

2025.07.24.(목) 증권사리포트

❖ 최근 발행한 증권사리포트 중 투자자에게 도움되는 리포트를 선별하여 제공합니다.

LG이노텍

실적저점 통과 vs 매크로 불확실성

[출처] SK증권 박형우, 권민규 애널리스트

2분기 리뷰: 매출 부합, 손익 미달

2 분기 실적은 매출액이 컨센서스를 소폭 상회했음에도, 영업이익은 114 억원(-92%, YoY)으로 컨센서스 (421 억원)을 하회했다. ① 매출은 광학솔루션 부문의 출하 서프와 디스플레이소재 및 전장 부품의 양호한 흐름에 힘입어 3.9 조원을 기록했다. 계절성 향으로 전분기와 비교해서는 감소했지만, 견조한 수치다. ② 다만, 영업이익률이 0.3%에 불과했다. 이는 환율 부담, 부품단가 인하 & 수익성 압박, FCBGA 고정비 부담 등 구조적 요인들이 복합적으로 작용한 결과다. (애널리스트 의견) ③ 사업부별로 보면 광학솔루션은 적자전환했고, 전장/전자부품은 흑자를 유지하되 소폭 감소했다.

3분기 전망: 계절적 성수기 진입 & 그러나 빅점프는 4 분기

3 분기 영업이익은 1,608 억원(+23%)로 전망된다. 북미 고객사의 신모델 출하 본격화로 광학솔루션 중심의 실적 반등이 기대된다.

① 광학솔루션은 출하량이 전분기 대비 30% 내외로 증가하면서 영업이익률 회복 (3QF OPM, 3.2%)이 기대된다. ② 기판소재는 SiP 및 FCBGA 의 매출 증가에 따라 OPM 이 10% 수준까지 높아질 가능성이 있다. ③ 전장/전자부품 부문은 멕시코 신공장 가동이 본격화된다. 생산 및 실적 기여는 올해보다는 내년이다. ④ 북미 고객사 향 카메라 공급은 3 분기보다는 4 분기에 물량이 집중될 전망이다.

목표주가 '190,000 원', 매수 의견 유지

불확실성이 존재하지만 현재 주가와 실적 레벨을 고려해 매수 의견을 유지한다. ① 관세 리스크, 수요 차질, 고객사 내 부품 재고 및 유통채널 내 세트 재고 부담 등은 여전히 불확실성으로 작용한다. 그러나 ② 3 분기부터는 계절적 성수기 진입 및 출하 증가 효과로 전사 수익성의 방향성이 개선된다. 분기 실적의 저점은 2 분기고, 연간 실적의 저점은 올해라 판단된다. ③ 전장 부문은 7~8 년간 손실을 기록해온 모터 부문의 흑자 전환 등 구조적 체질 개선이 감지된다. ④ 2026 년 카메라의 진일보, FCBGA 적자축소, 자율주행/로보틱스 신사업의 점진적 매출 기여 확대 등도 중장기 투자포인트다.

영업실적 및 투자지표

구분	단위	2022	2023	2024	2025E	2026E	2027E
매출액	십억원	19,589	20,605	21,201	21,329	22,616	23,037
영업이익	십억원	1,272	831	706	609	908	1,097
순이익(지배주주)	십억원	980	565	449	411	632	794
EPS	원	41,275	23,881	18,983	17,377	26,690	33,543
PER	배	6.1	10.0	8.5	8.9	5.8	4.6
PBR	배	1.4	1.2	0.7	0.6	0.6	0.5
EV/EBITDA	배	3.4	3.8	2.6	2.5	1.8	1.3
ROE	%	25.9	12.6	8.9	7.4	10.5	11.9





코스모신소재

본격적 반등은 4 분기. 안정된 재무기반 주목

[출처] SK증권 박형우, 권민규 애널리스트

25 년 2 분기 리뷰: 실적 부진 지속

2 분기 영업이익은 5 억원(-92%, 이하 YoY)을 기록했다. 실적부진이 지속됐으나 경쟁 양극재 기업들과 비교하면 상대적으로 견조한 동향이다. ① 양극재는 전분기대비 출하량이 소폭 증가했다. 그러나 여전히 전방 수요 부진과 관세 불확실성 여파에서 벗어나지 못했다. ② 기능성 필름은 원재료 가격 상승으로 수익성이 하락했다. ③ 원/달러 환율 하락도 OPM 을 약 1%p 훼손시켰다.

3 & 4 분기 전망 및 점진적 전구체 내재화 계획

3 분기 영업이익은 25 억원(-61%)으로 전분기대비 개선이 예상된다. 그러나 회복 강도는 제한적일 전망이다. 양극재 부문은 고객사 재고 조정이 마무리되는 시점인 4 분기부터 본격적인 실적 회복이 가능할 것으로 판단된다. 3 공장도 3 분기에 부분 가동을 시작하나, 본격적인 효과는 4 분기에 나타날 전망이다. 전구체 내재화는 현재 2,500 톤 규모 증설 계획에서 확대 방안을 검토 중이다. 구체적인 증설 계획은 확정되지 않았다. 장기적으로는 2~3 만톤 규모까지 확대가 필요하다는 전략적 방향성을 갖고 있다. 북미 고객사들은 비중국 전구체를 강력히 요구한다. 유럽 양극재 밸류체인에서도 중국 의존도가 문제가 될 것이다. 소재 국산화가 살 길이다. 전체 양극재 캐파는 24 년, 6 만 > 26 년 상반기, 10 만 > 28 년 말, 20 만톤으로 전망한다.

목표주가 50,000 원, 매수 의견 유지

미래전망과 단기 업황이 크게 변하지 않았기에 목표주가 50,000 원을 유지한다. 국내 메이저 양극재 5 개사 중 후발주자다. 그러나 경쟁사들 대비 건전한 재무구조를 가지고 있다. ① 1Q25 말 기준 부채비율 51%, 순

차입금비율 25%의 건전한 재무구조를 가지고 있다. ② 불황 국면을 버텨낼 수 있는 양호한 현금흐름도 높게 평가한다. 향후 2~3 년을 버텨내는 2 차전지 기업이 전기차 & 자율주행 트렌드에서 수혜를 독차지할 것이다. ③ 자산가치가 높은 보유 토지도 강점이다. 안정적 재무기반이 중장기 투자 매력도를 뒷받침하는 요인이라 판단한다.

영업실적 및 투자지표

구분	단위	2022	2023	2024	2025E	2026E	2027E
매출액	십억원	486	630	570	515	832	1,603
영업이익	십억원	32	32	25	11	47	113
순이익(지배주주)	십억원	28	27	18	6	31	77
EPS	원	888	832	543	176	951	2,375
PER	배	57.6	177.1	94.9	218.3	40.3	16.2
PBR	배	6.3	10.0	3.4	2.5	2.3	2.0
EV/EBITDA	배	34.2	99.0	47.3	57.6	22.2	10.1
ROE	%	121	7.4	3.6	11	6.0	13.5





엠로

국내 1위 SRM 기업, 글로벌 SaaS로 도약 중

[출처] 대신증권 박장욱 애널리스트

국내 1위 AI기반 공급망관리(SRM) 소프트웨어 기업

동사는 시장점유율 약 40%의 국내 1위 SRM(Supplier Relationship Management) 사업자. SRM은 구매공급망 관리에 사용되는 소프트웨어로 '개발~양산~단종'에 걸쳐 협력사 발굴, 협업, 평가, 조달 계획 및 위험관리 등을 지원하는 솔루션임. 1Q25 매출액 기준 시스템 구축 및 용역 67%, 기술지원 15%, 클라우드 및 라이선스 15%의 비중을 차지함. 국내 고객사들은 온프레미스를 선호함에 따라 현재는 시스템 구축 및 용역으로 계상되는 온프레미스향 매출 비중이 높음

글로벌 SRM SaaS 플랫폼 Caidentia를 통해 북미 시장 진출

동사는 삼성 SDS와 함께 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 Caidentia(케이던시아)를 론칭함. 북미는 SCM 시장 규모 11.3조원으로 2위인 독일의 1.2조원과도 규모 차이가 존재하는 글로벌 1위 지역임. 동사는 1차적으로 북미를 타겟으로 지속적으로 영업을 진행하고 있으며, 24년 12월 미국 전자제조 업체와 첫 계약 이후, 25년 3월 미국 열관리 솔루션 업체와 두 번째 계약을 체결함. 추가적인 북미향 고객사 채택이 기대됨에 따라 동사는 순차적으로 국내를 넘어 글로벌 공급망관리 SaaS로 도약 중

해외로의 확장과 클라우드를 통한 업셀링이 진행 중

25년 매출액 795억원(+ YoY 25.8%), 영업이익 93억원(+ YoY 10.1%)을 전망함. 북미 시장 개척을 위한 마케팅 등 비용 증가로 인해 영업이익 레버리지 효과는 나타나지 않고 있음. 다만, 북미로의 시장확장 뿐 아니라 AI 솔루션 및 클라우드 서비스 도입에 따른 업셀링 효과가 지속적으로 나타나고 있음에 주목할 필요. 아직까지는 사업 확장에 따른 비용 발생구간이나, 26년 ~ 27년을 기점으로 본격적인 영업레버리지 효과가 나타날 것으로 예상함

영업실적 및 주요 투자지표

(단위: 억원, 원, %)

	2023A	2024A	2025F	2026F	2027F
매출액	632	795	917	1,154	1,431
영업이익	47	86	93	154	280
세전순이익	-271	196	214	279	410
총당기순이익	-265	186	167	218	319
지배지분순이익	-267	186	167	218	319
EPS	-2,385	1,613	1,357	1,764	2,587
PER	NA	40.0	35.9	27.6	18.8
BPS	2,524	7,669	8,528	10,258	12,844
PBR	27.3	8.4	5.8	4.8	3.8
ROE	-67.7	31.9	17.3	18.8	22.4

주: EPS와 BPS, ROE는 지배지분 기준으로 산출

자료: 엠로, 대신증권 Research Center





삼성바이오로직스

홀로서기를 앞두고 확인된 강인함

[출처] KB증권 김혜민 애널리스트

투자의견 Buy 및 Top Pick 의견 유지 목표주가 1,350,000원 유지

삼성바이오로직스 (이하 로직스)에 대해 투자의견 Buy와 KB증권 제약/바이오 업종 Top Pick 의견을 유지하고, 목표주가도 기존 1,350,000원을 유지한다. WACC을 기존 7.20%에서 7.22%로 미세하게 상향했지만 2025E/2026E 영업이익을 각각 2.3%, 4.7% 상향 조정하며 목표주가에 변동은 없었다.

2Q25 Review: 홀로서도 문제없다

연결기준 2Q25 실적은 매출액 1조 2,899억원 (+11.5% YoY 이하 YoY), 영업이익은 4,756억원 (+9.5% YoY, OPM 36.9%)을 달성했는데 이는 컨센서스를 각각 4.5% 하회, 10.1% 상회하는 수준이었다. 로직스는 매출액 1조 142억원, 영업이익 4,770억원 (각각 +25%, 45%, OPM 47.0%), 에피스는 매출액 4,010억원, 영업이익 898억원 (마일스톤 제외 시 제품매출 +28% 성장, OPM 22.4%)을 기록했다. 연결 기준 매출액은 작년 2분기 대비 바이오시밀러 품목허가 마일스톤 부재에도 불구하고 1~3공장 및 4공장 6만리터 부분의 풀가동과 지속되고 있는 18만리터의 램프업, 그리고 기존 제품의 출시 지역 확대 및 신규 제품 출시에 힘입어 견조한 성장세를 보였다. 별도 기준 로직스의 상반기 수주총액이 3.4조원을 달성하며 지난해 연간수주 금액의 60%에도달했고, 에피스는 일본 시장 진출을 위해 Nipro사와 파트너십을 체결하며 본격적인 준비를 완료했고 단순 SB17뿐만 아닌 복수제품으로의 확장을 기대해볼 수 있는 점이 고무적이라고 판단한다.

불확실성은 존재하지만 과도한 우려는 불필요하다

미국 관세/약가인하 등 정책에 대한 불확실성이 존재하지만 해당 이슈는 이미 면밀히 모니터링되고 있다고 판단한다. 불확실성이 존재함에도 불구하고 연결 기준 2025년 매출 성장 가이드를 기존 20~25%에서 25%~30%로 상향한 점, 그리고 인적분할 이후 온전한 CDMO 플레이어로 홀로서기를 하며 주요 경쟁사와 밸류에이션의 매력도를 비교해볼 수 있는 구간이 도래하고 있다는 점을 감안하면 매력적인 구간이라고 판단한다.

Earnings Forecast & Valuation

결산기말	2024A	2025E	2026E	2027E
매출액 (십억원)	4,547	5,698	6,884	8,318
영업이익 (십억원)	1,320	1,772	2,091	2,398
지배주주순이익 (십억원)	1,083	1,470	1,721	1,966
EPS (원)	15,221	20,657	24,183	27,618
증감률 (%)	26.3	35.7	17.1	14.2
P/E (x)	62.3	51.5	44.0	38.5
EV/EBITDA (x)	35.2	32.5	28.2	24.9
P/B (x)	6.2	6.1	5.4	4.7
ROE (%)	10.5	12.6	13.0	13.0
배당수익률 (%)	0.0	0.0	0.0	0.0





유니드

중국 염화칼륨 급등으로 하반기 판가 추가 상승 기대

[출처] iM증권 전유진 애널리스트

상고하저, 그러나 25년 연간 기준 +21% 뚜렷한 성장은 변함없어

동사에 대한 목표주가 12.6만원과 투자 의견 매수를 유지한다. 25년 상반기부터 시작된 중국 염화칼륨 가격 강세는 가성/탄산칼륨 상승을 견인하고 있고, 이는 동사 스프레드 개선으로 온전히 연결되고 있다. 1분기 가동 시작된 중국 UHC 공장 물량이 2분기부터 full 반영되고 있는데, 이는 물량 증가와 동시에 스프레드 확대 레버리지 효과까지 누릴 수 있는 요인으로 작용할 수 있다.

통상적으로 동사 실적은 상고하저의 추이를 보인다. 3분기는 국내 산업용 전기요금의 인상으로 비용 부담이 증가하는 한편, 염소 비수기로 중국법인의 염소 적자가 확대됨에 따른 영향이다. 4분기는 국내 염소 전방업체 한화솔루션 정기보수에 맞춰 동사 설비도 가동이 중단돼 하반기는 전반적으로 Q 감소와 C 상승을 피할 수 없다. 25년 하반기도 영업이익 545억원으로 상반기 608억원 대비 -10% 축소되겠지만, 1)스프레드 확대와 2)중국 UHC 공장 풀가동, 3)CPs 설비 초기 가동 관련 일회성 비용 축소 등에 따라 25년 연간 기준 영업이익은 1,153억원으로 24년 대비 +21% 성장 가능하다는 점은 변함없다. 하반기 이익 감소보다는 뚜렷한 연간 이익 성장세에 주목할 필요가 있다.

2Q25 Review: 영업이익 321억원(+11.8%QoQ), 컨센서스 대비 -8.5%

1분기 영업이익 321억원으로 +11.8%QoQ 및 시장 예상치 351억원 대비로는 -8.5% 하회하였다. 국내와 중국법인 모두 판매량 +9%QoQ 각각 증가하였고, 가성/탄산칼륨 판가도 전 분기 대비 추가 상승한 것으로 파악된다. 다만, 컨센서스 대비 소폭 하회한 실적은 펀더멘털에서의 변화보단 1)환율하락(1Q 평균 1,450원 → 2Q 평균 1,404원), 2)해상운임 상승(1Q 합산 237억 → 2Q 합산 260억원), 3)중국 염소가격 약세 등에 기인하고 있어 그리 실망스럽게 바라볼 필요는 없다는 판단이다. 25년 가성/탄산칼륨 스프레드 추가 확대에 무게 연초부터 시작된 러시아/벨라루스 감산으로 중국 염화칼륨 가격 강세가 이어지고 있다. 이에 중국은 상반기 내내 염화칼륨 수입을 줄이고 보유 재고로만 우선 대응함에 따라 재고가 빠르게 감소하였다. 특히 6월 말 재고는 3년 내 최저치이자 지난해 연말 대비 60% 수준에 불과해 높아진 가격에도 불구하고, 하반기 중에는

염화칼륨 재고 비축에 다시 나설 수밖에 없다. 실제로 중국은 최근 톤당 346달러에 신규 계약을 체결했는데, 이는 지난해 273달러 대비 +26.7% 더 높은 수준이다. 이번에 높아진 원재료 구매의 일부는 제품 가격에 전가되면서 동사 가성/탄산칼륨 판가 상승으로도 연결될 수 있다.

중국의 장기공급 계약 가격 상승에 이어 한동안 잠잠하던 염화칼륨 내수 가격도 7월 들어 다시 급등하는 모습이다. 7/22 기준 톤당 502달러로 YTD +35.2% 상승했는데, 마침 염화칼륨 재고도 같이 증가하는 모습이 포착됐다. 앞서 언급한 바 같이 적정레벨 하회하고 있는 재고 비축 위해 높은 가격에도 구매를 재개함에 따른 것이다.

동사는 UHC 투입분을 제외한 전량을 캐나다에서 구매하고 있어 러시아/벨라루스 감산 및 중국 염화칼륨 내수 가격 상승에 따른 부담에서 상대적으로 자유롭다. 물론 캐나다 가격도 연초 이후 동반 강세를 보이고 있으나, YTD 20% 남짓에 그쳐 중국 내수가격이 +36% 상승한 것과 비교하면 비용 측면에서 부담은 훨씬 적다. 오히려 동사는 중국의 염화칼륨 내수 가격 상승이 반영된 판가 상승을 영위할 수 있어 상대적으로 스프레드 확대가 더욱 두드러질 수 있다. 25년은 자체적인 증설 효과와 더불어, 러시아/벨라루스 감산으로 야기된 어부지리의 수혜를 톡톡히 누리는 시기가 되겠다.





LG씨엔에스

클라우드 성장이 핵심

[출처] 신한투자증권 오강호 애널리스트

2분기 호실적 발표의 의미 → 지속되는 클라우드 성장

2분기 실적 성장 성공. 클라우드 실적이 전체 성장을 견인. 상반기 호실적 기록 이후 기대되는 하반기. 1) 산업 특성상 계단식 실적 성장 기대 확대, 2) 클라우드 성장 가속화 구간으로 판단. 국내 대표 IT서비스 업체로서 클라우드 성장 증명 시 밸류에이션 재평가도 충분히 가능. 주가 레벨업 기대

2Q25 Review: 클라우드가 견인한 호실적

매출액 1%(이하 전년대비), 영업이익 2% 증가 기록. 신한 추정치 기준 매출액은 5% 하회, 영업이익은 11% 상회. 영업이익률 9.6%(+0.1%p) 기록 사업부별로 클라우드&AI 매출액 8% 증가하며 성장 견인. 이번 실적 포인트는 1) 클라우드&AI 실적 성장, 2) 수익성 개선 기록. 고객사 확대 및 논캡티브 시장 진입이 긍정적. 스마트 엔지니어링 매출액은 11% 감소. 디지털 비즈니스의 경우 매출액 7% 감소. 공공 대형 프로젝트 종료 영향 추정 주가 기울기는 1) 클라우드 성장(2H25 클라우드&AI 매출액 성장률 10% ↑), 2) 공공/민간 고객(논캡티브 비중 31%, 동종 업체2page 참조 23%) 레퍼런스 바탕 수주 확대로 결정. 2025년 클라우드&AI 매출액 14% 증가 전망

Valuation & Risk: 밸류에이션 상황에 따른 목표주가 상향

목표주가는 기존대비 8% 상향한 84,000원 제시. EPS(주당순이익) 3%, 밸류에이션(기존 19배 → 19.8배) 4% 상향. 클라우드 성장은 긍정적이거나 주요 사업 매출 감소로 동종업종 평균 대비 10% 할인 적용. 클라우드 성장 가속화 or 주요 사업부 성장 증명 시 할인을 제거 예정. 최근 IT서비스 산업 전반의 클라우드 성장 관심 확대. 긍정적 주가 방향성 전망 유지

12월 결산	매출액 (십억원)	영업이익 (십억원)	지배순이익 (십억원)	PER (배)	ROE (%)	PBR (배)	EV/EBITDA (배)	DY (%)
2023	5,605.3	464.0	332.3	-	19.0	-	-	-
2024	5,982.6	512.9	364.5	-	18.3	-	-	-
2025F	6,420.2	581.7	409.2	16.4	16.2	2.3	7.9	2.5
2026F	7,153.8	681.7	492.7	13.7	15.9	2.1	6.7	2.8
2027F	8,076.7	815.0	592.3	11.4	17.2	1.9	5.5	3.1

자료: 회사 자료, 신한투자증권



그리드위즈

스마트그리드의 마법사

[출처] [하나증권](#) [한유건](#) 애널리스트

에너지 관리 토탈 솔루션 기업
그리드위즈는 에너지 데이터 테크 기업으로 효율적 에너지 관리를 위한 토탈 솔루션을 제공하는 기업이다. 사업부는 1) 전력 수요관리(DR), 2) EV충전 솔루션(EM), 3) 에너지 저장장치(ESS), 4) 재생에너지(PV)로 구성되어 있으며, 1Q25 실적 기준 부문별 매출 비중은 전력 수요관리(80.5%)와 EV충전 솔루션(14.8%), ESS와 PV 부문(3.9%)를 차지한다.

전력 수급 관리 수요 증가 추세
전 세계적으로 에너지 수요가 급증함에 따라 안정적 전력 공급 → 효율적 전력 수급 관리의 중요성이 확대되고 있는 추세이다. 특히 파리기후협약 이후 각국은 탄소배출 저감을 위해 의무 혹은 자발적 감축을 이행함에 따라 전력 수요관리(DR) 시장은 가파르게 성장 중이다. 자료에 따르면 전세계 DRMA(수요관리 시스템) 시장규모는 2024년 104억 달러에서 2030년 259억 달러로 연평균 성장률은 15.8%에 이를 것으로 전망하며, 국내 시장은 성장 초기로 2024년 기준 약 1.5억 달러 수준에 불과하나 2030년에는 4.4억 달러로 크게 성장이 예상된다. 전력 수요관리 이용자의 46%는 제조 및 데이터센터 관련 기업으로 전력 피크 관리 및 비용 절감에 대한 니즈 확대에 기인하는 것으로 파악되며, 상업용 건물과 가정용이 각각 29%, 25%로 파악된다.

DR 및 EM 사업부가 올해 매출 성장을 견인

그리드위즈는 국내 전력 수요관리 시장 내 시장 점유율 1위(정산금 기준 47.0%) 업체로 국내 사업자 약 1,700여개를 고객사로 보유하고 있다. 전방 시장의 성장세가 이어짐에 따라 점진적인 고객사 확대가 예상되고, 국내에서는 유일하게 AI 기반의 VPP 플랫폼(가상발전소) 고도화에 성공, 관련 업종 내 선발주자로서 탄탄한 입지를 구축할 것으로 판단된다. 하반기 계절적 성수기 진입에 따라 DR 사업부문의 올해 매출액은 1,176억원(YoY+7%)을 기록할 전망이다. 올해 EV충전 솔루션 사업부의 가파른 매출 성장이 기대된다. 동사는 국내 최초 양방향 충전 모뎀을 개발했고, PMC모뎀의 경우 국내 시장 점유율은 90%에 이른다. 시장 선점 효과에 따라 해당 사업부는 전년대비 약 100% 성장한 180억원의 매출액을 시현할 것으로 예상된다.

2H25, 흑자전환 예상

2025년 예상 실적(K-IFRS연결)은 매출액 1,400억원 (YoY+12.3%), 영업이익 30억원(YoY 흑자전환)을 기록할 것으로 판단된다. 흑자전환의 주 요인으로는 1) 전력 수요관리 사업부(DR)의 고객사 확대와 이에 따른 정산금 수수료 증가, 2) EV충전소 관련 모뎀 공급의 가파른 증가에 기인한다. ESS와 PV 사업부의 실적 기여도는 전체 매출액에서 차지하는 비중이 약 10% 수준에 불과하다. 하지만 동사는 올해 적극적으로 해외시장 진출 확대를 추진 중이고, 국내 Top-Tier 기업과는 장기 PPA 진행이 예상됨에 따라 기존 DR비즈니스와의 연계 사업을 통해 시너지는 확대될 전망이다.

Financial Data		(억원, %, 배, 원)			
투자지표	2021	2022	2023	2024	
매출액	1,122	1,321	1,319	1,247	
영업이익	18	90	16	(43)	
세전이익	2	8	43	(19)	
순이익	1	(2)	43	(28)	
EPS	14	(35)	661	(411)	
증감율	흑전	적전	흑전	적전	
PER	0.0	0.0	0.0	(40.3)	
PBR	0.0	0.0	0.0	1.0	
EV/EBITDA	0.0	0.0	0.0	0.0	
ROE	0.1	(1.6)	5.6	(2.3)	
BPS	10,258	2,218	11,848	16,432	
DPS	0	0	0	0	

