

Q3 FY2018 경영실적



Investor Relations
November 2018

Disclaimer

본 자료는 정보 제공을 목적으로 주식회사 씨티케이코스메틱스(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 제한 사항에 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 시장 환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경 될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

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

I. Q3 경영실적

01 요약재무상태표

02 요약손익계산서

03 Q3 매출 분석

04 Q3 손익 분석



01 요약 재무상태표 (K-IFRS 연결기준)

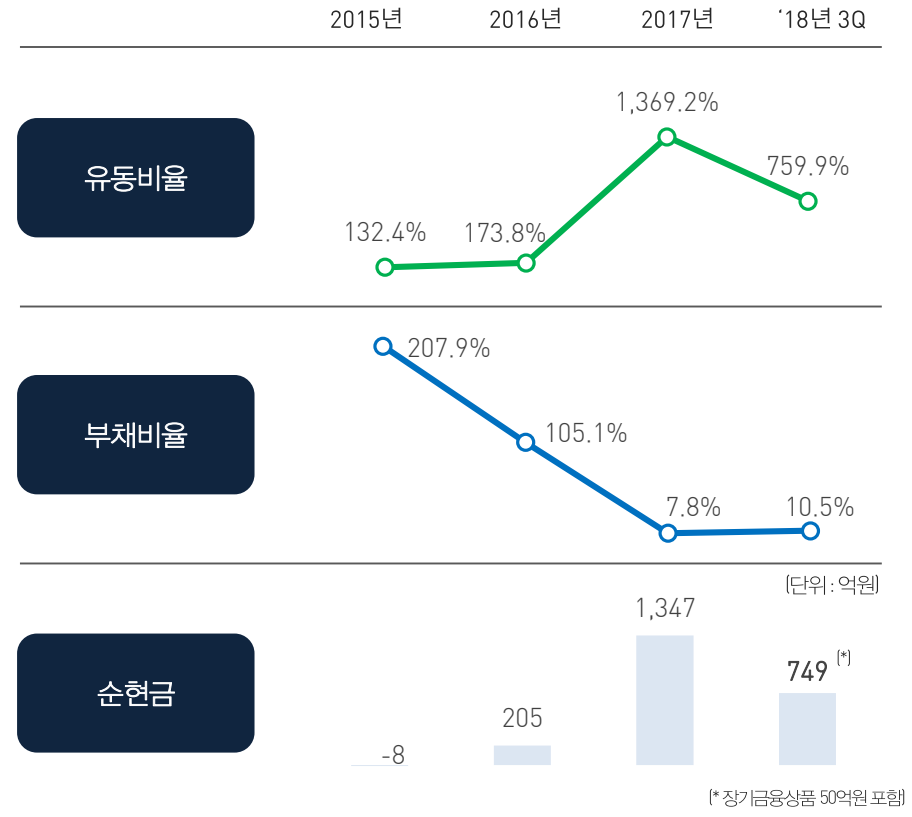
안정적이고 우량한 재무구조를 통해 주주가치 극대화 추구

○ 재무상태표

(단위: 백만원)

구 분	2015년	2016년	2017년	'18년 3Q
유동자산	25,483	63,968	163,529	138,214
(현금성자산)	2,676	22,038	134,715	69,908
비유동자산	5,602	10,507	21,696	61,450
자산총계	31,085	74,475	185,225	199,664
유동부채	19,245	36,808	11,943	18,189
비유동부채	1,743	1,364	1,502	813
부채총계	20,988	38,172	13,445	19,002
자본금	500	520	5,061	5,563
자본잉여금	(478)	2,484	118,714	125,985
이익잉여금	10,075	33,300	47,834	49,114
자본총계	10,097	36,303	171,780	180,662

○ 재무비율



02 요약 손익계산서 (K-IFRS 연결기준)

판관비 증가에 따른 수익성 감소는 점진적인 매출 증대를 통해 개선 기대

○ 손익계산서

(단위: 백만원)

구 분	2017년					2018년					
	1Q	2Q	3Q	4Q	계	1Q	2Q	3Q	QoQ	YoY	계
매출액	28,094	44,610	21,747	18,539	112,990	14,568	26,785	31,947	19.3%	46.9%	73,300
매출원가	18,847	29,864	15,652	13,292	77,655	10,952	22,295	24,386			57,633
매출총이익	9,248	14,746	6,095	5,247	35,336	3,616	4,489	7,561	68.4%	24.1%	15,666
(GPM)	32.9%	33.1%	28.0%	28.3%	31.3%	24.8%	16.8%	23.7%			21.4%
판매비와관리비	1,553	2,634	3,105	3,601	10,893	4,196	5,263	5,357	1.8%	72.5%	14,816
영업이익	7,695	12,112	2,990	1,646	24,443	-580	-774	2,204	흑자전환	-26.3%	850
(OPM)	27.4%	27.2%	13.7%	8.9%	21.6%	-4.0%	-2.9%	6.9%			1.2%
영업외수익	319	682	957	-1	1,957	1,321	3,428	342			5,091
영업외비용	4,526	326	169	2,457	7,478	417	245	228			890
법인세차감전순이익	3,588	12,468	3,678	-812	18,922	324	2,410	2,318	-3.8%	-37.0%	5,052
당기순이익	2,945	9,686	3,421	-754	15,298	287	1,997	2,164	8.4%	-36.7%	4,448
(NPM)	10.5%	21.7%	15.7%	-4.1%	13.5%	2.0%	7.5%	6.8%			6.1%

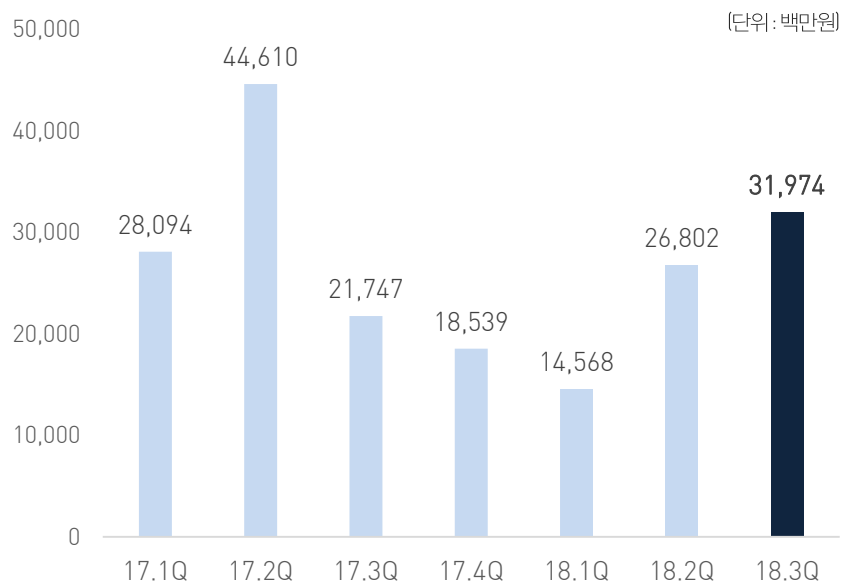
03 Q3 매출 분석

3분기 매출은 319억원으로 QoQ 19.3%, YoY 46.9% 증가

○ 매출

(단위: 백만원, 천불, %)

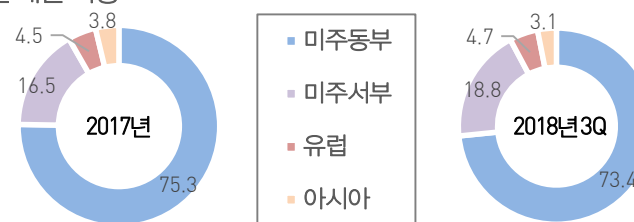
구 분	17.1Q	17.2Q	17.3Q	17.4Q	18.1Q	18.2Q	18.3Q
매출액	28,094	44,610	21,747	18,539	14,568	26,802	31,947
(in USD)	24,265	39,483	19,432	16,577	13,586	24,838	28,471
(평균환율)	1,157.8	1,129.8	1,119.1	1,118.4	1,072.3	1,079.1	1,122.0



매출 분석

- FDA 이슈 해소로 관련 OTC제품 매출 정상화 진행
 - 미국공장 생산 안정화
 - 미주지역 외 글로벌 시장 물량 **국내생산** 개시

지역별 매출 비중



주요 이슈

- 현재 미국공장 생산량 주문량 대비 70%수준
 - 오더물량 100% 생산 달성을 위해 미국 현지공장과 협의 진행 중
- 미국외 지역 OTC 제품 글로벌버전 수요증가 기대
 - 호주, 프랑스, 영국, 이탈리아, 독일, 중남미, 동남아 등
- 2019년 고객사 및 시장 다변화를 위한 다수의 프로젝트 진행 중

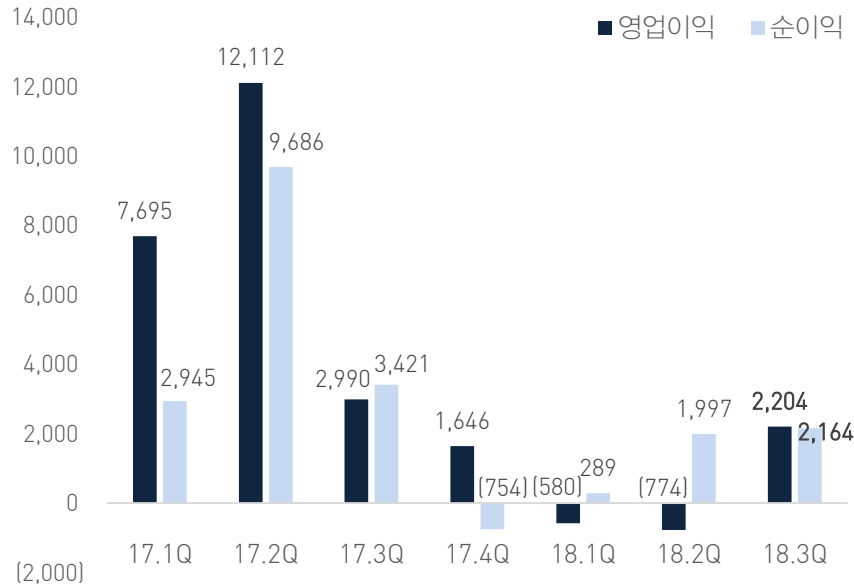
04 Q3 손익 분석

3분기 영업이익은 22억원으로 QoQ 흑자전환, YoY 26.3% 감소 (별도기준 영업이익30억원)

○ 손익

(단위: 백만원, %)

구 분	17.1Q	17.2Q	17.3Q	17.4Q	18.1Q	18.2Q	18.3Q
영업이익	7,695	12,112	2,990	1,646	-580	-774	2,204
(OPM)	27.4%	27.2%	13.7%	8.9%	-3.9%	-2.9%	6.9%
순이익	2,945	9,686	3,421	-754	289	1,997	2,164



손익 분석

- 전년동기대비 미국공장 생산원가율 상승으로 매출이익률 감소
- 미국 생산공장과 원가 조정 협의 중
- 전년동기 대비 일반관리비 73% 증가 (31억원 → 54억원)
- 일회성비용 FDA 컨설팅 자문료 5억원 발생
- 투자기간 중인 자회사의 고정비용에 따른 영업손실 8억원 발생
- 브랜드랩 -1억원, 풀필먼트센터 -7억원

주요 이슈

- OTC제품 글로벌버전(국내생산) 수요 증가에 따른 수익성 회복 전망
- 신규 고객사 프로젝트 가시화를 통해 수익성 회복 기대
- 2019년 자회사(브랜드랩/풀필먼트) 매출발생 및 수익 시현 전망
- 우호적인 원달러 환율(달러강세)에 따른 수익성 추가 회복 가능

II. 주요이슈

01 CTK Group Synergy

02 CTK Brand Lab

03 CTK Fulfillment Center

04 CTK Investment

05 Vision 2020

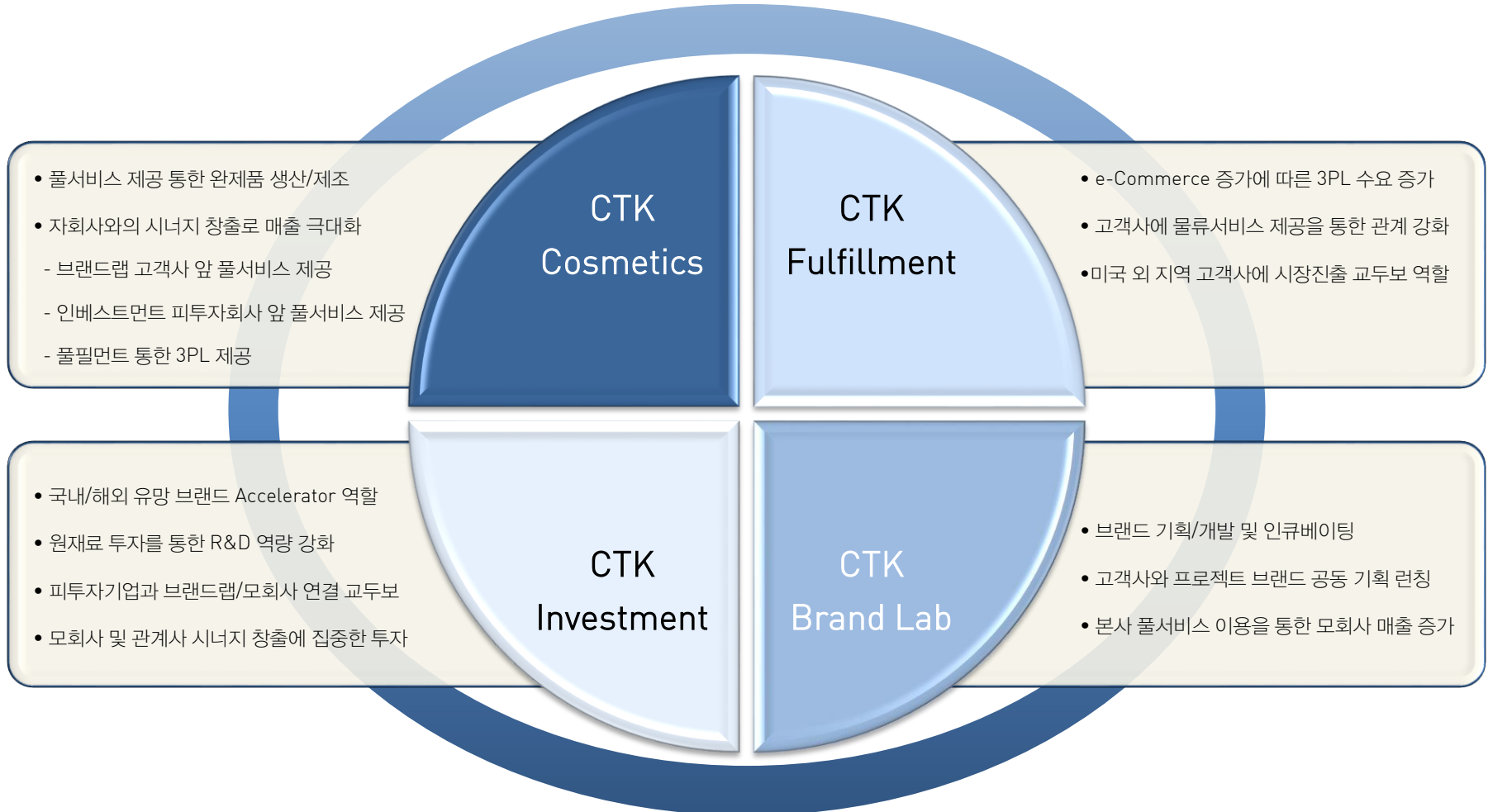


reddot award 2018
winner



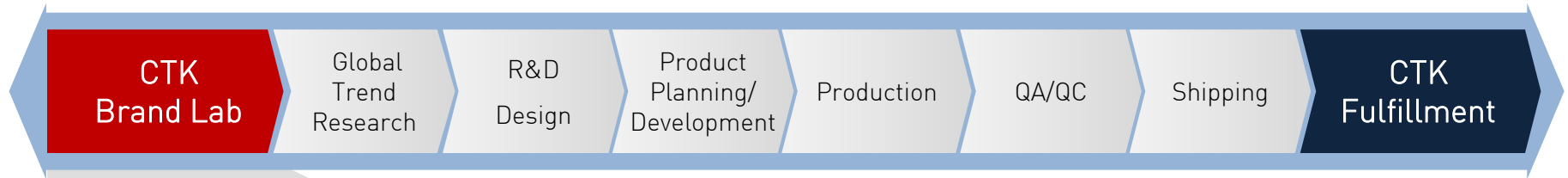
01 CTK Group Synergy

계열사 통한 서비스 영역 확대 및 상호 시너지 극대화를 통해 추가성장 동력 확보



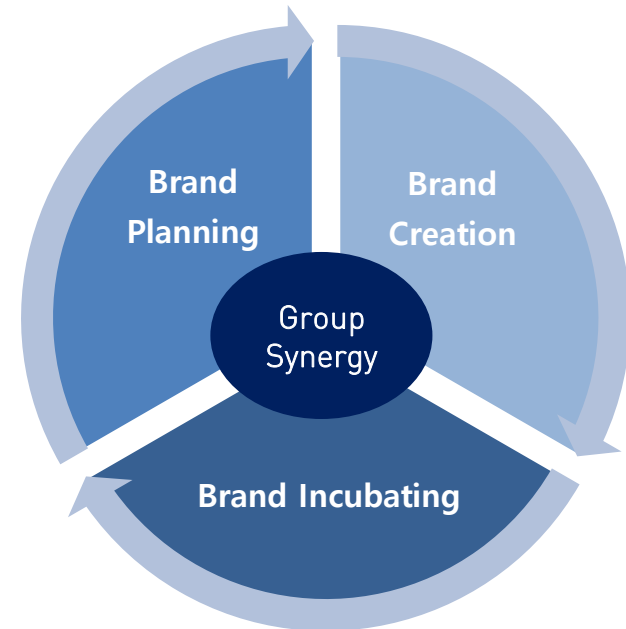
02 CTK Brand Lab

잠재적인 신생 브랜드를 발굴/육성하여 모회사 매출 증대에 기여



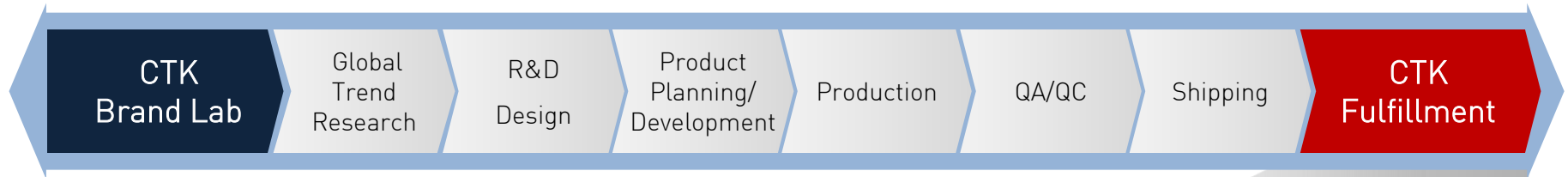
CTK Brand Lab

설립배경	<ul style="list-style-type: none"> • 브랜드 진입 장벽이 낮아지며 화장품 사업을 희망하는 잠재적 고객군이 증가하는 추세
기대효과	<ul style="list-style-type: none"> • 모회사와의 매출 시너지가 발생하는 구조 (Snowball Effect)
진행현황	<ul style="list-style-type: none"> • 다수의 잠재적 고객군 확보로 다양한 프로젝트 검토 중 <ul style="list-style-type: none"> - 국내/해외 그룹사 및 기업체, V-Commerce, 인플루언서 등 - 기존 브랜드사의 제품군 확장 프로젝트 등



03 CTK Fulfillment Center

하나의 P/O를 통해 제조부터 재고관리/물류서비스까지 제공



Name	▪ CTK FULFILLMENT CENTER CO., LTD
Location	▪ 2110 S.Parco Avenue, Ontario, CA, USA 91761
Size	▪ 149,352 sq.ft. (약 4,200평)
Full Capacity	▪ 300 Containers
Type	▪ Lease

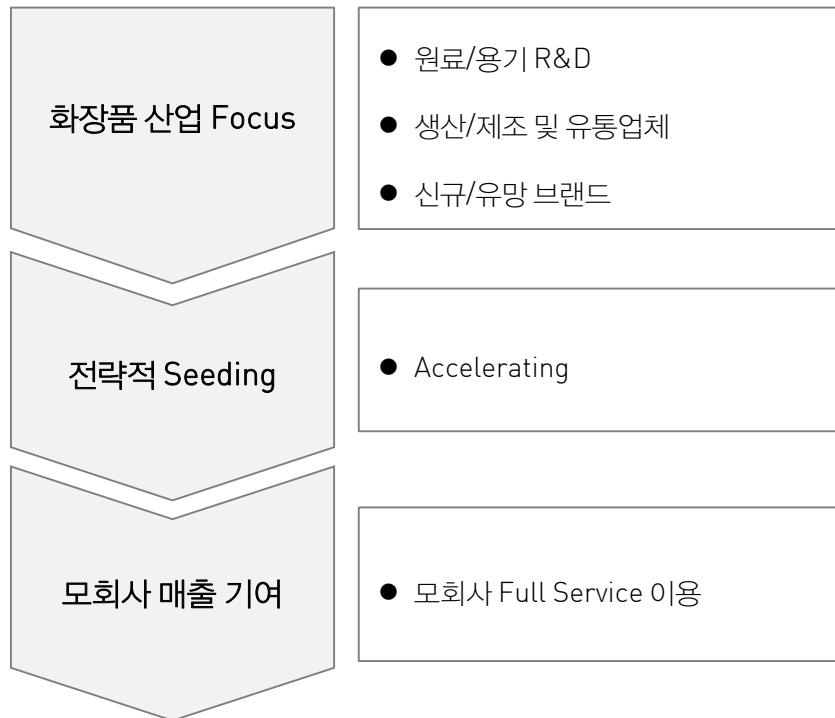
Fulfillment Center

설립배경	<ul style="list-style-type: none"> • 미국내 온라인마켓 성장에 따른 물류서비스 수요 증가 • 물류센터 확보 경쟁이 치열해지며 기존 고객사들의 물류서비스 확대 요청 증가
기대효과	<ul style="list-style-type: none"> • 기존 고객사와의 관계 강화 (Stickiness) • 잠재적 신규고객 확보에 기여
진행현황	<ul style="list-style-type: none"> • Automation 설비 진행 중 (연말 완료 예상) • 잉여공간은 현재 단순 창고용으로 B2B 매출 일부 발생 중 • e-Commerce 전문팀 영입을 통해 해외고객사의 미주지역 물류 + 세일즈/마케팅 대행 서비스 구축

04 CTK Investment

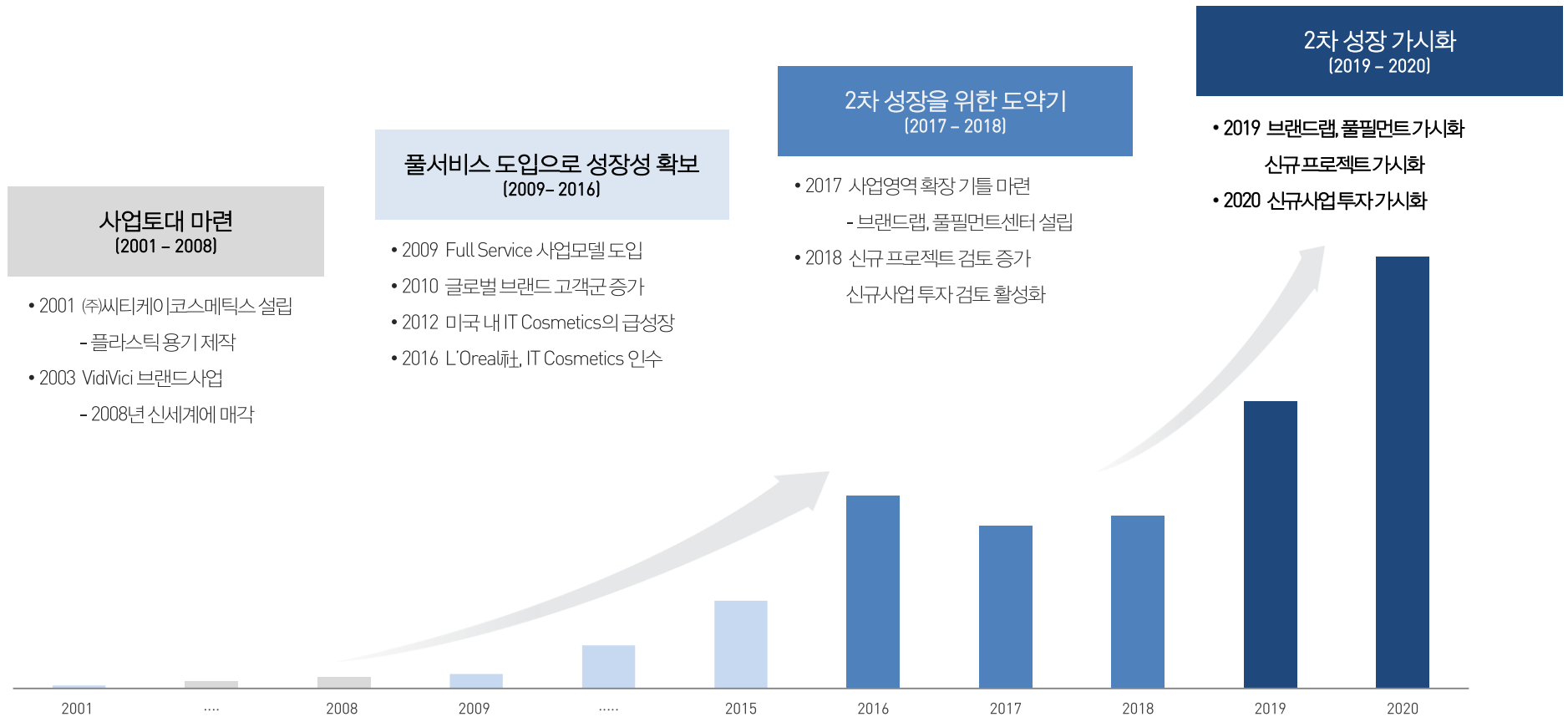
성장모멘텀 발굴을 위한 투자 자회사 설립

Vertical Value Chain 강화를 통해 시너지 창출



COMPANY OVERVIEW	
설립배경	<ul style="list-style-type: none"> ● 중장기적 Quantum Jump를 위한 Vehicle 필요성 증가
기대효과	<ul style="list-style-type: none"> ● 국내외 신규 또는 기존 유망 브랜드에 대한 전략적 투자를 통한 성장동력 발굴 (Accelerator) ● R&D 역량 강화 목적의 전략적 투자 ● 기타 모회사 및 관계사와 시너지 극대화를 위한 투자에 집중
진행현황	<ul style="list-style-type: none"> ● 2018년 10월 법인 설립 ● 국내/해외 신생 또는 Early Stage 브랜드 대상 투자 검토 중

사업영역 확장 및 고객군 다각화를 통한 2차 성장 시현



III. 회사소개

- 01 회사개요
- 02 사업모델
- 03 시장환경의변화
- 04 주요고객사



01 회사개요

Cosmetic Full Service Platform Provider

○ 일반 현황

회사명	주식회사 씨티케이코스메틱스
대표이사	정인용
설립일	2001년 5월 8일
자본금	50 억 원
임직원수	124명 (2018년 9월말 기준)
사업분야	화장품 서비스
본점소재지	경기도 성남시 분당구 판교로 255번길
홈페이지	www.ctkcosmetics.com

○ 수상내역



2018년 글로벌강소기업 선정

2017년 1억불 수출탑 수상

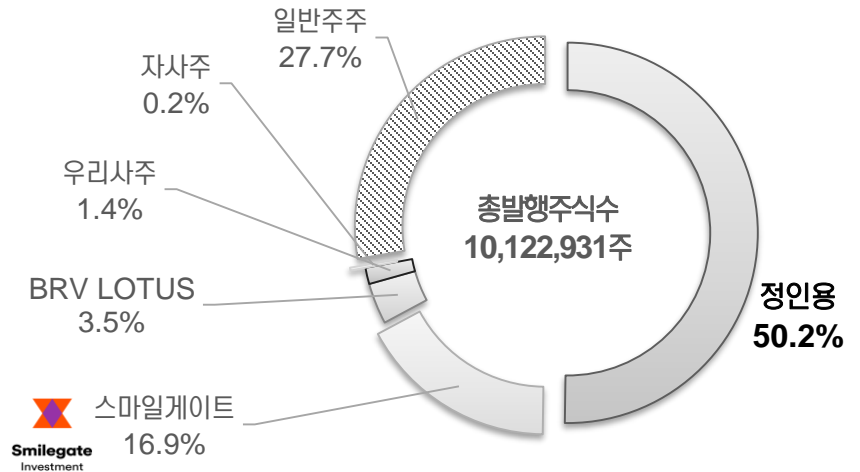
2016년 7천만불 수출탑 수상

2015년 벤처기업인증

- 벤처확인번호: 20170300532
- 2015/10/28 ~ 2019/10/27

벤처기업인증

○ 지분구성 (2017년말 기준)



주주명	소유주식수	지분율
정인용	5,084,478	50.2%
스마일게이트인베스트먼트	1,714,477	16.9%
BRV LOTUS GROWTH FUND	352,905	3.5%
씨티케이코스메틱스우리사주조합	140,590	1.4%
합 계	7,397,916	73.3%

02 사업모델 - Full Service Platform

Trend Research / R&D / 제품기획에서 생산까지 Turn-Key Product를 해외 글로벌 브랜드에 제공

COSMETIC BRAND (Global Brand - New Brand)



Current CTK Full Service Platform (Product based Platform) Covers “A to Z” for Customers

Formula OEM/ODMs

COSMECCA, KOLMAR, ENPRANI etc.
(20 and more partners)

Package OEM/ODMs

PUM-TECH, SAMHWA, GREEN P&L, RICHCOS, etc.
(80 and more partners)

03 시장환경의 변화

밀레니얼 세대가 주도하는 Cosmetics Market Trend 변화에 따른 Full Service의 필요성 증가



Millennials lead the fast change in cosmetic trend

■ Global Brand ⇒ Focus on Open Innovation

1. Fast product development is the key element
2. Reducing in-house development
3. Active on M&A
4. Increasing outsourcing while liquidating factories
5. Leveraging full service platform

■ New Brand ⇒ Focus on Branding & Marketing

1. Low entry barriers of making cosmetic brands
2. Increase in importance of QA/QC
3. Looking for a turn-key product provider




































Needs for Full Service Platform








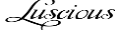





























04 주요 고객사

50개 이상의 글로벌 및 신규 브랜드 고객 확보

○ 글로벌 브랜드

 ESTÉE LAUDER	 CHANEL	 Dior
 SEPHORA	 BOBBI BROWN	 MAKE UP FOR EVER PROFESSIONAL
 GUERLAIN PARIS	 GIVENCHY	 HOURGLASS
 ORIGINS Powered by N. Ture. Proven by Science.	 Elizabeth Arden NEW YORK	 smashbox COSMETICS
 tarte	 Kiehl's	 philosophy
 MERLE NORMAN	 NARS	 ZARA
 L'ORÉAL	 MAESA BEAUTY	 Sasa making life beautiful
 IT COSMETICS (L'Oreal)	 KENDO (LVMH)	 TERRY
 MARC JACOBS	 MAC	 CLINIQUE
 URBAN DECAY	 stila	 NYX PROFESSIONAL MAKEUP
 KIKO MAKE UP MILANO	 Too Faced	 Glossier.

○ 독립 브랜드

 color me	 Doll IO	 STROKE OF BEAUTY
 PEACH & LILY	 LISE WATIER	 Luscious
 Vitabrid C ¹² The Difference	 RED EARTH AUSTRALIA	 LAKMÉ
 LANCOPORUS	 ALEX COSMETIC	 mereadesso
 R.A.L.P.H.A	 GROUPE MARCELLE COSMETICS COSMÉTIQUES	 Cht Cht
 COCO	 ORCHARD PRIVATE CARE LINE	 Peach Sage
 JUE DEVITT	 Peach VITAR	 EVA COSMETICS
 YA-MIAN	 SAGE	 OMEGA PHARMA
 NOCIBÉ la beauté libérée	 LOVE CHILD	 COVER FX
 mirenisse	 COSLUXE	 blinc cosmetics
 LAURA GELLER BEAUTY INGENUITY	 ALGENIST	 Kjaer Weis
 UNT	 MAKEUP CARTEL	