

## Company Analysis

## 실리콘투

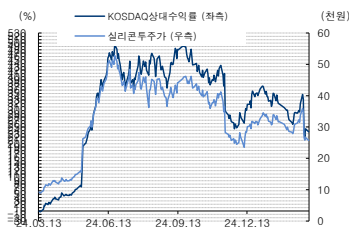
## K-Beauty 글로벌 시장 개척 중!

## Not Rated

## Company Data

현재가(03/04)	25,750 원
액면가(원)	500 원
52 주 최고가(보통주)	52,800 원
52 주 최저가(보통주)	8,910 원
KOSPI (03/04)	2,528.92p
KOSDAQ (03/04)	737.90p
자본금	302 억원
시가총액	15,752 억원
발행주식수(보통주)	6,117 만주
발행주식수(우선주)	440 만주
평균거래량(60 일)	188.2 만주
평균거래대금(60 일)	561 억원
외국인지분(보통주)	5.83%
주요주주	
김성운 외 6 인	41.50%

## Price &amp; Relative Performance



주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-14.0	-37.7	179.0
상대주가	-16.1	-38.2	230.0



**[화장품/음식료]** 권우정  
3771- 9082,  
20240006@iprovest.com

**[RA]** 장민지  
3771- 6668,  
m12345@iprovest.com

## K-Beauty 글로벌 시장 개척자

실리콘투는 K-Beauty 제품을 자사 플랫폼인 스타일코리안을 통해 170개 이상 국가로 B2C 및 B2B 판매. 실리콘투는 국내 인디브랜드들이 겪는 자금 부족과 까다로운 수출 인허가 문제를 해결해주고, 해외 유통 판로 개척을 지원하면서 성장함. 특히, 과거 중국 중심 수출 구조에서 벗어나 미국을 비롯한 글로벌 수출 판로를 확보하며 제2의 K-Beauty 전성기를 맞이. 실리콘투는 지난 4년간 매출액 CAGR 62.4%로 K-뷰티 글로벌 호황과 맞물려 가파른 성장. 2024년 매출액 6,915억원(YoY 102%), 영업이익 1,370억원(YoY 187%)을 기록. 3Q24 기준 부문별 매출액은 CA 86%(B2B), PA 3%(B2C), 풀필먼트 11%로 구성

## 모두가 찾을 수밖에 없는 K-뷰티 플랫폼

투자포인트 ① 글로벌 거점 확보를 통한 매출 확대. 미국에서 성공 경험을 바탕으로 유럽/중동/동남아 등으로 지역 확장 진행 중. 2024년 영국/프랑스 지사를 설립했으며, 2025년 중동 지사 2개 법인 설립 예정. 3Q24 누계 기준 매출 YoY는 미국 80%/유럽 241%/UAE 873% 가파른 성장. 투자포인트 ② 실리콘투만의 차별화 경쟁력 보유. 자사 플랫폼 데이터를 활용해 CA 고객사에 최적화 포트폴리오 공급. K-Beauty 브랜드에게는 수출/마케팅 대행 및 자금 부족과 수출 인허가 문제 해결해주고, 해외 유통 판로 개척 등으로 필수적인 존재가 됨. 투자포인트 ③ 해외 물류센터 확보를 통한 비용 구조 개선. 항공 운송 → 해상운송 전환으로 매출액 대비 운송비 비율은 1Q22 6.8% → 3Q24 2.2%로 크게 개선. AGV 등 물류 자동화도 수익성 개선에 긍정적

## 4Q24 Re: 미국/중동 부진했지만, 1분기부터 회복 흐름

4Q24 연결 매출액 및 영업이익은 각각 1,726억원(YoY 64%), 260억원(YoY 75%, OPM 15.1%) 시현. 시장기대치 -33% 하회 요인은 미국/중동 부진 및 상여금 영향 기인. 미국은 1) OTC 이슈로 대형 거래처(아이허브) 매출 감소 및 재고조정 영향, 2)아마존 경쟁심화 기인. 중동은 1) 11월 중동 긴 연휴로 물류 섰다운, 2) 인력 부족 영향인 것으로 파악됨. 현재 미국은 OTC 대응 제품들 출시로 스크림 출고 회복 흐름이 전망되며, 중동도 현지 인력 채용 등으로 1분기 QoQ 회복 분위기. 특히, 중동은 수요 여전히 견조한 상황이며, 3월 두바이에 메인랜드/프리존 2개 지사 설립해 현지 수요 대응할 예정

## Forecast earnings &amp; Valuation

	2019.12	2020.12	2021.12	2022.12	2023.12
매출액(억원)	65	99	131	165	343
YoY(%)	NA	53.2	31.8	26.2	107.5
영업이익(억원)	4	8	9	14	48
OP 마진(%)	6.2	8.1	6.9	8.5	14.0
순이익(억원)	5	6	8	11	38
EPS(원)	53,850	804	928	185	631
YoY(%)	0.0	-98.5	15.5	-80.1	241.2
PER(배)	0.0	0.0	20.8	13.3	12.2
PCR(배)	0.0	0.0	79.2	7.6	8.8
PBR(배)	0.0	0.0	2.2	1.5	3.5
EV/EBITDA(배)	1.3	0.2	14.2	8.0	9.6
ROE(%)	52.2	21.4	13.5	12.2	32.9

## 1. 기업개요

실리콘투는 2002년에 설립된 K-Beauty 유통 기업이다. 사업 초기 반도체 유통업을 영위하였으나 2012년 화장품 유통업으로 사업을 전환하였으며 현재 170개 이상의 국가에 수출하고 있다. 실리콘투는 국내 브랜드사의 제품을 100% 직매입해 글로벌 유통망에 공급하는 방식을 채택하고 있으며, 이를 통해 자금력이 부족한 국내 인디 브랜드사의 해외 유통 판로를 개척해주고 있다. 지난 5년간 매출액 CAGR 62.4%를 기록하며 가파른 성장세를 이어가고 있으며, 2024년 연간 매출액 6,915억원(YoY 101.7%), 영업이익 1,370억원(YoY 186.5%)을 기록하였다.

실리콘투의 사업은 크게 PA(Personal Account), CA(Corporate Account), 풀필먼트(Fulfillment)로 구분된다. 자사 플랫폼인 'Stylekorean.com'을 통해 역직구 판매(PA) 및 기업 고객(CA)에게化妆품을 판매하고, K-Beauty 브랜드를 대상으로 영업 및 배송을 대행하며 외부 온라인 플랫폼에 K-Beauty 제품을 유통하고 있다(풀필먼트). 3Q24 기준 매출액은 CA 86.2%, PA 3.2%, 풀필먼트 10.5%로 구성된다.

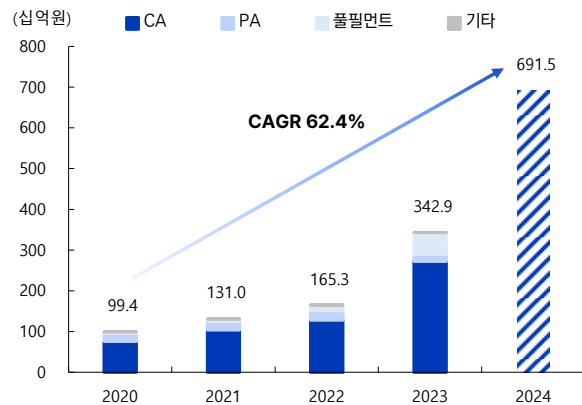
실리콘투는 K-Beauty 브랜드에 대한 전략적 자본 투자, 해외 오프라인 매장 오픈 등을 통해 화장품 업계 내 영향력을 확대하고, K-Beauty의 성장을 도모하고 있다. 다각적인 전략을 통한 업계 내 영향력 확장으로 실리콘투의 중장기적 매출 성장 가능성은 더욱 높아질 것으로 예상된다.

[도표 1] 실리콘투 주요 연혁

연도	내용
2002	실리콘투 설립
2012	화장품 유통 사업 시작
2015	미국 현지 법인 설립 역직구몰 스타일코리안닷컴 구축
2017	미국 동부 물류센터 설립
2020	물류 로봇 자동화 시스템(AGV) 도입
2021	코스닥 상장
2022	말레이시아 법인 설립
2023	폴란드 법인 설립 네덜란드 법인 설립 러시아 법인 설립
2024	영국 법인 설립 싱가폴 법인 설립 프랑스 법인 설립
2025(E)	중동 지사 설립(E) 멕시코 지사 설립(E)

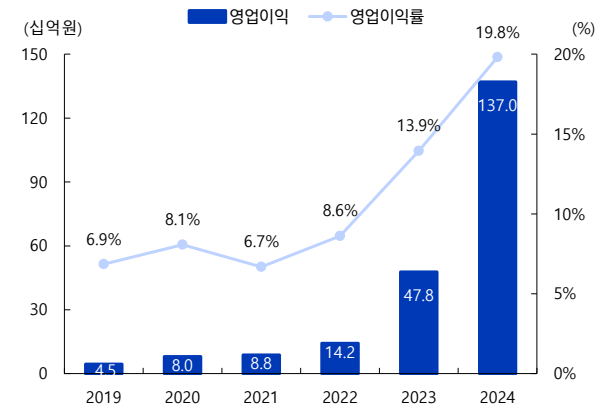
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 2] 실리콘투 사업부문별 매출액 추이



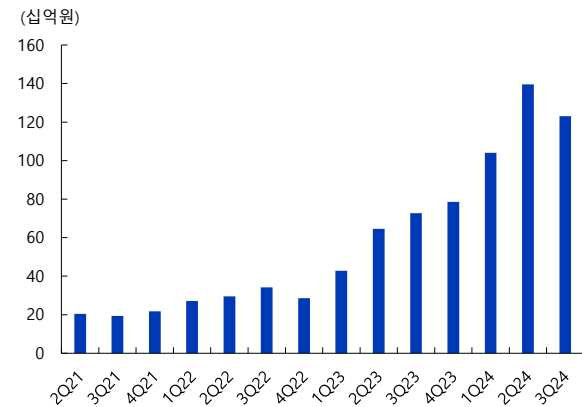
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 3] 실리콘투 영업이익 및 영업이익률 추이



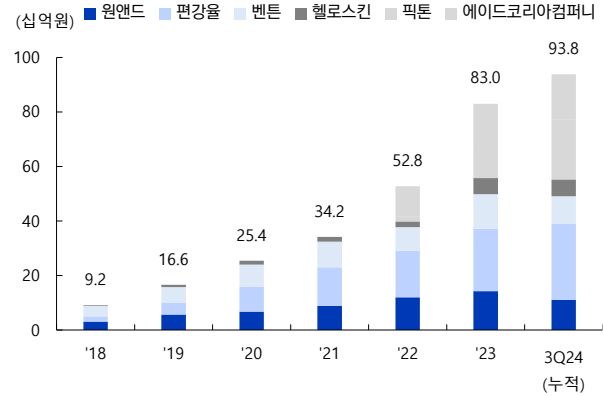
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 4] 실리콘투 재고액 추이



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 5] 실리콘투 지분투자 브랜드사 매출액 추이



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

## 2. 투자포인트

### 2-1. 글로벌 거점 확장에 따른 매출 성장 기대

실리콘투의 글로벌 매출 성장은 해외 거점 확장에 따라 지속될 것으로 전망한다. 실리콘투는 2015년 미국에 첫 해외 거점 설립 이후 미국을 중심으로 고성장해왔다. 특히, 최근 가파른 성장세로 2020~2023년 미국 매출액은 연평균 64% 성장했다. 이러한 성공 경험을 바탕으로, 동사는 최근 미국 외 지역으로도 해외 거점을 확장하고 있다. 3Q24 누계 기준 미국 매출은 YoY 79.8%, 폴란드 및 네덜란드 매출 YoY 241.2%, 아랍에미리트 매출 YoY 872.9%를 기록하며 미국 외 지역에서도 가파른 성장세를 시현하고 있다. 참고로, 3Q24 기준 주요 국가별 매출 비중은 미국 25%, 폴란드 및 네덜란드(유럽) 17%, UAE 5%, 인도네시아 4%로 구성된다.

현재 실리콘투는 K-Beauty의 수요가 일정 수준 확인된 지역에 우선적으로 지사를 설립하며, 견조한 매출을 기반으로 지사를 통한 시너지를 창출하고 있다. 2022년 국내 화장품 유럽 수출액이 과거 3년 평균 성장률 16.8%를 기록하는 등 K-Beauty 수요가 증가하자 2023년 폴란드 및 네덜란드에 법인을 설립하였고, 3Q24 누계 매출 805.1억원(YoY 241.2%)을 달성하였다.

최근 중동 내 K-Beauty 수요가 크게 증가하며 아랍에미리트의 3Q24 누계 매출액은 249.3억원(YoY +872.9%)을 기록하였다. 이에 동사는 3월 중 두바이에 메인랜드/프리존 2개 지사를 설립하면서 중동 시장 공력에 본격적으로 나설 예정이다. 2024년 국내 화장품 UAE향 수출액이 YoY 90% 증가하며 폭발적인 성장세를 보인만큼, 향후 중동 거점 확보를 통해 매출 성장세를 지속할 수 있을 것으로 판단한다.

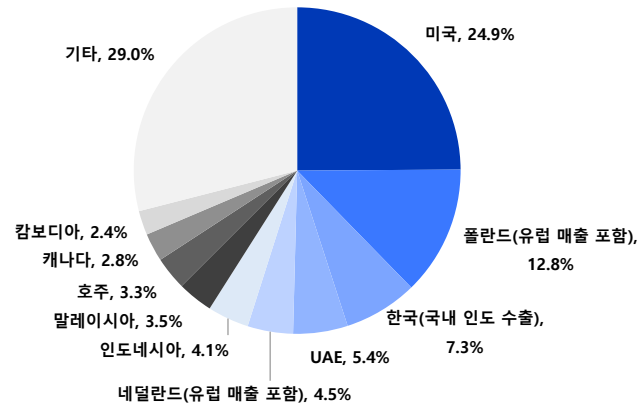
실리콘투는 캐나다 스쿠시마트(Sukoshi Mart)에 대한 지분 투자, 오프라인 매장 'MOIDA' 설립 등 현지 법인 설립 외에도 다양한 형태로 K-Beauty의 글로벌 시장 침투율을 높이기 위해 노력하고 있다. 매출 성장에 기반한 지사 설립 전략과 더불어 다각적인 글로벌 확장 시도는 향후 실리콘투 매출 성장의 핵심 성장 동력이 될 것으로 전망한다.

[도표 6] 실리콘투 해외 진출 현황

설립 시기	법인명
2015.04	미국 서부 법인(STYLE KOREAN INC)
2017.08	미국 동부 물류센터(STYLE KOREAN INC)
2018.10	인도네시아 조인트 벤처(PT.STYLEKOREAN INDONESIA)
2020.03	베트남 법인(STYLEKOREAN VIETNAM CO.,LTD)
2022.03	일본(SILICON2 JAPAN CO, LTD) JV 설립
2022.05	말레이시아 법인(STYLE KOREAN MY SDN.BHD)
2023.01	폴란드 법인(SKO SPZ.OO.)
2023.03	네덜란드 법인(STYLEKOREAN EU B.V.)
2023.07	러시아 법인(MOIDA Limited Liability Company)
2024.06	영국 법인(STYLEKOREAN UK LTD.)
2024.06	싱가포르 법인(STYLEKOREAN SG PTE.LTD.)
2024.07	프랑스 법인(STYLEKOREAN FR SAS)
2024.06	미국 모이다(MOIDA) 오프라인 매장 1 호점 오픈
2024.12	영국 모이다(MOIDA) 오프라인 매장 2 호점 오픈

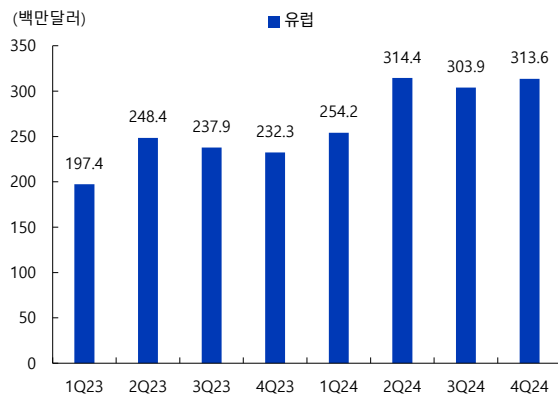
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 7] 실리콘투 2024년 3분기 국가별 매출 비중



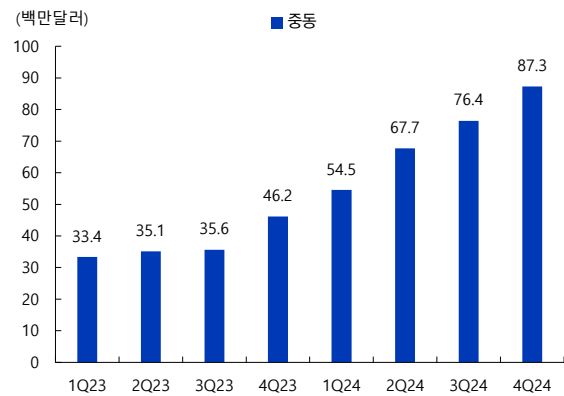
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 8] 국내 화장품 분기별 유럽 수출액 추이



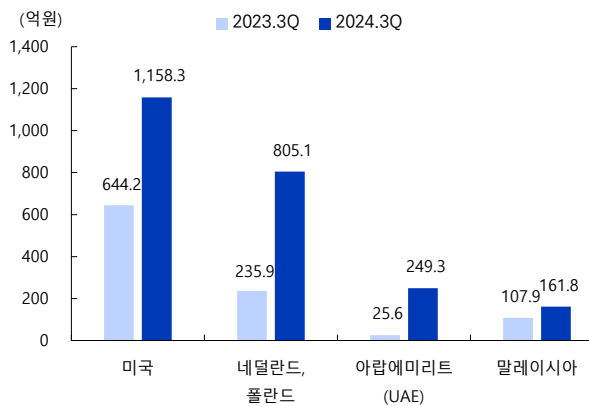
자료: Trass, 교보증권 리서치센터

[도표 9] 국내 화장품 분기별 중동 수출액 추이



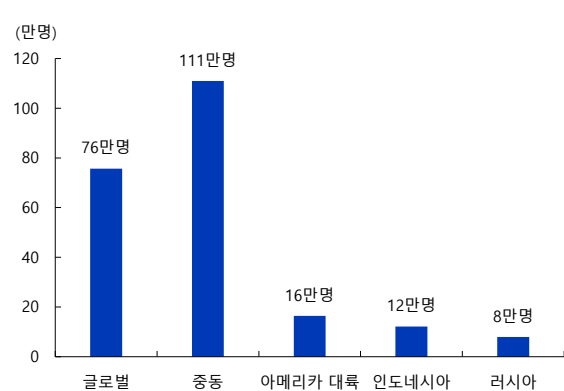
자료: Trass, 교보증권 리서치센터

[도표 10] 주요 국가별 매출액 추이



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 11] 주요 지역별 SNS 계정 팔로워 수('25.02.27 기준)



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

## 2-2. 모두가 찾는 K-Beauty의 핵심 플랫폼

실리콘투는 K-Beauty의 필수적 플랫폼으로서 향후 지속적인 성장세가 기대된다. 실리콘투의 파트너사는 크게 ① 화장품을 개발·생산하는 국내 브랜드사와 ② 이를 매입하여 최종 고객에게 공급하는 글로벌 유통사로 구성된다. 실리콘투는 각 파트너사에게 효율적인 유통 및 재고 관리 솔루션을 제공하며 안정적인 매출 성장을 시현할 것으로 판단한다.

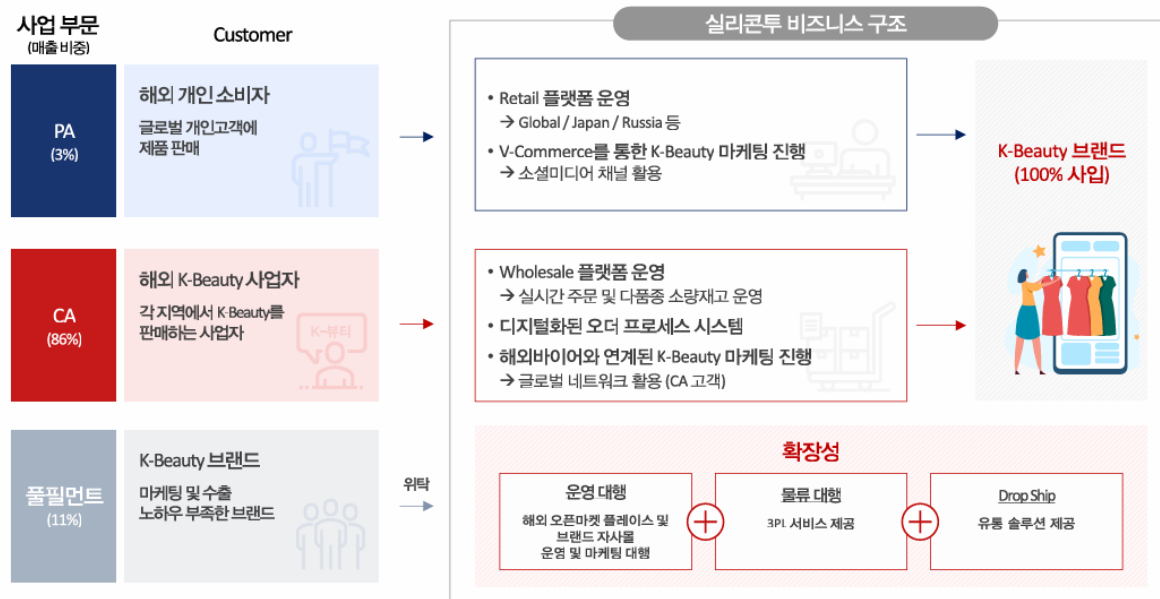
실리콘투의 경쟁력은 PA(Personal Account) 사업과 CA(Corporate Account) 사업의 연계성에서 비롯된다. PA 사업은 자사몰을 통해 개인 고객에게 K-Beauty 제품을 공급하는 B2C 모델로, 이를 통해 각 국가별 소비 트렌드와 인기 제품군을 분석할 수 있다. 해당 데이터는 CA 사업에서 활용되며, 각국 유통사 및 도소매 업체에 최적화된 K-Beauty 포트폴리오를 제공하는 데 핵심적 역할을 한다. 이를 통해 글로벌 유통사는 보다 효율적으로 K-Beauty 제품을 조달할 수 있으며, 실리콘투는 글로벌 유통사의 전략적 파트너로서 자리매김하게 된다.

한편, 사업부간의 시너지 그리고 해외 거점 설립을 통해 확보된 글로벌 유통망을 통해 국내 브랜드사들은 실리콘투를 필수적 선택지로 고려하게 된다. 국내 브랜드사는 실리콘투를 통해 1) 별도의 투자 없이 다양한 해외 매출처를 확보할 수 있으며, 2) 수출 인허가·배송·마케팅 등의 대행을 통해 해외 진출의 높은 장벽을 해소할 수 있기 때문이다. 3Q24 누계 CA 매출액은 4,461.9억원(YoY 139.7%)으로 실리콘투를 통한 글로벌 유통 규모의 확대가 입증되고 있다. 즉, 실리콘투의 글로벌 유통망 역할은 큰 폭으로 확장되고 있으며, 이에 따라 국내 브랜드사들에게 실리콘투는 대체불가능한 유통망이 될 것으로 판단한다.

실리콘투는 재고 관리 측면에서도 협력사 및 고객사에 높은 편의를 제공하고 있다. 당사는 브랜드사의 화장품을 직매입하여 자사 물류센터를 통해 관리한다. 실리콘투가 협력 브랜드사의 재고를 매입함으로써, 브랜드사의 재고 부담은 크게 완화되며 지사 및 해외 물류센터의 자체 운영을 통한 재고 관리는 글로벌 도소매 업체의 재고 확보를 더욱 용이하게 한다.

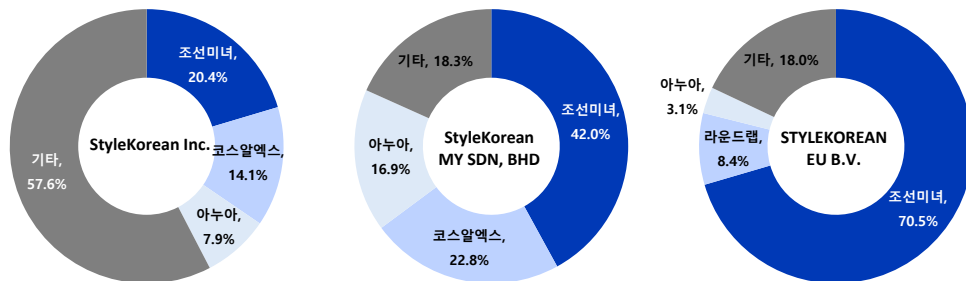
결과적으로, 실리콘투는 국내 브랜드의 글로벌 시장 진출을 가속화하는 동시에, 글로벌 유통사가 K-Beauty 제품을 원활하게 공급받을 수 있도록 돕는 핵심 플랫폼으로 기능한다. 이러한 구조적 강점을 바탕으로 실리콘투 파트너사들의 Lock-in 효과는 더욱 증대될 것이며, 향후 글로벌 K-Beauty 시장에서의 실리콘투가 미치는 영향력은 지속 확대될 것이다.

[도표 12] 실리콘투 사업 구조



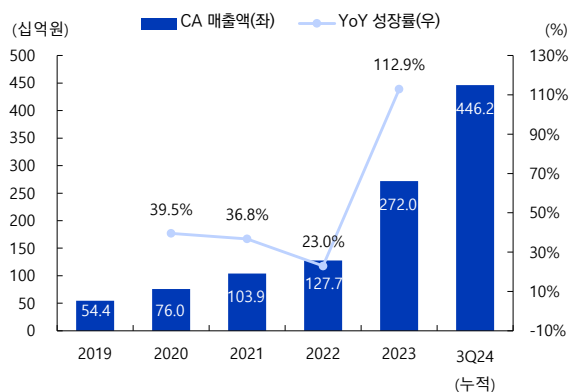
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 13] 실리콘투 2024년 3분기 기준 지사별 브랜드 매출 순위 TOP 3



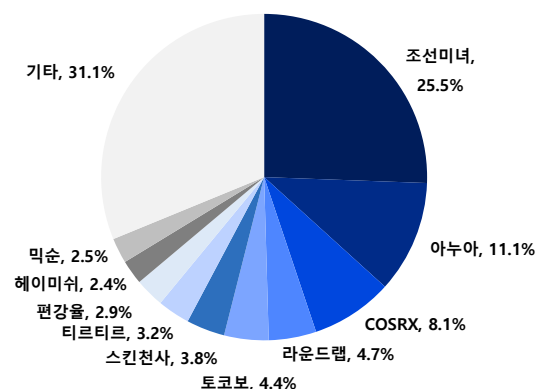
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 14] 실리콘투 CA 매출액 및 성장률 추이(변경 필@)



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 15] 실리콘투 3Q24 TOP 10 브랜드별 매출 비중



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

## 2-3. 해외 거점 확보를 통한 수익 구조 개선 전망

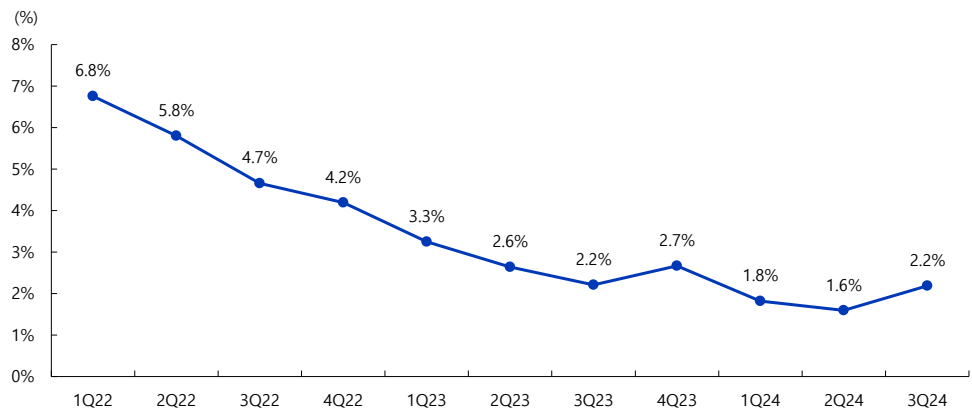
실리콘투는 해외 지사 확장과 함께 물류센터를 증설하며, 수익성 개선 노력을 지속하고 있다. 실리콘투의 물류센터 및 지사 확장은 ① 해상 운송을 통한 비용 절감과 ② AGV(Automated Guided Vehicle) 시스템 도입을 통한 물류 자동화로 중장기 수익성 개선에 긍정적 영향을 미칠 것으로 예상된다.

기존 실리콘투의 물류 운영은 주로 항공 운송을 통해 이루어지나, 물류센터 및 지사 확보 시 해상 운송으로의 전환이 가능해진다. 해상 운송을 활용하는 경우, 항공 운임 비용 대비 낮은 단가로 영업이익률 마진 개선이 가능하다. 이러한 노력을 통해 실리콘투의 매출액 대비 운송비 비율은 1Q22 6.8% → 3Q24 2.2%로 크게 개선되는 성과를 거두었다.

AGV(Automated Guided Vehicle) 물류로봇 시스템은 정의된 경로를 따라 이동하는 자재 운반 시스템으로 물류 작업의 효율성을 극대화시켜 인력 운용 효율을 크게 상승시킨다. 실리콘투는 2020년 광주 물류센터에 AGV 시스템을 도입하였으며, 김포에 설립될 물류창고에 약 100억 원을 투자하여 AGV 시스템을 포함한 자동화물류시스템 구축하고자 한다. AGV 시스템을 포함한 자동화물류시스템은 장기적으로 물류 운영의 효율 개선과 인건비 절감 효과를 증대시킬 것으로 예상된다.

현재 실리콘투는 국내외 물류센터 확보에 적극 나서고 있다. 기존 보유 중인 임대 물류 창고가 아닌 자가 물류 창고 확보를 위해 2022년 5월 김포시에 200억 규모의 토지 매입을 진행하였으며, 2024년 7월에는 약 709억원을 투자하여 미국 서부 물류센터를 매입하였다. 이러한 물류 인프라 확장은 물류 비용을 절감하고, 유통망을 안정적으로 구축해 중장기적 수익성 개선에 기여할 것으로 판단된다.

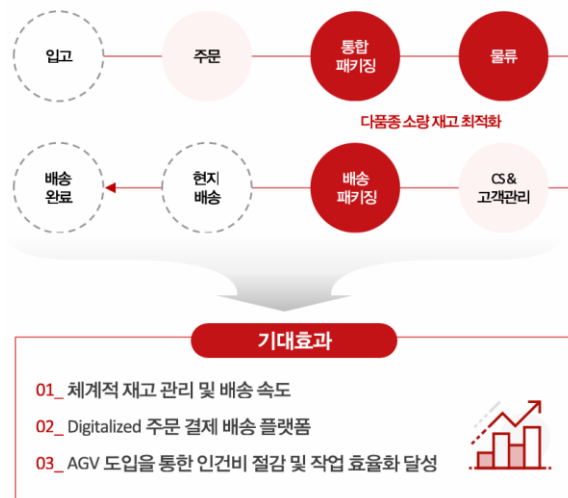
[도표 16] 매출액 대비 운반비 추이(별도 기준)



자료: Company data, 교보증권 리서치센터



[도표 17] 실리콘투 자동화 물류 시스템



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 18] 실리콘투 무인 자동화 로봇 시스템(AGV)



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

### 3. 최근 이슈 업데이트

#### 실리콘투, 1,440억원 투자 유치 관련 코멘트

실리콘투는 2/21(금) 국내 크레딧 사모펀드 글랜우드크레딧으로부터 1,440억원 규모의 투자 유치를 공시했다. 실리콘투는 금번 투자금을 운영자금(940억원) 및 채무 상환(500억원)에 활용할 계획이다. 동사는 이번 유상증자를 통해 안정적인 자금 기반을 마련했으며, 글로벌 시장 확대 전략을 본격화할 전망이다.

실리콘투는 글랜우드크레딧의 폭넓은 대기업 네트워크 역량을 긍정적으로 평가했으며, 투자 이후 글랜우드측과 글로벌 경쟁력 강화를 협업을 지속한다고 밝혔다. 글랜우드는 과거 CJ 올리브영으로 성공적인 K-Beauty 투자 경험도 존재한다.

#### 올해 글로벌로 보폭 확대하는 실리콘투! 첫 타깃은 중동!

실리콘투는 금번 투자금을 활용하여 해외 확장을 더욱 가속화할 전망이다. 동사는 브랜드사로부터 재고를 100% 직매입하는 비즈니스 모델을 보유하고 있는 만큼 막대한 자금력이 필요하다. 특히, 공격적인 해외 확장을 위해서는 더 많은 재고를 확보해야 하므로, 금번처럼 안정적인 대규모 투자 유치는 긍정적이라고 판단된다. 언론보도에 따르면, 실리콘투는 ① 올해 중동 지역 진출 가속화할 전망이다. 올해 3월 중으로 두바이 지사 2개를 설립 예정이며, 이를 통해 중동 및 UAE 시장을 확대해 나갈 예정이다. ② 중남미 시장도 확대할 전망이다. 올해 6월 멕시코 지사를 설립하고, 중남미 시장에 물류 센터를 구축할 예정이다. 또한, ③ 기존 고성장 중인 베트남/인도네시아에서도 물류 인프라를 강화할 예정이다. ④ 해외 오프라인 채널도 확대해 나갈 전망이다. 동사는 작년 오프라인 매장 'MOIDA' 미국 1호점을 오픈한 뒤 빠르게 BEP 달성했다. 최근 영국/프랑스 지점까지 총 3개점을 오픈했으며, 연내 20개점 이상으로 확대할 계획이다. 또한, ⑤ 러시아/CIS에도 확대할 목표를 가지고 있다.

금번 투자 유치를 통해 작년까지 미국을 중심으로 성장해 온 K뷰티가, 올해부터는 중동/중남미/유럽 지역 등으로 지역적 확장을 기대해볼 만한 구간이라고 판단한다. 특히, 중동 지역은 지사 설립 이전부터 K뷰티 수요가 견조하게 상승해 온 상황인 만큼, 적극적인 현지 대응을 통해 수출 가속화를 기대한다.

## 발란 전환사채 취득, 긍정 요소가 분명 존재

한편, 2/28(금) 공시를 통해 명품 플랫폼을 운영사인 발란의 전환사채 150억원 취득을 발표했다. 이종 산업에 대한 투자 소식으로 실리콘투의 주가는 장중 -7.5%까지 하락했다. 특히, 실리콘투가 글랜우드로부터 1,440억원의 투자를 유치한 이후 첫 투자가 명품산업이라는 점에서 아쉬움을 남겼다.

발란 투자 우려사항으로는 1) 국내 명품 시장 산업 둔화, 2)재무 건전성 문제가 꼽힌다. 발란은 최근 국내 명품 산업 둔화 영향으로 2023년 매출 및 영업이익은 각각 392억원(YoY -56%), -100억원(YoY +274억원, 적자지속)을 기록하며 부진한 실적을 보였다. 또한, 현재 자본잠식 상태로 재무 건전성에 대한 우려도 제기되고 있다.

발란 투자에 대한 실망 요소는 분명 존재하지만, 유통망 확대 및 인수 조건 측면에서 긍정적인 요소도 존재한다. 발란은 최근 명품 뷰티 사업에 진출했는데, 이는 기존 인디브랜드 중심으로 운영되던 실리콘투에게 카테고리 다각화 측면에서 긍정적으로 작용할 수 있다. 또한, 발란이 보유한 글로벌 100만명 이상 회원과 월간 트래픽 320만건(2023년 기준)을 확보한 점도 긍정적이다. 아울러, 해외 151개국 직배송 유통망, 20개 언어를 제공하는 웹사이트를 운영하고 있어, 실리콘투의 해외 유통망 확대에도 긍정적일 것으로 예상된다. 발란 역시 실리콘투의 유통망을 활용해 해외 시장 확대도 고려 중인 것으로 파악된다.

실리콘투가 평가한 발란의 기업가치는 약 290억원 수준이며, 이는 2년 전 3,000억원 대비 크게 하락해 부담 없는 밸류에이션이다. 또한, 투자 리스크를 줄이기 위해 2차 투자 조건을 설정한 점도 긍정적이다. 1차 투자금액은 75억 원이며, 2차 투자(추가 75억원)는 특정 조건을 충족할 경우에만 진행된다. 2차 투자의 충족 조건은 2025.11.1~2026. 5. 1까지 매월 1일 기준으로 ① 직전 2개월 연속 사업 판매 매출 비중이 50% 이상, ② 직전 2개월 연속 영업이익 흑자 달성 조건을 충족해야 한다. 이러한 조건이 설정된 것은 만큼 추가 투자에 대한 부담도 제한적이라고 판단된다.

현재 실리콘투는 앞서 언급한 미국 외 글로벌 시장 확대에 초점을 맞춰야 하는 시점이라고 판단한다. 미국 시장에서도 1분기 QoQ 반등 흐름이 감지되고 있다. 최근 2월 화장품 미국 수출 데이터도 YoY 19%, MoM 14%를 시현하며 바닥을 통과한 모습이다. 미국 외 중동/유럽/중남미 시장에 대한 보폭 확대 흐름도 긍정적이다.

## [실리콘투 257720]

## 포괄손익계산서

단위: 십억원

12 결산 (십억원)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
매출액	65	99	131	165	343
매출원가	45	70	92	113	228
매출총이익	20	30	39	53	115
매출총이익률 (%)	30.3	30.0	29.5	31.9	33.6
판매비	15	22	30	39	67
영업이익	4	8	9	14	48
영업이익률 (%)	6.9	8.1	6.7	8.6	13.9
EBITDA	5	9	11	17	52
EBITDA Margin (%)	7.9	9.5	8.5	10.3	15.0
영업외손익	1	-1	2	0	0
관계기업손익	0	1	1	0	2
금융수익	2	1	2	5	5
금융비용	-1	-3	-1	-5	-5
기타	0	0	0	0	0
법인세비용차감전순이익	5	7	10	14	48
법인세비용	1	2	2	3	10
계속사업순이익	5	6	8	11	38
중단사업순이익	0	0	0	0	0
당기순이익	5	6	8	11	38
당기순이익률 (%)	7.2	5.8	6.3	6.7	11.1
비지배지분순이익	0	0	0	0	0
지배지분순이익	5	6	8	11	38
지배순이익률 (%)	7.2	5.8	6.3	6.7	11.1
매도가능금융자산평가	0	0	0	0	0
기타포괄이익	0	-1	1	0	0
포괄순이익	5	5	9	12	38
비지배지분포괄이익	0	0	0	0	0
지배지분포괄이익	5	5	9	12	38

주: K-IFRS 회계기준 개정으로 기존의 기타영업수익/비용 항목은 제외됨

## 현금흐름표

단위: 십억원

12 결산 (십억원)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
영업활동 현금흐름	1	6	2	10	-18
당기순이익	5	6	8	11	38
비현금항목의 가감	2	4	5	8	15
감가상각비	1	1	2	3	4
외환손익	0	0	0	1	1
자본법평가손익	0	-1	-1	0	-2
기타	2	3	3	5	11
자산부채의 증감	-4	-3	-9	-8	-67
기타현금흐름	-2	-1	-2	-2	-4
투자활동 현금흐름	-3	-11	-29	-20	-18
투자자산	1	0	2	6	5
유형자산	3	10	3	23	18
기타	-7	-22	-35	-48	-41
재무활동 현금흐름	4	8	34	16	33
단기차입금	-4	5	-4	19	35
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	1	4	-2	0	0
자본의 증가(감소)	0	0	0	0	0
현금배당	0	0	0	0	0
기타	7	-1	40	-3	-2
현금의 증감	2	4	7	5	-4
기초 현금	3	6	9	16	21
기말 현금	6	9	16	21	17
NOPLAT	4	6	7	11	38
FCF	4	15	4	29	-7

자료: 실리콘투, 교보증권 리서치센터

## 재무상태표

단위: 십억원

12 결산 (십억원)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
유동자산	22	30	69	73	136
현금및현금성자산	6	9	16	21	17
매출채권 및 기타채권	5	6	6	8	23
재고자산	10	13	22	29	79
기타유동자산	2	1	25	16	17
비유동자산	12	23	29	56	79
유형자산	9	18	21	43	54
관계기업투자금	1	2	5	10	16
기타금융자산	0	1	1	1	1
기타비유동자산	2	2	2	2	7
자산총계	34	53	97	129	215
유동부채	3	11	6	29	74
매입채무 및 기타채무	1	2	1	3	3
차입금	0	5	1	20	55
유동상채무	0	0	0	0	0
기타유동부채	2	4	4	5	16
비유동부채	13	6	5	4	6
차입금	1	5	4	4	4
사채	0	0	0	0	0
기타비유동부채	12	1	1	1	3
부채총계	16	17	11	33	80
자본총계	18	36	86	96	135
자본금	0	4	5	30	30
자본잉여금	2	11	53	30	30
이익잉여금	11	17	25	33	71
기타자본변동	1	1	1	1	1
비지배지분	0	0	0	0	0
자본총계	18	36	86	96	135
총차입금	13	11	6	24	61

## 주요 투자지표

단위: 원, 배, %

12 결산 (십억원)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
EPS	53,850	804	928	185	631
PER	0.0	0.0	20.8	13.3	12.2
BPS	174,639	4,231	8,608	1,602	2,235
PBR	0.0	0.0	2.2	1.5	3.5
EBITDAPS	45,377	1,107	985	236	793
EV/EBITDA	1.3	0.2	14.2	8.0	9.6
SPS	1,561	2,329	2,456	2,737	5,687
PSR	0.0	0.0	7.9	0.9	1.4
CFPS	39,586	2,043	460	479	-120
DPS	0	0	0	0	0

## 재무비율

단위: 원, 배, %

12 결산 (십억원)	2019A	2020A	2021A	2022A	2023A
성장성					
매출액 증가율	NA	53.2	31.8	26.2	107.5
영업이익 증가율	NA	80.7	9.1	62.6	235.8
순이익 증가율	NA	22.5	44.4	35.2	240.8
수익성					
ROIC	28.1	17.6	13.5	14.4	29.8
ROA	27.2	13.1	11.0	9.8	22.1
ROE	52.2	21.4	13.5	12.2	32.9
안정성					
부채비율	91.9	48.6	12.9	34.1	59.5
순차입금비율	37.8	21.2	5.7	18.7	28.4
이자보상배율	6.8	10.7	35.1	49.8	67.2

## ■ Compliance Notice ■

이 자료에 게재된 내용들은 작성자의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

이 조사항목은 당사 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻어진 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보증하는 것이 아닙니다. 따라서 이 조사항목은 투자참고자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 또한 이 조사항목의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.

당사 리서치센터 연구원은 고객에게 카카오톡 메신저 등으로 개별 접촉하지 않습니다. 당사 연구원 사칭 사기 등에 주의하시기 바랍니다.

- 동 자료는 제공시점 현재 기관투자가 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 전일기준 당사에서 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.
- 추천종목은 전일기준 조사분석 담당자 및 그 배우자 등 관련자가 보유하고 있지 않습니다.

## ■ 투자의견 비율공시 및 투자등급관련사항 ■ 기준일자\_2024.12.31

구분	Buy(매수)	Trading Buy(매수)	Hold(보유)	Sell(매도)
비율	96.9%	2.5%	0.6%	0.0%

## 【 업종 투자의견 】

**Overweight(비중확대):** 업종 펀더멘털의 개선과 함께 업종주가의 상승 기대  
**Underweight(비중축소):** 업종 펀더멘털의 악화와 함께 업종주가의 하락 기대

**Neutral(중립):** 업종 펀더멘털상의 유의미한 변화가 예상되지 않음

## 【 기업 투자기간 및 투자등급 】 향후 6개월 기준, 2015.6.1(Strong Buy 등급 식제)

**Buy(매수):** KOSPI 대비 기대수익률 10%이상

**Hold(보유):** KOSPI 대비 기대수익률 -10~10%

**Trading Buy:** KOSPI 대비 10%이상 초과수익 예상되나 불확실성 높은 경우

**Sell(매도):** KOSPI 대비 기대수익률 -10% 이하