

KOSDAQ | 건강관리장비와서비스
블루엠텍 (439580)

의사들의 쿠팡, 국내 의약품 온라인 유통 No.1

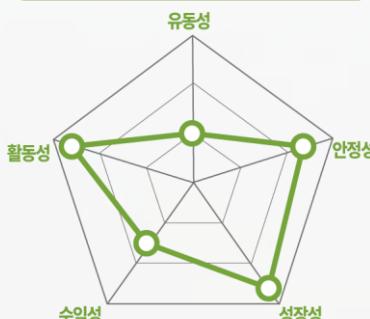
체크포인트

- 블루엠텍은 병의원 전용 온라인몰 '블루텍코리아'를 통해 의약품 유통시장을 이커머스 플랫폼 기반의 온라인 유통으로 전환하고 있는 국내 1위 의약품 온라인 유통 전문기업
- 2024년 하반기는 독감백신 성수기로, 8월부터 유입된 사노피 독감 백신 2종 및 10월부터 대형 품목으로 성장이 기대되는 위고비 매출 등이 유입되며 2025년까지 큰 폭의 매출 성장이 전망됨
- 동사는 2023년 12월 이익미실현기업 상장 요건("테슬라 요건")으로 상장한 코스닥 새내기 기업. 2020년 매출액 300억원에서 2024년 예상 매출액 1,564억원으로 4년간 연평균(CAGR) 약 51.2%의 높은 매출 성장세 전망됨
- 매출 확대를 위한 투자 및 판관비 증가로 2024년까지 이익 미실현 예상됨. 다만, 2024년까지 물류센터 및 인프라 구축 등과 같은 대규모 투자가 완료됨에 따라 2025년부터 매출액 성장에 따른 규모의 경제 달성을 통해 판관비율이 개선되며 이익실현 기업으로 전환될 것으로 기대됨

주가 및 주요이벤트

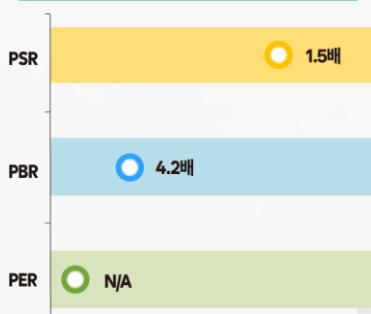


재무지표



주: 2023년 기준, Fnguide WICS 분류상 건강관리산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2023년 기준, PBR은 2Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 건강관리산업 내 순위 비교, 우측으로 길수록 저평가

블루엠텍 (439580)

Analyst 박선영 sypark@kirs.or.kr

RA 정수현 sh.jeong@kirs.or.kr

KOSDAQ

건강관리장비와서비스

국내 1위 의약품 온라인 유통 플랫폼

블루엠텍은 2015년 설립된 의약품 온라인 유통플랫폼 전문기업. 병의원 전용 온라인몰 '블루팜코리아'를 통해 병의원과 제약사를 대상으로 하는 B2B 헬스케어 플랫폼으로서 빠르게 성장중. 2020년 SK바이오사이언스의 백신 공급을 시작으로 2021년 노보노디스크의 샥센다, 2022년 진단키트, 2023년 톡신, 필러 등의 뼈띠미용 제품을 유통하며 다수의 제약회사와 BOS(블루 오더링 시스템) 및 업무협약을 체결하며 본격적으로 매출이 확대되고 있음

2024년 매출 성장 드라이브

2024년 1)NIP(국가필수예방접종) 백신 제품 확대, 2) 총판 계약 증가, 3) 대학병원 입찰시장 진출 등을 바탕으로 매출 성장세 이어갈 전망. 2024년 1월 MSD와 '박타', 'MMR2' 2종, 2024년 8월 사노피와 독감백신 2종에 대한 국내 공동판매계약 체결, 액소코바이오, 라이트팜텍, BC월드제약 등과 총판계약, 2024년 2월 순천향대학교병원 입찰 수주로 종합병원 유통 레퍼런스 확보함. 2024년 하반기는 독감백신 성수기로, 8월부터 유입된 사노피 독감 백신 및 10월부터 대형 품목으로 성장이 기대되는 위고비 매출 등이 유입되며 2025년까지 큰 폭의 매출 성장이 전망됨

대규모 시설투자 마무리 국면으로 2025년 흑자 전환 기대

동사는 2023년 12월 이익미실현특례상장(테슬라요건)을 통해 상장한 코스닥 새내기 기업. 2024년 실적은 매출액 1,564억원(YoY +37.4%), 영업손실 22억원, 당기순손실 37억원을 전망. 매출 확대를 위한 투자 및 판관비 등의 영향으로 2024년까지 이익 미실현 이어질 전망. 다만, 2024년까지 물류센터 및 인프라 구축 등과 같은 대규모 투자가 완료됨에 따라 2025년부터 매출액 성장에 따른 규모의 경제 달성으로 판관비율이 개선되며 이익실현 기업으로 전환될 것으로 기대

Forecast earnings & Valuation

	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액(억원)	300	496	771	1,139	1,564
YoY(%)	N/A	65.7	55.4	47.6	37.4
영업이익(억원)	-3	-29	9	13	-22
OP 마진(%)	-1.1	-5.8	1.2	1.2	-1.4
지배주주순이익(억원)	-6	-78	-142	-23	-37
EPS(원)	-107	-1,027	-1,560	-252	-335
YoY(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
PER(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PSR(배)	0.0	0.0	0.0	2.2	1.3
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	19.4	142.6	61.9
PBR(배)	N/A	N/A	0.0	6.4	4.7
ROE(%)	94.0	212.9	522.4	-10.1	-8.1
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (11/4)	18,660원
52주 최고가	51,000원
52주 최저가	10,390원
KOSDAQ (11/4)	754.08p
자본금	11억원
시가총액	2,084억원
액면가	100원
발행주식수	11백만주
일평균 거래량 (60일)	377만주
일평균 거래액 (60일)	820억원
외국인지분율	0.26%
주요주주	연재량 외 7 인 한국증권금융
	23.37% 5.24%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-21.8	40.8	
상대주가	-20.2	61.7	

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '이자보상배율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 'ROA', 활동성지표는 '재고자산회전율', 유동성지표는 '당좌비율'임. 2) 표지 벤류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 벤류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 벤류에이션 매력도 높음.



기업 개요

1 회사 개요

블루엠텍은 의약품 온라인 유통 플랫폼 전문기업

블루엠텍은 2015년 설립된 의약품 온라인 유통플랫폼 전문기업으로, 전문의약품을 e커머스 플랫폼을 통해 판매하고 있다. 동사는 2016년 병의원전용 온라인몰 '블루팜코리아'를 오픈하였으며, 2017년에는 병의원 재고관리 어드바이저 AI '블루스탁'을 출시하고, 2019년 의약품 통합검색 및 블루팜코리아 e플랫폼을 정식 출시하였다. 동사는 2020년 SK 바이오사이언스의 백신 공급을 시작으로 2021년 노보노디스크의 삭센다, 2022년 진단키트, 2023년 톡신, 필러 등의 뷰티미용 제품을 유통하며 다수의 제약회사와 BOS(블루 오더링 시스템) 및 업무협약을 체결하여 본격적으로 매출이 확대되기 시작했다.

동사의 주력 상품은 비급여 전문의약품과 백신, 그외 의약외품, 소모품 및 급여의약품 등으로, 2023년 매출액 1,139억 원 기준으로 매출비중은 비급여 전문의약품 38.3%, 백신 35.7%, 의약외품 13.6%, 급여의약품 9.7%, 서비스 2.7% 등으로 구성된다. 동사는 병의원 대상의 '블루팜코리아'와 약국 대상의 '쿨팜'을 통해 의약품 유통플랫폼을 운영하고 있으며, 최근에는 병의원 및 제약사들을 대상으로 광고, 의약품 외 상품 판매 중개, 블루피드 등의 플랫폼 기반의 부가서비스로 사업 영역을 확장하고 있다.

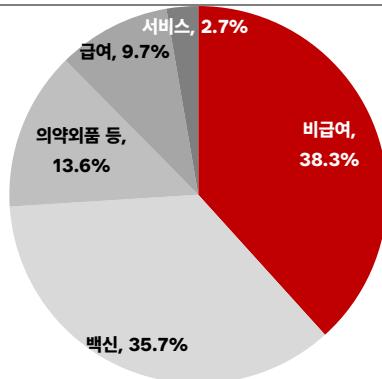
동사는 2023년 12월 이익미실현 특례상장(테슬라 요건)을 통해 코스닥 시장에 상장했다. 2024년 6월말 기준 최대주주는 창업자인 연제량 이사로 10.80%의 지분을 보유하고 있으며, 김현수 대표이사(7.53%)를 포함하여 최대주주 및 특수관계인 지분은 23.37%이다. 추가적으로 2024년 9월 30일 기준 주식 등의 대량보유상황보고서 공시에 따르면 5% 이상 주주로 한국증권금융이 5.24%의 지분을 보유하고 있다.

회사 연혁

2015~2017 창업 단계	2018~2019 시장진입 단계	2020~현재 성장 단계
회사 설립 및 온라인 의약품 유통 사업 시작		
2015 <ul style="list-style-type: none"> (주)블루팜코리아 법인 설립 	IT 서비스 고도화 및 성장기반 마련 <ul style="list-style-type: none"> 병의원 재고관리 AI서비스 "블루스탁" 특허 취득 (주)블루팜코리아, (주)블루엠텍으로 사명 변경 (주)블루엠텍 IT연구부서 설립 	메이저 제약사와의 제휴를 통한 폭발적인 성장 <ul style="list-style-type: none"> SK바이오사이언스 BOS 솔루션 업무협약 체결 중소기업혁신개발사업(시장확대형) 선정
2016 <ul style="list-style-type: none"> 병의원전용 온라인몰 '블루팜코리아' 오픈 		
2017 <ul style="list-style-type: none"> 병의원 재고관리 AI서비스 '블루스탁' 출시 SBC 중소기업진흥공단 벤처기업 인증 	2018 <ul style="list-style-type: none"> 블루팜코리아 플랫폼 전면 개편 한국경영혁신형기업 '매인비즈' 인증 신용보증기금 투자 유치 	2020 <ul style="list-style-type: none"> ISMS 정보보호 관리체계 인증 획득 일반 상품 유통 플랫폼 쇼핑 & 플레이 출시 중소기업기술혁신대전장관 표창 수상
	2019	2021 <ul style="list-style-type: none"> 평택 물류센터 오픈 휴젤 업무협약 체결
		2022 <ul style="list-style-type: none"> 에비유니콘 특별 보증사업 선정 코스닥시장 상장
		2023 <ul style="list-style-type: none"> MSD 백신 2종 충판 계약 체결 엑소코바이오 충판 계약 체결 순천향대학병원 의약품 공급 입찰 수주 삼성제약 3PL 서비스 계약 체결 사노피 백신 2종 충판 계약 체결
		2024

자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

제품별 매출비중(2023년 기준)



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

주주현황(2024년 6월말 기준)



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

▣ 주요 사업부문

블루엠텍은 「약사법」 제45조에 따라 허가받은 의약품 판매업자로서 전문의약품을 e커머스 플랫폼을 통해 판매하는 사업을 영위하고 있다. 동사는 병의원 대상의 '블루팜코리아'와 약국 대상의 '클팜'을 통해 의약품 유통플랫폼을 운영하고 있으며, 최근에는 블루팜코리아 플랫폼을 이용하는 병의원 및 제약사들을 대상으로 광고, 의약품 외 상품 판매 중개, 블루피드 등의 부가서비스를 진행하며 사업 영역을 확장하고 있다.

(1) 의약품 이커머스 플랫폼: 블루팜코리아(BluePharm Korea)

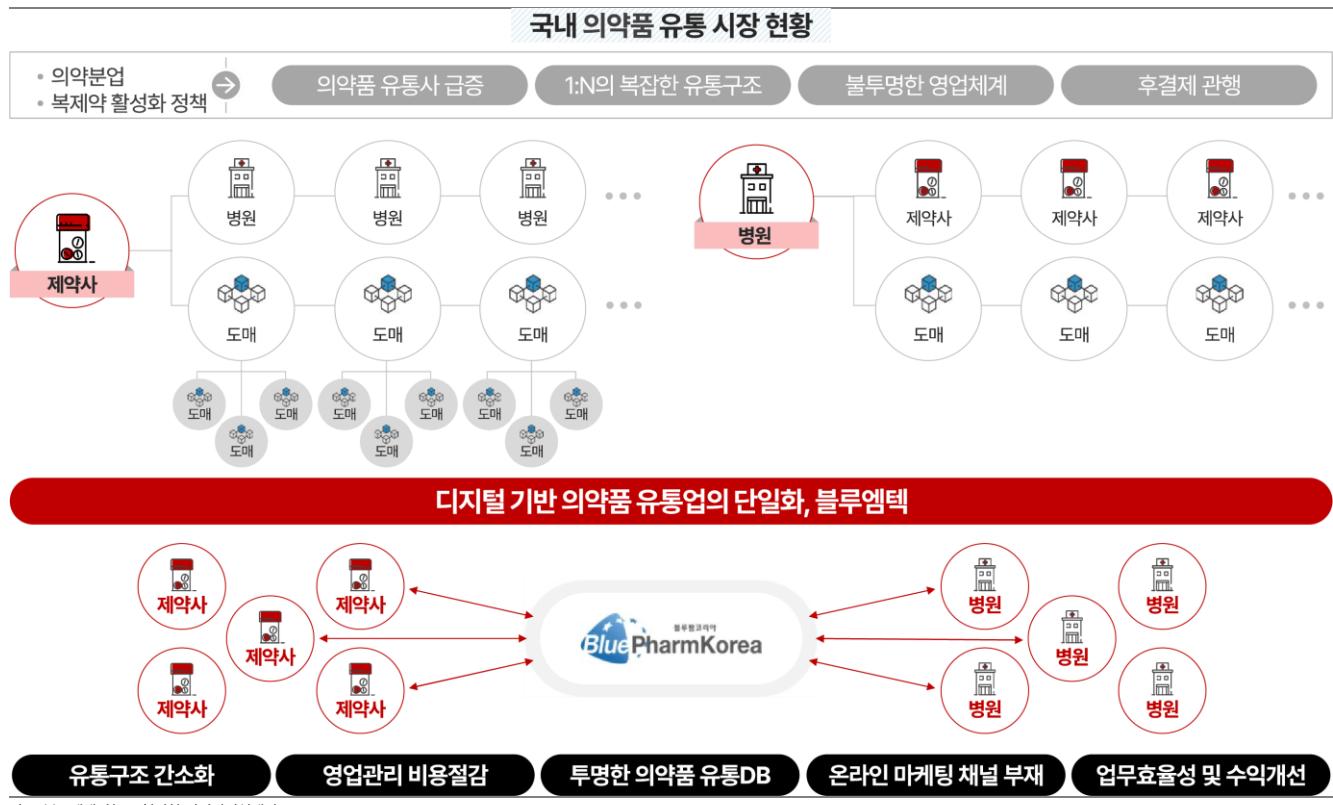
의약품, 의약외품, 소모품 등의
이커머스 플랫폼으로
병의원을 대상으로 하는
전문의약품 유통 B2B 서비스

블루팜코리아는 블루엠텍이 2019년 정식 출시한 의약품, 의약외품, 소모품 등의 이커머스 플랫폼이다. 병의원을 대상으로 하는 전문의약품 유통 B2B 서비스 개념으로 제약회사, 타도매상, 협회 등의 의약품 및 의료기기, 의료장비 등의 상품을 e-커머스 플랫폼에 등록하여 고객인 병의원 의사(블루팜코리아) 또는 약국의 약사(클팜)를 대상으로 한 폐쇄형 형식으로 상품을 판매하고 있다.

전문 의약품존에서는 74,600종이 넘는 전문의약품을 온라인으로 손쉽게 구매할 수 있도록 구성되었으며, 전문 브랜드관에서는 사노피, SK, 휴젤, 한독 등 동사와 제휴 중인 다양한 제약사의 혜택을 제공하고 있다. 또한 뷰티 에스테틱 존에서는 피부, 성형외과, 에스테틱을 위한 제품 및 브랜드가 준비되어 있으며, 병원에서 사용하는 의료장비, 의료소모품, 의료용품 등을 다루는 메디컬 디바이스 존 등으로 구성된다.

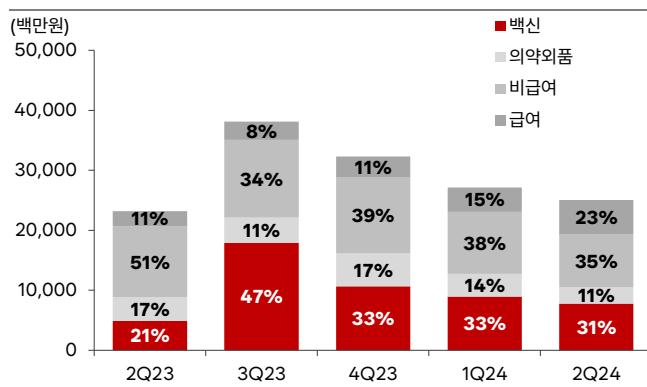
블루팜코리아가 제공하는 기능 및 특징들은 공급자(제약사)와 소비자(병의원 등의 요양기관) 각각에 다양한 편의를 제공하고 있다. 병의원과 같은 요양기관 측면에서는 1) 이커머스 기반의 검색 편리성, 2) 간편결제 시스템 및 다양한 할인 혜택, 3) 재고관리 서비스, 4) 익일배송 서비스 등의 장점이 있다. 제약사 측면에서는 제약사와 병원간 상품 거래방식을 온라인으로 전환하는 유통구조인 '블루 오더링 시스템(BOS, Blue Ordering System)'을 이용한 제품 판매를 통해 1) 영업비용 절감, 2) 선결제 방식을 통한 판매대금 회수율 개선, 3) 제약사 ERP 연동을 통한 영업 효율성 개선 등의 장점이 있으며, BOS 외에도 블루팜코리아 플랫폼 입점을 통해 자사 상품을 판매할 수 있다.

비즈니스 모델: 디지털 기반 의약품 유통업 단일화



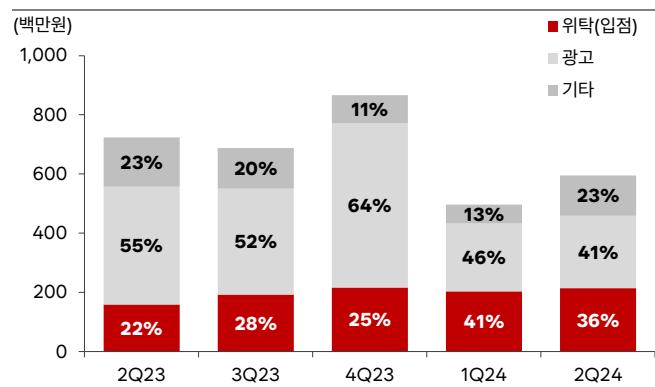
자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

상품매출 구성 현황



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

서비스 매출 구성 현황



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

주요 파트너쉽



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

(2) 플랫폼 기반 서비스

블루팜코리아는 병의원 및 제약사를 상대로 하는 B2B 플랫폼 서비스로, 특화된 고객군을 기반으로 한 서비스 및 광고 서비스를 진행하고 있다. 전문의약품 및 의료기기는 규제산업으로 마케팅 활동에 있어 법률적 제약이 많은 편이고, 마케팅 홍보 대상이 특정 집단으로 제한된다는 특징이 있다. 하지만 동사는 의사, 병의원을 대상으로 하는 전문 유통 플랫폼을 보유하고 있기 때문에 전문의약품 및 의료기기의 실 구매처인 병의원을 대상으로 효과적으로 제품을 광고 및 홍보활동을 진행할 수 있다는 장점이 있다. 동사는 블루팜코리아 플랫폼을 이용하는 병의원 및 제약사들을 대상으로 광고, 의약품 외 상품 판매 중개, 블루피드(제약사 비대면 영업지원 플랫폼) 등의 부가서비스를 진행하고 있다.

(3) 물류센터(Fulfilment Service)

동사는 2023년 7월 경기도 평택에 상온, 냉장 보관이 가능하고 최신 자동화 설비를 도입한 물류센터를 완공하였다. 평택 물류센터는 13,000m² (약 3,000평) 규모의 넉넉한 적재 공간과 의약품 보관을 위한 최적의 상온, 냉장 보관 시스템을 갖추고 있으며, 평택이라는 지리적 이점으로 서울, 경기, 충청권은 한시간 이내, 전국은 익일 배송이 가능하다는 장점이 있다. 또한 안전한 물류 서비스 제공을 위해 국내 의약품유통관리기준 KGSP 및 국제 품질 표준규격인 EU GDP, WHO GDP, PIC/s GDP 등을 받았다.

또한 2024년 7월 동사는 의약품 근거리 당일 배송 서비스를 위한 인프라 투자를 단행하였다. 서울 강남구 소재의 부동산을 확보하였으며, 이를 근거지로 도심 내 의약품 근거리 당일배송, 의약품 및 의료기기 제조, 유통 업체들의 의원 공급 의약품 3PL(제3자물류) 서비스를 제공할 예정이다.

공식 제휴를 통한 브랜드관 운영

			
			
			
			
			
			
BORYUNG			
			

자료: 블루팜코리아, 한국IR협의회 기업리서치센터

 산업 현황**1 국내 의약품 유통시장****의약품 유통시장은****스마트 물류 및 자동화 시스템****도입을 통해 디지털화 진행중.****바이오 의약품 증가에 따라****콜드체인관리의 중요성 높아지고,****온라인 마케팅 채널 성장세 나타남**

한국 의약품 시장은 의약분업, 복제약 활성화 정책, 고령화 사회로의 진입, 건강보험 보장성 강화 등 주요 정책과 사회적 요인 등에 의해 크게 성장해왔다. 2000년도에 도입된 의약분업 제도는 의료기관에서 처방을 받고 약국에서 의약품을 조제 받는 방식으로 의사와 약사의 역할을 분리하였다. 약국들은 환자의 처방약을 안정적으로 조제하기 위해 다양한 의약품 확보의 니즈가 발생하였으며, 약국과 거래하는 의약품 도매 유통사가 급증하며 의약품 유통업계는 빠르게 성장했다. 또한 정부가 꾸준히 추진해온 복제약(제네릭) 활성화 정책은 의약품 가격 인하 및 환자 부담 완화를 통해 보다 많은 약품이 널리 보급될 수 있게 하였으며, 이에 따라 도매업체와 제약사의 거래도 활발해지면서 의약품 유통시장의 활성화와 규모 확대에 기여했다.

의약분업에 따른 구조적 변화에 따라 국내 의약품 시장은 원외처방, 원내처방, 기타 요양기관으로 세분화되며, 각 채널에 따라 도매업체와 제약사의 역할이 구분되는 등 다양한 유통경로와 특성이 있는 복합적인 구조를 형성하고 있다. 원외처방은 기본적으로 의료기관에서 진료를 받은 외래환자가 의사로부터 처방을 받고 원외에 있는 약국에서 조제 받는 방식을 말한다. 원내처방은 원외처방의 예외적인 경우로, 수술 및 입원환자, 혹은 주사제와 같이 투약절차를 전문가가 도와주어야 하는 경우, 이외에도 정신질환, 상이등급 1급 내지 3급 해당자, 고엽제 후유증 환자, 장애인 1급 및 2급, 파킨슨병 및 나병(한센병) 환자, 결핵환자 등에 대해 입원여부와 상관없이 원내처방이 가능하다. 또한 진단용약, 예방접종약, 희귀의약품, 방사성의약품, 신장투석액 등은 병·의원에서도 직접 조제·투약할 수 있는 원내처방 방식이다.

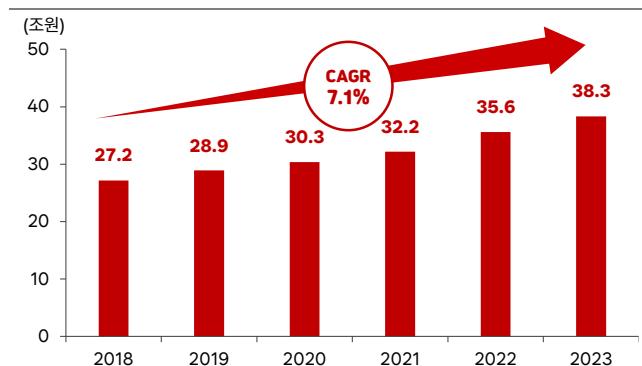
의약품 유통시장은 약국과 병원 간 안정적인 유통망 구축을 통해 의약품이 적시에 환자에게 도달하도록 하는 것이 가장 중요하며, 이러한 구조적 복합성은 건강보험 체계, 고령화, 만성질환 증가 등 여러 요인과 연관된다. '완제의약품 유통정보 통계집'에 따르면 2023년 국내 의약품 유통 시장 규모는 약 38조 3,450억 원으로 2018년부터 2023년까지 연평균 약 7.1%의 성장을 기록하고 있다. 이는 만성질환 치료제 수요 증가, 바이오 의약품 확대, 건강보험 보장성 강화 등의 요인이 주요 성장 동력으로 작용한 결과다. 특히 인구 고령화에 따라 만성질환 환자의 외래 처방과 고령층 대상 의약품 수요가 늘면서 원외처방 시장이 전체 유통 시장의 약 60%를 차지하며 가장 큰 비율을 차지하고 있다.

원내처방 시장은 주로 입원 환자를 대상으로 하는 고가 전문 의약품 중심으로 구성된다. 병원 내에서 처방과 조제가 동시에 이루어지므로, 병원과의 계약을 통해 제약사와 대형 도매업체가 필요한 의약품을 안정적으로 공급하고 있다. 이 시장은 의약품 유통의 약 30%를 차지하며, 항암제, 희귀의약품 등 특수 의약품 수요가 높아지면서 그 규모가 점차 커지고 있다.

한편 기타 요양기관 시장은 요양병원, 재활병원, 장기요양시설 등 다양한 기관에서 사용되는 의약품으로 이루어진다. 만성질환 관리 약물과 진통제가 주요 품목이며, 고령화 사회로 진입하면서 수요가 꾸준히 증가하고 있다. 이는 전체 시장의 약 10%를 차지하며, 치매 및 우울증 등 노인성 질환 관련 의약품의 필요성이 증가하면서 더욱 확대될 전망이다.

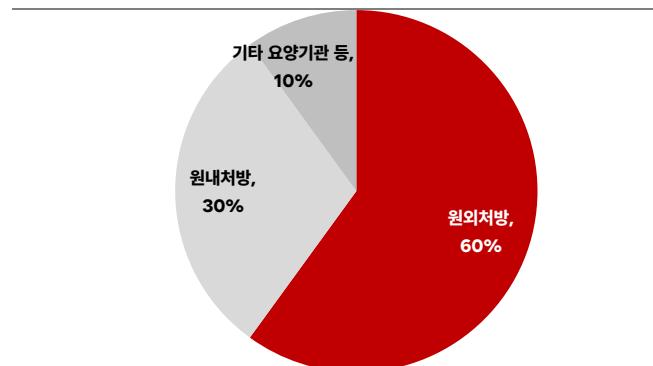
한편, 한국의 의약품 유통시장은 향후 더욱 디지털화되고 물류 효율성이 강화될 것으로 전망되고 있다. 스마트 물류 및 자동화 시스템 도입을 통해 품질 보장과 관리 효율성을 높이는 방향으로 나아가고 있으며, 바이오 의약품 증가에 따라 콜드 체인 관리의 중요성도 커지고 있다. 또한 코로나를 거치면서 제약 유통 시장에서도 온라인 마케팅의 비중이 증가하고 있으며, 보건복지부 지출보고 실태조사에 따르면 코로나 이후 국내 마케팅 채널은 면대면마케팅은 13% 감소한 반면, 온라인마케팅이 112% 증가하는 등 온라인을 중심으로 한 마케팅 채널이 빠르게 성장하고 있다.

국내 의약품 유통시장 규모



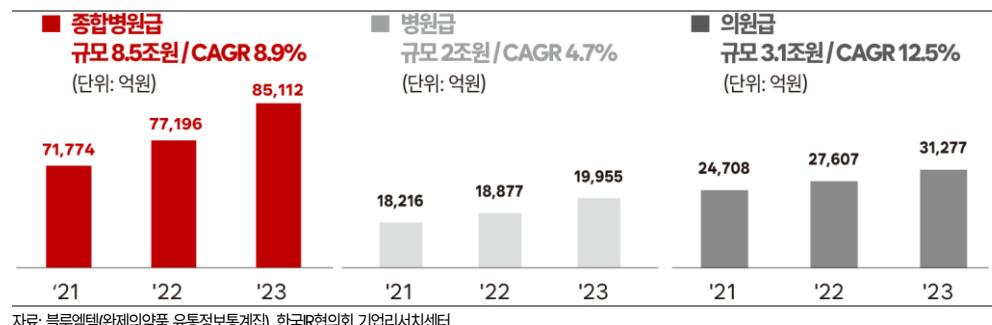
자료: 블루엠텍(한제의약품 유통정보통계집), 한국IR협의회 기업리서치센터

국내 의약품 유통시장 구성



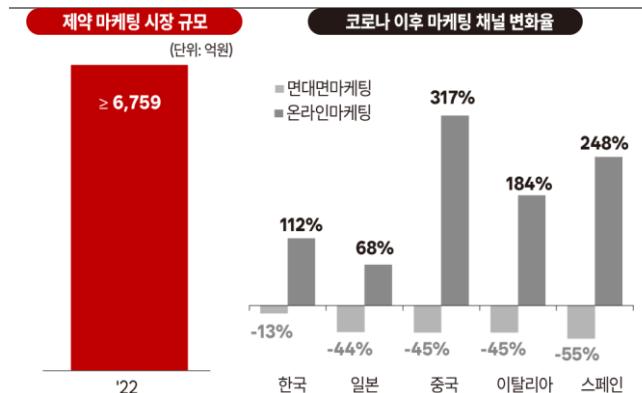
자료: 블루엠텍(한제의약품 유통정보통계집), 한국IR협의회 기업리서치센터

국내 종합병원, 병원, 의원급 시장 규모



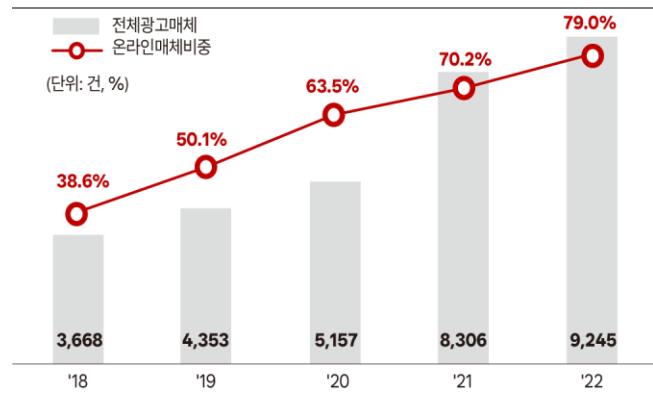
자료: 블루엠텍(한제의약품 유통정보통계집), 한국IR협의회 기업리서치센터

제약 마케팅 시장 규모



자료: 블루엠텍(보건복지부 지출보고 실태조사(2022년), 제약바이오협회 등), 한국IR협의회 기업리서치센터

의약품 광고 심의 추이



자료: 블루엠텍(의약품 광고심의실무메뉴얼, 제약바이오협회), 한국IR협의회 기업리서치센터



투자포인트

1 국내 1위 의약품 온라인 유통 플랫폼

국내 1위 의약품 온라인 유통

플랫폼: 기존의 의약품 유통시장의

미충족 수요를 해소하며

빠른 성장을 이어갈 전망

블루엠텍은 전문의약품 이커머스 플랫폼을 운영하고 있는 국내 1위 의약품 온라인 유통 플랫폼 전문기업이다. 디지털 기반으로 의약품 유통을 혁신하고 있는 동사의 비즈니스 모델은 기존의 의약품 유통시장의 미충족 수요를 해소하며 빠른 성장을 이어갈 전망이다.

동사의 비즈니스 모델은 주요 참여자인 병원(의사)과 제약사 양측에 다양한 이점을 제공한다. 먼저, 병원 및 의사들은 블루팜코리아 플랫폼을 통해 편리한 의약품 주문과 결제를 수행할 수 있으며, 영업사원과의 대면 접촉 없이도 필요한 의약품을 신속하게 확보할 수 있다. 또한 플랫폼이 의료기관의 전자의무기록(EMR)과 연동되어 실시간 재고 관리가 가능해 약품의 유통기한 문제를 예방하고 재고 관리의 효율성을 높일 수 있으며, 이 외에도 다양한 제약사의 제품을 한 곳에서 비교하고 선택할 수 있어 최적의 의약품 구매가 가능하다는 장점이 있다.

제약사 측면에서는 블루엠텍을 통해 영업 효율성을 크게 높일 수 있다. 영업사원의 대면 방문 없이 제품 홍보와 판매가 가능해지며, 이를 통해 영업 비용을 절감하고 더 넓은 고객층에 접근할 수 있다. 또한, 선결제 방식을 통해 제약사가 판매 대금을 빠르게 회수할 수 있어 자금 흐름 개선에 유리하다. 실시간으로 제공되는 판매 데이터와 시장 정보를 통해 제약사는 시장 동향을 즉시 파악할 수 있으며, 이를 기반으로 더욱 전략적인 의사 결정을 내릴 수 있다.

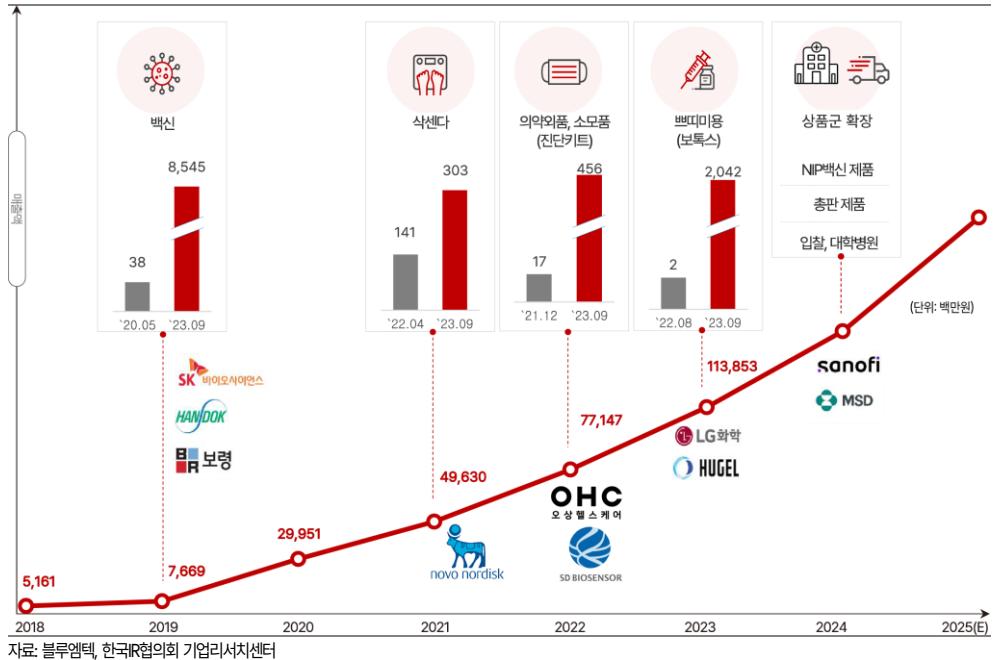
백신, 삭센다, 진단키트, 보톡스

등과 같은 핵심 제품을 중심으로

시장 점유율 확대

이러한 장점을 바탕으로 동사의 블루팜코리아 서비스는 B2B 헬스케어 플랫폼으로서 빠르게 성장하고 있으며, 백신, 삭센다, 진단키트, 보톡스 등과 같은 핵심 제품을 중심으로 시장 점유율을 확대하고 있다. 동사는 2020년 SK바이오사 이언스와 BOS(블루 오더링 시스템) 업무협약을 체결하며 백신 공급을 시작하였으며, 알에프바이오, SK플라즈마, 한독, 보령제약, HK이노엔 등의 제약회사들과 BOS 업무협약을 확대하였다. 또한 2021년 노보노디스크의 삭센다, 2022년 진단키트, 2023년 LG화학, 휴젤의 톡신, 필러 등 뼈띠미용 제품을 유통하며 다수의 제약회사와 BOS 업무협약 체결을 통해 본격적으로 매출이 확대되기 시작했다. 2024년에도 국가필수예방접종(NIP) 백신 시장 진출 및 종합병원시장 진출 등을 바탕으로 성장세를 이어갈 전망이다.

성장 로드맵: B2B 헬스케어 플랫폼으로 성장



▣ 플랫폼 기반 사업 확장성

제약사 및 병의원 대상

온라인 유통 시장 선점으로

플랫폼 서비스 확대를 통한

사업 확장성

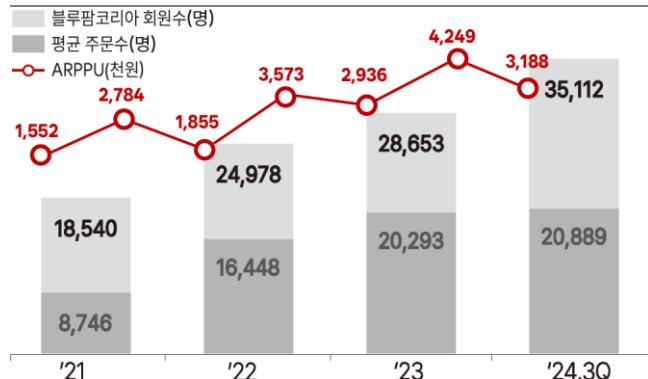
블루팜코리아 플랫폼은 국내 최초 병의원 전용 원내 전문의약품 온라인 스토어로서 의사면허번호, 병원 사업자정보 및 요양기관번호 등을 기반으로 가입이 가능한 폐쇄형의 형태로 운영되고 있다. 동사는 제약사 및 병의원 대상 온라인 유통을 통한 시장 선점을 통해 병의원 회원수가 빠르게 증가하고 있으며, 이를 바탕으로 플랫폼 서비스 확대를 통한 사업 확장이 가능할 전망이다.

실제 블루팜코리아 회원수는 2021년 18,540명, 2022년 24,978명, 2023년 28,653명, 2024년 9월말 기준 35,112명으로 누적회원수가 빠르게 확대되고 있다. 특히 로그인 기준 월간 활성 유저 수는 14,067명, 전국 의원급 요양기관 점유율 65.1%, 회원 중 개원의 원장 비율 78.7%, 2023년 3분기부터 2024년 3분기까지 재구매율 84.6% 수준으로 블루팜코리아를 이용하는 회원수 증가와 함께 실적의 질적 성장이 이어지고 있다는 것을 알 수 있다. 동사는 우수 회원풀을 보유하고 있는 블루팜코리아 플랫폼을 기반으로 의약품 및 의료기기, 의료장비 등의 상품 판매를 넘어, 의사 회원을 대상으로 다양한 편의를 제공할 수 있는 사업 벤류 체인 확장을 준비하고 있다.

동사는 블루팜코리아 플랫폼을 이용하는 병의원 및 제약사들을 대상으로 광고, 의약품 외 상품 판매 증개, 블루피드 등의 부가서비스를 진행하고 있다. 블루팜코리아 플랫폼은 의약품의 정보 전달을 위한 마케팅 용도로 사용될 수 있으며, 홍보 상품의 판매로 연결할 수 있는 이커머스 광고 마케팅으로 활용할 수 있다. 또한 의사 회원을 기반으로 한 온라인 심포지엄, 설문조사, 라이브방송 등의 이벤트 툴을 제공하며, 참여한 고객에게 할인 등과 같은 다양한 혜택을 제공하며 고객 확대 및 구매 활성화를 유도할 수 있으며, 의사 구인구직을 위한 회원기반 서비스 '블루닥', 학술 이벤트 등의 개최 및 활용 등으로 활용할 수 있다. 또한 블루팜코리아 플랫폼 데이터 기반으로 한 제약사 비대면 영업지원 플랫폼인 '블루피드'를 통해 실시간 주문관리, 자동 거래 감지, 프로모션 생성 및 관리 등 제약사의 효율적인 영업활동을 위한 차

별화된 서비스 제공이 가능하다.

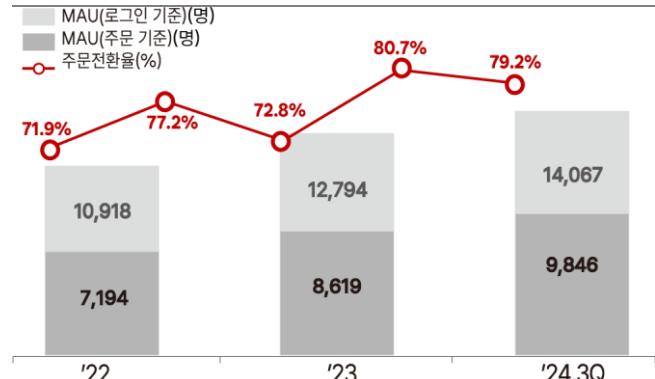
핵심 지표 성장



주: ARPPU(Average Revenue Per Paying User, 구매회원당 평균수익)

자료: 블루엔텍, 한국IR협의회 기업리서치센

활동성 지표 성장



주: MAU(Monthly Average User, 월간활동 유저 수)

자료: 블루엔텍, 한국R협의회 기업리서치센터

플랫폼 비즈니스 고도화



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센

▣ 실적 성장 및 2025년 흑자 전환 기대

2023년 완공한 평택 물류센터는 콜드체인에 최적화된 의약품 물류센터로, 냉장 의약품 전용 수송용기, 수송용기 내 온도 로거 및 모니터링 시스템, 첨단 보안 시스템 등 콜드체인 배송을 위한 첨단 스마트 물류 시스템을 구축하고 있다. 또한 동사는 2024년 6월 의약품 전문 배송 서비스 운영업체인 공감플러스 지분 30.9%를 인수하며 100여 대의 콜드 체인 시스템 완비 차량을 확보하여 효율적인 의약품 배송 서비스를 위한 기틀을 마련하였다.

이와 같이 동사는 블루팜코리아를 이용하는 29,000처 병원을 연결하는 유통 시스템을 구축하였으며 백신, 바이오 의약품, 호르몬 제제, 혈액 제제 등과 같은 콜드체인 시스템이 필수인 제품들을 기반으로 거래 병의원을 확장하며 성장하고 있다. 2024년에도 1) NIP 백신 제품 확대, 2) 총판 계약 증가, 3) 대학병원 등의 입찰시장 진출을 바탕으로 성장세를 이어갈 전망이다.

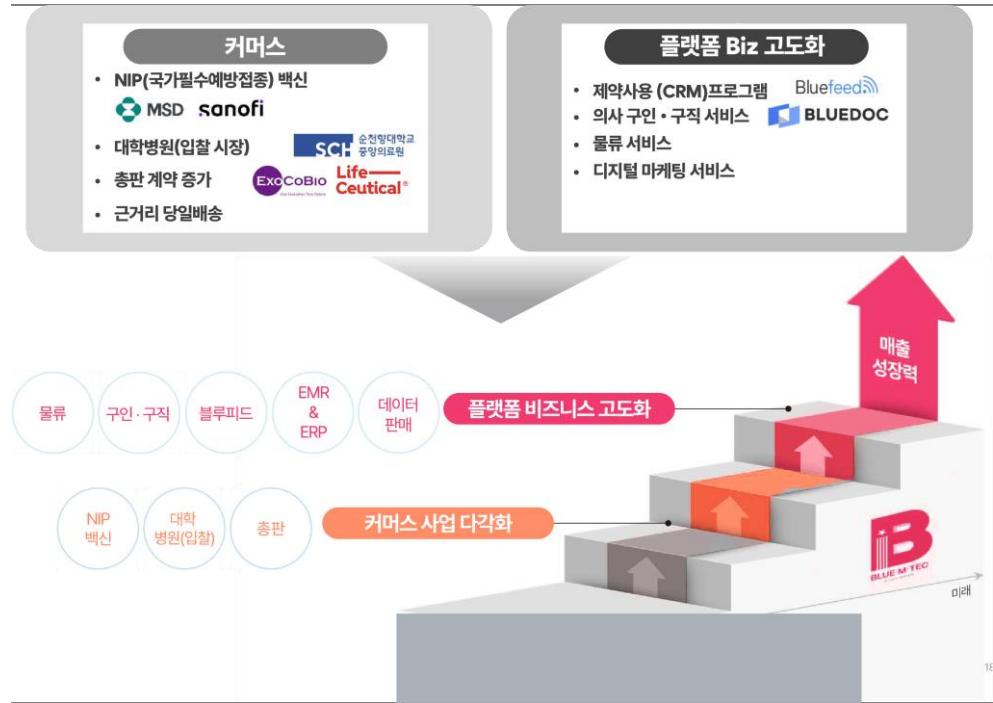
1) NIP 백신 제품 확대: 동사는 국가필수예방접종(NIP) 백신 시장을 적극적으로 공략하고 있다. 2024년 1월에는 한국 MSD와 A형 간염백신 '박타', 흥역·볼거리풍진 예방백신 'MMR2' 2종에 대해 연간 약 100억원 규모의 국내 공동판매를 체결하였다. 또한 2024년 8월에는 사노피 한국법인과 독감백신 2종 유통계약 체결을 통해 연간 약 75억원 규모의 매출이 추가될 전망이다. 만 13세 이하 어린이 및 만 65세 이상 어르신, 임신부, 고위험군 등을 대상으로 하는 NIP 백신은 노령화와 복지예산 증가에 따라 시장이 확대추세에 있으며, 동사는 MSD와 사노피와의 계약을 시작으로 점차 다양한 NIP 백신 판매를 통해 백신 유통시장 점유율을 확대해 나갈 전망이다.

2) 총판 계약 증가: 2024년 동사는 엑소코바이오, 라이트팜텍, BC월드제약 등과 총판계약을 체결하였다. 총판계약을 통해 기존에는 유통 도매상이 취하던 중간마진을 내재화함에 따라 동사의 매출총이익률이 개선되면서 해당품목에 대한 수익성이 개선될 전망이다. 동사는 향후에도 시장 지배력 확대를 통해 총판계약을 꾸준하게 늘려갈 계획이다.

3) 대학병원 등 입찰시장 진출: 동사는 기존의 병의원 시장을 넘어 종합병원 진출을 통한 사업 확장 및 수익 확대를 추진하고 있다. 동사는 2024년 2월 순천향대학교병원과 약 106억원 규모의 조영제 입찰 수주를 통해 종합병원 입찰시장에서 첫 성과를 올리기 시작했다. 종합병원급 시장은 2023년 기준 약 8조 5,112억원 규모로 병원급 1조 9,955억원, 의원급 3조 1,277억원 대비 약 2배에 달하는 시장으로 동사는 종합병원 등의 입찰시장 진출을 통해 매출 규모를 확대할 전망이다.

동사는 2023년 7월 완공된 물류센터(투자비 총 240억원), 2024년 7월 당일배송을 위한 부동산 매입(약 110억원) 등 대규모 투자가 완료된 상황이다. 따라서 2025년부터는 매출 확대에 따른 규모의 경제 효과로 매출액 대비 판관비율이 낮아지면서 영업이익 흑자전환이 기대된다.

이커머스 사업 다각화 및 플랫폼 비즈니스 고도화 전략



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

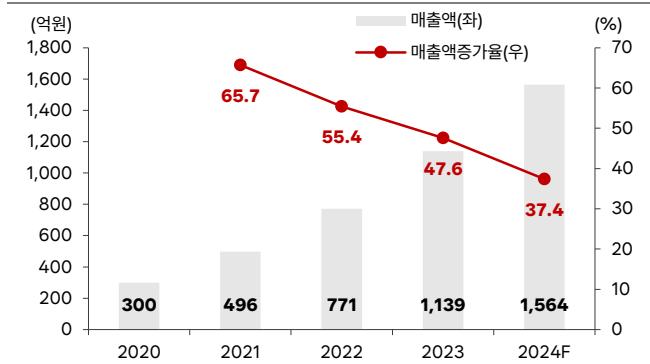
 **실적 추이 및 전망****1 2024년 실적 추이 및 전망**

2024년 실적은 매출액 1,564억원(YoY +37.4%), 영업손실 22억원(YoY 적자전환), 당기순손실 37억원(YoY 적자지속)을 전망한다. 2024년에는 신규 파트너사 확대 및 신사업 추진을 바탕으로 외형 성장을 이어갈 전망이다. 1월부터 MSD 백신 2종에 대한 국내 공동판매를 시작하였으며, 8월에는 사노피 독감 백신 2종 유통계약 체결을 통해 각각 연간 약 100억원, 75억원 규모의 매출이 추가될 전망이다. 또한 2024년 2월에는 순천향대학병원 조영제 입찰 수주를 통해 기존 의원급 위주에서 종합병원 유통 레퍼런스를 확보하였으며 연간 약 106억원 규모의 의약품을 공급할 것으로 전망된다.

2024년 6월말 기준 실적은 매출액 533억원(YoY +27.2%), 영업손실 24억원(YoY 적자전환), 당기순이익 6억원(YoY +102.2%)이다. 1월부터 MSD 백신 2종 국내 공동판매 등이 유입되며 백신 매출액은 2023년 상반기 417억원에서 2024년 상반기 525억원으로 전년동기대비 26% 성장하였으며, 의약외품 등의 매출액은 2023년 상반기 173억원에서 2024년 상반기 223억원으로 전년동기대비 29% 성장하였다. 하반기는 독감백신 등의 매출이 집중되는 백신 성수기로, 8월부터 유입된 사노피 독감 백신 유통계약 등의 영향으로 높은 매출 성장이 기대된다. 또한 상반기에 전년동기대비 약 3% 수준으로 매출 성장이 부진했던 비급여 의약품은 10월부터 대형 품목으로 기대되고 있는 위고비 매출 등이 유입되며 2025년까지 큰 폭의 매출 성장이 기대되고 있다.

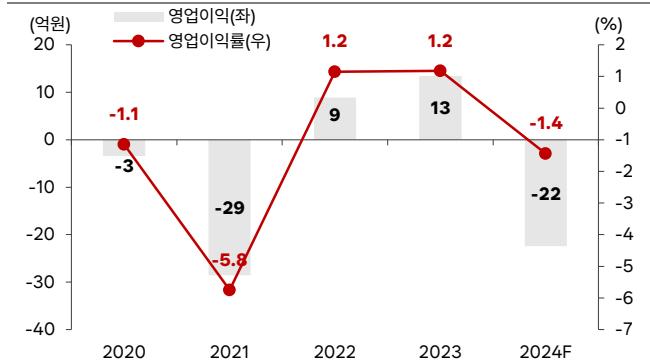
이익측면에서 동사는 2024년 신규 파트너 및 신사업 추진에 따른 비용 증가로 판매관리비가 크게 증가하고 있다. 매출 확대에 따른 대규모 인력충원 등으로 인해 인건비 등의 영업비용이 증가하였으며, 2023년 7월 완공한 물류센터 가동에 따라 감가상각비가 크게 증가하였다. 다만, 물류센터 및 당일 배송 서비스 진출 등을 위한 대규모 투자가 2024년 하반기까지 마무리됨에 따라 2025년부터는 매출 확대에 따른 규모의 경제 효과로 매출액 대비 판관비율이 낮아지면서 영업이익 흑자전환이 기대된다.

매출액 추이 및 전망



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

영업이익 추이 및 전망



자료: 블루엠텍, 한국IR협의회 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

(단위: 억원, %)

	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액	300	496	771	1,139	1,564
증가율 (%)	N/A	65.7	55.4	47.6	37.4
백신	165	340	350	406	555
의약외품 등	31	58	174	155	181
비급여	33	13	137	436	575
급여	45	55	69	111	214
서비스	25	31	42	31	39
매출원가	257	432	641	997	1,380
매출원가율 (%)	85.7	87.1	83.1	87.5	88.2
매출총이익	42	64	130	142	184
매출총이익률 (%)	14.2	12.9	16.9	12.5	11.8
영업이익	-3	-29	9	13	-22
영업이익률 (%)	-1.1	-5.8	1.2	1.2	-1.4
증가율 (%)	N/A	적지	흑전	50.9	적전
세전계속사업이익	-7	-78	-143	-23	-37
당기순이익	-6	-78	-143	-23	-37

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

 Valuation**■ 이익 미실현 기업으로, 동종 섹터 밸류에이션 대비 PBR, PSR 측면에서 저평가 구간****2024년 예상실적 기준****PER N/A, PBR 4.7배, PSR 1.3배**

동사의 2024년 예상실적 매출액 1,564억원(YoY +37.4%), 영업손실 22억원(YoY 적자전환), 당기순손실 37억원(YoY 적자지속)을 기준으로 한 주가 밸류에이션은 PER N/A, PBR 4.7배, PSR 1.3배 수준이다. 2024년 예상 당기순손실로 인해 PER 밸류에이션 지표 비교는 어려운 상황이며, PBR, PSR 측면에서 살펴보면 동사가 속한 코스닥 건강관리 섹터 밸류에이션인 PER 56.0배, PBR 4.7배, PSR 6.6배 대비 동사는 PBR, PSR 측면에서 저평가 구간으로 판단된다.

2024년까지 물류센터 및 인프라**구축 등과 같은 대규모 투자 완료.****2025년부터는 규모의 경제****달성을 통한 이익 전환 기대됨**

블루엠텍은 정부의 '역동적인 자본시장 구축을 위한 상장·공모제도 개편 방안'(16.10.05, 금융위)에 따라 2016년 12월 '코스닥시장 상장규정'에 신설된 이익미실현기업 상장 요건("테슬라 요건")으로 2023년 12월 상장한 새내기 상장기업이다. 테슬라 요건은 성장성이 높은 초기 및 적자기업의 상장을 지원하기 위해 마련된 기술성장기업 상장 특례 제도 중 하나로, 상장 요건에 미달되더라도 성장 잠재력이 있는 기업에 상장 기회를 주는 제도이다.

동사는 기존 오프라인 거래 중심이었던 의약품 유통시장을 '블루텍코리아'라는 이커머스 플랫폼 기반의 온라인 유통으로 전환하고 있는 국내 1위 의약품 온라인 유통 전문기업으로, 2020년 매출액 300억원에서 2024년 예상 매출액 1,564억원으로 4년간 연평균(CAGR) 약 51.2%의 높은 매출 성장세를 이어갈 전망이다. 하지만 높은 매출 성장세에도 불구하고 동사는 2024년까지 매출 확대를 위한 투자 및 판매관리비 등의 비용 확대에 따라 이익 미실현 상황이 이어질 전망이다. 따라서 일반적인 수익 기반의 밸류에이션 지표로는 동사의 기업가치에 대해 논하기 어려운 상황이다. 다만, 동사는 2024년까지 물류센터 및 인프라 구축 등과 같은 대규모 투자가 완료됨에 따라 2025년부터는 매출액 성장에 따른 규모의 경제 달성을 통해 매출액 대비 판관비율이 개선되며 이익실현 기업으로 전환될 것으로 기대된다.



리스크 요인

1 오버행(잠재적 매도물량) 이슈

2024년 7월 200억원 규모의

BW 발행으로 발행 1년 후부터

주식전환으로 인한 지분희석 및

오버행 이슈

블루엠텍은 2023년 12월 13일 코스닥 시장에 신규 상장하였다. 상장 이후 1개월, 2개월, 3개월, 6개월 매도제한(락업) 물량은 약 40.0%로, 상장 후 약 11개월이 지난 현 시점 기준으로 6개월 락업 물량까지 모두 해소된 상황이다. 또한 2024년 9월 26일 기준으로 상장 전 보유했던 CB 잔량 285,632주도 모두 주식전환 완료됨에 따라 상장 관련 오버행 및 지분희석 이슈는 모두 해소된 것으로 판단된다.

다만, 동사는 2024년 7월 200억원 규모의 신주인수권부사채(BW)를 신규로 발행했다. 행사가액 주당 17,297원 기준으로 신주인수권 행사에 따라 발행할 주식은 1,156,269주(10.62%)으로, 권리행사는 발행 1년 후인 2025년 7월부터 가능하다. BW 발행에 따라 향후 주식전환으로 인한 지분희석 및 오버행 이슈는 리스크 요인이나, 동사는 200억원 조달을 통해 의약품 근거리 당일 배송 서비스를 위한 인프라 투자를 단행하였으며, 의약품 근거리 당일배송, 의약품 및 의료기기 제조, 유통 업체들의 의원 공급 의약품 3PL(제3자물류) 서비스 등 실적 성장을 바탕으로 한 주가 상승을 통해 해당 주식전환 및 오버행 이슈가 해소될 것으로 기대하고 있다.

2 신규 경쟁사 출현에 따른 위험

시장 선점효과 및 락인효과

강화를 통해 시장 지배력 확보

의약품 유통 사업은 1) 상대적으로 낮은 초기 자본 비용, 2) 유통사 간 경쟁 심화, 3) 규제 요건의 제한적 수준, 4) 온라인 플랫폼 및 디지털화의 확산 등의 요인으로 인해 다른 의약 산업에 비해 진입장벽이 낮은 편이다. 제조업과 달리 초기 설비 투자 비용이 크지 않으며, 이미 많은 유통사가 경쟁하는 시장 구조로 인해 새로운 진입자가 쉽게 접근할 수 있다. 또한 의약품 유통은 기본적인 품질 관리와 유통 관리 기준만 충족하면 되므로 기술적 규제가 까다롭지 않고, 디지털 플랫폼의 확산으로 소규모 유통사도 물류와 유통망 구축에 대한 부담을 덜 수 있다. 이렇듯 한국 의약품 유통시장은 상대적으로 진입장벽이 낮은 편으로, 시장의 진입과 퇴출이 자유롭기 때문에 신규 경쟁사 출현에 따른 사업적 리스크에 노출되어 있다고 볼 수 있다.

동사는 의약품 온라인 유통 1위 기업으로 현재 국내 병의원급 요양기관 시장에 빠르게 침투하고 있다. 동사는 병의원 회원 및 제약사 등에 선점효과 및 다양한 서비스 제공 등을 통한 락인(Lock-in) 효과를 강화하기 위해 다양한 신규사업을 출시를 통해 시장 지배력을 확보해 나갈 전망이다.

포괄손익계산서

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
매출액	300	496	771	1,139	1,564
증가율(%)	N/A	65.7	55.4	47.6	37.4
매출원가	257	432	641	997	1,380
매출원가율(%)	85.7	87.1	83.1	87.5	88.2
매출총이익	42	64	130	142	184
매출이익률(%)	14.2	12.9	16.9	12.5	11.8
판매관리비	46	93	121	129	206
판관비율(%)	15.3	18.8	15.7	11.3	13.2
EBITDA	-2	-26	13	21	31
EBITDA 이익률(%)	-0.8	-5.2	1.6	1.8	2.0
증가율(%)	N/A	적지	흑전	64.5	50.5
영업이익	-3	-29	9	13	-22
영업이익률(%)	-1.1	-5.8	1.2	1.2	-1.4
증가율(%)	N/A	적지	흑전	50.9	적전
영업외손익	-3	-50	-153	-38	-16
금융수익	0	0	1	1	2
금융비용	3	49	157	40	18
기타영업외손익	-1	-1	3	1	1
종속/관계기업관련손익	0	0	1	1	1
세전계속사업이익	-7	-78	-143	-23	-37
증가율(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
법인세비용	-0	0	0	0	-0
계속사업이익	-6	-78	-143	-23	-37
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	-6	-78	-143	-23	-37
당기순이익률(%)	-2.1	-15.8	-18.6	-2.1	-2.3
증가율(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
자배주주지분 순이익	-6	-78	-142	-23	-37

재무상태표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
유동자산	75	170	194	496	798
현금성자산	25	84	76	280	502
단기투자자산	1	1	1	30	41
매출채권	9	10	9	20	28
재고자산	16	64	80	109	150
기타유동자산	24	12	29	56	77
비유동자산	41	107	209	427	379
유형자산	36	100	189	372	319
무형자산	0	0	0	0	0
투자자산	2	2	16	16	22
기타비유동자산	3	5	4	39	38
자산총계	116	277	404	922	1,177
유동부채	91	307	320	376	437
단기차입금	10	0	21	178	178
매입채무	5	2	4	9	12
기타유동부채	76	305	295	189	247
비유동부채	31	35	72	92	292
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	24	27	65	89	289
기타비유동부채	7	8	7	3	3
부채총계	122	342	392	468	729
자본주주지분	-7	-67	12	454	448
자본금	6	6	8	11	11
자본잉여금	4	20	237	697	727
자본조정 등	0	1	3	6	6
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	-17	-94	-236	-260	-297
자본총계	-7	-65	12	454	448

현금흐름표

(억원)	2020	2021	2022	2023	2024F
영업활동으로인한현금흐름	-18	-38	-5	-11	-12
당기순이익	-6	-78	-143	-23	-37
유형자산 상각비	1	2	4	7	53
무형자산 상각비	0	0	0	0	0
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-17	-39	-17	-21	-28
기타	4	77	151	26	0
투자활동으로인한현금흐름	-22	-66	-100	-237	-16
투자자산의 감소(증가)	0	0	-10	0	-5
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-26	-66	-89	-207	0
기타	4	0	-1	-30	-11
재무활동으로인한현금흐름	57	160	97	453	50
차입금의 증가(감소)	18	-9	59	191	20
사채의증가(감소)	0	0	30	0	0
자본의 증가	0	0	10	274	30
배당금	0	0	0	0	0
기타	39	169	-2	-12	0
기타현금흐름	0	2	0	0	200
현금의증가(감소)	17	59	-8	204	222
기초현금	8	25	84	76	280
기말현금	25	84	76	280	502

주요투자지표

	2020	2021	2022	2023	2024F
P/E(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
P/B(배)	N/A	N/A	0.0	6.4	4.7
P/S(배)	0.0	0.0	0.0	2.2	1.3
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	19.4	142.6	61.9
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0
EPS(원)	-107	-1,027	-1,560	-252	-335
BPS(원)	-98	-731	128	4,264	4,006
SPS(원)	5,012	6,518	8,395	12,233	14,311
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	94.0	212.9	522.4	-10.1	-8.1
ROA	-5.5	-39.8	-42.1	-3.5	-3.5
ROIC	N/A	-26.7	4.3	3.7	-4.9
안정성(%)					
유동비율	82.3	55.5	60.8	131.9	182.6
부채비율	-1,793.2	-527.9	3,326.2	103.1	163.0
순차입금비율	-941.1	-307.5	2,064.8	10.2	-37.3
이자보상배율	-2.0	-3.9	0.7	8.5	-10.3
활동성(%)					
총자산회전율	2.6	2.5	2.3	1.7	1.5
매출채권회전율	32.9	51.8	81.7	78.0	64.8
재고자산회전율	18.8	12.5	10.7	12.0	12.1

최근 3개월간 한국거래소 시장정보제도 지정 여부

시장정보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다.

시장정보제도는 투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다.

※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
블루엠텍	○	X	X

2024년 8월 13일 기준 '투자경고종목 지정예고' 요건에 따라 투자주의종목으로 지정된 바 있음

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과, 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 시가총액 5천억원 미만 중소형 기업에 대한 무상 보고서로, 투자자들에게 국내 중소형 상장사에 대한 양질의 투자 정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 작성되었습니다.

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간접 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성을 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 저작재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 텔레그램에서 "한국IR협의회(<https://t.me/kirsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 운영하는 유튜브 채널 'RTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '小中한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.