

Hecto Innovation

Investor Relations Letter

Q1'24



Table of Contents

- 01.** 1Q24 요약 실적
- 02.** CEO's Letter
- 03.** 1Q24 경영 성과 & CFO 리뷰
- 04.** Hecto & Hecto Innovation 소개
- 05.** Hecto in the News
- 06.** Investor Inquiries

1Q24 Financial Highlights

[핵토이노베이션과 종속회사 연결 기준]

| (단위: 억원) | 1분기 실적 | | | | |
|--------------|--------|-------|--------------|--------|--------|
| | 1Q23 | 4Q23 | 1Q24 | QoQ | Y/Y |
| 매출액 | 696 | 732 | 738 | 0.8% | 6.0% |
| 영업비용 | 595 | 660 | 640 | -3.0% | 7.6% |
| 영업이익 | 102 | 73 | 98 | 35.6% | -3.2% |
| 영업이익률(%) | 14.6% | 9.9% | 13.3% | 3.4%p | -1.3%p |
| 당기순이익 | 70 | 80 | 78 | -2.0% | 11.9% |
| 당기순이익률(%) | 10.0% | 10.9% | 10.6% | -0.3%p | 0.6%p |
| 조정EBITDA | 141 | 120 | 143 | 18.7% | 1.2% |
| 조정EBITDA 이익률 | 20.3% | 16.5% | 19.4% | 2.9%p | -0.9%p |

- 매출액 738억원으로 역대 1분기 최대 매출 기록**
 YoY 6.0%, QoQ 0.8% 증가해 설립 이래 1분기 최대 매출 달성
 전 분기 최대 매출인 Q3'23과 유사 (핀테크부문 1분기 계절적 비수기)
- 영업이익 98억원으로 YoY 3.2% 감소했으나 QoQ 35.6% 증가**
 YoY 감소는 B2C플랫폼 육성 비용 (인건비 및 지급수수료)
 QoQ 증가는 광고마케팅비 절감 등 반영
- 순이익 78억원으로 YoY 11.9% 증가, QoQ 2.0% 감소**
 법인세 영향
- 조정EBITDA 143억원, YoY 1.2% 증가, 영업이익 증가로 QoQ 18.7% 증가**
 조정 내역 : 감가상각비 37.9억원 +주식보상비용 6.7억원 등

Letter from the CEO



(주)헥토이노베이션
CEO 이현철

안녕하십니까? 헥토이노베이션 대표이사 이현철입니다.

당사는 24년 1분기에 역대 최대 1분기 매출 기록을 경신하며 올해 실적 전망에 청신호를 밝혔습니다.

1분기 연결기준 매출은 738억원, 영업이익 98억원, 당기순이익 78억원을 기록해 매출은 전년 동기 대비 6% 증가, 당기순이익은 11.9% 증가했고, 영업이익은 3.2% 감소했습니다.

영업이익은 신규사업 투자비용 증가에 따라 전년 동기 대비해서 3.2% 감소했으나, 광고비 절감 등으로 전분기 대비해서는 35.6% 증가하며 수익성을 개선했고, 감가상각 및 주식보상비용을 제외한 조정EBITDA는 143억원으로 전년 동기 대비 1.2% 증가한 영업현금흐름을 유지했습니다.

매출 성장에 기여한 사업부문은 IT정보서비스와 헬스케어로서, IT정보서비스는 전년 동기 대비 매출이 15.9% 증가하는 성과를 거뒀습니다. 특히 작년에 런칭한 앱테크 플랫폼 ‘발로소득’의 광고 매출이 발생한 첫 분기로서, 광고 플랫폼으로서의 성장 가능성을 확인한 의미 있는 시작이었습니다.

일상 리워드 앱 ‘발로소득’은 걷고, 물 마시고, 양치하는 등 누구나 간단하게 참여할 수 있는 일상적인 챌린지를 통해 소득을 부여하는 “좋은 습관 형성” 리워드 앱으로서, 2023년말 기준 회원수 350만 명, MAU 95만의 성과를 보여주며 2023 구글PLAY 선정 ‘올해를 빛낸 인기 앱’ TOP 10에 랭크된 바 있습니다.

당사는 현재 ‘발로소득’과 함께 육성하고 있는 마이데이터 기반 카드혜택 플랫폼 ‘더센카드’와 핀테크 사업부문의 생활 금융 플랫폼 ‘010pay’, 헬스케어 사업부문의 개인 영양제 코칭 서비스 플랫폼 ‘또박케어’ 등 독립적으로 운영하고 있던 APP간의 연계성을 높이고 비즈니스 모델을 고도화 한다는 목표에 집중하고 있습니다.

이를 통해 비용효율화는 물론 각 앱과의 시너지를 확대하여 더 많은 고객가치를 제공하는 APP으로 성장시켜 나갈 계획이며, 개인 맞춤형의 차별화된 서비스를 제공하기 위해 DATA와 AI 투자와 인력 채용도 확대하고 있습니다. 전년 동기 대비 영업이익 감소의 배경에는 이러한 우수 연구인력 채용에 따른 인건비 증가 요인이 있습니다.

더불어, 기존 개인정보 보호/인증 영역의 사업전략 강화에도 노력하고 있습니다. 당사는 정보서비스부문에서 원소스 멀티유즈(One Source Multi-Use) 전략을 강화해 매출증대와 비용효율화를 추진하고 있으며, 이의 연장선에서 3분기 중 글로벌 개인정보보호 APP서비스 출시도 계획하고 있습니다. 2024년은 독립적인 플랫폼을 통해 당사의 서비스를 전개하는 B2C 사업 본격화의 원년이 될 것입니다.

역대 1분기
최대 매출
기록

IT정보서비스
사업부문
성과

독립적인 플랫폼을
통한 B2C
사업 전개

핀테크
사업부문,
역대 최고 영
업이익 성과

헬스케어
사업부문,
신제품 출시
준비

핀테크 사업부문은 간편현금결제 중 당사 자체 브랜드로서 상대적으로 매출인식은 작지만 수익성이 높은 '내통장결제' 매출 비중 확대에 집중하고, PG 매출 가운데 수익성이 높은 휴대폰결제 매출이 증가하는 한편 광고마케팅 비용 효율화를 통해 영업비용을 절감했습니다.

이에 따라 전년 동기 대비 매출은 0.1% 성장에 그쳤으나 영업이익은 전년 동기 대비 14.7% 성장하며 분기 영업이익 역대 최고를 기록하는 성과를 거뒀습니다. 또, 하반기 글로벌 사업을 본격화 하며 매출과 수익성이 지속적으로 증가될 것으로 기대하고 있습니다.

헬스케어 사업부문은 프리미엄 유산균 드시모네 매출의 안정적 성장과 다양한 외부물 확대 전략으로 전년 동기 대비 매출 8.7% 성장을 기록했습니다. 영업이익은 원/달러 환율 및 유가 상승으로 영업비용이 상승하고, 하반기 출시 예정인 신제품 개발에 따른 R&D 투자 확대 영향으로 전년 동기 대비 51.1% 감소했습니다.

올해에는 다양한 소비자 층을 타겟으로 하여 제품 라인업을 확대해 지속 성장의 발판을 마련하는 한 해가 될 것으로 기대하고 있습니다. 특히 연내 프리미엄 유산균 기반의 다이어트 제품의 출시를 준비하고 있으며, 임상을 마치고 현재 개별인정 심사를 진행하고 있습니다. 이 외에도 하반기에 출시 예정인 신제품 라인업은 유익균 특성을 이용한 고유의 노하우가 담긴 '드시모네 포물러'를 적용하여 효과적이고 안전한 건강기능식품으로서 향후 헬스케어 사업부문의 지속적인 성장의 밑바탕이 될 것으로 기대합니다.

당사는 IT 기반의 정보서비스, 핀테크, 데이터 및 헬스케어 영역에서 회사의 기술과 서비스를 고객에게 더 가치 있게 제공하고 미래를 위한 성장과 도약의 기틀을 만들기 위해 노력하고 있습니다. 특히 서비스 고도화를 위해 전 분야에서 Data 및 AI 기술 접목을 위한 연구개발에 속도를 내고 있으며, 이를 통해 더 차별화된 '초 개인화 서비스'를 제공하는 기업으로 성장해 나가고자 합니다.

끝으로, 당사는 올해 초 시장과의 커뮤니케이션을 확대하고자 3개년 주주환원계획을 발표한 바 있습니다. 매년 현금결산배당을 시행하며 주주환원 노력을 지속해왔지만 미래 배당계획을 공개함으로써 투자자와의 신뢰와 예측가능성 제고에 힘쓰고, 아울러 회사의 성장을 통한 이익 극대화와 연계한 배당을 통해 주주친화정책을 일관되게 실천해 나갈 것입니다.

당사 임직원은 설립 이후 14년 연속 최대 매출 경신을 이뤄온 기록을 이어나갈 수 있도록 올해도 최선을 다할 것입니다. 헥토이노베이션의 노력과 도전을 지켜봐 주시기 바라며, 많은 관심과 격려 부탁드립니다. 감사합니다.

CEO 이현철

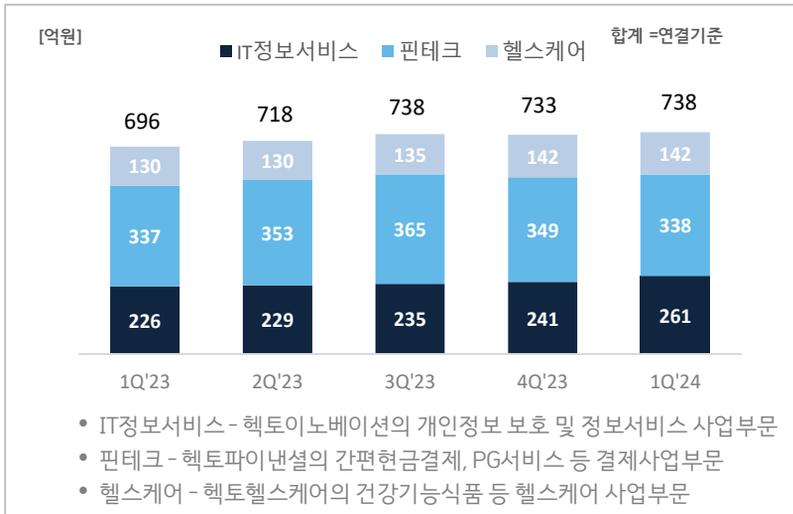


1Q24 경영성과 CFO 리뷰

안정적인 매출 성장 지속, 1분기 매출 기준 역대 최대 실적 기록

1분기 연결기준 매출은 738억원으로 YoY 6% 성장했습니다. 매출 비중은 정보서비스부문 35%, 핀테크 부문 46%, 헬스케어부문 19%로, 정보서비스 부문의 비중이 YoY 3%p 증가하는 안정적 성장에 힘입어 역대 1분기로는 최대 매출이자 23년 3분기와 유사한 전 분기 최대 수준 매출을 달성했습니다.

연결기준 사업부문별 매출 트렌드



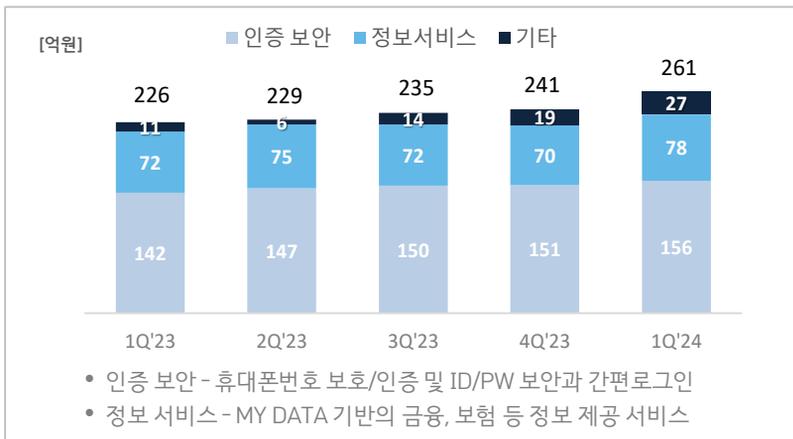
“
IT정보서비스 부문 YoY 15.9%
핀테크 부문 YoY 0.1%
헬스케어 부문 YoY 8.7%

1분기 매출 최고
738억원 기록

”

- 전년 동기 대비 6%의 매출성장으로 안정적인 성장 지속. IT정보서비스 부문과 헬스케어 부문의 성장이 기여했고, 핀테크부문은 경제산업특성으로 후반기로 갈수록 매출 증가 예상.
- 핀테크 부문은 수익성 개선에 집중, 간편현금결제 중 내통장결제 비중 확대와 PG부문의 휴대폰결제 매출 증가 등을 반영해 매출액은 소폭 감소했으나 수익성은 증가하며 역대 최대 영업이익 달성

별도기준 서비스별 매출 트렌드



“
개인정보 인증·보안 부문과
MY DATA 기반의
정보 서비스의
안정적인 성장과 함께
B2C 앱 서비스
매출 발생 시작

”

- IT정보서비스 부문은 전년 동기 대비 15.9%, 전분기 대비 8.7% 증가한 261억원의 성과 달성. 개인 정보 인증/보안 서비스와 금융, 보험, 재테크 등 정보서비스의 안정적인 성장이 유지되고 있으며, 신규 성장동력인 플랫폼 사업의 매출 발생도 기여.

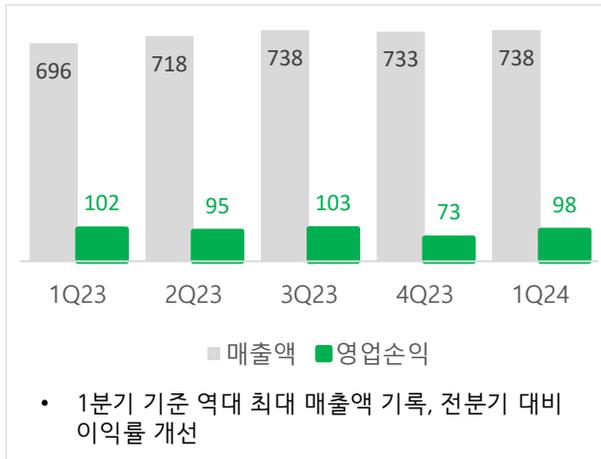
사업부문별 영업이익 트렌드

2024년도 1분기 연결기준 영업이익은 98억원으로 신규사업 투자비용 영향으로 전년 동기 대비 3.9% 감소했으나 직전분기 대비 34.2% 증가했습니다.

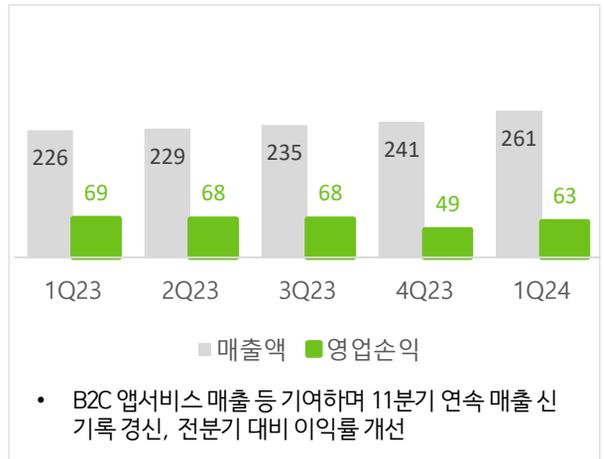
직전분기대비 수익성 향상은 매출구성 변화 및 광고, 마케팅 비용 감소의 영향입니다.

| (단위: 억원) | 1분기 실적 | | | | |
|-------------|--------|------|--------------|--------|--------|
| | 1Q23 | 4Q23 | 1Q24 | QoQ | Y/Y |
| 영업이익 | 102 | 73 | 98 | 35.6% | -3.2% |
| 영업이익률(%) | 14.6% | 9.9% | 13.3% | 3.4%p | -1.3%p |
| └ IT정보서비스 | 69 | 49 | 63 | 28.6% | -8.7% |
| └ 핀테크 | 40 | 38 | 46 | 21.1% | 15.0% |
| └ 헬스케어 | 21 | 17 | 10 | -41.2% | -52.4% |
| └ 연결조정 등 | -28 | -31 | -21 | -32.3% | -25.0% |

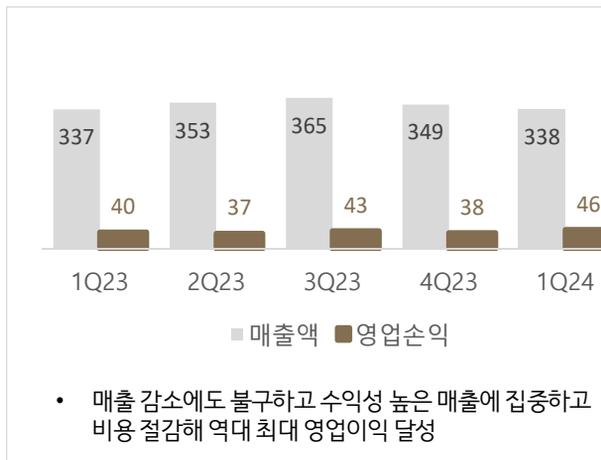
연결 전체



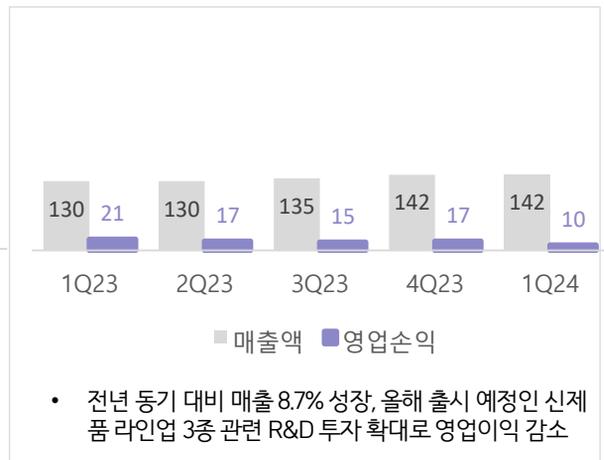
IT정보서비스



핀테크



헬스케어



주요 재무상태와 재무비율

- 2024년 1분기말 당사의 주요 재무상태는 자산 5,932억원, 부채 2,954억원, 자본 2,978억원이며, 현금성자산 1,990억원 가운데 가용현금은 1,336억원 입니다.. 재무건전성 지표로서 유동비율은 164%이며, 부채비율은 99%로 매우 우량한 수준을 유지하고 있습니다.

[요약 재무상태표]

| 단위:억원 | 2023년말 | 2024년 3월말 | 증 감 |
|------------|--------------|--------------|------------|
| 자 산 | 5,761 | 5,932 | 171 |
| 현금 및 현금성자산 | 1,807 | 1,990 | 183 |
| 매출채권 | 261 | 281 | 20 |
| 재고자산 | 107 | 104 | -3 |
| 유/무형자산 | 985 | 1,016 | 31 |
| 투자자산 | 430 | 422 | -8 |
| 기타자산 | 2,171 | 2,119 | -52 |
| 부 채 | 2,813 | 2,954 | 141 |
| 차입금 | 5 | 5 | 0 |
| 매입채무 | 27 | 27 | 0 |
| 기타금융부채 | 2,502 | 2,646 | 144 |
| 기타부채 | 279 | 276 | -3 |
| 자 본 | 2,948 | 2,978 | 30 |

[주요증감내용]

- ✓ 현금성 자산 183억 ▲ : 영업활동 현금흐름 증가 67억원, 신규가맹점 및 휴대폰 결제 증가 94억원
- ✓ 매출채권 20억 ▲ : 매출증가에 따른 매출채권 증가
- ✓ 유무형자산 31억원 ▲ : 신규 임차에 따른 사용권자산 증가
- ✓ 기타금융부채 144억원 ▲ : PG예수금 등 39억원 증가, 미지급배당금 58억원, 리스부채 43억원 증가 등

[재무비율(연결기준)]

| 단위:% | 2023년말 | 2024년 3월말 | 증 감 |
|-----------|--------|-----------|--------|
| 유동비율 | 164.9% | 164.0% | -0.8%p |
| 순현금비율(시총) | 92.7% | 111.8% | 19.1%p |
| 부채비율 | 95.4% | 99.2% | 3.8%p |
| ROE | 10.6% | 2.6% | -8.0%p |

[재무비율(별도기준)]

| 단위:% | 2023년말 | 2024년 3월말 | 증 감 |
|-----------|--------|-----------|---------|
| 유동비율 | 327.5% | 285.7% | -41.7%p |
| 순현금비율(시총) | 9.7% | 17.6% | 7.9%p |
| 부채비율 | 12.3% | 16.4% | 4.0%p |
| ROE | 11.9% | 11.9% | 0.0%p |

About Hecto & Hecto Innovation

Hecto

끊임 없는 도전과 성장, 헥토그룹의 리더 & 주요 계열사

헥토그룹은 IT 서비스 플랫폼, 핀테크, 건강기능식품의 영역에서 고객에게 유익함과 편리함을 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 100조 가치를 가진 헥토콘(Hectocorn) 기업으로 성장해 기업의 높은 가치와 미션을 고객 가치로 연결할 수 있도록 발전해 나가겠습니다.



(주)헥토이노베이션

IT 기반 정보 서비스

(주)헥토파이낸셜

종합 결제대행 핀테크 솔루션

(주)헥토헬스케어

프리미엄 건강기능식품 & IT 헬스케어

(주)헥토데이터

AI로 고도화되는 DATA 전문기업

주요 업적 • 2009 헥토이노베이션 설립 • 2015 헥토이노베이션 코스닥 상장 • 2015 헥토헬스케어 인수 • 2016 헥토파이낸셜 인수 • 2019 헥토파이낸셜 코스닥 상장 • 2022 헥토데이터 인수 • 2022 헥토그룹 출범 (사명 및 CI 변경)

Hecto Innovation

고객을 가장 잘 아는, 정보 기반 <생활밀착형 플랫폼 서비스 기업>

헥토이노베이션은 2009년 설립 이래 개인정보 보호 서비스 분야를 선도하며 독보적인 IT서비스를 시장에 선보여 왔습니다. 개인의 편리하고 안전한 온라인 생활을 위한 보안 서비스에서 MY DATA 기반의 금융, 건강, 재테크 정보까지 아우르는 구독형 IT 서비스 기업입니다.



로그인

PC 연산 암호 기반의 계정 로그인 보안



핀테크

모바일에서 간편하게 생활 정보 확인



인증

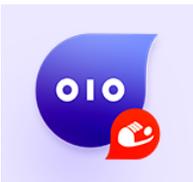
휴대폰 본인인증
도용 피해 완벽 차단



서비스플랫폼

빅데이터를 활용한 플랫폼 서비스 제공

Data와 Ai로 고도화되는 플랫폼 서비스



<발로소득>과 <더센카드>

천만 명이 넘는 고객에게 IT 서비스를 제공하며 경험한 노하우와 기술적 안정성을 토대로 런칭한 B2C 플랫폼 사업은 우리만의 혁신적인 아이디어와 Data, Ai를 결합한 고도화된 서비스로 빠르게 성장해 나가고 있습니다. 더 많은 고객에게 더 많은 혜택을 돌려주는 '국민 필수 앱'으로 성장시켜 나가겠습니다.

Hecto in the News



헥토이노베이션, 자사주 소각 포함 3개년 주주환원계획 발표

- 별도 순이익의 25% 이상을 현금배당으로 주주에게 환원하는 것을 목표로, 2024사업년도부터 2026 사업년도까지 3년간 매년 1% 이상 배당 성향을 확대한다
- 2024년부터 3년간 매년 발행주식총수의 1%를 현재 보유중인 자사주를 활용해 정기적으로 소각함으로써 주주가치를 높인다는 계획이다.



헥토그룹, 걷기행사 '뚜벅챌린지' 개최

- 취약계층 아동들을 위한 고객 초청 걷기행사 '걷는만큼 기부하는 원데이 뚜벅챌린지'를 개최한다.
- '발로소득' 앱을 통한 미션 수행하며 기업과 고객이 건강하게 소통하고 나눔의 가치를 공유하는 프로그램이며, 앞으로도 다양한 사회 공헌활동으로 ESG경영을 실천할 계획이다.



헥토파이낸셜, '아마존' 판매 대금 정산 협약...해외 사업에 속도

- 세계 최대 전자상거래 업체 '아마존'의 결제 파트너 '핑퐁 페이먼트'와 손잡고 글로벌 이커머스 대상 핀테크 사업을 확대한다.
- 우선 아마존을 이용하는 국내 판매자를 대상으로 물품 판매 후 최대 24시간 이내에 판매 대금의 80%를 지급하는 선정산 서비스를 제공하고 해외 판매자라도 서비스 대상을 확장할 계획이다.



헥토헬스케어 '키즈 유산균 제품' 고공 성장

- 외등이를 귀하게 키우는 '골드 키즈(Gold Kids)' 트렌드 덕분에 저출산에 고물가까지 겹쳤지만 프리미엄 키즈 건기식 시장은 성장 중이다.
- 드시모네 자사몰 데이터를 분석한 결과 최근 3년간 30대의 신규회원 가입률이 가장 높았으며, 그중 61%가 키즈나 베이비 제품을 구매한 것으로 나타났다.



Forward-Looking Statements

본 자료의 재무정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 연결기준으로 작성되었습니다.

본 자료는 외부감사인의 회계감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 자료이므로, 내용 중 일부는 향후 검토결과에 따라 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

따라서, 회사는 본 자료에서 서술된 재무정보 및 영업성과의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료 작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 업데이트 책임을 지지 않습니다.

Investor Inquiries :

Investor Relations : jh.choi@hecto.co.kr 02-6454-0281

jnkim@hecto.co.kr 02-6454-0281