



ANNUAL REPORT 2019

CONTENTS

프롤로그

- 01 가고 싶은 곳, 머물고 싶은 곳
- 04 CEO 메시지
- 06 비전 & 경영방침

사업소개

- 08 부역유통 사업부문
- 10 인테리어 사업부문
- 12 특판 사업부문
- 15 개요
- 16 경영철학
- 18 연혁
- 20 수상
- 22 비즈니스 모델
- 26 한샘 프라이드
- 30 사회공헌

투자정보

- 32 재무 하이라이트
- 34 재무 성과
- 36 재무제표

회사현황

- 41 경영정보
- 42 글로벌 네트워크
- 43 기업정보



DBEW DESIGN CENTER

가고 싶은 곳
머물고 싶은 곳



프롤로그

가고 싶은 곳 머물고 싶은 곳

우리는 좋은 음악을 통해 반복된 일상에서 지친 자신을 위로합니다. 마찬가지로 문을 열고 집에 들어왔을 때, 자신의 개성이 담긴 인테리어는 우리에게 힘을 줍니다. 다음날 집을 나설 때, 새로운 활력과 자신감을 가지고 사회로 나갈 수 있도록 돕는 것이 현대 사회에서 인테리어의 새로운 기능입니다.

치열한 경쟁이 끊임없이 이어지는 현대 사회에서 지친 현대인들은 스트레스 해소와 재충전을 위해 저녁이면 피트니스 센터로, 주말이면 골프장이나 카페로 몰려갑니다. 아니면 고급 수입차 소유와 명품에 대한 소비로 공허함을 달래 보기도 합니다. 하지만 일시적인 위안을 줄 뿐 확실화되고 비슷비슷한 인테리어로 꾸며진 집으로 돌아오면 또다시 피곤함만이 남을 뿐입니다. 매일 드나드는 집이 가족 간의 갈등으로 스트레스가 더 쌓이거나 무관심으로 가족 간의 대화가 단절된다면 참된 위로를 받을 수가 없습니다.

하지만 한샘과 함께라면 힘든 일과를 마치고 집으로 돌아왔을 때 개성 있고 아름다운 집이 나를 반기고, 좋은 음악처럼 심신을 치유하는 인테리어의 공간이 나를 위로해줍니다.

이 세상에서
가장 가고 싶고 머물고 싶은 곳이
자신의 집이 될때
건강, 화목, 성공이 시작됩니다.

저녁 식사 후 와인 한 잔이 어울리는 식탁에서 오늘 있었던 어려웠던 일, 즐거웠던 일에 대해 대화하고 위로와 격려를 나누며 서로에 대한 이해를 더합니다. 그러다 보면 어느새 스트레스는 사라지고 삶은 즐거움과 기쁜 일상이 되어 진정한 재충전이 이루어집니다. 그리고 다음날 아침이면 다시 새로운 활력과 자신감으로 집을 나서게 되고, 집이 '가고 싶은 곳, 머물고 싶은 곳'이 됩니다.

매일 보는 배우자이고 아이들이지만 항상 반갑게 대화를 즐기고, 매일 드나드는 자기 집이 세상에서 가장 가고 싶고 머물고 싶은 곳이 되어 그 속에서 서로 위로, 격려, 이해의 대화를 찾을 때 가정에는 건강과 화목, 성공의 열매가 가득해집니다.

한샘과 함께 하면 여러분의 집이 이 세상에 하나밖에 없는 '개성 있고 아름다운 나만의 집'으로 변합니다. 한샘은 개성 있고 아름다운 생활 공간을 제공하는 것을 통해 건강하고 화목한 가정을 만드는 데 기여하겠습니다.

프롤로그

CEO메시지

어려운 시기에도 아낌없는
성원을 보내주시는
고객 및 주주 여러분께
진심으로 감사드립니다.

한샘을 사랑해주시는 고객, 주주 여러분, 안녕하십니까?

지난해 한샘은 '고객감동 경영체계 구축을 통한 단골률 50% 도전'과 '미래 신성장동력 개발', '10조 경영시스템 구축'이라는 세 가지 경영방침을 바탕으로 일선근무자의 고객감동 역량 향상과 품질 혁신에 힘쓰고 품질보증체계를 확립했습니다. 또한, 각 사업본부가 중심이 되어 지속 성장을 위한 핵심 역량을 강화했고 전략기획실의 역할 확립을 통해 사업본부 중심 경영체계의 기틀을 다졌습니다.

비록 지난 한 해는 많은 어려움이 있었음에도 불구하고 내실을 다지는 과정을 통해 새롭게 도약하기 위한 계기가 마련 되었습니다. 올해는 이렇게 확립된 목표와 전략을 실현하기 위해 조직을 재편하고 본격적인 경영혁신을 통해 세계 최강기업의 비전에 한 걸음 더 가까이 가고자 합니다.

한샘은 올해 경영방침을

'사업본부 중심 경영체계 구축 통한 국내시장 M/S 30% 도전'과 '전략기획실 강화 통한 10조 경영 시스템 구축'으로 정했습니다.

회사는 경영방침을 달성할 중점추진과제를 다음과 같이 정해 추진할 계획입니다.

첫째, 사업본부 중심 경영체계 구축을 통해 국내시장 M/S 30%에 도전할 것입니다. 각 사업본부가 주체가 되어 고객 접점에서 고객감동을 실현해 나가는 것을 통해 다음의 과제들을 달성해 나가겠습니다.

리하우스 사업본부는 건재패키지 사업모델을 완성해 월 1만 세트의 건재패키지 판매에 도전할 것입니다. 이를 위해 건재패키지를 월 200세트 판매하는 표준매장을 전국 50개 상권으로 확대하고, 건재 아이템별 경쟁력 혁신을 바탕으로 고객의 라이프스타일별로 차별화된 스타일패키지를 개발할 것입니다. 아울러 사공혁신을 통해 품질 보증과 납기 단축 등 서비스를 차별화할 것입니다.

온라인 사업본부는 월 10억 이상의 히트 상품을 지속적으로 만들어 내고, 전국을 아우르는 설치물류 서비스를 제공하겠습니다. 또 고객 맞춤 추천이 가능한 공간 콘텐츠 커머스 및 O4O 연계 강화를 통해 한샘몰을 차별화된 리빙 전문몰로 발전시킬 계획입니다.

2020년 3월

대표이사 회장 강승수

강승수



키친바흐 사업본부는 부엌과 욕실 부문에서의 전문 역량을 바탕으로 키친&바스 패키지 판매율 50%를 달성하고, 키친바흐 표준매장 성공모델을 완성해 이를 확대해 나갈 것입니다.

인테리어 사업본부는 경쟁사와 차별화된 히트 상품을 개발하고, 원가 혁신을 통해 온라인 시장과도 경쟁할 수 있는 가격경쟁력으로 인테리어 가구 표준매장 성공모델을 완성해 나갈 것입니다.

특판 사업본부는 현재 부엌 캐비닛 판매 중심 비즈니스에서 상품기기/수납가구를 포함한 세트 판매를 확대하고, 나아가 건자재 경쟁력과 패키지 시공능력을 강화해 객단가를 높여나갈 것입니다.

둘째, 전략기획실의 기능을 강화해서 10조 경영시스템을 구축해 나갈 것입니다.

먼저 총원이 구조 혁신을 통해 핵심 상품의 가격경쟁력을 30% 확보하고 이를 바탕으로 전 사업 부문에서 시장 경쟁 우위를 높여갈 것입니다. 그리고 본부장 중심 경영체계가 조기 정착될 수 있도록 본부장, 팀장의 전결규정을 확립하고, 사업본부별 핵심 직무에 관한 업무 매뉴얼과 표준매장 스토어 매뉴얼을 완성하여 제도와 매뉴얼 및 시스템에 의한 경영이 가능한 체계를 구축할 것입니다.

또한, 홍보와 대외 협력체계를 강화해 브랜드 가치를 제고하고 일선 근무자와의 성취와 보람을 높이기 위한 소통을 활성화 하겠습니다. 정보시스템 혁신을 통해 프로세스를 고도화하여 고효율/고부가가치의 사업구조혁신도 병행할 것입니다. 마지막으로 창립 50주년을 맞이해 회사의 미션과 비전, 핵심가치를 재정립하여 회사의 과거 50년의 유산을 계승/발전시켜 새로운 미래 50년을 준비할 것입니다.

고객, 주주 여러분!

앞서 말씀 드린 사업본부 중심 경영체계 구축 통한 국내시장 M/S 30% 도전, 전략기획실 강화 통한 10조 경영 시스템 구축을 이루어 낸다면 한샘은 글로벌 시장에 본격적으로 도전하기 위한 지속 성장 기반을 만들어 낼 수 있을 것입니다.

한샘이 창립 50주년을 맞이하는 뜻깊은 시점에서, 새로운 미래 50년 홈 인테리어 분야 세계최강 기업에 도전하기 위해 고객과 주주 여러분의 따뜻한 관심과 격려 부탁드립니다. 감사합니다.

프롤로그

비전 & 경영방침

한샘은 주거 환경 부문에서
세계적인 경쟁력을
갖춤으로써
세계 500대 기업으로
성장하고자 합니다

한샘은 주거 환경 부문에서 세계적인 경쟁력을 갖추으로써 세계 500대 기업으로 성장하고자 합니다. 이를 위해서는 세 가지 중기 경영목표를 달성해야 합니다.

첫 번째, 국내 시장 매출 10조를 돌파하여 홈 인테리어 시장 마켓쉐어 30%를 달성하는 것입니다. 이를 통해 글로벌 최강 기업에 도전하기 위한 안정적인 기반을 마련할 수 있습니다. 건자재와 부엌, 가구, 생활용품 등 토탈 홈 인테리어 패키지로 구성하고, 이를 온라인과 오프라인 매장에서 동시에 전개해 나감으로써 국내 홈 인테리어 시장 마켓쉐어 30%를 달성할 것입니다.

두 번째, 전략기획실을 강화하여 10조 경영 시스템을 구축하는 것입니다. 국내 시장 10조 매출을 돌파하고, 해외 시장으로 확대하기 위해서는 이에 걸맞은 경영시스템이 필요합니다. 전략기획실을 강화하여 확대된 규모와 사업영역, 시장을 지원할 수 있는 선진 경영

시스템을 구축할 것입니다.

세 번째, 글로벌 한샘에 도전하기 위한 기반을 확립하는 것입니다. 지금까지 국내외에서 축적해온 리모델링 패키지 역량과 온라인 역량을 결합하고, 이를 각 해외시장에 맞게 현지화하여 세계시장을 석권할 수 있는 해외 성공 비즈니스 모델을 완성할 것입니다.



KITCHENBACH7 SMOKED OAK



VISION	주거 환경 부문 세계 최강 기업	동서양을 넘어서는 디자인을 제공하는 기업 인테리어 산업의 디지털 혁신을 선도하는 기업 세계 정상 수준의 경영자를 끊임없이 양성하는 기업
2020년 경영방침	1. 사업본부 중심 경영체계 구축 통한 국내시장 M/S 30% 도전 2. 전략기획실 강화 통한 10조 경영 시스템 구축	
↓		
MID TERM GOAL	국내 시장 10조 통한 M/S 30% 달성 전략기획실 강화 통한 10조 경영시스템 구축 글로벌 한샘 도전 기반 확립	
↓		
LONG TERM GOAL	세계 500대 기업	

사업소개

부엌유통 사업부문

한샘 부엌은 1986년 이후 지금까지 국내 부엌가구 시장에서 1위의 점유율을 기록하고 있습니다. 부엌유통 사업부문은 개발 연구소를 통한 탁월한 제품 디자인과 업계 최고 수준의 영업사원 채용 및 교육 시스템, 독자적인 3D설계와 설계발주 연동시스템, 경쟁력 있는 전시매장 확보, 그리고 시공 전문 회사 운영을 통한 자체 시공경쟁력과 차별화된 A/S 서비스 등 한층 강화된 대 고객 서비스 역량을 바탕으로 한샘을 이끌어 왔습니다.

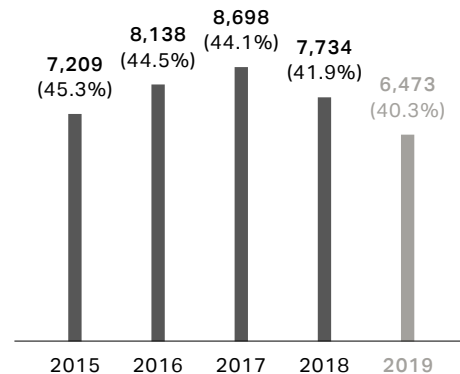
부엌유통 사업부문은 올 한해 키친바흐 판매 혁신을 통한 고가 브랜드 이미지 제고, 키친&바스 패키지 판매 확대를 통한 시장 점유율 확대, 마트몰&온라인, 홈쇼핑 채널을 통한 유통 다각화, 리하우스를 통한 패키지 홈 리모델링 사업 영역 구축, 건자재 시장 점유율 확대라는 목표를 달성하여 고객님들이 더욱 신뢰하는 회사로 거듭날 것입니다.

리하우스

라이프스타일을 패키지로 공급하는 리하우스 사업은 향후 한샘의 10년을 책임져야 하는 사업입니다. 시장과 고객의 수요 흐름은 단품 구매에서 패키지 구매로 이동하고 있습니다. 이러한 시장의 흐름에 맞추어 리하우스 사업본부에서는 리모델링 스타일 패키지 확대에 초점을 맞출 것입니다. 2020년 리하우스 사업본부는 우수 인테리어 업체(제휴점)의 대리점 전환, 전국 프리미엄 소품의 지속적인 확대, 그리고 전국 직시공 체계 완성을 이뤄내겠습니다. 부엌/건자재의 개별 판매를 벗어나 한샘 제품으로 전체가 구성되어 있는 '리하우스 스타일 패키지' 판매를 통해 홈 리모델링 시장 점유율을 높여 한샘의 성장세에

스타일 패키지 확대와
고가(高價) 시장 석권을 통해
한샘의 브랜드 고급화에
앞장서겠습니다.

2019년도 매출액
(사업부문비율)
(단위: 억원)



힘을 실어줄 것입니다. 홈 인테리어는 가족의 화목 · 건강 · 성공 실현의 필수 조건입니다. 리하우스 사업본부에서는 고객의 라이프스타일과 생애 주기를 고려한 토탈 인테리어 솔루션을 제공함으로써, 집이 '이 세상에서 가장 가고 싶고, 머물고 싶은 곳'이 될 수 있도록 만들어 나가고자 합니다.

키친바흐 (키친&바스 대리점)

키친바흐사업본부는 부엌 및 욕실 판매에 전문화된 사업모델로 한샘의 창립과 함께 시작되어 명실상부한 한샘의 대표사업본부로 자리하



KITCHENBACH7 HIGH GLOSSY WHITE

고 있습니다. 핵심상권 중심의 대형 표준매장과 홈쇼핑, 온라인 판매 채널을 통해 지속적으로 성장을 해왔습니다. 1조 사업부로 도약하기 위해 다음과 같이 온/오프라인 채널 강화를 진행하고 있습니다. 오프라인 부문을 책임지는 표준매장은 차별화된 전시, 판촉, 서비스뿐만 아니라, '마트, 몰'로 대표되는 유통업체와의 연계를 통해 고객 유입을 증대시킬 것입니다. 온라인 부문은 기존 홈쇼핑, 외부 종합몰 외 자사몰의 경쟁력 확보를 보완하여 전방위 유통채널을 구축할 것입니다. 더불어 부엌, 바스, 수납 부문에 시장경쟁력을 보완한 제품을 출시하여 시장 점유율을 확대해나가고 있습니다. 이는 개별 판매에 한정된 것이 아닌, 패키지 상담을 통해 카친&바스 판매를 핵심으로 하고 있습니다. 2020년에는 해당 부문의 혁신을 통해 한 단계 더 성장시키도록 하겠습니다.

홈쇼핑

전략기획실 홈쇼핑부는 TV홈쇼핑, 인터넷, 모바일 플랫폼을 통해 집

이라는 공간에 대한 한샘의 철학을 고객과 가장 밀접하게 소통하며 성장하고 있습니다. 특히 2019년은 부엌, 바스, 수납 등 단품 판매 중심이었던 홈쇼핑이 리하우스 스타일 패키지를 통해 집 전체 공사 고객을 찾아 대리점에 집객을 지원하는 형태로 한 단계 업그레이드 하였습니다. 집꾸밈에 대한 고객의 니즈를 해결해주고, 인테리어 공사 과정에서 고객이 느끼는 불안감, 불편함을 해결해주는 리하우스 스타일 패키지 상품은 매 방송 2,000팀이 넘는 고객을 집객하여 대리점의 성장을 지원하고 있습니다. 2020년에는 한샘닷컴, 한샘몰 등의 자사 플랫폼은 물론 유튜브, 인스타그램 등 채널 확대를 통해 더 많은 고객이 현재 가정의 문제점을 진단받고, 건강, 행복, 성공이 가득한 집꾸밈을 경험할 수 있도록 할 계획입니다. 이를 통해 국내를 넘어 글로벌 인테리어 시장의 쇼핑 문화를 선도하는 플랫폼으로서의 성공모델을 만들고자 합니다.

사업소개

인테리어 사업부문

인테리어 사업본부는 1997년에 인테리어 사업부로 출범, 2001년 가정용 마켓쉐어 1위로 도약하여 현재까지 대한민국 가구시장을 대표하고 있으며, 13년 연속 국가 브랜드 가정용 가구 부문 경쟁력 지수 1위를 이어가며 가정용 가구 부문에서 뛰어난 브랜드로 평가받고 있습니다.

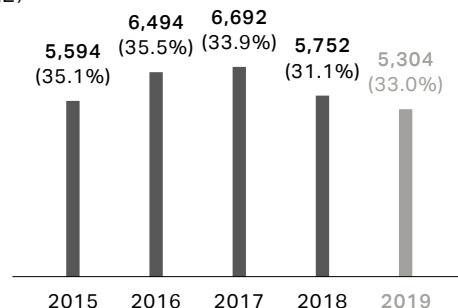
인테리어 사업본부는 2020년을 고객감동을 실현하는 최고의 상품, 매장, 서비스 경쟁력을 통해 향후 세계 최고 기업들과의 경쟁에서 앞서 나갈 수 있는 한 해로 만들겠습니다.

온라인

한샘은 2008년 2월에 온라인 사업에 진출, 지속적으로 성장을 이어왔습니다. 2014년까지 한샘의 비즈니스 모델을 온라인에 적용시켜 1단계 성장을 이루었고, 2015년부터는 유통 확대, 시장 독점적인 제품 개발 등으로 성장을 이어왔습니다. 2017~18년에는 MD 육성 및 히트 상품 개발 프로세스 강화를 통해 온라인 상품의 품질, 서비스를 더 향상시켰고, DIY 상품을 비롯하여 소형가구, 생활용품 등 카테고리를 확대함으로써 한샘몰을 홈 인테리어 전반의 상품 라인업을 갖춘 사이트로 성장시켰습니다. 2019년 한 해에는 플랫폼 사업자의 지배력과 모바일 의존도가 높아지는 시장 환경에 대응하여, 체질개선을 진행하였습니다. 모바일에 적합한 UX/UI 개편과 함께 데이터 기반의 몰 운영 내부 역량을 다지고, 동영상 위주의 모바일 환경 변화에 따라 동영상 쇼핑 기능을 도입하여 고객의 높은관심을 이끌어 내는 등, 내재적으

고객감동을 실현하는 제품과
매장, 서비스를 통해 세계적인
인테리어 유통 전문 기업으로
경쟁력을 확보하겠습니다.

2019년도 매출액
(사업부문비율)
(단위: 억원)



로 높아진 고객의 니즈와 기대감을 확인하였습니다.

2020년에는 이러한 변화의 일환으로 O4O 강화 전략을 통해, 온/오프라인 어디에서도 동일한 쇼핑 경험을 고객에게 제공하는데 그 역량을 집중하겠습니다. 또한 VR/AR 도입, 데이터 기반 개인별 추천 서비스 강화, 시장 1위의 한샘 키친 판매 등을 진행하여 토탈 홈 인테리어 전문몰로의 혁신을 진행하겠습니다. 온라인 사업에 최적화된 상품 · 콘텐츠 · 서비스와 다양한 시도들을 통해 2020년에도 성과를 창출하고 세계최고수준의 고객감동에 도전할 것입니다. 온라인 사업에 최적화된 상품 · 콘텐츠 · 서비스와 다양한 시도들을 통해 2020년에도 성과를 창출하고 세계최고수준의 고객감동에 도전할 것입니다.



EURO 501 COTTON GRAY

디자인파크

1997년 한샘인테리어 가구 사업의 런칭과 함께 시작된 직매장(디자인파크) 사업은 1998년 방배점, 2000년 논현점, 2001년 분당점, 2009년 잠실점으로 확대되어 성장의 발판을 마련했습니다. 직매장 사업을 수익성 있는 비즈니스 모델로 안착시키기 위해 노력한 결과, 2011년 부산 센텀점에 이어 2014년 목동점, 2015년 대구점, 2016년 수원광교점과 2018년 용산아이파크몰점을 연이어 오픈할 수 있었습니다. 디자인파크 방배점, 논현점, 분당점이 수익성을 확보하기까지 12여 년의 시간이 걸린 데 비해 잠실점과 부산점, 목동점은 개점 첫 달부터 30억 원 이상의 매출로 직매장 사업의 높은 가능성을 보여 주었습니다. 2015년 8월에 오픈한 대구점은 한샘 직매장 최대 규모인 연면적 최대 1만㎡으로 기존 수도권과 부산 위주였던 유통망을 대구·경북지역으로 넓혔으며, 2016년 오픈한 수원광교점은 모바일 커뮤니케이션을 도입하여 더욱 전문화된 서비스를 제공하는 4세대 프리미엄 스마트 디자인파크 모델로 좋은 평가를 받고 있습니다. 2018년 2월 오픈한 용산아이파크몰점은 첫 대형 쇼핑몰 입점을 통해 가구 및 생활용품뿐 아니라 홈 리모델링 관련 인테리어 패키지까지 한 번에 제안하는 '디자인파크'로서, 시즌 별 전시 차별화와 전문적인 패키

지 상담이 가능한 쇼룸으로 홈 인테리어 토탈 솔루션을 제안하는 공간으로 발전하였습니다. 직매장 사업은 온/오프라인에서 1만 세트 판매가 가능한 제품을 만들고, 지속적인 전시 개선과 마케팅을 활동을 통해 매장 경쟁력을 높여왔습니다. 2020년에는 '고객을 감동시키는 서비스와 패키지 공간 솔루션을 제공하여 고객의 삶을 디자인' 하는 영업사원의 전문성 향상을 통해 그 성장성을 이어나가고자 합니다.

인테리어 대리점

한샘 인테리어는 수도권 및 지방 상권 공략을 위해 상권 별 전문화된 대리점 형태의 유통점을 약 80개 보유하고 있습니다. 이와 더불어 대리점 상생지원으로 16년부터 디자인파크 규모의 대형 전시매장을 확대해왔습니다. 이를 통해 기존 매장의 전시 공간의 한계를 극복하고 보다 많은 상품과 공간을 고객에게 제공하고자 합니다. 또한 대리점에게 대형쇼룸에서의 영업기회를 부여함으로써 대리점과 본사의 동반 성장을 이루고자 합니다. 2020년에는 매장 내 상품 및 공간 별 전문가 양성을 통해 공간 패키지 영업서비스 강화를 이루고, 상권 내 타 브랜드보다 한 단계 높은 매장 경쟁력과 영업경쟁력을 갖추어 고객 감동을 기반으로 성과를 창출하고자 합니다.

사업소개

특판사업부문

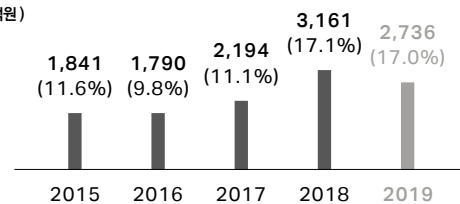
B2B 시장에서 한샘만의 차별화된 제품과 디자인, 물류, 시공부분의 노하우를 기반으로 기존 아파트 가구영역을 넘어서며 주거공간의 Total Interior Package 전문 조직으로 성장하겠습니다.

특판사업본부는 대단위 공동주택의 신축, 재건축, 리모델링 시장에서 우량 건설 시공사와 시행사를 고객으로 주방, 수납가구를 공급하고 있으며, 한샘-Inside Package 사업모델을 통해 향후 특판시장의 신규분양물량 감소에도 안정적인 성장을 지속할 수 있도록 준비하고 있습니다. ('한샘-Inside'란 거의 모든 컴퓨터에 인텔이 만든 중앙처리장치(CPU)가 탑재돼 있다는 뜻의 '인텔인사이드'처럼 주택에서도 한샘이 취급하는 시판용 인테리어 패키지와 가구를 아파트 분양 현장에 그대로 적용하는 것을 의미합니다.)

2019년에 특판사업본부는 기존 B2B PJT영업 시장에서 제품과 시공 품질서비스 차별화를 통해 고객 만족도를 높여왔습니다. 또한 공동주택의 설계부터 건축 및 인테리어 풀패키지 공사까지 적용되는 한샘-Inside Package 사업의 안정성을 확보함으로써 성장할 수 있는 기반을 만든 한 해이기도 했습니다.

2020년 올해는 지난 3년간 이어진 분양 물량 축소와 주택시장 과열 방지 정책들 때문에 전반적인 특판시장 축소가 불가피할 것으로 예상됩니다. 이에 특판사업본부는 기존 아파트 신축시장 외에 소단납 시장과 호텔, 리조트와 같은 준 주거시장으로 시장 확대를 해나가고, 세대당 객단가를 높이기 위해 기존 가구 외에 전자제품 아이템을 추가할 것입니다. 또한 한샘-Inside Package 사업을 적극 확대하여 특판

2019년도 매출액
(사업부문비율)
(단위: 억원)



시장에서 시장을 선도하는 조직으로 자리매김할 것입니다.

특판사업본부는 중기목표인 1조를 달성하기 위해 2020년에는 다음과 같은 실천과제를 정하고 실행하고자 합니다.

첫째, '한샘-Inside' 확대입니다. 2019년 한샘-Inside Package 물류/시공/품질의 프로세스를 완성하였습니다. 이에 2020년에는 한샘-Inside의 전 아이템에 대한 공기를 단축하고, 비용절감 요소를 모색하여 수주경쟁력을 확보하고 사전 사업성 검토를 통해 수익성 확



보를 기반으로 한샘-Inside 사업확대를 진행하겠습니다.

둘째, 기존사업에서 경쟁사와는 차별화된 품질서비스 확보를 위해 입주 AS에 집중하고, 우수 외주협력사 육성과 시공관리자의 역량강화를 통해 물류와 시공 품질서비스를 명품화해 나갈 것입니다.

셋째, 주택시장의 정책, 규제 환경 변화에 선도적으로 대응 가능한 제품 Line-up을 통해 고객에게 새로운 한샘만의 가치를 제공하고, 시장의 트렌드를 선도하여 장기적으로 안정된 성장을 확보하겠습니다.

마지막으로 공간별 건재 패키지 상품개발 및 건설사 제안을 통해 B2B 건재 시장에서 바스, 창호, 마루 등 건재 패키지와 기존 아이템 간의 시공 및 관리시너지의 강점으로 시장 점유율을 확보하고, 호텔,

리조트 등 준 주거시설에 인테리어 패키지를 확대하여 Total Interior 전문 조직으로 성장해 나가겠습니다.

특판사업본부는 지속적인 품질 서비스 차별화 노력을 통해 시장에서 고객의 신뢰를 받아왔습니다. 특판사업본부는 기존 시장질서에 순응하지 않고 새로운 가치를 통하여 시장을 주도해나가겠습니다. 한샘-Inside Package는 당사 특판사업본부의 성장 동력이 될 것입니다.



사업소개

개요

지난 50년간 우리나라 주거환경의 변화를 주도해 온 한샘은 부엌, 침실, 거실, 욕실 등 주택의 모든 공간에 들어가는 가구와 기기, 소품, 조명, 패브릭, 건자재 등을 제공하는 토탈 홈 인테리어 기업입니다.

1970년 부엌가구 전문 회사로 출발한 한샘은 입식 부엌의 개념조차 낯설었던 우리 가정에 새로운 현대식 부엌을 소개하면서 국내 시장을 이끄는 선두 기업으로 자리 잡았습니다.

싱크대라 통칭되던 부엌가구 시장에 ‘시스템 키친’, ‘인텔리전트 키친’이라는 용어를 처음 도입하면서 비효율적인 부엌을 편리하고 아름다운 공간으로, 주부만이 아닌 가족 모두를 위한 제2의 거실로 제안하는 등 부엌 문화의 새로운 장을 열었습니다.

1997년에는 침실, 거실, 서재, 자녀방 등에 인테리어 가구를 공급하기 시작하였으며, 최근 욕실, 창호, 마루 등 건재 아이템까지 확대하여 주택 내 모든 공간으로 사업영역을 확장하여 차별화된 비즈니스 모델을 선보이고 있습니다. 2017년 중국 상해에 직매장을 오픈하여 본격적으로 동북아 시장 공략을 시작하였으며, 미국, 일본의 현지 법인을 통해 해외 시장을 확대하고 있습니다.

최근에는 건재 패키지 사업, 맞춤형 한 자녀 가정을 위한 자녀방 개발, 친환경 신소재 개발 등 21세기 정보화 사회의 가족 공동체를 위한 새로운 개념의 주거 환경을 제공하는 데 자원을 투입하고 있습니다.

한샘은 부엌가구는 물론 종합 가구-인테리어 분야에서도

1위 기업으로서 업계를 선도하고 있으며,

앞으로 각종 경영 혁신 활동을 통해 경쟁력을 더욱 강화함으로써

‘주거 환경 부문 세계 최강 기업’이라는 비전을 달성해 나갈 것입니다.

사업소개

경영철학

주거 환경 개선을 통해
인류 발전에 공헌합니다.



‘주거 환경 개선을 통해 인류 발전에 공헌한다’는 사명을 바탕으로 1970년 설립된 한샘은 국내 가구 - 인테리어 부문에서 명실상부한 1위 기업으로 도약했습니다. 한샘은 앞으로도 주거 환경 분야에서 시대를 앞서가는 가치를 창조해 나감으로써 인류 발전에 공헌하는 세계적인 기업이 되고자 합니다.

한샘은 고객에게 개성 있고 아름다운 생활 공간을 제공하는 것을 통해 건강하고 화목한 가정을 만드는 데 기여하며, 삶의 기쁨과 즐거움을 주는 기업이 되겠습니다.



Design Beyond East and West

한샘은 인류의 미래와 환경을 생각하는 디자인, 디지털 정보화 사회를 선도하는 디자인, 다가올 동북아 시대를 위한 디자인을 제공하는 기업이 되고자 합니다. 한샘은 DBEW 디자인 센터를 중심으로 국내외 톱 디자이너들과의 교류를 지속적으로 추진하는 등 '동서양을 넘어서는 디자인 개발의 산실' 역할을 수행하겠습니다.



환경 친화적 디자인

서구의 산업화 과정은 자원 고갈과 환경 파괴를 가져왔으며, 현재 가속화되고 있는 아시아의 산업화 역시 이러한 문제를 가중시킬 수 있습니다. 지금은 자원 고갈과 환경 파괴를 최소화하면서 발전을 지속할 수 있는 새로운 모델을 제시해야 할 때입니다. 한샘은 인간과 인간이 서로 돕고, 인간과 자연이 조화를 이루는 건강한 사회를 만들 수 있는 디자인을 제공할 것입니다.

정보화 사회에 적합한 디자인

정보화 사회로 나아갈수록 가족 구성원들의 활동 영역은 점차 확대되고 있습니다. 가족 구성원 개인의 욕구에 부합하고 원활한 의사소통과 협동이 가능한 새로운 개념의 주거 환경이 절실히 필요합니다. 한샘은 정보화 사회를 살고 있는 가족 공동체를 위한 디지털 주거 문화를 제안하겠습니다.

동북아 시대를 위한 디자인

21세기 최대 시장으로 부상하고 있는 동북아 지역을 공략하기 위해서는 새로운 개념의 디자인이 필요합니다. 한샘의 동과 서를 넘어서는 디자인(DBEW)은 서양 디자인을 무차별적으로 모방하지 않는 한편, 전통적인 삶의 양식과 문화를 무조건 답습하지도 않는 동서양을 넘어서는 새로운 개념의 디자인 철학입니다. 한샘은 'DBEW 디자인 센터'를 중심으로 동북아 시대를 열어 갈 새로운 디자인을 창조하겠습니다.

사업소개

연혁



한샘디자인파크 부산센텀점

1970~1979

1979. 12
수출 100만불 돌파

1977. 07
국내 최초 부엌가구 수출

1970. 09
한샘 설립

1980~1989

1988. 12
HANCAD 개발로 대리점 전산화

1986. 11
미국 법인 설립

1986
국내 부엌가구시장 1위 점유

1985. 01
첫 TV 광고 (행복은 어디있나요)

1983. 12
수출의 날 1,000만불 돌파
(매출 100억원 돌파)

1981. 01
KS(한국표준규격) 마크 획득

1980
부엌가구 EURO 출시

1990~1999

1999. 01
한샘 기업사이트 오픈 (Hanssem.com)

1997. 01
인테리어 사업 시작,
한샘디자인파크 방배점 개장 (1호점)

1996. 03
중국 법인 설립

1992. 10
제3공장 완공 (한국건축문화 대상 수상)

1992. 09
한샘 신(新) C.I 선언

1991. 04
방배동 사옥 매입

1991. 04
일본 법인 설립

1990. 07
한샘 디자인 연구소 설립



COMFORT I



대형부엌가구매장 한샘키친바흐 전시장



SAM

2000~2010

- 2009. 11
연간 매출 5천억원 돌파
- 2007. 10
ik(interior kitchen) 사업 개시
- 2006. 01
프리미엄 부엌가구 브랜드
'키친바흐(KITCHENBACH)' 런칭
- 2004. 06
DBEW 디자인센터 개관
- 2004. 01
중국 북경 공장 완공
- 2002. 07
한국증권거래소 상장
- 2001
제1회 DBEW 국제 디자인 공모전 개최

2011~2014

- 2014. 09
2014 인천아시아경기대회 공식후원
- 2014. 08
한샘서비스센터 사이트 (as.hanssem.com) 오픈
- 2014. 01
연매출 (2013년) 1조원 달성 (IFRS 기준)
- 2013. 11
한샘 통합 멤버십 론칭
- 2013. 09
오이도 물류센터 오픈 (제5공장)
- 2012. 10
한샘 어린이집 개원
- 2011. 10
7존스프링매트리스
'컴포트아이(comfort-i)' 런칭

2015~

- 2019.11
강승수 회장 취임
- 2019.05
생활환경기술연구소 리뉴얼 오픈
(조직 / 기능 / 설비)
- 2018.02
한샘디자인파크 용산아이파크몰점 오픈
- 2018.02
평창동계올림픽, 동계패럴림픽 가구부분 공식 후원
- 2017.08
한샘 중국 1호 매장 상해 플래그십 스토어 오픈
- 2017.08
한샘 고양스타필드점 오픈
- 2016.09
한샘 하남스타필드점 오픈
- 2016.05
한샘디자인파크 상봉점 개장 (9호점)
- 2016.02
한샘디자인파크 수원광교점 개장 (8호점)
- 2016.01
2018 평창동계올림픽 가구부분 공식 후원 협약
- 2015. 08
한샘디자인파크 대구범어점 개장 (7호점)
- 2015. 03
신문명디자인공모전 <창신> 개최

사업소개

수상



키친바호3 비호텐저린

1980~1989

1984. 11
제 21회 수출의 날 동탑 산업훈장 수상

1982. 02
수출 유공 포상
(81년 무역가구 수출 1위, 가구 전체 수출 2위)

1981. 01
KS 마크 획득

1990~1999

1999. 08
일본 굿디자인전(GD) 인증 마크 획득
- 부엌가구부문

1999. 07
우수디자인(GD) 상품전 국무총리상 선정
'한샘 메이컵'

1992. 10
한국건축문화 대상 수상 (제3공장)

2000~2014

2014. 09
제 23회 다산경영상 전문경영인 부문 수상
(대표이사 최양하)

2014. 01
퍼스트브랜즈대상 침대부문 수상
(컴포트아이)

2009. 09
직업능력개발 유공자 대통령 표창 수상
(서비스원 정재용 전무)

2006. 11
제 32회 국가품질 경영대회
유공자 부문 대통령 표창 (안흥국 이사)

2006. 09
노사문화 우수기업 인증

2006. 06
국가환경경영대상 산업자원부 장관상 수상

2005. 01
국내 가구업계 최초 국제공인시험기관(KOLAS)
인증(245호)

2004. 07
한국회계학회 투명회계대상 수상



칼리아한샘 201



조이



SAM

2015~

2017.04

2017 국가브랜드 가구부분 수상
인터브랜드 '베스트 코리아 브랜드' 36위 선정

2017.03

한국산업의 브랜드 파워지수(K-BPI)
연속 1위 선정
- 주방용가구부분 19년 연속 1위 선정
- 주거용가구부분 8년 연속 1위 선정

2017.02

국가브랜드경쟁력지수(NBCI) 가정용 가구부분
11년 연속 1위 선정

2016.12

고객이 가장 추천하는 기업(KNPS) 가정용가구/
부엌가구 1위
- 부엌가구부분 10년 연속 1위
- 가정용가구부분 1위

2016.11

제 42회 국가품질경영대회 대통령 표창

2016.10

2016 고객만족도(KCSI) 가정용 가구부분 1위

2016.07

프리미엄 브랜드지수(KS-PBI) '홈 인테리어 부문'
수상

2015.12

CCM(소비자중심경영) 선정 및 인증
(2010, 2012 3회 선정 및 인증)

2015.12

2015 일자리창출 유공 대통령표창 수상
(2012, 2014 3회 연속 수상)

2015.03

제42회 상공의 날 기념 은탑산업훈장 수훈
(최양하 회장)

2019.10

2019 글로벌스탠더드경영대상 사회공헌부문
5년 지속 대상

2019.05

제21회 여성이 뽑은 최고의 명품대상 주방가구
부문

2019.03

국가브랜드경쟁력지수(NBCI) 가정용 가구부분
13년 연속 1위 선정

2019.03

한국산업의 브랜드 파워지수(K-BPI)
연속 1위 선정
- 주방용가구부분 21년 연속 1위 선정
- 주거용가구부분 10년 연속 1위 선정

2018.11

2018 글로벌스탠더드경영대상 사회공헌부문
4년 지속 대상

2018.10

2018 고객만족도(KCSI) 가정용 가구부분 1위

2018.04

인터브랜드 '베스트 코리아 브랜드' 38위 선정

2018.03

한국산업의 브랜드 파워지수(K-BPI)
연속 1위 선정
- 주방용가구부분 20년 연속 1위 선정
- 주거용가구부분 9년 연속 1위 선정

2018.02

국가브랜드경쟁력지수(NBCI) 가정용 가구부분
12년 연속 1위 선정

2017.10

2017 고객만족도(KCSI) 가정용 가구부분 1위



주방용가구부분 21년 연속 1위



주거용가구부분 10년 연속 1위



가정용가구부분 13년 연속 1위



고객감동경영대상

제조가구부문 대상



홈인테리어부문 1위

사업소개

비즈니스 모델

한샘의 패키지 설계는
가구가 아니라
공간을 제안합니다.

한샘은 가구, 조명, 패브릭, 생활용품에 이르는 모든 인테리어 아이템을
침실, 거실, 자녀방, 부엌, 서재, 욕실 등 주택의 모든 공간별로 맞춤
구성한 패키지 설계를 제공합니다. 세계적인 수준의 디자인 역량과 품질을
바탕으로 아름답고 개성 있는 주거 공간을 제안하고 있습니다.

동북아 시대를 이끌어갈
홈 인테리어
유통 전문 기업입니다.

1970년 부엌가구에서 시작한 한샘은 1997년에 인테리어 가구를
공급하기 시작하였으며, 현재는 욕실, 창호, 마루 등 건재 아이템까지
영역을 확대하였습니다. 주거공간 전체를 아우르는 이와 같은
아이템들을 디자인파크, 리모델링 / 부엌 / 인테리어 가구 전문 매장,
인테리어 제휴점뿐만 아니라 온라인 쇼핑몰, 건설사 특판 등의 유통망을
통해 공급해 나가고 있습니다. 이를 통해 '세계 최강의 홈 인테리어
유통 기업' 라는 비전을 달성해 나갈 것입니다.

세계 최강의 홈인테리어 유통 기업

아이템	부엌 / 건자재	부엌, 욕실, 창호, 마루, 도어, 조명 등
	인테리어 가구	침대, 매트리스, 불박이장, 이동장, 드레스룸, 화장대, 서랍장, 소파, 거실장, 식탁, 의자, 책상, 책장, 소가구, 생활용품, 패브릭 등
유통채널	디자인파크, 인테리어 대리점, 부엌 대리점, 리하우스 대리점, 리하우스 제휴점, 온라인 쇼핑몰, 건설사 특판	
타겟	신혼, 이사, 자녀방, 신축, 리모델링, 교체, 선물	

인테리어 가구



01 BEDROOM

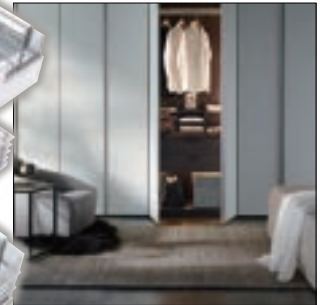
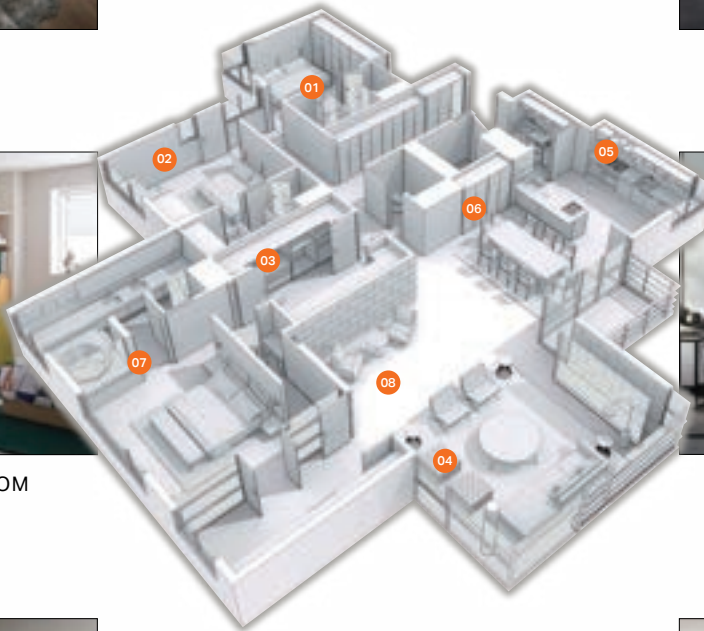
인테리어 건자재



05 KITCHEN



02 CHILDREN'S ROOM



06 WARDROBE



03 DRESSING ROOM

(HANSSEM'S BUSINESS SCOPE)

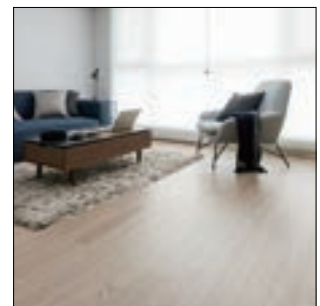
한샘은 침대가 아니라 침실을 제안합니다.
소파가 아니라 거실을 제안합니다.
가구가 아니라 공간을 제안합니다.



07 BATH



04 LIVING ROOM



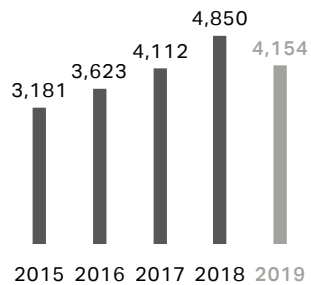
08 FLOORING

고객은 다양한 유통을 통해
한샘을 만날 수 있습니다.

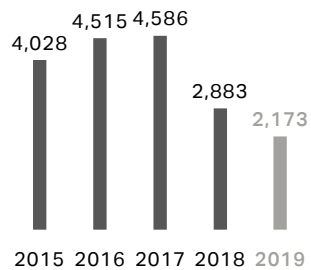
고객은 모든 인테리어 아이템을 제공하는 디자인파크 부터 집 앞의
인테리어 제휴점과 집안의 온라인 쇼핑몰을 통해서도 세계적 수준의
디자인 역량과 품질을 바탕으로 한 한샘의 모든 제품을 만날 수 있습
니다.

리하우스

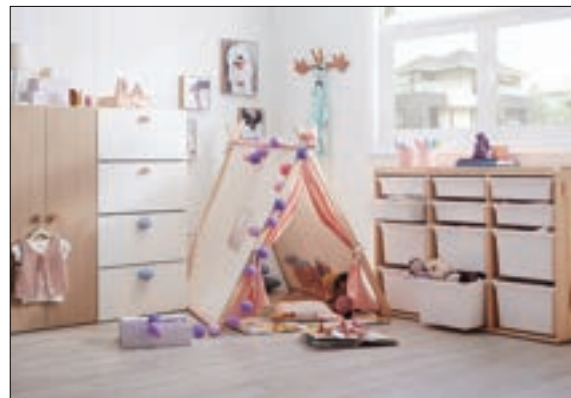
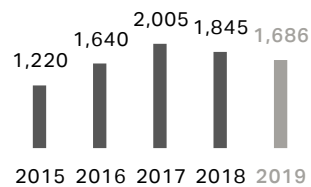
매출액 (단위: 억원)



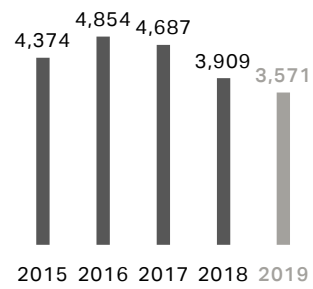
키친바흐



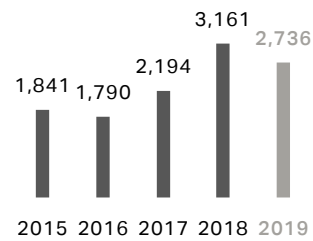
온라인



인테리어



특판



사업소개

한샘 프라이드



Market Share No.1

부엌, 인테리어 가구 부문에서 확고한 국내 1위 기업입니다.

한샘은 1986년 이후 현재까지 부엌가구 시장 점유율 1위를 차지하고 있으며, 2001년 이후부터는 인테리어 가구 부문에서도 1위로 도약했습니다.

Brand Power No.1

2019년 기준. 한국산업의 브랜드파워지수(KBPI)
주방용가구부문 21년 연속 1위, 주거용가구부문 10년 연속 1위

한국생산성본부의 국가브랜드 경쟁력지수(NBCI) 가정용가구부문 1위 브랜드 선정 등
한샘은 대한민국의 가장 많은 주부가 선택하는 브랜드입니다.

- 2019. 3 (한국능률협회컨설팅(KMAC))
한국산업의브랜드파워지수(K-BPI) 주방용가구부문 21년 연속 1위, 주거용가구부문 10년 연속 1위
- 2019. 3 (한국생산성본부)
국가브랜드경쟁력지수(NBCI) 가정용가구부문 13년 연속 1위



국내 최대의 홈 인테리어
유통 전문회사

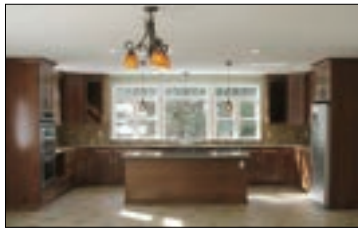


12개 대형 쇼룸(디자인파크), 700여 개 대리점
월 300만 명이 방문하는 한샘몰

최대 1만 m² 이르는 원스톱 쇼핑이 가능한 토탈 홈 인테리어 대형쇼룸(디자인파크)을 방배, 논현, 분당, 잠실, 부산센텀, 목동, 대구범어, 수원광교, 용산아이파크몰, 상봉, 하남스타필드, 고양스타필드 12개점에서 운영하고 있습니다. 한샘 제품만을 독점적으로 공급하는 Exclusive Dealer는 전국적으로 리하우스 대리점 450여 개, 키친바흐 대리점 200여 개, 인테리어 전문 대리점 80여 개를 운영하고 있습니다. 한샘몰은 신혼, 이사, 자녀방 등 고객별 맞춤 풀 패키지 제품 정보를 제공하는 사이트로서 월평균 300만 명의 고객이 방문하고 있습니다.



美國 (1986년)



미국 보스턴의 고객집에 설치된 제품

뉴욕 & 뉴저지 250개 딜러

日本 (1991년)



2004년 일본 굿디자인 수상한 제품 Japan-Milan

오사카

中國 (1996년)



북경 취마도 고층 아파트에 설치된 제품

상하이, 베이징

中國, 美國, 日本
해외 시장을 개척하고
있습니다



한샘은 세계 시장 확대를 위해 중국, 미국, 일본의 해외 법인을 중심으로 한샘의 독자 브랜드로 적극적인 공략을 펼치고 있습니다.

중국에서는 2017년 상하이에 4,000평 규모의 토탈 홈 인테리어 대형 직매장을 오픈하여 중국 주거 문화에 맞춘 생애 주기 별 공간솔루션 제안하고 있습니다. 미국 뉴저지에 캐비닛 생산 공장을 가지고 있으며, 보스턴에서 직매장을 운영하고 있는 미국 법인은 합리적 마진 체계로 연간 10%의 높은 이익률을 기록하고 있습니다. 수많은 대기업이 실패한 일본에서는 성공적으로 정착하여 도쿄의 초고층 주상 복합 아파트인 시오도메에 제품을 공급하기도 하였습니다. 오랜 시간 준비해 온 중국에서는 소주에 생산 설비를 갖추고 신축 아파트를 중심으로 부엌 가구를 공급하고 있습니다.

누구도 모방할 수 없는
업계 최고의 경쟁력을
보유하고 있습니다



디자인 경쟁력

한샘은 고객의 아름답고 조화로운 주거공간 구현을 위해, 인테리어 패키지 디자인을 고객들에게 제공해왔으며 東과 西를 넘어서는 디자인, 즉 'Design Beyond East&West'를 추구합니다. 이를 위해 국내 최초의 사설 디자인 진흥 기관인 'DBEW 디자인센터'를 중심으로 신진 디자이너를 발굴, 육성하는 등 동북아 디자인 혁신을 준비하고 있습니다.



오프라인과 온라인을 아우르는 '유통 경쟁력'

한샘은 국내 최초로 홈 인테리어 One-Stop 쇼핑 환경을 구현한 최대 1만 m² 규모의 토탈 홈 인테리어 대형소품(디자인파크) 12개점과 전국 700여 개의 대리점, 전국 1,000여 개의 리하우스 제휴점, 국내 최대의 홈 인테리어 전문 온라인 쇼핑몰인 한샘몰 등 다양한 유통 혁신을 선도해왔습니다.



고객감동 '서비스 경쟁력'

한샘은 전국 매장의 전문 상담사와 배송, 설치 전문 시공사원의 차별화된 서비스를 통해 고객에게 감동을 제공해왔습니다. 한샘은 앞으로도 지속적인 서비스 혁신을 통해 모든 접점에서 고객에게 '만족'을 넘어 '감동'을 줌으로써 다시 찾는 고객이 넘치는 기업을 만들어갈 것입니다.



세계 최고 수준의 '물류시공 경쟁력'

한샘은 본사와 공장은 물론, 전국 유통망과 협력사, 시공사원을 통합 관리하는 정보시스템을 구축하여, 계약과 동시에 생산, 물류가 연동되는 세계 유일의 '3일 납기, 1일 시공' 체계를 구축하였습니다. 앞으로도 지속적인 물류 인프라 및 정보시스템 투자를 통해 고객에게 세계 최고 수준의 물류서비스를 제공해나갈 것입니다.

사업소개

사회공헌

우리의 삶 전 영역에
도움을 주는 기업으로
 거듭나고자 합니다

한샘은 '주거 환경 개선을 통한 인류 발전에 공헌'이라는 사명 아래 우리 모두 저마다의 집에서 행복하고 아름다운 삶을 영위할 수 있도록 노력하고 있습니다. 우리의 자원을 필요로 하는 모든 곳에 작은 도움의 손길을 전하고, 이 도움이 생활에 긍정적인 변화를 가져온다면 우리는 이것을 가장 큰 보람으로 여기겠습니다.



모자가정 자립지원

한샘은 모자가정이 온전하게 자립할 수 있도록 다양한 자립지원사업을 추진하고 있습니다. 우선 모자가정이나 여성시설의 환경을 개선해 줌으로써, 머물고 싶고 행복한 공간이 될 수 있도록 돕고 있습니다. 그리고 모자가정의 정서안정을 위한 자조모임 지원과 보호시설을 퇴소한 모자가정의 안전한 거주지 마련에 도움을 주고 있습니다. 앞으로도 여성가장의 씩씩하고 당당한 자립을 위한 지원을 계속해 나갈 것입니다.



장애인 일자리 창출

한샘은 경기도 안산에 장애인 일자리 창출 매장을 운영하고 있습니다. 장애인을 판매사원으로 고용하며, 매장에서 발생하는 수익금은 또다른 장애인들의 일자리 창출에 사용됩니다. 또한 경기도장애인체육회 소속 선수 32명과 근로계약을 체결하여 선수들이 훈련에 전념할 수 있도록 돕고 있습니다. 한샘은 장애인들에게 일할 기회를 제공함으로써 그들이 사회구성원으로 자리잡을 수 있도록 하는데 초점을 맞추고 있습니다.



행복한 가정 만들기

한샘은 각 가정의 행복을 위한 활동도 계속해 나가고 있습니다. 한샘은 KBS '동행' 프로그램을 통해 저소득 가정의 주거환경을 개선해 드리고 있습니다. 그리고 경기도어린이박물관과 연계하여 부모교육을 계속해 오고 있습니다. 2014년부터 지금까지 7천여 부모님께서 참여하셔서 행복한 가정을 만들기 위한 노력을 함께 하셨습니다.



임직원 봉사활동

한샘은 임직원들이 나눔을 실천할 수 있는 다양한 활동을 운영하고 있습니다. 신입사원들은 회사의 핵심가치인 상생추구 가치를 경험할 수 있도록 입문교육중에 봉사활동을 진행합니다. 또한 임직원들은 주거환경 개선활동, 복지관 봉사활동, 사무실 봉사활동 등에 참여하며 나눔을 실천하고 있습니다.



DBEW DESIGN CENTER

투자정보

재무 하이라이트

재무 성과

- 01 성장성 지표 _ 사업부문별 매출
- 02 수익성 지표
- 03 안정성 및 활동성 지표
- 04 27개년 재무성과 요약

재무제표

- 01 재무상태표
- 02 손익계산서
- 03 자본변동표
- 04 현금흐름표

투자정보

재무 하이라이트

2019년 매출액은 전년대비 12% 감소한 1조 6,984억 원을 기록, 영업이익과 법인세차감전순이익도 각각 558억 원, 745억 원 기록하며 전년 대비 각각 0.5%, 40.3%씩 감소하였습니다.

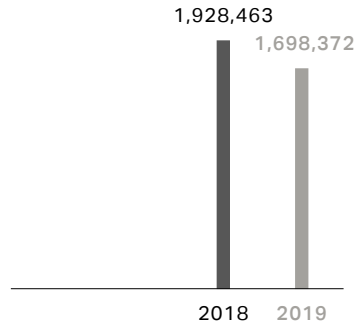
재무구조는 건전한 상태를 유지하고 있습니다. 재무 안정성을 나타내는 유동비율과 부채비율이 각각 118%, 96%이며, 차입금의존도는 6%수준입니다.

2020년에 회사는 '사업본부 중심 경영체계 구축을 통한 국내시장 M/S 30% 달성'과 '전략기획실 강화를 통한 10조 경영 시스템 구축'을 지속 추진하여 '글로벌 500대 기업'의 기틀을 다지겠습니다.

2개년 재무 하이라이트

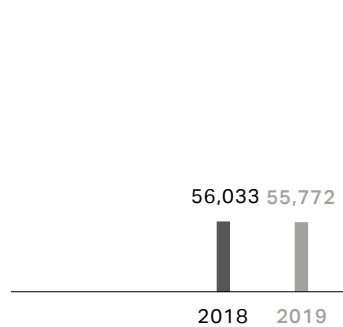
매출액

(단위: 백만 원)



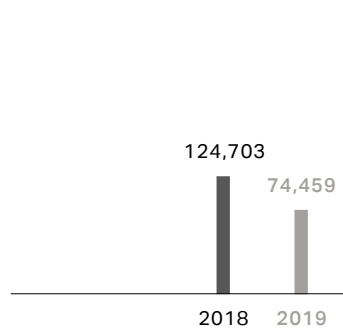
영업이익

(단위: 백만 원)



법인세 차감 전 순이익

(단위: 백만 원)



(단위: 백만 원)

항목	2019년	2018년
매출액	1,698,372	1,928,463
매출총이익	473,522	511,811
영업이익	55,772	56,033
법인세 차감 전 순이익	74,459	124,703
당기순이익	42,715	89,957
총자산	1,202,638	940,150
부채총계	589,339	365,683
자본총계	613,299	574,467
ROA	3.6%	9.6%
ROE	7.0%	15.7%
유동비율	117.5%	146.6%
부채비율	96.1%	63.7%
차입금의존도	5.6%	6.5%
주당순이익	2,423	5,103
주당배당금	1,200	1,200

성장성 지표 사업부문별 매출

인테리어사업부문의 매출은 전년의 5,752억 원에 8% 감소한 5,304억 원을 기록했습니다. 2020년 인테리어 사업부문은 각 유통 별 특성에 맞는 상품을 개발하고 마케팅 활동을 강화하여 신규 성장 동력들을 끊임 없이 발굴해 내도록 하겠습니다. 더불어 기존 유통들의 경쟁력을 강화 하기 위해 전시와 브랜드를 정비하고, 기존 유통과의 시너지도 창출하 도록 하겠습니다. 직매장은 영업사원 전문교육성 및 시즌 별 마케팅강 화, 전시개선을 통해 동북아 최고 수준의 토탈 홈 인테리어 매장을 완성 해 나갈 것이며, 온라인은 가구에서 생활용품까지 아우르는 1등 홈 인 테리어 전문쇼핑몰로 확고히 자리매김 하고자 합니다.

부엌유통사업부문의 매출은 전년의 7,734억 원에 16% 감소한 6,473억 원을 기록했습니다. 2020년에도 부엌유통사업부문은 상권 공략 강화, 체계적인 영업사원 육성, 제품 혁신 및 홈 리모델링 시장 확대를 통해 높은 성장세를 이어나가고자 합니다. 홈 리모델링 표준매장인 프리미엄 쇼룸 '리하우스'의 운영과 리하우스 대리점 개설, 스타일패키지 컨셉을 통하여 홈 리모델링 시장에서의 시장 점유율을 더욱 높이고, 간자재 시 장에 대한 본격적인 진출을 가속화하기 위해 노력하겠습니다. 키친바호 사업부는 주택 경기의 불황에도 불구하고 거주하며 집을 바꾸는 1일 시 공의 수요가 확대 될 것으로 예상되어 부엌과 욕실에 집중할 것입니다. 또한 키친바호로 프리미엄 시장을 선도하며 지속성장 가능한 사업모델 로 정착시키겠습니다.

그 외 기타사업부문 매출은 전년대비 17% 감소한 4,278억 원을 기록하 여, 전사매출 1조 6,056억 원을, 연결기준매출 1조 6,984억 원을 달성 하였습니다.

(*) 상기의 표는 연결조정효과를 반영한 결과임

(단위 | 억 원)

사업부문		2019년		2018년		성장률
		금액	비율	금액	비율	
국내	부엌유통사업부문	6,473	38.1%	7,734	40.1%	-16.3%
	인테리어사업부문	5,304	31.2%	5,752	29.8%	-7.8%
	기타	4,278	25.2%	4,992	25.9%	-14.3%
	소계	16,056	94.5%	18,479	95.8%	-13.1%
해외	중국	232	1.4%	290	1.5%	-20.0%
	미국	266	1.6%	265	1.4%	0.4%
	소계	498	2.9%	555	2.9%	-10.3%
기타		950	5.6%	478	2.5%	98.7%
연결조정효과		-519	-3.1%	-228	-1.2%	-
총매출액 (*)		16,984	100%	19,284	100%	-11.9%

수익성 지표

(*) 산업평균비율은 한국은행 발간 '기업경영분석 2018'을 참조했으며 당사의 경우 2004년 5월 3일자로 '가구 및 가전제조업'에서 '도매 및 상품중개업'으로 변경됨에 따라 도매 및 상품중개업의 산업평균비율을 적용했음.

구분	2019년	2018년	산업평균비율(*)
매출총이익율	27.9%	26.5%	16.8%
판매관리비율	24.6%	23.6%	14.1%
매출액영업이익율	3.3%	2.9%	2.7%
매출액순이익율	2.5%	4.7%	2.1%
총자산이익율(ROA)	3.6%	9.6%	3.9%
자기자본순이익율(ROE)	7.0%	15.7%	8.7%

안정성 및 활동성 지표

(*) 산업평균비율은 한국은행 발간 '기업경영분석 2018'을 참조했으며 당사의 경우 2004년 5월 3일자로 '가구 및 가전제조업'에서 '도매 및 상품중개업'으로 변경됨에 따라 도매 및 상품중개업의 산업평균비율을 적용했음.

구분	2019년	2018년	산업평균비율(*)
유동비율	117.5%	146.6%	150.9%
부채비율	96.1%	63.7%	119.9%
차입금의존도	5.6%	6.5%	26.7%
총자산회전율	1.4회	2.1회	1.9회

2개년 재무성과 요약

(단위 | 백만 원)

계정과목	2019년	2018년
매출액	1,698,372	1,928,463
매출원가	1,224,850	1,416,652
매출총이익	473,522	511,811
판매관리비	417,750	455,778
영업이익	55,772	56,033
법인세 차감 전 순이익	74,459	124,703
법인세비용	31,744	34,746
당기순이익	42,715	89,957
주당순이익	2,423	5,103
자산	1,202,638	940,150
부채	589,339	365,683
자본	613,299	574,467

투자정보

재무상태표

자산

(단위 | 백만 원)

		2019년	2018년
I. 유동자산	현금 및 현금성자산	144,507	81,883
	매출채권 및 기타채권	95,516	111,718
	기타유동금융자산	137,871	161,024
	기타유동자산	18,900	18,395
	당기법인세자산	77	91
	재고자산	81,800	66,673
유동자산총계		478,671	439,784
II. 비유동자산	관계기업투자주식	168	29,326
	유형자산	491,350	259,887
	투자부동산	97,050	95,142
	무형자산	47,998	21,738
	기타비유동금융자산	76,403	62,239
	기타비유동자산	8,455	21,549
	이연법인세자산	2,544	10,484
비유동자산총계		723,967	500,366
자산총계		1,202,638	940,150

자본 및 부채

(단위 | 백만 원)

		2019년	2018년
I. 유동부채	매입채무 및 기타채무	235,231	228,546
	단기차입금	40,543	20,859
	유동성장기부채	50,000	3,000
	전환사채	7,996	-
	당기법인세부채	3,682	16,403
	기타유동부채	22,275	19,147
	기타유동금융부채	30,848	-
	총당부채	16,751	11,950
유동부채총계		407,327	299,905
II. 비유동부채	기타비유동금융부채	146,354	5,988
	장기차입금	19,200	40,000
	기타비유동부채	2,470	557
	총당부채	222	279
	순확정급여부채	13,765	18,954
비유동부채총계		182,012	65,778
부채총계		589,339	365,683
	자본금	23,534	23,534
	자본잉여금	38,229	38,097
	기타자본구성요소	-162,824	-155,116
	이익잉여금	694,459	667,865
지배기업의소유자분		593,398	574,381
비지배자분		19,901	86
자본총계		613,299	574,467
부채 및 자본총계		1,202,638	940,150

투자정보

손익계산서

(단위 | 백만 원)

	2019년	2018년
I. 매출액	1,698,372	1,928,463
II. 매출원가	1,224,850	1,416,652
III. 매출총이익	473,522	511,811
IV. 판매비와 관리비	417,750	455,778
V. 영업이익	55,772	56,033
VI. 영업외수익(비용)		
지분법이익	1,936	2,648
기타수익	27,021	77,814
기타비용	-10,998	-13,435
이자수익	9,188	4,730
기타의대손상각비	-207	-641
금융수익	99	276
금융비용	-8,353	-2,723
VII. 법인세 비용 차감 전 영업 이익	74,459	124,703
VIII. 당기순이익	42,715	89,957
IX. 기타포괄손익	5,035	-1,951
순확정급여부채의 재측정요소	2,707	-2,613
관계기업투자평가	222	-425
기타포괄손익-공정가치평가손익	-119	127
해외사업 환산손익	2,225	960
X. 총포괄이익	47,750	88,006

투자정보

자본변동표

(단위 | 백만 원)

	자본금	자본잉여금	기타자본구성요소	이익잉여금	소계	비지배자분	합계
2018.1.1(전기초)	23,534	38,097	- 155,775	601,661	507,517	99	507,616
총포괄손익	-	-	-	-	-	-	-
당기순이익	-	-	-	89,907	89,970	-13	89,957
기타포괄손익 - 공정가 치평가손익	-	-	127	-	127	-	127
관계기업투자평가	-	-	- 427	2	- 425	-	- 425
해외사업환산손익	-	-	960	-	960	-	960
순확정급여부채의 재측정요소	-	-	-	- 2,613	- 2,613	-	- 2,613
총포괄손익계	-	-	660	87,360	88,019	- 13	88,006
소유주와의 거래	-	-	-	-	-	-	-
연차배당	-	-	-	- 21,155	- 21,155	-	- 21,155
소유주와의거래 계	-	-	-	- 21,155	- 21,155	-	- 21,155
2018.12.31(전기말)	23,534	38,097	- 155,116	667,865	574,381	86	574,467
2019.1.1(당기초)	23,534	38,097	- 155,116	667,865	574,381	86	574,467
회계정책 변경효과	-	-	-	- 178	- 178	-	- 178
수정후금액	23,534	38,097	- 155,116	667,687	574,203	86	574,289
총포괄손익	-	-	-	-	-	-	-
당기순이익	-	-	-	42,723	42,723	-9	42,715
기타포괄손익 - 공정가 치평가손익	-	-	- 119	-	- 119	-	- 119
관계기업투자평가	-	-	- 2,275	2,497	222	-	222
해외사업환산손익	-	-	2,225	-	2,225	-	2,225
순확정급여부채의 재측정요소	-	-	-	2,707	2,707	-	2,707
총포괄손익계	-	-	- 168	47,927	47,759	- 9	47,750
소유주와의 거래	-	-	-	-	-	-	-
연차배당	-	-	-	- 21,155	- 21,155	-	- 21,155
기타자본잉여금	-	131	-	-	131	-	131
사업결합	-	-	- 7,504	-	- 7,504	19,824	12,284
소유주와의 거래 계	-	131	- 7,504	- 21,155	- 28,564	19,824	- 8,740
2019.12.31(당기말)	23,534	38,229	- 162,824	694,459	593,398	19,901	613,229

투자정보

(단위 | 백만 원)

현금흐름표

	2019년	2018년
I. 영업활동으로 인한 현금흐름	79,445	63,738
영업활동으로부터 창출된 현금흐름	122,623	98,214
이자수취	5,728	2,250
이자지급	-6,897	-2,307
배당금수취	1,116	1,225
법인세의 납부	-43,125	-36,344
II. 투자활동으로 인한 현금흐름	17,981	50,118
기타유동금융자산의 순증감	26,335	-47,952
기타비유동금융자산의 처분	23,637	19,934
기타비유동금융자산의 취득	-24,465	-10,471
유형자산의 처분	2,283	85,287
유형자산의 취득	-18,499	-11,939
무형자산의 처분	37	-
무형자산의 취득	-1,393	-3,148
투자부동산 처분	417	194
투자부동산 취득	-609	-1,503
매각예정자산의 처분	-	20,526
관계기업의 취득	-	-113
관계기업의 처분	14,980	-
국고보조금의 수령	-	100
기타비유동자산의 처분	8,644	16
기타비유동자산의 취득	-1,200	-813
사업결합	-12,186	-
III. 재무활동으로 인한 현금흐름	-34,789	-107,866
단기차입금의 순증감	17,252	-86,837
기타비유동금융부채의 증가	2,231	2,053
기타비유동금융부채의 감소	-1,074	-1,926
배당금의 지급	-21,155	-21,155
리스부채의 변동	-32,043	-
IV. 현금및현금성자산의 증가(감소)	62,637	5,991
V. 기초 현금및현금성자산	81,883	75,450
VI. 현금및현금성자산의 환율변동효과	-13	442
VII. 기말현금및현금성자산	144,507	81,883

회사현황

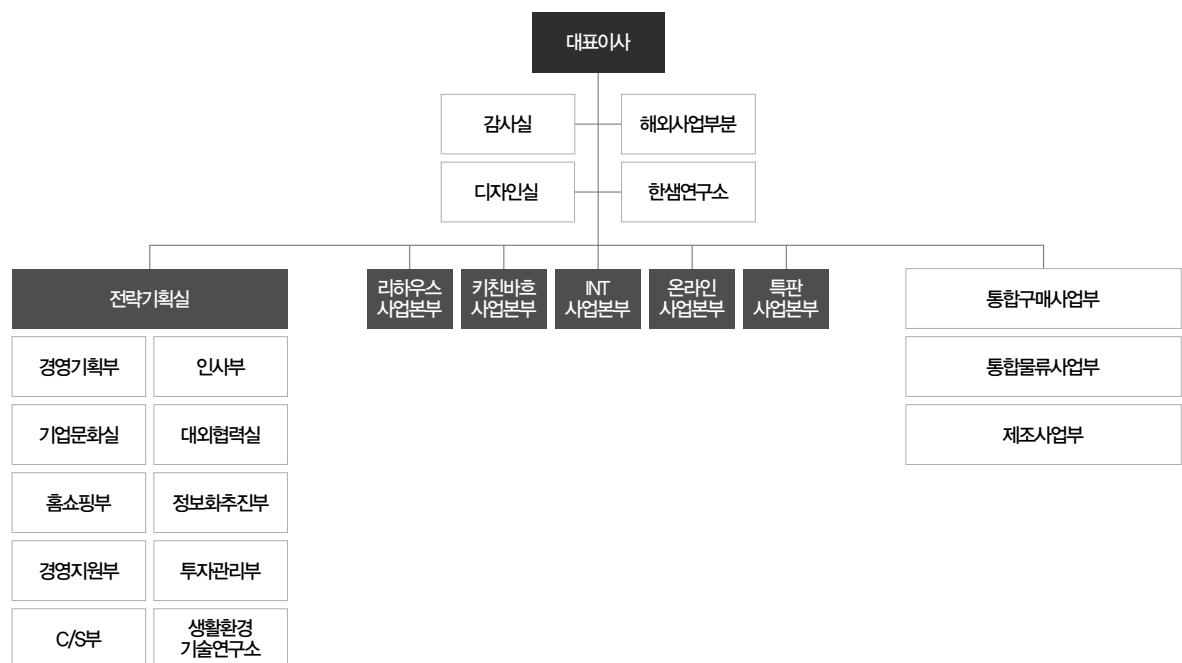
경영정보

한샘은 세계 정상 수준의 역량확보를 위해, 과거 CEO중심의 1인 경영체제에서 벗어나 전문화된 경영진을 구성했습니다. 체계적인 프로세스와 시스템을 가진 기업으로 고객의 신뢰를 받고 있습니다.

명예회장	조창걸	대표이사 1970년 창업
회장	강승수	대표이사 1995년 한샘 입사
부회장	이영식	1996년 한샘 입사
부사장	안흥국	1990년 한샘 입사
전무	최철진 ^(*)	2009년 한샘 입사
사외이사	정일영 ^(*)	2017년 사외이사 선임
	신태균 ^(*)	2020년 사외이사 선임
감사	임창훈 ^(*)	2017년 감사 선임

(*) 2020년 3월 주총선임예정

사업부 구조



회사현황

글로벌 네트워크

한샘상암

서울특별시 마포구 성암로 179
(한샘 상암사옥)
Tel 02-6470-3114
Fax 02-6470-6990

DBEW 디자인센터

서울시 종로구 원서동 9-4
Tel : 02-740-1100
Fax : 02-742-2111

해외 네트워크

CHINA
BEIJING HANSSEM INTERIOR
CO., LTD.

북경한샘
1705 Jincheng, Jiukeshu,
Tongzhou District, Beijing, China

HANSSEM (Shanghai)
Home Furnishings Co., Ltd..

상해 판매법인
1E, NO.25 Xianfeng Road,
Minhang District, Shanghai,
China

HANSSEM (Shanghai)
Home Furnishings Co., Ltd..

상해 직매장
1F L102 and 2F, Center 88,
88 Changning Rd, Changning
District, Shanghai, China
Tel : 86-400-006-3388

HANSSEM(CHINA)
INTERIOR CO., LTD

소주 생산법인
SUZHOU INDUSTRIAL PARK
DONGCHANG ROAD NO 88
BUILDING 3 FLOOR B2

Hanssem (China)
Ivestment Holding Co., Ltd.

중국 투자법인
SUZHOU INDUSTRIAL PARK
DONGCHANG ROAD NO 88
BUILDING 3 FLOOR B2

U.S.A
HANSSEM CORPORATION

뉴저지 Headquarter Office
200 Helen Street,
South Plainfield, NJ, 07080
Tel 1-908-754-4949
Fax 1-908-754-6969

뉴저지 제1공장
155 Helen Street,
South Plainfield, NJ, 07080
Tel 1-908-226-3470
Fax 1-908-226-3474

뉴저지 제2공장
157 Helen Street,
South Plainfield, NJ, 07080
Tel 1-908-753-1143
Fax 1-908-753-1179

보스턴 직매장
335 Bear Hill Road,
Waltham MA 02451
Tel 1-781-487-0101
Fax 1-781-487-0110

뉴저지 신규공장
20 Kilmer Road,
Edison NJ 08817

JAPAN
HANSSEM INC.

OSAKA MAIN OFFICE
541-0043 / OSAKA, CHUO-KU,
KORAIBASHI 2-2-7
TOEI BUILDING 1F
Tel 81-6-6223-5051~4
Fax 81-6-6223-5066

TOKYO BRANCH OFFICE
160-0022 / TOKYO, SINJUKU-
KU 6-28-8 RABERUTI SHINJUKU
BUILDING 11F
Tel 81-3-5155-2155
Fax 81-3-5155-2669

OSAKA DISTRIBUTION CENTER
160-0022 / OSAKA, SUMINOE-
KU, NANKOUHIGASHI 7-1-106
Tel 81-6-4703-1150
Fax 81-6-4703-1151

TOKYO DISTRIBUTION CENTER
350-0011 / SAITAMA-KEN
TOKOROZAWA-SI MINAMINAGAI
Tel 81-4-2951-5001
Fax 81-4-2951-5002

국내 네트워크

공장

제1공장 (한샘인테리어 물류센터)
경기도 시흥시 조남동 594-1
Tel 031-412-2401
Fax 031-482-8189

제2공장
경기도 안산시 단원구 원서동 742-3
Tel 031-489-0611
Fax 031-491-0165

제3공장
경기도 안산시 단원구 성곡동 665
Tel 031-496-1101
Fax 031-498-8078

제4공장
경기도 안산시 단원구 성곡동 664-4
Tel 031-499-2566
Fax 031-499-2563

제5공장 (오이도 물류센터)
경기도 시흥시 정왕동 2208
Tel 031-412-2420

군포물류센터
경기도 군포시 부곡동 451
한국복합물류 E동
Tel 031-460-2269
Fax 031-460-2262

지방 사업소

부산 사업소
부산시 연제구 거제1동 17-1
중근당빌딩 602호

Tel
부역영업 051-867-7231
인테리어영업 051-865-3973
특판영업 051-867-3205
Fax
부역영업 051-866-1962
인테리어영업 051-865-3983
특판영업 051-865-7219

대구 사업소
대구광역시 중구 국제보상으로 673
(동인동 2가)
Tel
부역영업 053-741-6943
인테리어영업 053-745-3430
Fax
부역영업 053-741-8252
인테리어영업 053-741-8252

호남 사업소
광주시 서구 마북동 167-78
지우빌딩 2층
Tel
부역영업 062-383-1601
인테리어영업 062-383-1607
특판영업 062-383-1607
Fax 062-383-1604

충청 사업소
대전시 중구 오류동 188-15
사학연금회관 405
Tel
부역영업 042-524-6481
인테리어영업 042-524-6487
Fax 042-524-9405

강원 사업소
원주시 단구동 1515-12
광덕빌딩 3층
Tel 033-763-3542
Fax 033-763-6677

디자인파크

방배점
서울특별시 서초구 방배동 756-1
Tel 02-591-2300

논현점
서울특별시 강남구 논현동 126
Tel 02-542-8558

분당점
경기도 성남시 분당구 수내동 21-2
판테온빌딩 2층
Tel 031-719-3100

잠실점
서울특별시 송파구 삼전동 9-2
Tel 02-3430-6900

부산센터점
부산광역시 해운대구 우동 1515
Tel 051-790-8500

목동점
서울특별시 양천구 신정동 1007-11
이스타팰리스 1층 한샘목동중앙
Tel 02-6344-7700

대구범어점
대구광역시 수성구 달구벌대로 2435
Tel 053-749-8500

수원광교점
경기도 수원시 영통구 중부대로 390
Tel 031-888-0800

용산 아이파크몰점
서울특별시 용산구 한강대로23길 55
(한강로3가) 리빙파크 5F
Tel 02-6373-3500

상봉점
서울특별시 중랑구 상봉로 131(상봉동,
상봉 듀오톨리스) 2, 3층
Tel 02-6244-5000

하남스타필드점
경기도 하남시 미사대로 750 (신장동,
스타필드 하남) 지하 1층
Tel 031-8072-8955

고양스타필드점
경기도 고양시 덕양구 고양대로 1955,
(동산동 스타필드 고양) 지하 1층
Tel 031-5173-0030

회사현황

기업정보

(2019. 12. 31 기준)

HANSSEM	서울특별시 마포구 성암로 179 한샘빌딩 (03929)	
	82-2-6470-3086	
	company.HANSSEM.com	
	대표이사	조창걸 명예회장, 강승수 회장
	임직원수	2,532 명
	자본금	235억 원
	매출액	1조 6,984억 원
사업영역 및 주요 아이템	주식발행 내역	23,533,928주 (액면금액 천원, 2002년 거래소 등록)
	가구	부엌가구, 침대, 불박이장, 소파, 홈오피스, 자녀방 가구 등
	인테리어 건자재	욕실, 창호, 마루, 도어 등
	기기	식기세척기, 오븐, 후드 등
	생활용품	조명, 패브릭, 생활소품 등
국내 유통망	디자인파크	12개
	부엌 전문 대리점	200여 개
	리하우스 대리점	450여 개
	인테리어 대리점	80여 개
해외법인	CHINA	Beijing Hanssem Interior Co., Ltd. (China) Hanssem (Shanghai) Home Furnishings Co., Ltd.
	USA	Hanssem Corporation
	JAPAN	Hanssem Inc.
INVESTOR	서울특별시 마포구 성암로 179 한샘빌딩 (03929)	
RELATIONS	TEL 82-2-6470-3068 FAX 82-507-775-5373	
	E-mail leeyk0141@hanssem.com	



HANSSEM

서울특별시 마포구 성암로 179 한샘빌딩 (03929)

Tel: 82-2-6470-3114 | Fax: 82-2-6470-6990

company.HANSSEM.com