

Hojeon Limited

"Offering premium quality clothing
suited to every customer's needs"

Investor Relations 2019.05

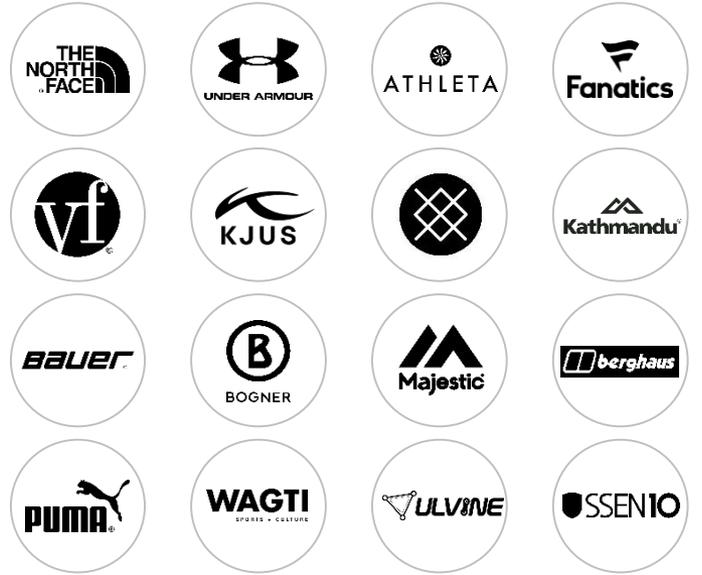
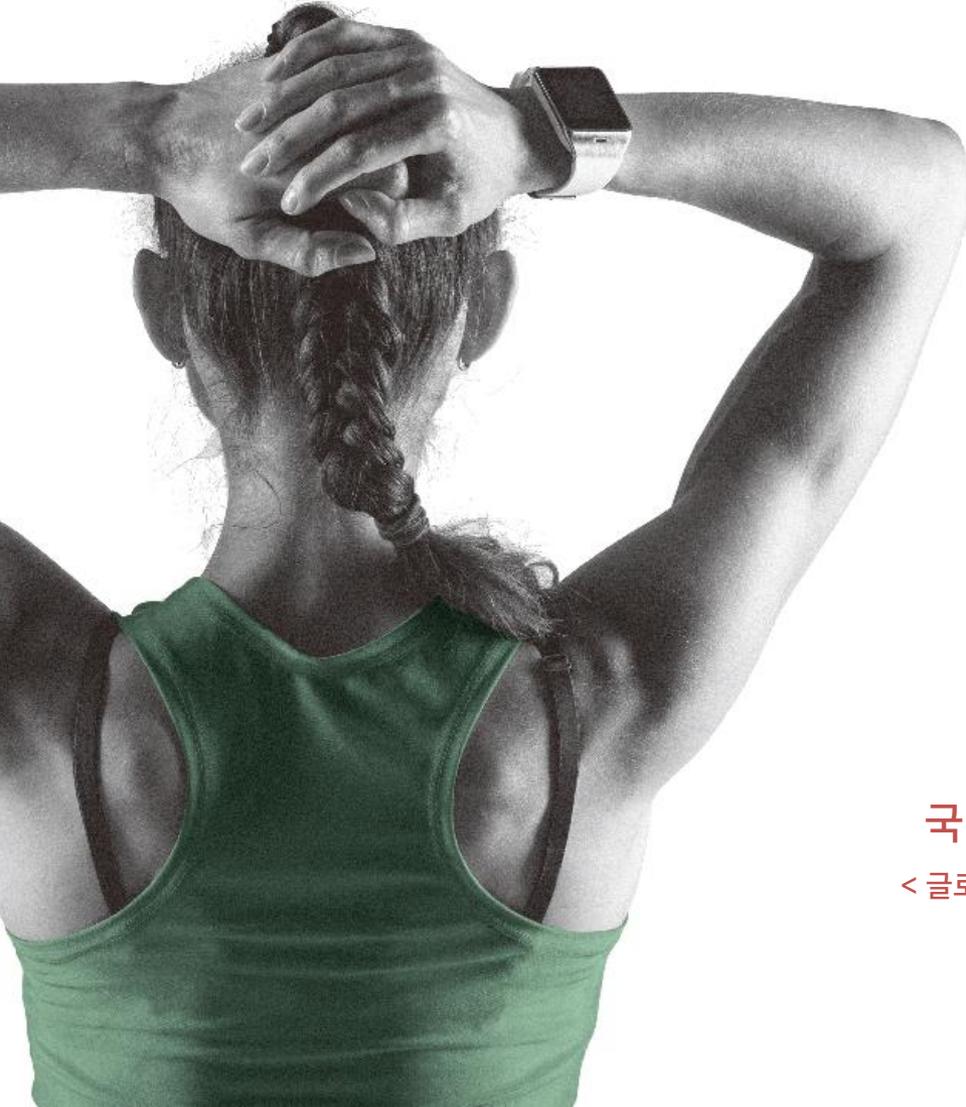
Disclaimer

본 자료는 기관투자자와 일반투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보제공을 목적으로 호전실업(株) (이하 "회사")에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려 드리는 바입니다. 본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 관련 증권거래법률에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 회사의 경영실적 및 재무성과와 관련된 모든 정보는 기업회계기준에 따라 작성되었습니다. 본 자료에 포함된 "예측정보"는 별도 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 "예상", "전망", "계획", "기대", "(E)", "(F)" 등과 같은 단어를 포함합니다. 위 "예측정보"는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바,

이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 "예측정보"에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 각 계열사, 자문역 또는 Representative들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.(과실 및 기타의 경우 포함) 본 문서는 주식의 모집 또는 매매 및 청약 등을 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.



국내 유일 스포츠팀복 및 고기능성의류 전문 기업
< 글로벌 TOP 브랜드의 스포츠 및 아웃도어 의류를 호전실업이 만듭니다.>

01 사업 포트폴리오

성장성과 수익성이 높은 고기능성 우븐의류 및 스포츠·아웃도어 웨어를 중심으로 안정적인 사업 포트폴리오 구축

■ 고기능성 액티브웨어



■ 스포츠의류



■ 스포츠팀복



02 실적 REVIEW

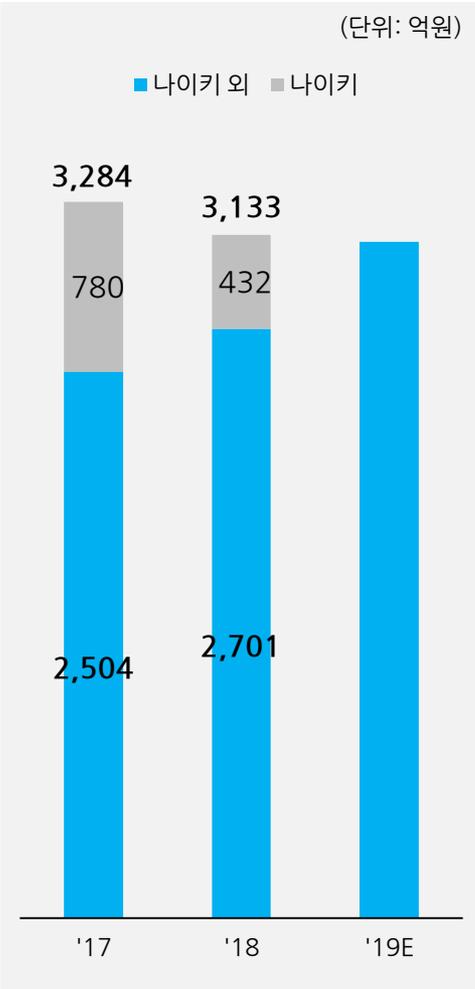
1분기 연결매출 510억원, 영업이익 -17억원으로 전년동기 대비 매출은 감소(14%↓)하나 수익성은 개선(+15억)
(단위: 억원)

연결 I/S	2016	2017	2018		2019.1Q			
	연간	연간	연간	YoY	1분기	1분기	YoY	YoY(%)
매출액	3,170	3,284	3,133	-152	597	510	-86	-14%
매출총이익	720	600	552	-48	79	83	+4	6%
%	22.7%	18.3%	17.6%	-0.7%p	13.2%	16.3%	3.1%p	-
판관비	440	449	444	-5	110	100	-10	-9%
영업이익	280	151	108	-43	-31	-17	+14	-
%	8.8%	4.6%	3.4%	-1.2%p	-5.3%	-3.3%	2.0%p	-
영업외손익	-30	-82	-49	+33	-12	-7	+4	-
세전이익	250	69	58	-11	-43	-24	+19	-
당기순이익	161	44	46	+2	-33	-27	+7	-
%	5.1%	1.3%	1.5%	+0.2%p	-5.6%	-5.2%	0.4%p	-

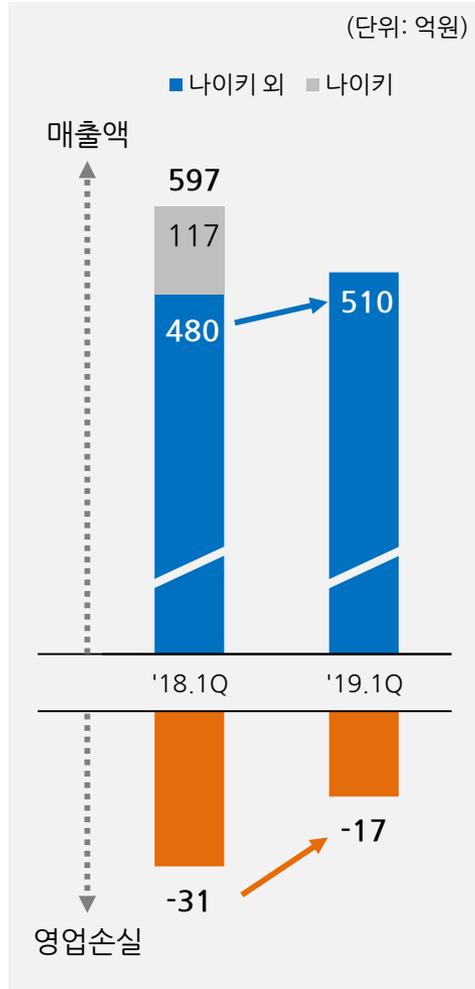
02 실적 REVIEW

2019년 1분기, 나이키 이탈에 의한 매출 감소에도 비용 감소에 의한 수익성 개선

■ 연간 매출실적 추이



■ 분기 실적 추이



■ 실적 Review

매출

- 매출액 전년 동기 대비 14% 감소한 510억원 기록
- 전년 나이키 매출 제외 시 전년대비 6.5% 매출 성장
- ATHLETA, THE NORTH FACE 등 주력 바이어의 높은 매출 성장
- '18년 신규브랜드 STANCE의 매출 성장으로 1Q 매출비중 5% 기록
- SSEN10 매출비중 확대하며 비수기 매출 기여도 확대

손익

- 영업손실 17억원으로 전년대비 15억원 손실 감소
- 고부가가치 아웃도어 및 애슬레저 제품 비중 증가로 수익성 개선
- 자카르타 고임금 공장(KAHO2)의 폐쇄로 고정비용 감소
- KAHO2 폐쇄 비용 '18년 전액 반영으로 우발비용 감소
- 원달러환율 상승 효과에 의한 영업외손익 개선

영업 & 기타

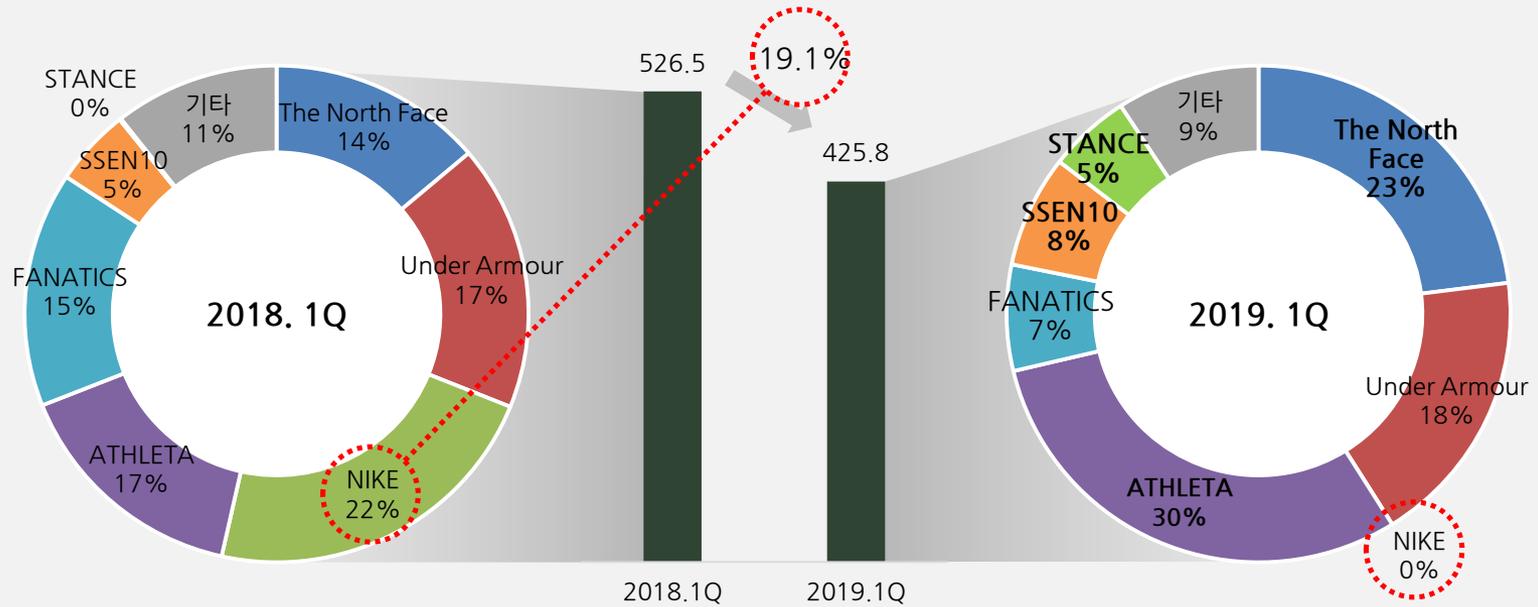
- 신규공장(HOGA) 시험가동 개시 및 6월 완공 예정
- 뉴질랜드 No.1 아웃도어 브랜드 'KATHMANDU' 공급 예정
- BOGNER, ATHLETA-HILL CITY 등 신규브랜드 공급 개시

03 1분기 매출 분석

주력 바이어인 The North Face 및 ATHLETA, STANCE, SSEN10 등 바이어별 고른 매출 확대
나이키 공급 중단에 의한 매출 감소 반영

Garment 매출 현황

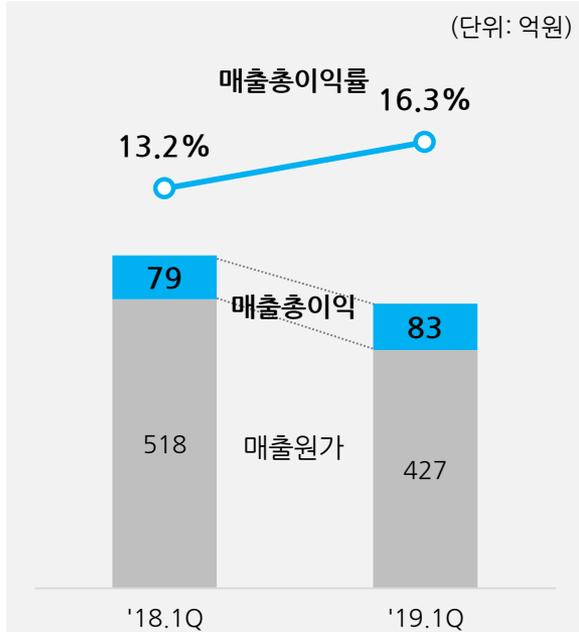
(단위: 억원)



04 1분기 손익 분석

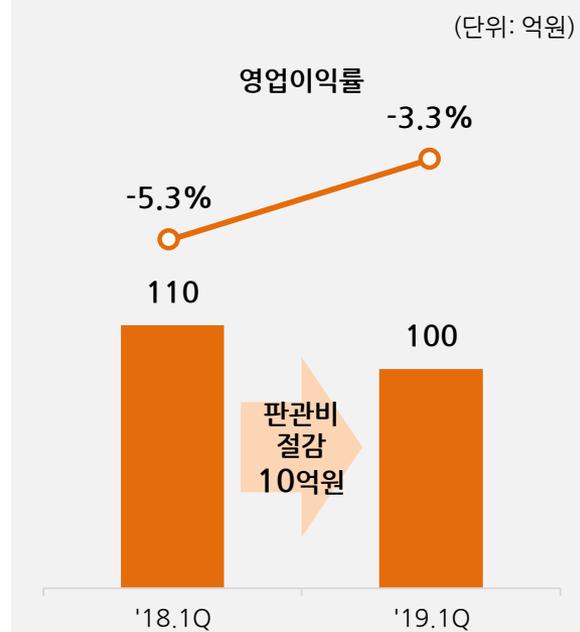
고부가가치 아이템 증가, 고비용 공장 폐쇄 및 환율 효과 등으로 수익성 개선

■ 매출원가 개선



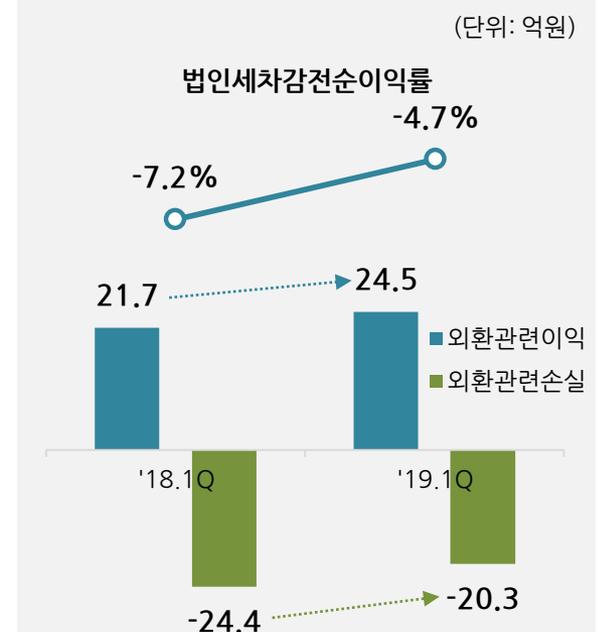
- 전년 1분기 대비 매출액 14% 감소에도 매출총이익 6% 증가
- The North Face, ATHLETA 등 고부가가치 아이템 매출 증가
- KAH02 공장 폐쇄에 따른 고정비 감소

■ 판관비 감소



- 판관비 9% 절감으로 영업이익률 개선에 기여
- 중단 사업에 대한 지급수수료(로열티) '18년 정산 완료
- KAH02 공장 폐쇄에 따른 고정비 감소

■ 환율 효과

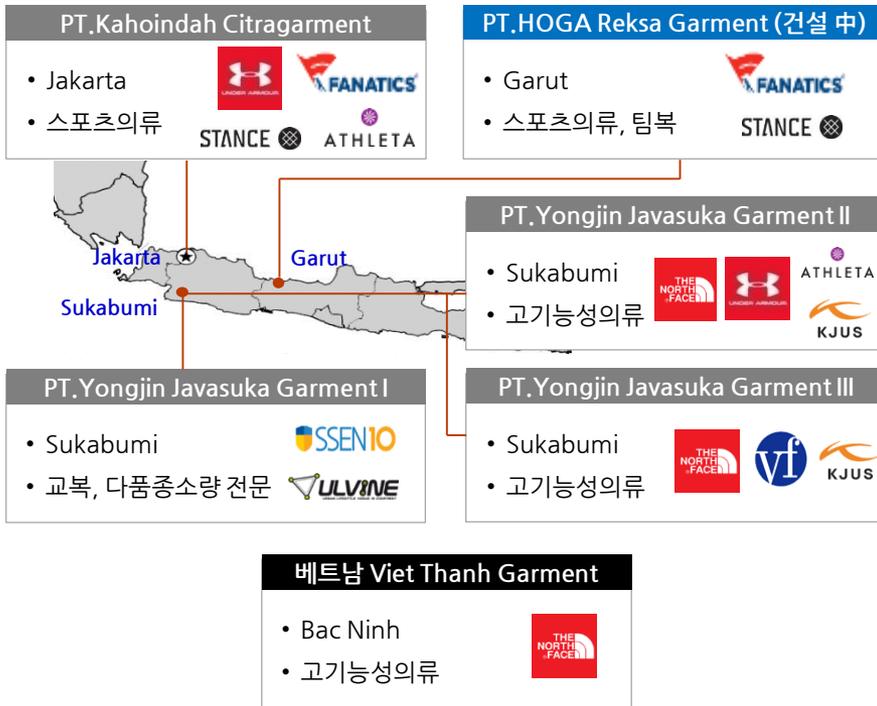


- 외화관련이익 24.6억원으로 전년대비 2.9억원 증가
- 외화관련손실 20.3억원으로 전년대비 4.0억원 감소
- 외화관련손익 약 6.9억원 개선으로 세전이익 개선에 기여

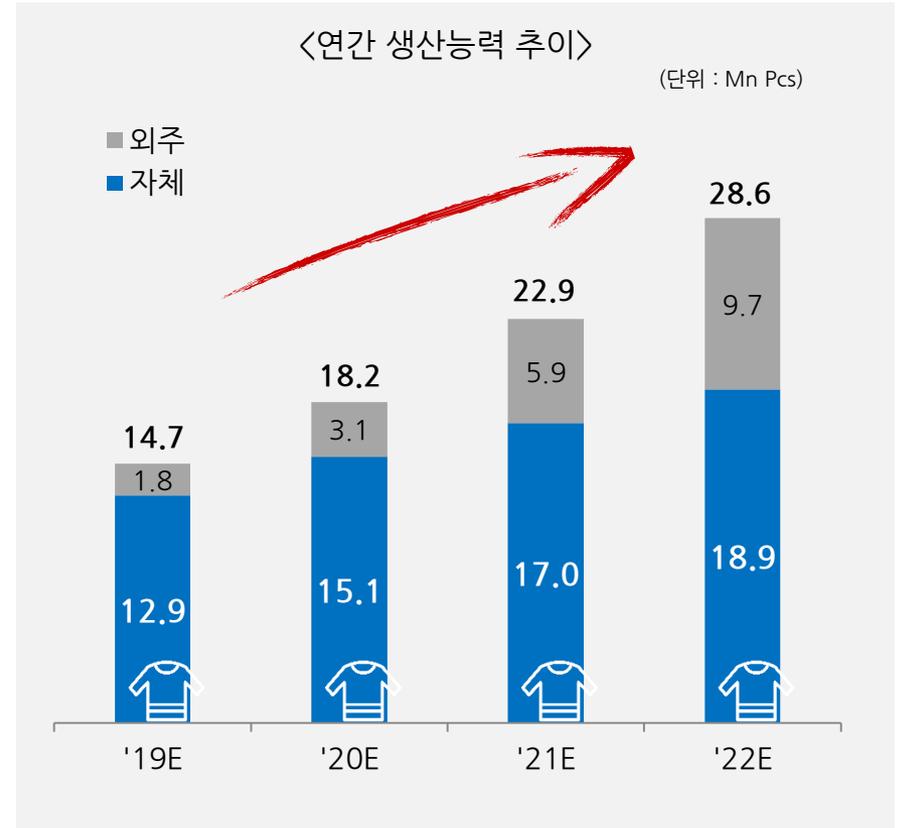
05 현지 생산기지 및 CAPA

인도네시아 내 최대 생산 CAPA를 보유하고 있으며, 주요 브랜드 및 복종별 특화된 전문 생산시스템을 구축

주요 고객별 전문화된 생산시스템 구축



CAPA 확대 및 생산 아웃소싱을 통한 규모의 경제 실현



06 신규 공장 진행현황

2019년 6월 완공을 목표로 건설 진행 중이며, 조기 안정화를 통하여 저임금에 기반한 고수익 핵심 생산기지로 양성



■ 신공장 개요

공장명	<ul style="list-style-type: none"> PT.HOGA Reksa Garment
공장위치	<ul style="list-style-type: none"> Central JAVA, Garut 지역 자카르타 공항 기준 226km, 반둥 도심 기준 50km
지역정보	<ul style="list-style-type: none"> 인구 : 약 270만명
라인운영 계획	<ul style="list-style-type: none"> 연면적 : 150,000 m² (약 4만 5천평) 1st Step : 30개 라인 ('19년 6월 완공 예정) 2nd Step : 30개 라인 (1차 라인 안정화 후 증설) 3rd Step : 20개 라인 (2차 라인 안정화 후 증설)
완공목표	<ul style="list-style-type: none"> 생산동 완공 : '19년 5월 예정 보세구역 및 준공 허가 : '19년 6월 예정 본 생산개시 : '19년 하반기 예정

■ 신공장 이전에 의한 인건비 절감효과 (인당)

항목	기존(KAHOII)	신공장(HOGA)	절감액
금액	280 USD/월	120 USD/월	160 USD/월 (약 57% 절감)

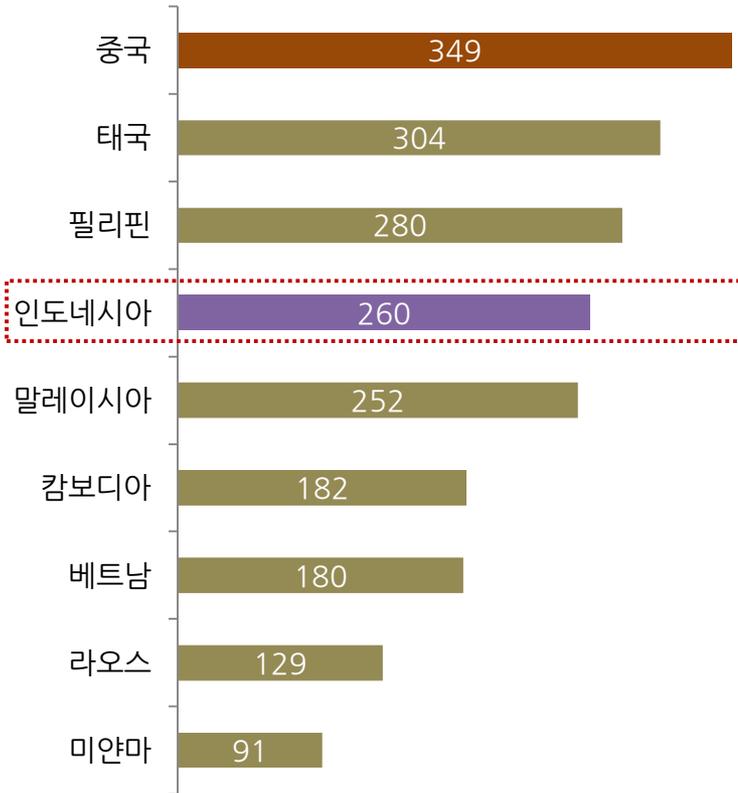


07 중국과 아세안 8개국 최저임금

인도네시아 內 최저임금지역으로 생산거점 이전을 통하여 원가경쟁력 강화 및 CAPA 확대

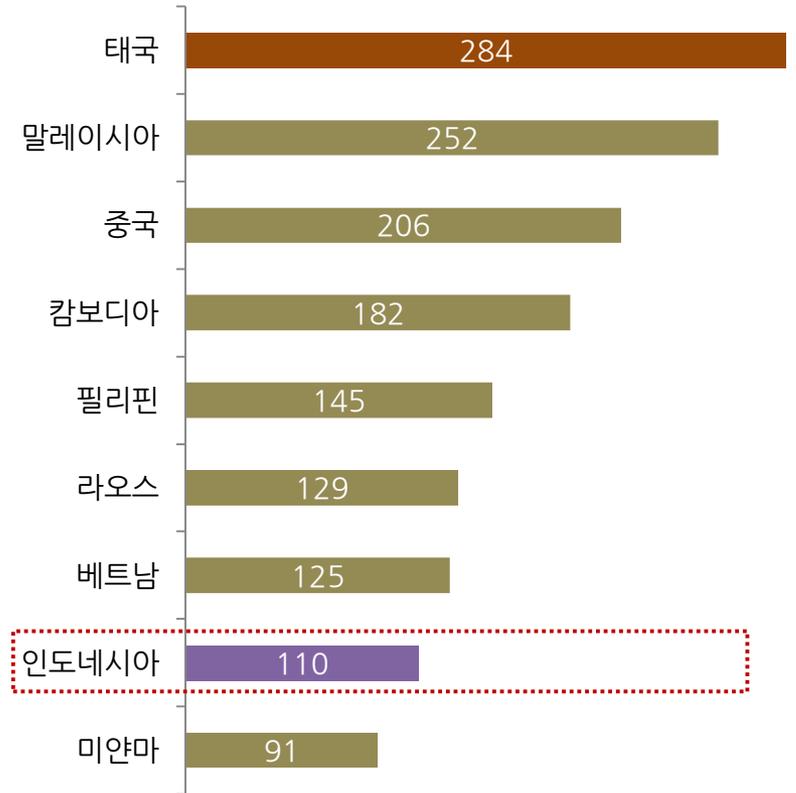
■ 최고 지역 기준

(단위 : USD/month)



■ 최저 지역 기준

(단위 : USD/month)



※ 출처 : '저임금 동남아' 옛말 ... 5년새 82% 치솟았다 (아시아경제, 2018.12.04)

08 바이어 및 의류 시장 동향



주요 바이어들의 성장세 지속될 것으로 전망되며, 의류 시장의 환경 변화에서도 기회요인 존재

주요 바이어
동향 및 전망

THE NORTH FACE

- VF그룹 아웃도어 부문 3분기 매출 전년비 8.1% 증가
: \$3,374M → \$3,648M
- 당사 2018년 기준, 전년대비 매출 21% 증가
※ VF그룹 아웃도어 실적은 2018년 12월 31일 기준 (3월 결산 법인)

UNDER ARMOUR

- '16~'17년 정체 이후 완만한 매출 회복세 기대
: '17 \$4,980M → '18 \$5,193M → '19 \$5,390M(E)
- 미국 外 신흥시장 매출 확대 추진 (특히 중국)
: 미국비중 '17/76% → '18/73% ... → '23/56%

ATHLETA

- ATHLETA, Old Navy 매장 수 지속 증가
(Banana Republic, GAP 매장은 축소)
- ATHLETA 사업 확대를 위한 M&A 추진
- 당사 우분류 공급 비중 지속 확대

FANATICS

- 매출급성장
: '10 \$250M → '18 \$2,000M (CAGR 30%)
- Retailer인 아마존/알리바바와 달리 Fanatics는
자체제작-판매까지 연결하는 수직계열화로 차별화
- 브랜드社와 리그 라이선스를 공동 취득하여 Fan-wear
직접 제작 판매 추진 중 (MLB, NFL, NHL, MLS 등)

의류 시장
이슈

미국 의류 소비 회복세

- 미국 소매의류 판매액은 17년 중반 이후 상승세 지속
- 반면 의류 소매재고는 동기간 감소세 지속
- 미국 내 유통채널 구조조정 안정화 단계 진입

미-중 무역분쟁의 반사이익

- 중국 내 생산기지에 대한 바이어의 불안감 증대
- 특히 중국 내 주를 이루는 우분 의류의 이탈 가능성
- 당사 인니 공장 생산 오픈 및 물량증대 요청

09 2019년 핵심 추진 전략



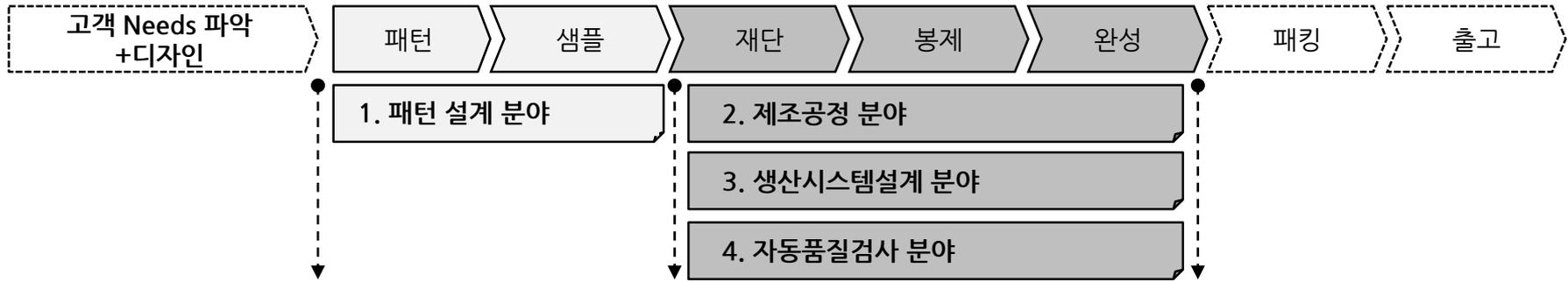
매출 다변화와 성공적인 공장 이전 및 원가 개선을 통해 제2의 도약을 위한 변화의 원년

	핵심 과제	대응 전략
매출	<ul style="list-style-type: none"> 주력 바이어 매출성장세 회복 거래선 다변화 및 비수기 오더 확보 	<ul style="list-style-type: none"> 주력 바이어 오더 증가 대응 : The North Face, Under Armour, Athleta 신규바이어 확보 (비수기 완화 동시 추진) : Stance, Kathmandu, Bogner, Land's End 外 하청오더 증대 및 脫 중국 우븐 오더 확보 (Costco 등)
CAPA	<ul style="list-style-type: none"> KAHO2공장 이전에 따른 오더 및 CAPA 관리 신규공장 건설 진행관리 및 19년 하반기 본 가동 	<ul style="list-style-type: none"> KAHO공장 증설라인 운영 Back-up 하청 활용한 생산 개시 및 직영하청공장 인수 생산성 향상 (자동화, 모듈화, PC Rate Incentive) 다품종소량 전용라인 가동 (YONGJIN1공장)
수익성	<ul style="list-style-type: none"> 고비용 생산공장 효율화 현지 인건비 부담 완화 신규공장 초기 생산성 확보 탄력적 CAPA 운영 	<ul style="list-style-type: none"> '18년 비경상 발생비용의 제거를 통한 기본 이익 확보 KAHO2공장 운영중단에 따른 고정비 축소 신규공장 초기 안정화를 통한 저임금 효과 창출 : 초기 숙련도 확보 (봉제학교 운영, 반동지역 경력자 고용) 하청공장 생산 확대를 통한 매출증대 및 고정비용 확보

10 제조 기술 혁신 - 의류 스마트팩토리 연구



의류 스마트팩토리 제조 플랫폼 구축으로 의류 제조 혁신의 글로벌 선도기업으로 도약



1

의류 스마트팩토리
기술 개발

- 서울대학교와 ‘의류 스마트팩토리 연구단’을 구성하여 공동 연구 추진 개시 (2017.08)
- 연구단을 통해 패턴설계 / 제조공정 / 생산시스템설계 / 자동품질검사 등 의류 제조에 필요한 공정에 대한 스마트팩토리 주요 기술 개발
- 특히 취득 : 바늘 패드 및 이를 포함하는 원단 집게, 의류생산공장 스마트모니터링 방법 및 시스템

2

고품질 의류 생산성 향상

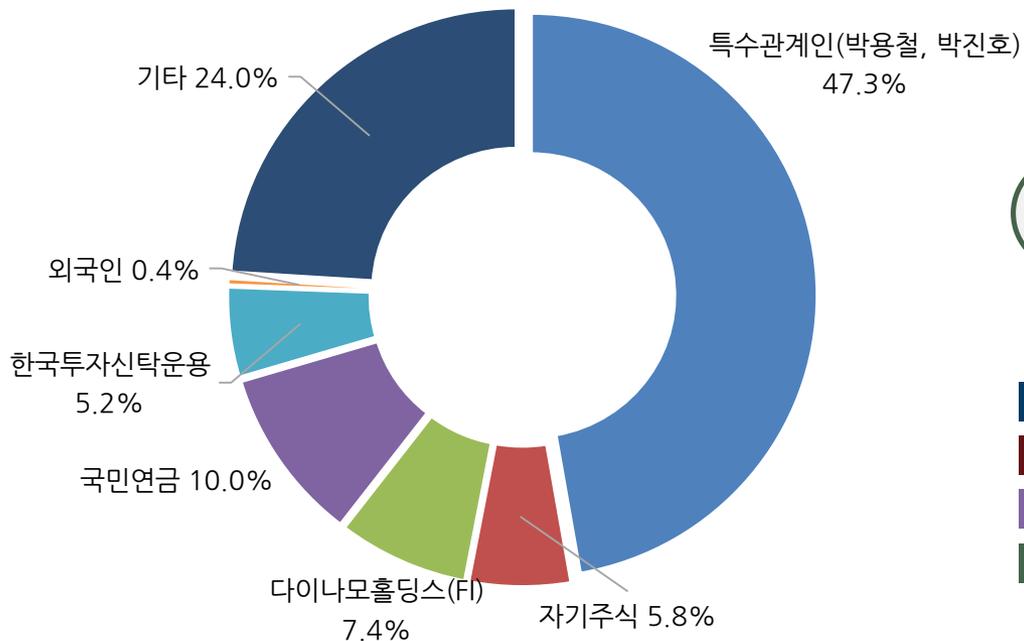
- 인도네시아 현지 생산 공장을 대상(Test Bed)으로 스마트팩토리 개발 솔루션에 대한 실질적인 적용을 통해 효과 검증 및 지속적인 기능 향상
- 의류 생산 관련 소프트웨어 및 자동화 기능 확대를 통한 품질개선 및 생산성 향상

3

의류 스마트팩토리를 통한
유관 사업 기반 확대

- 핵심기술 보유를 통한 경쟁력 있는 의류 스마트팩토리 솔루션 확보
- 신규 솔루션 기반의 고객 맞춤형 다품종 소량 생산 체계 구축
- 기존 사업 영역 외 의류 스마트팩토리 솔루션 기반의 추가 사업영역 발굴

11 지분 현황 및 지배 구조

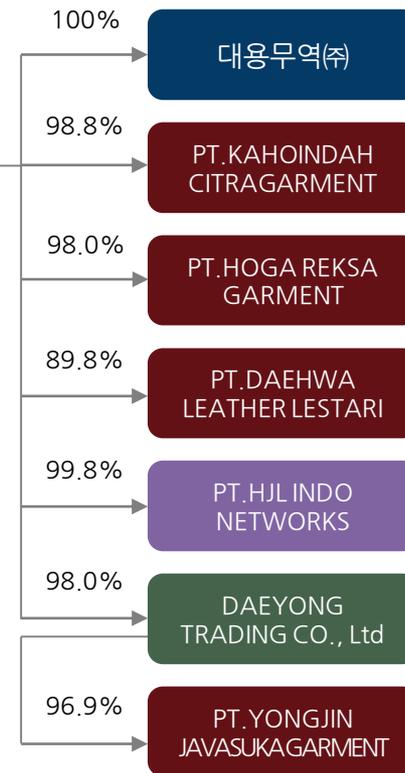


[2019년 3월말 현재, 단위: 주]

종류	수량	비율 (%)	비고
보통주	8,000,000	92.57%	
우선주	641,975	7.43%	비상장
발행주식총수	8,641,975	100.00%	



- 무역(서울)
- 생산법인(인도네시아)
- 영업법인(인도네시아)
- 무역(홍콩)



12 요약 연결재무제표

■ 요약 재무상태표

(단위: 백만원)

구분	2019.1Q	2018	2017
유동자산	210,556	191,199	201,330
비유동자산	106,253	96,348	83,931
자산총계	316,809	287,547	285,261
유동부채	168,452	143,999	146,338
비유동부채	25,413	17,030	17,410
부채총계	193,866	161,029	163,748
자본금	4,979	4,979	4,979
자본잉여금	57,656	57,656	57,656
기타자본항목	(32,314)	(33,361)	(33,870)
이익잉여금	92,092	96,707	92,366
비지배지분	529	537	381
자본총계	122,943	126,518	121,513

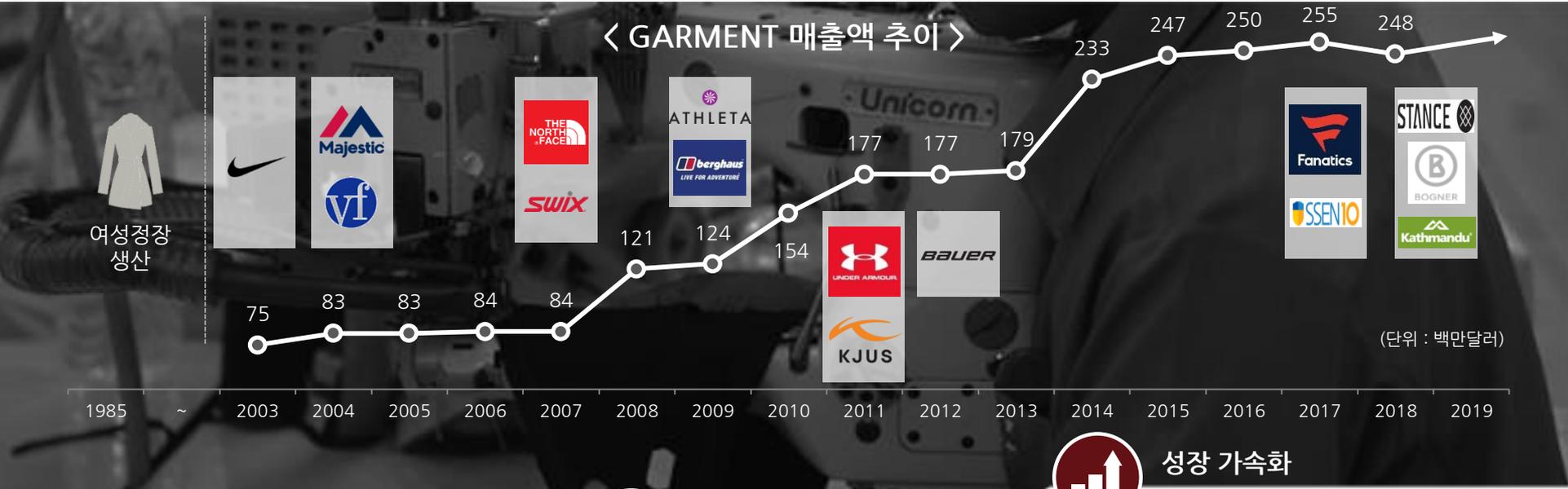
■ 요약 손익계산서

(단위: 백만원)

구분	2019.1Q	2018	2017
매출액	51,023	313,272	328,448
매출원가	42,721	258,087	268,426
매출총이익	8,303	55,184	60,022
판매비와관리비	9,965	44,429	44,929
영업이익	(1,662)	10,755	15,093
기타수익	2,729	10,083	11,176
기타비용	2,184	9,724	15,238
금융수익	284	818	743
금융비용	1,575	6,119	4,861
법인세차감전순이익	(2,409)	5,813	6,912
법인세비용	244	1,212	2,483
당기순이익	(2,653)	4,601	4,428
기타포괄손익	1,114	1,543	(5,786)
총포괄이익	(1,539)	6,144	(1,358)

13 주요 연혁

20년 이상의 글로벌 스포츠 및 아웃도어 브랜드 제품 개발 및 생산 노하우를 기반으로 지속성장을 위한 혁신 진행 중



여성정장 생산



설립기
(1985 ~ 2002)

- 1985 호전실업 설립
- 1991 인도네시아 KAHOINDAH 1 공장 설립
- 1993 인도네시아 DAEHWA 공장 설립
- 1994 인도네시아 KAHOINDAH 2 공장 증설
- 2001 대용무역 설립



스포츠의류 산업 진출
(2003 ~ 2009)

- 2003 NIKE 스포츠의류 공급
- 2004 VF 스포츠의류 공급
- 2005 인도네시아 YONGJIN I 공장 인수
- 2007 THE NORTH FACE 고기능성의류 공급
- 2008 ADIDAS 스포츠의류 공급
- 2008 자카르타 지사 설립
- 2008 인도네시아 YONGJIN II 증설
- 2009 ATHLETA 스포츠의류 공급



성장 가속화
(2010 ~)

- 2011 UNDER ARMOUR 스포츠의류 공급
- 2016 인도네시아 YONGJIN III 증설
- 2016 인도네시아 섬유연구개발원 설립
- 2016 인도네시아 현지영업법인 설립 (HJL Indo Networks)
- 2017 유가증권시장 상장 (2017.02.02)
- 2017 FANATICS 스포츠의류 공급
- 2017 국내 학생복 사업 진출 (SSEN10)
- 2017 의류 스마트팩토리 연구단 (서울대 산학협력)
- 2018 인도네시아 신규공장 건설 (2019년 1H 완공 예정)
- 2018 기업부설연구소 설립 인증 (과학기술정보통신부)



Offering premium quality clothing
suited to every customer's needs

세계인이 선호하는
옷을 만들어
삶의 질을 높이는
호전실업

호전실업(株)는 고객을 향한 정성으로 편안함과 따스함은 물론, 건강과 안전을 보호할 수 있는 옷을 만드는 의류회사로, 지난 30여년간 OEM방식의 수출을 지속적으로 성장시키면서 새로운 도전을 시작하였습니다.
창조적 상상력으로 의류상품의 기획, 디자인, 생산, 유통, 판매까지 모든 과정을 통합적으로 관리하는 의류전문기업으로 착실하게 성장에 나가겠습니다.