



d'Alba
p i e d m o n t

Global No.1 Pioneer of the
Premium Beauty Lifestyle

2025.2Q 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.

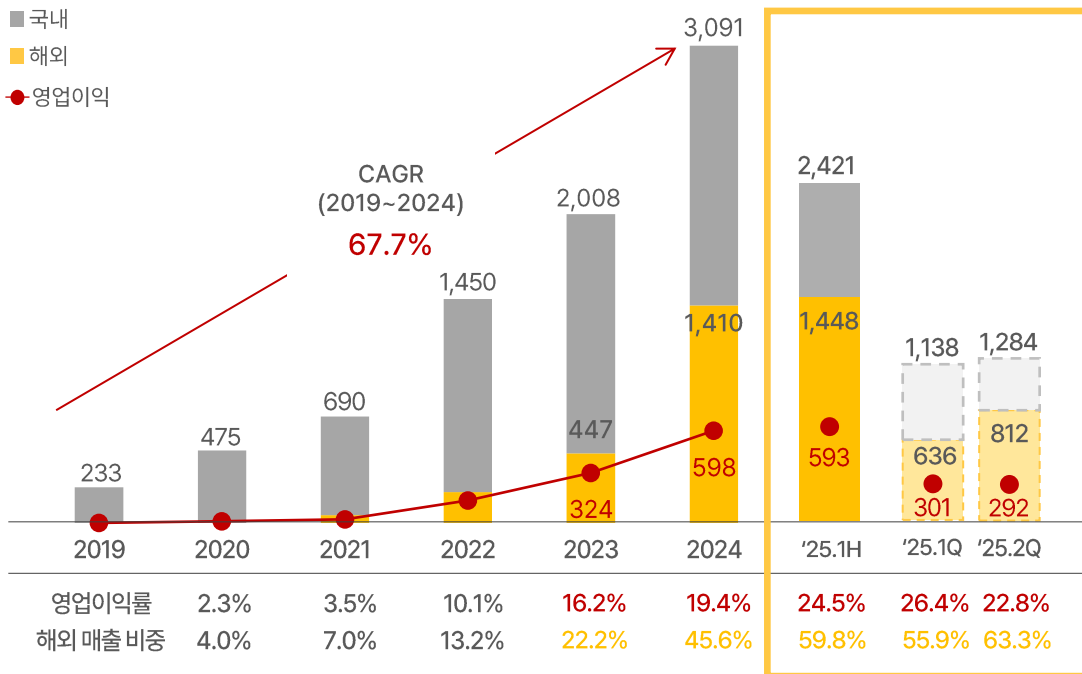
본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

1 Key Highlight

당사의 '25.2Q 매출은 1,284억 원으로 전년 동기 대비 74% 성장하였으며, 영업이익은 292억 원을 달성하였습니다.
또한 '25.1H 기준 해외 매출액은 전년 동기 대비 170% 성장하며 반기만에 전년 연간 해외 매출 총액을 초과 달성하였습니다.

달바글로벌 전사 매출 및 영업이익 추이

(단위: 억 원)



1,284
억원

2Q 역대 최대 분기 매출

63%

2Q 역대 최대 분기 해외 매출 비중

34Q

34분기 연속 YoY 매출 성장

25%

1H 역대 최대 영업이익률

2 '25.2Q Income Statement

'25.2Q 매출원가율은 1Q 대비 2.1%p 낮아진 22.5%를 기록하였고, 판관비율은 약 5.8%p 증가한 54.8%를 기록했습니다. 판관비율 증가는 마케팅비율 증가 및 정기세무조사 추가납부세액 비용 인식으로 인하여 발생하였습니다.

(단위: 십억원)

Items	'24.2Q		'25.1Q		'25.2Q				Memo
		Sales %		Sales %		Sales %	QoQ	YoY	
Revenue	73.9	100.0%	113.8	100.0%	128.4	100.0%	12.8%	73.8%	· '25.2Q 예상되었던 러시아 B2B 오더 선적 3Q 지연 (관련 매출 약 60억원)
COGS	16.9	22.8%	28.0	24.6%	28.9	22.5%	3.1%	71.1%	
Gross Profit	57.0	77.2%	85.8	75.4%	99.5	77.5%	16.0%	74.5%	
SG&A	39.4	53.3%	55.7	49.0%	70.3	54.8%	26.2%	78.4%	
Salaries and Wages	2.0	2.7%	2.2	2.0%	2.9	2.3%	30.9%	45.3%	· '25.2Q 기준 임직원 수 : 174명 (QoQ +20명)
Freight Charges	6.0	8.1%	11.4	10.1%	13.7	10.7%	20.1%	128.5%	
Sales Commissions	11.6	15.7%	16.2	14.2%	17.8	13.9%	9.7%	53.2%	
Marketing Expenses	14.0	19.0%	17.7	15.5%	23.5	18.3%	32.9%	67.0%	
Others	5.7	7.7%	8.2	7.2%	12.2	9.5%	49.1%	113.2%	· 7월 확정된 정기세무조사로 7월에 부가세 추가납부 및 러시아 B2B 선적 지연 (관련 OP 약 50억원)
Operating Profit	17.6	23.8%	30.1	26.4%	29.2	22.8%	-2.7%	66.0%	
Net Profit	13.7	18.6%	24.7	21.8%	19.8	15.4%	-20.0%	44.1%	

3 분기 매출 및 영업이익율 YoY Review

'25.2Q 매출은 전년 2Q 대비 YoY 74% 성장했고 '25.1Q YoY는 72%를 기록했습니다. 이는 24년 및 23년의 1·2Q의 전년 동기 대비 평균 성장률 (YoY)를 크게 상회하며, 당사의 성장세가 가속화되고 있음을 나타냅니다.

2022년부터 2025년까지의 1·2Q 재무지표 추이

(단위: 십억원)

	2022년		2023년				2024년				2025년			
	1Q	2Q	1Q	YoY	2Q	YoY	1Q	YoY	2Q	YoY	1Q	YoY	2Q	YoY
매출	35.3	29.7	49.2	39%	50.8	71%	66.2	35%	73.9	45%	113.8	72%	128.4	74%
영업이익율	15%	7%	20%	-	16%	-	22%	-	24%	-	26%	-	23%	-

1Q 23년 및 24년 1Q YoY 성장률 평균 37% vs 25년 1Q YoY 성장률 72%

2Q 23년 및 24년 2Q YoY 성장률 평균 58% vs 25년 2Q YoY 성장률 74%

25년의 1Q 및 2Q 영업이익율 역시 24 / 23 / 22년 동기 평균 대비 높은 수치를 기록

4 '25.1H Key Growth Drivers

해외 6개 권역 전반적으로 빠른 온라인 채널 성장이 지속되며, '25.1H 전사 매출 성장률은 YoY 73% 성장했습니다. 특히 일본·러시아는 특정 온라인 채널에 편중 없이 고른 매출 구조를 형성중이며, 북미·유럽에서 오프라인 성장 기반을 구축 중입니다.

해외 온라인
채널 성장 가속화

(단위: 억원)	랭킹 ^(*)	'24.2H 매출	랭킹 ^(*)	'25.1H 매출
OZON	> Top 50	6.0	< Top 50	10.9
Qoo10	8 th	18.9	3 rd	35.5
amazon.com	7 th	18.7	3 rd	24.8
amazones	1 st	3.2	1 st	5.5
Shopee VN	4 th	7.9	2 nd	8.7
天猫	139 th	1.3	83 rd	2.7

■ '25.1H 해외 온라인 채널 매출 YoY 약 147% 성장

- 러시아: 오존·와일드베리·라모다 등 주요 온라인 채널 YoY 161% 성장
- 일본: 큐텐, 라쿠텐, 아마존 채널 YoY 231% 성장
- 북미: 아마존 중심 YoY 100% 틱톡샵 '25.2Q QoQ 198% 성장
- 유럽: 아마존 중심 YoY 598% 성장
- 중화권 YoY 325%, 아세안 YoY 123% 성장

오프라인
채널 확대

(단위: 점포 수)	'24.2H	'25.1H
일본	600	2,800
러시아	41	51
북미	-	-
ASEAN	30	341
유럽	-	-

■ '25.1H 해외 오프라인 매장 수 약 3,200개로 전년 600여개 대비 5x 성장

- 러시아: '25.1H L'Etoile 6점 신규 입점
- 일본: '25.2Q 마츠모토키요시 800점 신규 입점
- ASEAN: '25.1Q 베트남 하사키 점포 200여점, 인니 소시올라 점포 95점 확대

"Glocalized"
브랜드 캠페인

■ 지속적인 글로벌 브랜드 캠페인 통한 브랜드 이미지·인지도 제고

- Global Brand Trip @ Como, Italy ('25.4월) 진행
- Tokyo Bulgari Trip ('25.5월 인플루언서 초청 행사) 진행
- LA 하퍼스바자 팝업스토어 ('25.6월·방문자 3천명·콘텐츠 조회수 422만회)

5 권역별 매출

'25.2Q 국내 매출은 YoY 14% 성장하였으며, 2Q 해외 매출은 YoY 149%의 높은 성장률을 보였습니다. 특히 유럽 및 중화권, 일본 지역의 매출이 상대적으로 높은 성장율을 달성하였습니다.

'25.1H 주요 권역별 매출

(단위: 십억원)

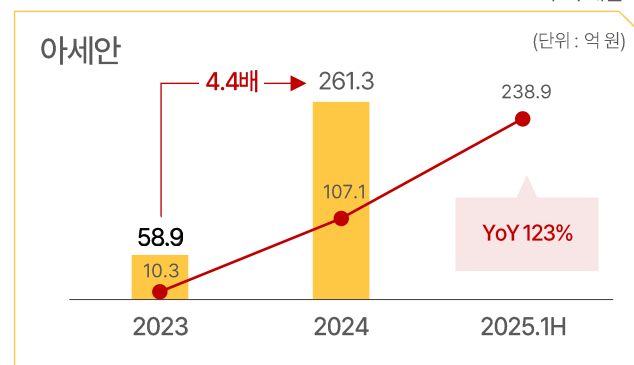
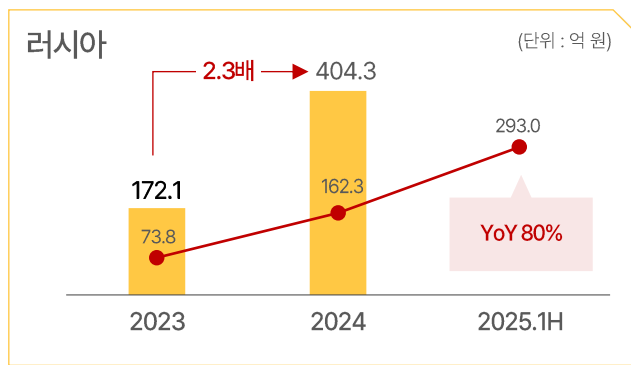
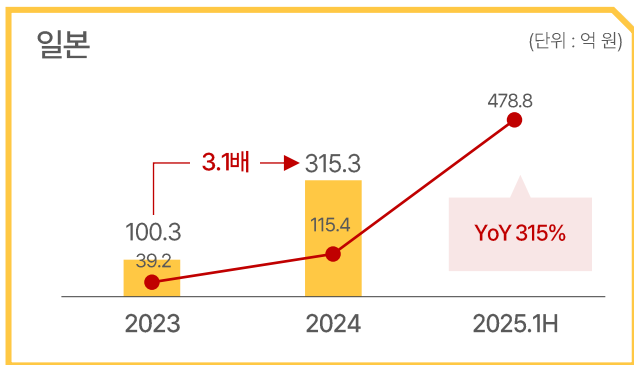
구분	'24.2Q		'25.1Q		'25.2Q				'25.1H		
		Sales %		Sales %		Sales %	QoQ	YoY		Sales %	YoY
Revenue	73.9	100.0%	113.8	100.0%	128.4	100.0%	12.8%	73.8%	242.1	100.0%	72.9%
Domestic	41.2	55.8%	50.2	44.1%	47.1	36.7%	-6.1%	14.3%	97.3	40.2%	12.7%
Overseas	32.7	44.2%	63.6	55.9%	81.2	63.3%	27.8%	148.7%	144.8	59.8%	169.7%
Japan	5.5	7.5%	22.1	19.4%	25.8	20.1%	17.1%	366.3%	47.9	19.8%	314.9%
Russia	13.4	18.0%	10.6	9.3%	18.7	14.6%	76.6%	40.1%	29.3	12.1%	79.7%
N. America	5.3	7.2%	8.3	7.3%	12.7	9.9%	52.4%	140.0%	21.0	8.7%	100.3%
Europe	1.0	1.3%	4.4	3.9%	6.0	4.7%	37.5%	507.9%	10.4	4.3%	597.6%
ASEAN	5.1	6.9%	12.7	11.2%	11.2	8.7%	-12.4%	119.6%	23.9	9.9%	123.0%
Pan-China	2.0	2.7%	4.3	3.8%	5.8	4.5%	32.3%	189.8%	10.1	4.2%	324.7%
Others	5.0	0.7%	1.7	1.5%	1.0	0.8%	-41.2%	-80.0%	2.2	0.8%	152.7%

6 글로벌 권역별 성장 추세 요약

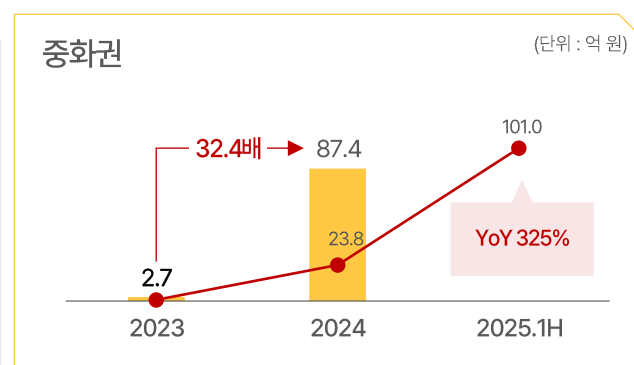
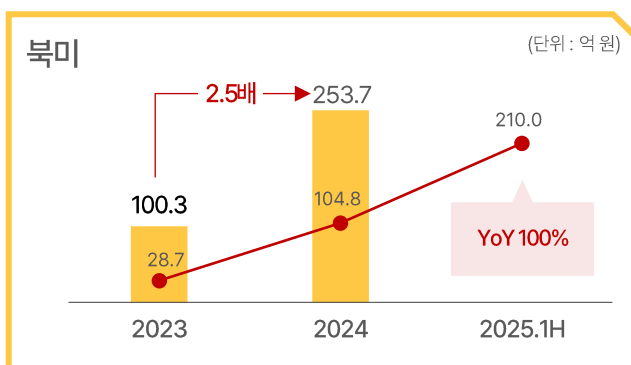
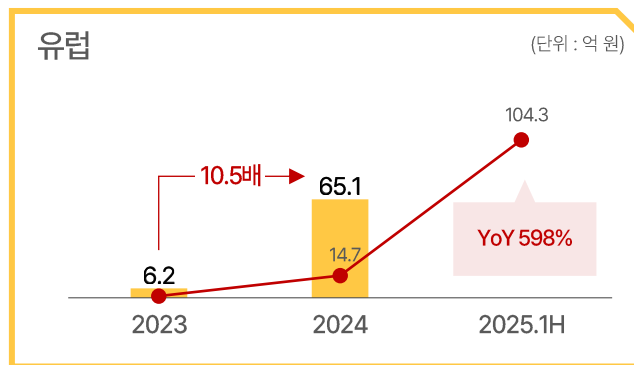
'25.2Q 주요 6개 권역 모두 전 분기 성장 추세를 이어가며 전체 해외 매출은 전년동기 대비 149% 성장하였으며, '25.1H 기준으로 170% 성장하였습니다.

■ 연간 매출
● 1H 누적 매출

Stage 2



Stage 1

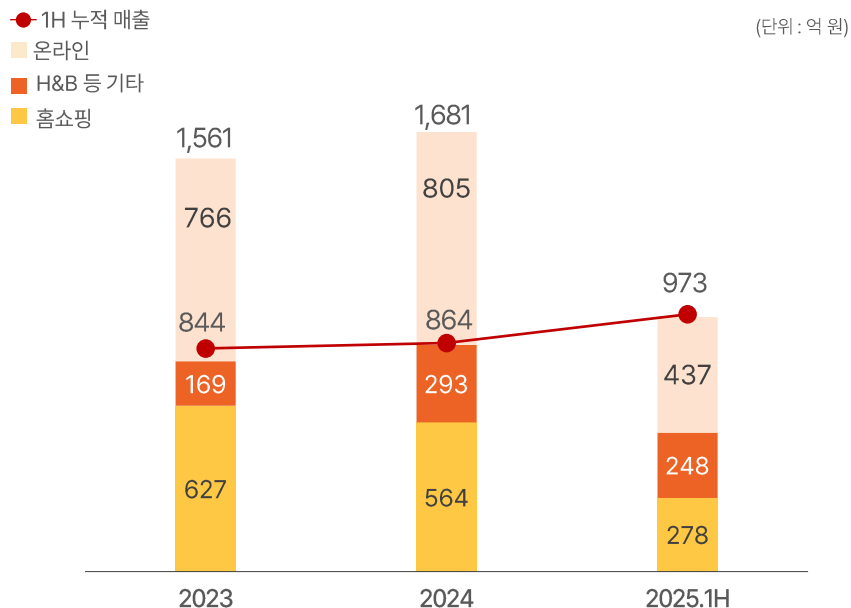


주) 국가별 매출액과 영업이익률은 내부 관리회계 기반으로 외부 회계감사를 거치지 않고 도출된 수치

7 권역별 경영 성과 - 국내

국내 매출은 '25.2Q 기준 YoY 14%, '25.1H 기준 YoY 13% 성장하였습니다. 온라인 채널은 쿠팡, 오프라인 채널은 올리브영이 매출 성장을 견인하였습니다.

국내 매출액



'25.1H 주요 채널별 성과 및 '25.2H 계획

온라인

쿠팡이 주도한 온라인 매출 성장

- '25.1H 쿠팡 매출 YoY 39% 성장
- 쿠팡 선쿠션, 선스틱 YoY 200% 이상 성장
- '25.1H 네이버(-1%), 카카오(-7%) 소폭 역 성장
- '25.2H 디바이스, 립 볼류마이저 등 SKU 확대 계획



달바(d'Alba)



Coupang Brand store

H&B 등 기타

직거래 전환에 따른 매출·이익률 제고

- '25.1H H&B 및 기타 오프라인 채널 YoY 83%
- '25.5월부터 올리브영·시코르 직거래 전환
→ 직거래 전환으로 인식 매출은 약 1.3x·영업이익률 Flat
- '25.4월 코스트코 오프라인 입점



Costco Exclusive Mists

홈쇼핑

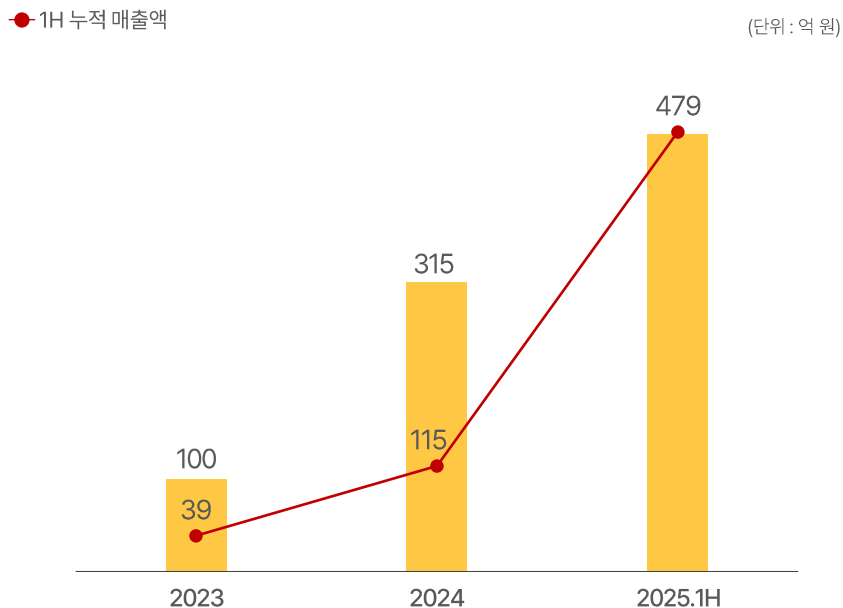
홈쇼핑 전용 신제품 SKU 확대 예정

- '25.1H 홈쇼핑 YoY -10%
- '25.2Q 방송 횟수는 감소했으나, 방송 회당 매출은 YoY 11% 상승
- '25.2H 신규 미스트 라인업 런칭 계획

7 권역별 경영 성과 - 일본

일본 매출은 '25.2Q 기준 YoY 366%, '25.1H 기준으로 YoY 315% 성장하였습니다. 현지 드럭스토어 체인, 마츠모토 키요시 입점 및 오프라인 채널 내 신규 SKU 확대가 매출 성장을 견인하였습니다.

일본 매출액



'25.1H 주요 채널별 성과 및 '25.2H 계획

온라인

전분기에이온 온라인 채널 고성장

- '25.1H 큐텐, 라쿠텐, 아마존 평균 YoY 230% 성장
- '25.2Q 메가와리 브랜드 판매액 3위
- '25.2Q 메가포 뷰티 디바이스 카테고리 매출 2위
- '25.2Q 아마존 MDE, 뷰티 카테고리 랭킹 7위 (미스트)
- '25.6월 라쿠텐 슈퍼세일, 미스트 · 베이스 카테고리 1위



오프라인

신규 오프라인 채널 입점 및 SKU 확대

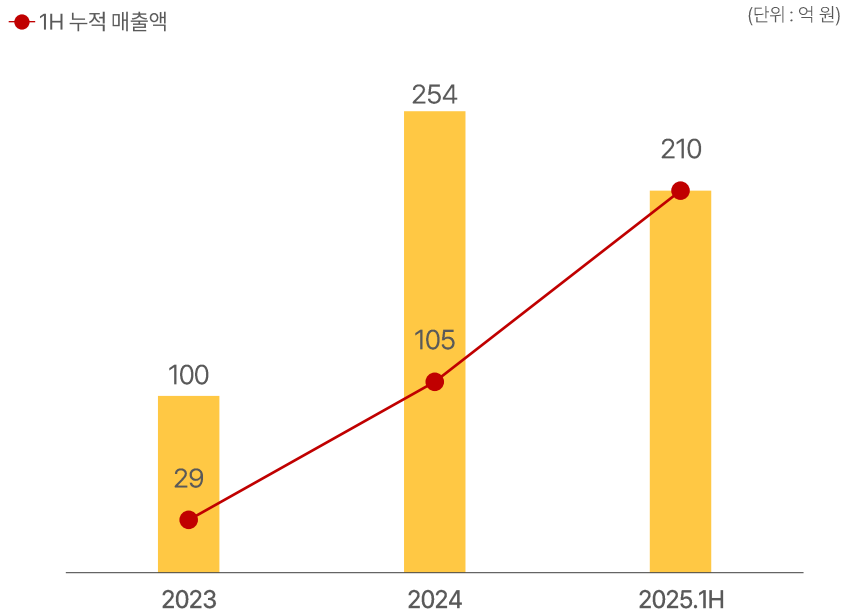
- '25.1H 일본 오프라인 매출 YoY 600% 성장
- '25.1H 기준 2,800점 오프라인 채널 점포 입점
- '25.1H 마츠모토 키요시 점포 800점 입점
- '25.2H 전체 오프라인 입점 점포 수 4,000개로 확대 계획
- 그린톤업 선크림 및 비타토닝 3종 등, SKU 확대 계획



7 권역별 경영 성과 - 북미

북미 매출은 '25.2Q 기준 YoY 140%, '25.1H 기준 YoY 100% 성장하였습니다. 온라인 채널(아마존·틱톡샵)의 매출 호조세가 지속되고 있으며, '25.2H에는 Ulta, Costco 등의 오프라인 입점 추진 중입니다.

북미 매출액

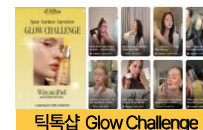


'25.1H 주요 채널별 성과 및 '25.2H 계획

온라인

아마존·틱톡샵매출 고성장

- '25.1H 아마존 매출 YoY 73%, 틱톡샵 470% 성장
- '25.7월 아마존 프라임랭킹 캐나다 15위·미국 51위
- '25.2Q 틱톡샵, 월 매출 1억원 초과 달성, MoM 20%
- '25.6월 틱톡샵미스트 Glow Challenge 진행
- '25.1H 캐나다 아마존 역시 YoY 138% 상승



오프라인

북미 오프라인채널 확장 추진 중

- '25.2H Ulta, Costco (US), Target 입점 추진 중
→ Costco (US) : '25.4Q ~ '26.1Q 중 입점 추진 중
- Costco (CA) 입점 확정, '25.4Q 판매 예정
- '25.2H 캐나다 High-end 백화점 Holt Renfrew 협의



마케팅

팝업스토어·브랜드 캠페인 진행

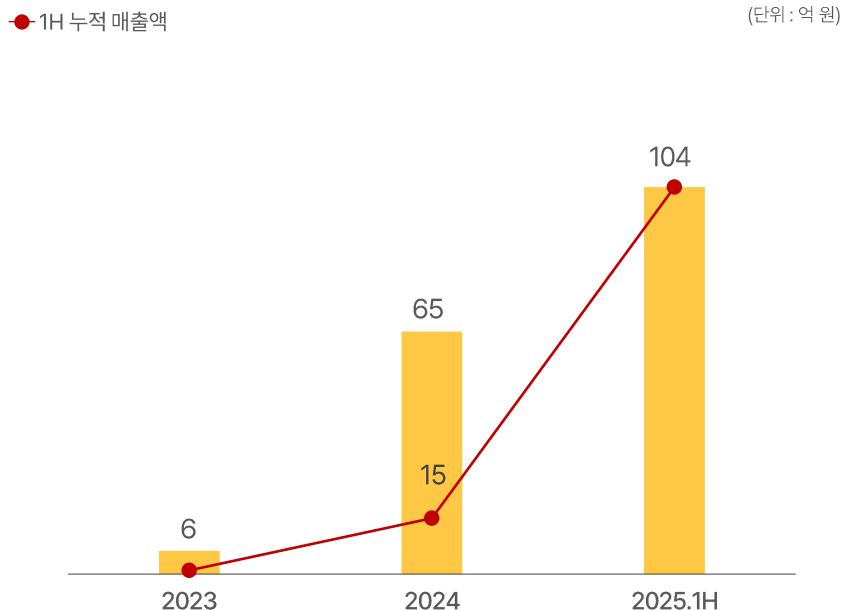
- '25.2Q LA 팝업스토어 운영 (4일간 방문자 3천명)
- '25.2Q 틱톡샵 Glow Challenge 진행
- '25.2H NY, Miami, LA 지역 브랜드 캠페인 계획 중



7 권역별 경영 성과-유럽

유럽 매출은 '25.2Q 기준 YoY 508%, '25.1H 기준 YoY 598% 성장하였습니다. 주요 국가 (독일·스페인·영국 등) 아마존 중심으로 매출 규모를 확대 중입니다.

유럽 매출액



'25.1H 주요 채널별 성과 및 '25.2H 계획

온라인

유럽 아마존의 지속적인 매출 고성장세

- '25.1H 유럽(독일·스페인·영국·이탈리아 등) 아마존 매출 YoY 669%
- '25.7월 아마존 프라임 기간 중 유럽 전국가 미스트 카테고리 1위
→ 스페인 아마존 뷰티 카테고리 1위 (미스트), 6위 (تون업 선크림)
→ 독일 아마존 뷰티 카테고리 3위 (미스트)

오프라인

영국, 폴란드 등 주요 국가 오프라인 채널 확대 예정

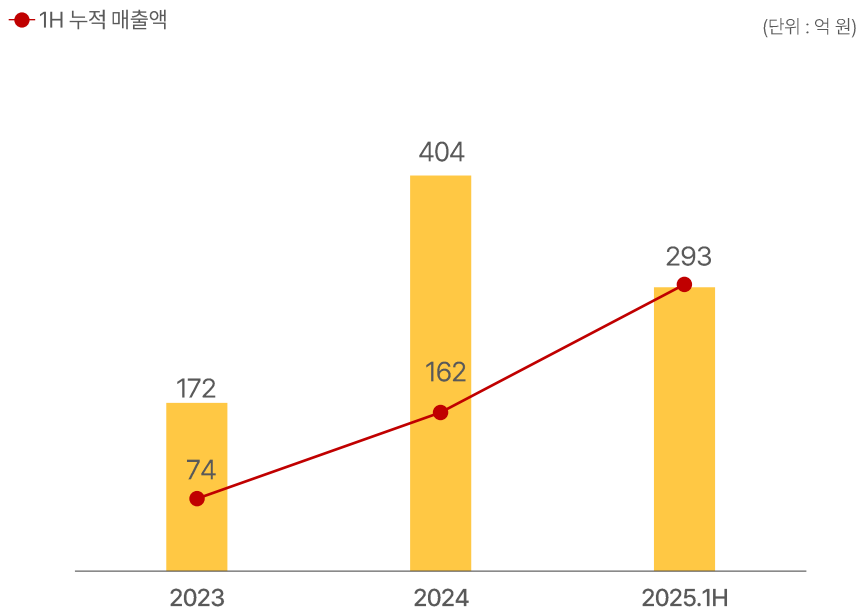
- 스페인·프랑스 Costco 계약 완료, '25.2H 판매 예정
- '25.2H Super-Pharm (드럭스토어 체인) 폴란드·이스라엘 입점 계획
- 그 외 영국/서/북/동유럽 Sephora, Hebe, Rossmann, DM, Clarel 등 협의 중



7 권역별 경영 성과 - 러시아

러시아 매출은 '25.2Q 기준 YoY 40%, '25.1H 기준 YoY 80% 성장하였습니다. '25.2Q 중 일시적인 발주 지연으로 1Q 대비 낮은 YoY를 기록했으나 Yandex Market 등 신규 온라인 채널 확장 및 러시아 전용 SKU 확대에 성장세를 지속 중입니다.

러시아 매출액



'25.1H 주요 채널별 성과 및 '25.2H 계획

온라인

- '25.1H 러시아 온라인 채널 매출 호조세 유지**
- 와일드베리, 오존, 라모다 평균 매출 YoY 108% 성장
 - '25.1H 프로모션기간 중 3개 채널 모두 상위 랭킹 진입
→ 오존·와일드베리 TOP 100, 라모다 TOP 50
 - "비타아이패치" (러시아전용 제품) '25.3Q 런칭 계획



오프라인

- 지속적인 오프라인 채널 확장**
- '25.1H 오프라인 매출 YoY 약 45% 성장
 - '25.1H 기준 오프라인 점포수: 총 47점
 - '25.3월 L'Etoile 신규 입점 (6점)
 - '25.2H까지 H&B 2사 추가신규 입점 논의 중 (각 5-10점)

마케팅

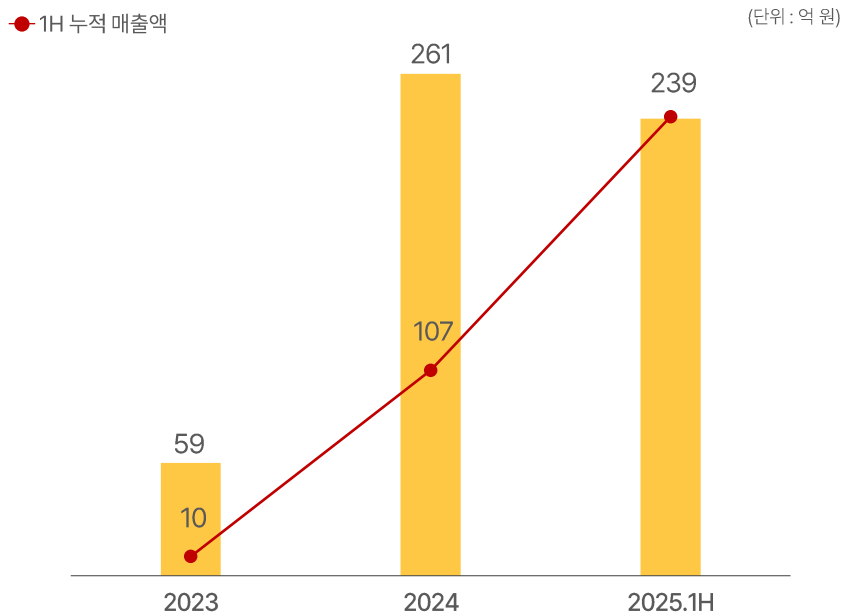
- 팝업스토어·VIP 고객 마케팅 진행**
- '25.2Q 선크림 중심 팝업스토어 운영 (누적 방문자 5천명)
 - '25.10-11월 팝업스토어 추가 진행 예정
 - 현지 은행 콜라보 통한 VIP 고객 대상 마케팅 진행 예정



7 권역별 경영 성과 - 아세안

아세안 지역 매출은 '25.2Q 기준 YoY 120%, '25.1H 기준 YoY 123% 성장하였습니다. 쇼피, 틱톡샵 등의 온라인 채널이 고성장을 보였으며 '25.2H 왓슨스, 세포라 등의 오프라인 채널에 입점을 추진하고 있습니다.

아세안 매출액



'25.1H 주요 채널별 성과 및 '25.2H 계획

ASEAN 지역, 각국 온라인 채널 매출 고성장

- '25.1H ASEAN 전체 온라인 매출 YoY 132% 성장
 - 인니 YoY 96%, 베트남 35% 성장
 - 말레이시아 YoY 1,273%, 싱가포르 344%, 태국 521% 성장
- '25.2Q 베트남 쇼피, "Leading Skincare Brand" 수상
- '25.2Q 인니 Bazaar Beauty Award, 5개 제품 수상
- 각 국가 현지 셀럽 콜라보레이션 진행
 - '25.5월 말레이시아 틱톡샵, 현지 셀럽 Nora Danish 바이럴 마케팅(Organic)으로 '25.2Q 매출 QoQ 105% 성장
 - '25.7월 인니 현지 셀럽 Rossa 콜라보



온라인

말레이시아·싱가폴·필리핀 중심 오프라인 확대

- '25 1H 오프라인 매출 YoY 약 100% 성장
- '25.3Q 말레이시아, 싱가포르 세포라 입점 계획
- '25.2H 말레이시아·싱가폴·필리핀 왓슨스 신규 입점 추진 중

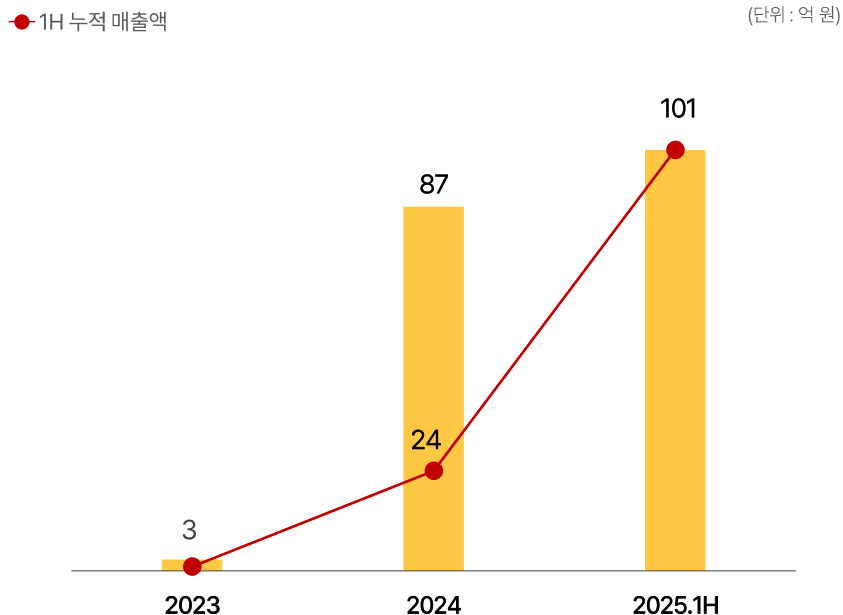


오프라인

7 권역별 경영 성과 - 중화권 (중국·대만·홍콩)

중화권 매출은 '25.2Q 기준 YoY 190%, '25.1H 기준 325% 성장하였습니다. 현지 인플루언서 및 셀럽 마케팅을 통한 온라인 채널 매출 호조세가 지속되고 있습니다.

중화권 매출액

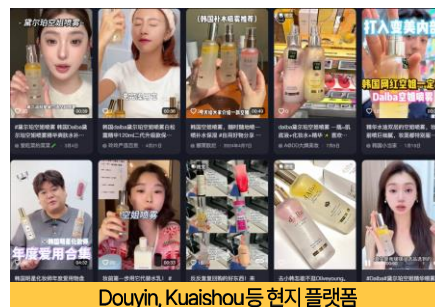


'25.1H 주요 채널별 성과 및 '25.2H 계획

온라인

온라인 채널이 지속적인 매출 고성장 견인 중

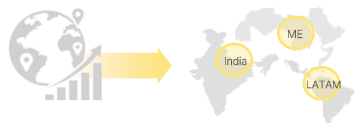
- '25.1H 중국 매출 YoY 364%, 대만 매출 YoY 122% 성장
- '25.6월 Douyin 쇼피데이, 선크림 브랜드 스토어 6위 달성
- 현지 인지도 높은 인플루언서 및 셀럽 마케팅을 통한 고객 접점 및 인지도 확대 중
→ 차오루·난난 (Douyin 팔로워 464만명) 등



8 3대 성장 전략 리뷰

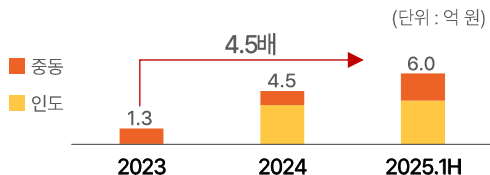
글로벌 6대 권역에서 매출이 안정적으로 성장하고 있는 상황에서 특히 성장 잠재력이 큰 3개 신흥 시장(인도, 중동, 중남미), 인접 신사업, 고부가가치 SKU가 미래의 건강한 성장을 이끌어 갈 것으로 예상됩니다.

글로벌 경영 실적



이머징 3개 권역, 견조한 성장 초기 국면 진입

- 인도
 - 아마존 프라임 기간 중 세럼 랭킹 4위 달성
 - '25.2H 나이가든, 현지 오프라인 채널 입점 추진 중
- 중동
 - 아마존 채널 '25년 7월 개설 및 운영 시작
 - '25.7월 현재 아마존 미스트 랭킹 1위 유지 중
- 중남미
 - 중남미 최대 이커머스 채널, Mercado Libre 입점 제안

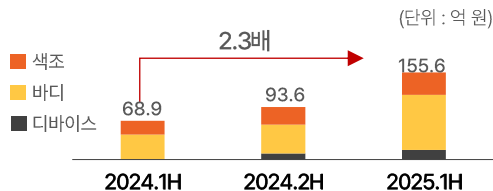


인접 신사업



디바이스·메이크업 카테고리 집중 육성

- 뷰티 디바이스 (달바 시그니처 올빼라더블샷)
 - '25.1H 디바이스, 매출 약 0.7%
 - '25.6월 큐텐 메가포 디바이스 카테고리 누적 매출 2위
- 메이크업 (립) · 바디 (핸드크림)
 - '25.1H 색조 및 바디제품 매출 YoY 101% 성장
 - 카카오 전용 핸드크림, 립 볼류마이저 카테고리 신규 육성
 - '25.2H 립, 핸드크림 신규 SKU 4개 추가 런칭 계획



고부가가치 SKU 확대



시그니처·비타 라인업 강화

- '25.2Q 국내 시그니처 라인업 제품 4개 출시 완료
 - 안티에이징 스프레이 앰플 12퍼센트
 - 비타 50000 토닝 패치
 - 비타 캡슐 안티에이징 콜라겐 하이드로젤 마스크 8세입
- '25.7월 하이드로젤 마스크, 올리브영 10위 달성
- '25.6월 비타 미스트 선물세트, 카카오 화장품 랭킹 1위



제품별 매출 및 비중

'25.2Q 기준 미스트 매출 비중이 42%로 미스트 매출 비중이 감소 하는 중이며, 선케어 역시 매출 비중 27%를 기록하며 전년 동기의 22%를 크게 상회하여 점진적으로 균형잡힌 제품별 매출 비중이 형성되고 있습니다.

(단위: 백만원)

				'25.2Q		'25.1Q		2024	
사업부문	매출유형	품목		매출	매출비중	매출	매출비중	매출	매출비중
화장품	제품매출	미스트	내수	22,891	17.8%	29,409	25.9%	95,340	30.8%
			수출	31,211	24.3%	28,122	24.7%	71,288	23.1%
			소계	54,102	42.1%	57,530	50.6%	166,628	53.9%
		선케어	내수	13,652	10.6%	9,014	7.9%	27,812	9.0%
			수출	20,630	16.1%	14,271	12.5%	23,581	7.6%
			소계	34,282	26.7%	23,285	20.5%	51,393	16.6%
		크림	내수	2,964	2.3%	4,852	4.3%	14,976	4.8%
			수출	7,809	6.1%	6,208	5.5%	14,777	4.8%
			소계	10,773	8.4%	11,061	9.7%	29,753	9.6%
		마스크팩	내수	726	0.6%	653	0.6%	5,806	1.9%
			수출	5,490	4.3%	5,367	4.7%	12,644	4.1%
			소계	6,216	4.8%	6,020	5.3%	18,450	6.0%
		앰플/세럼	내수	1,638	1.3%	1,286	1.1%	5,416	1.8%
			수출	3,547	2.8%	2,268	2.0%	5,002	1.6%
			소계	5,185	4.0%	3,554	3.1%	10,418	3.4%
이너뷰티	비거너리	내수	389	0.3%	286	0.3%	2,145	0.7%	
		수출	128	0.1%	107	0.1%	72	0.0%	
		소계	517	0.4%	393	0.3%	2,217	0.7%	
홈뷰티기기	뷰티기기 및기타	내수	4,900	3.8%	4,694	4.1%	16,615	5.4%	
		수출	12,398	9.7%	7,224	6.4%	13,587	4.4%	
		소계	17,298	13.5%	11,918	10.5%	30,202	9.8%	
합계			내수	47,160	36.7%	50,195	44.1%	168,110	54.4%
			수출	81,213	63.3%	63,565	55.9%	140,951	45.6%
			합계	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

요약재무제표(연결)

연결 재무상태표

단위: 백만 원

구분	2022	2023	2024	2025.1H
유동자산	36,368	73,535	128,309	222,105
비유동자산	2,988	4,469	7,800	14,896
자산총계	39,356	78,004	136,108	237,001
유동부채	34,281	56,038	31,320	43,742
비유동부채	3,383	6,452	2,719	4,275
부채총계	37,664	62,490	34,039	48,018
자본금	866	890	1,147	1,210
자본잉여금	3,419	99	73,806	117,356
기타자본항목	1,172	1,438	2,235	4,140
기타포괄손익누계액	-	30	(920)	(9)
이익잉여금	(3,765)	13,057	25,802	66,287
자본총계	1,692	15,514	102,069	188,984

연결 손익계산서

단위: 백만 원

구분	2022	2023	2024	2025.1H
매출액	145,205	200,802	309,063	242,133
매출원가	39,733	53,939	74,686	56,856
판매관리비	90,856	114,418	174,532	125,996
영업이익	14,616	32,446	59,845	59,281
영업외이익	483	1,402	6,057	3,943
영업외비용	11,087	18,527	36,837	4,942
법인세차감전이익	4,012	15,321	29,065	58,283
법인세비용	3,121	1,716	13,656	13,731
당기순이익	891	13,605	15,409	44,552