

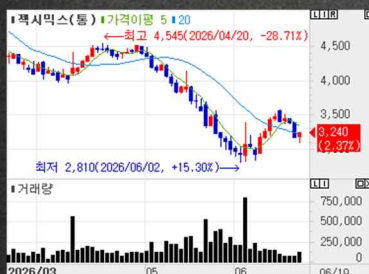


XEXYMIX

Plan's Opinion

목표주가	6,000
현재주가	3,140
상승여력	91.38%

Stock Price



Key Information

KOSDAQ 지수(pt)	954.02
52주 최고(원)	6,900
시가총액(억 원)	932
발행주식수(주)	29,676,475
25년 배당 수익률(%)	1.6
주요주주 지분율(%)	45.50

Consensus

매출액(억 원)	2,741
영업이익(억 원)	173
영업이익률(%)	6.33
순이익(억 원)	122
EPS(원)	398
PER(배)	7.9

젝시믹스

(337930KS)

광고모델이 바뀌었다, 이제 숫자를 확인할 차례

Company Overview

애슬레저에서 라이프스타일 브랜드로 확장 중인 기업

젝시믹스는 요가복과 레깅스 중심의 여성 애슬레저 브랜드에서 출발해 현재는 남성, 러닝, 골프, 이너웨어, 스웬웨어, 슈즈, 액세서리까지 제품 라인업을 확장하고 있는 패션·애슬레저 기업입니다.

애슬레저란 운동복과 일상복의 경계가 희석된 의류 시장을 의미합니다. 과거 운동복은 헬스장이나 운동 장소에서만 입는 옷에 가까웠지만, 최근에는 편안함과 기능성, 디자인을 동시에 갖춘 옷을 일상에서도 입는 소비자가 늘고 있습니다. 젝시믹스는 이 흐름 속에서 "운동할 때 입는 옷"을 넘어 "운동하는 라이프스타일을 보여주는 브랜드"로 확장하고 있습니다.

젝시믹스는 2025년 실적 둔화와 주가 하락을 겪었지만, 2026년에는 광고모델 교체, 제품 라인업 확장, 해외 매장 확대, 이른 더위와 N주년 행사 효과가 맞물리며 실적 반등 가능성이 높아지고 있습니다. 현재 주가는 3,000원 초반 수준이며, 시가총액은 1,000억 원 이하까지 하락했습니다. 반면 회사는 2025년에도 연간 100억 원 이상의 지배순이익을 기록했고, 2026년에는 매출 약 2,900억 원, 영업이익 약 230억 원 수준의 회복 가능성이 제시되고 있습니다.

현재 주가는 2026년 예상 순이익 기준 PER 6배 내외로 추정됩니다. 국내 패션·소비재 기업으로서 성장 기대가 낮게 반영된 수준입니다. 그러나 고윤정·텍스 모델 효과, 해외 매출 성장, 맨즈·러닝·이너웨어 등 카테고리 확장이 실제 매출 성장으로 연결된다면 PER 10~11배 수준의 리레이팅은 가능하다고 판단합니다. 이에 젝시믹스에 대해 투자의견 BUY, 목표주가 6,000원을 제시합니다.

현재주가: 3,140원

목표주가: 6,000원

상승여력: 약 91%

PLAN

2026년 예상 주요 지표

항목	비고
매출액	약 2,905억원
영업이익	약 230억원
영업이익률	약 7.9%
예상 순이익	약 160억원
예상 EPS	약 540원
현재 PER	약 5.8배
목표주가 기준 PER	약 11배

젝시믹스는 어떤 회사인가?

젝시믹스는 애슬레저 의류를 중심으로 성장한 브랜드 기업입니다. 초기에는 여성 레깅스, 요가복, 필라테스복 중심의 브랜드 이미지가 강했습니다. 그러나 최근에는 기존 여성 애슬레저 의류에서 벗어나 남성 의류, 러닝웨어, 골프웨어, 스윙웨어, 이너웨어, 슈즈, 액세서리 등으로 제품군을 확대하고 있습니다.

이 변화는 단순한 제품 추가가 아니라 브랜드 포지션의 확장입니다. 제시믹스가 더 이상 “여성 레깅스 브랜드”에 머무르지 않고, 운동과 일상을 연결하는 라이프스타일 브랜드로 전환하려는 흐름으로 해석할 수 있습니다.

특히 애슬레저 시장에서는 브랜드 이미지, 착용감, 핏, 소재, 가격 경쟁력, 재구매 경험이 모두 중요합니다. 소비자는 단순히 저렴한 운동복을 사는 것이 아니라, 자신의 라이프스타일과 신체 이미지에 맞는 브랜드를 선택합니다. 따라서 제시믹스가 고윤정과 텍스를 광고모델로 기용한 것은 단순한 광고비 지출이 아니라 브랜드 체급을 끌어올리기 위한 전략적 투자로 볼 수 있습니다.

왜 지금인가?

젝시믹스를 지금 봐야 하는 이유는 세 가지입니다. 첫째, 주가가 이미 큰 폭으로 하락했습니다. 52주 고점 대비 주가는 절반 이하로 내려왔고, 현재 시가총액은 1,000억 원 이하 수준입니다. 이는 시장이 제시믹스의 성장 둔화와 광고비 부담, 재고 리스크를 상당 부분 반영하고 있다는 뜻입니다.

둘째, 2026년부터 브랜드 리프레시가 본격화되고 있습니다. 남성 모델 텍스에 이어 여성 모델 고윤정을 기용하면서 브랜드 이미지를 새롭게 정비하고 있습니다. 고윤정은 20~30대 여성 소비자 선호도가 높고, OTT 작품을 통해 국내뿐 아니라 해외 아시아 시장에서도 인지도를 확보한 모델입니다. 제시믹스가 일본, 대만, 중국, 인도네시아 등 아시아 시장을 확대하고 있다는 점을 감안하면 모델 기용은 국내 마케팅뿐 아니라 해외 브랜드 인지도 확대에도 기여할 수 있습니다.

셋째, 제품 라인업이 넓어지고 있습니다. 기존 여성 애슬레저 의류 중심에서 골프, 스웜웨어, 이너웨어, 러닝, 맨즈 제품군으로 확장되고 있습니다. 특히 우먼즈 비중이 낮아지고 맨즈 비중이 상승하고 있다는 점은 젝시믹스가 단일 여성 레깅스 브랜드에서 종합 애슬레저 브랜드로 전환하고 있음을 보여줍니다.

2026년 1분기 실적 추이

젝시믹스의 2026년 1분기 연결 매출액은 약 530억 원, 영업이익은 약 11억 원입니다. 매출은 전년 동기 대비 소폭 증가했고, 영업이익도 증가했습니다. 다만 영업이익률은 여전히 낮은 수준입니다.

이익률이 낮아진 핵심 이유는 광고선전비와 판관비 부담입니다. 2026년 1분기 광고선전비는 전년 동기 대비 크게 증가했습니다. 회사가 고윤정, 텍스 등 광고모델을 활용해 브랜드 인지도 확대에 집중하고 있기 때문입니다.

중요한 점은 매출원가율이 악화되지 않았다는 것입니다. 매출총이익률은 60%대 수준을 유지하고 있습니다. 즉, 제품 자체의 마진 구조가 무너진 것이 아니라, 광고와 마케팅 비용을 적극적으로 집행하면서 단기 영업이익률이 낮아진 상태로 볼 수 있습니다.

쉽게 말하면 지금 젝시믹스는 이익 극대화보다 고객 점점 확대에 초점을 맞추고 있습니다. 고객에게 제품을 경험하게 만들고, 그중 충성고객을 늘리는 전략입니다. 이 전략이 성공한다면 현재의 광고비는 비용이 아니라 미래 고객을 확보하기 위한 투자로 해석될 수 있습니다.

핵심 투자 포인트1 - 광고모델 교체를 통한 브랜드 리프레시

젝시믹스의 2026년 핵심 변화는 광고모델 교체입니다. 남성 모델 텍스와 여성 모델 고윤정을 통해 브랜드 이미지를 새롭게 만들고 있습니다. 고윤정은 20~30대 여성 소비자에게 인지도가 높은 배우입니다. 애슬레저 시장에서 여성 고객은 여전히 핵심 소비층이며, 제품을 구매할 때 기능성뿐 아니라 핏, 디자인, 브랜드 이미지를 함께 고려합니다. 따라서 고윤정 모델 기용은 젝시믹스의 여성 애슬레저 이미지를 한 단계 끌어올리는 역할을 할 수 있습니다.

텍스는 남성 라인과 운동성, 피지컬, 활동적인 이미지를 강화하는 데 적합한 모델입니다. 젝시믹스가 맨즈 라인, 러닝, 피트니스, 라이프스타일 웨어로 확장하려는 상황에서 텍스는 "남성도 젝시믹스를 입는다"는 인식을 만드는 데 도움이 될 수 있습니다.

애슬레저 시장은 단순 가성비 시장이 아닙니다. 브랜드가 고객을 데려오고, 제품 만족도가 고객을 붙잡고, 가격 경쟁력이 재구매를 만듭니다. 따라서 모델 기용은 고객 유입의 시작점입니다. 향후 중요한 것은 모델 효과가 자사물 방문, 신규 구매, 재구매율, 재고 회전 개선으로 연결되는지 여부입니다.

핵심 투자포인트2 - 제품 라인업 확장으로 단일 카테고리 의존도 완화

젝시믹스의 과거 이미지는 여성 레깅스와 요가복 중심이었습니다. 그러나 현재 회사는 골프, 스웜웨어, 이너웨어, 러닝, 맨즈, 슈즈, 액세서리 등으로 제품군을 넓히고 있습니다.

이 변화는 두 가지 측면에서 긍정적입니다. 첫째, 고객당 구매 가능 품목이 늘어납니다. 기존 고객이 레깅스만 구매했다면, 앞으로는 상의, 이너웨어, 러닝웨어, 스웬웨어, 슈즈까지 함께 구매할 수 있습니다. 이는 객단가 상승과 재구매 빈도 증가로 이어질 수 있습니다.

둘째, 특정 카테고리 의존도를 낮출 수 있습니다. 패션 브랜드가 단일 제품에 의존하면 유행 변화와 경쟁 심화에 취약해집니다. 반면 잭시믹스가 애슬레저 전체 카테고리로 확장하면 브랜드 생명력이 길어질 수 있습니다.

특히 러닝과 웰니스 트렌드는 중장기적으로 긍정적입니다. 러닝은 진입장벽이 낮고, 젊은 소비자뿐 아니라 40~50대까지 확산되는 운동입니다. 러닝웨어와 기능성 의류 수요가 커진다면 잭시믹스의 제품 확장은 성장 기회가 될 수 있습니다.

핵심 투자포인트3 – 해외 매출 성장과 아시아 브랜드 확장

잭시믹스는 일본, 대만, 중국, 인도네시아 등 아시아 시장을 중심으로 해외 사업을 확대하고 있습니다. 2026년 1 분기에는 일본, 대만, 중국, 인도네시아 등 주요 거점에서 매출 성장세가 확인되었습니다.

일본은 잭시믹스 해외 사업에서 가장 중요한 시장입니다. 일본 애슬레저 시장은 요가, 필라테스, 러닝, 웰니스 트렌드와 함께 성장하고 있습니다. 잭시믹스는 온라인 판매뿐 아니라 오프라인 매장과 팝업스토어를 통해 고객 접점을 넓히고 있습니다.

대만도 중요한 성장 지역입니다. 대만은 운동 참여율이 높고, 애슬레저 제품 수요가 빠르게 확대되는 시장입니다. 잭시믹스는 대만 현지 파트너사 인수 이후 매출 성장을 이어가고 있습니다. 중국과 인도네시아는 아직 규모는 작지만 중장기 성장 옵션으로 볼 수 있습니다. 특히 인도네시아는 자카르타 플래그십 스토어를 통해 브랜드 노출 확대가 기대됩니다.

해외 매출 성장은 잭시믹스 밸류에이션에 중요합니다. 국내 여성 레깅스 브랜드로만 평가받으면 PER이 낮게 형성될 수밖에 없습니다. 반면 아시아 애슬레저 브랜드로 확장 가능성이 확인되면 시장은 더 높은 멀티플을 부여할 수 있습니다.

핵심 투자포인트4 – 낮아진 밸류에이션과 리레이팅 가능성

현재 잭시믹스의 시가총액은 1,000억 원 이하 수준입니다. 2025년 지배순이익이 100억 원을 넘었고, 2026년 영업이익이 200억 원대까지 회복될 가능성을 감안하면 현재 주가는 보수적인 밸류에이션에 머물러 있습니다. 현재 주가는 2026년 예상 순이익 기준 PER 6배 내외로 추정됩니다. 이는 시장이 잭시믹스를 성장주로 평가하지 않고, 광고비 부담과 재고 리스크가 있는 의류주로 평가하고 있음을 의미합니다.

그러나 2026년 2분기 이후 실적에서 매출 성장과 광고비 효율, 해외 매출 성장, 재고 회전 개선이 확인된다면 PER 10~11배 수준의 재평가는 가능하다고 판단합니다. 목표주가 6,000원은 예상 EPS 약 540원에 Target PER 약 11배를 적용한 수준입니다. 이는 과도한 성장주 멀티플이 아니라, 실적 회복과 브랜드 리프레시가 확인되는 소비재 브랜드 기업에 부여할 수 있는 합리적 수준의 멀티플이라고 판단합니다.

주요 리스크1 - 광고비 효율, 재고회전, 해외 비용으로 명확화

가장 큰 리스크는 광고비 효율입니다. 젝시믹스는 2026년 들어 광고모델을 교체하고 마케팅을 강화하고 있습니다. 이는 브랜드 인지도 확대에는 긍정적이지만, 광고비가 실제 매출과 재구매로 연결되지 않으면 수익성을 압박할 수 있습니다.

모델은 고객의 관심을 만들 수 있지만, 충성고객은 제품 경험이 만듭니다. 따라서 고유펙·텍스 모델 효과가 자사 물 방문 증가, 신규 구매, 반복 구매, 객단가 상승으로 이어지는지 확인해야 합니다. 만약 광고비는 늘었는데 매출 성장률이 낮고, 재고가 계속 쌓인다면 현재의 마케팅 전략은 성공했다고 보기 어렵습니다.

또한 패션 기업에서 재고는 중요한 리스크입니다. 젝시믹스의 재고자산은 2026년 1분기에도 높은 수준을 유지하고 있습니다. 제품 라인업 확대와 해외 매장 확장 과정에서 재고 증가는 어느 정도 불가피할 수 있습니다. 그러나 매출 성장보다 재고 증가가 빠르면 향후 할인 판매와 재고평가손실로 이어질 수 있습니다.

재고 부담이 커지면 매출총이익률이 하락할 수 있습니다. 현재 젝시믹스의 긍정 포인트 중 하나는 매출총이익률이 60%대 수준을 유지하고 있다는 점입니다. 그러나 할인 판매가 늘어나면 이 강점이 훼손될 수 있습니다. 따라서 향후 분기 실적에서 재고 회전 개선 여부를 반드시 확인해야 합니다.

주요 리스크2 - 해외 확장 및 소비경기의 둔화 가능성

해외 매출 성장은 젝시믹스의 리레이팅 핵심 요인입니다. 그러나 해외 진출은 단순히 매장을 열었다는 사실만으로 성공을 판단할 수 없습니다. 해외 소비자가 실제로 브랜드를 인지하고, 제품을 구매하고, 반복 구매해야 합니다. 또한 국가별 유통 구조, 임대료, 인건비, 마케팅비, 재고 관리 비용이 발생합니다. 해외 매출이 늘더라도 비용이 더 빠르게 증가하면 이익 기여는 제한적일 수 있습니다. 따라서 해외 사업은 매출 성장률뿐 아니라 국가별 이익률과 재고 회전까지 함께 봐야 합니다.

아울러 애슬레저는 성장 시장이지만 경쟁도 치열합니다. 젝시믹스는 국내에서는 안다르, 물라웨어 등과 경쟁하고, 글로벌로 보면 롤루레몬, 나이키, 아디다스, 언더아머, 유니클로, SPA 브랜드들과도 경쟁합니다. 애슬레저 시장에서는 브랜드가 중요하지만 가성비도 중요합니다. 소비 경기가 둔화되면 소비자는 더 저렴한 제품을 선택하거나 구매 빈도를 줄일 수 있습니다. 또한 경쟁 브랜드가 공격적으로 할인과 광고를 진행하면 젝시믹스도 비용 부담이 커질 수 있습니다.

앞으로 확인해야 할 체크 포인트

젝시믹스를 볼 때는 아래 여섯 가지를 계속 확인해야 합니다. 이 중 가장 중요한 것은 광고비 효율과 재고 회전입니다. 현재 젝시믹스의 전략은 광고비를 투입해 고객 접점을 늘리고, 제품 경험을 통해 충성고객을 만드는 구조입니다. 따라서 단순 매출 증가보다 광고비 대비 매출 증가, 재구매율, 재고 회전 개선이 더 중요합니다.

1. 2026년 2분기 매출이 N주년 행사, 이른 더위, 광고모델 효과로 실제 증가하는지
2. 광고선전비율이 시간이 지날수록 낮아지는지
3. 매출총이익률 60%대가 유지되는지
4. 재고자산 증가가 둔화되고 재고 회전이 개선되는지
5. 일본, 대만, 중국, 인도네시아 등 해외 매출 성장이 이어지는지
6. 맨즈, 러닝, 이너웨어, 스웜웨어 등 신규 카테고리 비중이 확대되는지

투자의견 BUY, 목표주가 6,000원 제시

젝시믹스에 대해 투자의견 BUY, 목표주가 6,000원을 제시합니다. 현재주가 3,140원 기준 상승여력은 약 91%입니다. 목표주가 6,000원은 2026년 예상 EPS 약 540원에 Target P/E 약 11배를 적용한 수준입니다. 2026년 예상 순이익은 약 160억 원으로 가정했습니다. 발행주식수 약 2,968만 주를 기준으로 하면 EPS는 약 540원 수준입니다.

현재 주가는 2026년 예상 EPS 기준 PER 약 5.8배 수준입니다. 이는 제시믹스가 연간 100억 원 이상의 순이익을 내는 브랜드 기업이라는 점을 감안하면 낮은 수준입니다. 물론 낮은 밸류에이션에는 이유가 있습니다. 2025년 실적 둔화, 광고비 부담, 재고 증가, 소비 경기 둔화 우려가 반영되어 있기 때문입니다.

그러나 2026년에는 상황이 달라질 수 있습니다. 고윤정·텍스 모델 기용을 통한 브랜드 리프레시, 제품 라인업 확장, 해외 매출 성장, N주년 행사와 이른 더위 효과가 맞물리면 실적 회복 가능성이 있습니다. 특히 2분기와 3분기 실적에서 광고비 효율과 재고 회전 개선이 확인된다면 시장은 제시믹스에 다시 성장 프리미엄을 부여할 수 있습니다.

목표주가 6,000원 달성 가능성은 세 가지 요인에 기반합니다.

첫째, 브랜드 리프레시입니다. 고윤정과 텍스 모델 기용은 제시믹스가 기존 여성 레깅스 중심 이미지에서 벗어나 종합 애슬레저 브랜드로 확장하는 과정입니다. 특히 고윤정은 국내 20~30대 여성 소비자뿐 아니라 아시아 시장에서도 인지도가 있어 해외 확장 스토리와도 연결됩니다.

둘째, 제품 라인업 확장입니다. 제시믹스는 우먼즈 중심에서 맨즈, 러닝, 골프, 이너웨어, 스웜웨어 등으로 확장하고 있습니다. 이는 고객당 구매 품목과 객단가를 높일 수 있는 요인입니다. 단일 레깅스 브랜드가 아니라 애슬레저 전체 카테고리 브랜드로 전환할 경우 밸류에이션 리레이팅이 가능합니다.

셋째, 해외 매출 성장입니다. 일본, 대만, 중국, 인도네시아 등 아시아 시장에서 매출 성장이 확인되고 있습니다. 해외 매출 비중이 높아지며 제시믹스는 국내 이력주가 아니라 아시아 애슬레저 브랜드로 평가받을 수 있습니다.

투자판단

젝시믹스 (XEXYMIX)

XEXYMIX

— 젝시믹스 —

투자의견



BUY

목표주가



6,000원

현재주가



3,140원

상승여력



약 91%



투자포인트

- 1 ☆ 고윤정·덱스 모델 기용을 통한 브랜드 리프리티
- 2 👕 맨즈, 러닝, 이너웨어, 스웬웨어 등 제품 라인업 확장
- 3 🌐 일본, 대만, 중국, 인도네시아 중심의 해외 매출 성장
- 4 📈 현재 PER 6배 내외의 낮은 밸류에이션
- 5 📈 2026년 영업이익 200억 원대 회복 가능성



핵심 리스크

- 1 📢 광고비 증가에도 매출 성장률이 낮을 가능성
- 2 📦 재고자산 증가와 할인 판매 리스크
- 3 🌐 해외 매장 확대에 따른 비용 부담
- 4 👤 애슬레저 시장 내 경쟁 심화
- 5 📉 소비 경기 둔화에 따른 선택소비 위축



최종 의견

젝시믹스는 현재 저평가 턴어라운드 후보로 판단합니다. 2026년 2분기 이후 광고비 효율과 해외 매출 성장, 재고 회전 개선이 확인될 경우 주가는 현재의 저평가 구간에서 벗어나 목표주가 6,000원 수준까지 재평가될 가능성이 있습니다.

※ 본 자료는 투자 판단을 돕기 위한 정보 제공을 목적으로 하며, 투자 결과에 대한 책임은 투자자 본인에게 있습니다.