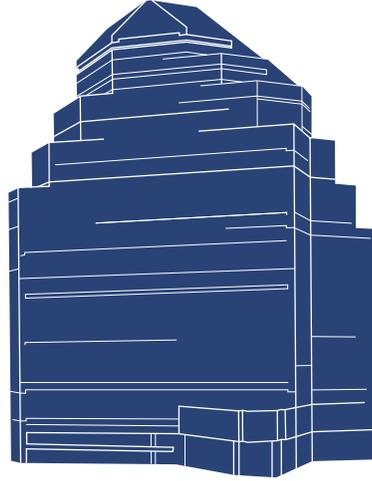


Networking Your Life with Future



# 2011 LS NETWORKS ANNUAL REPORT

# 2011 Financial Highlights

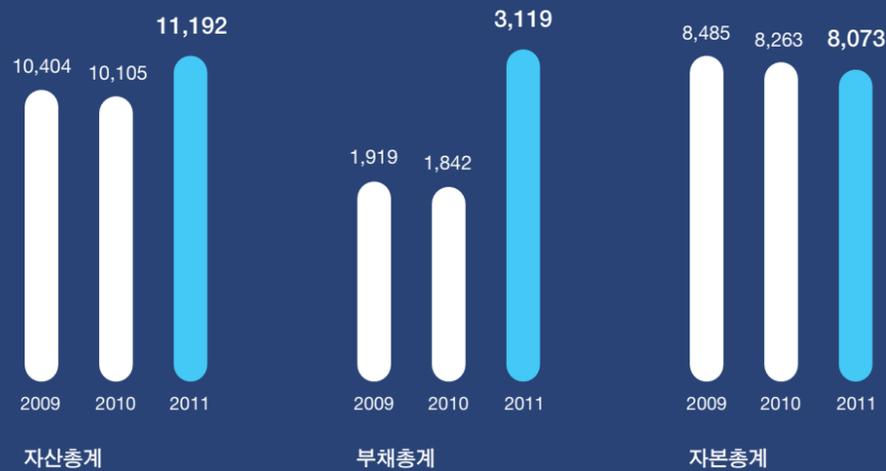
## 1. 손익 현황

(단위 : 억 원)



## 2. 재무 현황

(단위 : 억 원)



브랜드 유통 전문 기업 LS네트웍스는 2007년 LS그룹에 편입 후 그룹 내 핵심 소비재 기업으로 빠르게 성장하고 있습니다. 브랜드·유통·글로벌 상사 사업 등을 통해 고객들이 더 여유롭고 건강한 삶을 꿈꾸고 경험할 수 있도록 돕습니다.

2011년, LS네트웍스는 글로벌 경제의 장기 침체 속에서도 전년 대비 18%의 매출 신장을 기록하였습니다. 2012년에는 경쟁 우위 브랜드의 위상을 더 확고히 하는 한편, 신규 브랜드의 경쟁력을 높이고 글로벌 상사 사업을 본체도에 올려, 매출 1조 원 달성을 목표로 성장의 발판을 확고히 하는 데 주력하겠습니다.

### Contents

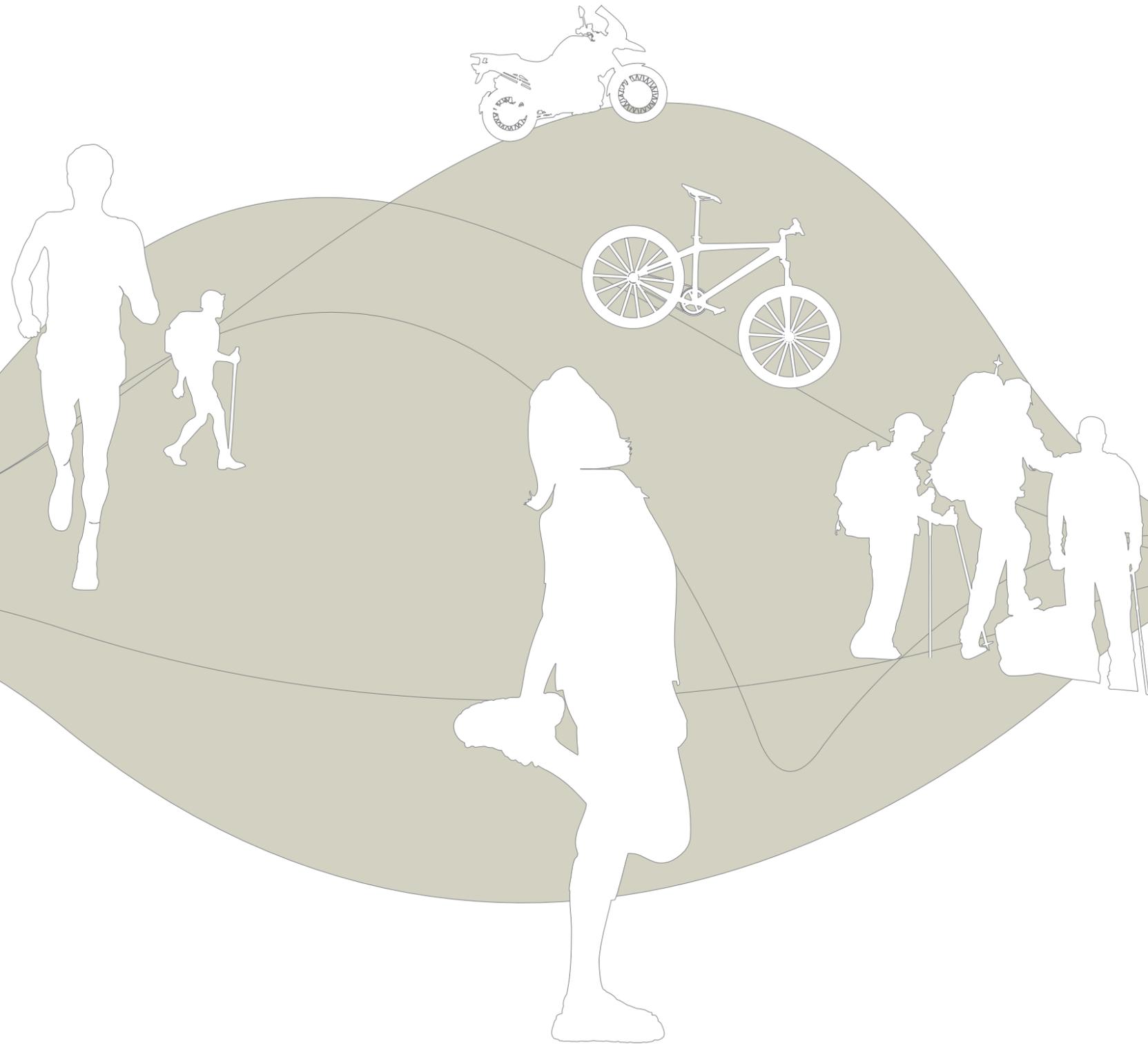
08 CEO's Message	16 Business Overview	36 Corporate History	46 Financial Section
12 2011 Highlights	32 About LS Group	38 Management's Discussion & Analysis	
14 Board of Directors	34 About LS Networks		



Consumer  
Brand & Retail  
Business

## Networking with the Life

매일 수많은 브랜드를 경험하지만  
고객과 교감하는 브랜드, 고객 만족의  
새로운 기준을 제시하고 삶의 질을 높여  
주는 브랜드는 흔하지 않습니다.  
LS네트웍스는 프로스펙스를 운영하며  
30년 넘게 쌓아 온 노하우와 경쟁력을  
바탕으로 다양한 신규 브랜드들을  
선보이고 있습니다. 이를 통해 더  
건강하고 여유로운 일상을 경험할 수  
있는 제품과 서비스를 제공하고  
있습니다.  
LS네트웍스는 고객을 밝고 행복한  
미래로 안내하는 징검다리가 되겠습니다.





Asset Management  
Business

## Networking with the Growth

튼튼한 뿌리를 가진 나무가 외부  
변화에도 흔들림 없이 자라듯, 기업이  
지속적으로 성장하기 위해서는 안정적인  
자산 확보가 필수입니다. 미래 성장  
동력을 위한 꾸준한 투자 역시 든든한  
기초 체력이 있어야 가능합니다.  
LS네트웍스는 새로운 가치와 수익  
모델을 창출하는 자산개발 사업을 통해  
성장의 뿌리를 깊이 내리고 도전과  
혁신의 가치를 뽐내면서, 안정과 발전을  
동시에 실현하는 기업으로 자리잡고  
있습니다.



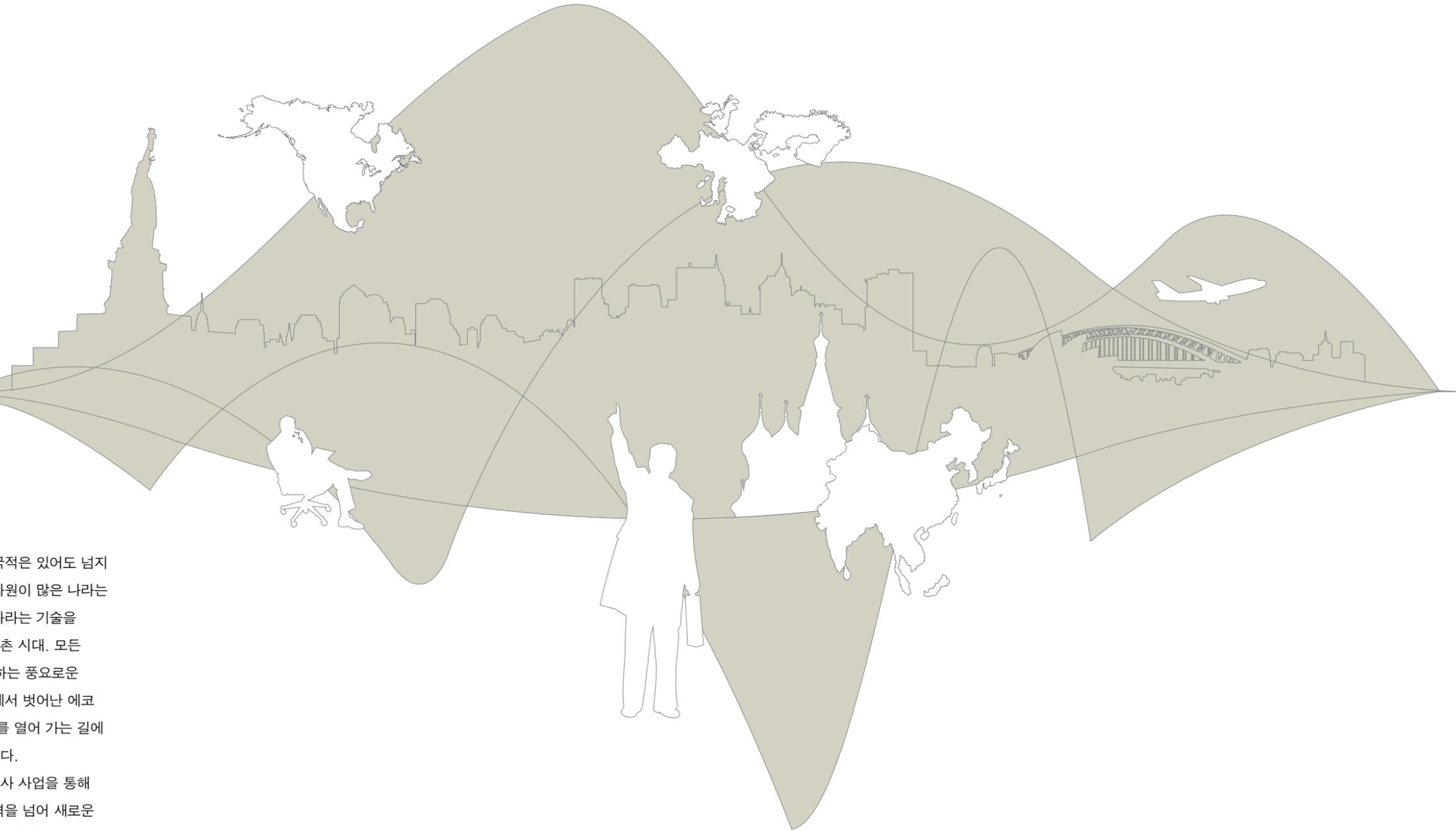


Global Trading  
Business

## Networking with the Future

글로벌 시대, 기업에게 국적은 있어도 넘지 못할 국경은 없습니다. 자원이 많은 나라는 자원을, 기술이 풍부한 나라는 기술을 나누는 상호 협력의 지구촌 시대. 모든 나라가 윈윈(win-win)하는 풍요로운 세상. 환경 파괴의 재앙에서 벗어난 에코 산업 사회. 그 밝은 미래를 열어 가는 길에 LS네트웍스가 함께 합니다.

LS네트웍스는 글로벌 상사 사업을 통해 보이지 않는 국가 간의 벽을 넘어 새로운 영역을 개척하고, 네트워크를 구축하며 미래 경쟁력을 확보해 나가고 있습니다.



2012년 LS네트웍스는 대표 브랜드인 프로스펙스의 새로운 도전과  
 신규 브랜드의 흑자 전환 및 글로벌 상사 사업의 본격화로  
 중장기 성장을 견인할 안정적인 기반을 구축하겠습니다



존경하는 주주 및 고객 여러분,  
 지난 2011년에도 우리를 둘러싼 불확실성의 여파는 끊임없이  
 요동쳤습니다. 연초 튀니지에서 시작된 민주화 바람은 점차  
 이슬람 전 지역으로 확대되면서 지구촌을 격변의 장으로  
 몰아갔고, 하반기에는 그리스에서 촉발된 유럽의 재정 위기가  
 미국과 일본의 재정 부실 심화로 이어지면서 세계 경제에 짙은  
 그림자를 드리웠습니다.

한국 경제도 예외는 아니었습니다. 계속되는 부동산 가격  
 하락과 치솟는 물가는 실질 임금 감소를 불러왔고,  
 이로 인해 소비 심리가 위축되면서 국내 시장은 불황의 터널을  
 벗어나지 못했습니다. 더욱이 지난해 12월에 발생한 북한의  
 갑작스런 권력 변화는 불확실한 한반도 정세를 더욱 혼미하게  
 만들었습니다.

**전년 대비 매출 18% 상승**

이러한 악조건 아래서도 LS네트웍스는 변화된 환경을 면밀히  
 분석해 대응책을 강구하였고, 전 임직원이 합심하여 진취적이고  
 적극적으로 경영 전략을 실천하였습니다. 그 결과 매출액은 전년  
 대비 18% 상승한 4,233억 원을 달성하였고, 자산 총계 또한  
 전년 대비 11% 증가한 1조 1,192억 원을 기록하는 등 의미  
 있는 성과를 거두었습니다.

아웃도어 라이프 멀티숍 워맨톡(WALK&TALK)의 론칭을 통해  
 유통 사업을 강화하였고, 브랜드 사업 또한 내실을 다져 도약을  
 위한 성장의 발판을 마련하였습니다. 세계 시장을 향한 준비도  
 차근차근 이루어져 2011년 7월, 중국 법인 설립과 몽벨 (mont-  
 bell) 베이징 1호 직영점 개설로 브랜드 글로벌화의 기틀을  
 마련하였으며, 글로벌 상사 부문에서는 모스크바 및  
 블라디보스토크 지사 설립과 중앙아시아의 전략적 해외 거점  
 설치로 신유통 사업 발굴을 위한 기반을 갖추었습니다.

이 모든 성과는 늘 애정 어린 관심과 격려를 보내 주시는 주주  
 및 고객 여러분이 계셨기에 가능한 것이라 믿으며, 이 자리를  
 빌어 여러분의 변함없는 성원과 지지에 깊이 감사를 드립니다.

**2012년, 매출 1조 원을 향한 도약의 한 해**

올해는 매출 1조 원 달성을 향해 나아가고 있는 LS네트웍스에  
 매우 중요한 해가 될 것입니다. 한 해 농사의 반이 봄철에  
 결정되듯, 올 한 해의 성과는 중장기 목표 달성을 가능할 수  
 있는 시금석이 될 것이기 때문입니다. 이에 LS네트웍스 구성원  
 모두는 지난해의 성과에 대한 진솔한 평가와 반성 위에서  
 새로운 비상을 위한 계획을 차근차근 진행하고 있습니다.  
 지난해는 매출 상승에도 불구하고 목표액이나 손익 부문에서  
 많은 아쉬움을 남겼습니다. 하지만 장기적인 관점에서 보면  
 긍정적인 성과도 많았던 한 해였습니다.

프로스펙스(PROSPECS)는 대한민국 대표 스포츠 브랜드로서  
 그 위상을 확고히 했고, 몽벨을 비롯한 신규 브랜드들 또한 흑자  
 경영의 전환점을 마련하여 올해 연말부터는 안정적인 수익을  
 창출할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

2012년부터 본궤도에 오를 글로벌 사업과 유통 사업 역시  
 2014~2015년경에는 투자의 결실을 거둘 수 있을 것으로  
 예상합니다.

**상시위기의 시대**

그러나 지금 우리를 둘러싼 대내외적인 환경은, 성급한 낙관은  
 금물임을 일깨웁니다. 세계 경제는 장기 침체의 늪에서 벗어나지  
 못하고 있고, 국내 경기도 불황이라는 꼬리표를 쉽게 떼어내지  
 못하고 있습니다. 갈수록 심화되는 글로벌 무한 경쟁 또한 경영  
 환경의 불확실성을 증대시키고 있습니다. 이처럼 저성장 기조가  
 고착되고 불확실성이 높아지면서 많은 전문가들은 세계 경제가  
 '상시 위기'의 시대에 접어들었다고 경고하고 있습니다.



지난날에도 세계 경제는 수많은 위기를 극복하며 발전해 왔습니다. 하지만 '상시 위기'의 시대에는 그 해법이 달라져야 할 것입니다. 과거의 위기 때에는 뼈를 깎는 구조 조정을 통한 기업 생존이 최우선 과제였습니다. 그러나 상시 위기의 시대에는 단지 허리띠를 졸라매는 생존 노력만으로는 부족합니다. 한 발 앞서 새로운 시장을 개척하고, 신수익원을 발굴하는 등 미래 성장을 위한 투자가 병행될 때, 지속가능한 발전을 기대할 수 있을 것입니다.

**2012년, 비상 경영 체제로 위기 극복**

이에, LS네트웍스는 2012년 경영 방침을 '위기 상황을 비상 경영 체제로 극복하고, 중·장기 성장을 위한 유연하면서도 강력한 조직문화 구축'으로 정했습니다. 또한 이를 실현하기 위한 다섯 가지 중점 추진 과제를 선정해 2012년 목표 달성으로 중·장기 발전의 기반을 구축하겠다는 전 구성원의 강력한 의지를 담았습니다.

첫째, 전사적으로 위기 상황에 대비한 비상 경영 활동을 펼칠 것입니다. LS네트웍스는 모든 것을 원점에서 다시 생각하며 우리 안에 남아 있는 낭비 요소를 철저히 제거해 효율성을 높이는 데 역량을 최우선으로 집중할 것입니다. 예상되는 중점 관리 리스크를 선정하고, 모니터링과 피드백 체제를 강화하여

리스크를 사전에 예방해 나가고 있으며, 급변하는 환경 변화에 탄력적으로 대처하기 위한 상황별 대응 시나리오 구축에도 만전을 기하고 있습니다.

둘째, 사업 부문별로는 지속적인 고객 가치 창출에 집중해 경쟁력을 강화하겠습니다. 당사 브랜드 사업의 대표 주자인 프로스펙스는 토종 브랜드의 자존심이자 대한민국을 대표하는 스포츠 브랜드로서 그 위상을 높여 가고 있습니다. 하지만 지난해에는 급변하는 시장 환경에 빠르게 대처하지 못해 시행착오를 겪는 아픔도 있었습니다. 브랜드 론칭 32주년을 맞는 2012년에는 지난해의 교훈을 바탕으로 'W', 'R', 'A' 등 핵심 라인업을 강화하고 유통 채널을 다양화하며 젊은 층을 위한 제품 라인을 도입해 시장을 선도하는 브랜드로서 미래지향적 사업 기반을 다져 나갈 것입니다. 몽벨(mont-bell)과 스케처스(SKECHERS)는 지난해, 시장 도입기의 어려움을 극복하고 성장의 전환점을 마련했습니다. 올해에는 수익 구조를 더욱 강화하여 매출 증대와 수익 창출을 동시에 이루도록 노력하겠습니다. 또한 잭올프스킨(Jack Wolfskin)은 그동안 성장 장애 요인이었던 라이선스를 일부 획득함으로써 국내 시장 경쟁력을 강화해 올해 안에 확고한 성장의 발판을 마련할 것입니다.

유통 사업의 경우, 자전거 전문 브랜드 바이클로(biclo)는 2012년부터 글로벌 브랜드에 대한 수입·유통을 확대하여 10여 개의 신규 브랜드 제품을 선보일 예정입니다. 특히, 중소기업과 연계해 한국 소비자들에게 최적화된 전기자전거 브랜드 무브(MOUVE)를 올해 안에 론칭함으로써, 자전거 및 옹골·의류 개발·공급으로 사업 영역을 확대하여 국내외 소비자들에게 새로운 자전거 세상을 선보일 것입니다. 2011년 론칭한 아웃도어 라이프 멀티숍 익스텐트는 유통망 확보

및 조기 안정화를 통해 시장에 안착할 수 있도록 최선을 다하고 있으며, 토요타 용산은 올해 출시한 '뉴 캠리'를 도약의 발판으로 삼아 새로운 전기를 마련할 것입니다.

연내 본계도에 오를 글로벌 사업은 이미 구축된 전략 지역의 사업을 지속적으로 확대함으로써 해당 지역에 진출한 국내 기업 중 No.1이 될 수 있도록 초석을 다지는 동시에 중장기 유망 사업 개발 및 확대에 매진하도록 하겠습니다.

셋째, 통합적인 관점에서 프로세스 개선을 통해 시너지를 창출하겠습니다. 구매에서 물류, 마케팅 그리고 판매에 이르기까지 부문별 연결 고리를 강화하고, 자원 낭비가 없도록 프로세스를 재설계하는 한편, 모든 과정에서 병목 구간이 발생하지 않도록 하겠습니다.

넷째, 중·장기 성장을 위해 유연하면서도 강력한 조직문화를 구축하겠습니다. 먼저, 전 임직원이 자발적으로 참여해 LS네트웍스만의 가치 체계와 비전을 확립함으로써, 전 구성원이 공동의 가치와 신념을 바탕으로 하나의 비전을 향해 행동하는 '통합의 리더십'을 완성해 나갈 것입니다.

더 큰 성장을 준비하고 있는 지금, 우리에게 요구되는 것은 LS네트웍스를 LS네트웍스답게 만드는 '활기차고 강한 조직문화'입니다. 이는 구성원 간의 평등하고 수평적인 관계, 회사와 임직원은 '하나'라는 믿음, 그리고 서로를 배려하고 존중하는 소통의 문화가 정착될 때 비로소 가능할 것입니다. 타인의 의견을 경청하고 내 의견이 틀릴 수 있다는 열린 마음을 서로 공유해야만 유연한 조직이 될 수 있고, 이를 통해 결집된 조직원들의 열정과 창의적 사고가 통합의 리더십과 결합할 때 비로소 강한 조직이 될 수 있을 것입니다.

최고경영자인 저부터 낮은 자세와 열린 마음으로 구성원과 소통하며 강한 조직문화 형성에 앞장서겠습니다.

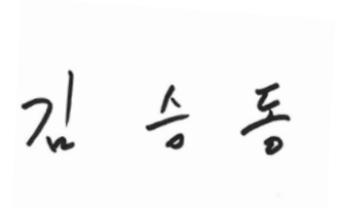
마지막으로, 노경문화에 있어서도 새로 선출된 노조 집행부와 긴밀하게 협력하여 공동체적 노경 관계를 지속하며, 상호 발전할 수 있는 상생의 문화를 유지하도록 최선을 다할 것입니다.

**2012년, 더 큰 도약을 위한 원년으로**

존경하는 주주 및 고객 여러분, 위기(危機)는 위험(危險)과 기회(機會)를 모두 품은 말입니다. 위험 속에는 늘 기회의 싹이 함께 합니다. 2012년의 세계 경제는 불확실성과 어려움의 연속이라는 전망이 지배적이지만 LS네트웍스는 이 시기를 더 강인하게 단련하고 성장으로 이끄는 도약의 기회로 삼을 것입니다. 모든 구성원들이 정확한 현실 인식 아래 하나의 목표를 향해 집념과 열정을 모으고 서로 격려하면서 더 큰 세상으로 나아갈 것입니다.

늘 주주와 고객의 가치를 가장 먼저 생각하겠습니다. 새로운 이정표를 세우기 위한 LS네트웍스의 노력에 한결같은 사랑과 관심을 부탁드립니다. 감사합니다.

김 승 동  
LS네트웍스 대표이사 사장



## 2011년 주요 활동

### January

#### 글로벌 상사 사업, 해외 법인 설립

LS네트웍스는 명실상부한 브랜드 유통 전문 회사로 도약하고자 신성장 동력이 될 핵심 사업으로 글로벌 상사 업무를 전개하고, 이를 위한 전초 기지로 모스크바 및 블라디보스토크 등에 러시아 지사를 설립하였습니다. 또한 카자흐스탄의 알마티와 우즈베키스탄의 타슈켄트에 연락사무소를 세우는 등 CIS(독립국가연합) 시장을 적극적으로 공략할 수 있는 토대를 마련하였습니다.

#### 2년 연속 무교섭 임금 위임

LS네트웍스와 노동조합은 상사 위기 시대에 회사가 한 단계 더 성장하기 위해서는 노사 간 양보와 협력이 필요하다는 점에 공감하여, 2011년 시무식에서 '2년 연속 무교섭 임금 위임'을 결정하고 노경 협력의 문화를 이어갔습니다.

### March

#### 아웃도어 라이프 멀티숍, 워맨톡 론칭

유통 사업을 강화하고 브랜드 사업 또한 내실을 다지고자 아웃도어 라이프 멀티숍 '워맨톡(WALK&TALK)'을 론칭하고 서울 대치동에 1호 직영점을 열었습니다. 워맨톡은 걷기 문화를 중시하는 도보 여행자를 핵심 타겟으로 하며, 매장 내 제품 구성과 서비스 또한 기존의 일반 아웃도어 멀티숍과는 차별화하였습니다. 워맨톡은 국내 최초로 스웨덴 프리미엄 스포츠 아웃도어 브랜드 피퍼포먼스(Peak Performance), 스위스 기능성 이너웨어 오들로(odlo) 등을 독점 유통하는 등, 전 세계에서 엄선한 90여 개 브랜드의 신발·의류·가방·용품 및 액세서리 등을 갖추고 아웃도어 라이프를 위한 토탈 솔루션을 제공하고 있습니다.

### April

#### LS 그룹 합류 이후 첫 배당 실시

주주 중심 경영의 일환으로 LS그룹 합류 후 첫 배당을 실시하였습니다. 이는 2007년 LS그룹 합류 후 첫 배당이라는 점에서 안정적인 실적 창출을 상징하기에 그 의미가 특별합니다. 특히 LS네트웍스는 소액주주의 배당 비율을 대주주보다 높게 함으로써 소액주주의 권익 보호에도 앞장섰습니다.

### July

#### 중국 현지 법인 설립

급성장하는 중국 내 패션 및 아웃도어 시장을 집중 공략하기 위해 중국 현지 법인인 'LS Networks Trading(Beijing) Co., Ltd.'를 설립하고, 연이어 9월에는 몽벨(mont-bell)의 베이징 1호 직영점을 개설하여 당사 운영 브랜드의 글로벌화를 위한 발판을 마련하였습니다.

### September

#### 프로스펙스, 영국 해러즈백화점

#### 한국 특별전 참가

프로스펙스는 8월28일부터 9월24일까지 4주간 명품 백화점의 대명사인 영국 런던의 해러즈백화점(Harrods)에서 열린 한국특별전에 참여해 현지 바이어 및 영국 소비자들의 뜨거운 호평을 얻었습니다. 대한민국 대표 브랜드들의 유럽 시장 진출을 위해 마련된 이 행사는, 주영 한국대사관과 코트라 런던 코리아비즈니스센터(KBC)가 주최하고 외교통상부, 지식경제부 등이 참여했으며, 프로스펙스는 스포츠 부문 한국 대표 상품으로 뽉혀 W POWER 405를 비롯한 다양한 제품을 선보였습니다. 프로스펙스는 특별전에 참여한 업체 중 유일하게 샤넬, 태그호이어 등 명품 브랜드에만 허용되는 해러즈백화점의 대형 전광판에 광고를 진행하는 등 활발한 현지 마케팅 활동으로 소비자들에게 깊은 인상을 남기면서 디자인과 기능성, 상품성 등 모든 면에서 유럽 진출의 가능성을 인정받았습니다.

#### 자회사 오디캠프 흡수 합병

변화하는 국내외 경영 환경에 적극 대처하고 경영 자원 통합으로 경영 효율성을 제고하고자 2011년 9월 1일, 일본 아웃도어 브랜드 몽벨의 국내 운영사인 자회사 오디캠프를 흡수 합병하였습니다. 몽벨은 프로스펙스 등 기존 브랜드와 시너지를 창출하면서 LS네트웍스 브랜드 사업의 역량을 더욱 강화하고 있습니다.

### November

#### 프로스펙스, 제7회 스포츠산업대상

#### 국무총리상 수상

프로스펙스는 2011년 <제7회 스포츠산업대상 수상식>에서 대통령 표창과 더불어 유일한 정부 포상인 국무총리상을 수상하였습니다. 매년 문화체육관광부가 주관하는 이 행사는 국내 스포츠 산업 발전에 공헌한 기업 및 기관에게 수여하는 것입니다. 프로스펙스는 워킹화 'W', 러닝화 'R' 등 신발 생산량의 100%를 부산 지역 업체를 통해 공급받고, 원산지 기준으로도 국내 생산 비중이 60% 이상을 차지하는 등 중소기업과의 상생경영을 통해 국내 산업 발전에 기여한 공로를 인정받아 스포츠 유통업 부문에서 최고점을 받았습니다.



- 1 구자열 회장 / 이사회 의장
- 2 구자용 회장
- 3 김승동 대표이사 / 사장
- 4 박재범 브랜드전략담당 부사장
- 5 안경환 경영지원본부장
- 6 오호수 사외이사
- 7 금병주 사외이사

LS네트웍스는 이사회  
중심의 선진 지배구조를  
통해 책임경영, 투명경영을  
실천하고 있습니다

글로벌 경제 체제가 가속화되고 경쟁이 심화되면서 기업의 경영 시스템에도 글로벌 스탠더드에 입각한 변화와 혁신이 요구됩니다. LS네트웍스는 일찍부터 선진 지배 구조의 중요성을 인식하고 '이사회 중심의 책임경영과 투명경영'을 실천하고 있으며, 이는 출범 당시부터 추구해 온 LS그룹의 경영철학과도 맥을 같이 합니다.

LS네트웍스는 사내 최고 의사 결정 기구이자 독립적인 기능을 수행하는 이사회를 중심으로, 중장기 경영전략을 결정하고 리스크를 관리하며 투명경영을 실천하고 있습니다. 또한 최고 경영자는 책임경영의 원칙 아래 독자적인 권한을 가지고 회사를 소신 있게 운영하고 있습니다.

2011년 LS네트웍스 이사회는 총 18회의 전체 회의를 개최하여 48건의 안건을 심의하고, 42건의 안건을 결정하였으며, 이사들의 이사회 참석률은 100%였습니다.

건전하고 투명한 기업 지배 구조는 회사의 장기적인 가치 향상을 위한 필수 조건입니다. LS네트웍스는 앞으로도 이사회 중심의 투명경영, 책임경영을 통해 경영의 합리성과 효율성을 높이고 주주와 고객 가치를 극대화하면서 지속가능한 성장의 기반을 확고히 할 것입니다.



# Business Overview

LS네트웍스는 브랜드·유통·글로벌 및 자산개발 사업을 통해 고객의 삶을 밝은 미래로 이어 주는 행복한 브랜드 유통 전문 기업입니다.

LS네트웍스는 매출 1조 원을 목표로 브랜드에서 유통으로, 국내에서 해외로 그 영역을 확대하며 성장형·미래형 사업 구조를 구축하고 있습니다.

브랜드 사업은 프로스펙스에서 출발해 아웃도어 생활의 새로운 지평을 연 몽벨과 스케처스, 잭올프스킨을 운영하며 고객 일상에 활기찬 삶을 선사하고 있습니다.

유통 사업은 2009년 토요타 용산을 시작으로 자전거 멀티숍 바이클로, 아웃도어 라이프 멀티숍 워앤톡을 연이어 선보이며 브랜드 유통 기업의 새로운 면모를 선보이고 있습니다.

글로벌 상사 사업은 글로벌 경제의 장점을 극대화하고 미래 경쟁력을 확보할 수 있는 포트폴리오 구축에 최선을 다하고 있습니다.

# Consumer Brand Business



“브랜드 사업은 고객에서 시작합니다. 고객의 시선에서 생각하고, 숨겨진 니즈를 발견해 내며, 새로운 가치와 패러다임을 정의합니다.

대한민국 대표 스포츠 브랜드 프로스펙스, 일본 최고의 아웃도어 브랜드 몽벨, 글로벌 스포츠 브랜드 스케처스, 독일 정통 아웃도어 브랜드 잭울프스킨까지, LS네트웍스는 삶의 질을 향상시키는 제품과 서비스로 그 영역을 확대하며 지속적인 성장을 견인해 나가고 있습니다.”

차연수  
수석 | 브랜드전략담당



## 프로스펙스

2009년 9월 워킹 토틸 브랜드 'W' 론칭과 더불어 걷기 열풍을 선도하면서 스포츠 워킹화 No.1 브랜드로 자리매김한 프로스펙스는, 2011년에는 러닝 전문 브랜드 'R'의 성공적인 론칭으로 사업 영역을 확장하였습니다. 더불어, 걷기와 달리기를 누구나 쉽게 즐길 수 있는 생활 스포츠로 자리 잡게 함으로써 국민 체육의 새로운 장을 열었습니다. 이에 2011년에는 그 공로를 인정받아 문화체육관광부가 주관하는 제7회 스포츠산업대상에서 국무총리상을 수상했습니다.

2012년, 프로스펙스는 'New 프로스펙스'로 새로운 도전을 시작합니다. 대한민국을 대표하는 스포츠 브랜드에서 메가 브랜드로 성장하고자, 브랜드 및 디자인 방향성을 재설정하여 더 젊고 새로워졌습니다.

브랜드의 상징인 B를 과감하게 바꾸었으며, 프로스펙스의 대표 서브 브랜드인 'W'와 'R' 외에도 새로운 아웃도어 브랜드 'A'를 선보이고 있습니다. 시장 접근에서도 기능성 중심에서 'Everyday Lifestyle'을 추구하는 감성 중심으로 영역을 확장하여, 'The Joy of

Movement'라는 새로운 브랜드 콘셉트로 스포츠 활동은 물론 일상 생활에서도 편안하게 즐길 수 있는 스타일리시한 룩을 완성했습니다.





국내 대표 스포츠 브랜드인 프로스펙스는 2011년 선풍적인 인기를 끌었던 베스트셀링 상품인 'W POWER' 시리즈를 업그레이드하여 2012년에는 'W POWER 5' 시리즈를 선보이고 있습니다. 또한 더욱 가볍고 트렌디한 워킹화 제품 라인 'W COOL'을 통해 더 다양한 연령층에게 다가서고 있습니다. 프로스펙스는 젊은 소비자들에게도 국내 대표 스포츠 브랜드로서의 입지를 확고히 하고자 20대에 어울리는 제품 라인을 강화하고 있으며, 대한민국 대표 스포츠 스타인 김연아와 카리스마 넘치는 매력으로 큰 인기를 얻고 있는 연기자 김수현을 새로운 광고 모델로 발탁했습니다.

이와 함께, 당당하고 매력적인 김연아의 모습에서 영감을 얻은 'W 연아라인'과 꾸준한 워킹을 통해 삶의 활력을 얻고 있는 김수현의 라이프스타일을 반영한 'W 수현라인'을 차례로 선보이며 젊은이들이 원하는 최고의 'Wannabe' 스타일을 완성해 나가고 있습니다. 더불어, '가볍고 싶을 땐, W TIME' 캠페인의 일환으로 김연아의 W TIME 쇼케이스, 김수현 팬 사인회, '연아와 수현이 함께 하는 W TIME 콘서트' 등

다양한 프로그램을 진행하면서, 가벼운 워킹을 통해 반복되는 일상에서 기분을 전환하고 긍정적인 에너지와 활력을 얻자는 메시지를 전하고 있습니다.

프로스펙스는 그 동안 축적된 첨단 기술력과 노하우를 바탕으로 차별화된 제품 포트폴리오를 구성하고 브랜드 경쟁력을 강화해, 더욱 다양한 소비자들의 니즈를 만족시키면서 메가 스포츠 브랜드로 한 단계 더 도약하고자 합니다. 또한 국내 시장을 넘어 해외에서도 인정받는 글로벌 스포츠 브랜드로 성장하고자 브랜드 및 제품 경쟁력 제고에 박차를 가하고 있습니다.



몽벨

mont-bell

www.montbell.co.kr



몽벨(mont-bell)은 일본 No.1 종합 아웃도어 브랜드로, 일본 최고의 산악인 이사무 다츠노가 1975년에 설립했습니다. 프랑스어 '몽(Mont: 산)'과 '벨(Bell: 아름다운)'의 합성어로 '아름다운 산'을 뜻하는 몽벨은, 모든 제품에 'Light & Fast', 'Function is Beauty'의 철학을 담고 있으며, 첨단 기술과 소재를 이용해 어떠한 자연 환경에서도 쾌적한 상태를 유지하고 인체를 보호하는 최상의 기능성 의류와 용품을 선보이고 있습니다.

2008년에 본격적인 사업을 시작한 몽벨 코리아는 자체 기술력을 바탕으로 혁신적인 제품을 선보이며 한국 아웃도어 문화 발전에 기여해 왔습니다. 초경량 53g/7D(테니어) 방풍 재킷, 가장 가벼운 12D 고어텍스 재킷, 세계 최초의 1,000필파워 다운 재킷 등은 '세계 최고의 기술력'을 상징하는 몽벨의 대표 상품입니다. 2011년에는 초경량 기능성 제품을 검증하는 'Prove Team' 체험단 활동을 통해 제품력을 인정받았으며, 심플함과 독창성이 돋보이는 다양한 광고 크리에이티브로 유수의 광고제에서 3관왕을 차지하기도 했습니다. 몽벨은 자체 유통망을 120여 개로

확대하는 등 성장세를 지속하고 있으며, 특히 일본 몽벨 본사로부터 탁월한 경영 능력을 인정받아 중국 시장 내 몽벨 경영권을 획득하고, 2011년 7월에 중국 법인을 설립하였습니다. 중국 시장에 몽벨 일본 본사가 아닌 몽벨 코리아가 진출한 것은, LS네트웍스의 탁월한 브랜드 운영 능력을 본사에서 인정했기 때문에 그 의미가 남다르다 할 것입니다. 중국 법인은 2011년 10월에 베이징 중심 상권인 CBD 스마오텐제(世貿天階/THE PLACE)에 직영점을 개설하고, 2012년 4월에는 베이징 3대 백화점 중 하나인 연샤(燕莎)백화점에 입점하는 등, 중국 아웃도어 시장 진입 및 초기 유통망 개설을 성공적으로 전개하고 있으며, 2015년까지 중국 내 300개 유통망 확보를 목표로 사업을 가속화하고 있습니다.





## 스케처스



스케처스(SKECHERS)는 LS네트웍스가 라이선스를 확보하여 한국에서 독점 판매하고 있는 글로벌 스포츠 브랜드로, 1992년 미국 캘리포니아 주의 맨해튼 비치에서 탄생했습니다. 스케처스는 당시 미국 10대들의 유행어였던 ‘활발하고 도전적인 태도의 사람’을 뜻하며, 라이프스타일, 패션스트리트, 캐주얼, 키즈, 기능성 스포츠화 카테고리 등 16개 이상의 멀티 카테고리에서 다양한 제품을 선보이는 세계 유일의 브랜드입니다. 탁월한 품질과 디자인 경쟁력으로 미국 시장에서는 나이키에 이어 매출 2위를 기록하고 있으며, 전 세계 100여 개국에 진출하여 다양한 고객층의 까다로운 패션 취향을 만족시키는 독보적인 브랜드로 각광받고 있습니다.

LS네트웍스는 2009년 5월 토털 스포츠 브랜드로 스케처스를 론칭하고, 워킹·러닝화 ‘쉐이프업스(Shapeups)’ 제품으로 선풍적인 인기를 얻었습니다. 이어서 2011년에는 ‘양말 하나 신은 것’ 같은 편안함과 함께 세련된 디자인과 다채로운 컬러를 겸비한 ‘쉐이프업스 리브(Shapeups Liv)’를 출시해 폭발적인 판매 신장을 기록하면서 전년

대비 매출이 2배 이상 증가했습니다. 전국 100개 이상의 유통망을 확보하고 있는 스케처스는 2012년, ‘발가운데로 달는 새로운 러닝화’ 고런(Gorun)를 출시하면서, 퍼포먼스 기능을 기반으로 한 토털 스포츠 브랜드로서 본격적인 성장세를 이어가고 있습니다.



www.skecherskorea.co.kr



## 잭울프스킨



1981년 독일에서 탄생한 잭울프스킨(Jack Wolfskin)은 독일 및 독일어권(오스트리아, 스위스) 판매 1위, 유럽 기능성 아웃도어 재킷 시장 1위를 차지하며 유럽 시장에서 독보적인 위상을 인정받고 있는 아웃도어 브랜드입니다. 유럽 특유의 아웃도어 문화(European Uniqueness)를 담은 독창적인 디자인과 깊이 있고 고급스러운 컬러가 특징이며, ‘At Home Outdoors’라는 브랜드 슬로건처럼 집 밖에서 펼쳐지는 모든 형태의 아웃도어 환경을 커버하는 최상의 기능성 제품들을 선보입니다. 특히 텍사포어(TEXAPORE), 나눅(NANUK), 스톱락(STORMLOCK) 등 웨더 프로텍션(Weather Protection) 소재를 자체 기술력으로 개발해 사용함으로써 ‘기능성과 합리적인 가격을 동시에 만족시키는 아웃도어 제품’이라는 오랜 철학을 이어 가고 있습니다. 현재 잭울프스킨은 전 세계 20개국에 300여 개의 프랜차이즈 매장과 2,700여 개의 소매점을 구축하고 있으며, 최근에는 북미, 아시아 시장 공략 등을 강화하며 글로벌 브랜드로 성장하고 있습니다.

LS네트웍스는 2008년 한국 시장에

잭울프스킨을 론칭하고, ‘아웃도어 트래블’을 모토로 등산이나 트레킹은 물론 하이킹, 캠핑, 윈터 스포츠, 도심 아웃도어 등 일상과 아웃도어를 두루 아우르는 제품을 선보이고 있으며, 컬러나 디자인 면에서도 기존의 한국형 아웃도어 브랜드에서 느낄 수 없던 만족감을 선사하고 있습니다. 특히 활동성 높은 어린이들을 위한 ‘패밀리 라인’을 통해 온가족이 즐기는 아웃도어 룩을 완성한 것은 잭울프스킨만의 특별한 매력입니다.

LS네트웍스는 2011년 독일 잭울프스킨 본사와 ‘준(準) 라이선스’ 계약을 체결함으로써 국내 시장에서 브랜드 경쟁력을 제고할 수 있는 발판을 마련했습니다. 또한 2012년에는 국내 브랜드 사이트 구축, 본격적인 대 고객 커뮤니케이션 등 적극적인 마케팅을 통해, 일상성과 기능성을 동시에 만족시키는 젊은 아웃도어 브랜드로 국내 아웃도어 시장에 잭울프스킨만의 차별화된 이미지를 확산시키고자 합니다.



www.jack-wolfskin.co.kr

# Consumer Retail Business



“2009년 서울 강북의 유일한 토요타 자동차 딜러십을 확보하며 시작한 LS네트웍스 유통 사업은, 2010년 자전거 전문 브랜드 바이클로를 론칭하면서 판매에서부터 정비, 유지 보수, 각종 라이딩 프로그램 등을 원스톱으로 제공하며 국내 자전거 유통 사업에 새로운 기준을 제시했습니다. 또한 2011년에는 아웃도어 라이프 멀티숍 워맨투를 론칭하는 등, 늘 고객의 시선에서 생각하고 고객의 필요를 한 발 앞서 만족시키는 유통 기업의 새로운 모습을 보여 드리고 있습니다.”

이우진  
차장 | 유통사업본부



## 토요타 용산 딜러

LS네트웍스는 토요타 자동차의 서울 강북 지역 유일한 딜러십을 확보하고 있습니다. 2009년 10월 토요타의 한국 론칭과 동시에 서울 신도심으로 부상한 용산 지역 랜드마크인 LS용산타워에 총 면적 5,200㎡(지상 3층, 지하 1층) 규모로 전시장을 열고, 2010년 약 1,400대의 판매 실적을 올리면서 강남 위주의 수입차 시장에 대대적인 판도 변화를 예고했습니다.

토요타 용산은 '완벽한 서비스만이 고객에게 보답하는 길이다'라는 슬로건 아래 최상의 고객 서비스를 제공하고자 용산 전시장 지하 1층에 1,903㎡ 규모의 용산서비스센터를 운영하고 있으며 2010년 4월에는 경기도 고양시 일산에 지하 1층, 지상 3층, 연면적 5,216㎡ 규모의 종합서비스센터를 오픈하여 국내 수입차 업계 중 최대 규모의 서비스 시설을 갖추었습니다. 이로써 토요타 용산은 판매에서 A/S에 이르는 전 과정에 걸쳐 완벽한 서비스 기반을 구축하였으며 서울 강북 및 경기 서북부 지역에서 더욱 편리하고 앞선 고객 서비스를 제공할 수 있게 되었습니다.

LS네트웍스 토요타 용산은 첨단 기술과

지속적인 고객만족 서비스 교육을 통한 우수 인재 양성을 통해 고객 서비스의 질적 향상을 이룩했으며, 2010년 장한평점에 이어 2011년 3월에 일산점을 오픈하는 등 판매망도 확충하였습니다. 특히 2012년에는 7세대 뉴 캠리, 세 가지 버전으로 선택의 폭이 넓어진 프리우스 등 신차를 잇달아 출시하며 사상 최대의 판매 실적을 목표로 최선의 노력을 다하고 있습니다.



TOYOTA

www.toyotayongsan.co.kr



## 바이클로



2010년 4월 론칭한 자전거 전문 브랜드 바이클로(biclo)는 친환경 교통수단이자 스포츠·레저 종목으로 인기를 끌고 있는 국내 자전거 문화의 질적 향상을 목표로 출발하였습니다. 다양한 자전거와 관련 용품은 물론, 체계적인 정비 서비스와 유지 보수 프로그램을 제공하고 있으며, 각종 라이딩 프로그램 등 다양한 관련 콘텐츠를 마련하고 제품 정착제를 실시하는 등, 자전거 조립에서부터 자전거 즐기기에 이르기까지 자전거에 관한 모든 것을 한 곳에서 해결할 수 있는 진정한 의미의 원스톱 서비스를 실현하고 있습니다.

또한 2012년부터는 글로벌 자전거 브랜드에 대한 수입·유통을 본격화하여 접이식 자전거의 대표 브랜드인 다혼(Dahon), 유럽 정통 로드 사이클인 에디머크스(Eddy Merckx)뿐 아니라 스위스 테크놀로지의 집약체인 비엠씨(BMC), 고기능 자전거 의류인 고어 바이크 웨어(Gore Bike Wear) 등 10여 개의 브랜드 제품을 새롭게 선보일 예정입니다. 특히 바이클로는 한국 소비자의 필요와 환경에 맞는 자전거와 용품, 의류를 개발·

공급하기 위해, 무브(MOUVE)라는 독자 브랜드 론칭을 준비하고 있습니다. 한국인의 체형에 최적화된 프레임과 부품을 기반으로 독자적인 경쟁력을 갖춘 무브는 국내 고객들에게 새로운 차원의 자전거 세상을 선사할 것입니다. 또한 뛰어난 IT·전기 배터리·컨트롤 기술을 갖춘 국내의 전기자전거 R&D 회사와 협력하여 새롭게 다가올 'Personal Mobility' 영역의 신상품을 개발, 유럽 등 해외 시장을 개척해 나갈 준비도 착실히 진행하고 있습니다.

바이클로는 한국을 대표하는 자전거 전문 브랜드의 입지를 확보해 가는 동시에 자전거 사업의 새로운 패러다임을 이끌어 갈 대표적인 브랜드로 국내의 시장을 선도할 것입니다.



www.biclo.co.kr



## 웍앤틱

2011년에 론칭한 웍앤틱(WALK & TALK)은 스웨덴 프리미엄 스포츠 아웃도어 브랜드 피퍼퍼먼스(Peak Performance), 세계 최고의 기능성 언더웨어 브랜드 오들로(odlo)등 90여 개 아웃도어 전문 브랜드의 신발과 의류, 모자, 배낭, 텐트, 각종 소품 등을 한 곳에서 만날 수 있는 아웃도어 라이프 멀티숍입니다. 2011년에 서울 대치점과 압구정점, 울산점 등 6개 직영점을 오픈했으며, 2012년에도 4개의 신규 직영 매장 오픈을 계획 중입니다.

특히 웍앤틱은 도보 여행자들을 핵심 타겟으로 하는 국내 최초, 최대 규모이자 유일한 아웃도어 라이프 멀티숍으로, 세계 6대 아웃도어 신발 브랜드를 포함, 27개 브랜드의 아웃도어 신발을 갖추었으며 전시 상품의 40%를 신발로 구성하고 있습니다.

특히 도보 여행 유형별로 구분된 상품 제안, 고객 개인의 발모양에 최적화된 인솔 제공 서비스, 여행 초보자를 위한 전문가의 어드바이스 프로그램, 여행에 대한 각종 정보 제공 등 도보 여행에 관한 토털 솔루션을 제공함으로써 쉽게 흉내낼 수 없는 웍앤틱만의 경쟁력을 쌓아 가고 있습니다. 웍앤틱은 도보여행의 꿈을 완성시켜 주는 최적의 공간, 도보 여행의 모든 이야기가 깃든 교류의 장으로서 국내 도보 여행 문화를 견인하고 있습니다.



www.walkntalk.co.kr

### PeakPerformance®

스웨덴의 프리미엄 스포츠 아웃도어 브랜드로 스칸디나비아 스타일의 '마운틴 리조트 룩'을 선보입니다. 투철한 장인 정신과 독특한 컬러로 유럽 전역에서 큰 인기를 얻고 있으며, 골프, 캐주얼, 트레이닝 및 아웃도어 라인을 선보이고 있습니다.



스위스에 본사를 둔 기능성 언더웨어의 글로벌 리딩 브랜드입니다. 인체공학적 소재와 구조를 통해 극한의 기후 조건과 격렬한 운동 강도에서도 최적의 착장감과 체온을 유지하며, 모든 스포츠 분야에서 최상의 언더웨어로 각광받고 있습니다.



영국에서 시작한 세계 최고의 테크니컬 아웃도어 신발 브랜드입니다. 끊임없는 R&D로 극초경량, 방수 투습, 항균 등의 신소재를 개발하며, 혁신적인 디자인과 편안한 착화감으로 유럽 전역에서 최고의 브랜드로 인정받고 있습니다.

# Global Trading Business



“글로벌 상사 사업은 지구촌이 하나의 시장이 되는 글로벌 경제 체제에 적극적으로 대응하기 위해 출발했습니다.

2011년 러시아 모스크바와 블라디보스토크에 지사를 설립해 교두보를 확보했고, 2012년부터는 본격적인 비즈니스에 돌입합니다. 상사 부문의 핵심 역량을 강화하는 동시에 기존 사업과 시너지를 낼 수 있는 아이템, 미래지향적인 자원·에너지 아이템 발굴 등으로 고객에게 최적의 솔루션을 제공하는 글로벌 성공 파트너로 성장해 나가겠습니다.”

함건호  
차장 | 글로벌사업본부



## 글로벌 상사



LS네트웍스는 나날이 치열해지는 글로벌 기업들의 경쟁 속에서 미래 비즈니스 환경 변화에 적극적으로 대응하고자 상사 사업을 전개하고 있습니다. 수출·입, 삼국간 무역, 수입 유통 등 사업 기능을 다원화하여 기존 사업과 시너지를 낼 수 있는 제품, 경쟁력 있는 유망 중소기업 제품, 플랜트 등을 수출하고, 기계·설비 및 원자재 수입을 적극 추진하며 상사 부문의 역량을 강화할 계획입니다.

LS네트웍스는 먼저, 한국과 상호보완성이 큰 시장인 러시아, 중앙아시아, 동유럽 및 북아프리카 지역을 주목하고 있습니다. 이를 위해 2011년에는 전략 지역인 러시아 모스크바 및 블라디보스토크에 지사를 개설하여 현지 밀착 영업을 위한 거점을 마련했습니다. 또한 수처리 및 중장비 사업, 자원 트레이딩, 전력·플랜트 사업 등으로 아이템을 다변화하고 주요 공급선 개발에 주력하여 미래 성장의 기회를 면밀하게 검토하였습니다.

글로벌 경제 위기 이후 세계 경제는 신흥 시장에서의 신규 사업 기회가 확대되고 있으며, 가속화되는 자원 확보 경쟁과

에너지 고갈 등으로 인해 친환경 사업이 급속하게 성장하고 있습니다. LS네트웍스는 이러한 비즈니스 환경에 능동적으로 대처하고자 기존의 종합상사와는 뚜렷하게 구별되는 전략을 마련하고 있으며, 오거나이징, 리스크 관리, 글로벌 네트워킹 등 상사의 핵심 역량을 강화하고 있습니다. 또한 신재생 에너지 등 미래지향적 자원·에너지 분야로도 영역을 넓혀 상사형 사업 기반을 확고히 하면서 미래 성장을 위해 새로운 가치를 창출할 것입니다.



# Asset Management Business



“자산개발 사업은 LS네트웍스의 흔들림 없는 성장을 이끄는 토대입니다. LS용산타워는 입주 고객들에게 스마트 빌딩의 새로운 면모를 제공하며 자산 가치를 높이고 있고, 인천과 김해, 성남 등의 물류 부지는 브랜드 사업에서 유통 사업으로, 다시 글로벌 사업으로 확장해 나가는 LS네트웍스의 병참기지 역할을 충실히 수행하고 있습니다. 앞으로도 신규 자산 확보와 보유 자산의 효율적 관리를 통해 지속 가능한 성장의 토대를 넓혀 가겠습니다.”

김용선  
수석 | 경영지원본부



## LS 용산 타워



LS용산타워는 서울 신도심에 당당히 자리 잡고 있는 최고의 랜드마크이자 LS네트웍스의 상징이며, 내실을 든든하게 채워 주는 자금 창출원의 역할을 하고 있습니다. 1985년에 건립된 LS용산타워는 3년에 걸친 대규모 리모델링 공사를 통해 스마트 빌딩으로 그 면모를 일신했으며, 최근 용산 국제업무지구 개발 및 주변 환경 개선을

통해 오피스 밀집지로 새로운 가치를 인정받고 있습니다. LS용산타워는 앞으로도 꾸준히 고객 서비스를 강화하여 시설과 서비스에 대한 만족감을 높이고 쾌적한 비즈니스 환경을 제공함으로써, 안정적인 수익 창출과 더불어 보유 자산의 가치를 높여 갈 것입니다.



## 김해/인천/성남/상주



LS네트웍스는 신규 자산 확보와 보유 자산의 효율적 관리를 통해 지속적인 수익 창출과 미래 수익성 투자 개발을 도모하고 있습니다. 김해 부지는 현재 물류센터 및 부지 임대의 용도로 운영 중이며, 주변 지역 개발 계획에 따른 용도 변경이 가능해 새로운 자산 가치를 창출할 수 있는 최적의 방안을 모색하고 있습니다. 인천항 내에 위치해 컨테이너 하역장으로 활용 중인 인천 부지는 향후

LS네트웍스의 종합무역상사 사업을 위한 베이스캠프 역할을 수행하게 될 것입니다. 성남 부지는 냉동창고 및 물류센터로 활용되고 있으며, 현재 개발 계획 중인 상주 부지의 물류센터가 완공되면 통합 운영될 예정입니다. 특히 성남 부지는 수도권에 위치한 지리적 이점으로 인해 향후 지속적인 가치 상승이 예상되어 미래 자산 가치에 크게 기여할 것으로 전망합니다.

# About LS Group

## LSpartnership®으로 함께하여 더 큰 가치를 만들어 냅니다

LSpartnership®은 LS그룹의 경영철학입니다. 이는 내부적으로는 존중과 배려, 신뢰를 기반으로 주인의식을 가진 인재들이 함께 탁월한 성과를 만들어 가는 것이며, 외부적으로는 열린 마음으로 협력하여 함께 성장해 가는 것입니다. LSpartership®은 실천하는 파트너십인 True Partnership을 지향합니다. LS의 모든 구성원은 LSpartership®을 통해 전 세계의 글로벌 파트너들과 함께 미래 세대를 위한 더 큰 가치를 만들어 가고 있습니다.

## 대한민국 1등 기업에서 세계 일류 기업으로 성장하겠습니다

LS그룹은 LS전선, LS산전, LS-Nikko동제련, LS엠티론, 가온전선, E1, 예스코 등 주력 자회사를 중심으로 전기·전자 및 소재 분야에서 대한민국 1등 기업의 명성을 이어 오고 있습니다. 2007년에는 (주)국제상사를 인수하여 LS네트웍스로 재탄생시켰으며, 이를 계기로 B2B 중심에서 B2C 분야로 사업 영역을 확장했습니다. LS그룹은 지주회사인 (주)LS를 중심으로 계열사와의 유기적인 협력을 통해 책임 경영을 구현하고 있으며, 적극적인 R&D 투자를 통해 미래 성장 동력 및 신사업을 발굴하고, 기업의 사회적 책임을 다하며 글로벌 리더로 성장하고 있습니다.

## 에코 비즈니스로 미래 세대를 위한 가치를 창출하겠습니다

LS그룹은 지금까지 쌓아 온 성과와 노하우를 바탕으로 사업 연관성이 높고 시너지 창출이 가능한 에코 비즈니스 분야에 진출, 미래 성장 동력을 마련해 나가고 있습니다. 이를 위해 신재생 에너지, 스마트 그리드, 미래형 자동차 부품 및 솔루션, 친환경 기기 및 부품 산업 분야에서 에코 기술 및 제품 개발에 집중하고 있습니다. 대한민국 경제의 재도약을 가능케 하는 신성장 동력을 발굴하고, 전 지구적 차원에서 친환경의 가치를 드높이는 것, LS그룹이 추구하는 미래 가치의 핵심입니다.



# About LS Networks

## 고객을 밝은 미래로 안내하는 브랜드 유통 전문 기업

'Networking Your Life with Future.' LS네트웍스는 자연과의 교감을 통해 고객의 삶을 밝은 미래로 이끌어 주는 행복한 브랜드 유통 전문 기업입니다. 다양한 브랜드 및 멀티숍 운영을 통해 워킹·트레킹·러닝·라이딩 등 친환경 레저·스포츠에 대한 토탈 솔루션을 제공하며, 고객의 삶에 활력을 불어넣고 더 나은 가치를 만들어 내는 라이프스타일의 동반자입니다.

## 신성장 동력 발굴을 통해 시너지를 창출하는 기업

LS네트웍스는 그룹 내 핵심 소비재 기업으로, 브랜드 유통 사업을 바탕으로 글로벌 기업으로 도약하기 위한 준비를 가속화하고 있습니다. 브랜드 유통 사업의 리딩 솔루션을 완성하여 새로운 시장을 개척하고, 글로벌 상사 사업으로 미래 성장 동력을 발굴해 지속 가능한 성장을 추구합니다.

## LS네트웍스 사업 부문

브랜드 사업	유통 사업	글로벌 사업	자산개발 사업
프로스펙스	토요타	글로벌 상사	LS 용산타워
몽벨	용산 딜러		김해/인천/성남/상주
스케쳐스	바이클로		
잭울프스킨	웍앤툭		

## Networking Your Life with Future



고객의 삶을 밝은 미래로 이어주는  
행복한 브랜드 유통 전문 기업



보유 자산 가치  
극대화

신수종 사업  
발굴을 통한  
시너지 창출

브랜드 사업  
솔루션 완성

# History of LS Networks



LS네트웍스의 역사는 대한민국 근대화의 여명기인 1949년, 부산에서 시작합니다. LS네트웍스의 전신인 (주)국제상사는 1962년부터 농구화 등을 수출하며 경제 발전의 선구적 역할을 수행했고, 1981년에는 우리나라를 대표하는 스포츠 브랜드인 프로스펙스를 탄생시켰습니다. 2007년, 외환 위기 이후 8년 여에 걸친 법정관리 끝에 LS그룹의 가족이 되면서 사명을 바꾸고 새롭게 출발한 LS네트웍스는, 이후 강도 높은 구조 조정을 통해 시장 변화에 빠르게 대응할 수 있는 기업으로 탈바꿈했습니다. 현재 LS네트웍스는 LS그룹 내 핵심 소비자 기업으로서 공격적인 신규 브랜드 론칭, 자전거 및 아웃도어 멀티숍 등의 유통 사업 진출, 러시아와 중국을 중심으로 한 글로벌 상사 사업, 자산 개발 사업 등으로 그 영역을 확대하며 브랜드 유통 전문 기업으로서 그 위상을 높여가고 있습니다.

## 1949~1980

### 태동기

대한민국 경제의 근간이 세워질 무렵 1949년, 부산에 설립된 (주)국제화학을 전신으로 LS네트웍스의 역사적인 첫 걸음이 시작되었습니다.

- 1949
  - (주)국제화학 창립
- 1962
  - 농구화 국내 최초 수출
- 1969
  - 사상공장 가동
- 1973
  - 기업 공개(KOSPI 상장)

## 1981~1997

### 성장기

1981년 론칭한 프로스펙스는 1986년 아시안게임과 1988년 올림픽의 성공적인 개최와 함께 하며 글로벌 스포츠 브랜드로 자라났습니다.

- 1981
  - 자체 브랜드 프로스펙스 개발, 미국 써어스 사에 5천만 족 수출
- 1982
  - 뉴델리 아시안 게임 출전 선수 후원
- 1983
  - 스포츠제품 과학 연구센터 설립
- 1984
  - (주)국제상사로 상호 변경
  - 전문경기화 31족 개발
  - LA올림픽 출전 선수 후원
- 1985
  - 용산사옥 완공 및 입주
- 1986
  - 아시안게임 공식 후원 업체
  - 프랑스 사텍사와 브랜드 수출 계약
  - 우리 상표 전시회 상표대상 수상, 40여 개국 상표 등록 출원

## 1998~2007

### 조정기

외환 위기 이후 8여 년의 위기 상황을 잘 극복하고 2007년, LS그룹의 가족이 되면서 새로운 출발을 시작하였습니다.

- 1998
  - 국가고객만족도(NCSI) 스포츠화 부문 1위
- 2000
  - 법정관리(~2007)
- 2007
  - LS그룹 계열사 편입
- 1987
  - 이탈리아 말소사와 브랜드 수출 계약
  - 북유럽 4개국 총판 체제 구축
  - 파키스탄 하키향회 공식 후원
- 1988
  - 서울올림픽 공식 후원 업체
- 1992
  - 그랜드슬램 테니스화 2백만 족 생산 돌파
- 1994
  - 신발밀착용 특수고무 AI-5100 개발, ISO 9001 인증 획득
- 1995
  - 운동화-등산용품 우수산업디자인(GD) 마크 획득
  - 통상산업부 '일류화상품표시 승인 업체'로 지정
- 1997
  - 프로스펙스컵 프로축구대회 창설

## 2008~현재

### 도약기

LS네트웍스는 스포츠 및 아웃도어 브랜드 론칭 및 유통 사업을 통해 점차 그 영역을 넓혀가며 더 큰 성장을 향해 힘차게 나아가고 있습니다.

- 2008
  - (주)LS네트웍스로 상호 변경 및 프로스펙스 신규 BI 론칭
  - (주)오디캠프(몽벨 브랜드 운영사) 자회사로 편입
  - ARTIS 사업 분할 등 3차 구조 조정
  - 2009
    - 스포츠 워킹 전문 브랜드 W 론칭
    - (주)FAST사(스케쳐스 브랜드 운영사) 흡수 합병
    - 유럽 No.1 아웃도어 브랜드 잭울프스킨 전개
    - 토요타(TOYOTA) 자동차 딜러 사업 진출
  - 2010
    - 상사 업무 전개
    - 자전거 전문 브랜드 바이클로(biclo) 전개
    - LS용산타워 리모델링 공사 완료(07.11~10.3)
- 2011
  - 아웃도어 라이프 멀티숍 워앤톡(WALK&TALK) 전개
  - (주)스포츠모터사이클 코리아 인수
  - 중국 현지법인 설립
  - 자회사 오디캠프 흡수 합병
  - 몽벨, 베이징 현지 직영 1호점 개설
  - 모스크바 및 블라디보스토크 지사 설립
  - (주)흥업 인수

## 경영실적 분석

본 경영 실적 분석 및 전망은 개별 재무제표와 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 바탕으로 작성되었습니다. 본 자료는 당사의 재무정보, 영업 실적 및 사건에 관련한 추정, 계획 및 예상 등을 포함하고 있으며, 경영자의 계획과 전략 등에 대한 내용을 서술하고 있습니다. 또한 본 경영 실적 분석 및 전망은 향후 당사가 처하게 될 정치·경제적 영업 환경을 반영한 추정 계획 및 예상을 포함하고 있으므로 투자자 여러분은 제반 정보에 대해 합리적 수준 이상으로 의존하지 말아야 합니다. 추정 계획 및 예상은 작성일 현재 시점의 사항만을 서술하므로 당사는 추후 발생할 수 있는 미래의 사건에 대해서는 추가적인 정보를 제공할 의무를 지지 않습니다. 본 경영 실적 분석 및 전망에서 '당사'는 별도의 언급이 없는 경우 'LS네트웍스'를 지칭합니다.

### 경영 실적 분석 및 전망

#### I. 서론

2011년 한국 경제는 2008년 시작된 글로벌 금융 위기 및 일본 대지진 여파 속에서도 대외적으로는 높은 수출 증가세를 지속하였으나, 대내적으로는 물가의 고공 행진과 기대 인플레이션 확산, 가계 부채 증가로 인해 소비 심리가 한층 더 위축되고 민간 소비의 둔화로 이어지면서 내수 경기 회복이 지체되는 양상을 보였습니다. 이러한 경제 환경 속에서도 LS네트웍스는 브랜드와 유통 전문 기업으로 도약하기 위한 내부 역량 강화 및 선도적인 경영 환경 분석을 통해 시장 변화에 신속히 대응하는 한편, 미래의 새로운

성장 동력원이 될 유통 사업 아이템 개발을 통해 지속적인 성장 기반을 마련하였습니다.

#### II. 영업 실적

2011년 LS네트웍스는 핵심 사업인 브랜드 사업 부문에서 프로스펙스 워킹화 'W', 러닝화 'R'을 통해 국내 스포츠 브랜드 시장을 집중 공략하는 한편, 2011년부터 유통 사업의 새로운 아이템으로 추진하고 있는 글로벌 상사 및 멀티브랜드 유통 사업을 적극 전개하였습니다. 이에 2011년 총매출액은 전년도 3,588억 원 대비 18.0% 성장한 4,233억 원을 기록하였습니다. 그러나 유통 사업 부문의 신규 투자 및 마케팅 비용 증가로 인하여 영업이익 및 당기순이익은 전년 대비 각각 62.5%, 43.4% 감소한 117억 원과 125억 원을 기록하였습니다.

#### 최근 3개년 매출액 및 영업이익, 당기순이익

(단위 : 억 원)



2011년 말 현재 LS네트웍스의 주요 사업의 매출액 비중은 브랜드 사업(PROSPECS, SKECHERS, mont-bell, Jack Wolfskin)이 77.4%, 유통 사업(TOYOTA 자동차 딜러, 글로벌 상사, biclo, WALK&TALK) 13.1%, 임대 사업 9.3%, 기타 사업 0.2%로 구성되어 있습니다.

#### 2011년 기준 매출 구성표

(단위 : 억 원)



#### 1. 사업 부문별 경영 실적

브랜드 부문은 국내 경기 침체에 따른 소비 심리 하락과 시즌별 성수기의 이상 기온 여파에도 불구하고, 기존 주력 브랜드인 프로스펙스 외에도 스케처스, 몽벨, 잭울프스킨 운영을 통해 사업 포트폴리오를 재편하고 상품 기획 프로세스 등을 혁신하며 브랜드 시장 공략에 집중된 결과, 브랜드 매출은 전년 대비 18.7% 성장된 3,275억 원을 달성하였습니다. 그러나 영업이익은 2011년 상반기 중 스타 마케팅을 통해 마케팅 비용이 증가하고 2011년 9월 1일자로 몽벨 브랜드

운영사였던 (주)오디캠프를 흡수 합병함으로써, 전년 대비 56.2% 감소한 80억 원을 기록하였습니다. 하지만, 2011년은 7월에 중국 현지 법인을 설립하고, 9월에는 몽벨 베이징 1호 직영점을 개설함으로써 당사 운영 브랜드의 글로벌화를 위한 발판을 마련하는 뜻깊은 한해이기도 하였습니다.

유통 부문은 신규 론칭한 바이클로와 워앤톡 사업이 관련 시장에 조기 정착하면서 유통 기업으로서 새로운 면모를 보였고, LS네트웍스의 새로운 주력 사업으로 자리잡고 있는 글로벌 상사 또한 2011년부터 사업부를 조직하며 본격적인 사업을 전개하고, 러시아 및 블라디보스토크 지사 설립과 중앙아시아 등의 전략적 해외 거점을 설치하는 등 상사 사업의 부활을 위한 토대를 신속히 마련하였습니다. 그러나 토요타 자동차 딜러 사업에서 지난 2년간의 리콜 사태와 일본 대지진 여파가 장기간 부담 요소로 작용, 유통 매출액은 556억 원으로 전년 대비 26.3% 성장하였으나 영업이익은 149억 원의 적자를 보였습니다.

자산개발 부문의 경우, 국내 부동산 경기 전반이 여전히 소강상태를 보이고 있는 가운데, 일부 부동산 수요는 정부 지원 정책의 영향으로 점차 회복세를 보인 것으로 파악하나, 단순 투자를 목적으로 한 부동산 수요는 여전히 감소 추세로 보입니다. 이러한 환경 아래, 당사는 자산개발 사업의 핵심 부동산이라 할 수 있는 LS용산타워를 중심으로 시장의 복잡하고 다양해지는 니즈(Needs)를 정확하게 포착하고,

## 경영실적 분석

적기에 관련 상품 및 서비스를 제공할 수 있는 기획 및 협상 능력을 갖추었으며, 최상의 입지 부동산 보유 및 확보를 통해 입주 고객들에게 신속하고 정확한 서비스를 제공한 결과, 자산개발 부문의 매출은 전년 대비 11.7% 증가한 394억 원을 달성하였고, 영업이익도 전년 대비 20.9% 증가한 192억 원을 실현하였습니다

[표3] (단위 : 억 원)

구분	2010	2011	증감	증감률
1. 매출액	3,588	4,233	645	18.0%
2. 매출원가	1,755	2,095	340	19.3%
3. 매출총이익	1,833	2,138	305	16.7%
4. 판매비와관리비	1,522	2,037	515	33.9%
5. 기타영업수익	26	35	9	17.8%
6. 기타영업비용	26	19	(7)	(29.7)%
7. 영업이익	311	117	(194)	(62.5)%
(영업이익율)	8.7%	2.8%	-	-

### 2. 당기순이익

2011년 당기순이익은 125억 원으로, 전년 대비 43.4% 감소하였습니다. 또한 매출액 대비 순이익율은 전년도 대비 3.2%p 하락한 2.9%를 나타내었습니다. 이는 앞서 사업 부문별 경영 실적에서 밝혔듯이 당사의 미래 신성장 동력원이 될 아이템 개발 및 투자 등에 기인합니다.

[표4] 당기순이익 (단위 : 억 원)

구분	2010	2011	증감	증감률
금융수익	21	29	8	40.5%
금융원가	23	23	-	1.0%
법인세비용차감전순이익	309	123	(186)	(60.2)%
법인세비용	89	(2)	(91)	(66.3)%
당기순이익	220	125	(95)	(43.4)%
(당기순이익율)	6.1%	2.9%	-	-

### Ⅲ. 재무 상황

#### 1. 자산

2011년 LS네트웍스의 자산 총계는 1조 1,192원으로 전년 대비 10.8% 증가하였습니다. 이는 2011년 9월 1일 (주)오디캠프 흡수 합병과 브랜드 사업 부문 가을·겨울 시즌 상품의 판매 부진 등으로 2010년 대비 재고자산이 증가한 데 기인합니다.

[표5] (단위 : 억 원)

구분	2010	2011	증감(%)
유동자산	1,541	2,014	30.7%
현금성자산	177	38	(78.6)%
매출채권	229	386	68.9%
재고자산	861	1,481	72.1%
기타 유동자산	274	109	(60.5)%
비유동자산	8,564	9,178	7.2%
유형자산	1,652	1,988	20.3%
투자부동산	5,704	5,827	2.2%
기타 비유동자산	1,208	1,363	12.9%
<b>자산총계</b>	<b>10,105</b>	<b>11,192</b>	<b>10.8%</b>

#### 2. 부채 및 자본

부채는 3,119억 원으로 전년 대비 69.4% 증가하였습니다. 이는 유동부채와 비유동부채가 전년 대비 각각 128.2%와 54.8% 증가하였으며, 특히 유동부채 중 단기차입금이 전년 대비 376억 원 증가하고, 비유동부채에서 장기차입금이 707억 원 증가한 데 기인합니다. 2011년 말 부채비율은 전년 대비 16.3%p 증가한 38.6%로 매우 안정적인 재무 구조를 보이고 있습니다. 따라서 LS네트웍스의 총 차입금은 전년 대비 1,083억 원 증가한 1,119억 원이며, 이러한 총 차입금의 증가는 유통 사업 내 새로운 아이템 개발 및 투자 등을 그 원인으로 합니다.

[표6] (단위 : 억 원)

구분	2010	2011	증감(%)
유동부채	366	834	128.2%
단기차입금	20	396	1910.5%
매입채무	125	179	43.2%
기타 유동부채	221	260	17.4%
비유동부채	1,476	2,285	54.8%
장기차입금	16	723	4518.1%
이연법인세부채	1,003	1,055	5.1%
기타 부채	457	507	11.0%
<b>부채총계</b>	<b>1,842</b>	<b>3,119</b>	<b>69.4%</b>

2011년 자본총계는 8,073억 원으로 전년 대비 2.3% 감소하였습니다. 자본금은 2010년 결산 배당 과정에서 주식 배당이 일부 있어 증가한 것이며, 기타 자본 총계의 변동은 2011년 자사주 매입으로 75억 원이 증가하고, 감자차손 453억 원이 2010년 이익잉여금으로 처분되었기 때문입니다.

[표7] (단위 : 억 원)

구분	2010	2011	증감(%)
자본금	3,935	3,941	0.2%
기타불입자본	(464)	(82)	(82.3)%
기타자본	62	42	(31.8)%
이익잉여금	4,730	4,172	(11.8)%
<b>자본총계</b>	<b>8,263</b>	<b>8,073</b>	<b>(2.3)%</b>

## 경영실적 분석

### Ⅳ. 현금 흐름

2011년 LS네트웍스의 영업 활동으로 인한 현금 흐름은 289억 원이 감소하였습니다. 이는 주로 자산부채의 변동에 의한 재고자산 증가와 기타금융자산 및 당기순이익이 감소한 데 기인합니다. 기타 영업 활동으로 인한 현금 흐름은 서로 비슷한 수준을 유지하였습니다.

투자 활동으로 인한 현금 흐름은 654억 원의 현금 유출이 있었습니다. 이는 2011년 말 인수한 (주)흥업의 출자금과 당사의 종속회사에 추가 출자(유상증자), 신유통 사업과 관련한 투자 부동산 구입으로 인한 유출, 기타 신주인수권부사채의 회수 등으로 인한 유입을 주 원인으로 하고 있습니다.

재무 활동으로 인한 현금 흐름은 804억 원의 유입이 있었으며, 이는 장단기 차입금의 증가 및 상환을 주 원인으로 하고 있습니다. 따라서 2011년 LS네트웍스의 현금 흐름은 139억 원의 현금이 감소하는 흐름을 보였습니다.

구분	2010	2011
1. 영업활동으로 인한 순현금흐름	802	(289)
2. 투자활동으로 인한 순현금흐름	(372)	(654)
3. 재무활동으로 인한 순현금흐름	(471)	804
현금의 증가(감소)	(41)	(139)

### Ⅴ. 인수 합병

(주)스포츠포터사이클코리아 인수(2011년 5월)  
2011년 유통 사업 부분 포트폴리오 강화를 위해 스포츠 모터사이클 및 관련 용품 판매업을 주업으로 하는 스포츠모터사이클코리아의 270,000주(지분율 100.0%)를 유상증자 방식으로 취득, 인수하였습니다.

(주)오디캠프 흡수 합병(2011년 9월)  
2011년 9월 1일 자회사 오디캠프를 흡수·합병하였습니다. 합병의 목적은 국내외 경영 환경의 변화에 적극적으로 대처하고 양사의 영업 및 판매 등 경영 자원의 통합을 통한 시너지 효과를 창출하며, 비용 절감을 통한 경영의 효율성 제고로 기업 가치를 극대화하기 위함입니다.

(주)흥업 인수(2011년 12월)  
새로운 유통 사업 아이템 개발 및 역량 강화를 위한 사업 전략을 추진하는 과정에서 대형종합소매업을 주업으로 하는 회사 (주)흥업을 인수하였습니다. 참고로 본 회사는 2011년 12월 29일 법정관리 종결을 통해 경영 정상화를 이루었습니다.

### Ⅵ. 2012년 전망

2011년 LS네트웍스는 LS그룹에 합류한 이래 첫 4천억 원 매출 돌파라는 의미 있는 기록을 남겼으며, 미래의 성장을 주도할 수 있는 신성장 사업을 적극 발굴함으로써 지속 가능한

발전을 이루어 나갈 수 있는 토대를 마련했습니다.

2012년 한국 경제는 세계 경기 침체와 리스크 증대 등 금융 위기의 후유증이 두드러지게 나타나는 가운데 금융 불안이 이어질 전망입니다. 또한 주요 성장 동력이 모두 냉각되어 성장률은 2011년 4.0%에서 2012년 3.6%로 하락할 것으로 전망됩니다. 경제 성장의 주 동력원인 수출은 세계 경기 둔화, 원화 강세 기조 등으로 증가세가 주춤할 전망이고, 보조 동력인 내수는 수출 둔화를 비롯해 높은 물가, 부채 부담 등으로 소비 회복이 지연될 것으로 보입니다. 부동산 시장 회복 지연과 사회 간접 자본 예산 축소 등으로 건설 투자 역시 빠르게 회복되기는 어려울 것으로 예상합니다.

이런 상황 속에서 LS네트웍스는 2012년 경영방침을 '위기 상황을 비상 경영 체제로 극복하고 중장기 성장을 위한 유연하면서도 강력한 조직 문화 구축'으로 정하고, 중장기 성장의 기틀을 다지도록 노력하겠습니다. 또한 2012년에 브랜드·유통 전문 기업으로 나아가기 위한 비전 2015를 통해 위기 상황에 대비한 비상 경영 활동을 강화하고, 사업 부문별로 지속적인 고객 가치를 창출하여 경쟁력을 강화하며, 통합적인 관점에서 프로세스를 개선해 시너지를 창출하여 중장기 성장을 위한 유연하고도 강력한 조직 문화를 구축해 나갈 것입니다.

LS네트웍스는 시장 환경 및 경쟁사에 대한 철저한 분석을 통해 각 사업별 핵심 역량을 강화하는 한편, 지속적인 변화와 혁신을

통해 글로벌 경쟁력을 강화하여 국내는 물론 세계에서도 통할 수 있는 글로벌 우량 글로벌 기업으로 도약하겠습니다.

\* 상기 모든 표의 증감율은 백만 원 단위 금액을 기준으로 산출한 수치입니다.

# Financial Section

LS네트웍스는 2011년에 대내외적인 어려움 속에서도 18%의 매출 상승을 기록하며 글로벌 우량 기업으로 도약하기 위한 추진력을 확보했습니다. 대한민국 대표 스포츠 브랜드 프로스펙스는 워킹화와 러닝화를 통해 시장 우위를 확고히 했고, 몽벨과 스케처스 등 신규 브랜드 또한 흑자 경영의 전환점을 마련하였습니다. 자전거 전문 브랜드 바이클로에 이어, 2011년에는 아웃도어 라이프 멀티숍인 워앤독을 론칭하면서 브랜드 유통 전문 기업으로서 새로운 면모를 다졌습니다.

2011년이 어려운 환경 속에서도 내실을 다지는 한 해였다면 2012년은 지난해의 성과를 디딤돌 삼아 양적, 질적 성장을 구현함으로써 매출 1조원 시대의 개막을 예고하는 도약의 한 해가 될 것입니다.

## 외부감사인의 감사보고서

주식회사 LS네트웍스  
대표이사 귀하

2012년 3월 6일

본 감사인은 첨부된 주식회사 LS네트웍스의 2011년 12월 31일과 2010년 12월 31일 및 2010년 1월 1일 현재의 재무상태표와 2011년 12월 31일과 2010년 12월 31일로 종료되는 양 회계연도의 포괄손익계산서, 자본변동표 및 현금 흐름표를 감사하였습니다. 이 재무제표를 작성할 책임은 회사 경영자에게 있으며 본 감사인의 책임은 동 재무제표에 대하여 감사를 실시하고 이를 근거로 이 재무제표에 대하여 의견을 표명하는 것입니다.

본 감사인은 한국회계감사기준에 따라 감사를 실시하였습니다. 이 기준은 재무제표가 중요하게 왜곡 표시되지 아니하였다는 것을 합리적으로 확신하도록 감사를 계획하고 실시할 것을 본 감사인에게 요구하고 있습니다. 감사는 재무제표 상의 금액과 공시내용을 뒷받침하는 감사증거에 대하여 시사의 방법을 적용하여 검증하는 것을 포함하고 있습니다. 또한 감사는 재무제표의 전반적인 표시내용에 대한 평가뿐만 아니라 재무제표 작성을 위해 경영자가 적용한 회계원칙과 유의적 회계추정에 대한 평가를 포함하고 있습니다. 본 감사인이 실시한 감사가 감사의견 표명을 위한 합리적인 근거를 제공하고 있다고 본 감사인은 믿습니다.

본 감사인의 의견으로는 상기 재무제표는 주식회사 LS네트웍스의 2011년 12월 31일과 2010년 12월 31일 및 2010년 1월 1일 현재의 재무상태와 2011년 12월 31일과 2010년 12월 31일 종료되는 양 회계연도의 재무성과 및 현금 흐름의 내용을 한국채택국제회계기준에 따라 중요성의 관점에서 적절하게 표시하고 있습니다.

서울시 영등포구 여의도동 10-2  
한영회계법인  
대표이사 권승화

※ 이 감사보고서는 감사보고서일 현재로 유효한 것입니다. 따라서 감사보고서일 후 이 보고서를 열람하는 시점 사이에 첨부된 회사의 재무제표에 중대한 영향을 미칠수 있는 사건이나 상황이 발생할 수도 있으며 이로 인하여 이 감사보고서가 수정될 수도 있습니다.

## 외부감사인의 내부회계관리제도 검토보고서

주식회사 LS네트웍스  
대표이사 귀하

2012년 3월 6일

우리는 첨부된 주식회사 LS네트웍스의 2011년 12월 31일 현재의 내부회계관리제도 운영실태 평가보고서에 대하여 검토를 실시하였습니다. 내부회계관리제도를 설계, 운영하고 그에 대한 운영실태 평가보고서를 작성할 책임은 주식회사 LS네트웍스의 경영자에게 있으며, 우리의 책임은 동 보고 내용에 대하여 검토를 실시하고 검토 결과를 보고하는 데 있습니다. 회사의 경영자는 첨부된 내부회계관리제도 운영실태 평가보고서에서 “2011년 12월 31일 현재 내부회계관리제도 운영실태 평가 결과, 2011년 12월 31일 현재 당사의 내부회계관리제도는 내부회계관리제도 모범기준에 근거하여 볼 때, 중요성의 관점에서 효과적으로 설계되어 운영되고 있다고 판단된다”고 기술하고 있습니다.

우리는 내부회계관리제도 검토 기준에 따라 검토를 실시하였습니다. 이 기준은 우리가 중요성의 관점에서 경영자가 제시한 내부회계관리제도의 운영실태 평가보고서에 대하여 회계감사보다는 낮은 수준의 확신을 얻을 수 있도록 검토 절차를 계획하고 실시할 것을 요구하고 있습니다. 검토는 회사의 내부회계관리제도를 이해하고 경영자의 내부회계관리제도의 운영실태 보고 내용에 대한 질문 및 필요하다고 판단되는 경우 제한적 범위 내에서 관련 문서의 확인 등의 절차를 포함하고 있습니다.

회사의 내부회계관리제도는 신뢰할 수 있는 회계정보의 작성 및 공시를 위하여 한국채택국제회계기준에 따라 작성한 재무제표의 신뢰성에 대한 합리적인 확신을 줄 수 있도록 제정한 내부회계관리규정과 이를 관리·운영하는 조직을 의미합니다. 그러나 내부회계관리제도는 내부회계관리제도의 본질적인 한계로 인하여 재무제표에 대한 중요한 왜곡표시를 적발하거나 예방하지 못할 수 있습니다. 또한, 내부회계관리제도의 운영실태 보고 내용을 기초로 미래 기간의 내용을 추정 시에는 상황의 변화 혹은 절차나 정책이 준수되지 않음으로써 내부회계관리제도가 부적절하게 되어 미래 기간에 대한 평가 및 추정내용이 달라질 위험에 처할 수 있다는 점을 고려하여야 합니다.

경영자의 내부회계관리제도 운영실태 평가보고서에 대한 우리의 검토 결과, 상기 경영자의 운영실태 보고 내용이 중요성의 관점에서 내부회계관리제도 모범기준의 규정에 따라 작성되지 않았다고 판단하게 하는 점이 발견되지 아니하였습니다.

우리의 검토는 2011년 12월 31일 현재의 내부회계관리제도를 대상으로 하였으며 2011년 12월 31일 이후의 내부회계관리제도는 검토하지 않았습니다. 본 검토보고서는 주식회사 외부감사에 관한 법률에 근거하여 작성된 것으로서 기타 다른 목적이나 다른 이용자를 위하여는 적절하지 않을 수 있습니다.

한영회계법인  
대표이사 권승화

# 대차대조표(재무상태표)

제62기 말 : 2011년 12월 31일 현재  
제61기 말 : 2010년 12월 31일 현재

제62기 말 : 2011년 12월 31일 현재  
제61기 말 : 2010년 12월 31일 현재

(단위 : 원)

	제62기	제61기
<b>자산</b>		
<b>유동자산</b>		
현금및현금성자산	3,775,561,798	17,657,187,096
매출채권	38,641,910,583	22,882,506,785
기타수취채권	6,272,085,310	4,623,101,257
기타금융자산	1,456,601,780	10,485,036,000
기타유동자산	3,135,639,228	12,336,505,368
재고자산	148,123,633,832	86,071,842,782
<b>유동자산합계</b>	<b>201,405,432,531</b>	<b>154,056,179,288</b>
<b>비유동자산</b>		
기타수취채권	21,938,858,619	17,251,984,808
종속기업투자	21,710,111,816	18,322,821,307
관계기업투자	67,018,938,858	64,899,650,858
공동지배기업투자	650,696,654	-
기타금융자산	13,912,550,855	10,444,451,073
기타비유동자산	1,635,003,544	922,045,045
유형자산	198,827,775,183	165,218,307,240
투자부동산	582,690,562,364	570,417,471,225
무형자산	9,446,507,766	8,926,265,439
<b>비유동자산합계</b>	<b>917,831,005,659</b>	<b>856,402,996,995</b>
<b>자산총계</b>	<b>1,119,236,438,190</b>	<b>1,010,459,176,283</b>

(단위 : 원)

	제62기	제61기
<b>부채외자본</b>		
<b>유동부채</b>		
매입채무	17,870,863,499	12,482,596,623
기타지급채무	18,462,956,077	11,240,791,961
차입금	39,587,222,308	1,969,774,184
기타유동부채	5,059,469,937	4,835,782,770
당기법인세부채	2,441,065,229	6,034,259,342
<b>유동부채합계</b>	<b>83,421,577,050</b>	<b>36,563,204,880</b>
<b>비유동부채</b>		
기타지급채무	48,888,787,533	43,624,555,425
차입금	72,320,283,144	1,565,541,447
기타비유동부채	1,849,672,857	2,050,589,131
퇴직급여부채	-	15,931,517
이연법인세부채	105,457,481,463	100,337,316,942
<b>비유동부채합계</b>	<b>228,516,224,997</b>	<b>147,593,934,462</b>
<b>총부채</b>	<b>311,937,802,047</b>	<b>184,157,139,342</b>
<b>자본금과적립금</b>		
자본금	394,091,500,000	393,464,130,000
기타불입자본	(8,199,953,098)	(46,418,640,044)
기타자본	4,247,453,938	6,231,212,862
이익잉여금	417,159,635,303	473,025,334,123
<b>자본총계</b>	<b>807,298,636,143</b>	<b>826,302,036,941</b>
<b>부채외자본총계</b>	<b>1,119,236,438,190</b>	<b>1,010,459,176,283</b>

# 손익계산서

제62기 : 2011년 1월 1일부터 2011년 12월 31일까지  
 제61기 : 2010년 1월 1일부터 2010년 12월 31일까지

(단위 : 원)

	제62기	제61기
매출액	423,313,531,527	358,817,767,340
매출원가	(209,465,133,630)	(175,512,025,457)
매출총이익	213,848,397,897	183,305,741,883
판매비와관리비	(203,796,772,657)	(152,204,972,449)
기타영업수익	3,457,461,663	2,622,068,552
기타영업비용	(1,855,726,832)	(2,637,369,743)
영업이익	11,653,360,071	31,085,468,243
금융수익	2,987,575,812	2,125,660,693
금융원가	(2,345,484,423)	(2,322,304,317)
법인세비용차감전순이익	12,295,451,460	30,888,824,619
법인세비용 (혜택)	(172,380,373)	8,859,077,713
당기순이익	12,467,831,833	22,029,746,906
기타포괄손익		
매도가능금융자산평가손익	(1,983,758,924)	1,254,947,694
보험수리적손실	(469,230,825)	(744,081,506)
총포괄이익	10,014,842,084	22,540,613,094
기본 및 희석주당이익	153	270

# 이익잉여금처분계산서

제62기 : 2011년 1월 1일부터 2011년 12월 31일까지 (처분 예정일 : 2012년 3월 23일)  
 제61기 : 2010년 1월 1일부터 2010년 12월 31일까지 (처분 확정일 : 2011년 3월 24일)

(단위 : 원)

	제62기	제61기
<b>I . 미처분이익잉여금</b>	<b>8,479,662,814</b>	<b>52,594,442,896</b>
1. 전기이월미처분이익잉여금	5,075,132,244	57,117,207,737
2. 한국채택국제회계기준 전환효과	-	(26,552,511,747)
3. 당기순이익	12,467,831,833	22,029,746,906
4. 보험수리적손실	(469,230,825)	-
5. 종속기업의 합병	(8,594,070,438)	-
<b>II . 이익잉여금처분액</b>	<b>1,274,845,192</b>	<b>47,519,310,652</b>
1. 이익준비금	90,508,668	107,388,450
2. 현금배당	905,086,675	1,073,884,500
3. 주식배당	-	627,370,000
4. 감자차손	-	45,431,417,853
5. 주식할인발행차금	279,249,849	279,249,849
<b>III . 차기이월미처분이익잉여금</b>	<b>7,204,817,622</b>	<b>5,075,132,244</b>

※ 한국채택국제회계기준으로의 전환으로 인하여 유형자산재평가부분은 2012년 4월 15일 시행되는 개정상법에 따라 미실현손익은 상기표에서 제외되었으므로 '재무상태표'와 차이가 발생할 수 있습니다.

## 자본변동표

제62기 : 2011년 1월 1일부터 2011년 12월 31일까지  
제61기 : 2010년 1월 1일부터 2010년 12월 31일까지

(단위 : 원)

	자본금	기타불입자본	기타자본	이익잉여금	총계
<b>2010년 1월 1일(전기초)</b>	<b>394,278,995,000</b>	<b>(1,774,437,484)</b>	<b>4,976,265,168</b>	<b>453,395,029,377</b>	<b>850,875,852,061</b>
전기순이익	-	-	-	22,029,746,906	22,029,746,906
기타포괄손익:					-
매도가능금융자산평가이익	-	-	1,254,947,694	-	1,254,947,694
보험수리적손실	-	-	-	(744,081,506)	(744,081,506)
총포괄이익	-	-	1,254,947,694	21,285,665,400	22,540,613,094
감자차손의 이익잉여금 처분	-	1,632,990,669	-	(1,632,990,669)	-
주식할인발행차금의 이익잉여금 처분	-	22,369,985	-	(22,369,985)	-
유상감자	(36,564,865,000)	(45,431,417,853)	-	-	(81,996,282,853)
자기주식의 취득	-	(41,650,637)	-	-	(41,650,637)
자기주식의 처분	-	11,254,823	-	-	11,254,823
유상증자	35,750,000,000	(837,749,547)	-	-	34,912,250,453
<b>2010년 12월 31일(전기말)</b>	<b>393,464,130,000</b>	<b>(46,418,640,044)</b>	<b>6,231,212,862</b>	<b>473,025,334,123</b>	<b>826,302,036,941</b>
<b>2011년 1월 1일(당기초)</b>	<b>393,464,130,000</b>	<b>(46,418,640,044)</b>	<b>6,231,212,862</b>	<b>473,025,334,123</b>	<b>826,302,036,941</b>
당기순이익	-	-	-	12,467,831,833	12,467,831,833
기타포괄손익:					
매도가능금융자산평가손실	-	-	(1,983,758,924)	-	(1,983,758,924)
보험수리적손실	-	-	-	(469,230,825)	(469,230,825)
총포괄손익	-	-	(1,983,758,924)	11,998,601,008	10,014,842,084
현금배당 (주식23)	-	-	-	(1,073,884,500)	(1,073,884,500)
주식배당 (주식23)	627,370,000	-	-	(627,370,000)	-
감자차손의 이익잉여금 처분	-	45,431,417,853	-	(45,431,417,853)	-
주식할인발행차금의 이익잉여금 처분	-	279,249,849	-	(279,249,849)	-
자기주식의 취득	-	(7,491,980,756)	-	-	(7,491,980,756)
종속기업의 합병	-	-	-	(8,594,070,438)	(8,594,070,438)
유형자산재평가차액 이연법인세변동효과	-	-	-	(11,858,307,188)	(11,858,307,188)
<b>2011년 12월 31일(당기말)</b>	<b>394,091,500,000</b>	<b>(8,199,953,098)</b>	<b>4,247,453,938</b>	<b>417,159,635,303</b>	<b>807,298,636,143</b>

## 현금흐름표

제62기 : 2011년 1월 1일부터 2011년 12월 31일까지  
제61기 : 2010년 1월 1일부터 2010년 12월 31일까지

(단위 : 원)

	제62기	제61기
<b>영업활동</b>		
당기순이익	12,467,831,833	22,029,746,906
비현금항목의 조정:		
감가상각비	11,739,033,251	9,522,423,383
무형자산상각비	1,107,665,372	970,554,761
대손상각비	2,280,000	-
광고선전비	692,317,333	-
재고자산폐기손실	164,375,661	1,862,197,833
외화환산손실	177,154,914	23,890,949
외화환산이익	(30,413,712)	(68,260,337)
퇴직급여	2,186,348,002	2,353,051,944
유형자산처분손실	122,969,000	461,698
유형자산처분이익	(28,024,876)	(2,807,724)
투자부동산처분손실	-	291,378,473
법인세비용 (혜택)	(172,380,373)	8,859,077,713
금융수익	(2,987,575,812)	(2,125,660,693)
금융원가	2,345,484,423	2,322,304,317
<b>운전자본의 조정:</b>		
매출채권	(13,323,263,889)	(7,307,675,526)
기타수취채권	(4,807,967,457)	(7,107,397,696)
기타금융자산	9,985,659,220	80,000,000,000
재고자산	(40,103,726,564)	(19,535,940,743)
기타유동자산	(2,755,167,971)	(81,195,377)
기타비유동자산	(712,958,499)	(654,941,793)
매입채무	1,627,997,055	4,726,047,905
기타지급채무	5,643,500,247	(2,405,284,203)
기타유동부채	(154,354,129)	2,888,056,564

# 현금흐름표(계속)

제62기 : 2011년 1월 1일부터 2011년 12월 31일까지  
 제61기 : 2010년 1월 1일부터 2010년 12월 31일까지

제62기 : 2011년 1월 1일부터 2011년 12월 31일까지  
 제61기 : 2010년 1월 1일부터 2010년 12월 31일까지

(단위 : 원)

	제62기	제61기
기타비유동부채	1,454,266,328	4,984,853,675
퇴직금의 지급	(436,120,338)	(4,194,789,427)
퇴직금 관계회사 전입액	36,921,940	-
퇴직연금운용자산	(3,500,000,000)	(8,000,000,000)
<b>법인세의 납부</b>	(9,602,201,129)	(9,181,653,420)
<b>영업활동으로 인한 순현금흐름</b>	(28,860,350,170)	80,168,439,182
<b>투자활동</b>		
기타유동자산	12,000,000,000	(12,000,000,000)
투자부동산의 취득	(27,262,267,646)	(3,840,377,419)
유형자산의 취득	(28,709,561,391)	(15,085,646,226)
유형자산의 처분	626,999,695	230,886,366
무형자산의 취득	(1,996,317,272)	(2,377,428,000)
기타금융자산의 취득	(4,722,870,330)	(1,265,820)
기타금융자산의 처분	4,510,000	1,510,000
이자수취	552,240,019	1,502,183,206
매도가능금융자산의 회수	1,400,000,000	-
배당금 수취	542,978,350	450,659,820
종속기업투자의 증가	(15,038,880,000)	(6,100,000,000)
관계기업투자의 증가	(2,119,288,000)	-
공동지배기업투자의 증가	(650,696,654)	-
합병으로 인한 증가	2,236,810	-

(단위 : 원)

	제62기	제61기
<b>투자활동으로 인한 순현금흐름</b>	(65,370,916,419)	(37,219,478,073)
<b>재무활동</b>		
차입금의 증가	260,062,075,634	9,088,378,936
차입금의 상환	(169,417,323,206)	(8,922,420,172)
자기주식의 취득	(7,491,980,756)	(30,395,814)
이자지급	(1,725,963,917)	(112,527,580)
배당금의 지급	(1,073,884,500)	-
유상증자	-	34,912,250,453
유상감자	-	(81,996,282,853)
<b>재무활동으로 인한 순현금흐름</b>	80,352,923,255	(47,060,997,030)
<b>현금및현금성자산의 감소</b>	(13,878,343,334)	(4,112,035,921)
<b>기초의 현금및현금성자산</b>	17,657,187,096	21,769,314,613
<b>외화표시 현금및현금성자산의 환율변동효과</b>	(3,281,964)	(91,596)
<b>기말의 현금및현금성자산</b>	3,775,561,798	17,657,187,096

## Networking Your Life with Future

LS네트웍스의 가장 큰 관심은 고객의 밝고 행복한 미래입니다. 브랜드·유통·글로벌 상사·자산개발 사업 등 LS네트웍스 모든 사업 부문은 고객을 밝은 미래로 안내하는 징검다리입니다.

LS네트웍스는 브랜드 사업의 솔루션을 완성하고 신수종 사업을 발굴해 시너지를 만들어 내며 보유 자산의 가치를 높여, 지속적이고 안정적인 성장을 이어 가고 있습니다.

지금 이 순간에도 많은 사람들이 LS네트웍스와 함께 건강하고 행복한 미래를 향해 걷고, 뛰고, 성장하고 있습니다.

**IR Contact** 140-702 서울특별시 용산구 한강대로 92 LS용산타워 11층  
Tel. 02-799-7044 Fax. 02-6442-5423

### 국내 네트워크

#### 본사

경상남도 김해시 분성로 627-15  
Tel. 055-330-7014

#### 서울 사무소

서울특별시 용산구 한강대로 92  
LS용산타워 12층  
Tel. 02-799-7114  
www.lsnetworks.com

### 해외 네트워크

#### LS Networks Co., Ltd.

##### Moscow Office

902A, 12 Krasnopresnenskaya nab.,  
Moscow, 123610, Russia  
Tel. 070-4369-7590

#### LS Networks Co., Ltd.

##### Vladivostok Office

7A Postysheva St., Vladivostok,  
60048, Russia  
Tel. 070-4369-7591

### 자회사

#### LS Networks Trading(Beijing) Co., Ltd.

Unit 07, 25th Fl., East Tower,  
LG Twin Towers, B-12 of  
Jianguomenwai Avenue,  
Chaoyang District, Beijing, 100022  
Tel. 86-10-5120-8600

#### 케이제이모터라드

서울특별시 강남구 도곡로 253  
모터라드 강남빌딩  
Tel. 02-3453-9990  
www.bmw-motorcycle.co.kr

#### 스포츠포터사이클 코리아

서울특별시 용산구 한남대로 27  
세화빌딩 2층  
Tel. 02-790-0999  
www.ktm.co.kr

### 휴업

충청북도 청주시 상당구 성안로 19-2  
Tel. 043-258-2233  
www.hud.co.kr



[www.lsnetworks.com](http://www.lsnetworks.com)

140-702 서울특별시 용산구 한강대로 92

LS용산타워 12층

Tel. 02-799-7114

Fax. 02-6442-5423