

KOSDAQ | 상업서비스와공급품

현대이지웰 (090850)

선택적 복지 서비스 1위

체크포인트

- 위탁 받은 복지포인트 기준 점유율 50%를 차지하는 선택적 복지 서비스 1위 업체. 2024년 상반기 기준 선택적 복지사업에서 발생하는 수수료 매출이 54.4%, 상품 매출이 41.8%를 차지하며 모바일 식권 사업을 포함한 기타 매출이 3.8%
- 투자포인트: 1)안정적 매출 성장 2)모바일 식권사업 1위 업체 보유
- 고객의 위탁예산 증가, 점유율 증가, 온라인 사용률 증가, 개인 결제액 증가 및 모바일 식권사업 흑자 전환하며 2024년에는 매출액 1,287억 원(yoy 9.1%), 영업이익 218억 원(yoy 18.8%) 예상

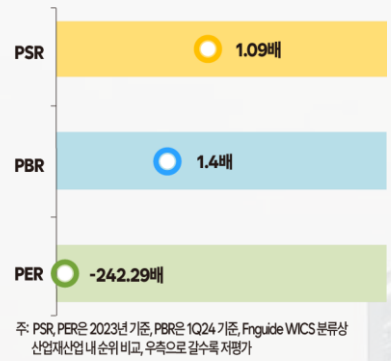
주가 및 주요이벤트



재무지표



밸류에이션 지표



Analyst 김선호 shkim@kirs.or.kr

RA 이희경 hk.lee@kirs.or.kr

상업서비스와공급품

선택적 복지 서비스 운영 업체

복지포인트 기준 시장 점유율 50%를 차지하는 선택적 복지 서비스 1위 업체. 2024년 상반기 기준 선택적 복지사업에서 발생하는 수수료 매출이 54.4%, 상품 매출이 41.8%를 차지. 모바일 식권 사업이 포함된 기타 매출이 3.8%

매출 주요 변수들의 긍정적인 움직임

선택적 복지 서비스 운영 사업은 고객사 직원의 복지에산과 시장 점유율, 온라인 사용률, 수수료율 등이 주요 실적 변수로 작용. 근로자의 임금 상승, 시장 점유율, 온라인 사용률이 안정적으로 상승하며 실적 상승을 견인할 것으로 전망

턴어라운드 성공한 모바일 식권사업

2023년부터 연결 편입된 모바일 식권 사업은 2024년 1분기 흑자 전환에 성공. 모바일 식권 산업이 성장 구간에 있어 영업 레버리지 효과로 실적 개선 지속될 것으로 기대

현주가는 2024년 추정 실적 대비 PER 6.9배, PBR 1.3배

2021년 현대백화점 그룹에 편입된 이후 실적 개선세가 뚜렷함에도 역사적 PBR Band 하단에서 거래되고 있음. 체질개선을 충분히 반영하지 못한 주가 수준

Forecast earnings & Valuation

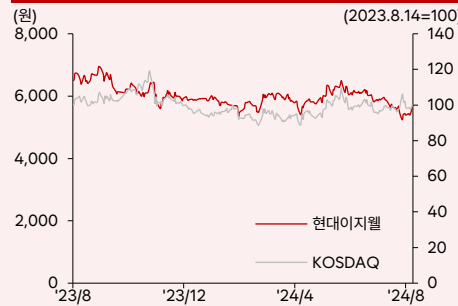
	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액(억원)	872	965	1,125	1,180	1,287
YoY(%)	14.2	10.7	16.5	4.9	9.1
영업이익(억원)	133	159	185	183	218
OP 마진(%)	15.3	16.5	16.5	15.5	16.9
지배주주순이익(억원)	95	154	152	-5	192
EPS(원)	411	648	639	-22	811
YoY(%)	78.8	57.7	-1.5	적전	흑전
PER(배)	26.4	16.5	10.7	N/A	6.9
PSR(배)	2.9	2.6	1.4	1.2	1.0
EV/EBITDA(배)	13.4	9.5	4.9	3.2	1.9
PBR(배)	4.2	3.1	1.8	1.6	1.3
ROE(%)	19.4	21.6	17.5	-0.6	20.0
배당수익률(%)	0.5	0.7	1.2	1.5	1.6

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (8/21)	5640원
52주 최고가	6950원
52주 최저가	5240원
KOSDAQ (8/21)	77987p
자본금	119억원
시가총액	1,339억원
액면가	500원
발행주식수	24백만주
일평균 거래량 (60일)	6만주
일평균 거래액 (60일)	3억원
외국인지분율	16.80%
주요주주	현대이에프홀딩스 35.00%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-36	-19	-15.3
상대주가	2.4	8.7	-3.5

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상비율', 성장성 지표는 '영업이익 증가율', 수익성 지표는 '매출총이익률', 활동성지표는 '재고자산 회전율', 유동성지표는 '당좌비율임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

기업 개요

1 선택적 복지 서비스 기업

2003년 설립된 현대백화점 그룹 계열 복지 서비스 기업

현대이지웰은 선택적 복지 서비스 업체로 복지포인트 기준 점유율 50%를 차지하고 있다.

2003년 1월 소프트웨어 자문 개발 및 공급업, 전자상거래업을 목적으로 하는 '위더스비즈앤 드림위커스'로 설립되었으며, 2004년에는 기업복지포인트 연구소를 설립하고, 선택적 복지시스템을 개발하였다. 2005년에는 법인명을 이지웰퍼어로 변경하였다. 2008년에는 모바일복지플랫폼을 개발하였으며, 2012년에는 중소기업을 대상으로 하는 복지 패키지 서비스인 '웰트리'를 출시하였다. 2013년 코스닥 시장에 상장하였다. 2018년에는 복지포인트를 오프라인 제휴가맹점에서 직접 사용가능한 결제 시스템 '이지웰페이'를 내놓았고, 2019년에는 숙박예약플랫폼 '이지체크인'을 공개하였다. 2021년 1월 대주주가 현대그린푸드(現 현대지에프홀딩스)로 변경되었으며, 2021년 3월 현대백화점 그룹 계열에 편입되면서 현대이지웰로 상호가 변경되었다. 2022년 11월 모바일 식권서비스 사업을 영위하는 벤디스를 인수하였다.

2 사업영역

**1H24기준 매출액
수수료 54.4%,
상품 매출 41.8%
기타 3.8%**

2024년 상반기 매출액 비중을 살펴보면, 수수료 매출 54.4%, 상품매출 41.8%, 기타 3.8%이다. 수수료 매출과 상품 매출은 선택적 복지사업에서 발생한다.

선택적 복지제도를 운영하는 공공기관 및 민간기업을 대상으로 하여 온라인 복지물을 제공하는 것으로, '현대이지웰 복지물'이라는 B2B 폐쇄물을 운영하고 있다. 주요 고객사는 경찰청, 국세청 등 정부 및 공공기관과 삼성, LG그룹, 현대차 그룹 등의 대기업으로, 총 2,500여개의 고객사를 확보하고 있다. 고객사로부터 위탁복지예산을 받은 직원들이 온라인 복지물 또는 오프라인에서 위탁복지예산을 사용하면 동사에게 수수료 매출과 상품 매출이 발생하게 된다.

수수료 매출

수수료 매출에는 온라인 복지물에서 판매 실적에 따라 제휴사가 제공하는 수수료, 복지카드 사용실적에 따라 카드사가 제공하는 수수료, 선택적 복지시스템 구축 수익, 유지 보수 수익 등이 포함되어 있다. 온라인물에서 발생하는 수수료가 대부분을 차지하고 있다. 거래액 기준으로 5~20%의 수수료를 받게 되며, 수수료가 매출로 인식된다.

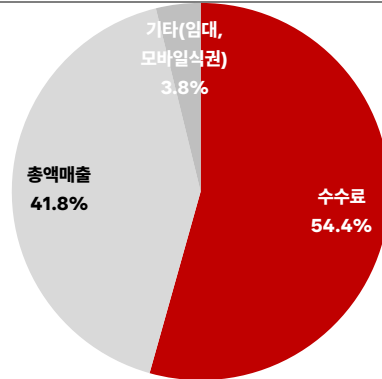
상품 매출

상품권 등 동사가 선별하여 제공한 직매입상품에 대한 매출이다. 수수료 매출과 다르게 매출 총액을 매출로 인식하여 매출 규모는 크고 매출총이익에서 차지하는 비중은 낮다.

기타

모바일식권 사업과 임대 수익 등이 있다. 모바일식권 사업은 자회사인 현대벤디스에서 사업을 영위하고 있다. 국내 기업 및 공공기관이 임직원 복지를 위해 지원하는 식대를 편리하게 사용하고 관리할 수 있도록 하는 식대 관리 솔루션을 제공하고 있다.

사업부문별 매출액 비중(1H24)



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

주요 고객사

정부 및 공공기관

경찰청	대한민국국회	국세청	우정사업본부	인천광역시교육청	강원도교육청	대구광역시교육청	전북특별자치도	강원특별자치도
충청북도	경상북도	세종특별자치시	대전광역시	한국은행	KORAIL	서울교통공사	한국민간건강보험	근로복지공단
한국수력원자력주	서울대학교	금융감독원	서울시청	KF	KOM-CO	KIT 신용보증기금	한국가스기술공사	국립중앙의료원

<p>삼성 그룹 (73개사)</p> <p>삼성전자, 삼성생명, 삼성SDS, 삼성서울병원</p>	<p>LG 그룹 (53개사)</p> <p>LG전자, LG윌러스, LG CNS, LG Display</p>	<p>주요 고객사</p> <p>IDL, KB국민은행, coway, AMOREPACIFIC, LIG, CELLTRION, KOREAN AIR, netmarble, 조선일보, S-OIL, 우원생명, BNK 금융그룹, LINE, 3M, 한국쓰리엠(주), MBC, iM뱅크, SeAH, KYO WON 교원, BURBERRY, LV, NH농협</p>
<p>현대차 그룹 (16개사)</p> <p>HYUNDAI, KIA, HYUNDAI MOBIS, HYUNDAI STEEL</p>	<p>KT 그룹 (45개사)</p> <p>kt, kt cs, kt is, kth</p>	
<p>한화 그룹 (47개사)</p> <p>한화솔루션, 한화손해보험, 한화호텔&리조트, 한화시스템</p>	<p>HD현대 그룹 (22개사)</p> <p>현대중공업, 서울아산병원, Hyundai Oilbank, 현대건설기계</p>	

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

고객사별 복지를 커스터마이징 서비스

The screenshot displays a user interface where different customer groups are shown their tailored welfare benefits. For example, the Police (경찰청) group has a dedicated section with a police officer mascot, while the Korea Post (KORAIL) group features a 'KORAIL Card' and 'Korea Post' logo. The KB Bank (KB국민은행) group is shown a 'Health Product Set Sale' (건강선물세트 SALE).

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

3 종속기업

종속기업은 1개사로 현대벤디스

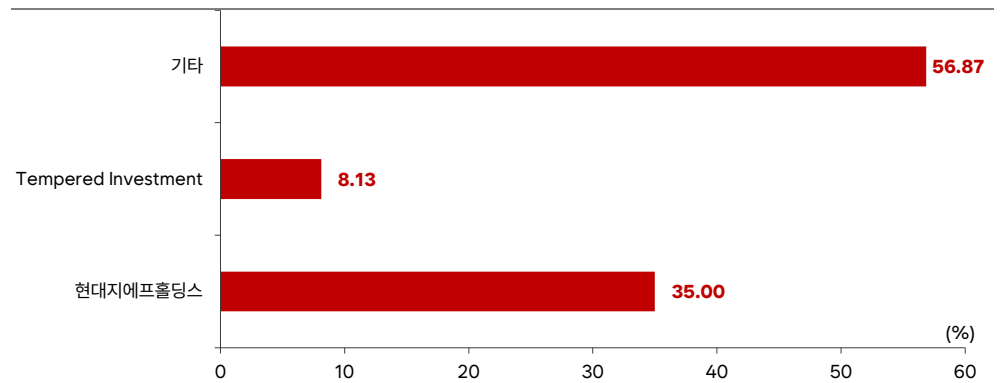
종속기업으로는 모바일 식권사업을 영위하는 현대벤디스가 있다. 2014년 1월 설립되었으며, 국내에서 처음으로 모바일 식권 플랫폼 ‘식권대장’을 출시하였다. 현대이지웰이 지분율 88.76%를 371억 원에 인수하여 2023년부터 연결법인으로 편입되었다. 2023년 2월에 30억 원을 추가 출자하여 현재 89.51%를 보유하고 있다. 2023년에는 매출액 38억 원, 영업이익 -10억 원을 기록하였다.

4 주주현황

최대주주는 현대지에프홀딩스로, 지분율 35.0%보유

최대주주는 현대지에프홀딩스로, 2024년 2분기말 기준 지분율 35.0%를 보유하고 있다. 현대지에프홀딩스는 푸드서비스, 공산품 및 생식품 유통사업, 식재사업, 법인 영업사업, 가구사업, 중장비 제조사업을 주 사업으로 영위하고 있다. 2020년 12월 15일 김상용 外 특수관계인 6인이 보유하고 있던 이지웰페어 6,710,996주(28.26%)를 현대그린푸드에 양도하기로 계약하였으며, 2021년 1월 25일 최대주주가 현대그린푸드로 변경되었다. 2023년 3월 1일 현대지에프홀딩스와 현대그린푸드가 인적 분할될 때 현대이지웰의 지분을 현대지에프홀딩스가 보유하게 되었다. 현대지에프홀딩스는 2023년 11월 이후 장내매수를 통해 보유주식을 7,123,909주(지분율 35.0%)까지 확대하였다. 이외에 5%이상 지분율을 가지고 있는 주주는 Tempered Investment로, 지분율은 8.13%이다.

주주현황(1H24)



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

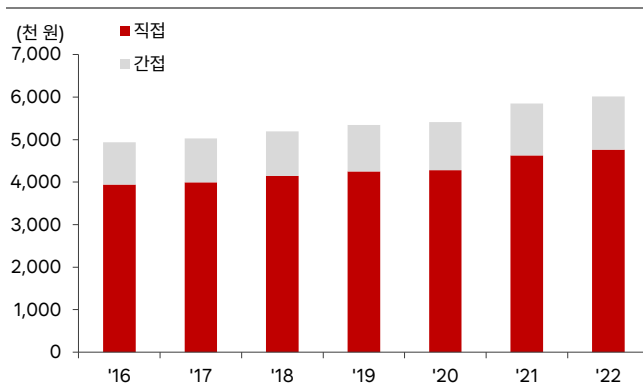
🏭 산업 현황

1️⃣ 선택적 복지제도

기업의 노동비용의 구성

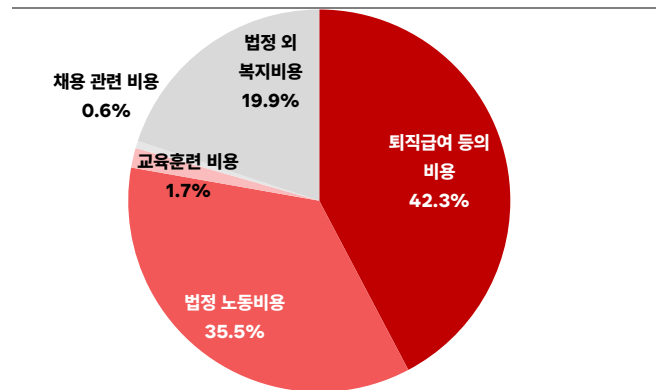
기업의 노동비용은 기업이 근로자를 고용하면서 실제적으로 부담하는 금액이다. 노동비용은 직접노동비용과 간접노동비용으로 구분할 수 있다. 직접 노동비용에는 정액급여, 초과급여, 성과급 및 상여금 등 임금을 지칭하며, 간접노동비용에는 퇴직급여 등의 비용, 법정 노동비용, 법정의 복지비용, 교육훈련 비용, 채용 관련 비용 등으로 분류할 수 있다. 법정의 복지비용은 기업에서 사업주가 소속 근로자의 복지를 위하여 자율적으로 부담하는 비용으로 주거, 건강·보건, 식사, 교통·통신, 보육, 보험료, 자녀 학비보조, 휴양·문화·체육·오락, 우리사주제도 지원금, 사내복지기금 출연금 등의 비용을 말한다. 선택적 복지제도에 배분되는 예산도 법정외 복지비용에 포함되어 있다. 기업은 법정의 복지비용에 대한 운영에서 일부는 직접 운영 관리하고, 일부는 기업복지 전문사업자에게 위탁하여 운영하고 있다.

연도별 상용근로자 1인당 월평균 노동비용(10인 이상 기업체 기준)



자료: 고용노동부, 한국IR협회의 기업리서치센터

간접노동비용의 구성(2022년 기준)

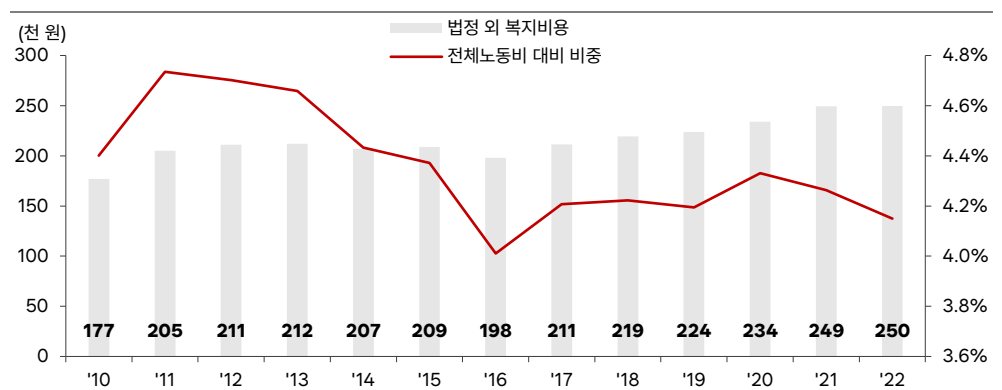


자료: 고용노동부, 한국IR협회의 기업리서치센터

법정의 복지비용은 증가 추세

상용근로자 10인 이상 기업체의 상용근로자 1인당 월평균 법정의 복지비용은 증가 추세에 있다. 2022년 인당 법정의 복지비용은 25만 원으로 2010년 17.7만 원 대비 연평균 2.9% 성장하였다. 단, 전체 노동비에서 차지하는 비중은 2022년 4.1%로 2010년 4.4% 대비 0.3%p 하락하였다.

연도별 월평균 법정 외 복지비용 및 전체노동비 대비 비중

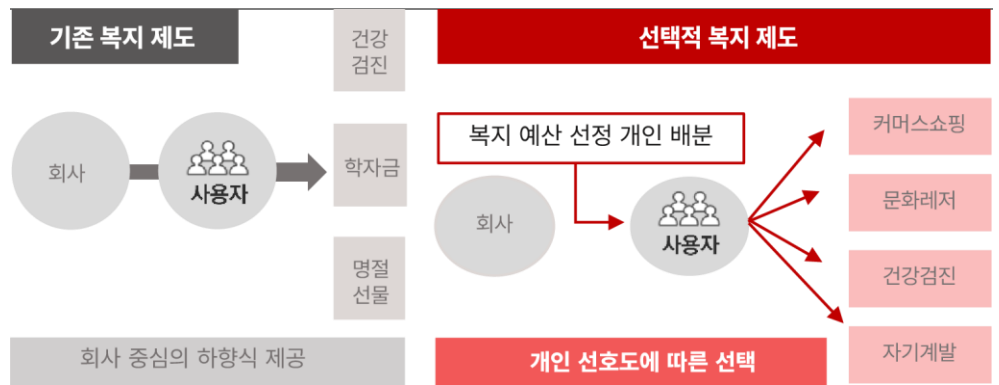


자료: 고용노동부, 한국IR협회의 기업리서치센터

선택적 복지 후생 서비스

선택적 복지제이란 직원이 부여된 예산 내에서 라이프스타일과 선호도에 따라 복지항목과 수혜 수준을 선택할 수 있는 제도이다. 1963년 미국에서 창안된 기업 임직원 대상 복지제도로 우리나라에는 1997년 한국BM에 의해 처음 도입되었다. 국내 선택적 복지제도는 정부에 의해 주도적으로 도입되었으며, 2005년 ‘공무원후생복지에 관한 규정’의 제정과 함께 공공부문 전체로 시행이 확대되었다. 민간부문에서는 공공부문의 사례에 자극을 받아 2008년부터 대기업을 중심으로 본격적으로 도입하기 시작했으며, 2010년 6월 근로복지기본법의 전면 개정에 따라 ‘선택적복지제도’ 운영 및 설계에 대한 요건이 규정됨으로써 민간기업의 제도 도입에 대한 법적 근거가 확보되었다.

선택적 복지제도 특징



자료: 현대이지웰, 한국R협회의 기업리서치센터

선택적 복지제도 사업자 성장 배경

선택적 복지제도 산업은 사내 복지제도를 전문사업자에게 위탁함으로써 새로운 산업으로 성장하게 되었다. 기업이 직접 선택적 복지제도를 운영하기 위해서는 복지포인트 배정 및 관리, 사용내역에 대한 승인처리, 다양한 복지항목 설계 등 기존 전통적 복지제도에 비해 운영 및 관리적 측면에서 부담이 커지는 단점이 있어 전문사업자가 필요하게 되었다.

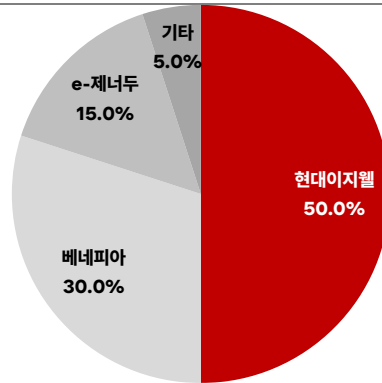
선택적 복지제도 사업자는 수많은 기업의 복지를 운영 관리함으로써 규모의 경제에 의해 복지 상품 구매력이 제고된다. 이에 따라 사업자의 주요한 경쟁력은 고객 확보 수준, 다양한 복지 상품 확보 능력 등에 따라 결정된다.

3사 과점

2023년 운영포인트 기준 현대이지웰은 점유율 50%를 차지하는 1위 사업자이다. SK엠앤서비스의 베네피아, 이제너 두 3사가 시장을 95% 과점하고 있다.

2000년 이제너두가 업계 최초로 선택적 복지사업을 개시한 이후, 이지웰페이(舊 현대이지웰), 이제너두, 대한송유관공사, 공무원연금관리공단이 4강 구도를 형성해 왔다. 대한송유관공사의 비핵심사업 정리, 복지사업과 SK마케팅앤컴퍼니 내부 사업간 시너지 효과를 위해 대한송유관공사가 보유하던 선택적 복지사업(베네피아)을 SK마케팅앤컴퍼니 (2013년 SK플래닛에 합병됨)가 영업양수하였다. 2017년 SK플래닛이 SK엠앤서비스에 베네피아 사업을 이관하여 현재 SK엠앤서비스가 베네피아를 운영하고 있다. 공무원연금관리공단은 공공부문을 대상으로 업무를 수행하고 있다.

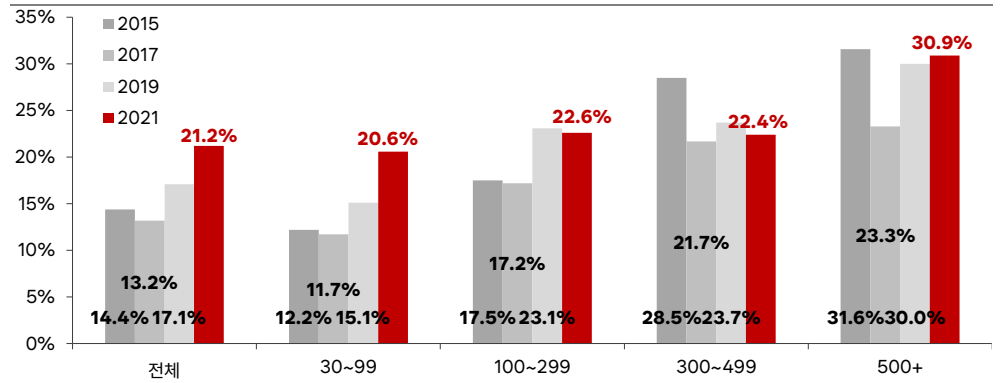
2023년 운영중인 복지포인트 기준 점유율



자료: 현대이지웰, 한국R협회의 기업리서치센터

한국노동연구원의 사업체패널조사의 선택적 복지제도 운영현황에 따르면 선택적 복지제도를 운영하고 있다고 대답한 사업체의 수는 2021년 기준 전체의 21.2%를 차지하고 있어 2019년 대비 4.1%p 증가하였다. 증가의 대부분은 소규모 사업자(100인 미만) 중심으로 이뤄졌다. 해당조사는 사업체를 대상으로 선택적 복지제도의 운영여부를 묻는 것으로 2년마다 이뤄지고 있다.

선택적 복지제도 운영하는 업체의 비중



자료: 한국노동연구원, 한국R협회의 기업리서치센터

선택적 복지제도를 실행하는 기업의 수는 저성장 국면에 진입한 것으로 보인다.

첫째, 100인 이상의 사업장에서 가입자가 정체 상태이다. 현대이지웰은 100인 이상의 사업장을 주요 영업대상으로 하고 있다.

둘째, 소규모 사업자(100인 미만)의 선택적 복지제도 채택 수준이 대규모 사업자 수준까지 이미 올라와 있다. 복지 혜택에서 선택과 집중을 해야 하는 소규모 사업자 입장에서 선택적 복지제도를 확장하는 데 한계가 있어 대규모 사업장보다 가입률이 높지 않을 것으로 전망한다.

선택적 복지업체 현대이지웰의 수익구조(2010년~2012년)

온라인 거래액 수수료가 주요 매출

선택적 복지 서비스 업체의 주요 수익원은 수수료이다. 수수료 매출에는 온라인 거래액에 비례하는 수수료와 시스템 구축 수익, 복지카드 사용실적에 따라 카드사가 제공하는 카드 수수료 수익이 포함되어 있다. 2012년 기준 수수료가 매출에서 차지하는 비중은 63.7%, 매출총이익에서 차지하는 비중은 94.0%이다. 상장 전 제출한 투자설명서를 통해 비교적 상세한 사업부별 수치를 확인할 수 있기 때문에 2010년~2012년 데이터를 활용하였다. 수익구조를 설명하는 것에 목적이 있기 때문에 오래된 과거 데이터를 사용하는 것이 무리가 없어 보인다.

현대이지웰 매출액, 매출총이익 구성 및 주요 기초 데이터(2010년~2012년)

(단위: 억원)

	'10	'11	'12	
매출액	176	262	270	
수수료(복지여행, 콘텐츠 등)	121	169	172	
상품(직매입)	55	93	98	
기타			1	
매출총이익	122	174	183	
수수료(복지여행, 콘텐츠 등)	121	169	172	
상품(직매입)	1	5	11	
고객사(개)	377	498	584	
직원수(명)	681,972	896,757	1,074,720	
위탁복지예산	4,979	6,968	8,317	
총사용 포인트	4,712	6,478	7,764	
	총사용 포인트/위탁복지예산	94.6%	93.0%	93.4%
오프라인 포인트 사용금액	3,731	5,130	6,168	
온라인 포인트 사용금액	981	1,347	1,596	
온라인 사용률(온라인 포인트 사용금액/총사용 포인트)	20.8%	20.8%	20.6%	
온라인거래액(온라인 포인트+개인결제액)	1,116	1,527	1,830	
온라인 포인트 사용금액	981	1,347	1,596	
개인결제액	135	180	233	
수수료율(수수료 매출/부가가치세 제외 온라인거래액)	11.9%	12.2%	10.3%	

자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

수수료 매출의 주요 변수들

1)위탁복지예산

2)온라인 거래액

온라인 사용률, 개인 결제액

3)수수료율

수수료 매출은 기업이 외부에 위탁하는 위탁복지예산부터 시작된다. 고객사가 위탁복지예산을 선택적 복지 서비스에 맡기게 되면 고객사의 직원이 위탁복지예산을 활용하여 구매 활동을 하게 된다. 위탁복지예산이 증가하면 선택적 복지 서비스 업체를 통해 거래하는 금액이 커지면서 수수료 매출이 커진다. 위탁복지예산이 커지기 위해서는 고객사가 늘어나고, 직원수가 증가하면 된다. 직원들의 평균 급여 증가도 위탁복지예산의 증가로 연결된다. 2012년 현대이지웰 이 받은 위탁복지예산은 8,317억 원이었다.

다음으로 살펴봐야 할 변수는 사용률이다. 직원들에게 주어진 복지포인트를 얼마나 적극적으로 활용하는가에 관한 지표이다. 2012년 데이터를 살펴보면 고객들의 총사용 포인트는 7,764억 원으로 위탁복지예산 8,317억 원 대비 93.4%를 사용하였다. 주어진 혜택을 100% 활용하지 않는 것은 쉽게 이해가 되지 않는데, 시장이 개화하던 초기에 사용이 익숙하지 않았던 것으로 추정된다. 선택적 복지시장이 안정화 단계에 들어선 지금은 크게 변수가 되지 않을 것으로 보인다.

온라인 거래액은 온라인 포인트 사용금액과 개인결제액을 합산한 금액이다. 온라인 거래액은 수수료 매출 및 선택적 복지 서비스 기업의 경쟁력을 결정짓는 핵심 변수이다. 2012년 온라인 거래액은 1,830억 원으로 온라인 포인트 사용 금액 1,596억 원과 개인결제액 233억 원으로 구성되어 있다.

온라인 포인트 사용금액은 위탁복지예산 중 온라인에서 사용한 금액이다. 직원들은 본인의 선택에 따라서 위탁복지예산을 오프라인과 온라인에서 사용할 수 있다. 오프라인에서 사용하는 것에 대해서는 카드 수수료나 상품 매출과 연계되어 있으며 수익 기여도가 낮다. 온라인에서 사용하는 것에 대해서 5~20% 정도에 수수료를 받게 되는데 수수료 매출의 대부분을 차지한다. 온라인 포인트 사용금액이 증가해야 수수료 매출이 커질 수 있다. 2012년에 온라인 포인트 사용금액을 총사용 포인트로 나눈 온라인 사용률은 20.6%를 기록하였다.

개인결제액은 선택적 복지 서비스 업체가 운영하는 온라인 쇼핑몰에서 직원이 받은 위탁복지예산 외에 본인의 계산으로 온라인 몰에서 결제한 금액이다. 서비스 업체가 제공하는 폐쇄몰의 상품 경쟁력이 높다면 개인결제액이 올라가게 된다.

수수료율은 온라인거래액 관련 수수료 매출을 부가가치세를 제외한 온라인거래액으로 나눈 것이다. 수수료율은 CP(Contents Provider)사와의 가격 교섭력, 고객 혜택 강화, 상품중개 방식, 온라인 복지관 내 고객사 임직원의 소비 패턴 등에 따라 결정된다. 가격 교섭력은 온라인 거래액이 증가할수록 올라가게 된다. 2012년 기준 수수료율은 10.3%이다. 2012년 기준 직원이 온라인 복지몰에서 110원 하는 상품을 하나 샀다면 부가가치세를 제외한 상품 가격 100원에 10.3%인 10.3원이 현대이지웰이 인식한 수수료 매출이다.

상품(직매입) 매출

상품(직매입) 매출은 일부 상품 직매입 및 상품권을 판매하는 매출이다. 수수료 매출과 다르게 총액 기준으로 매출을 인식하여 매출 규모는 크지만 이익률이 낮아 매출총이익에서 차지하는 비중은 낮다. 2012년 기준으로 매출액에서 36.2%를 차지하며 매출총이익에서 6.0%를 차지하고 있다.

투자포인트

안정적 매출 성장

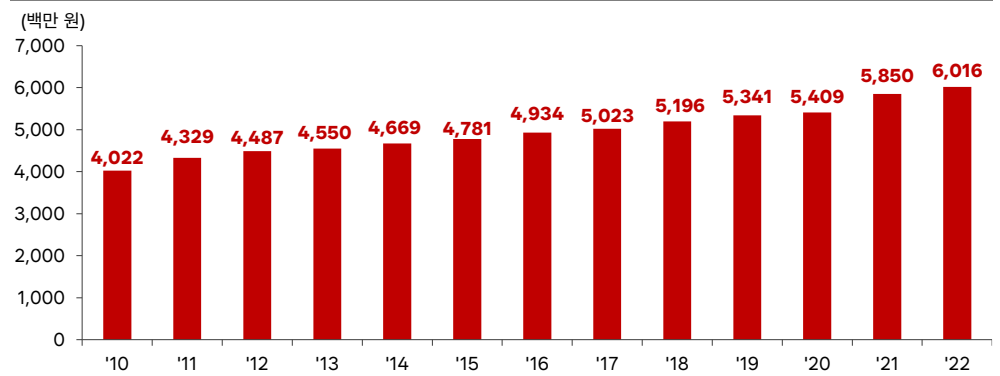
선택적 복지제도를 채택하는 기업의 수가 크게 증가하지 않더라도 현대이지웰의 실적은 안정적으로 성장할 것으로 보인다. 선택적 복지 서비스 업체의 매출을 결정하는 주요 변수들이 긍정적으로 작동할 것으로 전망된다.

임금의 상승

현대이지웰의 성장을 뒷받침할 첫번째 변수는 인당 복지예산이다.

선택적 복지예산은 직원수와 인당 복지예산에 의해 결정된다. 동사의 위탁복지예산은 인당 복지예산 증가에 힘입어 꾸준히 증가할 것으로 보인다. 인당 복지예산이 증가할 것으로 보는 근거는 인당 복지예산이 임금에 의해 결정되기 때문이다. 임금은 인플레이션을 반영하고, 하방경직성이 강하다. 임금이 상승하면서 인당 복지예산이 증가 추세를 지속할 것으로 보인다.

상용근로자 10인 이상 기업체의 상용근로자 1인당 월평균 노동비용



자료: 고용노동부, 한국IR협의회 기업리서치센터

점유율 상승

두번째로 긍정적으로 볼 수 있는 부분은 시장 점유율이다.

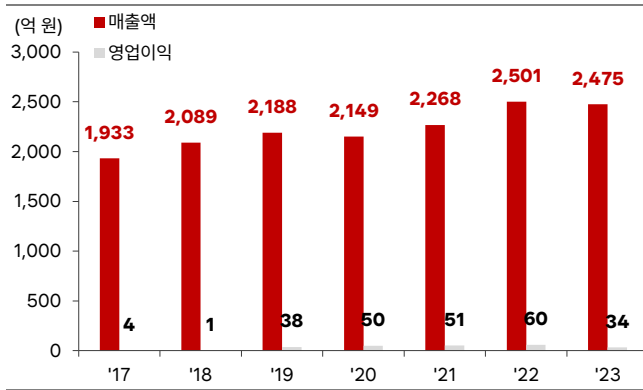
선택적 복지 시장은 복지포인트를 기준으로 현대이지웰 50%, SK엠앤서비스의 베네피아 30%, 이제너두 15%이 과점하고 있다. 하지만 매출과 영업이익을 기준으로 봤을 때 3사의 점유율 차이는 더 크다. SK엠앤서비스는 시스템 소프트웨어의 개발, 제조, 공급 및 유지보수와 온라인 정보제공업 등을 사업목적으로 하고 있다. 베네피아는 SK엠앤서비스에게는 하나의 사업부이다. SK엠앤서비스의 2023년 전사 실적은 매출액 2,475억 원, 영업이익 34억 원으로 현대이지웰의 2023년 영업이익 183억 원 대비 18.6% 수준이다. 사업부별 실적을 알 수가 없지만 이익 규모가 크지 않다는 것을 가늠해 볼 수 있다. 선택적 복지사업 서비스만을 제공하는 이제너두의 2023년 실적은 매출액 142억 원, 영업이익 6억 원이다.

선택적 복지물을 운영하는 과정은 솔루션 기반으로 구현되어 시스템의 안정성과 편리성이 중요하다. 또한, 기업 임직원의 인사정보를 보유하고 있기 때문에 개인정보 보안 기술이 필수적이다. 이러한 이유로 선택적 복지물의 구축과 유지 보수, 개인정보보호 시스템과 관련된 개발비가 지속적으로 발생하게 된다. 현대이지웰은 2025년까지 300억 원을

투자하여 차세대 시스템을 구축할 계획이다. 이익 규모가 크지 않은 경쟁사들은 이러한 과감한 미래 투자가 쉽지 않을 것으로 보인다.

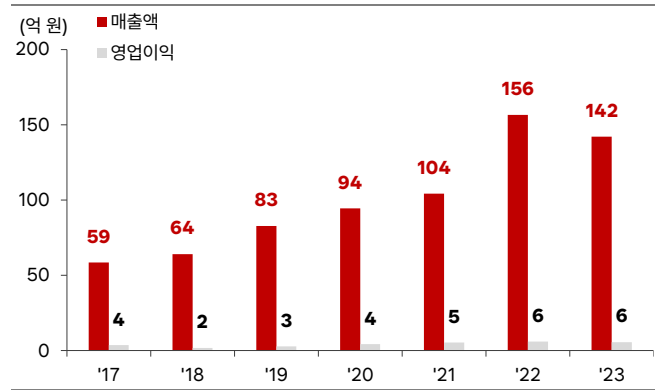
현대이지웰은 2024년 2분기에 현대차그룹 2교대 포인트(아고라몰) 신규 수주에 성공하였다. 해당 물량은 타사가 관리하던 물량이었으나 이번 분기에 현대이지웰이 수주에 성공하였다. 성공한 하나의 사례가 전체 경쟁력을 설명해 줄 수 없지만 경쟁사와의 이익 체력은 간격이 더 벌어졌을 것이다.

SK엠앤서비스 실적 추이



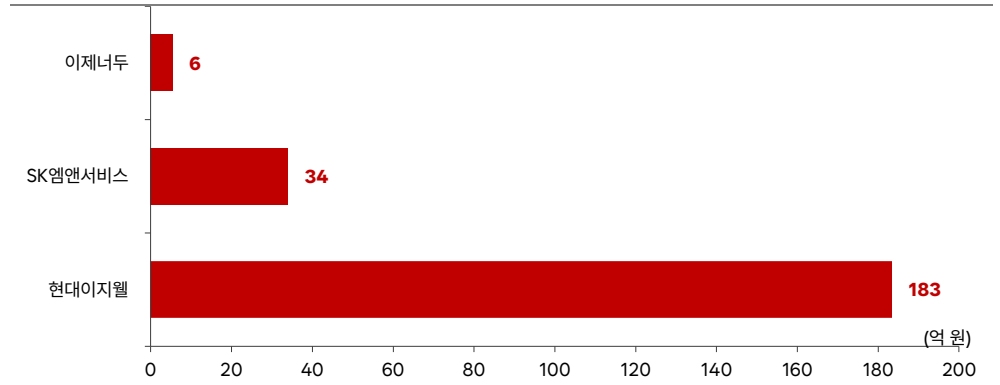
자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

이제너두 실적 추이



자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

선택적 복지서비스 업체 2023년 영업이익



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

온라인 사용 비율의 증가

현대이지웰의 성장을 뒷받침하는 세번째 변수는 온라인 거래액이다.

온라인 거래액은 온라인 포인트 사용금액과 개인결제액을 합산한 금액이다. 현대이지웰 매출총이익의 대부분이 온라인 물에서 발생하는 수수료 수익에서 발생하기 때문에 온라인 거래액은 기업의 이익을 결정하는 중요 변수이다. 선택적 복지 운영업체 입장에서는 직원들이 온라인에서 사용하는 비율을 높일수록 수수료 수익을 확대할 수 있다.

온라인 거래액=

온라인 포인트 사용금액

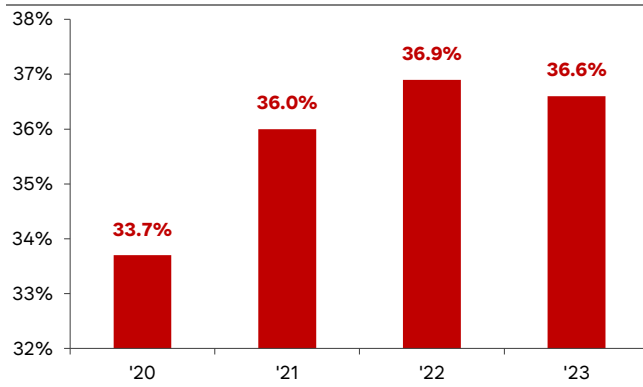
+온라인 개인 결제액

복지 포인트를 받은 직원은 오프라인과 온라인 사용을 결정할 수 있다. 위탁복지 포인트 중 온라인 포인트 사용금액을 온라인 사용률이라 한다. 현대백화점 그룹 계열에 편입된 이후 2021년 이후 온라인 사용률은 올라가고 있다. 2023년 기준 온라인 사용률은 36.6%로 2020년 33.7% 대비 2.9%p 상승하였다. 운영 중인 복지포인트가 가장 큰 업체로서

구매력이 가장 큰 업체라는 점, 현대백화점 그룹에 편입되면서 상품이 확장된 효과 등이 긍정적으로 작용한 것으로 보인다.

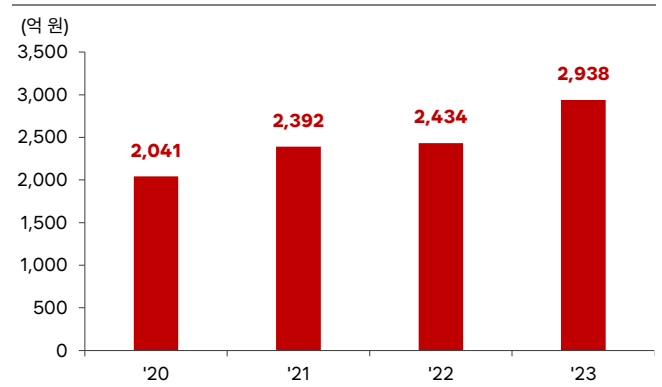
개인결제액도 확대되고 있다. 직원들이 복지물에서 상품을 구입하는 게 이득이라고 생각하면 개인의 계산으로도 결제를 할 수 있다. 개인결제액 추정치는 2023년 2,938억 원으로 2020년 이후 매년 12.9% 증가해왔다. 온라인 물의 경쟁력을 반증하는 지표로도 의미 있어 보인다.

온라인 사용률



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

개인결제액 추정치



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

2 모바일 식권사업 1위 업체 보유

모바일 식권 사업

모바일 식권은 식대 장부, 법인카드 등으로 운영되던 기업 식대관리 시스템을 모바일 기반으로 전환한 서비스다. 기업 차원에서 모바일 식권 서비스를 도입하면, 임직원은 앱을 통해 기업으로부터 지급받은 식대 포인트로 식사를 할 수 있다.

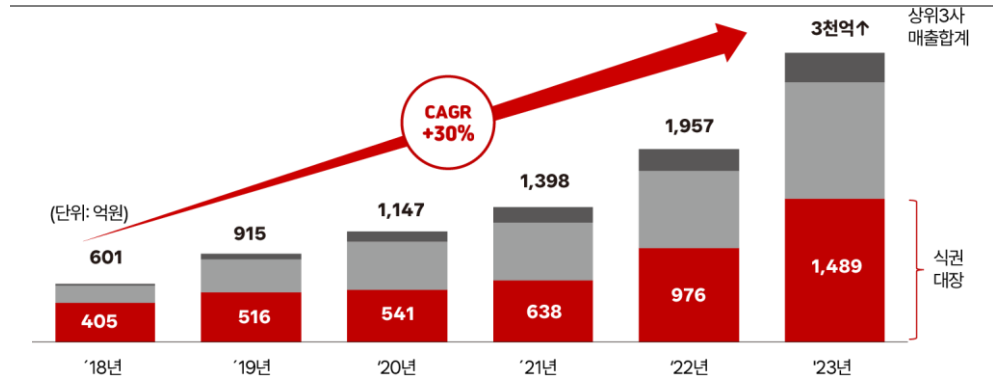
기업 입장에서는 수작업 전표 업무 자동화 효과, 식대 장부나 법인카드 관리의 번거로움 등 식대 업무를 줄일 수 있고, 사용실적에 대한 관리를 용이하게 할 수 있는 효과가 있다. 직원 입장에서는 종이식권이나 법인카드 및 영수증을 챙기는 번거로움을 줄일 수 있고, 메뉴의 선택폭이 넓어진다. 가맹점 입장에서는 고객 유치에 도움이 된다.

모바일 식권 업체는 기업으로부터 월 이용료를 받고 있으며, 가맹점으로부터 결제액의 일정 비율의 수수료를 받는다. 해당 사업은 인건비가 주요 비용으로 고정비가 높은 편이다.

모바일 식권 산업은 고성장 구간

현대이지웰의 따르면 모바일 식권 상위 3사(현대이지웰의 종속기업 현대벤디스 식권대장, 식신의 e-식권, NHN의 페이코)의 거래액 합계는 2023년 기준 3천억 원이 넘어 2018년 이후 연평균 30% 이상 성장하고 있다. 같은 기간 현대벤디스의 거래액 성장률은 29.7%를 기록하였다.

모바일 식권 사업 상위 3사 거래액 추이

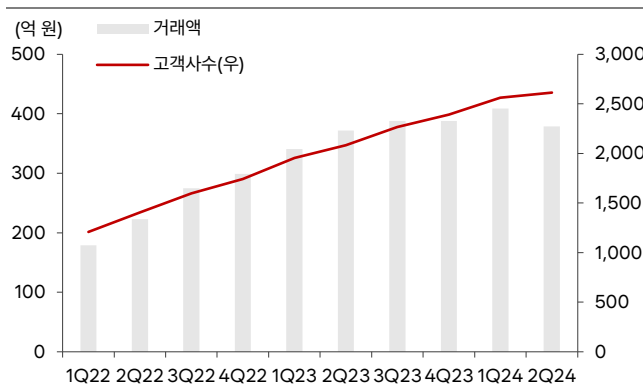


자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

2024년부터 흑자전환

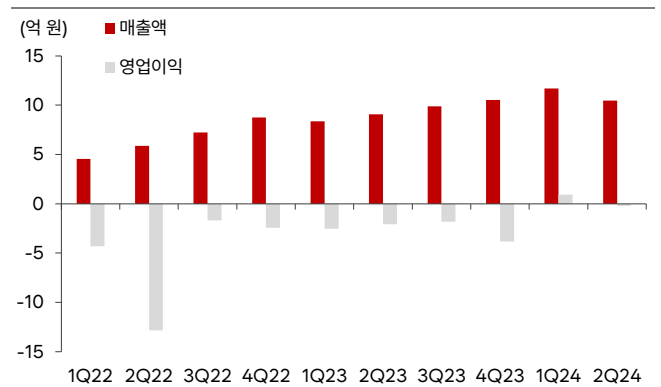
2022년 11월 현대이지웰은 모바일 식권 사업인 '식권대장'을 운영하는 벤디스 88.76%를 371억 원에 인수하였다. 현대벤디스의 2024년 실적은 매출액 45억 원, 영업이익 3억 원으로 전망한다. 2022년 실적이 매출액 26억 원, 영업이익 -21억 원이었음을 감안하면 인수 2년 만에 턴어라운드가 예상된다. 인수 이후 꾸준히 고객사를 확대하면서 거래액을 늘려온 성과가 본격적으로 나타나기 시작했다. 고정비용이 높은 비즈니스의 특성을 감안했을 때 영업레버리지 효과가 크기 때문에 매출 성장률보다 영업이익 성장률이 높게 나타나는 구간이 지속될 것이다.

현대벤디스 분기별 거래액



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

현대벤디스 분기별 실적



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

 **실적 추이 및 전망**

2023년 실적 분석

‘23
매출액 1,180억 원(yoy 5%)
영업이익 183억 원(yoy -1%)

2023년 매출액은 1,180억 원(yoy 4.9%), 영업이익 183억 원(yoy -0.9%)을 기록하였다. 거래액은 8,428억 원을 기록하여 전년대비 10.9% 증가하였다. 영업이익률은 15.5%로 전년대비 1.0%p 하락하였다. 현대이지웰의 별도기준 영업이익률은 16.7%를 기록하여 전년대비 0.2% 상승하였다. 연결로 편입된 현대벤디스가 영업적자 7억 원을 기록하여 전사 영업이익률이 하락하였다.

기타영업외손익으로 현대벤디스의 영업권 손상 160억 원이 인식되었다.

수수료 매출

매출액은 630억 원으로 전년대비 7.9% 증가하였다. 거래액이 8,428억 원으로 전년대비 10.9% 증가한 부분은 긍정적이었으나, 리오프닝 영향으로 온라인 사용률이 36.6%로 전년대비 0.3%p 하락하며 부정적인 영향을 미쳤다.

상품 매출

매출액은 501억 원으로 전년대비 6.2% 감소하였다.

기타

매출액은 48억 원으로 전년대비 634.5% 증가하였다. 현대벤디스가 종속기업으로 분류되어 연결 실적에 반영되기 시작하였다. 모바일식권사업 부문은 매출액 37억 원, 영업이익 -7억 원을 기록하였다. 인수 전 발생한 미회수 채권에 대한 대손상각비 4.1억 원이 반영되었다.

2024년 상반기 실적 분석

1H24
매출액 659억 원(yoy 18.3%)
영업이익 142억 원(yoy 39.6%)

2024년 상반기 매출액은 659억 원(yoy 8.8%), 영업이익은 142억 원(yoy 4.7%)을 기록하였다. 상반기 거래액은 4,827억 원을 기록하여 전년대비 7.7% 증가하였다.

2024년 1분기 매출액은 375억 원(yoy 2.5%), 영업이익은 76억 원(yoy -13.8%)을 기록하였다. 영업이익률은 20.2%를 기록하여 전년동기 대비 3.8%p 하락하였다. 거래액은 2,542억 원을 기록하여 전년대비 0.5% 증가하였다. 사업부문별로 살펴보면 수수료 매출액은 182억 원(yoy -5.4%), 상품 매출액은 181억 원(yoy 4.8%), 기타 매출액은 12억 원(yoy 933.6%)을 기록하였다.

2024년 2분기 매출액은 284억 원(yoy 18.3%), 영업이익은 66억 원(yoy 39.6%)을 달성하였다. 영업이익률은 23.1%를 기록하여 전년동기 대비 3.4%p 상승하였다. 거래액은 2,285억 원을 기록하여 전년대비 17.0% 증가하였다. 사업부문별로 살펴보면, 수수료 매출액은 177억 원(yoy 22.9%), 상품 매출액은 95억 원(yoy 24.5%), 기타 매출액은 13억 원(yoy -36.5%)이었다.

통상 동사의 매출은 위탁복지에산이 새로 부여되는 1분기에 가장 높은 계절적 특성을 가지고 있으나, 이번 1분기에는 주요 고객사인 경찰청의 포인트 오픈이 지연됨에 따라 3월 예정이었던 포인트 사용이 4월로 미루지면서 2분기에 매출이 반영되었다. 따라서, 2분기에 실적 증가폭이 컸다. 현대벤디스는 계열사 시너지 효과에 따라 고객사 확대 및 수익성 개선으로 1분기에 최대 거래액을 달성하여 흑자 전환하였으나, 2분기에는 고객사 요청에 의해 개발비 부담이 발생하면서 소폭 적자를 기록하였다.

현대이지웰 분기별 영업실적 추이

(단위: 억 원)

구분	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24
매출액	314	231	288	291	366	240	285	289	375	284
수수료	167	139	136	142	192	144	143	152	182	177
총액매출	146	92	150	147	173	76	131	122	181	95
기타	1	1	2	3	1	20	11	16	12	13
영업이익	80	44	31	32	88	47	29	19	76	66
영업이익률	25.5%	18.9%	10.9%	11.1%	24.0%	19.7%	10.2%	6.7%	20.2%	23.1%
순이익(지배지분)	62	34	26	29	80	33	26	-144	67	55

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

2024년 연간 실적 전망

‘24E

매출액 1,286억 원(yoy 9%)

영업이익 218억 원(yoy 19%)

2024년 매출액은 1,287억 원으로 전년대비 9.1% 증가하고, 영업이익은 218억 원으로 전년대비 18.8% 증가할 전망이다. 영업이익률은 전년대비 1.4%p 상승한 16.9%로 추정한다. 현대자동차그룹 2교대 근무자들을 위한 온라인 복지 플랫폼인 아고라몰 수주를 받게 되면서 매출액이 증가할 것으로 예상된다. 영업 레버리지 효과 및 현대벤디스의 턴어라운드로 영업이익 증가폭이 클 전망이다.

수수료

매출액은 681억 원(yoy 8.0%)을 전망한다. 거래액이 전년대비 9.5% 증가한 16,430억 원을 기록하며 매출 성장을 견인할 전망이다.

상품 매출

총액 매출은 550억 원(yoy 9.9%)으로 추정한다

기타

기타 매출액은 55억 원(yoy 14.2%)으로 전망한다. 현대벤디스는 매출액 45억 원(yoy 18.5%), 영업이익 3억 원(흑자 전환)을 기록하여 턴어라운드에 성공할 것으로 보인다.

현대이지웰 연간 영업실적 추이 및 전망

(단위: 억 원)

구분	2020	2021	2022	2023	2024E
매출액	872	965	1,125	1,180	1,287
수수료	426	495	584	630	681
총액매출	444	465	534	501	550
기타	3	5	7	48	55
영업이익	133	159	185	183	218
영업이익률	15.3%	16.5%	16.5%	15.5%	16.9%
순이익(지배지분)	95	154	152	-5	192

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 기업의 변화가 반영되지 못한 주가

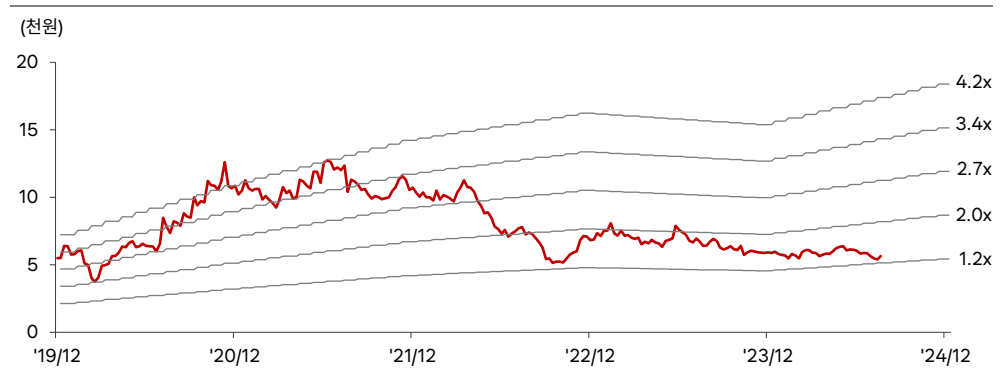
이익체력 변화가

반영되지 않은 주가

현대이지웰의 주가는 연초대비 4.7% 하락하여 동기간 코스닥 하락률 10.0% 대비 소폭 양호한 성과를 기록하였다.

현재 현대이지웰의 PBR은 1.3배이다. 2020년 이후 PBR은 1.2배~4.2배 사이에서 움직였다. 이를 감안하면 동사의 주가는 PBR Band 하단에 위치해 있다. 동사는 현대백화점 그룹에 인수된 이후 범현대가 물량에 대한 선택적 복지물량을 확보해 나가고 있으며, 그에 따라 매출과 영업이익이 성장하고 있다. 2024년에는 영업이익이 218억 원이 예상되는데 2019년 영업이익 96억 원, 2020년 영업이익 133억 원 대비 각각 126%, 64% 증가했음에도 주가는 2019년말 종가 5,500원 수준에 머물러 있다. 선택적 복지 서비스 시장 규모가 크지 않고, 마땅히 비교할 업체가 없다는 점, 시가총액이 작은 이유 등으로 시장에서 외면 받고 있는 것으로 보인다. 올라간 이익체력이 주가에 충분히 반영되지 않았다.

현대이지웰 역사적 PBR band



자료: Quantwise, 한국IR협의회 기업리서치센터

2 동종 업체 종목 대비 할인 받고 있음

동종 업체 종목 대비 이익 성장률, 영업이익률 우위에도 불구하고 저평가

현대이지웰은 Wise 국제 산업 분류 표준(Wise Industry Classification Standard, WICS)에서 상업서비스와공급품으로 분류되어 있다. WICS는 국제적으로 통용되는 분류 기준을 국내 금융정보 서비스업체 FnGuide가 국내 실정에 맞게 재구성한 기준이다. 상업서비스와공급품에는 기관 대상 상업/산업 전문 서비스를 제공하는 회사, 신용평가 서비스, 인적 자원 및 고용 서비스 등을 영위하는 회사가 포함되어 있다.

현대이지웰의 현재 주가는 2024년 추정 실적 대비 PER 6.9배로 컨센서스가 존재하는 WICS 상업서비스와공급품 6개의 종목(에스원, NICE평가정보, 나이스정보통신, 리파인, 이크레더블, 나이스디앤비) 평균 PER 8.9배 대비 할인을 받고 있다.

현대이지웰의 2024년 매출 성장률은 9.1%로 예상되어 비교대상 기업들의 매출 성장률 평균 7.6%보다 높다. 현대이지웰의 2024년 영업이익률은 16.9%로 비교대상 기업들의 평균 영업이익률 18.8%보다 낮다.

동종 업종 종목 밸류에이션

(단위: 원, 십억 원)

기업명	종가	시가총액 (십억 원)	매출액(십억 원)		영업이익(십억 원)		P/E(배)		P/B(배)	
			'23	'24E	'23	'24E	'23	'24E	'23	'24E
코스피	2,701	2,210,561-	3,530,937	2,879,349	171,757	277,815	19.4	10.4	1.0	1.0
코스닥	780	382,647-	331,733	102,655	11,079	9,532	166.8	24.8	2.0	2.4
현대이지웰	5,640	134	118	129	18	22	-264.2	6.9	1.6	1.3
에스원	5,7700	2,193	2,621	2,779	213	203	12.0	13.0	1.3	1.2
NICE 평가정보	10,290	619	486	520	65	83	10.3	8.9	1.5	1.5
나이스정보통신	19,490	195	892	965	37	38	7.1	6.1	0.6	0.5
리파인	11,150	193	66	79	23	28	7.0	7.3	0.9	-
이크레더블	12,570	151	41	43	13	14	14.3	12.4	3.7	3.1
나이스디앤비	4,950	76	88	89	14	15	9.3	5.7	1.1	0.8

자료: Quantwise, 한국IR협회의 기업리서치센터

 **리스크 요인**

수수료율 추이 변화 확인 필요

수수료율 하락세

수수료율은 온라인 거래액 관련 수수료 매출을 부가가치세를 제외한 온라인 거래액으로 나눈 값이다. 수수료율은 CP(Contents Provider)사와의 가격 교섭력, 고객 혜택 강화, 상품중개 방식, 온라인 복지관 내 고객사 임직원의 소비 패턴 등의 따라 결정된다.

2023년 수수료율은 8.2%를 기록하여 2013년 수수료율 10.2% 대비 2%p 하락했다. 동사가 운영하는 온라인 복지 물이 폐쇄된 형태로 운영되지만 복지포인트를 받은 직원들은 외부 가격과 비교하기 때문에 온라인 시장의 경쟁과 동떨 어질 수 없기 때문에 수수료율이 하락하는 것으로 보인다.

폐쇄물이라는 특이한 구조 때문에 수수료율의 변화를 미리 인식하기 어렵다. 발표되는 실적을 하나씩 확인해 나가면서 수수료율의 변화를 확인해 나갈 필요가 있다.

현대이지웰 수수료율 추이

	'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19	'20	'21	'22	'23
거래액(억 원)	2,030	2,421	2,694	2,693	2,994	3,760	4,579	5,411	6,352	7,600	8,428
부가가치세 제외 거래액(억 원, 거래액/1.1)	1,846	2,201	2,450	2,448	2,722	3,419	4,163	4,919	5,775	6,909	7,662
수수료 매출(억 원)	189	224	247	243	276	308	366	426	495	584	630
수수료율(매출/부가가치세 제외 거래액)	10.2%	10.2%	10.1%	9.9%	10.1%	9.0%	8.8%	8.7%	8.6%	8.5%	8.2%

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

포괄손익계산서

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액	872	965	1,125	1,180	1,287
증가율(%)	14.2	10.7	16.5	4.9	9.1
매출원가	437	454	0	0	0
매출원가율(%)	50.1	47.0	0.0	0.0	0.0
매출총이익	435	512	1,125	1,180	1,287
매출이익률(%)	49.9	53.0	100.0	100.0	100.0
판매관리비	302	352	939	996	1,069
판매비율(%)	34.6	36.5	83.5	84.4	83.1
EBITDA	155	178	210	219	251
EBITDA 이익률(%)	17.8	18.4	18.7	18.5	19.5
증가율(%)	28.6	14.5	18.0	4.1	14.9
영업이익	133	159	185	183	218
영업이익률(%)	15.3	16.5	16.5	15.5	16.9
증가율(%)	35.5	19.7	16.2	-0.9	18.9
영업외손익	-7	-1	18	-133	36
금융수익	3	7	22	39	45
금융비용	2	5	3	17	16
기타영업외손익	-9	-3	-1	-155	7
중속/관계기업관련손익	0	0	0	-1	0
세전계속사업이익	126	158	203	49	254
증가율(%)	57.9	103.0	-2.9	-75.8	416.0
법인세비용	25	55	51	55	61
계속사업이익	101	105	152	-5	192
중단사업이익	-23	51	0	0	0
당기순이익	79	154	152	-5	192
당기순이익률(%)	9.0	15.9	13.5	-0.5	15.0
증가율(%)	67.4	96.0	-1.5	적전	흑전
지배주주지분 순이익	95	154	152	-5	192

현금흐름표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
영업활동으로인한현금흐름	273	190	240	114	265
당기순이익	79	154	152	-5	192
유형자산 상각비	12	7	12	18	18
무형자산 상각비	11	11	13	18	15
외환손익	1	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	146	23	58	-67	38
기타	24	-5	5	150	2
투자활동으로인한현금흐름	-368	-436	-190	10	-114
투자자산의 감소(증가)	0	-845	200	146	-1
유형자산의 감소	7	3	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-186	-1	-17	-4	-100
기타	-189	407	-373	-132	-13
재무활동으로인한현금흐름	235	-16	-18	-32	-20
차입금의 증가(감소)	183	0	0	-6	1
사채의증가(감소)	65	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-10	-13	-17	-19	-21
기타	-3	-3	-1	-7	0
기타현금흐름	-32	0	0	0	-0
현금의증가(감소)	108	-262	32	91	130
기초현금	196	304	42	74	165
기말현금	304	42	74	165	296

재무상태표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
유동자산	1,160	1,260	1,234	1,393	1,590
현금성자산	304	42	74	165	296
단기투자자산	189	809	614	626	638
매출채권	17	29	21	13	14
재고자산	9	6	19	13	14
기타유동자산	641	374	506	576	629
비유동자산	202	267	794	578	647
유형자산	111	36	113	102	184
무형자산	29	93	472	297	282
투자자산	38	126	163	139	140
기타비유동자산	24	12	46	40	41
자산총계	1,363	1,527	2,028	1,972	2,237
유동부채	744	715	968	961	1,048
단기차입금	0	0	6	0	0
매입채무	0	0	0	0	0
기타유동부채	744	715	962	961	1,048
비유동부채	2	4	137	136	143
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	2	4	137	136	143
부채총계	746	718	1,105	1,097	1,191
지배주주지분	617	808	923	875	1,046
자본금	119	119	119	119	119
자본잉여금	199	199	156	156	156
자본조정 등	0	0	0	0	0
기타포괄이익누계액	-24	21	38	20	20
이익잉여금	324	470	610	580	751
자본총계	617	808	923	875	1,046

주요투자지표

	2020	2021	2022	2023	2024F
P/E(배)	26.4	16.5	10.7	N/A	6.9
P/B(배)	4.2	3.1	1.8	1.6	1.3
P/S(배)	2.9	2.6	1.4	1.2	1.0
EV/EBITDA(배)	13.4	9.5	4.9	3.2	1.9
배당수익률(%)	0.5	0.7	1.2	1.5	1.6
EPS(원)	411	648	639	-22	811
BPS(원)	2,599	3,403	3,885	3,684	4,404
SPS(원)	3,780	4,065	4,736	4,967	5,420
DPS(원)	55	70	80	90	90
수익성(%)					
ROE	19.4	21.6	17.5	-0.6	20.0
ROA	6.9	10.7	8.5	-0.3	9.1
ROIC	83.3	-232.1	3,734.0	-18.1	235.0
안정성(%)					
유동비율	155.9	176.3	127.5	145.0	151.7
부채비율	120.9	88.9	119.8	125.4	113.9
순차입금비율	-79.1	-104.8	-64.7	-81.5	-81.6
이자보상배율	38.1	2,036.1	73.2	16.2	20.6
활동성(%)					
총자산회전율	0.8	0.7	0.6	0.6	0.6
매출채권회전율	38.7	41.9	44.9	68.9	94.8
재고자산회전율	44.7	125.1	90.3	74.8	97.1

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자들의 환기 등을 통해 불공 정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다. ※관련근거 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
현대이지웰	X	X	X

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원, 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 시가총액 5천억원 미만 중소기업에 대한 무상 보고서로, 투자자들에게 국내 중소기업 상장사에 대한 양질의 투자 정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 작성되었습니다.

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 텔레그램에서 "한국IR협의회(<https://t.me/kirsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 운영하는 유튜브 채널 'IRTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '소중한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '소중한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.