

솔트룩스 (304100)

B2B 생성형 AI 시장의 개화, 러시아 부각 전망

B2B, B2C를 아우르는 AI 솔루션 라인업을 보유한 기업

솔트룩스는 2000년 설립, 2020년 상장된 인공지능 빅데이터 기반의 솔루션 전문 업체이다. 다양한 인공지능 응용 솔루션(검색엔진, 챗봇, AICC 등)을 개발 및 서비스하고 있으며, 축적된 레퍼런스를 바탕으로 안정적인 매출 성장세를 시현하고 있다. 2020년 상장 이후 적극적인 매출 다각화를 추진하고 있다. 크게 B2C 자회사(플루닛, 구버) 설립, 유관기업 인수(다이퀘스트), 생성형 AI 기반 LLM 개발(루시아) 등이 있다.

기업의 생성형 AI 도입 추세, 러시아 강력한 대안으로 부상 전망

자체 개발 LLM 루시아 제품군이 부각될 것으로 전망한다. 기업 차원의 생성형 AI 솔루션 도입은 글로벌 트렌드로 부상하고 있다. 오픈AI의 기업용 ChatGPT는 출시 1년 만에 사용자 수 100만 명을 돌파했다. 국내 기업도 도입 확대 추세가 이어지고 있는 가운데, 최근 루시아에 대한 선주문이 많고 일부 PoC 사업을 진행 중인 것으로 파악된다. 빠르면 올해 하반기부터 매출이 예상되며, 성공적인 도입 레퍼런스가 중요할 것으로 판단된다.

B2C 서비스 수요 증가 전망, 구버, 플루닛 주목 필요

B2C AI 서비스에 대한 수요 증가가 전망된다. 자회사 구버, 플루닛을 주목할 필요가 있다. 정부의 AI 일상화 사업 추진은 개인의 AI 서비스에 대한 경험이 확대되어 가고 있다. B2C 수요 확대가 예상된다. 특히 구버를 주목한다. 구버와 유사한 서비스인 미국의 퍼플렉시티는 차세대 검색서비스로 빠른 성장세를 보이며, 올해 4월 30억 달러의 기업가치를 인정받기도 했다. 구버의 성공적인 시장안착은 동사에게 밸류에이션 리레이팅의 기회로 작용할 수 있을 것으로 판단된다.



백종민 스몰캡
jongmin.baik@yuantakorea.com

NOT RATED (I)

목표주가 원 (I)

현재주가 (10/23) 19,410원

상승여력 -

시가총액 2,355억원

총발행주식수 12,130,568주

60일 평균 거래대금 16억원

60일 평균 거래량 96,208주

52주 고/저 33,750원 / 12,870원

외인지분율 1.43%

배당수익률 0.00%

주요주주 이경일 외 6인

주가수익률 (%) 1개월 3개월 12개월

절대 31.0 12.7 (11.0)

상대 32.7 22.8 (8.8)

절대 (달러환산) 26.6 13.0 (12.8)

Forecasts and valuations (K-IFRS)

(십억원, 원, %, 배)

결산 (12월)	2020A	2021A	2022A	2023A
매출액	19	23	23	20
영업이익	0	-3	-1	-4
지배순이익	1	-4	-9	-5
PER	261.1	-35.5	-12.1	-61.7
PBR	2.9	2.9	2.5	4.4
EV/EBITDA	159.4	-58.1	-1,434.9	-107.3
ROE	1.2	-7.9	-18.7	-8.5

자료: 유안타증권

1. 기업개요

솔트룩스는 2000년 설립, 2020년 상장된 인공지능 빅데이터 기반의 솔루션 전문 업체이다. 핵심 원천기술인 앙상블 대화형 인공지능 기술과 인지모델 기반 증강분석 기술을 보유하고 있다. 이를 기반으로 약 200억 건 이상의 데이터를 자산화하고 다양한 인공지능 응용 솔루션(검색엔진, 챗봇, AICC 등)을 개발 및 제공하고 있다. 주요 주주는 이경일 대표이사 등 최대주주 및 특수관계인 12.6%, 정문선 현대비엔지스틸 부사장 7.4%, 현대비엔지스틸 1.1%, 엔에치엔 5.6% 등으로 구성된다.

동사는 4개 제품군(Suite)과 9가지 세부 제품(Studio)을 보유하고 있다. 제품군은 AI Suite, Big Data Suite, Graph DB Suite, Cloud Service으로 구성되며, 1H24 연결 기준 매출 비중은 AI Suite 18.4%, Big Data Suite 10.7%, Graph DB Suite 0.3%, Cloud Service 0.3%, 기타(다이렉스트 등 주요 자회사) 70.4%로 구성된다.

동사는 지난 20년간 축적한 2,000개 이상의 공공, 금융, 대기업 레퍼런스를 통해 안정적인 매출 성장세를 시현하고 있으며, 대부분이 B2B 온프레미스 형태이다. 2020년 상장 이후 매출 다각화를 추진하고 있다. 자회사 설립(플루닛, 구버 등)을 통한 B2C 시장 진입, 유관 기업 인수(다이렉스트 등) 및 신제품 개발을 통해 기존 B2B 사업을 강화하고 있다.

2021년에 설립된 자회사 플루닛은 워크센터(AI 비서 서비스), 스튜디오(가상인간 영상 제작 플랫폼) 두 개의 사업부로 구성된다. 기업 뿐만 아니라 개인 사용자도 쉽게 사용이 가능한 영상 제작 솔루션 등을 제공한다. 연내 본격적인 유료 서비스 확대를 계획하고 있다.

2023년 9월에는 생성형 AI 기반의 대규모 언어모델 루시아 LLM을 출시했다. 루시아를 활용하여 기존 제품을 고도화하고 온프레미스 구축 서비스를 제공하면서 B2B 사업 모델을 강화했다. 올해 3월에는 하드웨어에 LLM을 탑재한 어플라이언스 형태의 루시아온을 출시했다. 최소 50명 규모의 기업부터 대규모 시스템 구축까지 가능하여 LLM에 대한 접근가능성을 높였다.

2023년 11월에는 다이렉스트를 256억원에 인수했다. 해당 합병을 계기로 동사는 기업 및 공공 AI 검색 구축 시장에서 1위의 지위에 올라섰다. 다이렉스트의 주요 고객층은 쇼핑몰 등 전자 상거래 부문으로 동사와 고객층이 다르기 때문에 B2B 사업의 저변을 확대하는 계기가 되고 있다. 1H24 기준 기타 매출 비중의 80% 이상을 차지하고 있다.

올해 7월에는 미국 자회사 Goover를 통해 B2C 초거대 AI 검색 서비스 Goover(사명과 동일)를 한국과 미국에서 베타서비스를 시작했다. 서비스 시작 3개월 만에 약 3만명의 사용자를 확보한 것으로 파악된다. 9월에는 엔터프라이즈 전용 상품을 공개하면서 B2B 영역까지 확대해 나가고 있다. 연내에 정식 서비스 출시 예정이며, 세부 기능 추가와 광고 BM 도입, 유료 전환 등으로 내년부터 수익화가 예상된다.

솔트룩스 주요 사업 레퍼런스

사업분야	기업	내용
엔터프라이즈 AI	삼성전자	미국/캐나다 IoT 기반 AS 상담 지원 시스템 구축
	삼성전자	트렌드 시그널을 광범위하게 감지한 지식관리시스템
	현대모터스그룹	현대기아자동차 문서중앙화 시스템 구축
	현대모터스그룹	차량 고장 진단을 통한 건전성 판별 예측모델 개발
	KT	KT 기가지니에 심층 QA 를 연계하여 일반상식 정보 제공
	LG	데이터 수집과 인지분석을 통해 신기술 센싱 기술 동향 분석
	BMW 코리아	BMW 파이낸셜 금융상품용 챗봇 및 라이브챗 구축
	삼성중공업	사업정보 공유, 활용을 위한 정보 검색 시스템 구축
디지털플랫폼 정부	행정안전부	법정부 통합 비원 챗봇 국민비서 구뵈 구축
	헌법재판소	지능형 헌법재판소 챗봇 구축
	특허청	맞춤형 IP-Biz 정보공유 플랫폼 개발
	특허청	초거대 AI 기반 특허심사 업무지원 서비스 개발
	KOTRA	대외경제 수출입 정보 제공 통합플랫폼 구축
	전남정보문화산업진흥원	AI 기반 어장 관리정보 빅데이터 플랫폼 구축
금융서비스 지능화	NH 농협은행	인공지능 기반 상담 모니터링을 통한 상담사 지원 및 딥러닝 질의응답 서비스
	KB 국민은행	지식베이스 기반 상품 실시간 모니터링 분석 상품지식 플랫폼
	신한은행	3세대 인공지능 기술을 적용한 시범사업
	KDB 산업은행	지능형 디지털 문서관리를 위한 인프라 도입
	한국투자증권	인공지능 기반 상품 콜봇 및 직원용 업무 챗봇 시스템 구축
	키움증권	지능형 디지털 문서관리를 위한 인프라 도입
AI 컨택센터	키움증권	콜센터 아웃바운드 AI 음성봇 활용 업무 자동화
	NH 농협카드	녹취 내용에 대한 불안전판매 모니터링
	신용회복위원회	AI 상담사 채무조정 민원상담 시스템 구축
	요기요	1세대 고객응대 챗봇 고도화 딥러닝 기술 접목한 AI 챗봇
공공안전과 국방	경찰청	범죄 피해 대응을 위한 기초정보 제공 및 관련 정보 안내 챗봇 구축
	국방부	국방/안보 관련 데이터를 통합 및 종합 분석하는 체계
	국방과학연구소	다출처 상황정보의 추출과 지식그래프 기반 융합 및 추론, 이상징후 인지
	방위사업청	전장 상황인지 및 지휘정보 플랫폼 체계와 시뮬레이션 기술 개발
AI 학습데이터 구축 및 모델링	삼성전자	집단지성플랫폼 MOSAIC
	현대모터스 그룹	현대기아자동차 문서중앙화 시스템 구축
	KT	KT 통신상품에 대한 고객의 VOC 분석 및 리포트, 인사이트 제공
	국립중앙도서관	LOD 기반의 귀중본 고신문 플랫폼 구축
	국토지리정보원	인문지리정보 온톨로지 기술 모델링 및 복합 검색 서비스 제공

자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

9 가지 세부 제품



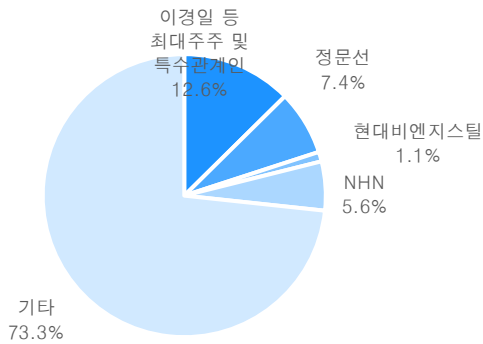
AI X BIGDATA 기술
9개 제품 STUDIO
소개해드릴게요.

솔트룩스는 인공지능과 빅데이터 원천기술을 바탕으로
우리의 기술을 총 집중한 9개의 STUDIO 제품으로
누구나 쉽게 지식소통 할 수 있는 세상을 선도합니다.



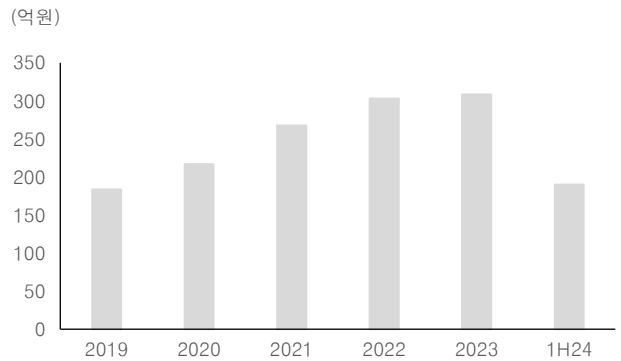
자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

주주현황



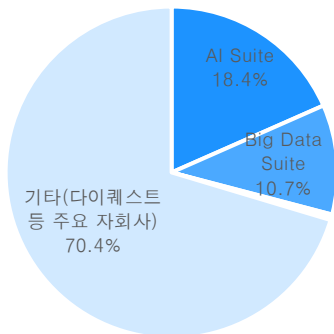
자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

솔트룩스 매출 추이, 안정적인 외형 성장세 기록



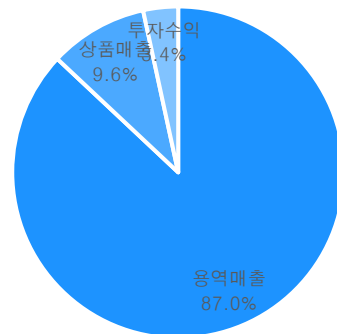
자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

1H24 기준 제품군 별 매출 비중



자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

1H24 기준 유형 별 매출 비중



자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

2. 투자포인트

1) 기업의 생성형 AI 도입 추세, 러시아 강력한 대안으로 부상 전망

기업 차원의 생성형 AI 솔루션 도입 확대 추세는 글로벌 트렌드이다. 국내 기업도 예외는 아니다. 기업 내 직원들의 개별 사용 사례도 높은 비중을 차지하고 있음을 고려하면 도입 수요는 더욱 증가할 것으로 판단된다. 한편, 현재 대다수의 생성형 AI 유저가 사용하는 OpenAI의 유료 서비스 가격은 상승하고 있다. OpenAI의 적자 확대 기조를 고려했을 때 해당 추세는 이어질 것으로 보인다. 따라서 기업 차원의 서비스 도입을 고려할 경우 비용이 가장 큰 허들로 작용할 가능성이 높다. 대안으로 동사의 러시아가 우선적인 고려 대상이 될 것으로 기대된다.

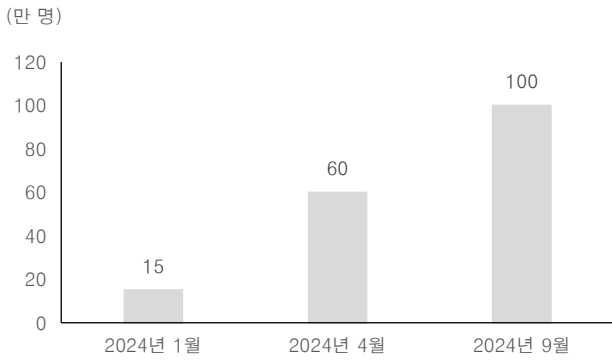
기업 차원에서 적극적인 생성형 AI 솔루션 도입이 이어지고 있다. OpenAI의 기업용 ChatGPT 사용자에서 확인할 수 있다. 2023년 8월 출시 이후 약 1년 만에 유료 사용자 수가 100만 명을 돌파했다. 국내 기업도 예외는 아니다. 한국경영자총협회에 따르면 지난 3월 국내 기준 생성형 AI 솔루션을 전사적으로 도입한 기업이 16%, 일부 부서에 도입한 기업은 22%, 직원들이 개별적으로 활용하는 기업은 50%로 나타났다. 직원의 개별 사용이 많은 기업은 적절한 성능의 생성형 AI를 합리적인 비용으로 도입할 수 있다면 실제 수요로 연결될 것으로 판단된다.

한편, 지난 9월 뉴욕타임스에 따르면 OpenAI는 ChatGPT 유료 버전 가격을 5년 동안 약 2배 올릴 계획이다. 2028년까지 적자 확대 기조가 예상되기 때문이다. 현재 OpenAI의 기업용 ChatGPT 사용 요금은 사용자 1인당 60달러, 최소 사용자 수 150명 기준 최소 월 9,000달러, 연 108,000달러로 추정된다. 이는 매년 반복되는 비용이기 때문에 모두에게 부담이 될 수 있다. 특히 최소 사용자 수를 충족하지 못하는 150인 이하의 중소기업에는 더 큰 부담으로 작용할 수 있으며, 비용 허들은 점점 높아지고 있다. 참고로 50인 이상의 사업체 43,000개 중 150인 이하의 비중은 72%를 차지한다.

이러한 추세에서 러시아는 강력한 대안으로 부상할 가능성이 높다고 판단된다. 러시아의 최소 도입 비용은 5천만원으로 OpenAI의 기업용 ChatGPT 대비 40% 수준이다. 일회성 성격이기 때문에 일부 유지보수 외에 반복적인 비용은 제한적이다. 소규모 기업을 위한 하드웨어 일체형 어플라이언스 제품(루시아온)부터 대규모 온프레미스 구축까지 가능하다. 또한 기업 맞춤형 제작, 높은 보안성, 할루시네이션 최소화가 주요 장점으로 성능 역시 지난 3월 글로벌 생성형 AI 평가 플랫폼에서 1위를 기록하며 입증했다.

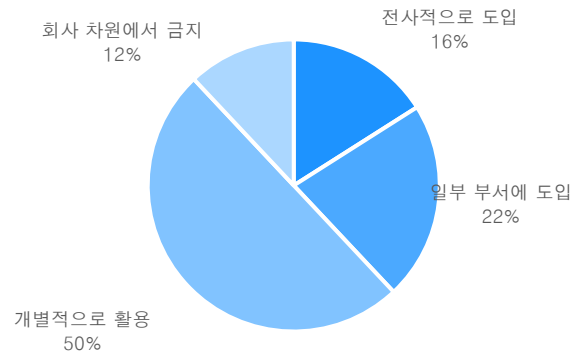
러시아는 빠르면 올해 하반기부터 매출이 발생할 것으로 예상된다. 루시아온에 대한 선주문이 많은 것으로 파악되며, 러시아 구축 관련 대기업 및 공공기관과 PoC(기술 실행 가능성 입증), 품질성능 평가시험 등 시범 사업을 시작했다. 루시아온은 올해 3월 출시했고 5월에는 차세대 버전 루시아2를 공개했다. 성공적인 도입 레퍼런스가 중요할 것으로 판단된다.

기업용 ChatGPT 사용자 추이



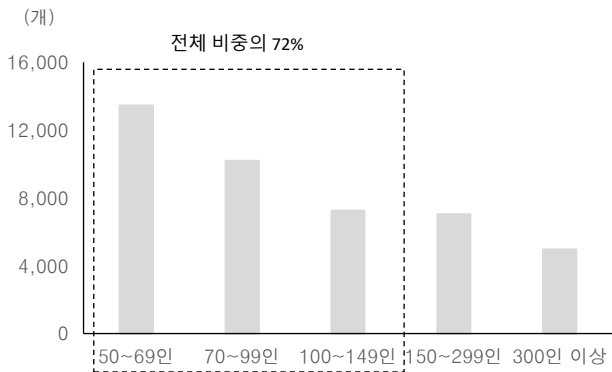
자료: OpenAI, 유안타증권 리서치센터

국내 생성형 AI 도입 비중



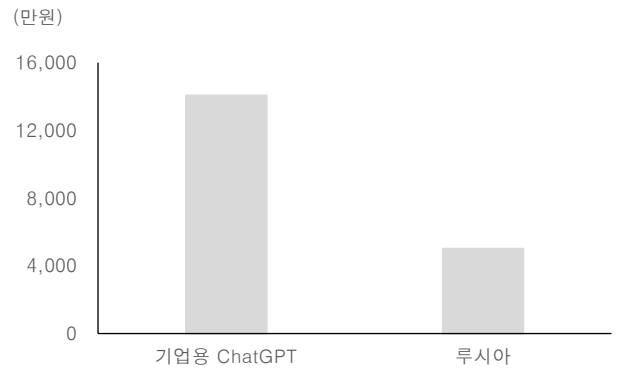
자료: 한국경영자총협회, 유안타증권 리서치센터

50~150 인 이하의 기업이 비중이 72%



자료: 고용노동부, 유안타증권 리서치센터

루시아 최소 도입 비용, 기업용 ChatGPT 대비 40% 수준



자료: 각사, 유안타증권 리서치센터

하드웨어 일체형 얼라이언스 제품, 루시아온



자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

루시아, 우수한 성능을 입증



자료: 솔트룩스, 허깅페이스, 유안타증권 리서치센터

루시아 주요 시범 사업

기업 및 기관	내용
서울보증보험	GPT 구축 POC 사업
한국지능정보사회진흥원	초거대 인공지능을 활용한 서울교통공사 안전 GPT 시범 서비스
S 사	생성형 AI POC 프로젝트
P 사	P-DX 전용 GPT 서비스 구축 POC 수행 용역
한국수력원자력	원전 형상관리 분야 AI 적용 POC 사업 용역
KB 증권	생성형 AI 기술 도입 검토 품질성능 평가시험
DB 손해보험	약관 기반 질의응답 LLM 챗봇 서비스 품질성능 평가시험

자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

2) B2C 서비스 수요 증가 전망, 구버, 플루닛 주목 필요

정부 주도의 AI 사업은 개인들의 AI 서비스 경험 확대로 이어지고 있다. 작년 9월 발표한 전국민 AI 일상화 실행 계획은 올해 7,102억원의 예산이 투입되며 AI 공공서비스가 확대되고 있다. 그 일환으로 동사는 어민 대상 수산양식 플랫폼 구축 사업을 수주했고 취약 계층 대상 스마트 복지 시스템 구축 사업을 완료했다. 2025년 정부의 AI 예산은 AI G3 도약을 위한 청사진에 따라 추가적인 확대가 예상되며, 이러한 추세가 지속될 것으로 보인다.

개인의 AI 서비스 경험 확대는 B2C 서비스 수요 증가로 이어질 수 있다. 동사는 주요 자회사(구버, 플루닛)를 통해 B2C 매출 확대를 추진하고 있다. 1H24 기준 매출 비중은 구버 0.8%, 플루닛 2.4%에 불과하다. 하반기 본격적인 서비스 출시와 내년 유료 BM 도입과 함께 빠른 성장세가 예상된다.

Goover(이하 구버)는 2020년 설립된 미국에 소재한 자회사이다. B2C 초거대 AI 검색서비스, 구버를 개발 및 서비스한다. 웹에서 유저 맞춤형 정보를 찾고 자동으로 심층 리포트를 생성하는 초개인화된 서비스이다. 올해 7월부터 한국과 미국에서 베타서비스를 시작했다. 서비스 시작 3개월 만에 약 3만명의 가입자를 확보하면서 빠르게 성장하고 있다. 연내 정식 출시하여 맞춤형 광고 BM, 구독형 모델, 생성 리포트 유료화를 통한 앱마켓형 모델 도입 등으로 다양한 수익화 전략을 추진할 계획이다.

구버의 성공적인 시장 안착은 동사의 밸류에이션 리레이팅 기회로 작용할 수 있다. 유사한 서비스를 제공하는 퍼플렉시티가 높은 기업 가치를 인정받고 있기 때문이다. 퍼플렉시티는 1월 5.4억달러, 3월 10억 달러, 4월 30억 달러의 기업가치로 자금 조달에 성공했다. 2022년 12월 출시 이후 구글의 대항마로 불리며 빠르게 검색 시장을 침투한 것에 기인한다. 올해 10월 기준 MAU 1,000만 명을 확보한 것으로 파악된다. 구버는 퍼플렉시티 대비 개인화된 서비스와 기업 맞춤형 제품을 제공한다는 측면에서 차별성을 확보하고 있다. 정식 출시 이후 사용자 추이가 중요한 시장 안착 지표가 될 것으로 보인다.

플루닛은 2021년 설립된 자회사이다. 다양한 생활밀착형 AI 서비스를 개발하여 B2B뿐 아니라 B2C 서비스로의 확장을 추진할 계획이다. 플루닛은 워크센터, 스튜디오 두 개의 사업부로 구성된다. 워크센터는 AICC를 운영하기 힘든 중소기업자를 타겟으로 AICC SaaS 사업을 추진하고 있다. 월 2만원부터 필요한 처리량에 따라 확대가 가능하다. 스튜디오는 가상인간 제작을 통해 광고마케팅 기획, 크리에이터 영상 제작 등 확장성이 높다. 월 9천원부터 사용 시간에 따라 확대가 가능하다. 이외 미미콘(이모티콘 생성 서비스), 손비서(개인비서 모바일 앱)을 출시하여 무료 서비스를 하고 있다. 사용자 피드백을 반영하여 연내 부분 유료 전환할 계획이다.

플루닛 스튜디오는 서비스 출시 이후 월 평균 약 950명의 신규 가입자가 유입되고 있다. 현재 약 2.1만명의 누적 가입자를 보유하고 있는 것으로 파악되며, 올해 플루닛 전체 예상 매출은 20억원으로 전년 6.7억원 대비 약 3배 성장할 것으로 보인다.

주요 자회사 현황

자회사명	지분율(%)	주요 사업	1H24 매출 비중(%)
구버	98.22	B2C 초거대 AI 검색 서비스	0.8
플루닛	66.25	B2C 생활밀착형 AI 서비스	2.4
다이퀘스트	94.95	기업 및 공공 검색 구축	51.7
솔트룩스이노베이션	85.33	번역 및 데이터큐레이션	4.1
솔트룩스벤처스	84.85	벤처투자	3.4
Saltlux Technology Joint	96.43	다국어서비스	1.7

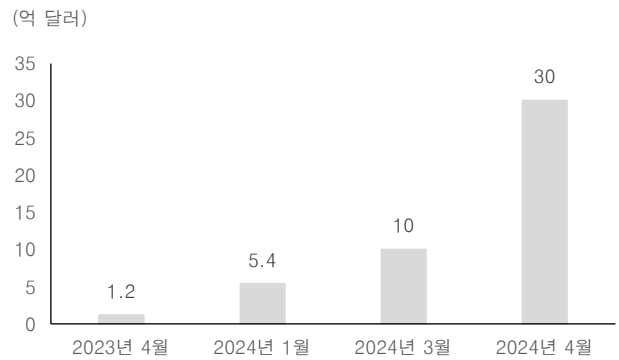
자료: 솔트룩스, 유안타증권 리서치센터

구버 서비스, 맞춤형 정보 제공과 심층 리포트 생성



자료: Goover, 유안타증권 리서치센터

Perplexity 기업가치 추이



자료: TechCrunch, 유안타증권 리서치센터

3. 실적 추이

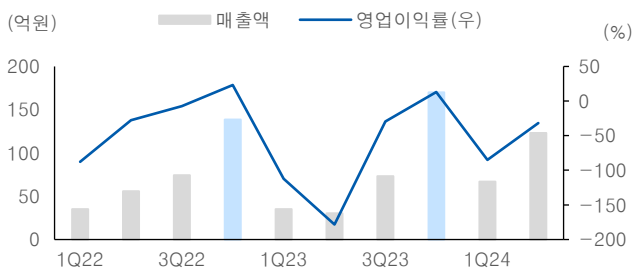
2024년 적자 폭 개선 전망, 2025년 성장 분기점 예상

1H24 연결 기준 누적 매출액과 영업이익은 각각 189.9억원(YoY +191.8%), -96.0억원(YoY 적자지속)을 기록했다. 외형 성장은 2023년 11월 합병이 완료된 다이렉스트 인수 효과에 기인한다. 적자폭은 1H23 대비 3억원 증가했으나, 다이렉스트 인수로 인한 인건비 증가 및 대규모 H100 투자에 따른 감가상각비 확대 등 고정비 증가 요인이 있었다는 점을 고려하면 양호한 실적이라고 판단된다.

하반기에도 고정비 부담은 일부 지속될 전망이다. 그러나 상반기에 루시아온(3월 출시), 루시아 2(5월 공개), 구버(7월 베타서비스 시작)의 연구 개발이 완료 단계임에 따라 상반기 대비 비용 증가폭은 제한적일 것으로 예상된다. 또한 통상 4분기 매출 비중(2021~2023년 평균 44.9%)이 가장 높은 상저하고의 모습이 나타나며, 다이렉스트의 실적이 온기 반영됨에 따라 연간 적자폭은 축소될 것으로 보인다. 일부 루시아 구축 사업이 연내 마무리되면서 신규 매출이 발생하는 부분도 실적에 긍정적으로 작용할 전망이다.

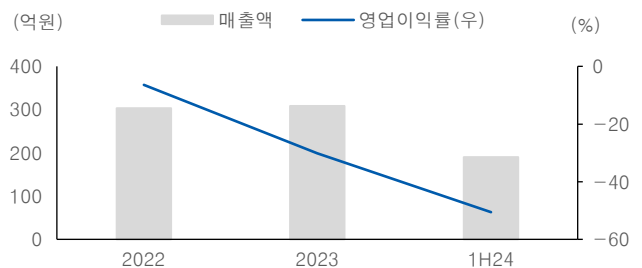
2025년은 동사에게 성장의 분기점이 될 것으로 보인다. 루시아 제품군의 본격적인 상용화와 자회사 구버와 플루닛 유료 서비스 출시에 따른 실적이 반영되는 원년이기 때문이다. B2B 생성형 AI 솔루션 시장이 확대되는 가운데, 루시아 제품군의 성공적인 시장 안착은 외형 성장을 가속화할 것으로 예상된다. 또한 B2C 서비스 구버의 흥행은 밸류에이션 리레이팅의 기회로 작용할 수 있다. 루시아 제품군의 판매 추이, 구버 서비스의 사용자 추이를 주목할 필요가 있다고 판단된다.

솔트룩스 분기별 매출 추이, 4분기 매출 비중이 가장 높음



자료: Quantwise, 유안타증권 리서치센터

솔트룩스 연간 실적 추이



자료: Quantwise, 유안타증권 리서치센터

솔트룩스 (304100) 추정재무제표 (K-IFRS)

결산(12월)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
매출액	17	19	23	23	20
매출원가	0	0	0	0	0
매출총이익	17	19	23	23	20
판매비	17	19	26	25	25
영업이익	1	0	-3	-1	-4
EBITDA	1	1	-2	0	-3
영업외손익	1	0	-1	-8	0
외환관련손익	0	0	0	0	0
이자손익	0	0	0	-1	1
관계기업관련손익	0	0	0	0	0
기타	1	0	-1	-7	-1
법인세비용차감전순이익	1	0	-4	-9	-5
법인세비용	0	0	0	0	0
계속사업순이익	1	1	-4	-9	-5
중단사업순이익	0	0	0	0	0
당기순이익	1	1	-4	-9	-5
지배지분순이익	1	1	-4	-9	-5
포괄순이익	2	1	-5	-9	-6
지배지분포괄이익	2	1	-5	-9	-6

주: 영업이익의 산출 기준은 기존 k-GAAP과 동일. 즉, 매출액에서 매출원가와 판매비만 차감

결산(12월)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
영업활동 현금흐름	1	3	-1	-3	-2
당기순이익	1	1	-4	-9	-5
감가상각비	0	1	1	1	1
외환손익	0	0	0	0	0
종속, 관계기업관련손익	0	0	0	0	0
자산부채의 증감	0	2	0	-5	0
기타현금흐름	0	1	3	10	2
투자활동 현금흐름	-7	-15	-22	0	15
투자자산	3	-20	-2	7	-11
유형자산 증가 (CAPEX)	0	-1	0	0	-1
유형자산 감소	0	0	0	1	0
기타현금흐름	-10	5	-20	-8	27
재무활동 현금흐름	-1	18	20	-1	-9
단기차입금	0	0	0	0	0
사채 및 장기차입금	0	0	20	0	0
자본	0	18	0	0	0
현금배당	0	0	0	0	0
기타현금흐름	0	0	0	-1	-9
연결범위변동 등 기타	0	0	0	0	0
현금의 증감	-6	6	-4	-4	4
기초 현금	12	5	11	7	3
기말 현금	5	11	7	3	8
NOPLAT	1	0	-3	-1	-5
FCF	1	2	-3	-5	-4

자료: 유안타증권

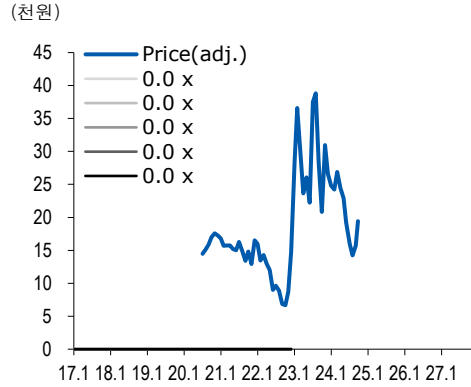
- 1. EPS, BPS 및 PER, PBR은 지배주주 기준임
- 2. PER 등 valuation 지표의 경우, 확정치는 연평균 증가 기준, 전망치는 현재주가 기준임
- 3. ROE, ROA의 경우, 자본, 자산 항목은 연초, 연말 평균을 기준으로 함

결산(12월)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
유동자산	30	42	48	42	18
현금및현금성자산	5	11	7	3	8
매출채권 및 기타채권	5	4	3	4	3
재고자산	0	0	0	0	0
비유동자산	13	22	31	35	62
유형자산	1	1	1	1	2
관계기업 등 지분관련자산	2	2	9	15	45
기타투자자산	10	17	18	15	13
자산총계	42	64	79	77	80
유동부채	3	5	25	32	4
매입채무 및 기타채무	2	2	1	1	2
단기차입금	0	0	0	0	0
유동성장기부채	0	0	0	0	0
비유동부채	0	0	1	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
사채	0	0	0	0	0
부채총계	3	5	25	32	4
지배지분	39	59	54	45	76
자본금	2	3	5	5	6
자본잉여금	37	56	53	53	90
이익잉여금	-1	0	-4	-14	-20
비지배지분	0	0	0	0	0
자본총계	39	59	54	45	76
순차입금	-24	-36	-33	-23	-13
총차입금	0	0	12	14	0

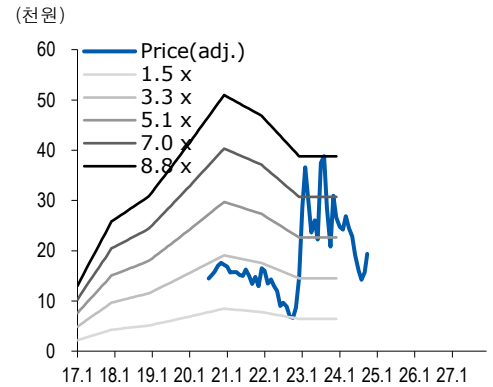
결산(12월)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
EPS	198	64	-437	-907	-459
BPS	4,620	5,786	5,323	4,405	6,403
EBITDAPS	146	90	-204	-6	-251
SPS	2,219	2,085	2,255	2,287	1,810
DPS	0	0	0	0	0
PER	0.0	261.1	-35.5	-12.1	-61.7
PBR	0.0	2.9	2.9	2.5	4.4
EV/EBITDA	-21.6	159.4	-58.1	-1,434.9	-107.3
PSR	0.0	8.0	6.9	4.8	15.6

결산(12월)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
매출액 증가율 (%)	11.8	12.8	18.7	1.7	-12.7
영업이익 증가율 (%)	98.0	-88.3	-4,951.3	적지	적지
지배순이익 증가율 (%)	846.1	-56.8	적전	적지	적지
매출총이익률 (%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
영업이익률 (%)	3.3	0.3	-14.1	-6.1	-21.4
지배순이익률 (%)	8.0	3.1	-19.4	-39.7	-25.4
EBITDA 마진 (%)	6.6	4.3	-9.0	-0.3	-13.9
ROIC	17.4	3.3	-108.8	-28.6	-101.2
ROA	3.2	1.1	-6.2	-11.8	-6.6
ROE	4.1	1.2	-7.9	-18.7	-8.5
부채비율 (%)	7.9	9.3	46.3	71.5	4.9
순차입금/자기자본 (%)	-62.0	-61.6	-60.3	-51.2	-17.6
영업이익/금융비용 (배)	1.5	1.0	-5.2	-1.0	-6.3

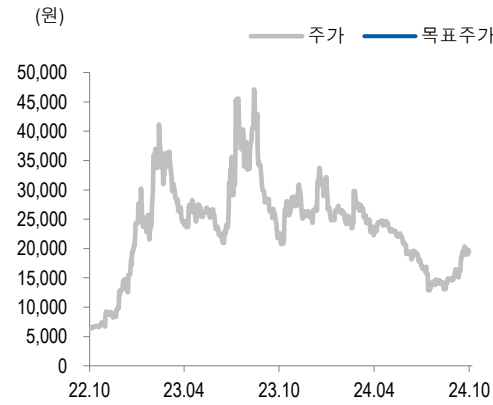
P/E band chart



P/B band chart



솔트룩스 (304100) 투자등급 및 목표주가 추이



일자	투자 의견	목표가 (원)	목표가격 대상시점	과리율	
				평균주가 대비	최고(최저) 주가 대비
2024-10-24	Not Rated	-	1년		

자료: 유안타증권

주: 과리율 = (실제주가 - 목표주가) / 목표주가 X 100

- * 1) 목표주가 제시 대상시점까지의 "평균주가"
- 2) 목표주가 제시 대상시점까지의 "최고(또는 최저) 주가"

구분	투자의견 비율(%)
Strong Buy(매수)	0
Buy(매수)	87.9
Hold(중립)	12.1
Sell(비중축소)	0
합계	100.0

주: 기준일 2024-10-23

※ 해외 계열회사 등이 작성하거나 공표한 리포트는 투자등급 비율 산정시 제외

- 이 자료에 게재된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며 타인의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인함. (작성자 : 백종민)
- 당사는 자료공표일 현재 동 종목 발행주식을 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
- 당사는 자료공표일 현재 해당 기업과 관련하여 특별한 이해관계가 없습니다.
- 당사는 동 자료를 전문투자자 및 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료의 금융투자분석사와 배우자는 자료공표일 현재 대상법인의 주식관련 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 종목 투자등급 (Guide Line): 투자기간 12개월, 절대수익률 기준 투자등급 4단계(Strong Buy, Buy, Hold, Sell)로 구분한다
- Strong Buy: +30%이상 Buy: 15%이상, Hold: -15% 미만 ~ +15% 미만, Sell: -15%이하로 구분
- 업종 투자등급 Guide Line: 투자기간 12개월, 시가총액 대비 업종 비중 기준의 투자등급 3단계(Overweight, Neutral, Underweight)로 구분
- 2014년 2월21일부터 당사 투자등급이 기존 3단계 + 2단계에서 4단계로 변경

본 자료는 투자자의 투자를 권유할 목적으로 작성된 것이 아니라, 투자자의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 작성된 참고 자료입니다. 본 자료는 금융투자분석사가 신뢰할만 하다고 판단되는 자료와 정보에 의거하여 만들어진 것이지만, 당사와 금융투자분석사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수는 없습니다. 따라서, 본 자료를 참고한 투자자의 투자사결정은 전적으로 투자자 자신의 판단과 책임하에 이루어져야 하며, 당사는 본 자료의 내용에 의거하여 행해진 일체의 투자행위 결과에 대하여 어떠한 책임도 지지 않습니다. 또한, 본 자료는 당사 투자자에게만 제공되는 자료로 당사의 동의 없이 본 자료를 무단으로 복제 전송 인용 배포하는 행위는 법으로 금지되어 있습니다.