

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서

 YouTube 요약 영상 보러가기

대모(317850)

자본재

요약

기업현황

시장동향

기술분석

재무분석

주요 변동사항 및 전망



작성기관

NICE평가정보(주)

작성자

송동근 연구원

- 본 보고서는 「코스닥 시장 활성화를 통한 자본시장 혁신방안」의 일환으로 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해, 한국거래소와 한국예탁결제원의 후원을 받아 한국IR협의회가 기술신용평가기관에 발주하여 작성한 것입니다.
- 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.
- 본 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미게재 상태일 수 있습니다.
- 카카오톡에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-2124-6822)로 연락하여 주시기 바랍니다.

대모(317850)

생산 인프라 개선 및 전략적 제품군 개발로 경쟁력 확보 기대

기업정보(2020/01/01 기준)

대표자	이원해
설립일자	1989년 06월 16일
상장일자	2019년 07월 24일
기업규모	중소기업
업종분류	광물처리 및 취급장비 제조업
주요제품	유압브레이커, 특수장비, 부품

시세정보(2021/04/14 기준)

현재가(원)	6,630
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	552
발행주식수	8,324,420
52주 최고가(원)	6,910
52주 최저가(원)	3,760
외국인지분율	0.91%
주요주주	이원해

■ 유압 브레이커 등 굴삭기 어태치먼트 전문업체

대모는 굴삭기에 장착되는 각종 어태치먼트를 생산하는 업체이며, 유압 브레이커를 비롯한 다양한 제품군을 생산 중이다. 현대건설기계, TATA HITACHI 등 글로벌 건설기계 선도업체들을 매출처로 보유하고 있다. 세계 건설장비 전시회 참가 등을 통해 구축한 제품인지도 및 신뢰도를 기반으로 매출처와 지속적인 거래 관계를 유지 중이다.

■ 건설 산업 및 건설장비 산업 내 불확실성 존재

주요제품인 굴삭기 어태치먼트는 건설 산업, 건설장비 산업 등 전방산업 상황에 민감한 특성을 가진다. 2020년 국내 건설 산업은 COVID-19 여파에도 불구하고 성장세를 시현한 것으로 파악되나, 신규 부동산 정책 등이 시장 저해요소로 작용할 수 있을 것으로 판단된다. 건설장비 산업의 경우 중국, 인도와 같은 신흥국의 SOC 투자 증대가 기존 시장 촉진요소로 작용했으나, COVID-19에 따른 글로벌 경제 침체 등의 불확실성이 존재하는 것으로 판단된다.

■ 생산 및 영업 인프라 기반으로 시장 내 입지 강화 기대

동사는 2020년 자동화설비 및 스마트 생산관리 시스템이 도입된 신공장에 입주 완료했으며, 제조 협력사와 공급망 관리 협업 시스템을 구축 중이다. 또한, 신흥국을 겨냥한 경제형 브랜드와 유럽, 미국 등을 목표로 한 고급형 브랜드 등 고객 맞춤형 제품 라인업 전반을 확보하여 납품 중이다. 스마트 건설장비 수요 증가에 따라 고부가가치 제품군을 지속 개발 중이며, 생산 인프라 및 글로벌 영업망을 기반으로 향후 시장 내 입지를 강화할 수 있을 것으로 기대된다.

요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

구분 년	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2018	510	5.3	39	7.7	31	6.1			75.5	475	5,129		0
2019	450	(11.8)	10	2.1	17	3.8	4.5	2.6	74.3	235	5,213	27.5	1.2
2020	412	(8.4)	1	0.2	3	0.8	0.8	0.4	75.6	40	5,206	114.6	0.9

기업경쟁력

굴삭기 어태치먼트 전문업체

- 글로벌 건설장비 전문업체에 납품
 - 국내: 현대건설기계 등
 - 해외: TATA HITACH, BTI 등
- 유압 브레이커 국내 시장 점유율 13.24% (2020년)

자체 개발역량 보유

- 자체 브랜드 및 ODM 브랜드 개발
 - 자체 브랜드: ALICON, EUREKA, DEMOLEX 등
 - ODM 브랜드: HDB(현대건설기계), BXR(BTI) 등
- 다수 국책과제 수행
 - 건설기계 어태치먼트 제조 데이터 모니터링 시스템 등

핵심 기술 및 적용제품

핵심 기술

- 유압 브레이커
 - 경제형 브랜드부터 고급형 브랜드까지 라인업 보유
 - 소음 저하, 다단 출력제어, 충격방지 등 기술 적용
- 기타 어태치먼트
 - 퀵 커플러, 크리셔, 쉐어 등 어태치먼트 전반 제조

주요제품



시장경쟁력

시장 내 촉진 및 저해요소 공존

- 시장 촉진요소
 - 인도 등 신흥국 채광산업 활성화
 - 중국 일대일로 프로젝트에 따른 SOC 투자 증대
- 시장 저해요소
 - COVID-19에 따른 경기 침체 및 원자재 수급 불안

세계 건설장비 시장

구분	아시아	유럽	북미
매출액	861억 달러	515억 달러	461억 달러

국내 유압 브레이커 수출입 금액

년도	시장규모	성장률
2017년	18,232만 달러	연평균 6.19% ▼
2020년	15,053만 달러	

최근 변동사항

스마트 건설장비 수요 증가

- 건설 기간 단축, 현장 무인화, 유지보수 절감 목표
 - ICT 기술 접목한 스마트 건설장비 수요 증가
 - 시장 선도업체 중심으로 활발한 기술개발 진행 중
- 환경 및 안전규제에 따라 지속적 수요 증가 예상
 - 소음, 연비 및 안전 등 관련 규제 심화

신공장 이전 및 협업 시스템 구축

- 경기 시흥시 소재 신공장 이전
 - 자동화설비, QR코드 및 빅데이터 시스템 등 적용
- 공급망 관리 협업 시스템 구축
 - 생산공정 데이터베이스화 및 빅데이터 분석
 - 품질 개선 및 납기 단축 가능

I. 기업 현황

유압 브레이커 등 굴삭기 어태치먼트 전문업체

굴삭기에 장착되는 각종 어태치먼트를 생산하는 업체이며, 유압 브레이커를 비롯한 다양한 제품군을 생산 중이다. 현대건설기계, TATA HITACHI 등 글로벌 건설기계 선도업체들을 매출처로 보유하고 있다.

■ 개요

대모(이하 ‘동사’)는 1989년 7월 대모엔지니어링으로 법인 설립됐으며, 2019년 7월 대모(종목명)로 코스닥시장에 상장된 업체다. 굴삭기에 부착돼 다양한 기능을 수행하는 어태치먼트를 주요제품으로 생산 중이며, 현대건설기계, TATA HITACHI, BTI(Breaker Technology Inc.) 등 글로벌 선도업체에 납품 중이다. 2020년 사업보고서에 따르면 본사는 경상남도 양산시에 소재해 있으며, 총 121명의 임직원이 근무하고 있다.

표 1. 기업현황

구분	내용	구분	내용
회사명	대모엔지니어링(종목명: 대모)	대표이사	이원해
설립일	1989년 6월 16일	임직원 수	121명 (2020년 12월 기준)
자본금	4,162백만 원	발행주식 총수	8,324,420주 (2020년 12월 기준)
상장일	2019년 7월 24일 (코스닥)	주요매출처	국내: 현대건설기계 등 해외: TATA HITACH, BTI 등

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 최대주주 및 주요 관계회사

최대주주는 지분율 29.3%를 보유한 이원해 대표이사이며, 지분율 19.3%의 이병기 사장 외 유한학원, 우리사주조합 등이 그 뒤를 잇는 것으로 파악된다. 주요 관계회사는 유럽, 미국, 중국, 인도 지역의 해외 지사들이 있다.

표 2. 주요주주 및 관계회사 현황

주요주주	지분율(%)	계열회사	지분율(%)
이원해	29.3%	DAEMO EUROPE N.V	99.94%
이병기	19.3%	DAEMO AMERICA	100.00%
유한학원	7.9%	CHANGHOU DAEMO MACHINERY CO., LTD.	100.00%
우리사주조합	0.7%	DAEMO ENGINEERING INDIA PRIVATE LIMITED	99.98%

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 대표이사 정보

이원해 대표이사는 1989년 동사를 설립하여 안정적으로 운영 중이며, 주요 사업에 대한 높은 이해도를 기반으로 동사 기술개발 및 사업화를 주도하고 있다.

■ 주요 사업 및 기술 역량

주요 사업영역은 굴삭기 어태치먼트 제조로, 유압 브레이커, 킥 커플러, 크러셔, 웨어 등 다양한 제품군을 취급 중이다. 매출 중 가장 큰 비중을 차지하는 유압 브레이커의 경우 ALICON, EUREKA 등 자체상표 제품과 현대건설기계, BTI 등에 납품되는 ODM 제품이 있으며, 사용 환경 및 고객 니즈를 고려한 맞춤형 사양의 라인업을 보유하고 있다.

굴삭기 어태치먼트 제품의 설계부터 전반적인 생산, A/S까지 자체 수행할 수 있는 기술력 및 생산 인프라를 확보했으며, 2020년 스마트 공장으로 이전 완료하여 생산성 및 품질 안정성을 개선하였다.

■ 기술개발 현황

동사는 핵심 기술 및 주요제품 관련 기술개발을 위하여 1997년 한국산업기술진흥협회로부터 기업부설연구소를 인증 받아 운영 중이며, 주요제품 성능 향상, 신사업을 위한 특수목적용 장비 개발, 제조공정 개선 전반에 걸친 연구개발 활동을 수행하고 있다.

또한, 건설기계 어태치먼트 협업 기업의 제조 데이터 모니터링 시스템 개발 등 다수 국책과제 수행 이력을 보유하고 있으며, 다양한 분야에서의 개발 성과를 지식재산권으로 등록하여 보호 중이다.

표 3. 연구과제 수행실적

과제명	수행 기간
건설기계 어태치먼트 협업 기업의 제조 데이터 모니터링 시스템 개발	2019.10.11. ~진행 중
지능형 브레이커를 위한 자가발전 파워공급 모듈 및 상태진단 모듈 개발	2019.03.01. ~2019.12.31
텔레스코픽 모바일 리더 시스템을 갖는 14M급 지능형 다목적 토목장비 개발	2017.03.01. ~2019.12.31

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

표 4. 지식재산권 보유 현황

종류	국내 특허	해외 특허	디자인	상표권
건수	97	17	19	12

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

표 5. 주요 연혁

일자	내용
2020.09.	기계로봇산업 발전유공 포상 금탑산업훈장 수훈
2020.02.	신공장 준공 및 본점 이전
2019.07	코스닥 시장 상장 (종목명 : 대모)
2018.12.	신기술 실용화진흥 유공 기업부문 대통령 포상
2018.10.	MTV SMART FACTORY 신공장 착공 (시화 소재)
2017.08.	'굴삭기용 유압브레이커의 지반조건에 따른 자동 타격력 제어 기술' NET 마크 획득
2016.03.	인도 법인 설립
2014.06.	World Class 300 기업 선정
2008.05.	당진공장 건축 준공
2005.06.	유럽 법인 설립
2003.04.	중국 법인 설립
2000.01.	미국 법인 설립
1997.03.	기업부설연구소 인증
1995.05.	'무소음 콘크리트 크러셔' 국산 신기술 인증 KT 마크 취득
1992.01	'콘크리트 크러셔' 국산 신기술 인증 KT 마크 획득
1989.07.	대모엔지니어링(주) 법인 설립

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

II. 시장 동향

COVID-19 영향 등으로 유압 브레이커 시장은 역성장 시현

동사의 주요제품은 굴삭기 등에 적용되는 유압 브레이커, 웨어, 크러셔 등 어태치먼트로, 본 보고서에서는 전반적인 건설 산업 현황과 건설기계 시장, 그리고 유압 브레이커 시장을 종합적으로 분석하고자 한다.

■ 건설 산업

건설 산업은 다양한 목적의 환경 조성을 위하여 토지, 자본, 노동 등을 활용하여 주거단지, 공장, 도로를 비롯한 인프라를 구축하는 국가 기간산업이다. 대한건설협회에서 발표한 주요건설통계(2021년)에 따르면 국내 건설수주의 경우 2019년 166조 원으로 역대 최고치를 기록하였으며, COVID-19 여파에도 불구하고 가파르게 성장하여 2020년 194조 원에 다다른 것으로 파악된다.

해당 성장세는 민간부문에 의한 것으로 파악되며, 특히 주택경기의 호조에 기인한 것으로 판단된다. 다만, 이는 신규 부동산 정책 시행을 앞둔 밀어내기식 물량이 포함된 것으로, 향후 건설수주에 일정 부분 부정적 영향을 끼칠 수 있을 것으로 예상된다.

그림 1. 국내 건설수주 현황

(단위: 억 원)



*출처: 대한건설협회 주요건설통계(2021), NICE평가정보(주) 재구성

공공부문 건축을 비롯한 정부의 SOC(Social Overhead Capital, 사회간접자본) 예산안 증감, COVID-19 이후 경제 회복 여부 등이 향후 건설수주 동향에 결정적 영향을 끼칠 것으로 판단된다.

■ 건설기계 시장

한편, 한국산업기술평가관리원에서 2020년 발표한 산업경제 분석 보고서에 따르면, 세계 50대 기업 매출 규모를 기준으로 산출된 2018년 세계 건설기계 시장규모는 1,845억 300만 달러 수준으로 파악된다. 중국의 SOC 투자에 따른 건설기계 수요 급증으로 성장세를 보이며, 지역별 비중은 아시아 46.7%, 유럽 27.9% 및 북미 24.9% 등으로 파악된다.

국가별 비중을 살펴보면 Komatsu, Hitachi Construction Machinery 등을 보유한 일본이 25.3%로 1위를 차지하였고, Caterpillar, John Deere 등을 보유한 미국이 24.5%로 그 뒤를 따랐다. 업체별 매출액의 경우 업계 1, 2위인 Caterpillar, Komatsu가 각각 232억 달러, 220억 달러로 전체 시장의 24.5%를 차지한 것으로 확인된다.

표 6. 지역별 건설기계 매출 현황(2018년 실적 기준)

(단위: 백만 달러, %)

대륙별	국가	매출액	세계시장 점유율
아시아	일본	46,527	25.3
	중국	29,566	16.0
	한국	9,672	5.2
	인도	291	0.2
	소계	86,056	46.7
유럽	스웨덴	18,464	10.0
	독일	11,300	6.1
	영국	5,500	3.0
	핀란드	5,066	2.8
	프랑스	4,797	2.6
	이탈리아	3,399	1.8
	오스트리아	1,904	1.0
	스위스	1,022	0.6
	소계	51,484	27.9
북미	미국	45,309	24.5
	캐나다	795	0.4
	소계	46,104	24.9
아프리카	남아공	568	0.3
호주	오스트레일리아	293	0.2
합계		184,503	100.0

*출처: 한국산업기술평가관리원 산업경제 분석 보고서(2020), NICE평가정보(주) 재구성

세계시장 선도업체들은 인수 및 합병을 통한 사업 포트폴리오 다각화, 글로벌 부품센터 설립 등을 추진하여 판매망을 구축하고 있으며, 숙련된 기술자 감소, 현장의 무인화 추세, 시공환경 안정성 및 생산성 증대 요구 등의 시장 추세에 따라 ICT 기술을 접목한 스마트 제품군 개발에 힘쓰고 있다.

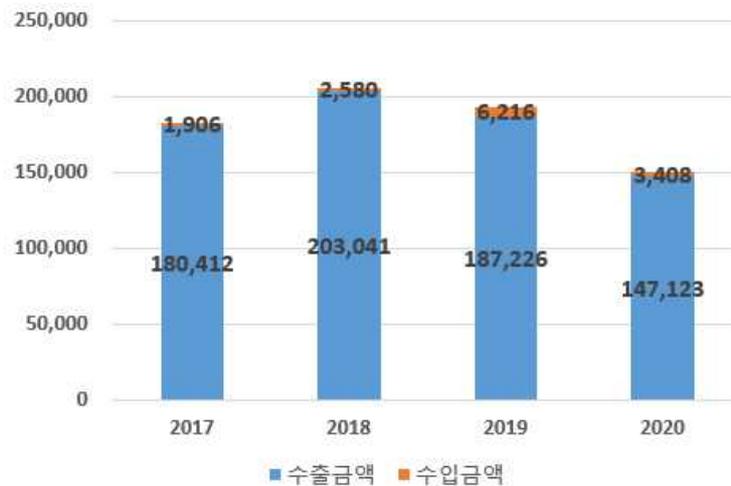
■ 유압 브레이커 시장

굴삭기 어태치먼트는 굴삭기에 부착돼 굴삭, 파쇄, 절단, 천공 등 다양한 기능을 수행하는 장치로, 적용 환경, 작업 특성 등에 따라 다양한 제품이 요구되는 다품종 소량생산의 특징을 가진다. 대표적인 굴삭기 어태치먼트는 버킷, 크러셔, 유압 브레이커, 쉐어, 킥 커플러 등이 있으며, 본 보고서에서는 동사의 매출 비중 60% 수준을 차지하는 유압 브레이커 수출입 실적을 기반으로 전반적인 시장 현황을 분석하였다.

관세청 수출입통계(2021년)에 따르면, 국내 유압 브레이커 수출입 금액 합계는 2017년 1억 8,232만 달러에서 2020년 1억 5,053만 달러로 감소한 것으로 파악된다. 2019년 대비 2020년 수출, 수입 양측에서 대폭 감소한 수치를 기록하였으며, 이는 COVID-19에 따른 경기 둔화 등에 따른 것으로 판단된다.

그림 2. 국내 유압 브레이커 수출입 금액

(단위: 천 달러)



*출처: 관세청 수출입통계(2021), NICE평가정보(주) 재구성

Ⅲ. 기술분석

다양한 종류 및 사양의 굴삭기 어태치먼트 개발 및 제조

굴삭기 어태치먼트는 수행 기능에 따라 다양한 제품군이 존재하며, 동일 제품군 내에서도 사용되는 환경에 따라 다른 사양의 제품이 요구된다. 동사는 저가부터 고가까지 다양한 사양의 유압 브레이커, 웨어, 크러셔, 킥 커플러 등 어태치먼트를 개발하여 납품 중이다.

■ 유압 브레이커

동사의 가장 큰 매출 비중을 차지하는 유압 브레이커는 유압 동력원을 기반으로 피스톤을 상하 왕복 운동시켜 대상물에 지속적인 충격을 가하는 장치로, 도로공사, 상하수도공사, 토목공사, 건물 파쇄, 채석장 암반 파쇄 등의 용도로 사용된다.

그림 3. 유압 브레이커 예시



*출처: 동사 홈페이지(2021), NICE평가정보(주) 재구성

동사는 0.6톤급 굴삭기에 적용되는 초소형 유압 브레이커부터 100톤급에 적용되는 대형 제품까지 다양한 규격의 제품을 생산 중이다. 또한, 공타 방지 기능, 2단 스피드 조절 기능 등을 구비한 고가의 고성능 제품부터 구조 단순화로 가격 경쟁력을 높인 저가형 제품까지 다양한 브랜드의 제품군을 보유하여 유럽, 중동 등 다양한 고객사의 니즈를 충족시켰다.

표 7. 유압 브레이커 브랜드

브랜드	특징
ALICON	- 공타 방지 기능 및 2단 스피드 조절 기능 탑재, 밴딩 타입 브라켓 채택 - 파워 증대로 생산성 향상, 완충력 강화 및 스크래치 방지로 내구성 향상
EUREKA	- 일체형 또는 원통형 구조 채택으로 구조가 간단 - 부품 수가 적어 원가경쟁력이 높은 동시에 유지보수가 편리
DEMOLEX	- 기존에 중동 지역을 선점한 FURUKAWA 제품과 호환 가능 - 중동/아프리카/아시아 지역에 ALICON 제품과 동시 출시하여 시장 침투 용이
HDB	- 현대건설기계 ODM 납품 - 자체 브랜드 고객 외 신규 우량고객 확보 용이
BX/BXR	- 캐나다 BTI사와 기술제휴로 100% 동사 제품 적용 - 북미시장 고객특성 고려하여 빠른 타격수 제품 개발

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 기타 어태치먼트

한편, 동사는 유압 브레이커 외 킥 커플러, 크러셔, 쉐어 등 다양한 기능을 수행하는 제품을 생산 중이며, 각국 고객사 환경과 특성을 고려하여 라인업 확장, 성능 개선 작업을 수행 중이다.

표 8. 기타 어태치먼트 예시

제품	예시	기능	동사 제품 특징
킥 커플러		어태치먼트의 빠른 교체	-굴삭기 내에서 버튼으로 조작 가능 -현대건설기계 킥 커플러 독점 공급 -글로벌 선도업체용 제품 개발 중
크러셔		골재 파쇄 폐건물 해체	-끝단 Tooth 부위를 교체형으로 개발 -제품 수명연장 및 유지비용 절감
펠러라이저		석재 등 2차 파쇄	-끝단 Tooth 부위를 교체형으로 개발 -제품 수명연장 및 유지비용 절감
멀티프로세스		파쇄, 절단(교체형)	-하나의 바디에 다양한 암을 장착하여 사용 -13톤, 20톤, 30톤급 라인업 보유 -암 교체시간 단축으로 생산성 향상 -4종류 암 장착 가능한 제품 개발
쉐어		철재 절단	-고철작업이 많은 한국, 미국, 중국 수요 높음 -유럽형 40톤급 제품 테스트 통과 및 판매예정
오렌지 그레플		스크랩, 파지 등 운반	-14톤~30톤급 라인업 보유 -현대건설기계 장비에 세트로 판매
크람셸 버킷		벌크형태 작업물 운반	-20톤, 30톤급 라인업 보유 -작업환경에 따라 Tooth, 강화철판 옵션 적용 -주요 판매처인 인도 내 광산개발 활성화로 향후 수요 증가 기대
카펙카		폐자동차 비철 부품 해체 및 분리	-장착되는 굴삭기 자체에 클램프를 추가하여 폐자동차를 고정하는 기술 개발 -5톤, 14톤, 20톤, 30톤급 라인업 보유
레이크		건축 폐자재 운반 목재건물 해체 폐자동차 해체	-5톤, 14톤, 20톤, 30톤급 라인업 보유 -유럽 내 수요 급증에 따른 판매량 확대 -독일 Schunk사 맞춤형 3톤급 제품 출시예정

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 생산 인프라

동사는 경기 시흥시 소재 자동화설비를 갖춘 신공장 및 본사를 준공하여 2020년 2월 이전 완료했으며, ICT 기술을 적용한 생산관리 시스템을 구축하였다.

또한, 산업통상자원부의 기업 활력 제고를 위한 특별법 대상으로 제조업 디지털전환 사업재편을 진행 중이다. 우림하이테크, 한국엠엘, 티엠티에스 등 협력사와 연계하여 공급망 관리 협업 시스템을 구축하고, 생산공정 빅데이터 분석, 제조공정 데이터베이스 구축 및 연계 분석을 통해 시너지 효과를 창출할 수 있을 것으로 전망된다.

그림 4. 협업 시스템



*출처: 산업통상자원부 보도자료(2020), NICE평가정보(주) 재구성

■ SWOT 분석

그림 5. SWOT 분석



*출처: NICE평가정보(주)

▶▶ (Strong Point) 전반적인 굴삭기 어태치먼트 제품군 취급

하나의 굴삭기에 파쇄, 절단 등 작업 종류에 따라 다양한 어태치먼트가 장착되며, 어태치먼트 제품의 호환성이 구매에 중요한 역할을 한다. 동사는 유압 브레이커뿐만 아니라 쉐어, 크러셔 등 전반적인 어태치먼트 생산역량을 보유하고 있으며, 목표 매출처에서 주로 활용되는 굴삭기 호환 제품을 개발하여 납품하고 있다. 이에, 기존에 확보된 고객사에서 신규 어태치먼트 수요가 발생할 시, 경쟁업체 대비 수주계약 확보 측면에서 유리한 위치를 선점할 수 있을 것으로 판단된다.

▶▶ (Weakness Point) 전방산업 업황에 민감한 사업 구조

건설기계 산업은 최종 고객사인 건설업 업황에 매우 민감한 특성을 가진다. 이에, 전반적인 세계 경기 및 국가별 SOC 투자 정책에 따라 수주량 확보 및 매출 등의 경영지표가 크게 영향을 받을 수 있다. 다만, 동사 주요제품인 굴삭기 어태치먼트의 경우 건설기계 완제품 대비 종류, 규격에 따라 다양한 수요가 발생하며, 동사는 산림장비 등 신규산업 진출을 통해 사업 다각화를 시도 중인 것으로 파악된다.

▶▶ (Opportunity Point) 스마트 건설장비 수요 증가

건설 기간 단축, 건설 현장의 무인화, 유지보수비용 절감 등을 목표로 다양한 ICT 기술이 접목된 스마트 건설장비 관련 수요가 증가하고 있다. 동사는 암반 강도에 따라 스트로크를 조절하는 스마트 유압 브레이커를 상용화하였으며, 유지보수를 위한 모니터링 시스템을 개발하는 등 산업 트렌드에 따라 시장 내 입지를 강화할 수 있을 것으로 기대된다.

▶▶ (Threat Point) COVID-19 영향에 따른 경기 침체 및 원자재 수급 위험

COVID-19의 확산으로 인한 글로벌 경제 활동 위축에 따라 국내 유압 브레이커 시장은 대폭 감소한 수치를 기록하였으며, 2020년 호황을 보인 건설 산업 역시 신규 부동산 정책 등의 요인과 함께 불확실성이 존재한다. 동사는 인도, 유럽, 미국 등 글로벌 영업망 구축을 통해 일정수준 리스크에 대응하였으나, 전반적인 경기 침체, 장기적 관점에서 발생 가능한 원자재 조달 등의 문제점에 대응책이 필요할 것으로 전망된다.

IV. 재무분석

매출, 이익 감소에도 자금흐름은 개선

2020년은 세계적인 감염병 확산에 따른 봉쇄령 조치로 수출 실적이 감소하며 외형이 축소되었다. 최근 수익성도 낮아졌으나 흑자를 유지하고 있으며, 전반적 재무구조는 무난한 가운데 영업현금흐름이 개선된 모습을 보였다.

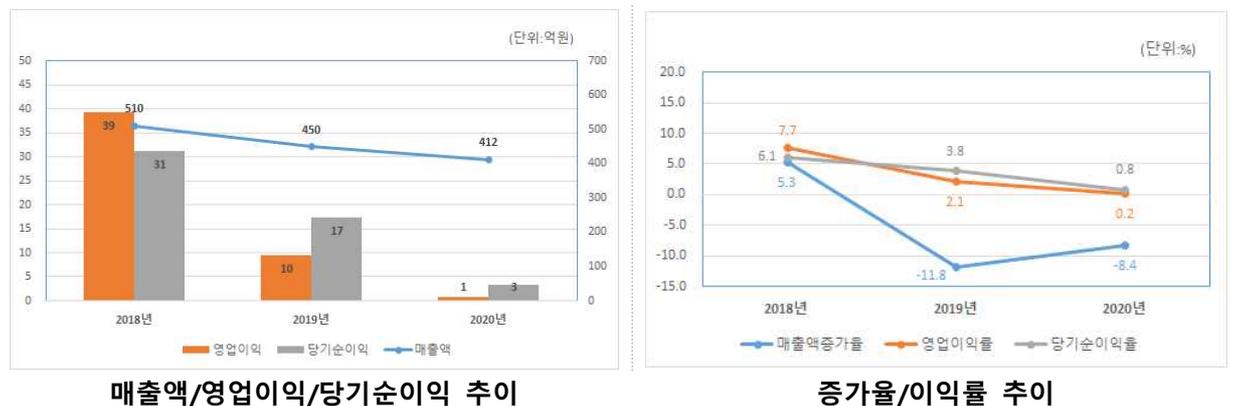
■ COVID-19 여파로 인한 수출 제약으로 매출 감소

2020년은 COVID-19 여파로 국내 건설경기가 부진했던 것은 물론 전방산업인 유압 브레이크 시장이 위축된 탓에 동사의 매출은 전년대비 8.4% 역성장한 412억 원을 시현하였다. 국내 매출은 117억 원(매출비중 71.5%)으로 전년대비 0.5% 소폭 감소한 모습을 보인 반면, 국외 매출은 295억 원(매출비중 28.5%)으로 전년대비 11.2%가 줄어들며 내수보다 수출 실적이 더 부진했던 것을 확인할 수 있는데, 이는 주요 수출국인 인도에서 팬데믹에 의해 봉쇄령이 시행되며 수출에 제약이 생긴 영향이 큰 것으로 파악된다.

그럼에도 여전히 동사의 매출 상당부분은 해외 수출로 발생하고 있어 글로벌 기업으로서의 경쟁력을 갖추고 있는 것으로 판단되며, 어려운 대내외 환경 속에서도 실적 타격은 크지 않았던 것으로 보여진다.

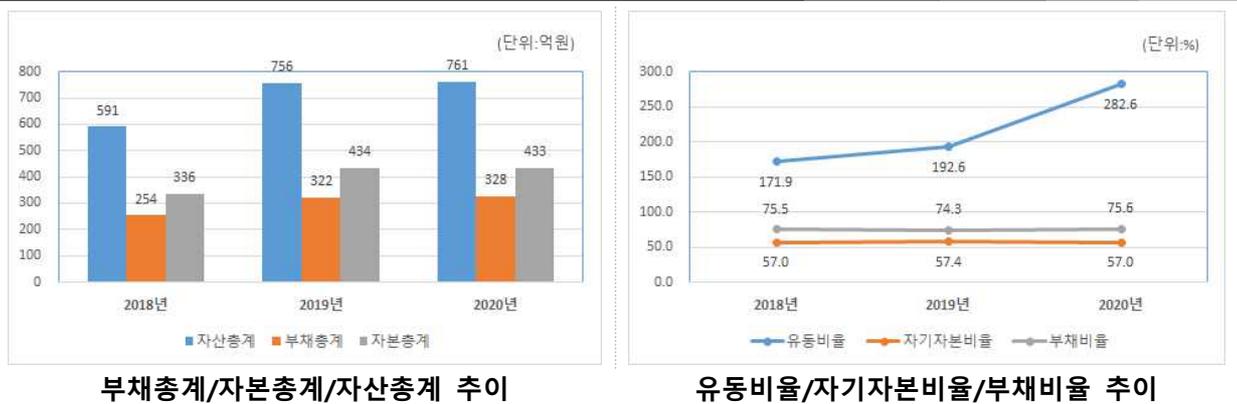
주요 제품과 매출비중을 살펴보면 유압 브레이크가 231억 원(매출비중 60.2%)으로 매출 기여도가 높았고, 특수장비/배관 56억 원(14.7%), 부품 45억 원(11.78%), 콤팩트플러 32억 원(8.2%), 기타 어태치먼트 51억 원(5.1%)을 각각 기록하였다.

그림 6. 동사 연간 포괄손익계산서 분석



*출처: 동사 사업보고서(2020)

그림 7. 동사 연간 재무상태표 분석



*출처: 동사 사업보고서(2020)

■ 수익성 하락세에도 흑자 시현

해외 업체들과의 치열한 가격경쟁이 지속되면서 수익성은 지속적으로 낮아졌다. 매출액영업이익률은 2018년 7.7% 수준이었지만, 2019년 2.1%, 2020년 0.2%로 하락했으며, 매출액순이익률 역시 2018년 6.1%에서 2019년 3.8%, 2020년 0.8%로 하락했다. 매출액영업이익률과 매출액순이익률 모두 1%를 하회하는 수준으로 업계 대비해서도 수익성은 미흡하지만, 흑자 기조를 유지한 점은 긍정적으로 분석된다.

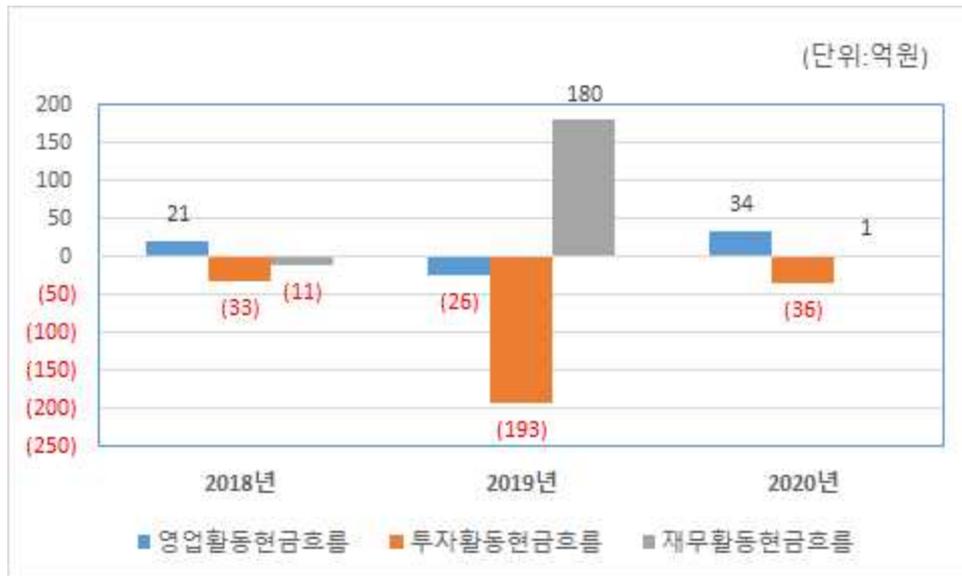
■ 전년과 유사한 재무구조 유지

2019년 스마트 팩토리 준공에 따른 시설 투자로 자산 규모는 700억 원 대로 성장하였고, 2020년 결산기준 제안정성 지표는 자기자본비율 57.0%, 부채비율 75.6%, 유동비율 282.6%, 차입금의존도 32.4% 등으로 전년과 유사한 수준을 나타냈다. 토지, 건물 및 기계장치 등의 보유 유형자산 가치를 감안했을 때 담보력은 충분한 가운데, 낮은 수익성으로 인해 이자비용이 영업이익을 초과하고 있으나 현금 31억 원과 단기금융상품 118억 원을 보유 중으로 이자를 충당하기에 무리는 없는 것으로 판단되며, 경기도 시흥시 군자천로 15 (정왕동) 소재 공장 건물과 부속토지 총 23억 원이 매각예정자산으로 분류되어 있어 해당 자산 매각에 따른 유동성 개선이 기대되고 있다.

■ 영업활동현금흐름 정(+)의 상태로 전환

2020년 결산기준 동사의 영업활동현금흐름은 순이익 감소에도 불구하고 매출채권, 재고자산의 감소와 감가상각비, 재고자산평가손실 등 비현금 항목 조정액 증가 영향으로 전년 대비 흑자세로 전환한 34억 원을 나타냈다. 2020년 2월 스마트 공장 구축이 완료되면서 시설투자 소요자금과 차입금 조달 규모는 전년 대비 크게 줄어든 모습을 보였다.

그림 8. 동사 현금흐름의 변화



*출처: 동사 사업보고서(2020)

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

신공장 이전 및 고성능 제품군 개발로 시장 내 입지 강화 기대

동사는 2020년 신공장 이전 및 협력사 협업 시스템 구축을 통해 생산성과 품질 안정성을 개선하였다. 또한, 경제형 제품부터 ICT 기술이 접목된 고급형 제품까지 다양한 라인업을 보유하여 고객 니즈에 대응 중이다.

■ 자체 개발역량 보유한 굴삭기 어태치먼트 전문업체

동사는 30년 이상의 업력을 보유한 굴삭기 어태치먼트 전문업체로, 주요제품은 유압 브레이커, 킥 커플러, 쉐어, 크리셔 등이 있다. 기존에 수입되던 유압 브레이커의 국산화부터 자체 브랜드 개발, 기타 어태치먼트 제품군으로 사업확장까지 주요 사업 관련 기술 노하우를 축적해왔다. 국내 유압 브레이커 수출액을 기반으로 산출한 시장 점유율은 2020년 사업보고서 기준 13.24% 수준이며, 미국, 중국, 유럽 및 인도에 현지법인을 설립하여 영업 거점을 마련하였다. 자체 브랜드 제품 개선, ODM 등 고객 맞춤형 제품 개발, 각종 소모성 부품 공급 및 A/S 수행 등 굴삭기 어태치먼트 전문업체로 자리매김하고 있다.

■ 신공장 이전 및 협업 시스템 구축

2020년 경기 시흥시 소재 본사 및 신공장에 입주 완료하였으며, 자동화설비, QR코드 및 빅데이터 시스템, 실시간 모니터링 기반 생산관리 시스템 등이 적용된 생산 인프라를 확보했다. 한편, 산업통상자원부의 제조업 디지털전환 사업재편으로 우림하이테크, 한국엠엘, 티엠티에스 등 제조 협력사와 연계하여 공급망 관리 협업 시스템을 구축 중이며, 생산공정 데이터베이스화 및 빅데이터 분석을 통해 품질 개선 및 납기 단축이 가능할 것으로 전망된다. 품질 안정성이 구매에 결정적인 영향을 끼치고 다품종 소량생산 및 맞춤형 제품이 주를 이루는 굴삭기 어태치먼트 산업 특성을 고려할 시, 동사는 생산 인프라를 기반으로 향후 시장 내 경쟁력 확보가 가능할 것으로 전망된다.

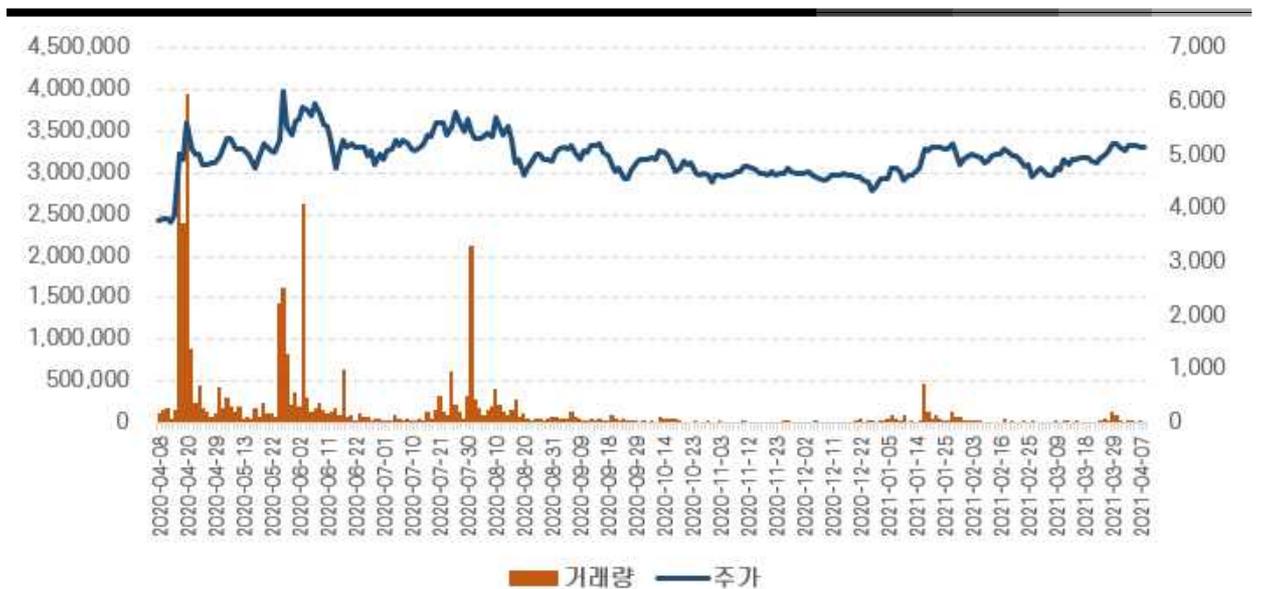
■ 전방산업 동향에 따른 시장 내 입지 강화 기대

COVID-19에 따른 불확실성이 존재하나, 중국 일대일로 프로젝트 및 SOC 투자 증대, 광물자원 가격 증가에 따른 신흥국 채광산업 활성화 등으로 향후 글로벌 건설장비 수요 증대가 전망된다. 한편, 미국, 유럽과 같은 선진국의 경우 도심 내 재개발을 위해 소음 저하, 센서 기반 스마트 제어 기술 등이 적용된 고성능 제품 수요가 발생하고 있다. 동사는 구조적 특성을 기반으로 유지보수가 간편하고 제조원가가 저렴한 경제형 브랜드부터 저소음, 다단 출력제어, 타격시 충격방지 등의 기능이 추가된 고급형 브랜드까지 전반적인 제품 라인업을 보유하고 있으며, 다양한 건설 현장의 니즈 충족을 통한 신규 고객사 확보 및 시장 내 입지 강화가 가능할 것으로 기대된다.

■ 증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
<ul style="list-style-type: none"> • 최근 6개월 이내 발간 보고서 없음 			

■ 시장정보(주가 및 거래량)



*출처: Kisvalue(2021.04.)