

# IR BOOK<sub>(실적)</sub>

THE INVESTOR RELATIONS OF CLASSYS 2026

2026년 05월 13일

# Disclaimer



본 자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 프레젠테이션에서의 정보 제공을 목적으로 주식회사 클래시스 (이하“회사”)에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 프레젠테이션에의 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 확인절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘가이드스’, ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(E)’등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 경영진의 합리적 근거 또는 가정에 근거하여 성실하게 행해졌음에도 불구하고, 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 결과는 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 프레젠테이션 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 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 임원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다. (과실 및 기타의 경우 포함)

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. 주식 매입과 관련된 모든 투자 결정은 오직 투자자의 합리적인 판단에 의하여 이루어져야만 합니다.

# 1Q26 Financial Results

- Key Highlights
- 요약 손익계산서
- 브랜드별 매출
- 판매관리비
- 재무상태표

## Key Highlights

### 남미 법인 (JL Health, JL Health, MEDSYSTEMS AR, MEDSYSTEMS CO.) 3/5 취득 완료

일시적인 미실현이익 제거 영향은 분기 온기 매출과 현지 판매 증가에 따라 손익 기여 확대될 것  
채권 관리 시스템 강화 및 재무구조 개선으로 수익성 제고 기대

### 유럽 위상 강화

Ultraformer MPT, Volnewmer, Secret(MNRF), Laser 전 제품 판매 가속화 및 소모품 동반 상승

### 미국 RF 시장 리딩

Everesse(Volnewmer) 브랜드 강화와 Quadessy 런칭 기반 RF 포트폴리오 다변화 추진

### 중국 GTM 전략 실행

중국 시장 진입을 위한 인허가 커뮤니케이션 지속, 현지 파트너십 구축 추진 중

# 1. 요약 손익계산서

(단위: 십억원)

| 연결 기준            | 1Q26         | 1Q25         | YoY           | 4Q25         | QoQ            |
|------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|----------------|
| <b>매출</b>        | <b>87.2</b>  | <b>77.1</b>  | <b>+13.0%</b> | <b>93.4</b>  | <b>-6.7%</b>   |
| 매출원가             | (22.1)       | (15.8)       | +40.2%        | (21.4)       | +3.4%          |
| (%)              | 25.4%        | 20.5%        | +4.9%p        | 22.9%        | +2.5%p         |
| <b>매출총이익</b>     | <b>65.0</b>  | <b>61.3</b>  | <b>+6.1%</b>  | <b>72.0</b>  | <b>-9.7%</b>   |
| (%)              | <b>74.6%</b> | <b>79.5%</b> | <b>-4.9%p</b> | <b>77.1%</b> | <b>-2.5%p</b>  |
| 판관비              | (27.8)       | (22.5)       | +23.5%        | (20.8)       | +33.7%         |
| (%)              | 31.9%        | 29.2%        | +2.7%p        | 22.3%        | +9.6%p         |
| <b>영업이익</b>      | <b>37.2</b>  | <b>38.8</b>  | <b>-4.1%</b>  | <b>51.2</b>  | <b>-27.3%</b>  |
| (%)              | <b>42.7%</b> | <b>50.3%</b> | <b>-7.6%p</b> | <b>54.8%</b> | <b>-12.1%p</b> |
| 금융수익             | 10.2         | 2.1          | +378.3%       | 4.7          | +118.8%        |
| 금융비용             | (2.4)        | (1.4)        | +71.8%        | (0.9)        | +160.9%        |
| 기타수익             | 0.5          | 0.0          | +1034.0%      | 0.3          | +102.2%        |
| 기타비용             | (0.7)        | (0.0)        | +29276.5%     | (0.9)        | -22.7%         |
| <b>법인세차감전순이익</b> | <b>44.8</b>  | <b>39.6</b>  | <b>+13.4%</b> | <b>54.3</b>  | <b>-17.5%</b>  |
| 법인세비용            | (11.7)       | (9.8)        | +19.0%        | (11.7)       | -0.3%          |
| <b>지배주주 순이익</b>  | <b>33.6</b>  | <b>29.8</b>  | <b>+12.7%</b> | <b>42.6</b>  | <b>-21.2%</b>  |
| (%)              | <b>38.6%</b> | <b>38.7%</b> | <b>-0.1%p</b> | <b>45.6%</b> | <b>-7.1%p</b>  |
| <b>EBITDA</b>    | <b>41.0</b>  | <b>42.3</b>  | <b>-3.0%</b>  | <b>54.9</b>  | <b>-25.2%</b>  |
| (%)              | <b>47.1%</b> | <b>54.9%</b> | <b>-7.8%p</b> | <b>58.7%</b> | <b>-11.7%p</b> |

| 2025         | 2024         | 2023         |
|--------------|--------------|--------------|
| <b>336.8</b> | <b>242.9</b> | <b>180.1</b> |
| (75.7)       | (51.8)       | (39.7)       |
| 22.5%        | 21.3%        | 22.0%        |
| <b>261.1</b> | <b>191.1</b> | <b>140.4</b> |
| <b>77.5%</b> | <b>78.7%</b> | <b>78.0%</b> |
| (90.5)       | (68.7)       | (50.8)       |
| 26.9%        | 28.3%        | 28.2%        |
| <b>170.6</b> | <b>122.4</b> | <b>89.6</b>  |
| <b>50.7%</b> | <b>50.4%</b> | <b>49.8%</b> |
| 10.1         | 24.2         | 8.7          |
| (10.9)       | (5.7)        | (4.3)        |
| 0.4          | 0.0          | 0.0          |
| (1.6)        | (12.0)       | (0.2)        |
| 168.6        | 127.9        | 93.8         |
| (36.7)       | (30.4)       | (19.6)       |
| <b>131.9</b> | <b>97.9</b>  | <b>74.2</b>  |
| <b>39.2%</b> | <b>40.3%</b> | <b>41.2%</b> |
| <b>185.2</b> | <b>129.7</b> | <b>93.9</b>  |
| <b>55.0%</b> | <b>53.4%</b> | <b>52.1%</b> |

## □ 매출액 872억원 (YoY +13.1% QoQ -6.7%)

- 20개 분기 연속 YoY 매출 성장
- Aesthetic EBD line-up 확대 매출 기여 본격화
- 브라질, 일본 법인 인프라 구축 완료로 중장기 매출 기여 기반 확보

## □ 매출총이익 650억원 (YoY +6.1%, QoQ -9.7%)

- 연결 편입 초기 결산에 따른 일시적인 미실현이익 제거 영향에도, 지속적인 원가개선을 통해 고마진 유지

| 매출 비중 | 1Q25 | 2Q25 | 3Q25 | 4Q25 | 1Q26 |
|-------|------|------|------|------|------|
| 장비    | 46%  | 55%  | 52%  | 54%  | 48%  |
| 소모품   | 53%  | 42%  | 45%  | 44%  | 47%  |

## □ 영업이익 372억원 (YoY -4.1%, QoQ -27.3%)

- 외형 확대를 위한 마케팅 및 인수 관련 지급수수료 증가
- 전기 대손상각비 환입에 따른 일회성 기저 영향 반영

## □ 핵심 이익률 지표

- 높은 수준의 수익성 유지  
1Q26 OPM 42.7% / NIM 38.6% / EBITDA 마진 47.1%

## □ 환율

- 우호적 환율 환경에 따른 매출 및 수익성 긍정적 영향

| 원달러환율 | 1Q25  | 2Q25  | 3Q25  | 4Q25  | 1Q26  |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 평균    | 1,453 | 1,404 | 1,392 | 1,467 | 1,457 |
| 기말    | 1,467 | 1,356 | 1,402 | 1,435 | 1,513 |

(주1) 비용 또는 음(-)수인 경우 괄호()안에 기재  
본 자료는 잠정 실적 기준으로 작성되었으며, 상세 내용은 공시자료를 참고하시기 바랍니다.

## 2. 브랜드별 매출

(단위: 십억원)

| 연결 기준                    | 1Q26 | 1Q25 | YoY     | 4Q25 | QoQ     |
|--------------------------|------|------|---------|------|---------|
| 매출                       | 87.2 | 77.1 | +13.1%  | 93.4 | -6.7%   |
| 기존 사업 기준 <sup>1</sup>    | 85.4 | 77.1 | +10.8%  | 93.4 | -8.6%   |
| 해외                       | 61.5 | 52.5 | +17.1%  | 65.7 | -6.5%   |
| 국내                       | 23.9 | 24.6 | -2.8%   | 27.7 | -13.6%  |
| 장비                       | 42.1 | 35.1 | +19.9%  | 50.5 | -16.6%  |
| 해외                       | 35.5 | 25.9 | +37.1%  | 37.9 | -6.4%   |
| 국내                       | 6.6  | 9.2  | -28.3%  | 12.5 | -47.3%  |
| 소모품                      | 40.9 | 41.0 | -0.2%   | 41.1 | -0.5%   |
| 해외                       | 26.0 | 26.1 | -0.4%   | 27.7 | -6.2%   |
| 국내                       | 14.9 | 14.9 | +0.0%   | 13.4 | +11.2%  |
| 홈케어                      | 2.2  | 0.8  | +175.0% | 1.6  | +37.3%  |
| 해외                       | 0.0  | 0.6  | +0.0%   | 0.1  | -100.0% |
| 국내                       | 2.2  | 0.3  | +633.3% | 1.5  | +44.5%  |
| 임대수익(국내)                 | 0.2  | 0.2  | +0.0%   | 0.2  | -15.6%  |
| 남미 연결 편입 효과 <sup>2</sup> | 1.8  | 0.0  | +0.0%   | 0.0  | +0.0%   |

| 2025  | 2024  | 2023  |
|-------|-------|-------|
| 336.8 | 242.9 | 180.1 |
| 336.8 | 242.9 | 180.1 |
| 224.7 | 163.2 | 116.5 |
| 112.2 | 79.8  | 63.6  |
| 174.0 | 124.3 | 95.1  |
| 128.0 | 94.9  | 67.9  |
| 45.9  | 29.4  | 27.1  |
| 154.6 | 112.9 | 81.0  |
| 95.5  | 67.0  | 47.8  |
| 59.2  | 46.0  | 33.3  |
| 7.3   | 4.7   | 2.4   |
| 1.2   | 1.3   | 0.8   |
| 6.1   | 3.4   | 1.6   |
| 0.9   | 1.0   | 1.6   |
| -     | -     | -     |

### □ 연결 전사 매출액 872억원 (YoY +13.1% QoQ -6.7%)

- 유럽 미국 확산 가속화, CIS/태국 안정적 성장
- 국내 '소모품 확대 + 신제품 효과' 2Q부터 본격 기대

### ■ 장비 421억원 (YoY +19.9% QoQ -16.6%)

- 해외 Ultraformer 견조한 매출 기반 위에 Volnewmer 고성장과 Quadessy 신제품 효과로 성장 모멘텀 확대
- 국내 레이저 수요 조정 속 신제품 기여 점진적 기대

### ■ 소모품 409억원 (YoY -0.2% QoQ -0.5%)

- 유무상 시술 수 증가 기반 안정적 매출 유지
- 브라질 일회성 영향 제외 시 태국, CIS, 호주 등 전년 동기대비 성장 지속
- 국내 높은 수준의 반복 매출 유지

### ■ 홈케어 22억원

- 디바이스 판매 안정적 성장 지속

### ■ 임대수익 2억원

### ■ 남미 연결 편입 효과

- 브라질 자회사 매출 기여분 57억원 반영 후 내부거래에 따른 미실현매출 39억 제거하여 연결 매출액 산정
- 브라질/ 콜롬비아/아르헨티나 취득 완료
  - 재고 확보 기반 본격적인 영업으로 QoQ 성장 가속 기대
  - 콜롬비아/아르헨티나 중장기 성장을 위한 인프라 구축 진행

(주1) 기존 사업 기준: 클래시스(본사) 일본, 미국, 중국, 엔스, (주2) 남미 연결 편입 효과: 클래시스 브라질, 콜롬비아, 아르헨티나  
본 자료는 투자자 이해를 돕기 위해 2025년 사업 기준으로 분류하였으며, 상세 내용은 공시자료를 참고하시기 바랍니다.

### 3. 판매관리비

(단위: 십억원)

| 연결 기준            | 1Q26        | 1Q25        | YoY            | 4Q25         | QoQ            | 2025        | 2024        | 2023        |
|------------------|-------------|-------------|----------------|--------------|----------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>판관비</b>       | <b>27.8</b> | <b>22.5</b> | <b>+23.5%</b>  | <b>20.8</b>  | <b>+33.7%</b>  | <b>90.5</b> | <b>68.7</b> | <b>50.8</b> |
| (매출 대비 %)        | 31.9%       | 29.2%       |                | 22.3%        |                | 26.9%       | 28.3%       | 28.2%       |
| <b>급여</b>        | <b>4.5</b>  | <b>3.9</b>  | <b>+15.1%</b>  | <b>3.9</b>   | <b>+15.3%</b>  | <b>15.7</b> | <b>12.5</b> | <b>9.7</b>  |
| (매출 대비 %)        | 5.1%        | 5.0%        |                | 4.2%         |                | 4.6%        | 5.1%        | 5.4%        |
| <b>경상연구개발비</b>   | <b>4.7</b>  | <b>4.2</b>  | <b>+13.2%</b>  | <b>4.7</b>   | <b>+0.4%</b>   | <b>17.4</b> | <b>12.6</b> | <b>9.2</b>  |
| (매출 대비 %)        | 5.4%        | 5.4%        |                | 5.0%         |                | 5.2%        | 5.2%        | 5.1%        |
| <b>광고선전비</b>     | <b>5.4</b>  | <b>3.6</b>  | <b>+49.6%</b>  | <b>5.5</b>   | <b>-0.1%</b>   | <b>17.6</b> | <b>12.8</b> | <b>9.0</b>  |
| (매출 대비 %)        | 6.2%        | 4.7%        |                | 5.8%         |                | 5.2%        | 5.3%        | 5.0%        |
| <b>지급수수료</b>     | <b>5.4</b>  | <b>2.4</b>  | <b>+127.8%</b> | <b>4.5</b>   | <b>+19.4%</b>  | <b>10.7</b> | <b>10.4</b> | <b>7.5</b>  |
| (매출 대비 %)        | 6.2%        | 3.1%        |                | 4.8%         |                | 3.2%        | 4.3%        | 4.2%        |
| <b>유무형 감가상각비</b> | <b>2.8</b>  | <b>2.6</b>  | <b>+5.0%</b>   | <b>2.8</b>   | <b>-0.3%</b>   | <b>10.9</b> | <b>4.7</b>  | <b>2.2</b>  |
| (매출 대비 %)        | 3.2%        | 3.4%        |                | 3.0%         |                | 3.2%        | 2.0%        | 1.2%        |
| <b>판매수수료</b>     | <b>0.8</b>  | <b>1.5</b>  | <b>-49.3%</b>  | <b>1.1</b>   | <b>-31.6%</b>  | <b>5.6</b>  | <b>3.4</b>  | <b>3.2</b>  |
| (매출 대비 %)        | 0.9%        | 2.0%        |                | 1.2%         |                | 1.7%        | 1.4%        | 1.8%        |
| <b>퇴직급여</b>      | <b>0.3</b>  | <b>0.3</b>  | <b>-0.9%</b>   | <b>0.3</b>   | <b>+8.1%</b>   | <b>1.0</b>  | <b>0.9</b>  | <b>0.7</b>  |
| (매출 대비 %)        | 0.0%        | 0.0%        |                | 0.0%         |                | 0.0%        | 0.0%        | 0.0%        |
| <b>기타</b>        | <b>4.0</b>  | <b>4.0</b>  | <b>-1.2%</b>   | <b>(1.9)</b> | <b>-311.9%</b> | <b>11.6</b> | <b>11.3</b> | <b>9.3</b>  |
| (매출 대비 %)        | 4.6%        | 5.2%        |                | -2.0%        |                | 3.5%        | 4.6%        | 5.1%        |

#### □ 판관비 278억원 (YoY +23.5%, QoQ +33.7%)

- 기존 사업 기준 판관비 255억원, 판관비율 29.9%(yoy 0.7%p)
- 남미 연결 편입 효과 23억원 증가(일회성 수수료 8.5억원 포함)

#### ■ 급여 45억원 (YoY +15.1%, QoQ +15.3%)

| 직원수       | 25.03 | 25.06 | 25.09 | 25.12 | 26.03 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 본사        | 513   | 515   | 511   | 528   | 531   |
| JL Health | -     | -     | -     | -     | 206   |

#### ■ 경상연구개발비 47억원 (YoY +13.2%, QoQ +0.4%)

신제품 출시 및 업그레이드에 따른 개발/임상/허가 비용

#### ■ 광고선전비 54억원 (YoY +49.6%, QoQ -0.1%)

- 1월 IMCAS, 3월 KIMES, 유저미팅 등 대규모 행사 및 B2C 마케팅 진행
- 브랜드 로열티 확대 위한 투자 집행은 예산 내 진행

#### ■ 지급수수료 54억원 (YoY +127.8%, QoQ +19.4%)

- MedSystems 인수 관련 수수료 지급, 중국 GTM 등 중장기 성장 위한 투자 비용이나 매출 대비 비중 감소 중

#### ■ 유무형 감가상각비 28억원 (YoY +5.0%, QoQ -0.3%)

- 합병 관련 유무형자산상각비 분기별 인식하여 전년 동일

#### ■ 기타 40억원 (YoY -1.2%, QoQ -311.9%)

- 일반관리비성 고정 비용, 전기 대손상각비 환입 기저효과

본 자료는 잠정 실적 기준으로 작성되었으며, 상세 내용은 공시자료를 참고하시기 바랍니다.

## 4. 재무상태표

(단위: 십억원)

|               | 2023          | 2024         | 2025          | 2026.03      |
|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| <b>자산총계</b>   | <b>375.4</b>  | <b>608.4</b> | <b>704.6</b>  | <b>799.9</b> |
| <b>유동자산</b>   | <b>185.7</b>  | <b>234.2</b> | <b>295.8</b>  | <b>362.7</b> |
| 현금성자산         | 136.9         | 158.0        | 207.6         | 181.7        |
| 재고자산          | 19.4          | 30.0         | 30.1          | 59.1         |
| 매출채권          | 17.3          | 36.9         | 48.4          | 108.6        |
| 기타            | 12.2          | 9.2          | 9.7           | 13.2         |
| <b>비유동자산</b>  | <b>189.7</b>  | <b>374.2</b> | <b>408.9</b>  | <b>437.2</b> |
| 유형자산          | 139.0         | 193.2        | 199.7         | 207.8        |
| 투자부동산         | 41.1          | 29.4         | 29.3          | 29.2         |
| 무형자산          | 2.8           | 140.9        | 139.6         | 146.3        |
| 기타            | 6.8           | 10.6         | 40.3          | 53.9         |
| <b>부채 총계</b>  | <b>91.9</b>   | <b>155.7</b> | <b>153.0</b>  | <b>270.5</b> |
| <b>유동부채</b>   | <b>29.2</b>   | <b>128.9</b> | <b>80.2</b>   | <b>252.3</b> |
| <b>비유동부채</b>  | <b>62.7</b>   | <b>26.8</b>  | <b>72.8</b>   | <b>18.2</b>  |
| <b>자본 총계</b>  | <b>283.5</b>  | <b>452.6</b> | <b>551.7</b>  | <b>529.3</b> |
| <b>자본금</b>    | <b>6.5</b>    | <b>6.6</b>   | <b>6.6</b>    | <b>6.6</b>   |
| <b>자본잉여금</b>  | <b>24.2</b>   | <b>106.3</b> | <b>9.9</b>    | <b>9.9</b>   |
| <b>자본조정</b>   | <b>(18.3)</b> | <b>4.8</b>   | <b>(11.3)</b> | <b>2.8</b>   |
| <b>기타포괄손익</b> | <b>0.1</b>    | <b>0.1</b>   | <b>0.2</b>    | <b>0.5</b>   |
| <b>이익잉여금</b>  | <b>271.0</b>  | <b>336.1</b> | <b>547.5</b>  | <b>501.9</b> |
| <b>비지배지분</b>  | <b>0.0</b>    | <b>(1.3)</b> | <b>(1.3)</b>  | <b>7.5</b>   |

(주1) 현금성자산 등: 현금및현금성자산, 단기금융상품, 당기손익-공정가치측정금융자산의 합  
본 자료는 잠정 실적 기준으로 작성되었으며, 상세 내용은 공시자료를 참고하시기 바랍니다.

### □ 자산총계 7,999억원

#### ■ 유동자산 3,627억원

- 현금성자산  
- 인수대금 지급 및 법인세 납부 등에도 건조한 영업현금흐름 유지
- 재고자산  
- 본사 CPS(Classsys Production System) 안정화 및 자회사 도입 확대
- 매출채권  
- 주요 국가 매출 증가 및 남미 현지 매출채권 545억원 연결 반영

#### ■ 비유동자산 4,372억원

- 유형자산: 사옥, 공장 건물 및 지식산업센터 분양
- 기타: 브라질 장기대여금 내부거래 제거 및 브라질 B2C 장기매출채권 151억원 연결 반영

### □ 부채총계 2,705억원

#### ■ 유동부채 2,523억원

- 일시적 증가 및 분류 영향: 본사 건물 관련 차입금 유동 분류 826억원(장기 전환 예정), 미지급 배당금 651억원(4월 납부), 미지급법인세 237억원(4월 납부)
- 브라질 단기차입금 405억원 연결 반영, 구조 개선 검토 중

#### ■ 비유동부채 182억원

- 브라질 장기차입금 228억원 연결 반영

### □ 자본 총계 5,293억원

# Appendix

- 브라질 연결 효과 이해
- 2026 Guidance 달성 로드맵
- Installed Base expansion
- 2026 Guidance

## 브라질 연결 효과 이해

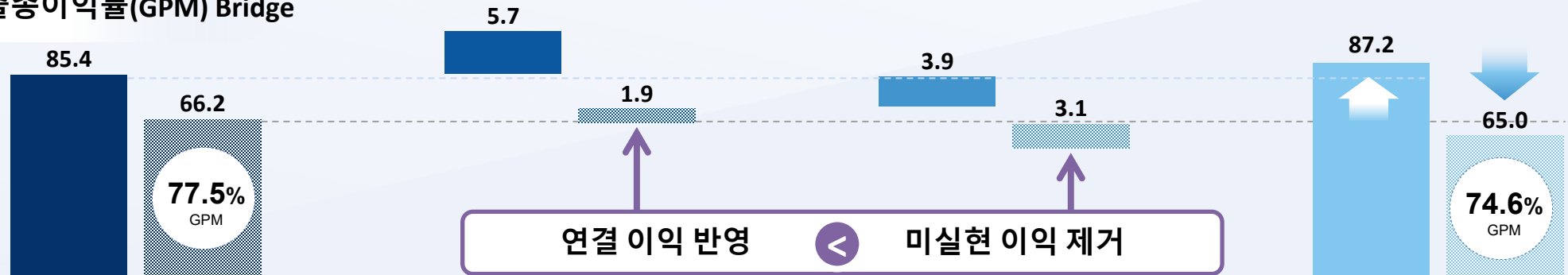


1Q26 매출총이익률(GPM) Bridge

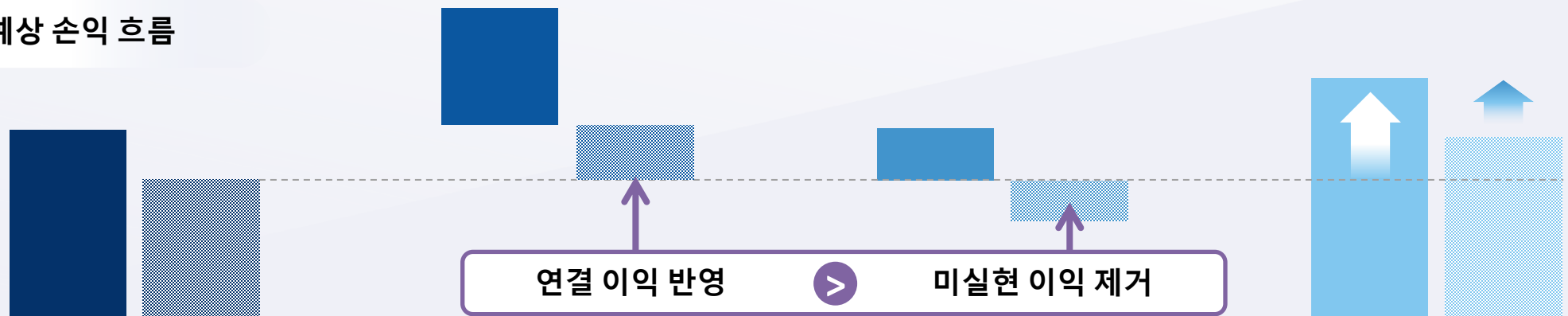
(단위 : 십억원)

■ 매출

▨ 매출총이익



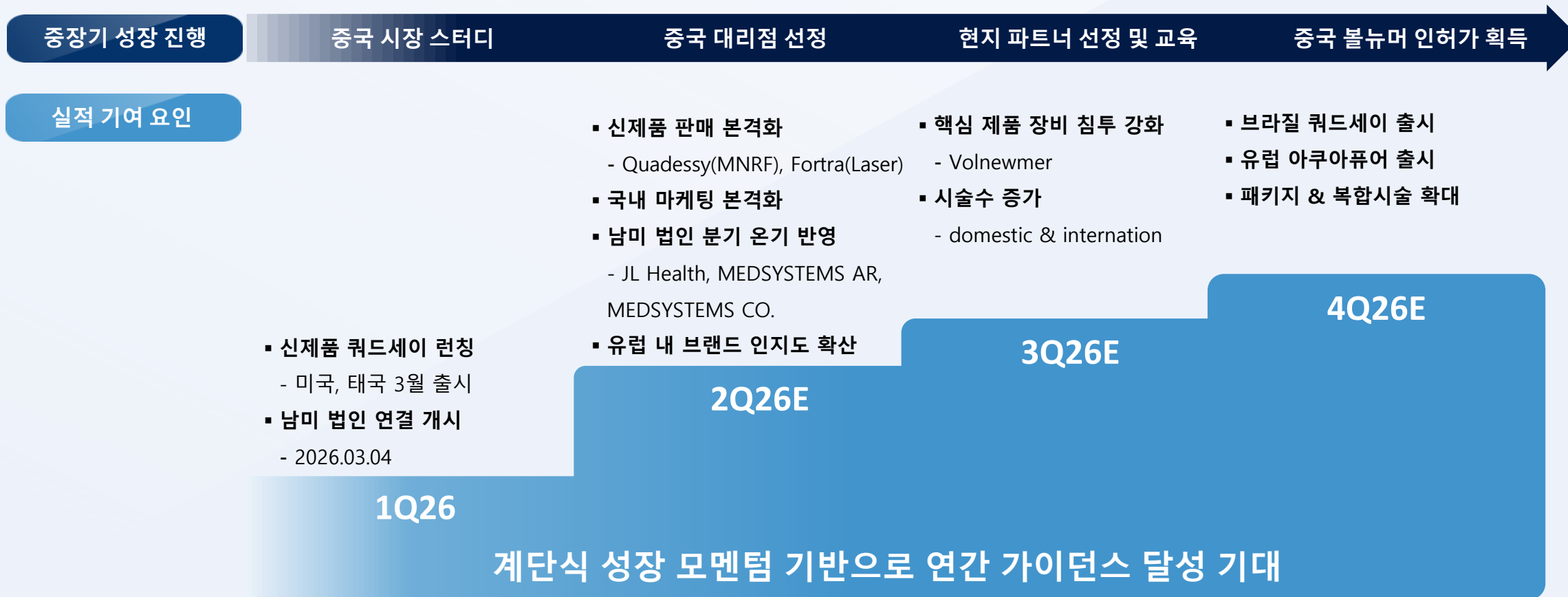
2Q26(E) 예상 손익 흐름



(주1) 본 자료는 이해를 돕기 위해 작성되었으며, 실제 수치는 공시 자료를 참고하시기 바랍니다.

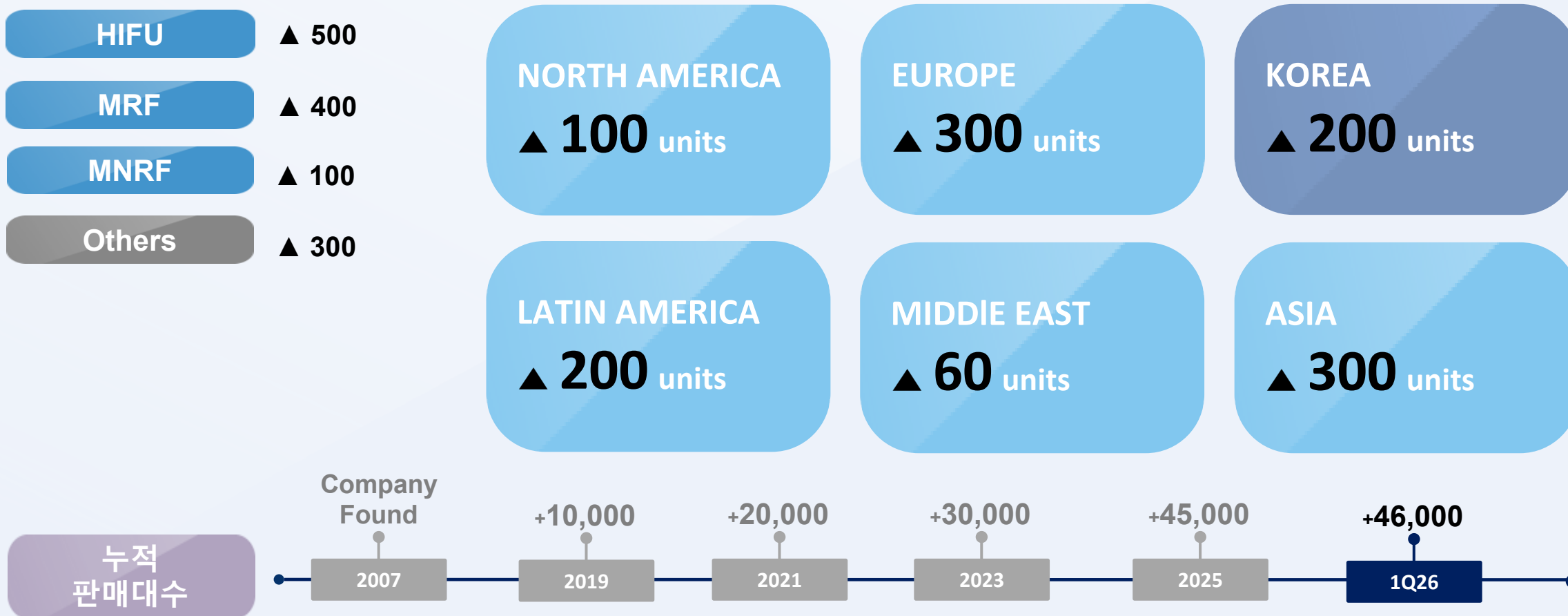
## 2026 Guidance 달성 로드맵

### 2026 가이드스 달성을 위한 제품/지역/유통 다변화 전략 On-track



## Installed Base expansion

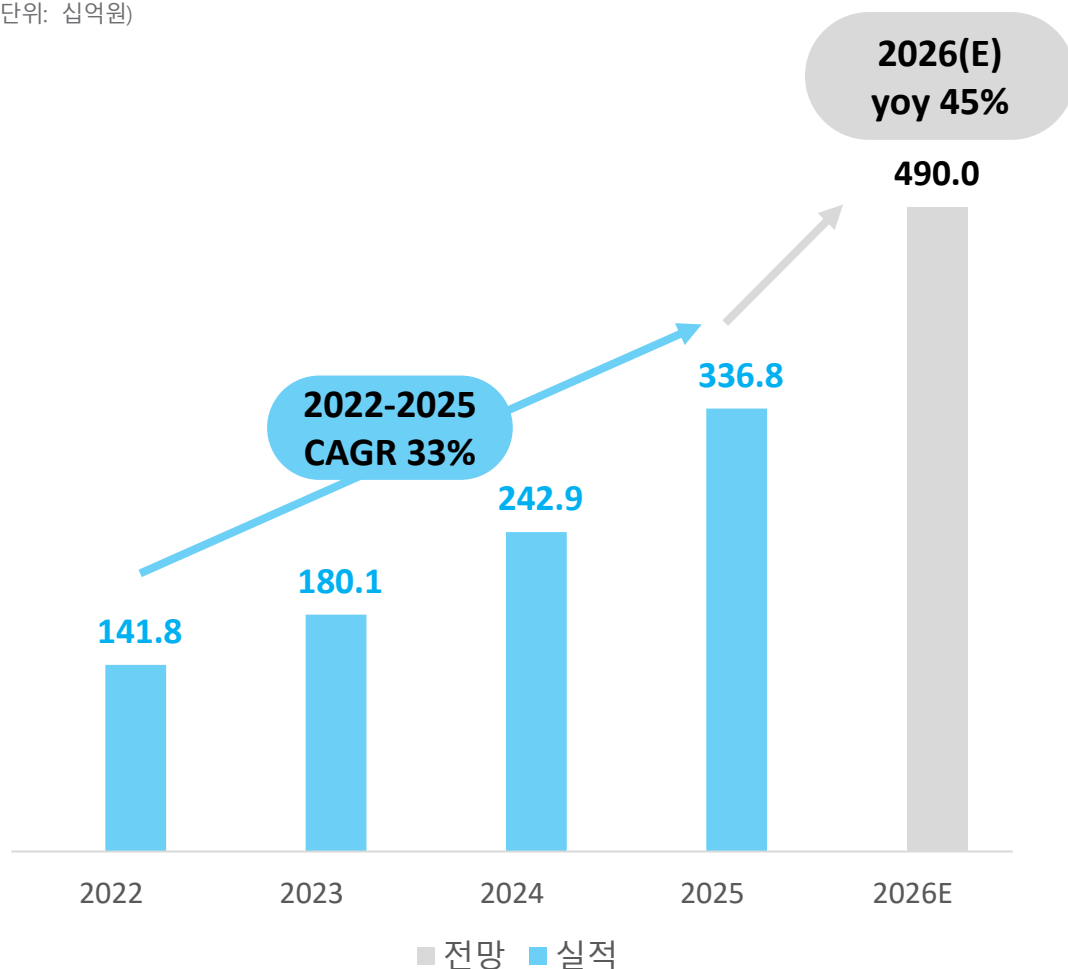
Aesthetic EBD 압도적인 브랜드 지위 확보 및 글로벌 시장 확장 가속화



▲ 2026년 3월 말 기준 전기 대비 증가 수

# 2026 Guidance

(단위: 십억원)



\* 가이드스 Band : 4,700억원(yoy 40%) ~ 5,100억원 (yoy 51%)

1

## 브라질 및 남미, 일본 직영: “수익 구조 고도화”

- 엔드 유저 가격 기준 매출 인식 및 마진 본사 귀속
- 유저 교육 및 고객 서비스 강화에 따른 Lock-in 효과 및 점유율 확장 가속화

2

## 미국, 유럽: “본격 성장”

- 유럽 Ultraformer MPT, Volnewmer 중심의 빠른 침투 확산
- 미국 Quadessy 론칭 + Everesse 장비&소모품 결합으로 RF 시장 내 입지 강화 및 2027 Ultraformer 허가 기대

3

## 볼뉴머(Volnewmer), “글로벌 차세대 메가 히트”

- 연간 2000대 이상 판매로 고성장 궤도 진입
- 연 3000대 이상 판매되는Ultraformer 브랜드를 잇는 차세대 트렌드 등극

4

## 쿼드세이, 레이저: “MNRF, Laser 산업을 이끄는 성장 엔진”

- 주요 국가 론칭으로 연 1000대 이상 판매 목표
- 마이크로니들 RF 시장 내 핵심 성장 드라이버로 포지셔닝

5

## 국내: “복합기술 트렌드 리딩”

- 볼뉴머 + 슈링크 유니버스 + 포트라를 결합한 마케팅 전략 본격화
- 슈링크 및 볼뉴머 기술 활성화 기여

6

## 홈뷰티: “B2C 매출 가속”

- 슈링크홈 리프트글로우 유통 채널 확대
- 후속 신제품 출시를 통한 B2C향 디바이스 매출 레버리지 강화

7

## 중국: “진출 개시”

- 현지 대리점 계약 및 볼뉴머 인허가 후 본격 론칭 예정
- 슈링크 가세하며 중장기 성장 요인으로 부각



서울특별시 강남구 테헤란로 208,  
<http://www.classys.co.kr> | +82-2-6313-2109  
email: [ir@classys.com](mailto:ir@classys.com)