

HYUNDAI EZWEL Investor Relations

2024년 4분기



현대이지웰

본 자료는 주식회사 현대이지웰(이하 “회사”)에 대해 투자자들의 이해를 돕기 위해 작성되었습니다.

회사는 본 자료에 기재된 정보에 대해서 별도의 독립적인 확인을 거치지 않았으며, 본 자료에 포함된 정보 및 의견에 대한 공정성, 정확성 또는 완결성에 관련해서는 어떠한 보증이나 보장을 하지 않습니다.

회사 및 계열회사, 그 임직원 등 회사와 관련된 어떠한 자도 고의 또는 과실 여부를 불문하고 본 자료 및 그 기재내용을 이용함으로써 인하여 발생하거나, 기타 본 자료와 관련하여 발생하는 어떠한 손해에 대해서도 민사·형사 및 행정상의 책임을 일체 부담하지 않습니다.

본 자료는 장래에 관한 회사의 예측을 반영하는 정보(이하 “예측정보”)를 포함하고 있습니다. 이러한 예측정보는 회사가 통제할 수 없는 미래에 관한 가정들에 근거한 것으로 관련 예측정보에 의하여 예정된 바와 다른 결과가 초래될 위험 및 불확실성이 있습니다. 회사는 예측정보와 관련하여 본 자료 제공 이후에 발생하는 새로운 변경사항을 업데이트 할 의무를 부담하지 않습니다.

본 자료의 전부 또는 일부는 어떠한 방식으로든 분리되거나, 재생산, 재분배되어서는 안되며, 회사의 사전 승인 없이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

Company Overview

일과 삶의 균형을 디자인하는
선택적 복지 시장의 **Market Leader**

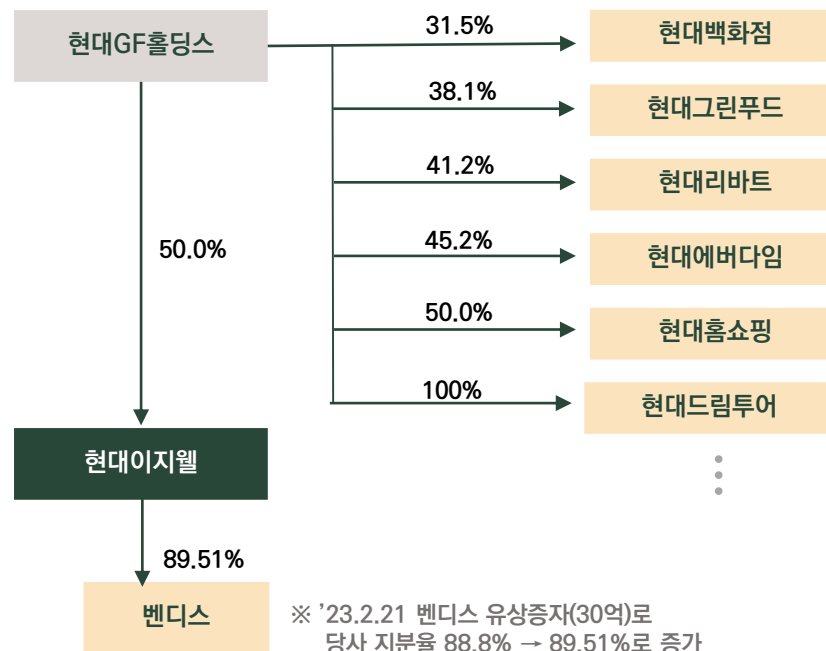
현대이지웰은 재계 기업순위 자산기준 24위(22.2조), 당기순이익 39위(4,154억), 부채비율 19위(51.2%)의
현대백화점그룹 계열사로 '21.3월 편입되었으며, 대한민국 No.1 복지 플랫폼 전문 기업입니다.

* '23년 기준, 출처 : 공정거래위원회

▼ 회사 개요

설립일	· 2003년 01월 14일
대표이사	· 장영순
자본금	· 119억원
인력현황	· 381명('24.9월말 기준)
주 소	· 서울시 서대문구 충정로 23
주주구성	· 대주주 : 현대GF홀딩스(지분율 50.0%)
* '24.12월 기준	50.0% 9.9% 40.1% [최대주주] [외국인] [기타 기관 및 소액주주]

▼ 지분도



기업복지 사업과 함께 공공 복지, 식대복지 사업 등 다방면의 서비스 제공을 통해
국내 기업 복지 시장의 50% 이상을 점유하고 있는 Market Leader 사업자로 자리매김하였습니다.

▼ 주요 사업

01/ 기업 복지 사업

임직원의 라이프 스타일에 따라 복지를 선택하는 맞춤형 복지 서비스
선택적복지제도, 중소기업복지, 기념일, 특판, 파트너 복지 등

02/ 공공 복지 사업

정부 및 공공기관에서 지원하는 취업, 출산, 휴가, 고용, 건강 등
다양한 복지제도가 편리하고 효율적으로 운영될 수 있는 플랫폼 제공

03/ 기업 복지 BPO 사업

복지제도의 효율적인 운영을 위한 아웃소싱 서비스
헬스케어, 법인숙박, 심리상담(EAP), 상조, 꽃배달, 사무기기 등

04/ 식대 복지 사업

국내 기업 및 공공기관이 임직원 복지를 위해 지원하는 식대를
편리하게 사용, 관리할 수 있도록 식대 관리 솔루션 제공

05/ 지역 소상공인 활성화 사업

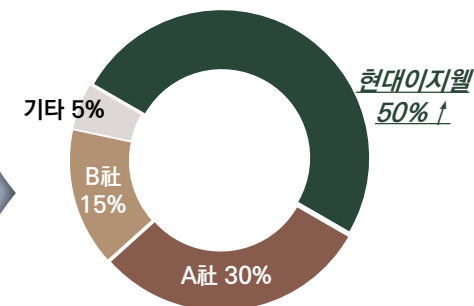
지역경제 활성화를 위해 정부 및 공공기관, 지자체와 협업하여
온누리전통시장몰, 백년가게전문관, 지역화폐몰 운영

▼ 주요 지표

* 기준 : '24년 말 기준

- 복지포인트 1.6조원
- 거래액 9,116억
- 고객사 2,700여개사
- 고객수 340만여명
- 상품수 210만개

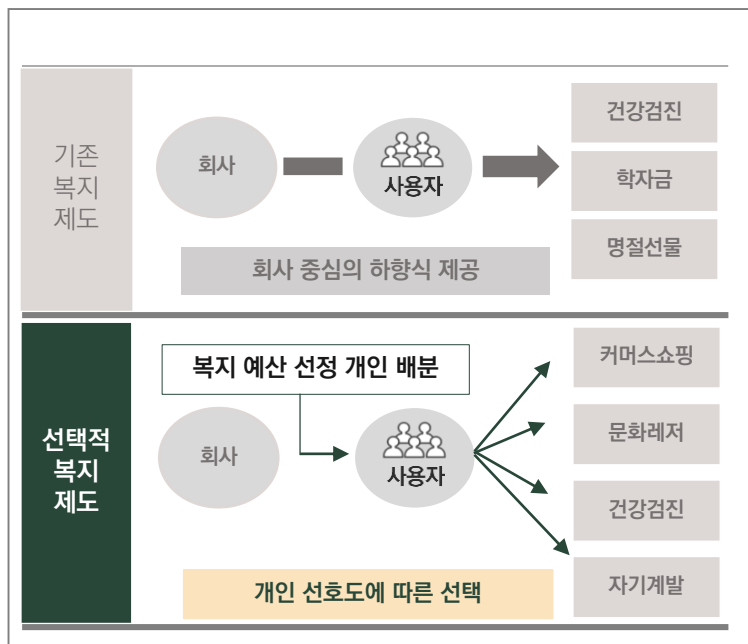
【운영 포인트 규모 기준】



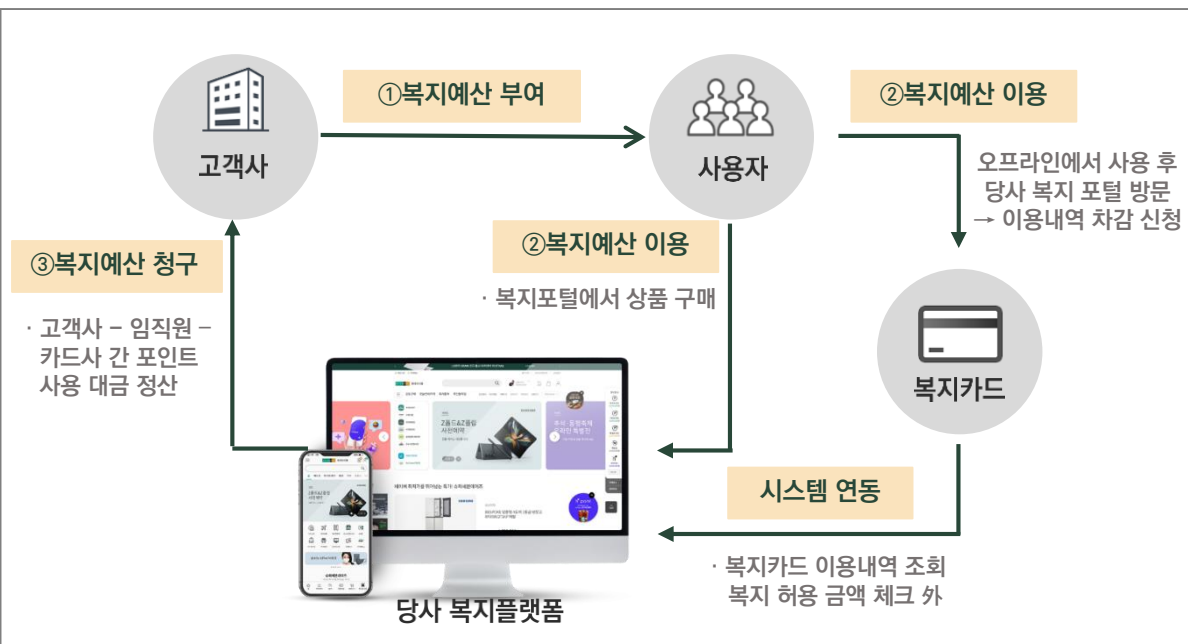
□ 기업 복지 시장 M/S 1위

당사의 사업구조는 임직원 복지 제도를 운영하는 기업을 타겟으로 온라인 복지몰을 제공하는 것으로, 해당 플랫폼에서 거래되는 상품 & 콘텐츠의 판매수수료 수취를 주요 수익원으로 삼고 있습니다.

▼ 선택적 복지 제도 소개



▼ 선택적 복지제도 운영 방식

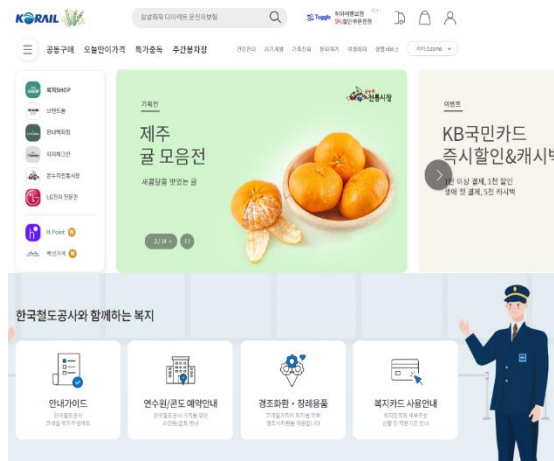


고객사 관리자와 임직원의 요구에 맞춰 UI/UX, 메뉴 구성 등 고객사 만을 위한 맞춤 서비스를 제공하고 인사정보관리, 복지포인트 관리, 건강검진 운영 등 다양한 시스템을 제공합니다.

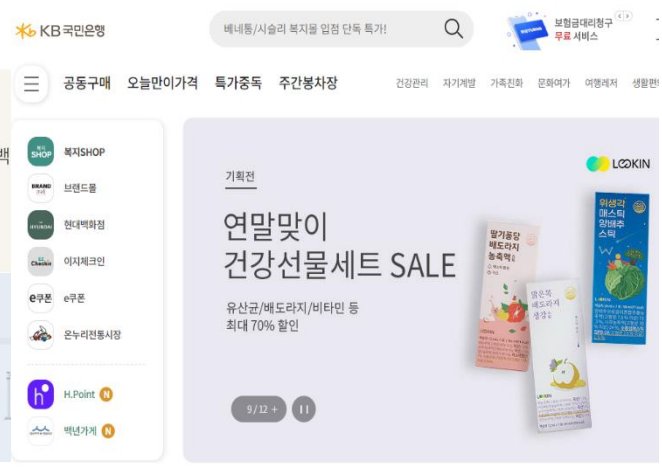
[고객사별 복지몰 커스터마이징 지원]



[경찰청]



[코레일]



[KB국민은행]

경쟁사 대비 최대 규모의 복지몰 상품 Pool 과 차별화된 콘텐츠, 서비스를 통해
국내 복지 시장에서 경쟁 우위를 확보하고 있습니다.

업계 최대 상품 Pool 보유

- 7가지 「레인보우 혜택」 + 약 210만개 상품 운영
 - ① 네이버 최저가 정책 ② 최저가 보상 ③ 무료 교환
 - ④ 무료 반품 ⑤ 배송 지연 보상 ⑥ 품질 보상 ⑦ 정품 보장
- 가전제품(삼성/LG), 명품, 반려동물 전문관
- 현대백화점그룹의 다양한 상품 입점
(Hmall, 리바트 전문관 등)

네이버최저가/ 최저가보상

원하는 상품을 가장 싸게 살 수 있는 방법!
복지SHOP은 네이버최저가를 보장합니다.
최저가가 아닐 경우 가격조정 신청하고
상품을 구매하면 적립금을 드려요.

- 최저가로 가격 조정
- 보상 적립금 지급 - 상품 판매가의 10% (최대 1만원, 구매자에 한함)
- 네이버쇼핑 최저가 기준 (프로모션, 신상품도 추가 할인기 제외)

이용방법 >



차별화된 콘텐츠

- 경쟁력 있는 다양한 무형 콘텐츠 Pool
(건강, 자기계발, 여행 등 총 6개 카테고리, 약 1,000개)
- 트렌드를 리딩하는 브랜드와의 콘텐츠 제휴
(패션 : LF몰, 스포츠 용품 : 싸카, 교육 : 시원스쿨 외)
- 고객과 실시간으로 소통하는 라이브커머스 「EZ라이브」



간편결제 & 멤버십 서비스

- 모바일 간편 결제 시스템 : 이지웰 Pay
(복지카드가 없어도 바코드로 바로 사용 가능)
* 약 10만 여개 가맹점에서 사용 가능
- 오프라인 청구 할인 서비스 : EZ멤버스
(복지카드로 제휴 가맹점 결제 시 자동 청구할인)



업계 유일의 코스닥 상장사로 투명한 지배구조를 확립하고 있으며,
업계 최고 수준의 시스템 안정성과 보안, CS 업무 처리 프로세스를 구축하고 있습니다.

▼ 투명한 지배구조 확립 및 서비스 안정성

· ESG 종합 평가 **A+** 등급 ('24년 평가 결과)

– 환경 A+ / 사회 A+ / 지배구조 A+

* '24년 ESG최우수기업 선정(한국ESG기준원)

· 기업신용평가 등급 **AA-** ('23년 평가 결과)

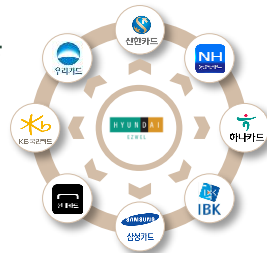
* '22년 A+에서 1단계 상승

· 최상의 보안 준수를 위한 업계 최초 ISMS 보안인증 획득

· 국내 전체 복지카드사와의 연동으로 안정적 정산 시스템 제공

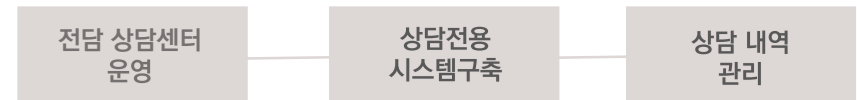
· 전체 복지카드사와 카드 사용 내역 즉시 연동 가능

· 자동 정산 시스템 및 정산 공문 발송 기능 외



▼ 전문화된 직영 상담센터 운영

· 직영 상담센터 & 상담전용 시스템 구축(CTI)



· 업계 최다 복지 전문 상담 인력 배치

· 긴급 VOC 3시간, 일반 VOC 24시간 이내 응대 완료 프로세스 구축



전화상담



온라인상담



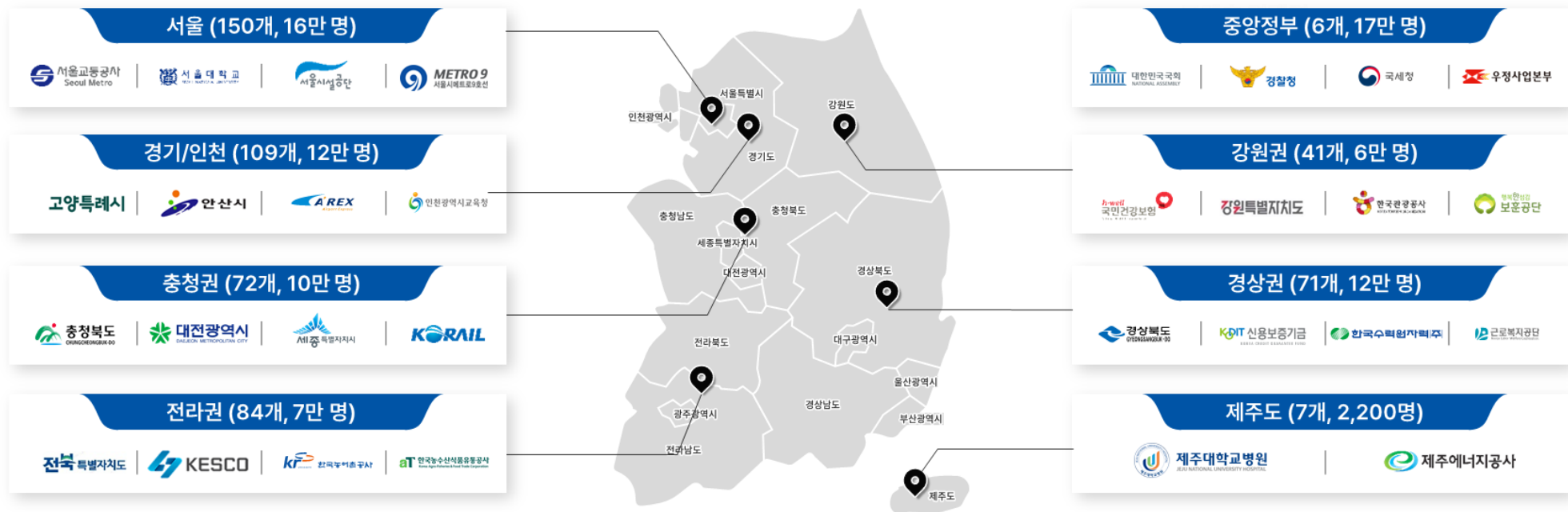
상품 Q&A



이용관련
Q&A

⇒ 업계 최대 직영 상담센터 운영을 통한 서비스 만족도 제고

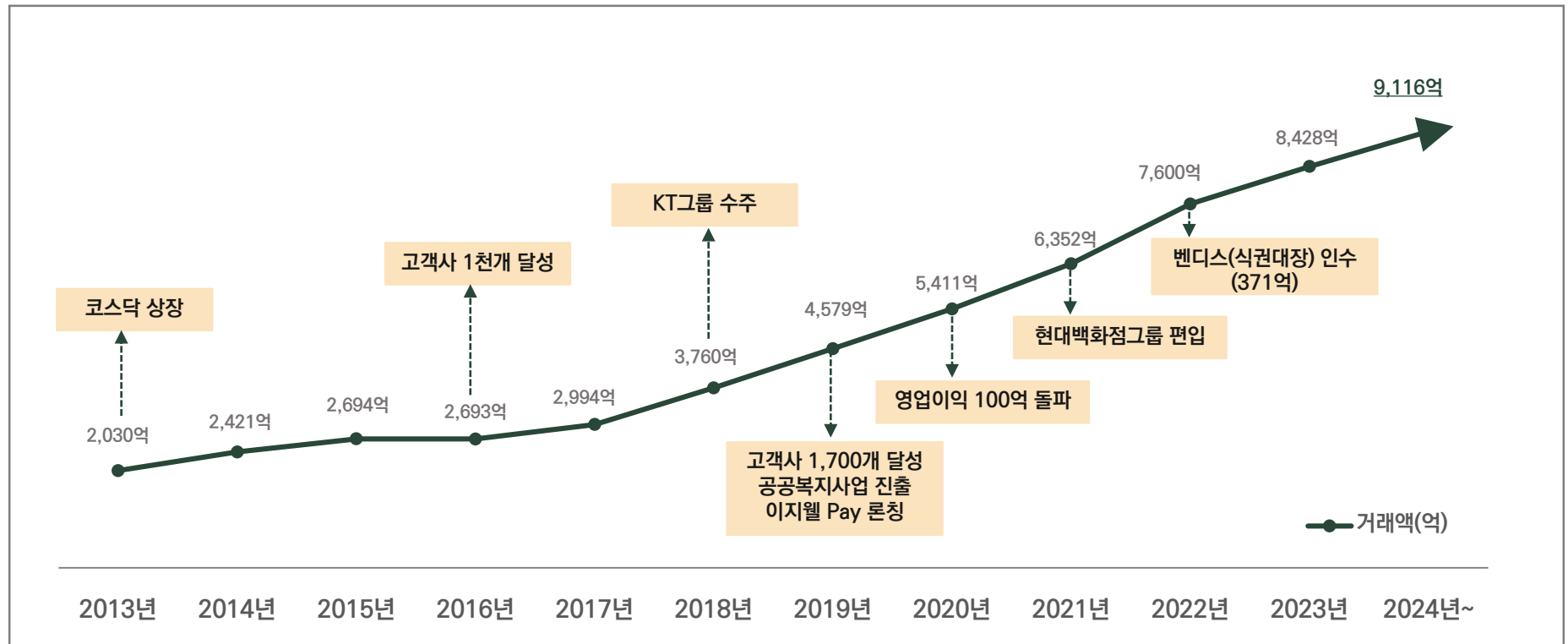
주요 공공기관 및 대기업 등 2,700여개 고객사, 340만명 임직원이
현대이지웰의 수준 높은 복지 서비스를 누리고 있습니다.



주요 민간기업

netmarble	IDL	KB 국민은행	NH NongHyup	LIG	LOUIS VUITTON	HYBE	YG ENTERTAINMENT	JYP ENTERTAINMENT LEADER IN ENTERTAINMENT

우수한 경쟁력을 기반으로 상장 이후 견고한 성장을 이루어 왔으며, 새로운 성장 동력 확보를 위해 식대 복지 1위 기업인 (주)벤디스 인수('22.11월) 등 신규 사업 진출도 활발히 진행하고 있습니다.

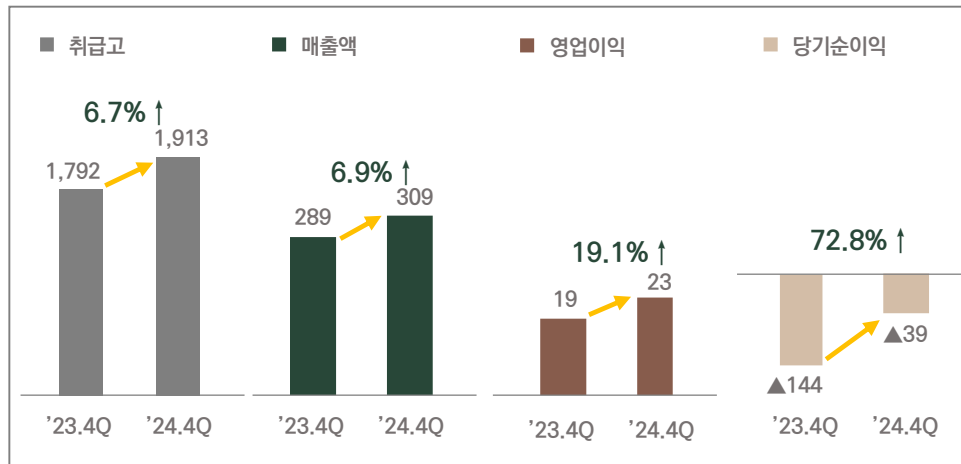


Business Update

'24년 4분기 실적 리뷰 및 '25년 주요 추진 전략

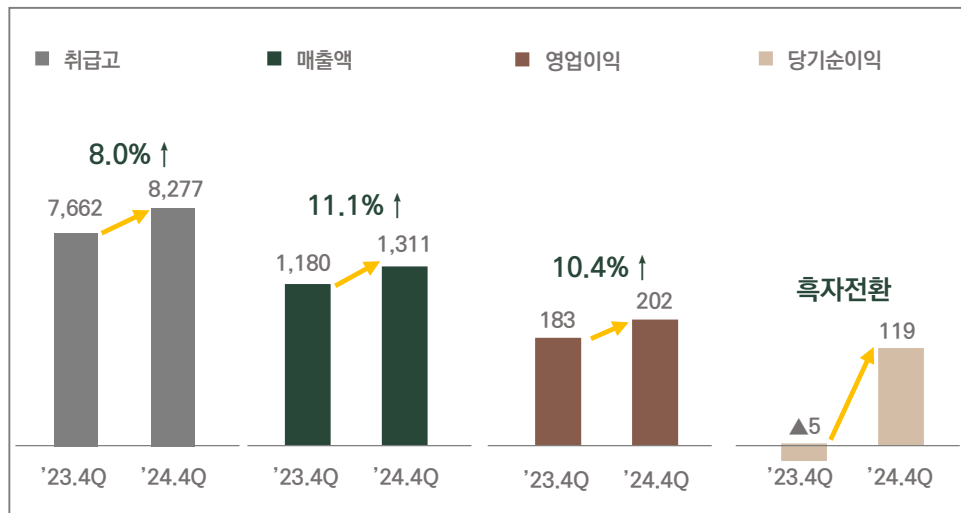
▼ 4Q FY 2024

(단위 : 억원)



▼ 4Q Acc. 2024

(단위 : 억원)



'24.4분기 손익 리뷰

(1) 매출액 : 309억 (YOY 6.9% ↑)

- 신규 수주 확대 및 복지물 상품력 강화에 따른 개인결제금액 증가로 전년대비 매출 +6.9% 신장

※ '24년 4분기 취급고 : 이지웰 1,901억(6.7% ↑), 벤디스 11억(12.6% ↑)

*벤디스 취급고는 수수료 매출액으로 반영

- 온라인 사용률은 전년 유사 수준으로 마감

('23년 36.6% → '24년 36.6%)

(2) 영업이익 : 23억 (YOY 19.1% ↑)

- 매출액 신장 및 효율적인 판관비 집행으로 전년대비 영업이익이 +19.1%으로 고신장하며 영업 레버리지 효과 지속

- 벤디스는 4분기 일회성 비용(스타벅스 개발비 등) 영향으로 ▲0.62억을 기록하였으며, 연간 실적 기준 0.38억으로 BEP를 달성함 ('23년 4분기 ▲384백만 → '24년 4분기 ▲62백만, 322백만 ↑)

※ 벤디스 연간 실적 : '23년 ▲1,027백만 → '24년 38백만, 1,065백만 ↑

(3) 당기순이익 : ▲39억 (YOY 72.8% ↑)

- 벤디스 영업권 손상 감소 (160억→63억)로 전년대비 당기순이익 +72.8% 개선

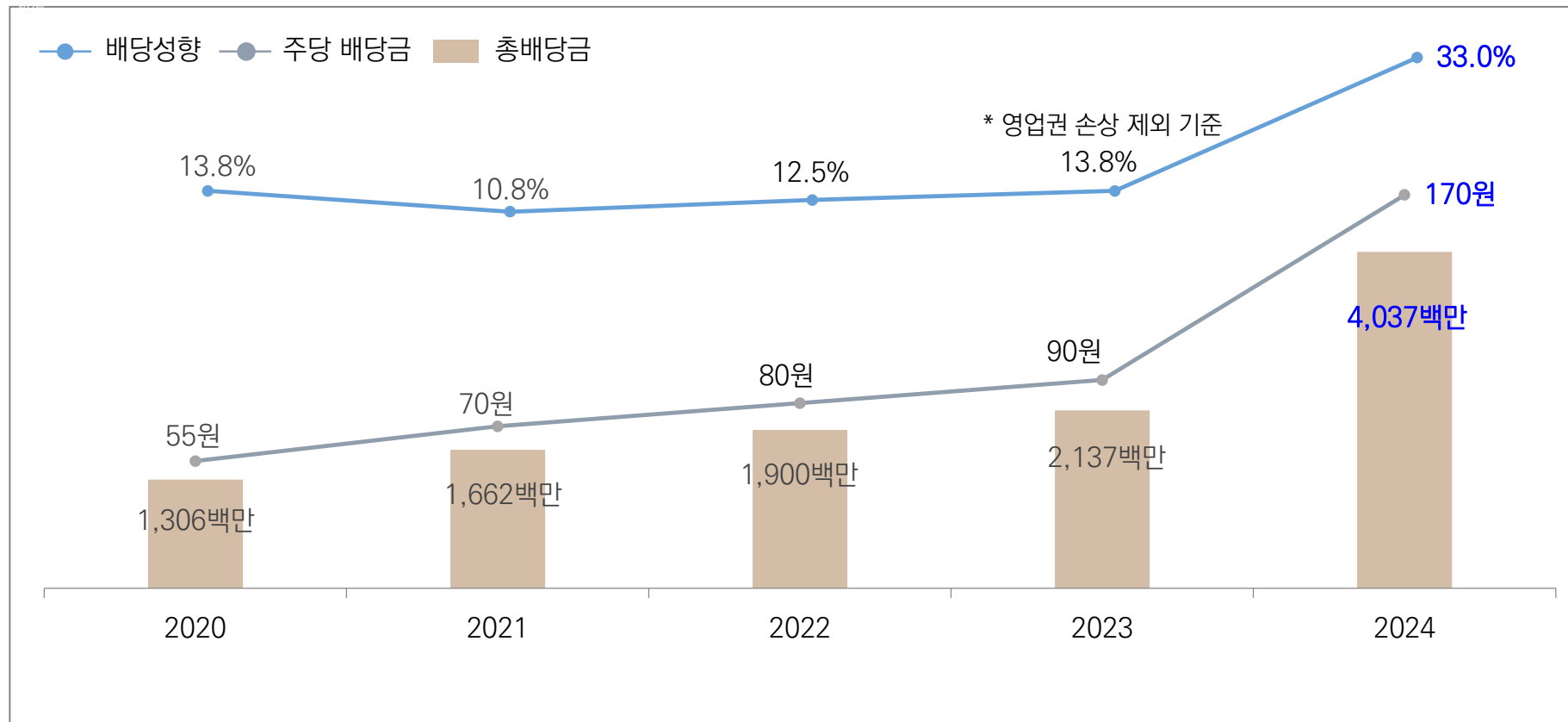
※ '24년 누계 기준 특이사항 (일회성 비용 합계 67억)

① 벤디스 무형자산(고객관계) 상각비 3.7억 ② 영업권 손상차손 63.3억

※ 특이비용 제외 시 연간 당기순이익 '23년 162.5억 → '24년 186.2억(14.6% ↑)

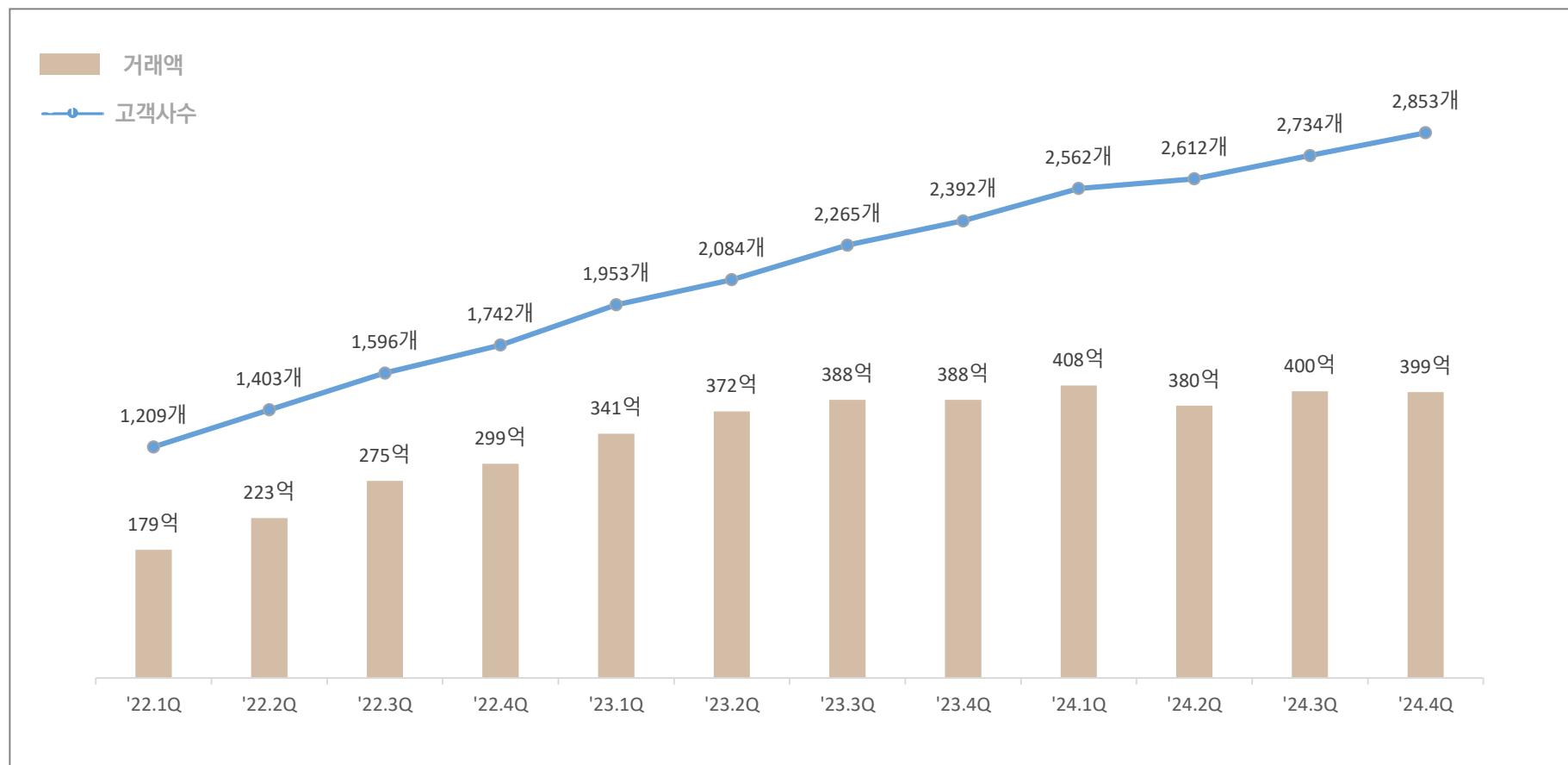
당사는 최근 5개년 동안 1주당 배당금을 지속 상향해 왔으며, '24년에는 주당 배당금을 170원(+88.9%)으로 대폭 상향하여 배당성향을 기존 13.8%에서 33%로 개선하였습니다.

▼ '20년 ~ '24년 배당 추이



벤디스는 '22.11월 인수 이후, 경쟁력 강화와 인지도 향상으로 기존 중소기업 중심에서 대기업 중심으로 고객사 패러다임이 전환되고 있으며, 고객사 수주 확대를 통해 거래액이 지속 성장하고 있습니다.

▼ '22년 ~ '24년 분기별 거래액 및 고객사 추이



신규 고객사 증대 및 차별적 경쟁력(업계 최초 대형 프랜차이즈 S사 제휴, BPO서비스 다각화 등)을 통해 거래액이 지속 확대되고 있으며, 가맹점 수수료율 개선과 비용 효율화 등 지속적인 손익 개선 노력으로 '24년 연간 흑자를 달성하였습니다.

▼ '22년 ~ '24년 분기별 실적

(단위 : 백만원 / 내부거래 포함 기준)

구 분	2022년					2023년					2024년				
	1분기	2분기	3분기	4분기	연간	1분기	2분기	3분기	4분기	연간	1분기	2분기	3분기	4분기	연간
거래액	17,902	22,304	27,539	29,892	97,637	34,140	37,153	38,836	38,768	148,897	40,921	37,910	40,004	39,861	158,806
매출액	455	587	723	874	2,639	837	908	987	1,052	3,785	1,169	1,047	1,153	1,146	4,515
영업이익	▲432	▲1,283	▲168	▲244	▲2,127	▲254	▲207	▲182	▲384	▲1,027	93	▲2	8	▲62	38
당기순이익	▲436	▲1,279	▲170	▲288	▲2,173	▲264	▲193	▲165	▲351	▲972	115	40	73	2	230

신규고객사의 지속적인 확대와 함께 대형고객사 관리를 강화하고, 기업복지 시장의 트렌드를 주도하는
상품과 서비스 확장, 유관 신규 사업의 성공적인 추진을 통해 지속적으로 성장해 나가고자 합니다

▶ 시장점유율 확대

대형사 수주 방식 개선	☐ 대기업 그룹의 복지를 주관하는 계열사와의 선제적 계약을 통한 일괄 수주 유도
전략적 타깃 영업	☐ 전략 지역 타깃 영업 시행, 인구 사회 구조변경 관련 대응 영업 추진, 고수익 중소기업 대상 영업 확대
기존 고객사 Lock-in 강화	☐ 공공기관과의 상생협력 방안 확대, BPO서비스 활용 원스톱 서비스 제공, 그룹 멤버십(이지웰프렌즈) 활용 협업 확대

▶ 고객 가치 증대

상품 경쟁력 강화 (트렌드 & 차별화)	☐ 건강 라이프 스타일 · 경험소비 관련 상품군 강화, 특화 콘텐츠 상품 · 서비스 발굴, 버티컬전문관 강화
대내외 이미지 제고	☐ ESG경영 강화, 국내 HR컨퍼런스 참여 등 인지도 제고 등
고객 중심 프로세스 강화	☐ 대고객 신뢰 강화를 위한 인증 획득, 고객 · 고객사관리자 만족도 조사, 소통채널 마련을 통한 서비스 개선

▶ 성장 기반 확장

벤디스/BPO 활성화	☐ 고객사 수주 확대 및 생애주기에 맞춘 차별화 서비스 확대(출산/육아/자녀교육/퇴직/요양 등)
디지털 경쟁력 확보	☐ 차세대 시스템 구축을 통한 고객 편의성 개선, 협력사 관리/정산 프로세스 개선, 비효율 업무 제거 등을 통한 중장기 성장 기반 마련

**대형 고객사 및 제휴사를 확대하여 외형 확장과 함께 경쟁력을 강화하고,
그룹 계열사와의 다양한 시너지 추진을 통해 이지웰의 신성장 동력으로 지속 성장시키고자 합니다.**

▶ 차별적 경쟁력 강화

(1) 대기업 고객사 확대	☐ 자율주행 로봇과 식권대장 플랫폼을 접목한 미래 지향형 서비스 제공 ☐ 대기업 계열사 및 일반 대기업, 공항 고객사 등 대형 수주 추진
(2) 경쟁력 있는 브랜드 가맹점 제휴 확대	☐ 대형 프랜차이즈 등 인기브랜드 제휴 확대를 통해 고객의 선택 옵션 확장 - S사, E사, B사 제휴점 약 1.4만개 제휴
(3) 수주 모델 다양화	☐ 대형 건물 및 대형 건설사 건설현장 영업 추진, 경남권 진출 검토 등

▶ 커머스 강화

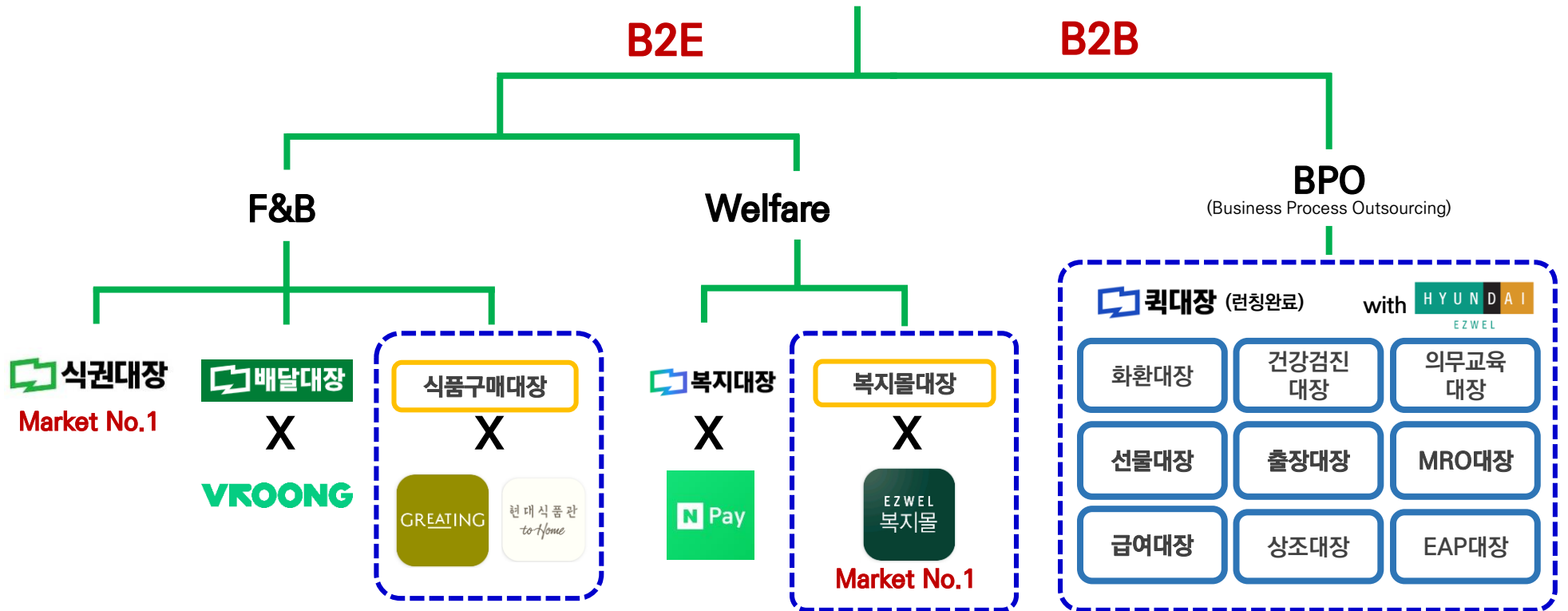
(1) 이지웰 복지몰 강화	☐ 벤디스 복지대장 포인트 이용 고객이 복지대장몰(이지웰 복지몰 연동)에서 이용 가능
(2) B2B 특판 시너지	☐ B2B 특판 역량을 지닌 이지웰이 벤디스 고객사 대상으로 B2B 특판 매출 확대
(3) 계열사 커머스 시너지	☐ 백화점 '투홈', 그린푸드 '현대푸드마켓', 바이오랜드 '네슬레 건기식' 등 시너지 강화
(4) 광고 수익 강화	☐ 식권대장 앱의 고객 트래픽을 활용한 주요 행사 광고/홍보 활동 확대

▶ 기업 복지 BPO 사업 시너지 추진

(1) 이지웰과 BPO 사업 공동 추진	☐ 현대이지웰의 기업 복지 BPO 서비스를 벤디스에 탑재하여 영업력 강화 - EAP, 상조, 커피머신/원두, 꽃배달, 사무기기, 푸드트럭, 기업 메시징 등
(2) 쿼서비스(쿼대장) 강화	☐ 쿼서비스 부문의 리뉴얼(with K사)을 통한 서비스 품질 업그레이드 및 만족도 제고

『선택적 복지 No.1 이지웰』 & 『식대 복지 No.1』의 적극적인 협업을 통해
『국내 B2B & B2E 1위 기업』이 되고자 합니다.

국내 B2B & B2E 1위 기업



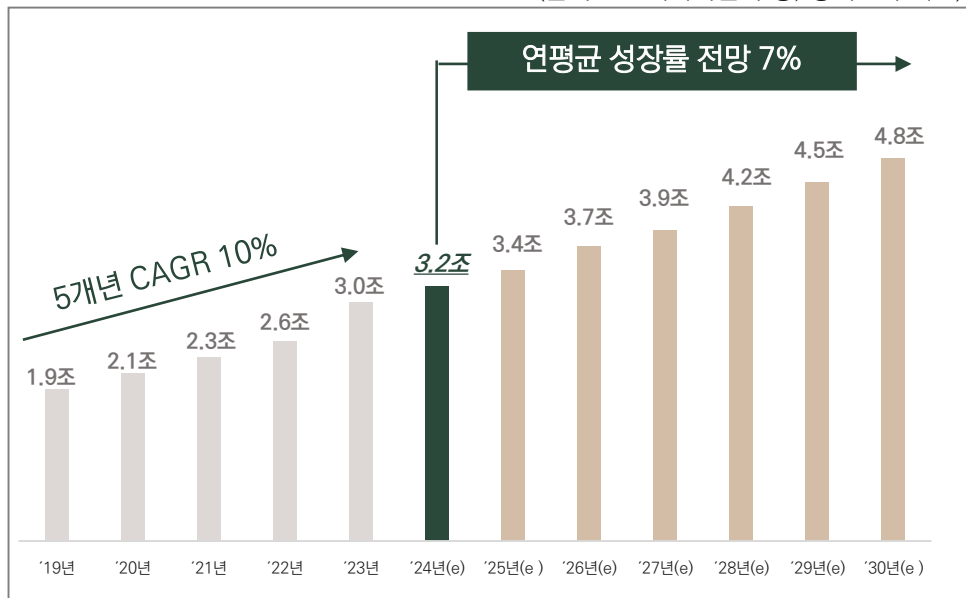
Growth Strategy

사내 복지제도 운영을 총괄하는
사내 복지 플랫폼으로 사업영역 확장

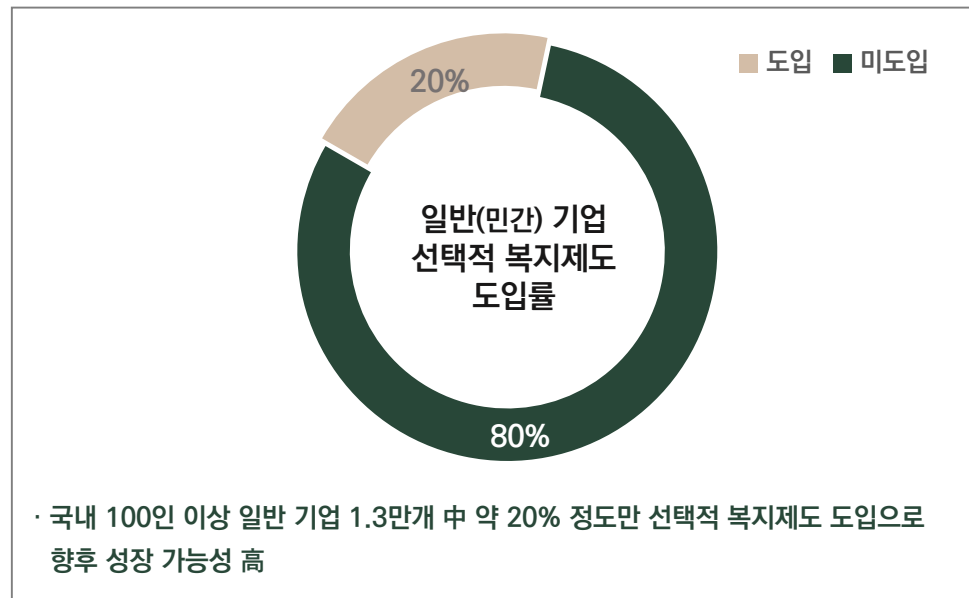
국내 선택적 복지 시장은 본인의 Life Style에 맞춰 복지항목을 선택하는 「선택적 복지제도」가 늘어나고 있으며, 시장 규모는 최근 5년간 연평균 10% 수준의 성장과 향후 경제 성장률 이상의 성장(7~8%)을 지속할 것으로 예상됩니다.

▼ 선택적 복지 시장 규모 · 전망

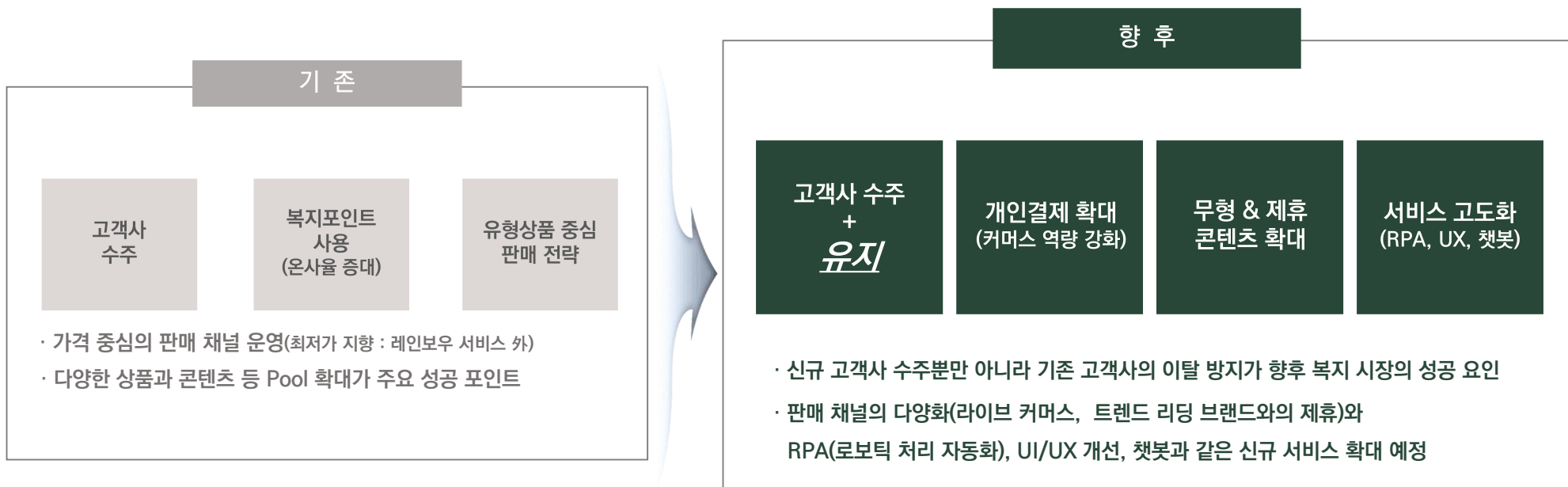
(출처 : 현대이지웰 추정, 상위 3사 기준)



▼ 복지포인트 도입률



기존 선택적 복지 시장에서는 가격 중심의 판매 채널 운영과 신규 고객사 수주가 주요 포인트였으나, 향후에는 수주했던 고객사의 이탈 최소화와 개인결제 금액 확대, 다양한 콘텐츠 창출이 핵심 성공 요인입니다.



이지웰만의 특화 콘텐츠와 상품력을 강화하고, 그룹 계열사 간의 시너지를 추진하여
기존 사업 역량을 강화하겠습니다.

특화 콘텐츠 · 상품력 강화

- 복지몰 최초의 라이브 커머스 활성화
- 메가트렌드(1인가구, 반려견 外) 및 여행 상품력 강화
- 명품전문관 고도화, 골프토탈서비스 구축 外

라이브
커머스
활성화

트렌드 &
여행상품
확대

명품전문관
고도화,
골프 토탈
서비스 구축

차세대 시스템 추진

- 차세대 복지몰 구축('23년 하반기 ~ '25년 연말 오픈 목표)
- UI/UX 및 시스템 통합

차세대
복지몰
구축

UI/UX
시스템
통합

그룹 계열사 시너지 추진

- 백화점/홈쇼핑/그린푸드/한섬/지누스 外
현대백화점그룹 계열사 상품력을 활용한 시너지 추진

[패션]
Hmall
한섬

[리빙]
리바트
지누스

[푸드]
그린푸드
바이오퐼드
(건강식품)

사업 포트폴리오의 다각화와 신성장 동력 확보를 위하여 다양한 총무성 업무를 아웃소싱하는
「기업 복지 BPO」 사업과 「식대 복지(모바일 식권)」 사업을 추진하고 있습니다.

▼ 기업 복지 BPO 사업 확장

- E커머스 성격의 '복지몰' 뿐만 아니라, 다양한 총무성 업무를 아웃소싱하는 토탈기업복지 BPO 사업 추진
- 중장기적으로는 해당 사업의 서비스 카테고리 확장을 넘어 기업의 사내 복지제도 운영을 총괄하는 「사내복지 그룹웨어」로 사업 영역 확장

선택적
복지사업



헬스케어(건강검진) 위탁 운영

법인숙박(콘도) 위탁 운영

EAP · 상조 서비스

사무기기 · 화훼 서비스

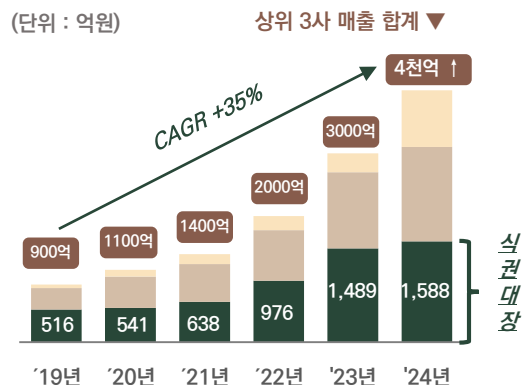
▼ 식대 복지(모바일 식권) 사업 진출

- '14년에 등장한 모바일 식권은 코로나 상황에서도 20% 이상 고성장을 지속함
시장 내 First Mover이자 No.1 사업자인 '벤디스' 경영권을 인수 후 식대 복지 사업에 진출
- 이를 통해 외형 확장, 콘텐츠 강화 등 양사 간의 시너지 창출 및 미래 신성장동력으로 성장중

· 기업명 : (주)벤디스 / 브랜드명 : 식권대장

식권대장

(단위 : 억원)



외형
확장

· 이지웰 ↔ 벤디스 양사간 고객사 수주 협업

콘텐츠
강화

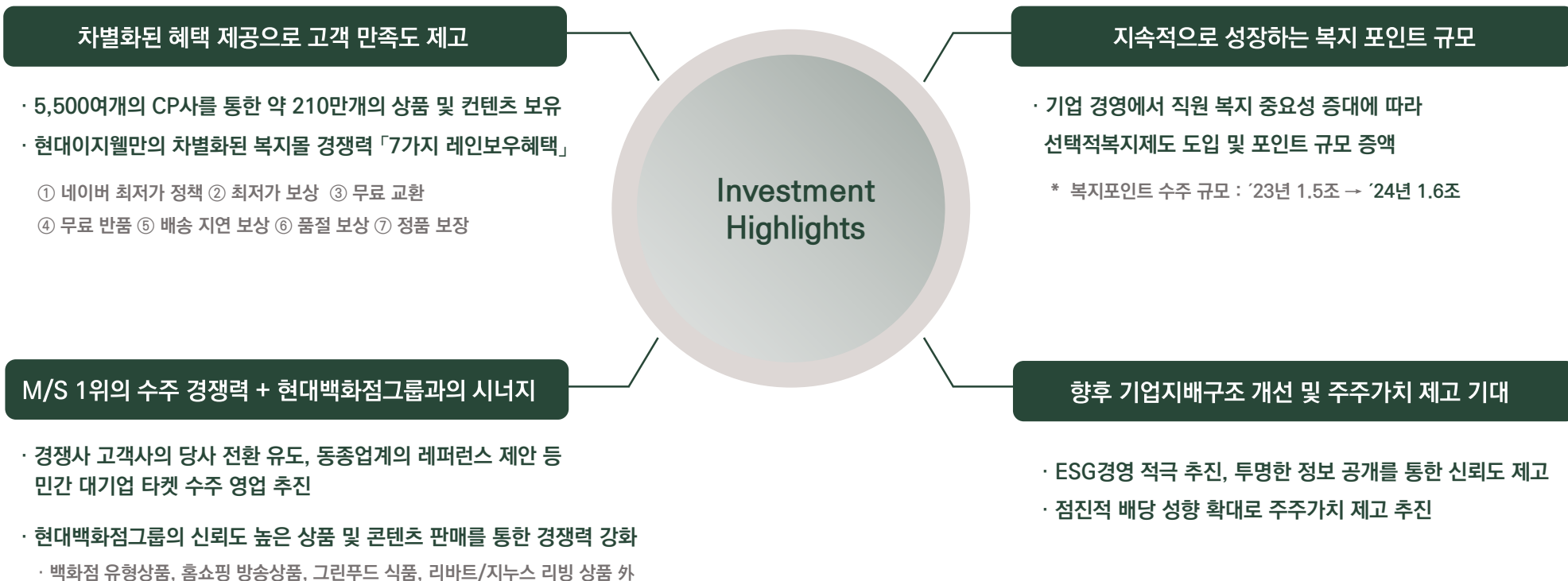
· 복지대장포인트 연동 완료 ('24.6월)
· 모바일 라이브, 타임딜 등 마케팅 협업

계열사
시너지
확대

· 백화점 F&B 매장 제휴, 프리미엄 식품 상품 입점
· 그린푸드 그리팅 간편식 서비스 협업
· 바이오랜드 PB상품, 건기식 입점 등



지속적으로 성장하는 복지 포인트 규모와 M/S 1위의 수주 경쟁력, 현대백화점그룹과의 시너지를 기반으로
상품 · 콘텐츠 경쟁력 강화를 통한 성장 가속화 기대



▼ 순현금 추이

(단위 : 백만원)

구 분	2022년 말	2023년 말	2024년 말	비 고
보유 순현금	68,220	79,093	104,430	
이지웰	66,776	74,234	98,246	
벤디스	1,444	4,859	6,164	

▼ 기타포괄손익 - 공정가치측정금융자산 (지분투자 현황)

(단위 : 백만원)

구 분	주식종류	주식수	지분율	취득가액	장부가액	비 고
(주)케이뱅크	보통주	1,696,701주	0.45%	9,379	13,153	▷ 비상장 (상장 예정)
HD현대마린엔진	보통주	946주	-	107	23	▷ 상장
두산에너지빌리티(주)	보통주	5,473주	-	514	96	▷ 상장
합 계				10,000	13,272	

▼ 종속기업투자주식

(단위 : 백만원, 별도기준)

구 분	주식종류	주식수	지분율	취득가액	장부가액	비 고
(주)벤디스	보통주	538,465주	89.51%	40,414	15,406	▷ 비상장

▼ 손익계산서

(단위 : 백만원)

구 분	'22년	'23년	'24년
1. 매출액	112,460	117,952	131,056
2. 매출총이익	60,667	69,395	75,199
3. 판관비	42,152	51,054	54,956
4. 영업이익	18,514	18,341	20,244
5. 경상이익	20,316	4,919	17,264
6. 당기순이익	15,168	▲532	11,923

▼ 재무상태표

(단위 : 백만원)

구 분	'22년	'23년	'24년
유동자산	123,407	139,336	170,442
비유동자산	79,354	57,524	54,902
I. 자산총계	202,761	197,185	225,344
유동부채	96,760	96,124	114,093
비유동부채	13,742	13,640	13,956
II. 부채총계	110,501	109,709	128,050
자본금	11,873	11,873	11,873
자본잉여금	15,601	15,601	15,601
이익잉여금	60,997	58,028	67,305
III. 자본총계	92,260	87,475	97,294

※ '24년 연결 손익계산서상 특이사항(67.0억) : 벤디스 무형자산(고객관계) 상각비 3.7억 / 영업권 손상차손 63.3억

→ 제외 시, 당기순이익 '23년 162.5억 → '24년 186.2억 (14.6% ↑)

▼ 손익계산서(분기)

(단위 : 백만원)

구 분	2023년					2024년				
	1분기	2분기	3분기	4분기	연간	1분기	2분기	3분기	4분기	연간
1. 매출액 ※ 취급고	36,569 227,287	24,007 177,462	28,467 182,160	28,909 179,197	117,952 766,126	37,472 231,035	28,423 207,717	34,251 198,709	30,911 191,262	131,056 828,723
2. 매출총이익 (이익률)	19,785 (54.1%)	16,628 (69.3%)	15,791 (55.5%)	17,213 (59.5%)	69,395 (58.8%)	19,923 (53.2%)	19,237 (67.7%)	17,382 (50.7%)	18,657 (60.4%)	75,199 (57.4%)
3. 판관비 (판관비율)	11,009 (30.1%)	11,898 (49.6%)	12,894 (45.3%)	15,274 (52.8%)	51,054 (43.3%)	12,354 (33.0%)	12,661 (44.5%)	13,593 (39.7%)	16,348 (52.9%)	54,956 (41.9%)
4. 영업이익 (이익률)	8,776 (24.0%)	4,729 (19.7%)	2,897 (10.2%)	1,938 (6.7%)	18,341 (15.5%)	7,569 (20.2%)	6,576 (23.1%)	3,789 (11.1%)	2,309 (7.5%)	20,244 (15.4%)
5. 경상이익 (이익률)	10,262 (28.1%)	4,929 (20.5%)	3,400 (11.9%)	▲13,673 (적자전환)	4,919 (4.2%)	8,488 (22.7%)	7,199 (25.3%)	4,816 (14.1%)	▲3,239 (▲10.5%)	17,264 (13.2%)
6. 당기순이익 (이익률)	8,002 (21.9%)	3,359 (14.0%)	2,556 (9.0%)	▲14,481 (적자전환)	▲523 (적자전환)	6,678 (17.8%)	5,549 (19.5%)	3,621 (10.6%)	▲3,925 (▲12.7%)	11,923 (9.1%)

※ 당사는 '22년 11월 (주) 벤디스 인수로 '23년 1분기 부 손익 연결중

※ '24년 4Q 연결 손익계산서상 특이사항(64.2억) : 벤디스 무형자산(고객관계) 상각비 0.9억 / 벤디스 영업권 손상 63.3억