브랜드엑스코퍼레이션

2020년 4Q 실적

2021. 02

Disclaimer

본 자료는 회사의 영업활동에 대한 이해증진을 위해 ㈜브랜드엑스코퍼레이션(이하 "회사")에 의해 작성되었으며
이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다. 본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 의무로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 관련 증권거래법률에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 "예측정보"는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로
회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', '전망', '계획', '기대', '(E)' 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 "예측정보"는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는바, 이러한 불확실성으로 인하여
실제 미래 실적은 "예측정보"에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며,
별도의 고지 없이 변경 될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.
(과실 및 기타의 경우 포함)

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

CONTENTS

I. About Brand X

II. FY2020 리뷰

III. 향후 사업 목표 및 방향성

Brand X는 온라인 마케팅 전문회사로 출발하여 R&D 기반 온라인 미디어 커머스 기업으로 성장하고 있습니다.

Brand X History.

- 2012 **브랜드엑스그룹(온라인 마케팅), 쓰리케어* (1세대 다이어트 쇼핑몰) 런칭**
- 2015 **젝시믹스 런칭**
- 2017 **(현) 브랜드엑스코퍼레이션 설립**
  구) 젝시믹스 코리아, 온라인 미디어 커머스 기업으로 Transformation
- 2019 **이루다마케팅, 쓰리케어코리아 (5월) 인수***
  Brand X Japan (12월) 설립*
- 2020 **코스닥 시장 상장**
- 2021 **(주)젤라또랩* 인수**

CEO 소개

- **강민준 대표이사**
  현) Brand X 경영전략 / 각자 대표
  - 브랜드엑스그룹 대표이사
  - SK Comm. 신규사업팀 & 네이트쇼핑팀
  - 카카오 카페 기획팀
  - 판도라TV 서비스기획 팀장 등

- **이수연 대표이사**
  현) Brand X 젝시믹스 부문 총괄 / 각자 대표
  - 젝시믹스코리아 대표이사
  - 브랜드엑스그룹 디자인 팀장

* 당사의 자회사로 각 별도의 사업 영위

Core Competence

우리의 강점은 새로운 브랜드와 제품을 끊임없이 발굴하고 고객에게 제공할 수 있는 것 입니다.

BRANDX.
BrandX Corporation ㈜

기획	신속한 제품 기획 및 Pilot-Test 프로세스 보유
생산	R&D 조직 통한 소재, 디자인 직접 개발
마케팅	효율/효과 고려한 SNS 및 포털 위주 미디어 마케팅
Sales	자사몰 구매 유도 통해 高수익성 추구
Impact	트렌드 선도

- **젝시믹스 성공 경험 통해 쌓은 브랜드 발굴 및 개발 노하우/역량 보유**
  - 자사만의 신속한 의사결정, 도전 문화, 사업 리스크 최소화 원칙* 보유
  - 초기 Pilot-Test 위한 내부 전문 조직 보유
- **신속한 신제품 출시 가능, 지속 R&D 역량 강화 중**
  - 샘플 직접 제작, 신제품 출시 기간 타사 대비 1/10 수준으로 단축
- **SNS 및 포털 위주의 마케팅 집행**
  - 내부 전문 조직/인력 통해 자체 미디어 컨텐츠 제작 및 마케팅 집행
  - 각 채널별 Traffic 기반 효율/효과적 마케팅 믹스 진행
- **D2C 매출 비중 80% 이상 유지**
  - 브랜드, 제품, Target 고객에 따라 외부 판매 채널 선별/관리
  - 자사몰 재방문 동기 부여 통해 높은 재구매율 보유
- **사전 감지한 Minor/Rising Trend를 Mega Trend로 확산 주도**
  - 젝시믹스 : '17년 글로벌 레깅스 패션 트렌드에 앞서 런칭 ('15)
  - 쓰리케어 : 1세대 다이어트 전문 쇼핑몰 ('12년 박지은다이어트)

* '1개 브랜드 초기 투자비용 < 1억원' 이라는 대원칙을 준수하며 신사업 진행

계열사 및 보유 브랜드

Brand X는 총 6개 법인으로 구성되어 있으며, 다양한 영역에서 브랜드 사업을 전개하고 있습니다.

계열사간 Biz. & Operation 협업 및 시너지 창출 체계 구축

BRANDX. CORP.

- 브랜드 사업
- 신규 브랜드 발굴, 개발
- 전사 차원의 시너지 발굴 및 체계 수립

이루다 마케팅	쓰리케어 코리아	젤라또랩	BRAND X JAPAN	닥터셀팜
70%	100%	59.34%	90%	100%
• 퍼포먼스 마케팅 전문 대행	• 다이어트 식품(HMR) 브랜드	• Home-beauty 브랜드	• 젝시믹스 일본 Biz.	• 더마코스메틱* 브랜드

브랜드 발굴, Stage 별 차별화 전략 수립 및 사업 추진

Stage 0. Trend Capture & Pilot

국민피티

Dr.CELLPHARM

Stage 1. Incubate

MIX2MIX®

MÁRCIODIEGO®

Stage 2. Accelerate & Branding

POCKET DOSIRAK

GELATO FACTORY

WHIA

이루다 marketing

Stage 3. Expand

XEXYMIX

* 피부 과학을 뜻하는 더마톨로지(Dermatology)와 화장품을 의미하는 코스메틱(Cosmetic)의 합성어로 의약품의 기능성을 담은 화장품

CONTENTS

I. About Brand X

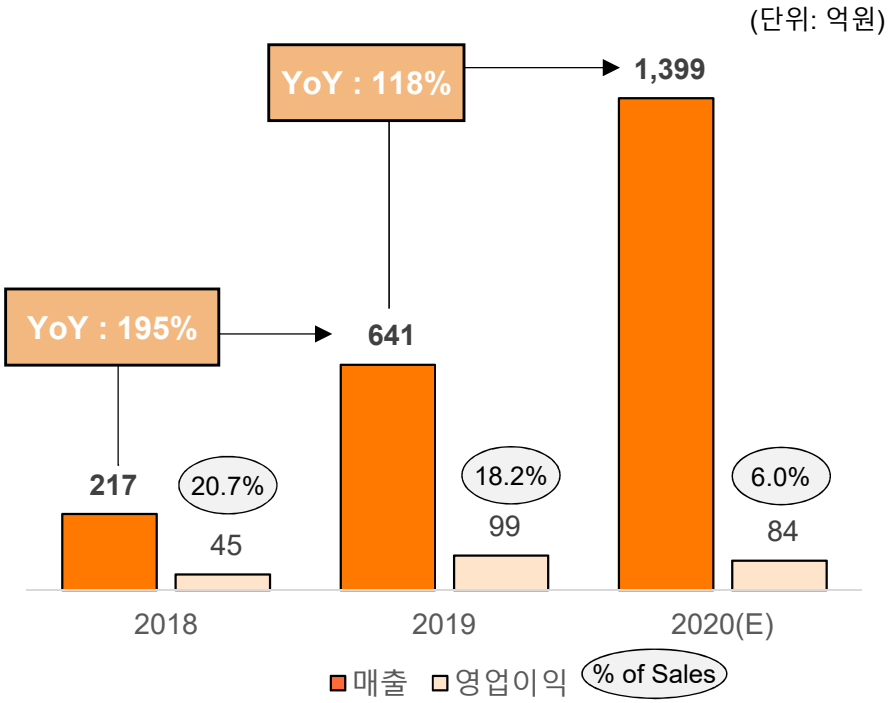
II. FY2020 리뷰

III. 향후 사업 목표 및 방향성

최근 3개년 실적 (연결)

BRAND X 는 장기간 코로나 19로 인한 경기침체에도 최근 3년간 연속 2배 이상 성장을 달성했습니다.

FY2020(E) 경영 성과 (연결) *



* 2020년 실적은 자체 결산 기준

Review

- **3년 연속 매출 2배 이상 성장 및 흑자 경영 달성**
  - 상장 동종 업계(역성장) 대비 비교 우위
  - BRAND X 별도 & 자회사 모두 매출 확대 및 영업 흑자 달성
- **젝시믹스, 시장 내 독보적인 No.1 브랜드 경쟁우위 확보**
  - 단일 브랜드 매출 1천억원 초과 달성
  - 연간 5개월 월 평균 매출 100억 돌파, 11월 최고 매출 기록
- **뉴브랜드 및 자회사 성장 확인**
  - 전사 매출 대비 뉴브랜드 & 자회사 매출 비중 약 22%
  - 쓰리케어 YoY 23%, 이루다마케팅 YoY 73% 매출 신장*

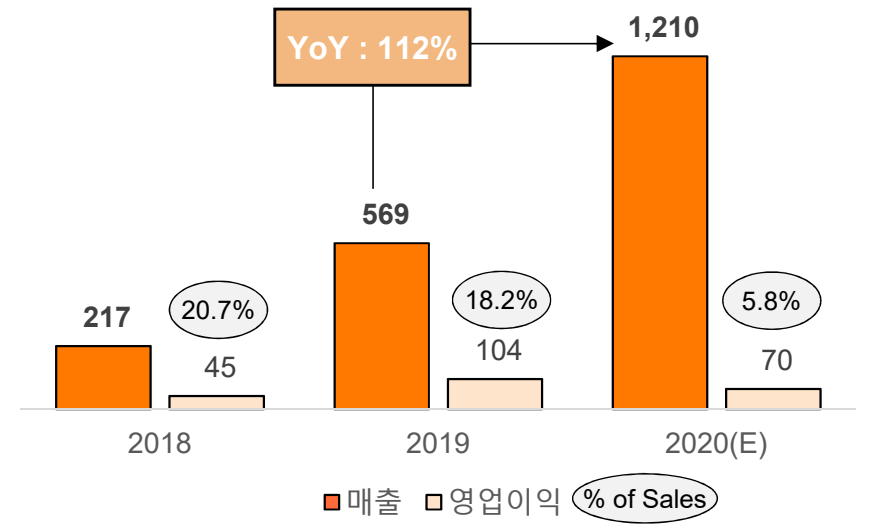
Note : 2017(BRANDX 설립) 당시 매출액 약 21억원 실현, 이루다마케팅 / 쓰리케어코리아 ('19년 6월), BRAND X JAPAN ('19년 12월) 연결 편입

최근 3개년 실적 (별도)

다만, 도전적인 대외 환경 속 지속적 경쟁우위 전략을 위한 투자로 전년 대비 영업이익 감소하였습니다.

FY2020(E) 경영 성과 (별도)*

(단위: 억원)



* 2020년 실적은 자체 결산 기준

Review

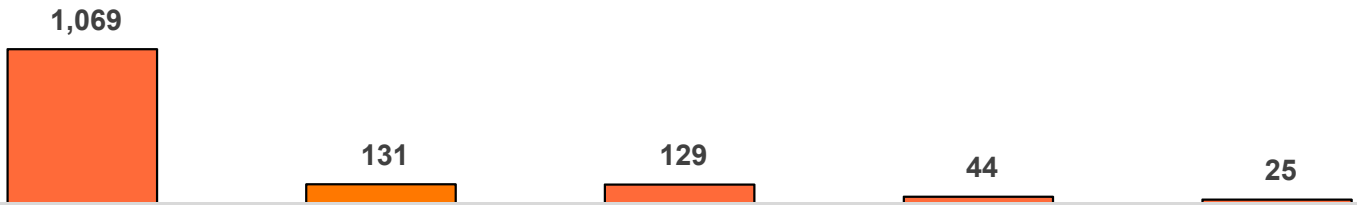
- **브랜딩 강화 위한 TV CF 진행**
  –TV CF 관련 비용 : 매출 대비 약 6% 비중 차지

- **임직원 Loyalty 제고 위한 Stock-option 22억 부여**
- **코로나19 영향에 의한 일부 매출 영향 발생 (2.5단계 → 매출 30%감소)**

2020년 각 브랜드 및 자회사 실적

FY20(E) 각 브랜드 및 자회사 매출액

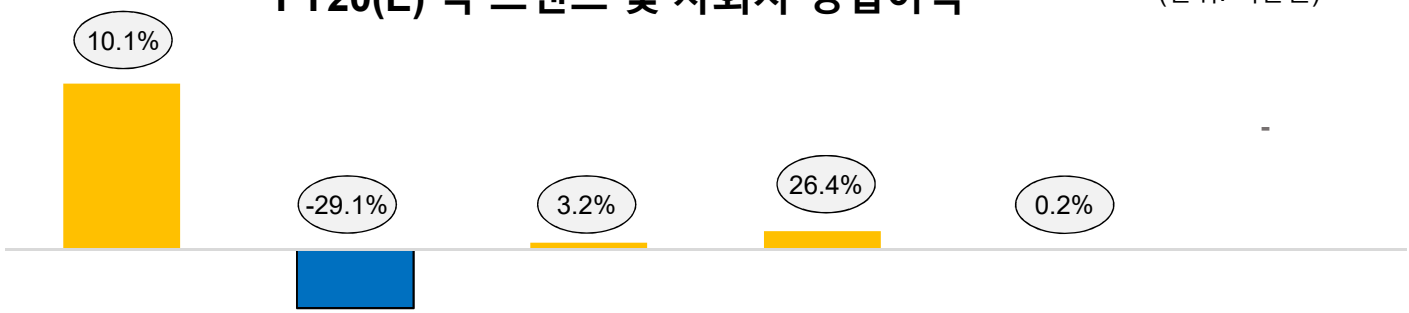
(단위: 억원)



	젝시믹스	뉴브랜드	쓰리케어	이루다마케팅	브랜드엑스 재팬
매출	1,069	131	129	44	25

FY20(E) 각 브랜드 및 자회사 영업이익

(단위: 백만원)



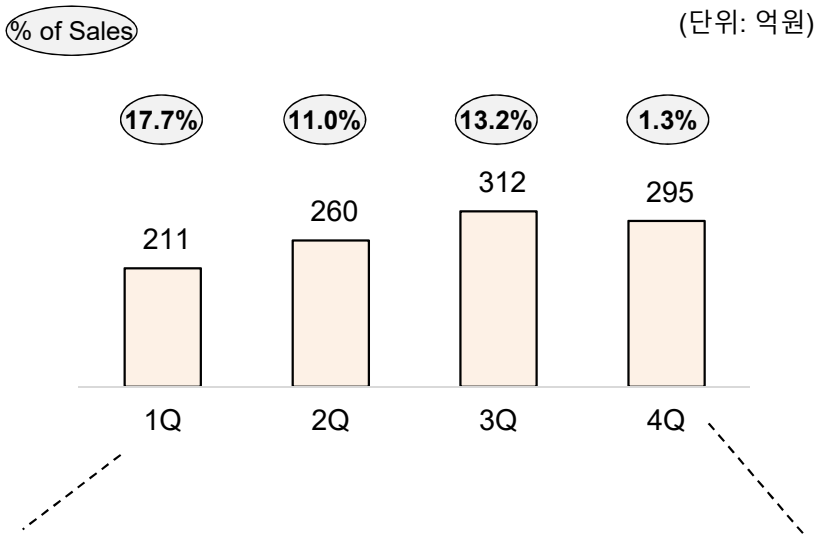
% of Sales	젝시믹스	뉴브랜드	쓰리케어	이루다마케팅	브랜드엑스 재팬	닥터셀팜
영업이익	10,768	(3,835)	408	1,174	5	(84)

* 2020년 자체 결산 기준이며, 닥터셀팜은 2021년 1분기 론칭 예정

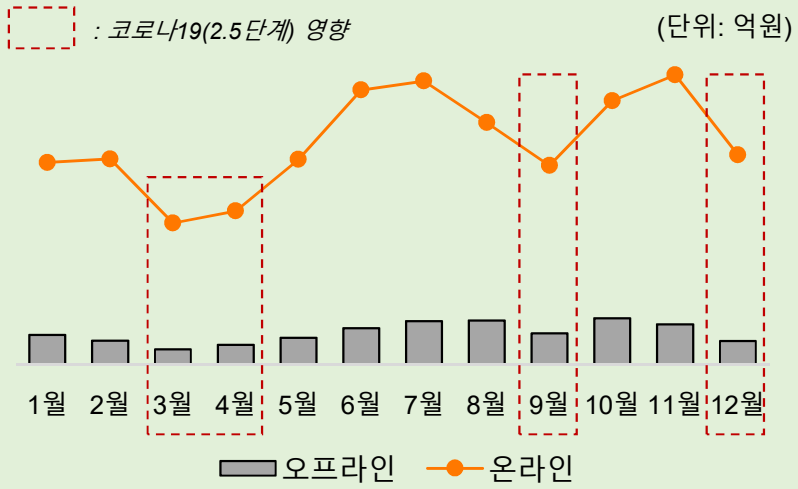
BRANDX.
BrandX Corporation

2020년 젝시믹스 사업성과

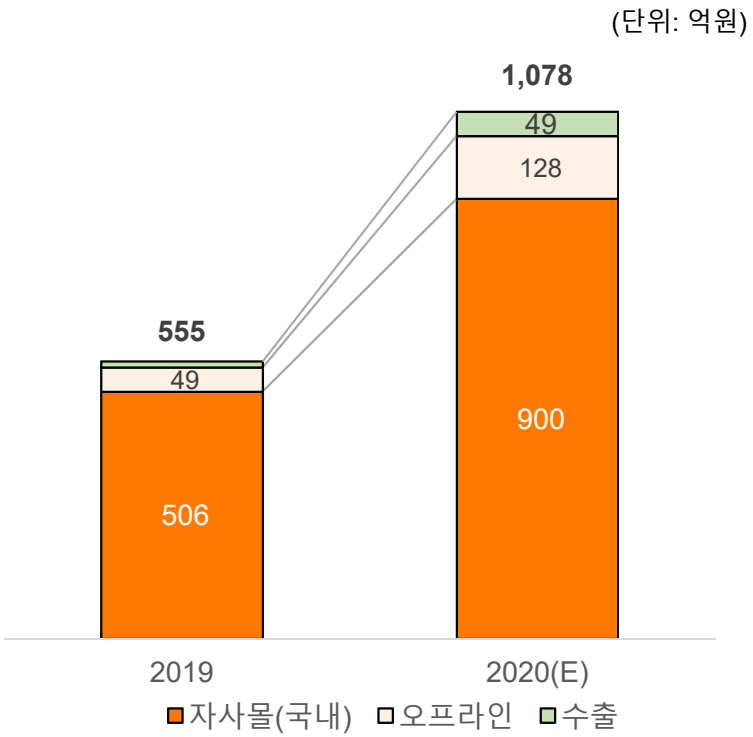
젝시믹스 분기별 매출 / 영업이익률



젝시믹스 온라인/오프라인 월별 매출 트렌드



최근 2개년 채널 별 매출



Review

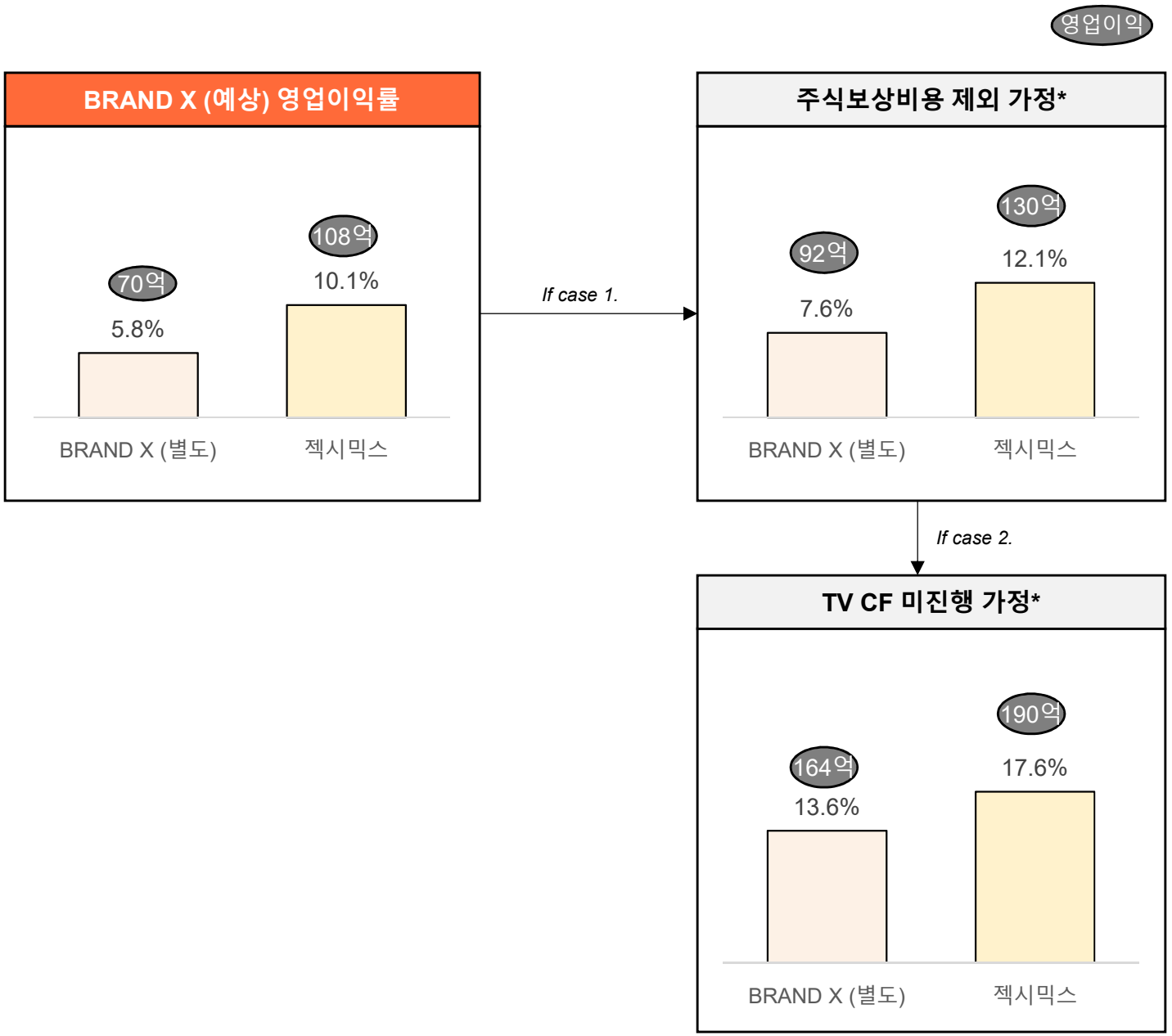
- **매출 : 코로나 19 영향에도 불구 YoY 94% 성장**
  - 국내 자사몰 기준, 매출 YoY 78% 성장
  - SKU 기준 300 종 이상의 신상품 출시, 회원 수 100만명 돌파 등 성과 달성

- **영업 이익률 : 전사 연결 영업이익률 대비 4.1%p 높은 브랜드 영업이익률 달성**
  - 3년 연속 두 자리 수 영업이익률 유지
  - 주식보상비용 및 TV CF 광고비 제거 시 보다 높은 영업이익률 달성 (Back-up 참고)

* 2020년 실적은 자체 결산 기준

BRANDX.
BrandX Corporation*

[Back-up] 젝시믹스 영업이익률 case



Implication

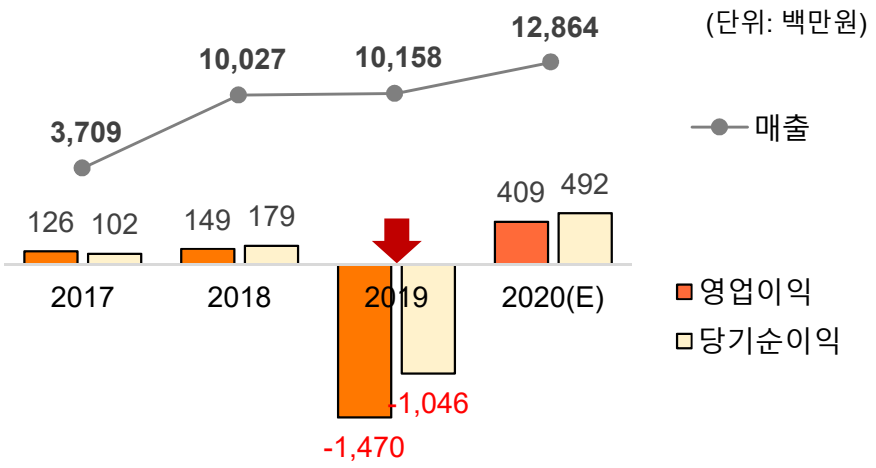
- **내부 고객(임직원) loyalty 제고 및 신규 회원 모객 위한 투자 (TV CF) 제외 시 더 높은 실적 달성**

Note : BRAND X 내부 브랜드별 비용 배부 원칙에 의한 영업이익률 반영. ex, 브랜드별 인원/매출 비중 및 브랜드 직접비 고려하여 브랜드별 손익 관리

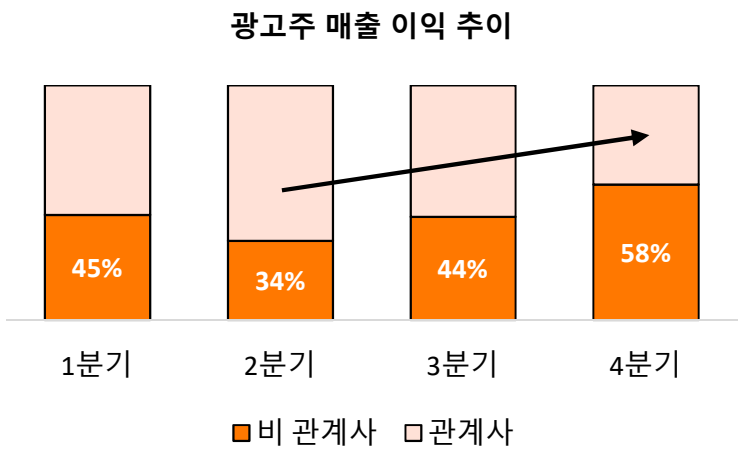
자회사 시너지 창출

쓰리케어코리아 및 이루다마케팅의 경우, BRAND X 전사 차원에서 협업하며 시너지를 창출했습니다.

쓰리케어, 연결 자회사 편입 이후 흑자전환 성공



이루다 마케팅, 점진적 관계사 매출 비중 축소



- **2019.06 연결 자회사 편입 이후 2020년 흑자 전환 성공**
  –지속적인 HMR 신제품 출시 효과 + 광고비 효율화 진행

- **BRAND X 브랜드 마케팅 추진으로 축적된 역량 기반, 관계사 외 sales 적극 공략**

CONTENTS

I. About Brand X

II. FY2020 리뷰

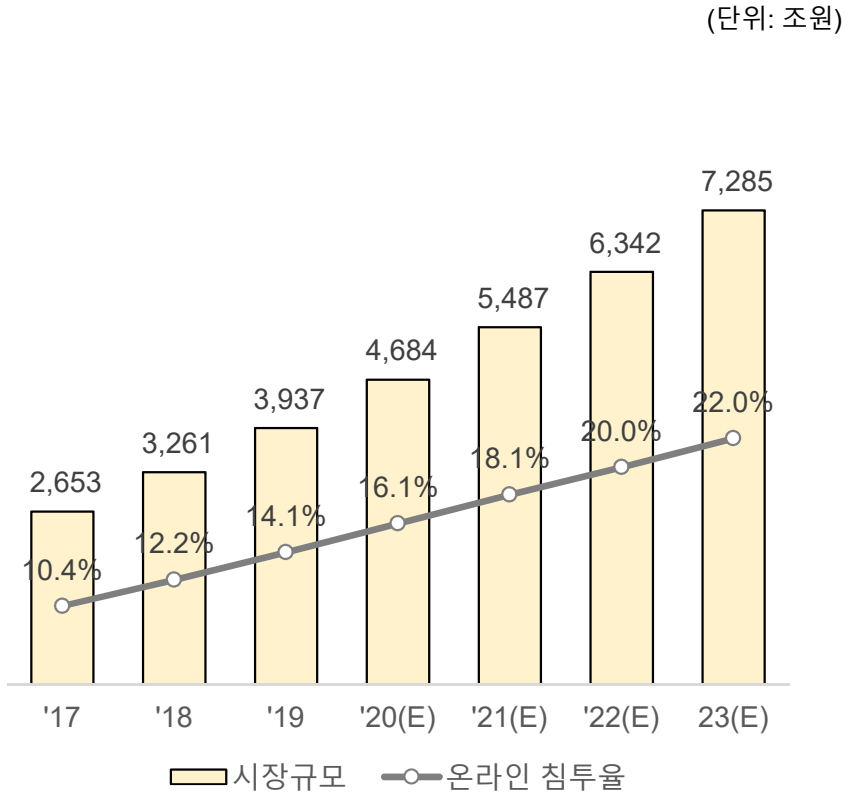
III. 향후 사업 목표 및 방향성

시장 환경 개선 기대

FY21은 FY20 대비 코로나19 영향이 줄어들 것으로 기대하고 있으며, BRAND X가 전개하는 사업영역은 소비재 시장에서도 빠르게 회복/성장 할 것으로 보입니다.

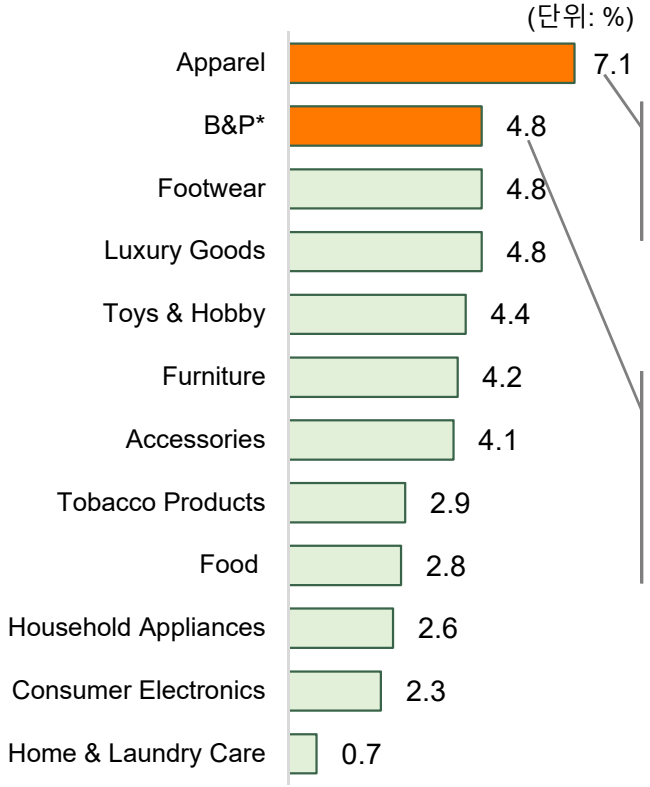
글로벌 이커머스 지속 성장 예상

글로벌 이커머스(소매분야) 시장 규모 및 온라인 침투율 추이



BRAND X 사업 전개 영역의 높은 (기대) 성장성

소비재 주요 품목 향후 5년 성장률 (2021 ~ 2025 CAGR)



- 여성 의류가 50% 이상 차지하는 Sector
  - 젝시믹스, 믹스투믹스, 마르시오디에고 사업 전개 영역
- Cosmetics(face, lips, eyes, nails, etc.), Skin Care, Personal Care 등으로 구성
  - 신사업 전개 영역 : 젝시믹스 코스메틱, 젤라또랩 등

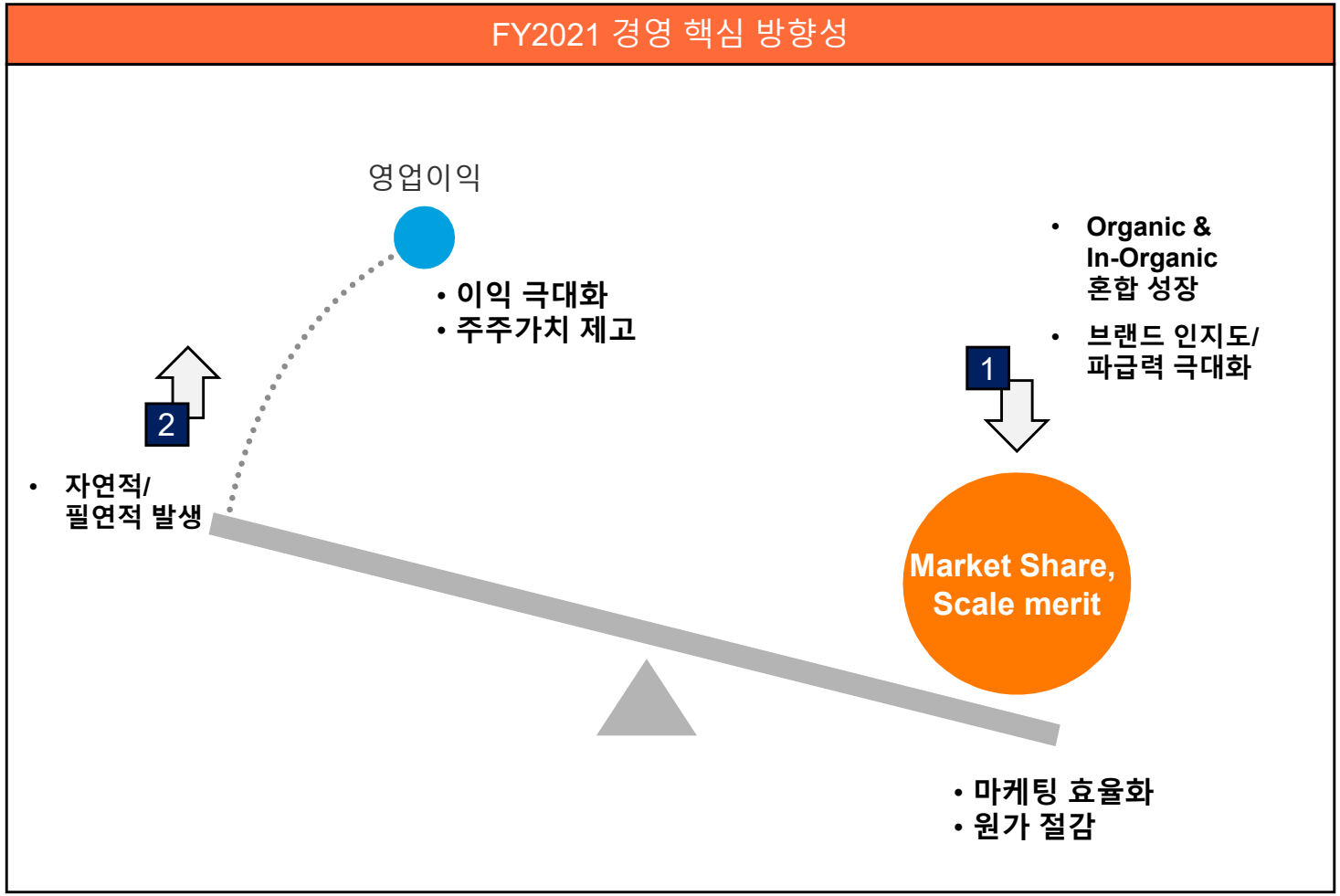
Note : 소비재 주요 품목 향후 성장률의 경우, 글로벌 리서치 기관 Statista에서 코로나 영향 반영하여 재조정된 data.

Source : eMarketer (2019.05), Statista (2020.10)

BRANDX. BrandX Corporation

브랜드 기반 D2C 기업이 나아가야 할 길

BRAND X는 M/S 확대를 통한 규모의 이익(Scale merit) 효과를 창출하는 것이 경쟁 우위를 점하고 나아가 이익을 극대화 하는 방안이라고 판단하고 있습니다.



외형 성장에 우선 집중

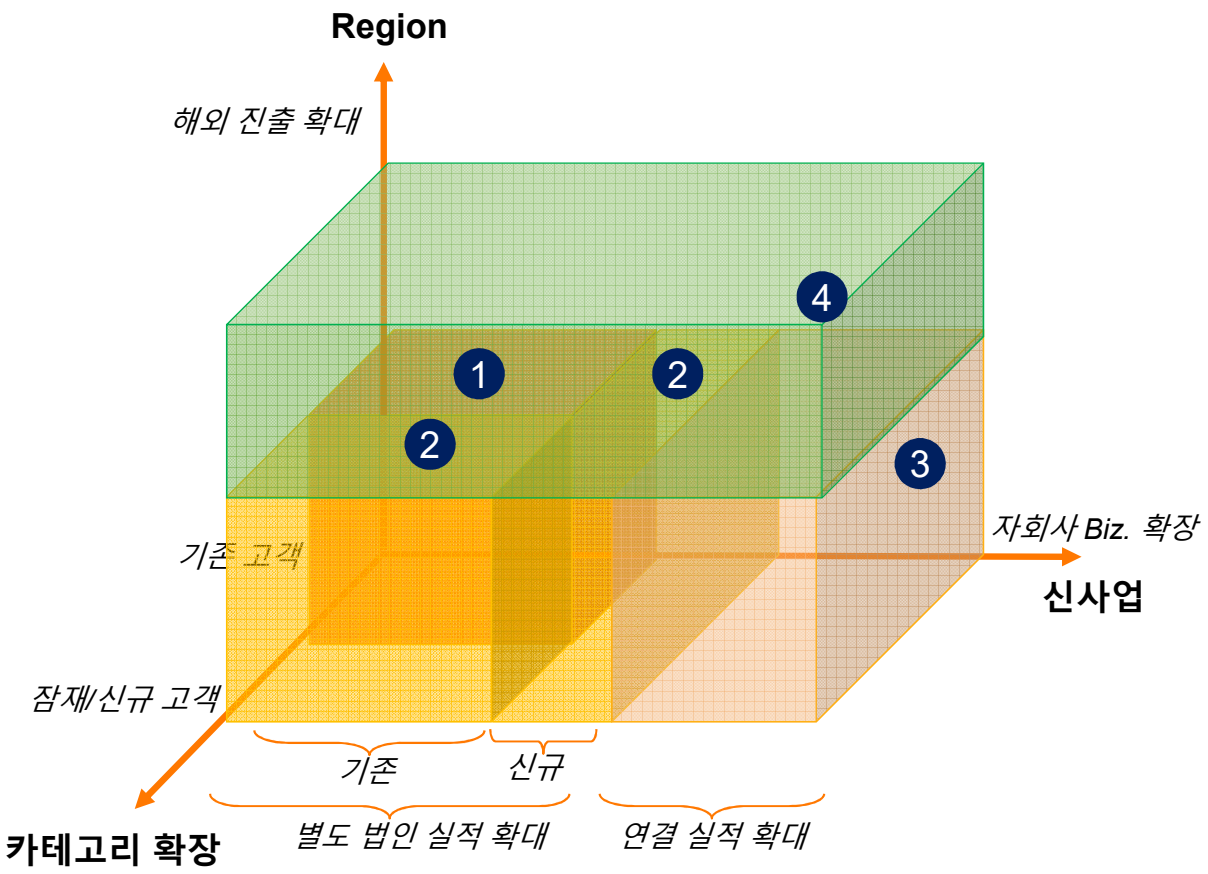
최소한의 영업이익률 10% 확보

Note : 규모의 이익(Scale merit) , 짧은 리드 타임과 반응형 생산 속 추가적인 원가 절감을 이루고자 함

3가지 축에 의한 성장

FY21은 FY20에 준비했던 신규 카테고리 / 자회사 / 해외 진출 3가지 축을 토대로 성장할 계획입니다.

FY2021 성장의 키워드, "신사업"



1 현재 사업 영역 Scale up

+

2 기존 브랜드 활용, 신규 카테고리 확대

- 젝시믹스 코스메틱, 이너웨어 카테고리 신설 및 캐주얼 라인업 확장 예정 등

+

3 자회사 편입 효과 및 확장

- 젤라또랩, 닥터셀팜 등 예정된 신사업 개시
- 쓰리케어, 이루다 본격 성장 궤도 진입

+

4 해외 매출 확대 및 M&A 등 Up-side

- 일본 법인 매출 신장 기대
- 적극적 M&A 기업 탐색

End Of Documents