

2025년 4분기 실적발표

2026.03.04 (수)

Kurly

Disclaimer

본 자료의 재무정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 연결기준의 잠정 영업실적에 기초하여 작성되었습니다.

본 자료는 외부감사인의 감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 및 시장 참여자의 편의를 위하여 작성된 것으로 내용 중 일부는 향후 감사 결과에 따라 변경될 수 있습니다.

본 자료에는 회사의 재무성과 및 예측정보가 포함되어 있으며, 이러한 예측정보는 회사의 실제 성과에 영향을 줄 수 있는 알려지지 않은 위험과 불확실성, 그리고 다른 요인들에 의해 변경될 수 있으며, 회사의 미래 실적 또는 성과 예측 정보는 실제 실적과 중대한 차이가 있을 수 있습니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임이나 손해 또는 피해에 대한 보상 책임을 지지 않음을 알려 드립니다.

본 자료는 자료 작성일 현재의 사실에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 업데이트 책임을 지지 않습니다.

Highlight : 2025년 창사 이래 최초 연간 영업이익 흑자 달성

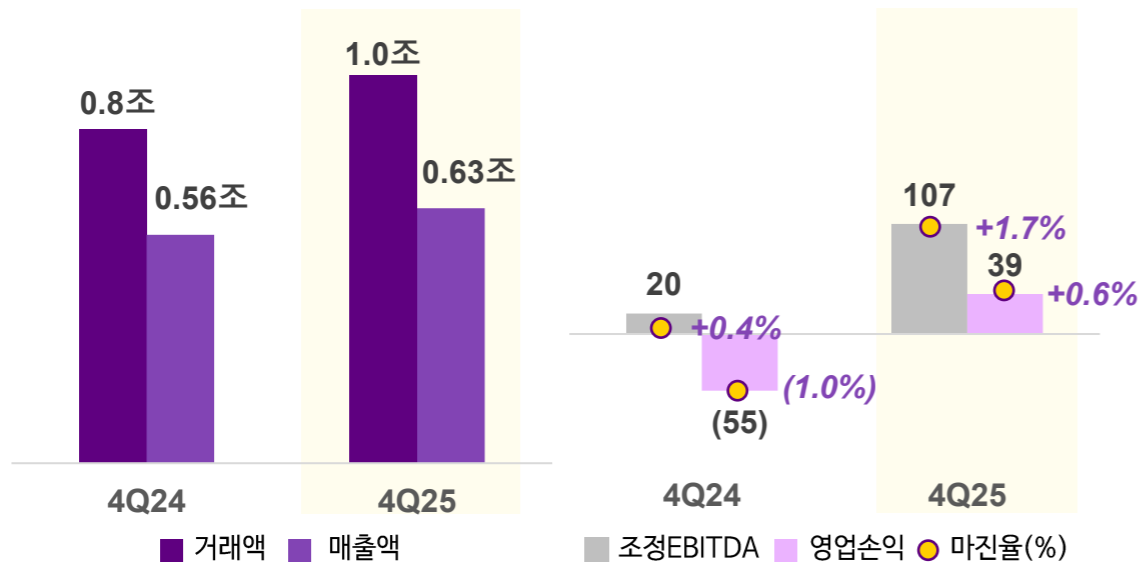
- [4분기] 거래액 9,569억 원(+16.2% YoY), 매출액 6,290억 원(+11.6% YoY), 영업이익 39억 원으로 4분기 연속 흑자, 고성장과 수익성 개선 동시 달성
- [2025년] 거래액 3.5조 원(+13.5% YoY), 매출액 2.4조 원(+7.8% YoY), 영업이익 131억 원으로 창사 이래 최초 연간 영업이익 흑자 기록

4분기 실적 요약 (연결)

(단위 : 조/억원, 매출액 대비%)

거래액 +16.2% YoY
매출액 +11.6% YoY

영업이익 39억(0.6%), +94억 YoY
조정 EBITDA¹ 107억(1.7%), +87억 YoY

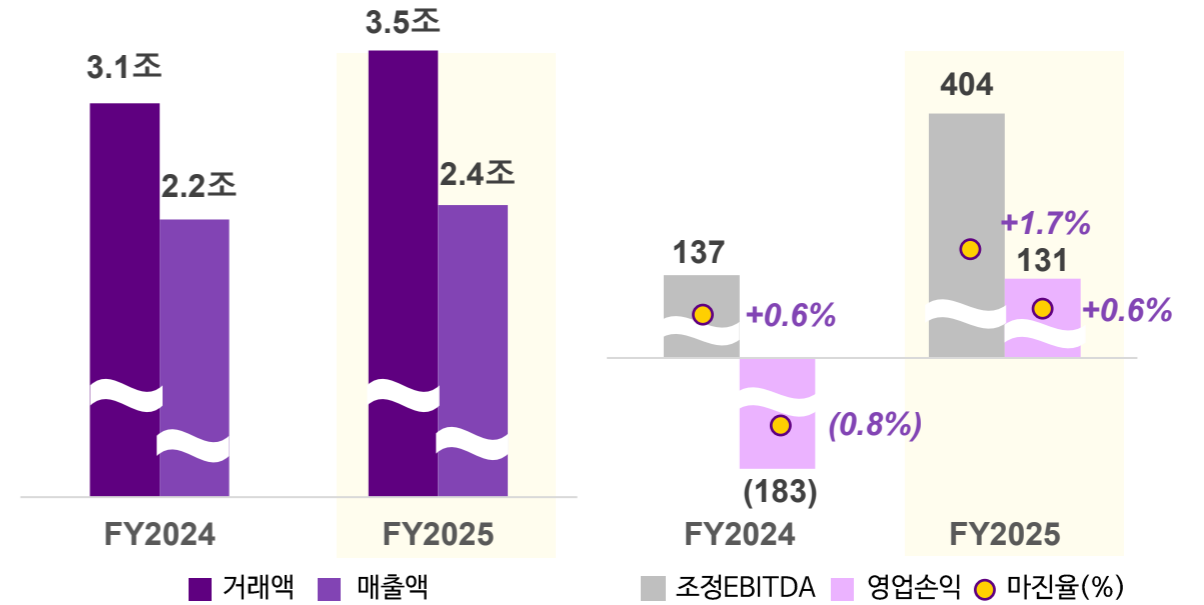


2025년 실적 요약 (연결)

(단위 : 조/억원, 매출액 대비%)

거래액 +13.5% YoY
매출액 +7.8% YoY

영업이익 131억(0.6%), +314억 YoY
조정 EBITDA¹ 404억(1.7%), +267억 YoY



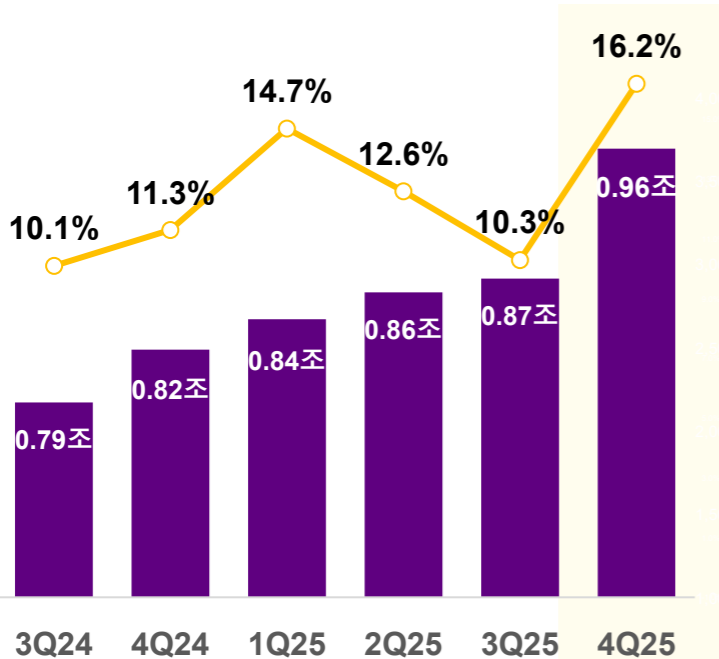
거래액 성장 가속화 및 시장 대비 성장률 상회

- [4분기] 거래액 +16.2% YoY 성장으로 3년내 가장 높은 성장률 기록, 시장 니즈에 맞는 신상품 출시, 충성고객 만족도 제고 등 견고한 커리 플랫폼 경쟁력 유지
- [2025년] 거래액 3.5조 원으로 역대 최대치 기록, 성장률 +13.5% YoY 으로 전년(+12.2% YoY) 대비 성장가속화
- [시장성장률] 국내 온/오프라인 시장 성장률 대비, 당사 분기별 거래액 +10% YoY 이상 지속 성장 기록, 시장 대비 성장률 상회하며 시장 내 경쟁력 입증

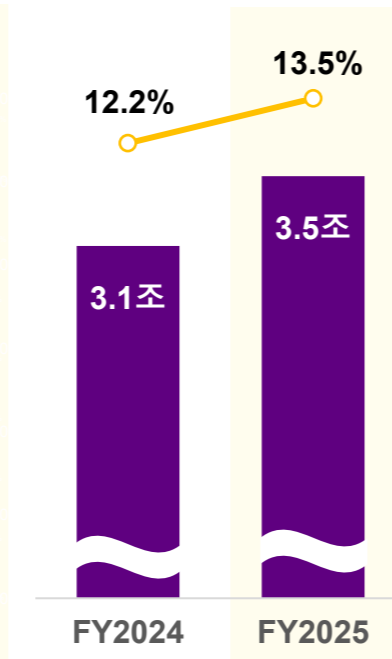
커리 분기별 및 연간 거래액 트렌드

(단위: 조원, % YoY)

[분기별 거래액 성장률]



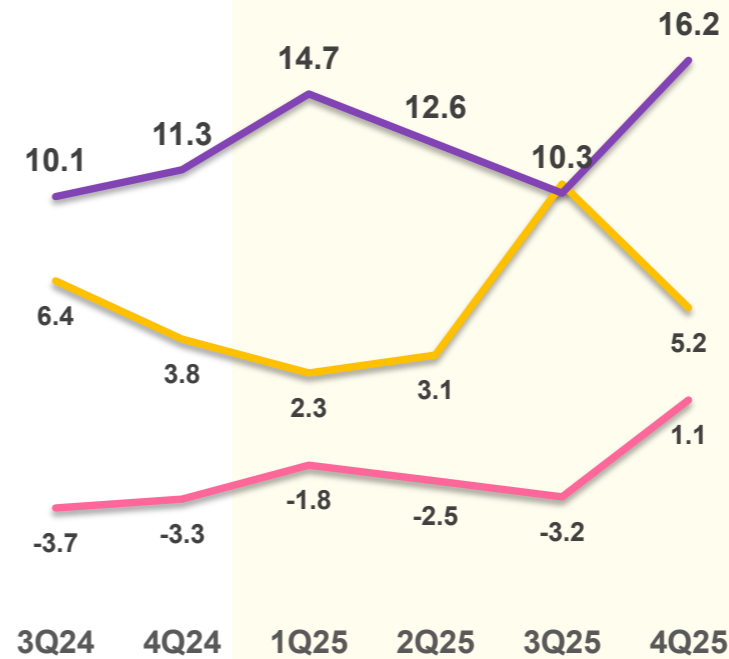
[연간 거래액 성장률]



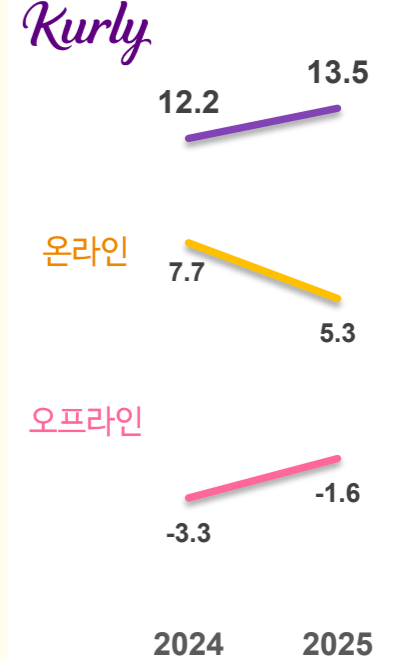
온/오프라인 커머스 시장 성장률¹

(단위: % YoY)

[분기별]



[연도별]



주1: (출처: 통계청) 서비스업동향조사 소매판매통계 및 온라인쇼핑동향조사 참고 (소매시장 중 승용차, 차량연료, 의약품 제외 / 온라인 중 음식서비스, e쿠폰 서비스 등 서비스 판매금액 제외)

매출 성장 및 매출총이익률 구조적 개선 지속

- [4분기] 매출액 6,290억원(+11.6% YoY)으로 컬리의 Core Business 인 1P 커머스 사업 성장 지속으로 분기 매출 성장을 두 자릿수 성장을 반등
- [2025년] 매출액 2조 3,671억원(+7.8% YoY)기록, 신사업 매출 확대와 1P 커머스 사업 소싱 마진 개선에 힘입어 매출총이익률 +1.5%p YoY 개선
- [컬리멤버스] 월평균 신규 가입자 증가하며, 2025년 12월 말 기준 유효 가입자 140만명 달성. 연간 40만명+ 순증으로 고객 Lock-in, 성장 기반 강화

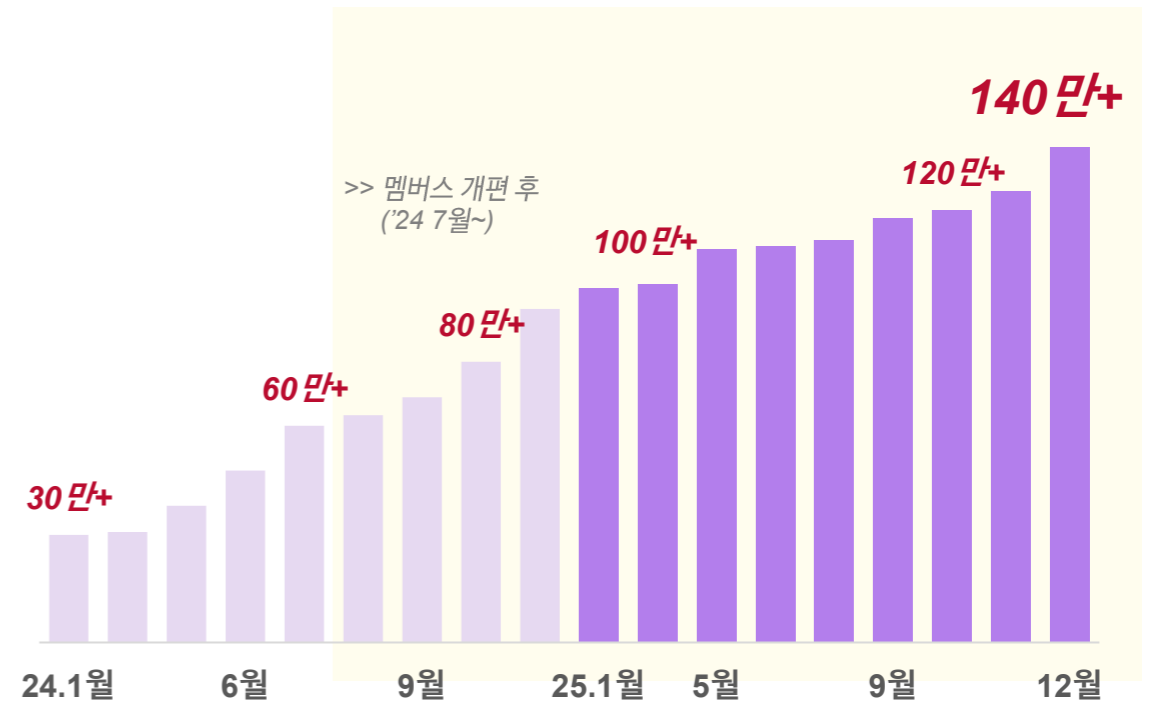
매출액 세부 및 매출총이익 (연결)

(단위: 억원, % YoY, 매출액 대비%)

	4Q24	4Q25	YoY	FY2024	FY2025	YoY
매출액	5,634	6,290	+656 +11.6%	21,956	23,671	+1,715 +7.8%
상품매출	5,515	6,116	+601 +10.9%	21,598	23,111	+1,513 +7.0%
(구성비)	(97.9%)	(97.2%)	(-0.7%p)	(98.4%)	(97.6%)	(-0.8%p)
기타매출	119	174	+55 +46.2%	358	560	+202 +56.3%
(구성비)	(2.1%)	(2.8%)	(+0.7%p)	(1.6%)	(2.4%)	(+0.8%p)
매출총이익	1,783	2,042	+259	6,982	7,887	+904
매출총이익률 (%)	31.6%	32.5%	+0.9%p	31.8%	33.3%	+1.5%p

컬리멤버스 유효가입자¹ 수

(단위: 명)



주1: 유효가입자는 컬리멤버스 가입 후 해지 고객을 제외하고, 해당월 현재 컬리멤버스 가입유지를 하고 있는 가입자 수

효율적 비용 집행으로 성장과 이익 개선 동시 달성

- [4분기] 고객 유입을 위한 광고비 확대 집행(+0.2%p)이 있었으나, 물류 생산성 개선 등으로 인건비(-0.3%p), 포장비(-0.3%p)절감하며 고정비레버리지 효과 확대
- [2025년] 광고비 확대 집행(10주년 IMC등), FBK 물량 증가로 판관비율 매출액대비 전년比+0.2%p 소폭 증가함에도, 매출 성장 및 손익 구조적 개선으로
* Fulfillment by Kurly:컬리 물류 서비스로 수수료를 매출로 인식하나, 물류비는 1P와 동일하게 발생. 단, 매출원가(CoGS) 없음
연결 영업이익 131억원 (0.6% of 매출액), 기록하며 연간 최초 영업이익 흑자전환

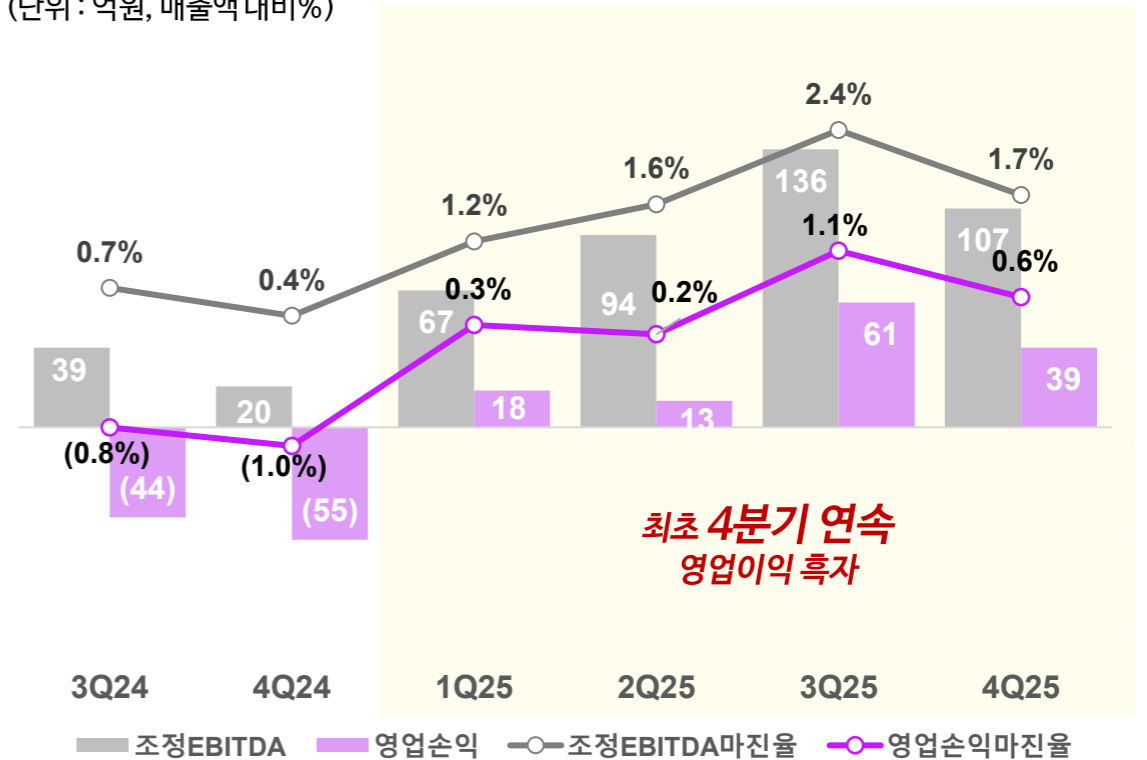
판매비와 관리비 (연결)

(단위 : 억원, 매출액 대비%)

	4Q24	4Q25	YoY	FY2024	FY2025	YoY
판매비와 관리비	1,838	2,003	+165	7,165	7,756	+590
(판관비율%)	(32.6%)	(31.9%)	-0.7%p	(32.6%)	(32.8%)	+0.2%p
인건비 <small>(사무및물류인력포함)</small>	525 (9.3%)	568 (9.0%)	+43 -0.3%p	2,045 (9.3%)	2,226 (9.4%)	+181 +0.1%p
운반비및지급수수료 ¹ <small>(배송비,PG수수료등)</small>	690 (12.2%)	773 (12.3%)	+83 +0.1%p	2,629 (12.0%)	2,904 (12.3%)	+275 +0.3%p
포장비	128 (2.3%)	127 (2.0%)	-1 -0.3%p	545 (2.5%)	540 (2.3%)	-5 -0.2%p
광고선전비	85 (1.5%)	109 (1.7%)	+24 +0.2%p	256 (1.2%)	383 (1.6%)	+127 +0.4%p
기타	410 (7.3%)	427 (6.8%)	+17 -0.5%p	1,690 (7.7%)	1,703 (7.2%)	+13 -0.5%p
조정 EBITDA²	20	107	+87	137	404	+267
이익률 (%)	0.4%	1.7%	+1.3%p	0.6%	1.7%	+1.1%p
영업손익	(55)	39	+94	(183)	131	+314
이익률 (%)	(1.0%)	0.6%	+1.6%p	(0.8%)	0.6%	+1.4%p

분기별 조정 EBITDA 및 영업이익 (연결)

(단위 : 억원, 매출액 대비%)

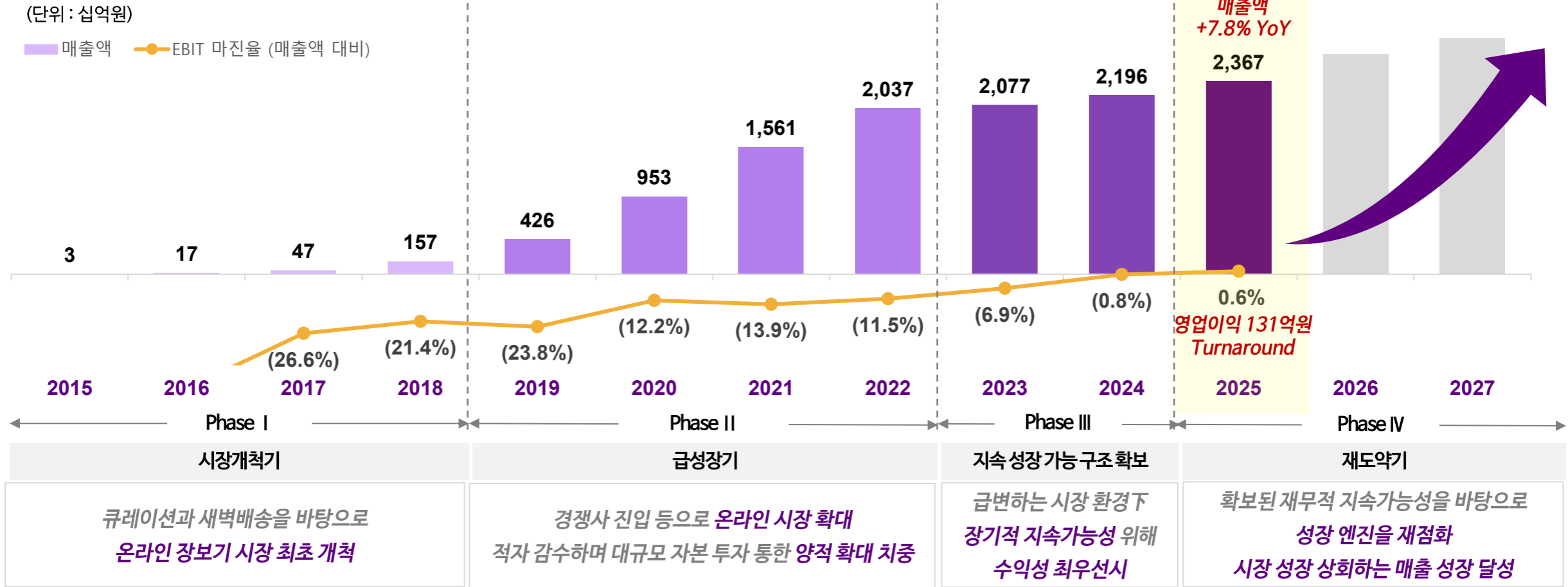


주1 운반비 및 지급수수료: 1) Lastmile 셋별/택배 배송비 2) PG수수료 3) IT/서비스 시스템 운영비 4) 기타 운영 경비 및 자문료 등 각종 지급수수료 포함

주2 조정 EBITDA = 영업손익 - 유/무형 감가상각비 - 주식보상비용

재도약기: 2025년 외형 성장과 영업이익 흑자 동시 달성

- 매출 성장과 수익성 개선이 병행되며 2024년 조정 EBITDA 흑자 전환에 이어 2025년 창사 이래 최초 연간 영업이익 흑자 달성
- 1P의 견조한 성장, 3P(+FBK) 확대에 따른 믹스 개선, 신규 트래픽 유입이 복합적으로 작용하며 외형 성장과 수익성 개선 구조 선순환



“고객 share 확대를 기반으로 외형 성장과 수익성 확보 동시 달성”

신규 물류 서비스 개시로 물류 경쟁력 강화

‘자정 샷별배송’ 서비스 도입 ('26.2월)

✓ 샷별배송 운영 이원화

새벽 샷별배송 15시 ~ 23시 주문 → 오전 7시까지 배송

자정 샷별배송 23시 ~ 15시 주문 → 당일 자정까지 배송
* 現 수도권 지역 한정 운영中

✓ 고객 편의성 강화

- 일 2회 배송(아침/밤)으로 고객 선택권 확대
- 주문부터 배송까지 리드타임 단축
- 빠른 배송으로 상품 품질(신선도) 유지

✓ 배송 서비스 경쟁력 확보 및 물류 운영 효율화

- 당일 배송 운영으로 시장 배송 경쟁력 확보
- 오전 물류 가동률 증가로 추가 CAPA 확보

고객 기반 확대로 중장기 성장 기반 확보

신규 고객 유입 확대

✓ 신규 고객 유입 채널 다각화

- 유튜브/크리에이터 프로그램 등을 통한 콘텐츠 기반 신규 고객 유입 기대
- 루션 앱 활성화 가속화로 식단관리 니즈를 통한 신규 고객 확보와 충성도 제고

기존 고객 가치 제고를 통한 Lock-in

✓ 컬리멤버스 고객 지속 확보

- 멤버스 특가 SKU, 제휴 등 혜택 고도화를 통한 장기 고객 관계 구축

수익 구조 다각화 통한 성장 레버리지 확대

사업 포트폴리오 다각화

✓ 네이버 전략적 협업 지속 강화

- 컬리N마트를 통한 신규 고객 유입 및 고정비 레버리지 강화
- NFA 참여를 통한 3PL 물류 사업 확대

✓ 퀵커머스 ‘컬리나우’ 3호 서초점 출점 예정

- 도곡/서초를 중심으로 강남 커버리지 확대

✓ 광고 사업 및 수수료 매출(Fee Biz)

- 신사업 확대를 통한 수익 구조 다각화

컬리 AI Transformation

- AI는 '고객의 유입 → 상품탐색 → 상품 입고 → 주문 처리 → 배송 → CS' 까지 이어지는 이커머스의 모든 서비스 경험을 혁신하는 핵심 동력
- 전사적인 AI 전환(AI) 노력을 통해 구성원의 AI Literacy를 강화하여, 지속적으로 이커머스 산업의 혁신을 주도하며 도약 할 것



- ✓ AI 검색 솔루션 도입 통한 서비스 개선
 - 검색 품질 향상으로 고객 사용 만족도 개선
 - 장바구니 전환율 향상
- ✓ AI 활용 '큐레이션' 상품 전시 최적화
 - 마케팅팀 전시 상품 선정 업무 자동화
 - 추천 정확도 지속 증가

- ✓ AI 선별기 도입 - 품질관리 효율화
 - 딥러닝 농산물 선별 솔루션 탑재 AI 활용
 - 카메라 센서 스캐닝으로 신선식품 검품
- ✓ 자율주행 로봇(AMR) - 피킹 자동화
 - 센터 내 Test 진행 중, 생산성 +30% 개선 기대

- ✓ Lastmile 배송 효율 최적화
 - 데이터 기반 배송 권역 설정 최적화
- ✓ AICS - 고객 서비스 응답 자동화
 - AI 기반 지능형 고객센터(AICS) 구축
 - CS 운영 고정비 절감 및 생산성 제고

전사 AI Literacy 강화

- ✓ AX(AI Transformation) 조직 신설 ('25.7월)
 - AI 기반 업무 프로세스 환경 조성 및 AI 프로젝트 개발
- ✓ 부서별 'AI 앰배서더' 선정 (총 40여명)
 - 부서 내 AI 문화 형성 주도 및 업무 AI 활용 아이디어 실현 지원



Thank you



Appendix.

재무상태표 (연결)

(단위: 억원)

	4Q24	3Q25	4Q25
자산 총계	8,355	8,188	8,233
현금 및 예금 ¹	2,237	2,233	2,757
재고자산	675	751	689
유형자산	1,201	1,041	980
사용권자산	3,131	2,942	2,817
부채 총계	7,353	7,318	7,446
매입채무	2,316	2,470	2,694
차입금	305	305	305
리스부채	3,591	3,450	3,349
자본 총계	1,002	870	787

손익계산서 (연결)

(단위: 억원)

	4Q25	4Q24	YoY	FY2025	FY2024	YoY
매출액	6,290	5,634	+11.6%	23,671	21,956	+7.8%
매출원가	4,248	3,851	+10.3%	15,785	14,974	+5.4%
매출총이익	2,042	1,783	+14.6%	7,887	6,982	+13.0%
판매관리비	2,003	1,838	+9.0%	7,756	7,165	+8.2%
영업이익	39	(55)	흑자 전환	131	(183)	흑자 전환
조정EBITDA ²	107	20	+435.3%	404	137	+195.1%
당기순이익	(105)	(142)	-	(154)	(406)	-
총포괄이익	(88)	(139)	-	(137)	(404)	-

현금흐름표 (연결)

(단위: 억원)

	FY2025	FY2024
기초 현금 및 예금 ¹	2,237	1,664
영업활동 현금흐름	1,102	1,212
영업으로부터 창출된 현금흐름	1,330	1,333
투자활동 현금흐름	(78)	(339)
유형자산 취득 및 처분	(59)	(339)
재무활동 현금흐름	(504)	(300)
리스부채의 상환	(423)	(273)
현금 및 예금 증감 ¹	520	573
기말 현금 및 예금 ¹	2,757	2,237



주¹ 현금 및 예금 = 현금 및 현금성자산 + 단기금융상품 + 장기성 예금(상각후원가측정금융자산)
 주² 조정EBITDA = 영업손익 - 유/무형 감가상각비 - 주식보상비용

Appendix.

재무상태표 (별도)

(단위: 억원)

	4Q24	3Q25	4Q25
자산 총계	7,696	7,389	7,482
현금 및 예금 ¹	1,952	1,887	2,202
재고자산	675	751	689
유형자산	1,172	1,021	964
사용권자산	2,583	2,321	2,217
부채 총계	6,609	6,452	6,562
매입채무	2,184	2,334	2,526
차입금	305	305	305
리스부채	2,983	2,753	2,663
자본 총계	1,087	937	920

손익계산서 (별도)

(단위: 억원)

	4Q25	4Q24	YoY	FY2025	FY2024	YoY
매출액	6,268	5,623	+11.5%	23,596	21,912	+7.7%
매출원가	4,248	3,851	+10.3%	15,785	14,974	+5.4%
매출총이익	2,021	1,772	+14.1%	7,811	6,938	+12.6%
판매관리비	2,002	1,835	+9.1%	7,735	7,135	+8.4%
영업이익	18	(64)	흑자 전환	77	(197)	흑자 전환
조정EBITDA ²	85	10	+792.7%	343	116	+196.2%
당기순이익	(38)	(118)	-	(104)	(403)	-
총포괄이익	(21)	(116)	-	(88)	(401)	-

현금흐름표 (별도)

(단위: 억원)

	FY2025	FY2024
기초 현금 및 예금 ¹	1,952	1,403
영업활동 현금흐름	762	1,172
영업으로부터 창출된 현금흐름	943	1,251
투자활동 현금흐름	(72)	(374)
유형자산 취득 및 처분	(55)	(343)
재무활동 현금흐름	(440)	(249)
리스부채의 상환	(358)	(221)
현금 및 예금 ¹ 증감	250	549
기말 현금 및 예금 ¹	2,202	1,952



주¹ 현금 및 예금 = 현금 및 현금성자산 + 단기금융상품 + 장기성 예금(상각후원가측정금융자산)
 주² 조정EBITDA = 영업손익 - 유/무형 감가상각비 - 주식보상비용