나라셀라 실적과 성장 전략



신영증권 기업설명회
2026년 11월 19일

Naraccellar
a leading wine culture company

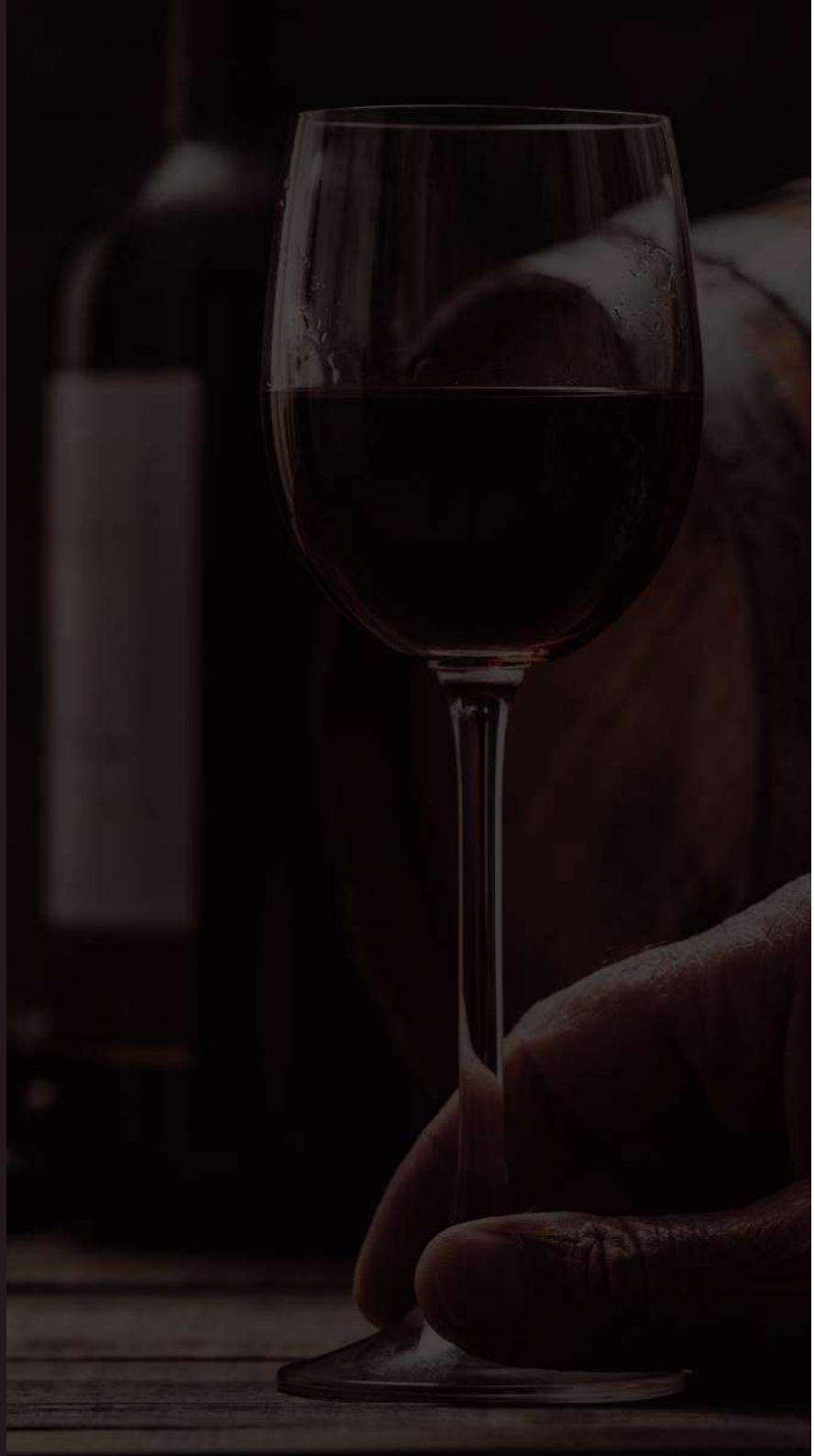
목차

01 **실적과 투자 포인트**
3분기 누계 실적과 분기별 매출 추이

02 **와인 성장 포트폴리오**
와인 수입 동향, 주요 품목 매출과 사케 판매 계획

03 **채널 전략과 2027년 경영 방향**
채널별 판매 계획과 2027년 경영 방향

04 **나라소주 사업**
풍산증류소와 국내외 판매 계획



투자 포인트

2027년에는 판매가 늘어난 품목을 보강하고 채널별 이익 관리를 강화

3분기 누계 실적	**매출과 영업이익 증가** 매출 659억원 (전년 동기 대비 +10%), 영업이익 14억원
상품 구성	**화이트, 샴페인, 스파클링 판매 증가** 2026년 9월 누계 기준 화이트/샴페인/스파클링 매출 +13.5%
수익성 관리	**정규 입점 확대와 행사 손익 관리** 채널 전용 상품을 늘리고 행사 손익과 재고, 채권을 함께 점검
신사업	**나라소주 생산과 국내 판매** 풍산증류소 준공, 직영점과 백화점 및 외식업장 판매 추진

2026년 3분기 누계 실적

전년 동기 대비 매출 10% 증가, 영업이익 11억원 증가

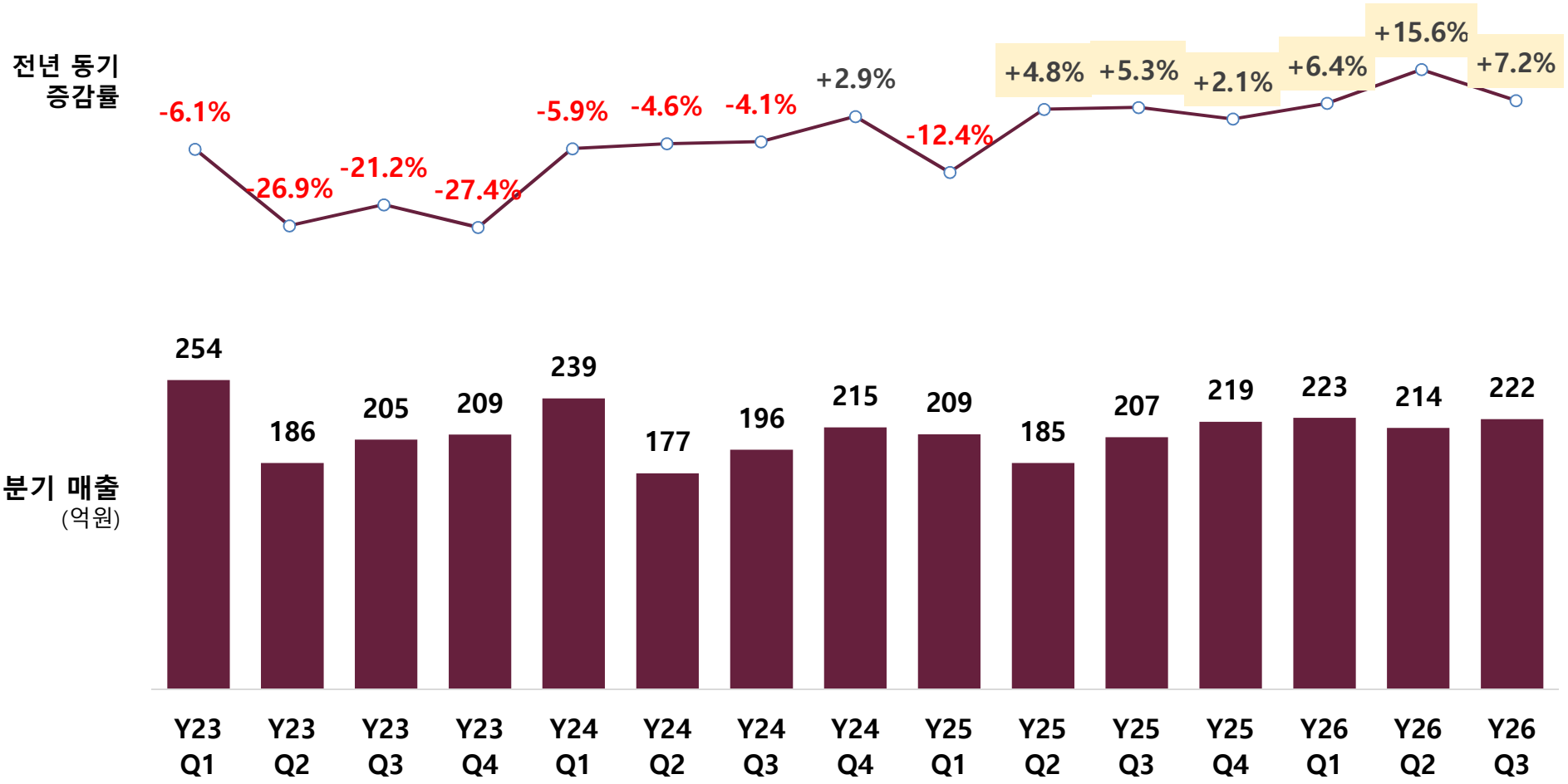
구분 [단위 : 백만원]		Y24	Y25	Y25 Q3 누계	Y26 Q3 누계	YoY	Remark (Y25-26)
매출		**94,799**	**93,971**	**68,802**	**75,567**	**+6,765**	**매출액 10% 신장** – 마트채널, 편의점, 리테일 중심 신장
매출원가		58,119	57,814	42,280	47,463	+5,184	
		61%	*62%*	*61%*	*63%*	*+1.4%p*	환율 상승 및 오픈마켓 판매 확대로 원가부담 확대
판관비		**39,524**	**34,557**	**26,307**	**26,752**	**+445**	**매출 성장에 따른 비용 증가에도 판관비율 2.8%p 개선**
		42%	*37%*	*38%*	*35%*	*-2.8%p*	
	변동비	**9,281**	**8,162**	**6,400**	**7,159**	**+760**	**Captive Channel 확보를 위한 프로모션 확대**
		10%	*9%*	*9%*	*9%*	*+0.2%p*	
	고정비	**30,243**	**26,395**	**19,908**	**19,593**	**-315**	**조직 운영 효율화를 통한 고정비 부담 완화**
		32%	*28%*	*29%*	*26%*	*-3.0%p*	
영업이익		**-2,845**	**1,601**	**215**	**1,351**	**+1,136**	**Y25 턴어라운드 달성, Y26 Q3누계 기준 수익성 개선**
		-3.0%	*1.7%*	*0.3%*	*1.8%*	*+1.5%p*	

매출 및 판관비율 개선을 통해 영업이익 확대 → 향후 환율 안정화에 따른 원가 부담 완화 기대

• 주세/교육세 차감전 매출과 매출원가

분기별 별도 매출 추이

2025년 2분기부터 전년 동기 대비 6분기 연속 매출 증가



국내 수입 주류 시장 추이

주요 수입국의 수입액과 와인 유형별 수입 비중

주요 주종별 국내 수입액 (M09 YTD)

(단위: 백만 달러)

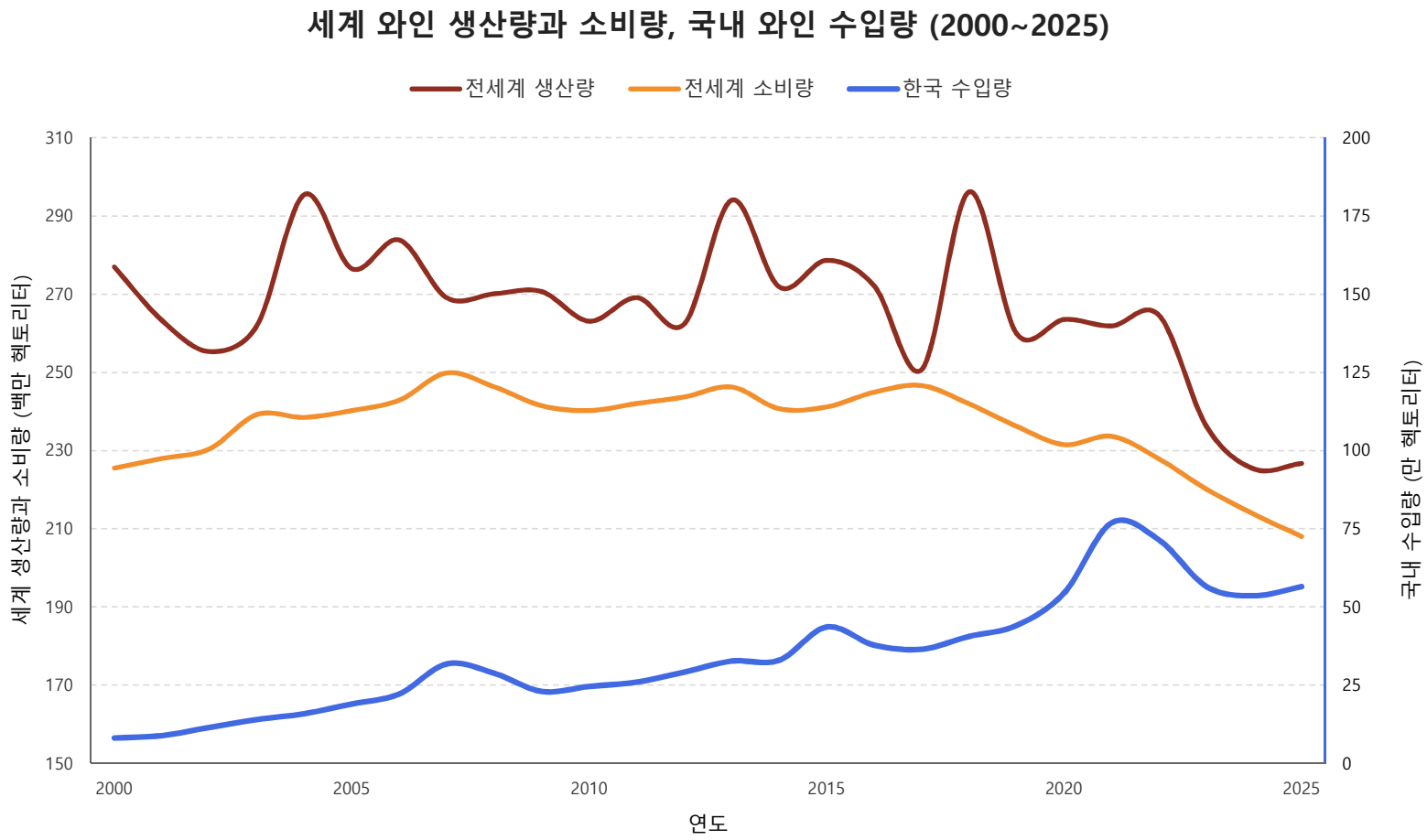
구분	Y20	Y21	Y22	Y23	Y24	Y25	Y26
합계	**549**	**786**	**895**	**879**	**788**	**757**	**759**
와인	**221**	**409**	**437**	**390**	**342**	**318**	**316**
맥주	178	172	158	176	160	172	184
위스키	88	118	193	203	179	169	156
사케	**8**	**11**	**15**	**19**	**20**	**23**	**26**
발효주	14	27	23	17	19	16	16
고량주	9	10	14	13	13	13	14
소주	1	1	1	1	1	2	2
기타	31	39	54	59	54	45	45

• 국내 수입 주류 금액 중 와인 M/S 42%로 독보적 1위

수입규모가 큰 와인을 주력으로 하되, 신장률이 높은 사케에서 추가 성장 기회 확보

국내 와인 수입과 세계 소비 추이

2025년 국내 수입량은 5.4% 반등, 2021년 고점 대비 26.5% 감소



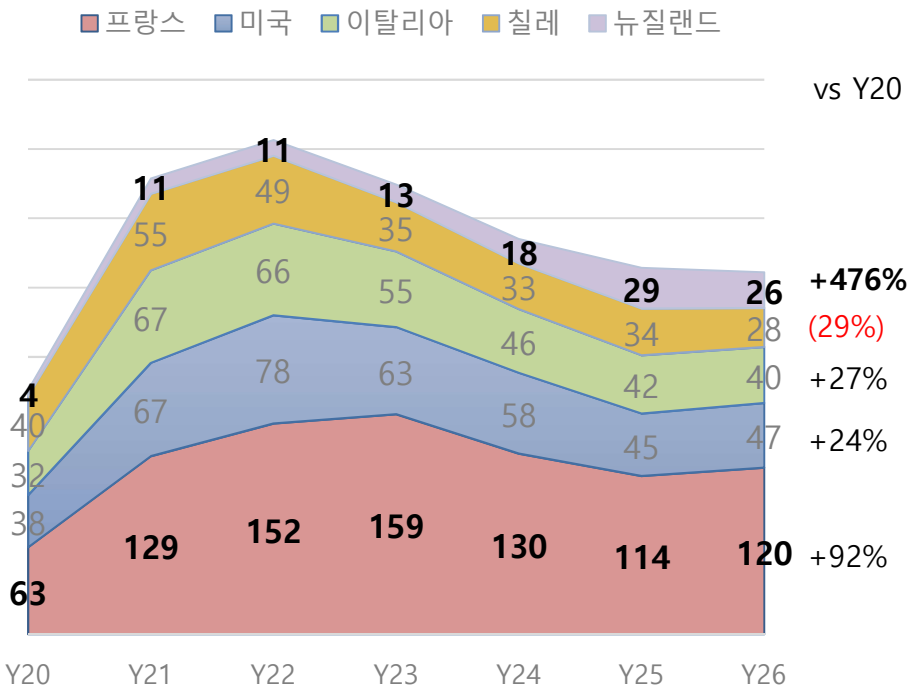
세계 와인 소비량/생산량은 감소추세이나 국내 와인 수입량은 우상향 추세 예상

국내 와인 수입 구성의 변화

화이트와 스파클링 수입 중량 비중 48% (2020년 30%)

주요 수출 국가별 국내 수입액 (M09 YTD 연도별)

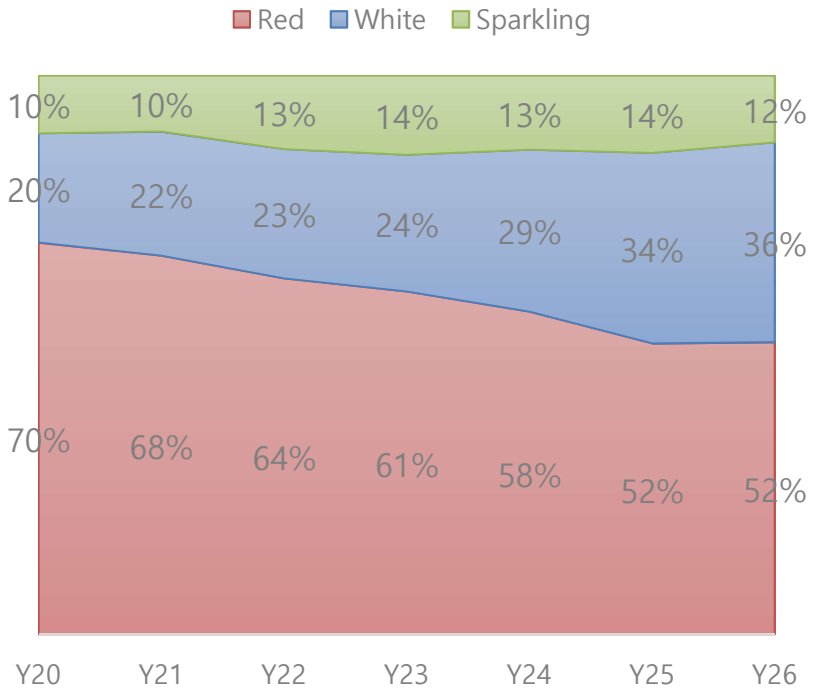
(단위: 백만 달러)



- 프랑스 와인 시장의 성장 (1.9배)
- 뉴질랜드 소비뇽 블랑 시장의 성장 (5.8배)

컬러별 수입 중량 비중

(단위: %)



- White, Sparkling 와인의 비중 확대 (33 → 48%)

화이트와 스파클링 와인 보강 지속

화이트, 샴페인, 스파클링 매출 13.5% 증가

산지별 와인

신대륙

-1.3%

케이머스, 몬테스, 덕혼

구대륙

+8.0%

도나푸가타, 라크라사드, LDV

성장 카테고리 확대

화이트

+6.0%



파 니엔테

쥴스 테일러
조쉬 셀라

샴페인

+15.7%



빌꺄르 살몽

베세라 드 벨퐁
도츠

기타 스파클링

+71.5%



로저 구라트

비에티
까델보스코



사케, 소주 및 기타 주류 **+57%** 쿠루쿠루 사케, 이와 5, 산젠

화이트, 샴페인, 스파클링 전년 동기 대비 +13.5% 신장

와인과 사케 포트폴리오 확대

2025~2026년 주요 출시 품목과 2027년 카테고리별 확대 계획

2025년 주요 출시

뉴질랜드 말보로 소비뇽 블랑
줄스 테일러

프랑스 샴페인
빌까르 살몽 르 레제르브

스페인 까바
로저 구라트 브뤼 밀레짐

미국 캘리포니아 레드
조쉬 셀라 카버네 소비뇽

2026년 신규 출시

오스트리아 화이트
바인굿 크놀 리슬링

프랑스 샴페인
도츠 엑스트라 브뤼

미국 레드 블렌드
루트 50

칠레 카버네 소비뇽
베라몬테 브이나인

2027년 확대 계획

화이트
뉴질랜드 화이트, 칠레 샤르도네

스파클링
이탈리아 프로세코, 스페인 까바

샴페인
프랑스 샴페인 라인업 확대

레드
이탈리아 중고가 레드 보강

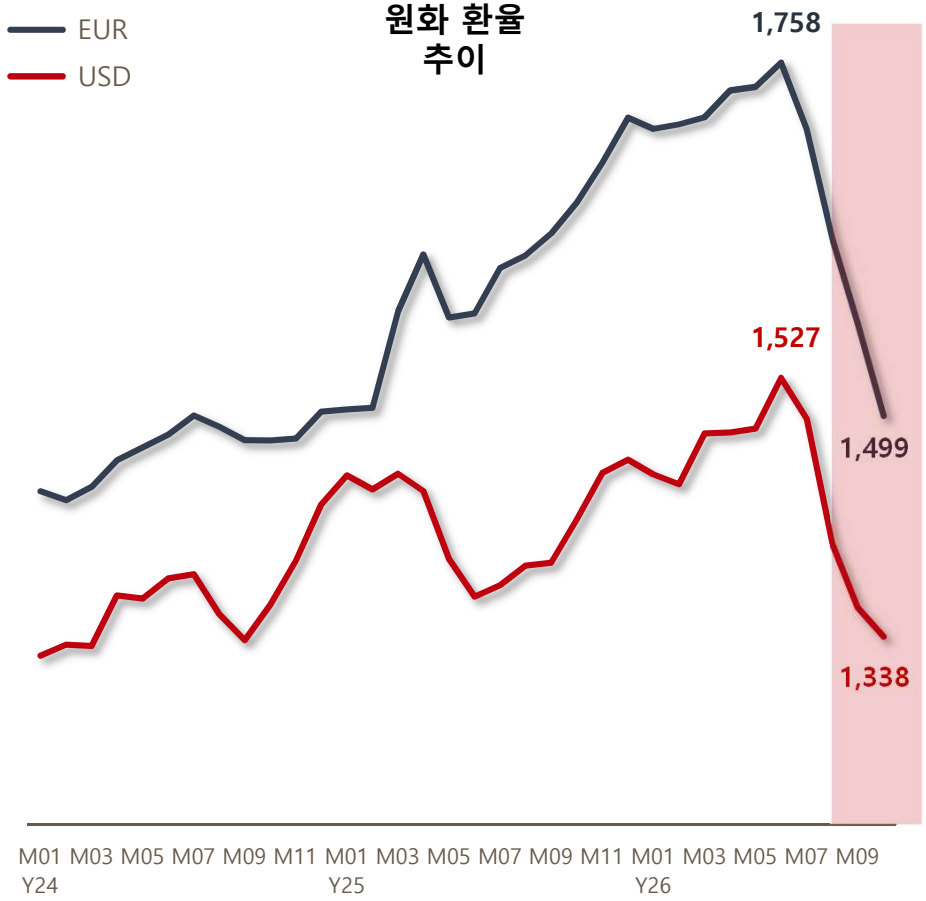
사케 라인업

2025년 출시
프리미엄 이와 5, 유통형 쿠루쿠루 900mL

2027년 확대 계획
프리미엄 사케와 유통 전용 사케 확대

환율과 소비심리

환율과 소비심리 추이를 수입원가와 판매계획에 반영





환율 하락 예상으로 수입원가 부담 완화 예상, 소비심리 반등으로 판매 여건 개선 기대

2027년 경영 방향

핵심 채널 매출 확대와 채널별 손익 관리

경쟁력 있는 성장	수익성 개선	운영 혁신
• 핵심 유통채널 정규 입점 확대 • 호텔과 외식업장 맞춤 상품 제안 • 특판 및 스마트오더 확대	• 화이트와 스파클링 와인, 사케 보강 • 기업 특판과 우수고객 맞춤 판매 확대 • 채널별 상품 구성과 행사 손익 점검	• 판매계획에 맞춰 해외 발주 조정 • 장기재고 소진 및 재고 구성 점검 • 거래처별 채권 회수 관리
⌄	⌄	⌄
핵심 채널 매출 확대	**영업이익률 개선**	**장기재고 및 채권 개선**

사케 판매 확대 전략

호텔과 외식업장에는 프리미엄 사케, 대형마트와 편의점에는 전용 상품 제안

호텔과 외식업장

프리미엄 사케 브랜드 확대

지콘, 샤라쿠, 덴슈 등 주력 브랜드 판매 확대와 신규 양조장 발굴

호텔과 일식 업장 시음

메뉴에 맞는 사케를 제안, 시음행사 운영

외식 거래처 확대

이자카야와 일식 프랜차이즈에 업장별 상품 제안

대형마트와 편의점

대형마트 입점 확대

코스트코 정규 입점과 트레이더스 입점 추진

편의점 전용 상품

채널에 맞는 가격대와 용량의 신규 상품 제안

시음 행사와 기획 상품

대형마트 시음 행사 확대, 글라스 세트 상품 개발

프리미엄 사케의 외식 거래처 확대와 유통 전용 사케로 판매 확대

유통 채널별 영업 계획

정규 입점을 늘리고 행사별 판매 실적과 이익을 점검

백화점	**핵심 점포의 프리미엄 와인 강화** 현대백화점 등 핵심 점포에서 샴페인과 프리미엄 와인 기획 판매 확대
대형마트	**주력 와인 판매 확대와 사케 정규 입점** 이마트와 코스트코 등에서 주력 와인 판매 확대, 전용 사케 제안과 정규 입점 추진
편의점	**전용 상품과 스마트오더 확대** GS25 등에서 정규 상품과 전용 상품 확대, 매장 수령용 예약 상품 보강

백화점을 통해 프리미엄 판매를 키우고 마트와 편의점을 통해 고객 접점 확대

호텔, 외식업장 및 도매 영업 계획

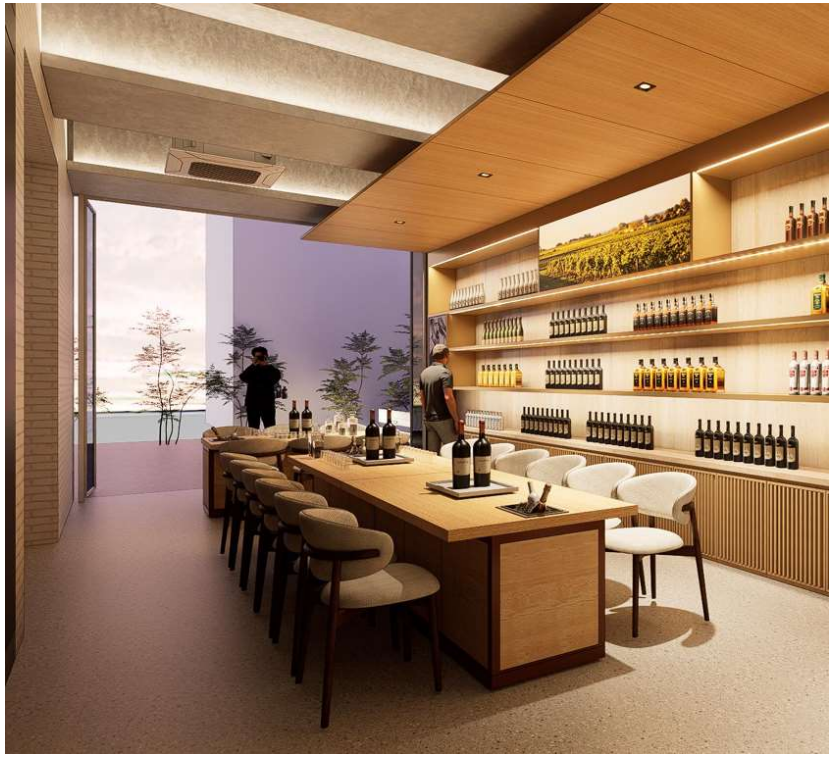
연회와 외식 메뉴에 맞는 상품을 제안해 재주문 확대

호텔	**하우스 와인과 샴페인 공급 확대**	주요 호텔에 연회와 레스토랑 용도에 맞는 와인과 샴페인 제안
외식업장	**메뉴에 맞는 와인과 사케 제안**	업장별 하우스 와인과 사케를 제안하고 구매 담당자 대상 시음 진행
도매	**핵심 도매상과 납품 업장 공동 영업**	주요 도매상과 함께 납품 업장에 주력 상품을 제안하고 재주문 관리

호텔과 외식 채널을 프리미엄 와인과 사케의 성장 축으로 육성

도운 테이스팅랩과 고객 맞춤 판매

정기 시음 프로그램 운영과 우수고객 및 기업 고객 대상 맞춤 제안



나라 테이스팅 랩 (NARA TASTING LAB)

일반 소비자 및 거래처 대상 브랜드 체험과 시음 클래스, 상시 테이스팅 프로그램 운영 추진

VIP 컨시어지

기업과 VIP 고객의 행사 목적에 맞춰 공간 대관과 시음 프로그램 제안

기업 특판

기업 선물과 행사 목적에 맞춰 상품 구성과 영업 진행

안동 풍산증류소 생산 기반

자회사 소주스토리가 준공한 증류식 소주 생산시설







2026년 6월

풍산증류소 준공

연 60만 리터

설비 기준 연간 생산능력

생산과 품질 관리

지역 원료에 맞춘 발효와 증류 공정 설계
, 자동화 설비를 활용한 품질 관리

나라소주 제품과 판매 계획

제품별 증류 방식과 숙성 기간을 달리하고 기존 유통망에서 판매 추진



나라 25

375mL, 25도, 감압증류 후 최소 3개월 숙성

나라 43

700mL, 43도, 상압증류 후 최소 7개월 숙성

국내

와인픽스와 백화점 우선 판매, 프리미엄 외식업장과 기업 선물 수요 공략

해외

국내 판매와 품질 안정화 이후 기존 해외 거래망을 활용해 판로 확보


감사합니다.