



한국IR협회의

기업리서치센터 기업분석 | 2025.08.28



KOSDAQ | 상업서비스와공급품

현대이지웰 (090850)

국내 1위의 선택적 복지 서비스 사업자

기업가치 제고 계획 및 이행상황

기업가치 제고 계획(2025년 5월 8일 공시):

- 1)주주환원 확대를 통한 기업 가치 제고: 별도 영업이익의 20% 이상 배당 지향, 총 주식수의 약 5% 규모 자사주 매입 및 소각 추진
- 2)선택적 복지 사업 경쟁력 제고: 영업 방식 고도화, 복지를 경쟁력 강화 및 신규로 e쿠폰 사업 추진
- 3)신규 사업 활성화: 식대 복지 사업 및 BPO(Business Process Outsourcing) 활성화

실현 가능하고 구체적인 전략이 담긴 발표

- 1)구체성: 자본배분부터 주력 사업인 선택적 복지사업과 신규 사업까지 세부적인 전략이 포함
- 2)실현 가능성: EBITDA/Equity 비율 3%p 개선 목표는 자본배분 전략만으로 상당 부분 실현 가능



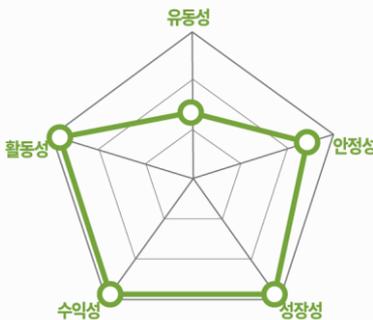
체크포인트

- 국내 1위의 선택적 복지 사업자로 2025년 상반기 매출 기준 선택적 복지 96.4%, 기타(임대수익 등) 0.2%, 식대 복지 3.4%로 구성
- 2024년 2월 배당정책 공시, 2024년 주당 배당금 88.9% 상향, 2025년 5월 기업가치 제고 계획 발표 등 일관된 주주환원 움직임
- 현대백화점 계열사 편입 후 개선된 이익 체력과 긍정적인 주주환원 정책을 반영하지 못한 주가 수준

주가 및 주요이벤트

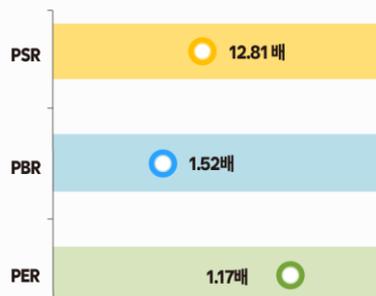


재무지표



주: 2024년 기준, Fnguide WICS 분류상 산업재산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 4Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 산업재산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

국내 1위의 선택적 복지 사업자

선택적 복지 포인트 시장에서 점유율 50%를 확보한 지배적 사업자. 2025년 상반기 매출 기준 선택적 복지 96.4%, 기타(임대수익 등) 0.2%, 식대 복지 3.4%로 구성

주주 친화적 주주가치 제고 계획 발표

2025년 5월 주주가치 제고 계획 발표. 2028년 EBITDA/Equity 비율 25%(2024년 EBITDA/Equity 비율 22%), PBR 1.5배(2024년 PBR 1.2배)를 달성하기 위해 1)주주환원 확대, 2) 선택적 복지 사업 경쟁력 제고, 3)신규 사업 활성화 방안을 제시. 해당 계획은 구체성과 실현 가능성을 갖추고 있어 긍정적으로 평가 가능

개선된 이익 체력을 반영하지 못한 주가 수준

현대이지웰의 이익체력은 2021년 현대백화점에 편입된 이후 대폭 개선됐으며, 2025년 5월부터 진행되고 있는 자사주 매입도 주가에 긍정적이나 주가는 역사적 PBR Band 하단에 머무름

Forecast earnings & Valuation

	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액(억원)	965	1,125	1,180	1,311	1,379
YoY(%)	10.7	16.5	4.9	11.1	5.2
영업이익(억원)	159	185	183	202	215
OP 마진(%)	16.5	16.5	15.5	15.4	15.6
지배주주순이익(억원)	113	152	-5	119	169
EPS(원)	477	639	-22	502	710
YoY(%)	16.0	33.9	적전	흑전	41.3
PER(배)	22.4	10.7	N/A	10.3	9.1
PSR(배)	2.6	1.4	1.2	0.9	1.1
EV/EBITDA(배)	9.5	4.9	3.2	1.1	2.5
PBR(배)	3.1	1.8	1.6	1.3	1.5
ROE(%)	15.9	17.5	-0.6	12.9	16.9
배당수익률(%)	0.7	1.2	1.5	3.3	2.8

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (8/25)	6,480원
52주 최고가	7,040원
52주 최저가	4,860원
KOSDAQ (8/25)	798.02p
자본금	119억원
시가총액	1,539억원
액면가	500원
발행주식수	24백만주
일평균 거래량 (60일)	15만주
일평균 거래액 (60일)	10억원
외국인지분율	12.60%
주요주주	현대이에프홀딩스 50.00%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-1.1	266	16.1
상대주가	0.0	22.0	12.5

▶참고 1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상배율', 성장성 지표는 'EPS 증가율', 수익성 지표는 '매출총이익', 활동성지표는 '재고자산회전율', 유동성지표는 '당좌비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.

▶기업 밸류업 공시 법안 주주가치 존중 기업문화로의 변화를 위해 자발적으로 기업가치 제고 노력을 하는 기업. 기업가치 제고 계획을 자율적으로 수립하고, 이행하며 투자자와 소통하는 기업

기업 개요

연혁

국내 1위 선택적 복지 서비스 기업

현대이지웰은 2013년 코스닥 시장에 상장된 국내 1위의 선택적 복지 서비스 업체이다.

현대이지웰은 2003년 1월 소프트웨어 자문 개발 및 공급업, 전자상거래업을 목적으로 하는 위더스비즈앤 드림워크스로 설립됐다. 2004년 선택적 복지시스템을 개발했고, 2005년 법인명을 이지웰페어로 변경했다. 2008년 모바일 복지 플랫폼을 개발하였으며, 2012년 중소기업을 대상으로 하는 복지 패키지 서비스인 웰트리를 출시했다. 2018년 복지포인트를 오프라인 제휴가맹점에서 직접 사용가능한 결제 시스템 이지웰Pay를 내놓았고, 2019년 숙박플랫폼 이지체크인을 공개했다.

동사의 대주주는 2021년 1월 현대그린푸드(現 현대지에프홀딩스)가 됐으며, 2021년 3월 현대백화점 그룹 계열에 편입되면서 현대이지웰로 상호가 변경됐다. 2022년 11월 식대 복지 사업을 영위하는 벤디스(現 현대벤디스)를 인수했다.

현대이지웰 연혁



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

기업개요 및 주요 종속회사

1H25 매출비중

선택적 복지 96.4%

기타(임대수익 등) 0.2%

식대 복지 3.4%

2025년 상반기 매출은 선택적 복지 96.4%, 기타(임대수익 등) 0.2%, 식대 복지 3.4%로 구성된다. 선택적 복지 및 기타(임대수익 등)는 본사, 식대 복지는 종속회사 현대벤디스(지분율 89.51%)에서 영위하고 있다.

선택적 복지

현대이지웰의 선택적 복지 사업은 선택적 복지제도를 운영하는 공공기관 및 민간기업을 대상으로 하여 온라인 복지물을 제공하는 것으로, 현대이지웰 복지물이라는 B2B 폐쇄물을 운영하고 있다. 주요 고객사는 경찰청, 국세청 등 정부 및 공공기관과 삼성, LG그룹, 현대차그룹 등의 대기업이다. 2024년 말 기준 2,700여개의 고객사와 340만명의 임직원을 확보하고 있다. 고객사로부터 위탁복지예산을 받은 임직원들이 온라인 복지물에서 위탁복지예산을 사용하면 동사에게 수수료 매출과 상품 매출이 발생하게 된다.

선택적 복지의 매출은 수수료와 상품 매출로 구분된다. 선택적 복지 사업 매출 대비 비중은 각각 53%, 47%이다.

1)수수료 매출

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

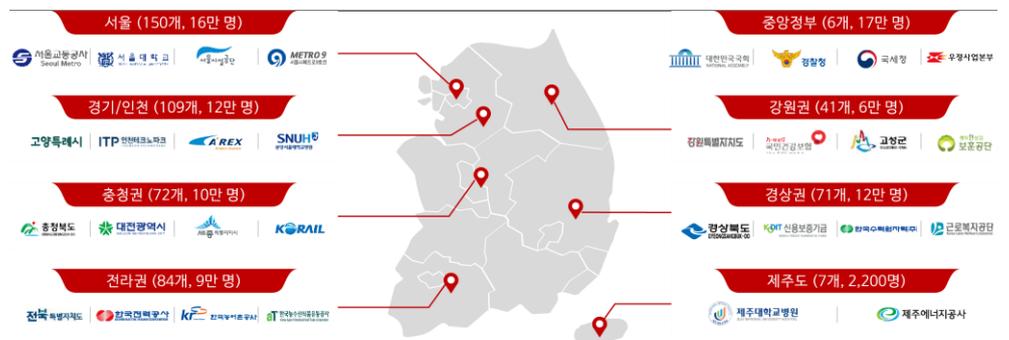
2)상품 매출

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

기타(임대수익 등)

임대 수익과 선택적 복지사업 기반으로 연계한 부가적인 서비스 수익으로 구성된다.

현대이지웰 주요 고객사



주요 민간 기업



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

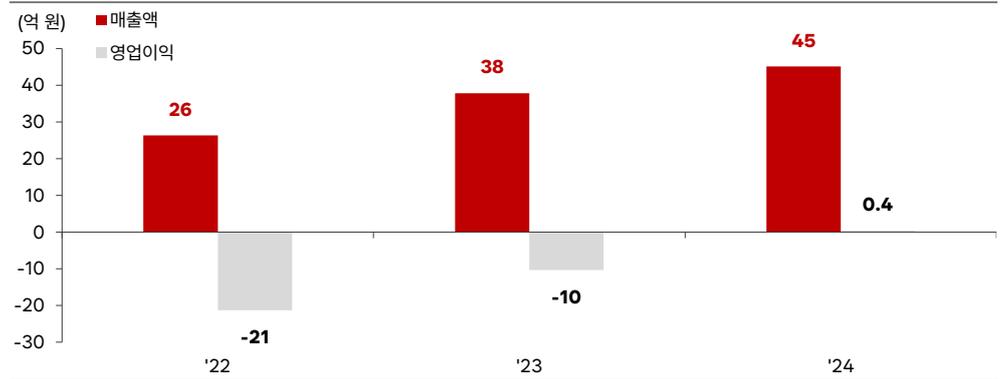
고객사별 복지를 커스터마이징 서비스

자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

식대 복지

종속회사 현대벤디스를 통해 식대 복지 사업을 영위하고 있다. 현대벤디스는 2014년 1월에 설립됐으며, 국내에서 처음으로 모바일 식권 플랫폼 식권대장을 출시했다. 현대이지웰이 2022년 11월 현대벤디스의 지분 88.76%를 371억 원에 인수했으며, 2023년부터 연결법인으로 편입됐다. 2023년 2월에 30억 원을 추가 출자하여 현재 89.51%를 보유하고 있다. 국내 기업 및 공공기관이 임직원 복지를 위해 지원하는 식대를 편리하게 사용하고 관리할 수 있도록 하는 식대 관리 솔루션을 제공하고 있다.

현대벤디스 연간 실적 추이



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

3 주요주주

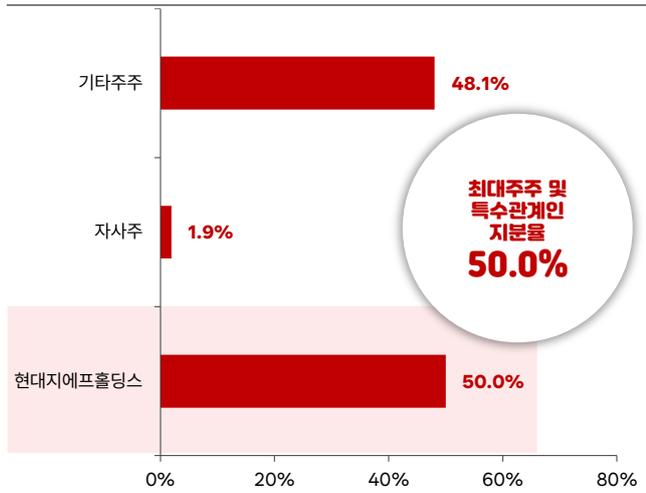
최대주주는 현대지에프홀딩스로, 지분율 50.0%보유

최대주주는 현대지에프홀딩스로, 2025년 2분기말 기준 지분율은 50.0%이다. 현대지에프홀딩스는 법인영업 사업, 가구 사업, 중장비 제조 사업을 주 사업으로 영위하고 있다. 2021년 1월 현대그린푸드가 김상용 외 특수관계인 6인이 보유하고 있던 이지웰페어(現 현대이지웰)의 지분 28.26%를 인수했으며, 2023년 3월 현대그린푸드가 인적분할 되면서 현대지에프홀딩스가 현대이지웰을 보유하게 됐다. 이후 장내매수와 공개매수를 통해 지분율을 50%까지 확대했다.

2025년 2분기말 자사주 비중은 1.93%이다.

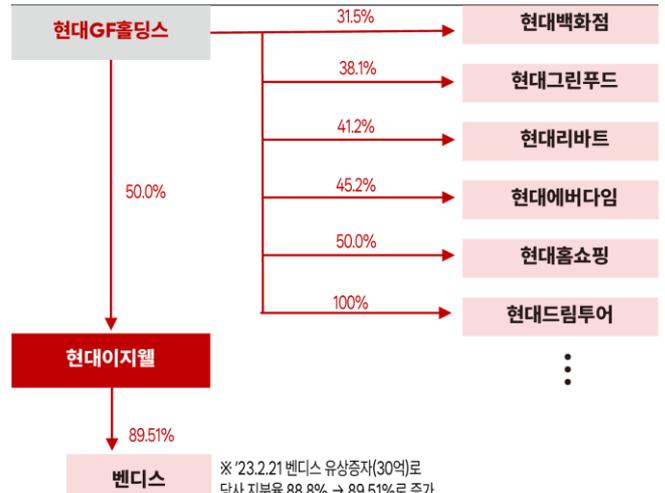
현대이지웰은 기업가치 제고 계획으로 2025년까지 총 주식수의 약 5% 규모 자사주 매입을 발표했다. 올해 5월 약 40억 원의 자사주 취득을 공시했고, 2025년 7월 14일로 자사주 취득이 완료되어 자사주 비중은 2.55%가 됐다. 2025년 8월 43억 원의 자사주 취득 결정을 추가로 발표해 현재 자사주 매수가 진행중이다. 2025년 말 자사주 비중은 5%에 도달할 것으로 예상된다.

주요주주 구성(2025년 2분기말 기준)



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

현대이지웰 지분 구조



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

산업 현황

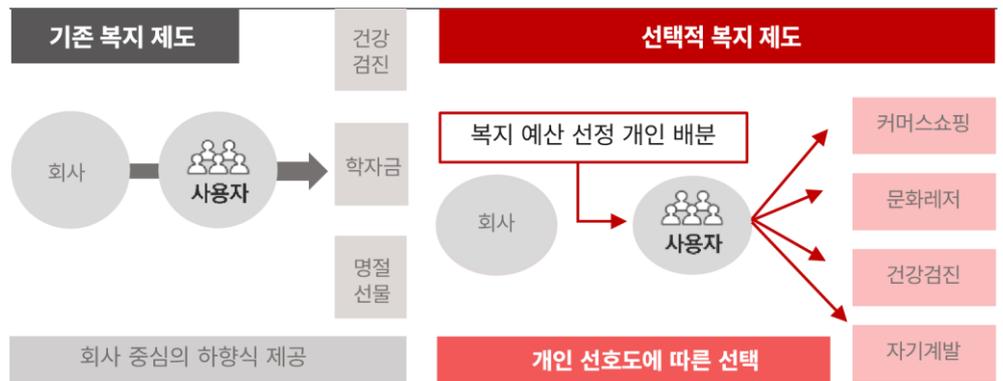
선택적 복지제도

전통적인 기업 복지제도는 표준화된 인력 구성을 전제로 설계됐다. 이러한 접근 방식은 조직 구성원의 인구통계학적 특성과 생활 양식이 다양해지면서 여러 한계에 부딪혔다. 예를 들어, 미혼 직원에게는 자녀 학자금 지원이 무의미하고, 주택을 보유한 직원에게는 주택자금 지원이 불필요한 혜택이 되는 등, 개인의 필요와 무관한 복지 항목은 그 가치를 제대로 인정받지 못했다. 이러한 비효율성과 낮은 만족도는 복지제도 개편의 필요성으로 연결됐다.

선택적 복지제이란 직원이 부여된 예산 내에서 라이프스타일과 선호도에 따라 복지항목과 수혜 수준을 선택할 수 있는 제도이다. 제공되는 복지 항목은 온라인 쇼핑, 여행-레저, 건강 관리, 자기 계발, 문화 생활 등 광범위한 영역을 포괄한다. 이러한 제도는 임직원에게는 선택의 자율성을 부여하여 복지 만족도를 극대화하고, 기업에게는 한정된 예산 내에서 복리후생 비용을 효율적으로 통제할 수 있는 효과를 제공한다.

선택적 복지제도는 1963년 미국에서 창안된 기업 임직원 대상 복지제도로 우리나라에는 1997년 한국IBM에 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, 한국R협의회 기업리서치센터

선택적 복지제도 사업자 탄생 배경

기업이 수천 명에 달하는 직원들의 다양한 복지 선택을 개별적으로 관리하는 것은 현실적으로 큰 행정 부담을 야기한다. 이러한 비효율을 해결하기 위해 복지제도 운영을 전문적으로 대행하는 제3자 위탁 서비스 시장이 활성화됐다. 위탁 사업자는 여러 고객의 복지 예산을 통합 운영하여 규모의 경제를 달성하고, 이를 통해 확보한 강력한 구매력을 바탕으로 양질의 복지 상품을 직원들에게 제공한다.

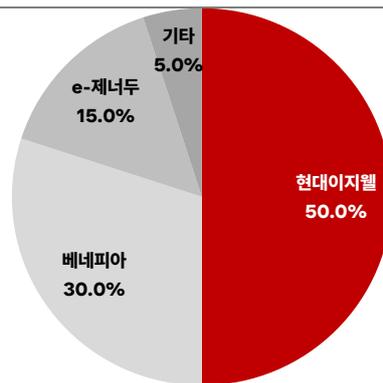
2000년 이제너두가 국내 최초로 사업을 시작하여 선택적 복지 사업자 시장의 문을 열었다. 초기에는 이지웰페어(現 현대이지웰), 이제너두, 대한송유관공사(베네피아), 공무원연금관리공단의 4강 구도가 형성됐다. 이 중 공무원연금관리 공단은 공공부문을 대상으로 업무를 수행하고 있기 때문에, 일반 기업 시장은 실질적으로 3강 구도였다.

SK그룹이 2009년 대한송유관공사의 선택적 복지사업 베네피아를 양수하면서 선택적 복지 시장에 진입했다. 현대백화점 그룹이 2021년 이지웰페어를 인수하면서 선택적 복지 시장에 참여했다. 2024년 말 아웃소싱 전문 기업 삼구이앤씨가 SK그룹의 선택적 복지사업 기업 SK엠앤서비스를 인수하면서 변화가 있었으나 3강 구도는 유지되고 있다.

현재 선택적 복지시장은 현대이지웰, SK엠앤서비스(베네피아), 이제너두 3개사가 전체의 95% 이상을 점유하는 강력한 과점 체제이다. 특히 현대이지웰은 복지포인트 예산 기준으로 약 50%의 점유율을 차지하는 압도적인 1위 사업자이다.

이러한 과점 구도가 유지되는 핵심적인 이유는 규모의 경제 효과 때문이다. 시장 점유율이 높을수록 상품 및 서비스 공급업체와의 협상에서 유리한 고지를 점할 수 있으며, 이를 통해 확보한 가격 경쟁력과 상품 다양성은 더 많은 신규 고객을 유치하는 선순환 구조를 만들어 낸다.

2024년 운영중인 복지포인트 기준 점유율

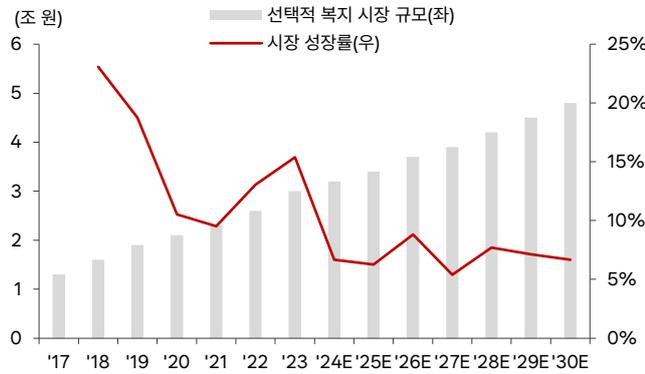


자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

25E
선택적 복지시장(복지포인트 기준)
3.4조 원(yoy 6.3%)

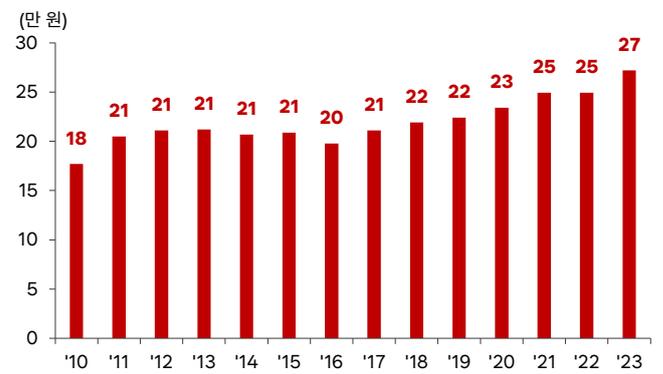
현대이지웰은 2025년 선택적 복지 시장 상위 3사(현대이지웰, 베네피아, 이제너두)의 합산 시장 규모(복지포인트 기준)가 전년 대비 6.3% 증가한 3.4조 원에 이를 것으로 전망한다. 신규로 제도를 도입하는 기업이 꾸준히 늘고 있고, 임금 상승과 더불어 선택적 복지포인트의 예산이 되는 법정 외 복지 비용이 증가하고 있기 때문이다.

상위 3사(현대이지웰, 베네피아, 이제너두)의 선택적 복지 시장 규모



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

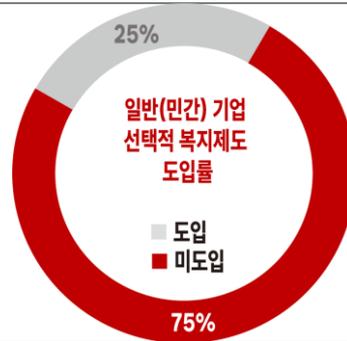
상용근로자 10인 이상 기업체의 1인당 월평균 법정 외 복지 비용



자료: 고용노동부, 한국IR협회의 기업리서치센터

하지만 시장의 성장 속도는 점차 둔화될 것으로 보인다. 향후 6년(2025년~2030년)간 복지포인트 시장 연평균 성장률은 6.9%로, 과거 6년(2019년~2024년)의 11.7%에 비해 낮아질 전망이다. 이는 시장이 성숙기에 접어들고 있다는 신호로 해석된다. 실제로 현대이지웰의 주요 타겟인 100인 이상 기업 약 2만 개 중 이미 25%가 선택적 복지제도를 도입한 상태이며, 이처럼 시장 침투율이 높아지면서 자연스럽게 성장률의 기대치가 낮아진 것으로 보인다.

일반 기업 선택적 복지제도 도입률(국내 100인 이상 일반 기업 대상)



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

투자포인트

1) 주주가치 제고 계획 발표

주주가치 제고 계획

1) 주주환원 확대

2) 선택적 복지사업 경쟁력 강화

3) 신규 사업 활성화

현대이지웰은 2025년 5월 주주가치 제고 계획을 발표하면서, 2028년 지표로 달성 목표를 제시했다. 동사가 목표로 하고 있는 2028년 EBITDA/Equity 비율¹은 25%로 2024년 22% 대비 3%p 개선된 수치이다. 이를 통해 2028년에는 PBR 1.5배에 거래되어 2024년 PBR 1.2배보다 더 높은 시장의 평가를 받게 된다고 말하고 있다.

목표 달성을 위한 방안은 **1) 주주환원 확대, 2) 선택적 복지사업 경쟁력 강화, 3) 신규 사업 활성화**를 들었다.

현대이지웰 2028년 달성 목표 지표



자료: 현대이지웰, 한국IR협회의 기업리서치센터

1) 주주환원 확대

배당 성향 확대

자사주 매입-소각 계획 발표

1) 주주환원 확대

현대이지웰의 주주환원 확대는 이미 배당 정책과 자사주 매입-소각을 통해 활발하게 이뤄지고 있다.

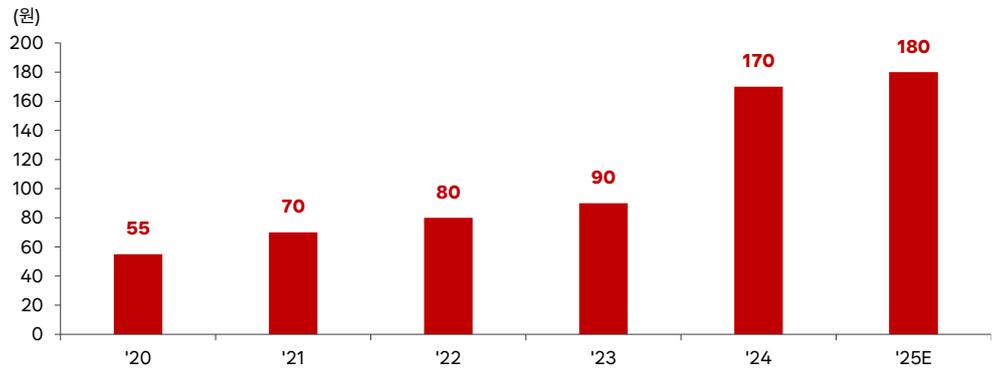
배당

동사는 2024년 2월 6일 배당정책을 공시했다. 2023년부터 2026년까지 별도 영업이익의 10% 이상을 배당하는 것을 목표로 하며, 주주환원의 안정성을 위해 주당 최소 90원의 배당금을 보장한다고 밝혔다. 추가로 배당금 변동 규모를 전년 배당액의 +/-30%로 제한하는 방안도 약속했다. 연속선상에서 2024년에는 전년 대비 88.9% 증가한 주당 배당금 170원을 지급하여 주주환원 의지를 지속적으로 보였다. 2024년 배당으로 지급된 금액은 40억 원으로 2024년 별도 영업이익 206억 원의 20% 수준이었다.

이번 주주가치 제고 계획에서 동사는 2026년부터 2028년까지 별도 영업이익의 20% 이상을 배당하는 것을 지향하며, 주당 최소 90원, 배당금 변동 규모를 전년 배당액의 +/-30% 내로 제한하는 방안을 약속했다. 별도 기준 현대이지웰 영업이익의 꾸준한 성장이 기대되고 있어, 배당의 안정적인 성장이 기대된다.

¹ EBITDA/Equity 비율: 당 리서치센터는 투자자의 혼돈을 막기 위해 현대이지웰이 사용한 ROE(EBITDA 기준)를 EBITDA/Equity 비율이라 명명했다. ROE(EBITDA 기준)는 EBITDA/평균자본총계를 뜻하며, 일반적인 ROE는 당기순이익/평균자본총계를 뜻한다. 회사측은 영업권 손상차손 등 비경상 손익을 제외하기 위해 ROE(EBITDA 기준)를 사용했다고 밝히고 있다.

현대이지웰 주당 배당금 추이



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터
 주: 2025년 주당 배당금은 기업리서치센터 추정치

자사주 매입·소각

현대이지웰은 주주가치 제고 계획 발표 이전에는 자사주를 보유하고 있지 않았으나, 발표 직후 적극적인 매입에 나서고 있다. 2025년 5월 40억 원, 8월 43억 원 규모의 자사주 취득을 연달아 진행하며 8월 22일 기준 자사주 지분율을 3.56%까지 확대했다. 연간 목표인 5% 매입은 순조롭게 달성될 것으로 보인다.

특히 국내 투자자들이 우려하는 대주주 지배력 강화 논란 여지를 해소하기 위해 2028년까지 매입한 자사주 전량을 소각하겠다고 약속한 점은 긍정적인 평가를 받을 만하다.

이러한 자사주 매입은 EBITDA/Equity 비율에 직접적으로 기여한다. 자사주를 매입하면 EBITDA/Equity 비율 계산식의 분모인 자기자본(자본총계)이 감소하여 EBITDA/Equity 비율이 기계적으로 상승하기 때문이다. 예를 들어, 현대이지웰의 2024년 말 기준 자본총계 973억 원을 기준으로 약 83억 원의 자사주를 매입하면 자본총계는 890억 원으로 줄어들고, 그 결과 EBITDA/Equity 비율은 약 9.3% 개선되는 효과가 발생한다. 기존 EBITDA/Equity 비율이 20%였다면 자사주 매입 후 EBITDA/Equity 비율은 21.9%로 상승한다.

1) 현대이지웰 주주환원 확대 방안 (2026년~2028년, 3개년)

배당 정책 확대 시행	자사주 매입·소각 시행
현금 배당 자원 상황 (별도 영업이익의 20% 이상) → 기존 정책 대비 2배 상황	'28년까지 총 주식수 약 5% 규모 자사주 매입 및 소각 진행
기준('24.2 발표) 별도 영업이익의 10% 이상 배당 지향('23~'26년)	'25년 총 주식수의 5% 규모 자사주 매입 시행 (소각일정미정)
확대 별도 영업이익의 20% 이상 배당 지향('26~'28년)	~'28년 보유 자사주 소각 추진

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

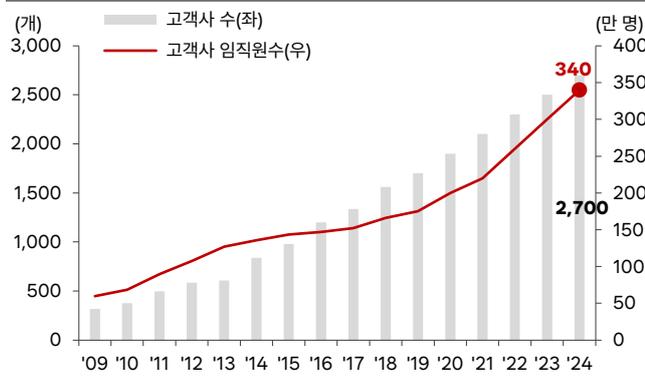
2)선택적 복지사업 경쟁력 강화
 영업 방식 고도화
 복지물 경쟁력 강화

2)선택적 복지사업 경쟁력 강화

2024년 현대이지웰의 고객 기반은 꾸준히 확대되었다. 고객사 수는 전년 대비 200여 곳 늘어난 2,700여 개, 서비스를 이용하는 임직원 수는 40만 명 증가한 340만 명을 기록했다. 이러한 고객 수 증가는 거래액 성장으로 이어져, 2024년 거래액은 전년 대비 8.0% 증가했다.

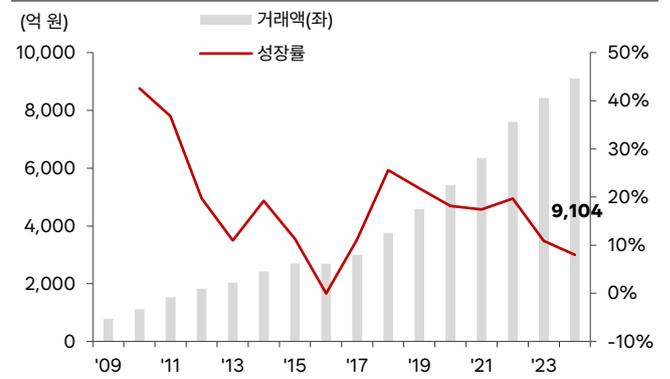
다만, 이는 과거 6년(2018~2023년)간 기록했던 연평균 성장률 18.3%에 비해서는 다소 둔화된 수치로, 시장이 점차 안정적인 성장 단계에 진입하고 있음을 보여준다.

현대이지웰 고객사 및 고객사 임직원



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

현대이지웰 선택적 복지 거래액



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

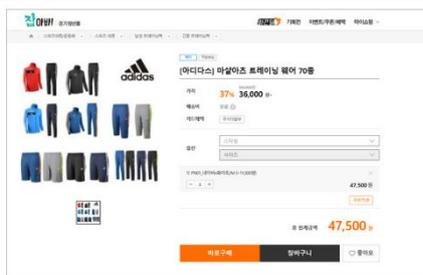
선택적 복지 시장이 성숙기에 접어들면서, 현대이지웰은 신규 고객 중심에서 기존 고객의 가치를 극대화하는 방향으로 전략을 전환하고 있다. 핵심은 영업 방식의 고도화, 복지물 경쟁력 강화이다.

첫째, 영업 전략을 효율화하고 있다. 대기업 지주사나 특정 전략 지역을 집중 공략하는 한편, 경기도 청년물 사업처럼 정부 정책과 연계된 공공복지 시장을 새로운 성장 동력으로 개척하고 있다. 예를 들어 경기도는 청년노동자에게 해당 지역에서 근로를 장려하기 위해 복지포인트 형태로 지원금을 지급하고 있다.

경기청년물



경기청년물 (메인페이지)



경기청년물 (포인트결제)



경기청년물 (포인트조회)

자료: 경기도, 한국IR협의회 기업리서치센터

둘째, 복지물의 경쟁력 강화에 집중하고 있다. 현대백화점 그룹 편입 후 확보한 명품, 가구 등 독점적인 그룹사 콘텐츠는 강력한 무기이다. 동시에, 쿠팡 등 이커머스와의 가격 경쟁을 피하기 위해 건강·여행 같은 가격 비교가 어려운 무형 콘텐츠를 확대하여 개인 결제를 유도하고 있다.

더 나아가 B2B e쿠폰 사업을 신성장 동력으로 준비중이다. 2025년 4월 전자금융업 허가를 받았으며, 이를 통해 기업들을 대상으로 한 모바일 쿠폰 사업에 진출할 계획이다. 이 전략의 핵심 자산은 복지포인트라는 구매력을 가진 340만

명의 집단 고객이다. 현대이지웰의 수많은 공급사들은 이들을 타겟으로 일반 광고보다 훨씬 효율 높은 마케팅을 집행할 수 있어, 새로운 B2B 플랫폼 비즈니스로의 성장이 기대된다.

2)선택적 복지 사업 경쟁력 강화 방안

고객사 수주 확대 및 기존 고객사 Lock in	복지를 경쟁력 강화
 주요 대형 신규 고객사 및 전략지역에 대한 타깃 영업 시행 - 기업 규모 및 특성을 고려한 능동적 복지 컨설팅 추진	 메가트렌드(1인가구, 골드키즈, 액티브 시니어 등) 반영 상품 육성 - 전문화 카테고리 신설 및 트렌드 반영 상품 라인 확대
 정부 정책 연계 공공복지 분야 컨설팅 확대 - 지원대상 확대 기초에 따라 지자체별 맞춤 제안 추진	 상품 운영 및 비용 효율화를 통한 중장기 이익 개선 - 고마진 상품 판매 확대 및 고이익률 사업부문 활성화
 BPO서비스 활용 원스톱 복지 서비스 제공 및 고객사 Lock in 유도 - 라이프사이클(학업/혼인/출산 등) 관련 종합서비스 제공	 차세대 시스템 구축('25년 개발 완료 예정)을 통한 업무 효율화 및 안정적 고객 서비스 제공

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

3)신규 사업 활성화

식대 복지와 BPO가 양대 축

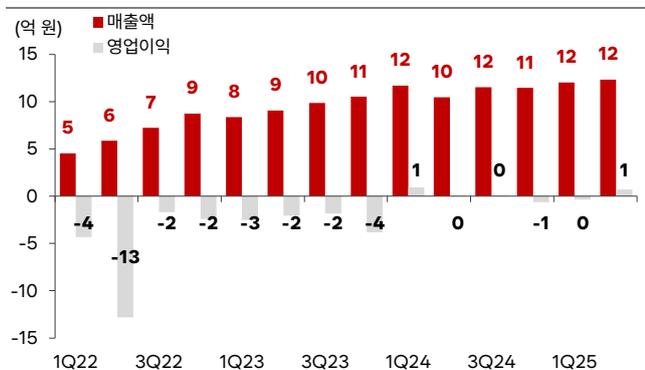
3)신규 사업 활성화

현대이지웰은 식대 복지(현대벤디스)와 기업복지 BPO(Business Process Outsourcing)를 양대 축으로 신사업 포트폴리오를 확장하고 있다.

2022년 인수한 식대 복지 자회사 현대벤디스는 성공적으로 안착하는 모습이다. 2024년 흑자 전환에 성공했으며, 고객사도 2025년 6월 말 기준 3,105개로 인수 당시보다 1,300개 이상 증가했다. 특히 최근 서울을 넘어 경상도 지역에서 신규 고객을 유치한 것은 향후 사업 확장에 대한 기대감을 높였다. 현대벤디스는 대형 프랜차이즈와 제휴를 통해 가맹점 확보에 속도를 내고 있다.

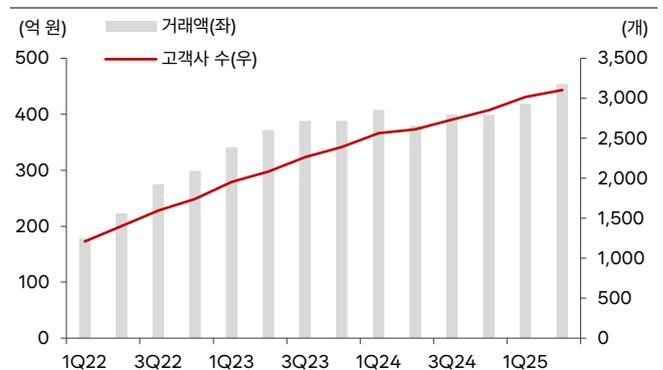
기업복지 BPO는 기업의 비핵심 업무를 대행하는 서비스이다. 현대이지웰은 기존 고객 네트워크를 활용해 건강검진, 사무기기 대여, 상조, 근로자 지원프로그램(EAP, Employee Assistance Program) 등 다양한 업무 대행 서비스를 제공하고 있다. 아직 매출 비중은 낮지만, 연간 10~15% 이상의 꾸준한 성장을 목표로 하는 미래 성장 동력이다.

현대벤디스 분기별 실적



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

현대벤디스 거래액 및 고객사 추이



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

3)신규사업 활성화 방안

식대 복지 사업 (현대벤디스)	기업 복지 BPO 사업
<p>인기대형 프랜차이즈 제휴 확대 - 직장인에게 인기있는 브랜드 제휴를 통한 식사 옵션 다양화</p> <p>신규 서비스 모델 구축을 통한 수익 모델 다변화 - 자율주행 로봇과 식권대장 플랫폼을 접목한 미래지향형 서비스 제공</p> <p>단체급식 사업자와의 협업을 통한 신규 사업 기회 창출 - 모바일 식권을 통한 단체급식장의 디지털화</p>	<p>고객사 임직원 및 가족의 라이프사이클을 Care하는 종합서비스 제공</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #d9e1f2; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">청소년</div> <div style="margin-left: 10px;">학업/진로 관련 지원서비스(심리상담/문화체험/캠프 등)</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="background-color: #d9e1f2; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">청년기</div> <div style="margin-left: 10px;">1인 가구를 위한 홈케어 서비스(홈시큐리티 등), 교육/힐링</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="background-color: #f4cccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">혼인</div> <div style="margin-left: 10px;">결혼 토달 서비스(스드메, 예식장 등), 신혼 가구/인테리어</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="background-color: #f4cccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">출산/육아</div> <div style="margin-left: 10px;">출산용품/기념일, 가사도우미 서비스 등</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">노년기</div> <div style="margin-left: 10px;">시니어 케어, 상조서비스, 독신자/노인 대심 상담서비스 등</div> </div>

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

현대이지웰의 주주가치 제고 계획은 구체적인 실행 전략과 높은 실현 가능성을 모두 갖추고 있어 긍정적으로 평가할 수 있다.

자사주 매입-소각과 배당 확대 등 주주 친화적인 자본 정책은 EBITDA/Equity 비율 목표 달성에 직접적으로 기여한다. 동시에 핵심 사업 경쟁력 강화와 신사업 육성 방안 역시 구체적이어서, 재무적 효과뿐만 아니라 펀더멘털 개선에 대한 기대감도 높인다.

이처럼 사업 성장과 주주환원이 선순환되는 구조를 제시했기에, 3%p의 EBITDA/Equity 비율 개선 목표는 충분히 달성 가능할 것으로 보인다.

실적 추이 및 전망

2024년 실적

‘24
매출액 1,131억 원(yoy 11%)
영업이익 202억 원(yoy 10%)

2024년 매출액은 1,311억 원(yoy 11.1%), 영업이익 202억 원(yoy 10.4%)을 기록하며 견조한 외형 성장을 이어갔다. 다만 영업이익률은 15.4%로 전년 대비 0.1%p 하락했으며, 기타영업외손익으로 현대벤디스의 영업권 손상 63억 원이 반영되었다.

선택적 복지+기타(임대수익 등)

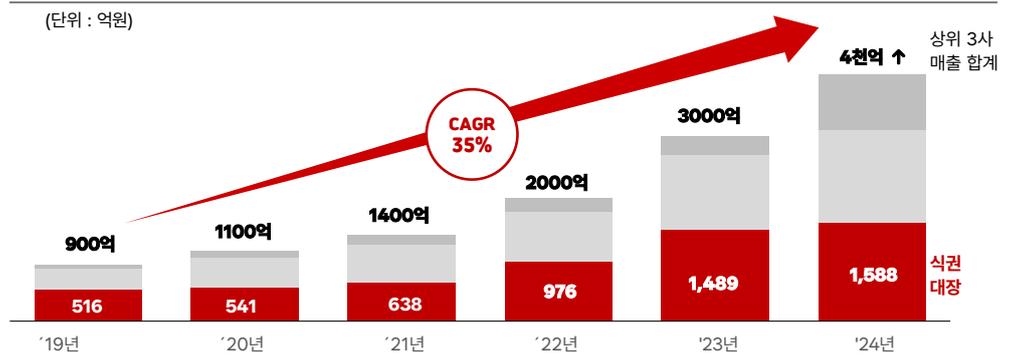
선택적 복지 사업은 고객사 및 이용자 수 증가에 힘입어 매출액 1,254억 원(yoy 10.8%)을 달성했다. 2024년 말 기준 고객사는 약 2,700개로 전년 대비 200개 증가했으며, 이에 따라 고객사 임직원수가 340만명으로 전년 대비 40만명 증가했다. 복지물 거래액은 9,104억 원으로 전년 대비 8.0% 증가했다.

선택적 복지 사업과 기타(임대수익)을 합한 별도 부문의 이익은 206억 원(yoy 4.2%)을 기록했다. 영업이익률이 16.3%로 전년 대비 1.0%p 하락했는데, 마진율이 높은 수수료 매출 증가율이 7.6%로 복지 사업 부문의 성장률 10.8%에 미치지 못했기 때문이다.

식대 복지(내부거래 포함 기준)

식대 복지 실적은 매출액 45억 원(yoy 19.3%), 영업이익 0.4억 원(흑자 전환)이다. 연간 거래액이 1,588억 원으로 전년 대비 6.7% 성장을 기록해 2024년 식대 복지 사업을 영위하는 주요 3사(현대벤디스, 페이코, 식신)의 거래액 성장을 30~40%에 크게 미치지 못했다. 2024년 2분기 수수료가 없는 일부 고객사와 계약을 중단하는 등 질적 성장에 초점을 둔 영향으로 분석된다.

식대 복지 시장의 주요 3사(현대벤디스의 식권대장, 페이코, 식신)의 거래액 추이



2025년 실적 전망

1H25
매출액 726억 원(yoy 10%)
영업이익 151억 원(yoy 7%)

2025년 상반기 매출액은 726억 원(yoy 10.1%), 영업이익은 151억 원(yoy 7.0%)을 기록하였다. 영업이익률은 20.9%로 전년 동기 대비 0.6%p 하락했다.

선택적 복지+기타(임대수익)

선택적 복지 사업 매출액은 700억 원(yoy 10.4%)을 기록했다. 복지물 거래액은 4,885억 원으로 전년 대비 1.5% 증가했다. 예년 수준으로 신규 고객이 유치되고 있으나, 2분기 대형 공기관 고객의 이탈로 거래액 성장률이 낮았다. 선택적 복지 사업과 기타(임대수익 등)를 합한 별도 부문의 이익은 152억 원(yoy 6.7%)을 기록했다. 영업이익률은 21.7%로 전년 동기 대비 0.7%p 하락했는데, 마진율이 높은 수수료 매출 증가율이 4.3%로 복지 사업 부문의 성장률 10.4%에 미치지 못한 영향이다.

식대 복지(내부거래 포함 기준)

식대 복지 부문은 매출액 24억 원(yoy 9.9%), 영업이익 0.4억 원(yoy -59.3%)을 기록했다. 거래액은 873억 원으로 전년 동기 대비 10.8% 성장했으며, 고객사는 3,105개로 2025년 상반기에 252개가 증가했다. 영업이익은 2025년 1분기에 있었던 일회성 비용(대손상각비 등) 영향으로 전년 동기 대비 감소했다.

현대이지웰 분기 실적 추이

(단위: 억 원)

구분	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	1H24	1H25
매출액	375	284	343	309	429	296	659	726
선택적 복지	362	271	327	293	417	283	634	700
수수료	182	177	154	167	192	182	358	374
상품	181	95	173	126	225	102	276	326
기타(임대 수익 등)	1	2	4	5	1	1	3	1
식대 복지(내부거래 포함 기준)	12	10	12	11	12	12	22	24
영업이익	76	66	38	23	85	66	141	151
별도(선택적 복지+기타)	76	67	39	25	86	65	142	152
식대 복지(내부거래 포함 기준)	1	0	0	-1	0	1	1	0.37
연결조정	-1	-1	-1	-1	-1	0	-2	-1
영업이익률	20.2%	23.1%	11.1%	7.5%	19.8%	22.3%	21.5%	20.9%
개별(선택적 복지+기타)	20.8%	24.4%	11.7%	8.3%	20.7%	23.1%	22.4%	21.7%
식대 복지(내부거래 포함 기준)	8.0%	-0.2%	0.7%	-5.4%	-2.9%	5.8%	4.1%	1.5%

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

‘25E
매출액 1,379억 원(yoy 5%)
영업이익 215억 원(yoy 6%)

2025년 실적은 매출액 1,379억 원(yoy 5.2%), 영업이익 215억 원(yoy 6.2%)이 전망된다. 매출 성장률이 둔화되지만, 수익성 중심의 경영을 통해 영업이익률은 15.6%로 전년대비 0.2%p 개선될 전망이다.

선택적 복지+기타(임대수익)

복지 사업 부문의 매출액은 전년 대비 4.8% 증가한 1,314억 원으로 예상된다. 2분기 이탈한 대형 공기관 고객의 영향이 하반기에도 지속되며 전년도 복지 사업 매출액 성장률 10.8%보다 부진이 예상된다.

복지 사업과 기타(임대수익 등)를 합한 별도 부문의 이익은 217억 원(yoy 5.3%)으로 전망된다. 현대이지웰은 수익성

개선에 집중하고 있다. 신규 및 갱신 계약 과정에서 마진을 높여 이익률을 방어할 것으로 기대된다.

식대 복지(내부거래 포함 기준)

매출액 52억 원(yoy 15.2%), 영업이익 2억 원(yoy 426.3%)이 예상된다. 식대 복지 부문은 내실 있는 성장 전략이 지속될 것으로 보인다. 고객사 증가로 매출 성장이 지속되는 가운데 흑자 기초가 유지될 것으로 보인다.

현대이지웰 연간 실적 추이 및 전망

(단위: 억 원)

구분	2020	2021	2022	2023	2024	2025E
매출액	872	965	1,125	1,180	1,311	1,379
선택적 복지	870	960	1,118	1,131	1,254	1,314
수수료	426	495	584	630	678	700
상품	444	465	534	501	575	614
기타(임대 수익 등)	3	5	7	11	12	13
식대 복지(내부거래 포함 기준)				38	45	52
영업이익	133	159	185	183	202	215
별도(선택적 복지+기타)	133	159	188	197	206	217
식대 복지(내부거래 포함 기준)				-10	0	2
연결조정			-2	-4	-4	-2
영업이익률	15.3%	16.5%	16.5%	15.5%	15.4%	15.6%
개별(선택적 복지+기타)	15.3%	16.5%	16.7%	17.3%	16.3%	16.3%
식대 복지(내부거래 포함 기준)				-27.1%	0.8%	3.8%

자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

1 개선된 이익 체력을 반영하지 못한 주가

현대이지웰은 2025년 예상 BPS 대비 PBR 1.5배 수준에서 거래되고 있다. 동사의 PBR은 2021년 이후 1.2배에서 3.1배 사이의 범위에서 형성되어 왔으며, 이를 고려하면 현재 주가는 PBR 하단에 위치해 있다.

동사는 2021년 현대백화점그룹에 편입된 이후, 그룹사 시너지를 통해 펀더멘털이 뚜렷하게 개선되었다. 2025년 예상 영업이익은 215억 원은 인수 전인 2019년(96억 원)과 2020년(133억 원) 대비 대폭 개선된 수치이다.

특히 2025년 5월 주주가치 제고 계획에 따라 적극적인 자사주 매입을 진행하고 있다는 점을 감안하면, 현재 주가는 저평가 상태인 것으로 판단된다. 유사 기업(Peer)의 부재와 낮은 시가총액 등으로 인해 시장의 관심에서 다소 소외되어 있으나, 이는 오히려 투자 매력을 높이는 요인이 될 수 있다.

현대이지웰 역사적 PBR Band



자료: QuantWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

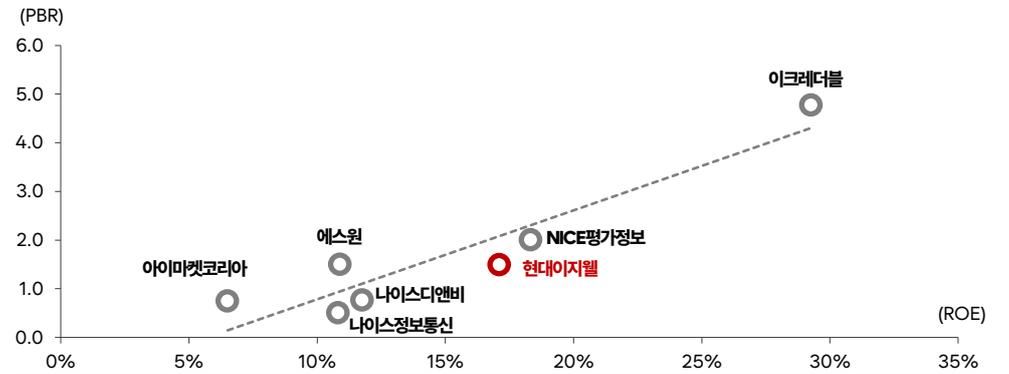
2 더 높은 수익성에도 불구하고 더 낮은 평가

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.

현대이지웰은 2025년 추정 실적 대비 PBR 1.5배에 거래되어, 컨센서스가 존재하는 WICS 상업서비스와공급품 6개의 종목(에스원, NICE평가정보, 나이스정보통신, 이크레더블, 아이마켓코리아, 나이스디앤비) 평균 PBR 1.7배 대비 할인된 수준에서 거래되고 있다. 적정 PBR 산정의 주요 변수인 2025년 예상 ROE의 경우, 현대이지웰은 17.1%가 전망되어 비교 기업 평균 14.6%보다 2.5%p 상회한다.

현대이지웰의 긍정적인 주주가치 제고 계획 발표와 적극적인 IR활동을 고려할 때, 더 높은 수익성에도 불구하고 더 낮은 가격에 거래되는 현재의 할인율은 점차 축소될 것으로 기대된다.

WICS 상업서비스와공급품 업체들의 PBR, ROE



자료: QuantWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

동종 업종 밸류에이션

기업명	종가 (원)	시가총액 (억 원)	매출액(억 원)		영업이익(억 원)		ROE		P/E(배)		P/B(배)	
			'24	'25E	'24	'25E	'24	'25E	'24	'25E	'24	'25E
현대이지웰	6,480	1,539	1,311	1,379	202	215	12.9%	17.1%	10.3	9.1	1.3	1.5
에스원	78,800	29,943	28,047	29,226	2,092	2,279	10.9%	10.9%	12.7	16.1	1.2	1.5
NICE 평가정보	15,530	9,241	5,350	5,942	868	1,005	19.5%	18.3%	9.6	11.5	1.7	2.0
나이스정보통신	22,700	2,270	9,751	10,730	399	447	11.2%	10.8%	4.7	5.7	0.4	0.5
이크레더블	17,100	2,059	451	486	150	160	27.3%	29.3%	12.1	15.3	3.2	4.8
아이마켓코리아	8,160	2,728	33,183	29,870	448	329	7.7%	6.5%	9.9	11.4	0.7	0.7
나이스디앤비	5,390	830	897	910	158	155	14.3%	11.8%	5.4	6.7	0.7	0.8
평균							15.1%	14.6%	9.1	10.8	1.3	1.7

자료: QuantWise, 한국IR협의회 기업리서치센터

주: 1) 8월 25일 기준 2) 현대이지웰은 기업리서치센터 추정치, 동종 업종 종목은 컨센서스 활용

! 리스크 요인

2026년부터 무형자산 상각비 증가

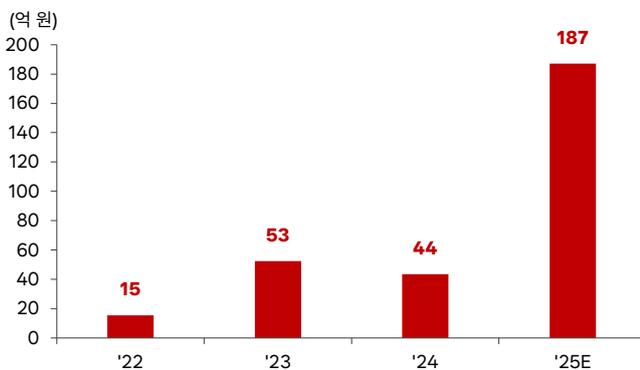
선택적 복지물은 솔루션 기반으로 운영되므로 시스템의 안정성과 편의성이 핵심 경쟁력이다. 또한, 기업 임직원의 민감한 인사 정보를 취급하기에 높은 수준의 개인정보 보안 기술 역시 필수적이다. 이러한 사업 특성상, 관련 시스템의 구축 및 유지보수를 위한 지속적인 개발비 투자가 요구된다.

이에 현대이지웰은 2023년부터 총 300억 원 규모의 개발비를 투입하여 차세대 시스템을 구축하고 있다. 2025년 개발 완료를 목표로 하는 본 투자는 업무 효율화와 고객 서비스 향상을 통해 동사의 중장기적 경쟁력 강화에 기여할 전망이다.

차세대 시스템 구축을 위한 투자는 회계상 무형자산으로 계상되고 있다.

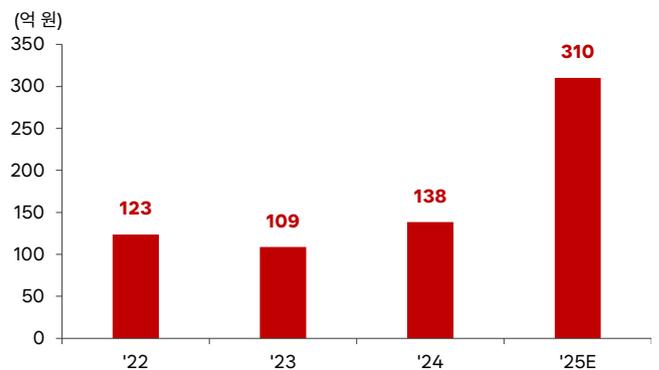
연도별 무형자산 취득액은 2023년 53억 원, 2024년 44억 원을 기록했으며, 2025년에는 187억 원으로 크게 확대될 예정이다. 2025년 상반기에 이미 87억 원 집행이 완료됐다. 이러한 투자 확대로 영업권을 제외한 무형자산 총액은 2025년 말 310억 원으로, 전년 대비 172억 원 증가할 것으로 추정된다.

현대이지웰 무형자산 취득



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

현대이지웰 영업권을 제외한 무형자산



자료: 현대이지웰, 한국IR협의회 기업리서치센터

차세대 시스템이 본격적으로 가동되는 2026년부터는 관련 무형자산상각비가 연간 약 60억 원이 증가할 것으로 예상된다. 이는 2025년 예상 영업이익의 215억 원의 27.9%에 해당하는 규모로, 단기적인 이익 성장에 부담으로 작용할 수 있다. 따라서 현대백화점그룹 편입 이후 지속되었던 영업이익의 성장세가 2026년에는 일시적으로 둔화될 가능성이 있음을 고려해야 한다.

다만, 동사가 발표한 기업가치 제고 계획의 EBITDA/Equity 비율 목표는 EBITDA(상각전영업이익)를 기준으로 제시됐다. 무형자산상각비는 EBITDA 산출 시 차감되지 않는 항목이므로, 이번 투자로 인한 상각비 증가는 해당 목표 달성에 미치는 영향이 없을 것으로 판단된다.

포괄손익계산서

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액	965	1,125	1,180	1,311	1,379
증가율(%)	10.7	16.5	4.9	11.1	5.2
매출원가	454	0	0	0	0
매출원가율(%)	47.0	0.0	0.0	0.0	0.0
매출총이익	512	1,125	1,180	1,311	1,379
매출이익률(%)	53.0	100.0	100.0	100.0	100.0
판매관리비	352	939	996	1,108	1,164
판매비율(%)	36.5	83.5	84.4	84.5	84.4
EBITDA	178	210	219	235	248
EBITDA 이익률(%)	18.4	18.7	18.5	18.0	18.0
증가율(%)	14.5	18.0	4.1	7.7	5.3
영업이익	159	185	183	202	215
영업이익률(%)	16.5	16.5	15.5	15.4	15.6
증가율(%)	19.7	16.2	-0.9	10.4	6.2
영업외손익	9	18	-133	-30	7
금융수익	7	22	39	41	45
금융비용	5	3	17	10	10
기타영업외손익	8	-1	-155	-60	-28
중속/관계기업관련손익	0	0	-1	0	0
세전계속사업이익	169	203	49	173	222
증가율(%)	63.5	20.5	-75.8	251.0	28.8
법인세비용	55	51	55	53	54
계속사업이익	113	152	-5	119	169
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	113	152	-5	119	169
당기순이익률(%)	11.7	13.5	-0.5	9.1	12.2
증가율(%)	44.2	33.9	적전	흑전	41.3
자배주주지분 순이익	113	152	-5	119	169

현금흐름표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
영업활동으로인한현금흐름	190	240	114	310	236
당기순이익	113	152	-5	119	169
유형자산 상각비	7	12	18	18	18
무형자산 상각비	11	13	18	15	15
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	23	58	-67	95	30
기타	36	5	150	63	4
투자활동으로인한현금흐름	-436	-190	10	33	-134
투자자산의 감소(증가)	-845	200	146	126	-0
유형자산의 감소	3	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-1	-17	-4	-3	-4
기타	407	-373	-132	-90	-130
재무활동으로인한현금흐름	-16	-18	-32	-31	-122
차입금의 증가(감소)	0	0	-6	-0	1
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	-13	-17	-19	-21	-40
기타	-3	-1	-7	-10	-83
기타현금흐름	0	0	0	0	-2
현금의증가(감소)	-262	32	91	313	-23
기초현금	304	42	74	165	478
기말현금	42	74	165	478	455

재무상태표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
유동자산	1,260	1,234	1,393	1,704	1,690
현금성자산	42	74	165	478	455
단기투자자산	809	614	626	568	543
매출채권	29	21	13	14	15
재고자산	6	19	13	19	19
기타유동자산	374	506	576	625	658
비유동자산	267	794	578	549	674
유형자산	36	113	102	95	81
무형자산	93	472	297	264	402
투자자산	126	163	139	138	139
기타비유동자산	12	46	40	52	52
자산총계	1,527	2,028	1,972	2,253	2,364
유동부채	715	968	961	1,141	1,201
단기차입금	0	6	0	0	0
매입채무	0	0	0	0	0
기타유동부채	715	962	961	1,141	1,201
비유동부채	4	137	136	140	144
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	4	137	136	140	144
부채총계	718	1,105	1,097	1,280	1,344
자배주주지분	808	923	875	973	1,020
자본금	119	119	119	119	119
자본잉여금	199	156	156	156	156
자본조정 등	0	0	0	0	-83
기타포괄이익누계액	21	38	20	25	25
이익잉여금	470	610	580	673	803
자본총계	808	923	875	973	1,020

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025F
P/E(배)	22.4	10.7	N/A	10.3	9.1
P/B(배)	3.1	1.8	1.6	1.3	1.5
P/S(배)	2.6	1.4	1.2	0.9	1.1
EV/EBITDA(배)	9.5	4.9	3.2	1.1	2.5
배당수익률(%)	0.7	1.2	1.5	3.3	2.8
EPS(원)	477	639	-22	502	710
BPS(원)	3,403	3,885	3,684	4,097	4,294
SPS(원)	4,065	4,736	4,967	5,519	5,807
DPS(원)	70	80	90	170	180
수익성(%)					
ROE	15.9	17.5	-0.6	12.9	16.9
ROA	7.8	8.5	-0.3	5.6	7.3
ROIC	-234.0	3,734.0	-18.1	-494.1	-274.1
안정성(%)					
유동비율	176.3	127.5	145.0	149.4	140.8
부채비율	88.9	119.8	125.4	131.6	131.8
순차입금비율	-104.8	-64.7	-81.5	-99.7	-90.3
이자보상배율	2,036.1	73.2	16.2	25.9	27.8
활동성(%)					
총자산회전율	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6
매출채권회전율	41.9	44.9	68.9	95.5	93.0
재고자산회전율	125.1	90.3	74.8	84.0	72.6

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자들의 환기 등을 통해 불공정거래를 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

발간 History

발간일	제목
2025.08.27	현대이지웰-국내 1위의 선택적 복지 서비스 사업자
2024.08.23	현대이지웰-선택적 복지 서비스 1위

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양질의 투자정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 무상으로 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 중소형 기업 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 증명자료로 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 '小中한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.