뷰티 카테고리 랭킹 · Qoo10 : 메가와리 미스트 랭킹 · AMZ (미국 · 스페인) : B&P (컬티밤) 기간 내 Best 랭킹 · 쇼피 (베트남) : 스킨케어 랭킹 · 티몰 : 토너 랭킹

'26. 1Q Highlights

4 권역별 매출

'26.1Q 국내 매출은 YoY 7% 성장하였으며, 1Q 해외 매출은 YoY 85% 성장하였습니다. 특히 북미, 유럽, 중화권 지역의 매출이 상대적으로 높은 성장율을 달성하였습니다.

'26.1Q 주요 권역별 매출

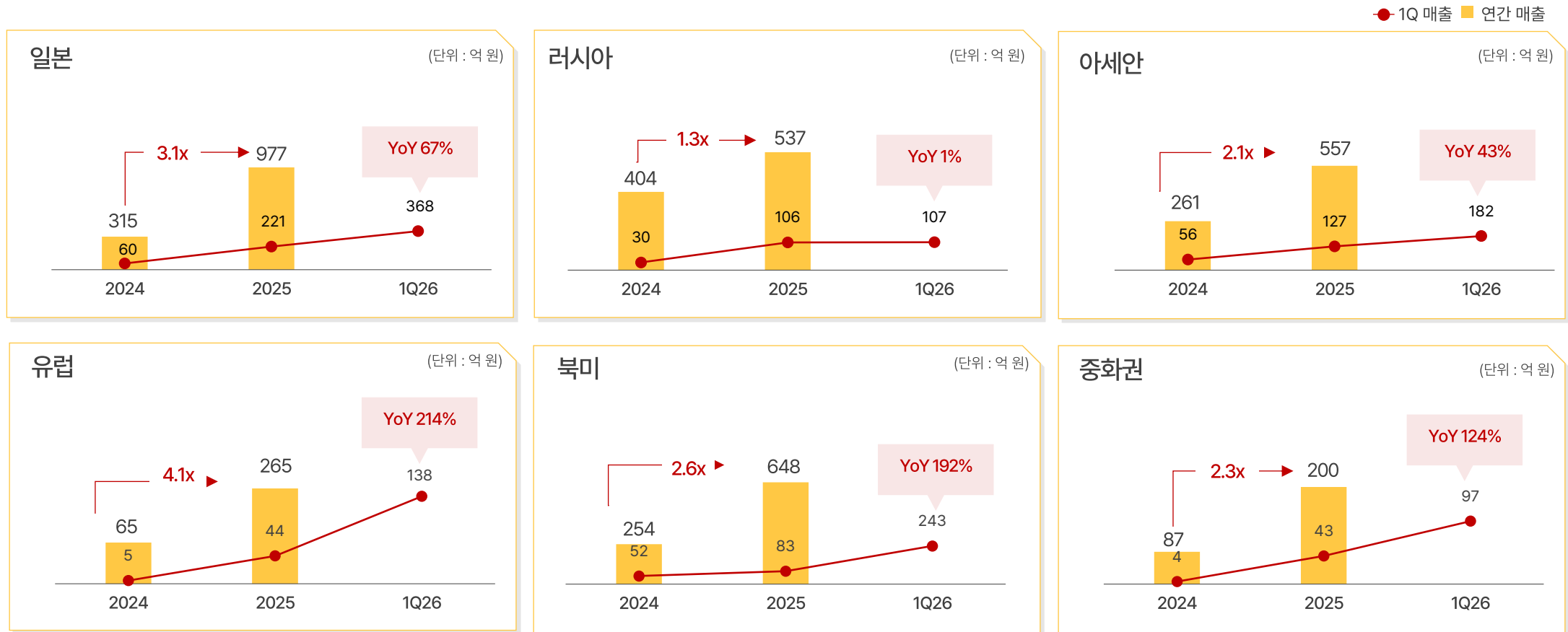
(단위: 억 원)

구분	'25.1Q		FY2025		'25.4Q		'26.1Q			
		Sales %		Sales %		Sales %		Sales %	QoQ	YoY
Revenue	1,138	100%	5,197	100%	1,634	100%	1,712	100%	5%	51%
Domestic	502	44%	1,937	37%	557	34%	536	31%	-4%	7%
Overseas	636	56%	3,260	63%	1,077	66%	1,177	69%	9%	85%
Japan	221	19%	977	19%	314	19%	368	22%	17%	67%
Russia	106	9%	536	10%	128	8%	107	6%	-16%	1%
N. America	83	7%	648	12%	261	16%	243	14%	-7%	192%
Europe	44	4%	265	5%	99	6%	138	8%	40%	214%
ASEAN	127	11%	557	11%	174	11%	182	11%	4%	43%
Pan-China	43	4%	200	4%	65	4%	97	6%	50%	124%
Others	11	1%	76	1%	36	2%	41	2%	17%	269%

'26. 1Q Highlights

5 글로벌 권역별 성장 추세 요약

대부분 권역에서 온라인 및 오프라인 채널이 동시에 성장하였고, 특히 유럽/북미/아세안 권역 글로벌 리테일 채널 판매 호조세를 기반으로 지속가능한 사업 구조가 형성되고 있습니다.



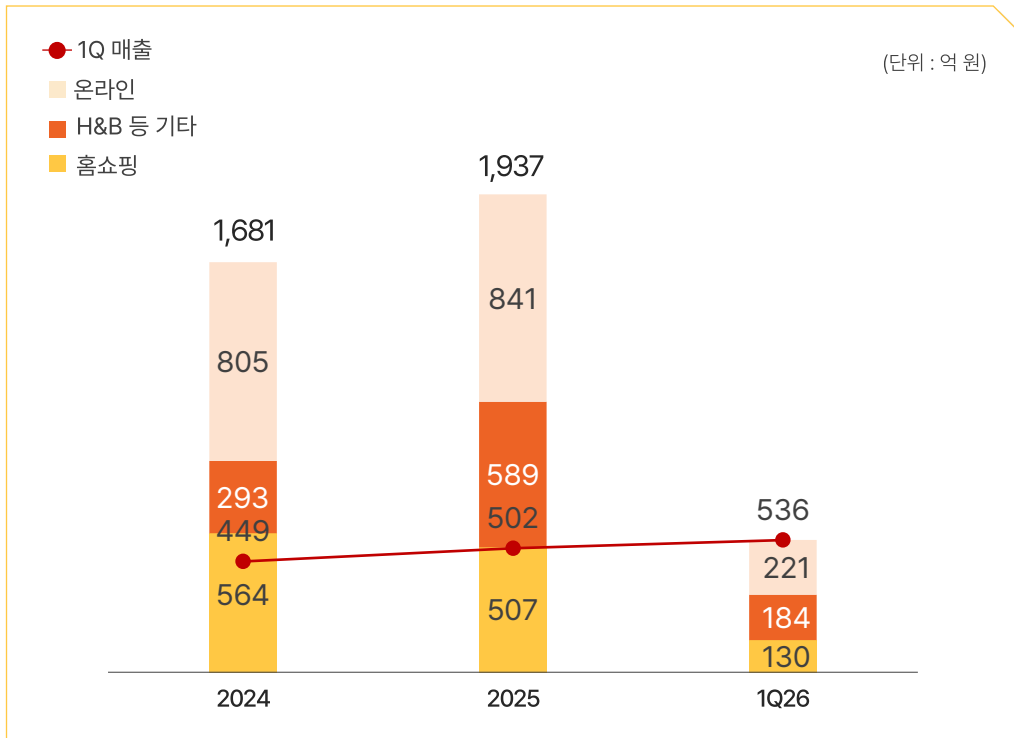
주1) 국가별 매출액과 영업이익률은 내부 관리회계 기반으로 외부 회계감사를 거치지 않고 도출된 수치

'26. 1Q Highlights

6-1 권역별 경영 성과 - 국내

국내 매출은 '26.1Q 기준 YoY 7% 성장하였습니다. 온라인은 무신사/29cm/마켓컬리 등 신규 채널이, 오프라인은 올리브영이 성장을 이어 가며 신규 육성 오프라인 채널인 백화점, 면세점, 시코르, 코스트코를 통해 추가 성장동력을 강화하고 있으며, 기존에 매출 비중이 높았던 홈쇼핑 매출 비중은 24%로 하락하였습니다.

국내 매출액



'26.1Q

온라인

안정적 수익 창출 및 운영 효율성 개선

- '26.1Q 국내 온라인 매출 YoY -1%
- 수익성 강화 기조 하에 적정 마진을 확보
- 카카오 YoY +11%, QoQ +6%, 빅세일 프로모션 효과

H&B 등 기타

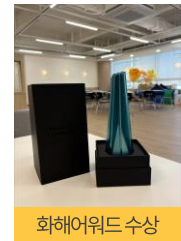
시코르, 백화점 프리미엄 라인업 확대로 기대치 상회

- '26.1Q 오프라인 매출 YoY 46%
- 시코르, 백화점 각각 QoQ 174%, 192% 성장
- 시코르 올빼라, 비타토닝 3종 세트, 시그니처 매출 증가
- 2H26 신라, 신세계 면세점 추가 입점 예정
- 코스트코 SKU 확장으로 매출 증가 목표

홈쇼핑

수익성 개선을 위한 편성 최적화 및 마케팅 효율화

- '26.1Q 홈쇼핑 채널 YoY -15%, QoQ -1%

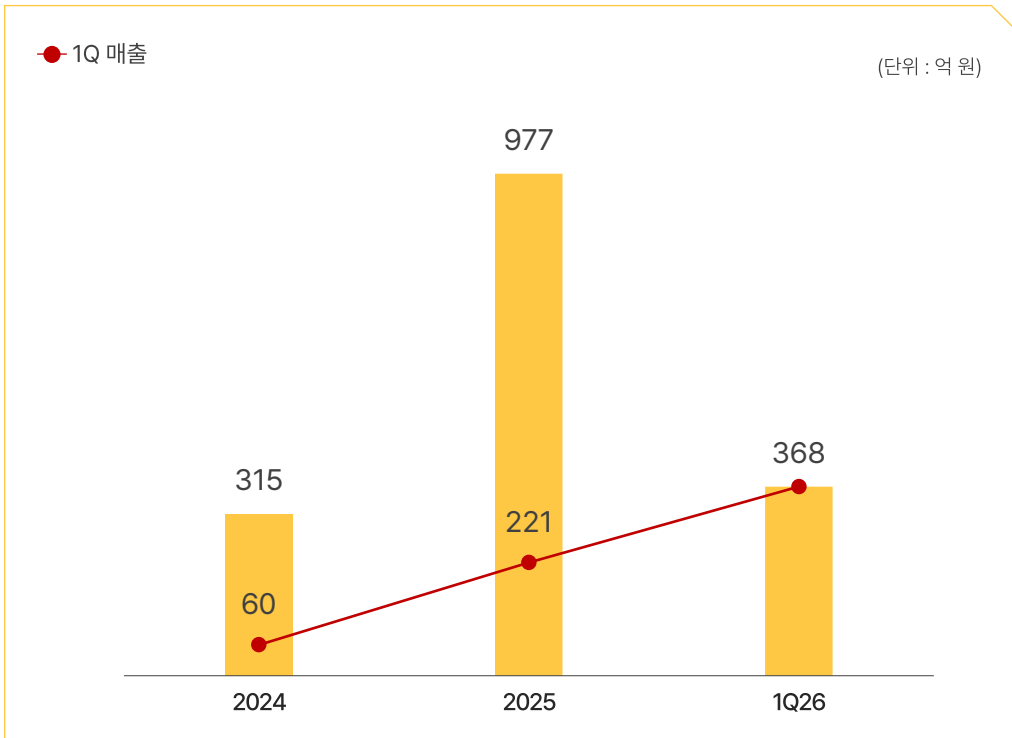


'26. 1Q Highlights

6-2 권역별 경영 성과 - 일본

일본 매출은 '26.1Q 기준 YoY 67% 성장하였습니다. 주요 온라인 채널 랭킹 호조세와 오프라인 점포 및 SKU 확대가 외형 성장을 이끌었습니다.

일본 매출액



'26.1Q

온라인

주요 온라인 채널 전반의 견조한 매출 성장

- '26.1Q 큐텐, 라쿠텐, 아마존 평균 YoY 25%
- '26.1Q 메가와리 전체 매출 3위·선크림 1위·미스트 1위·헤어 카테고리 1위
- 라쿠텐 칸코스마츠리 스킨케어 1위·아마존 신생활 미스트 카테고리 1위
- 아마존 뷰티 카테고리 3위(핑크 톤업 선크림), 4위(퍼스트 스프레이 세럼)



오프라인

기존 오프라인 채널 점포 수 및 SKU 확대

- '26.1Q 오프라인 매출 YoY 154% 성장
- '26년 연말까지 돈키호테 SKU 20개 → 30개로 확대
- '26.1Q 마츠모토 키요시 점포 1,687점 → 2,052점 확대
- '26.1Q 이온몰 점포 수 204점 → 315점 확대

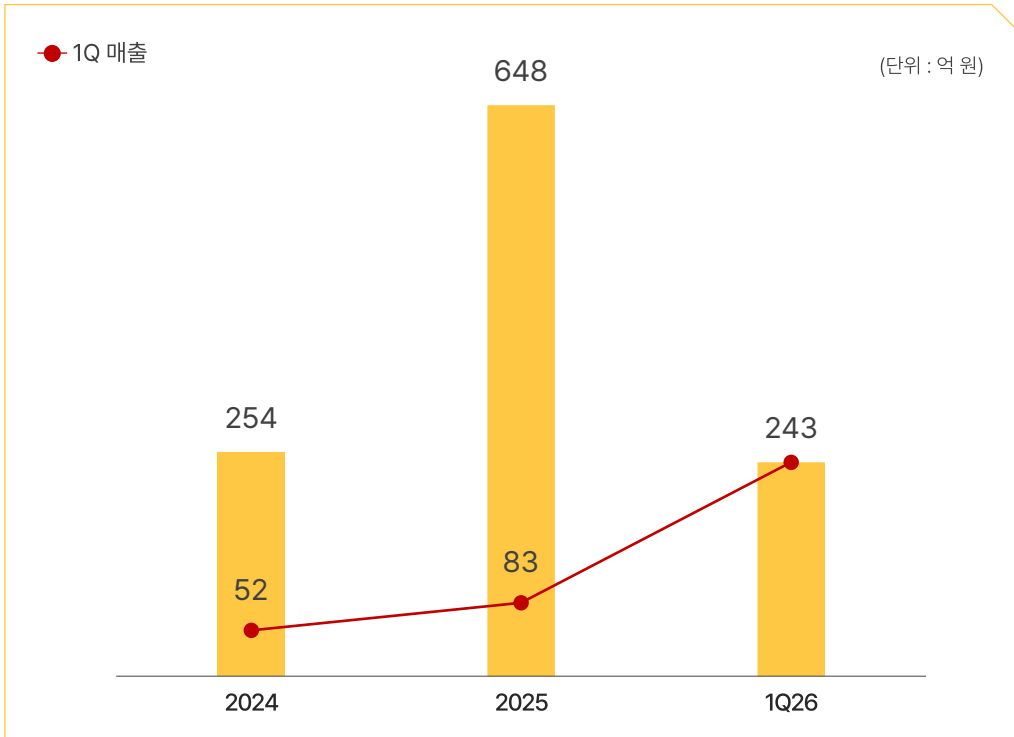


'26. 1Q Highlights

6-3 권역별 경영 성과 - 북미

북미 매출은 '26.1Q 기준 YoY 192% 성장하였습니다. '25.4Q 블랙프라이데이 세일에 의한 높은 기저에도 전분기와 유사한 수준의 매출액으로 견고한 매출 체력을 나타냈으며, 특히 틱톡샵과 자사몰이 높은 수준의 성장을 기록하였습니다.

북미 매출액



'26.1Q

온라인

틱톡샵과 자사몰의 매출 고성장세

- '26.1Q 미국 틱톡샵 YoY 581%, QoQ 378%
- '26.1Q 미국 자사몰 YoY 163%, QoQ 90%
- 틱톡샵 - 미스트/비타토닝 라인 판매 및 고효율 인플루언서 협업 증가
- 자사몰 - 올셰라 판매량 증가 및 메타 광고 운영 효율화 진행
- '26.1Q 캐나다 아마존 스프링딜 B&P 2위 미스트, B&P 18위 멀티밤

오프라인

북미 오프라인 채널 확장에 따른 매출 증대

- '26.1Q 북미 오프라인 신규 입점 수 118개로 증가, 매출 성장세 가속화
- 미국 코스트코 및 얼타 모두 초도 대비 1.4x 이상 규모의 후속 발주
- 얼타 SKU 및 매대 확장 진행 중
- '26년 미국 올리브영 2점, 미국 코스트코 75점, 세포라 캐나다 140점, 홀트 렌프류 6점 추가 입점 계획



미국 MUA 캠페인



Hollywood x Seoul 마스터



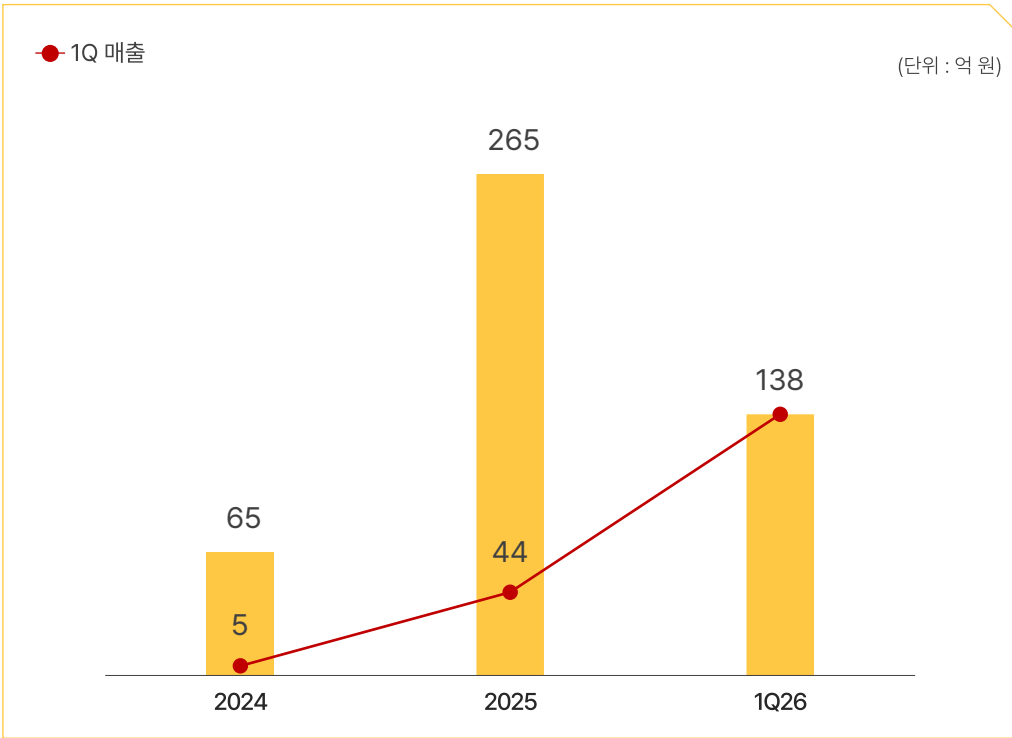
얼타 입점 광고

'26. 1Q Highlights

6-4 권역별 경영 성과 - 유럽

유럽 매출은 '26.1Q 기준 YoY 214% 성장하였습니다. 온라인은 아마존 복수 제품 랭크인 및 틱톡샵 신규 스토어 개설 효과로 매출이 확대되었고, 오프라인은 코스트코 판매 호조를 바탕으로 신규 채널 진출 및 점포 수 확장을 통해 지속성 있는 외형 성장 기반을 마련하였습니다.

유럽 매출액



'26.1Q

온라인

유럽 매출 고성장세 지속, 멀티밤 중심 복수 제품 Rank 상위권

- '26.1Q 유럽 아마존 매출 YoY 165% 성장
- '26.1Q 스프링딜 주요 유럽국 아마존에서 다수 SKU가 상위권을 기록
 - 독일 아마존 B&P 1위 (멀티밤), 3위 (미스트), 27위 (톤업 선크림)
 - 스페인 아마존 B&P 1위 (멀티밤), 3위 (미스트), 5위 (톤업 선크림)
 - 이탈리아 아마존 B&P 4위 (미스트), 81위 (멀티밤)
- '26.1Q 노티노 판매 개시 주요 제품 판매 호조 기록

오프라인

오프라인 점포 수 확대 및 Hero SKU 판매 확대에 주력

- 스페인/프랑스 코스트코 판매 호조로 추가 SKU (e.g. 톤업, 멀티밤 등) 협의 중
- '26.1Q 유럽 오프라인 신규 입점 → 프리모르 전 매장(약 100점)
- '26년 하반기 영국 Costco, Boots, 독일 DM/Rossmann, 스페인 Druni/ Costco 입점 추진 중

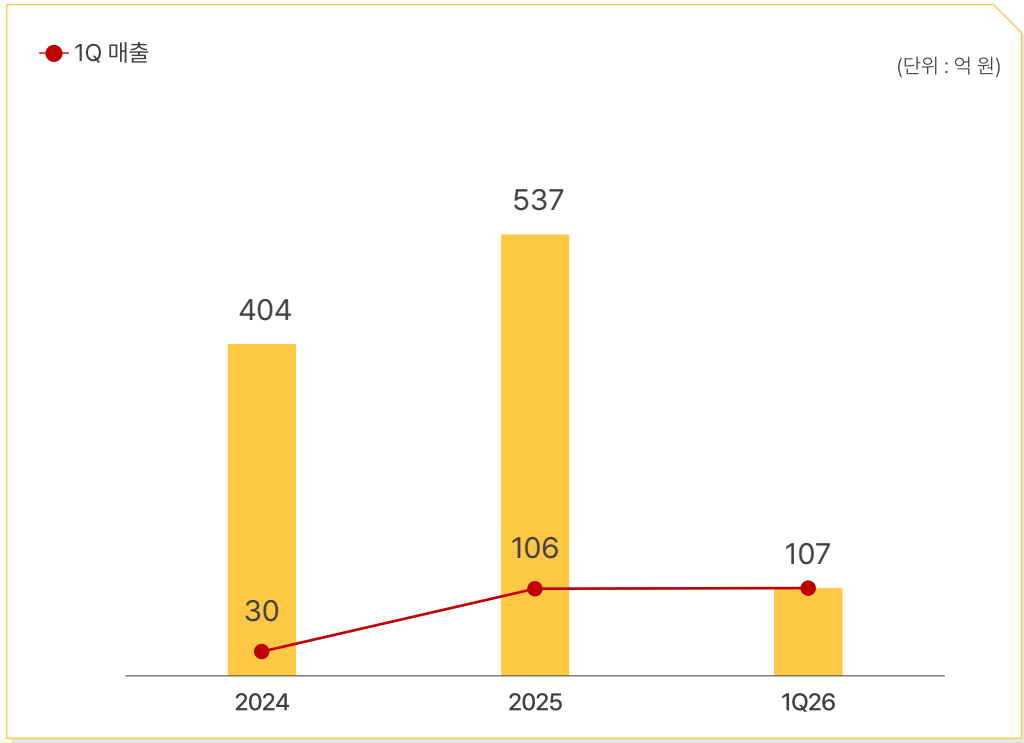


'26. 1Q Highlights

6-5 권역별 경영 성과 - 러시아

러시아 매출은 '26.1Q 기준 YoY 1% 성장하였습니다. 이는 온라인 중심으로 주력 채널 비중을 조정하면서 단기적으로 낮은 성장을 기록한 것이나, 온라인 채널에서는 여성의 날 프로모션에서 온라인/오프라인 모두 역대 최고 매출을 기록하였고, 립고쉐 신규 입점 등 오프라인에서도 골드애플 외 신규 채널 점포 확장이 지속되고 있습니다.

러시아 매출액



'26.1Q

온라인

주요 온라인 채널 매출 호조

- '26.1Q 와일드베리, 오존 평균 YoY 26% 성장
- 여성의 날 프로모션을 통해 오존에서 주요 제품 상위권 랭크
→ 세럼 카테고리 3위, 아이패치 카테고리 4위, 선키어 카테고리 3위

오프라인

오프라인 채널 지속 확장

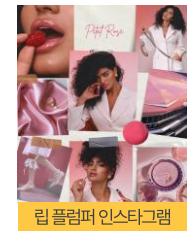
- '26년 신규 오프라인 채널 확장 계획
→ '26.1Q 립고쉐 53점 신규 입점→연말 150점 목표, 일데보떼 50점 입점 계획
- '26.2H 달바 시그니처 올빼라 더블샷 골드애플 독점 런칭



립고쉐 신규 입점



Paveletskaya Plaza 팝업



립 플럼퍼 인스타그램

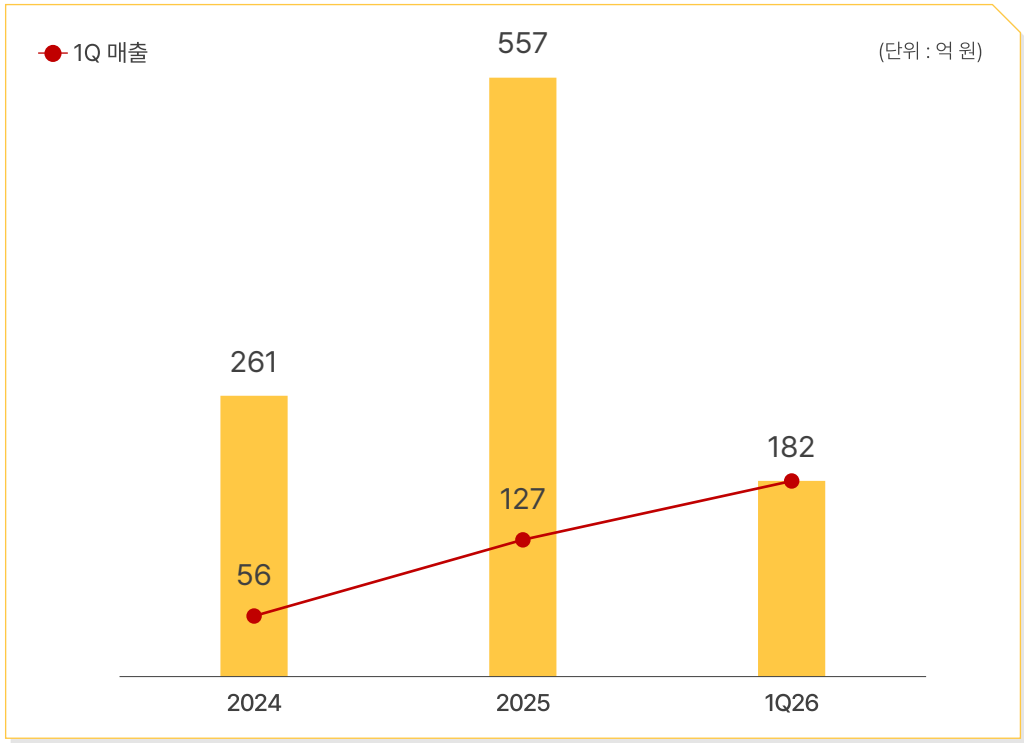
주1) 러시아 온라인 채널 판매장려금의 매출 인식 및 회계처리 변경 사항이 최근 결산에 반영되면서 수정된 '25.3Q 러시아 권역 매출(변경 전 147억 원 -> 변경 후 116억 원)이 반영되어 있습니다.

'26. 1Q Highlights

6-6 권역별 경영 성과 - 아세안

아세안 지역 매출은 '26.1Q 기준 YoY 43% 성장하였습니다. 쇼피와 틱톡샵을 중심으로 온라인 채널 성장세가 지속되고 있으며, 오프라인에서는 SKU 및 점포 수 확대로 매출이 증가하고 있습니다.

아세안 매출액



'26.1Q

온라인

쇼피, 틱톡샵 중심의 성장 지속

- '26.1Q ASEAN 온라인 YoY 45%
- '26.1Q 쇼피 YoY 성장률 : 베트남 109% 싱가포르 89%, 태국 18%
- '26.1Q 쇼피 베트남 미스트 스킨케어 카테고리 2위, 뷰티 전체 3위
- '26.1Q 틱톡샵 YoY 709%

오프라인

ASEAN 권역 전반에 걸친 오프라인 채널 확대

- '26.1Q 오프라인 매출 YoY 약 34%
- '26.1Q 기준 ASEAN 지역 오프라인 점포 수 : 600점 이상
- '26.1Q 베트남 하사키 310점, 가디안 132점 입점 완료
- '26.1Q 말레이시아 세포라 13점, 싱가포르 세포라 9점 입점 완료
- '26.2H 말레이시아 왓슨스 200개 매장 런칭 논의



말레이시아 세포라 입점



베트남 CGV 팝업스토어



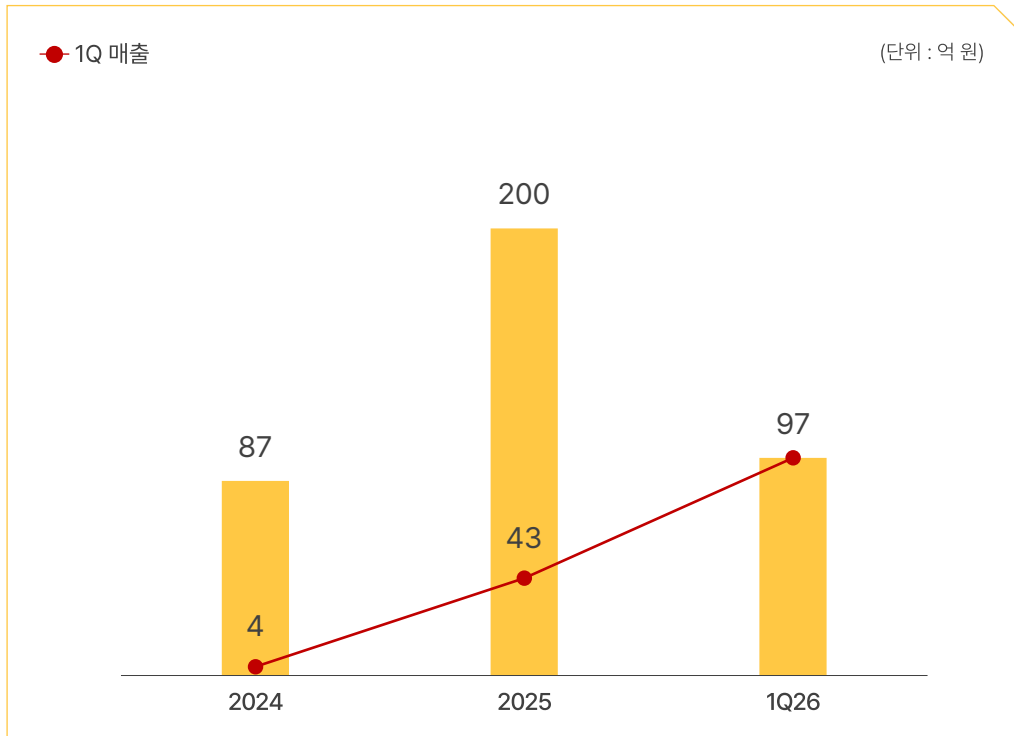
쇼피 세럼부문 1위

'26. 1Q Highlights

6-7 권역별 경영 성과 – 중화권 (중국·대만·홍콩)

중화권 매출은 '26.1Q 기준 YoY 124% 성장하였습니다. '26년 상반기 중으로 설립 예정인 현지 법인을 통해 온오프라인 영업을 더욱 가속화할 계획입니다.

중화권 매출액



'26.1Q

'26년 주요 온라인 채널 매출 고성장세

- '26.1Q 온라인 채널 매출 YoY 163%
- 신규 대형 인플루언서 협업 및 바이럴 통한 신규 고객 유입 ↑
- 티몰 YoY 119%, 도우인 YoY 224%, 쿠팡이슈 YoY 11%
- '26.1Q 티몰 선크림 카테고리 46위, 미스트 카테고리 41위 달성
- 대만의 경우 공동구매 중심의 매출 구조였으나 타 온라인 채널들을 육성하기 위한 단기적 구조 전환 수행



티몰글로벌다크호스 선정

온라인

중국 H&B 채널 중심 오프라인 점포 수 확대

- 와우컬러 판매 호조로 인한 250개 이상 추가 점포 확장
- '26.1Q 오프라인 입점 점포 수 : 518개
→ 와우컬러 : 315개 · 화메이 : 31개 · 3TC : 125개
- '26.1H 중 중국 현지 법인 설립 예정
→ 현지 온오프라인 영업 본격화



와우컬러미스트 신제품상

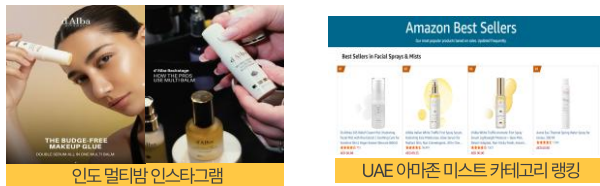
오프라인

'26. 1Q Highlights

7 3대 중장기 성장 전략 리뷰

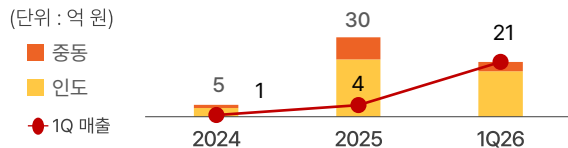
글로벌 6대 권역에서 매출이 안정적으로 성장하고 있는 상황에서 특히 신흥 시장(인도, 중동) 개척, 달바 단일 브랜드에서 3가지 전문 브랜드로의 확장, 고부가가치 SKU 육성을 통해 지속가능한 성장 구조를 구축하고 있습니다.

이머징 권역 개척



이머징 권역, 견조한 성장 지속

- 인도
 - '26.1Q 전년동기대비 매출액 성장률 450% 기록
 - '26.1H 주요 뷰티 전문 온-오프라인 커머스 채널 입점 추진 → Myntra, Tira
- 중동
 - '26.1Q 전년동기대비 매출액 성장률 54% 기록
 - '26.1Q UAE 아마존 미스트 카테고리 2위
 - '26.1Q 사우디아라비아 아마존 미스트 카테고리 8위

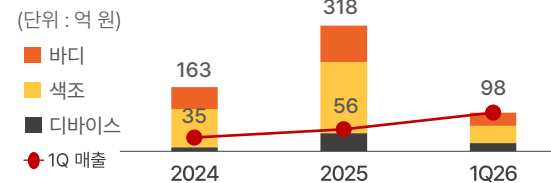


인접 신사업 확대



스핀오프 브랜드 런칭을 통한 전문성 제고

- 달바 Professional: 헤어/두피 전문 브랜드
 - '26.1Q 헤어/바디 YoY 73%, QoQ 4% 성장
- 달바 Signature: 고기능/고단가 하이테크 스킨케어
 - '25 1Q 디바이스 YoY 248%, QoQ 30% 성장
- 달바 Piedmont: 프리미엄 비건 뷰티
 - '26. 1Q 색조(립, 쿠션) YoY 43%, QoQ 3% 성장



고부가 신사업 육성



시그니처·비타토닝 매출 호조

- '26.1Q 달바 시그니처 목동 현대백화점 팝업
 - 국내 온오프라인 럭셔리 브랜드 채널 추가 입점 목표
 - 국내 시코르-시그니처 매출 증가로 QoQ 174% 성장
- 비타 토닝 라인, 글로벌 매출 호조
 - 일본 라쿠텐 비타토닝 세트 기타 카테고리 1등
 - '26년 올리브영 비타토닝 SKU 추가 예정
 - 러시아 오존 비타토닝 아이패치, 아이패치 카테고리 4등



Appendix.

제품별 매출 및 비중

'26.1Q 기준 미스트 매출 비중이 43%로 YoY 7.3%p 감소하였으며, 선케어 역시 24%를 기록하며 점진적으로 균형 잡힌 제품별 매출 비중이 형성되고 있습니다.

(단위: 백만원)

사업부문	품목	'26.1Q		FY2025		'25.4Q		'25.3Q		'25.2Q		'25.1Q			
		매출	매출 비중	매출	매출 비중	매출	매출 비중	매출	매출 비중	매출	매출 비중	매출	매출 비중		
화장품	미스트	내수	28,139	16.4%	101,016	19.4%	29,526	18.1%	19,219	16.8%	22,891	17.8%	29,409	25.9%	
		수출	45,996	26.9%	138,175	26.6%	48,744	29.8%	30,065	26.3%	31,211	24.3%	28,122	24.7%	
		소계	74,135	43.3%	239,192	46.0%	78,271	47.9%	49,284	43.2%	54,102	42.1%	57,530	50.6%	
	선케어	내수	12,330	7.2%	43,692	8.4%	10,770	6.6%	10,257	9.0%	13,652	10.6%	9,014	7.9%	
		수출	29,250	17.1%	72,004	13.9%	20,670	12.6%	16,433	14.4%	20,630	16.1%	14,271	12.5%	
		소계	41,581	24.3%	115,696	22.3%	31,441	19.2%	26,691	23.4%	34,282	26.7%	23,285	20.5%	
	화장품	크림	내수	4,955	2.9%	17,433	3.4%	6,794	4.2%	2,823	2.5%	2,964	2.3%	4,852	4.3%
			수출	12,396	7.2%	33,758	6.5%	11,787	7.2%	7,954	7.0%	7,809	6.1%	6,208	5.5%
			소계	17,350	10.1%	51,191	9.8%	18,581	11.4%	10,777	9.4%	10,773	8.4%	11,061	9.7%
	화장품	마스크팩	내수	839	0.5%	3,665	0.7%	1,032	0.6%	1,254	1.1%	726	0.6%	653	0.6%
			수출	5,886	3.4%	23,373	4.5%	6,354	3.9%	6,162	5.4%	5,490	4.3%	5,367	4.7%
			소계	6,725	3.9%	27,038	5.2%	7,386	4.5%	7,416	6.5%	6,216	4.8%	6,020	5.3%
화장품	앰플/세럼	내수	1,358	0.8%	6,168	1.2%	1,774	1.1%	1,470	1.3%	1,638	1.3%	1,286	1.1%	
		수출	4,748	2.8%	14,467	2.8%	4,975	3.0%	3,677	3.2%	3,547	2.8%	2,268	2.0%	
		소계	6,107	3.6%	20,635	4.0%	6,749	4.1%	5,147	4.5%	5,185	4.0%	3,554	3.1%	
이너뷰티	비거너리	내수	383	0.2%	1,490	0.3%	474	0.3%	341	0.3%	389	0.3%	286	0.3%	
		수출	201	0.1%	729	0.1%	321	0.2%	175	0.2%	128	0.1%	107	0.1%	
		소계	584	0.3%	2,219	0.4%	794	0.5%	516	0.5%	517	0.4%	393	0.3%	
이너뷰티	홈뷰티기기 및 기타	내수	5,560	3.2%	20,275	3.9%	5,347	3.3%	5,337	4.7%	4,900	3.8%	4,694	4.1%	
		수출	19,200	11.2%	43,578	8.4%	14,958	9.1%	8,998	7.9%	12,398	9.7%	7,224	6.4%	
		소계	24,761	14.5%	63,853	12.3%	20,304	12.4%	14,335	12.6%	17,298	13.5%	11,918	10.5%	
합계	합계	내수	53,564	31.3%	193,739	37.3%	55,717	34.1%	40,701	35.7%	47,160	36.7%	50,195	44.1%	
		수출	117,678	68.7%	326,084	62.7%	107,809	65.9%	73,464	64.3%	81,213	63.3%	63,565	55.9%	
		합계	171,242	100.0%	519,824	100.0%	163,526	100.0%	114,166	100.0%	128,373	100.0%	113,760	100.0%	

주1) 품목별 매출액은 내부 관리회계 기반으로 외부 회계감사를 거치지 않고 도출된 수치입니다.

주2) 러시아 일부 온라인 채널 판매장르금의 매출 회계처리 정책이 총액법에서 순액법으로 변경 반영되면서 영업이익에 영향 없는 매출 및 비용 조정이 진행되었고, 이에 대한 영향이 25년 3Q 수치에 조정 반영되었습니다. 관련 세부 내용은 2026년 2월 19일 정정된 3분기 보고서를 참고하시기 바랍니다.

Appendix.

요약재무제표(연결)

연결 재무상태표

단위: 백만 원

구분	2023	2024	2025	'26.1Q
유동자산	73,535	128,309	239,110	281,111
비유동자산	4,469	7,800	16,225	17,370
자산총계	78,004	136,108	255,335	298,481
유동부채	56,038	31,320	53,587	63,008
비유동부채	6,452	2,719	3,192	3,613
부채총계	62,490	34,039	56,780	66,621
자본금	890	1,147	1,239	1,242
자본잉여금	99	73,806	91,116	91,656
기타자본항목	1,438	2,235	6,097	7,028
기타포괄손익누계액	30	(920)	(1,328)	(1,427)
이익잉여금	13,057	25,802	101,430	133,361
자본총계	15,514	102,069	198,555	231,860

주1) K-IFRS 기준

연결 손익계산서

단위: 백만 원

구분	2023	2024	2025	'26.1Q
매출액	200,802	309,063	519,825	171,242
매출원가	53,939	74,686	125,324	39,724
판매관리비	114,418	174,532	293,403	86,427
영업이익	32,446	59,845	101,098	45,090
영업외이익	1,402	6,057	8,301	5,355
영업외비용	18,527	36,837	6,500	1,574
법인세차감전이익	15,321	29,065	102,899	48,872
법인세비용	1,716	13,656	23,863	12,535
당기순이익	13,605	15,409	79,036	36,337

주1) K-IFRS 기준

주2) 러시아 일부 온라인 채널 판매장려금의 매출 회계처리 정책이 총액법에서 순액법으로 변경 반영되면서 영업이익에 영향 없는 매출 및 비용 조정이 진행되었고, 이에 대한 영향이 25년 3Q 에 조정 반영되었습니다. 관련 세부 내용은 2026년 2월 19일 정정된 3분기 보고서를 참고하시기 바랍니다.