

코스메카코리아 (241710)

Corporate Day 후기: 인디 ODM 시대로 전환

코스메카코리아에 대해 투자 의견 Buy, 목표주가는 96,000원을 유지한다. 당사는 11월 11일 코스메카코리아 Corporate Day를 진행하였다.

동사는 4분기 한국법인 별도 기준 1,100억원 이상의 매출을 전망하며, 기존 주요 고객사 외 추가 고객사의 물량 확보가 관건이라고 밝혔다. 중장기적으로는 연간 10~15% CAGR 성장을 목표로 하며, K-인디 브랜드의 성장세가 향후 5년 이상 지속될 것으로 전망했다.

주목할 점은 회사가 제시한 ODM 산업의 구조적 변화다. IR 담당자는 "과거엔 중소기업 연인과 사귀다가 대기업 연인이 나타나면 환승 이별을 했지만, 지금은 중소기업 연인과 결혼해 함께 행복한 미래를 그린다"는 비유로 시장 환경의 변화를 설명했다. 과거 인디 브랜드들은 ODM 단가나 조건에 대한 정보 접근성이 낮아 일정 규모 이상 성장하면 더 큰 ODM으로 이전했으나, 최근에는 인디 브랜드 대표들이 단가·조건 정보를 투명하게 공유하면서 ODM의 가격 정책을 충분히 비교·판단할 수 있게 되었다. 이러한 변화로 단가와 조건을 안정적으로 유지한 코스메카코리아가 인디 고객사들로부터 신뢰를 확보하며, 검증된 파트너와 장기적으로 관계를 유지하는 구조로 트렌드가 전환되고 있다.

실제로 한국법인의 고객사 수는 올해 3분기 누적 600개 이상으로 꾸준히 증가하고 있으며, 인디 브랜드 대표들 간 정보 공유로 단가 경쟁 리스크가 과거보다 낮아졌다고 설명했다.

수익성 측면에서도 대형 수주 발생 시 개선 여력이 충분하다. 한국법인의 경우 매출 1,000억원 이상 시 영업이익률 13% 달성이 가능하며, 대량수주가 발생할 경우 OPM mid-teen 회복 가능성이 존재한다. 현재는 고객사 및 SKU 확대에 따른 일시적 조정 국면으로 판단되나, 제조업 레버리지 효과로 수익성은 지속 개선될 전망이다.

회사의 핵심 경쟁력은 예측 불가능한 인디 시장에서 'Time to Market' 우위를 바탕으로 히트 제형을 지속적으로 창출하는 실행력에 있다. A사 클렌징 오일의 사례처럼 아마존 넘버원이 된 것처럼, 인디 브랜드의 성공은 예측이 아닌 실행에 달려 있다. 회사는 3중 기능성 BB, 클렌징 오일 제형, 필샷, 버블세럼 등 히트 제형을 계속 만들어내며 퍼스트 무버 인디 브랜드와 함께 성장하는 구조를 공고히 하고 있다.

Forecasts and valuations (K-IFRS 연결)

(억원, 원, %, 배)

결산 (12월)	2023A	2024A	2025F	2026F
매출액	4,707	5,243	6,393	7,300
영업이익	492	604	907	1,100
지배순이익	223	428	500	620
PER	10.3	14.6	15.5	12.5
PBR	1.4	2.9	2.8	2.2
EV/EBITDA	5.7	9.9	8.5	6.9
ROE	14.1	22.1	20.0	19.5

자료: 유안타증권



이승은 화장품/의료기기/유통
seungeun.lee@yuantakorea.com

김도엽 Research Assistant
doyub.kim@yuantakorea.com

BUY (M)

목표주가 96,000원 (M)

직전 목표주가 96,000원

현재주가 (11/13) 72,700원

상승여력 32%

시가총액	7,764억원
총발행주식수	10,680,000주
60일 평균 거래대금	66억원
60일 평균 거래량	97,016주
52주 고/저	76,900원 / 40,100원
외인지분율	16.56%
배당수익률	0.18%
주요주주	박은희 외 3인

주가수익률 (%)	1개월	3개월	12개월
절대	9.8	23.0	16.5
상대	2.9	9.0	(12.5)
절대 (달러환산)	6.7	15.8	11.7

금융투자분석사의 확인 및 중요 공시는 Appendix 참조

[Fig. 1] 코스메카코리아 실적 추이 및 전망

(단위: 억원, %)

	1Q.24	2Q.24	3Q.24	4Q.24	2024	1Q.25	2Q.25	3Q.25P	4Q.25E	2025E
매출액	1,256	1,438	1,266	1,283	5,243	1,184	1,617	1,824	1,768	6,393
한국법인	688	946	825	828	3,287	743	1,100	1,298	1,320	4,461
미국법인	526	460	411	422	1,822	425	575	618	553	2,171
잉글우드랩 미국	338	284	261	242	1,127	273	316	304	280	1,173
잉글우드랩 코리아	189	179	158	182	707	163	267	317	280	1,027
중국법인	122	107	93	82	404	88	86	81	75	330
연결조정	-79	-75	-64	-49	-270	-73	-143	-174	-180	-570
YoY	8	24	9	5	11	-6	12	44	38	22
한국법인	4	42	24	19	22	8	16	57	59	36
미국법인	14	-7	-24	-26	-12	-19	25	50	31	19
잉글우드랩 미국	11	6	5	2	6	-19	11	16	16	4
잉글우드랩 코리아	21	-21	-47	-46	-30	-13	49	101	54	45
중국법인	-5	-3	-25	-41	-20	-28	-20	-13	-9	-18
영업이익	137	181	152	133	604	123	230	272	282	907
YoY	48	62	11	-11	23	-10	27	79	112	50
한국법인	74	143	120	107	445	80	138	145	160	524
미국법인	66	43	41	37	188	46	101	132	122	399
잉글우드랩 미국	23	3	3	-6	23	3	21	30	28	82
잉글우드랩 코리아	43	40	39	42	165	43	82	97	94	317
중국법인	0	-1	-3	-7	-11	-6	-11	-6	-2	-25
연결조정	-3	-4	-6	-2	-16	3	2	0	2	8
영업이익률	11	13	12	10	12	10	14	15	16	14
한국법인	11	15	15	13	14	11	13	11	12	12
미국법인	13	9	10	9	10	11	18	21	22	18
잉글우드랩 미국	7	1	1	-3	2	1	7	10	10	7
잉글우드랩 코리아	23	23	25	23	23	26	31	31	34	31
중국법인	0	-1	-3	-9	-3	-7	-13	-7	-3	-8

자료: 코스메카코리아, 유안타증권 리서치센터

1. 실적 전망 및 가이드نس

1) 4분기 전망

- 한국법인(별도): 1,100억원 이상, 신규 고객사 외 추가 고객사 물량이 관건
- 잉글우드랩 코리아: 200억원 이상 (주요 고객사 비중 감소에 따라 3Q 대비 둔화)
- 중국법인: 주요 고객사 생산 시작, 적자 개선 진행 중

2) 중장기 전망

- 연간 10~15% CAGR 목표
- K-인디 브랜드 성장세는 향후 5년 이상 지속 예상
- 별도법인이 전체 매출의 65% 차지하며 주요 성장 드라이버 역할

2. 주요 고객사 동향

1) M 사

- 3분기 매출 100억원 이상, 4분기에도 호조 지속
- SKU 50개 이상으로 확대, 청주공장에서 1~2교대 생산 중

2) G 사

- 2025년 3분기 누적 매출 500억원, 4분기 매출 200억원 이상 예상
- 동남아 진출 이후 유럽 진출 계획

3) 기타 브랜드

- D사: 신규 제품 생산 시작
- A사, C사, T사 등 기존 상위 인디 브랜드 성장 지속

3. 생산 시설 및 운영

1) 청주공장

2025년 5월부터 가동, M사 물량 전담, 1~2교대 운영 중

2) 영업이익률

- 대량수주 시 영업이익률 개선
- 한국법인: 매출 1,000억원 이상 시 OPM 13% 가능
- 잉글우드랩 미국: 매출 300억원 이상 시 OPM 5% 초과 가능

4. 3Q25 Review 및 전망

1) 한국법인

- 3분기 YoY +57% 성장, 인디브랜드 중심 고성장, M사, A사 등 주요 고객 기반 확대
- 한국법인 OPM은 3분기부터 고객사 · 대형 거래선 다변화 영향으로 단기적으로 둔화된 상황
- 다만 2024년 2분기처럼 A사 클렌징 오일과 같은 대량수주가 발생할 경우 OPM mid-teen 회복 가능성 존재

- 현재는 고객사 및 SKU 확대에 따른 일시적 조정 국면으로 판단

2) 잉글우드랩

- 3분기 최대 매출 및 이익 달성 (매출 317억원), 잉글우드랩 코리아 기준 G사가 매출의 80% 차지, OPM 31% 기록

3) 중국법인

- YoY -13% 감소, 적자 개선 중, C사 현지 생산 시작, 2026년 BEP 목표

5. 신제품 트렌드

1) 2026 년 트렌드

- 레티놀 · 레티날 등 안티에이징 제품
- 세놀리틱(Senolytic)¹ 컨셉 제품
- 버블세럼 등 신규 제형

3) ODM 산업 특성

- 턴키 비중 증가(용기 포함 매출 확대)
- 고객사 마케팅 활동이 매출에 직접적 영향
- 인디브랜드의 빠른 성장과 대량수주 특징

¹ 세놀리틱(Senolytic) 컨셉 화장품은 피부에 쌓인 노화세포(좀비세포)를 줄이거나 기능을 억제해 탄력 · 재생력을 회복시키는 항노화 컨셉 화장품. 안티에이징은 ‘노화 증상 완화’, 세놀리틱은 ‘노화 원인 제거 · 조절’ 을 목표로 함

2) 동사 R&D 역량

- Time to Market 우위, 브랜드사 제품 품질 상향 지원, 원료 및 제형 트렌드 선제 대응

6. 재무

1) 인센티브

- 3분기 7억원 지급, 4분기 또는 2026년 1분기 추가 반영 예정
- 2026년부터 분기별 충당금 적립

2) 주주환원

- 잉글우드랩: 40억원 이내 배당 계획
- 코스메카코리아: 배당 확대 예정

Q: 잉글우드랩 코리아 매출에서 주요 고객사 실제 비중 얼마나 되는지 궁금함

A: 3분기 기준 80%임. 주요 고객사가 매출의 50~60% 담당함.

나머지 40%는 다른 고객사들 몫이라 이게 중요한 포인트임.

주요 고객사 외에도 분기 1,000만원 이하 고객사, 1~3억 고객사 등 다양하고, 이런 고객사들 중 장기 육성해왔기 때문에 내년에는 주요 고객사 외 업사이드 충분함.

잉글우드랩 · 잉글우드랩 코리아 · 잉글우드랩 미국 모두 미국 시장 영업 담당함.

① 고단가 → 잉글우드랩 미국

② 저단가 · Ulta Beauty 물량 → 잉글우드랩코리아

: 잉글우드랩코리아는 원부자재 1~2일 소싱 가능해 인디 성장 대응력 좋음.

한국 → 미국 배송은 40일이지만, 물량 급증하면 브랜드가 비용 부담하고 항공(에어) 요청함 → 문제 없음.

Q: 미국 생산 vs 한국 생산 차이 무엇임(원가 · 리드타임 · 품질 중)?

A: 가장 큰 차이는 원가임. 미국 인건비가 한국 대비 30% 이상 높음.

단가가 10원 · 5원 단위로 민감해 원가 차이 영향 큼.

Q: 미국 인디 브랜드 수요 늘었다는데 과거 미국 공장 단가 이슈 해결됐는지 궁금함

A: 인디 브랜드라고 다 저단가 아님.

D사도 고가. 세포라 인디 브랜드 보면 500원~10만원대 다양함.

저단가 · 고단가 인디 모두 존재함.

단가 맞추려면 원료 등급 낮춰 1,000원 맞추는 것도 이론적으로 가능하지만,

회사 방침은 최고 원료 · 최고 품질이라 무리한 단가 인하는 거절함.

그래서 탑라인이 바로 안 뛰는 분기도 있는 구조임.

Q: 미국 법인이 더 잘하는 이유? 한국 기술이 더 좋은데 차이가 뭘지 궁금함

A: 잉글우드랩 강점은 글로벌 고객사 레퍼런스임.

코스메카가 2018년 인수할 때 공장이 아니라 고객사 보고 인수함.

당시 다수 하이엔드 브랜드 고객사 보유.

미국은 흑인 · 백인 · 황색인 등 인종 다양해 제형 난이도 높음.

백인은 피부결 약해 따로 맞춘 텍스처 필요함.

화장품은 향 · 텍스처 · 발림감 등 오감 만족이 핵심이라 제약식 R&D와 완전 다름.

잉글우드랩은 미국인 니즈 · 피부 특성에 맞춘 처방에서 강점 있음.

Q: M사 성장 배경 · SKU 얼마나 되는지 궁금함

A: M사는 2022년 하반기 시작, SKU 50개 이상임. 필샷 같은 신규 제형 중심으로 성장 중.
M사 · A사 매출 비중은 각각 10% 이하지만, 코스메카 전체 매출은 1,000억+α라
나머지 1,000억 이상은 잘 안 알려진 인디 브랜드 다수가 쪼개서 기여하는 구조임.

Q: 인디 브랜드는 왜 누가 터질지 예측이 어려운지 궁금함

A: 인디는 예측 자체가 불가함. 예시로 A사 클렌징 오일
→ 2023년 2분기엔 투자자들이 시제품 받고 쓰레기통에 버린 사례 있었음
→ 1년 뒤 아마존 넘버원 됨.
ODM은 퍼스트 무버 인디와 같이 성장하는 구조라 예측보다 실행력이 더 중요함.
코스메카는 3중 기능성 BB, 토너, 아누아 클렌징 오일 제형, 필샷, 버블세럼 등 히트 제형 계속
만들어냄.

Q: 하이드로겔 · 마스크팩은 매출 기여 어느 정도인지 궁금함

A: 하이드로겔은 고객사 다변화는 됨, 하지만 매출 비중 아직 작음.
화장품 업계는 이슈 후 매출 반영까지 최소 1년 소요됨.
기존 하이드로겔은 두껍고 무거워 틱톡 촬영 시 떨어지는 문제 있었음.
그래서 지금은 틱톡 커버리지 가능(TikTok-able) 제형으로 개선 중임.

Q: 고객사 수 증가하면 비용 증가 · 경쟁 심화되지 않는지 궁금함

A: 한국 법인 고객사
① 올해 3분기 누적 600개+
② 작년 온기 500개 중반, 고객사는 꾸준히 증가 중.
- 인디브랜드 대표들이 단가 · 조건을 서로 공유해 투명성 ↑, 단가 경쟁 리스크는 과거보다 낮음.
- 당사는 최근 신규 고객사 홈쇼핑 물량도 제형 맞춰 따낸 사례 있어 신뢰도 높음.

Q: 4분기 리오더는 3분기랑 비슷하게 나올지 궁금함

A: 잉글우드랩코리아 · 미국(토토와) 모두 전년 대비 성장 구간임.
3분기 · 4분기 모두 기저 낮음 → YoY 성장 가능성 높음.
다만 QoQ는 고객사 수주 타이밍 변수라 확답 불가.
결론: 수주 산업이라 분기 변동성 있지만 연간 · 중기 성장성은 유지된다는 입장임.

Q: M사 필샷, 경쟁사 카피 나왔어도 성장 지속되는지 궁금함

A: 구조적으로 퍼스트 무버(M사 필샷)가 유리함. 타사는 패스트 팔로워.

A사 클렌징 오일도 2023~2024년 계속 아마존 탑티어 유지 중.

소비자는 결국 원조 브랜드로 회귀하는 패턴 많음.

M사·A사 비중은 10% 이하지만

나머지 매출은 다양한 인디 브랜드가 100억 이상 쪼개서 기여하는 구조라 성장 지속 가능함.

Q: 3분기 실적 이연 없었는지? 그리고 앞으로도 없는지 궁금함

A: 3분기 실적 이연 없음. 앞으로도 절대 없다고 할 순 없고, 선사 일정 따라 변동 가능함.

Q: 4분기·내년 실적 전망 궁금함

A: 한국·미국 모두 전년 대비 성장 지속 전망임.

2~3분기처럼 신규 히어로 고객사·신제품 계속 깔리고 있음.

깔린 제품들이 1,000원이라도 꾸준히 매출 내는 구조라 업계 평균 대비 높은 성장 가능함.

코스메카코리아 영업이익

- 2019년 3분기 2,800만원
- 현재 컨센서스 604억, 목표 800억+
- 제조업 레버리지로 수익성 크게 개선된 상황임.
- AI·공장 효율화·믹스 개선·전시회(예: 두바이) 등으로 글로벌 고객 확대 중.
- 글로벌 인디 브랜드를 한국·미국·중국에서 동시 생산하는 구조까지 보고 있음.

코스메카코리아 (241710) 추정재무제표 (K-IFRS 연결)

손익계산서	(단위: 억원)				
결산(12월)	2023A	2024A	2025F	2026F	2027F
매출액	4,707	5,243	6,393	7,300	8,000
매출원가	3,636	3,998	4,700	5,300	5,750
매출총이익	1,071	1,245	1,693	2,000	2,250
판매비	580	641	786	900	990
영업이익	492	604	907	1,100	1,260
EBITDA	659	782	1,085	1,278	1,438
영업외손익	-31	72	-103	-70	-40
외환관련손익	0	92	-43	-16	-16
이자손익	-37	-23	-22	-16	-4
관계기업관련손익	0	0	0	0	0
기타	7	3	-37	-37	-19
법인세비용차감전순이익	461	676	804	1,030	1,220
법인세비용	122	139	204	250	290
계속사업순이익	339	537	600	780	930
중단사업순이익	0	0	0	0	0
당기순이익	339	537	600	780	930
지배지분순이익	223	428	500	620	760
포괄순이익	351	667	730	910	1,060
지배지분포괄이익	229	489	535	667	777

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

현금흐름표	(단위: 억원)				
결산(12월)	2023A	2024A	2025F	2026F	2027F
영업활동 현금흐름	420	695	548	767	973
당기순이익	339	537	600	780	930
감가상각비	137	145	145	145	145
외환손익	4	-55	43	16	16
중속, 관계기업관련손익	-3	1	0	0	0
자산부채의 증감	-222	-27	-334	-268	-212
기타현금흐름	165	93	94	94	94
투자활동 현금흐름	-221	-526	-518	-329	-319
투자자산	4	0	-2	-2	-2
유형자산 증가 (CAPEX)	-186	-487	-450	-300	-300
유형자산 감소	14	0	20	25	31
기타현금흐름	-53	-39	-85	-52	-49
재무활동 현금흐름	-132	20	-260	-263	-259
단기차입금	-96	219	5	4	3
사채 및 장기차입금	-26	-82	-44	-45	-40
자본	0	107	0	0	0
현금배당	0	-12	-11	-11	-11
기타현금흐름	-10	-211	-211	-211	-211
연결범위변동 등 기타	3	20	240	372	361
현금의 증감	69	209	10	548	756
기초 현금	260	329	538	548	1,095
기말 현금	329	538	548	1,095	1,852
NOPLAT	492	604	907	1,100	1,260
FCF	234	208	98	467	673

자료: 유안타증권

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

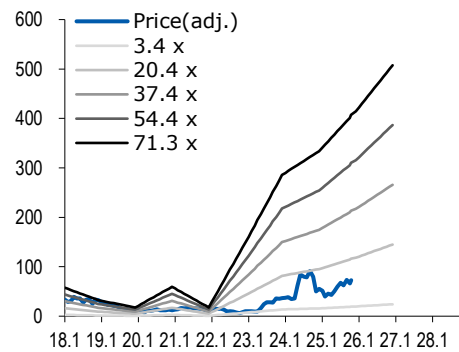
재무상태표	(단위: 억원)				
결산(12월)	2023A	2024A	2025F	2026F	2027F
유동자산	2,212	2,555	3,000	3,892	4,913
현금및현금성자산	329	538	548	1,095	1,852
매출채권 및 기타채권	1,126	1,175	1,432	1,635	1,792
재고자산	656	670	816	932	1,022
비유동자산	2,114	2,625	2,909	3,008	3,101
유형자산	1,535	1,961	2,246	2,377	2,501
관계기업 등 자본관련 자산	11	9	11	13	14
기타투자자산	15	18	18	19	19
자산총계	4,326	5,179	5,909	6,900	8,014
유동부채	1,546	1,706	1,742	1,864	1,958
매입채무 및 기타채무	587	557	679	776	850
단기차입금	568	783	783	783	783
유동성장기부채	210	100	100	100	100
비유동부채	359	398	371	340	311
장기차입금	278	258	228	198	168
사채	0	0	0	0	0
부채총계	1,905	2,103	2,114	2,205	2,269
지배지분	1,695	2,184	2,803	3,543	4,422
자본금	53	53	53	53	53
자본잉여금	584	690	690	690	690
이익잉여금	1,002	1,323	1,812	2,422	3,171
비지배지분	726	892	992	1,152	1,323
자본총계	2,422	3,076	3,796	4,695	5,745
순차입금	690	579	514	-87	-891
총차입금	1,087	1,224	1,186	1,145	1,108

Valuation 지표	(단위: 원, 배, %)				
결산(12월)	2023A	2024A	2025F	2026F	2027F
EPS	2,090	4,007	4,680	5,807	7,115
BPS	15,874	20,450	26,249	33,173	41,406
EBITDAPS	6,173	7,318	10,159	11,966	13,464
SPS	44,075	49,094	59,860	68,352	74,906
DPS	0	100	100	100	100
PER	10.3	14.6	15.5	12.5	10.2
PBR	1.4	2.9	2.8	2.2	1.8
EV/EBITDA	5.7	9.9	8.5	6.9	5.7
PSR	0.5	1.2	1.2	1.1	1.0

재무비율	(단위: 배, %)				
결산(12월)	2023A	2024A	2025F	2026F	2027F
매출액 증가율 (%)	17.9	11.4	21.9	14.2	9.6
영업이익 증가율 (%)	374.1	22.8	50.3	21.3	14.5
지배순이익 증가율 (%)	740.3	91.8	16.8	24.1	22.5
매출총이익률 (%)	22.8	23.7	26.5	27.4	28.1
영업이익률 (%)	10.4	11.5	14.2	15.1	15.8
지배순이익률 (%)	4.7	8.2	7.8	8.5	9.5
EBITDA 마진 (%)	14.0	14.9	17.0	17.5	18.0
ROIC	12.3	14.9	18.4	19.8	21.3
ROA	5.4	9.0	9.0	9.7	10.2
ROE	14.1	22.1	20.0	19.5	19.1
부채비율 (%)	78.6	68.4	55.7	47.0	39.5
순차입금/자기자본 (%)	40.7	26.5	18.4	-2.5	-20.1
영업이익/금융비용 (배)	12.2	18.9	27.2	34.1	40.4

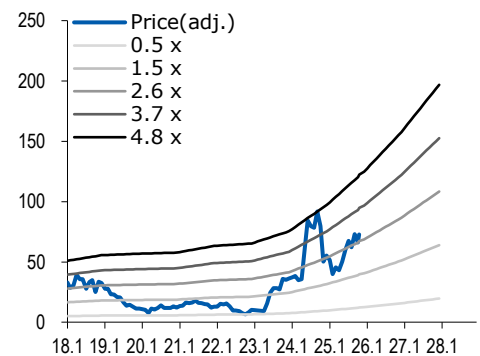
P/E band chart

(천원)

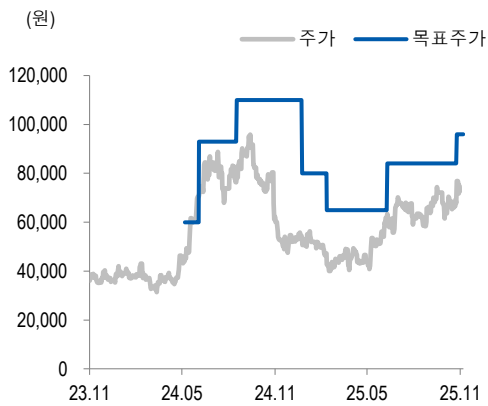


P/B band chart

(천원)



코스메카코리아 (241710) 투자등급 및 목표주가 추이



일자	투자 의견	목표가 (원)	목표가격 대상시점	과리율	
				평균주가 대비	최고(최저) 주가 대비
2025-11-14	BUY	96,000	1년		
2025-11-07	BUY	96,000	1년		
2025-06-23	BUY	84,000	1년	-22.49	-11.43
2025-02-24	BUY	65,000	1년	-27.72	-4.92
2025-01-06	BUY	80,000	1년	-36.13	-29.63
2024-08-30	BUY	110,000	1년	-37.06	-12.82
2024-06-17	BUY	93,000	1년	-15.10	-4.52
2024-05-20	BUY	60,000	1년	-4.87	17.33
2024-04-22	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	투자여건 비율(%)
Strong Buy(매수)	0
Buy(매수)	94.2
Hold(중립)	5.8
Sell(비중축소)	0
합계	100.0

주: 기준일 2025-11-14

※ 해외 계열회사 등이 작성하거나 공표한 리포트는 투자등급 비율 산정시 제외

Appendix

- 이 자료에 게재된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며 타인의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인함. (작성자 : 이승은)
- 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 투자의사결정은 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.