

FSN(214270)

GROWTH
RESEARCH

FSN의 손을 거쳐가면, 월 매출액 5,000% 성장

탐방 요약

- 2007년 설립. 2015년 코스닥 상장
- 주요사업은 디지털 마케팅과 브랜드 제품 판매 및 플랫폼 서비스
- 신규 사업으로 헬스케어 분야 중심 Brand & Platform Accelerating 영역으로 확장하고 있는 단계
- 2024년 연결기준 영업이익 흑자 턴어라운드 시작

탐방 사진



실적/자산 추이

(단위:억원)	2021	2022	2023	2024E
매출액	1,844	1,765	1,756	2,500
영업이익	86	-21	-60	50
당기순이익	48	-127	-248	-
당기순이익(지배)	1	-107	-238	-
당기순이익(비지배)	47	-20	-10	-

자산총계	2,370	2,611	2,087	2,834
부채총계	999	1,137	1,152	1,393
자본총계	1,371	1,474	935	1,441

Info

기업탐방일자	2024.10.17
발간일자	2024.11.19
투자의견	없음

Company Data

시가총액	652억원
상장주식수	33,250,463주
액면가	500원
외국인 소진율	0.00%

Stock Data

52주 최고가	3,775원
52주 최저가	1,550원
추정 PER / EPS	N/A N/A
PBR / BPS	0.86배 2,293원
배당수익률	N/A



Analyst

이재모

투자자산운용사 등 금융투자 자격증 다수 보유
기업탐방 1,000개 이상 진행
한국경제TV, SBS Biz 등 다수 경제방송 출연
official@growthresearch.co.kr

기업 개요

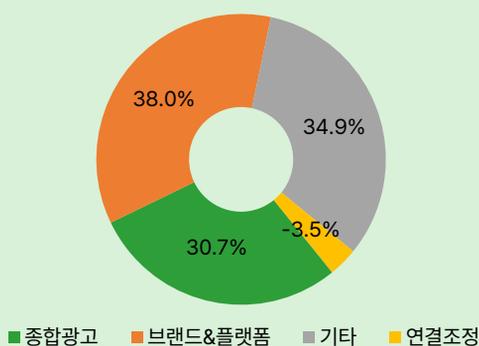
- 2007년 설립. 2015년 코스닥 상장
- 주요 사업은 디지털 마케팅 사업과 브랜드 제품 판매 및 플랫폼 서비스 운영 사업 영위
- 신규 사업으로 Brand & Platform Accelerating 영역을 헬스케어 분야 중심으로 추진 중
(주요 브랜드: 수분충전 음료 '링티', 국산 편한 신발 '르무통', 피부 트러블 보습 케어 브랜드 '더마일리' 등)
- 매출비중은 종합광고 등 30.7%, 브랜드&플랫폼 38.0%, 기타 34.9%, 연결조정 -3.5%
- 주요 주주는 서정교 등 특수관계인 15.15%, 싸이칸홀딩스 8.65%, 제노인베스트먼트아시아 6.88%

매출액 추이



(단위: 억원)

매출 비중



(단위: %)

회사 소개

Q 기업 현황

회사명	(주)FSN
대표이사	서정교, 이상석 (각자 대표)
설립일	2007년 6월 22일
상장일	2016년 10월 05일 (KOSDAQ-214270)
자본금	약 166억 원 (2023년 12월 말 기준)
사업영역	비즈니스 솔루션 개발 및 공급업
소재지	서울특별시 강남구 언주로 637 (논현동, 싸이칸타워)
홈페이지	www.fsn.co.kr

Q 주주 구성

(기준일시: 2023년 12월 말 기준)

구분	주식수	지분율	비고
(주)제이투비	0	0.0%	최대주주
서정교	2,348,037	7.1%	
이상석	1,696,271	5.1%	특수관계인
기타 특수관계인 13명	1,086,865	3.3%	
공동보유자	6,016,036	18.1%	(주)싸이칸홀딩스 외 3인
최대주주 및 특관인 등 소계	11,147,209	33.5%	
소액주주	22,103,254	66.5%	
합계	33,250,463	100.0%	-

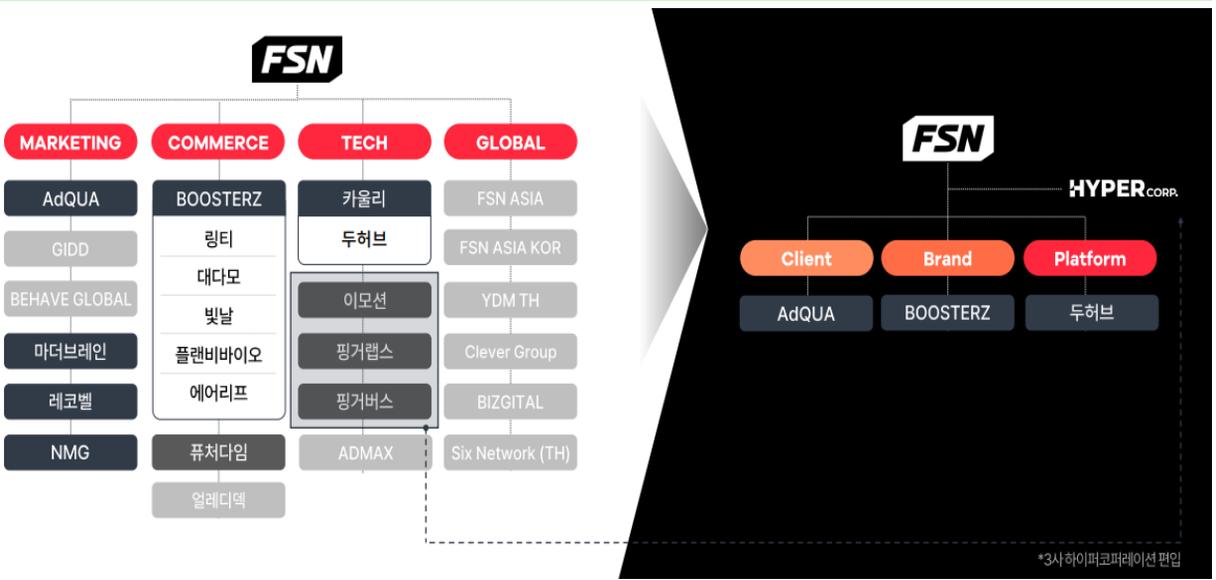
자료: FSN

광고에서 브랜드 엑셀러레이팅 사업까지

➤ 사업의 개요

- ① 당사는 Client, Brand & Platform, 기타 등 3개 사업부로 구분
- ② Client사업부문은 종합광고대행, 모바일 애드네트워크 등의 사업을 영위
 - 모든 형태의 디지털 마케팅 서비스를 One-Stop으로 제공하는 국내 대표 종합광고 회사
- ③ 23년 기준 광고 취급액 4,385억원 달성. 주요 마테크 시상식에서 최근 3년간 총 82회 수상
- ④ 주요 마케팅 자회사 " 애드쿠아인터랙티브', '마더브레인', '넥스트미디어그룹', '레코벨', '카울리' 등 보유
- ⑤ 동사가 보유한 광고 마케팅 역량을 토대로 차세대 커머스 사업인 Brand Accelerating 사업까지 진출
- ⑥ 자회사 부스터즈를 통해 브랜드 전략을 수립하고 최적화된 광고와 마케팅 서비스를 제공
 - 유통 플랫폼 수수료 부담은 낮추고, 파트너사의 브랜드 수익성은 극대화 할 수 있는
 - 자사몰, 네이버스토어 중심의 세일즈 방식으로 영업이익 극대화 전략을 고수
- ⑦ 또한 '이익쉐어 파트너십'과 "지분투자 파트너십"을 통해 안정성과 성장성 모두를 추구하고 있음
 - 이익쉐어 파트너십: 비용과 수익을 Split(분할)하는 파트너십 모델
 - 브랜드는 마케팅 실패의 리스크 감소, 부스터즈는 판매 성과에 따른 높은 수익 기대
 - 지분투자 파트너십: 성장 가능성 높은 브랜드에 재무 & 전략적 투자
 - 투자한 브랜드의 성장한 가치를 공유, 파트너사와 투자자에게 다양한 엑시트 기회 제공
- ⑧ 대표적인 엑셀러레이팅 브랜드는 수분충전음료 '링티', 국산 편한 신발 '르무통', 피부 트러블 보습 케어 브랜드 '더마일리', 식물성 비건 원료 제품 '플랜트' 등
- ⑨ 향후 헬스케어 카테고리 중심으로 사업 진행 중

그림 1. FSN 사업구조 개편



자료: FSN

브랜드 엑셀러레이팅 사업의 성공. 대표 브랜드 링티

- 가속 페달을 밟고 있는 브랜드 엑셀러레이팅 사업과 대표 브랜드 링티의 성공
- ① Brand Accelerating은 유망 브랜드를 발굴하고, TVC, D-OOH, Co-MKTG, PPL, PR 등 다양한 마케팅 기법을 통해 파트너 브랜드를 성장시키는 차세대 커머스 비즈니스 모델
- ② 최적화된 광고와 마케팅 능력을 통해 링티, 르무통, 플랜트 콜라겐 등 국내 대표 브랜드와 협업 진행
- ③ 자회사 부스터즈는 총 7개의 헬스케어 브랜드, 3개의 디지털 플랫폼과 사업 진행
- ④ 대표 성공 브랜드 링티
 - 특전사 군의관이 연구개발한 수분충전 음료 링티
 - 2019년 지분투자로 파트너십 체결 이후 FSN의 대표적인 브랜드로 성장
 - FSN-부스터즈-링티 지배구조. 부스터즈가 링티의 지분 40%를 보유, 주주간 약정으로 연결 종속회사 편입
 - 2018년 매출액 17억원 → 2023년 매출액 472억원으로 국내 스포츠 음료 3위로 급성장
 - 7~8월 수분 보충이 활발한 시기가 제품 판매의 극성수기 시즌이며, 24년 8월 월간 기준 최대 매출 경신
 - 링티는 타사 음료와 비교 실험에서 수분 흡수량이 2배 높게 나타내며 실질 효능도 입증
 - 이에 따라 고용노동부의 폭염 재난 예방 구축 설비 지원 사업에서 지원 대상 물품으로 선정되기도 함
 - 최초 분말 제품 판매에서 음료 제품, 최근에는 식물성 단백질 기반으로 한 제품과 유산균 제품 등 제품 라인업 및 유통 채널 다각화를 통해 시장 저변을 확대 중
 - 중장기 계획은 해외 시장(미국, 중동 등은 이미 국가별 전용 제품 출시)까지 공략하면서 **연 매출액 1,000억원 이상의 종합 생활 건강 브랜드로 성장하는 것을 목표로 하고 있음**



자료: FSN

또 하나의 브랜드 성공스토리 Le MOUTON

- 가속 페달을 밟고 있는 브랜드 엑셀러레이팅 사업과 또 하나의 성공스토리 르무통(Le MOUTON)
- ① FSN의 종속회사 부스터즈와 우주텍(르무통 제조 법인)은 2022년 10월부터 파트너십 형태로 협업 시작
- ② 우주텍은 '삭스 리스' 신발을 아이디어로 제품 개발에 착수
호주산 프리미엄 메리노 울과 폴리 원사를 최적의 비율로 배합해 에이치원텍스(H1-TEX) 원단을 개발 부드러운 촉감과 뛰어난 통기성과 흡수성으로 퀄리티 높은 제품을 구현.
- ③ 부스터즈는 '22년 10월부터 마케팅 파트너십 시작, '24년 6월 40% 지분 투자 진행
"걸을 때는 르무통", "여행 갈 때는 르무통" 캐치프레이즈(광고 문구) 효율적인 마케팅을 통해
파트너십 이전 대비 5,000%의 월 매출 성장을 기록하면서 국내 대표 슈즈 브랜드로 자리 매김
르무통 신발은 국내 경쟁사 브랜드 대비 검색량이 급증할 정도로 인기 신발
일 평균 2~4만명이 자사몰 방문
네이버 스토어 기준 구매 후기 5점 만점에 4.9점을 이상의 평점 기록
실 사용자 중심으로 여행 사진 인증 등 긍정적 평가로 재구매율도 높음
- ④ 홈쇼핑 채널은 9월 30일 진행한 CJ 온스타일 방송에서 60분 편성에서 30분만에 16,000족 완판
- ⑤ 팝업 스토어는 부산 아난티, 신세계 강남, 잠실 롯데백화점 등에서 운영중
25년 하반기 목표로 단독 매장 등 오프라인 매장 본격 진출 예정
- ⑥ 해외 시장에서도 신발 구매가 많은데, 23년 BTS의 슈취타 프로그램에서 PPL 진행 효과가 큼
올해 말 일본을 시작으로 북미 등 해외시장 진출을 계획 중

그림 3. 르무통 월간 매출액 추이

르무통은 2023년 부스터즈와 파트너십 이후, 월 매출액이 5,000% 증가하였으며, 성장 진행중입니다.

Le Mouton®

메리노울로 만든 뛰어난 통기성, 흡수성의 편한 신발

프리미엄 메리노울을 베이스로 한 독자적인 원단 H1-TEX를 주소재, 어디서도 경험해 보지 못하는 부드러운 촉감, 뛰어난 통기성과 흡수성을 제공하며, 어떤 옷에도 잘 어울리는 베이직한 디자인의 국민 편한 신발

재구매율
35% ↑

평점
4.9 ↑

2022년 10월 대비
2024년 10월 매출액
5,000% ↑



* 2022년 10~12월은 우주텍 시장에서 르무통 사업부 실적
* 2023년~2024년(1~5월)은 우주텍 전체 실적 (K-GAAP 기준) 21

실적 추이

- ① 2024년 연결 기준 영업이익 흑자전환 기대
 매출액 2,500억원, 영업이익 50억원 수준으로 실적 턴어라운드 시작
 24년 상반기 매출액 957억원, 영업이익 -34억원 기록중
 3분기 매출액 867억원, 영업이익 28억원 기록
 3분기 누적 영업이익 -5.4억원까지 적자폭 축소
- ② 작년부터 마케팅비 절감 노력의 결과로 전체적으로 비용 줄인 결과가 연내 지속되고 있음
- ③ 2025년 연결 기준 매출액 2,600억원 이상 가능할 전망
 영업이익도 흑자 지속.

실적 추이 및 전망

부문(단위: 억원)	2022	2023	2024(E)
매출액	1,765	1,757	2,500
영업이익	-21	-60	50
당기순이익	-127	-248	-

자료: 그로스리서치

체크포인트 및 리스크 요인

- 국내 유일의 식물성 콜라겐 브랜드 PLANT
 콜라겐으로 유명한 김사랑 배우 모델로 섭외. 본격적으로 마케팅과 제품 판매 시작
 24년 2Q. GS25, CU, Emart 24 등 편의점에서 판매 시작
 연간 매출 목표: 24년 50억원, 25년 130억원, 26년 300억원으로 순차적으로 성장 목표
- 서울반도체와 전략적 파트너십을 통해 자연광 LED 브랜드 하반기 런칭을 계획
 2026년까지 연간 매출액 1,000억원 이상의 브랜드로 성장시키는 것이 목표

Q & A

Q. 우리의 주요 사업이 광고 중심의 기업으로만 보았는데,
국내 상장기업중에서 에코마케팅 처럼 변화 되는건가?

A. 기존에 광고 사업은 우리가 원래 잘하던 사업이라 계속 진행하는 게 맞고, 브랜드 발굴을 통한 제품 판매가 연결실적으로 붙으면서 성장하는 과정에 있다.
그리고 우리가 하이퍼코퍼레이션을 인수한 뒤로는 FNS은 실적 기반의 광고 마케팅, 브랜드&플랫폼 액셀러레이팅 사업에 집중하고 기존, 테크 부문은 하이퍼코퍼레이션 중심으로 FSN과 분리 운영하여 각각의 전문성과 효율성을 극대화하고 있다.

Q. 에코마케팅 등의 기업들과 차이점은?

A. 우리 회사는 투자하는 회사의 지분 100%를 가져올 생각이 없다.
경영권 또는 의결권 위임을 통해, 연결 자회사로 편입을 하고, 철저하게 브랜드와 회사가 5대 5의
쉐어 구조 가져가면서 그들과 상생하면서 성장하는 비전을 갖고 있다.

제조 역량은 있어도 마케팅 역량이 없는 중소기업이 굉장히 많다.

우리가 오랜기간 마케팅 사업을 하면서 지켜본 결과 이런 기업들과 힘을 합치면 되게 빠른 성장이 가능할
것 같아서 우리가 여러 브랜드사와 협업을 진행하고 있다.

Q. 우리가 해외 시장에 진출을 한다고 했는데, 어떤 방식으로 하는건가?

A. 이미 링티의 경우 미국 법인을 설립했다. 캘리포니아에 미국 법인을 설립하고 한인마트 등에서 영업을
시작했다. 인력은 2~3명이 출장 형태로 오고 가면서 관리하고 있다.
요즘은 온라인으로 연결이 잘 되어서 비용을 효율적으로 사용하면서 관리하고 있다.

르무통의 경우 일본 자체 몰도 개설했고, 온라인을 통해서 우선 마케팅을 진행하려고 한다.

Q. 올해 실적 턴어라운드 가능할까?

A. 르무통 판매량을 비롯하여 전반적인 액셀러레이팅 사업의 성장성이 상당히 기대되며, 수익성 측면에서 많은
개선이 있을 것으로 기대된다.

Q. 추가적 자금조달 이슈는?

A. 자산 매각이나 CB 전환 등을 통해 부채비율 최소화를 위한 노력을 진행하고 있다.

Compliance Notice

- ✓ 동 자료에 게재된 내용은 조사분석담당자 본인의 의견을 정확히 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.
- ✓ 동 자료는 투자 판단을 위한 정보제공일 뿐 해당 주식에 대한 가치를 보장하지 않습니다.
투자판단은 본인 스스로 하며, 투자 행위와 관련하여 어떠한 책임도 지지 않습니다.
- ✓ 동 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재에 대한 증빙 자료로 사용될 수 없습니다.
- ✓ 당사는 해당 자료를 전문투자자 또는 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- ✓ 동 자료의 작성자는 해당 기업의 유가증권을 발간 전에 보유하고 있지 않으며, 발간 후에 매수·매도할 수 있습니다.
- ✓ 동 자료에 대한 저작권은 그로스리서치에 있습니다. 당사의 허락 없이 무단 복사 및 복제, 대여를 할 수 없습니다.

리포트 발간 내역

발간일	2024.11.19		
주가(전일종가)	1,961원		