



모트렉스 (118990)

4Q17 Review: 매출액 646억원, 영업이익 55억원 달성

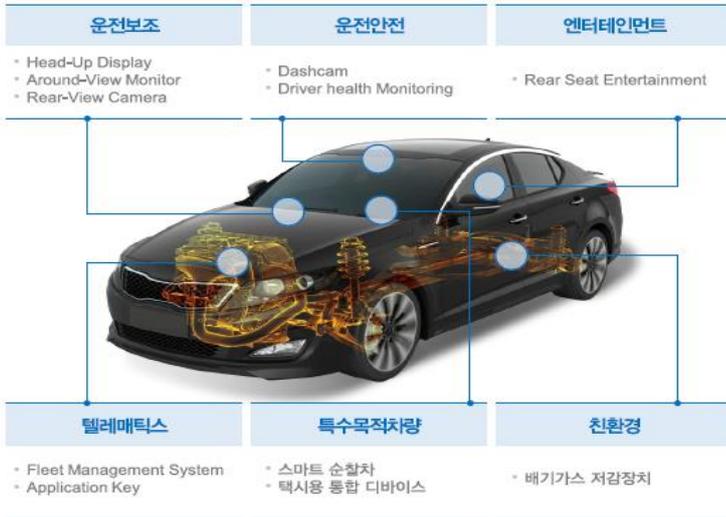
작성자: 정민경

T: 070-8614-6646

E-mail: jmk0414@sejongdata.com

▶ 사업영역 및 주요 제품

기준: 17.4Q / 단위: 억원



인포테인먼트 시스템 (Audio, Video, Navigation)	
현지화	<ul style="list-style-type: none"> · 국가별 언어 적용 · 국가별 최적의 내비게이션
확장성	<ul style="list-style-type: none"> · 모든 차종 적용 가능 · AV, AVN 모델 적용 가능
차량 연동성	<ul style="list-style-type: none"> · 자동차 부품과 연동 (후방카메라, 공조시스템 등)
다양한 기능	<ul style="list-style-type: none"> · 다양한 커넥티비티 지원 · 멀티미디어 인터페이스 · Embedded Application

주 : AVN은 Audio, Video, Navigation 기능이 포함된 Automotive 제품

자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

회사의 개요
및 주요 사업의 내
용

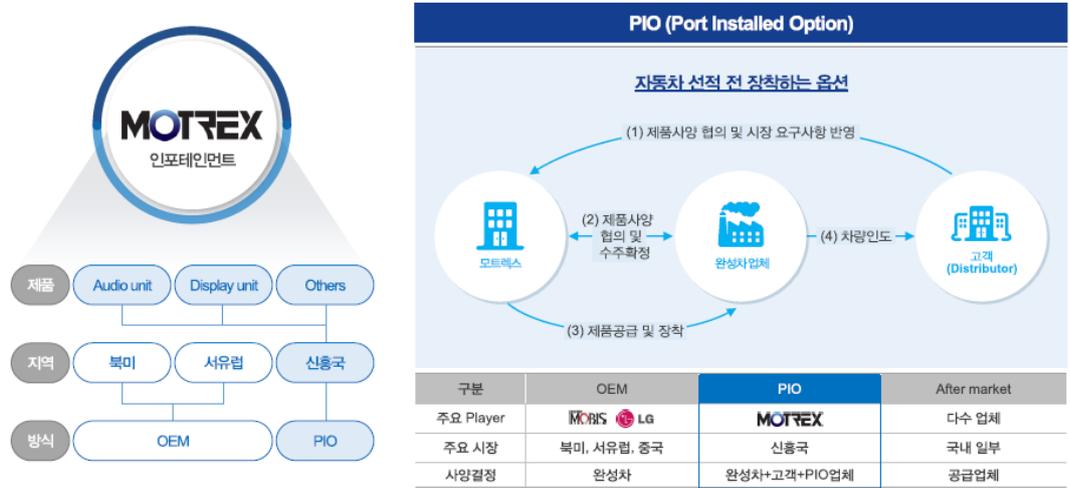
모트렉스는 내비게이션을 시작으로 AVN, Smart Display(AV) 및 Audio 등 스마트카 영역에 해당하는 각종 차량용 인포테인먼트 사업을 영위하고 있다. 완성차 업체로부터 인포테인먼트의 품질을 인정받으면 PIO 또는 DIO 방식으로 장착하여 글로벌 지역에 공급한다.

PIO(Port Installed Option) 시장은 Before 마켓과 After 마켓의 중간 단계의 시장으로 완성차 업체로부터 사양의 협의가 이루어지고 공급 여부가 결정되면 제품 개발 및 생산은 공급업체에서 주도하게 된다. 완성차의 생산 단계에서 제품이 차량에 장착되지 않지만, 개발단계부터 완성차와 함께 진행하고 고객에게 차량이 인도되기 전에 장착되므로 소비자는 PIO 제품을 Before Market 제품과 동일하게 인식하는 특징이 있다. 자동차가 수출되기 전 선적장에 차들이 도열하면 그 중 신흥국으로 가는 차들 중 일부는 항구에서 배에 실리기 전에 모트렉스의 제품이 장착되게 된다.

PIO 제품은 제품 개발까지 7~14개월 가량 소요되며, 다양한 기능을 즉각적으로 반영할 수 있기 때문에 소비자들의 트렌드 변화에 빠른 대응이 가능하다. 또한 자동차는 글로벌 지역에 판매됨에 따라 판매 국가별로 라디오 주파수의 차이 등 사양적인 차이가 존재하는데 Before 마켓에서 생산되는 OEM 제품과 달리 PIO 제품은 지역에 따라 사양을 달리할 수 있다는 장점이 있다. After Market 시장은 소비자가 원하는 다양한 기능의 제품이 존재하지만, 소비자들이 원하는 수준의 품질 및 A/S 수준을 충족하지 못한다. 반면 PIO 제품은 품질 보증과 A/S도 가능하다.

완성차 업체는 PIO 시스템을 도입하여 OEM 수준에 근접하는 품질의 인포테인먼트 제품을 공급하며, PIO 제품을 생산하는 업체가 판매 이후 발생하는 A/S 등의 후속작업을 소비자들에게 제공하여 완성차 업체에 대한 품질이나, 브랜드 이미지를 강화할 수 있다. PIO 시장은 OEM 제품이 공급되지 못하나, 국내 완성차 업체가 전략적으로 중요하다고 판단하는 지역에서 제품이 공급되고 있다. 주로 인도, 멕시코, 브라질, 터키 등의 신흥국과 호주 등과 같은 선진국가 중 차량의 판매가 대규모로 발생하지 아니하는 지역으로 구성되어 있다.

▶ 개요: 소비자 수요, 제품 품질, 서비스 대응을 위해 PIO 사업모델로 신흥시장에 제품 공급



자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

▶ 국내 유일의 PIO 사업자

최고 수준의 기술력

인정 받은 기술력을 바탕으로 10여년간 협업

완성차와 설계단계에서부터 제품사양 협의

- HMI 기술력을 바탕으로 완성차 개발, 품질, 생산, 판매, 서비스까지 전 단계에 이르는 협업 진행
- 완성차 설계 초기 단계 양산 14개월 전 자동차 연구소와 Kick-off 진행

지속적인 협업을 통한 노하우 축적

완벽한 호환 및 확장성

제품 호환을 통한 확장성 및 시스템 연동

- 공용화 플랫폼을 통한 글로벌 지역 및 차종 적용
- 애플 카플레이, 구글 안드로이드오디오 호환
- 글로벌 내비게이션 SW 호환
- 국가별 자동차 멀티미디어 인증 및 무선통신 인증 획득

넓은 호환 범위로 인한 추가제품 연계 가능

빠른 개발기간

방식별 제품개발기간

- OEM에 비해 빠른 개발기간
- 시장의 요구사항 및 빠른 패러다임 변화에 대응 가능

빠른 개발기간으로 인한 시장대응력 우위

⇓

높은 진입장벽 속 핵심경쟁력 지속강화

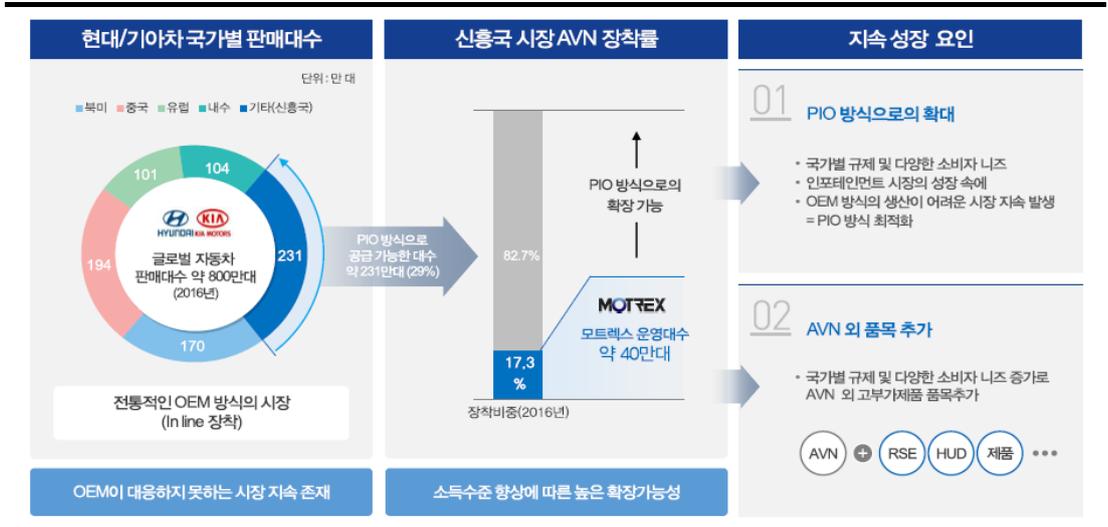
자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

모트렉스는 운전자와 차량 간의 의사소통을 위한 Automotive HMI 기술을 바탕으로 IVI 제품을 생산하여 판매하고 있다. Automotive HMI 기술은 운전자와 자동차가 서로 의사소통을 할 수 있도록 환경을 만드는 기술이다. 향후 자동차 시대의 변화에 대응하기 위하여 Automotive HMI 기술을 기반으로 Apple Car Play, Google Android Auto, 스마트폰과 디스플레이를 양방향으로 연결하는 Car Link 기술 등이 적용된 커넥티드 카 시대에 대비하고 있다. 또한, 향후 도래할 것으로 예상되는 자율주행차량 시대에 대비하여 첨단운전자보조시스템 (ADAS) 시장을 겨냥한 Head Up Display(이하 "HUD"), Dashcam 등을 개발하여 판매할 예정이다.

2017년 8월 코스닥 시장에 상장하였으며 상장 계기는 회사의 인지도 향상을 위해서이다. 전통적인 완성차 업체와 IT 회사간의 자동차 시장 내에서의 경쟁이 부각되면서 PIO 제품에 대한 완성차들의 수요는 증가하고 있지만, 부품 선정에 보수적인 자동차 산업에서 잘 알려지지 않은 회사의 부품은 완성차들이 쉽게 사용하지 않는 모습을 보여왔다. 시장 수요에 대응하고 인지도 상승을 통한 고객사 확보를 위해 이번 기업공개를 결정하게 되었다. '18년부터는 아시아 및 중국 시장으로의 매출 확대를 목표로 하고 있으며, 글로벌 OEM 회사들과도 제품 공급에 대해 협의 중인 것으로 보인다.

기업공개를 통해 조달한 자금으로는 기술개발 쪽 인력 보강 및 CAPA 확충에 사용할 것으로 보인다.

▶ 높은 성장 포텐셜 보유



자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

2017년 Review.

2017년 연간 매출액 2,549억원(+8.35%), 영업이익 266억원(+25.1%, OPM: 10.42%), 순이익 201억원(-2.07%, NPM: 7.89%)을 달성하였다. 전체 매출에서 현대/기아 향 물량이 95%를 차지하며, 현대/기아가 신흥국으로 공급하는 매출 중 약 20%에 해당하는 물량을 모트렉스에서 담당하고 있다. 2017년 기준 70여개 국가, 40여개 차종에 112개 모델 제품을 공급하고 있다. 현대/기아에서 선진시장에서의 판매량 부진으로 인해 신흥국 물량을 10% 정도 증가시키면서 모트렉스의 매출도 전년대비 10%가량 증가하였다.

영업이익률은 10% 내외를 유지하고 있으나 2015년에는 한차례 1.9%까지 하락하기도 하였다. 당시 브라질로 제품 판매가 증가하였는데, 대부분 원화로 결제하였으나 브라질 헤알화 환율 급락에 따라 환율 관련 큰 폭의 손실이 있었다. 이후 결제는 달러 베이스로 변경하였고, 2017년에는 원달러 환율

▶ Finance Summary(년도별)

단위: 억원, %

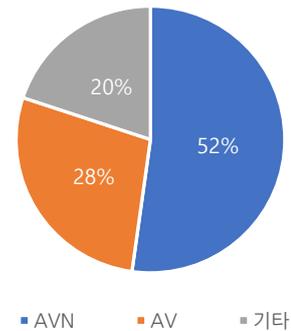
구분	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018F
매출액			410	658	1,017	1,386	1,424	1,533	2,352	2,549	2,806
성장률				60.57	54.53	36.20	2.74	7.68	53.46	8.35	10.08
영업이익			12	38	122	227	243	-16	212	266	396
성장률				208.07	219.41	85.68	7.20	적전	흑전	25.10	48.96
OPM			3.03	5.81	12.02	16.38	17.09	-1.07	9.03	10.42	14.12

▶ Finance Summary(분기별)

단위: 억원, %

▶ 지역별 매출비중

구분	16.3Q	16.4Q	17.1Q	17.2Q	17.3Q	17.4Q	18.1QF
매출액	534	648	612	602	688	646	690
QoQ	-17.11	21.26	-5.45	-1.71	14.30	-6.08	6.78
YoY	0.00	0.00	33.63	-6.59	28.81	-0.23	12.71
영업이익	33	66	58	72	80	55	97
OPM	6.14	10.21	9.48	12.02	11.67	8.50	14.03
QoQ	-49.61	101.46	-12.16	24.59	10.95	-31.58	75.91
YoY	0.00	0.00	113.06	11.10	144.64	-16.92	66.81



자료: 세종기업데이터, 참고: 시장컨센서스

기준: 17.4Q

2018년 Preview.

2017년 기준 현대기아의 신흥국 판매대수는 약 260만대이며 그 중 모트렉스 제품의 장착 비중은 19.6%이다. 나머지 80% 물량이 모트렉스가 PIO 방식으로 제품을 공급할 수 있는 대수이다. 모트렉스는 현대기아의 벤더는 아니며, 신흥국에서 현대기아의 차량을 받아서 자국에 공급하는 딜러들이 모트렉스의 고객사들이다. 인포테인먼트 제품이 차량에 장착되지 않은 채 공급되어 현지 소비자들이 현대기아의 차량을 구매한 후, After Market에서 인포테인먼트 제품을 구매하여 사용하다가 고장이 나면 현대기아 제품 자체의 신뢰도 하락으로 이어지게 되어 현대기아 측에서도 딜러들에게 모트렉스의 제품 사용을 권고하는 상황이다.

2018년 4월 9일 공시를 통해 이스라엘의 TALCAR CORPORATION과 328억원의 공급계약을 체결하였음을 밝혔는데, 이 역시 이스라엘의 현대기아 딜러회사이다. 2018년에도 현대기아에서 신흥국 매출을 전년대비 10% 증가시키겠다고 밝혔고, 기존 대수에서도 모트렉스의 제품을 사용할 수 있는 룬이 많이 남아있어 매출 성장은 지속될 것으로 예상된다.

모트렉스는 증가하는 물량에 대응하기 위해 CAPA 증설을 계획하고 있다. 2017년 총 51만대 차종에 대응했으며 그 중 20만대는 외주 업체로부터 생산하였다. 2018년에는 총 3개 라인을 가동 중에 있으며, 얼마 전 2개 라인을 추가로 설립하였다. 한 라인당 약 15만대를 커버할 수 있다. 3개 라인 중 1개 라인은 ADAS 제품을 개발하는데 활용하고 있으며 나머지 2개 라인에서는 AVN등을 생산하고 있다. ADAS라인을 제외한 총 CAPA는 60만대이며, 지난해 외주에 맡겼던 물량을 자가 생산으로 돌리시에는 원가를 개선에도 기여할 것으로 보인다.

2018년 하반기부터 물량 증가가 예상되어 현재 공장 증축도 검토 중이며, 증축에 들어가게 되면 4개 라인을 추가로 더 들여놓을 것으로 보인다. 2019년부터는 타 OEM 물량도 확보하여 현대기아의 비중을 60%까지 낮추는 것을 목표로 하고 있다.

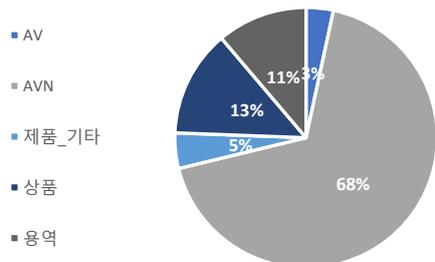
글로벌 포털 및 통신 업체와의 협업도 강화하고 있다. 2017년 10월 중국 알리바바와 MOU를 체결하고 알리바바맵을 활용하여 중국 로컬 업체에게 모트렉스의 제품을 장착하는 것을 계획 중이다. 또한 국내에서도 SK텔레콤과 협업하여 T맵을 활용한 제품을 준비하고 있다.

이란의 국영 자동차 전장부품의 현지 조립 수주도 예상되며 연내 긍정적인 소식이 있을 것으로 보인다. 이란 자동차 시장은 중동 내 최대 자동차 생산지역으로 규모는 크지만, 경제 제재 등으로 인하여 낙후됨에 따라 기술적인 부분이 성숙되지 않아 현재 이란 자동차 시장에서 생산하는 자동차 트랜스미션은 수동 트랜스 미션으로 구성되어 있다. 최근 경제 제재 해제 이후 이란 자동차 회사들은 경쟁력 강화를 위하여 자동 트랜스미션 도입을 적극적으로 검토하고 있는 추세이다. 이에 따라, 모트렉스는 100% 자회사인 모트레인을 설립하여 오토트랜스미션의 개발 및 차량 차체 변경 등을 진행하였다. 모트레인이 공급하는 트랜스미션은 이란 고유 모델의 첫 자동 변속기 적용 사례이며 또 다른 국영 자동차회사인 Saipa와 한 개 모델에 대한 공급 협의를 진행하고 있다. 향후 수주 물량 확대가 지속될 것으로 기대된다.

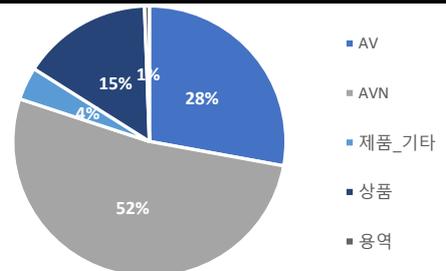
신규품목도 적극적으로 추가하고 있다. 자율 주행 시대의 필수 품목인 ADAS 전장 부품 및 디지털 클러스터를 개발 중이다. 고부가제품 판매 확대를 위해 개발 중이며, 올해 일부 론칭하여 아시아권과 중국 등으로 공급하는 것으로 계획하고 있다. 그 밖에 중소기업으로서는 최초로 음성인식, 동작인식, 영상인식 등이 가능한 폰 커넥티비티 기술을 개발 중이며 하반기 론칭을 준비하고 있다.

영업이익률은 지난해와 유사한 10%내외를 기록할 것으로 보인다. 다만, 환율 동향에 따라 당기순이익에는 변화가 있을 수 있으며, '18년보다는 '19년 매출 성장세가 좀더 두드러질 것으로

▶ 2015년 4분기 사업부문별 매출액



▶ 2017년 4분기 사업부문별 매출액



- 내부거래는 고려하지 않았으며, 누적기준으로 계산

▶ 대차대조표

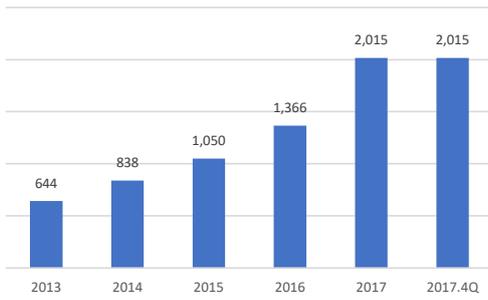
단위: 억원, %

구분	2013	2014	2015	2016	2017	2017.4Q	CAGR(%)			
							1년	3년	5년	10년
유동자산	455	591	694	925	1,466	1,466	0.00	28.30	26.40	-
재고자산	110	253	357	436	433	433				
단기금융자산	14	3	5	8	512	512				
매출채권 등	159	219	269	385	397	397				
기타유동자산	12	15	15	16	16	16				
현금 및 현금성자산	156	92	42	80	108	108	0.00	36.61	-7.12	-
비유동자산	189	247	355	442	549	549	0.00	15.58	23.71	-
유형자산	111	150	170	182	187	187				
무형자산	26	37	143	206	270	270				
투자자산	41	51	37	23	58	58				
장기매출채권 등	3	0	0	0	0	0				
이연법인세자산	8	9	5	31	33	33				
기타비유동자산	0	0	0	0	0	0				
자산총계	644	838	1,050	1,366	2,015	2,015	0.00	24.28	25.63	-
유동부채	275	330	575	665	598	598	0.00	1.29	16.82	-
매입채무 등	128	217	303	336	388	388				
단기차입금	88	81	246	268	132	132				
비유동부채	34	28	42	78	50	50	0.00	5.94	8.08	-
장기차입금	34	22	42	22	15	15				
총차입금	122	103	287	290	147	147	0.00	-20.03	3.83	-
부채총계	308	358	617	742	647	647	0.00	1.62	15.98	-
자본금	5	5	5	5	27	27				
이익잉여금	329	466	407	610	809	809				
자본총계	336	480	433	624	1,368	1,368	0.00	46.73	32.46	-

자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

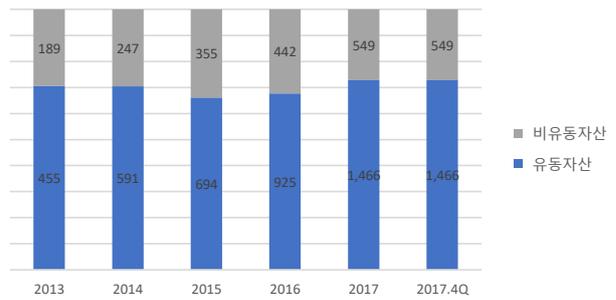
▶ 자산총계

단위: 억원



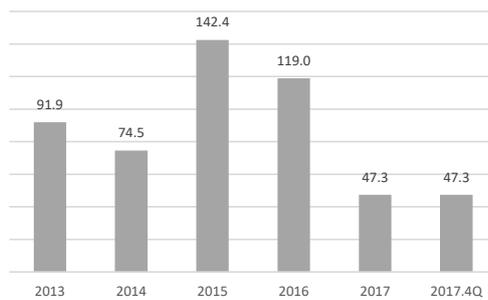
▶ 자산구성비율

단위: 억원



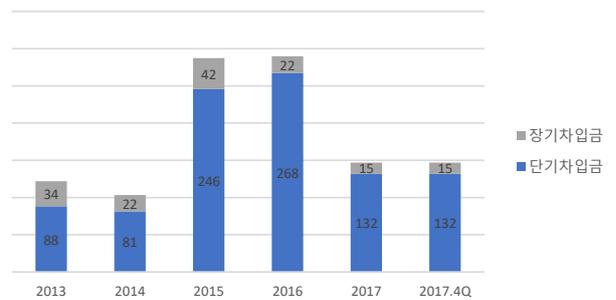
▶ 부채비율

단위: %



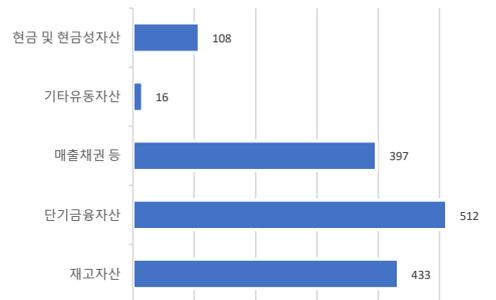
▶ 년도별 차입금 추이

단위: 억원



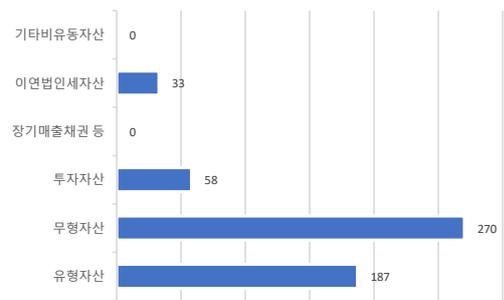
▶ 유동자산 구성비율

단위: 억원



▶ 비유동자산 구성비율

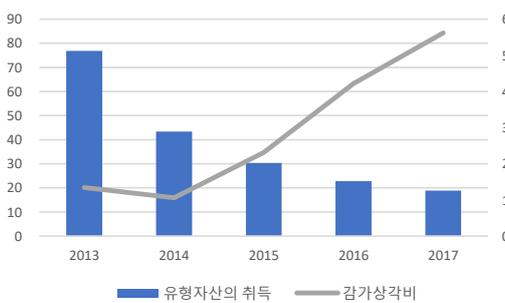
단위: 억원



투자자산 = 투자자산 + 투자부동산

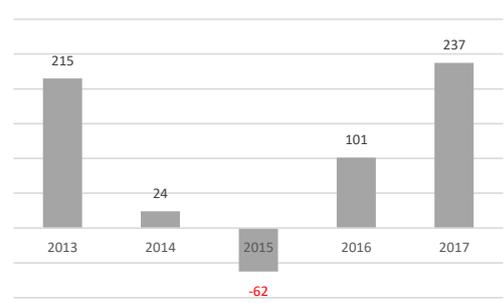
▶ 유형자산취득과 감가상각비

단위: 억원



▶ 영업활동 현금흐름

단위: 억원



▶ 손익계산서

단위: 억원

구분	2013	2014	2015	2016	2017	2016/12	2017/03	2017/06	2017/09	2017/12
매출액	1,390	1,457	1,650	2,352	2,549	0	612	0	688	646
매출원가	987	1,018	1,410	1,853	1,916	0	471	0	506	500
매출총이익	402	439	241	499	632	0	142	0	182	147
판관비	168	174	209	287	367	0	84	0	102	92
영업이익	234	265	31	212	266	0	58	0	80	55
기타영업손익	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
지분법손익	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
금융수익	0	36	50	101	78	0	27	0	28	9
금융비용	0	62	106	104	123	0	48	0	17	51
기타영업외손익	4	-2	-11	-14	1	0	7	0	7	-16
법인세차감전순이익	239	236	-36	196	221	0	45	0	98	-3
법인세비용	32	68	5	-9	20	0	-2	0	6	4
당기순이익	207	168	-41	205	201	0	47	0	92	-6

- 기준: 주재무제표 / 기타영업외손익에는 종속기업, 공동지배기업 및 관계기업관련손익 포함되어 있음

단위: 억원

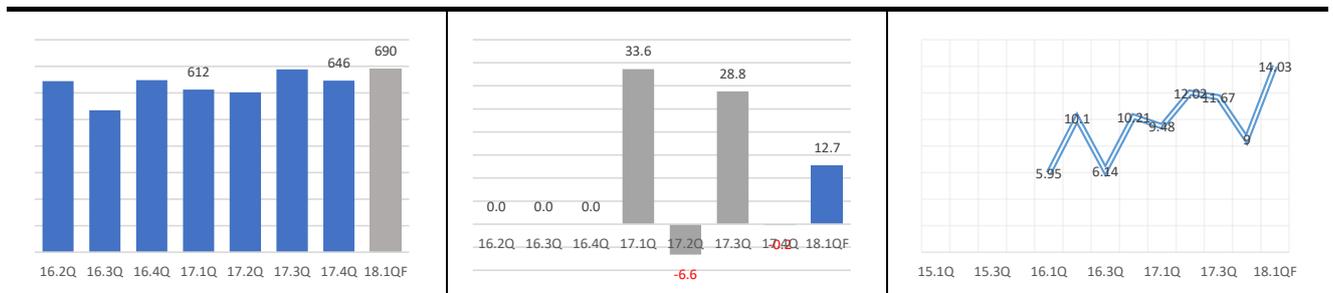
매출액	영업이익	발간일	추정기관	매출액	영업이익
		18.04.23	토러스	2,908	319
		18.03.08	신영	2,800	277
		18.03.08	토러스	2,908	319
		18.02.26	키움	2,803	280
AVG				2,855	299

자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

▶ 분기별 매출액(억원)

▶ 전년동기대비 매출액 증감률(YoY%)

▶ 분기별 영업이익률(%)



자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

▶ 현금흐름표

단위: 억원

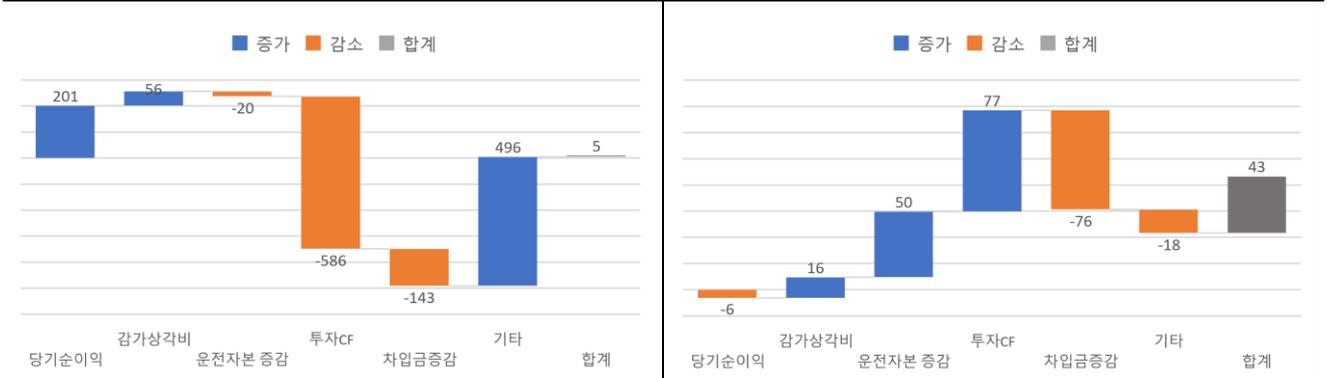
구분	연간					분기				
	2013	2014	2015	2016	2017	2016/12	2017/03	2017/06	2017/09	2017/12
기초의 현금	30	156	92	42	80	0	80	0	0	58
영업CF	215	24	-62	101	237	0	52	0	0	60
당기순이익	207	168	-41	205	201	0	47	0	92	-6
감가상각비	13	11	23	42	56	0	12	0	0	16
운전자본 증감 및 기타	-5	-155	-44	-146	-20	0	-7	0	-92	50
투자CF	-129	-57	-142	-105	-586	0	-37	0	0	77
유형자산의 취득	77	43	30	23	19	0	4	0	0	6
재무CF	41	-35	170	62	354	0	-36	0	0	-94
차입금 증감	66	-10	185	2	-143	0	-36	0	0	-76
기타	-25	-25	-15	60	496	0	-0	0	0	-18
환율변동 효과	0	3	8	-21	24	0	19	0	0	7
현금의 증감	127	-65	-49	37	29	0	-3	0	0	50
기말의 현금	156	92	42	80	108	0	77	0	0	108

자료: 모트렉스 / 세종기업데이터

▶ 최근 결산년도 순현금흐름

▶ 최근 분기 순현금흐름

단위: 억원



- 순현금흐름은 환율변동 효과가 반영되지 않는 수치

▶ Valuation

기준일: [2018/05/03]

PBR History	기업가치평가모형			
	구분	적정주가(원)	Up/Down Side Potential(%)	상대가치평가법
	DCF	193,547	476.89	PER 9.37
	RIM	41,534	23.80	PBR 1.38
	AVG	117,541	250.34	적정 PBR -2.34
	현재가	33,550		PSR 0.74
- Fair Value: 한 주당 기업가치 - Fair Value는 각 모형별 공식에 의해서 산출됨. - 경우에 따라 기업가치가 음의 값으로 표시될 수도 있음. - 모형별 주요 가정을 확인이 필요. - 단위: 원, %				PER 및 PSR: 최근 4분기합 기준, PBR: 최근분기 자본총계 기준 적정 PBR = $K - g / \text{Roe} - g$ K = 요구수익률, g = 성장률 Roe = 최근 4분기 영업이익이익합

▶ Valuation(잔여이익모델, Residual Income Model, RIM)

단위: 억원, %

구분	2017	2018(E)	2019F	2020F	2021F	2022F	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F
영업이익	266	396	225	254	287	324	366	413	467	527	595
자본총계	1,368	1,812	2,400	3,179	4,211	5,578	7,388	9,786	12,962	17,169	22,741
ROE	19.44	21.87	9.39	8.01	6.82	5.82	4.96	4.22	3.60	3.07	2.62
Spread		18.22	5.74	4.36	3.17	2.17	1.31	0.58	-0.05	-0.58	-1.03
RI		72	13	11	9	7	5	2	-0	-3	-6
PV of RI		72	70	65	58	50	42	34	26	20	14

Cost Of Equity(COE, %)	3.6484	〈잔여이익모델〉 잔여이익모델이란 기업의 미래 예상실적을 추정하고 이를 바탕으로 산출한 초과이익을 통해 기업가치를 평가하는 모형이다. 주주입장에서는 투자원금인 자기자본과 자기자본비용을 초과하는 이익, 즉 잔여이익의 현재가치를 합한 금액으로 산출된다. 일반적으로 당기순이익을 기준으로 계산하지만, 위의 산식은 영업이익으로 모형을 설계하였다. 따라서 ROE = 영업이익 / 자본총계이며, 나머지 주요 가정은 현금흐름할인법(DCF)와 같다.
베타	0.42968	
Beginning Shareholder's equity	1,812	
PV of Forecast Period RI	452	
Equity Value	2,264	
- Price of a share	41,534	
- Current Price	33,550	
- Up/Down Side Potential (%)	23.80	

▶ 주요가정

단위: %

- 매출액 증가율 = 5년 평균 CAGR - 영업이익 = 3년 평균 - 자본총계 증가율 = 5년 평균 CAGR - ROE = 영업이익 / 자본총계 - COE = WACC	구분	CAGR	구분	AVG
	매출액 증가율	12.89	영업이익률	7.12
	자본총계 증가율	32.46	할인율(WACC)	3.65

▶ Valuation(현금흐름할인법, Discounted Cash Flow, DCF)

단위: 억원, %

구분	2013	2014	2015	2016	2017	2018(E)	2019F	2020F	2021F	2022F
매출액	1,390	1,457	1,650	2,352	2,549	2,806	3,168	3,576	4,037	4,558
영업이익	234	265	31	212	266	396	225	254	287	324
NOPLAT	183	206	24	166	207	309	176	199	224	253
+ 유형자산상각비	2	4	9	12	12	18	26	38	55	80
+ 무형자산상각비	12	7	15	31	44	57	75	98	128	168
총현금흐름	196	217	48	208	263	384	277	334	407	500
총투자	91	62	128	113	117	102	102	102	102	102
Free cash flow (FCF)	106	155	-80	95	147	282	175	232	305	398
PV of FCF						282	169	216	274	345

- Sum of PV (A)	1,286	<p><현금흐름할인법> 현금흐름할인법이란, 미래 영업활동을 통해 기대되는 순현금을 할인율로 할인하여 기업가치를 산출하는 방법이다.</p> <p>할인율은 통상 자본원천에 따라 각각의 자본비용을 산출하고 각 자본의 구성비율로 가중평균한 기대수익률인 가중평균자본비용 (Weighted Average of Capital Cost: WACC)을 사용한다.</p>
- Terminal Value (B)	8,792	
- Net debt (C)	-473	
- Equity value (A+B-C)	10,551	
- Price of a share	193,547	
- Current Price	33,550	
- Up/Down Side Potential (%)	476.89	

▶ 주요가정

단위: %

- 매출액 증가율, 유무형자산상각비 = 5년 평균 CAGR - 영업이익 = 3년 평균 - 총투자 = 5년 평균 - 법인세율 = 22% - 총투자 = 유무형자산의 취득(현금흐름표) - 총투자 예상 = 5년 평균 - 할인율 = WACC - 무위험수익률(Rf) 가정 = 1.5% - 시장리스크프리미엄(Rm-Rf) = 5% - 영구성장률 = 1%	구분	CAGR	구분	AVG
		매출액 증가율	12.89	영업이익률
	유형자산상각비 증가율	45.29	차입금 의존도	19.56
	무형자산상각비 증가율	30.72	할인율(WACC)	3.65
	유형자산취득 증가율	-24.45	영구성장률	1.00
	무형자산취득 증가율	48.16		
	유동자산 증가율	26.40		
	현금성자산 증가율	-7.12		
	유동부채 증가율	16.82		
	유형자산 증가율	11.08		
	자본총계 증가율	32.46		
	단기차입금 증가율	10.15		
	장기차입금 증가율	-14.67		

▶ Q&A

Q) 회사가 타깃하는 시장은 저가 시장인 것 같은데, 이익률이 잘 나오는 이유가 무엇인가?

A) 우리는 중하 또는 가장 저가 시장에서 M/S를 확보할 것이다. LG나 다른 글로벌 회사들이 중상위권 시장에 있고, 우리는 저가 시장에서도 나름대로 고부가가치를 창출할 수 있게끔 사업을 하고 있다. 저가 제품이지만 수익성을 올릴 수 있다.

Q) 고객사의 CR로부터 자유로운 이유가 무엇인가?

A) 구매 본부와 엮인 것이 없다. 우리는 해외 딜러들과 계약하고 그들이 현대/기아로 숫자를 말해준다. 우리는 현대/기아의 벤더사가 아니다.

Q) 현대기아 외에 나머지 매출은 어떤 것들인가?

A) KTX, 경찰차 등에 공급하는 부품 관련 매출이다.

Compliance Notice

- 저자는 직접 해당 글을 작성하였으며, 저자의 고유한 의견을 토대로 작성되었습니다. 해당 글은 저자가 습득한 사실에 바탕하여 작성하였으나 제시 또는 인용된 경량수치는 실제의 사실과 일치하지 않을 수 있으며, 정확성에 대해서는 보증할 수 없습니다. 또한 언급된 회사와 일절의 비즈니스 관계가 없으며, 언급된 주식에 대한 투자행위 및 결과는 투자자 본인에 귀속됩니다.
- 본 자료는 당사의 제작물로서 모든 저작권은 당사에 있습니다. 당사의 동의없이 어떠한 경우에도 어떠한 형태로든 복제, 배포, 전송, 변형, 대여할 수 없습니다.