



ZINUS

Live in Wonder



## DISCLAIMER

본 자료에 포함된 2022년 상반기 주식회사 지누스(이하 "회사")의 연결기준 경영실적 및 재무성과와 관련한 모든 정보는 한국채택국제회계기준에 따라 작성되었습니다.

2022년 상반기 당사의 연결기준 경영실적은 회사 및 자회사 등에 대한 외부감사인의 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 그 내용 중 일부는 향후 회계감사/검토 과정에서 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

또한, 본 자료는 미래에 대한 예측정보를 포함하고 있습니다. 이러한 정보는 실적발표 시점 현재의 당사 사업환경을 고려하여 작성된 것으로, 향후 전망은 여러가지 변수 등에 따라 실제와는 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.



Whatever your sleep style we've  
got a mattress for you



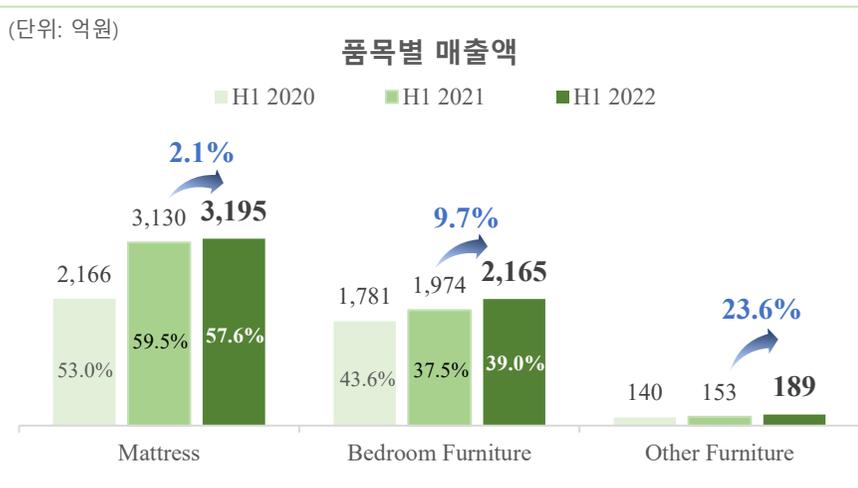
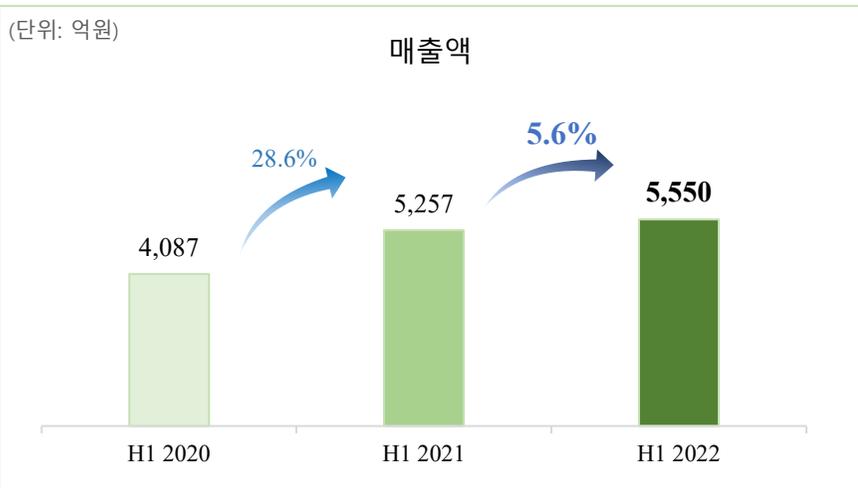
## 2022년 상반기 경영실적 (K-IFRS 기준)

(단위: 백만원)

연결손익계산서	상반기 누적(1~6월) 실적				2분기(4~6월) 실적			
	H1 2022	H1 2021	증감액	증감율	Q2 2022	Q2 2021	증감액	증감율
<b>매출액</b>	<b>554,958</b>	<b>525,709</b>	<b>29,249</b>	<b>5.6%</b>	<b>264,171</b>	<b>251,410</b>	<b>12,762</b>	<b>5.1%</b>
매출원가	398,817	369,441	29,376		195,242	179,474	15,768	
매출총이익	156,140	156,268	(128)		68,929	71,937	(3,008)	
판매비와관리비	118,550	117,849	701		59,685	58,580	1,105	
<b>영업이익</b>	<b>37,590</b>	<b>38,418</b>	<b>(828)</b>	<b>(-) 2.2%</b>	<b>9,244</b>	<b>13,356</b>	<b>(4,112)</b>	<b>(-) 30.8%</b>
기타수익비용	(3,835)	(1,342)	(2,493)		(2,682)	(174)	(2,508)	
금융수익비용	4,023	(1,275)	5,298		5,827	(3,518)	9,345	
<b>법인세비용차감전순이익</b>	<b>37,778</b>	<b>35,801</b>	<b>1,977</b>	<b>5.5%</b>	<b>12,389</b>	<b>9,664</b>	<b>2,725</b>	<b>28.1%</b>
법인세비용	14,797	8,388	6,409		8,085	1,346	6,739	
<b>반기순이익</b>	<b>22,981</b>	<b>27,414</b>	<b>(4,433)</b>	<b>(-) 16.2%</b>	<b>4,304</b>	<b>8,319</b>	<b>(4,015)</b>	<b>(-) 48.3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>57,754</b>	<b>51,989</b>	<b>5,765</b>	<b>11.1%</b>	<b>19,506</b>	<b>20,313</b>	<b>(807)</b>	<b>(-) 4.0%</b>
<b>매출총이익률</b>	<b>28.1%</b>	<b>29.7%</b>		<b>(-) 1.6%P</b>	<b>26.1%</b>	<b>28.6%</b>		<b>(-) 2.5%P</b>
<b>영업이익률</b>	<b>6.8%</b>	<b>7.3%</b>		<b>(-) 0.5%P</b>	<b>3.5%</b>	<b>5.3%</b>		<b>(-) 1.8%P</b>
<b>세전순이익률</b>	<b>6.8%</b>	<b>6.8%</b>		-	<b>4.7%</b>	<b>3.8%</b>		<b>0.9%P</b>
<b>반기순이익률</b>	<b>4.1%</b>	<b>5.2%</b>		<b>(-) 1.1%P</b>	<b>1.6%</b>	<b>3.3%</b>		<b>(-) 1.7%P</b>



# 매출액

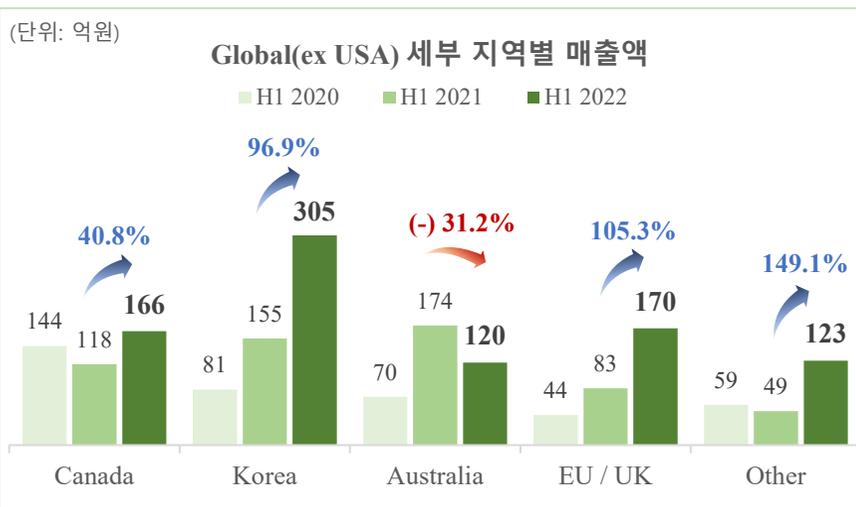
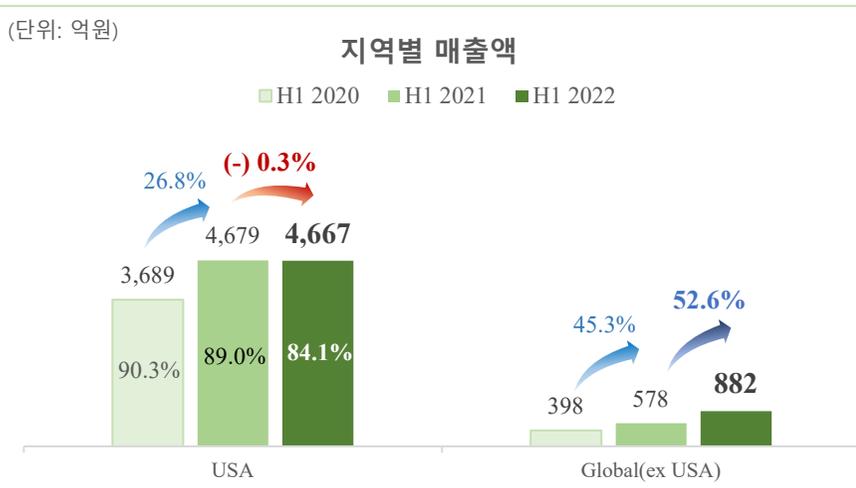


## 실적분석

- ▶ 당사의 2022년 상반기 매출액은 전년 동기 대비 293억원 증가한 5,550억원을 기록하며, 1분기에 이어 상반기도 역대 최고의 매출 실적을 기록하였습니다.
- ▶ 미국에서 최근까지 이어지고 있는 대형 유통사들의 공급망 교란과 항만 적체 등으로 발생한 매출기회 손실과 회사 내부적으로 현지창고 인도거래(DO) 매출을 엄격하게 통제했던 상황 하에서 이루어 낸 결과인 것을 감안할 때, 현재의 불안정한 대외 여건이 개선 된다면 예년과 같은 성장률을 이어 갈 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.
- ▶ 품목별 매출액에서는 모든 품목의 매출이 전년 동기 대비 성장하였고, Non-Mattress 품목의 매출비중이 상대적으로 증가하였습니다.
- ▶ 품목별로 보면 Mattress의 경우 전년 동기 실적에 주요 거래처의 일시적 거래 구조 변경으로 인한 이연매출이 반영되었음을 감안하여도 성장세를 이어 나갔으며, Bedroom Furniture는 10% 가까운 성장을 기록하며, 상반기 매출액이 2,000억을 초과하였습니다. 아직까지 비중이 크지는 않지만 Sofa 등이 포함된 Other Furniture도 당사가 관심을 갖고 있는 품목으로 DO매출의 억제에도 불구하고 전년 동기 대비 20% 이상 성장하며, 성장세를 이어가고 있습니다.



# 매출액, 계속



## 실적분석

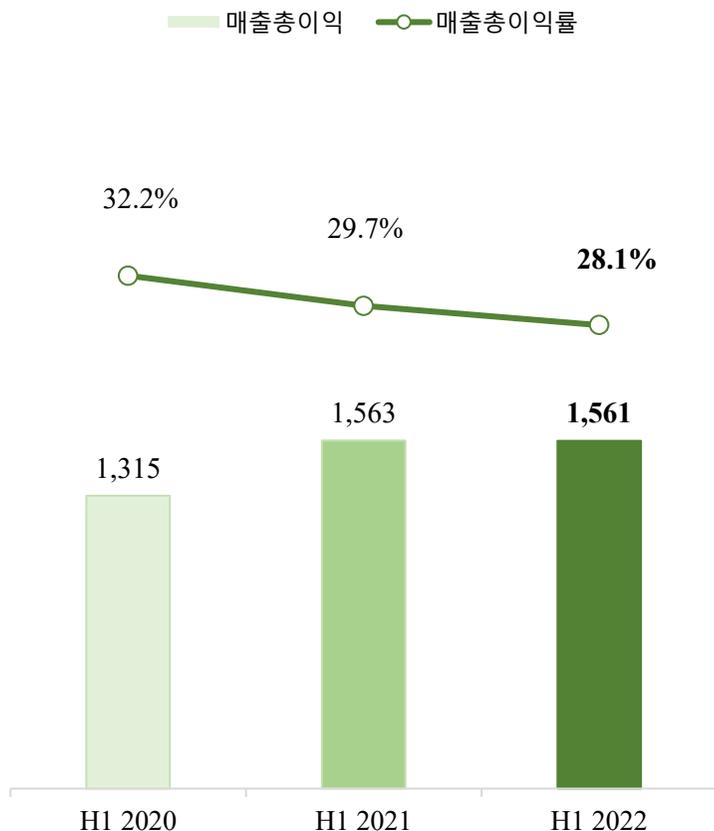
- ▶ 지역별 매출에서는 USA 매출이 앞 장에서 설명 드린 미국 내 상황으로 인해 성장을 하지 못하였으나, Global(ex USA) 매출은 50%를 초과하는 성장률을 기록하면서 전체 매출에서 차지하는 비중을 15%이상까지 증가시켰습니다.
- ▶ 지역별 매출의 주요 사항은 다음과 같습니다.
  - ✓ USA: 주요 고객들의 공급망 불안정과 항만 적체에서 파생된 제품 공급 지연에도 불구하고 전년과 동일한 수준의 매출을 기록하였습니다. 하지만 극심했던 항만 적체가 최근 완화되고 있고, 고객들의 공급망도 정상화 과정에 있으므로, 하반기부터는 다시 성장세를 이어 나아갈 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.
  - ✓ Canada: 전년 동기 대비 40%를 초과하는 성장률을 기록하였습니다. 1분기에 설명드렸던 중국산 매트리스에 대한 반덤핑 조사는 현재도 진행 중이며 최종 결과는 10월 중에 나올 것으로 예상하고 있습니다.
  - ✓ Korea: 특판매출과 현대백화점 그룹 편입에 따른 브랜드 신뢰도 제고 효과로 인하여 전년 동기 대비 100%에 가까운 성장을 기록하였습니다. 한국사업은 온라인 사업 뿐만 아니라 현대백화점을 포함한 오프라인 사업 확장 전략을 추진 중이며, 이를 통해 국내 시장에서의 매출은 큰 폭의 성장을 보일 것으로 예상하고 있습니다.
  - ✓ Australia: 선복량 부족에서 파생된 주요 제품의 공급 부족 등의 사유로 인해 1분기에 이어 (-) 성장을 기록하였습니다. 하지만 이는 시장에서의 수요 감소가 아닌 선복 상황과 같은 대외 변수로 인한 매출 감소이기 때문에, 향후에는 기존과 같이 안정적인 성장률을 기록할 것으로 예상됩니다.
  - ✓ EU/UK: 당사에서 올해 큰 기대를 갖고 집중하고 있는 시장으로, 전년 동기 대비 세 자릿 수의 성장률을 기록하였으며, 현재도 다양한 신규 채널 확대를 위한 노력이 계속되고 있습니다.



# 매출총이익

(단위: 억원)

## 매출총이익 / 매출총이익률

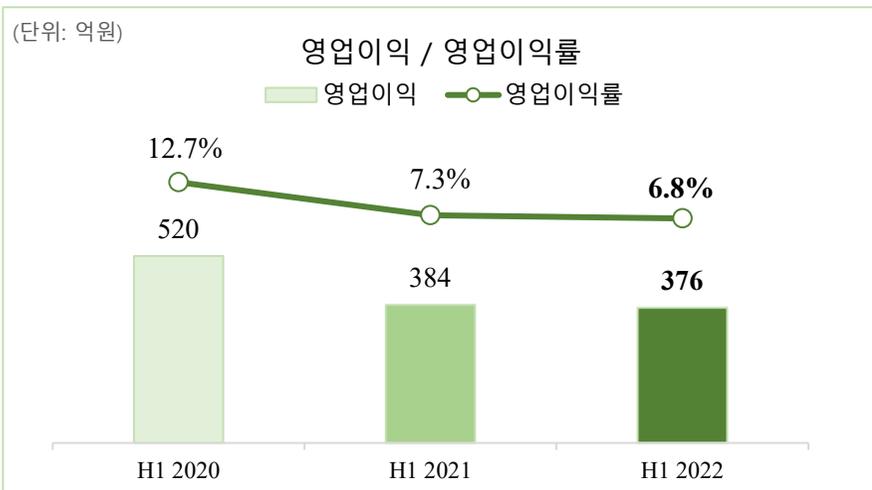


## 실적분석

- 2022년 상반기 매출총이익은 금액 기준으로는 전년도 수준을 유지하였으나, 매출총이익률은 전년 동기 대비 1.6%p 하락하였습니다. 매출총이익률이 예년의 이익률에 못 미치는 이유는 높은 수준에서 유지되어 온 원재료비와 해상운임이 매출원가 증가에 직접적으로 영향을 미쳤기 때문입니다.
- 보고일 현재 러시아-우크라이나 전쟁의 장기화와 전 세계적인 인플레이션 고조로 인해 원자재의 수요가 감소하여, 철강을 비롯한 대부분의 원자재 가격은 하락 하고 있으며, 해상 운임 역시 하락세에 접어든 것으로 확인됩니다. 따라서 안정화되고 있는 원재료 가격과 해상 운임은 향후 매출원가의 하락으로 매출총이익에 (+) 요인으로 반영될 것입니다.
- 또한, 매출총이익률 하락에 일정 부분 영향을 미쳤던 미국 조지아 생산법인의 생산성도 최근 빠르게 향상되고 있으며, 조지아 생산제품이 아마존에서 매트리스 부문 Best Seller Top 20에 오르는 등 판매에서도 호조를 보임에 따라 향후 매출총이익률 개선에 긍정적 요인으로 작용할 것으로 보입니다.
- 당사의 경영진은 매출총이익에 영향을 미칠 수 있는 해상운임과 원자재 가격 동향, GSP 제도의 재승인, 반덤핑 조사, 미국 내 인플레이션에서 촉발되고 있는 시장 환경 변화 등 여러가지 상황에 대해 면밀하게 모니터링 하고 있으며, 관련 리스크 최소화를 위해 계속적으로 노력하고 있습니다.



# 영업이익 / 판매비와관리비



## 실적분석

- ▶ 판매비와관리비를 안정적으로 관리했음에도 불구하고 매출총이익의 감소로 인해 당반기 영업이익은 전년 동기 대비 8억원(2.2%) 감소하였고, 영업이익률 역시 전년 동기 대비 0.5%p 감소하였습니다.
- ▶ 전년 동기 대비 매출이 5.6% 증가했음에도 불구하고, 판매비와관리비는 증가율을 1% 미만으로 관리하였습니다. 특히, 1분기에도 보고 드렸 듯이 2020년 4분기 발생한 물류대란의 여파로 전년 상반기까지도 영향을 미쳤던 통관물류비가 올해 상반기에 정상적으로 관리되며, 금액이 크게 감소하였습니다. 종업원급여 역시 회사의 규모 확장에도 불구하고, 인력구조 효율화 등을 통해 채용을 최소화 하며 전년도 보다 금액을 절감 하였습니다.
- ▶ 지급수수료는 법률·회계·IT 등 전문가 자문비용이 반영되는 항목으로 당반기에는 미국과 캐나다 반덤핑 대응, 미국내 소송대응, 및 한국법인의 정기 세무조사 대응 비용 등이 반영되며 금액이 증가하였습니다. 광고선전비는 정해진 예산을 초과하지 않는 범위 내에서 큰 증가 없이 관리 되었고, 기타에서는 상각비가 전년 상반기 84억원에서 올해 상반기 102억원으로 증가한 것이 기타 항목 증가의 가장 큰 요인입니다.

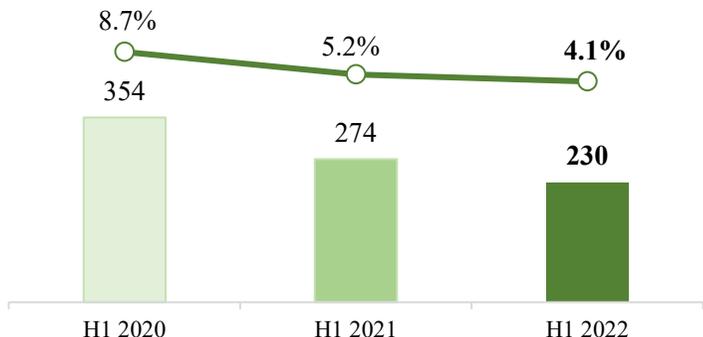


# 반기순이익 / 영업외손익

(단위: 억원)

## 반기순이익 / 반기순이익률

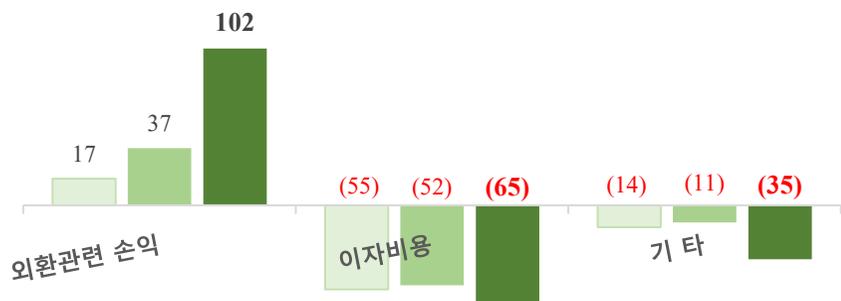
반기순이익 (Bar) 반기순이익률 (Line)



## 영업외손익

(기타수익비용, 금융수익비용)

H1 2020 (Light Green) H1 2021 (Medium Green) H1 2022 (Dark Green)



## 실적분석

- ▶ 영업이익의 감소에도 불구하고 원·달러 환율 상승의 영향으로 외환관련 손익이 큰 폭의 (+) 효과로 반영되며, 법인세차감전 순이익은 전년 동기 대비 20억원 증가하였습니다. 하지만 올해 상반기 중 진행된 정기 세무조사의 결과로 56억원이 법인세 비용에 추가 반영되며, 반기순이익은 전년 동기 대비 44억원 (16.2%) 감소하였으며, 반기순이익률 역시 1.1%p 하락하며 4.1%를 기록 하였습니다.
- ▶ 당반기 영업외손익은 외환 관련 손익이 큰 폭의 (+)를 기록한 것이 주요 특징입니다. 당사는 글로벌적으로 사업을 영위하고 있기 때문에, 외화 채권과 채무를 보유하고 있으며, 관련된 환율. 특히 달러 환율의 변동에 의해 손익이 직접적인 영향을 받게 됩니다. 일반적으로 외화 채권 규모가 더 크기 때문에 원·달러 환율이 상승 할 때는 (+)의 외환관련 손익을 보이며, 환율이 하락 할 때는 (-)의 외환관련 손익을 보입니다. 따라서 올해 상반기와 같이 지속적인 원·달러 환율이 상승 추세를 보이면 외환관련 이익이 인식될 수 있습니다.
- ▶ 이자비용은 거래규모 확대에 따른 무역금융 증가와 인도네시아 신규 공장 설립으로 인한 시설 차입금 증가 등 전반적인 차입금 규모가 증가하며, 전년 동기 대비 금액이 증가 하였습니다. 최근 미국을 시작으로 국제적으로 인플레이션에 대응하기 위해 기준금리를 인상함에 따라 당사가 사용하는 금융기관의 차입금 이자율도 점진적으로 높아질 것으로 예상됩니다. 따라서 당사의 경영진은 각 법인이 위치하고 있는 국가와 금융기관의 이자율 변동을 모니터링 하며, 적정 차입금 관리를 위해 노력하고 있습니다.



# 환율 동향

## \* 실적분석

- ▶ 전 세계적인 인플레이션에서 촉발된 미국의 공격적인 금리 인상과 이에 따른 달러 강세로 인해 당사의 사업도 다양한 부분에서 영향을 받고 있습니다. 특히, 당사는 주요 고객과의 거래가 달러로 이루어지고 있고, 관계사 간 거래 역시 달러로 이루어지고 있기 때문에 미국에 위치하고 있는 법인을 제외한 대부분의 법인이 현지통화와 달러와의 환율에 의해 일정 부분 영향을 받을 수 있는 구조입니다.
- ▶ 매출을 달러로 하고, 원재료의 상당 부분을 현지 통화로 매입하고 있는 중국 생산법인과 인도네시아 생산법인은 달러 환율의 변동에 의해 직접적인 영향을 받고 있습니다.
- ▶ 최근 강달러 현상으로 인해 중국의 위안화/달러 환율과 인도네시아의 루피아/달러 환율 역시 가파른 상승세를 보이고 있으며, 이에 따라 현지 통화로 구매하는 원재료의 매입 가격이 상대적으로 낮아지는 효과가 발생하고 있습니다.
- ▶ 원재료의 매입 시점과 매출원가에 반영되는 시점의 기간 차이로 인해 현재 상대적으로 낮은 가격으로 매입하고 있는 원재료가 당반기 원가에 직접적인 영향을 미치고 있지는 않지만, 향후 원가율 개선에 (+)요인으로 작용할 예정입니다.

### KRW / \$ 환율



### CNY / \$ 환율



### IDR / \$ 환율





# 주요 재무비율

## 주요 재무비율 분석

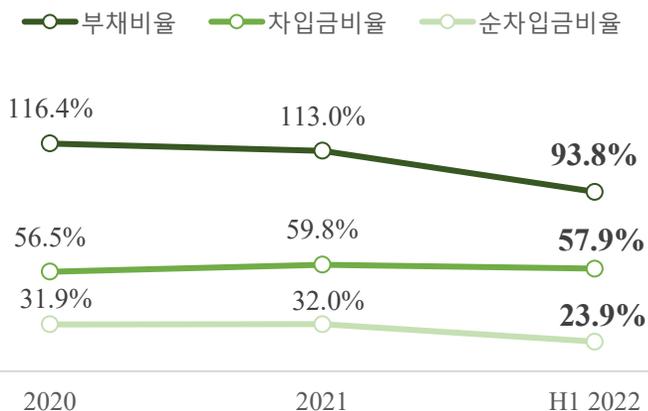
➤ 당사의 주요 재무비율은 다음과 같이 계산되었습니다.

* 부채비율	부채 총계 / 자본총계
* 차입금비율	차입금 / 자본총계
* 순차입금비율	(차입금-현금및현금성자산-장단기금융상품) / 자본총계
* 유동비율	유동자산 / 유동부채
* 당좌비율	(유동자산-재고자산) / 유동부채

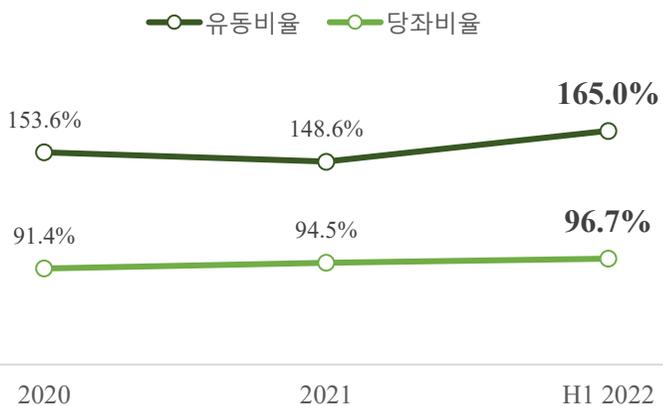
➤ 현대백화점으로부터의 3자 배정 유상증자 1,200억원이 반영되며, 전반적인 재무비율이 크게 개선되었습니다. 부채비율은 100% 미만으로 하락하였고, 차입금 규모가 확대되었음에도 불구하고 차입금 비율 역시 전년말 대비 하락하였습니다. 또한, 순차입금 비율은 유상증자에 따른 현금및현금성자산 증가로 차입금 비율보다 더 큰 폭으로 하락하였습니다.

➤ 주요 안정성 지표인 유동비율 역시 유동자산의 큰 증가로 16.5%p 증가하였으나, 당좌비율은 재고자산이 증가하며 소폭 증가 하는데 그쳤습니다.

### 부채비율 / 차입금비율 / 순차입금비율



### 유동비율 / 당좌비율

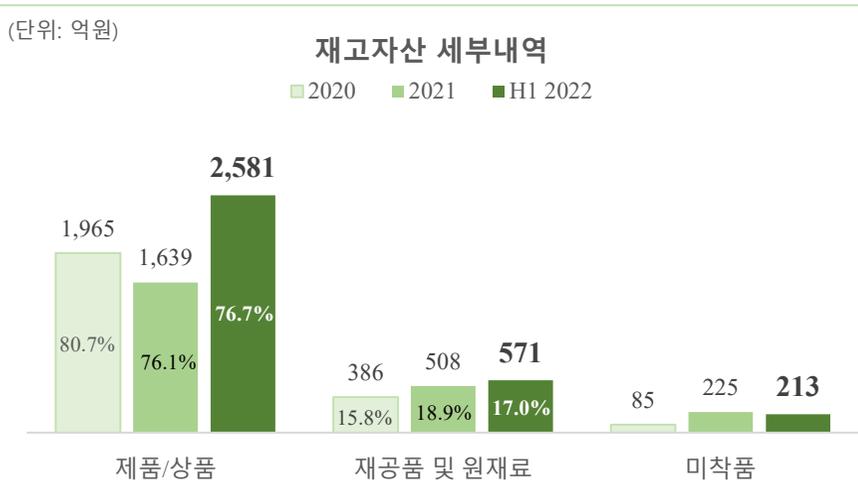
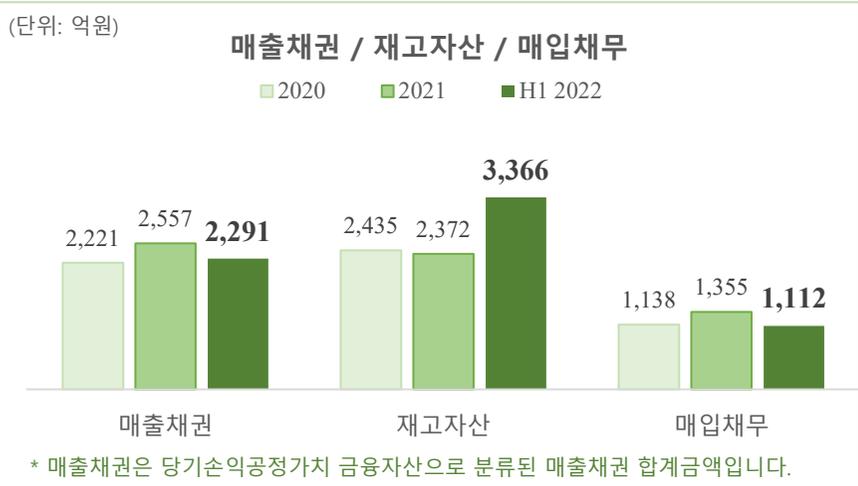




# 매출채권 / 재고자산 / 매입채무

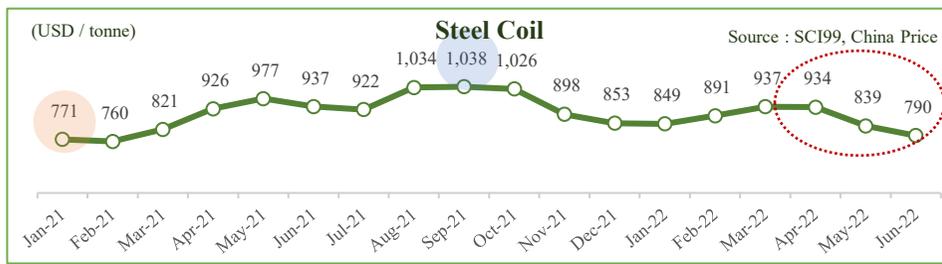
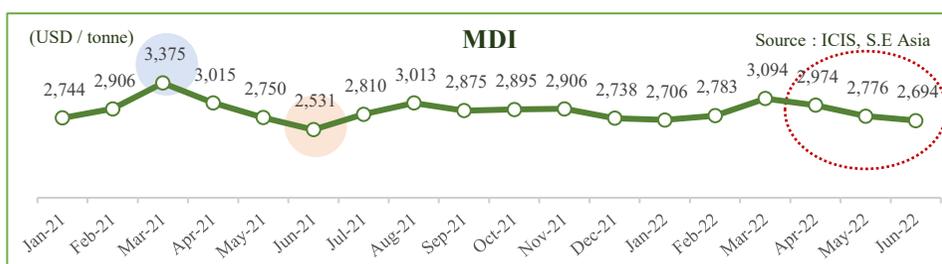
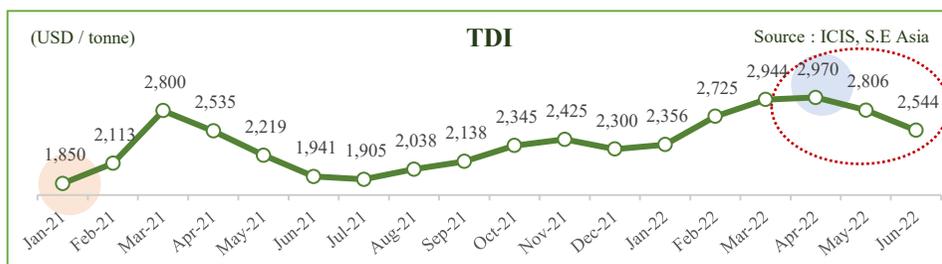
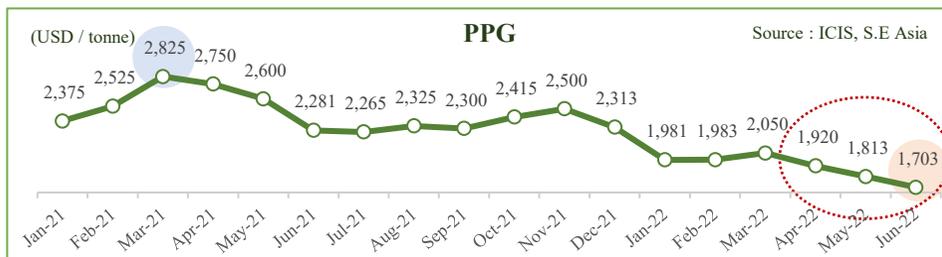
## ❁ 매출채권, 재고자산, 매입채무 분석

- 매출채권은 매출 규모 대비 정상수준에서 관리되고 있으며, 재고자산은 해상운임이 안정화됨에 따라 3분기부터 DO 매출을 확대하려는 경영전략과 전반적 매출 성장 과정에서 안전재고에 대한 규모가 확대 되면서 판매법인 중심으로 재고금액이 증가하였습니다. 반면, 매입채무는 감소하였는데 이는 무역금융 사용 증가에 따른 영향입니다.
- 전체 재고자산은 전기말 대비 933억원(41.9%) 증가하였으며, 재공품 및 원재료, 미착품은 전기말 대비 큰 변동이 없는 반면, 완제품(제품/상품) 재고는 50% 이상 증가하였습니다.
- 당사가 판매하는 제품은 Prime Day 등 주요 행사가 많은 하반기에 매출이 높기 때문에, 일반적으로 연말에 비해 반기말 재고 보유량이 많은 편입니다. 또한, 해상운임이 안정화 되고 있고, 올해 초 낮은 가격에서 장기 운송계약을 체결한 머스크를 통한 안정적인 해상운송도 가능해 졌기 때문에 상당 기간 동안 억제해 온 DO 매출을 전략적으로 확대할 필요성이 있다고 판단하고 있습니다. 이와 같은 결과로 인해 판매법인을 중심으로 재고가 늘었으나, 이는 의도한 수준 내에서의 증가로, 관리 가능한 규모입니다.
- 당사는 과거 경험을 토대로 하여 관리 가능하고 예측 가능한 범위에서 재고자산을 운용하기 위해 노력하고 있으며, 이를 위해 다양한 부서가 유기적으로 협업을 진행하고 있습니다.





# 원재료 가격



## 원재료 가격 동향

### [화학 원재료 가격동향 및 향후전망]

- ▶ PPG 가격은, 22년 상반기 러시아의 우크라이나 침공으로 인한 유가 및 천연가스의 가격 상승요인이 있었음에도 지속적인 하향세를 유지하고 있습니다. 이는 중국 및 동북아시아 지역 PO 공장 증설로 인한 공급량 증가와 봉쇄 조치 확대에 따른 수요감소의 영향인 것으로 분석됩니다.
- ▶ TDI와 MDI의 경우, 1분기에는 유럽 내 위치한 공장들의 가동률 저하의 원인으로 일시적인 가격 상승이 있었습니다. 다만, 2분기부터 확산된 글로벌 경기침체에 따른 전반적인 수요 감소로 인해 가격이 하향세로 전환되었습니다.
- ▶ 하반기에도 전반적인 화학원재료의 하향세는 지속될 것으로 전망됩니다. 미국과 유럽의 지속적인 금리인상, 우크라이나 사태의 장기화 및 중국의 경기 둔화 지속 등의 영향으로 전반적인 수요침체에 따른 구매력 저하가 이어질 것으로 예측됩니다.
- ▶ 글로벌 경기가 회복되어 수요 증가로 이어지기 전까지는 우레탄 원료의 저가 경쟁은 지속될 것으로 전망됩니다. PO 공장의 추가 증설에 따른 공급 몰량 확대는 공급 과잉 상태를 지속시켜, 가격이 하향 안정세를 유지할 것으로 예측됩니다. 다만, TDI와 MDI의 경우 Wanhua, Covestro 등 주요 제조사의 하반기 정기 유지보수 계획으로 추가 하락폭은 제한적일 것으로 예측됩니다.

### [철강 원재료 가격동향 및 향후전망]

- ▶ 철광석 및 철강 가격은, 1분기 중국 정부의 경기 부양 정책에 따른 수요 증가 기대로 소폭 증가한 이후 2분기부터 지속적인 하향 안정세를 유지하고 있습니다. 이는 중국 내 코로나 봉쇄 조치 확대 및 경기 둔화에 따른 수요 감소의 영향인 것으로 분석됩니다.
- ▶ 하반기에도 철광석 가격은 점진적인 하락세가 유지될 것으로 전망됩니다. 호주, 브라질 주요 광산 업체들의 생산능력 확대 및 증산과 함께 중국 정부의 예정된 구매조정기구 설립이 하향 안정세를 유지하는 주요 원인일 것으로 예상됩니다.
- ▶ 세계적인 경기침체로 인하여 하반기 철강 수요가 제한적일 것으로 전망됩니다. 이에 따라 철강 가격은, 철광석, 원료탄 등 원재료 가격의 하락 및 수요부진에 따라 반등은 어려울 것으로 예상됩니다.



## 2022년 경영환경

### ❁ 2022년 상반기 경영실적 및 하반기 경영환경 전망

▶ 지난 2022년 1분기 실적발표에서 보고 드린 바와 같이, 회사는 미국을 포함한 글로벌 정치 및 경제상황을 실시간으로 모니터링하며 경영환경에 영향을 미칠 수 있는 요소들을 파악하고 있습니다. 회사의 상반기 실적은, 글로벌 경기침체 확산에 따른 가구산업 전반의 급격한 수요감소가 있었음에도 불구하고 의미 있는 성장세를 유지하였습니다. 전세계적인 인플레이션 상승과 함께 전반적인 산업의 수요감소 위험은 여전히 존재합니다. 다만, 이러한 어려운 외부 환경하에서도 회사의 비즈니스 모델과 가성비 제품의 특성을 기반으로 한 기회요소는 견고하게 유지되고 있습니다. 이에 지난 1분기 실적발표에서 회사가 보고 드렸던 ‘도전과제(Headwind)’와 ‘기회요소(Tailwind)’를 업데이트하여 보고 드립니다.

#### ✓ 도전과제(Headwind):

1. 인플레이션을 잡기 위한 미국 연준의 지속적인 자이언트 스텝에 따른 소비심리 위축  
→ 당사의 제품은 불황의 시기에도 수요변화에 상대적으로 덜 영향 받는 가성비 제품군으로 구성되어 있습니다. 또한 회사는, 작년부터 OPP(Open Price Point) 제품을 추가로 출시하는 등의 전략적인 포트폴리오 변화를 통해 장기적인 소비심리 위축에 유연하게 대비하고 있습니다.
2. 미국 주요 판매채널들의 공급망 이슈로 지역별로 과잉재고와 결품이 동시에 발생: 결품에 따른 판매기회손실과 과잉재고에 따른 하반기 오더 축소 가능성  
→ 당사는 미국판매법인 영업 및 수요예측팀과 함께 다양한 분석과 모니터링을 고객사와 함께 수행하고 있으며, 보고일 현재에는 주요 판매채널에 대한 재고공급 개선을 통해 In-Stock Ratio이 증가하면서 Sell-thru의 개선으로 이어지고 있습니다.



# 2022년 경영환경, 계속

## ☀ 2022년 상반기 경영실적 및 하반기 경영환경 전망

### ✓ 기회요소(Tailwind):

1. Covid-19 펜더믹 이후 온라인을 통해 매트리스와 가구를 구매하는 소비패턴 증가: 글로벌 경쟁사들의 IR 자료들을 살펴 보더라도 온라인으로 판매되는 제품 비중이 지속적으로 성장하고 있음이 파악되고 있습니다.
2. 주요 e-Commerce Market내에서의 시장점유율은 최근 상승하고 있는 것으로 분석되었습니다. 지누스의 견조한 재무구조와 수직계열화된 사업모델은 경쟁사들과의 차별화를 만들며, 어려운 시장환경에서의 지누스의 시장 지배력을 더욱 강화하는 기회가 될 수 있습니다.
3. 인도네시아 GSP 제도의 재승인에 따른 환급: GSP가 포함된 패키지 법안 중 최근 반도체 지원법안만 분리하여 별도 통과됨으로 나머지 통상 관련 법안들은 하원과 상원의 조율이 필요하지만, 하원과 상원은 모두 GSP 제도 재승인을 지지하고 있습니다.
4. 미국 정부가 소비자물가 개선 및 인플레이션 해소를 위해 중국산 공산품에 부과한 25%의 Section 301 관세 철폐/인하 가능성
5. 새롭게 부상하는 대미 수출 매트리스 국가에 대한 3차 반덤핑 제소의 가능성 존재합니다.
6. 주요 고객사의 PB(Private Brand) 제품 축소 및 중단: 플랫폼 내 제품 노출 등 마케팅 측면에서의 우위가 있던 PB 제품이 최근 언론보도 등에 따르면 미국내 각종 규제로 인하여 판매의 축소나 중단이 될 가능성도 있습니다.



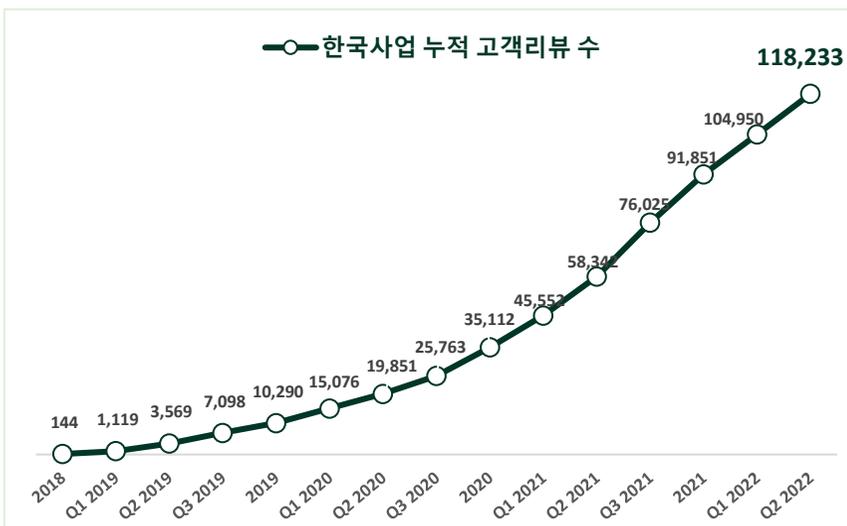
# 주주가치제고 정책

## ✧ 주주가치제고 정책

- ▶ 지난 5월 25일 임시주주총회 이후, 많은 주주 여러분들께서 향후 회사의 주주가치 제고 정책에 대한 관심과 의견을 전달 해주셨습니다. 주주 여러분의 다양한 의견을 토대로, 주주가치 제고를 위해 다음과 같은 약속을 드립니다.
- 1. 2019년 유가증권시장 재상장 이후 지속해온 **순이익 25%수준의 배당성향(Dividend Payout Ratio)을 변동 없이 유지**하도록 하겠습니다. 아울러, 향후 이익이 다시 성장세로 전환되면서 정상화 되는 경우, 장기 투자자들을 위한 분기 배당도 고려하여서 추진하도록 하겠습니다.
- 2. **최대주주의 장내 추가지분 매입을 최대주주인 현대백화점에 요청**하도록 하겠습니다. 이미 공시된 바와 같이, 지난 6월 현대백화점에서 100억원 수준의 장내 주식 매입을 이행한 바 있으며, 당사는 향후에도 이를 요청, 시행하고자 합니다. 한편, 회사의 지속성장을 위해서는 CAPEX가 요구되는 만큼 **장기적인 CAPEX 계획을 고려한, 사업 성장성을 저해하지 않는 수준에서의 자사주 매입 추진 여부를 내부적으로 논의**하도록 하겠습니다.
- 3. 당사는 2021년 무상증자를 진행한 바 있습니다. 무상증자의 경우, 그 시행이 기업가치 제고에 장기적으로 도움이 되는지에 대해서는 투자자간 이견이 있는 만큼 진행여부에 대해 다각적으로 검토하고자 합니다. 다만, 당사의 유통주식수가 적다는 점을 고려할 때, 이를 확대하는 대안으로 무상증자 방안도 활용 가능하다고 판단하고 있습니다. **향후 무상증자의 효율성 및 효과가 극대화 될 수 있는 시점을 면밀히 판단해, 진행여부를 결정**하도록 하겠습니다.
- 4. 마지막으로, 주요 경영진들의 추가적인 주식 매수를 적극검토하여 추진하도록 하겠습니다. 현재 **회사의 주요 경영진과 최대주주인 현대백화점은 주가와 연동된 KPI 목표를 설정**하여 주주 여러분들과 이해관계를 동일시 하고 있습니다. 이에 주요 경영진들이 추가 주식 매수를 시행해 책임경영의 의무를 다하고자 합니다.



# 지누스의 고객 리뷰 현황



## 고객리뷰 현황

- ▶ 당사는 2분기에만 3만개가 넘는 고객리뷰를 신규로 축적하여, 22년 반기 말 기준 약 114만개의 누적 고객리뷰를 축적함과 동시에 4.5의 높은 고객평점을 기록하고 있습니다.
- ▶ 주요 고객사 채널인 Amazon 베스트셀러에서 지속적으로 높은 점유율을 유지하고 있습니다. 지난 7월 진행된 Amazon Prime Day 행사에서 효율적인 마케팅을 진행한 결과, Amazon - US Mattress 카테고리 베스트셀러 Top 20위안에 당사 매트리스가 총 8개 자리 매김하였으며 그 중 Green Tea Mattress와 Gel Green Tea Mattress는 각각 1위와 2위 자리에 위치하고 있습니다. 특히, 오랜 기간 베스트셀러 제품 자리에 위치하고 있는 Green Tea Mattress의 평균순위는 지난 1분 3위에서 다시 1위로 상승하며 주요 경쟁사 제품들과의 격차를 더욱 벌려 나갔습니다.
- ▶ 한국, 캐나다, 호주를 포함한 글로벌 마켓에서도 22년 2분기말 기준 약 18만개의 누적 고객리뷰를 축적하며 꾸준한 성장세를 기록하고 있습니다. 글로벌 마켓의 고객평점은, 경쟁사들의 평균을 크게 상회하는 4.7을 기록하고 있으며, 이는 각각의 시장 특성에 맞춰 최적화된 제품을 개발하여 출시하는 전략을 효과적으로 실행하고 있기 때문인 것으로 분석됩니다. 특히, 한국사업 고객리뷰의 가장 큰 비중을 차지하고 있는 네이버스토어에서는 월 평균 약 4천개의 고객리뷰를 축적하여 지난 1분기 대비 18% 증가한 신규 고객리뷰를 축적하였습니다.
- ▶ 글로벌 마켓에 위치한 주요 고객사 채널 베스트셀러에서도 계속해서 높은 점유율을 기록하고 있습니다. 호주 Temple & Webster - Beds 카테고리 베스트셀러 1~5위까지 모두 당사 제품이 자리 매김하고 있으며, Amazon - Beds 카테고리에서는 당분기 신규 출시한 Tucker 베드가 8위에 위치하고 있습니다. EU 지역의 Amazon UK, 프랑스, 스페인에서도 당사 SmartBase 및 Metal Frame 제품이 베스트셀러 Beds 카테고리에서 1위를 기록하였습니다. 특히 Amazon 프랑스에서는 총 11개의 당사 침대 프레임이 Top 20 안에 진입하는 등 괄목할 만한 성장세를 기록하고 있습니다.



## ✿ ESG 홈페이지 오픈

- ▶ 당사는 지난 7월 회사의 ESG경영 진척현황을 외부 이해관계자와 주주분들에게 보고 드리기 위해 ESG 전용 홈페이지(esg.zinus.co.kr)를 개발하여 오픈하였습니다. ESG경영 홈페이지에는, 그동안 회사가 추진했던 다양한 환경, 사회적 책임 활동과 더불어 이사회를 비롯한 회사의 지배구조를 투명하게 공개하며 그동안의 배당정책 등에 대해서도 자세히 설명 드리고 있습니다. ESG 경영 활동을 지속적으로 추진하고 이를 공개함으로써 지속가능한 'Green Furniture' 기업으로 나아가고자 하는 회사의 목표와 비전을 달성하도록 하겠습니다.

## ✿ ISO 14001 인증취득

- ▶ 당사의 중국 하문 생산법인에서 ISO 14001 (환경영향평가) 인증을 취득하기 위한 준비를 진행중에 있습니다. ISO 14001은 환경경영체제에 대한 인증을 받는 것으로, 기업이 환경경영을 중요한 기준으로 삼고 이를 체계적으로 관리할 체계를 갖추고 있는지를 종합적으로 평가해 인증 받을 수 있습니다.

ISO14001:2015 진행 스케줄

No.	내용	진척도	Y2022											
			Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec		
1	설비투자 및 개선	Plan												
		Revised P.	Closed											
2	ISO 14001:2015 담당자 입사	Plan												
		Revised P.			05월 16일									
3	ISO14001:2015 팀구성	Plan												
		Revised P.			Closed									
4	ISO14001:2015 자문 및 교육	Plan												
		Revised P.			Closed									
5	ISO14001:2015 자료작성	Plan			3~6개월 ISO14001:2015 운영실적									
		Revised P.			On going									
6	ISO14001:2015 심사신청	Plan												
		Revised P.												
7	ISO14001:2015 심사 및 개선활동	Plan												
		Revised P.												
9	ISO14001:2015 인증 취득	Plan												
		Revised P.												



**ZINUS**