

다나와 (119860)

스몰캡

박진형



02 3770 5658
jinhyoeng.park@yuantakorea.com

RA 허선재

02 3770 2683
sunjae.heo@yuantakorea.com

투자의견	Not Rated (I)
목표주가	-
현재주가 (5/14)	29,650원
상승여력	-

시가총액	3,877억원
총발행주식수	13,074,822주
60일 평균 거래대금	20억원
60일 평균 거래량	62,476주
52주 고	37,400원
52주 저	25,100원
외인지분율	16.60%
주요주주	성장현 외 4 인 51.35%

주가수익률(%)	1개월	3개월	12개월
절대	(10.4)	(16.9)	(7.9)
상대	(6.0)	(17.2)	(34.2)
절대(달러환산)	(11.4)	(18.5)	0.2

국내 이커머스 시장의 니치 플레이어

가격 비교 서비스를 제공하는 온라인 쇼핑 플랫폼

다나와는 PC/가전 등 다양한 상품 및 서비스의 가격비교를 주력 사업으로 영위하는 종합 쇼핑 플랫폼 업체. 동사의 사업 모델은 가격 비교 플랫폼 운영을 통해 소비자와 판매자를 연결 해주고 중개수수료 및 광고 수익을 실현하는 구조. 이외에 B2B/B2G향 조립 PC/부품 제조 및 유통 사업을 영위 중. 2020년 기준 사업 부문별 매출 비중은 제휴/판매 수수료 (20%), 광고 사업 (8%), 상품 판매 (40%), 제품 판매 (30%).

역대 최대 규모 경신 중인 이커머스 시장의 수혜 업체

①가격 비교 사업 모델을 통한 시장 성장 수혜: 동사는 가격 비교 사업 모델을 통해 국내외 이커머스 업체들을 고객사로 확보했으며 확대되는 국내 이커머스 시장(YoY +19%)속 이들과 동반 성장할 수 있을 것으로 판단. 그 이유는 시장이 성장하면서 1) 이커머스 업체 수 증가 2) 취급 품목 증가 3) 업체간 가격 차이가 확대될 것이고 이에 따라 편리한 상품 정보 및 최저가를 검색할 수 있는 가격 비교 서비스에 대한 수요가 증가할 것으로 예상되기 때문.

②가격 비교 카테고리 확대를 통한 트래픽 증가: 동사는 기존의 PC/가전 중심에서 생활용품 등의 일반상품으로 카테고리를 확대하는 중. 이에 따라 카테고리 확대→고객 트래픽 증가→광고/정보이용료 매출 증가로 이어지는 선순환 구조 구축에 성공. 실제로 동사의 PC/가전 외 일반상품 판매 비중이 2017년 15%에서 작년 27%까지 높아지면서 동기간 일평균 트래픽이 113% 증가했고 이에 56% 상승한 제휴쇼핑/광고/정보이용료 매출액 달성. 향후 확장 가능한 가격 비교 카테고리가 무궁무진하다는 점을 감안한다면 성장 잠재력이 크다고 판단.

2021년 실적 매출액 2,497억원, 영업이익 411억원 전망

다나와의 2021년 매출액, 영업이익 전망치는 각각 2,497억원 (YoY +7.6%)과 411억원 (YoY +8.9%). 시장 성장과 동사 트래픽 확대에 따라 실적 성장 기조 지속 전망. 다만 매출액은 전년 대비 증가폭 감소할 전망. 그 이유는 1) 코로나 여파로 작년 PC수요가 급등한 데 따른 역기저 효과가 존재하고 2) 가상 화폐 채굴 수요 증가로 GPU 수급 부족이 이어지며 조립 PC시장이 위축되고 있기 때문. 영업이익의 향상의 근거는 1) 수익성이 좋은 제휴쇼핑/광고사업/정보이용료 매출 비중 증가에 따른 영업레버리지 효과 2) 적자 사업인 DPG존 철수에 기인.

Forecasts and valuations (K-IFRS 연결)

(억원, 원, %, 배)

결산 (12월)	2018A	2019A	2020A	2021F
매출액	1,214	1,713	2,320	2,497
영업이익	202	284	378	411
지배순이익	164	236	309	340
PER	13.5	12.6	11.8	11.4
PBR	2.4	2.7	2.6	2.4
EV/EBITDA	7.9	6.4	6.3	5.9
ROE	19.7	23.6	25.1	22.7

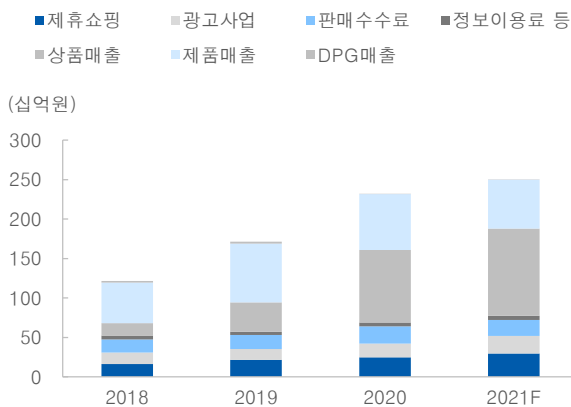
자료: 유안타증권

I. 기업 개요

가격 비교 서비스를 제공하는 온라인 쇼핑 플랫폼

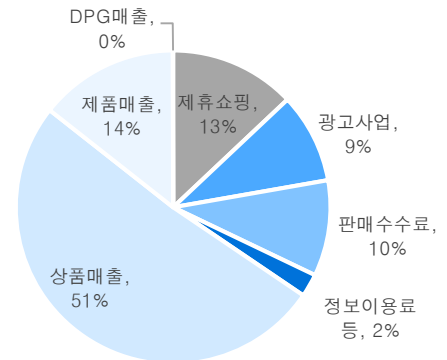
다나와는 다양한 상품 및 서비스의 가격비교를 주력 사업으로 영위하는 종합 쇼핑 플랫폼 업체. 동사의 사업 모델은 가격 비교 플랫폼 운영을 통해 소비자와 판매자를 연결해주고 중개수수료 및 광고 수익을 실현하는 구조. 이외에 B2B/B2G형 조립 PC/부품 제조 및 유통 사업을 영위 중. 2020년 기준 사업 부문별 매출 비중은 제휴/판매 수수료 (20%), 광고 사업 (8%), 상품 판매 (40%), 제품 판매 (30%).

다나와 사업부문별 매출액 추이 및 전망



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

다나와 사업부문별 매출액 비중 (2021년 1분기 기준)



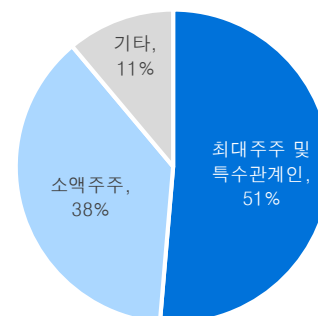
자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

다나와 홈페이지: 가격비교 종합 쇼핑 플랫폼



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

다나와 주주 구성 (2021년 1분기 기준)



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

제휴쇼핑 부문은 동사의 주력 사업으로 동사와 제휴를 맺은 오픈마켓, 종합쇼핑몰들의 상품을 동사의 가격 비교 사이트에 노출 해주고 거래 발생 시 결제액의 1.5%~2% 수준의 제휴수수료를 수취하는 사업. 사업 초기에는 PC및 관련 부품 가격 비교 서비스로 시작 했으나 2010년부터 본격적으로 생활용품 등 다양한 카테고리 확대를 지속 중이며 2020년에는 일반상품 비중이 27% 도달.

광고사업 부문은 1) 다나와 가격 비교 사이트 2) 조립PC 오픈마켓인 샵다나와에서 발생하는 배너 및 키워드 등의 광고 매출을 수취하는 사업. 광고 매출은 동사 플랫폼으로 유입되는 트래픽 수에 크게 영향을 받으며 작년 누적 트래픽 수는 77만명으로 2018년 대비 37% 성장하며 광고 매출 또한 동기간 20% 성장. 현재 PC/가전 관련 광고주 비중은 약 80% 수준.

판매수수료 부문은 동사가 직접 운영하는 조립PC 전문 오픈 마켓인 '샵다나와' 플랫폼 내에서 판매된 상품에 대해 중개수수료를 수취하는 사업. 2020년 샵다나와 내 조립PC 판매량은 29만대로 2016년 서비스 출시 이후 연평균 34% 성장하며 동기간 전체 PC 시장 성장률인 3%를 큰 폭으로 상회.

정보이용료 부문의 주력 서비스는 상품콘텐츠 제공이며 동사가 직접 구축한 상품 데이터베이스 (제품스펙, 가격, 판매데이터 등)를 상품 제조/유통업체, 이커머스 플랫폼, 리서치업체 등에게 제공하고 라이선스 수수료를 수취하는 사업.

상품 판매 부문은 수입사들로부터 국내 총판 형태로 PC관련 부품을 직매입하여 샵다나와 입점 업체들에게 판매하는 유통 사업. 2020년 까지는 조립PC 케이스를 주력으로 유통했으며 올해부터는 메인보드, 그래픽카드, CPU등 다양한 핵심 부품으로 카테고리를 확대 중.

제품 판매 부문은 종속회사인 다나와컴퓨터(지분율 100%)가 정부조달 시장(나라장터)을 대상으로 자체 공장에서 생산된 조립PC를 판매하는 사업. 2020년 기준 정부조달 PC시장 규모는 약 4,000억원이며 데스크탑 PC가 중소기업간 경쟁제품으로 지정됨에 따라 삼성, LG 등 대기업은 수주 계약 및 입찰 경쟁에 참여하지 못하는 상황. 따라서 향후 동사가 트랙레코드를 쌓는다면 규모가 크고 경쟁이 치열하지 않은 정부 시장 내 점유율을 확대할 수 있을 것으로 전망. 2020년 기준 제품 매출액은 706억원으로 2018년 대비 37% 성장. 동사는 정부 조달 시장 내 레퍼런스를 점진적으로 확보 중인 것으로 판단.

II. 투자포인트

1) 가격 비교 사업 모델을 통한 시장 성장 수혜

동사는 가격 비교 사업 모델을 통해 국내외 이커머스 업체들을 고객사로 확보했으며 확대되는 국내 이커머스 시장(YoY +19%)속 이들과 동반 성장할 수 있을 것으로 판단. 그 이유는 시장이 성장하면서 1) 이커머스 업체 수 증가 2) 취급 품목 증가 3) 업체간 가격 차이가 확대될 것이고 이에 따라 편리한 상품 정보 및 최저가를 검색할 수 있는 가격 비교 서비스에 대한 수요가 증가할 것으로 예상되기 때문.

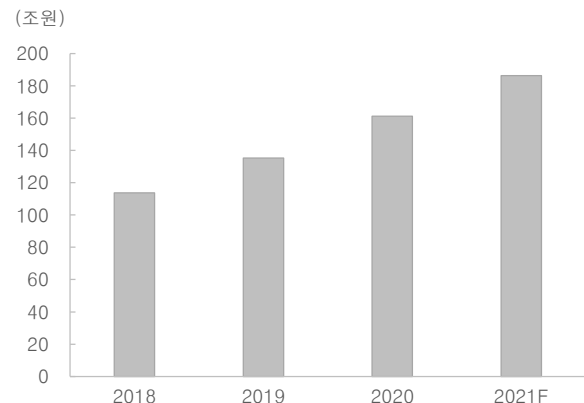
2020년 국내 이커머스 시장 규모는 161조원 (YoY +19%)으로 빠르게 성장 중. 올해는 전년 대비 16% 성장한 186조원의 규모를 형성하며 역대 최대치를 경신할 것으로 전망. 시장 성장과 함께 치열해지는 경쟁 환경 속 다나와는 이커머스 업체들과 경쟁이 아닌 협력 관계를 구축하여 시장 성장 수혜를 온전히 누릴 것으로 예상. 그 이유는 동사의 가격 비교 사업 모델은 일종의 플랫폼의 플랫폼 구조이기 때문. 동사는 오픈마켓(옥션, 11번가 등) 및 종합몰 (쿠팡, SSG 등)들과 제휴를 맺고 이들의 상품을 동사의 가격 비교 플랫폼에 노출 시켜주며 매출 발생 시 1.5%~2% 수준의 제휴 수수료를 수취 중. 즉, 동사는 가격 비교 사업 모델을 통해 잠재적 경쟁자인 이커머스 업체들을 공급 고객사로 확보하여 동반 성장 할 수 있는 구조를 구축. 실제로 최근 네이버, 쿠팡 등 대형 플랫폼의 약진에도 불구하고 동사의 제휴 쇼핑 매출액은 18~20년 연평균 23% 성장하며 동기간 국내 이커머스 시장 성장을 19%를 상회.

다나와 주요 제휴 쇼핑몰 업체 현황



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

국내 이커머스 시장 규모 추이 및 전망



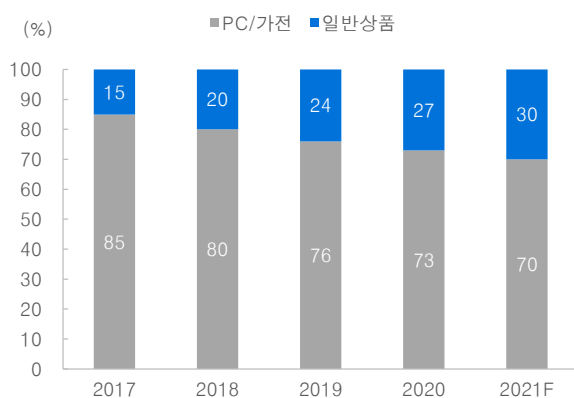
자료: 통계청, 유안타증권 리서치센터

2) 가격 비교 카테고리 확대를 통한 트래픽 증가

동사는 기존의 PC/가전 중심에서 생활용품등의 일반상품으로 카테고리를 확대하는 중. 이에 따라 카테고리 확대 → 고객 트래픽 증가 → 광고/정보이용료 매출 증가로 이어지는 선순환 구조 구축에 성공. 실제로 동사의 PC/가전 외 일반상품 판매 비중이 2017년 15%에서 작년 27%까지 높아지면서 동기간 일평균 트래픽이 113% 증가했고 이에 56% 상승한 제휴쇼핑/광고/정보이용료 매출액 달성. 향후 확장 가능한 가격 비교 카테고리가 무궁무진하다는 점을 감안한다면 성장 잠재력이 크다고 판단. 더불어 이렇게 유입된 신규 트래픽은 동사의 핵심 경쟁력인 1) 정확한 가격 비교 역량 2) 풍부한 상품 정보 제공을 통해 주기적으로 방문하는 트래픽으로 락인되는 중 (페이지 뷰 수 전년 대비 12% 증가). 2021년 연간 트래픽은 전년대비 34% 성장한 104만명으로 예상.

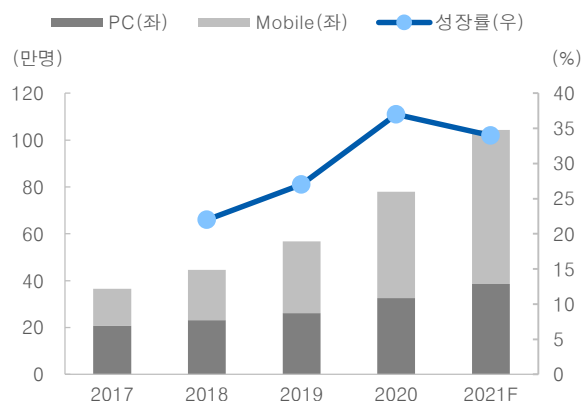
동사와 동일하게 PC 및 관련 부품 가격 비교 서비스로 시작해서 일본의 대표 가격 비교 플랫폼으로 성장한 카카쿠닷컴은 현재 IT, 인터넷/통신, 보험, 음식료, 부동산 등 다양한 상품 및 무형 서비스에 대한 가격 비교 서비스를 제공하며 5/14일 기준 시가총액 4.6조원의 회사로 성장 (다나와 시가총액 0.39조원). 2019년 기준 일본 이커머스 시장 규모가 국내 대비 56% 큰 210조원이라는 점을 감안하면, 향후 국내 이커머스 시장 성장 및 동사의 가격 비교 카테고리 확대를 통한 외형성장이 일어날 것으로 예상. 2021년 제휴 쇼핑 매출액은 전년 대비 20.2% 성장한 297억원으로 전망.

다나와 일반상품 판매 비중 추이 및 전망



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

다나와 일평균 트래픽 수 추이 및 전망



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

III. 실적 전망

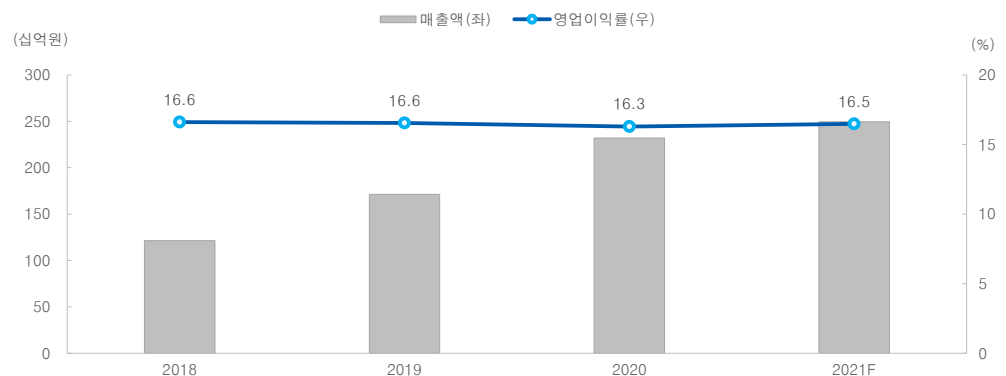
2021년 실적 매출액 2,497억원, 영업이익 411억원 전망

다나와의 2021년 1분기 실적은 매출액 505억원 (YoY -6.8%)과 영업이익 93억원 (YoY -2.6%)을 시현. 사업 부문별 매출액은 제휴쇼핑 66억원 (YoY +10.7%), 광고사업 47억원 (YoY +16.7%), 판매수수료 50억원 (YoY -17.8%), 정보이용료 12억원 (YoY -23.0%), 상품매출 259억원 (YoY +5.6%), 제품매출 73억원 (YoY -38.8%). 1분기 매출액과 이익은 전년 동기 대비 소폭 감소했으나 작년 12월부터 연초까지 지속된 GPU 수급 차질과 가격 인상에 따른 시장 전반적 조립 PC 수요 감소를 고려하면 선방한 실적이라고 판단.

다나와의 2021년 매출액, 영업이익 전망치는 각각 2,497억원 (YoY +7.6%)과 411억원 (YoY +8.9%). 국내 이커머스 시장 성장과 동사의 가격 비교 트래픽 확대에 따른 전사적 실적 성장 기조는 지속될 것으로 예상. 다만 매출액은 전년 대비 증가폭 감소할 전망. 그 이유는 1) 코로나 여파로 작년 PC 수요가 급등한 데 따른 역기저 효과가 존재하고 2) 가상 화폐 채굴 수요 증가로 GPU 수급 부족과 가격 인상 (엔비디아 RTX3070 전년대비 200% 급등)이 이어지며 조립 PC 시장이 위축되고 있기 때문.

영업이익 향상의 근거는 1) 수익성이 좋은 제휴쇼핑/광고사업/정보이용료 매출 비중 증가에 따른 영업 레버리지 효과 2) 적자 사업인 DPG 존 철수에 기인. 동사의 사업 모델은 인건비가 전사 비용의 30%를 차지하며 외형확대에 따른 레버리지 효과가 크게 발생하는 구조. 더불어 코로나 여파로 영업적자(20년 8억원)가 지속된 DPG 존(PC 방 사업) 사업 중단에 따라 2021년 영업이익은 소폭 증가할 것으로 예상.

다나와 실적 추이 및 전망



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

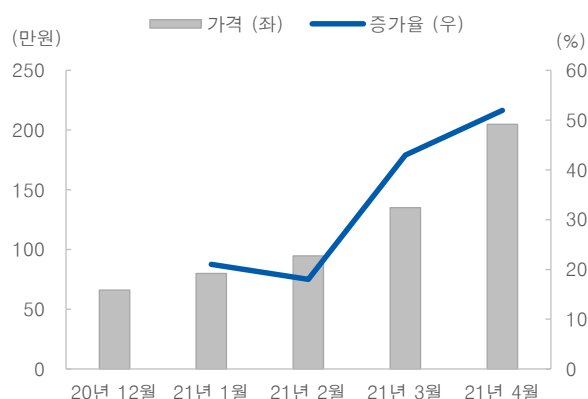
다나와 분기별 실적 추이 및 전망

(단위: 십억원)

	20.1Q	20.2Q	20.3Q	20.4Q	21.1QP	21.2QE	21.3QE	21.4QE	2019	2020	2021E
매출액	54.2	58.3	49.7	69.6	50.5	61.6	60.0	77.4	171.3	232.0	249.7
증가율	81.1%	102.0%	40.8%	-9.7%	-6.8%	5.5%	20.7%	11.1%	41.2%	35.4%	7.6%
제휴쇼핑	5.9	6.5	6.0	6.2	6.6	6.8	6.7	9.7	21.7	24.7	29.7
광고사업	4.0	4.2	4.7	4.4	4.7	4.9	5.2	7.4	13.8	17.3	22.2
판매수수료	6.1	5.2	5.3	5.3	5.0	4.8	4.9	5.5	17.6	21.9	20.2
정보이용료 등	1.6	1.3	1.1	1.1	1.2	1.2	1.4	1.6	4.2	5.1	5.4
상품매출	24.5	21.5	21.4	24.5	25.9	24.8	28.4	31.0	37.1	92.0	110.1
제품매출	11.9	19.6	11.1	28.0	7.3	19.1	13.3	22.3	74.4	70.6	61.9
DPG 매출	0.2	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.4	0.0
영업이익	9.6	9.1	8.7	10.4	9.3	9.6	11.8	10.4	28.4	37.8	41.1
영업이익률	17.7%	15.6%	17.5%	14.9%	18.5%	15.6%	19.7%	13.4%	16.6%	16.3%	16.5%
당기순이익	7.0	7.5	7.3	9.2	7.7	7.9	9.6	8.5	23.6	30.9	34.0
순이익률	12.8%	12.8%	14.7%	13.2%	15.1%	12.9%	16.0%	10.9%	13.8%	13.3%	13.6%

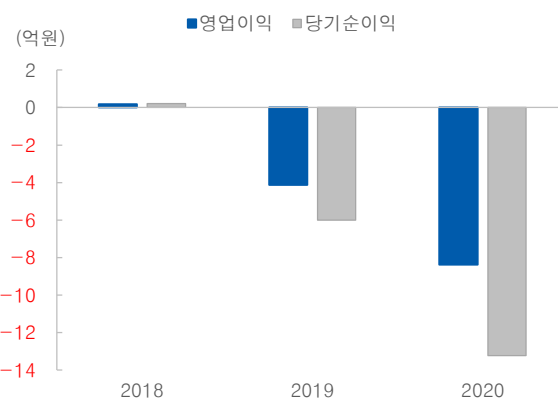
자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

엔비디아 GPU (지포스 RTX3070) 가격 변동 추이



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

DPG 존 영업이익/당기순이익 추이



자료: 다나와, 유안타증권 리서치센터

다나와 (119860) 추정재무제표 (K-IFRS 연결)

손익계산서					(단위: 억원)
결산(12월)	2019A	2020A	2021F	2022F	2023F
매출액	1,713	2,320	2,497	2,879	3,433
매출원가	972	1,463	1,582	1,811	2,156
매출총이익	741	857	915	1,068	1,277
판매비	457	479	504	587	707
영업이익	284	378	411	481	570
EBITDA	315	407	426	491	577
영업외손익	10	17	8	29	32
외환관련손익	0	0	0	0	0
이자손익	12	14	18	22	27
관계기업관련손익	0	0	0	0	0
기타	-2	3	-11	7	5
법인세비용차감전순손익	293	395	419	510	602
법인세비용	58	77	80	99	117
계속사업순손익	236	318	340	411	485
중단사업순손익	0	-9	0	0	0
당기순이익	236	309	340	411	485
지배지분순이익	236	309	340	411	485
포괄순이익	234	310	340	411	485
지배지분포괄이익	234	310	340	411	485

주: 영업이익 산출 기준은 기존 k-GAAP과 동일. 즉, 매출액에서 매출원가와 판매비만 차감

현금흐름표					(단위: 억원)
결산(12월)	2019A	2020A	2021F	2022F	2023F
영업활동 현금흐름	488	207	350	403	464
당기순이익	236	309	340	411	485
감가상각비	30	28	13	9	6
외환손익	1	0	0	0	0
중속, 관계기업관련손익	0	-1	0	0	0
자산부채의 증감	179	-159	-28	-42	-52
기타현금흐름	43	29	25	25	25
투자활동 현금흐름	-145	-280	-166	-160	-176
투자자산	25	-138	-19	-20	-27
유형자산 증가 (CAPEX)	-9	-12	-15	-18	-14
유형자산 감소	1	4	0	0	0
기타현금흐름	-162	-134	-132	-122	-135
재무활동 현금흐름	-72	-69	-95	-95	-95
단기차입금	19	0	0	0	0
사채 및 장기차입금	-36	0	0	0	0
자본	0	0	0	0	0
현금배당	-41	-52	-78	-78	-78
기타현금흐름	-14	-17	-17	-17	-17
연결범위변동 등 기타	-1	0	176	92	108
현금의 증감	270	-143	266	241	301
기초 현금	168	437	295	560	801
기말 현금	437	295	560	801	1,102
NOPLAT	228	304	333	387	459
FCF	479	194	335	385	450

자료: 유안타증권

주: 1. EPS, BPS 및 PER, PBR은 지배주주 기준임
2. PER 등 valuation 지표의 경우, 확정치는 연평균 주가 기준, 전망치는 현재주가 기준임
3. ROE, ROA의 경우, 자본, 자산 항목은 연초, 연말 평균을 기준으로 함

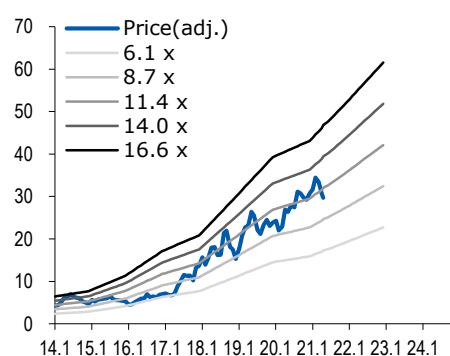
재무상태표		(단위: 억원)				
결산(12월)	2019A	2020A	2021F	2022F	2023F	
유동자산	1,188	1,307	1,588	1,861	2,209	
현금및현금성자산	437	295	560	801	1,102	
매출채권 및 기타채권	105	108	111	126	149	
재고자산	96	104	112	129	154	
비유동자산	353	324	310	300	292	
유형자산	90	69	56	47	41	
관계기업등 지분관련자산	1	1	1	1	1	
기타투자자산	126	141	141	141	141	
자산총계	1,542	1,631	1,897	2,160	2,502	
유동부채	409	248	252	260	271	
매입채무 및 기타채무	319	161	165	172	184	
단기차입금	3	3	3	3	3	
유동성장기부채	1	0	0	0	0	
비유동부채	36	15	15	15	15	
장기차입금	8	0	0	0	0	
사채	0	0	0	0	0	
부채총계	445	263	267	275	287	
지배지분	1,097	1,368	1,630	1,885	2,215	
자본금	65	65	65	65	65	
자본잉여금	161	161	161	161	161	
이익잉여금	885	1,155	1,417	1,672	2,002	
비지배지분	0	0	0	0	0	
자본총계	1,097	1,368	1,630	1,885	2,215	
순차입금	-955	-1,080	-1,346	-1,586	-1,888	
총차입금	27	10	10	10	10	

Valuation 지표	(단위: 원, 배, %)				
결산(12월)	2019A	2020A	2021F	2022F	2023F
EPS	1,804	2,366	2,597	3,142	3,709
BPS	8,461	10,554	12,577	14,549	17,093
EBITDAPS	2,408	3,115	3,259	3,756	4,414
SPS	13,102	17,741	19,097	22,023	26,259
DPS	400	600	600	600	600
PER	12.6	11.8	11.4	9.4	8.0
PBR	2.7	2.6	2.4	2.0	1.7
EV/EBITDA	6.4	6.3	5.9	4.7	3.4
PSR	1.7	1.6	1.5	1.3	1.1

재무비율		(단위: 배, %)				
결산(12월)	2019A	2020A	2021F	2022F	2023F	
매출액 증가율 (%)	41.2	35.4	7.6	15.3	19.2	
영업이익 증가율 (%)	40.6	33.2	8.9	16.9	18.5	
지배순이익 증가율 (%)	43.7	31.2	9.8	21.0	18.1	
매출총이익률 (%)	43.2	36.9	36.7	37.1	37.2	
영업이익률 (%)	16.6	16.3	16.5	16.7	16.6	
지배순이익률 (%)	13.8	13.3	13.6	14.3	14.1	
EBITDA 마진 (%)	18.4	17.6	17.1	17.1	16.8	
ROIC	387.1	1,453.0	355.9	389.8	379.1	
ROA	18.0	19.5	19.2	20.2	20.8	
ROE	23.6	25.1	22.7	23.4	23.7	
부채비율 (%)	40.6	19.3	16.4	14.6	12.9	
순차입금/자기자본 (%)	-87.1	-79.0	-82.6	-84.1	-85.2	
영업이익/금융비용 (배)	203.6	390.6	425.4	497.2	589.3	

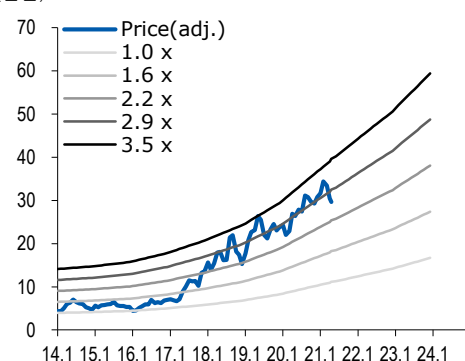
P/E band chart

(천원)



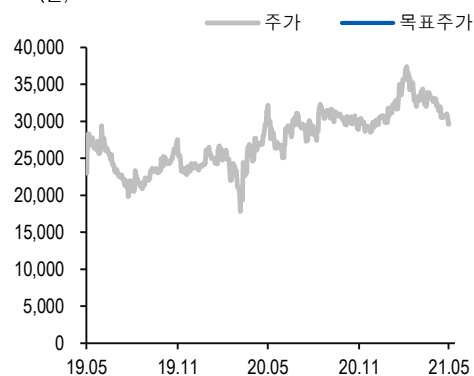
P/B band chart

(천원)



다나와 (119860) 투자등급 및 목표주가 추이

(원)



일자	투자 의견	목표가 (원)	목표가격 대상시점	과리율 평균주가 대비	최고(최저) 주가 대비
2021-05-17	Not Rated 담당자변경	-	1년		
2019-11-22	1년 경과 이후		1년		-
2018-11-22	Not Rated	-	1년		-

자료: 유안타증권

주: 과리율 = (실제주가* - 목표주가) / 목표주가 X 100

* 1) 목표주가 제시 대상시점까지의 "평균주가"

2) 목표주가 제시 대상시점까지의 "최고(또는 최저) 주가"

구분	투자의견 비율(%)
Strong Buy(매수)	0.0
Buy(매수)	94.2
Hold(중립)	5.8
Sell(비중 축소)	0.0
합계	100.0

주: 기준일 2021-05-13

※ 해외 계열회사 등이 작성하거나 공표한 리포트는 투자등급 비율 산정시 제외

- 이 자료에 게재된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며 타인의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인함. (작성자: 박진형)
- 당사는 자료공표일 현재 동 종목 발행주식을 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
- 당사는 자료공표일 현재 해당 기업과 관련하여 특별한 이해관계가 없습니다.
- 당사는 동 자료를 전문투자자 및 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료의 금융투자분석사와 배우자는 자료공표일 현재 대상법인의 주식관련 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 종목 투자등급 (Guide Line): 투자기간 12개월, 절대수익률 기준 투자등급 4단계(Strong Buy, Buy, Hold, Sell)로 구분한다
- Strong Buy: 30%이상 Buy: 10%이상, Hold: -10~10%, Sell: -10%이하로 구분
- 업종 투자등급 Guide Line: 투자기간 12개월, 시가총액 대비 업종 비중 기준의 투자등급 3단계(Overweight, Neutral, Underweight)로 구분
- 2014년 2월21일부터 당사 투자등급이 기존 3단계 + 2단계에서 4단계로 변경

본 자료는 투자자의 투자를 권유할 목적으로 작성된 것이 아니라, 투자자의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 작성된 참고 자료입니다. 본 자료는 금융투자분석사가 신뢰할만 하다고 판단되는 자료와 정보에 의거하여 만들어진 것이지만, 당사와 금융투자분석사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수는 없습니다. 따라서, 본 자료를 참고한 투자자의 투자의사결정은 전적으로 투자자 자신의 판단과 책임하에 이루어져야 하며, 당사는 본 자료의 내용에 의거하여 행해진 일체의 투자행위 결과에 대하여 어떠한 책임도 지지 않습니다. 또한, 본 자료는 당사 투자자에게만 제공되는 자료로 당사의 동의 없이 본 자료를 무단으로 복제 전송 인용 배포하는 행위는 법으로 금지되어 있습니다.