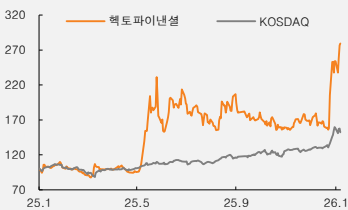


		Not Rated	
현재주가(26/02/05)			26,500원
영업이익(25F,십억원)			-
Consensus 영업이익(25F,십억원)			
EPS 성장률(25F,%)			-
MKT EPS 성장률(25F,%)			-
P/E(25F,x)			-
MKT P/E(25F,x)			-
KOSDAQ			1,108.41
시가총액(십억원)			370
발행주식수(백만주)			14
유동주식비율(%)			56.5
외국인 보유비중(%)			4.1
베타(12M) 일간수익률			1.61
52주 최저가(원)			8,296
52주 최고가(원)			26,500
(%)	1M	6M	12M
절대주가	58.2	57.6	163.7
상대주가	36.7	13.5	73.9



김나미
nami.kim@miraesasset.com

234340 · 핀테크

헥토파이낸셜

스테이블코인 정산의 핵(核)

계좌 기반 핀테크 플랫폼, PG를 넘어 스테이블코인 레일로

동사는 결제대행(PG)과 계좌 기반 수납/결제(가상계좌·간편현금결제·펌뱅크)를 결합한 전자금융 인프라 사업자다. 최근엔 글로벌·크로스보더 영역 확대와 스테이블코인·디지털자산 관련 정책 기대감이 추가 성장 모멘텀으로 부각되고 있으며 USDC 발행사 서클과의 파트너십 또한 주목된다. 향후 외화정산·크로스보더 결제에 스테이블코인 레일을 접목할 경우 정산 속도·비용 측면의 추가적인 수익성 개선 여지가 있으나, 원화 스테이블코인 제도 확정 지연과 대형 PG의 번들링·수수료 경쟁 심화로 수수료와 마진의 하방 압박 리스크 또한 존재한다. 장기적으로는 파트너십·규제 정합성 확보 이후 상용화 거래량 확대와 수익성 검증이 동반되는지 지켜볼 필요가 있다.

글로벌 크로스보더(Cross-border) 정산 사업 본격화

동사는 2024년 해외 서비스 매출 가속화를 기점으로, 2025년부터 알리익스프레스, 아마존, 스템 등 글로벌 대형 플랫폼 대상 정산 사업이 전사 실적 성장을 주도하고 있다. 특히 2024년 말 런칭한 아마존 국내 셀러 정산 서비스가 안착하며 외환차익 및 수수료 기반 수익이 확대되고 있으며, 2025년 약 50억 원의 외화 정산 수익 달성에 이어 기 확보된 계약 물량을 바탕으로 크로스보더 매출의 성장세가 향후에도 이어질 것으로 예상된다. 기존 글로벌 PG사 대비 우수한 수수료 경쟁력과 가상계좌 시스템 기반의 일원화된 외화 정산 프로세스를 통해 국내 플랫폼의 해외 진출 수혜를 독점하고 있어 중장기적 거래대금 증가에 따른 폭발적인 실적 기여가 기대된다.

서클과의 파트너십으로 스테이블코인 결제/정산 인프라 선점

동사는 스테이블코인 준비 단계를 넘어 이미 실행 인프라 구축을 완료하며 시장을 선점하고 있다. 국내 결제사 중 유일하게 서클의 차세대 메인넷 '아크(Arc)' 생태계에 협력 기업으로 참여해 스테이블코인 결제 대금이 가맹점에 실시간으로 지급되는 과정을 코리아 블록체인 워크에서 시연했으며, 동시에 최근 '서클 페이먼트 네트워크(CPN)' 기반 인프라 구축까지 완료하며 스테이블코인 중심의 글로벌 정산 레일을 확보했다. 이를 통해 동사는 중개기관 없이 USDC 등을 활용한 자동화된 실시간 국경간 정산 체계를 갖췄으며, 향후 Arc의 온체인 FX 엔진과 결제 확정성을 기반으로 글로벌 플랫폼 대상의 B2B 결제 및 송금 시장 공략을 본격화할 방침이다.

** 본 자료는 26년 1월 29일 탐방을 바탕으로 작성되었습니다.

결산기 (12월)	2020	2021	2022	2023	2024
매출액 (십억원)	77	104	122	140	144
영업이익 (십억원)	11	15	14	16	16
영업이익률 (%)	14.3	14.4	11.5	11.4	11.1
순이익 (십억원)	12	17	18	13	13
EPS (원)	846	1,245	1,253	962	895
ROE (%)	10.2	14.1	13.1	9.7	8.6
P/E (배)	26.5	17.3	10.4	18.8	11.1
P/B (배)	2.4	2.1	1.1	1.5	0.8
배당수익률 (%)	1.6	2.2	3.8	1.9	3.5

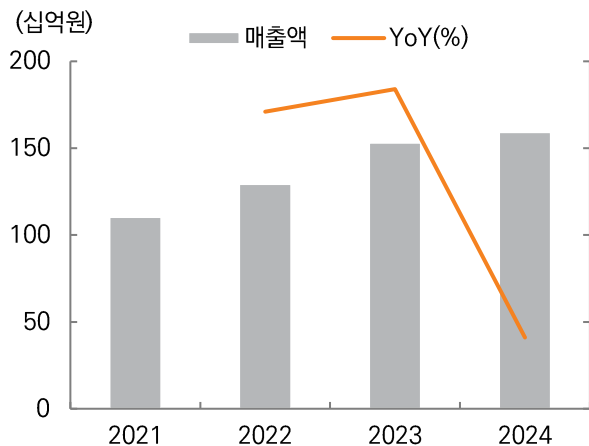
주: K-IFRS 개별 기준, 순이익은 지배주주 귀속 순이익
자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

계좌 기반 핀테크 플랫폼, PG를 넘어 스테이블코인 레일로

PG 기반 핀테크: 수익성 개선과 스테이블코인 모멘텀

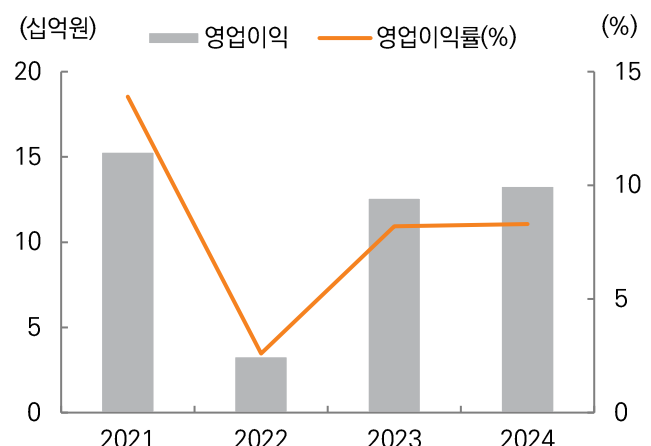
동사는 계좌기반 결제를 주된 사업으로 영위하는 핀테크 기업으로, PG(전자결제대행), 간편 현금결제, 펌뱅킹, 가상계좌, 휴대폰 결제, 크로스보더 외화정산 등 다양한 금융 플랫폼 서비스를 제공한다. 2019년 7월 기술성장기업 특례로 코스닥에 상장했으며, 2022년 사명을 세틀뱅크에서 헥토파이낸셜로 변경했다. 고객군은 이커머스·콘텐츠 플랫폼·핀테크 사업자·금융사 중심으로 구성되고, 반복·정기 결제 비중이 높아 거래 안정성이 뒷받침된다. 매출은 2024년 연결 기준 PG 798억 원(+26.9% YoY)이 최대 비중, 간편현금결제 329억 원, 가상계좌 234억 원, 기타 160억 원(해외서비스 거래량 증가 영향) 순으로 나타나 PG 물량 성장과 계좌 기반 결제 믹스 개선이 실적의 핵심 레버리지로 작동한다. 최근에는 내통장결제·선불대행 등 신규 서비스 확장과 글로벌 크로스보더 외화정산 확대가 병행되는 가운데, 향후 스테이블코인 기반 정산 레일을 결합하고 서클 등 글로벌 생태계와의 파트너십/연동이 구체화될 경우 해외 정산의 속도·비용 경쟁력 강화로 성장 여력이 추가될 전망이다.

그림 1. 헥토파이낸셜 매출액 및 성장률 추이



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

그림 2. 헥토파이낸셜 영업이익 및 영업이익률 추이



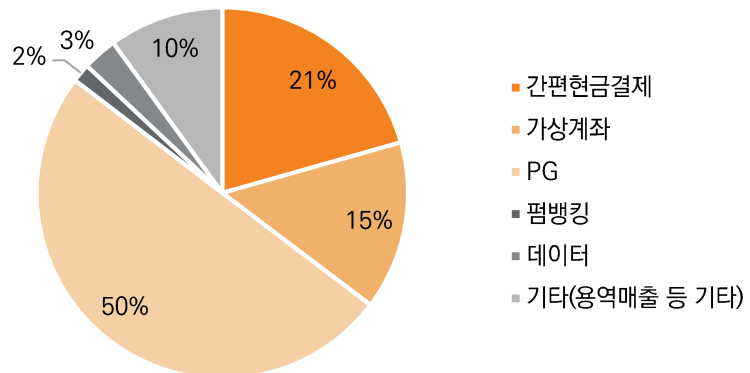
자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

표 1. 헥토파이낸셜 부문별 경쟁구도

구분(세그먼트)	경쟁구도	주요 경쟁사
가상계좌	동사가 시장 점유율 약 60~70%로 압도적 1위 (은행권 인프라 선점 효과)	헥토파이낸셜, 쿠콘, 케이아이비넷 등
간편현금결제	시장 점유율 약 90% 수준의 독점적 지위 (주요 페이사와 연동된 오픈 API 기반)	헥토파이낸셜(내통장결제), 쿠콘, 다날 등
PG (신용카드 등)	대형 PG사 위주의 과점 시장 (동사는 후발 주자로 이커머스 및 정산 서비스 위주 확장)	KG이니시스, NHNKCP, 토스페이먼츠, 나이스페이먼츠
펌뱅킹	대형 뱅(VAN)사 및 핀테크 업체 간의 기술/영업 경쟁	헥토파이낸셜, 쿠콘, 웹캐시, 나이스페이먼츠
데이터 서비스	마이데이터 및 API 중계 시장 확대에 따른 데이터 전문 기업 간 경쟁	쿠콘, 핑거, 뱅크샐러드 등

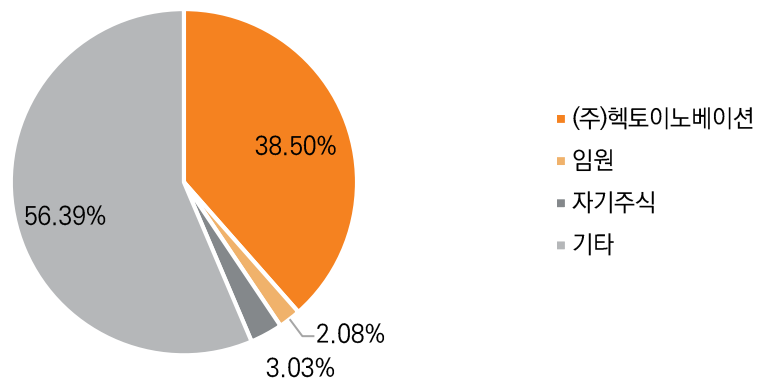
자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

그림 3. 헥토파이낸셜 부문별 매출 비중 (FY2024 기준)



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

그림 4. 헥토파이낸셜 주요주주 현황



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

표 2. 헥토파이낸셜 종속회사 현황

회사명	업종	지분율(%)	소재지
(주)헥토	경영컨설팅 및 지적재산권 라이선스업	70.00	대한민국
(주)헥토데이터	시스템 소프트웨어 개발 및 공급	80.85	대한민국
(주)라운드아카데미	광고대행업	100.00	대한민국
(주)메디코디	광고대행업	100.00	대한민국
(주)헥토미디어	데이터베이스 및 온라인정보 제공업	61.37	대한민국
(주)헥토큐앤엠	소프트웨어 개발 및 공급업	100.00	대한민국
Hecto Financial Japan Co., Ltd	결제 관련 소프트웨어 개발 및 서비스업	100.00	일본

자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

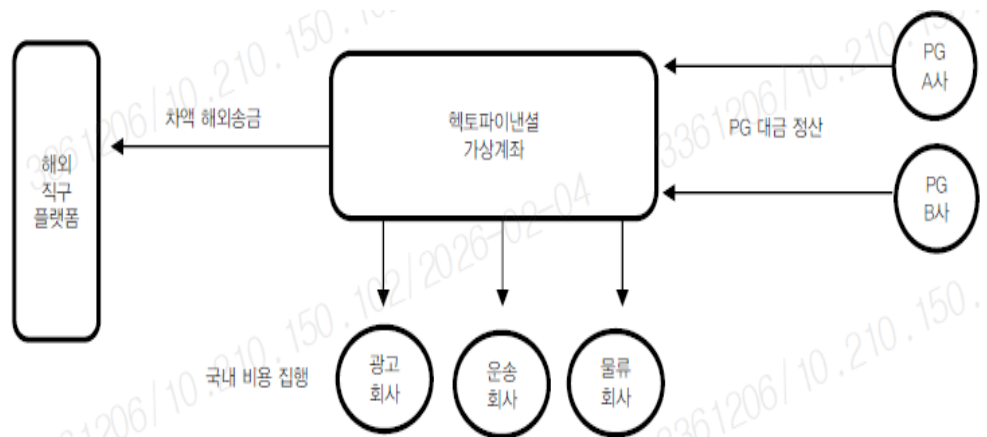
신규 사업군: 크로스보더 정산-스테이블코인 기반의 신성장 동력

크로스보더 신사업: 계좌(가상계좌) 기반 외화정산으로 '기타 매출' 고도화

동사는 해외 플랫폼의 환전·외화정산(크로스보더 정산) 수요를 겨냥해 수익 구조를 고도화하고 있다. 해외 환전 및 정산이 포함된 기타 매출은 2024년 160억 원(+33.8% YoY)을 기록하며, 글로벌 이커머스 플랫폼 대상 환전 서비스 확대와 해외 결제 거래량 증가가 성장을 견인했다. 크로스보더 정산의 사업 구조는 해외 플랫폼이 국내 결제(원화)를 발생시키면 동사가 가상계좌/계좌기반 인프라로 정산대금을 입금·보관한 뒤, 국내 셀러·물류·마케팅비 등을 원화로 지급(이체)하고 잔여 차액을 본국으로 송금하는 방식으로, 플랫폼 입장에서는 이중 환전 및 AML 소명 부담을 줄이면서 동사는 정산 프로세스 전 구간에서 수수료를 수취해 반복·고마진 매출을 축적할 수 있다.

외화 정산 비즈니스는 2023년 말부터 본격화됐고, 2025년에는 일본 현지 법인 Hecto Financial Japan을 기반으로 해외 사업 거점을 정비하며 기존 글로벌 PG 대비 낮은 수수료의 계좌 기반 크로스보더 결제 구조를 준비 중이다. 특히 원화 기반 정산 강점을 통해 국내 플랫폼의 해외 진출 확산 시 구조적 손해가 기대되며, 거래대금 증가 시 실적 기여도 확대가 가능하다. 중장기적으로는 해외 파트너의 니즈와 KYC/AML 대응 역량을 바탕으로 외화 정산 과정이 스테이블코인 정산 수요와 결합될 여지가 있어, 단순 부수 매출을 넘어 글로벌 결제 인프라 내 역할 확대로 이어질 잠재력이 높다.

그림 5. 헥토파이낸셜 해외 기업 대금 정산방식



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

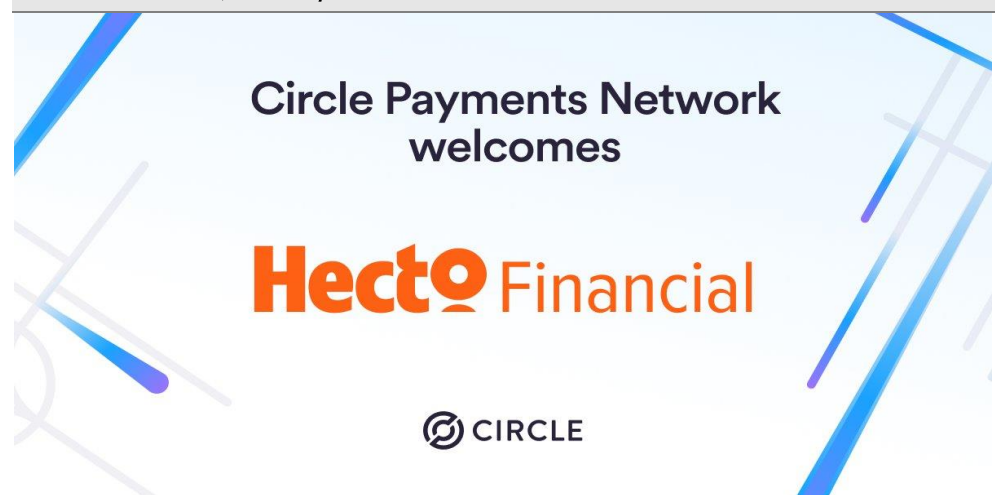
스테이블코인: 서클과의 파트너십으로 인프라 구축

디지털자산 영역에서는 스테이블코인 관련 사업 준비가 병행되고 있다. 동사가 강조하는 포지션은 발행(issuer)보다는 결제·정산 인프라(레일)로, 해외 고객사를 일정 수준 보유한 가운데 스테이블코인으로 정산받고자 하는 니즈를 확인했고, 결제에서 정산(가맹점 지급)까지 이어지는 인프라는 이미 구축해 둔 상태다. 실제로 동사는 2025 코리아 블록체인 워크에서 스테이블코인으로 결제된 대금이 가맹점에게 지급되는 과정까지 시연했으며, 행사 과정에서 국내 스테이블코인 수탁사, 디지털지갑 등과 협업해 이벤트 참가자 대상 스테이블코인을 에어드랍으로 배포하고 동사 가맹점에서 사용하도록 하는 형태의 파일럿을 진행했다.

동사가 제시하는 스테이블코인 전략의 핵심 축은 ‘글로벌 표준 생태계 합류’를 통한 실질적인 결제 인프라 구현이다. 이를 위해 동사는 서클과의 파트너십을 바탕으로 스테이블코인 금융에 최적화된 L1 메인넷인 ‘Arc(아크)’ 생태계 참여와 동시에 서클 페이먼트 네트워크(CPN) 기반의 결제망 구축을 병행하고 있다. Arc가 USDC 가스비 구조와 온체인 FX 엔진을 통해 스테이블코인 운용에 최적화된 기술적 토대를 제공한다면, CPN은 이를 기반으로 중개기관 없이 기존 결제 시스템과 블록체인을 직접 연결하는 실무적 레일 역할을 수행한다. 동사는 이 두 가지 축을 결합하여 USDC, EURC 등 제도권 스테이블코인의 자동화된 실시간 정산이 가능한 크로스보더 인프라를 확보했으며, 이를 통해 글로벌 B2B 시장(결제, 송금, 자금 관리 등)을 본격적으로 공략할 방침이다.

향후 원화 스테이블코인이 도입되더라도 달러 기반 스테이블코인과의 호환성이 선제적으로 확보돼야 활용도가 커지기 때문에, 동사는 이러한 서클과의 파트너십을 통해 먼저 글로벌 표준 레일에 합류한 뒤 원화 스테이블코인 시장 개화 시 기술 협력과 네트워크 중개의 핵심 역할을 수행하겠다는 구상이다.

그림 6. 헥토파이낸셜, 서클 Payments Network의 공식 파트너로 등재되다



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

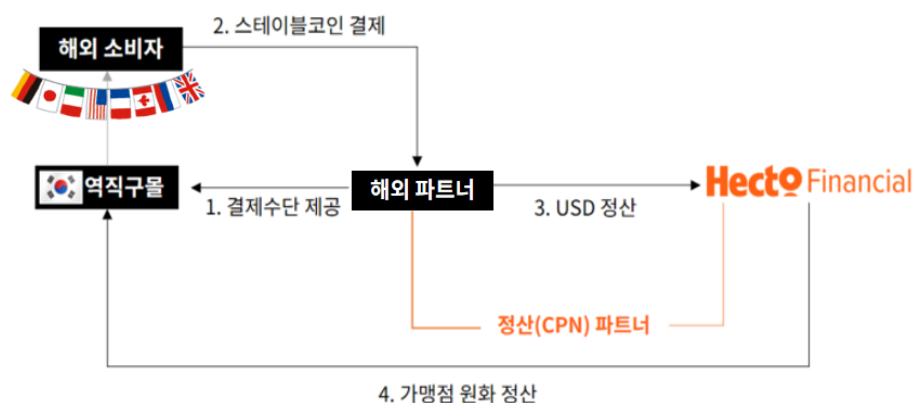
스테이블코인 기반 '크로스보더 정산' BM 준비

현재 원화 스테이블코인 관련 제도화는 '인가-준비자산-상환-감독' 프레임이 제시됐지만, 실무적으로는 발행 주체·자본요건·해외 스테이블코인의 국내 취급 범위 등 핵심 쟁점이 남아 있다. 제도적 확실성과 결제 인프라 적합성이 갖춰지기 전에는 국내 결제수단으로의 직접 확산보다 규제 리스크 대비 효용이 큰 영역에서의 선행 상용화가 유력하다. 따라서 원화 스테이블코인 상용화 우선순위는 국내 가맹점 결제보다 '크로스보더(Cross-border) 정산 및 송금' 영역에 무게가 실릴 전망이다. 국내 규제 환경상 법인의 지갑 보유나 스테이블코인 결제수단 직접 제공은 법제화 속도에 따라 시일이 소요될 수 있으나, 해외 거래를 대상으로 한 정산 영역은 상대적으로 즉각적인 실행이 가능하기 때문이다.

동사는 이미 해외 소액 송금 및 정산 서비스를 즉시 전개할 수 있는 인프라 구축을 완료했으며, 최근 서클의 스테이블코인 결제망인 '서클 페이먼트 네트워크(CPN)' 기반 결제 인프라 구축을 완료하며 발빠른 실행력을 증명했다. CPN은 금융기관과 PSP, 핀테크 기업을 연결해 USDC, EURC 등 제도권 스테이블코인을 이용한 자동화된 상시 실시간 정산을 지원한다. 이를 통해 동사는 중개기관 없는 저비용/고효율 크로스보더 정산 인프라를 선점했으며, 제도 정비 시 시장 선점 속도를 극대화할 수 있는 준비를 마쳤다.

동사의 전략적 우위는 이미 규제 테두리 내에서 운영 중인 파트너십 기반 정산 모델에서도 확인된다. 해외 결제사업자가 스테이블코인을 수취해 외화로 송금하면 동사가 이를 원화로 환전해 국내 플랫폼에 지급하는 구조다. 동사는 이러한 우회 경로와 더불어 CPN이라는 글로벌 표준 직결 레일을 동시에 가동함으로써, 제도적 리스크를 대비하는 동시에 향후 스테이블코인 정산 시장이 전면 개방될 때 핵심 정산 허브로 도약할 수 있는 레퍼런스를 축적하고 있다.

그림 7. 헥토파이낸셜이 진행중인 스테이블코인 결제-가맹점 원화 정산 프로세스



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

수익성 측면에서도 스테이블코인 도입은 단순한 수수료 인하 이상의 의미를 갖는다. 저렴한 수수료로 인해 기존 외화정산 수익이 감소할 것이라는 우려와 대조적으로, 동사는 금융 인프라 미비로 정산 경로가 복잡했던 국가들의 신규 크로스보더 수요 유입에 주목하고 있다. 특히 고정 수수료 구조 탓에 소액 거래 시 경제성이 낮았던 기존 SWIFT 기반 송금망과 달리 동사가 구축한 CPN 기반 스테이블코인 인프라는 압도적인 비용 효율성을 제공하기 때문에 제도권 편입 초기, 소액 구간을 중심으로 송금·정산 수요가 폭발하며 동사의 외형 성장을 견인할 것으로 판단한다.

동사의 강점은 지갑, 수탁, 컴플라이언스에 이르는 스테이블코인 가치사슬 전반을 그룹 내에 구축했다는 점에 있으며, 특히 모회사가 최대주주 지위를 확보한 '월렛원(구 헥슬란트)'의 지갑 솔루션을 해외 정산 프로세스에 직접 이식하여 운영 효율성을 극대화할 방침이다. 특히 월렛원이 보유한 기관용(OK WalletOne) 및 개인용(Oh! Wallet) 라인업은 금융기관이 규제 리스크를 피하기 위해 선호하는 API 연동형 서비스에 특화되어 있는데, 이는 금융사가 직접 시스템을 구축하는 대신 동사의 지갑 인프라를 채택하게 만드는 유인으로 작용하여 동사는 추후 자체 정산망의 외연을 확장함과 동시에 금융권 수요까지 폭넓게 흡수하는 구조적 우위를 점할 것으로 보인다. 아울러 2023년부터 가동 중인 외화정산서비스를 통해 고도화된 리스크 관리 체계를 이미 확보한 만큼, 향후 제도권 편입 시 요구될 스테이블코인 관련 AML(자금세탁방지) 및 KYC(고객확인) 등 강화된 규제 가이드라인에도 즉각적이고 유연한 대응이 가능하다.

단기 실행 거점은 일본 시장에 집중될 것으로 보인다. 동사는 100% 자회사인 'Hecto Financial Japan'을 필두로 현지 플랫폼사 및 지급·이체망 보유 사업자와의 파트너십을 구체화하고 있다. 규제 장벽이 상대적으로 낮은 해외에서 선제적으로 운영 레퍼런스를 축적한 뒤, 국내 제도화 시점에 맞춰 시장을 장악하는 해외발 국내 확장 경로가 유력하다.

표 3. 기존 전산망(SWIFT) vs. CPN/Arc를 통한 헥토파이낸셜 정산

구분	기존 외화송금망 (SWIFT)	헥토 스테이블코인 정산 (CPN/Arc)
정산 구조	다수의 중개은행(Correspondent) 거침	중개기관 없는 직결(Direct) 레일
정산 속도	평균 2~3영업일 소요	24/7 실시간 자동 정산
수수료 체계	고정 수수료 높음 (소액 거래 불리)	압도적 저비용 (소액 결제 경제성 확보)
인프라 강점	복잡한 정산 경로 및 수동 처리	온체인 FX 엔진 및 실시간 확정성
수익 기여	기존 외화정산 수수료 중심	신규 크로스보더 수요 유입 및 외형 성장

자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

표 4. 헥토파이낸셜의 스테이블코인 밸류체인 구축 현황

영역	핵심 인프라 / 파트너	주요 역할 및 전략적 가치
글로벌 레일	서클 (Arc · CPN)	글로벌 표준 생태계 합류 및 실시간 정산 인프라 선점
지갑(Wallet)	월렛원 (구 헥슬란트)	API 연동형 지갑 내재화로 금융권/기관 수요 흡수
수탁(Custody)	비덱스 (BDACS)	스테이블코인 수탁 및 법적 안정성 확보
컴플라이언스	외화정산서비스(2023~)	고도화된 AML/KYC 리스크 관리 체계 선제 확보
해외 거점	Hecto Financial Japan	규제 리스크 회피 및 '해외발 국내 확장' 레퍼런스 축적

자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

기존 사업군: 전자지불(PG)·계좌기반 결제 중심 수수료 사업

간편현금결제

간편현금결제(계좌기반) 및 '내통장결제'는 금융기관과의 출금이체 계약을 기반으로 시스템 운영부터 정산, 사고 보상까지 포괄하는 운영형 서비스다. 2024년 간편현금결제 매출은 주요 고객사의 가맹점 이중화 이슈에 따른 비중 하락으로 전년 대비 감소했으나, 동사는 2025년을 기점으로 고수익 모델인 '내통장결제' 비중 확대를 통한 실적 반등을 꾀하고 있다. 내통장결제는 현재 트립닷컴 등 대형 가맹점 내 결제 수단 상단 노출을 통해 점유율을 확장 중이다. 가맹점 입장에서는 약 1% 수준의 낮은 수수료로 비용을 절감할 수 있고, 동사 측면에서도 70% 이상의 높은 매출총이익률(GPM)을 확보할 수 있어 기존 건당 수수료 기반의 백엔드 모델 대비 수익 구조가 월등히 유리하다. 당해에는 계열사 헥토파이낸셜의 기술을 접목한 '내지갑 서비스'를 출시해 결제·정산·데이터가 융합된 통합 플랫폼으로 진화할 계획이다. 이를 통해 향후 자동이체 및 후불 결제 기능을 구현함으로써 고객 기반 강화와 체류 자금 기반의 고부가가치 수익 모델을 구축할 전망이다.

가상계좌

가상계좌 및 수납 인프라 서비스는 불특정 다수에게 가상계좌를 부여하고 입금 시 모계좌로 입금 처리한 뒤 입금내역을 즉시 통보함으로써 수납업무를 자동화하는 레일이다. 정부기관의 세금 및 범칙금 납부 등 공공 영역 내 점유율이 높으며, 향후 가상자산 거래소 및 토큰증권(STO) 결제수단으로의 확장 잠재력을 보유하고 있다. 2024년 매출은 234억 원을 기록하며 안정적인 캐시카우 역할을 지속 중이다.

PG/휴대폰결제/오프라인 키오스크

전자적 거래에서 지급결제정보의 송·수신과 대가 정산을 대행·매개하는 전자지불서비스(=PG)를 중심으로, 신용카드·가상계좌·휴대폰결제·상품권/쿠폰 등 다양한 결제수단을 원천적으로 제공하는 통합 지불 서비스 포지셔닝을 강화하고 있다. 2024년 PG 매출은 전년 대비 26.9% 증가한 798억 원을 달성했는데, 이는 신규 가맹점 확보와 더불어 오프라인 키오스크 거래량 증가에 따른 진출 효과가 본격화된 결과로 보인다. 온·오프라인을 아우르는 결제 라인업 확대는 동사의 외형 성장을 견인하는 핵심 동력으로 작용하고 있다.

데이터

2022년 4분기 인수를 통해 진출한 데이터(헥토타데이터) 사업은 금융, 공공, 커머스 등 방대한 데이터를 표준화된 API 형태로 중계하는 핀테크 데이터 허브 역할을 수행한다. 2024년 매출은 약 46억 원으로, 향후 제공 상품군 확대를 통해 금융기관 및 빅테크 대상 매출 성장을 가속화할 계획이다.

핀테크

기업체가 대량의 자금을 이체하고 관련 정보를 실시간으로 송수신하는 전자금융 인프라다. 일반 인터넷뱅킹과 달리 기업별 맞춤형 서비스 제공이 가능하고 거래 건수 제한이 없어 카드사, 보험사, 캐피탈, 커머스 등에서 발생하는 급여, 대금, 경비, 환불 등의 대량 지급 거래에 주로 활용된다. 365일 실시간 입금 처리가 가능한 안정적인 시스템을 바탕으로, 2024년 매출은 약 26억 원 수준을 기록하며 견조한 흐름을 유지하고 있다.

그림 8. 헥토파이낸셜의 간편현금결제 서비스



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

그림 9. 트립닷컴과 연동된 내통장결제 서비스



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

실적 및 밸류에이션

3Q25 실적: 외형 성장 지속, 비용 부담 확대로 OPM 소폭 둔화

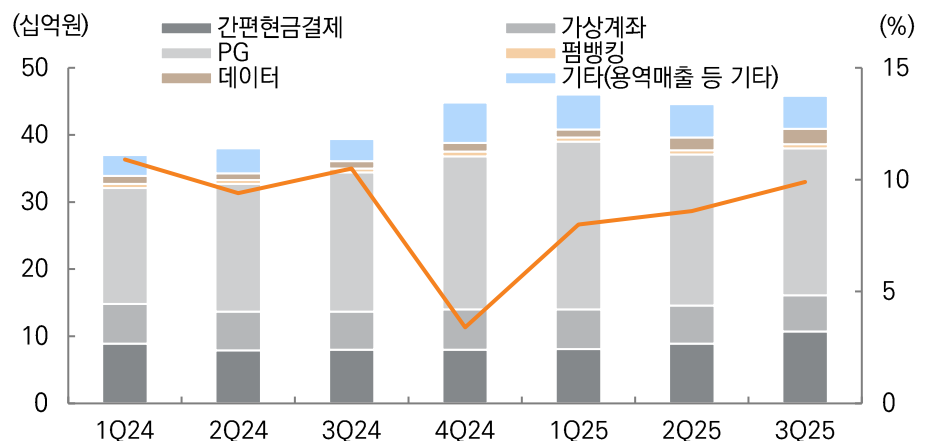
3Q25 연결 매출액은 458억원(+16.0% YoY), 영업이익은 45억원(+9.1% YoY)을 기록했다. 매출 성장세는 견조하나, 비용 증가폭이 이를 상회하며 OPM은 9.9%로 전년동기(10.5%) 대비 0.6%p 하락했다. 순이익은 39억원(-2.1% YoY)으로, 영업이익 증가에도 불구하고 법인세 및 영업외손익 영향으로 소폭 감소했다.

누적(1~9월) 기준 매출액은 1,363억원(+18.9% YoY), 영업이익은 120억원(+2.2% YoY)이다. 외형 확대 대비 비용 부담이 누적되며 누적 OPM은 8.8%(전년동기 10.3% 대비 -1.5%p)로 둔화됐고, 누적 순이익은 98억원(-11.2% YoY)을 기록했다.

매출 성장은 PG 중심의 거래 증가가 견인했다. 누적 서비스 믹스는 PG 694억원(50.9%)이 절반 이상을 차지하며, 간편현금결제 277억원(20.3%), 가상계좌 170억원(12.5%), 기타 150억원(11.0%), 데이터 54억원(4.0%), 펌뱅킹 18억원(1.3%) 순으로 구성된다. 3Q에는 특히 수익성이 상대적으로 우수한 간편현금결제 성장 및 해외 가맹점 확장에 따른 글로벌 매출 증가가 주요 동력으로 작용한 것으로 판단된다.

수익성 둔화는 변동비 동반 상승과 고정비 확대 영향이 크다. 3Q 매출은 +16.0% 증가했으나 영업비용이 +16.8% YoY로 더 빠르게 늘며 마진이 소폭 희석됐다. 특히 지급수수료 등 거래 연동 비용 비중이 영업비용 내 ~55%를 차지하는 구조로, 외형 성장 구간에서 거래금액·거래건수·처리용량이 확대되며 원가(지급수수료)가 동반 확대되는 흐름이 나타났다. 또한 급여(+33.4% YoY)를 중심으로 인건비 및 복리후생 등 고정비 부담이 확대됐고, 대손상각비가 전년동기 대비 큰 폭 증가(+233% YoY)하며 마진 하락을 심화시켰다. 일부 판관비(광고선전비·외주용역비) 축소가 완충 요인이었으나, 전반적인 비용 압력을 상쇄하기에는 제한적이었다.

그림 10. 헥토파이낸셜 부문별 매출액 및 영업이익률 추이



자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

표 5. 헥토파이낸셜 최근 분기 및 연간 연결 실적 추이

(십억원, %)

구분	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	2021	2022	2023	2024
매출액	37.1	38.1	39.4	44.7	46.0	44.5	45.8	110.4	129.3	153.1	159.3
YoY(%)	4.1	4.1	4.1	4.1	24.0	17.0	16.0	41.3	17.1	18.4	4.1
간편현금결제	8.9	7.9	8.0	8.0	8.1	8.9	10.7	45.1	49.8	47.2	32.9
가상계좌	5.9	5.8	5.7	6.0	5.9	5.7	5.4	24.0	24.0	23.8	23.4
PG	17.3	19.0	20.7	22.8	25.0	22.5	21.9	30.8	42.1	62.9	79.8
편뱅킹	0.6	0.6	0.6	0.7	0.6	0.6	0.6	2.6	2.6	2.6	2.6
데이터	1.2	1.0	1.1	1.3	1.2	1.9	2.3	0.0	1.1	4.6	4.7
기타(용역매출 등 기타)	3.1	3.7	3.3	6.0	5.2	5.0	4.9	7.9	9.6	12.0	16.0
매출원가	20.0	20.6	21.3	24.2	25.5	23.2	24.6	61.7	74.0	86.2	86.1
매출총이익	17.0	17.5	18.1	20.5	20.5	21.3	21.1	48.7	55.3	66.9	73.2
판관비	13.0	13.9	14.0	19.0	16.8	17.4	16.6	33.4	51.9	54.3	59.9
영업이익	4.0	3.6	4.1	1.5	3.7	3.8	4.5	15.3	3.3	12.6	13.3
세전이익	4.1	4.9	5.1	-0.5	4.5	4.1	5.2	28.1	14.5	14.6	13.6
법인세비용	1.0	0.9	1.2	1.6	1.3	1.3	1.4	5.6	3.1	3.7	4.6
순이익(지배)	3.4	4.1	4.2	-1.9	3.1	2.6	4.0	20.9	14.0	11.3	9.7
매출총이익률(%)	45.9	45.9	45.9	45.9	44.6	47.8	46.2	44.1	42.8	43.7	45.9
영업이익률(%)	10.9	9.4	10.5	3.4	8.0	8.6	9.9	13.9	2.6	8.2	8.3
세전순이익률(%)	11.1	12.8	13.0	-1.2	9.8	9.2	11.4	25.5	11.2	9.5	8.5
순이익률(지배, %)	9.1	10.8	10.5	-4.3	6.8	5.8	8.8	19.0	10.8	7.4	6.1

자료: 헥토파이낸셜, 미래에셋증권 리서치센터

밸류에이션

헥토파이낸셜은 24E 기준 PER 12.6배, PBR 0.8배로 국내 전자결제/PG 피어(KG이니시스·NICE정보통신·NHN KCP) 대비 PER은 2배 내외 프리미엄, PBR은 유사한 밴드(0.x배)에 위치한다. 다만 25E PER 38.5배, PBR 1.9배로 멀티플이 급격히 확장되는데, 이는 2025년 ROE가 6.6%로 하락하며 수익성 지표가 둔화되는 국면임에도 불구하고 시장이 향후 성장 옵션을 선반영하고 있음을 보여준다. 글로벌 핀테크/정산 피어(PayPal·Global Payments·Block 등) 대비로는 PBR이 1~2배대로 여전히 낮은 편인 반면 PER은 Block/Shift4와 유사한 중상단에 위치해 자본가치 대비 옵션은 일부 디스카운트/이익기대는 선반영된 포지셔닝으로 해석된다. 규모 측면에선 동사의 매출과 영업이익이 국내 대형 PG 대비 작지만, 영업이익률이 ~8%로 동종 대형사(4~5%대) 대비 수익성 우위가 확인된다. 즉, 밸류에이션의 핵심은 절대 규모보다 고마진 구조의 지속 가능성과 거래액/고객 기반 확장에 따른 레버리지에 있다.

향후 프리미엄 정당성은 단순 PER/ROE보다 ① 본업(가상계좌·편뱅킹·PG/정산) 성장률과 마진 방어, ② 25E 멀티플 급등 구간을 해소할 이익 모멘텀(거래액 증가→이익 전환/개선) 확인, ③ 크로스보더/스테이블코인 연계 정산 등 '정산 인프라' 옵션이 매출→이익으로 연결되는 시점과 규제·파트너십 진척에 의해 좌우될 가능성이 높다. 단기적으로는 국내 커머스·플랫폼 거래대금(GMV) 회복이 PG/정산 매출의 1차 드라이버로 작용해 실적 탄력(고정비 레버리지)을 좌우할 것이며, 중기에는 CMS 및 반복결제 비중 확대를 통해 매출의 지속성이 강화되면서 이익 변동성이 축소되고 마진 구조가 안정화될 가능성이 높다. 장기적으로는 스테이블코인 기반 크로스보더 정산 등 신결제 수단 도입이 TAM 확장과 함께 옵션가치를 실적으로 전환시키는 구간으로, 파트너십/규제 정합성 → 상용화 거래량 확대 → 수익 실현의 마진 검증이 순차적으로 확인될 경우 밸류에이션 리레이팅이 이루어질 전망이다.

표 6. 핀테크 & 스테이블코인 정산 관련 업체 Peer Valuation

(십억원, %, 배)

국가/회사명		시가총액	매출액		영업이익		순이익		ROE		PER		PBR	
			23Y	24Y	23Y	24Y	23Y	24Y	24Y	25Y	24Y	25Y	24Y	25Y
국내	헥토파이낸셜	234	153	159	13	13	11	10	8.8	6.6	12.6	38.5	0.8	1.9
	KG이니시스	203	1,345	1,354	106	61	77	41	9.9	11.8	5.7	5.6	0.5	0.6
	NICE정보통신	257	892	975	37	40	30	38	11.0	12.6	4.1	4.6	0.4	0.6
	NHN KCP	536	972	1,105	44	44	35	45	18.3	17.1	6.1	16.9	1.1	2.7
	갤럭시아머니트리	290	132	129	13	13	0	1	0.8	4.2	362.9	93.7	2.7	3.6
해외	Paypal	72,217	38,870	43,345	6,565	7,259	5,544	5,653	23.1	25.5	18.5	10.8	4.2	2.6
	Shift4 Payments	8,006	3,349	4,540	150	337	113	313	30.8	25.9	42.8	30.3	11.5	8.4
	Toast	27,092	5,046	6,761	-375	22	-321	26	3.8	16.8	423.1	74.5	13.5	9.9
	Global Payments	28,708	12,605	13,776	2,241	3,181	1,288	2,141	7.9	7.4	16.0	11.0	1.3	0.8
	Block	55,359	28,614	32,881	-364	1,216	13	3,949	5.1	4.9	53.2	40.2	2.5	1.8
	SES	1,194	0	3	-102	-149	-70	-137	-32.8	-35.0	N/A	N/A	2.8	3.8
평균			8,362	9,548	757	1,094	611	1,098	7.9	8.9	94.5	32.6	3.8	3.3

출처: 블룸버그, 미래에셋증권 리서치센터

리스크

다만 원화 스테이블코인의 발행 주체, 준비자산 및 상환 의무, 유통 인프라, 투자자 보호 체계 등 전반적인 제도 설계가 확정되기 전까지는 결제·정산 사업자의 역할과 수익화 방식이 가변적일 수밖에 없다. 특히 국내 발행 권한(은행 중심 vs 비은행 포함 여부)에 대한 입법 및 정책 논의가 지연되는 양상을 보이고 있어, 제도화 속도가 늦춰지거나 비은행권의 역할이 축소되는 보수적 설계가 이뤄질 경우 상용화 시점이 예상보다 지연될 가능성이 존재한다.

또한, 크로스보더 정산 사업은 대형 플랫폼 및 가맹점 위주로 거래가 집중되는 특성상, 계약 조건이나 정책 변경에 따른 실적 변동성이 클 수 있으며 경쟁 심화 시 수수료율 등 정산 조건이 불리하게 작용할 여지도 있다. 특히 서클의 CPN은 본질적으로 해외 정산·국경간 결제 효율화에 강점을 둔 네트워크인 만큼, 국내 시장이 해외정산보다 국내 결제수단 중심으로 전개될 경우 플랫폼 사업자(슈퍼앱) 또는 대형 PG가 가맹점 번들링 형태로 인프라를 구축하면서 레일의 차별화가 희석될 리스크가 있다. 토스/KG이니시스 등 대형 PG가 스테이블코인 결제/정산에 본격 진입할 경우, 대규모 사용자·지갑 기반 유통, 자사 서비스 트래픽 연계, 포인트/혜택을 통한 수수료 보조가 가능해 국내 시장에서는 기술 우위보다 유통과 가격경쟁력이 승부처가 될 수 있다. 이 과정에서 가맹점 유치 경쟁이 수수료 인하로 이어지면 정산 단가가 낮아지고, 결과적으로 수익성에도 하방 압력이 커질 수 있다.

마지막으로 24/7 실시간 정산 체계하에서는 AML/KYC, 부정 거래 대응, 시스템 장애 및 유동성 관리 등 운영 리스크의 중요도가 매우 높다. 만약 운영상 사고가 발생할 경우 규제 제재와 평판 훼손은 물론, 보상 및 인프라 투자 비용 증가로 인해 전반적인 마진이 압박받을 수 있다는 점에 유의해야 한다.

표 7. 원화 스테이블코인 제도화 핵심 쟁점

구분	핵심 쟁점	상세 내용 및 팩트 확인	주요 영향 및 리스크
발행 주체	은행 지분 51% 룰	은행이 지분 과반(51% 이상)을 보유한 컨소시엄에 한해 발행 허용 논의	비은행 단독 발행 제한 시 상용화 및 혁신 속도 저하
지배 구조	거래소 소유 제한	발행사와 가상자산 거래소 간의 유착 방지를 위해 지분 소유 한도 설정	거래소 중심의 생태계 확장 제약 및 이해상충 방지
진입 요건	자본금 및 인가제	최소 자기자본(예: 50억) 및 발행잔액 대비 적립금 비율 설정	진입장벽 강화로 인한 중소 핀테크 사업자 참여 위축
운영 원칙	준비자산 및 상환	100% 고유동성 안전자산 보유, 이자지급 금지, 1:1 즉시 상환 의무	수익화 모델(예치 운용 등) 제한 및 운영 비용 상승
감독 체계	금융안정협의회 권한	금융위·기재부·한은 간 협의체 구성 및 긴급 조치권 부여 범위	부처 간 주도권 다툼 시 의사결정 및 입법 속도 지연
대외 정책	해외 스테이블코인	외화 기반 코인(USDC 등)의 국내 유통 및 결제 허용 범위 설정	국내 원화 코인의 경쟁력 보호 및 외환시장 변동성 관리
정치 일정	입법 모멘텀	2단계 가상자산법 정부안 제출 및 2026년 지방선거 일정	선거 정국 진입 시 논의 후순위 밀림 및 입법 무산 리스크

자료: 미래에셋증권 리서치센터

탐방 Q&A

Q) 회사 사업 구조 및 핵심 경쟁력

A. 현금 결제(가상계좌/무통장 등) 영역에 특화된 핀테크로, 은행 연계망을 기반으로 대규모 현금 흐름을 처리하는 사업자. '24년 기준 연간 현금 유통 규모를 약 1,200조원으로 추산했고, 단순 PG 역할을 넘어 자체 결제수단('내통장결제')을 보유한 점을 강점으로 제시.

Q) 사업 포트폴리오/매출 믹스 변화

A. 2019년 상장 당시에는 banking서비스(가상계좌 등) 비중이 높았으나 현재는 50% 미만으로 내려왔고, 결제서비스(PG) 비중이 확대. 중장기적으로는 기존 사업의 자연 성장 + 해외 크로스보더 정산을 중심축으로 두는 방향.

Q) PG에서의 차별화 포인트(결제수단 커버리지)

A. 후발이지만 신용카드·가상계좌·휴대폰결제·상품권/쿠폰 등 결제수단을 "원천" 수준에서 폭넓게 제공(가상계좌는 전 은행과 직접 계약 관계). 일부 대형 PG는 특정 결제수단이 빠졌기 때문에 모든 결제수단을 갖추고 있는 동사가 차별화된다고 설명.

Q) PG 영업전략(우량가맹점 vs 거래량 확대)

A. 거래량 확대를 위한 출혈 경쟁보다 수익성 우선. 대형 플랫폼은 복수 PG를 두고 입찰 경쟁을 유도하고, 카드 원가율이 높아 무리한 점유율 추격은 마진 훼손 가능성이 크다고 설명.

Q) 간편현금결제(내통장결제) 성장 동력과 수익성

A. 기존 건당 수수료 기반의 백엔드 중개 모델과 대비 내통장결제는 결제대금 비율(약 1%) 기반 수수료 구조로 수익성이 유리. 매출총이익률 70%+(구간에 따라 75% 수준 언급)로 고수익 서비스이며, 내통장결제 비중이 늘수록 전사 수익성이 개선되는 구조.

Q) 내통장결제의 확장 전략(B2C 중심 + 회원 기반)

A. 핵심 타겟은 개인 이용자가 많은 B2C 플랫폼이며, 내통장결제 유입 고객은 '자체 회원'으로 축적된다는 점을 의미 있게 봄. 현재 내통장결제 회원은 약 1,000만명 수준으로 언급. 해당 인프라에 헥토파이낸셜 기술을 접목한 '내지갑 서비스'를 출시해 결제·정산·데이터 융합 플랫폼으로 확장할 계획. 향후 자동이체·후불결제 기능 구현을 통해 사용자 고착화 및 체류 자금 기반 고부가가치 모델 구축, 스테이블코인 제도권 편입 시 서비스 확장 잠재력도 보유.

Q) 월렛원 지갑 내재화 시 헥토파이낸셜의 역할

A. 계열사 기술력을 활용해 글로벌 솔루션 대비 합리적인 가격 구조와 기술 우위를 점하는 것이 핵심. 현재 지갑 사업 자체는 손실 구간이나, 내통장결제 내재화를 통해 비용 효율화와 글로벌 가맹점 대상의 통합 결제·정산 패키지 공급 등 중장기 수익화 기반을 마련 중.

Q) 헥토테이터(데이터 사업) 현황

A. 금융권 협업 기반으로 시너지를 낼 서비스들을 고민 중. 현재는 손실 구간이며, 상반기 중 BEP 가시화 시점에 보다 구체적 내용을 공유하겠다는 톤. 매출은 주로 API/스크래핑 솔루션 중심.

Q) 브랜드페이 백엔드(오픈뱅킹)에서의 포지션

A. 국내 브랜드페이사의 90%+에 백엔드 서비스를 제공하는 것으로 내부 추정. 금결원 오픈뱅킹과 이중화되는 케이스가 많고 일부 경쟁사도 존재하나, 업력/신뢰 기반으로 시장을 점유. 수익모델은 거래금액과 무관한 건당 정액 수수료 구조.

Q) 크로스보더(외화) 정산 사업 모델

A. 해외 플랫폼이 국내에 직접 진출하지 않고도 원화 결제를 받아야 하는 상황에서, (1) 가상계좌로 정산대금 수취·보관 → (2) 국내 셀러비/물류/마케팅비 등 원화 지급 대행 → (3) 잔여 “차액”을 본국 송금하는 구조로, 기존 대비 환전/정산의 비효율(수수료·업무 부담, 재환전·AML 소명 등)을 줄여주는 서비스로 포지셔닝.

Q) 크로스보더 정산 실적/성장 가시성

A. 매출이익 기준으로 2025년 약 50억 수준 언급, 2026년에는 2배 내외 성장 가능성을 제시(계약 이후에도 시스템 구축 및 물량 램프업 시간이 필요하다는 전제).

Q) 스테이블코인 사업의 우선순위/상용화 경로

A. 발행사가 아니라 결제·정산 레일 제공자 포지션. 1순위는 크로스보더 정산(해외 수요)이며, 국내 결제는 법제화 이후 즉시 론칭 가능한 형태를 준비 중이라는 톤. 또한 해외 PSP가 국내 플랫폼에 원화 정산을 내려줘야 하는 케이스에서, 외화→원화 환전/정산 파트너로 들어가는 구조는 일부 진행 중이라고 설명.

Q) 스테이블코인 파트너십(서클/아크) 및 방향성

A. 서클과 파트너십을 기반으로 스테이블코인 최적화 메인넷(‘아크’) 생태계에 참여. 협업 구도는 이미 구체적인 생태계로 확장되어 있어 현재 Arc 메인넷을 중심으로 (1) 결제사 헥토파이낸셜, (2) 지갑 기술 헥토이노베이션, (3) 수탁사 비텍스, (4) 일본 엔화 기반 스테이블코인 사업자 JPYC 등이 연계되어 상용화를 목표로 한 원스톱 인프라를 형성하고 있음.

Q) 디지털자산/스테이블코인 관련 Capex 부담

A. 별도 서버·전담 인력 확충을 크게 하기보다는 기존 인력이 기능을 추가하는 수준으로 접근. 단기적으로는 서버 증설 + 영업 인력 증가 정도로 설명(거래 볼륨이 커지면 회사 성장 과정에서의 인프라 투자로 흡수).

Q) “스테이블코인 활성화 시 PG 불필요론”에 대한 관점

A. 스테이블코인도 결제수단의 하나이며, 단순 지갑↔지갑 송금과 달리 상거래에서는 취소·환불 이슈, 결제와 서비스 완료의 시점 불일치 등이 있어 중개(PG) 역할이 오히려 필요하다는 논리로 대응.

Q) STO(증권형토큰) 사업 포지션

A. STO 역시 발행이 아니라 청약대금 결제수단(가상계좌) 제공 중심. 증권사 계좌를 채택할 경우 계좌관리 수수료 부담이 큰 사례가 있어, 가상계좌 기반으로 비용 절감 니즈가 존재(시장 오픈 시 수익 기회 확대 가능). 현 단계에선 결제수단 제공 외 추가 준비는 제한적이지만 열매컴퍼니 등 주요 STO 발행사의 청약 대금 결제 수단으로 채택되며 가치 입증.

헥토파이낸셜 (234340)

예상 포괄손익계산서 (요약)

(십억원)	2021	2022	2023	2024
매출액	104	122	140	144
매출원가	0	0	0	0
매출총이익	104	122	140	144
판매비와관리비	89	107	125	128
조정영업이익	15	14	16	16
영업이익	15	14	16	16
비영업손익	6	8	2	0
금융손익	1	2	2	3
관계기업등 투자손익	0	0	1	1
세전계속사업손익	21	22	18	16
계속사업법인세비용	4	4	4	4
계속사업이익	17	18	13	13
중단사업이익	0	0	0	0
당기순이익	17	18	13	13
지배주주	17	18	13	13
비지배주주	0	0	0	0
총포괄이익	17	19	13	12
지배주주	17	19	13	12
비지배주주	0	0	0	0
EBITDA	18	17	19	19
FCF	53	0	29	62
EBITDA 마진율 (%)	17.3	13.9	13.6	13.2
영업이익률 (%)	14.4	11.5	11.4	11.1
지배주주귀속 순이익률 (%)	16.3	14.8	9.3	9.0

예상 재무상태표 (요약)

(십억원)	2021	2022	2023	2024
유동자산	234	251	297	363
현금 및 현금성자산	144	124	133	194
매출채권 및 기타채권	43	101	129	134
재고자산	0	0	1	2
기타유동자산	47	26	34	33
비유동자산	39	73	70	78
관계기업투자등	19	40	39	45
유형자산	4	3	2	2
무형자산	5	6	5	6
자산총계	272	324	368	442
유동부채	139	184	225	288
매입채무 및 기타채무	6	6	6	7
단기금융부채	1	1	1	11
기타유동부채	132	177	218	270
비유동부채	2	3	2	3
장기금융부채	0	1	0	2
기타비유동부채	2	2	2	1
부채총계	141	187	227	291
지배주주지분	131	136	141	150
자본금	5	5	5	5
자본잉여금	55	55	54	54
이익잉여금	86	100	109	118
비지배주주지분	0	0	0	0
자본총계	131	136	141	150

예상 현금흐름표 (요약)

(십억원)	2021	2022	2023	2024
영업활동으로 인한 현금흐름	54	0	29	63
당기순이익	17	18	13	13
비현금수익비용가감	5	4	10	15
유형자산감가상각비	2	2	2	3
무형자산상각비	1	1	1	0
기타	2	1	7	12
영업활동으로인한자산및부채의변동	33	-20	10	36
매출채권 및 기타채권의 감소(증가)	-21	-58	-30	-12
재고자산 감소(증가)	0	0	-1	-1
매입채무 및 기타채무의 증가(감소)	0	-4	0	0
법인세납부	-3	-3	-6	-3
투자활동으로 인한 현금흐름	-7	-11	-9	-9
유형자산처분(취득)	0	0	0	-2
무형자산감소(증가)	0	-1	0	-1
장단기금융자산의 감소(증가)	-5	20	-8	0
기타투자활동	-2	-30	-1	-6
재무활동으로 인한 현금흐름	-1	-10	-10	6
장단기금융부채의 증가(감소)	0	2	-1	12
자본의 증가(감소)	6	0	0	0
배당금의 지급	-3	-4	-4	-3
기타재무활동	-4	-8	-5	-3
현금의 증가	45	-20	9	60
기초현금	99	144	124	133
기말현금	144	124	133	194

자료: 헥토파이낸셜(별도 기준), 미래에셋증권 리서치센터

예상 주당가치 및 valuation (요약)

	2021	2022	2023	2024
P/E (x)	17.3	10.4	18.8	11.1
P/CF (x)	13.3	8.4	10.9	5.0
P/B (x)	2.1	1.1	1.5	0.8
EV/EBITDA (x)	6.2	2.1	4.7	-4.0
EPS (원)	1,245	1,253	962	895
CFPS (원)	1,626	1,550	1,655	1,988
BPS (원)	10,381	11,398	12,015	12,696
DPS (원)	470	500	350	350
배당성향 (%)	24.0	24.3	21.6	23.3
배당수익률 (%)	2.2	3.8	1.9	3.5
매출액증가율 (%)	35.3	16.5	15.4	2.7
EBITDA증가율 (%)	34.7	-6.9	11.0	0.7
조정영업이익증가율 (%)	38.7	-8.0	11.6	0.1
EPS증가율 (%)	47.2	0.7	-23.3	-6.9
매출채권 회전율 (회)	24.5	24.9	26.2	22.5
재고자산 회전율 (회)	-	10,995.6	302.0	102.8
매입채무 회전율 (회)	0.0	0.0	0.0	0.0
ROA (%)	7.3	5.9	3.9	3.1
ROE (%)	14.1	13.1	9.7	8.6
ROIC (%)	-19.0	-14.8	-15.6	-11.8
부채비율 (%)	107.7	137.5	161.4	193.7
유동비율 (%)	167.7	136.0	132.1	126.1
순차입금/자기자본 (%)	-144.4	-107.7	-117.5	-141.9
조정영업이익/금융비용 (x)	625.1	1,096.0	141.9	55.4

Compliance Notice

- 당사는 자료 작성일 현재 해당 회사와 관련하여 특별한 이해관계가 없음을 확인합니다.
- 당사는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 본 자료에서 매매를 권유한 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 애널리스트의 의견이 정확하게 반영되었음을 확인합니다.

본 조사분석자료는 당사의 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻은 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목 선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 조사분석자료는 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.