

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

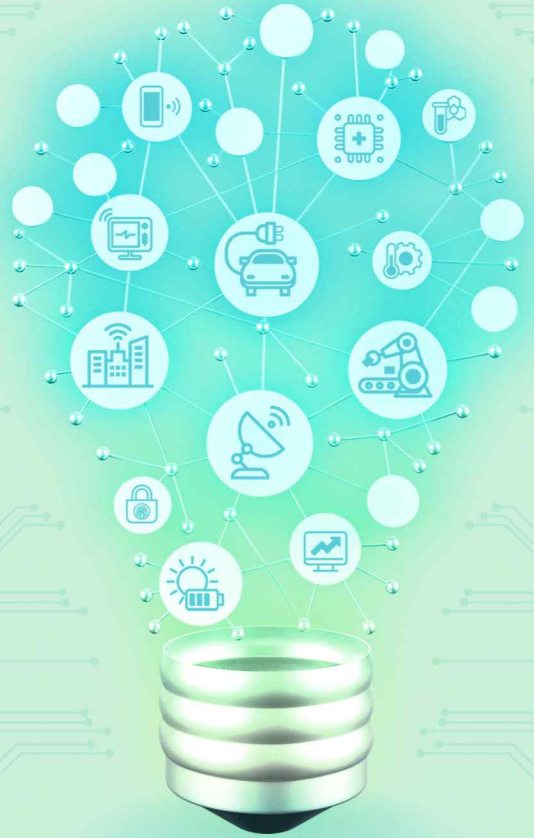
기술분석보고서

 YouTube 요약 영상 보러가기

아난티(025980)

소비자서비스

요약
 기업현황
 시장동향
 기술분석
 재무분석
 주요 변동사항 및 전망



작성기관

NICE평가정보(주)

작성자

김연재 선임연구원

- 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.

아난티(025980)

다양한 라이프스타일을 제공하는 프리미엄 리조트 운영기업

기업정보(2021/01/01 기준)

대표자	이만규
설립일자	1987년 01월 16일
상장일자	1996년 01월 06일
기업규모	중견기업
업종분류	기타 일반 및 생활 숙박시설 운영업
주요제품	숙박시설, 골프장 운영 / 농수산물 판매

시세정보(2021/04/26 기준)

현재가(원)	7,580
액면가(원)	100
시가총액(억 원)	6,457
발행주식수	85,178,787
52주 최고가(원)	12,550
52주 최저가(원)	7,080
외국인지분율	5.19%
주요주주	중앙디앤엘(유)

■ 빌라쥬 드 아난티 리조트 분양사업 개시

아난티 남해, 아난티 코드, 아난티 코브 3개의 리조트 분양사업이 마무리되고 있으며, 2023년 1월에 오픈 예정인 빌라쥬 드 아난티(Village DE Ananti) 리조트 분양을 2020년 본격적으로 개시하였다. 당사는 빌라쥬 드 아난티 개발을 위해 프로젝트 금융 투자회사(PFV)를 설립 하였으며, 이를 통해 총 6천억 원의 자금을 확보, 시공사를 선정하여 건설 중이다. 분양 대상 콘도미니엄은 총 280실로 각 실당 17구좌로 나뉘며, 이를 통해 약 8천억 원의 분양수입이 발생할 예정이다. 현재 분양 중이며, 변경된 회계기준에 따라 매출액은 2023년부터 반영될 예정이다.

■ 코로나19 사회적 거리 두기로 인한 휴양 여행의 가치 상승

2020년 2월 이후 코로나19의 유행으로 인해 사회적 거리 두기가 확산되면서 여행 기피 현상으로 인해 여행업, 항공업, 면세업, 숙박업이 크게 위축되고 있다. 그러나 3분기부터 비대면 여행에 대한 수요 증가로 호캉스가 증가하면서 객실과 시설이 우수한 고급호텔 운영기업들의 실적이 회복되고 있다. 이러한 추세에 국내 호텔들은 리모델링과 다양한 콘텐츠를 개발하는 등 숙박시설이 주는 공간의 가치가 변화하고 있다.

■ 회원제 위주의 프리미엄 라이프스타일 제공으로 경쟁력 확보

당사가 운영하는 리조트의 콘도미니엄은 대부분 회원제로 운영된다. 가격과 공간에 많은 차별을 두는 국내 리조트와는 달리 전 객실 펜트하우스, 스위트룸 등 매우 넓고 프라이빗한 공간과 프리미엄 서비스를 제공하고 있다. 대중성보다 중산층 이상을 목표로 한 고급화 전략으로 고객을 유치하고 있으며, 이에 맞는 다양한 라이프스타일 플랫폼을 제공하고 있다. 숙박시설 이외에도 회원 전용 문화시설인 아난티 청담을 운영하고 있으며, 2022년 공유오피스 시설인 케비네 드 이터널저니를 오픈하여 회원들에게 다양한 문화 콘텐츠를 제공할 예정이다.

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	1,622	7.8	127	7.8	(203)	(12.5)	(6.2)	(2.7)	129.9	(246)	3,971	N/A	4.7
2019	1,427	(12.0)	47	3.3	(80)	(5.6)	(2.0)	(1.0)	115.0	(85)	4,451	N/A	2.3
2020	1,141	(20.1)	(317)	(27.8)	(448)	(39.3)	(11.0)	(4.5)	211.9	(463)	4,009	N/A	2.0

기업경쟁력

프리미엄 휴양 콘텐츠 개발

■ 지속적인 리조트 개발을 통한 수익확대

- 휴양에 초점을 맞춘 고급 펜트하우스 위주의 분양, 운영



라이프스타일 플랫폼

■ 회원 중심의 다양한 라이프스타일 제공

- 회원 전용 문화공간, 대관 및 비즈니스 시설 제공

■ 문화, 상업 집적 시설 제공(아난티 타운)

- 지역민, 관광객 개방시설을 통한 기업 이미지 확대

핵심기술 및 취급 품목

휴양시설 부지개발 및 설계

■ 휴양 부동산 개발 및 조경설계

- 자체적인 부동산 개발, 건설인력 보유를 통한 최적의 입지 확보 및 인허가 획득
- 프리미엄 가치를 표현하기 위한 조경설계

■ 휴양 콘텐츠 개발을 통한 브랜드가치 확대

- 회원 전용 문화생활, 공간대여 서비스 제공
- 종합 문화콘텐츠 플랫폼 운영

주요사업

■ 리조트 운영

- 아난티 남해 객실(일부) 및 18홀 골프장 운영
- 아난티 힐튼 호텔

■ 리조트 분양

- 아난티 코브, 아난티 남해, 아난티 코드, 빌라쥬 드 아난티(회원제, 등기제)

■ 기타 서비스

- 아난티 타운, 아난티 클럽 청담

시장경쟁력

코로나19로 높아진 휴양의 가치

■ 호캉스 위주의 숙박산업 변화

- 관광지 운영 제한, 비대면 여행 수요 증
- 고급 호텔 위주로 객실 예약 증가

리조트 분양사업 확대

■ 지속적인 리조트 개발과 기존 리조트의 분양 전환

- 일시적 회원권 분양으로 공실에 따른 영업 손실 우려 최소화
- 리조트 및 호텔 운영사업과의 투트랙으로 향후 리조트 개발 사업자금 확보

최근 변동사항

빌라쥬 드 아난티 착공

■ 3,302억 원 규모의 공사 수주 및 분양 개시

- 약 8천억 원 규모 분양수입, 2023년 회계 반영
- 2023년 1월 완공 예정, 호텔 110실, 콘도미니엄 280실 규모

캐비네 드 이터널 저니 착공

■ 회원 전용 서비스 강화

- 아난티 회원 전용 시설, 공유 오피스 및 비즈니스 클럽
- 2022년 2월 본격 오픈 예정(서울 강남구)

I. 기업 현황

프리미엄 리조트 개발 및 분양사업을 통한 수익 확보

아난티는 리조트 및 레저시설의 개발과 운영, 분양사업을 주력으로 하는 기업으로 아난티 남해, 아난티 코드의 리조트 등기계 분양 전환 사업과 아난티 코브의 등기계 분양사업으로 수익을 확대하였으며, 최근 빌라주 드 아난티 분양을 개시하였다.

■ 개요

동사는 1987년 설립된 피혁제품 제조업체인 한선물산(주)을 모태로 하고 있으며, 2003년 중앙관광개발에 인수된 이후 에머슨퍼시픽으로 사명을 변경하고 리조트 및 골프장 운영 전문업체로 전환하였다. 2005년에는 금강산에 골프 및 온천리조트 건설 승인을 받고 2008년 준공한 이력이 있으며, 2006년에는 아난티 남해를 오픈하였다. 2017년 부산에 아난티 코브를 오픈하여 등기계 분양사업을 본격적으로 진행하였으며, 아난티 남해, 아난티 코드 역시 등기계 분양으로 전환하여 수익을 확대하였다. 2020년 아난티 코드 인근에 있는 부지에 빌라주 드 아난티 리조트를 착공하였으며, 분양사업 중에 있으며, 2023년 1월 오픈 예정이다.

표 1. 기업현황

구분	내용	구분	내용
회사명	아난티	창업주	이만규
설립일	1987년 01월 16일	대표이사	이만규
자본금	8,518백만원	임직원 수	470명 (2021년 사업보고서)
발행주식 총수	85,178,787주 (2021년 사업보고서)	자회사	아난티코브 외
상장일	1996년 01월 06일 (코스닥)	주요매출처	개인 고객(골프장, 리조트)
지식재산권 (특허)	없음(디자인, 상표권 다수 보유)		

*출처: IR 자료(2020), 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 주요 관계회사 및 최대주주

동사의 최대주주는 대표이사 중앙디엔엘(유)로 동사의 지분 12.27%를 보유하고 있다. 2대 주주는 대명디엔엘(유)로 11.85%을 보유하고 있다. 상기 기업들은 이만규 대표이사와 특수 관계인이 소유한 관계사이며, 대표자와 특수관계인, 관계사의 총 소유지분은 32.13%이다.

표 2. 주요주주 현황

주요주주	지분율(%)	계열회사	지분율(%)
중앙디엔엘(유)	12.27%	대명디엔엘(유)	11.85%
이만규	3.03%	이흥규	2.61%
이중명	2.37%	-	-

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

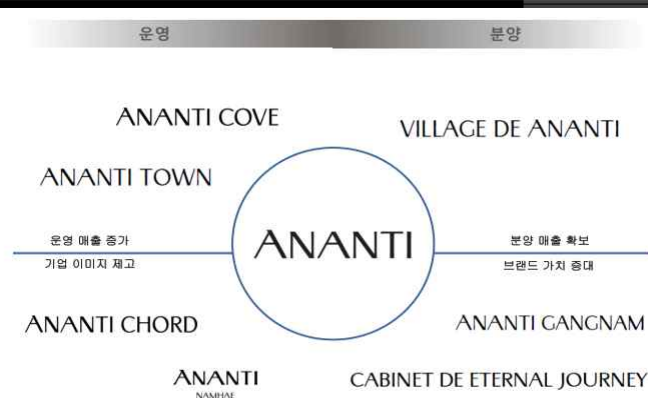
■ 대표이사 정보

이만규 대표이사는 연세대학교 경영학 전공자로 2004년 동사의 전신인 에머슨퍼시픽(주)의 대표이사로 취임한 후 현재까지 역임하고 있으며, 동사의 관계사인 중앙관광개발(주)과 중앙디앤엘(유)의 대표이사도 역임 중이다.

■ 주요 사업 및 기술 역량

주요 사업 분야는 크게 리조트 분양, 리조트 운영, 기타 서비스 분야로 나뉜다. 리조트 분양사업은 리조트 개발 후 회원권을 고객에게 판매하여 수익을 창출하는 사업으로 공실에 따른 손실을 최소화할 수 있다. 특히 회원권 분양 중 등기제 분양은 동사가 개발한 리조트의 회원자격을 영구적으로 부여하는 방식으로 기간이 정해진 회원권보다 가격이 높아 수익에 큰 도움이 되며, 부채에 따른 위험이 감소하는 효과가 있다. 한편 운영사업은 리조트 및 호텔 객실 사업과 골프장 운영, 식음료 판매 등 시설 운영을 통한 매출로 공실률과 운영비에 따라 수익에 변동이 있으나 매년 매 분기 꾸준히 매출이 발생하는 캐시카우 역할을 한다.

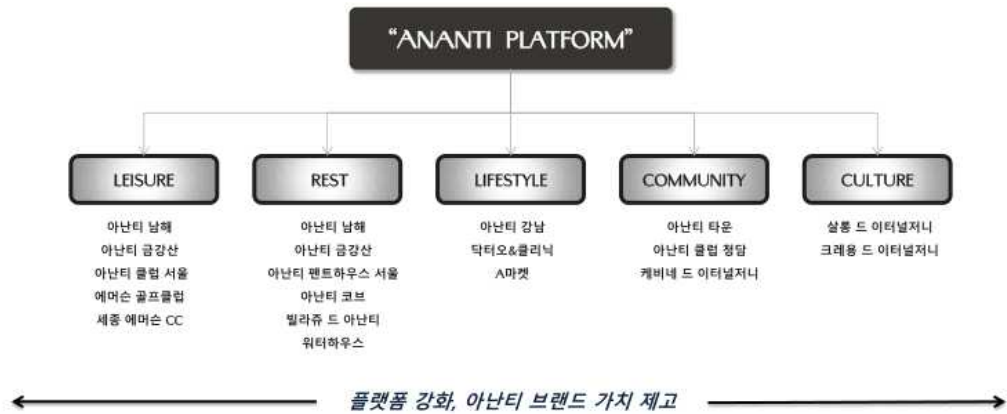
그림 1. 주요 사업



*출처: IR자료(2020)

동사의 핵심기술은 리조트 개발 및 관련 조경설계와 라이프스타일 콘텐츠 개발이다. 리조트 개발 및 조경설계는 리조트로 적절한 부지의 선정과 사업 입찰, 관광호텔 및 리조트의 건설 인허가 획득, 프로젝트 금융을 통한 자금조달, 각 리조트 컨셉에 맞춘 조경 개발이 핵심이다. 동사는 최대한 많은 객실을 확보하고 객실별로 가격을 차별화하며, 대중적이고 개방적인 이미지를 갖는 기존의 리조트와는 달리 회원제 중심의 운영정책을 유지하고 있으며, 대형 평수의 콘도미니엄과 호텔 위주로 객실을 구성하고 있으며, 리조트의 컨셉에 맞는 다양한 휴양 스타일을 제시하고 있다. 숙박 외에도 회원들을 위한 다양한 문화시설을 운영하는 등 콘텐츠 플랫폼을 개발하여 제공하고 있다.

그림 2. 아난티 플랫폼



*출처: IR자료(2020)

■ 주요사업 진행 현황

동사의 주요 사업장은 아난티 남해(남해), 아난티 코드(가평), 아난티 코브(부산)로 아난티 남해에는 리조트와 골프장을 동시에 운영하고 있으며, 아난티 코드에는 펜트하우스를 운영하고 있다. 아난티 코브에는 아난티 코브 펜트하우스와 아난티 힐튼호텔을 운영하는 상태로 각 리조트는 분양권을 회원제에서 등기제로 전환하여 현재까지 매출액에 일부 반영됐다.

한편 2023년 오픈 예정인 빌라주 드 아난티는 올해부터 본격적으로 분양이 진행되고 있으며, 회계상 매출액은 2023년에 반영될 것으로 보인다. 호텔 110실과 콘도미니엄 280실로 구성되어 있으며, 1객실당 17구좌의 회원을 분양하고 있다. 1구좌 당 약 1억 5천만 원대의 가격을 감안 시 약 8천억 원의 수입이 예상된다.

그림 3. 빌라주 드 아난티(좌)와 아난티 강남(우)의 조감도



*출처: IR자료(2020)

한편, 호강스 열풍에 힘입어 서울 강남구 논현동에 약 1,500억 원을 들여 아난티 강남 호텔을 건설하고 있다. 아난티 강남은 도심 속에서 프라이빗한 휴양을 즐길 수 있도록 전 객실 복층형 스위트룸으로 구성되어 있으며, 약 30여 평으로 도심 속 호텔보다 더욱 업그레이드된 휴양의 가치를 전달할 것으로 보이며, 2022년 2월 오픈 예정이다.

■ 주요 사업 및 제품별 매출 비중

2020년부터 본격적으로 빌라쥬 드 아난티 등기제 분양을 시행하고 있으나 변경된 회계기준에 의해 분양 매출 반영은 오픈하는 2023년부터 발생할 예정이다. 아난티 남해, 아난티 코드, 아난티 코브의 회원 분양이 마무리되는 시점이며, 이에 회계상 분양 매출은 저조한 편으로 전년 대비 분양 매출액은 54.5% 감소한 수치를 나타내었다.

반면 코로나19로 인해 해외여행객이 급감하였으며, 이에 국내 여행의 수요가 증가하는 결과를 가져오게 되었다. 특히 관광보다 휴양시설이 완비된 호텔, 리조트 위주로 수요가 양극화되고 있으며, 이에 휴양에 특화된 동사의 리조트, 호텔 운영 매출은 코로나19의 확대에도 불구하고 전년 대비 8.2%인 소폭감소에 그쳤다.

표 3. 2020년 제품군별 매출 현황 및 비중(단위: 백만 원)

사업 분야	주요 상품	매출액	비율	전년 대비 매출액증감
운영	콘도, 호텔	79,076	69.33%	10.1% 감소
	상품	3,264	2.86%	19.6% 증가
	골프 운영	10,087	8.84%	10.6% 증가
	기타 운영 수입	3,708	3.25%	24.1% 감소
운영사업 합계		96,135	84.29%	8.2% 감소
분양	리조트 분양	15,915	13.95%	54.5% 감소
기타	명의개서 외	2,009	1.76%	32.6% 감소
합계		114,059	100%	20.1% 감소

*출처: 사업보고서(2021), NICE평가정보(주) 재구성

II. 시장 동향

코로나19 시대에 주목받는 휴양의 가치

코로나19 바이러스 유행의 여파로 해외여행 수요가 급감하였으며, 여행, 항공, 면세, 숙박 등 관광업계가 몸살을 앓고 있다. 사회적 거리 두기가 지속되고 있는 상황에서 휴양의 가치는 더욱 높아지고 있으며, 이러한 현상을 중심으로 국내 관광업계가 변화하고 있다.

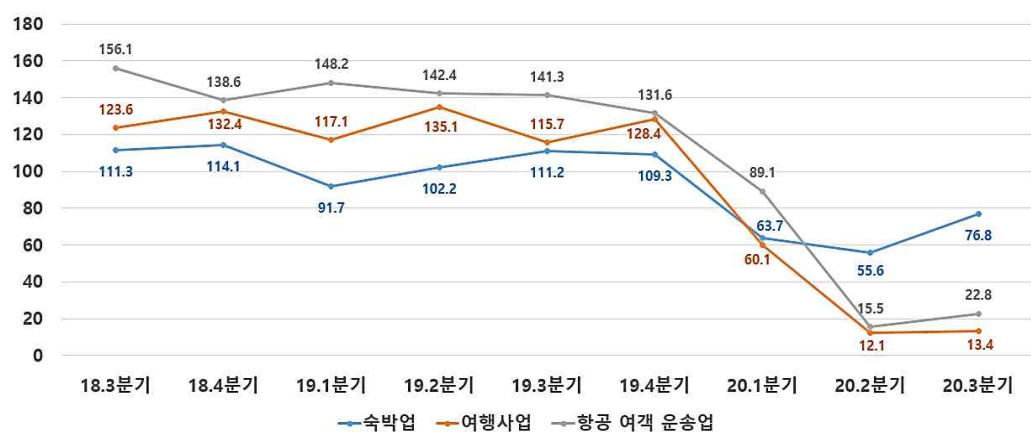
■ 사회적 거리 두기로 인한 관광산업의 침체

2020년 2월 코로나 1차 대유행 이후 각국의 입국 금지 및 2주 자가격리 지침에 의해 해외여행의 수요는 급격히 감소하였다. 국내 여행 역시 사회적 거리 두기 정책으로 인해 행사가 제한되었고 관광시설이 운영 중단 및 축소되면서 그 수요가 감소한 것으로 나타났다. 국내 여행을 필두로 항공, 호텔 등 관광 관련 주요 기업들의 적자행진이 지속되고 있으며, 3차 대유행과 사회적 거리 두기 강화로 백신 보급 이전까지 지속적인 침체가 전망된다.

▶▶ 관광산업 전 분야에 걸친 불황의 늪

코로나19로 인한 팬데믹 이후 사태가 장기화되면서 관광산업이 불황을 맞고 있다. 여행사의 경우 폐업, 휴업률이 급증하였으며, 2020년 3월 국내 호텔의 공실률은 90%를 기록하였다. 통계청의 서비스업 동향조사(2020년) 발표에 따르면 2020년 1분기 이후 여객 운송업, 숙박업, 여행사업 전 분야에서 생산지수가 급격히 감소하였다. 가장 타격이 큰 분야는 여행사업으로 2020년 3분기 13.4로 전년 대비 약 90%가 감소하였다. 동사가 속한 숙박업 역시 76.8로 전년 대비 31% 감소한 수치로 나타났다.

그림 4. 관광 관련 서비스 업종별 생산지수(불변지수)

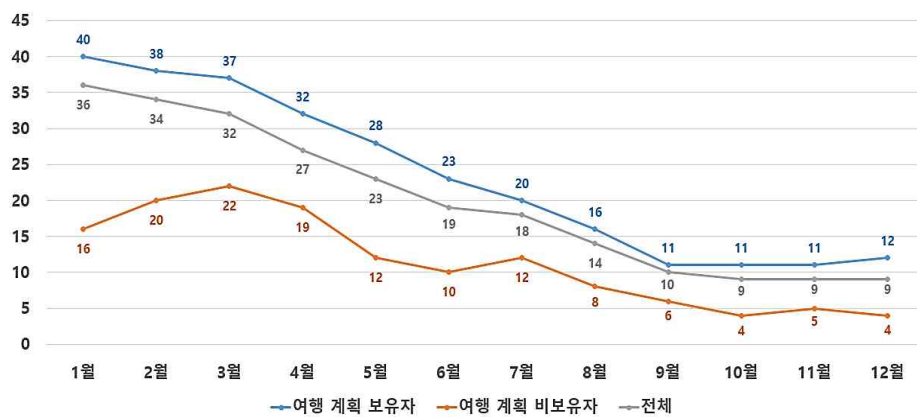


*출처: 통계청(kosis.kr) 서비스업생산지수(2020), NICE평가정보(주) 재구성

▶▶ 2020년 2~3분기 국내여행 시장 위축

해외여행의 제한으로 국내 여행이 반사이익을 누릴 것이라는 희망이 있었으나 국내 여행 역시 전년 수준 회복하기가 어려울 것으로 전망된다. 컨슈머인사이트에서 실시한 설문조사에 의하면 2020년 국내 여름휴가 여행 경험률은 61%로 2019년 70.5% 대비 약 9.5% 감소한 수치를 나타내었다. 여행비 지출 동향지수 역시 1차 대유행 이전인 2020년 1월 36을 기록하였으나 이후 급격히 감소하여 12월 1/4 수치인 9를 기록하게 되었다.

그림 5. 국내여행 형태별 여행비 지출 동향지수



*출처: 컨슈머인사이트(www.consumerinsight.co.kr), NICE평가정보(주) 재구성

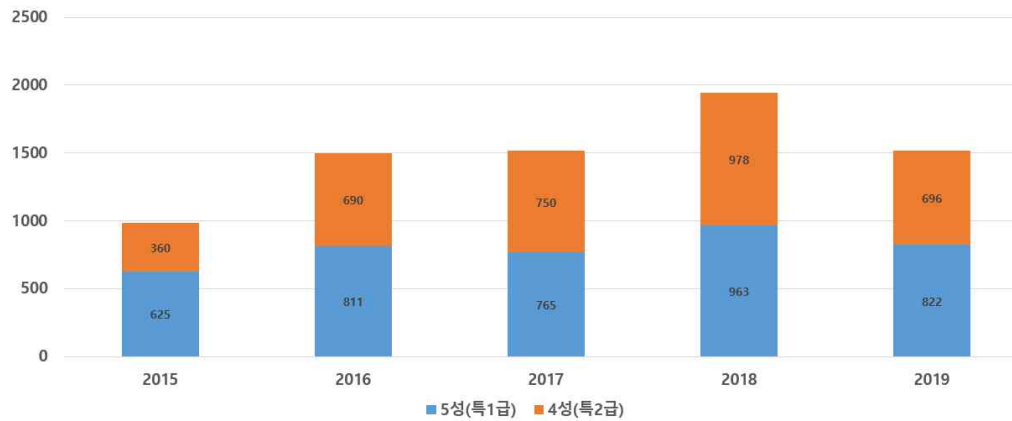
■ 코로나19가 가져온 호텔, 리조트 시장의 변화

▶▶ 호캉스 호황에 변화를 시도하는 호텔과 리조트

2000년대만 하더라도 국내여행의 주요 목적은 해당 지역의 자연풍경 및 문화재 관람, 식도락 여행 등 지역관광이 주요 목적이었으나 2010년 중반 이후 폭염과 미세먼지 증가, 주 52시간 시행으로 인한 워라벨의 인식 변화로 휴식을 목적으로 하는 호텔 여행의 수요가 증가하게 되었다. 한국호텔업협회의 호텔업 운영현황 자료에 따르면 휴양 목적의 비중이 높은 4, 5성(당시 특1급, 특2급) 호텔의 숙박객 수는 약 985만 명으로 나타났으며, 2019년에는 1,518만 명으로 약 1.5배가 증가한 것으로 나타났다.

고급호텔의 선호도 증가는 전체 국내 여행 중 휴양 여행의 선호도가 증가한 것과 일맥상통한다. 2010년대 이후 국민 소득 수준이 상승하고 밀레니얼 세대가 주요 소비층으로 올라서면서 여행에 대한 인식이 관광보다 휴양에 초점을 맞추기 시작하였다. 특히 최근에는 일과 휴가를 병행하는 워케이션(Workation)의 증가가 전 세계적으로 확대되고 있다. 2020년 12월 글로벌 온라인 여행사인 익스피디아에 따르면 20~30대의 10명 중 7명이 6개월 이내에 평균 2번의 호캉스를 이용한 것으로 나타났으며, 호텔이 여행의 공간에서 일상의 공간으로 파고드는 현상이 일어나고 있다.

그림 6. 고급 호텔 이용자 수 변화(단위: 명)

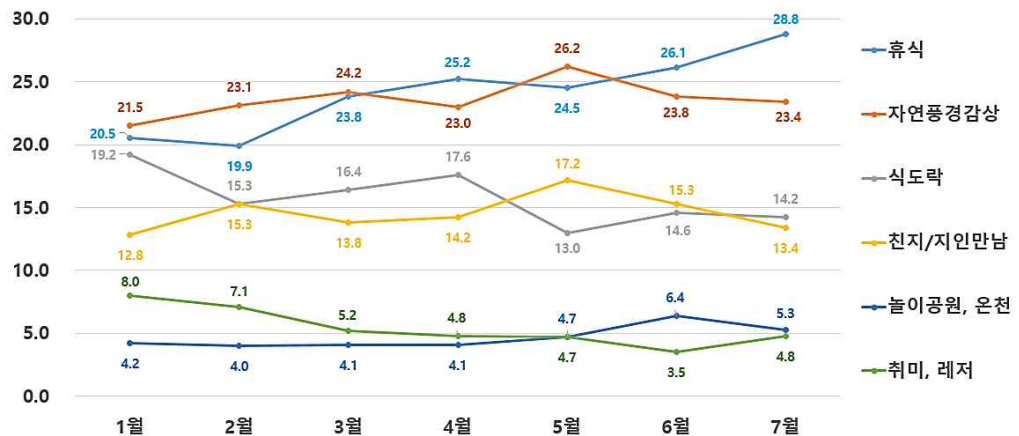


*출처: 한국호텔업협회(www.hotelskorea.or.kr) 운영 현황자료(2020), NICE평가정보(주) 재구성

이러한 현상은 2020년에도 예외는 아니며, 코로나19의 유행으로 오히려 가속화되고 있다. 코로나 대유행 이후 사회적 거리 두기로 각종 행사가 지연되거나 취소되고 있으며, 각종 관광지의 입장도 제한되고 있다. 게다가 휴식, 식사 등 모든 여행 활동에서 안전을 위해 비대면을 추구하는 ‘언택트’ 여행이 새로운 트렌드가 되면서 식도락 목적의 여행이 감소하고 휴식 목적의 호캉스 여행 위주로 더욱 증가한 것으로 나타났다.

2020년 9월 컨슈머인사이트에서 발표한 여행리포트 자료에 따르면 코로나19 이후 국내여행의 주요 목적 설문조사에서 2020년 7월 가장 큰 비중을 차지하는 응답이 휴식으로 28.8%를 차지하였으며, 2위가 자연풍경감상으로 23.4%를 차지하였다. 반면 식도락은 14.2%로 1월 19.2% 대비 꾸준히 감소한 것으로 나타났다.

그림 7. 2020년 국내 여행의 주요 목적조사(단위: 명)



*출처: 컨슈머인사이트(www.consumerinsight.co.kr), NICE평가정보(주) 재구성

국내 여행의 목적이 휴양으로 점차 변화하면서 호텔 시장 역시 양극화 현상을 보이고 있다. 조망이 좋거나 객실, 레스토랑 및 시설의 수준이 높은 호텔 위주로 예약이 이루어지고 있으며, 3성급 이하나 낡은 시설, 라이프스타일 콘텐츠가 부족한 호텔들은 외면받는 것으로 나타났다. 실제로 20년 7월 연합뉴스 보도에 따르면, 제주 중문의 특급 호텔들은 8월 평일, 주말 상관없이

80%의 높은 예약률을 보였으나 3성급 이하 호텔의 경우 30%도 미치지 못하는 것으로 나타났다. 국내 유명 대형 리조트 또한 주말 예약률은 높은 편이나 펜션, 비즈니스 호텔 등의 예약률은 저조한 편이다.

이에 국내 호텔업계에서는 불황을 탈출하기 위해 다양한 활로를 모색하고 있다. 일부 호텔들은 호캉스 고객을 맞이하기 위해 리모델링을 하거나 휘트니스 센터, 수영장, 업무공간 등을 개선하고 있다. 또다른 호텔은 애견 동반 호텔, 컨셉룸 등 독특한 라이프스타일 콘텐츠와 비대면 문화 행사, 공연, 전시 등 다양한 문화콘텐츠를 직접 개발하여 제공하고 있다. 반면 경쟁력이 낮은 일부 도심 호텔들은 폐업 및 매각하거나 리모델링하여 임대 주거공간으로 변경하는 절차를 거치고 있다.

▶▶ 2021년 3차 대유행 고비에 비대면 서비스로 돌파 모색

2020년 11월부터 시작한 코로나19 3차 대유행은 이전의 대유행과는 다르게 특정 지역, 특정 집단에서 발생하지 않은 산발적 감염으로 여행에 대한 불안감이 더욱 가중되고 있다. 이에 국내 숙박업계 곳곳에서 예약 취소 사태가 벌어지고 있으며, 12월 이후 정부의 특별 방역기간 대책에 따라 객실 예약을 50%로 제한하고 있어 숙소업 전반에 따른 추가적인 피해가 예상된다. 이러한 흐름은 백신이 보급되는 시점까지 지속될 가능성이 높다.

이에 국내 호텔업계는 비대면으로 대변되는 신조어인 ‘언택트’와 ‘온택트’ 서비스를 개발하는 움직임이 일어나고 있다. 체크인 및 모든 룸서비스를 모바일을 활용하여 비대면으로 진행하거나 아예 로봇을 활용하여 룸서비스를 활용하는 사례도 늘고 있다. 일부 도심의 호텔들은 객실의 판매에서 벗어나 호텔 레스토랑 음식의 배달서비스를 제공하거나 드라이브스루로 포장 판매하여 제공하고 있다.

그림 8. 호텔 음식 배달서비스 및 비대면 룸서비스



*출처: which-50.com, robohub.org

Ⅲ. 기술분석

우수한 조경기술과 문화콘텐츠를 담은 휴양공간

2010년 이후 휴양지는 단순히 숙박과 레저의 공간에서 벗어나 다양한 문화콘텐츠를 생산하고 제공하고 있다. 휴양지의 개발은 부동산 개발과 건설기술뿐 아니라 인테리어 및 조경 디자인, 콘텐츠 개발 등 많은 기술에 영향을 받고 있다.

■ 리조트 개발에서 건설까지

리조트는 여가시설과 숙박시설을 모두 갖춘 휴양지로 호텔, 콘도미니엄 등의 숙박시설에 스키장, 골프장, 해수욕장 및 워터파크 등 여가시설을 갖추고 있다. 실제로 아난티 남해와 아난티 코브의 경우 골프클럽을 운영하고 있으며 아난티 코브는 워터파크 시설을 운영하고 있다.

그림 9. 아난티 남해 골프시설 및 아난티 코브 워터파크



*출처: m.ananti.kr

휴양지 개발사업은 기획단계에서 출발한다. 기획단계에서는 부지선정과 사업구상, 금융조달 등 모든 부분을 기획하고 결정하는 단계로 리조트의 경우 레저시설의 종류와 예상 투자 비용, 환경영향평가 및 인허가 계획 등을 세운다. 빌라쥬 드 아난티는 부산광역시에서 직접 오시리아 관광단지 내 친환경 리조트 1,2부지 개발 사업자를 모집 공고한 후 선정된 것으로 사업 인허가 자체에는 큰 문제가 없었던 것으로 파악된다.

사업계획을 수립한 이후 금융을 조달하고 시공을 허가받아 수행하게 되는데, 대부분 개발사가 엔지니어링 업체 및 시공사 등을 선정하여 발주하는 형태로 진행되고 있다. 동사의 경우에도 시공사를 선정하여 시공 업무를 수행하고 있으나 자체적으로 건설업으로 등록되어 있어 일정 부분 시공에 기여가 가능한 것으로 판단된다.

한편 자금조달은 사업시행 단계에서 매우 중요한 부분으로 회사채나 유상증자, 기업 대출 등으로 조달이 가능한 소규모의 사업의 경우에는 기업 금융을 통해 조달하나 리조트, 휴양지 등 대규모 개발사업은 기업 금융만으로 조달이 쉽지 않다. 이런 경우 PF(Project Financing)를 통해 자금을 조달할 수 있다. PF는 개발사가 투자회사인 PFV를 설립하고 주관사를 선정하여 자금을 조달하는 방식으로 향후 사업에 대한 이익을 투자한 부분만큼 나누는 조달 방법이다. 빌라쥬 드 아난티는 아난티 코브에서 PFV를 직접 설립하여 지분을 출자, 자금을 조달하고 사업을 전개하고 있다.

그림 10. 부동산 개발 단계별 PF 자금조달



*출처: 한국자산관리공사, NICE평가정보(주) 재구성

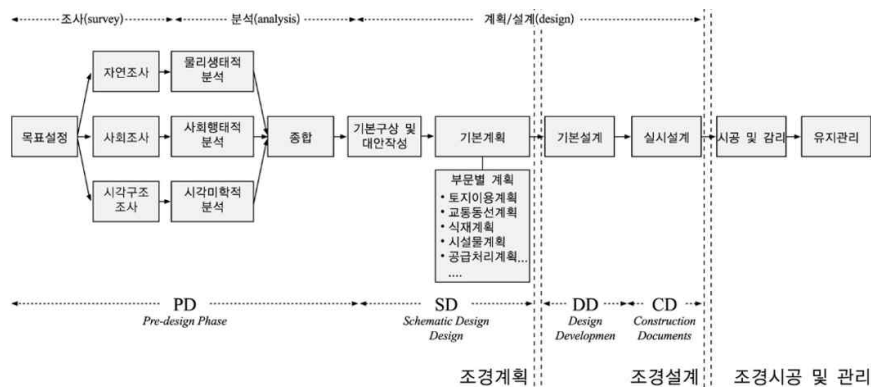
■ 휴양 공간 구성의 핵심은 조경과 문화콘텐츠

▶▶ 휴양지 환경에 맞는 적절한 조경계획

조경계획과 설계란 공원, 광장 등 사람들이 이용하는 공간을 조성하는 것을 전제로 이를 위한 구상과 구체적인 계획을 진행하는 전반적인 과정으로 숙소와 휴양지의 수준을 결정하는 매우 중요한 요소 중 하나이다. 아무리 좋은 입지를 가진 휴양지라 하더라도 조경 설계가 좋지 못하면 많은 고객을 유치할 수 없다. 설계자가 주장하고자 하는 예술적 표현과 휴양지의 컨셉, 주변 환경과의 적절한 조화, 소비자의 욕구 충족을 모두 고려하여야 하며, 조경 재료에 대한 풍부한 이해가 요구된다.

이러한 조경계획 및 설계는 목표 설정, 조사, 분석, 종합, 구상, 기본계획 등의 조경계획 과정과 기본설계, 실시설계 등의 조경설계 단계로 구분할 수 있으며, 이후에 조경시설물 및 조경식재 전문 건설업체의 시공과 관리 단계에 돌입하게 된다.

그림 11. 조경계획 및 설계 과정



*출처: 학문명백과

목표설정 단계에서는 조경이 필요한 공간의 규모, 예상 수용인원, 요구되는 식재 등 모든 기본방향을 설정하고 있으며, 조사 및 분석 단계에서는 자연환경, 사회환경, 시각 및 미학 등을 분석한다. 이후 구상 및 대안작성 단계에서는 대상지 조성에 대한 본격적인 구상과 휴게공간 배치, 주차장 및 도로 배치 등을 고려하며, 토지이용과 동선 등을 중심으로 여러 대안을 서로 비교하여 구상안을 결정한다. 조사 및 분석, 구상 이후 축적된 데이터를 종합하여 판단한 뒤 평면도, 조감도, 스케치 등으로 기본계획 내용을 표현한다. 기본계획은 보고서나 도면 형태로 제작되며, 토지이용, 동선, 식재, 시설물, 공급처리 등 모든 부분을 세분하여 진행한다.

이후 본격적인 설계단계에 돌입하는데, 기본설계는 주요 공간별로 확대하여 더욱 구체화하는 단계로 주로 대형 프로젝트에서 적용하고 있다. 실시설계는 계획 및 설계의 최종 결과물을 작성하

는 단계로 정확하고 자세한 축적을 사용하여 시공을 전제로 도면과 도서를 작성한다. 평면도, 입면도, 단면도, 상세도 등 다양한 도면 형태로 작성하며, 수목의 종류 및 식재를 위한 구덩이의 크기, 지지대의 종류 등 자세한 내용은 시방서로 정리한다.

2023년 완공 예정인 빌라쥬 드 아난티는 바다가 내려다보이는 언덕 위 해수면 기준 40~60m에 위치해 있다. 즉 산과 바다에서 설계할 수 있는 모든 조경요소를 담고 있으며, 객실 대부분을 바다 조망이 가능하게 설계하였다. 4만 8천여 평의 리조트 내 110실의 호텔과 280실의 콘도미니엄, 11개의 광장과 대형 스퀘어를 설치하며, 자연 친화적인 조경을 제공할 예정이다.

그림 12. 빌라쥬 드 아난티 조경 조감도(영상발취)



*출처: m.ananti.kr

▶▶ 콘텐츠의 차별화로 경쟁력 강화

휴양지의 공간에서 담을 수 있는 다양한 콘텐츠 역시 기업경쟁력의 요소 중 하나이다. 2010년대 이후 숙박의 공간은 머무름의 공간에서 문화콘텐츠를 생산하고 소비하는 새로운 공간으로 탈바꿈하고 있다. 실제로 호텔과 리조트 사업은 객실에 대한 수입보다 식음료, 레저시설 등 내부 시설에 이용에 대한 부가가치가 더 높은 편으로 각 리조트에서는 고부가가치를 창출할 수 있는 특별한 콘텐츠 개발에 주력하고 있다.

동사의 리조트는 넓은 부지에 비교적 적은 객실을 두어 프라이빗한 공간을 제공하고 있으며, 산책로와 공연, 미술작품 감상, 강의 등 다양한 고급 문화콘텐츠를 회원 중심으로 제공하고 있다. 빌라쥬 드 아난티 내부에는 서울 한남동이나 도산공원 같은 한적하고 고급문화를 그대로 느낄 수 있는 라이프스타일을 제공할 계획이다. 2022년 준공될 아난티 강남은 전 객실 테라스와 북층형으로 이루어진 스위트룸으로 구성해 도심에서 즐길 수 있는 호캉스 본연의 가치를 최대화할 것으로 보인다. 한편 아난티 청담, 케비네 드 이터널저니 등 숙박 외 문화시설을 구축하여 회원 중심으로 숙박 다양한 문화콘텐츠를 제공하는 등 머무름의 가치를 최대화하고 있다.

그림 13. 동사 회원 중심의 문화콘텐츠(케비네 드 이터널저니, 아난티 청담)



*출처: IR자료(2020)

■ SWOT 분석

그림 14. SWOT 분석



*출처: NICE평가정보(주)

▶▶ (Strong Point) 고급 리조트 등기제 분양사업으로 매출, 수익확대

동사는 전 객실을 펜트하우스, 스위트룸으로 구성된 고급 숙박시설과 레저시설을 운영하고 있으며, 중산층 이상을 고객군으로 두고 사업을 진행하는 고급화 전략으로 시장 내에서 경쟁력을 구축하고 있다. 단순 숙박, 휴양뿐 아니라 다양한 공간 내에서 프리미엄 라이프스타일을 제공하는 문화콘텐츠 제공 업체로 높은 부가가치를 확보하고 있다. 최근에는 아난티 남해, 아난티 코드, 아난티 코브 3개의 리조트를 등기제로 분양하거나 회원제를 등기제로 전환하여 높은 매출액과 수익을 달성하였으며, 2023년 오픈 예정인 빌라쥬 드 아난티의 등기제 분양으로 최대 8천억 원의 수익을 달성할 수 있을 것으로 전망된다.

▶▶ (Opportunity Point) 휴양 여행에 대한 가치 확대로 고급 호텔 호캉스 수요 증가

최근 밀레니얼 세대가 주요 소비층으로 자리 잡으면서 추구하는 라이프스타일이 관광에서 휴양으로 변화하고 있다. 또한 코로나19 확대로 인한 사회적 거리 두기로 호캉스를 즐기는 고객이 증가하고 있다. 각 호텔, 리조트에서는 호캉스 고객 유치를 위해 다양한 콘텐츠를 개발하여 제공하고 있으며, 고급 호텔 위주로 수요가 증가하고 있는 양극화 현상이 발생하고 있어 고급 라이프스타일을 제공하는 동사의 사업 환경에 긍정적인 기류가 형성되고 있다.

▶▶ (Weakness & Threats Point) 프로젝트 소요시간에 따른 비용 지출과 중산층 감소

대형 리조트는 부동산 개발부터 조경 개발, 인허가, 건설까지 약 5년 이상의 긴 시간이 소요된다. 해당 기간 마케팅 비용, 설계 및 시공 비용 등 지속적으로 자금이 소모되는데, 이러한 장기간의 프로젝트에서 환경 변화에 대한 사업위험은 항상 존재한다. 동사가 목표로 하는 중산층 이상의 고객층이 사회 양극화와 코로나19로 인한 경제 침체로 감소하고 있어 이러한 위험에 대비하기 위해 고객군의 확대 등 차선택의 확보가 필요하다.

IV. 재무분석

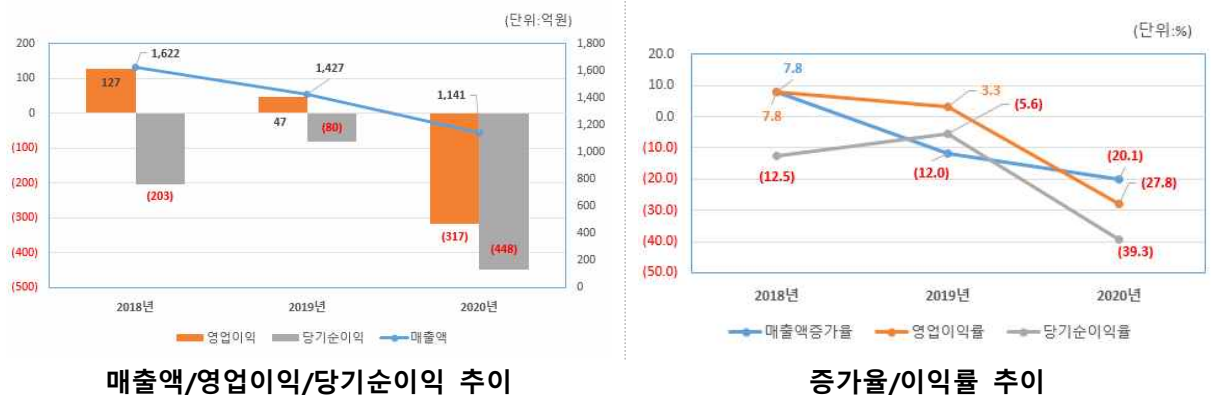
프리미엄 리조트 개발 및 분양사업 영위 업체

동사는 리조트 분양, 리조트 운영업을 영위하고 있으며, 힐튼 남해 골프&스파 리조트와 아난티 클럽 청담, 최고급 리조트인 아난티 펜트하우스 서울을 운영하여 사업을 영위하고 있다.

■ 리조트운영부문 매출이 총 매출의 80% 이상을 차지

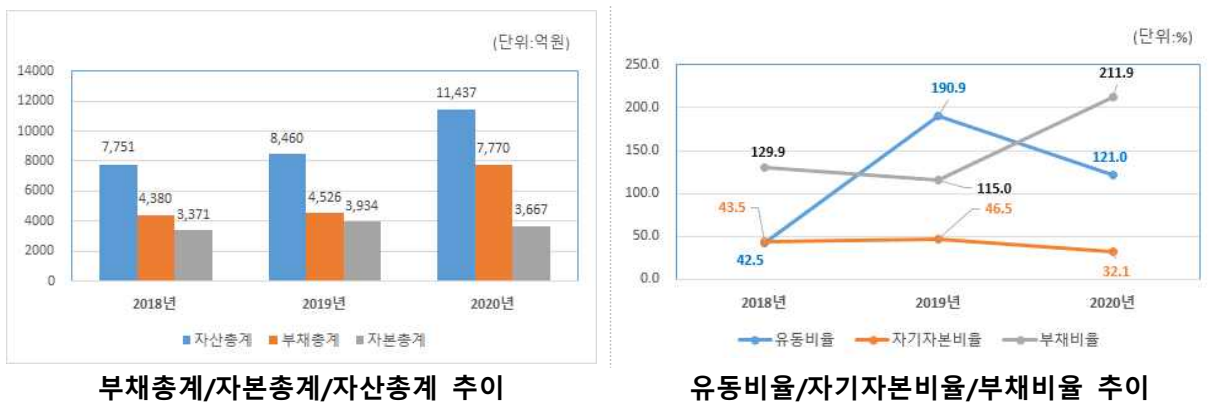
동사는 리조트운영, 리조트분양, 기타부문에 사업이 나뉘어져 있으며, 2020년 기준 리조트 운영부문 매출이 962억 원(총 매출의 84.3%), 분양부문 매출이 159억 원(총 매출의 13.9%), 기타부문 매출이 20억 원(총 매출의 1.8%)으로 리조트운영 부문이 총 매출의 84.3%를 차지하고 있다.

그림 15. 동사 연간 요약 포괄손익계산서 분석



*출처: 동사 사업보고서(2020)

그림 16. 동사 연간 요약 재무상태표 분석



*출처: 동사 사업보고서(2020)

■ 매출 성장 및 수익성 개선

동사는 코로나19 바이러스 유행 여파에 따른 사회적 거리 두기 정책으로 인해 행사가 제한되었고, 관광시설이 운영 중단 및 축소되면서 2020년 결산기준 매출액은 1,141억 원이고, 리조트운영부문 매출이 962억 원(총 매출의 84.3%)으로 전년대비 8.1% 감소하여 매출 감소세를 나타내고 있다.

동사의 매출액은 2018년 1,622억 원(+7.8% YoY), 2019년 1,427억 원(-12.0% YoY), 2020년 1,141억 원(-20.1% YoY)을 기록하는 등 매출 감소세를 나타내고 있다.

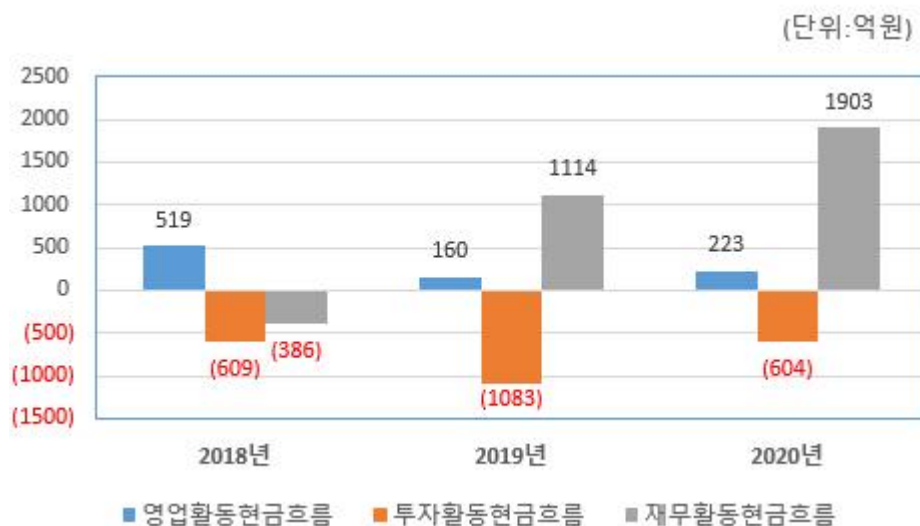
동사의 매출원가율은 2019년 58.3%, 2020년 67.4%로 원가율이 전년대비 증가하였고, 판관비 부담 또한 확대되어 매출액영업이익률은 2019년 3.3%, 2020년 -27.8%를 기록하며 영업수익성이 전년대비 적자전환 하였고, 산업평균 대비 미흡한 수준을 나타냈다.

또한, 매출액순이익률은 2019년 -5.6%, 2020년 -39.3%를 기록하여, 순손실 폭이 전년대비 확대되었고, 산업평균 대비 미흡한 수준을 나타냈다.

■ 자본금 증자 및 차입 조달을 통해 사업 확장에 투자

2020년 영업활동현금흐름은 당기순손실 발생에도 불구하고, 현금 유출 없는 비용 등의 가산으로 정(+)의 상태를 유지하고 있으며, 자본금 증자 및 차입 조달을 통해 사업 확장에 투자하고도, 현금성 자산 2,069억 원을 보유하는 등 현금 유동성 또한 확보하였다.

그림 17. 동사 현금흐름의 변화



*출처: 동사 사업보고서(2020)

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

빌라쥬 드 아난티 리조트 분양 개시 및 아난티 강남 건설

동사는 현재 3개의 리조트와 1개의 호텔을 운영 중이며, 2023년 완공 예정인 빌라쥬 드 아난티에 대한 등기제 분양을 최근 시행하였다. 2022년에는 고급호텔인 아난티 강남을 오픈하여 호캉스족을 겨냥할 것으로 보인다.

■ 빌라쥬 드 아난티 리조트 등기제 분양수익 확보 중

2019년 4분기부터 분양 매출의 감소와 코로나19로 인한 운영매출 감소로 적자를 이어가고 있는 상황에서 2020년 가을부터 본격적으로 빌라쥬 드 아난티 리조트에 대한 등기제 분양을 시행하였다. 등기제 분양은 회원권을 영구 소유할 수 있는 권리로 회원제와는 다르게 회계상에서 매출액에 포함된다. 2023년 오픈 예정인 빌라쥬 드 아난티는 콘도미니엄 280실로 1실당 17구좌로 나누어서 등기하고 있으며, 이러한 분양을 통해 얻을 수 있는 매출은 약 8천억 원으로 예상된다. 이에 더해 호텔 운영과 내부 시설 운영으로 향후 운영 수입 확대에도 기여할 수 있을 것으로 보인다.

그림 18. 빌라쥬 드 아난티 배치도

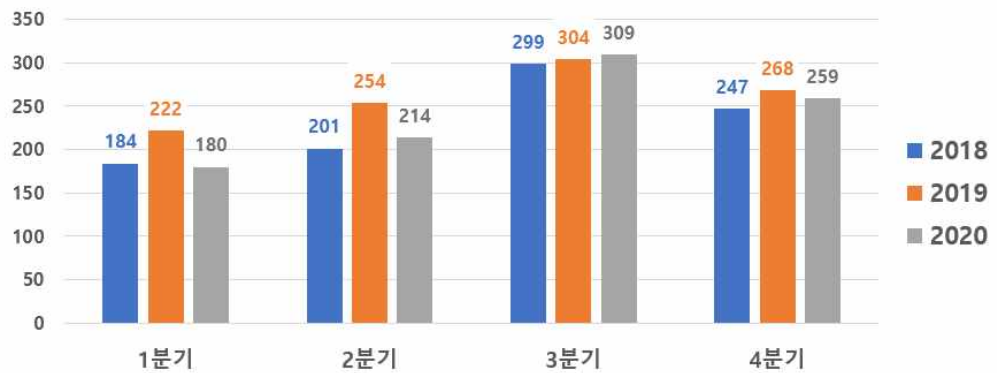


*출처: IR자료(2019) 및 네이버지도, NICE평가정보(주) 재구성

■ 코로나19 유행에도 운영 매출 선방

2020년 2월부터 유행한 코로나19에 의해 사회적 거리 두기가 시행되고 여행에 대한 기피 현상이 생기면서 2분기부터 운영실적에 대한 우려가 있었으나 3~4분기 고급호텔과 호캉스에 대한 수요가 증가하면서 전년 대비 운영실적을 일부 회복하는 데 성공하였다. 동사의 리조트는 프라이빗한 공간을 제공하고 있으며, 다양한 문화콘텐츠를 담은 등의 경쟁력을 통해 시장 지위를 유지할 수 있었던 것으로 보인다.

그림 19. 분기별 동사 운영 부분 매출 변화(단위: 백만 원)



*출처: 분기, 반기, 사업보고서(2018~2020), NICE평가정보(주) 재구성

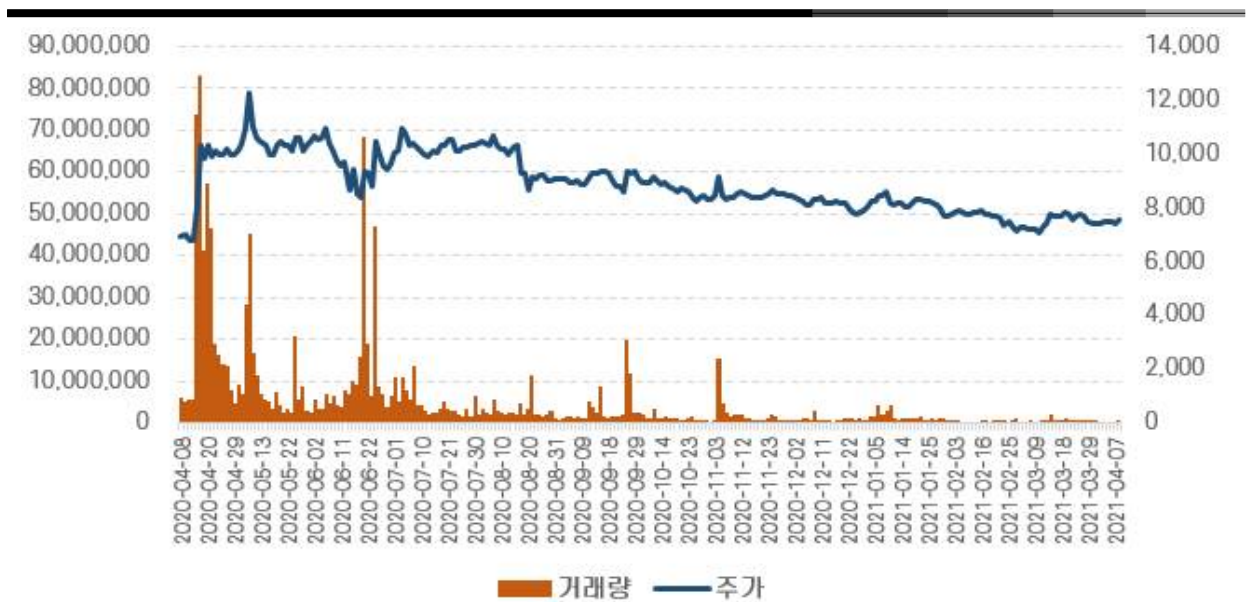
■ 아난티 강남 호텔 건설로 인한 운영 매출 확대

2022년 완공될 아난티 강남 호텔은 개별 발코니를 갖춘 복층 스위트룸 118실로 구성되어 있으며, 피트니스, 수영장 등 각종 시설을 구축할 것으로 보인다. 아난티 강남은 단순 숙박시설이 아니라 복합 문화공간과 각종 콘텐츠를 제공할 예정이며, 도심 내부에 프리미엄 휴양 공간을 갖추어 호캉스족과 워케이션(Workation)족을 겨냥할 것으로 보인다. 도심 속 호텔은 계절에 크게 좌우되지 않는 운영 수입과 숙박 이외의 음식료, 각종 시설에 대한 부가가치를 확대할 수 있는 장점이 있으며, 이를 통해 2022년부터 운영 매출 확대에 기여할 수 있을 것으로 보인다.

■ 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.)