

d'Alba
piedmont

Global No.1 Pioneer of the
Premium Beauty Lifestyle

2025.3Q Results

INVESTOR RELATIONS 2025



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.

'25. 3Q Highlights

1 Key Highlight

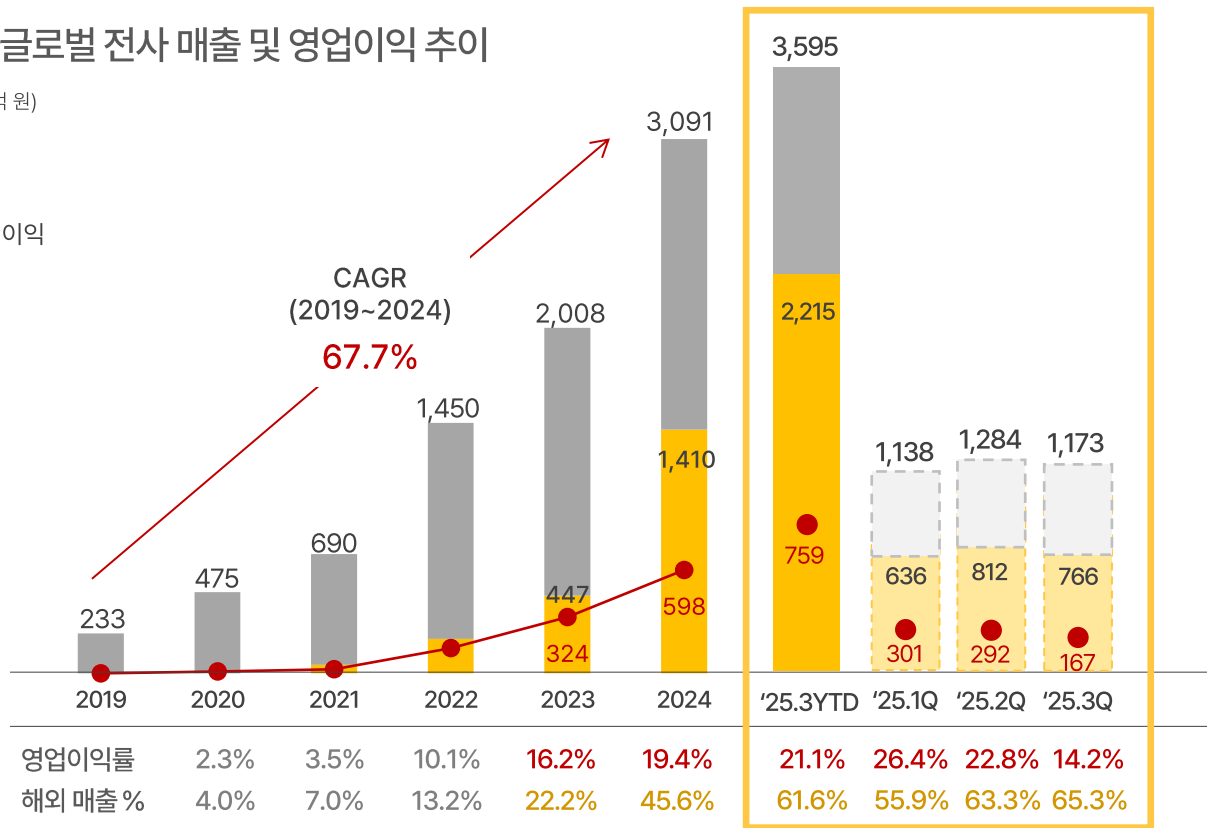
당사의 '25.3Q 매출은 1,173억 원으로 전년 동기 대비 59% 성장하였으며, 영업이익은 167억 원을 달성하였습니다. 또한 '25.3Q 기준 해외 매출액은 전년 동기 대비 97% 성장하며 전사 매출 비중 중 65% 를 기록하였습니다.



달바글로벌 전사 매출 및 영업이익 추이

(단위 : 억 원)

- 국내
- 해외
- 영업이익



- 59% 3Q 총 매출 YoY (전년 동기대비) 성장률
- 97% 3Q 해외 매출 YoY 성장률
- 65% 3Q 역대 최대 분기 해외 매출 비중
- 35Q 35분기 연속 YoY 매출 성장

'25. 3Q Highlights

2 '25.3Q Income Statements

'25.3Q 매출원가율은 YoY 1.3%p 증가한 24.2%를 기록하였고, 판관비율은 약 3.6%p 증가한 61.6%를 기록했습니다. 판관비율 증가는 Peak 시즌인 4Q를 앞두고 중점 육성 제품 마케팅을 위한 선제적 투자 확대에 주로 기인하였습니다.

(단위: 억 원)

Items	'24.3Q		'25.2Q		'25.3Q				Memo
		Sales %		Sales %		Sales %	QoQ	YoY	
Revenue	737	100%	1,284	100%	1,173	100%	-9%	59%	· 4Q 성수기 대비 3Q 약세 시즈널리티
COGS	169	23%	289	23%	284	24%	-2%	68%	· 주요 채널 매출 Mix 변경에 기인
Gross Profit	568	77%	995	78%	889	76%	-11%	57%	
SG&A	427	58%	703	55%	723	62%	3%	69%	
Salaries and Wages	21	3%	29	2%	31	3%	7%	48%	· '25.3Q 기준 임직원 수 : 196명 (QoQ 22명 증가)
Freight Charges	72	10%	137	11%	143	12%	4%	99%	· 운송비 비율이 높은 해외 매출 비중 증가에 기인
Sales Commissions	118	16%	178	14%	164	14%	-8%	39%	
Marketing Expenses	157	21%	235	18%	273	23%	16%	74%	· 4개 중점 육성 신제품 ①뷰티 디바이스, ② 비타 토닝 라인, ③ Personal Care 제품군, ④ 달바 시그니처의 브랜드 캠페인 및 팝업 등 마케팅비 선행 투자
Others	59	8%	124	10%	112	10%	-10%	90%	
Operating Profit	140	19%	292	23%	167	14%	-43%	19%	
Net Profit	96	13%	198	15%	140	12%	-29%	46%	

'25. 3Q Highlights

3 '25.3Q Key Growth Drivers

해외 6개 권역 전반적으로 온라인 채널 확대가 지속되며, '25.3Q 누적 전사 매출은 YoY 68% 증가 성장했습니다. 특히 북미·유럽에서 코스트코와 알타 계약이 확정되며 중장기 안정적 성장을 위한 오프라인 매출 기반 형성이 시작되었습니다.

해외 온라인
채널 성장 가속화

(단위: 억원)		'24.2H 랭킹*	'24.2H 월매출	'25.1H 랭킹	'25.1H 월매출	25.3Q 랭킹	'25.3Q 월매출
	OZON	< Top 100	6	< Top 50	11	< Top 20	12
	Qoo10	8th	19	3rd	36	4th	28
	amazon.com	71st	19	31st	25	39th	36
	amazon.es	1st	3	1st	6	1st	7
	Shopee VN	4th	8	2nd	9	4th	7
	天猫	139th	1	83rd	3	93rd	2

■ '25.3Q 해외 온라인 채널 매출 YoY 약 91% 성장

- 러시아: 오존·와일드베리·라모다 등 주요 온라인 채널 YoY 167% 성장
- 일본: 큐텐, 라쿠텐, 아마존 채널 YoY 146% 성장
- 북미: 아마존 중심 YoY 132% 틱톡샵 '25.3Q QoQ 27% 성장
- 유럽: 아마존 중심 YoY 212% 성장
- 중화권 YoY 59%, 아세안 YoY 76% 성장

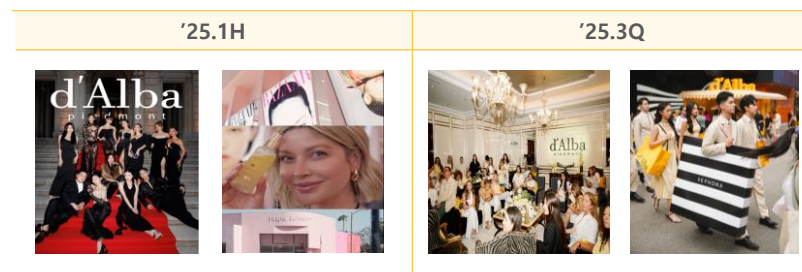
오프라인
채널 확대

(단위: 점포 수)	'24.2H	'25.1H	'25.3Q
일본	600	2,800	3,000
러시아	41	51	51
북미	-	-	6
ASEAN	30	341	348
유럽	-	-	22

■ '25.3Q 해외 오프라인 매장 수 약 3,427개

- 북미: '25.4Q 미국 코스트코 150점 알타 200점 신규 입점 계약 확정
- 일본: 연말까지 입점 점포 수 약 4천 점까지 확대 예정
- ASEAN: '25.3Q 중 말레이 세포라 5점, 싱가포르 세포라 2점 신규 입점 완료

"Glocalized"
브랜드 캠페인



■ 지속적인 글로벌 브랜드 캠페인 통한 브랜드 이미지·인지도 제고

- 러시아 모스크바에서 "GLOW UP WITH VITA TONING" 행사 ('25.9월)
- 일본 예트스메 나고야점 팝업 진행, 약 4.5천명 방문 ('25.7월)
- 독일 베를린 팝업 진행, 약 5천명 방문 ('25.9월)
- 말레이시아 쿠알라룸푸르에서 세포라 입점 기념 이벤트 진행 ('25.9월)

'25. 3Q Highlights

4 권역별 매출

'25. 3Q 국내 매출은 YoY 17% 성장하였으며, 3Q 해외 매출은 YoY 97% 성장하였습니다. 특히 북미, 유럽, 아세안 지역의 매출이 상대적으로 높은 성장율을 달성하였습니다.

'25.3Q YTD 주요 권역별 매출

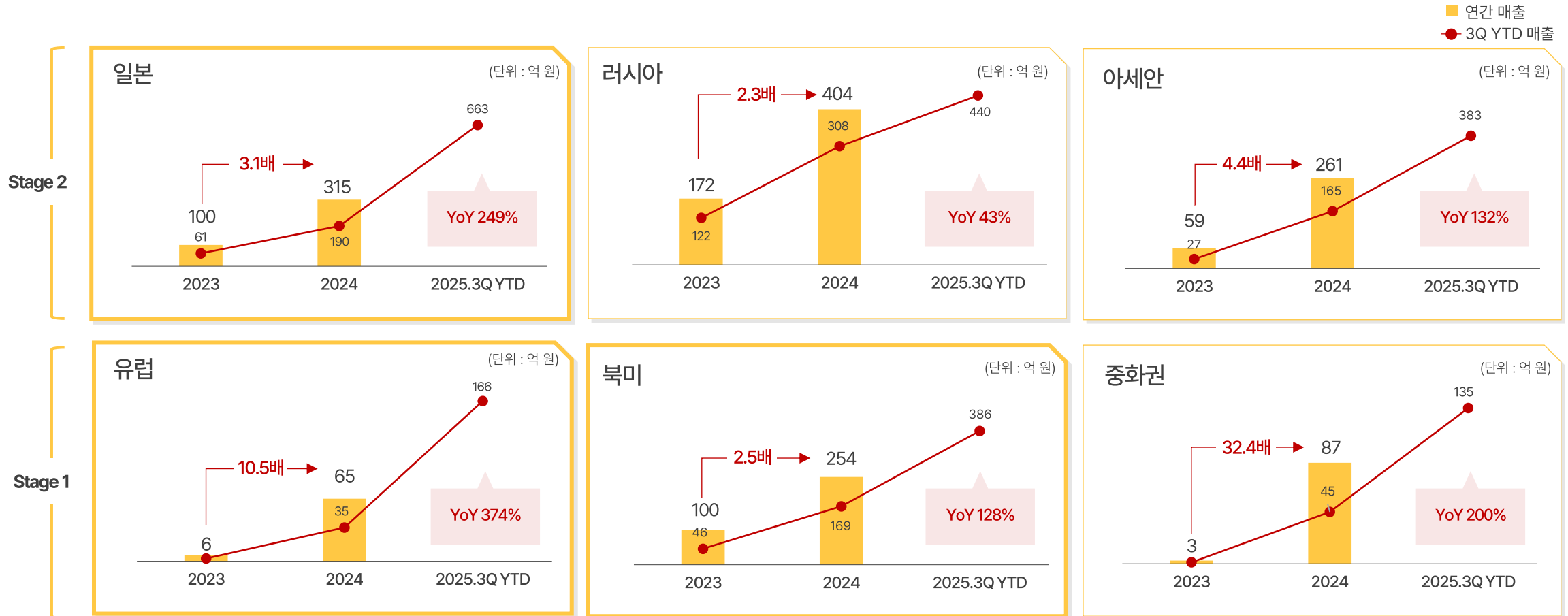
(단위: 억 원)

구분	'24.3Q		'25.2Q		'25.3Q				'25.3Q YTD		
		Sales %		Sales %		Sales %	QoQ	YoY		Sales %	YoY
Revenue	737	100%	1,284	100%	1,173	100%	-9%	59%	3,595	100%	68%
Domestic	349	47%	471	37%	407	35%	-14%	17%	1,380	38%	14%
Overseas	388	53%	812	63%	766	65%	-6%	97%	2,215	62%	139%
Japan	75	10%	258	20%	184	16%	-29%	145%	663	18%	249%
Russia	145	20%	187	15%	147	13%	-21%	1%	440	12%	43%
N. America	64	9%	127	10%	176	15%	39%	175%	386	11%	128%
Europe	20	3%	60	5%	62	5%	3%	210%	166	5%	374%
ASEAN	58	8%	112	9%	144	12%	29%	148%	383	11%	132%
Pan-China	21	3%	58	5%	34	3%	-41%	62%	135	4%	200%
Others	5	1%	10	1%	19	2%	90%	280%	42	1%	223%

'25. 3Q Highlights

5 글로벌 권역별 성장 추세 요약

'25. 3Q 전체 해외 매출은 전년동기 대비 97% 성장하였으며, '25. 3Q YTD 기준으로 YoY 139% 성장하였습니다.



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

'25. 3Q Highlights

6 글로벌 권역별 주요 오프라인 채널 현황

'25.3Q 기준 해외 오프라인 입점 점포 수는 약 3,427개 입니다. 북미(미국 코스트코와 알타, 캐나다 홀트 렌프루), 유럽 (프랑스 및 스페인 코스트코), ASEAN (말레이시아 및 싱가포르 세포라)에서 메이저 리테일 채널에 신규 입점하였습니다.

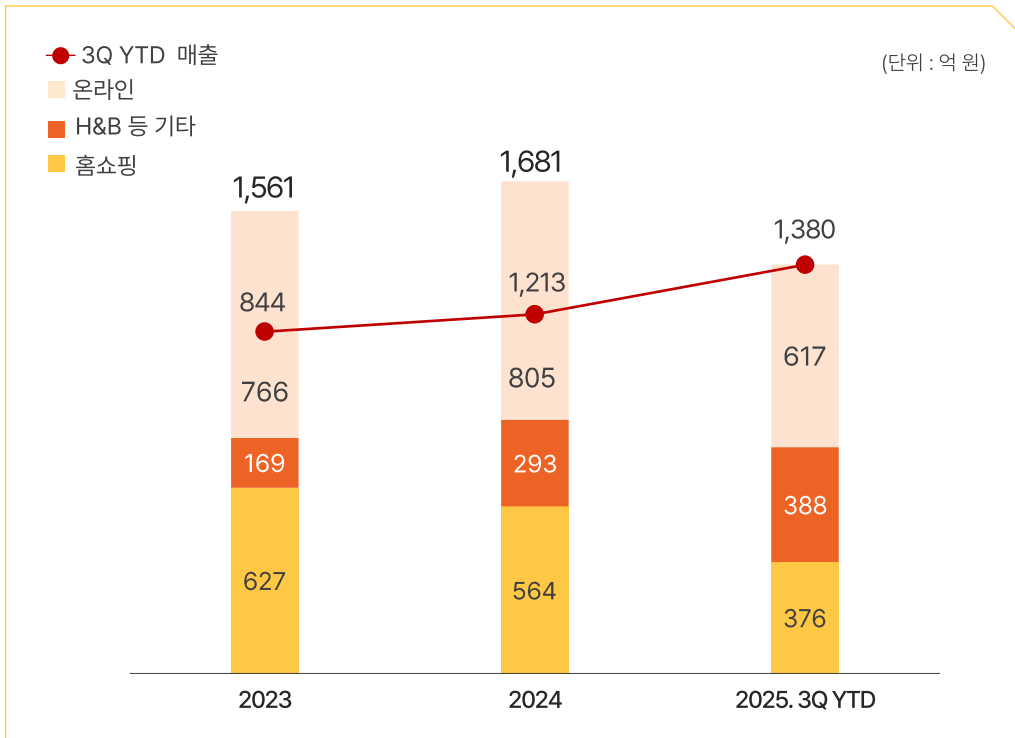


'25. 3Q Highlights

7 권역별 경영 성과 - 국내

국내 매출은 '25.3Q 기준 YoY 17%, '25.3Q YTD 기준 YoY 14% 성장하였습니다. 온라인은 주로 마켓컬리에서, 오프라인은 올리브영과 신규 입점한 면세점 및 코스트코에서 높은 성장을 기록했습니다. Peak 시즌 4Q를 위한 주요 신제품 선제적 마케팅 투자로 디바이스, 퍼스널 케어(핸드크림, 메이크업 등), 달바 시그니처 제품들이 상위 랭킹을 기록했습니다.

국내 매출액



'25.3Q 주요 채널별 성과 및 '25.4Q 계획

온라인

신제품 (디바이스 등) · 마켓컬리 매출 호조

- '25.3Q YTD 마켓컬리 매출 성장률 YoY 32%
- '25.3Q YTD 카카오 매출 YoY -5% 소폭 감소
- '25.3Q 쿠팡 디바이스, YoY 1,009%, 메이크업 43% 성장
- '25.3Q 오브제 핸드크림, 카카오 화장품 카테고리 9위 달성
- '25.3Q 뷰티 디바이스 카카오 가전 카테고리 랭킹 1위



H&B 등
기타

코스트코 및 면세점 신규 입점

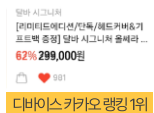
- '25.3Q YTD H&B 및 기타 오프라인 채널 YoY 85%
- '25.7월 하이드로겔 마스크, 올리브영 10위 달성
- '25.9월 올리브영 세일 중 선크림 1위, 전체 랭킹 3위
- '25.4Q 중 달바 시그니처 라인 백화점 입점 예정
- '26.1H 코스트코, 선크림 신규 런칭 · SKU 확대 예정



홈쇼핑

홈쇼핑 전용 신제품 SKU 확대 예정

- '25.3Q YTD 홈쇼핑 채널 YoY -10%
- '25.10월 홈쇼핑용 미스트 시즌 6 엑소세럼 런칭

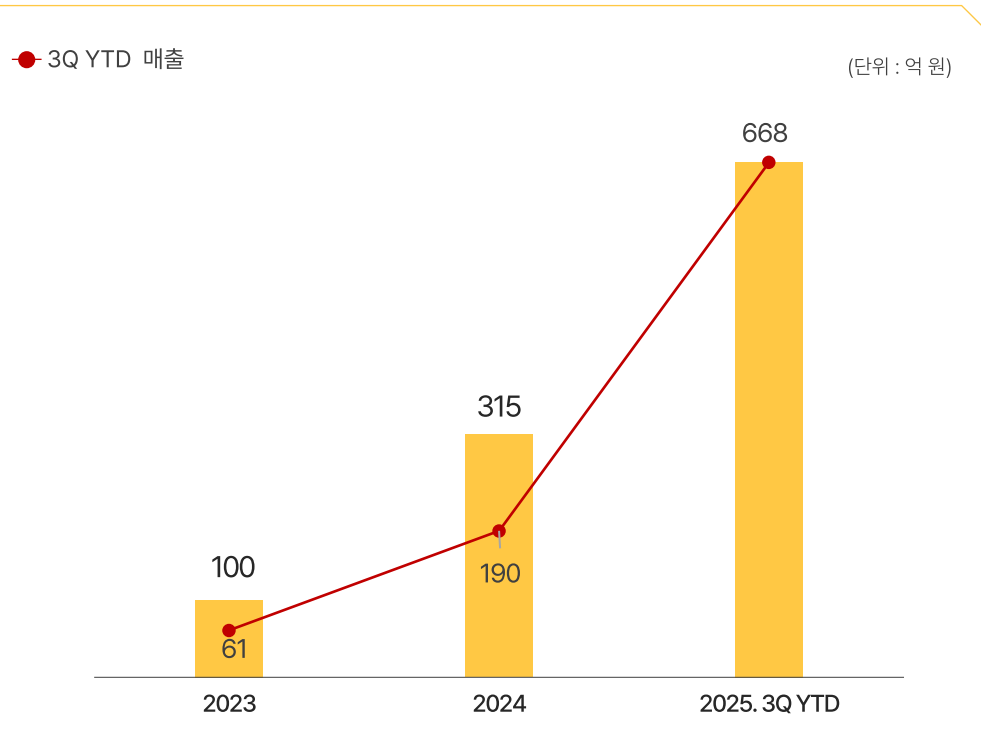


'25. 3Q Highlights

7 권역별 경영 성과 – 일본

일본 매출은 '25.3Q 기준 YoY 145%, '25.3Q YTD 기준 YoY 249% 성장하였습니다. 아마존 재팬의 확장과 함께 오프라인 채널 점포 수 확대가 매출 성장을 이끌었습니다.

일본 매출액

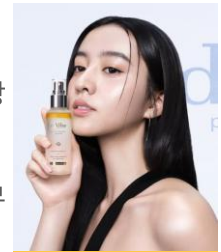


'25.3Q 주요 채널별 성과 및 '25.4Q 계획

온라인

아마존 재팬 주도 온라인 매출 고성장

- '25.3Q YTD 쿠팡, 라쿠텐, 아마존 평균 YoY 134% 성장
- '25.3Q 메가와리 K뷰티 브랜드 판매액 4위
- '25.3Q 아마존 재팬 프라임 뷰티 전체 랭킹 25위 달성
- '25.9월 일본 신규 모델 코우키 (슈퍼모델 · 유명배우 기무라 타쿠야 자녀) 계약 완료
- '25.3Q 현지 틱톡샵 런칭 완료



일본 신규 모델 코우키

오프라인

기존 오프라인 채널 점포 수 및 SKU 확대

- '25.3Q YTD 일본 오프라인 매출 YoY 474% 성장
- '25.3Q 기준 점 오프라인 채널 점포 3,427점 입점
- '25.2H 전체 오프라인 입점 점포 수 4,000개 확대 계획



옛코스메 나고야팝업

'25. 3Q Highlights

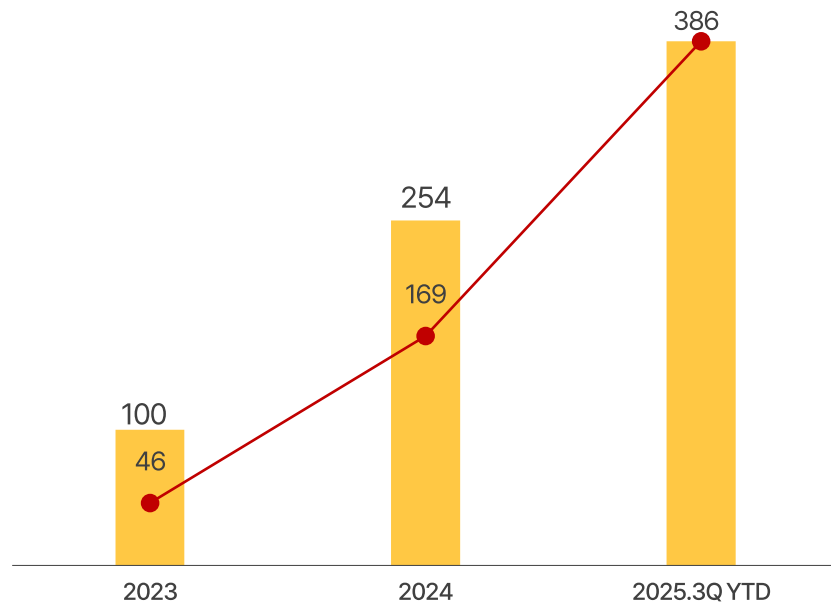
7 권역별 경영 성과 – 북미

북미 매출은 '25.3Q 기준 YoY 175%, '25.3Q YTD 기준 YoY 128% 성장하였습니다. 온라인 채널(아마존·틱톡샵·자사몰) 및 신규 입점 계약이 체결된 오프라인 채널 (얼타·홀트 렌프루 등)이 매출 성장을 견인하였습니다.

북미 매출액

● 3Q YTD 매출

(단위 : 억 원)

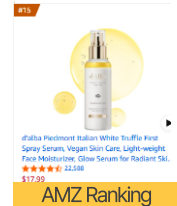


'25.3Q 주요 채널별 성과 및 '25.4Q 계획

온라인

아마존·자사몰(디바이스 판매) 매출 고성장 주도

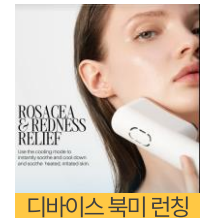
- '25.3Q YTD 아마존 YoY 90%, 틱톡샵 QoQ 27% 성장
- '25.10월 아마존 PBDD 뷰티 카테고리 랭킹 - 퍼스트 스프레이 세럼 14위 달성 (تون업선크림 카테고리 4위, 세럼토너 카테고리 20위, 뷰티 디바이스 카테고리 89위)
- 아마존 내 비타라인(QoQ로 비타 토너 265%, 비타세럼 99%, 비타크림 43% 성장) 호조
- '25.3Q 자사몰 북미 디바이스 판매 개시, 매출 QoQ +400%



오프라인

북미 오프라인 채널 확장 본격화

- '25.3Q 중 북미 오프라인 신규 입점 현황
 - 미국 코스트코: '25.12월 판매 개시 예정 (150점)
 - 미국 Ulta Beauty: '25.12월 판매 개시 예정 (200점)
 - 캐나다 Holt Renfrew: '25.9월 판매 개시 (6점)
 - 캐나다 코스트코: '25.12월 판매 개시 예정 (50점)



마케팅

팝업스토어·브랜드 캠페인 진행

- '25.11월 LA, 뉴욕 팝업 행사 예정
- '25.12월 글로벌 브랜드 트립 @ 일본 예정

'25. 3Q Highlights

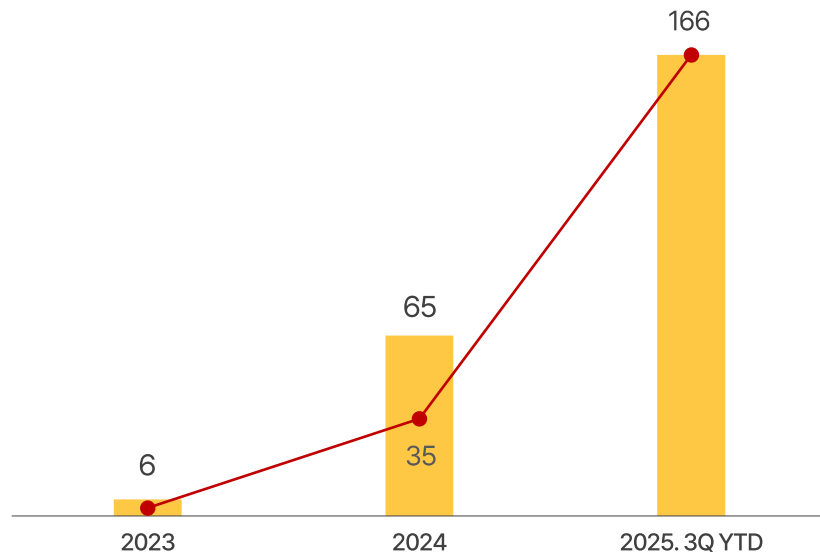
7 권역별 경영 성과 – 유럽

유럽 매출은 '25.3Q 기준 YoY 210%, '25.3Q YTD 기준 YoY 374% 성장하였습니다. '25.3Q 중 스페인/프랑스 코스트코 입점 및 폴란드 슈퍼팜 입점이 시작되어 오프라인 채널 확대 역시 가속화될 전망입니다.

유럽 매출액

● 3Q YTD 매출

(단위 : 억 원)



'25.3Q 주요 채널별 성과 및 '25.4Q 계획

유럽 아마존의 지속적인 매출 고성장세

- '25.3Q YTD 유럽 아마존 매출 YoY 575% 성장
- '25.7월 아마존 프라임 기간 중 유럽 전 국가 미스트 카테고리 1위
→ 스페인 아마존 뷰티 카테고리 1위 (미스트), 6위 (تون업 선크림)
→ 독일 아마존 뷰티 카테고리 3위 (미스트)
- '25.3Q 유럽 온오프라인 뷰티 리테일러 노티노 입점

온라인

주요 국가 (프랑스, 스페인, 폴란드) 오프라인 입점 가시화

- '25.9월 스페인·프랑스 코스트코 입점 완료
- '25.9월 슈퍼팜 (드렉스토어 체인) 폴란드 입점 완료
- 부츠 등과 협의 중

오프라인



슈퍼팜 입점



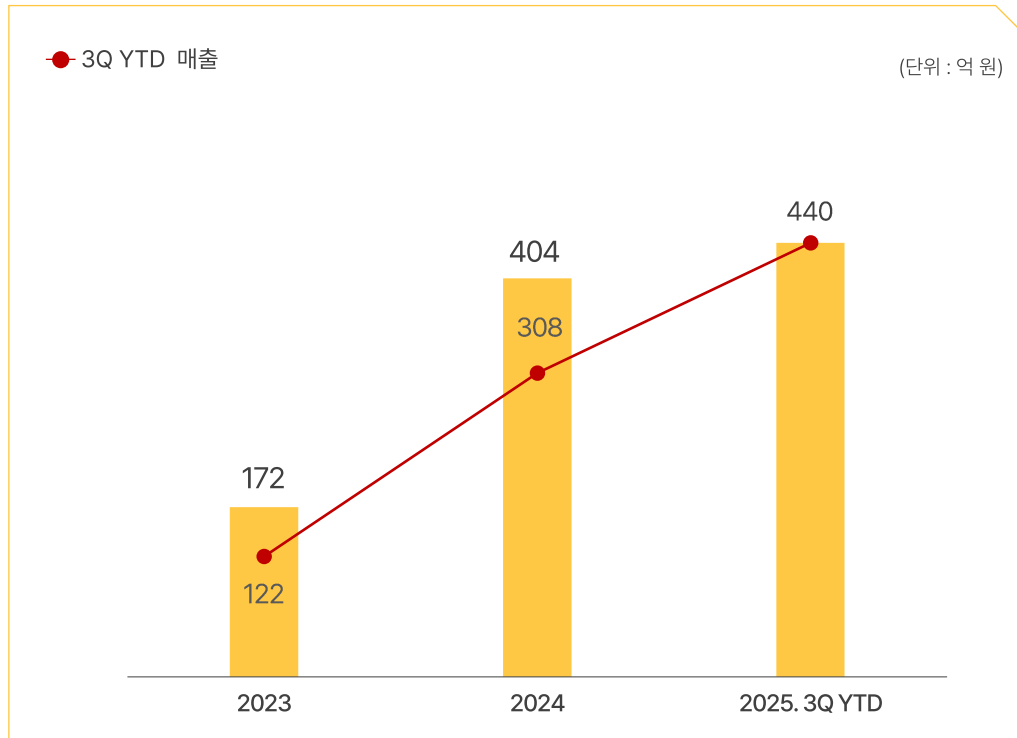
스페인 코스트코 입점

'25. 3Q Highlights

7 권역별 경영 성과 - 러시아

러시아 매출은 '25.3Q 기준 YoY 1%, '25.3Q YTD 기준 YoY 43% 성장하였습니다. 집중 육성 중인 신규 온라인 채널(오존, 와일드베리, 라모다, 안덱스 마켓)을 중심으로 성장세를 이어가고 있습니다.

러시아 매출액



'25.3Q 주요 채널별 성과 및 '25.4Q 계획

온라인

'25.3Q 러시아 온라인 채널 매출 호조세 유지

- '25.3Q YTD 와일드베리, 오존, 라모다, 안덱스마켓 평균 매출 YoY 170% 성장
- 골드애플은 '25.3Q 매출 YoY -28% 기록하였으나 3분기에 80억 규모의 대규모 추가 발주 수령
- '25.4Q 중 러시아 자사몰 런칭 예정 (이익률, 브랜드 제고 및 SKU 확대)

오프라인

지속적인 오프라인 채널 확장

- '25.3Q YTD 오프라인 매출 YoY 약 123% 성장
- '25.3Q 기준 오프라인 점포수: 총 51점
- 골드애플 전체 뷰티 카테고리 전체 브랜드 매출 4위, 럭셔리 브랜드 3위 달성 ('24년 전체 브랜드 8위, 럭셔리 브랜드 4위)
- '26.1Q, 달바 시그니처 라인 현지 런칭 예정

마케팅

비타 토닝 아이패치 프로모션 이벤트 진행

- '25.9월 비타 토닝 아이패치 프로모션 행사 "GLOW UP WITH VITA TONING" 진행
- '25.11월, 기존 현지 모델 이리나 샤크 재계약 및 각종 프로모션 광고 신규 런칭 예정

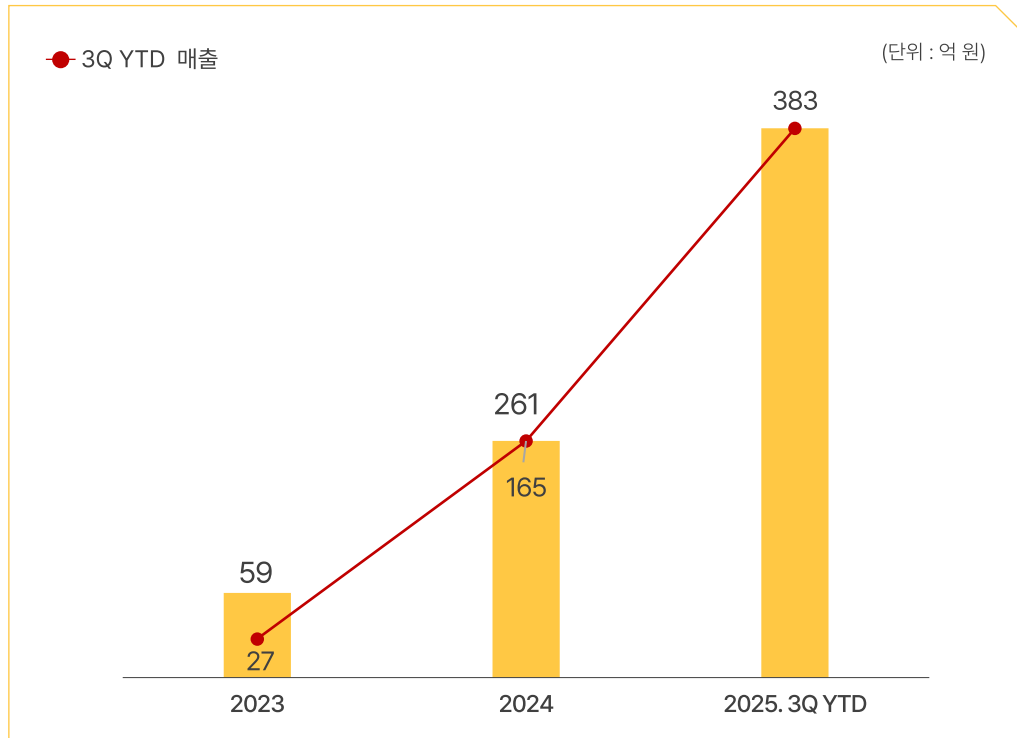


'25. 3Q Highlights

7 권역별 경영 성과 – 아세안

아세안 지역 매출은 '25.3Q 기준 YoY 148%, '25.3Q YTD 기준 YoY 132% 성장하였습니다. 전 분기에 이어 쇼피, 틱톡샵 등의 온라인 채널이 고성장을 보였으며 '25.3Q 말레이시아 및 싱가포르 세포라에 신규 입점하였습니다.

아세안 매출액

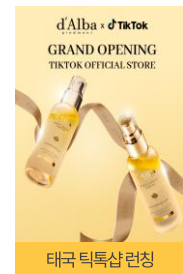


'25.3Q 주요 채널별 성과 및 '25.4Q 계획

온라인

쇼피, 틱톡 중심의 온라인 채널 매출 고성장

- '25.3Q YTD ASEAN 온라인 매출 YoY 103% 성장
→ 싱가포르 YoY 670%, 말레이시아 960% 고성장
- '25.3Q 태국 틱톡샵 신규 런칭
- '25.9월 베트남 쇼피 스킨케어 전체 랭킹 2위 달성
- '25.9월 태국 쇼피 스킨케어 전체 랭킹 5위 달성



오프라인

말레이시아·싱가폴·필리핀 중심 오프라인 확대

- '25.3Q YTD 오프라인 매출 YoY 약 166% 성장
- '25.3Q 기준 ASEAN 지역 오프라인 점포 수 : 348점
- '25.3Q 말레이시아 (5점), 싱가포르 (2점) 세포라 입점 완료



'25. 3Q Highlights

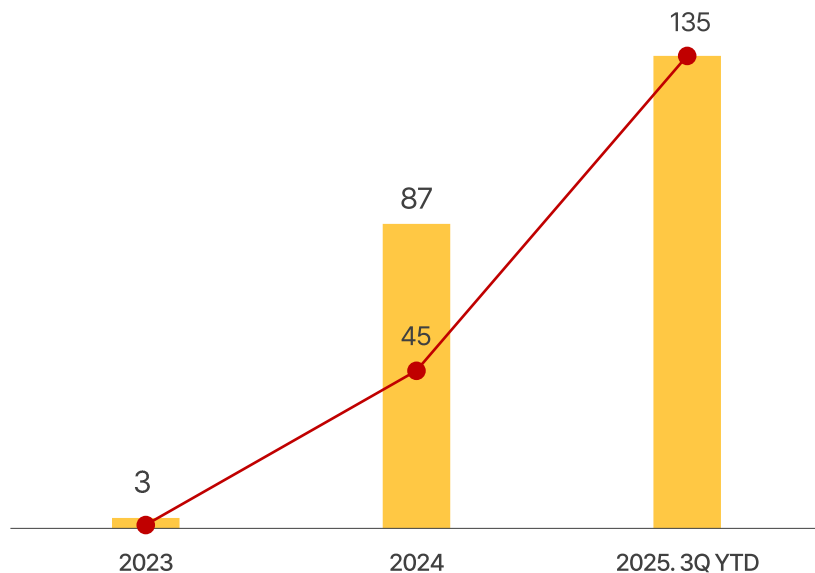
7 권역별 경영 성과 – 중화권 (중국·대만·홍콩)

중화권 매출은 '25.3Q 기준 YoY 62%, '25.3Q YTD 기준 200% 성장하였습니다. 현지 인플루언서 및 셀럽 마케팅을 통한 온라인 채널 매출 성장이 계속적으로 진행되고 있으며 '25.3Q 오프라인 3개의 채널에 신규 입점 하였습니다.

중화권 매출액

● 3Q YTD 매출

(단위 : 억 원)



'25.3Q 주요 채널별 성과 및 '25.4Q 계획

온라인

온라인 채널이 지속적인 매출 고성장 견인 중

- '25.3Q YTD 중국 매출 YoY 266% 성장
- '25.8월 Douyin x 난난 (인플루언서·팔로워 464만명) 칠석 콜라보 행사 중 선크림 카테고리 3위 달성
- 현지 인지도 높은 인플루언서 및 셀럽 마케팅을 통한 고객 접점 및 인지도 확대 중



인플루언서 마케팅

오프라인

중국 현지 H&B 채널 중심 오프라인 신규 확대

- '25.9-10월부터 현지 H&B 채널 와우컬러, 화메이, 3TC 입점 진행
- '25.4Q 중국 오프라인 입점 점포 수 약 90여개 예상
→ 와우컬러: 50개·화메이: 20개·3TC: 20개



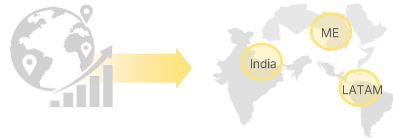
와우컬러 입점

'25. 3Q Highlights

8 3대 중장기 성장 전략 리뷰

글로벌 6대 권역에서 매출이 안정적으로 성장하고 있는 상황에서 특히 성장 잠재력이 큰 3개 신흥 시장(인도, 중동, 중남미), 인접 신사업, 고부가가치 SKU가 미래의 건강한 성장을 이끌어 갈 것으로 예상됩니다.

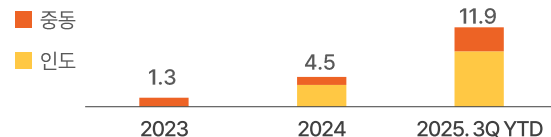
이머징 권역 개척



이머징 권역, 견조한 성장 지속

- 인도
 - 아마존 9월 프라임 중 세럼 랭킹 3위, 뷰티 랭킹 50위 달성
 - '25.11월 현지 대표 뷰티 플랫폼 Nykaa 팝업 진행 예정
 - '26.1H 중 Nykaa 등, 현지 오프라인 입점 추진 중
- 중동
 - UAE 아마존 채널 '25년 7월 개설 및 운영 시작
 - '25.10월 현재 아마존 미스트 랭킹 1위 유지 중
 - '25.10월 두바이에서 중동 첫 브랜드 행사 진행
 - Noorstars (팔로워 1,745만명) 등 현지 유명 인플루언서 참석

(단위 : 억 원)



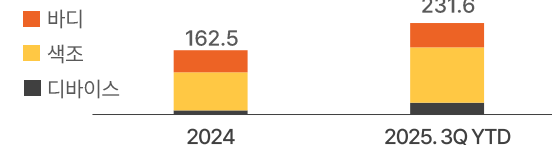
인접 신사업 확대



디바이스·메이크업 카테고리 확대

- 뷰티 디바이스 (달바 시그니처 올빼라더블샷)
 - '25. 3Q YTD 디바이스, 매출 약 0.8%
 - '25. 3Q 디바이스, QoQ 8% 성장
 - '25. 3Q 자사몰 통한 북미 온라인 판매 시작
- 메이크업(립) · 바디(핸드크림)
 - '25. 3Q 색조 및 바디제품 매출 YoY 92% 성장
 - 카카오 전용 핸드크림, 립 볼류마이저 카테고리 신규 육성

(단위 : 억 원)



고부가가치 신제품 육성



시그니처·비타 라인업 마케팅 및 매출 제고

- '25.9월 달바 시그니처 런칭 프로모션 행사 진행 @ 시그니엘 호텔 (125명 인플루언서 참석·관련 포스팅 512개)
- '25.9월 비타라인 딜리트 썸머 캠페인 진행 @ 한남동 (PPL 컨텐츠 60여건·관련 포스팅 160개)
- '25.9월 강남 시코르 (달바 시그니처, 비타라인) 팝업 진행
- '25.9월 에스콰이어·배우 육성재 통한 비타 라인업 프로모션
- '25.7월 하이드로겔 마스크, 올리브영 10위 달성



Appendix.

제품별 매출 및 비중

'25.3Q 기준 미스트 매출 비중이 42%로 미스트 매출 비중이 감소 중 이며(24.3Q 미스트 매출 비중 49%), 선케어 역시 27%를 기록하며 전년 동기의 22%를 크게 상회하여 점진적으로 균형 잡힌 제품별 매출 비중이 형성되고 있습니다.

(단위: 백만원)

사업부문	매출유형	품목		'25.3Q		'25.2Q		'25.1Q		2024	
				매출	매출 비중	매출	매출 비중	매출	매출 비중	매출	매출 비중
화장품	제품매출	미스트	내수	19,219	16.4%	22,891	17.8%	29,409	25.9%	95,340	30.8%
			수출	30,545	26.0%	31,211	24.3%	28,122	24.7%	71,288	23.1%
			소계	49,764	42.4%	54,102	42.1%	57,530	50.6%	166,628	53.9%
		선케어	내수	10,257	8.7%	13,652	10.6%	9,014	7.9%	27,812	9.0%
			수출	16,577	14.1%	20,630	16.1%	14,271	12.5%	23,581	7.6%
			소계	26,835	22.9%	34,282	26.7%	23,285	20.5%	51,393	16.6%
		크림	내수	2,823	2.4%	2,964	2.3%	4,852	4.3%	14,976	4.8%
			수출	8,631	7.4%	7,809	6.1%	6,208	5.5%	14,777	4.8%
			소계	11,453	9.8%	10,773	8.4%	11,061	9.7%	29,753	9.6%
		마스크팩	내수	1,254	1.1%	726	0.6%	653	0.6%	5,806	1.9%
			수출	6,898	5.9%	5,490	4.3%	5,367	4.7%	12,644	4.1%
			소계	8,152	6.9%	6,216	4.8%	6,020	5.3%	18,450	6.0%
		앰플/세럼	내수	1,470	1.3%	1,638	1.3%	1,286	1.1%	5,416	1.8%
			수출	3,891	3.3%	3,547	2.8%	2,268	2.0%	5,002	1.6%
			소계	5,361	4.6%	5,185	4.0%	3,554	3.1%	10,418	3.4%
이너뷰티	비거너리	내수	341	0.3%	389	0.3%	286	0.3%	2,145	0.7%	
		수출	175	0.1%	128	0.1%	107	0.1%	72	0.0%	
		소계	516	0.4%	517	0.4%	393	0.3%	2,217	0.7%	
홈뷰티기기	뷰티기기 및 기타	내수	5,337	4.5%	4,900	3.8%	4,694	4.1%	16,615	5.4%	
		수출	9,922	8.5%	12,398	9.7%	7,224	6.4%	13,587	4.4%	
		소계	15,259	13.0%	17,298	13.5%	11,918	10.5%	30,202	9.8%	
합계			내수	40,701	34.7%	47,160	36.7%	50,195	44.1%	168,110	54.4%
			수출	76,639	65.3%	81,213	63.3%	63,565	55.9%	140,951	45.6%
			합계	117,340	100.0%	128,373	100.0%	113,760	100.0%	309,061	100.0%

자료) 달바글로벌

주) 품목별 매출액은 내부 관리회계 기반으로 외부 회계감사를 거치지 않고 도출된 수치임

Appendix.

요약재무제표(연결)

연결 재무상태표

단위: 백만 원

구 분	2022	2023	2024	2025.3Q
유동자산	36,368	73,535	128,309	243,543
비유동자산	2,988	4,469	7,800	14,268
자산총계	39,356	78,004	136,108	257,811
유동부채	34,281	56,038	31,320	49,817
비유동부채	3,383	6,452	2,719	4,275
부채총계	37,664	62,490	34,039	54,092
자본금	866	890	1,147	1,234
자본잉여금	3,419	99	73,806	118,405
기타자본항목	1,172	1,438	2,235	4,911
기타포괄손익누계액	-	30	(920)	(1,219)
이익잉여금	(3,765)	13,057	25,802	80,389
자본총계	1,692	15,514	102,069	203,719

연결 손익계산서

단위: 백만 원

구 분	2022	2023	2024	2025.3Q YTD
매출액	145,205	200,802	309,063	359,473
매출원가	39,733	53,939	74,686	85,283
판매관리비	90,856	114,418	174,532	198,256
영업이익	14,616	32,446	59,845	75,934
영업외이익	483	1,402	6,057	5,710
영업외비용	11,087	18,527	36,837	4,647
법인세차감전이익	4,012	15,321	29,065	76,997
법인세비용	3,121	1,716	13,656	18,430
당기순이익	891	13,605	15,409	58,567