

One Partner
for Your
Cosmetic Journey.



글로벌 뷰티 B2B 플랫폼 기업 - 씨티케이
Investor Relations 2026

Disclaimer

본 자료는 회사의 사업활동에 대한 이해증진을 위해 (주)씨티케이 이하, “회사”에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한사항에 대한 위반은 관련 ‘자본시장과 금융투자업에 관한 법률’에 대한 위반에 해당될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

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 변경될 수 있습니다. 본 자료에 포함된 실적 수치는 잠정 수치로, 향후 외부감사 및 사업보고서 확정 과정에서 일부 변경될 수 있습니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다(과실 및 기타의 경우 포함).



■ Table Of Contents

Chapter 1.
Company Overview

Chapter 2.
Business Portfolio **성장 전략**

Chapter 3.
경영 실적



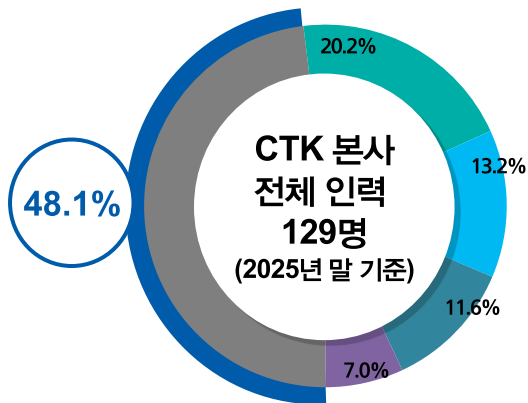
Chapter 1.

Company Overview

기업 개요

회사명	(주)씨티케이
설립일(코스닥 상장)	2001년 05월 08일(2017년 12월 07일)
자본금	96.7억 원(2025.12. 기준)
임직원수 ('25 연결기준)	181명(국내 129명, 미국 37명, 캐나다 15명)
주요사업	<ul style="list-style-type: none"> • 화장품 뷰티 플랫폼 사업 • 북미 OTC 제조사업 • 생분해성 소재 사업 • 북미 풀필먼트 사업 등
본사주소	서울시 서초구 효령로234
홈페이지	www.ctkcosmetics.com

- 영업
- CTKCLIP
- 상품기획
- R&D
- 사무

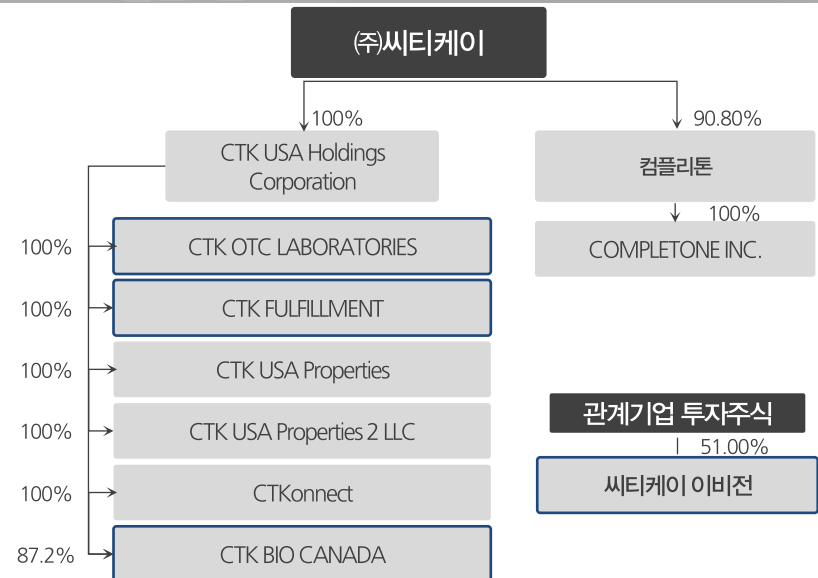


높은 영업 인력 → 고객 발굴과 매출 확대에 직접 연결되는 실행 역량

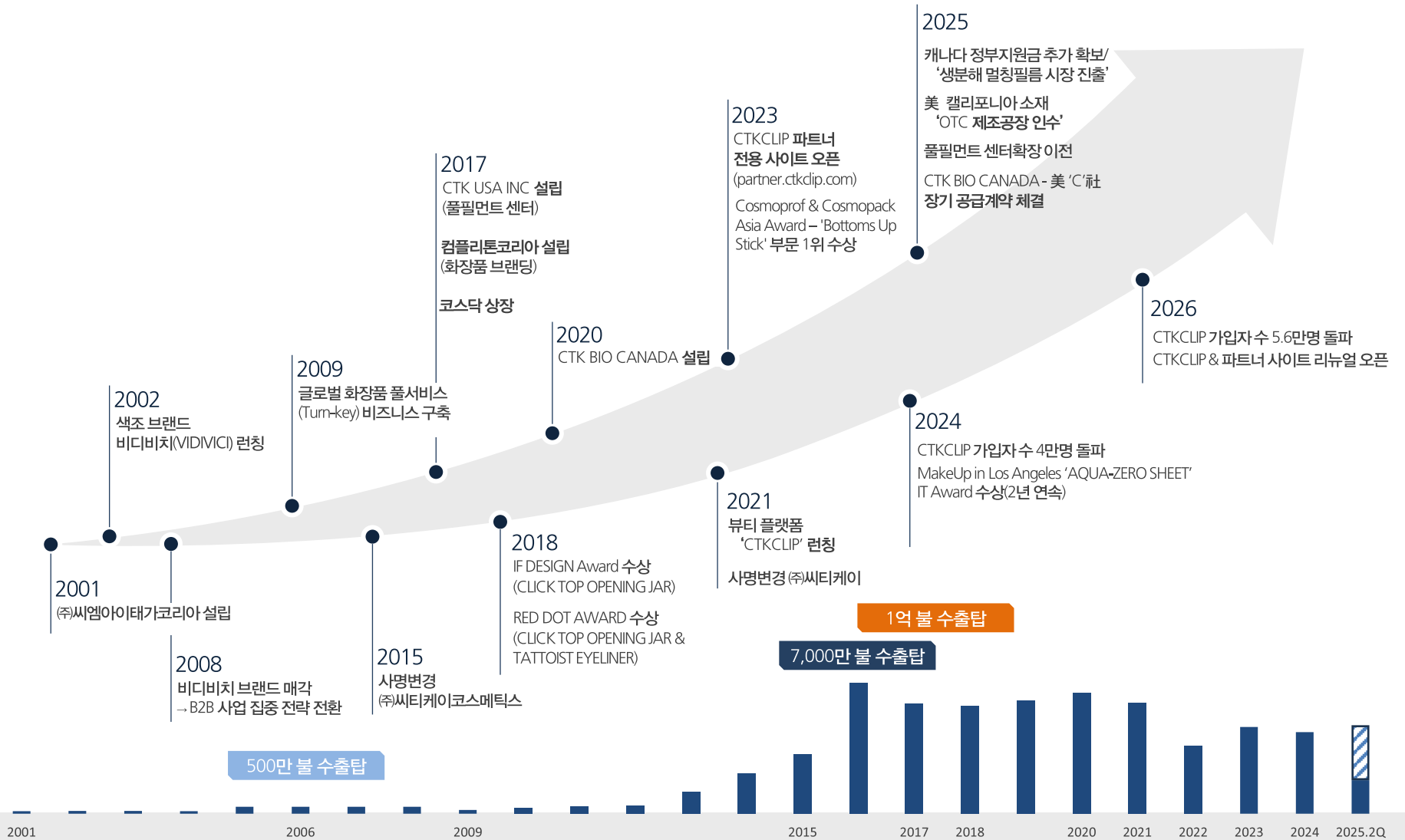
경영진 및 지배구조



정인용
CTK그룹 대표이사



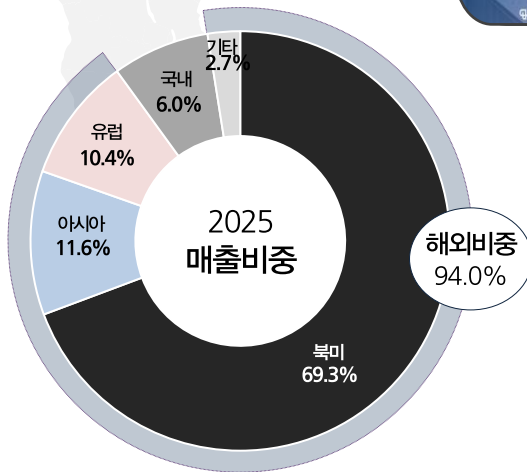
25년 업력의 탄탄한 기술력을 보유한 CTK



03

탄탄한 글로벌 인프라

서울, 뉴욕, 로스앤젤레스, 파리 등 글로벌 인프라를 활용한 탄탄한 영업 마케팅



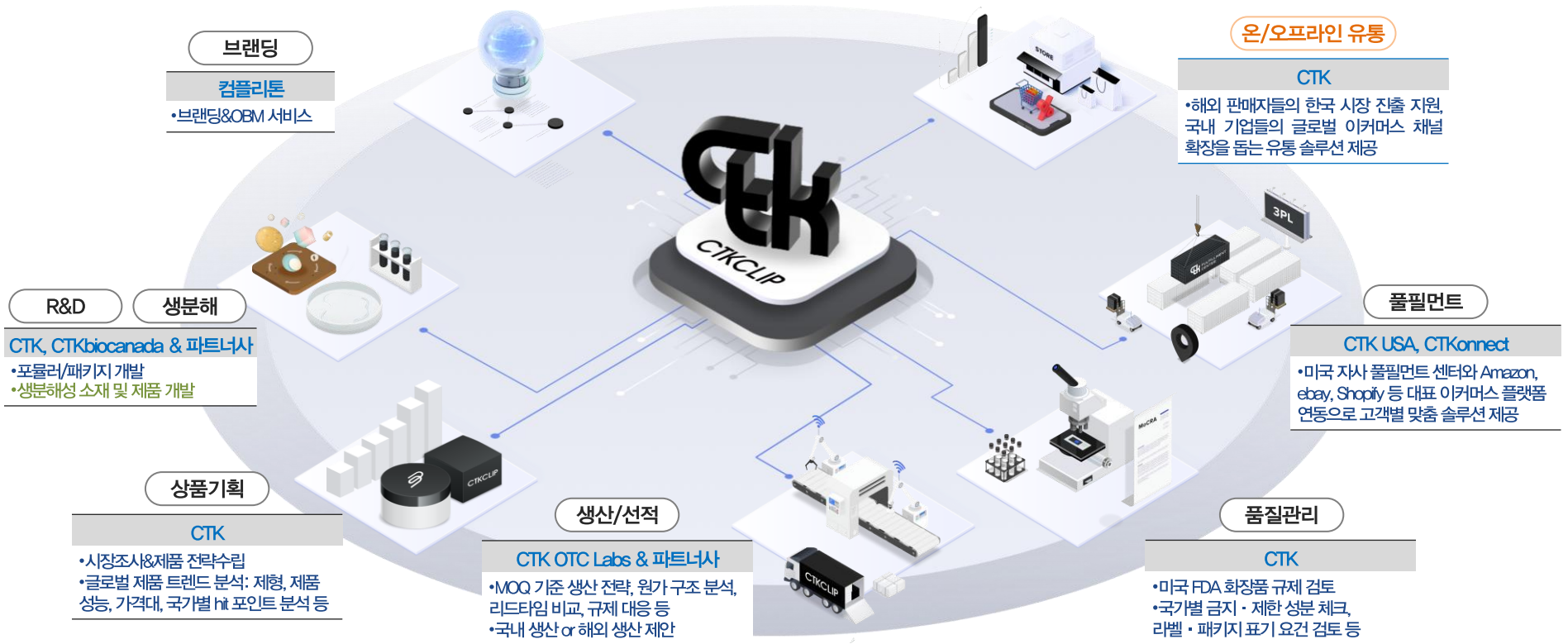
글로벌 시장을 타겟으로 하는 씨티케이

→ 씨티케이는 서울 본사를 중심으로 뉴욕, 로스앤젤레스 인프라와 긴밀히 협력하며 고객들의 글로벌 진출을 돕고 있습니다.

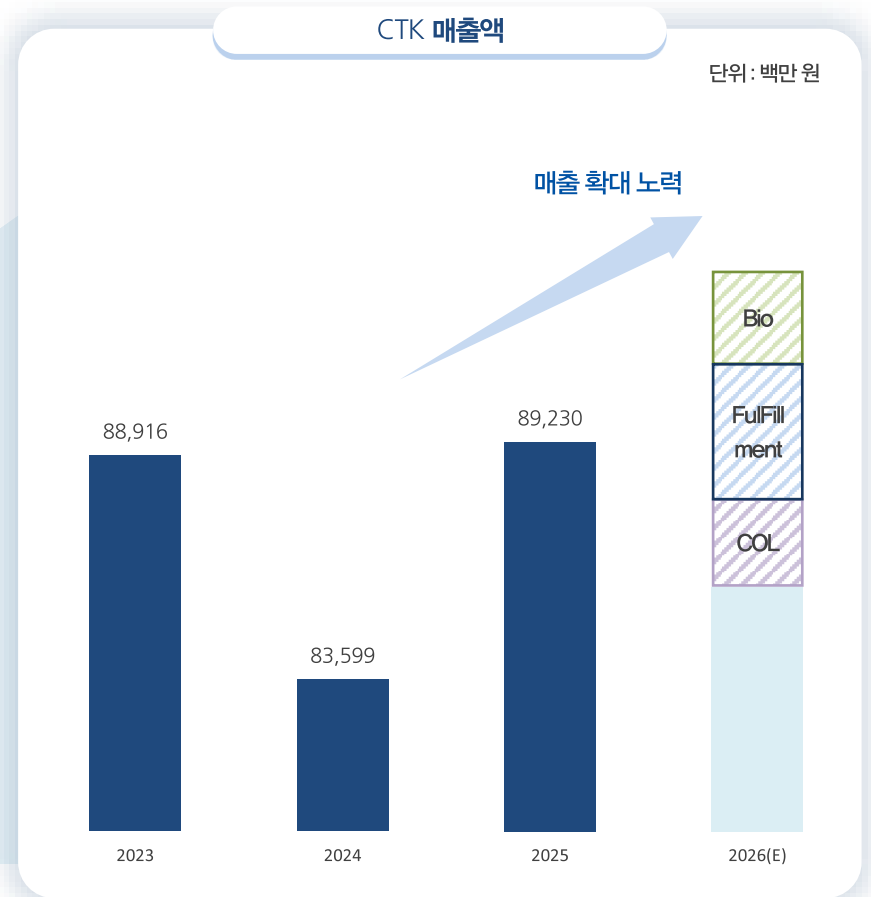
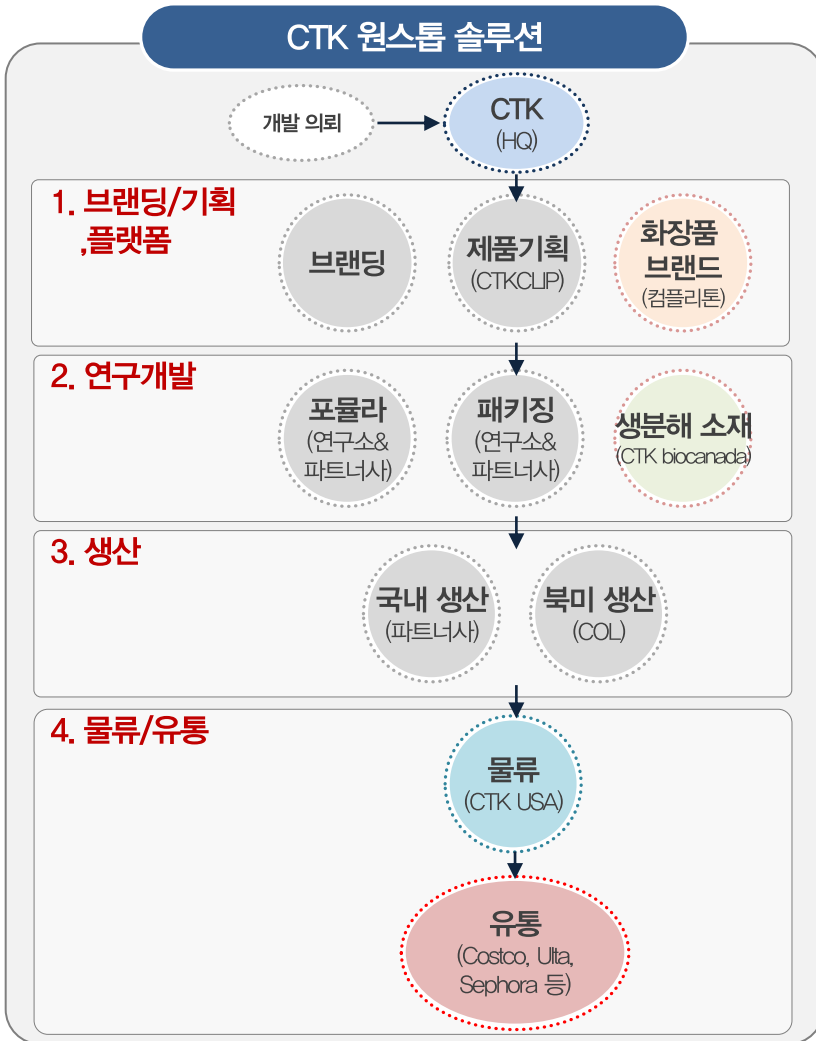
국내·외 코스메틱 글로벌 브랜드 중심의 다양한 고객 포트폴리오 구축

→ 씨티케이는 전 세계 떠오르는 브랜드들의 혁신적인 파트너로서, 최고의 품질과 획기적인 옵션을 제공하며 다변화된 고객 포트폴리오를 구축하고 있습니다.

자회사, 파트너사와의 긴밀한 업무 협력을 통해 견고히 구축한 뷰티 원스톱 솔루션



브랜드사, 마케팅에만 집중할 수 있는 구조 형성





Chapter 2.

Business Portfolio 성장 전략

01 Investment Highlights

국내 유일 글로벌 뷰티 원스톱 플랫폼 기업, 씨티케이
2026년 매출 성장 전환 구간 진입

원스톱 뷰티 풀 서비스



국내 Only

제품 기획력
선기획선제안

다양한 포뮬라, 패키지 풀 보유
CTK R&D 센터 & 파트너사 연계
국내, 북미 생산, 물류 거점 확보

견조한 재무성과



25년 검증된 재무기반

부채비율 22.2%(2024년 기준)
유동비율 239.5%(2024년 기준)
자본잠식& 리스크 없는
안정적 사업 지속
상장 이후 꾸준한 배당 진행

성장 전략

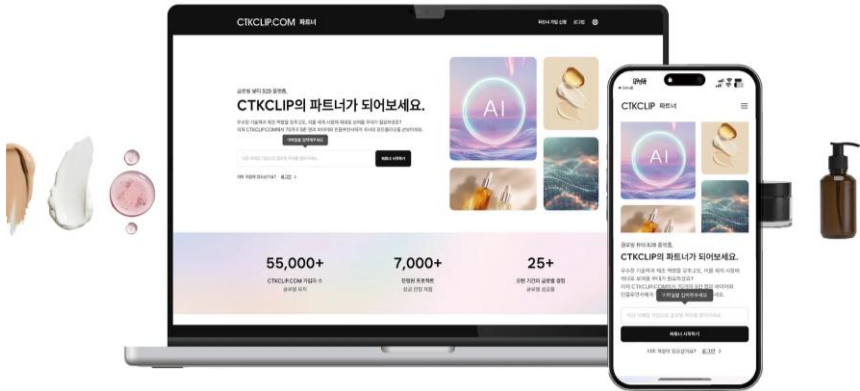


사업 포트폴리오 확장

국내 영업 강화
OTC 매출 비중 확대
물류+유통 연계 통한 수익률 개선
생분해 소재 및 원료 개발

AI 통한 문의 단계 시장 레퍼런스 제공 → 속도·신뢰 제고 → 전환율 상승

COSMETICS DEVELOPMENT PLATFORM_CTKCLIP.COM



제품 기획부터 개발, 생산, 유통까지 모든 단계에서 전문적인 솔루션을 제공하는 글로벌 화장품 개발 플랫폼

3,100+ FORMULAS & PKG OPTION

56,000+ GLOBAL USER

150+ PARTNERS

ONE STOP SOLUTION

▶ Clip Solutions



브랜딩



빠른 런칭



소량생산



Logo & Go



OTC (Over-The-Counter)



커스텀패키징



마케팅사재



GWP (Gift-With-Purchase)



임상서비스



풀필먼트

AI 자동화 시스템을 도입 통한 성장 속도의 가속화

초기 대응 속도 단축 → 리드 전환율 상승

- 문의 후 수시간 ~ 1일 걸리던 시장 조사를 즉시 제공
→ 초기 미팅 성사율 · 회신율 상승

세일즈 인력의 '레벨 표준화'

- 주니어/시니어 상관없이 동일한 시장 인사이트로 대응 가능
→ 개인 역량 의존 ↓ 조직 역량 ↑ → 세일즈 스케일 확장(동일 인력 처리량 ↑)

CTK만의 세일즈 자산 축적

- 문의 → 조사 → 제안 → 결과 데이터 누적: 장기 경쟁력 형성
→ 될 확률 높은 제안 AI 先 제시, 경쟁사 모방 불가한 내부 자산 형성

해외 고객 중심 구조에서,국내와 해외 브랜드의 양방향 성장 구조로 전환

시장 상황

SNS 기능 확장
TikTokShop, Instagram 등 성장
→인플루언서 공구마켓 등장

소비 패턴 변화
유명세, 브랜드 파워
→성분, 제품력 중시

- ✓ K-뷰티 수출 100억 달러 돌파
- ✓ SNS(인스타그램, 틱톡샵) 등의 성장으로 K-뷰티 호황 지속
- ✓ 중국 의존도 감소, 북미/유럽 시장 확대 본격화

K-뷰티 고성장에도 CTK는 구조적으로 수혜 제한

Why?
글로벌 대형 브랜드 성장 둔화 해외 대기업 매출 비중 대
+ 국내 브랜드 성장과 연결 구조 부재

**성장 엔진 구조 변화 통한
매출 턴어라운드**

국가별 매출 비중

— 현재 —



기타 2.7%

— 목표 —



기타

•영업 전략

미국 OTC 생산 안정성 강조

빠른 개발, 트렌드 대응

낮은 MOQ 가능

미국 내 물류, 유통 가능 강조

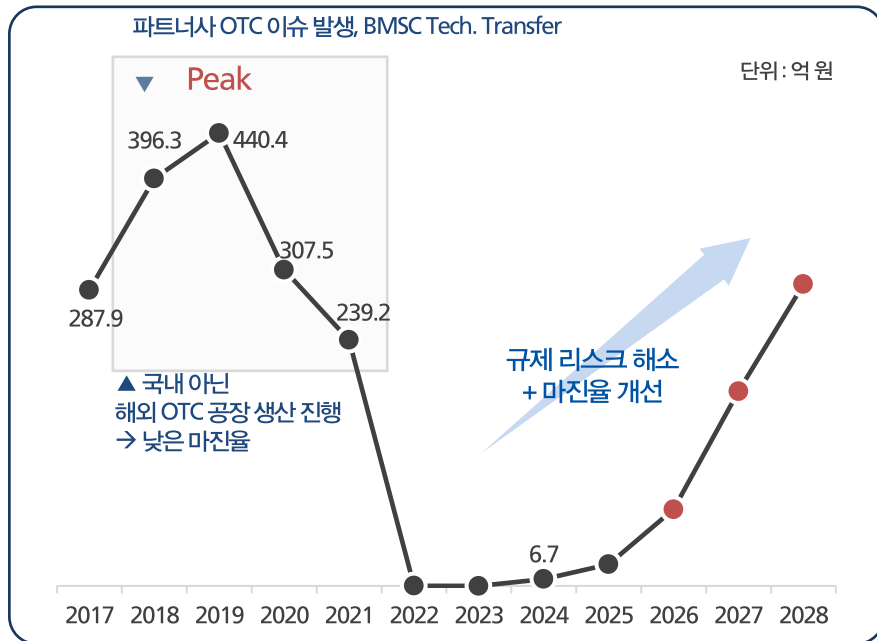
•북미 진출을 원하는 신규 인과이어리 유입 가속

- 현재 클럽 유입 고객의 40%가 국내 브랜드
- YoY 3.5배 성장 중
- 북미 진출 수요 기반 자연 유입 구조 형성

03 美 OTC 제조 공장_COL_OTC 매출 비중 확대

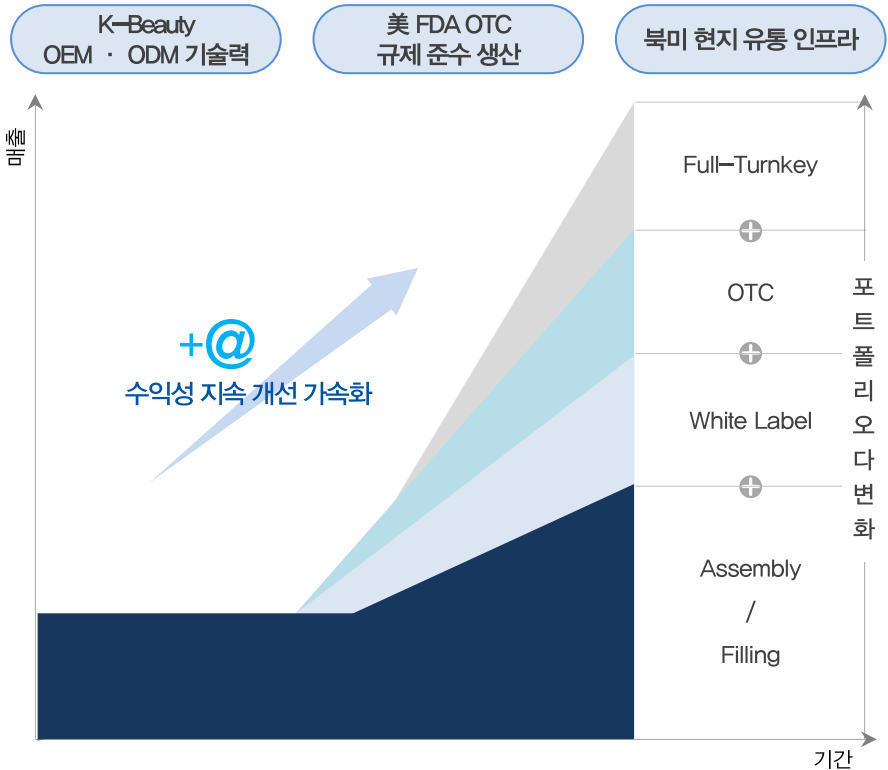
미국 OTC 매출 비중 회복을 위한 전초 기지

CTK OTC 매출액 규모



OTC 매출 턴어라운드 전략

- 단순 총포장에서 처방 개발 포함 Full-Turnkey 비중 확대
- 글로벌 대형사 & 국내 브랜드사 OTC 오더 집중 유입
- 가동률 극대화를 통한 이익 레버리지 증대



복미 화장품 시장 공략의 핵심 -> OTC Audit 인증

- 美 FDA OTC 규제: 안전성&유효성 입증된 일반의약품(OTC)만 판매 허가
- 선크림 등 SPF 포함 화장품 시장 수요가 높은 미국 시장 -> 화장품 아닌 OTC
- 국내 브랜드의 미국 수출 증가에 따른 SPF 제품 FDA Audit 이슈 대두

물류 및 리테일 플랫폼 구축을 통한 고객 유입 가속화 기반 확보

■ 뷰티브랜드의 북미 진출 증가에 따른 CAPA 확장



WHY EXPANSION

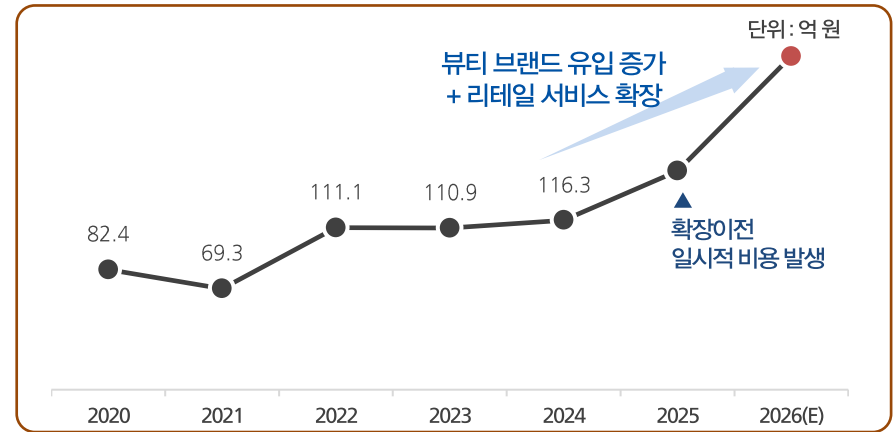
- K-Beauty 북미 진출 증가 → 뷰티 브랜드 유입 증대
- 화장품에 특화된 물류와 리테일 서비스 제공에 대한 니즈 증가 → 기존 공간 부족, CAPA 확대



단순 물류 사업 확대 X

1. 북미 시장 진출 원하는 브랜드들의 유입 가속화
2. CLIP → COL → 물류/리테일 서비스로
연결되는 플랫폼 성장 기반 확보를 위한 전략적 투자

■ 고객 유입 가속화를 위한 물류+리테일 플랫폼 구축



- 전략1: 주요 리테일 채널 파트너십 강화

- 아마존, 틱톡샵, Sephora, Ulta 등 핵심 채널 파트너십 확대
- 채널별 맞춤형 입점 및 프로모션 전략 실행, 신규 유망 채널 발굴/선제적 연동



- 전략2: CTK 그룹 시너지 가속화

- OTC 생산 연계, CTKCLIP.COM 플랫폼 통한 브랜드 유입
→ 생산 + 플랫폼 + 물류 + 유통의 통합 생태계 구축

05 생분해 소재_CTK Bio Canada(1)

PLA의 한계를 넘어선 차세대 생분해 소재 – CTK Bio Resin

글로벌 재활용/퇴비화 플라스틱 규제 강화



EU: 2030년 재활용/재생원료 최소함량 의무화

- PPWR: 포장재 규제 전면 강화 → 25.02.11 발효(2026년 하반기)
 - 플라스틱 포장재 PCR(재생원료) **최소함량 의무화(2030년~)**
- *PPWR: Packaging Waste Regulation



USA: CA 2032년 100% 재활용/퇴비화

- 캘리포니아: 포장/일회용 재활용, 퇴비화 위한 생산자책임재활용제도 (EPR) 운영 → 2032년까지 포장재 100% 재활용/퇴비화 목표



CAN: 2025년부터 수출(수출용 제조·수입·판매) 금지 단계

플라스틱 대신 종이로 대체 가능한 부분 아닌가?

→ 포장 시스템(packaging system) 규제? 용기만 아닌 전체 포장 기준이기 때문
EX. 대표적: EU PPWR → 제품 + 내부 용기 + 외부 포장, 모든 포장재 합산해 규제

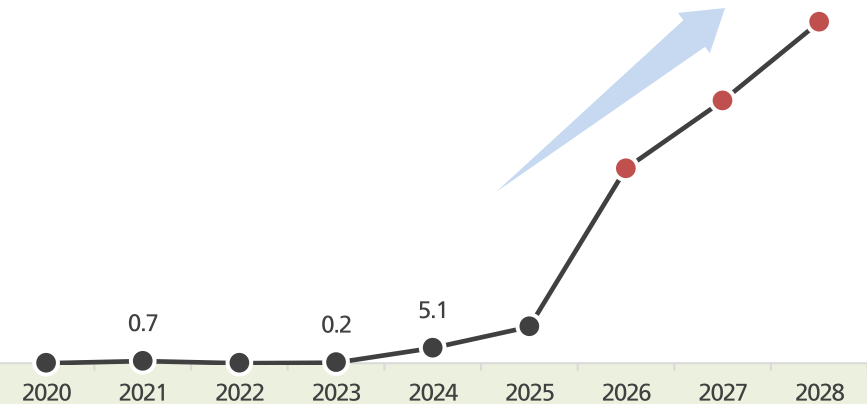
- ∴ 제품 → 1차(플라스틱 용기) → 2차(종이 단상자) → 3차(배송 포장지)
모두 규제 대상이 되는 포장재

비용(플라스틱 사용비, EPR부담금) ↑↑
+ 수출 리스크 증가

∴ 완제품 + 생분해 소재까지 제공하는 CTK Bio Canada 글로벌 포지셔닝 강화

매출 실현 구간에 진입한 CTK Bio Canada

단위: 억 원



- 캐나다 현지 가동된 **2020.3Q 이후 월간 최대 매출 경신 지속**
- 미국 시험생산 레진/샘플 및 신규 몰드 잔금 등 일시 비용 집행 반영
- 2026년 주당 20톤 출하 대응 물류 개선,
Hemp 레진 확대 및 Cellulose 합성 검증으로 원가 경쟁력 확보 추진



컴파운딩을 넘어 원료 내재화로_“친환경 소재의 원가 경쟁력 확보 전략”

CTK Bio Canada 성장 로드맵





Chapter 3.

경영 실적

연간 실적(연결)

단위: 억 원, %

	2024	2025	YoY
매출액	836.0	892.3	6.7%
매출총이익	334.1	370.7	11.0%
영업이익	1.3	-58.3	적자전환
당기순이익	-37.5	-74.3	적자지속

재무상태표(연결)

단위: 억 원, %

	2023	2024	2025
자산	1,785.1	1,911.8	2,568.1
부채	312.2	346.6	1,105.7
자본	1,584.9	1,565.2	1,462.4
자본금	96.7	96.7	96.7

2025 실적

- 연결 종속회사 신규 편입과 주요 종속회사 매출 확대에 따른 외형 성장
- 종속회사 생산 설비 정비, 풀필먼트 확장 이전으로 일시적 비용 발생

2026 전망: 구조 전환이 실적에 반영되는 원년

- 고객사 다변화: K-뷰티의 글로벌 확산에 따른 국내 브랜드 영업 강화
- OTC: 前 OTC 매출 급감은 구조적 리스크
→ 생산 인프라, 규제 대응 구조 완성 통한 OTC 매출 정상화
- 풀필먼트: CLIP 고객사 유입으로 SKU 확장, Shopify/Amazon/TikTok 연동 & 직접 판매 및 리테일 매출 확대
- 생분해: 소재 적용 범위 확대 + 원료 개발 통한 원가 개선, 원료시장 진입

* 본 자료에 포함된 실적 수치는 잠정 수치로, 향후 외부감사 및 사업보고서 확정 과정에서 일부 변경될 수 있습니다.

- THE END -
감사합니다.