

건국 대학교 금융연구회 리서치 센터

## 이앤이시스템 (065160)

Head of Research 박종록 (H.P 010-2826-5678)  
[stock-khan@hanmail.net](mailto:stock-khan@hanmail.net)

Senior Analyst 정준영 (H.P 010-6822-1263)  
[juron@hanmail.net](mailto:juron@hanmail.net)

### Strong Buy (장기 관점)

• 주가 (2/28)	3,800 원
• 발행주식수	3,831,149 주
• 시가 총액 / 자본금	146억 / 16억
• 52주 최고/최저 주가	4,880원/ 2,460원
• 최근 6개월 평균 거래량	126,475주
• 외국인 지분율	0.33%

### ■ 목 차

#### I. 기업분석 - 이앤이시스템

1. 이앤이시스템 소개.....	3page
2. 재무정보.....	5page
3. 핵심 사업에 대한 고찰.....	7page
(1) 축열식 냉방시스템 부문	
(2) GHP 부문	
(3) 필터/전기집진기 부문	
(4) 터널환기시스템 부문	
4. 대응 전략.....	13page

말라카 해협을 격랑 속에 희망을  
찾아 나서다!!

(How come you don't invest a good company  
like EnE system?)





# 이앤이시스템 (065160)

## ● KEYPOINT

1. M/S 기준 28%의 업계 1위의 축냉식 냉방시스템 전문 업체.
2. 올해 매출 415억 경상이익 37억으로 전년대비 100%, 200% 증가.
3. 국내 유일의 원천기술 보유에 따른 타사 대비 월등한 경쟁력 확보.
4. 고유가의 장기화와 정부의 에너지정책으로 영업환경은 매우 좋음.
6. 무차입 경영으로 대표되는 건실한 재무구조.
7. AF테크놀러지와 의 합병을 통한 성장성과 본격적인 시너지 효과 기대.
8. 당기순이익의 30%를 배당하는 주주정책. 6%대의 배당수익률 기대.

	매출액	영업이익	경상이익	순이익	EPS	증감률	PER	EV/EBITDA	PBR	ROE
	(억원)	(억원)	(억원)	(억원)	(원)	(%)	(배)	(배)	(배)	(%)
2002A	140.8	13.0	14.0	10.8	391	-7.3	7.7	4.0	1.8	28.6
2003A	191.6	18.4	19.3	15.3	491	25.5	5.7	3.3	1.2	24.8
2004A	193.2	11.2	14.6	9.7	253	-51.7	11.3	8.2	1.0	11
2005F	415	36.2	37.5	28.7	748	295.4	5.9	4.4	1.5	30.1

주 : 2004년, 2005년 추정치는 이앤이시스템 제공 자료를 바탕으로 한 건국대학교 금융연구회 자체 추정치임.

## 이앤이시스템 - 국내 최고의 Energy&Environment 기업을 향하여

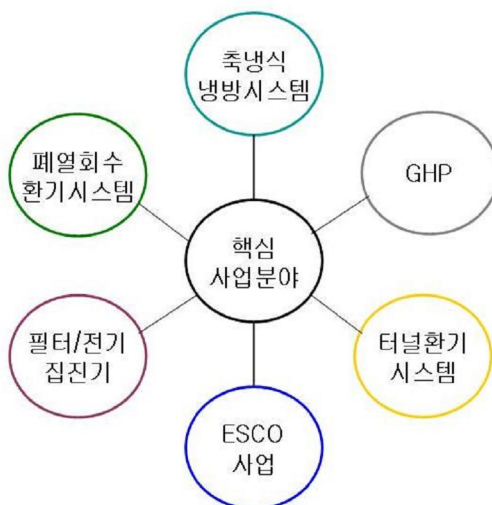
건국대학교 금융연구회 리서치 팀에서는 축냉식 냉방시스템 전문업체인 이앤이시스템에 대한 기업분석을 실시하였다. 이앤이시스템과 관련하여 본 리포트에서 집중적으로 다루게 될 내용은 다음과 같다.

1. 이앤이시스템 소개
2. 이앤이시스템 사업분야에 대한 집중분석
3. AF테크놀러지와와의 합병으로 인한 시너지 효과 분석
4. 2005년도 이앤이시스템의 투자포인트

### 1. 이앤이시스템 소개

이앤이시스템(EnE System)은 1997년 6월 한국생산기술연구원의 벤처창업 1호업체로 설립되어 2002년 7월 코스닥에 등록된 축냉식 냉방시스템 전문업체이다. 국내 유일의 원천기술을 바탕으로 국내 축냉식 냉방시스템 업계 점유율 1위(28%)를 차지하고 있으며, 현지법인을 통하여 중국 및 동남아 시장으로의 진출을 꾀하고 있다. 2004년 11월 대체에너지 및 공조시스템 전문업체인 AF테크놀러지와의 흡수합병을 통하여 에너지전문기업의 위치를 확고히 다지는 한편, 환경 분야로의 사업다각화를 추진하고 있다.

#### □ 사업분야



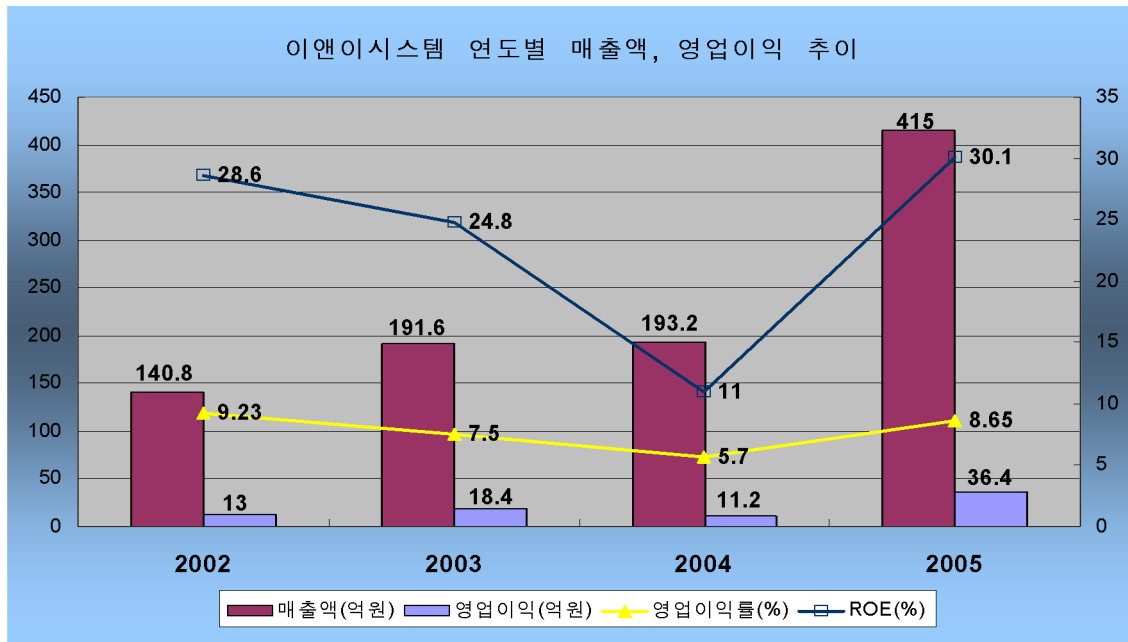
이앤이시스템의 주요 사업 분야로는 주력사업인 축냉식 냉방시스템을 비롯하여 GHP(가스히터펌프), 필터/전기집진기, 터널환기 시스템, 폐열회수환기 시스템, ESCO사업이 있다. 동사는 축냉식 냉방시스템과 GHP 사업분야를 통하여 대형건물 냉방시스템뿐만 아니라 중소형건물 냉방시스템 분야 모두에 걸쳐 사업을 영위하고 있다. 이외에도 폐열회수환기시스템과 필터/전기집진기사업을 통하여 환경 분야 사업에 진출하여 있다.

## 2. 재무정보

- 전년대비 매출액 및 영업이익, 당기순이익 감소, 하지만 설부른 평가는 금물 !!

2004년 동사 매출액은 192억 원을 기록하여 2003년 대비 약 0.2%증가하였으나 도리어 영업이익은 21.1억 원에서 12.7억 원으로 31.3%, 당기순이익은 13.3억 원에서 9.8억 원으로 36.1% 감소하였다. 이러한 영업이익과 당기순이익의 감소는 판매보증 총당금 및 하자보수총당금의 증가로 인한 원가율 상승과 환율 하락으로 인한 외화자산에 대한 외화환산손실의 증가로 인한 것으로 분석된다.

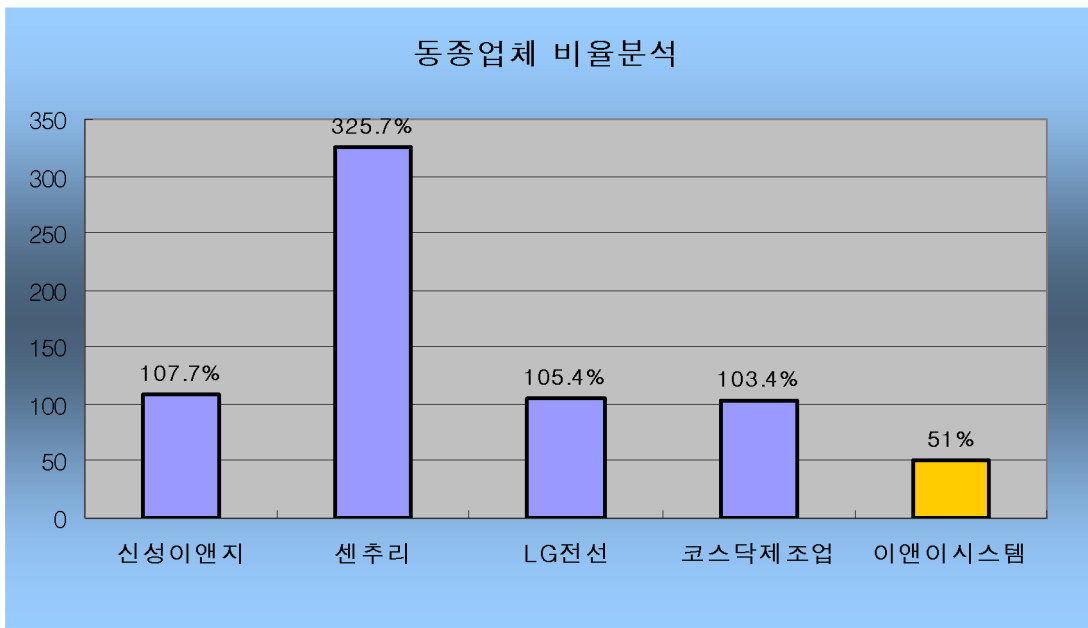
하지만 동사가 회계처리 방법을 진행률에 따른 매출인식으로 하고 있다는 관점에서 볼 때, 2004년 매출실적에 관한 평가를 부정적으로만 평가할 것은 아니라고 할 수 있다. 2004년 신규 계약된 수주금액이 285.2억 원으로 전년대비 76.3%가 증가하였으며, 이 중 185억 원이 2005년으로 이월되었다. 또한 2005년부터는 2004년 11월 흡수합병 한 AF테크놀러지의 실적이 반영된다는 관점에서 동사의 실적추이는 커다란 폭의 증가추세로 돌아설 것으로 예상된다.



주 : 2004년, 2005년 추정치는 동원증권 자료를 바탕으로 한 건국대학교 금융연구회 자체추정치임  
 자료 : 동원증권, 이앤이시스템

- 무차입경영으로 대표되는 건실한 재무구조

동사는 현재 무차입경영을 하고 있으며 2004년 4/4분기를 기준으로 51%의 부채비율을 유지하고 있다. 이는 경쟁업체들인 신성이앤지(107.7%), 센추리(325.7%)의 부채비율을 훨씬 밑도는 수준이며, 코스닥 제조업 평균치인 103.4%의 절반을 밑도는 수준이다. 또한 250%에 이르는 유동비율을 유지함으로써 역시 동종 업계에서 뛰어난 재무유동성을 확보하고 있다. (동사는 캡슐 제조를 제외한 생산·제조부문을 외부업체로부터 조달하여 턴키베이스 방식으로 납품하기 때문에 타 사에 비해 고정자산의 비중이 낮다.)

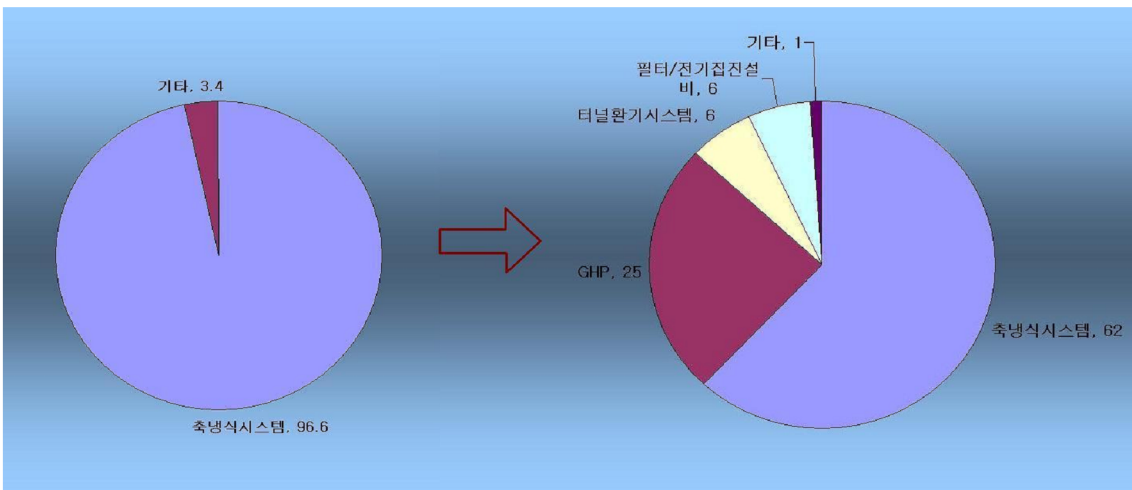


주1 : 신성이앤지, 센추리, LG전선은 04년 6월 기준, 각 사별 재무재표 참조.

주2 : 이앤이시스템, 코스닥제조업 평균추정치는 04년 12월 기준으로 한 건국대학교 금융연구회 자체 추정치임.

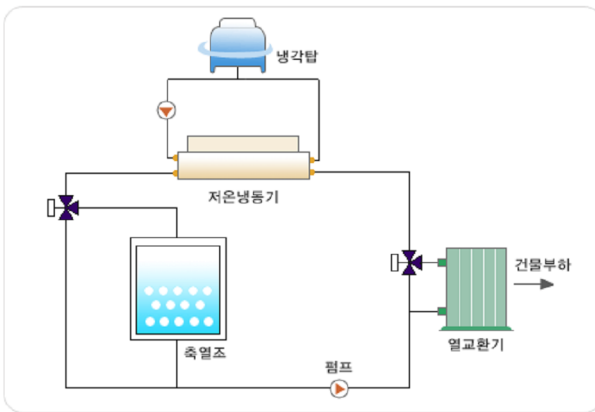
### 3. 핵심 사업에 대한 고찰

동사의 축냉식 냉방시스템 사업 분야는 국내시장 M/S 기준 1위(28%)의 위치를 차지하고 있으며 2004년 기준 동사의 매출기여도 97%를 차지하는 주요사업 분야이다. 2004년 11월 동사는 AF테크놀러지와와의 흡수합병을 통하여 중소형 냉방시스템 분야인 GHP 사업과 필터/전기집진기, 터널환기시스템 같은 환경관련 사업 분야로 사업영역을 확장하고 있다. AF테크놀러지와의 합병은 동사의 에너지관련 사업에 대한 핵심역량을 보다 집중시키고, 축냉식 냉방시스템 사업 분야에 치우친 사업 편중도를 줄이며, 새로운 성장 동력을 찾는 계기가 될 것으로 분석된다.



주 : 2004년, 2005년 이앤이시스템 각 사업부문 매출비중 변화 추이  
 자료 : 이앤이시스템

#### (1) 축냉식 냉방시스템 부문



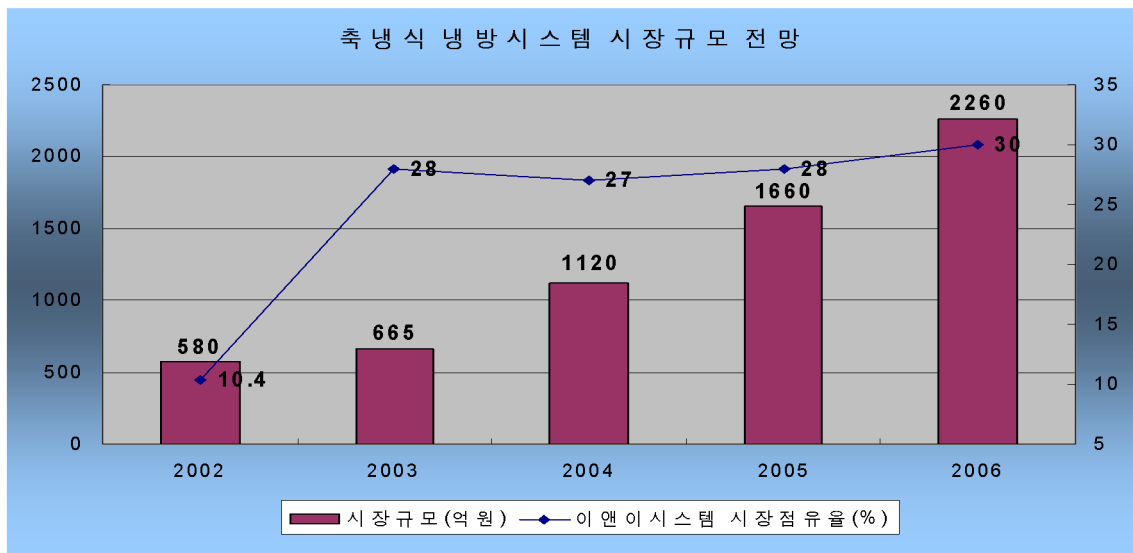
Ice-Bon 빙축열냉방시스템의 개략도

- M/S 기준 1위의 축냉식 냉방시스템 전문 기업

심야의 저렴한 잉여전력을 활용하여 빙(氷)축열조나 수(水)축열조(얼음이나 물을 이용하여 냉기를 저장하는 탱크)에 냉기를 저장하였다가 다음날 낮 시간대에 저장된 냉기로 냉방을 하는 시스템이다.

축냉식 냉방시스템은 한국전력의 실증 실험을 거쳐 인증된 협약업체만이 시스템을 공급할 수 있으며, 1990년 삼성에버랜드가 최초로 사업을 시작한 이후 2005년 현재 26개사가 한국전력과 보급약정을 맺어 사업을 영위하고 있다. 동사는 1998년 시스템 공급을 시작한 이후 2001년 빙축열 냉방시스템 시장 점유율 4위 업체로 성장했으며, 2003년에는 1위 업체(동사의 시장점유율28%, 신성이앤지 19%, 아이스맥스 14%, 캐리어 9%)로 올라섰다.

또한 수축열 냉방시스템 분야에서는 동사와 삼성에버랜드만이 한국전력의 인증을 받아 보급하고 있는데, 삼성에버랜드의 경우 계열사 관련 공사위주의 사업을 영위하는데 그치고 있는 실정으로 동사의 시장지배력은 매우 강력한 것으로 분석된다.



주 : 2004년~2006년 통계치는 한국전력 자료를 바탕으로 한 건국대학교 금융연구회 자체 추정치임.  
 자료 : 한국전력

### - 정부의 다양한 측면에서의 정책적 지원

2004년부터 지속되어온 고유가와 유엔기후변화협약의 이산화탄소 배출감소 압력과 연계되어, 정부는 각종 에너지 관련 정책을 적극적으로 시행하고 있는데, 그 중 전력수요관리 차원에서 정부는 축냉식 냉방시스템의 설치를 정책적으로 지원하고 있다. 이는 냉방용으로 전력수요가 급증하는 하절기, 특히 주간 시간대에 집중되는 전력수요량을 줄이고 그에 대응하기 위한 신규발전소의 추가 건설을 억제하고자 하는 데에 목적이 있다. 이와 동시에 축냉식 냉방시스템의 보급화는 심야의 잉여전력을 활용하게 함에 따라 원자력 및 유연탄 등 기저발전의 활용도를 높이는 장점을 가지고 있어, 정부는 축냉식 냉방시스템 원활한 보급을 위하여 법규신설, 세금혜택 등의 지원 및 규제를 펴나가고 있다.



- ① 일정규모 이상(3천 평 규모)의 건물로서 중앙 집중냉방을 하는 경우 축냉식 또는 가스를 이용한 냉방시스템 설치 의무화.
- ② 심야전력 요금을 일반 전기요금의 1/4수준으로 인하.
- ③ 한국전력에서 초기설치비의 15% 무상지원.
- ④ 투자금액의 10%를 세액공제.

#### - 국내 유일의 원천기술 보유를 통한 경쟁력 확보

동사는 핵심모듈인 캡슐(Ice-Bon Plus)의 완전 국산화 및 빙축열조 축소기술 등 원천기술을 보유함에 따라 타 경쟁사 대비 가격경쟁력을 확보하고 있다. 자체 기술을 보유함에 따라서 로열티 등 부대비용이 없으며, 국산 신기술(KT)인증을 받은 Ice-Bon Plus를 사용하여 축열조의 효율성을 극대화하여 경쟁사 대비 설치면적이 50% 정도의 크기로 빙축열조를 축소함으로써 운전비용, 설치비용 등의 원가경쟁력에서 앞서나가고 있다.

#### - 신규시장인 리모델링 시장에서 경쟁력 확보

국내의 대형빌딩의 경우 86년 아시안 게임 이후에 지어진 건물들이 대부분을 차지하고 있다. 냉동기 등의 기계설비 수명이 15년 전후인 점을 감안할 때 2001년부터 형성되기 시작한 리모델링 시장은 커다란 잠재력을 내포하고 있다. 동사는 Ice-Bon Plus기술을 통하여 설치면적이 축소됨에 따라 빙축열조의 형상을 기존건물의 공간에 맞추어 자유롭게 제작이 가능하다는 점에서, 설치면적이 제한적인 리모델링 시장에서 타 경쟁사에 비해 경쟁력을 확보하고 있다.

#### - 중국 및 동남아 시장으로의 진출

동사는 2003년부터 급속한 경제성장에 따라 전력부족현상이 나타나고 있는 중국 및 동남아 시장으로의 진출을 시작하였다. 2003년 4월 동남아, 중국, 필리핀, 호주 등지에 진출해 있는 대형 설계·감리회사인 베카아시아홀딩스와의 제휴를 통하여 싱가포르 현지에 합작법인(ENESEA) 설립함으로써 동남아 시장에 진출하였다. 베카아시아홀딩스는 현재 싱가포르 국립대 등 주요대학 지역냉방공사 설계를 맡고 있는 상태로 공사의 진행에 따라 ENESEA의 매출은 자연스럽게 발생할 것으로 예상된다. 이와 함께 동사는 중국 진출을 위한 현지 합작법인 설립을 추진하고 있다.

현지법인이 공사를 수주할 경우, 동사는 캡슐을 생산하여 현지법인에 수출하고 냉방시스템 공사는 현지법인에서 담당하게 되는데, 이 경우 캡슐의 매출규모는 전체 공사규모의

15%를 차지하고 고 마진의 수익구조를 보유하고 있어, 동사의 매출 신장 및 수익성 재고에 크게 기여할 것으로 판단된다.

## (2) GHP 부문

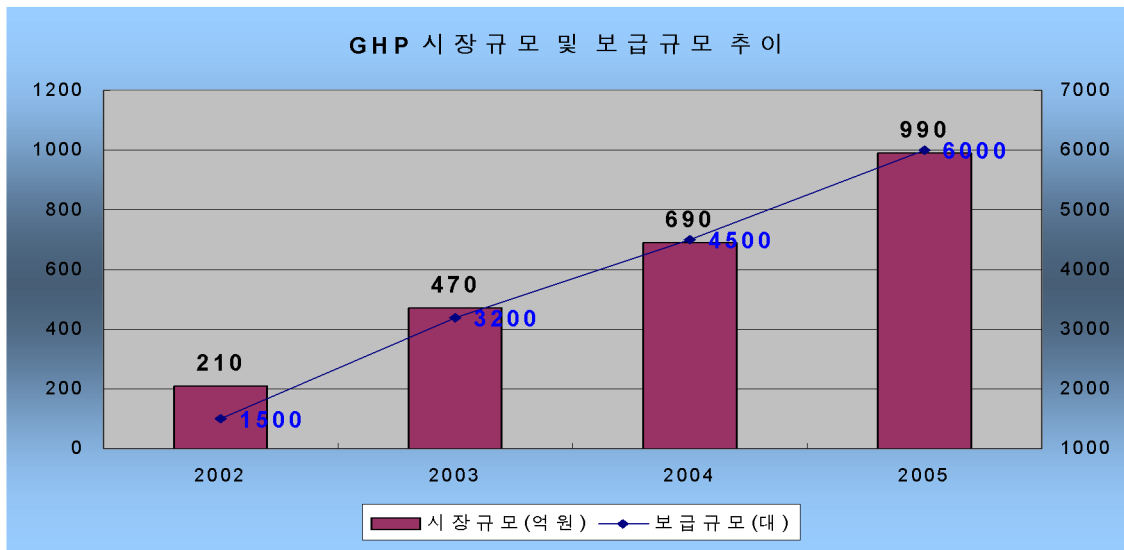
### - 중소형 냉방시스템 분야 진출의 교두보

GHP(Gasengine Heat Pump)는 전기가 아닌 가스를 열원으로 하는 가스엔진을 가동하고 이 때 발생하는 동력으로 압축기를 구동하여 여름에는 냉방기로, 겨울에는 난방기로 이용되는 가스 냉·난방기기이다. GHP는 하절기 가스수요를 확대하여 가스보관에 따른 제비용을 절감할 수 있고, 최대전력에 직접적인 영향을 미치는 전기냉방수요를 가스로 대체하여 전력수요관리에 크게 기여할 수 있다는 점에서 정부에서 다양한 정책적 지원을 통하여 보급을 장려하고 있다.

GHP의 보급에 따른 효과로는 10년 기준으로 가스는 연간 약 30만톤의 수요가 예상되며 전력대체효과는 약 743MW가 나타난다. 즉, 500MW 화력발전소 1.5기에 상당하는 전력대체 효과를 거둘 수 있으므로 정부의 에너지효율 정책에 크게 부응하는 것이다.

### - 국내 GHP 시장은 매년 60%의 고성장이 예상됨.

국내 GHP 보급은 2002년 이후 정부의 교육시설 개선 정책으로 공공건물 및 학교의 수요가 증가하면서 2003년에는 3,200대, 470억 원의 규모로 성장하였다. 2004년 국내 GHP 시장은 4,500대, 690억 원 규모로 성장한 것으로 전망되며, 2010년까지 매년 50%의 고성장을 거듭하며 1만5,000대, 2500억 원 규모의 시장으로 성장할 것으로 전망된다.



자료 : 한국전력, 이앤이시스템

#### - 축열식 냉방시스템 부문과의 시너지 효과 극대화

동사에 2004년 11월에 피 흡수 합병된 AF테크놀러지의 GHP사업 부문은 일본의 SANYO 전기(주)와 2002년 9월부터 판매제휴계약을 맺고 수입 판매하였으며 매출의 40%를 차지하는 등 매출 기여도가 높은 사업부문이다. 타 사업부문과는 달리 본 사업부문은 공급물량 전체를 수입판매를 함으로서 영업망 구축 등의 영업력이 중요한 요인으로 자리 잡고 있다.

합병 이후 GHP 사업부문은 축열식 냉방시스템과 영업대상이 동일하여 기존의 영업망을 활용할 수 있고, 각 부문별로 이루어지던 관리업무를 통합함으로써 관리비용을 절감하여 수익성의 향상을 꾀할 수 있다는 측면에서 축열식 냉방시스템 부문과의 상당한 시너지 효과가 전망되고 있다. 또한 배관공사, 자동제어 등 동사에서 공급하는 제품에 필요한 원자재가 유사한 부문이 많아 원자재 구매 시 원가절감을 꾀할 수 있다는 점 역시 긍정적인 효과가 전망된다.

#### - 중소형 냉방시스템 분야 진출의 교두보

동사는 현재 판매활성화를 위하여 전문판매망을 전국적으로 확대할 계획이며, 동사의 사업 아이템인 필터와 환기조화기를 GHP와 패키지를 구성하여 경쟁사와 차별화하는 전략을 추진할 것으로 예상된다. 합병시너지 효과가 본격적으로 나타날 2005년 이후 GHP사업부문은 향후 지속적인 성장이 전망되며, 동사가 대형건물 냉방분야(축냉식 냉방시스템)뿐만 아니라 중소형 냉방시스템 분야(GHP)로의 진출할 수 있는 교두보가 될 것으로 분석된다.

### (3) 필터/전기집진기 부문

#### - 환경에 대한 관심과 규제는 강력한 성장 모멘텀으로 작용

필터는 산업시설물 또는 건물 등에 설치된 공기조화기의 내부에 장착되어 오염된 공기를 여과하는 장치로써, 여과의 용도에 따라 전기집진기, 에어필터, 흡착식 필터 등으로 크게 구분할 수 있다.

현재 건축법에 의할 경우 10층 이상의 건물의 경우 건물 내 공조시스템을 의무화하고 있으며, 최근 개인 및 기업의 환경의 질에 대한 관심이 고조되고, 건물이 점점 더 밀폐화되는 경향이 있어서, 일반 건물의 공조시스템에 사용되는 필터의 수요가 증가할 것으로 전망된다. 최근에는 실내 공기질 관리법이 2004년 5월부터 시행되어 환기설비 의무화와 실내 공기질에 대한 측정결과를 공표하도록 강제규정하고 있으므로 공기여과기분야의 시장이 크게 확대될 것으로 예상된다.

#### - 발전소용 Intake Air Filter와 전기집진기분야에서 강점

동사는 미국AAF사와 7년간의 기술제휴를 통하여 에어필터 시스템분야에서 높은 기술력을 보유하고 있으며, 특히 발전소용 Intake Air Filter와 전기집진기 분야에 있어서는 동사의 제품사양이 표준사양으로 적용되고 있을 정도의 높은 기술력을 보유하고 있다. 또한 동사는 미국의 원자재 공급사와 다년간에 걸친 구매경험으로 안정적인 관계를 유지하고 있으므로 원재료 확보에는 타사에 비하여 매우 유리한 조건으로 이루어지고 있어 가격 및 품질, 납기 면에서 경쟁우위에 있다.

#### (4) 터널환기시스템(전기집진식) 부문

##### - 국내 터널환기시스템 분야에서의 독보적인 위치

동사는 국내 최다 실적경험과 일본 FUJI사와의 기술제휴를 통하여 확보된 터널환기엔지니어링 기술DATA를 바탕으로 한국형 터널환기설비의 기초체계를 설정할 수 있는 기술을 보유한 국내 유일의 업체이다. 이를 바탕으로 2004년 현재까지 국내에 설치된 전기집진식 터널환기시스템 4건 중 3건을 시공하였다.

제4차 국토개발계획(도로)에 따르면 2002년~2020년까지 98년 1900Km에서 6,000Km로 3배 수준으로 확대됨에 따라, 터널환기설비의 수요가 년10%이상 증가할 것으로 전망되고, 특히 대도시 및 광역도시에서 터널을 건설할 경우에 발생할 인근 주민들의 집단민원의 완화를 위하여 터널환기설비의 적용이 증가할 것으로 예상되는 등 전기집진식 터널환기시스템의 시장규모는 매우 크게 증가할 것이며 동사의 이 분야 매출도 크게 증가할 것으로 분석된다.

##### - 20~40억 원의 추가적인 매출 발생요인

최근 동사가 발표한 2005년 예상 실적을 살펴보면 터널환기시스템 부문의 매출을 0으로 잡고 있다. 이는 타 사업부문에서의 매출증가 예상 치와는 대조되는 모습으로, 매우 보수적인 관점에서 접근한 것으로 분석된다. 하지만 향후 5년 이내 터널 환기설비 집진갱(집진설비) &수직갱(송기 DUCT) 적용 터널 8~10개소가 예상되고, 특히 경주관악, 신림, 서초터널 등 100억대 규모의 공사가 착공 예정으로 되어있는 상황에서 터널환기시스템 수요는 꾸준하게 발생할 것으로 전망된다. 동사의 국내 터널환기시스템 시장에서의 시장지배력을 고려해볼 때, 상당부분의 수요를 확보할 것으로 예상되며, 이를 바탕으로 매년 20~40억 원의 매출을 기대할 수 있다. 본 사업 분야에서의 매출발생은 회사 측에서 발표한 실적 이외의 부분이라는 점을 감안할 때, 2005년 추가적인 매출증가분의 상당부분을 차지할 것으로 전망된다.

## 4. 대응 전략

### - 주가 흐름



최근 주가는 저점을 높여가는 상승 추세에 있다. 전 고점인 4250원에 대한 부담으로 캔들이 긴 망치형을 그리며 재차상승 돌파에 실패하였다. 현재 추세대 하단으로 이탈 가능성이 상존하고 있으며, 최근 매기가 테마주 보다는 거래소와 2004년 실적호전주, 우량주 쪽으로 많이 이전된 점을 감안하면 강한 상승은 어려울 것으로 예상된다. 따라서 1분기 실적이 가시화 되는 5월 경이 매수 적기가 될 것으로 전망되며, 만약 단기적으로 주가가 3000원 초반까지 하락할 경우 강한 매수 포지션을 취해야 할 것이다. 다만 유가와 상관도가 높은 기업이라는 점에서, 고유가 로 인한 대체에너지 관련 테마주로써 조명 받을 경우, 신중한 접근이 필요할 것으로 전망된다.

그리고 하반기에 산업용 전력 요금이 상승할 경우, 이는 동사가 강한 경쟁력을 보유하고 있는 축냉식 냉방시스템, 특히 수축열 시스템(효율이 높으나 면적이 커서 주로 대형 공장에 설치) 시장에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 전망되며, 이는 동사 주가에 강한 모멘텀으로 작용될 것으로 예상된다.

### - 당기순이익의 30%를 배당금으로 책정하는 주주정책

동사는 매년 당기순이익의 30%를 배당금으로 책정하는 주주정책을 지향하고 있다. 이에 따라 실적이 부진하였던 2004년도 배당금 책정 시에도 당기순이익의 30%(306,491,920 원)을 책정하였다. 이는 실적이 부진하였다 하더라도 주주들과의 약속을 지키려는 동사의 강한 의지가 엿보이는 점이다. 이에 따라 주당 배당금은 80원으로 책정될 것으로 보이며 이는 시가배당률 3%에 해당하는 수익률이다. 2005년 실적이 큰 폭의 증가가 전망되는 시점에서 동사의 당기순이익 규모는 3배에 이를 것으로 분석된다. 동사가 주주와의 약속을 중요시하는 정책을 지속적으로 지향한다고 전망할 때, 2005년 주당 배당금은 240원, 시가배당률 6% 이상을 올릴 수 있을 것으로 전망된다.

### - 투자 의견 : ‘ 이보다 더 좋을 수 없다’ 장기적인 관점에서 『 강력 매수 』

동사는 지속적인 성장세, 재무적 안정성, 기술력, 제반 환경, 수익성, 경영진의 마인드 어느 하나 흠잡을 것이 없는 기업으로, 2004년 실망스러울 만큼의 실적은 2005년을 기점으로 만족스러운 상태로 변할 것으로 예상된다. 또한 최근 각광받는 배당 투자 측면에서 살펴봐도 현재 주가를 기준으로 6%이상의 수익을 거둘 수 있을 것으로 예상된다.(2005년 240원 이상의 배당 예상) 성장성을 견비한 업체로서는 매우 양호한 수준이다. 역사적인 PER나 PSR 밴드로 추정해 보았을 때 최소 5000원 이상의 가치가 있는 기업으로 분석되며, 앞으로 고유가가 지속하여, 이와 관련한 정부의 에너지 관련 정책들이 동사에 우호적으로 작용할 경우 동사의 가치는 더욱 증대될 것으로 분석된다. 건국대학교 금융연구회는 동사에 대한 투자 의견을 장기적인 관점에서 “강력 매수”로 제시하며 투자기간은 1년 이상으로 제시하는 바이다.

◎ 손익 계산서

(단위 : 천원)

구 분	2003년도	2004년도	2005년도
	실 적	예 상	예 상
	금 액	금 액	금 액
매 출 액	28,252,664	19,324,544	41,591,771
매 출 원 가	23,105,908	14,811,504	33,667,227
매출총이익	4,950,323	4,513,040	7,924,544
(매출총이익률)	17.5%	23.4%	19.1%
판관,제조 비용	2,833,927	3,404,224	4,302,582
영 업 이 익	2,116,395	1,108,816	3,621,962
(영업이익률)	7.5%	5.7%	8.7%
영업외수익	508,525	112,000	150,000
(금융수익)	10,812	52,000	60,000
영업외비용	446,568	61,500	20,000
(금융비용)	55,970	5,000	3,000
경상이익	2,178,352	1,159,316	3,751,962
특 별 이 익	0	0	0
특 별 손 실	0	0	0
세전순이익	2,178,352	1,159,316	3,751,962
(세전순이익률)	7.7%	6.0%	9.0%
법인세비용	467,089	331,117	877,183
세후순이익	1,711,263	828,199	2,874,779
(세후순이익률)	6.1%	4.3%	6.9%

- 
- 
- 본 리포트에 포함된 자료 중에서 인용된 자료의 경우 그 출처를 밝혔으며, 일부자료는 추정치로서 실제와 오차가 발생할 수 있습니다.
  - 본 리포트는 투자자에게 정보제공을 하기 위한 목적으로 작성되었으므로 투자의 참고자료로서 사용하시기를 부탁드립니다.
  - 리포트와 관련한 문의사항 및 의견 제시는 표지에 나와 있는 작성자의 휴대폰 또는 이메일을 이용해 주시기 바랍니다.
  - 본 리포트는 작성자의 허락 없이 배포 및 게재할 수 없습니다.
- 
-