

형지엘리트, 제19기 매출액 1,479억 원 영업이익 18억 원 기록... 흑자전환

- ▶ 코로나19로 인한 실물경기 침체에도 불구하고 실적 턴어라운드 달성
- ▶ 온라인 및 홈쇼핑 등 성공적인 온라인 유통 채널 확대를 통해 흑자전환 성공

<2020-09-28> (주)형지엘리트(093240, 이하 형지엘리트)가 제19기 실적(6월 결산법인)을 발표했다.

멀티 패션 기업 형지엘리트(대표이사 최병오)는 제19기(2019.07.01~2020.06.30) 연결 기준 매출액 1,479억 원, 영업이익 18억 원, 당기순손실 13억 원으로 집계됐다고 28일 공시했다. 매출액은 전년 동기 대비 4.35% 소폭 하락했으나, 영업이익은 흑자로 돌아섰다.

형지엘리트 관계자는 "수익성 개선을 위해 효율적인 판관비 관리와 적극적인 학생복 주관구매 영업 덕분에 흑자전환에 성공했다"며 "코로나19로 언택트(비대면) 소비에 대응하기 위해 관계사(형지에스콰이어)에서 강화한 온라인 채널과 홈쇼핑 채널 등이 성과로 이어졌다"고 말했다.

매출액이 소폭 감소한 부분에 대해서는 "학생복 브랜드는 국내외 시장에서 맞춤형 영업 전략을 펼친 덕분에 전년 대비 매출이 증가했으나 패션의류와 제화/잡화에서 코로나19 여파로 소비심리가 위축되면서 매출이 전체적으로 소폭 감소했다"고 설명했다.

실제로 학생복 브랜드 엘리트는 2021학년도 신입생 입학시즌에 맞춰 비대면으로 교복을 주문할 수 있는 시스템을 준비하고 있다. 코로나19가 장기화될 것에 대비하여 학생과 학부모들이 안전하게 교복을 구매할 수 있도록 맞춤형 시스템을 도입한 것이다.

형지엘리트는 향후 이익 성장을 위해 제품 경쟁력을 강화하고, 다양한 유통채널을 확대할 것으로 보인다. 온라인과 홈쇼핑 B2B 유통에 대한 역량을 집중하고, 소비 패턴에 맞춘 제품 구성과 다양화를 통해 제품 라인을 구성하겠다는 것이 회사 측 설명이다.

특히 유니폼 사업 강화를 위해 신규 고객사를 확보하고, SK와이번스와 굿즈 제작 파트너십을 체결하며 신규사업을 전개하는 등 사업 포트폴리오를 다변화하여 매출 증대 전략을 펼칠 계획이다.

한편, 형지엘리트는 올해부터 상해·북경 등 중국 중점 지역의 직영점과 별도로 대리상을 동시에 운영하는 투트랙 전략을 실시해 영업역량 확장에 나섰다. 여기에 명문 교육그룹 및 지역 교육국과의 대규모 수주 계약 체결에 성공하면서 매출은 물론 매출이익율을 높이는 긍정적인 성과를 보이고 있다. 한국과 달리 유치원과 초등학교에서 교복 수요가 많은 중국에서 고품질 교복을 선호

하는 추세가 강해 시장규모는 더욱 더 확대될 것으로 회사 측은 기대하고 있다.

[참고자료]

< 형지엘리트 제19기 실적 >

(단위 : 백만 원)

구 분	제 18 기 2018.07~2019.06	제 19 기 2019.07~2020.06	YoY (%)
매출액	154,606	147,888	-4.35
영업이익	(3,952)	1,829	흑자전환
당기순이익	(9,596)	(1,286)	적자지속

☐ 자료문의 : 형지엘리트 김우현 차장 (032-454-8404)

IR큐더스 허지연 책임 (02-6011-2000 #158)