

지구홀딩스 2026년 1분기 실적발표 및 기업설명회 컨퍼런스콜 전문

【면책 고지】

본 자료는 2026년 5월 13일(수) 진행된 지구홀딩스 2026년 1분기 실적 및 사업현황 설명회 녹취를 정리한 것으로, 당시 발화자의 발언을 정리했습니다.

본 자료에 포함된 재무수치는 외부감사인의 감사 또는 검토를 받지 않은 회사 자체 집계 잠정치이며, 향후 변동될 수 있습니다.

미래 전망에 관한 발언은 작성 시점의 시장 상황, 사업 환경, 경영 판단을 기초로 한 것으로, 향후 다양한 변수에 의해 실제 결과와 차이가 발생할 수 있습니다.

본 자료는 참고용으로 제공되며, 자본시장법 및 관련 공시 규정에 따른 공시 의무 이행을 대체하지 않습니다.

일시: 2026년 5월 13일(수) 오후 4시 | 총 50분

참석자: CEO 박상욱 대표이사, CFO 허대웅

I. 발표

지구홀딩스 출범 및 발표 개요

안녕하십니까, 지구홀딩스 대표이사 박상욱입니다.

오늘 이 자리는 두 가지 의미가 있다. 하나는 지구홀딩스가 새 이름과 새 체제로 출범한 이후 처음으로 시장과 마주하는 자리이고, 다른 하나는 대표이사로 취임한 후 처음으로 주주분들과 직접 소통하는 자리다.

지난 5월 1일 회사 분할이 완료되면서 지구홀딩스가 본격적으로 가동되었고, 오늘은 출범 13일째다. 이 시점에서 가능한 한 빨리 시장과 만나야 한다고 판단했다. 분기 실적뿐만 아니라 지구홀딩스가 어떤 회사이고 어디로 가려는지를 분명하게 말씀드리는 것이 첫 번째 의무라고 생각했기 때문이다.

오늘 발표는 약 20분간 진행하고, 이후 질의응답 시간을 갖겠다.

오늘 자료의 재무수치는 외부감사인 검토 전 잠정치이며, 미래 전망에 관한 부분은 시장 상황에 따라 달라질 수 있다는 점을 미리 말씀드리다.

오늘 발표는 크게 세 부분으로 구성된다. 첫째는 비전과 전략, 포트폴리오 등 회사 소개, 둘째는 2026년 1분기 잠정 실적 및 진행 상황, 셋째는 향후 추진 방향과 자본 정책, 거버넌스다.

비전 및 핵심 전략

지구홀딩스의 미션은 한 문장으로 압축된다. "좋은 기업을 인수해서 위대한 회사로 함께 만든다." 이 문장 안에 모든 전략이 담겨 있으며, 핵심 단어는 '인수', '함께', '위대한'이다.

지구홀딩스는 세 가지 원칙으로 움직인다.

첫 번째는 영구자본이다. 펀드 만기가 없으며, 사모펀드(PE)나 벤처캐피탈(VC)처럼 5~7년 뒤 회수 압박으로 강제 매각해야 하는 구조가 아니다. 좋은 사업이라면 평생 보유하면서 현금흐름을 복리로 키워나가는 모델이다. 워런 버핏의 버크셔 해서웨이가 지난 60년간 해 온 일을 한국에서 실행하려는 것이다.

두 번째는 창업자에 의한, 창업자를 위한 구조다. 인수한 회사에서 창업자를 내보내지 않는다. 오히려 창업자가 자기 회사 지분을 일부 유지하면서 동시에 지구홀딩스라는 더 큰

플랫폼의 주주가 될 수 있는 길을 열어준다. 창업자와 함께 가야 회사가 더 성장한다고 믿기 때문이다.

세 번째는 투명한 거버넌스다. 한국 상장 지주회사가 받아온 비판들—원칙 없는 자본 배분, 모호한 의사결정 기준—에서 다른 모습을 보여드리고자 한다.

시장 기회

지구홀딩스가 이 사업을 하는 데는 두 가지 큰 그림에서 출발한다.

첫 번째는 비상장사와 상장사의 밸류에이션 갭이다. 한국 비상장 중소기업은 EV/EBITDA 기준으로 약 4~8배 수준에서 거래된다. 반면 코스닥 상장사 중간값은 8~10배 수준이다. 같은 회사라도 상장이라는 플랫폼에 들어오는 순간 평균 30~50% 가치 재평가가 일어난다. 비상장은 유동성이 낮고 승계·자본 문제로 디스카운트를 받는 반면, 상장사는 자본 접근성·거버넌스 신뢰·유동성이라는 프리미엄을 받는다.

지구홀딩스가 하려는 일은 이 갭을 좁히는 것이다. 좋은 비상장 회사를 합리적인 가격에 인수해 상장 플랫폼인 지구홀딩스 안에서 운영하는 것 자체가 가치를 만들어낸다. 시간이 지나면서 운영이 효율화되고 통합 시너지가 더해지면 복리 효과가 더 커질 것이다.

두 번째 기회 요소는 한국 자본시장의 구조적 빈자리다. 매출 100억~200억대의 검증된 좋은 중소기업이 공통적으로 부딪히는 세 가지 벽이 있다.

첫째, 혼자서는 성장하기 어렵다. 제품·고객·현금흐름을 갖추고 있어도 자본·인재·데이터·AI 역량·네트워크를 혼자 갖추기에는 비용이 너무 크다.

둘째, 투자자에게 시간이 없다. VC나 PE 투자를 받은 경우 좋은 회사가 정말 좋은 회사가 되기 직전에 팔리거나, 펀드 만기에 맞춰 매각이나 상장 압박을 받는다.

셋째, 장기 자본이 없다. 검증된 중소기업을 인수해 오래 보유하고, 그 현금 흐름을 다른 좋은 회사에 재투자하는 플랫폼이 한국에는 사실상 없었다. 지구홀딩스가 채우려는 자리가 바로 이 자리다.

핵심 전략: AI 내성(AI-Resilience)

AI가 모든 산업을 뒤흔드는 시대에 왜 굳이 전통 중소기업을 인수하는지에 대한 질문이 있다. 지구홀딩스는 여기에 정반대의 시각(contrarian view)을 갖고 있다. AI가 모든 것을 바꾸는 시대일수록, AI에 휘둘리지 않는 산업의 가치가 오히려 더 높아진다고 판단한다.

AI는 정보 비대칭과 반복적인 지식 노동을 빠르게 대체할 것이다. 단순 자문·반복 회계·콜센터·코딩 같은 영역에서는 마진이 빠르게 깎이고 있는 게 맞고, 앞으로 더 그럴 것이다. 그러나 AI가 단기간에 만들어낼 수 없는 것들이 있다. 브랜드에 대한 신뢰, 규제에서 나오는 해자, 고객과의 깊은 관계, 물리적 운영 자산—이런 것들은 AI가 아무리 똑똑해져도 하룻밤 사이에 복제하기 어렵다.

전략은 두 축으로 요약된다. 하나는 AI가 파괴할 수 없는 산업에 자본을 배분하는 것이고, 다른 하나는 그 산업 내에서 AI를 운영 도구로 활용해 통합을 이뤄내는 것이다. AI 자체를 파는 회사가 아니라, AI 덕분에 더 잘 운영되는 전통 사업에 투자하는 회사다. 이것이 지구홀딩스가 AI-Resilience라고 부르는 핵심 방향성이다.

주요 타깃 4개 섹터

디지털 헬스케어: 핵심 자산은 규제 장벽, 임상 데이터, 의료기관과의 신뢰 관계다. AI가 하룻밤에 만들 수 없는 부분이며, 내부 운영은 AI로 효율화할 여지가 크다.

뷰티·라이프스타일: 핵심 자산은 브랜드·유통망·소비자 충성도다. 소비자가 매일 쓰는 화장품이나 라이프스타일 제품을 AI가 딸깍 만들 수는 없다. 그러나 이미 이런 자산을 갖춘 브랜드에는 AI가 마케팅 최적화와 공급망 효율화에 도움을 줄 수 있다.

컨슈머·엔터테인먼트 IT: 재미·감정적 상호작용·캐릭터·스토리텔링은 AI 시대일수록 잘 만든 IP의 가치가 더 높아진다. 개발은 쉬워졌지만 고객을 확보하기는 더 어려워졌다. 이미 검증된 수익화 모델에 AI를 접목하면 수익성을 극대화할 수 있다.

인더스트리얼: 캐시카우가 검증된 전통 B2B 산업으로, 백오피스·현장 관리에 AI를 도입할 여지가 크고, 파편화된 시장을 통합할 기회가 많다.

이 네 섹터의 공통점은 하나다. AI가 단기간에 복제하기 어려운 고유의 해자가 있다는 것이다.

섹터별 전략적 파트너십

좋은 섹터를 골랐다고 끝이 아니다. 모델이 제대로 작동하려면 각 섹터에서 함께할 산업별 파트너가 필요하다. 지구홀딩스는 자본 배분과 거버넌스에 집중하고, 각 섹터의 실제 운영은 그 분야에서 검증된 전문가들과 함께할 때 가장 잘 작동한다.

현재 4개 섹터 중 2개 섹터에서 파트너를 이미 확보했다. 대웅과 탠덤스튜디오와 상호 주주가 됨으로써 두 산업에서 든든한 파트너를 만들었다.

대웅과의 제휴는 유튜브·유튜브·유튜브가 속한 헬스케어 영역에서 의미가 크다. 헬스케어는 신뢰·규제·고객 관계가 결정적인 산업이기 때문에 한국을 대표하는 제약사와 주주이자 고객으로 연결된 것은 헬스케어 사업에 장기적으로 큰 자산이다. 2026년 1월에 상호 지분 취득을 마쳤다.

탠덤스튜디오와의 제휴도 같은 맥락이다. 뷰티 브랜드는 제품과 메시지가 일관되게 축적되는 게 핵심인 영역이다. 탠덤스튜디오가 시장에서 쌓아온 감도와 네트워크가 행어, 그리고 앞으로 합류할 뷰티 자회사들의 제품·유통·마케팅 고도화에서 실질적인 차이를 만들어낼 것으로 기대한다. 2026년 5월에 상호 지분 취득을 마친 딱딱딱한 파트너십이다.

단순히 한 번 협업하고 끝나는 게 아니라, 상호 지분 투자를 통해 구조적 파트너십을 만들었다는 점이 핵심이다.

인수 및 투자 전략: Dual-Track

인수와 투자는 두 개의 트랙으로 동시에 진행한다. 버크셔 해서웨이에 익숙한 분들이라면 더 익숙하게 다가올 수 있다.

Track 1 - 비상장 중소기업 인수: AI-Resilient 산업의 검증된 수익 기업을 대상으로 51~60% 과반 지분을 인수한다. 인수 배수는 잉여현금흐름(FCF)의 4~8배(목표 6배)이며, 지금은 현금과 지구홀딩스 주식을 조합해 창업자와 이해관계를 정렬한다. 연간 5~10건을 목표로 한다.

Track 2 - 상장사 투자 및 인수: 저평가된 상장사를 대상으로 먼저 5~10% 단순 투자로 진입한 후 단계적으로 지분을 늘려나간다. 인수 배수는 조정 EV/FCF 10배 이하를 기준으로 하며, 연간 1~2건이 목표다.

비상장 인수는 수익성과 규모를, 상장사 투자는 유동성과 전략적 영향력을 제공한다는 점에서 상호보완적이다.

거버넌스 구조

거버넌스는 네 가지 축으로 구성된다.

첫째, 지구 얼라이언스(대주주단): 단순 재무 투자자가 아니라 운영 노하우·딜 소싱·네트워크를 함께 제공하는 분들로 구성되며, 약 50% 이상 지분을 보유하고 있다.

둘째, 일하는 이사회: 주요 주주들이 사내이사로 직접 참여해 책임 경영을 실천한다.

셋째, 투명성: 전문성을 갖춘 독립이사와 감사 체계로 견제와 균형을 확보한다. 사외이사 중 한 분은 거버넌스만 연구하는 싱가포르 경영대 교수다. 거버넌스에 진심이다.

넷째, 인센티브 정렬: 경영진과 창업자의 보상을 잉여현금흐름(FCF) 성장과 연동시킨다. 시가총액이 아닌 현금흐름이 보상 기준이다.

지구 얼라이언스 멤버

지구 얼라이언스는 10인으로 구성되어 있다. 이재웅(에스오큐알아이 대표), 장병규(크래프톤 의장), 타이조 손(미슬토 회장), 김요한(카이퍼그룹 의장), 김진태(유투바이오 대표), 윤자영·손영대(탠덤스튜디오 공동대표), 이수지(뉴얼아케이드 대표), 박상욱(지구홀딩스 대표)이 함께하고 있다.

각 분야의 전문성을 살려서 개별 회사의 일상 경영에는 직접 관여하지 않되, 중요한 전략 결정과 큰 그림에서 집단 지성을 활용하는 방식으로 운영한다.

II. 회사 현황

비상장 자회사 포트폴리오 (2026년 5월 기준)

현재 4개 비상장 자회사가 있으며 두 개 섹터에 걸쳐 있다.

유투바이오(디지털 헬스케어): 체외진단 및 헬스케어 IT 솔루션 회사로, 지구홀딩스의 전신이다. 2026년 5월 1일 물적분할로 자회사가 되었다. 2025년 실적은 매출 255.9억 원, 영업손실 23.6억 원이며, 2026년 1분기 실적은 매출 57.7억 원이다.

유투엑스랩(디지털 헬스케어): 2026년 1월 인수했으며, 이전 사명은 SML메디트리다. 신약 임상시험 검체분석 서비스 회사다. 2025년 실적은 매출 77.8억 원, 영업손실 37.8억 원이며, 2026년 1분기 실적은 매출 13.1억 원, 영업손실 6.8억 원이다. 인수 후 통합 및 구조조정 작업의 효과가 빠르게 가시화되고 있으며, 이번 1분기에는 통합 비용이 반영된 결과다.

행어-아르베(뷰티·라이프스타일): K-뷰티 D2C 화장품 브랜드로, 2026년 5월 인수를 마쳤다. 2025년 실적은 매출 21.9억 원, 영업이익 3.7억 원이다. 2026년 1분기 실적은 매출 5.3억 원, 손익분기점 수준이다. 전년 동기 대비 1분기 매출이 약 30% 성장했으며, 특별히 마케팅을 많이 하지 않았는데도 해외 매출이 약 60%에 육박한다. 브랜드의 힘이다.

뉴얼아케이드(컨슈머·엔터테인먼트 IT): AI 기반 콘텐츠 서비스 회사로, 2026년 4월 인수했다. 헬로우봇 서비스를 포함해 2025년 매출 109.5억 원, 영업이익 31억 원을 기록한 현금흐름이 이미 검증된 회사다. 2026년 1분기 실적은 매출 26.4억 원, 영업이익 7.3억 원이다. 1분기 연결 실적에는 아직 포함되지 않았다.

1분기 연결 실적에는 유투바이오·유투엑스랩 두 회사만 반영되었다. 행어와 뉴얼아케이드는 각각 5월과 4월부터 본격 연결 편입된다. 1분기 숫자와 2분기 숫자는 질적으로 다른 회사의 숫자가 될 것이다.

상장사 투자 포트폴리오 (2026년 5월 기준)

쏘카: 2025년 11월 취득, 778,276주, 취득 주가 11,450원. 2026년 1분기 말 주가 11,550원(+0.7%).

대웅: 2026년 1월 취득, 564,745주, 취득 주가 21,650원. 2026년 1분기 말 주가 23,300원(+7.6%). 헬스케어 섹터 전략적 파트너십의 재무적 구조이기도 하다.

두 종목 합산 1분기 평가이익은 약 10억 원 수준이다.

2026년 1분기 연결 손익 (잠정치)

1분기는 분할 이전 구조의 잠정 실적으로, 과거 구조의 마지막 분기로 보면 된다. 이 숫자가 무엇을 의미하고, 무엇을 의미하지 않는지 짚어드리겠다.

매출은 69.8억 원으로 전년 동기 대비 24% 증가했다. 매출총이익도 증가해 매출 자체는 견조하게 성장하고 있다.

영업손실은 16.1억 원으로 전년 동기 대비 손실 폭이 확대됐다. 손실 확대에는 명확한 이유가 있다. 지구홀딩스 출범 및 유투엑스랩 인수에 따른 통합 비용과 일회성 비용이 반영된 것이다. 판관비가 18.5억 원에서 30.9억 원으로 늘어난 것도 그 결과다. 4월을 포함한 2분기에는 변화의 폭을 보실 수 있을 것이다.

영업외손익은 +13.8억 원이다. 쓰카·대웅 주식 평가이익이 1분기에만 약 10억 원인 것이 주요 요인이다.

당기순손실은 2.3억 원, 지배주주 손실은 1.2억 원으로, 전년 동기 2.5억 원 대비 절반 수준으로 줄었다.

정리하면, 1분기는 과도기적 분기였지만 매출은 24% 성장했고, 지배주주 손실은 줄었으며, 통합 비용은 일회성이었다. 통합 효과는 이미 4월부터 가시화되고 있다. 지구홀딩스의 본게임은 2분기부터다.

2026년 2분기 전망

세 가지로 요약한다.

첫째, 외형이 확대된다. 2025년 분기 평균 64억 원 대비 뉴얼아케이드·행어·유투엑스랩이 가세하면서 외형이 본격 확대될 예정이다.

둘째, 뉴얼아케이드는 4월부터, 행어는 5월부터 연결 편입된다.

셋째, 유투바이오·유투엑스랩의 매출 안정화와 손익 개선이 진행되는 가운데 흑자 자회사 두 곳이 추가 연결되는 구조다. 1분기와는 본질적으로 다른 분기가 될 것이라고 자신 있게 말씀드릴 수 있다.

사업 부문별 2분기 방향성

헬스케어(유투바이오·유투엑스랩): 1분기 매출 72억 원, 영업손실 19억 원. 5월부터 흑자 전환을 목표로 하며, 합산 매출 90억 원대를 목표로 한다. 헬스케어 밸류체인 내 볼트온 추진 중이다.

컨슈머 IT(뉴얼아케이드): 2026년 4월 인수. 뉴얼아케이드를 앵커로 컨슈머 AI 기반 콘텐츠 확장 및 볼트온 추진 예정이다.

뷰티·라이프스타일(행어): 2026년 5월 인수. 탤덤스튜디오와의 전략적 제휴를 통해 국내외 유망 K-뷰티 브랜드 소싱을 지속한다.

인더스트리얼: 아직 자회사가 없으며, 3~4분기 인수를 목표로 딜 소싱 진행 중이다.

투자 포트폴리오(쓰카 등 상장 지분): 1분기 평가이익 +10억 원. 전략적 협업이 가능한 상장사 추가 발굴 및 지분 교환·인수 병행 검토 중이다.

III. 향후 추진 방향

인수 기준 (2026년 2~4분기)

2026년 2~4분기 동안 적극적으로 인수 및 투자를 진행할 예정이다. 인수 대상 기업은 다음 7가지 기준을 충족해야 한다.

① 매출 50억~500억 규모, ② 영업이익 또는 FCF가 검증된 회사(전략적 가치가 있는 경우 예외 가능), ③ 창업자 또는 핵심 경영진과 함께 경영할 수 있는 회사, ④ AI가 대체하기 어려운 해자가 있는 회사, ⑤ 합리적 밸류에이션, ⑥ 지구홀딩스가 51% 이상 지배력을 확보할 수 있는 구조, ⑦ 자본 투입 대비 ROIC를 설명할 수 있는 회사.

딜이 급하다고 해서 이 기준을 낮추는 일은 없을 것이다. 좋은 회사가 시장에 나올 때까지 기다리는 것도 지구홀딩스의 일이다.

자본 정책

기본 원칙은 희석보다 주당 가치 증가를 우선시하는 것이다. 현금·주식·전환사채·차입을 상황에 맞게 조합해 사용한다. 주식 발행은 명확한 FCF 증가나 전략적 가치가 있을 때만 활용하며, 단순 외형 확대를 위한 발행은 하지 않는다.

창업자에게 주식으로 지급할 경우에는 락업과 장기 정렬 구조를 반드시 포함한다. 받자마자 팔고 나가는 구조는 지양한다.

가장 중요한 것은 모든 딜을 '시가총액이라는 덩치 키우기'가 아닌 '주당 FCF 증가' 기준으로 평가한다는 점이다. 회사가 커지는 것이 목적이 아니라, 주주 한 분 한 분이 보유한 주식 가치가 올라가는 것이 목적이다. 이것이 내부 의사결정에서 가장 먼저 보는 기준이다.

IR 체계

장기 투자자와 직접·투명·정기적으로 소통하는 것을 IR의 목표로 삼는다. 네 개의 채널로 소통할 예정이다.

- ① 분기 컨퍼런스콜(정례화)
- ② 주주서한(대표이사 명의, 오늘 처음 올라갔으며 분기·연 단위로 직접 써서 발송할 예정. 실적뿐만 아니라 전략과 자본 배분에 대한 생각도 담겠다)
- ③ 홈페이지 IR Room(발표 자료·녹취·요약본·공시 이력 통합 게시)
- ④ 주주총회 Q&A 세션(2026년 6월 10일 임시주주총회부터).

거버넌스 강화: 2026년 6월 10일 임시주주총회

임시주주총회에서 거버넌스 강화를 위한 네 가지 안건을 상정할 예정이다.

- ① 정관 변경(전환사채 등 발행한도 및 위임 규정 마련 → 자본조달 유연성 확보)
- ② 이사회 의장/대표이사 분리(견제와 균형 강화)
- ③ 이사회 내 위원회 설치 규정 신설(일상 의사결정 효율화)
- ④ 이사 정원 확대(다양한 전문성·독립성 확보).

약속에 그치지 않고 정관에 넣겠다는 의지로 봐주시면 좋겠다.

발표 요약

세 가지로 요약한다.

첫째, 지구홀딩스는 AI 시대에 AI가 무너뜨릴 수 없는 좋은 중소기업을 장기 보유하는 영구자본 플랫폼이다. 한국 자본시장에 비어 있는 자리를 채우며, 대웅·탠덤스튜디오 같은 산업 파트너들과 함께 시작하고 있다.

둘째, 1분기는 분할 출범 이전 과도기 분기였다. 본게임은 2분기부터 시작되었으며, 그 다음 분기부터는 달라진 회사의 모습을 보실 수 있을 것이다.

셋째, 숫자로 책임지고, 거버넌스로 하는 말을 증명하고, IR로 투명하게 소통해 나가겠다. 시가총액이라는 덩치가 아니라 주당 FCF가 주된 관심사다.

가능한 한 솔직하게 답변드리겠다. 사전 질문을 먼저 말씀드린 후 현장 질문을 받도록 하겠다.

IV. 질의응답

사전 질문

Q1. 뉴얼아케이드 딜에서 단순 현금 취득이 아닌 제3자 배정 유상증자 방식을 혼합한 이유와 헬로우봇 거래 구조를 설명해달라.

(CEO) 이 거래에서 가장 중요하게 본 것은 창업자와 지구홀딩스 주주들의 이해관계를 장기적으로 어떻게 일치시킬 수 있는가 하는 점이였다. 좋은 회사를 단순히 현금으로 인수하고 끝나는 모델은 지향하지 않는다. 창업자가 일부 지분을 매각한 후에도 지구홀딩스의 주주로 남아서, 인수 후에도 자기 회사의 성장과 지구홀딩스 전체의 가치 상승에 함께 참여할 수 있는 구조를 선호했다. 그래서 현금 지급과 지구홀딩스 주식을 활용한 구조를 혼합했다. 창업자 입장에서는 단기 매각 대가만 받는 것이 아니라 지구홀딩스 포트폴리오 전체 성장에 참여할 유인이 있고, 지구홀딩스 입장에서는 현금 유출을 효율적으로 관리하면서 핵심 창업자와 장기 정렬을 만들 수 있다.

헬로우봇은 이수지 대표가 직접 기획하고 론칭한 서비스로, 이후 크래프톤에 매각되었고 딜라이트룸으로 영업양수도되었다. 최근 원래 창업자인 이수지 대표가 이끄는 뉴얼아케이드가 딜 직전에 다시 인수해 운영하게 됐다. 이 구조가 꽤 자연스럽다고 본다. 헬로우봇을 가장 잘 이해하는 창업자가 사업을 맡게 됐고, 안정적인 현금흐름을 기반으로 뉴얼아케이드가 새로운 서비스를 계속 출시할 수 있는 형태가 됐기 때문이다. 뉴얼아케이드의 신규 서비스는 2분기 내에 순차적으로 출시될 예정이다.

Q2. 탠덤스튜디오와의 거래 배경·취지 및 향후 관계, 그리고 행어 투자 건의 진행 방향을 설명해달라.

CEO 두 가지는 성격이 다르다. 탠덤스튜디오는 뷰티·라이프스타일 브랜드 섹터에 진입하고 성장하기 위해 반드시 필요한 전략적 파트너라고 판단했다. 지구홀딩스가 자본 배분의 강점을 가지고 있지만, 브랜드를 실제로 발굴하고 키우기 위해서는 별도의 전문성이 필요하다. 스타일쉐어를 창업하고 매각한 윤자영 대표와 29CM·무신사에서 경험을 쌓은 손영대 대표가 브랜드 발굴·인수·성장에 중요한 역할을 할 수 있다고 봤다. 지구홀딩스가 탠덤 신주를 취득하고 탠덤도 지구홀딩스 신주를 취득한 것은 단순 투자가 아니라 장기적인 정렬을 맞추는 구조다. 탠덤이 잘하면 지구홀딩스가 이득을 보고, 지구홀딩스가 잘하면 탠덤도 주주로서 이득을 보는 구조다. 앞으로 많이 말씀드릴 키워드가 있다면 바로 정렬이다.

행어 투자는 탠덤스튜디오와 함께 진행한 첫 번째 공동 투자다. 이미 흑자가 나고 있고 해외 시장에서 초기 반응이 좋은 회사다. 지구홀딩스는 자본과 네트워크를 투자하고, 탠덤은 브랜드 운영 역량을 제공하며, 행어는 잘 만들어진 제품과 브랜드를 제공하는 구조다. 정말 향이 좋은 제품이니 한번 써보시길 권한다. 앞으로 이와 같은 방식으로 추가 공동 투자와 인수를 추진할 계획이며, 행어가 그 첫 번째 사례다.

Q3. 지구 얼라이언스 내 타이조 손 회장의 역할은 무엇이며, 손정의 회장과 연결되는 것인지 궁금하다.

CEO 한국과 유사한 구조적 기회가 일본에도 존재한다고 판단한다. 우량 중소기업들이 가업 승계와 산업 재편이라는 변화에 노출되어 있는데, 이를 받아낼 장기 자본 파트너가 부족한 상황이다. 타이조 손 회장은 일본 측 네트워크와 딜 소싱 파트너 역할을 담당할 예정이다. 일본 시장·창업 생태계·해외 투자자 네트워크에 대한 이해가 깊어 그 역할을 맡고 있다. 다만 손정의 회장과는 자본상·경영상 아무런 관계가 없다는 점을 명확히 말씀드린다.

Q4. 쏘카·대웅 등 상장사 포트폴리오 관련 향후 계획이 궁금하다.

CFO 지구홀딩스는 비상장 기업 인수 외에도 상장 기업 지분 투자를 주요 투자 트랙으로 삼고 있다. 향후 고성장이 기대되면서 현재 저평가된 상장사를 발굴해 계속 투자해 나갈 예정이다. 보유 상장사 지분은 향후 지분 인수 시 결제 수단으로

활용하거나, 투자 수익을 인수 재원으로 사용하는 전략적 자산으로 간주하고 있다. 현재 상장사 포트폴리오가 2개에 불과해 분기별 평가이익의 변동성이 있을 수 있으나, 포트폴리오가 충분히 확장되면 장기적으로 우상향하는 흐름을 보여줄 수 있을 것으로 예상된다.

Q5. 탠덤스튜디오와 행어의 기업가치 산정 기준은 무엇인가?

CFO 탠덤스튜디오와의 상호 신주 인수는 단순 투자가 아니라 전략적 파트너십을 위한 수단이었다. 기업가치 산정은 국내외 우수 벤처캐피탈로부터 2025년 10~11월에 유치한 직전 기업가치를 바탕으로, 창업팀의 무형자산 가치와 K-뷰티 멀티 브랜드 하우스로서의 확장성을 반영했다. 외부 평가기관을 통해 미래현금흐름 할인 평가를 받았으며, 창업팀의 트랙 레코드, K-뷰티 인디 브랜드 시장의 구조적 성장성, 자체 브랜드와 공동 인수 모델을 종합적으로 고려했다.

행어의 기업가치는 2024년 기준 손실이었고 순자산도 낮은 상태였으나, 2025년 이후 매출 성장과 영업이익 전환, 독보적인 브랜드 자산, 일본 채널 중심의 해외 수요 확인을 바탕으로 산정했다. 이러한 성장성을 반영한 멀티플 적용은 스타트업 투자나 브랜드 인수에서 일반적으로 활용하는 방식이다.

Q6. 최근 언론 보도에 대해 왜 반론 기사를 내지 않는지, 그리고 회사의 공식 대응 방안은 무엇인가?

CEO 특정 매체와 1대 1로 응대하기보다 오늘과 같은 정기적인 IR 자리를 통해 시장 전체와 직접 소통하는 것이 운영 원칙이다. 오늘 자리에 참여 제한을 두지 않은 것도 그 일환이다. 해당 내용에 대해 구구절절 설명하는 것은 큰 의미가 없다고 생각한다. 지분 교환은 지구홀딩스와 거래 상대방의 이해관계를 장기적으로 정렬하는 가장 효과적인 수단이며, 단순 현금 인수에 비해 자본 효율적인 방안이다. 앞으로도 이 방식을 유지할 것이다.

인수한 뉴얼아케이드와 행어는 현재 인수후통합(PMI) 단계를 진행 중이며, 앞으로 좋은 실적을 보여줄 것이다. 주주분들도 그렇게 기대하셔도 된다. 모든 딜은 외부 회계법인 가치 평가, 법무법인 자문, 내부 이사회 결의, 거래소 공시라는 정식 절차를 모두 거쳐서 집행해 왔으며, 앞으로도 동일한 기준을 유지할 것이다. 모든 딜의 사업적 명분과 가치 창출 논리는 분기별 실적과 자회사 사업 설명을 통해 시장에서 입증해 나갈 예정이다.

Q7. 인수 대금 마련을 위해 지분 희석이 계속 발생할 텐데, 주주가치 제고 계획은 무엇인가?

CFO 기본적으로 현금성 자산과 상장 주식이 인수의 주재원이 될 것이다. 다만 현재 재원이 한정적이고 좋은 투자 기회가 많은 점을 감안해, 향후 약 2년 정도 포트폴리오를 다변화하는 시점에서는 외부 자금 조달이 불가피한 상황으로 이해하고 있다. 기본 투자 철학은 단순한 기업가치 성장이 아닌 주당 FCF 성장을 기준으로 삼고 있으며, 지분 희석보다 주주가치 제고를 기초로 판단한다는 점을 이해해 주시기 바란다.

포트폴리오가 충분히 다변화된 이후에는 포트폴리오에서 창출되는 현금흐름을 인수 재원으로 활용할 계획이다. 그 시점 이후로는 외부 투자로 인한 희석은 미미할 것으로 예상된다.

Q8. 에크하이어 방식으로 인재 영입을 하면서 회사까지 인수하는 것으로 알고 있다. 지금까지 세 곳을 진행했는데 향후 계획이 있는가?

CEO 지구홀딩스가 진행한 딜은 인재 영입 목적의 에크하이어(Acqui-hire, 우수 인재 확보를 위해 회사 자체를 인수하는 방식)가 아니다. 먼저 용어를 명확히 짚고 가겠다. 검증된 영업이익을 가진 사업을 통째로 인수하면서 창업자와 함께 경영을 이어가는 인수다. 뉴얼아케이드·행어·유투엑스랩 모두 매출과 영업 실체가 단단한 회사이며, 창업자 또는 핵심 경영진이 주주이자 자회사 대표로서 성장에 기여하는 형태다. 향후 인수 계획은 앞서 말씀드린 연간 목표(비상장 5~10건, 상장 1~2건)를 기준으로 진행할 예정이나, 구체적인 대상과 시점은 딜 진행 상황과 공시 규정에 따라 적정한 시점에 공개하겠다.

Q9. 전환사채 발행 규모는 어떻게 되는가?

CFO 이사회 결의를 통해 임시주주총회 진행에 관한 공시를 진행한 바 있으며, 그 안건에 전환사채 발행 건이 포함되어 있다. 현재 시장 수요를 확인하고 있는 단계로, 구체적인 발행 규모와 조건에 대해서는 확정적으로 말씀드릴 수 없는 점 양해를 부탁드립니다. 5월 26일 주주총회 소집 통지 시점에 맞춰 구체적인 내용을 공시할 수 있도록 하겠다.

Q10. 엔트로픽(Claude 개발사)처럼 AI 도입 전략을 실행하는 회사들과 지구홀딩스의 차이점은 무엇인가?

CEO 공통점부터 말씀드리면, 포트폴리오 회사의 운영 효율화에 AI를 활용하는 것은 지구홀딩스도 적극적으로 검토하는 영역이다. 다만 접근 방식에 차이가 있다. 엔트로픽은 자체 보유한 AI 기술을 포트폴리오에 직접 도입하는 모델이라면, 지구홀딩스는 자체적으로 AI 기술을 개발하거나 보유하는 회사가 아니다. 대신 국내외 AI 전문 기업 또는 전문가들과의 전략적 협업을 통해 포트폴리오 회사들에 가장 적합한 AI 솔루션을 도입해 나가는 방향으로 검토하고 있다. 관련 내용은 앞으로 계속 공유할 예정이다.

Q11. 앞으로 바이오·AI 챗봇·화장품 세 축으로만 인수할 것인지, 다른 섹터로 확장할 가능성은 없는가?

CEO 앞서 말씀드린 네 가지 섹터를 중심으로 인수를 진행해 나갈 예정이다. 다만 AI-Resilient라는 기준과 재무적 기준에 부합하는 회사가 있다면, 이 4개 섹터에 한정하지 않고 역량과 시장 기회에 따라 점진적으로 확대해 나갈 계획이다.

현장 질문

Q12. 빠른 시기에 네 개 회사를 연속으로 인수하고 있는데, 내부 투자 심의 구조는 어떻게 되는가? 또 영구자본 플랫폼이라고 말씀하셨는데, 회사를 엑시트하지 않고 계속 보유하면 포트폴리오가 많아질 텐데 관리가 어려워지고 추가 투자 여력도 부족해질 수 있다. 성장한 회사들의 엑시트 계획은 없는가?

CEO 투자 심의 구조는 세 단계다. 먼저 지구홀딩스 팀 내부에서 아웃바운드 발굴 또는 인바운드 건을 검토하고 1차·2차 필터링을 진행한다. 최근 딜 수가 많아졌기 때문에 최대한 빠르게 필터링하려고 하고 있다. 이후 이사회 구성원이 모두 참여하는 투자심의위원회에서 담당 파트너가 재무적·전략적 명분을 발표하고 표결로 심의한다. 보완 사항 및 추가 실사가 완료되면 마지막으로 이사회 결의로 확정된다. 요약하면 팀 내부 검토 → 투자심의위원회 → 이사회 결의 세 단계다.

엑시트에 관해서는 두 가지로 나눠서 답변드린다. 관리 측면에서는 지구홀딩스가 사모펀드처럼 경영진을 파견하거나 직접 경영해야 하는 구조가 아니다. 창업자와 함께 가는 구조이기 때문에 어떻게 보면 지구홀딩스의 역할은 훌륭한 회사와 훌륭한 창업자를 찾는 일이기도 하다. 그분들과 잘 정렬된 상태로 계속 갈 수 있기 때문에 관리 비용 측면에서 엑시트가 필요하지 않다. 자원 측면에서는 몇 년 후부터는 인수한 회사들의 영업현금흐름으로 인수 재원을 마련하는 것이 현재 기조다. 엑시트를 통한 자원 마련은 우선순위가 아니다. 다만 창업자가 엑시트를 원하고, 지구홀딩스가 적절한 타이밍이라고 판단한 경우라면 고려할 수는 있으나, 그것이 목표나 첫 번째 우선순위는 아니라는 점을 분명히 말씀드린다.

Q13. 최근 나온 기사들이 악의적인 것 같은데, 이에 대한 별도 대응은 없는 것인가?

CEO 앞서 답변드린 것처럼 특정 매체의 기사에 개별 응대하기보다 오늘과 같은 오픈된 자리를 통해 시장과 직접 소통하는 것이 운영 원칙이다. 앞으로 그런 기사는 지금도 있고 앞으로도 있을 것이다. 일일이 대응하기보다는 지구홀딩스의 메시지와 프레임을 이런 자리를 통해 투명하게 소통하는 것이 마땅히 해야 할 일이라고 본다.

마무리

이것으로 지구홀딩스의 1분기 실적 발표와 질의응답을 마치겠다. 조만간 더 좋은 모습으로 이런 자리에서 소통할 수 있게 되길 고대한다. 감사하다.