

현대이지웰 기업가치 제고 계획(안)

2025년 5월



Contents

I . 기업 개요

II . 현황 진단

III . 목표 설정

IV . 계획 수립

V . 소통 계획

DISCLAIMER

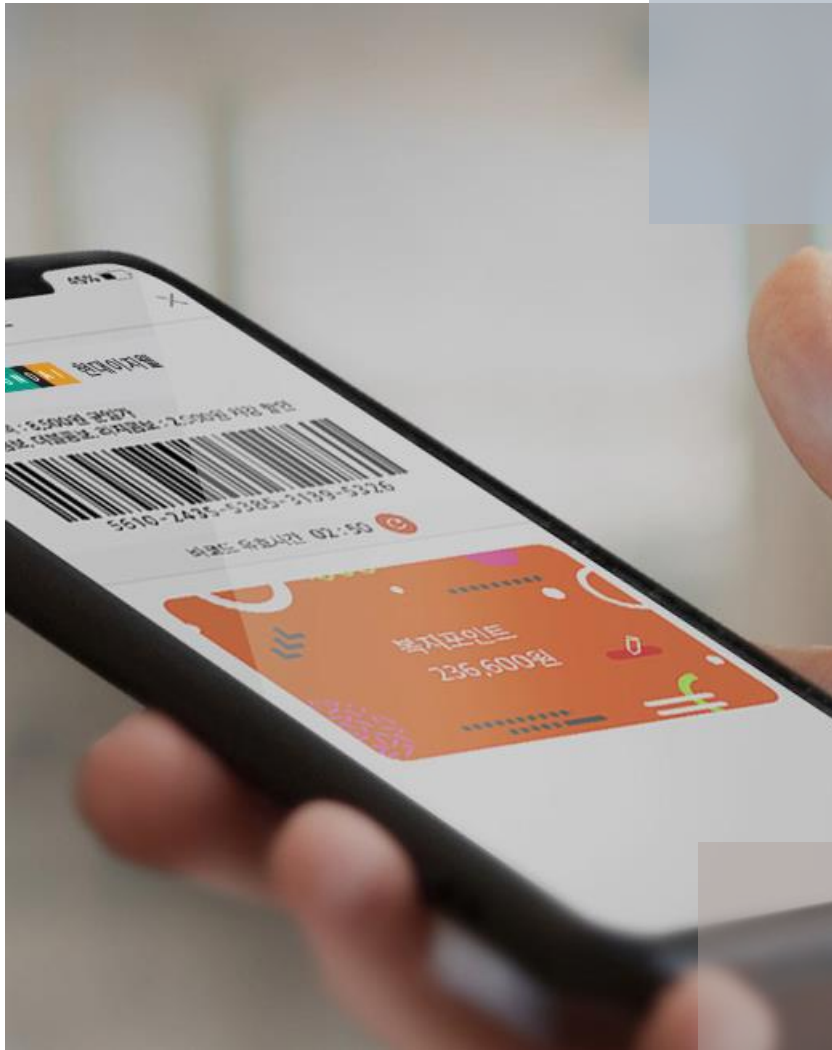
본 자료는 기업가치 제고 계획 공시와 관련하여 투자자 및 이해관계자에게 정보 제공 목적을 위하여 작성되었습니다.

본 자료에 기재된 정보에 대하여 별도의 독립적인 외부 확인 과정을 거치지 않았으며, 외부 감사인의 회계감사가 완료되지 않은 시점에 작성된 자료이므로 일부 내용이 변경될 수 있습니다.

또한 본 자료는 미래에 대한 ‘예측정보’를 포함하고 있습니다. 이는 과거가 아닌 미래에 관한 가정들에 근거하여 예상되는 회사의 향후 경영 현황 및 재무 실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘기대’ 등과 같은 단어를 포함합니다. ‘예측 정보’는 그 성격상 당사가 통제할 수 없는 미래의 불확실성에 따라 회사의 향후 경영 현황 및 재무 실적에 긍정적 또는 부정적으로 영향을 미칠 수 있으며, 회사의 실제 미래 실적이 본 자료에 포함된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

당사는 예측 정보의 정확성에 관하여 어떠한 보장도 하지 않으며, 예측 정보와 관련하여 본 자료 제공 이후에 발생하는 변경 사항에 대해 수정 및 보완할 책임이 없음을 알려 드립니다.

본 자료는 투자 판단을 위한 자료로 작성된 것이며, 이 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.



I. 기업 개요

고객을 행복하게, 세상을 풍요롭게!

I. 기업 개요

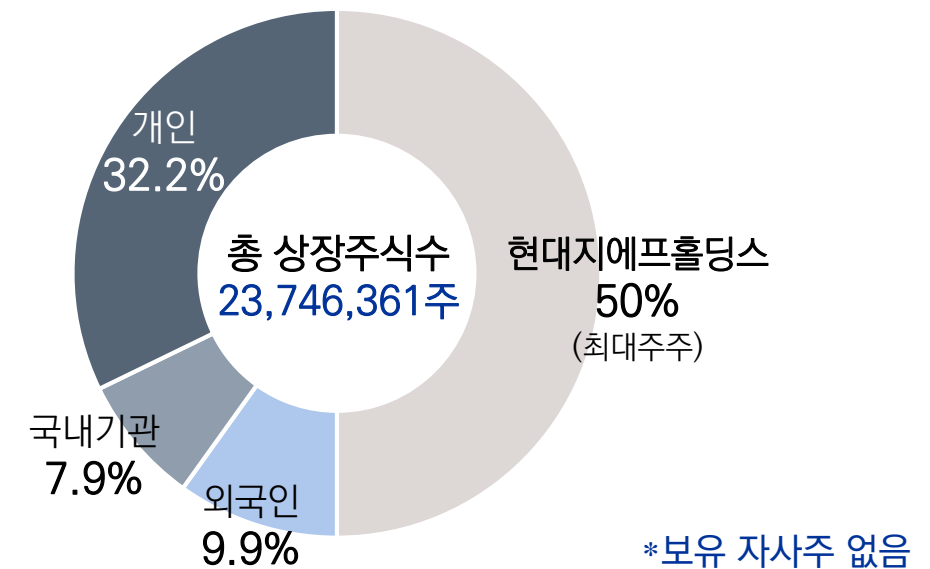
I 일반 현황

회사명	주식회사 현대이지웰
대표이사	박종선
설립일	2003년 1월 14일
상장일	2013년 12월 27일
주요 서비스	선택적복지 사업, 공공복지 사업, 식대복지 사업, 기업복지 BPO사업 등
인원 현황	380명 ('24.12월말 기준)
신용등급	A- ('24년 기준)

I 자회사 현황

회사명	설립일	서비스명	주요 산업	지분율
(주)현대벤디스	2014.01	식권대장	소프트웨어 자문 개발 및 공급업	89.51%

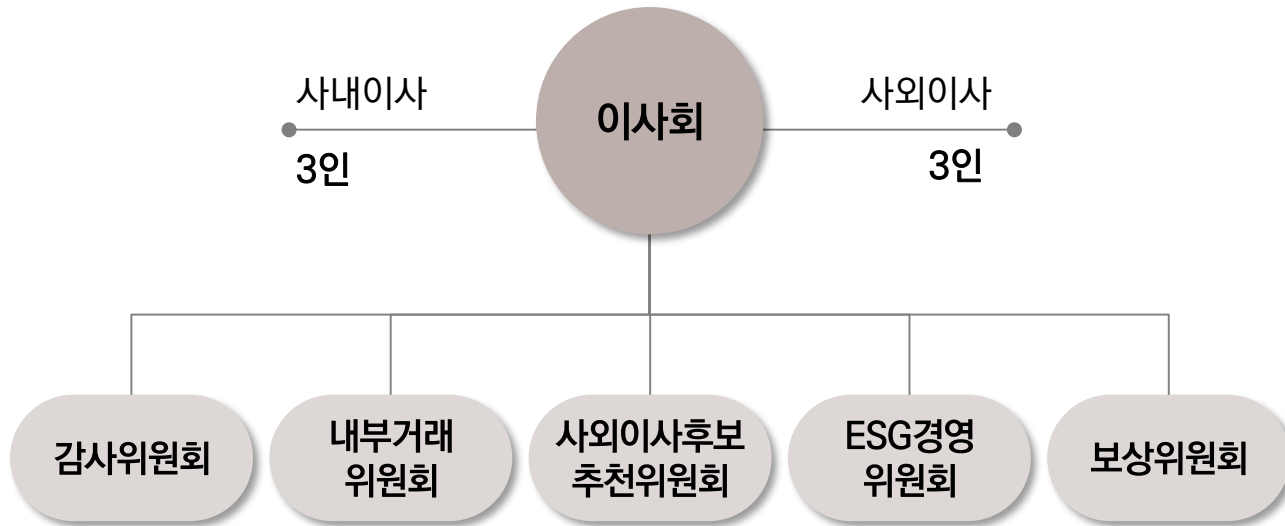
I 주주 구성 *'24년말 기준



I. 기업 개요

I 지배구조 및 ESG 경영

이사회 현황



독립성	감사위원회 / 사외이사후보추천위원회 / 보상위원회 전원 사외이사로 구성
전문성	경영, 회계, 재무, 인사, 세무 등 전문성을 갖춘 사외이사로 구성
다양성	전문성 및 성별의 다양성 확보 (사외이사 1/3 여성으로 구성)

ESG 경영

- 2022년 ESG 평가 대상 편입
- 2023년 ESG 통합 A 등급
한국 ESG 기준원 '2023 ESG 우수기업' 선정
- 2024년 ESG 통합 A+ 등급 (환경 A+ / 사회 A+ / 지배구조 A+)
한국ESG기준원 '2024 ESG 최우수기업' 선정

종합등급	환경	사회	지배구조
			

I. 기업 개요

I 주요 연혁



2003

법인 설립

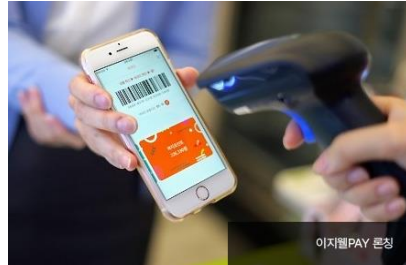


2003 법인 설립

2004 선택적복지시스템 개발

2005 법인명 변경(이지웰페어)

2008 모바일복지플랫폼 개발



2013

코스닥 상장



2013 코스닥 상장

2018 이지웰 Pay 론칭

2019 숙박플랫폼(이지체크인) 오픈

2020 법인명 변경(이지웰)



현대백화점그룹 계열편입



2021

현대백화점그룹 편입
(국내 No.1 토탈복지솔루션 전문기업)2021 현대백화점그룹 계열편입
법인명 변경 (주)현대이지웰2022 (주)벤디스 인수
'전통시장 활성화 유공' 대통령 표창
'ISO14001(환경경영시스템)' 인증 취득2024
친환경 기술진흥 및 소비촉진 유공 시상식
환경부장관표창ESG 최우수기업
일반 상장사 코스닥 부문
주식회사 이지웰2023 '가사근로자 고용개선 지원'
고용노동부 장관 표창 수상2024 녹색소비 부문 환경부장관 표창
'ESG 최우수기업' 선정(한국ESG기준원)

2025 업계 최초 '선불업' 등록

I. 기업 개요

I 재무 현황

현대이지웰은 복지포인트 규모 1.6조원 / 고객사 2,700여개사 / 고객수 340만명을 기반으로 하여
'24년 연결재무제표 기준 취급고는 8,277억 / 매출액은 1,311억 / 영업이익은 202억을 달성

* '24년 말 기준

고객사
2,700여개사

고객수
340만명

복지포인트
1.6조원

상품수
210만개

거래액
9,104억원

* '24년말 기준

(단위 : 억원)

구 분	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
취급고	4,998	5,795	6,909	7,624	8,277
순매출액	872	965	1,225	1,144	1,311
영업이익	133	159	188	197	202
순이익	79	154	154	▲34	119
* 비경상 손익 제외 시	79	105	154	155	182
자산총액	1,363	1,527	2,028	1,972	2,253
부채총액	746	718	1,105	1,097	1,281
자본총액	617	808	923	875	973

* 비경상 손익 : 영업권 손상차손 등 주된 영업활동 이외의 일시적이거나 비정기적인 원인에 의해 발생한 손익



II. 현황 진단

고객을 행복하게, 세상을 풍요롭게!

II. 현황 진단

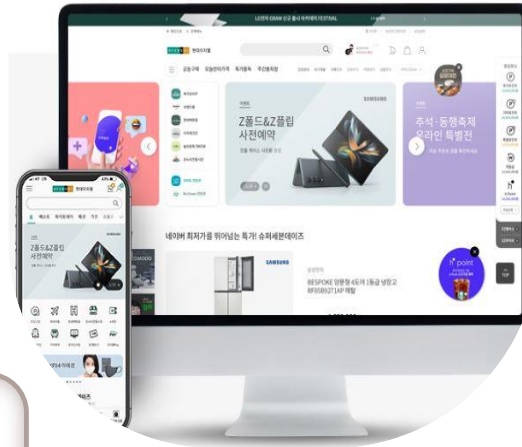
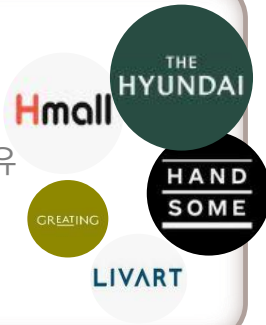
I 사업 현황

선택적 복지 사업

기업 임직원을 대상으로 맞춤형 복지 서비스를 제공하며 국내 최대 규모의 상품 Pool 과 차별화된 콘텐츠/서비스를 통해 선택적 복지시장의 50% 이상을 점유하는 Market Leader

업계 최다 상품 Pool

- 현대백화점 그룹의 트렌디한 상품을 포함한 업계 최다 210만개 상품 Pool 보유
- 상품 전문성과 구매 편의성을 위한 상품군별 전문관 운영
 - 가전/명품/리바트/골프/반려동물 등



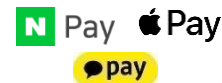
업계 유일 특화서비스

- 고객과 실시간으로 소통하는 「EZ라이브」
- e커머스 트렌드를 반영한 신규 서비스 도입
 - 선물하기, 정기구독, 적립금 충전소 등
- 업계 최초 고객 행동 기반 상품 추천 시스템 「개인화 추천 서비스」 도입



차별화된 혜택 제공

- 7가지 「레인보우 혜택」 40만개 이상 상품
 - ① 네이버 최저가
 - ② 최저가보상
 - ③ 무료교환
 - ④ 무료반품
 - ⑤ 출고지연보상
 - ⑥ 품질보상
 - ⑦ 정품보장
- 업계 최다 간편결제 적용(11개)



이지멤버스 & 이지월페이

- 모바일 간편 결제 시스템 : 이지월 Pay
 - 약 10만 여개 가맹점에서 사용 가능
- 오프라인 청구 할인 서비스 : EZ멤버스
 - 복지카드로 제휴점(1만개) 결제 시 자동 청구할인

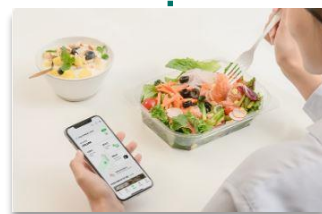
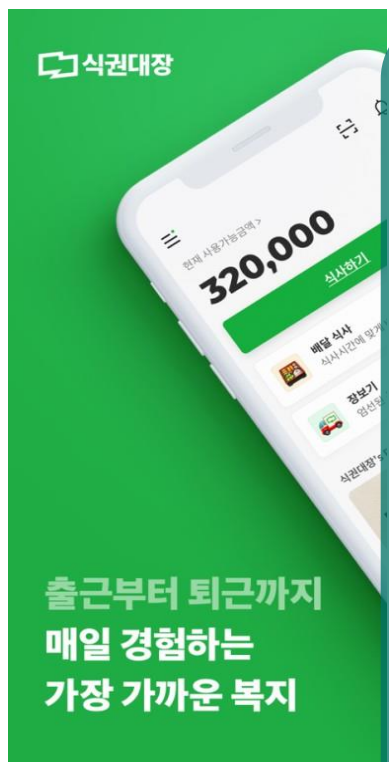


II. 현황 진단

I 사업 현황

식대 복지 사업

'22년 11월 모바일식권 1위 사업자 『벤디스』를 인수하였고, 모바일 식권 서비스인 식권대장을 비롯하여 복지대장, 배달대장 등 다양한 서비스 제공을 통해 기업 임직원들의 회사 생활 만족도를 높이고 있음



식권대장

조식부터 석식까지,
출근부터 재택까지

근무환경에 따라 직원들이
선호하는 메뉴를 즐길 수 있는
모바일식권 서비스

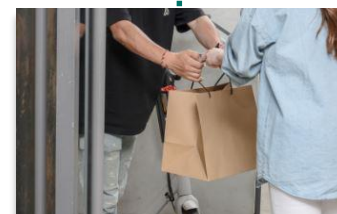
* 5만개 이상의 가맹점 제휴



복지대장

필요한 만큼 네이버 포인트로!
원하는 상품을 복지대장몰에서
네이버 최저가 구매!

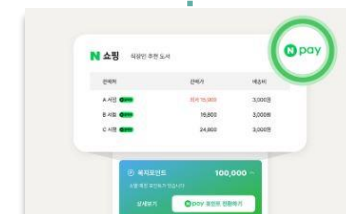
소득 공제용 현금영수증
발행 가능!



배달대장

점심시간! 사무실 앞에서 받아
바로 한끼 해결이 가능한 편리함

간단하지만 든든한 구성
배달비 없는 직장인 전용
배달식사 서비스



기타서비스

퀵대장, 단체선물대장,
광고대장, 의무교육대장 등
기업 복지 분야의 다양한
서비스

II. 현황 진단

I 사업 현황

기업복지 BPO 사업

BPO(Business Process Outsourcing)는 기업의 비핵심 총무성 업무를 대행하는 서비스로, '22년 본격 서비스를 시작하여 콘텐츠를 다양화하고 있음

헬스케어



전국 건강검진기관 제휴
기업 전용페이지 구축
일반, 종합, 특수 검진 서비스
사후관리 및 맞춤 백신서비스

꽃배달



전국 플라워센터 네트워크 보유
직영 CS센터 운영
화환, 관엽식물 등 다양한 상품
주문접수/플랫폼 자체 보유

EAP



멘탈 헬스 전문가 조직
전국 상담센터 및 상담사
스트레스 진단 및 결과보고
맞춤형 조직 프로그램

상 조



기업 후불 장례서비스기업
전용 대표번호
365일 24시간 운영
전국 상조물품 배송

법인숙박



기업 전담 매니저 배정
실시간 객실현황 제공
비수기/성수기 객실확보
맞춤형 추천시스템

사무기기

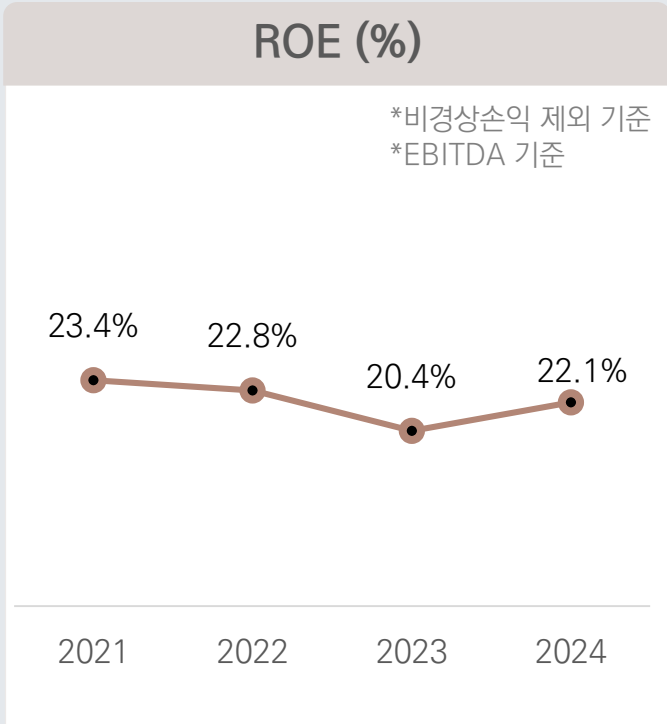
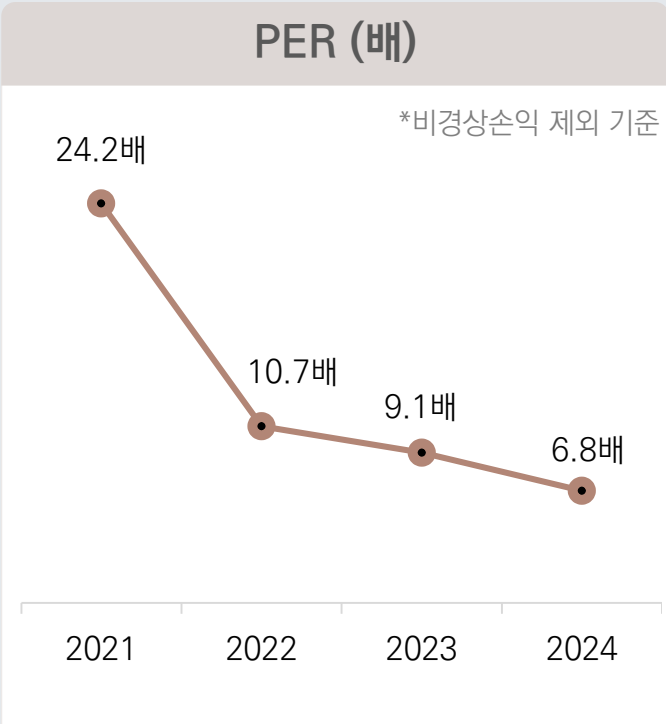
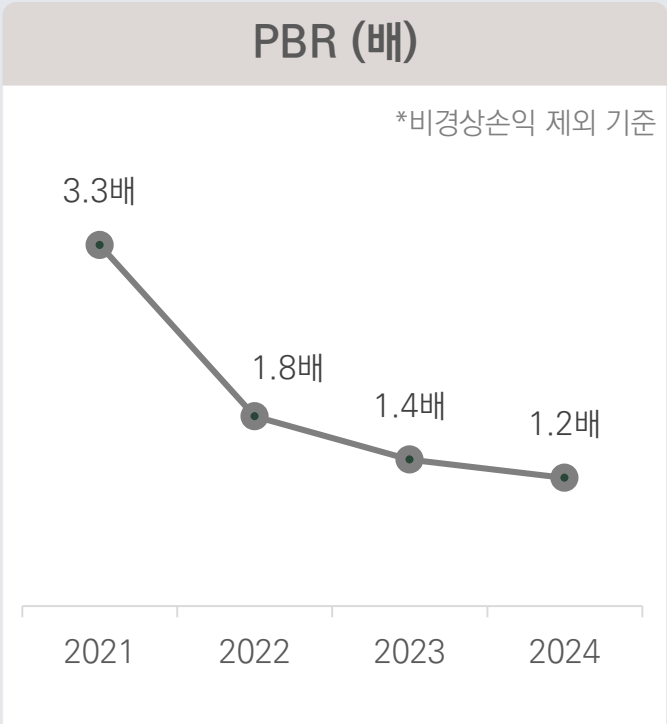


사무기기 전문 렌탈기업
저렴한 가격 및 맞춤 견적
다양한 사무기기 보유
보안솔루션 적용 가능

II. 현황 진단

■ 시장 지표 분석

주가 하락세에 따라 PBR은 '24년 1.2배로 과거 대비 저평가 되어 있으며, '23년 이후 PER도 10배 미만으로 하락
ROE(EBITDA기준)는 최근 4개년 20% 이상을 유지하고 있음



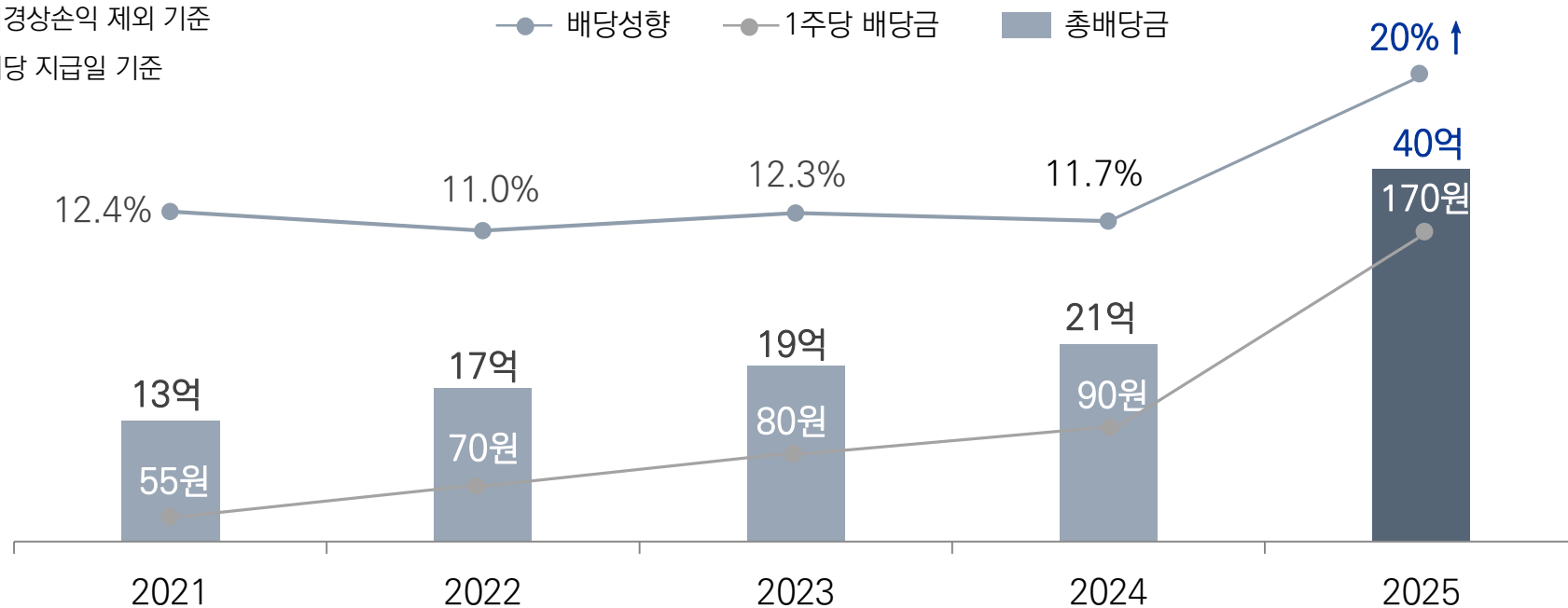
※ 투자자의 이해를 돕기 위해 연도별 영업권 손상차손 등 비경상 손익을 제외하여 산출

II. 현황 진단

주주환원 분석

당사는 최근 5개년 주당 배당금 상향과 함께 '24.2월 중장기 배당 정책(별도 영업이익의 10% 이상 배당 지향)을 통해 예측 가능성을 높였으며, '25년에는 주당 배당금을 170원(88.9% ↑)으로 상향하여 배당성향을 별도 영업이익 20% 이상으로 확대

*비경상손익 제외 기준
*배당 지급일 기준



2025년 기준
배당성향
20% ↑



Ⅲ. 목표 설정

고객을 행복하게, 세상을 풍요롭게!

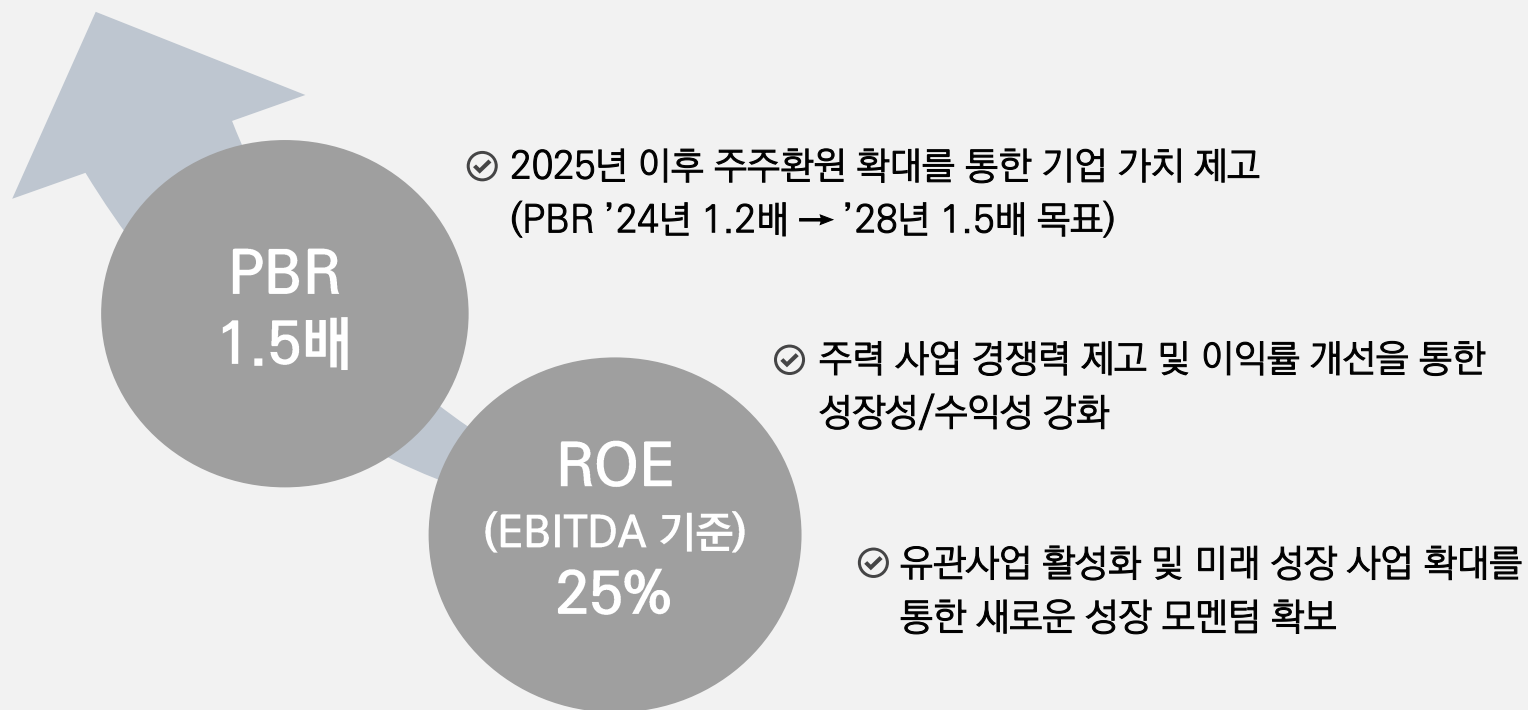
Ⅲ. 목표 설정

■ 중장기 목표 설정 ('26 ~ '28년, 3개년)

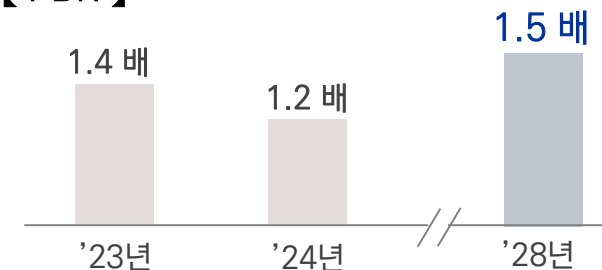
업계 최고의 경쟁력을 기반으로 한 지속 성장과 적극적인 사업 확장을 통해 주주가치 제고 도모

'28년 달성 목표 지표

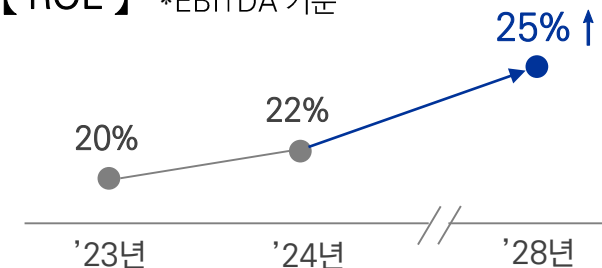
*비경상손익 제외 기준



【 PBR 】



【 ROE 】 *EBITDA 기준



Ⅲ. 목표 설정

■ 배당 및 자사주 매입 소각 계획 ('26~'28년, 3개년)



배당 자원 확대 및 자사주 매입·소각을 통한
주주환원 지속 확대

배당 정책 확대 시행

현금 배당 자원 상향 (별도 영업이익 20% 이상)

➔ 기존 정책 대비 2배 상향

기존('24.2 발표) 별도 영업이익의 10% 이상 배당 지향('23~'26년)

확 대 별도 영업이익의 **20% 이상** 배당 지향('26~'28년)

자사주 매입 · 소각 시행

'28년까지 총 주식수 약 5% 규모

자사주 매입 및 소각 진행

'25년 총 주식수의 5% 규모 자사주 매입 시행 (소각 일정 미정)

~'28년 보유 자사주 소각 추진



IV. 계획 수립

고객을 행복하게, 세상을 풍요롭게!

IV. 계획 수립

I 기존 사업(선택적 복지) 경쟁력 강화

대형 고객사 수주 확대를 통한 시장 점유율 확대 및 BPO서비스를 활용한 기존 고객사 Lock in 강화
 메가트렌드 상품 육성 및 시스템 개선을 통한 복지몰 경쟁력 강화

고객사 수주 확대 및 기존 고객사 Lock in

-  주요 대형 신규 고객사 및 전략 지역에 대한 타깃 영업 시행
 - 기업 규모 및 특성을 고려한 능동적 복지 컨설팅 추진
-  정부 정책 연계 공공복지 분야 컨설팅 확대
 - 지원대상 확대 기초에 따라 지자체별 맞춤 제안 추진
-  BPO서비스 활용 원스톱 복지 서비스 제공 및 고객사 Lock in 유도
 - 라이프사이클(학업/혼인/출산 등) 관련 종합서비스 제공

복지몰 경쟁력 강화

-  메가트렌드(1인가구, 골드키즈, 액티브 시니어 등) 반영 상품 육성
 - 전문화 카테고리 신설 및 트렌드 반영 상품 라인 확대
-  상품 운영 및 비용 효율화를 통한 중장기 이익 개선
 - 고마진 상품 판매 확대 및 고이익률 사업부문 활성화
-  차세대 시스템 구축('25년 개발 완료 예정)을 통한 업무 효율화 및 안정적 고객 서비스 제공

IV. 계획 수립

I 신규 사업(식대 복지/BPO 등) 활성화

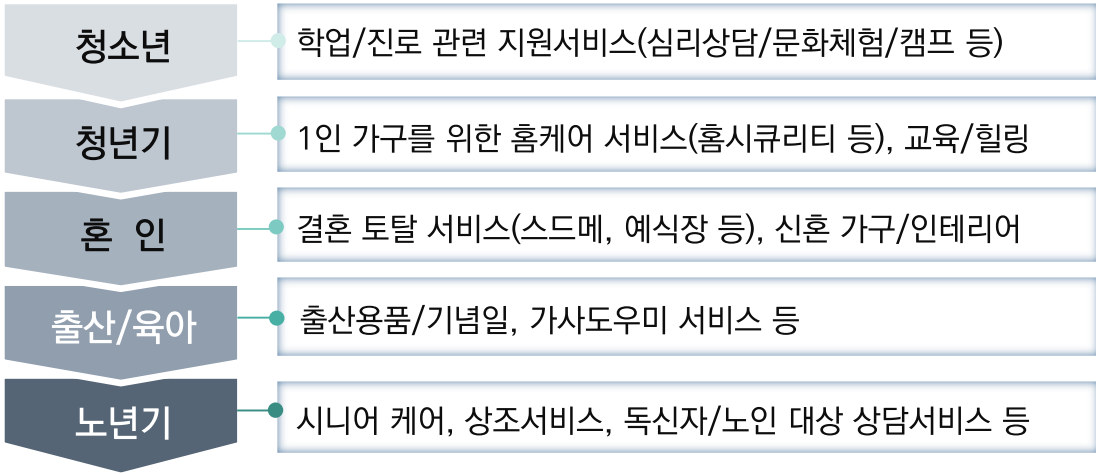
신규 유관사업인 식대 복지와 기업복지 BPO 사업의 고객사를 확대하고, 서비스 포트폴리오를 확장하는 한편,
미래 성장이 전망되는 유관사업에 대한 전략적 투자를 통해 미래 성장 동력 확보

식대 복지 사업 (현대벤디스)

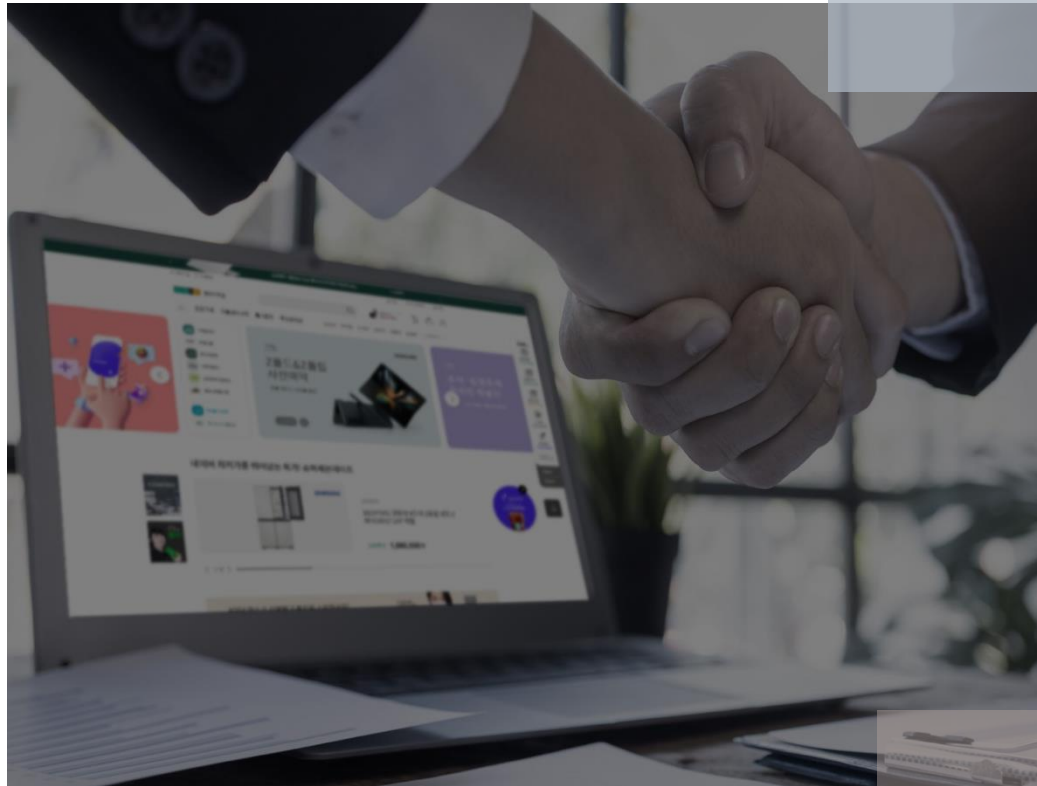
- 인기 대형 프랜차이즈 제휴 확대
- 직장인에게 인기있는 브랜드 제휴를 통한 식사 옵션 다양화
- 신규 서비스 모델 구축을 통한 수익 모델 다변화
- 자율주행 로봇과 식권대장 플랫폼을 접목한 미래지향형 서비스 제공
- 단체급식 사업자와의 협업을 통한 신규 사업 기회 창출
- 모바일 식권을 통한 단체급식장의 디지털화

기업복지 BPO 사업

- 고객사 임직원 및 가족의 라이프사이클을 Care하는 종합서비스 제공



미래 성장이 전망되는 유관사업에 대한 전략적 투자를 통한 미래 성장 동력 확보



V. 소통 계획

고객을 행복하게, 세상을 풍요롭게!

V. 소통 계획

I. 적극적인 IR 활동을 통한 투명한 정보 제공

적극적인 IR 활동을 통해 개인, 기관, 해외 투자자 등 정보 이용자들에게 정보를 시의적절하게 제공하고,
합리적인 기업가치를 평가 받을 수 있도록 지속 노력

개인 투자자

- ✓ IR 전용 회선을 통한 문의 응대로 편의성 제고
- ✓ IR 홈페이지 등을 통한 정보 제공 확대
- ✓ 자율 공시 강화



기관 투자자 / 애널리스트

- ✓ 분기별 실적 설명회, 국내 *NDR을 통한 소통 확대
- ✓ 그룹 Corporate Day 참여를 통한 C-Level 소통 강화
- ✓ 정기 IR 자료 메일링 제공 (실적 발표 시)



* NDR(Non Deal Roadshow) : 기업설명회

해외 투자자

- ✓ 영문 IR 자료 홈페이지 게시를 통한 영문 정보 제공 확대
- ✓ 주요 해외 투자자 대상 타겟 IR 시행
- ✓ 영문 IR 홈페이지 개설

