

2022. 12. 12

CJ 제일제당 097950

2022 년 애널리스트 간담회 후기

음식료/유통

Analyst **김정욱**
02. 6454-4874
6414@meritz.co.kr

RA **이성우**

02. 6454-4868
sungwoo-lee@meritz.co.kr

Comment

CJ제일제당은 그동안 트렌드 변화에 대응하며 주력 사업 내 차별화된 사업 역량/전략으로 성장. Mega Trend(건강, 지속가능성, 개인화 등)의 재설정 및 신 성장 동력을 통한 기업가치 확대 노력

CJ제일제당 사업 포트폴리오 발전 과정

[50~70년대] 식품(유지, 제분, 제당), 바이오(MSG)

[70~90년대] 식품(조미료 - 다시다, 육가공/켄햄 - 스팸), 바이오(핵산, 라이신), 사료(국내 사료)

[90~10년대] 식품(만두, 햇반), 바이오(트립토판, 쓰레오닌, 메티오닌), 사료(중국, 베트남, 인니)

[10~20년대] 식품(피자/파이, 김치/김, HMR/국탕찌개), 바이오(스페셜티), 사료(베트남 축산)

전사/부문별 매출 성장률 10년 CAGR

식품 +10%, 바이오 +11%, F&C +8%, 전사기준 +9%, 슈완스 제외 기준 +7%

[식품] 제품 혁신, 신규 카테고리 창출, K-Foods의 글로벌 확대 및 슈완스 인수

[바이오] 고수익, 스페셜티 품목 발굴 및 시장지위 강화, 최근 라이신 등 업황 강세

[F&C] 고수익 Aqua 사료 비중 확대 및 Biosecurity 기반 생산성 개선

CJ제일제당 FNT 사업부 신설

성장성 높은 Food & Nutrition 솔루션 사업 가속화. 바이오 부문 HNH(식품첨가제) Solution / R&D와 식품 부문 관련 기술 조직 간 Tech 조직 통합. 기존 조직 체계의 중복투자 등 비효율 제거, 통합적인 사업추진 및 미래 신성장 동력 확보 가속화. 25년 연 매출 2조원 이상으로 성장 목표

[FNT사업부] 미래 식품소재, Nutrition 솔루션, 대체단백, 배양단백.

[식품] 비비고 플랫폼 활용 GSP 대형화, 글로벌 영토 확장, 인접/신영역 확대

[FNT] 미래 핵심 성장 카테고리 내 차별화 원료 기반 솔루션 역량 조기 구축, 단계적 확장으로 TSP 진화

[바이오] 제형 차별화 및 고수익 지역 집중, Solution 역량 고도화, White/Red Bio 성장엔진 강화

[F&C] Aqua 등 고수익 사료 확대 및 Biosecurity 기반 생산성 극대화, 기술 확보 및 신사업 통합 성장 가속화

기업가치 확대 목표 EV/EBITDA 식품 8배 → 14배, 바이오 7배 → 10배, F&C 6배 → 8배

CJ제일제당의 지속 가능한 경영

자연에서 소비자 식탁으로 다시 자연으로 되돌리는 Nature to Nature 선순환 체계 지향. 주주 환원 강화, 21~23년 당기순이익(별도기준)의 20% 이상 환원, 22년부터 분기 배당 도입

2022년 애널리스트 간담회 Q&A

- Q1 중국 리오프닝 관련한 CJ제일제당의 사업 부문별 영향은? 바이오와 식품을 중심으로**
- A1** 중국 경쟁사들의 가동 확대에 따른 경쟁 심화는 중국 외 지역의 판매 강화 및 제품 차별화로 대응. 핵심과 식품 부문은 긍정적, 핵심 고객처 B2B 식품 산업 회복 가속화, 식품 부문의 물류 부담 완화
- Q2 FNT 사업의 신설로 인한 비즈니스적인 변화는? 신설 이전에 비효율이 어떻게 효율화 되는지?**
- A2** 전사적인 투자 비효율 및 중복의 제거 예상, 유사한 분야를 연구하는 인력이 사업 부별로 중복되는 사례. 기존 바이오 부문 업스트림 시너지 주력 균주 생산성 향상 등. 향후 FNT는 다운스트림(고객 솔루션) 시너지 예상
- Q3 FNT 25년 2조원 매출 달성을 위한 투자는?**
- A3** 25년까지 1조원 투자 예상, 중복/비효율 투자의 제거도 포함. 무분별한 투자를 지양하며 M&A 등 다각적 고려
- Q4 사업 구조의 복잡성, 사업부별 사이클이 엇갈리는 경우도 발생, 회사의 의견은?**
- A4** FNT는 시너지와 사업의 보완을 의미, 전사적인 측면에서도 실적의 안정성 효과 있다고 판단. 사업부별 분할에 대해선 전혀 고려하고 있지 않음
- Q5 바이오 사업부분 과거 대비 큰 폭의 개선, 피크 사이클과 다운 사이클 고려할 때 정상 마진 수준은?**
- A5** 바이오 사업부의 기본 체력은 10% 내외의 영업이익률로 판단, 19~20년 라이신 부진을 라이신 외 제품군으로 방어했던 사례. 라이신 비중이 줄면서 고마진 스펙터티 제품의 비중 효과 확대는 지속 중

Compliance Notice

본 조사분석자료는 제3자에게 사전 제공된 사실이 없습니다. 당사는 자료작성일 현재 본 조사분석자료에 언급된 종목의 지분을 1% 이상 보유하고 있지 않습니다. 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다. 본 자료에 게재된 내용은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 본 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 투자 결과와 관련한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료는 당사 고객에 한하여 배포되는 자료로 당사의 허락 없이 복사, 대여, 배포 될 수 없습니다.