

[안정적 사업기반 위에 수익성과 성장성을 갖춘 식품기업으로 도약하겠습니다]

존경하는 주주 여러분,

언제나 신라에스지(주)에 보내주시는 깊은 관심과 변함없는 성원에 진심으로 감사드립니다.

■ 반세기의 사업 기반, 그리고 현재

당사는 1977년 창립 이래 약 반세기에 걸쳐 어육 소시지·수산물 가공, 수산물 도소매, 축육 유통 사업을 영위하며 국내 식품산업의 한 축을 담당해 왔습니다. 오랜 시간 수산 및 축육 유통사업을 기반으로 한 안정적인 매출 구조를 유지해 왔으며, 어육 가공식품 부문에서도 견고한 시장 입지를 다져왔습니다. 또한 HACCP 인증 취득, EU 수출 생산 가공시설 인증, 기업부설 식품연구소 설립 등 식품기업으로서 갖추어야 할 기본 역량을 꾸준히 축적해 왔습니다.

■ 냉정한 현실 인식

그러나 이러한 견고한 사업 기반과 보유 자산에도 불구하고, 최근 주식시장에서는 당사의 본질적 기업가치가 충분히 반영되지 못하고 있다는 점을 경영진은 무겁게 인식하고 있습니다. 자산가치 대비 낮은 수익성, 성장 전략에 대한 시장 인식 부족, 그리고 투자자 여러분과의 소통이 충분하지 못했던 점이 그 주된 배경이라고 진단하고 있습니다.

이러한 현실을 직시하며, 당사는 주주가치 제고를 최우선 경영과제로 설정하고 「Value-Up Plan 2026」을 수립하여 한 걸음씩 실행해 나가고자 합니다.

■ Value-Up Plan 2026 : 세 가지 핵심 방향

1. 사업구조 고도화

유통 중심의 사업구조를 가공·제조 중심으로 점진적으로 전환하며, 수산 가공 제품 확대와 고부가가치 제품 개발 강화를 통해 핵심 제품의 경쟁력을 높이는 한편, 비핵심·저효율 영역은 과감히 정비해 나갈 것입니다.

2. 수익성 중심 경영 강화

그룹 원물 직조달 기반의 원가 경쟁력 확보와 손익 중심 운영 체계 강화를 통해 수익성 중심의 책임경영 체계를 정착시키고자 합니다.

3. 중장기 성장 기반 확보

가공사업 확대 및 수직계열화, 글로벌 판매 및 수출 확대, 신규 성장동력 발굴 및 전략적 투자를 지속함으로써 중장기 성장 동력을 확보해 나가겠습니다.

■ 시장과의 소통 강화

그동안 부족했던 시장과의 소통을 보완하기 위해, 아래와 같이 투자자 커뮤니케이션을 적극 확대해 나가겠습니다.

- 투자자 주요 질의 및 요청사항의 내부 공유
- 주요 경영전략 및 이슈 발생 시 홈페이지 게시
- 정기적·지속적인 IR 활동 강화
- 사업 구조 및 성장 전략에 대한 명확한 메시지 전달

■ 주주 여러분께 드리는 약속

이러한 노력을 통해 당사는 "안정적인 사업 기반 위에 수익성과 성장성을 균형 있게 확보한, 지속 가능한 식품기업"으로 도약하고자 합니다. 그리고 이 여정을 통해 주식시장에서 정당한 기업 가치를 인정받고, 지속 가능한 성장 기반을 확립하며, 궁극적으로는 주주 여러분께 실질적인 성과로 보답드리겠다는 약속을 반드시 지켜나가겠습니다.

기업가치는 결국 시장과의 신뢰 위에서 형성된다고 믿습니다.

당사는 보다 투명하고 적극적인 소통을 바탕으로, 주주 여러분과 같은 곳을 바라보며 흔들림 없이 나아가겠습니다.

앞으로 펼쳐질 변화와 실행의 과정을 따뜻한 시선으로 지켜봐 주시고, 변함없는 성원과 격려를 부탁드립니다.

감사합니다.

2026년 6월 16일

신라에스지 주식회사
대표이사 권기서 배상