



INVESTOR RELATIONS

APR 2019

DISCLAIMER

본 자료는 씨제이올리브네트웍스(주)의 분할 및 씨제이올리브네트웍스(주)와 씨제이(주)의 주식교환 결정에 대한 설명회를 위해 제공하는 것입니다.

본 자료는 2019년 4월 29일 이사회 및 공시된 주요사항보고서를 기준으로 작성되었으며, 기준일 현재의 경영전략과 미래에 관한 예측 정보를 포함하고 있습니다.

본 자료에 서술된 모든 재무정보, 전망 및 미래에 관한 예측 정보는 연결회계 기준이며, 경영 환경의 변화 등에 따라 영향을 받을 수 있습니다. 따라서, 실적 등은 예측 정보에 기재된 내용과 차이가 발생할 수 있습니다.

향후 전망 및 사업 전략은 현재를 기준으로 작성된 것이며, 외부 기관의 시장 전망 및 당사의 내부적인 사업 환경 분석에 기초한 것 입니다. 따라서, 시장 환경의 변화 및 사업 전략 수정 등에 따라 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 분할 및 주식교환에 관한 사항들은 이사회 및/또는 주주총회 결의, 주주 동의가 필요한 사항으로, 그 결과에 따라 추진 여부 및 세부 내용이 변경될 수 있음을 유의하시기 바랍니다.

따라서, 본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대한 법적 책임은 씨제이올리브네트웍스(주) 및 씨제이(주)로 귀속되지 않음을 알려드립니다.

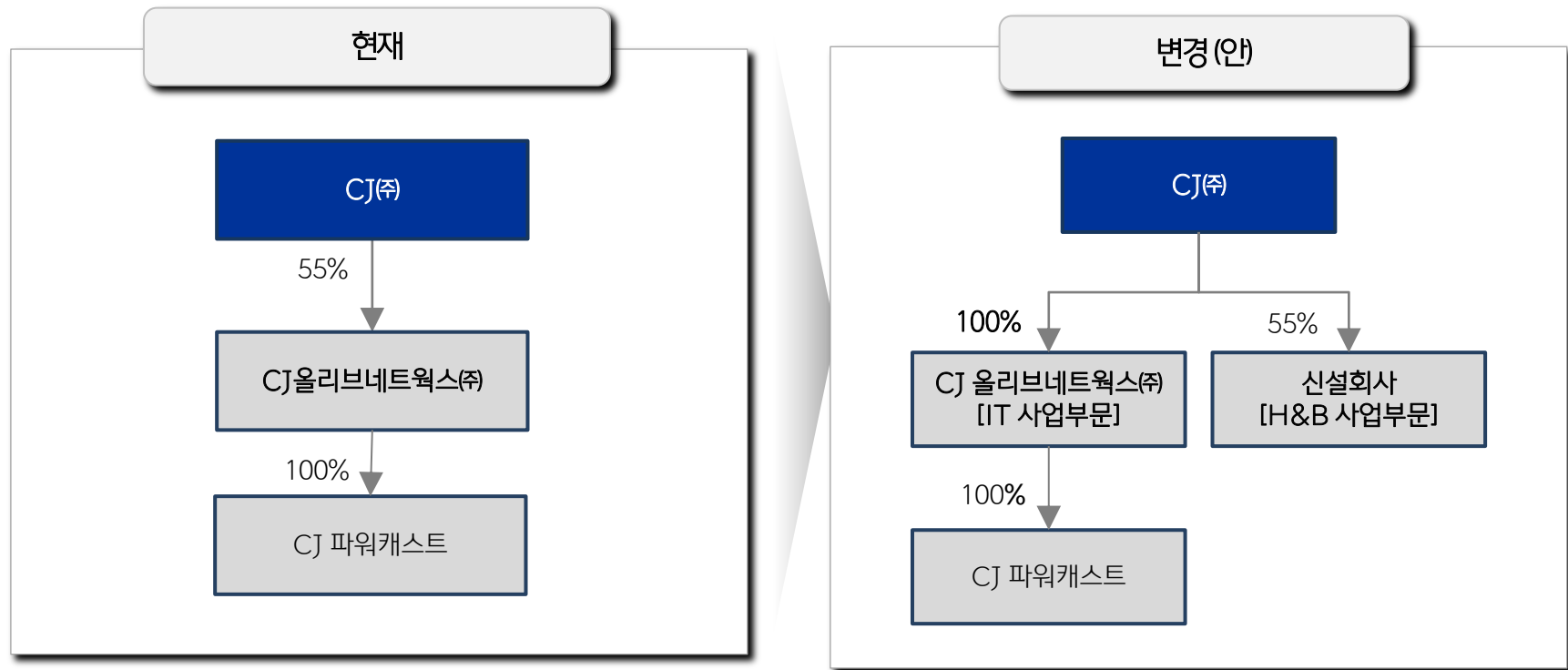
본 자료는 주식의 매매를 위한 권유 목적이 아니며, 자료의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 근거가 될 수 없음을 알려드립니다. 주식 매매와 관련된 모든 투자 결정은 오직 금융감독원에 제출한 주요사항보고서를 바탕으로 판단하시기 바랍니다.

CONTENTS

1. CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 개요
2. IT 사업부문 역량 강화 필요성
3. IT 사업부문 향후 사업 구조
4. CJ올리브영 향후 전략 방향
5. 수정 후 요약 재무제표 및 전망

CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - (1) 개요

CJ올리브네트웍스(주)를 IT 사업부문과 H&B 사업부문으로 분할하고 IT 사업부문을 완전(100%) 자회사화



- 분할비율 및 방법 : IT 사업부문(45%, 존속회사)과 H&B 사업부문(55%, 신설회사) 으로의 인적 분할

CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - (1) 개요

분할

- ✓ 그룹 차원 미래 시장 환경 변화 대응 및 신성장 가속화
- ✓ 각 사업부문 경영 효율성 제고 및 경쟁력 강화
 - 과거 합병 시점 대비 각 사업역량과 시장지위 향상, 경영 환경 변화에 신속/효율적 대응 구조 확립 필요
 - IT 사업: 그룹 전반 디지털 혁신 추진, 디지털 기반 미래 신사업 투자 위한 신속한 의사결정 및 자금 조달 구조 구축
 - H&B 사업: 국내 H&B시장 1위 사업자로서의 입지 공고화 및 수익성 개선, 글로벌/온라인 사업 확대에 역량 집중

IT 사업부문 100% 자회사化

- ✓ 사업 초기 단계 투자 집중 필요, 투자 여력 확보에 용이한 구조 구축
 - 산업별 Digital 기술 활용 본격화되는 환경 하 그룹 Digital Transformation 주도
 - 미래 Digital 신사업 추진 주체로 육성하기 위해 자체 현금 창출력 이상의 투자가 필요할 수 있으므로, 외부투자자 등으로부터 추가적 자금 유치 가능성 고려 시 완전자회사 형태가 유리
 - H&B 사업부문은 국내 H&B 업계 내 독보적 시장 지위 및 역량 감안할 때, 자체 현금 활용 통한 투자 여력 보유, 필요 시 IPO 등을 통한 자금 조달 가능

CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - (2) IT사업부문 역량 강화 필요성

Digital 기술의 산업별 활용 본격화, 산업간 융합 및 경계 재창조되는 환경 하
 그룹 기존 사업의 Digital 진화 및 Digital 기반 신성장 동력 발굴/육성 주도할 새로운 Entity 필요

외부환경

디지털 혁신 시대

• AI, Big Data, Cloud, 5G 등 디지털 기술의 산업별 탐색 본격화

노라인 시대 (산업융합)

• 디지털 혁신 기반 Disrupter들에 의한 전통적 사업모델 위기, 업종간 경계 붕괴

산업경계 재창조 시대

• 전통적 산업분야 세분화 및 융합화로 산업경계 재창조 급격화

내부니즈

유망기술 기반 신성장 동력

• 그룹 WBC 2030¹ 대도약 위해 미래 유망기술 기반 新 성장동력 발굴 필요

그룹 사업의 경쟁력 진화

• 식품, 미디어, 유통 등 그룹 주력 산업에서 최상위 수준의 Digital 경쟁력 요구 증대

글로벌 진출 가속화

• Digital 경쟁력 기반 글로벌 시장 진출 가속화로 지속 성장 가능 포트폴리오 구축

¹ World Best CJ 2030

그룹 DT(Digital Transformation) 추진 주체 육성 필요

- 미래형 '선택과 집중' 구조 구축, Digital 기반 그룹 혁신 및 신사업 추진, WBC 2030 대도약 기반 마련
- IT 사업 독립 법인화로 Digital 역량 확보/강화 통한 그룹 사업의 진화 추진과 Digital 신사업 육성 위한 그룹 역량 집중

※ [참고] 타 그룹 사례 : IT 계열사가 그룹 차원의 Digitalization 주도



롯데정보통신: 계열사 IT서비스, 스마트팩토리, 스마트물류(물류데이터분석 등), 스마트리테일(인공지능 결제로봇 등)



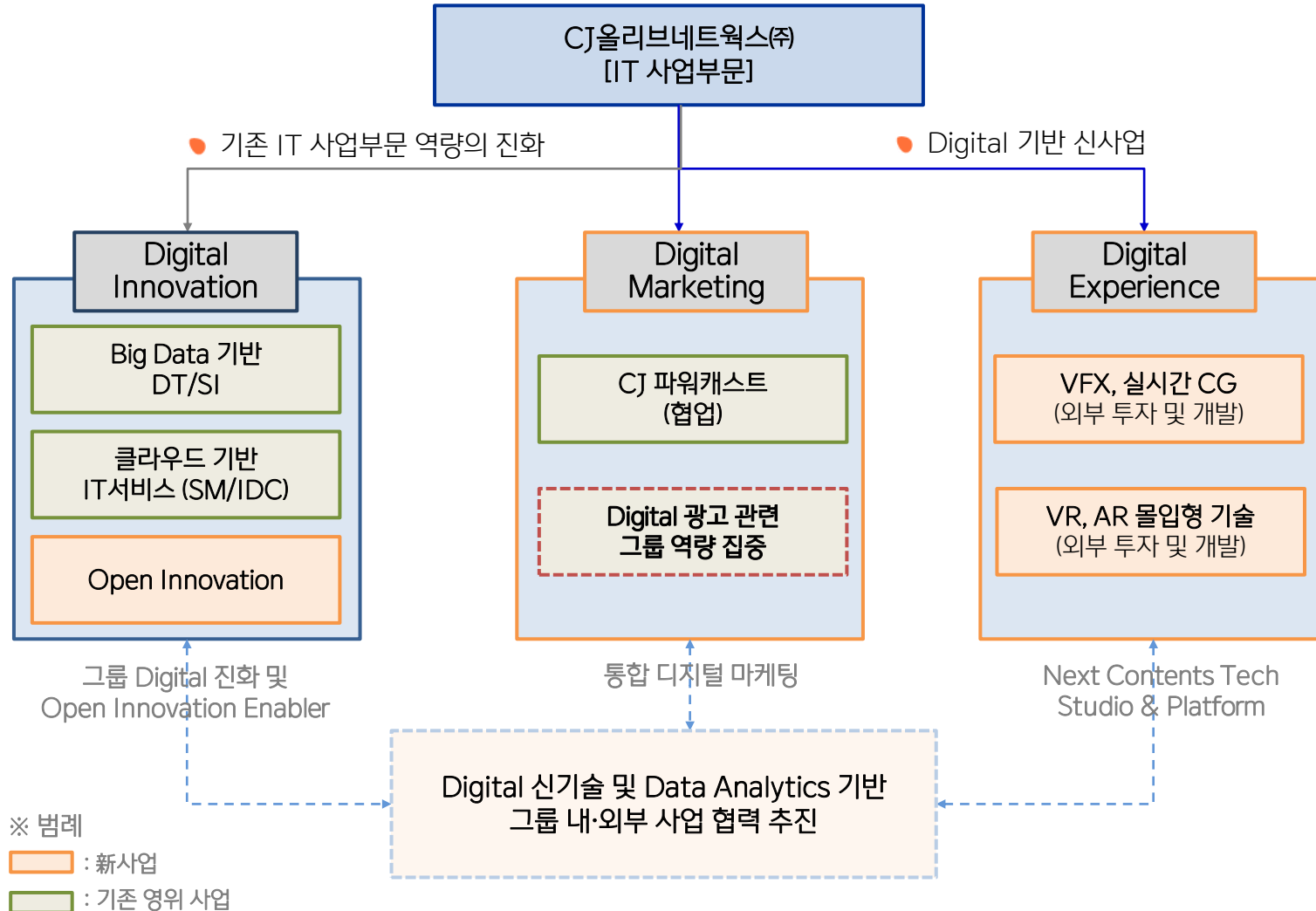
신세계I&C: 계열사 IT서비스, IT유통(크롬 캐스트, 구글 시스피커 독점 판매 등), IT플랫폼(간편결제플랫폼 등)



현대오트모터: 계열사 IT서비스, 스마트팩토리(원가 혁신), 스마트 오피스/홈(GBC IT 시스템 구축) 등

CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - (3) IT사업부문 향후 사업 구조

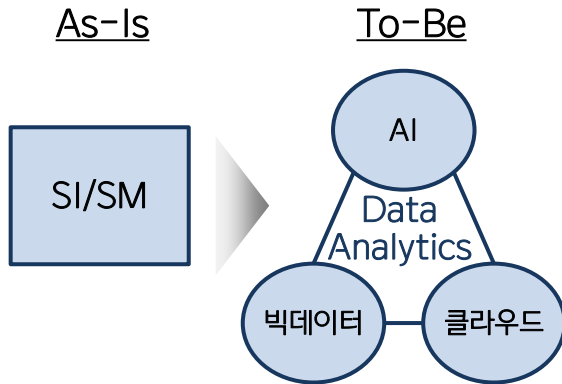
Data Analytics 역량 활용한 그룹 DT 주도 및 Digital 기반 신사업(Marketing & Experience) 추진 예정



CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - (3) IT사업부문 향후 사업 구조

Digital Innovation

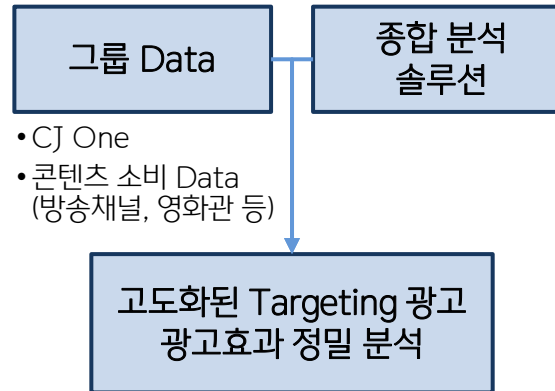
✓ Digital 기술 선형 연구/개발 및 자체 Open Innovation 실행
⇒ 그룹 혁신 주도



- 그룹 DT 추진의 핵심 요소 기술인 AI/빅데이터/클라우드 등 Data Analytics 역량 강화
- 기존 SM/IDC 사업은 그룹 DT 전략과 연계 Cloud化 추진
- 유망 기술 관련 스타트업 투자 등 Open Innovation

Digital Marketing

✓ 사용자의 관심사, 선호도 등 Big Data 기반, 실시간 관심도 높은 광고를 제공(Ad Tech)

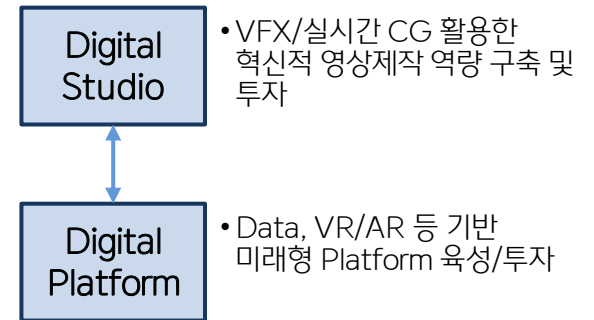


[사례]

The case study shows the partnership between SK Telecom and incross. It includes the logos for SK telecom and incross. Below the logos, the text reads: '→최근 SKT는 디지털 광고대행사 인크로스 지분 인수 (34.6%), 既확보중인 data (T맵, 11번가 등) 활용하여 Digital Marketing 사업 본격 추진 계획'.

Digital Experience

✓ 미래형 · 몰입형 콘텐츠 기술과 Digital 미디어 플랫폼 사업 육성
⇒ IT 신기술 연계 신사업 추진



[사례]

The case study shows two examples: 'DIGITAL DOMAIN' and 'AMAZE VR'. 'DIGITAL DOMAIN' is described as '→글로벌 최고 수준의 VFX, CG 기업 "Digital Domain"'. 'AMAZE VR' is described as '→글로벌 VR영상 앱 플랫폼 "Amaze VR"'. The Amaze VR image shows a woman's face in a VR environment.

CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - ※ 교환 비율 및 IT 사업부문 평가 근거

교환비율 및 IT사업부문 평가 근거

- 자본시장법 제165조의4, 동법 시행령 제176조의5 및 제176조의6에 따라 교환가액을 산정
- 비상장법인인 CJ 올리브네트웍스(IT법인) 의 교환가액 평가는 한영회계법인이 공정한 가격으로 평가

✓ 교환 비율

- CJ(주) 기준주가 : 1주당 121,450원

구분	1주당 금액(원)	비고
① 최근 1개월간 평균종가	125,006	· (일거래량 x 종가)의 누계 / 누계거래량 · 4/26기준 시가총액 3조 6,060억원
② 최근 1주일간 평균종가	120,344	
③ 최근일의 종가	119,000	
④ 산술평균종가 = 교환가액	121,450	· (①+②+③) / 3

- IT법인 평가금액 : 총 5,424억원, 1주당 66,123원

구분	금액(억원)	1주당 금액(원)	비고
① 수익가치	7,434	90,832	· 현금흐름법(DCF) 반영 · 18년말 순자산 가치 반영
② 자산가치	2,384	29,060	
③ 본질가치 = 교환가액	5,424	66,123	· 수익가치 60%, 자산가치 40%

- 교환 비율 : CJ올리브네트웍스(IT 법인) 주식 1주당 CJ(주) 보통주식 0.5444487 교부

CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - (4) CJ올리브영 향후 전략 방향

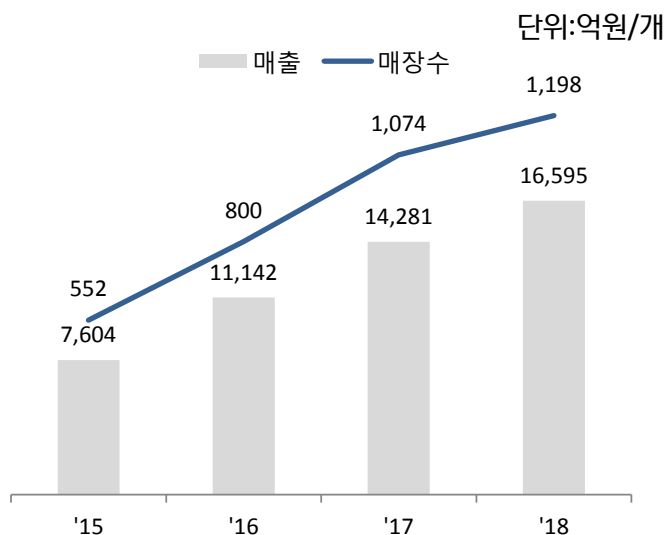
CJ올리브영은 기존 양적 성장을 넘어 오프라인 매장의 질적 성장(수익성 개선) 및 온라인/글로벌 확대 추구

매장 수 중심의 양적 성장 시기

오프라인 매장의 질적 성장 및 온라인/글로벌 확대

- H&B 시장 성장 및 올리브영의 적극적 출점 전략으로 매장수 375개('13년)에서 1,198개('18년)로 5년 만에 3배 이상 증가
- 공격적 점포 출점 기조 下 점당 매출 대비 인건비/임차료 등 매장 관련 비용 증가

올리브영 매출/매장수(국내)



오프라인 매장 수익성 개선, 옴니채널 기반 온라인 강화, 브랜드/글로벌 사업 지속 확장 추진

오프라인 매장 질적 성장

- 수익성 높은 입지 중심 질적 성장 및 운영 효율화 추진
- 스킨/색조 등 고효율 상품 확대, New MD(리빙/식품) 등 카테고리 다양화

온라인 지속 강화

- H&B시장 1위 입지 (매장수, 매입규모) 기반 옴니채널 전략 추진
- 온라인 비중 7.7%('18)⇒10%목표('19) : 美 Ulta 9.7%, 세포라 20.4%¹

브랜드/글로벌 확장 지속

- WakeMake, 보타닉힐, 컬러그램 등 자체 브랜드의 외부채널/글로벌 확장
- 글로벌 유명 유통 플랫폼 제휴 및 동남아 중심 신규시장 진출

¹ '17년 기준

CJ올리브네트웍스(주) 사업 구조 재편 - (5) 분할 후 요약 재무제표

[분할 전 재무상태표]

단위 : 억원

	CJ올리브네트웍스(주)
자산	16,357
부채	11,019
차입금	1,849
자본	5,338
부채비율	206.4%

[분할 후 재무상태표]

단위 : 억원

	IT사업부문	H&B사업부문
자산	4,296	12,066
부채	1,766	9,253
차입금	300	1,549
자본	2,530	2,813
부채비율	69.8%	328.9%

※ '19년3월31일 기준

※ '19년부터 회계 기준 변경에 따라 장래 임대료를 자산 및 부채로 인식하게 되면서 올리브영의 자산/부채가 증가하면서 부채비율 높아짐

[IT 사업부문¹ 손익]

단위 : 억원

	2016	2017	2018
매출	4,530	6,582	7,075
영업이익	533	702	473
(OPM %)	11.8%	10.7%	6.7%
EBITDA	721	945	765

[H&B 사업부문² 손익]

단위 : 억원

	2016	2017	2018
매출	11,142	14,281	16,595
영업이익	429	534	487
(OPM %)	3.8%	3.7%	2.9%
EBITDA	791	932	984

※ 본 부문 요약 손익계산서는 회사 작성 재무제표로 외부 회계법인의 감사를 받지 아니하였습니다.

※ 부문 영업이익에서 기존 연결감사보고서 손익계산서 주석사항과의 차이가 발생하는 것은 IT부문이 올리브영 부문에 제공한 IT서비스 매출 등 未인식된 내부거래 반영(기업회계기준서상 기업 선택사항), CJ One 관련 이익(기존에는 기타수익)의 영업이익 반영 등이 요인입니다.

¹ 파워캐스트 실적 포함

² 국내 실적 기준

감사합니다.

