차기 성장가치주 : 안철수연구소

김범규, 이재완
J1sec@hanmail.net
www.rwfund.co.kr

백신(V3)소프트웨어회사에서 통합보안회사로의 변신

안철수연구소는 1995년 설립되어 우리에게 친숙한 V3라는 백신 프로그램을 개발, 공급하는 기업으로 출발하여 2001년 9월 코스닥에 기업상장을 한 후, 2004년 현재는 통합보안회사로 거듭나고 있는 중이다. 이러한 변화는 단지 회사의 이미지 변신을 통한 일시적인 시장 욕구의 접근이 아니라 백신 시장뿐만 아니라 보안 시장에 있어 소비자들이 진정으로 무엇을 원하는 지 끊임없이 연구,변신한 결과라고 생각된다. 이러한 변화를 발판으로 2003년 닷컴 기업의 재평가와 마찬가지로 이제 2005, 2006년 안철수연구소에 대한 재평가가 이루어지는 상황을 기대해 본다.

보안(백신)시장의 환경 변화

1999년 이후 닷컴 기업의 열풍으로 수많은 IT기업들이 생겼고, 이러한 분위기에 편승하여 2001년 200 여개의 보안 관련기업이 설립되어 치열한 경쟁 양상을 보였다. 그러나 시장 질서를 무너뜨릴 수준의 가격덤핑과 경쟁 심화로 현재 보안업체로 등록된 기업의 수는 약 150여개 기업이 남았으며, 대다수 기업들이 사실상 적자 상태에 처해있다. 결국 백신업체의 특성상 한 번 매출이 발생한 후 지속적인 신뢰를 바탕으로 사후지원이 필요하나 대부분의 기업들은 이런 사후지원에 취약할 수 밖에 없는 상황이다. 현재 주요 안티바이러스 업체로는 1995년 이후 국내에 진출한 3대 외국보안 업체인 SYMANTEC, MCAFEE 그리고 TRENDMICRO와 국내 업체로는 하우리와 안철수연구소을 대략 뽑을 수 있다. 그러나 이들 기업 중 안철수연구소를 제외한 다른 기업들은 경영권 위협과 주요 기술자 이탈과정으로 인한 사후지원의 미비(하우리)로 어려움이 있으며, 다른 외국보안 업체는 시장진출은 했으나 시장점유율이 증가하지 못하여 적극적인 투자를 망설이고 있는 실정이다. 이와 반대로 안철수연구소는 중소규모의 보안업체에 비해 아직 가격 경쟁력에서는 밀리는 것이 사실이지만 지속적인 브랜드 가치를 유지하여 시장 점유율 60%이상의 독점체제를 유지해 오고 있다. 결국 시간이 지속될수록 기술력이 부족한 기업들은 더욱 도태되어 보안 기업들의 구조조정은 더욱 가속화될 것이다. 이러한 예측은 2003년 NHN, 다음과 같은 여러 닷컴 기업들이 3년간의 구조조정을 끝내고 난 후 안정적인 영업이익을 내며 시장의 주목을 받았다는 점을 상기한다면 쉽게 이해할 수 있을 것이다. 3년 간의 기간 동안 이루어진 닷컴 시장의 변화는 크게 3가지이다. 1) 업계의 구조조정으로 인한 경쟁력 상승(가격 결정력 강화) 2) 사용자들의 인터넷 사용에 대한 인식전환 3) 초고속 인터넷 보급망의 안정화. 최근 보안기업의 상황은 최근 2002년 이후로 닷컴 기업의 상황과 비슷하다고 볼 수 있다.

2003년 인터넷 대란으로 인해 우리는 일상 생활에서 컴퓨터를 통한 인터넷 사용이 얼마나 큰 영향을 미치는 지를 실감할 수 있었다. 2004 년 들어 바이러스는 기하 급수적인 증가 추세를 보

이고 있으며 일반인들의 피해도 급증하고 있다. 또한 갈수록 인터넷을 통한 금융서비스의 증가로 인해 자신의 개인 정보유출에 대한 보안 의식도 높아지고 있는 실정이다. 이러한 상황에서 개인/기업들은 보다 안정한 보안 유지를 위해 보안 프로그램 구입에 신경을 쓸 수 밖에 없는 상황이다. 결국 보안 프로그램은 컴퓨터 사용에 있어 없어서는 안될 존재가 되어 버린 것이다. 이러한 보안 시장의 환경 변화를 감안하면 우리는 안철수연구소를 주목하게 될 수 밖에 없다.

왜 안철수연구소인가?

기업의 가치를 평가하는 데 있어서 여러 가지 기준들이 있다. 다만 각기 개인들의 취향에 따라 그 기준들은 상당히 다를 것이다. 그러나 모든 사람들이 공통적으로 생각할 수 있는 것으로는 CEO의 능력을 쉽게 생각할 수 있으며, 시장의 독점적 위치, 시장의 성장 가능성을 들을 수 있지 않을 가 생각된다.

1) CEO의 능력

안철수 대표이사는 기업을 코스닥에 상장한 이후로 투명한 경영 실적을 보여주려고 노력해왔다. 이러한 노력의 예로 꾸준한 IR과 엄격한 회계 처리를 들 수 있다. 특히 회계 처리에 관해서는 매출은 12개월 동안 나누어 수익을 인식하여 '매출인식 이연분'라는 보수적인 방법으로 산출하며 R&D와 같은 판관비는 보통 다른 기업의 경우 무형자산으로 매년 감가상각하는 방법과는 다르게 동 회사는 그 후 모두 감가상각 처리함으로써 비용은 공격적으로 처리한다. 이러한 회계처리는 동사의 경상이익에 있어 예상치 못한 비용 발생을 최소화함으로써 투자자들로 하여금 기업의 경영 상태를 보다 쉽게 알 수 있게 만든다. 그리고 CEO이자 최대주주로서의 개인투자자의 배려를 들 수 있다. 기업을 상장한 이래로 최대주주의 물량 출회를 자제하고, 회사 이익의 30%를 주주에게 환원하겠다는 약속을 발견할 수 있다.

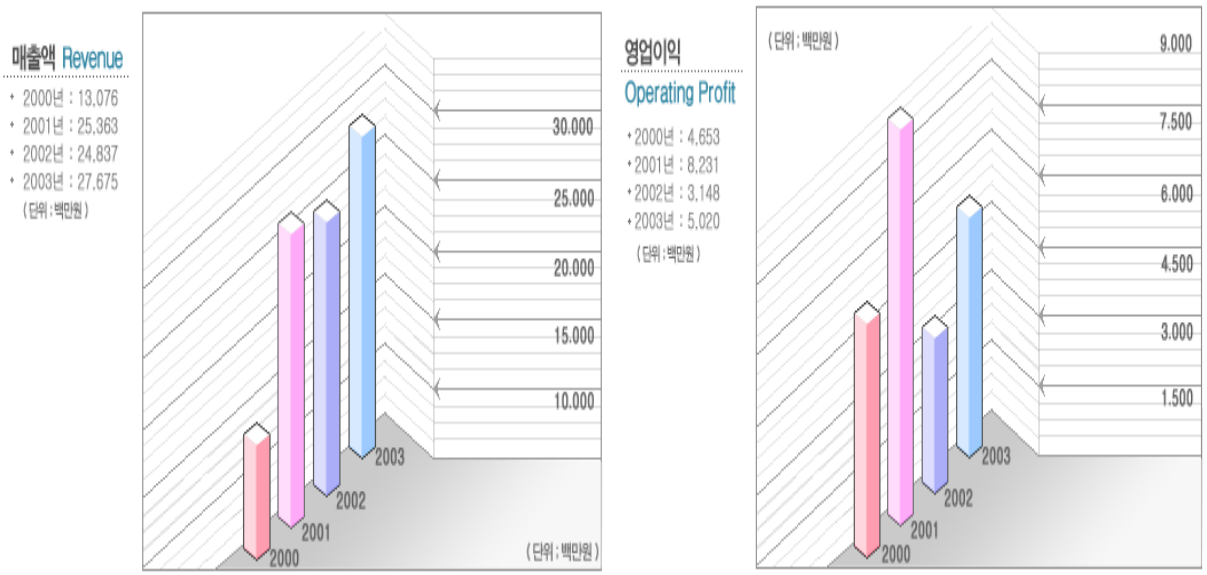
2) 시장의 독점적 위치

앞에서 언급하였듯이 안철수연구소는 이미 안티 바이러스 시장의 60% 이상을 독점하고 있는 실정이다.

	안철수연구소	하우리	트렌드마이크로	시만텍	기타
점유율(%)	62	20	7	4	5

(자료출처 : 03 년 안철수연구소)

이러한 독점적 지위는 평균 20%이상의 높은 영업이익률을 지속하는 안철수연구소의 영업실적에서도 확인할 수 있다. (2000년부터 2003년까지) 이러한 실적 배경은 안철수연구소의 독점적 지위가 가장 큰 이유이기도 하지만 바이러스의 특성상 지역화 특성을 가지고 있기 때문이기도 하다. 컴퓨터 바이러스는 한 번 발생하기 시작하면, 계속해서 진화하는 특성을 있기 때문에 보안업체의 사후 서비스가 중요한 이유가 되는 것이기도 하다. 결국 끊임없이 진화하는 바이러스에 대처하기 위해 계속된 R&D 투자와 연구개발이 필요한 상황이며, 이러한 상황에 가장 잘 대처한 기업이 안철수연구소라 볼 수 있다.



위 표는 안철수연구소의 2000 – 03 년 매출액 및 영업이익이고 04 년 3 분기까지 매출액은 212 억, 영업이익 66 억원이다. 04 년 3 분기 누적 영업이익률 31%. <자료출처 : 안철수연구소 >

2) 보안 시장의 성장 가능성

미국 시장의 경우 보안 서비스의 매년 성장률은 30%정도이다. 물론 미국의 소비자들은 프로그램에 대한 가격지불 인식이 한국보다 높은 상황이기에 단순 비교하기는 무리가 있을 수도 있지만, 인터넷 보급 수준에 있어 세계 최고수준인 한국의 성장 가능성은 아주 높은 상황임에 틀림없다. 또한 해킹 기술이 기존의 단순 바이러스가 아닌 웜 형태로 진화하여 네트워크을 공격할 수 있는 수준까지 발달되어 통합 보안 프로그램의 개발이 시급한 실정이다. 결국 기존의 백신 프로그램으로는 한계가 있으며, 다른 기술과의 통합이 필요한 실정이며 이러한 상황에 안철수연구소는 매년 50~60억원을 R&D에 투자함으로서 변화에 끊임없이 대처해 나아가고 있다. 또한 2003년 이후 또 다른 백신 프로그램 공급업체인 하우리가 서비스(전용백신)유료화를 시작하였다. 이러한 상황은 동사의 가격 경쟁력을 향상시키는 결과를 낳을 것이라 생각 된다. 보안 시장은 온라인상에서의 보안과 안정성에 대한 요구 증대로 바이러스 백신 수요와 보안 프로그램이 증가할 수 밖에 없는 상황이 형성되고 있다. 마치 숨을 쉬는 데 있어 공기가 반드시 필요하듯이 컴퓨터 사용에 있어 보안과 백신은 반드시 필요한 존재가 되어 가고 있으며, 이 공기의 공급업체가 독점 회사인 안철수연구소에서 공급된다고 볼 수 있다.

가치 비교 [담배꽁초형 투자 VS. 성장가치형 투자]

㈜안철수연구소는 많은 투자자들에게 매출액과 순이익 규모에 비해 1,000 억원 이상의 시가 총액을 가진 비싼 주식으로 인식되고 있다. 비싼 것은 사실이나 우리는 회사가 가격에 상응하는 가치를 지니고 있다고 생각한다. 우리는 이 점을 담배꽁초형 가치주로 한국의 가치투자자들에게 친근한 ㈜디피아이(노루표 페인트)와 성장가치 주식으로 분류되는 ㈜안철수연구소의 비교분석을 통해 보이고자 한다.

	디피아이	안철수연구소
주가(원)	*3,520*	*15,500*
시가총액(억원)	*760*	*1,154*
PER(2004년 예상실적)	*4*	*12.8*
순자산(억원)	*2,169*	*683*
PBR(배)	*0.345*	*1.6*
ROE(%)	*8.6*	*12.6*
당기순이익(억원)	*190*	*90*

(자료: 04.12.06 일 기준 & 04 년 결산 예상 수치)

위의 테이블을 보면 ROE를 제외한 모든 주식 평가 기준에서 ㈜디피아이는 ㈜안철수연구소 보다 매우 높은 가치를 지녔음을 알 수 있다. 당기 순이익은 2 배 수준이고, 순자산은 3 배 이상 많고, 거래는 PER 기준으로 3 배나 싼 값에 거래되고 있다. 그럼에도 불구하고 디피아이 주식은 ㈜안철수연구소 주식의 65% 가치에서 거래되고 있다. 수치상으로 접근하면 ㈜안철수연구소는 ㈜디피아이에 비해 매우 비싸다. 현재 국내 주식시장에는 ㈜디피아이 같이 ㈜안철수연구소 보다 저평가된 업체가 많으며 그런 이유로 ㈜안철수연구소와 같은 성장가치주는 담배꽁초형 가치투자자가 접근하기 어려운 주식이다.

그러나 ㈜안철수연구소의 경우 다음과 같은 이유로 미래의 수익가치 대한 가치평가가 이루어져야 한다. ㈜안철수연구소는 국내 안티바이러스 보안시장에서 신뢰를 바탕으로 지배력을 행사하고 있고, 보안산업은 지속적으로 성장할 것이라 예상되며, 안티 바이러스제품은 삶에 있어 뚜렷한 대체제가 없는 필수 상품이 되어가고 있는 과정 중에 있기 때문이다. 산업의 성장성이 보수적으로 평가되고 시장점유율이 10%에 그치는 ㈜디피아이 같은 회사와 미래의 수익가치를 제외하고 현재 확인할 수 있는 수치만으로 회사를 단순 비교하는 데는 무리가 있다고 판단된다.

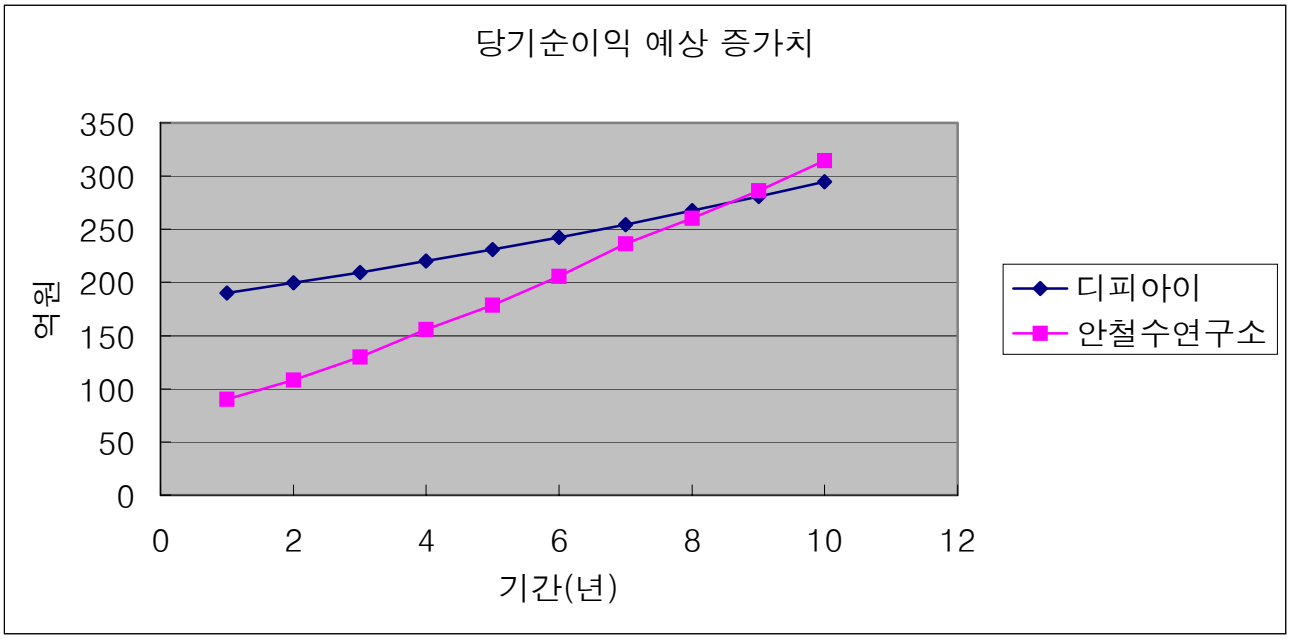
두 회사의 미래수익가치 산정 방법

㈜디피아이는 2004년 실적을 (당기순이익 190 억원) 근거로 향후 10 년간 매년 평균 5%의 성장을 한다고 가정하였다. 5%에 대한 근거는 ㈜디피아이의 주요 사업이 도료제품 수요가 집중되는 건설, 자동차,중공업의 성장율과 흐름을 같이한다는 점을 참고하였다.

㈜안철수연구소 : 1) 시장이 확대 되가는 과정 – 바이러스 증가추세, 주요 기업과 소비자의 보안 서비스에 대한 인식전환, 무선 인터넷망 개방. 2) 시장 장악력 – 2003 년 말 기준 시장점유율 65%, 시장 2 위 업체 하우리사의 경영권 이전문제와 주요 기술진의 퇴진으로 인해 추가적인 시장 점유율 상승 예상됨, 꾸준한 신뢰를 바탕으로 가격결정력 확보과정. <병든 환자는 늘어나는데 병원은 하나> 3) 필수품 – 컴퓨터/네트워크가 생활의 일부가 되가는 과정과 동시에 보안프로그램도 필수품이 되가는 상황,
3 가지 주요 이유를 근거로 안철수연구소의 미래 성장율을 보수적으로 추정하였다. 향후 3 년간은 평균 20%대 성장, 그 이후 3 년은 평균 15%대 성장, 나머지 4 년은 10%대 성장을 한다고 가정하였다.

*** 두 회사 모두 미래에 회사의 펀드멘탈에 큰 변화가 있다면 회사의 수익가치는 다시 계산되어야 할 것이다. 예를 들어 ㈜디피아이가 글로벌 시장에 진입해 새로운 성장의 가능성을 확보한다면 미래의 수익가치는 재평가 되어야 한다.*

두 회사의 10 년 후 수익은 다음과 같다.



10 년 후의 순이익은 ㈜안철수연구소가 > ㈜디피아이 보다 높다. 누적 총 순이익은 ㈜디피아이가 ㈜안철수연구소을 388 억원 초과한다. (2699 억원 > 2311 억원)

그러나 10 년 후의 주가도 또 그 이후의 미래 가치에 의해 평가 받을 것이다.

시장에서 1 등 기업은 프리미엄을 받는다. 회사의 지속가능성은 1 위 업체이거나 아님에 따라 큰 차이가 있기 때문이다. 우리는 외환위기를 통해 수 많은 3,4 위 하위기업이 도산되는 것을 볼 수 있었다. 큰 위기는 1,2 위 기업에는 기회가 되나 하위기업이 도태되는 시기이다. 또한 시장 장악력, 독점력을 가진 회사와 그렇지 못한 회사는 수익성에서 또한 큰 차이를 보인다. 라면시장의 1위 업체인 ㈜농심(시장 점유율 69.1%)과 2위 업체인 ㈜삼양식품(점유율 15.7%)이 좋은 예이다.(농심의 시가총액은 1.2조원, PER 12 배, 삼양식품은 시가총액 365억원, PER 6 배 수준이다.-12/06일 기준) 절대 영업이익 규모는 6 배 차이를 보이고 있다.

이러한 사실을 근거로 10 년 후 2 회사의 주가도 밸류에이션을 평가 받는데 차이가 있을 것이다. 예를 들어 10 년 후 ㈜디피아이 주식이 순이익대비 5배의 가격에 형성된다면 ㈜안철수연구소는 10 배의 가격에 평가 받을 것이라 생각된다. 그렇다면 위에서 추정한 수익을 근거로 10 년 후 ㈜안철수연구소의 시가총액은 3,462 억원이고 ㈜디피아이의 시가총액은 1,540 억원이다.

대한민국 증시가 지금처럼 절대 저평가 상태가 지속된다는 가정아래 현재 주식을 동시에 매입한다면 ㈜디피아이는 100% 대의 상승률, ㈜안철수연구소는 200% 대의 상승률이 예상된다.

사실 어느 누구도 회사, 산업 성장성을 예측할 수는 없다. 위의 글에서 예상했던 회사의 성장성도 무의미할 수 있다. ㈜디피아이와 ㈜안철수연구소의 비교를 통해 우리가 보여주고 싶었던 부분은 담배꽁초형 가치투자자 관점에서만 가치를 분석/판단한다면 크고 좋은 기회를 놓칠 수 있다는 점이다. 성장하는 기업이 모두 성장 가치주는 아니다. 그러나 그 성장하는 기업이 성장 가치주면 그에 상응하는 프리미엄을 지급해야 한다.

역사적으로 성장 가치주는 투자자들의 예상치 보다 더 높은 수익률을 내었다. 한국도, 미국도 마찬가지다. 한국의 경우 IMF이후 수 많은 기업을 통해 성장가치주의 폭발적인 주가상승을 지켜볼 수 있었고 미국의 경우 거대 기업의 글로벌화 성공으로 인해 주가상승이 30 년 이상 지속되고 있다. 위대한 투자자 워렌 버펫의 60 년대 투자스타일은 담배꽁초형 가치투자에 가까웠다. 60 년대도 그는 성공적인 투자자였으나 성장가치주를 집중적으로 투자하기 시작한 80, 90 년대의 투자수익률은 그를 위대한 투자자로 만들었다.

좋은 성장 가치주는 지불한 가격에 상응하는 가치를 지닌다.

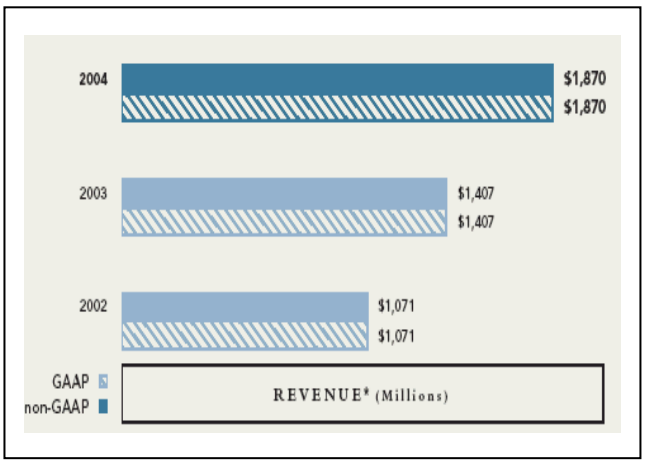
우리는 ㈜안철수연구소를 삼성전자, 에스원, 신세계, 풀무원, 현대모비스 다음의 차기 성장가치주로 과감히 지목한다.

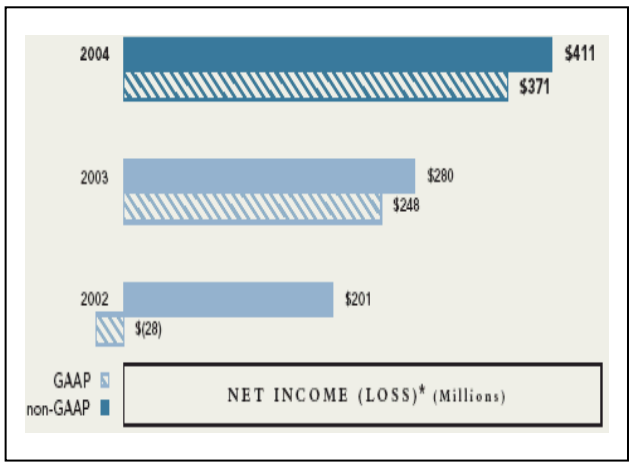
SYMANTEC VS. 안철수연구소

Watching AhnLAB from the global point of view!

시만텍사는 백신사업을 기반으로 세계 최대 통합보안업체로 성장한 미국계 글로벌 기업이다. 일반인에게 잘 알려진 'Norton Antivirus' 제품이 이 회사의 제품이다. 이 회사의 규모, 성장성, 수익성, 주식시장의 평가를 ㈜안철수연구소와 비교 분석해보았다.

SYMANTEC 사의 지난 3 년간 매출액(왼쪽 표) 및 당기 순이익(오른쪽 표)





<매출액,순이익 단위: 백만달러, 03 월 결산 기준>

왼쪽 표에서 시만텍사의 지난 3 년간 매출액이 30% 이상 성장한 모습을 볼 수가 있다. 2004 년 03 월 기준 회사의 연 매출액이 2 조원에 이르고 영업이익은 5,500 억원, 순이익은 4,000 억원에 이른다. 회사의 성장성이나 절대적 규모에서 우리의 ㈜안철수연구소는 너무나 작아 보인다. 큰 덩치로 지난 3 년간 연 30% 이상 고속 성장한 시만텍사와 비교해 매출액 기준으로 성장을 하지 못한 ㈜안철수연구소의 모습이 투자자의 입장에서 아쉽기도 하다. 물론 시만텍사와 ㈜안철수연구소는 다음과 같은 차이로 단순 비교되기 어렵다. 시만텍은 1) 글로벌화에 성공적인 기업 2) 주요 선진국시장 소비자들의 소프트웨어 구매에 대한 인식이 회사에 유리 3) 백신사업을 바탕으로 VPN, 방화벽, 침입방지시스템(IPS) 시장에 진출해 있음. 그러나 시만텍사와 같은 거대 기업이 연 30% 이상 성장할 수 있을 정도로 보안시장이 지속적으로 확대되어 가고 있다는 사실은 주변 환경이 호전되고 있는 ㈜안철수연구소에 분명 긍정적인 뉴스이다. 참고로 시만텍사는 지속되는 성장으로 최근 3 년간 폭발적인 주가 상승률을 누렸다.

회사 주요 사항 비교

	SYMANTEC	㈜안철수연구소
직원(명)	5300	279
연구직(명)	1300	142
세계 진출 상황	매출액 비율: 미국(48%), 유럽(33%), 아태평양(5%), 일본(8%, 매출액 0.1 조원)	일본,중국 진출(아직 성과 미미)
성장과정	89 년 상장 이후 33 개사 합병을 통한 성장.	국내 최초 백신업체
PER	30 – 32 배	12 – 13 배
시가총액	약 12 조원	0.12 조원

위 테이블에서 보시다시피 글로벌 기준으로 ㈜안철수연구소는 SYMANTEC 사의 비교대상이 안 된다. 그럼에도 불구하고 회사가 국내시장에서 완전한 시장 장악력을 행사하고 있다는 사실은 매우 긍정적인 사실이다. 또한 전체 직원이 1/20 수준이고 기업가치는 1/100 수준인 것에 비해 연구 개발직은 1/9 수준인 점은 분명 높이 평가해주어야 할 부분이다. 시장 규모 대비 높은 연구 인원 비율은 곧 국내 소비자가 그 만큼 높은 서비스를 제공받는 사실을 의미하며 이것은 다시 시장지배력의 강화로 이어지기 때문이다.

그러나 위의 테이블을 통해 우리는 여러 부정적인 요인 또한 확인할 수 있다. SYMATEC 사 전체 매출 중 8%가 일본시장에서 발생하고 있고 단일 시장 매출이 연 1,000 억원(2004.03 월 기준)이다. 이 회사를 포함 3 대 세계 3 대 보안 회사가 일본시장에서 높은 시장 점유율을 보이고 있다. ㈜안철수연구소는 2006 년 기준 이 시장에서 5 위 사업자가 되는 것을 목표로 진출해 있는데 소프트웨어/보안 산업 특성상 5 위 사업체로서 서비스 질, 수익성 면에서 과연 경쟁력을 갖출 수 있을지 의문스럽다.

㈜안철수연구소가 진출한 또 다른 시장인 중국은 보안산업이 이제 시작되는 단계이다. 회사는 기회의 땅인 중국에 조심스럽게 접근하고 있는 과정이다. 시장이 본격적으로 형성되는 과정에서 미래의 최대 시장을 두고 거대 자본을 가진 글로벌 기업, 홈그라운드의 이점을 가진 로컬 기업과의 경쟁에서 회사가 어느 정도 성공할 수 있을지 확신이 가지 않는다. 해외시장 진출에 대해 보수적인 관점을 유지하나 회사가 국내 시장에서 경쟁력을 확보한 것처럼 같은 문화권인 중국시장에서 꼭 성공하기를 진심으로 바라는 바이다.

현재 글로벌 보안 시장은 거대 인프라를 가진 기업들이 시장에 추가적으로 진입 성공적인 시장 진출을 하는 모습을 보이고 있다. 네트워크 장비 업체인 시스코사는 자사의 인프라를 바탕으로 네트워크 보안 시장에서 이미 23% 대의 세계 시장점유율을 보이고 있고 마이크로소프트사는 윈도우를 통해 무료 백신을 제공하며 보안시장에 대한 관심을 보이고 있다. 시만텍사와 같은

보안업계의 공룡기업도 다른 영역에 있는 거대기업의 시장 진출을 미래의 가장 큰 위협요소로 뽑고 있는 상황이다. 인프라, 기술, 자본을 갖춘 회사의 시장 진출은 ㈜안철수연구소와 같이 특정 시장을 장악하고 있는 회사에게도 부정적인 일임은 분명하다.

안철수연구소 투자 접근 방법

(주)안철수연구소는 매년 순이익의 30%를 주주에게 환원하는 주주정책을 가지고 있다. 2005 년 회사가 15-20%의 성장을 한다고 가정하면 회사의 2005 년 순이익은 100 - 110 억원에 이를 것이다. 그렇다면 투자자는 회사로부터 30 - 33 억원의 주주환원을 받을 수 있다. 현재 국내 정기예금 금리는 3.75% - 4.25% 대이다. 현 금리 수준을 고려해 투자자가 회사 주식를 시가총액 900 억원, 주가 12,000 원 아래에서 확보한다면 매년 정기예금 수준의 안전마진을 확보하며 회사와 같이 성장하는 2 마리 토끼를 잡을 수 있을 것이다.

참고로, 현재 자체펀드에서는 안철수연구소를 주당 14,000 원에 편입했으며 펀드 내 안철수연구소 보유비율은 2.2% 이다. 회사의 시가총액이 1,000 억원 아래로 내려오면 펀드내 보유비율을 5% 수준 까지 확보할 예정이다.

결 론

코스닥 등록 시기인 2001 년 ㈜안철수연구소는 분명 회사의 가치에 비해 매우 높은 가격에 형성되었고 이러한 상황에서 많은 개인 투자자들은 큰 손해를 보았다. 그러나 우리가 분명히 인식해야 할 점은 기업의 가치와 시장에서의 가격은 언제나 일치하는 것이 아니라는 것이다. 지금 안철수연구소는 다시 한 번 그 기업의 가치를 평가 받아야 할 시기가 왔다. 뛰어난 시장 장악력을 바탕으로 백신시장의 확대에 따른 수혜를 받을 수 있는 환경이 조성되고 있기 때문이다. 현재의 상황을 정확히 인식하며 안철수연구소를 접근한다면 2000 년 이마트, 2003년 NHN같은 훌륭한 기업을 우리는 발견할 수 있을 것이다.

고려대학교 가치투자 연구회(RWFUND.CO.KR)

고가연은 실전투자경험이 있는 대학생을 주축으로 성공적인 투자를 목표로 활동하고 있습니다.현재 2.76 억원의 펀드를 공개적으로 운영하고 있고 기업탐방, 기업자문 등 대외적으로 적극적인 활동을 하고 있습니다. 학교에 관계없이 실전투자를 위한 리서치에 열정을 가지신 분은 꼭 한번 찾아주십시오.