

## 2023.09.19(화) 증권사리포트

만든 날짜: 2023-09-19 오전 4:12

수정한 날짜: 2023-09-19 오전 4:17

### 2023.09.19(화) 증권사리포트

LG이노텍

우려의 끝에서

[\[출처\] 키움증권 김지산 애널리스트](#)

3분기 실적 추정치 하향하되, 4분기는 상향

3분기 영업이익 추정치를 2,478억원에서 1,815억원(QoQ 888%, YoY -59%)으로 낮추는 대신, 4분기는 5,329억원에서 6,101억원(QoQ 236%, YoY 259%)으로 상향한다. '조삼모사'일 수 있고, 4분기로 갈수록 역대 분기 최고실적에 대한 기대감이 부각될 것이다. 하반기 실적 조정의 배경으로 신형 아이폰의 초기 생산 차질 이슈와 반도체기판 등 기판소재의 회복 지연을 반영했다.

주가는 예기치 못한 중국의 '아이폰 금지령' 여파로 단기에 급락했다. 중국 정부의 조치가 민간 소비에 어떠한 영향을 미칠지 지켜봐야겠지만, 공무원 및 국유 기업 판매에만 영향을 미친다면, 아이폰 판매량 감소분은 2% 미만일 것으로 추정된다.

아이폰 15 시리즈의 관전 포인트로서 1) 프로 시리즈의 성능 차별화 확대에 초점을 맞췄고, 2) 큰 폭의 사양 개선 및 원가 상승 요인에도 불구하고 전작 대비 판가를 동결하는 파격적인 결정을 했으며, 3) 프로 시리즈의 출시 지연이 없는 만큼, 생산 차질 우려가 해소됐다고 판단된다.

중국 상황이 변수이지만, 중국을 제외한 지역에서는 우호적인 판가 정책과 아이폰 12 및 13 시리즈 판매 호조 이후 교체 수요 등을 감안하면 흥행 가능성이 높아 보인다.

아이폰 15 프로 시리즈는 티타늄 외장재, 3nm 공정 A17 Pro 칩, 초슬림 베젤디스플레이(전면 OLED), Max 모델 폴디드줌 카메라(5배 광학줌) 등으로 추가적인 차별화를 시도했다. 아이폰 14 시리즈는 프로 및 Max 모델의 판매 비중이 58%인데, 아이폰 15 시리즈는 65%까지 상승할 것으로 전망되고, 프로시리즈 노출도가 큰 동사에게 더욱 우호적일 것이다.

4분기 역대 최고 실적 기대

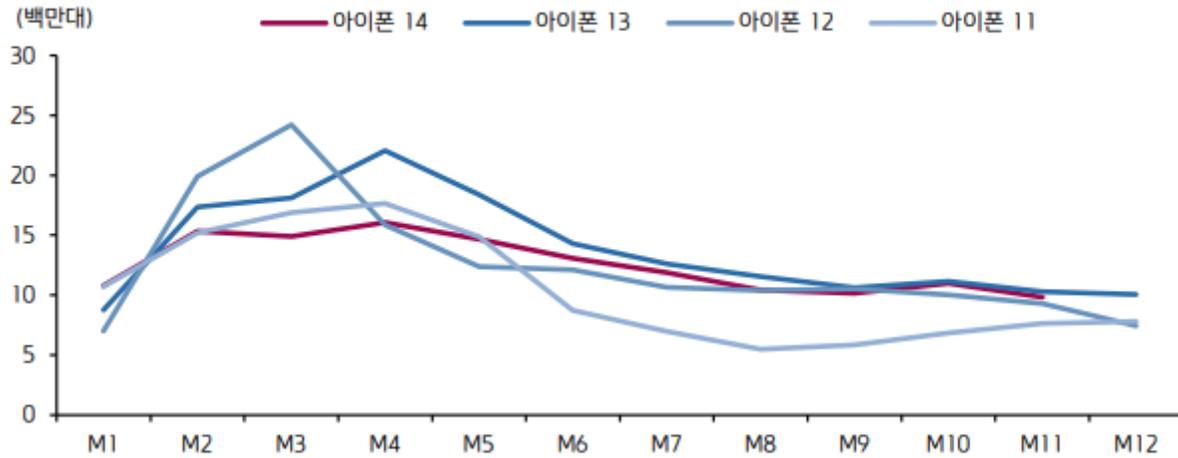
4분기 실적은 시장 컨센서스를 상회할 것이다. 아이폰 15 시리즈향 광학솔루션 출하가 집중되고, 전년 동기와 비교해 광학솔루션의 판가 상승과 프로 시리즈의 비중 확대가 우호적이며, 연말에 반복되던 일회성 비용 요인이 제거될 것이다. 자율주행 카메라 수주 모멘텀과 FC-BGA 고객 고도화 등도 주요 관심사이다.

투자지표	2021	2022	2023E	2024E
(억원, IFRS)				
매출액	149,456	195,894	201,507	214,712
영업이익	12,642	12,718	9,553	10,828
EBITDA	20,338	21,575	20,957	25,136
세전이익	11,932	11,351	8,695	10,435
순이익	8,883	9,798	6,517	7,826
지배주주지분순이익	8,883	9,798	6,517	7,826
EPS(원)	37,532	41,401	27,538	33,068
증감률(%YoY)	276.2	10.3	-33.5	20.1
PER(배)	9.7	6.1	8.9	7.4
PBR(배)	2.60	1.40	1.20	1.05
EV/EBITDA(배)	4.7	3.4	3.6	2.9
영업이익률(%)	8.5	6.5	4.7	5.0
ROE(%)	30.9	25.9	14.4	15.2
순부채비율(%)	28.3	33.9	37.9	26.2

자료: 키움증권

# 아이폰 시리즈별 판매량 비교(출시 후 12개월)

(백만대)



자료: Counterpoint, 키움증권





슈어소프트테크  
 여전히 견고한 파트너십  
[\[출처\] 대신증권 이석영 애널리스트](#)

1H23, 3대 전방시장 모두 성장

동사는 1H23 매출액 223억원(YoY +23%), 영업이익 6억원(YoY +50%) 기록. 3대 전방시장(자동차, 방산, 원자력) 모두 성장세 지속. 자동차 매출 169억원(YoY +30%), 방산 27억원(YoY +29%), 원자력 매출 11억원(YoY +22%) 기록하며 안정적인 성장 진행중. 특히 주요 고객사 SDV 전환에 따른 자동차 매출확대가 지속되고 있는 부분이 긍정적

여전히 견고한 파트너십

9월 5일 현대차가 보유한 지분 14.91%중 절반을 매각하며 투심 악화. 현대차와의 파트너십 훼손 우려가 있지만 현대차향 매출 감소로 이어질 가능성은 제한적이라 판단  
 견고한 파트너십 유지에 대한 근거는 1)동사가 고객사 내 Mission Critical Software 독점적 지위 유지중 2)현대차의 2025년까지 전차종 SDV 전환 계획 달성에 따른 Mission Critical Software의 담보된 수요 3)자율주행 고도화 구간에서 가상화/시뮬레이션 검증 솔루션 활용 확대 추이

## 모비젠 인수, 새로운 성장동력 확보

동사는 8월 7일 모비젠 지분 43.75% 인수 발표. 모비젠은 빅데이터, AI, 클라우드 사업을 영위하며 SKT, KT, 삼성SDS, KOTRA 등 다양한 고객사 보유한 데이터 SW 전문 기업

모비젠 인수는 중장기적으로 동사의 새로운 성장동력이 될 전망. Mission Critical Software에 집중되어 있는 사업 포트폴리오에서 빅데이터, AI 시장 성장과 궤를 같이 할 수 있는 사업 영역을 확보함에 기인. 향후 동사의 미래기술 검증솔루션(AI, 빅데이터 검증사업)과 시너지 효과도 기대

모비젠은 17년 매출액 175억원 규모에서 22년 332억원 기록하며 AI, 빅데이터 시장 확대에 따른 성장 진행중. 4Q23부터 연 결로 반영될 예정이며 동사 외형 확대에 기여할 것

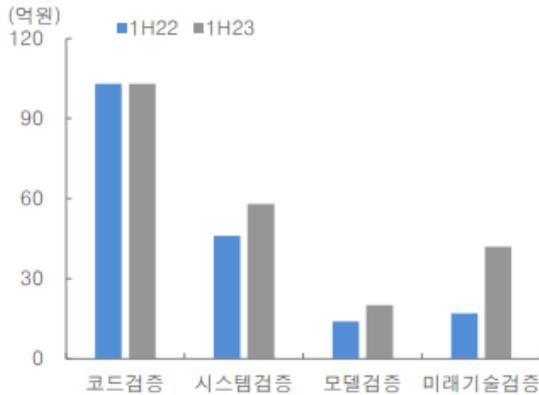
### 영업실적 및 주요 투자지표

(단위: 십억원, 원, %)

	2018A	2019A	2020A	2021A	2022A
매출액	na	29	32	37	43
영업이익	na	5	4	7	10
세전순이익	na	6	4	8	10
총당기순이익	na	5	4	8	9
지배지분순이익	na	5	4	8	9
EPS	na	127	101	177	191
PER	na	0.0	0.0	0.0	0.0
BPS	na	432	817	997	1,142
PBR	na	0.0	8.4	6.9	6.0
ROE	na	58.7	16.3	20.0	18.6

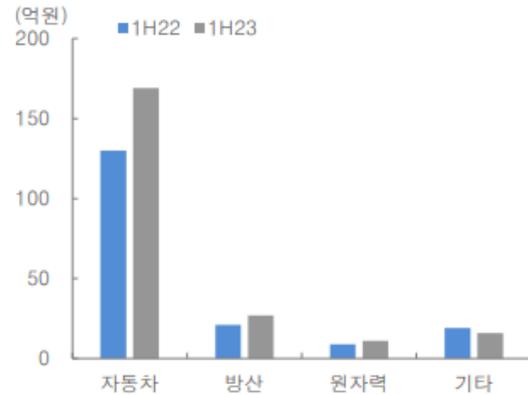
주: EPS와 BPS, ROE는 지배지분 기준으로 산출  
 자료: 슈어소프트테크, 대신증권 Research Center

그림 1. 제품별 매출 현황



자료: 슈어소프트테크, 대신증권 Research Center

그림 2. 전방시장별 매출 현황



자료: 슈어소프트테크, 대신증권 Research Center



HK이노엔

본격적인 수익성 개선이 시작되는 24년

[\[출처\] 유안타증권 하현수 애널리스트](#)

24년 수익성 개선을 앞둔 케이캡

케이캡은 19년 출시 이후 PPI 대비 높은 편의성과 효과, 라니티딘의 시장 퇴출 등으로 가파른 성장을 지속. UBIST에 따르면 케이캡의 지난해 처방 금액은 1,463억원이었으며 1H24에도 741억원의 처방 실적을 기록.

현재 케이캡정은 중근당과 코프로모션 판매를 하고 있으며, 케이캡 OD 정은 직접 판매중. 케이캡 코프로모션 계약 당시 예상 매출 규모를 크게 초과하면서 현재 높은 수준의 수수료를 지급하고 있으며 수수료 비용으로 인해 케이캡 매출 규모 대비 수익성은 낮은편. 그러나 계약 기간이 23년 말 종료 예정으로 현재 중근당을 포함한 제약사들과 코프로모션 계약 논의 중. 케이캡 코프로모션 시 단기에 외형 성장이 가능하다는 점에서 낮은 수수료율에도 코프로모션 계약 가능성은 높을 것으로 예상하며 수수료율 변경시 큰 폭의 동사 이익 개선 전망.

케이캡 글로벌 이벤트도 앞둔 24년

지난 1월 중국의료보험의약품 목록(NRDL)에 케이캡(중국명 타이신잔)이 등재된 이후 파트너사인 뤼신사의 공격적인 마케팅 등으로 연말까지 중국 대형 병원의 80% 수준까지 침투가 가능할 것으로 전망. 미국 파트너인 세벨라는 24년 NDA 제출, 25년 출시를 목표로 EE, NERD에 대해서 임상 3상을 진행중.

그 외 싱가포르, 멕시코 등 출시 국가 늘어나며 케이캡 수출 증가 예상. 또한 유럽 지역 파트너사 계약도 1H24 이전에 이루어질 것으로 예상하며, 출시 시점은 미국과 같은 25년이 될 것으로 전망.

투자 의견 Buy, 목표 주가 50,000원 상향

투자 의견 매수, 목표주가 50,000원으로 상향. 목표 주가는 24년 케이캡 수익성 개선과 신제품인 티로그(아이스티 제로)의 건조한 매출 성장 인한 실적 예상치 변경에 기인.

Quarterly earning Forecasts (십억원, %)

	3Q23E	전년동기대비	전분기대비	컨센서스	컨센서스대비
매출액	220	12.2	7.8	224	-1.4
영업이익	21	0.3	39.4	21	2.0
세전계속사업이익	18	-1.4	53.9	21	-15.8
지배순이익	14	-0.8	-4.8	15	-9.3
영업이익률 (%)	9.7	-1.2 %pt	+2.2 %pt	9.4	+0.3 %pt
지배순이익률 (%)	6.3	-0.8 %pt	-0.8 %pt	6.8	-0.5 %pt

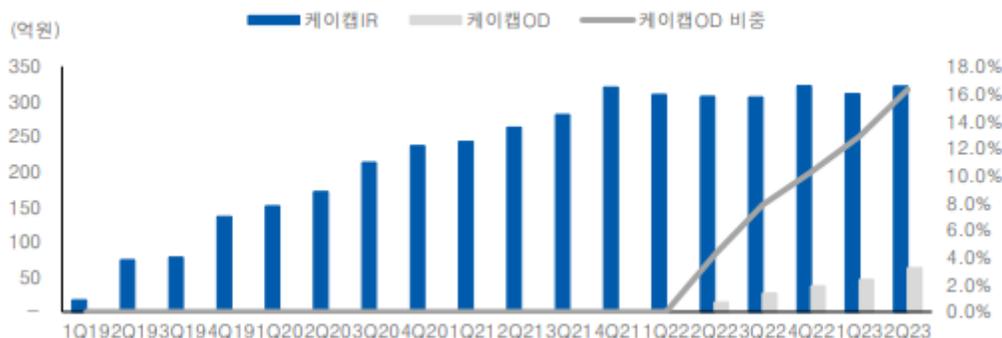
자료: 유안타증권

Forecasts and valuations (K-IFRS 별도) (십억원, 원, %, 배)

계산 (12월)	2021A	2022A	2023F	2024F
매출액	768	847	840	889
영업이익	50	53	61	106
지배순이익	25	38	43	72
PER	51.5	30.7	24.8	14.8
PBR	1.5	1.0	0.9	0.8
EV/EBITDA	24.1	16.9	14.3	9.3
ROE	2.6	3.3	3.7	5.9

자료: 유안타증권

케이캡 국내 처방 실적 추이



자료: UBIST, HK 이노엔, 유안타증권 리서치센터



아바코

수주 모멘텀 본격화 저망, 기대되는 2024년 실적

[\[출처\] 하나증권 김성호 애널리스트](#)

9/14 단일판매 · 공급계약 체결 공시, 얼티엄셀즈 향 666억원

2차전지 및 디스플레이 장비 공급사 아바코는 9월 14일 단일 판매 공급 계약 체결을 공시했다. 계약 금액은 666억원으로 2022년 매출액 2,173억원의 30.6%이다. 계약 상대방은 얼티엄셀즈이며, 계약 내용이 '2차전지 자동화시스템 공급'이라는 것으로 미루어 볼 때 전극/조립 공정용 물류자동화 장비인 것으로 판단된다. 계약 종료일은 2025년 2월 28일이며 2차전지 장비 수주가 통상적으로 9개월 내에 매출 인식되기에 2024년 실적에 본격적으로 반영될 것으로 보인다. 금번 수주를 통해 동사는 LG에너지솔루션 밸류체인 내 꾸준한 점유율을 유지하고 있음을 증명했으며 연내 추가 신규 수주를 기대할 수 있는 상황이다.

추가 신규 수주 가능성 + 롤프레스 장비 끝나지 않은 모멘텀

금번 수주는 2024년 3분기 이후 가동을 목표로 하는 얼티엄셀즈 3공장(50GWh) 향으로 장비 계약이 진행된 것으로 파악된다. 동사는 고객사 LG에너지솔루션 향으로 지속적인 공급레퍼런스를 보유하며 연내 추가 발주도 기대 가능하다. 실제로 동사는 얼티엄셀즈 1,2공장으로도 2차전지 물류장비를 누적 1,400억원 이상 수주한 이력이 있으며 고객사 핵심 협력사에 포함되어 있다. 현재 고객사는 1) 스텔란티스 합작 공장(45GWh, 2024년 가동 목표), 2) 미국 미시간 자체 공장(25GWh, 2025년 가동 목표), 3) 혼다 합작 공장(40GWh, 2025년 가동 목표) 등 공격적인 증설 계획이 예정되어있다. 장비 업체 선정에 있어 과거 레퍼런스가 중요하기에 아바코는 향후 추가 수주 경쟁에 있어서도 경쟁력 유지하며 2차전지 신규수주액, 수주잔고의 꾸준한 성장이 예상된다. 고객사의 증설 스케줄을 감안했을 때, 올해 추가적으로 확보 가능한 신규수주액은 금번 수주를 제외하고도 2,000~2,500억원 수준이 될 것으로 판단된다. 1H23 기준 2차전지장비 수주잔고는 354억원으로 전년동기 1,116억원 대비 감소하였으나, 2Q23 매출 인식에 따른 일시적인 감소이며 최근 신규수주액을 포함하면 현재 2차전지장비 수주잔고는 1,000억원을 상회하기에 우려할 사항이 아니라고 판단한다. 한편 2차전지 롤프레스 장비는 성능 테스트를 진행 중이며 통과 시 고객사 국내 공장 향으로 Pilot 물량 납품이 진행될 것으로 보인다. 롤프레스 장비는 기존 장비 대비 고가의 제품군이며 마진율이 높기에 판매가 본격화된다면 동사의 실적 견인의 모멘텀으로 작용할 전망이다.

2024년 매출액 2,989억원, 영업이익 265억원 전망

2024년 매출액 2,989억원(YoY +43.6%), 영업이익 265억원(YoY +157.3%)로 예상한다. 2023년은 디스플레이 전방 산업 투자 축소로 인한 장비 납품 지연과 2차전지 장비 관련 개발비용, 인력 채용으로 인해 매출액 2,081억원, 영업이익 103억원으로 감익이 불가피할 전망이다. 그러나 2024년에는 올해 신규수주액의 대부분이 실적에 반영될 예정이며 고마진의 디스플레이 장비 업황이 올해 대비 회복 시 실적 성장성은 더욱 높을 것으로 판단된다.

### Financial Data

(십억원, %, 배, 원)

투자지표	2019	2020	2021	2022
매출액	226	200	180	217
영업이익	23	23	10	14
세전이익	25	19	15	18
순이익	20	15	13	18
EPS	1,225	921	813	1,175
증감률	(23.1)	(24.8)	(11.7)	44.5
PER	5.1	11.6	15.6	10.9
PBR	0.7	1.1	1.2	1.1
EV/EBITDA	2.6	3.4	11.4	9.5
ROE	15.0	10.4	8.0	10.7
BPS	9,068	9,987	10,980	11,768
DPS	300	300	300	300





호텔신라  
 단체관광 재개, 나 혼자만 레벨업  
[\[출처\] 하나증권 서현정 애널리스트](#)

6년만에 단체 관광 재개

단체 관광이 재개될 경우 호텔신라의 실적 개선폭과 가시성은 대단히 높다. 2024년은 물로2025년 실적까지 미리 당겨서 주가에 선반영할 수 있다. 매출 및 이익 규모가 큰 폭 증가할것으로 전망한다. 과거 실적에 부담으로 작용했던 인천공항점 손실이 사라지고, 중국 단체관광객 중심으로 개별 여행객 비중이 상승할 경우, 마케팅비 축소에 따른 시내면세점 수익성 개선을 기대할 수 있다. 이익 규모는 2019년보다 한단계 레벨업 될 것으로 본다. 또한 중국 정부의 타이공 규제 불확실성까지 벗어날 수 있기에 밸류에이션 정상화까지 기대할 수 있다.

중국 인바운드 회복, 높은 영업레버리지

사드보복조치가 실질적으로 철회되고 중국 인바운드가 회복된다면 기업형 타이공 위주의 대 중국 매출이 소형 타이공과 개별여행객 중심으로 바뀌게 될 것이다. 2022년을 정점으로 타이공 비중은 점차 축소되면서 전체 면세 매출 내 타이공 비중은 58%, 내년에는 51%까지 줄어들 것으로 전망한다. 이중 소형타이공 30%, 대형타이공 20%, 개별여행객 45-50%과 같은 형태로 전환될 것으로 본다. 매출 구성의 변화만으로 시내면세점의 영업이익률은 현재 5%에서 중장기적으로 9~10%

수준까지 상승할 것으로 예상된다. 2023년 연간 영업이익은 2,445억원(YoY 212%)을 기대할 수 있고, 내년에는 연간 최대 실적인 3,426억원(YoY 40%)을 달성할 것으로 추정한다.

목표주가 11만원→13만원 상향, 투자 의견 '매수' 유지

13만원은 2025년에 적정 PER 20배를 적용한 주가를 현재가치로 할인한 수치다. 1) MS 1위 사업자로 글로벌 럭셔리 패션/잡화에서 화장품까지 소싱 역량 압도적 우위에 있으며, 2) 중국 아웃바운드 여행사와 네트워크 측면에서도 유리한 상황으로 단체 관광 재개 최대 수혜기업이다. 3) 실적 턴어라운드 가시화될 경우 높은 영업이익 증가율과 밸류에이션 회복으로 YoY 50% 이상의 높은 주가 상승을 기대할 수 있다. 이제는 Re-rating 까지도 바라볼 수 있는 시점이다. 조정시 비중확대가 유효하다.

Financial Data		(십억원, %, 배, 원)			
투자지표	2021	2022	2023F	2024F	
매출액	3,779.1	4,922.0	3,755.0	5,345.8	
영업이익	118.8	78.3	244.5	342.6	
세전이익	47.9	(59.6)	267.8	306.1	
순이익	27.1	(50.2)	225.0	244.9	
EPS	677	(1,254)	5,624	6,122	
증감율	흑전	적전	흑전	8.85	
PER	115.21	(66.27)	15.67	14.39	
PBR	4.58	5.16	4.09	3.21	
EV/EBITDA	17.70	21.23	11.17	8.62	
ROE	4.51	(8.99)	34.69	27.96	
BPS	17,022	16,106	21,539	27,471	
DPS	200	200	200	200	





지어소프트

오아시스, 상장보다는 성장에 집중할 때

[\[출처\] 한양증권 이준석 애널리스트](#)

신선식품 + 새벽배송 = 오아시스

동사는 유무선 시스템 개발, 운영, 유지보수 등 IT 전 영역의 대한 토털 서비스를 제공하는 IT서비스 부문과, 광고사업 부문 및 유통 & 이커머스 사업 부문을 영위하고 있으며, 자회사로 신선식품 새벽배송 및 오프라인 유통 업체인 오아시스(지분율 55.17%, 2Q23기준)를 보유하고 있다. 1H23 연결 매출액 2,505.1억원(+14.6%, YoY), 영업이익 382.2억원(-22.6%, YoY)을 기록하였고, 오아시스의 매출액은 연결 매출의 92.1%를 차지하고 있다. 자회사 오아시스의 매출 비중이 큰 만큼 동사 주가도 오아시스의 실적과 상관관계가 높은 것으로 파악된다. 1인 가구 비율의 증가, 수도권 밀집 가속화 그리고 코로나로 촉진된 언택트 트렌드는 신선식품 새벽배송 시장 성장을 촉진할 것이며 이는 동사 주가에 긍정적인 역할을 할 것으로 기대한다.

오아시스만큼 흑자내는 회사가 또 있을까?

신선식품 새벽배송 시장의 핵심은 비용 절감이라고 해도 무방하다. 동사는 유통구조의 효율화, "합포장" 구조를 갖춘 스마트 물류센터, 독자 개발한 물류 솔루션 "오아시스 루트" 등을 활용하여 효과적인 비용 절감을 이루었다. 이로 인해 높은 고

객 만족도와 흑자 경영을 이어 나가고 있다. 연도별 가입자 증가 수는 2019년 23만 명에서 2022년 128만명까지 상승하였으며 건당 평균 구매액도 19년 30,595원에서 1H23 기준 41,029원까지 상승하였다. 충성 고객 비율까지 높으며 재고폐기율도 0.18%까지 달성하였다. 온라인 고객 가입자 수의 증가와 더불어 오프라인 매장 수의 확대는 동사 실적에 기대감을 불러 일으킨다.

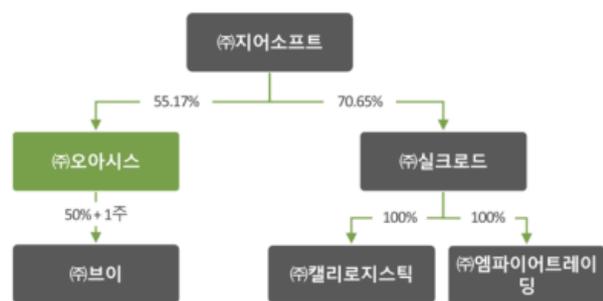
이제는 오아시스에 집중하겠습니다

동사의 2023년 연결 실적은 매출액 5,204억원(+14.5%, YoY), 영업이익은 140.1억원(흑자전환, YoY)을 기록할 것이라 전망한다. 이러한 호실적은 시장이 성장한 요인도 있지만 오아시스 IPO 철회 이후 회사 내부적으로 성장에 대한 의지를 고취한 것이 주요했다. 지난해는 오아시스 마켓 본연의 업무보다 상장 준비에 힘을 쏟아 적자를 피하지 못하였다. 그러나 현재는 체질개선과 질적성장에만 초점을 맞추고 있으며 시장 역시 상반기 대비 좋은 흐름이 나타날 것으로 추정된다. 향후 PB 브랜드 제품까지 새벽배송에 더한다면 동사의 주가는 다음 Step을 맞이할 것으로 기대된다

(억원, 연결)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023F
매출액	1,596	2,589	3,786	4,546	5,204
영업이익	-1	100	67	-31	140
영업이익률	-0.1%	3.9%	1.8%	-0.7%	2.7%
순이익[지배]	-16	77	68	-26	124
EPS(원)	-110	529	468	-167	802
PER(배)	(38.1)	26.7	40.6	(55.1)	8.7
PBR	7.3	10.7	3.7	1.1	0.8
EV/EVITDA	13.8	9.6	15.0	3.4	0.0
ROE(%)	-15.8%	60.1%	12.4%	-3.0%	6.6%

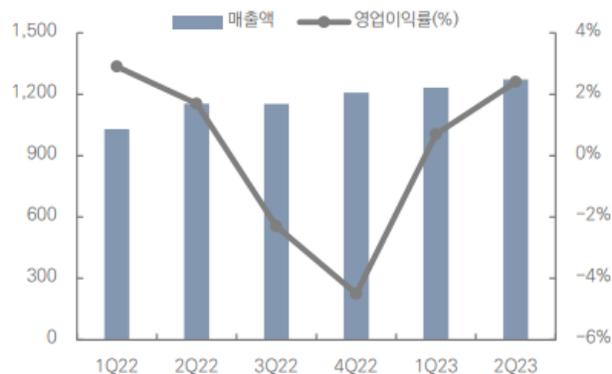
자료 : 지어소프트, 한양증권

[도표 01] 지어소프트 지분구조 (2Q23 기준)



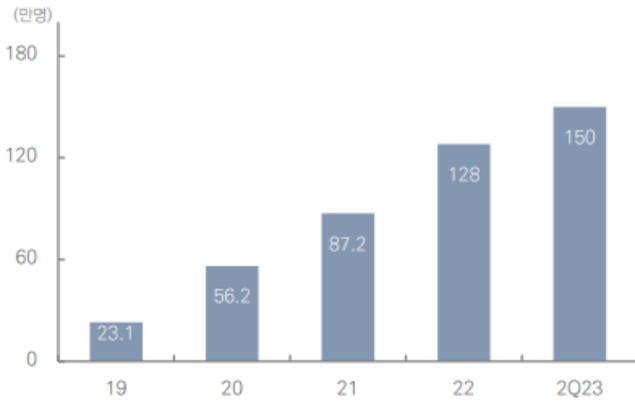
출처 : 지어소프트, 한양증권 리서치센터

[도표 02] 지어소프트 분기별 매출액, OPM 추이 (연결)



출처 : 지어소프트, 한양증권 리서치센터

[도표 07] 오아시스 마켓 온라인 가입자 수 추이



출처 : 지어소프트, 한양증권 리서치센터

[도표 08] 온라인 건당 평균 구매액



출처 : 지어소프트, 한양증권 리서치센터





코오롱글로벌

비주택과 풍력에 걸어보는 미래

[\[출처\] 현대차증권 신동현 애널리스트](#)

저점에 가까워진 건설부문 수익성

- 작년 4분기부터 상승한 건설부문(특히 주택부문) 원가율은 올해에도 지속 상승해 2Q23 93.2%를 기록함. 다른 건설사들과 마찬가지로 '22년 원자재가격 급등에 따라 대부분의 현장에서 예정원가 상향이 이루어지고 있는 것이 원인임
- 1H23 분양물량은 988세대였으며 2H23 2,335세대 분양 예정. 특히 4Q23에 1,700세대 이상이 집중되어 있어, 신규착공현장 비중 증가에 따른 Mix 개선 효과로 건설부문 원가율 상승이 둔화될 것으로 기대됨
- 신규수주 내 비주택 프로젝트 비중 증가('22년 30.8% → 1H23 36.1%) 역시 빠른 매출 전환 속도를 고려했을 때 주택 원가율 부담을 덜어주는 요인이 될 것
- 동사는 연간 신규수주 가이던스 4조원 중 2.3조원을 비주택 사업으로 채울 계획임. 이는 금액 기준으로는 '22년 1.1조원 대비 약 109%, 비중 역시 '22년 대비 약 13.5%p 증가한 규모임
- 8월 말 기준 3Q23 신규수주는 약 7천억원을 기록했으며, 2H23 환경 및 플랜트부문에서의 추가적인 수주가 예상되는 것으로 확인됨

## 성장성은 비주택과 풍력발전

- 동사의 성장성은 비주택 건축과 풍력발전사업에 있다고 판단함. 위에서 언급한 비주택 부문 비중 확대 외에도 풍력발전 단지 개발/시공/운영 매출도 인식. 시공 후 한전과 20년 장기계약을 맺어 고정가격으로 운영 수익을 인식하는 방식임
- 경주, 태백 등 지역에서 현재 총 4개의 풍력단지(합산 발전량 101.7MW)를 운영 중. 풍력발전소 운영에 따라 수취하는 배당액은 '21년 6억원, '22년 15억원, '23F 23억원으로 증가 추세임
- 현재 공사 중인 5개 프로젝트(양양 만월산 1 & 2, 영덕 해맞이 등) 및 개발 중인 22개 프로젝트까지 감안하면 향후 운영 수익은 지속 증가할 것으로 예상됨('27년 100억원, '30년 500억원 목표)
- 안정적인 장기 수익원을 확보해 주택부문의 변동성을 헷지할 수 있을 것으로 기대됨. 또한 향후 수전해기술 기업에의 지분투자를 통해 기술확보 후 동사의 풍력발전단지와 연계하여 그린수소를 생산하는 비즈니스를 구상 중

## 해외 메가 프로젝트 참여의 기반을 다지는 중

- 사우디 네옴시티(원팀코리아 참여), 우크라이나 재건사업(폴란드 경제사절단 참석), 인도네시아 수도이전사업(국토교통부 팀코리아 협의체 참여)에서 해외 사업을 확보하고 있음

### 요약 실적 및 Valuation

구분	매출액 (십억원)	영업이익 (십억원)	순이익 (십억원)	EBITDA (십억원)	EPS (원)	증감율 (%)	P/E (배)	P/B (배)	EV/EBITDA (배)	ROE (%)	배당수익률 (%)
2018	3,358	77	16	96	645	-13.1	10.6	0.4	8.0	3.6	1.5
2019	3,484	126	36	182	1,423	120.5	6.5	0.5	4.4	8.0	3.8
2020	3,928	176	83	234	3,272	129.9	5.6	1.0	4.1	17.8	2.2
2021	2,730	187	139	253	5,496	68.0	3.9	0.9	4.0	25.9	2.3
2022	2,602	167	146	233	5,758	4.8	3.1	0.8	2.6	25.0	2.2

\* K-IFRS 연결 기준

