# Nine & Company Inc.

Beyond Fashion, Building a Lifestyle Platform

패션을 넘어 브랜드·키즈·뷰티·헬스케어를 연결하는
**글로벌 라이프스타일 전문기업**




주식회사 나인앤컴퍼니
Nine & Company Inc.

# CONTENTS




## 1. 회사소개
회사 개요 · 회사 아이덴터티 · 회사 비전 및 핵심가치

## 2. 회사연혁

## 3. 핵심경쟁력
6가지 성장 기반 · 고객 확장 구조 · 사업포트폴리오

## 4. 사업소개
기존사업부 · 신규사업부 · 자체플랫폼 개발 · 생산 전문화 계획 · 일동제약 합자 법인

## 5. 경영성과
매출흐름 · 안정성 · 투자포인트

## 6. 미래성장전략
4단계 중장기 성장전략 · 중장기 비전

KOSDAQ
코스닥상장법인

# 나인앤컴퍼니는
# 패션을 넘어 라이프스타일을 연결합니다.

Beyond Fashion, Building a Lifestyle Platform

주식회사 나인앤컴퍼니는 약 20년간 여성 패션 시장에서 축적한
상품기획, 생산, 온라인 플랫폼 운영 및 고객 데이터 역량을 기반으로 성장해 온 **코스닥 상장기업입니다.**

주식회사 나인앤컴퍼니는 플러스 사이즈 여성 패션 분야에서 쌓아온 브랜드 경쟁력과
약 100만 명의 회원 기반을 바탕으로 명품, 글로벌 브랜드, 아동, 뷰티, 이너뷰티, 디바이스 등
다양한 분야로 사업을 확대하고 있습니다.
나아가 국내외 경쟁력 있는 브랜드를 발굴하고, 한국 시장에 맞는 상품을 기획·생산해 온·오프라인으로
고객과 연결하는 종합 브랜드·커머스·라이프스타일 기업을 지양합니다.





기존사업

## 안정성

여성 플러스 사이즈 의류사업
남성복 사업

+



신규사업

## 성장성

해외 아동프리미엄 의류
뷰티·헬스케어
명품소싱·유통
신규 해외 브랜드 런칭

기존 사업의 안정적 기반 위에 다양한 신규 사업의 성장성을 결합하여

**국내 최초의 글로벌 Lifestyle Platform 기업으로 도약하고자 합니다.**

# 비전을 실현 하기 위한 나인앤컴퍼니의 전략

01



## Established Business

플러스 사이즈 여성 패션 분야에서 축적한
브랜드 인지도, 상품기획 역량 및 안정적인 매출 기반

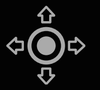
02



## Customer Platform

약 100만 명의 회원과 장기간 축적된
구매·사이즈·상품 선호 데이터

03



## Category Expansion

명품, 해외 브랜드, 아동, 뷰티 및 헬스케어 분야로
사업 포트폴리오 확대

04



## Production Capability

자체 기획력 고도화 및 해외 생산 거점 확보를 통해
생산 역량을 강화하여 상품 경쟁력과 수익성을 동시에 확보

05




## Digital Transformation

AI와 데이터 기반의 자체 플랫폼을 개발하여 상품등록,
판매, 마케팅 및 운영 업무 자동화

06



## Strategic Partnership

국내외 브랜드 및 유통 · 패션 · 헬스케어 전문기업과의
파트너십을 통해 신규 시장과 유통채널 확보




# INFORMATION

| | |
|---|---|
| **회사명** | 주식회사 나인앤컴퍼니 (Nine & Company Inc.) |
| **기업형태** | 코스닥 상장법인 · 종목코드KOSDAQ 366030 |
| **설립일** | 2006년 11월 2일 |
| **대표이사** | 이기운 |
| **본사 소재지** | 경기도 양주시 평화로 1525 |
| **주요사업** | 의류 기획·생산·유통, 전자상거래 및 온라인 패션 플랫폼 운영 |
| **매출액** | 2025년 매출액 약 448억 원 · 영업이익 약 68억 원 · 당기순이익 약 74억 원 |
| **회원 및 임직원** | 09WOMEN, 09MADE 및 패션 관련 자체 브랜드 |
| **신규 사업** | 글로벌 패션 브랜드, 명품소싱·판매, 아동의류, 뷰티·헬스케어, 자체 생산 및 플랫폼 개발 |

HISTORY TIMELINES

# 20년간 계속적인 도전으로 이어온 나인앤컴퍼니의 여정

**2002**

플러스 사이즈 여성 의류 온라인 사업 시작

**2006**

주식회사 공구우먼 법인 설립

**2010년대**

플러스 사이즈 여성 패션 전문 플랫폼으로 성장
자체 기획·생산 상품과 세분화된 사이즈 체계 구축

**2022**

코스닥시장 상장

**2023-2025**

여성 의류, 언더웨어, 기능성 의류 및 관련 패션 카테고리 확대
중국법인, 일본법인, 대만법인 해외법인 설립 추가

**2026**

주식회사 나인앤컴퍼니로 사명 변경
신규사업부 설립 및 사업 포트폴리오 개편
명품, 글로벌 브랜드, 아동 및 라이프스타일 사업 추진
일동제약과 뷰티·헬스케어 분야 합자법인 설립 추진
자체 온라인 플랫폼 개발 및 디지털 전환 계획 수립

## 핵심 경쟁력

NIINE & COMPANY

**6가지 차별화된 핵심경쟁력**

### 약 100만명의 회원기반

약 100만 명의 회원 기반을 활용한
신규사업 확장 경쟁력

### 방대한 고객 데이터베이스 축적

고객 데이터를 상품기획과
생산수량 결정에 활용

### 전문 패션시장 경험

20년간 플러스 사이즈 여성 패션 시장에
대한 높은 이해와 상품 개발 역량

### 온·오프라인 운영 역량

자사몰을 넘어 백화점 · 호텔 · 팝업
· 홈쇼핑 등 유통채널 확장

### 자체 상품기획 역량

시장분석부터 디자인, 생산,
판매까지 이어지는 상품 개발 역량

### 신규사업 확장성

기존 고객·플랫폼·상품기획 역량을
다양한 신규사업에 확장

# 약 100만명의 회원이 나인앤컴퍼니의 핵심 자산입니다.

나인앤컴퍼니는 기존 온라인 패션사업을 통해 약 100만 명의 회원 기반을 구축했습니다.
이는 단순 고객 수를 넘어, 신규 브랜드와 상품을 빠르게 선보이고 시장 반응을 검증할 수 있는 핵심 사업 인프라입니다.

## 고객기반 활용방안

**신규사업 검증**
신규 브랜드·상품의 빠른 시장 테스트

**고객 맞춤화**
구매 데이터 기반 추천

**CRM 강화**
맞춤 마케팅 및 충성도

**카테고리 확장**
뷰티·아동·명품 카테고리 확대

**운영 효율화**
브랜드별 타깃 마케팅, 통합포인트

## 고객확장 구조

여성 패션 고객

프리미엄 패션·명품 고객

출산·육아·아동 고객

뷰티·이너뷰티·헬스케어 고객

가족 단위 라이프스타일 고객

“ 점진적 고객 확대 ”

# 안정적인 기존사업과 성장형 신규사업의 결합

## 신규사업

명품 프리미엄 / 아동·라이프스타일
브랜드 라이선스 / 글로벌 소싱 및 유통

## 생산사업

자체 생산 / 브랜드 전용상품 개발
국내외 OEM·ODM 및 패션·잡화 생산
코스메틱·아동화장품 공동개발

## 기존사업 기반

플러스  사이즈 여성 패션 / 브랜드 상품 경쟁력
자사몰 운영 · 콘텐츠 · 고객관리

## 뷰티·헬스케어 사업

일동제약 합자법인
뷰티·코스메틱 및 이너뷰티
건강기능식품·헬스케어 디바이스

## 플랫폼 사업

커머스 플랫폼 구축 / AI 기반 운영 자동화
상품·고객 데이터 통합 / 브랜드 입점 및 글로벌 확장

## 글로벌 사업

중국·일본·대만 해외법인 3개 거점 구축
기존·신규사업의 해외 진출 및 글로벌 유통 교두보

기존사업부 **플러스 사이즈 여성 패션 전문사업**

# 고객 체형에 대한 이해를 기반으로 성장한 전문 패션 플랫폼

플러스 사이즈 여성 패션의 기획·생산·유통 역량을 기반으로, 고객 체형에 최적화된 사이즈와 피팅을 제공하고 있습니다.

## Every, Body 세상의 다양한 존재, 고유한 자신의 몸




## 주요 사업영역

- 플러스 사이즈 의류
- 자체 제작 여성 의류
- 언더웨어 보정의류
- 기능성 애슬레저
- 패션잡화
- 자사몰 및 외부 플랫폼 유통

## 주요 경쟁력

**체형 맞춤 상품기획**
고객 체형을 반영한 세분화된 사이즈와 패턴을 개발

**직접 판매구조**
자사몰을 통해 고객과 직접 소통하고 시장 변화에 빠르게 대응

**자체 제작상품**
시장 수요와 판매 데이터를 기반으로 차별화된 자체 상품을 기획

**생산 및 품질관리**
적정 재고 관리와 엄격한 품질 관리를 통해 높은 완성도를 유지

**고객 데이터**
판매량, 사이즈, 반품 및 후기 데이터를 상품기획과 생산에 활용

**높은 고객 충성도**
장기간 운영을 통해 구축한 회원과 고객 신뢰를 보유

자체 플랫폼 개발

# 기존사업 밸류체인

**1 시장고객 분석**

트렌드, 고객 구매패턴, 사이즈별 판매량, 후기 및 반품 사유 분석

**2 디자인 및 상품기획**

시즌별 상품기획, 가격 설정, 소재 선정 및 디자인 개발

**3 패턴·샘플·피팅**

플러스 사이즈에 특화된 패턴 개발과 반복적인 착용 테스트

**4 생산 및 품질관리**

협력업체 생산, 납기 관리 및 단계별 품질검수

**5 콘텐츠 제작**

자사몰, 외부 플랫폼, SNS, CRM 및 퍼포먼스 마케팅

**6 재고관리**

상품 입고, 재고관리, 사이즈별 재고 최적화 및 수요 예측

**7 마케팅 및 판매**

상품 촬영, 영상, 상세페이지 및 브랜드 콘텐츠 제작

**8 고객관리**

고객문의, 리뷰, 멤버십, 재구매 및 고객 데이터 관리

**상품기획부터 고객관리까지 연결된 통합 운영체계**

# 차세대 자체 플랫폼 구축

나인앤컴퍼니는 기존 외부 솔루션의 한계를 넘어, 사업구조와 성장전략에
최적화된 자체 플랫폼을 구축하고자 합니다.

## 핵심기능

- 통합 회원관리
- 상품 통합관리
- AI 기반 자동화
- 데이터 분석
- 주문·재고·물류 통합
- 외부연동

## 자체 플랫폼 구축

단순한 온라인몰을 넘어,
고객·상품·거래·브랜드 데이터를 축적하는
**나인앤컴퍼니의 핵심 자산입니다.**

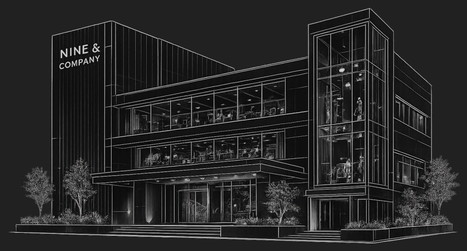
## 기대효과

- 운영 효율화
- 매출 확대
- 플랫폼 자산 확보
- 신규사업 확장
- 사업 독립성 강화
- 기업가치 향상

신규사업부 | 신규 사업 추진 방향

# 플러스 사이즈 패션 경쟁력을 기반으로 글로벌 라이프스타일 시장으로 확장

- 글로벌 프리미엄 브랜드
- 명품 패션 및 잡화
- 아동 패션
- 아동 라이프 스타일
- 뷰티 및 코스메틱
- 홈쇼핑 및 B2B
- 국내외 브랜드 라이선스
- 브랜드 공동개발 및 자체 생산




핵심 확장 분야

## 신규 사업 목표

1. 여성 중심의 플러스 사이즈 의류사업을 가족 단위 라이프스타일 사업으로 확장
2. 국내외 유망 브랜드의 한국시장 진입 플랫폼 구축
3. 명품과 프리미엄 브랜드를 통한 고객층 및 객단가 확대
4. 브랜드 라이선스 확보와 자체 생산 구조 확보를 통한 수익성 향상
5. 온라인·백화점·호텔·홈쇼핑·약국을 연결하는 유통망 구축

# 신규사업부

## 명품소싱 · 판매 사업

### 검증된 글로벌 명품을 경쟁력 있는 가격으로 공급

#### 사업모델

01 국내외 검증된 공급처 기반의 글로벌 명품 소싱

02 자체 플랫폼·온라인·홈쇼핑 ·B2B 기반 멀티채널 유통

03 재고매입형·주문연동형을 병행한 유연한 공급 구조

04 상품 진위 검수 및 공급이력 기반의 정품 관리

05 공급사 API 연동을 통한 상품군 확대

#### 기대효과

- 약 100만 명의 회원 대상 신규 카테고리 판매
- 기존 여성 패션과 명품의 교차판매
- 높은 객단가를 통한 거래액 확대
- 신규 프리미엄 고객 유입
- 패션 플랫폼의 상품 포트폴리오 고급화

## 글로벌 브랜드 사업

### 해외 브랜드의 한국시장 진출을 위한 통합 운영 파트너




#### 사업방향

브랜드의 국내 사업을 직접 운영하고, 라이선스·자체 생산을 기반으로 아시아 시장까지 사업 영역을 확장합니다.

# 신규사업부

## 덴마크 아동 프리미엄 브랜드 Konges Sløjd 사업

### 국내 운영 현황

konges slojd

**롯데백화점 잠실점**
프리미엄 아동 및 유아 고객을 대상으로 한 오프라인 매장 운영

**부산 아난티**
호텔 및 리조트 고객을 대상으로 한 프리미엄 라이프스타일 매장 운영

**신세계백화점 강남점**
2026년 8월부터 장기 팝업스토어 운영 예정

### 향후 확장 계획

01 **국내 유통 확대**
온·오프라인 유통 기반 강화

02 **상품·채널 확장**
아동 및 라이프스타일 상품 확대

03 **아시아 시장 진출**
글로벌 시장을 확장 검토

## 아동 및 패밀리 카테고리

### 주요 카테고리

| | |
|---|---|
| 신생아 및 유아 의류 | 아동복 |
| 완구 및 교구 | 침구 및 리빙 |
| 유모차 및 외출 용품 | 출산 및 육아 용품 |
| 아동 및 코스메틱 | 패밀리 라이프스타일 상품 |

### 사업 확장 전략

| 글로벌 브랜드 확보 | 자체 생산 확대 | 기존 회원 활용 | 온·오프라인 연계 |
|---|---|---|---|

생산 전문화 계획

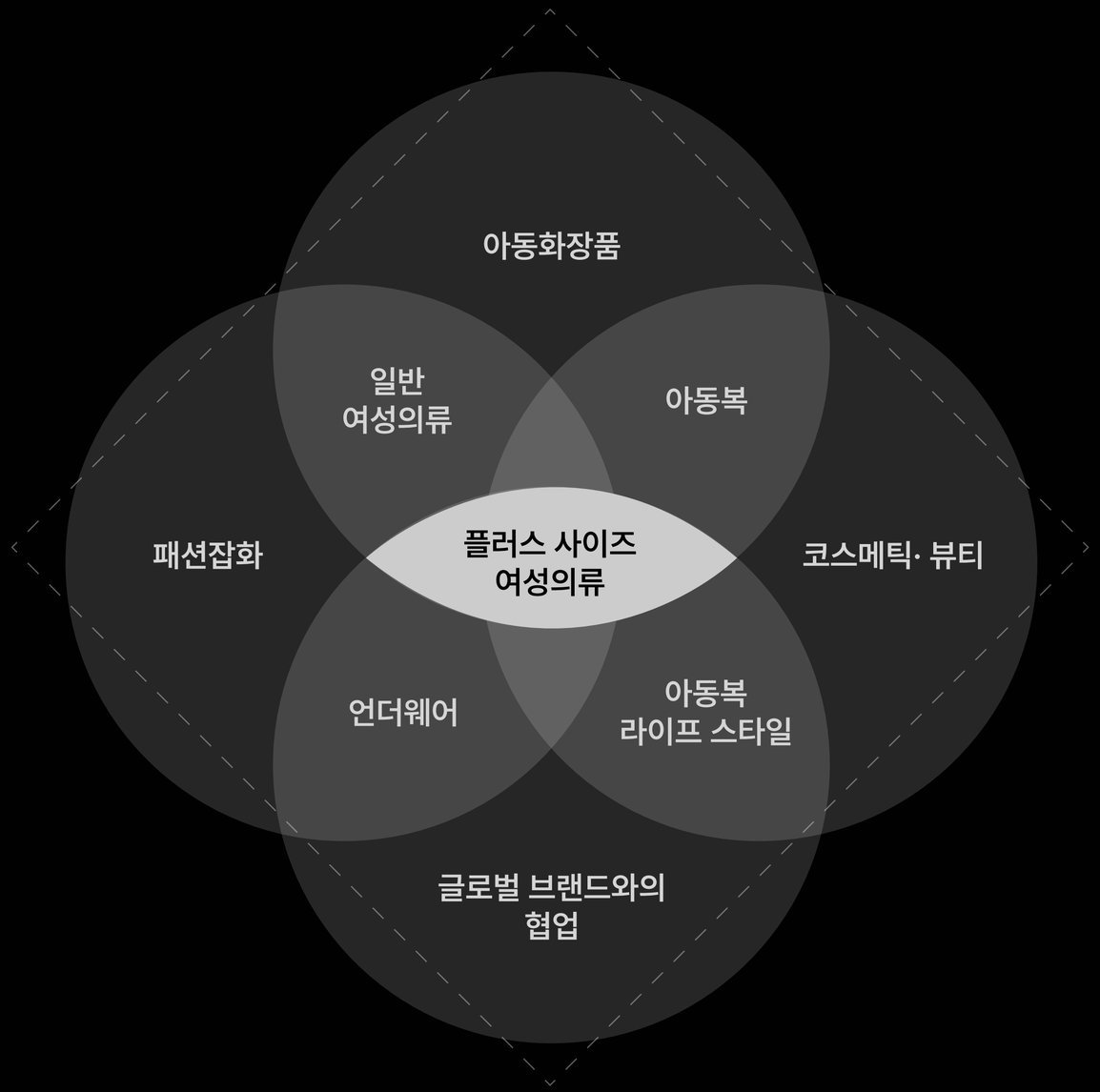
# 유통 중심에서 기획·생산 중심의 고부가가치 사업으로의 변환

나인앤컴퍼니는 기존 여성 패션 사업에서 축적한 상품기획·생산 역량을 신규 브랜드와 카테고리로 확장하여, **직접 기획·생산을 통한 상품 경쟁력과 수익성을 동시에 강화하고자 합니다.**

## 생산 전문화 목적

1. 외부 상품 매입 의존도 축소
2. 원가 경쟁력 및 수익성 강화
3. 국내 맞춤형 상품 개발
4. 한국시장 전용상품 생산
5. 독점·라이선스 상품 확대
6. 데이터 기반 생산 및 재고 최적화

## 생산 대상 카테고리



PRODUCTION STRATEGY

# 생산 전문화를 통해
# 매출 성장과 수익성 개선을 동시에 추진

**수익성 향상**
유통마진 외에 기획, 제조 및 라이선스 수익 확보

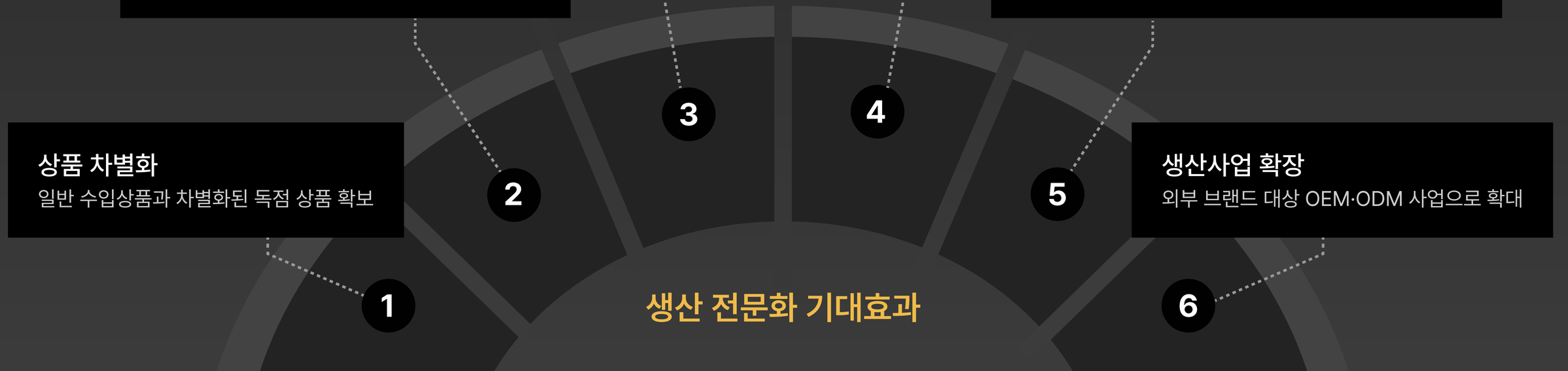
**재고위험 축소**
회원 데이터와 판매 데이터를 활용한 생산수량 결정

**원가구조 개선**
중간 유통단계를 축소하고 생산원가를 직접 관리

**브랜드 자산 강화**
자체 기획 상품과 한국시장 전용상품을 지속적으로 축적

**상품 차별화**
일반 수입상품과 차별화된 독점 상품 확보

**생산사업 확장**
외부 브랜드 대상 OEM·ODM 사업으로 확대



일동제약 합자법인 추진

# 패션·브랜드 역량과 제약·헬스케어 전문성의 결합

KOSDAQ 코스닥상장법인
Nine & Company
나인앤컴퍼니

KOSPI 상장기업
ILDONG
일동제약

**전략적 제휴를 통한 사업 시너지 극대화**

### 나앤앤컴퍼니의 역할

- 브랜드 기획 및 운영
- 약 100만 명의 회원 및 고객 기반
- 온라인 플랫폼 운영
- 콘텐츠 및 디지털 마케팅
- 해외 브랜드 소싱
- 상품기획 및 생산관리
- 백화점·홈쇼핑·온라인 유통

+

### 일동제약의 역할

- 제약 및 헬스케어 전문성
- 연구개발 및 품질관리
- 제품 안전성 및 신뢰도
- 약국 및 전문 유통 네트워크
- 제조 및 인허가 경험
- 전국 단위 영업 인프라

합자법인 주요사업

## Beauty & Healthcare Lifestyle Platform

### 뷰티·코스메틱
기초 화장품 / 기능성 화장품 / 피부관리 제품 /
프리미엄 뷰티브랜드 / 아동 및 패밀리 코스메틱

### 이너 뷰티
피부 건강 관련 기능성 상품 / 여성 생애주기 맞춤 상품
체형 및 웰니스 관리 상품 / 이너뷰티 건강기능식품

### 디바이스
홈 뷰티 디바이스 / 피부관리 기기 / 웰니스 디바이스
화장품 연계형 디바이스품 / 약국 및 전문채널 유통용 기기

### 유통채널
나인앤컴퍼니 자체 플랫폼 / 약국/ 병원 및 전문 채널
홈쇼핑 / 백화점 / 오프라인 매장 / 해외 시장

합자법인 사업구조

# 상품개발부터 유통까지 연결하고, 패션에서 뷰티 헬스케어로 확장

## 통합 사업모델

1
**시장 및 고객 분석**
나인앤컴퍼니 회원과 시장 데이터를 활용하여 여성·아동·패밀리 고객의 수요를 분석

2
**상품 기획**
자체 브랜드, 라이선스 브랜드 및 공동개발 상품을 기획

3
**연구·개발·제조**
일동제약의 전문성과 제조·품질관리 체계를 활용하여 상품을 개발

4
**다채널 유통**
온라인, 약국, 병원, 홈쇼핑, 백화점 및 해외 유통망을 통해 판매

5
**고객 데이터 축적**
판매·후기·재구매 데이터를 신규상품 개발에 반영

## 사업간 시너지

### 기존 사업 기반

- 100만 회원 여성 패션 고객
- 자체 상품기획 생산관리
- 온라인 자사몰 자체 플랫폼
- 글로벌 브랜드 소싱 콘텐츠·마케팅
- 온·오프라인 유통망

### 사업 확장 효과

- 신규 고객 초기 기반 확대
- 상품개발 역량 확대
- 통합 플랫폼 구축
- 브랜드 사업 확대
- 유통채널 확대

**패션에서 뷰티·헬스케어까지 고객 접점을 확장하여 지속가능한 성장 구조를 구축합니다.**

# 매출 성장 흐름

지속적인 사업 경쟁력을 기반으로 안정적인 매출 성장을 이어가고 있습니다.

**2021**
**패션 사업 기반 구축**

여성 패션 중심의
사업 기반을 구축

**2022**
**고객 기반 확대**

브랜드 인지도를 활용한
고객 기반 확장

**2023**
**사업 포트폴리오 확장**

상품 다각화와 플랫품을
통한 매출 기반 확대

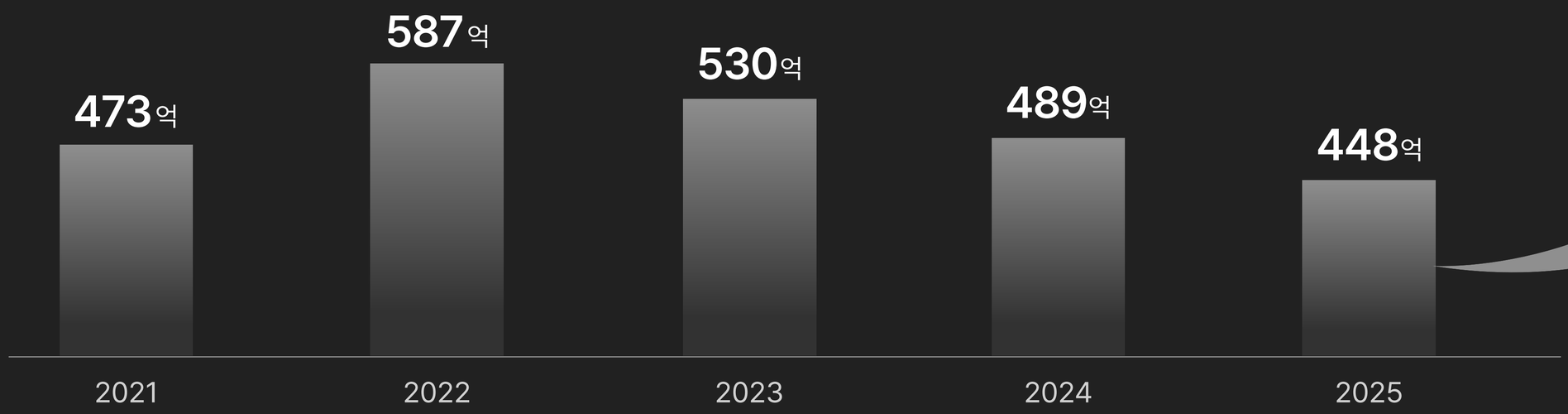
**2024**
**사업 구조 고도화**

운영 효율화로 수익성 개선
언정적인 사업 구조 구축

**2025**
**신규 성장동력 확보**

신규 사업과 미래 성장
동력을 통한 재도약 기반 마련

**2026~**
**NEXT GROWTH**
사업 확장을 통한
지속 가능한 성장 실현




**안정적 매출 이익**

# 재무 건전성으로 뒷받침하는 성장 기반

## 안정적 재무구조

지속적인 자기자본 확충으로
재무구조 안정성 확보

부채비율

**7.21%**

(2025년 연결재무제표 기준)

## 견고한 유동성

충분한 현금 및 현금성 자산
으로 단기 지급능력 확보

현금 및 현금성 자산

**558.6 억원**

(2025년 연결재무제표 기준)

## 지속적인 수익성

매출 성장과 수익성 개선
으로 현금 창출능력  강화

매출총이익률

**45.1%**

(2025년 연결재무제표 기준)

## 대외 신뢰도 확보

KOSDAQ 상장사로서
투명한 공시 및 경영관리

KOSDAQ 상장

**2022. 03**

(상장 완료)

낮은 부채비율과 풍부한 현금 유동성을 기반으로
안정적인 재무구조를 확보하고 있습니다

# 기업가치 성장을 위한 핵심 투자포인트

## INVESTOR

**01 검증된 사업 기반**
기존 사업과 고객 기반을 바탕으로
안정적인 사업 기반 확보

**02 신규 성장동력 확대**
신규사업을 단계적으로 사업화하여
새로운 매출원 확보

**03 투명한 경영 기반**
KOSDAQ 상장사로서
공시 체계와 경영 투명성 확보

**Nine & Company**
나인앤컴퍼니

## PARTNER

**01 빠른 시장 진입**
보유 고객·유통망을 활용해
신규 브랜드와 상품의 시장 안착 지원

**02 사업화 전 과정 연계**
상품기획 → 생산 → 마케팅 → 판매 → 유통
까지 전 과정을 연결하여 효율적 협업 지원

**03 공동 성장 기회**
브랜드·제조·유통·전문기업과 협업해
신규 시장 및 사업 기회 확대

INVESTMENT × PARTNERSHIP × GROWTH

검증된 사업 기반과 전략적 파트너십을 바탕으로 지속가능한 기업가치 성장을 만들어갑니다.

중장기 성장전략

# Four-Phase Growth Strategy

Phase 1

## 기존사업 경쟁력 강화

핵심사업 경쟁력 유지
고객 CRM 고도화
운영 효율성 제고

Phase 2

## 자체 플랫폼 구축

데이터·운영 통합
AI 기반 운영 고도화
플랫폼 사업 확장

Phase 3

## 신규사업 확대

브랜드 사업 기반 강화
상품 포트폴리오 확대
유통채널 다각화

Phase 4

## 생산 및 글로벌 확장

생산 역량 고도화
뷰티·헬스케어 사업 확대
글로벌 시장 확대

중장기 비전

# From Fashion to Lifestyle Platform

패션에서 시작한 경쟁력을 바탕으로
고객·브랜드·상품·채널을 연결하는 라이프스타일 플랫폼 기업으로 도약합니다.

01
기존 패션사업의
안정적 성장

02
약 100만 회원
기반의 활용도 강화

03
자체 플랫폼 및
데이터 자산 확보

04
신규사업
매출 비중 확대

종합 라이프 스타일 플랫폼 기업으로 성장

05
온·오프라인
유통채널 다각화

06
전략적 합작 및
파트너십 확대

07
국내를 넘어 아시아
시장으로 확장

08
종합 라이프스타일
플랫폼 기업으로 전환

WE DISCOVER 브랜드를 발굴하고

WE CREATE 상품을 기획하고

WE CONNECT 플랫폼을 통해

고객과 시장을 연결합니다.

Thank You.