



Disclaimer

본 자료는 주식회사 형지엘리트(이하 "회사")에 의해 작성되었으며, 회사는 본 자료에 서술된 경영실적의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 갱신 관련 책임을 지지 않습니다.
또한, 본 자료는 미래에 대한 예측정보를 포함하고 있습니다.

이러한 예측 정보는 이미 알려진 또는 아직 알려지지 않은 위험과 시장 상황, 기타 불명확한 사정 또는 당초 예상하였던 사정의 변경에 따라 영향을 받을 수 있고, 이에 기재되거나 암시된 내용과 실제 결과 사이에는 중대한 차이가 있을 수 있으며, 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 예고 없이 달라질 수 있습니다.

이 자료는 투자자 여러분의 투자 판단을 위한 참고자료로 작성된 것으로, 당사 및 당사의 임직원들은 이 자료의 내용과 관련하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증도 제공하지 아니하며, 과실 및 기타의 경우를 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려 드립니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.



Investor Relations 2020

Table of Contents

- Chapter 1. 제 19기 경영 성과
- Chapter 2. 제 20기 경영 계획
- Chapter 3. 형지엘리트 소개
- Appendix





No 1. Life Style
Creation Company hyungji elite



Chapter 1.

제 19기 경영 성과

- 01. 요약 성과
- 02. 매출 성과
- 03. 이익 성과
- 04. 사업별 주요 성과 (1)(2)(3)



01. 요약 성과

제 19기 매출액 1,479억 원, 영업이익 18억 원, 당기순손실 13억 원

단위: 억 원

구 분	제 17기 '17.07~'18.06	제 18기 '18.07~'19.06	제 19기 '19.07~'20.06	YoY
매출액	1,662	1,546	1,479	△ 4.3%
매출총이익	626	522	511	△ 2.0%
매출총이익률	37.7%	33.7%	34.6%	0.9%p
영업이익	(12)	(40)	18	흑자전환
영업이익률	△ 0.7%	△ 2.6%	1.2%	3.8%p
당기순이익	(62)	(96)	(13)	적자
당기순이익률	△ 3.7%	△ 6.2%	△ 0.9%	5.3%p

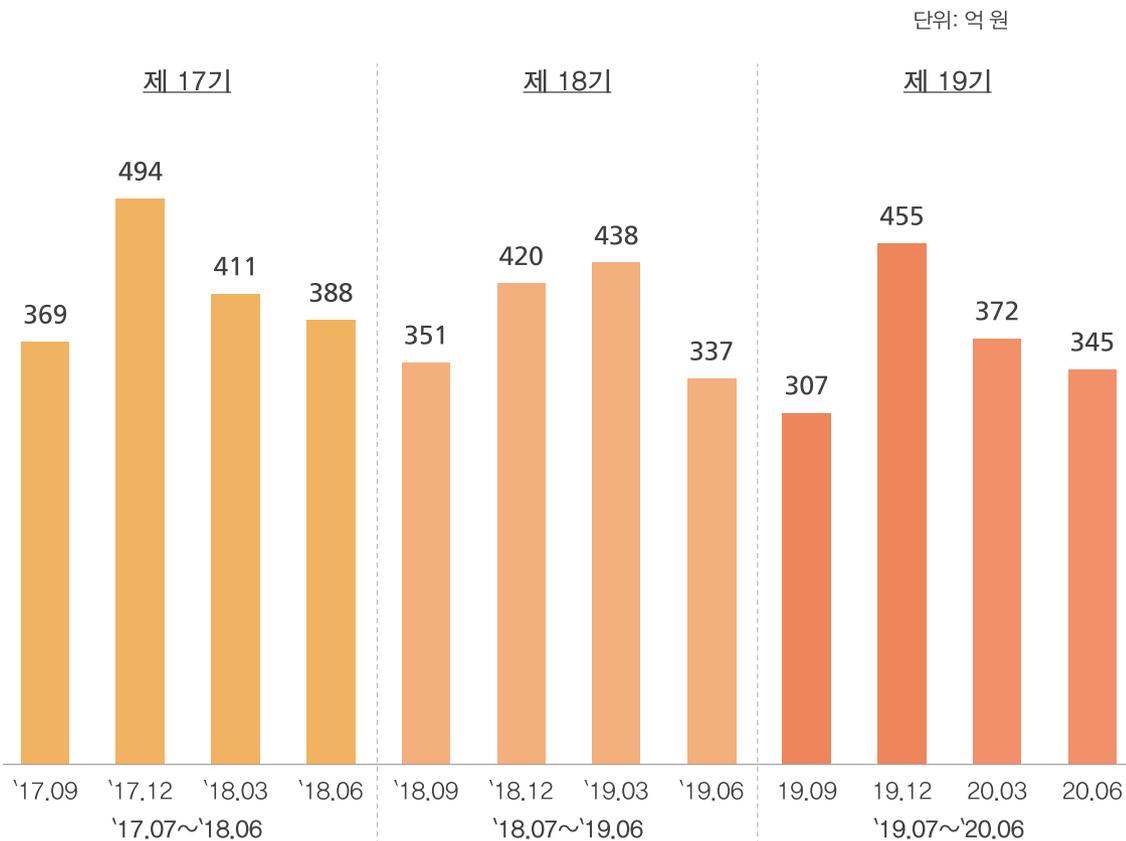
주: 6월 결산 법인, 연결재무제표 기준

02. 매출 성과

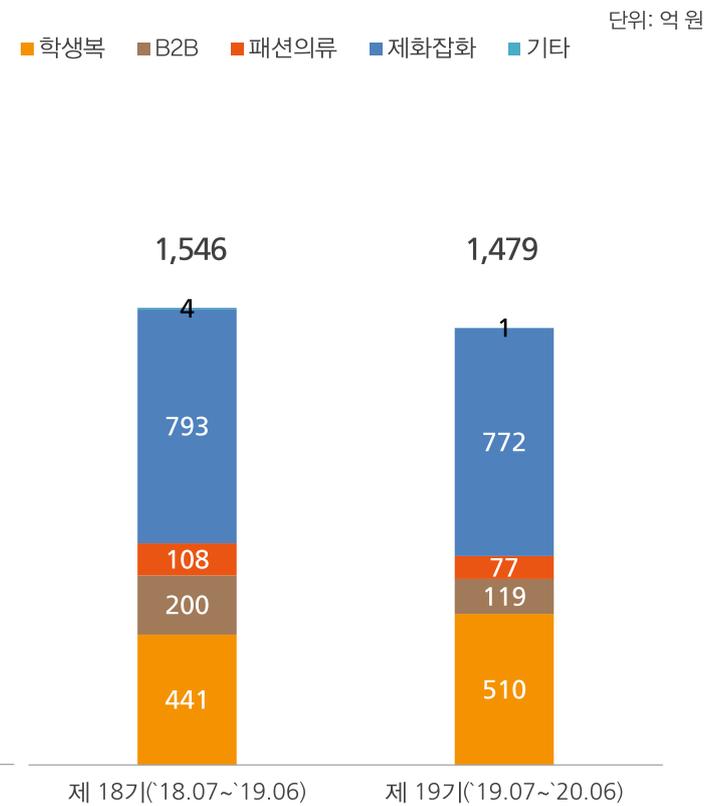
제 19기 매출액 1,479억 원

학생복은 매출이 증가했지만 코로나19 발생으로 패션의류와 제화 집화 부진으로 전년대비 매출 감소

❁ 분기별 매출액



❁ 사업 부문별 매출액

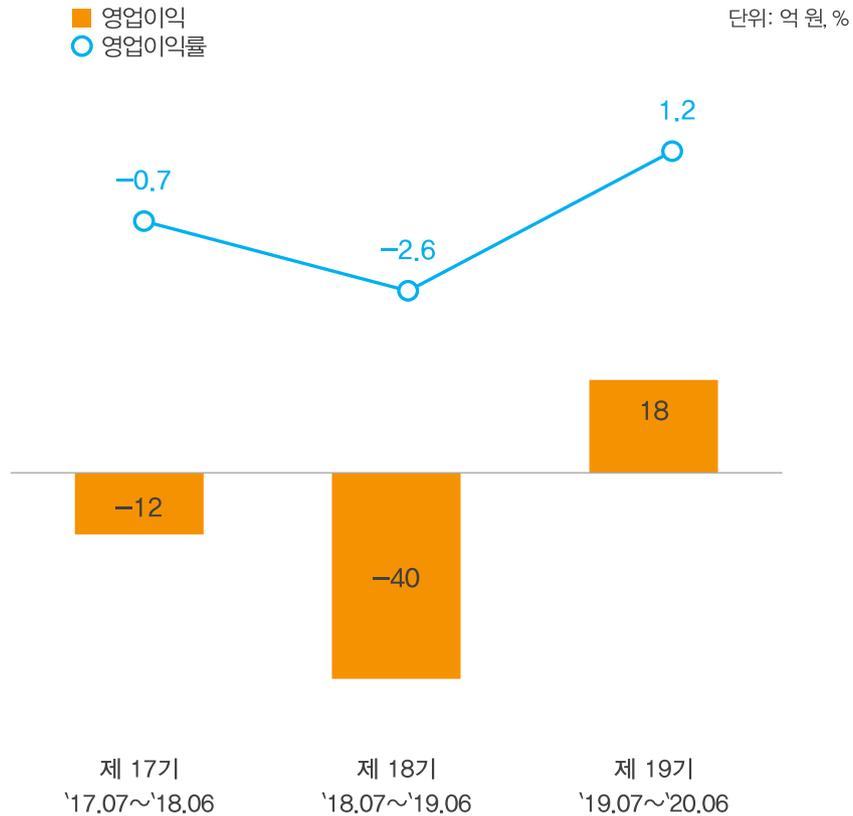


주: 6월 결산 법인, 연결재무제표 기준

03. 이익 성과

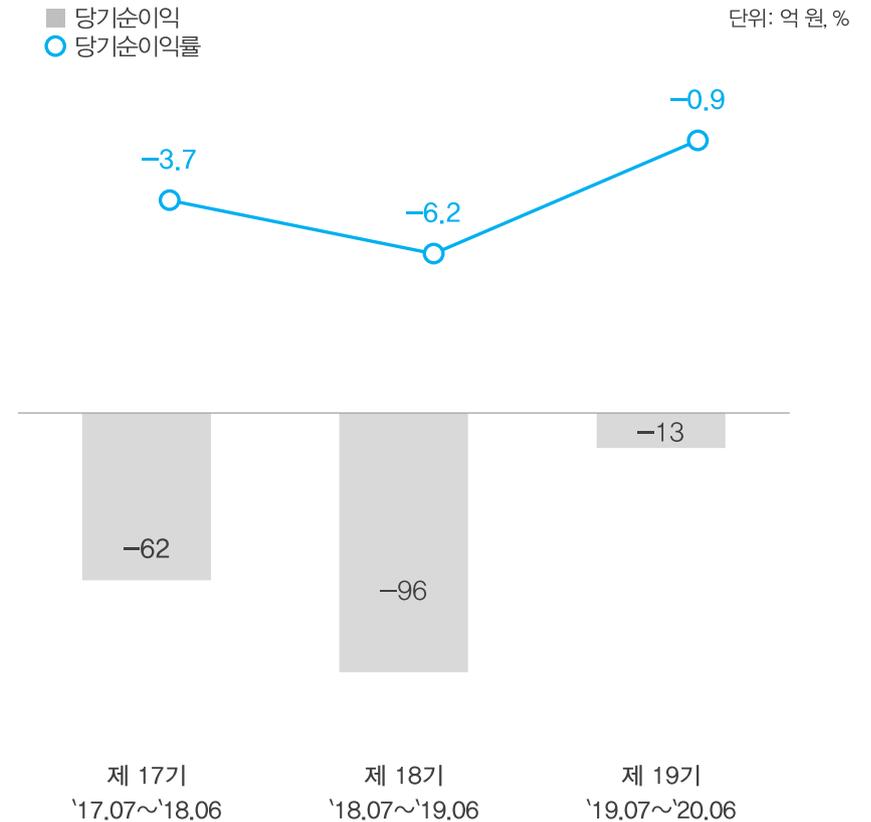
제 19기 영업이익 18억 원, 당기순손실 13억 원으로 흑자 전환 및 적자 축소
에스콰이아 매출 감소에 따른 판매수수료 감소 및 비상 경영의 성과로 판관비 감소하여 영업이익 개선

영업이익



주: 6월 결산 법인, 연결재무제표 기준

당기순이익



주: 6월 결산 법인, 연결재무제표 기준

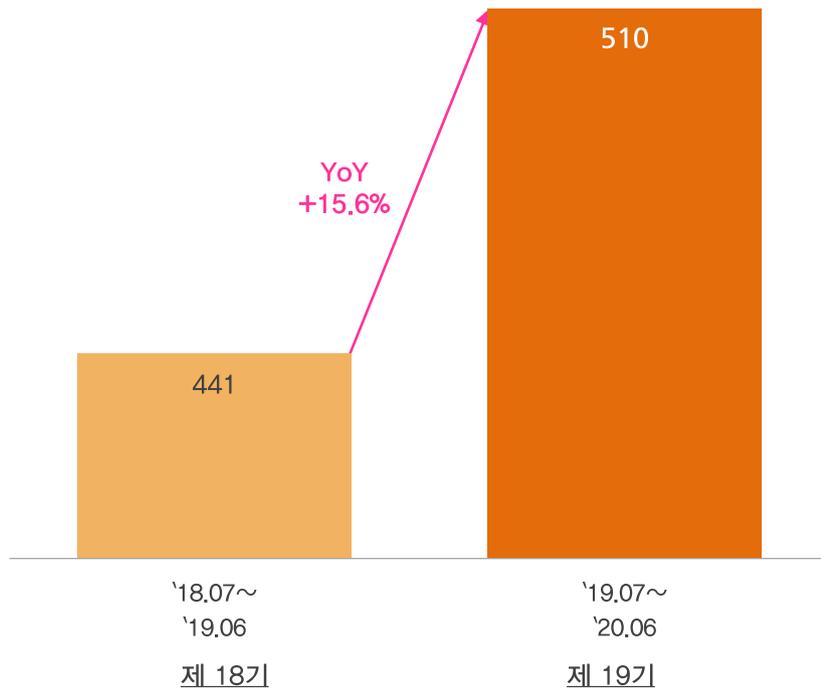
04. 주요 경영 성과 (1) 학생복

학생복 매출액 국내 510억 원, 해외 107억 원 달성

국내 및 해외 시장 맞춤형 영업 전략을 통해 전년 동기 대비 15.6%, 114.0% 매출 증가

국내 학생복 매출액 추이

단위: 억 원



해외 학생복 매출액(상해엘리트유한회사)

단위: 억 원

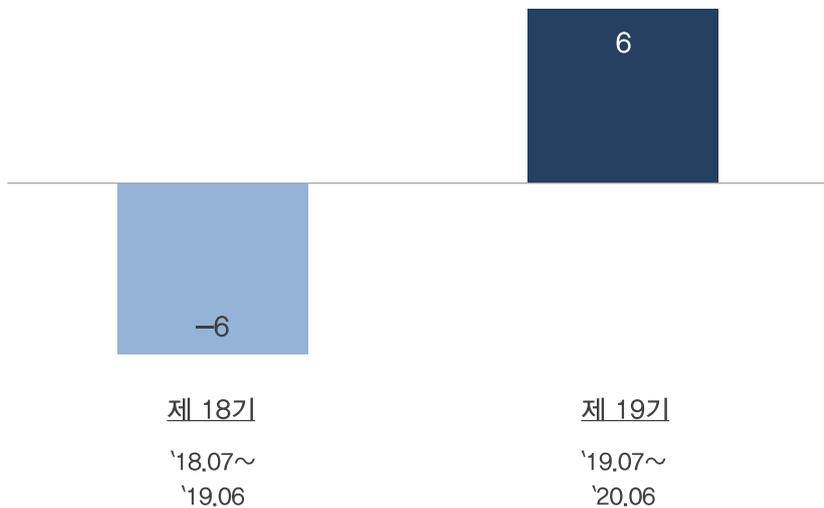


04. 주요 경영 성과 (2) 제화잡화

수익성 개선을 위한 효율 중심 영업 추진으로 흑자 전환 성공
특히, 홈쇼핑, 온라인 등 비대면 유통채널 확대가 주요

☀ 영업이익

단위: 억 원



수익성 개선을 위한 효율 중심 영업 추진

신규 카테고리 유통 매출 확대

- 온라인 유통채널 강화
- 온라인 전용상품 기획, 채널 다양화
- 홈쇼핑 진출 및 매출확대
- 홈쇼핑채널과 전략적 제휴 및 상품 역량 집중
- B2B 강화
- 경찰청 신규입찰과 공공기관 납품 확대

제품 경쟁력 강화

- 상품운영 다양성 확보 및 효율화
- 상품구성 개선 및 품질 안정
- 판매 수익률 개선
- 판매 경쟁력 강화 및 원가 개선

04. 주요 경영 성과 (3) B2B 및 패션의류

B2B 부문, 기업 유니폼 사업강화 및 신규사업 전개를 통해 포트폴리오 다변화
패션의류 부문, 니치 마켓 공략과 라인별 상품 구성 및 상품력 강화를 통해 매장 효율성 및 고수익 모델 구축



B2B 부문 포트폴리오 다변화

기업 유니폼 사업 강화

- 신규 고객사 확보
 - 서비스/유통 -> 홈플러스
 - 금융권 -> 새마을금고
 - 제조업 -> 니프코코리아
- 이탈 거래선 재수주
 - 한솔 그룹사

신규사업 전개

- 매출 포트폴리오 확대
 - 신협 폐쇄물 입점
- SK와이번스 상품화 사업
 - 2020 ~ 2025년까지
 - SK와이번스 굿즈 제작 파트너십 체결



패션의류 부문 매장 효율성 및 고수익 모델 구축

니치 마켓 유통매장확대

- 대리점 오픈 확대 및 비효율 매장 정리
- 온라인 및 인샵 유통망 확대

라인별 상품 구성 및 상품력 강화

- 라인별 상품 구성 강화(어덜트 정장 보강)
- 소재 선 기획 후 디자인 개발 체제 구축



No.1 Life Style
Creation Company hyungji elite



Chapter 2.

제 20기 경영 계획

01. 주요 경영 전략 (1)(2)(3)

01. 주요 경영 전략 (1) 학생복_국내

국내 학생복의 시장 환경을 고려한 전략적 영업, 생산으로 학생복 No.1 위상 유지

국내 학생복 No.1

M/S 확대 전략	<ul style="list-style-type: none">· 2021년 17개 광역 시도 중 15개 광역 시도 무상 교복 확대 예상에 따른 공격적 학교주관구매 입찰 전략
원가절감	<ul style="list-style-type: none">· 다양한 원 · 부자재 소싱처 발굴· 협력업체 네트워크 상생 전략· 스피드한 샘플 대응과 주관구매 단납기 대응 강화
제품 경쟁력 강화	<ul style="list-style-type: none">· 소비자 니즈 맞는 제품 개발· 간편교복과 생활복 등 활동성과 편의성 우수 제품 개발· 기능성 소재 연구로 품질 개선
언택트 시대 대비	<ul style="list-style-type: none">· 업계 최초 비대면 체촌 서비스 시행· 온라인 쇼핑몰 제휴 통한 유통 접점 확대

01. 주요 경영 전략 (1) 학생복_중국

아이성, 하이량 등 명문 교육그룹 및 지역 교육국과의 대규모 수주 계약 체결에 박차
매출 증대 전략 통한 턴어라운드 (흑자전환)

중국 학생복 시장 공략

생산 전략

- 생산단가 절감

buying power 및 전략적 협력사
관계구축을 통한 원가절감
= 생산원가 10% 절감
공통원단 사용을 통한 원가 절감
비수기 생산을 통한 원가절감

- 품질 및 납기 관리

시스템적으로 사전 관리를 통한 loss 최소화

영업 전략

- 대리상을 통한 시장확대

[직영+대리상] 투트랙을 통한 영업역량 확장
= 원거리 지역 대리상을 통한 시장 확대

- 대규모 오더 확보

지역별 교육국, 교육그룹 집중 공략

- 영업인력 정예화

A급 영업인원 확보/양성, 인센티브 강화
인당 계약금액 향상

마케팅 전략

- 온(오프)라인 홍보 강화

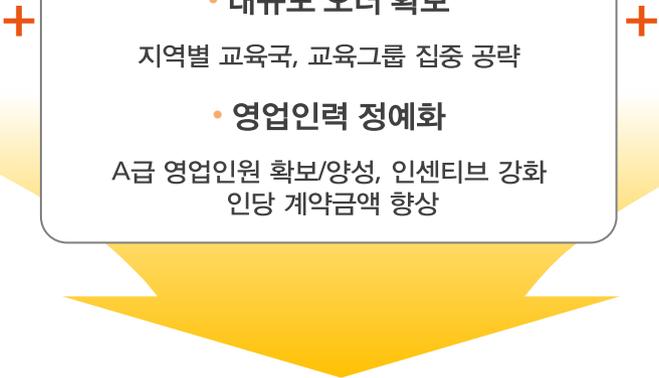
Wechat, 인터넷을 통한 라이브 홍보
박람회, 패션쇼 참석을 통한 홍보

- 지역별 명문학교 집중 공략

지역별 중점학교 계약을 통한 입소문

- 핵심도시 모델샵

상해, 북경등 모델샵 운영을 통한 홍보
및 인지도 강화



턴어라운드(흑자전환), 매출 강화

20조 중국 교복 시장 공략을 통한 수익성 개선으로 흑자 전환 및 성장기반 구축

01. 주요 경영 전략 (2) 제화잡화

이익 성장을 위한 다양한 유통채널 전개 및 확대 / 제품 경쟁력 강화

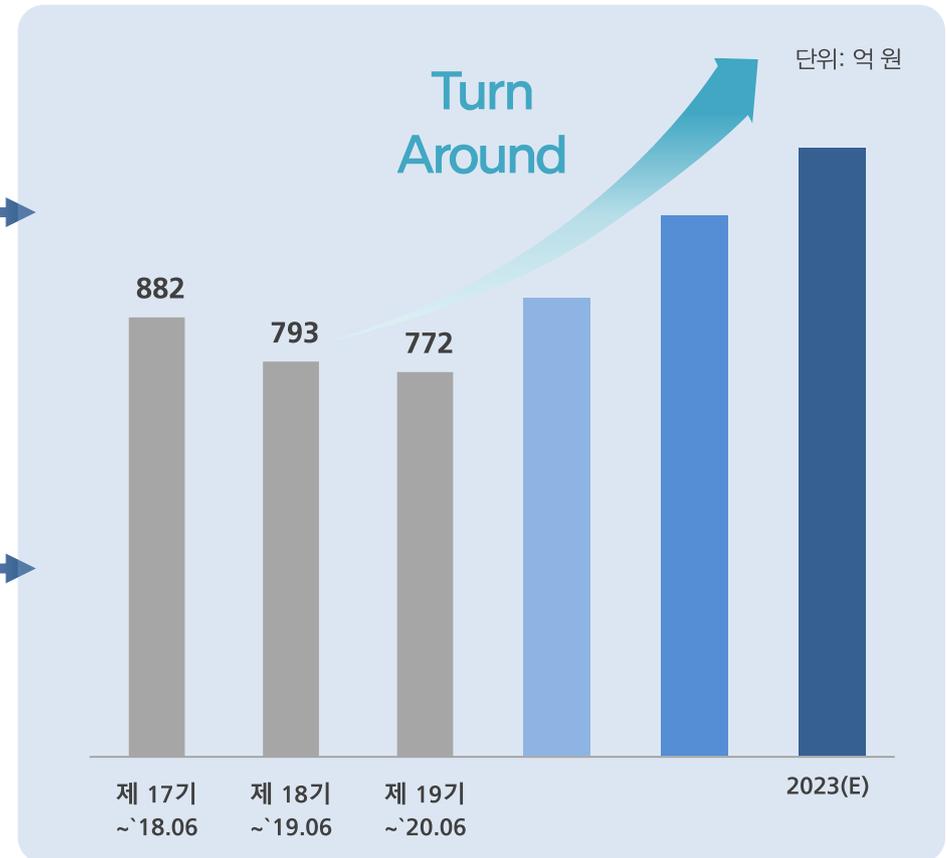
新 유통채널 매출 확대

- 신규 카테고리 판매채널 매출 지속 확대
(온라인 / 홈쇼핑 / B2B 유통에 대한 역량 집중)

제품 경쟁력 강화

- 소비패턴에 맞춘 제품구성 및 다양화
- 품질 강화 및 합리적 가격대 제품 라인구성

에스콰이아 매출 추이



01. 주요 경영 전략 (3) B2B 및 패션의류

B2B 부문 유니폼 사업 강화 및 패션의류 부문 점당 매출 증대 전략



금융권 및 공기업시장 진출 모색

- 새마을 금고 폐쇄물 입점 및 품목 확대
- 새마을 금고 2020년 동복 및 간편복 입찰 참여
- 신협 여직원복 입찰 참여
- 공공기관 입찰 관련 교육 이수

대기업군 복지물 브랜드 특판 영업 진출

- 주요거래처 대우조선해양, 포스코, 코웨이 외 신규거래처 발굴
- 관계사 까스텔바작과 협업

SK와이번스 상품화사업 전개

- 다양한 굿즈 신규 개발, 판매 활성화
- 야구 외 프로 스포츠 구단 상품화 사업 진출



상품전략

- 라인별 상품 구성강화(RML:RCL:RSL=65:20:15)
- 원단 선 기획 후 디자인 개발 체제 구축

유통전략

- 비효율 매장 지속 철수 점당 효율 상승
- 온라인 강화(신규 밴더 업체 추가)
- 특판 업체 보강

마케팅 전략

- 브랜드 이미지 개선 → 보도 자료 및 SNS 활용

RAGELLO
LE SALON



RAGELLO
LE SALON



No.1 Life Style
Creation Company hyungji elite



Chapter 3.

형지엘리트 소개

01. VISION
02. 일반 현황
03. 성장 연혁
04. 주요 사업
05. 형지엘리트 (1)(2)
06. 자회사 (1)(2)(3)

hyungji
형지엘리트

hyungji
형지에스프라이아

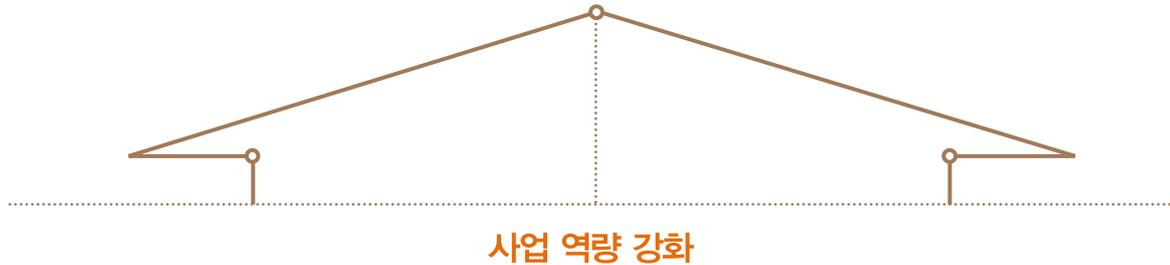
hyungji
라젤로

elitebasic
上海衣爾特服饰有限公司
SHANGHAI ELITE FASHION CO., LTD.

EB
ELITE

01. VISION

대한민국 대표 멀티 패션 기업으로 도약



	 형지엘리트		 형지에스콰이어		 라젤로	
슬로건	대한민국 NO.1 학생복 브랜드		고품질 기업유니폼 브랜드		대한민국 대표 제화잡화 브랜드	
사업전략	<ul style="list-style-type: none"> • 국내 M/S 1위 유지 • 중국 프리미엄 시장 공략 		<ul style="list-style-type: none"> • 서비스 기업 매출비중 확대 • 스포츠 등 신규 시장 진출 • 전용 해외생산기지 확보 • B2B 사업 다각화 		<ul style="list-style-type: none"> • 정상판매 강화 • 원가경쟁력 높은 해외 생산 확대 • 신기술 적용, 상품경쟁력 강화 	
					New Adult를 위한 고품격 여성의류 브랜드	
					<ul style="list-style-type: none"> • 새로운 브랜드 이미지 구축 • 니치마켓 중심의 매장 확대 • 고수익 매장 모델 구축 	

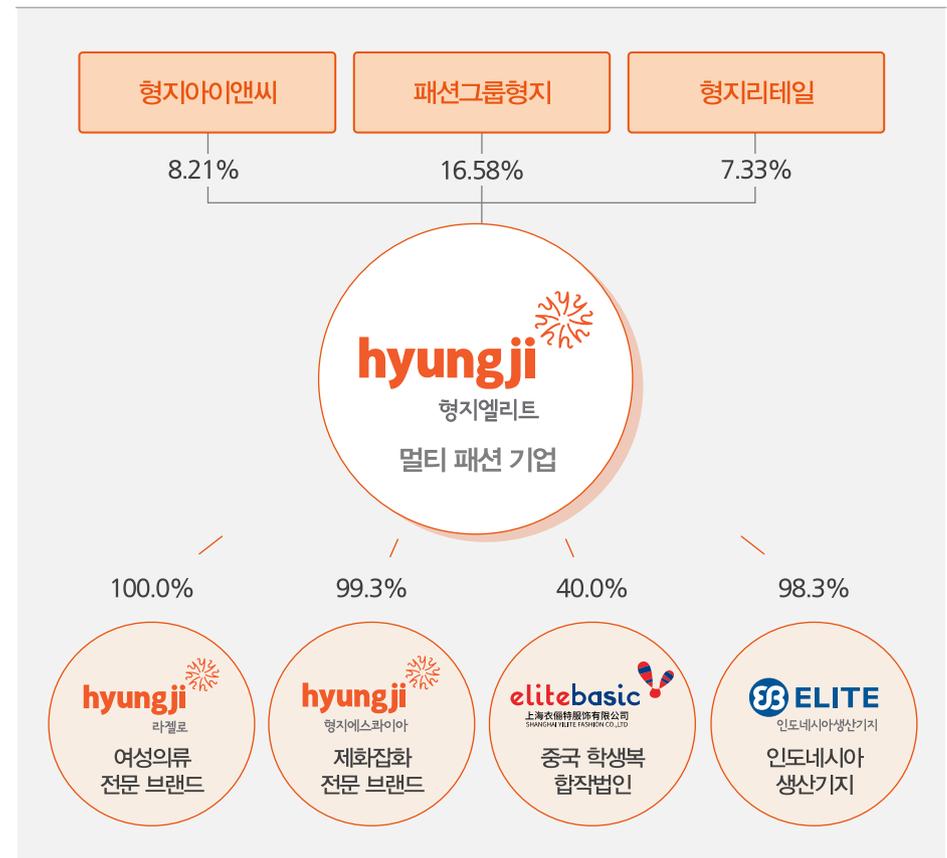
02. 일반 현황

형지그룹 성장의 핵심 계열사, 형지엘리트

☀ 기업개요

회사명	주식회사 형지엘리트
대표이사	최병오
설립일	2002년 4월
자본금	156억 원 (2020년 6월 말 기준)
임직원수	42명 (2020년 6월 말 기준)
소재지	인천광역시 연수구 송도과학로 16번길 13-25
주요 사업분야	의류 및 패션잡화 제조/판매
홈페이지	www.hyungji-elite.com

☀ 형지엘리트 지분 구조



03. 성장 연혁

형지그룹 편입을 통해 "멀티 패션 기업"으로 성장



제품
포트폴리오



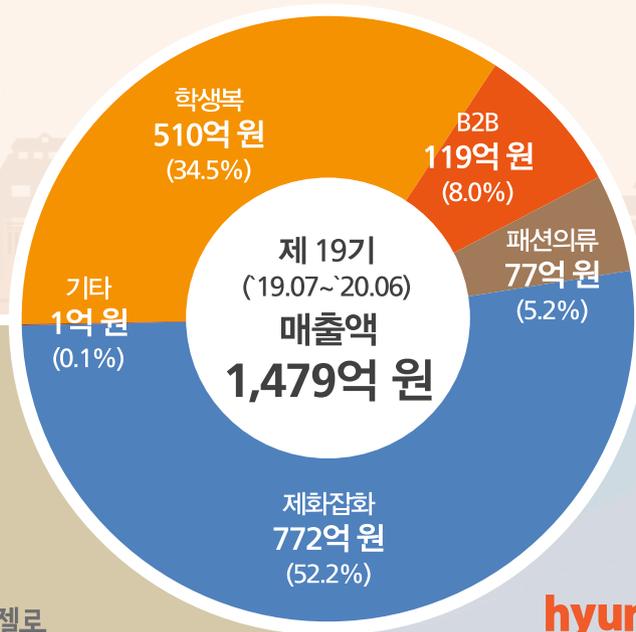
04. 주요 사업

학생복 외 기업유니폼/제화잡화/패션의류 등 멀티 패션 사업 전개



대한민국
No.1 학생복

hyungji 형지엘리트



고품질
기업유니폼



hyungji 라젤로
New Adult를 위한
고품격 여성의류 브랜드



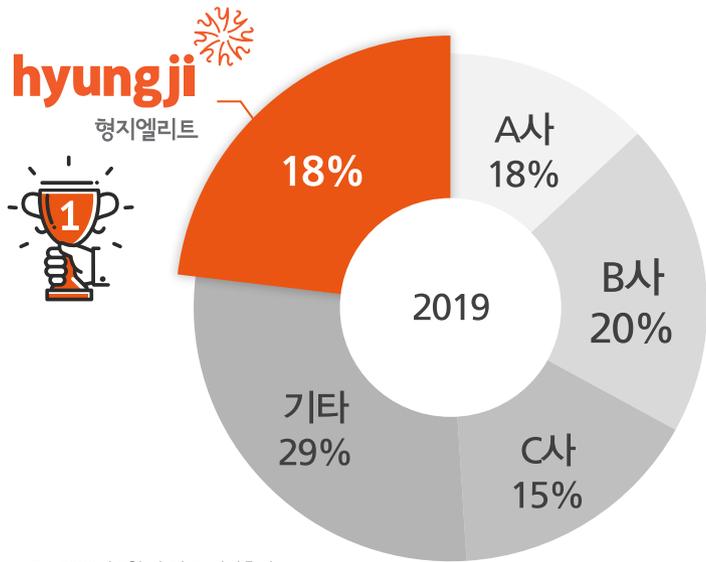
hyungji 형지에스콰이아
대한민국 대표 제화잡화 브랜드

주: 6월 결산 법인, 연결재무제표 기준

05. 형지엘리트 (1) 학생복

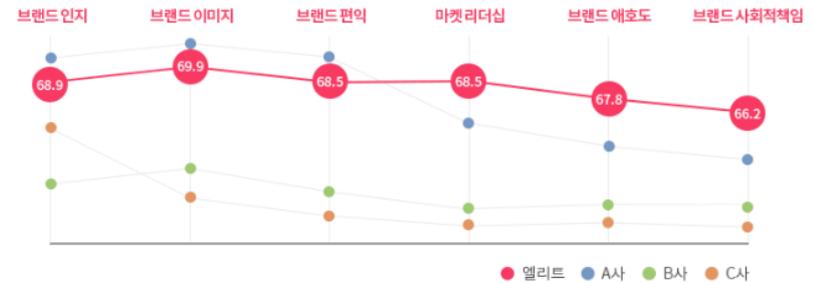
50여 년 학생복 산업을 선도해온 대한민국 대표 학생복 '엘리트'

☀ 국내 학생복 시장점유율



주: 2020년 6월 말 기준, 당사추정

☀ 국내 학생복 브랜드 평판 No.1



1969년~

2020년~



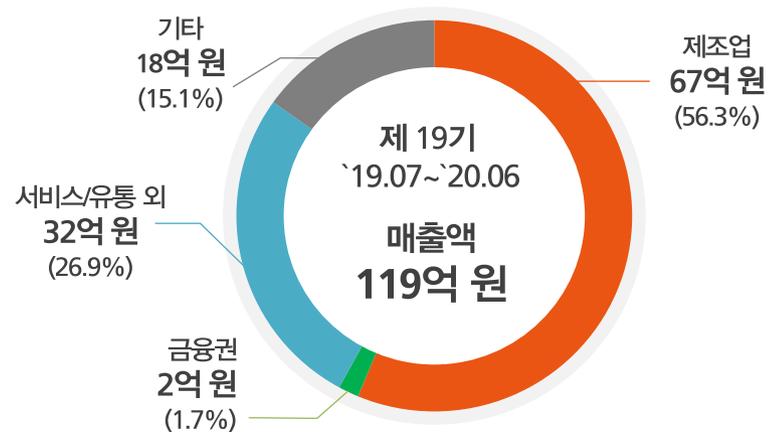
05. 형지엘리트 (2) B2B

고기능 소재와 세련된 디자인의 B2B 사업



- Target: 국내외 기업
- Style: 실용적이면서도 트렌디함을 강조하는 세련된 디자인의 전문 유니폼
- 주요 레퍼런스: 대우조선해양, 포스코, 에쓰오일, 코웨이 등

주요 사업 영역



주요 고객사 현황



06. 자회사 (1) 제화잡화

대한민국 대표 제화잡화 브랜드 '형지에스콰이어'



- Launching: 1961년
- Main Target: 30~50대
- Concept: 오랜 시간 변함없는 가치와 세련된 모습으로 일상을 함께하는 59년 전통의 제화잡화 브랜드



제화 브랜드



ESQUIRE



portfolio
by ESQUIRE



YA YOUNG AGE

국내 유통망 현황

단위: 개

	제화	잡화
Total	197	15
백화점	52	11
할인점	83	1
아울렛	45	3
대리점	16	
단독점	1	

주: 2020년 6월 말 기준

06. 자회사 (2) 패션의류

New Adult를 위한 고품격 여성의류 브랜드 '라젤로'



- Launching: 2008년
- Main Target: 40~60대
- Concept: Ageless & Timeless 를 메인 컨셉으로
여유롭고 활기찬 인생을 즐기는 New Adult를 위한 브랜드



Style



국내 유통망 현황

단위: 개

Total	72
대리점	32
직영점	5
백화점	3
인샵점	5
온라인	2

주: 2020년 08월 말 기준

06. 자회사 (3) 인도네시아생산기지/상해엘리트의류유한회사

인도네시아 생산기지 'PT.ELITE'

- 설립일: 2010.10
- 위치: Indonesia (Kabupaten Tangerang)
- 종업원 수: 1,000명
- 매출액: 4,683,000 달러
- CAPA: 자켓 기준 월 ± 125,000 Pcs
바지 기준 월 ± 250,000 Pcs



중국 학생복 합작법인 '상해엘리트의류유한회사'

- 설립일: 2016.11
- 위치: China (Shanghai)
- 종업원 수: 83명
- 지분율: 40.0%





No 1. Life Style
Creation Company hyungji elite



Appendix

01. 요약재무제표(연결)