

케이엠제약(225430.KQ)

캐릭터 기반 생활뷰티 전문기업

Company Data

주가(2018.10.02)	3,635원
시가총액	723억 원
액면가	100원
상장주식수	19,887,050주
자본금	19.8억 원

주요주주	
최대주주	48.22%
문성근	8.54%

주: 2018년 10월 02일 기준

Company Overview

케이엠제약은 2001년 설립된 생활뷰티 기업으로 오랄케어, 뷰티케어에 강점이 있다. 국내 유일 '뽀로로' 캐릭터 저작권 보유 기업인 아이코닉스와 전략적 제휴를 통해 우수한 성능의 캐릭터 기반 생활용품을 개발해왔다. 유아용 오랄케어 성공을 시작으로 성인용 오랄케어 및 뷰티케어 시장 진출과 해외 시장 확대를 진행 중이다.

스팩 합병을 통해 마련 된 자금 97억 원 사용 계획은 1) 신규 사업 진출(화장품 사업, 온라인 사업 등 초기 비용), 2) 연구 인력 채용 및 실험 기기, 3) 화장품 생산 설비 구축, 4) 제품 판매 활성화를 위한 마케팅, 5) 차입금 상환으로 이루어져 있다.

Investment Highlights

1. 캐릭터 기반 생활용품의 강자

- 뽀로로 캐릭터 기반의 다양한 제품 구축
- 영유아 구강제품 시장에서 10년 넘게 스테디셀러 기반 마련
- 성인용 캐릭터 제품 출시

2. 캐릭터 저작권 보유 업체와 전략적 협력 관계 구축

- 뽀로로 캐릭터 저작권 보유 기업인 아이코닉스와의 관계 공고화
- 14년 동안 장기계약 관계 구축
- 양사 공동의 유통 전문 자회사 '모린' 설립

3. 국내외 다양한 유통 채널 보유

- 매년 늘어나는 유통 채널 수
- 신규 브랜드 기획 및 유통 채널
- 유아용 제품 경험을 통한 성인 제품 경쟁력 강화
- 유통 채널 기반을 통한 해외 시장 확대

4. 신제품 출시 및 브랜드 강화

- 소비자의 다양한 취향을 만족시키기 위한 신제품 개발
- 평균 80개 이상의 신제품 출시 계획
- 기능성 제품을 중심으로 자사 브랜드 제품 강화



주: 2018년 6월 15일 ~ 10월 02일 기준
자료: 한국거래소, IR큐더스

이세영, 선임 컨설턴트

02.6011.2000(#201)

luxdream@irkudos.co.kr

Financial Data

(단위: 억 원)

구분	자산총계	부채총계	자본총계	매출액	영업이익	당기순이익	ROA	ROE
2016.3	103	60	43	160	32	22	21.3%	51.1%
2017.3	184	115	68	176	23	18	9.7%	26.4%
2018.3	239	90	148	177	25	20	8.3%	13.5%

주1 : K-IFRS 연결재무제표 기준

주2 : 3월 결산 법인

자료 : 케이엠제약 투자설명서, IRKUDOS

Contents

I. 케이엠제약 : 생활뷰티 전문기업으로 도약	3
1. 캐릭터 생활용품의 국내 유일 기업	
2. 오랄케어 사업 기반에서 생활뷰티 사업으로 포트폴리오 확장	
II. 지속적으로 성장 중인 퍼스널케어 시장	5
1. 위생 의식 수준 향상으로 수요 증가	
III. 기업 경쟁력	6
1. 캐릭터 저작권 보유 업체와 전략적 협력 관계 구축	
2. 국내외 다양한 유통채널 보유	
3. 개발력을 바탕으로 매년 60~120 개의 신제품 출시	
IV. 미래 성장 전략	9
1. 해외 시장 성과 가시화	
2. 제품 다변화 및 마케팅 확대	
3. 설비투자 완료에 따른 본격적인 성장	
V. 재무분석	12
1. 높은 영업이익률 유지	
VI. 부록	13
1. 케이엠제약 개요	
2. 케이엠제약이 걸어온 길	
3. 2018년 하반기 제품 출시 일정	
4. 요약연결재무제표	

I. 케이엠제약 : 생활뷰티 전문기업으로 도약

1. 캐릭터 생활용품의 국내 유일 기업

뽀로로 치약/칫솔 및 생활용품 판매.
오랄케어를 기반으로 뷰티케어 등
제품 포트폴리오를 확대 중

케이엠제약은 2001년 설립된 오랄케어 전문기업이다. 오랄케어와 뷰티케어의 개발 및 제조기술을 보유하고 있다. 동사의 주요 제품은 오랄케어, 뷰티케어, 생활용품으로 구성된다. 칫솔, 치약 등 뽀로로 캐릭터 기반의 제품이 다수 존재하며, 성인용 제품을 확장하는 중이다.

동사의 주요 매출은 뽀로로 캐릭터 기반으로 한 다양한 제품이다. 단순 스티커 부착 형식이 아닌 피규어 형태의 칫솔 등 입체적인 제품으로 인기를 끌고 있다. 이러한 특징은 영유아 구강제품 시장에서 10년 넘게 스테디셀러로서 꾸준한 매출을 창출하고 있다.

동사는 오랄케어 제품 성장을 기반으로, 뷰티케어 시장을 주력 목표 시장으로 삼을 계획이다. 성인용 및 유아용 샴푸, 크림, 젤 등으로 캐릭터 IP 기반을 타겟으로 한 제품 영역을 확대 중이다. 또한, 뽀로로 캐릭터에 의존하지 않고 성인용 자체 브랜드 런칭 및 중국 시장 확대를 위해 브랜드샵을 통해 지속적으로 제품을 확장하고 있다. 이를 바탕으로 향후에는 생활뷰티 전문기업으로 성장할 계획이다.

도표1. 케이엠제약 주요 제품



자료 : 케이엠제약

도표2. 케이엠제약 매출 관련 용어 정리

오랄케어	치약, 칫솔 등 뽀로로 캐릭터 기반 구강위생 용품
뷰티케어	유아용 및 성인용 기능성 화장품(샴푸, 바디 로션 등)
생활뷰티	생활용품 및 화장품을 중합한 제품
성인용 자체 브랜드	케이엠제약 자체 브랜드 JT 등
유아용 오랄케어/뷰티케어	1세~5세를 대상으로 한 저가격 제품
성인용 오랄케어/뷰티케어	20세~80세를 대상으로 한 기능성 제품

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표3. 케이엠제약 사업 구조



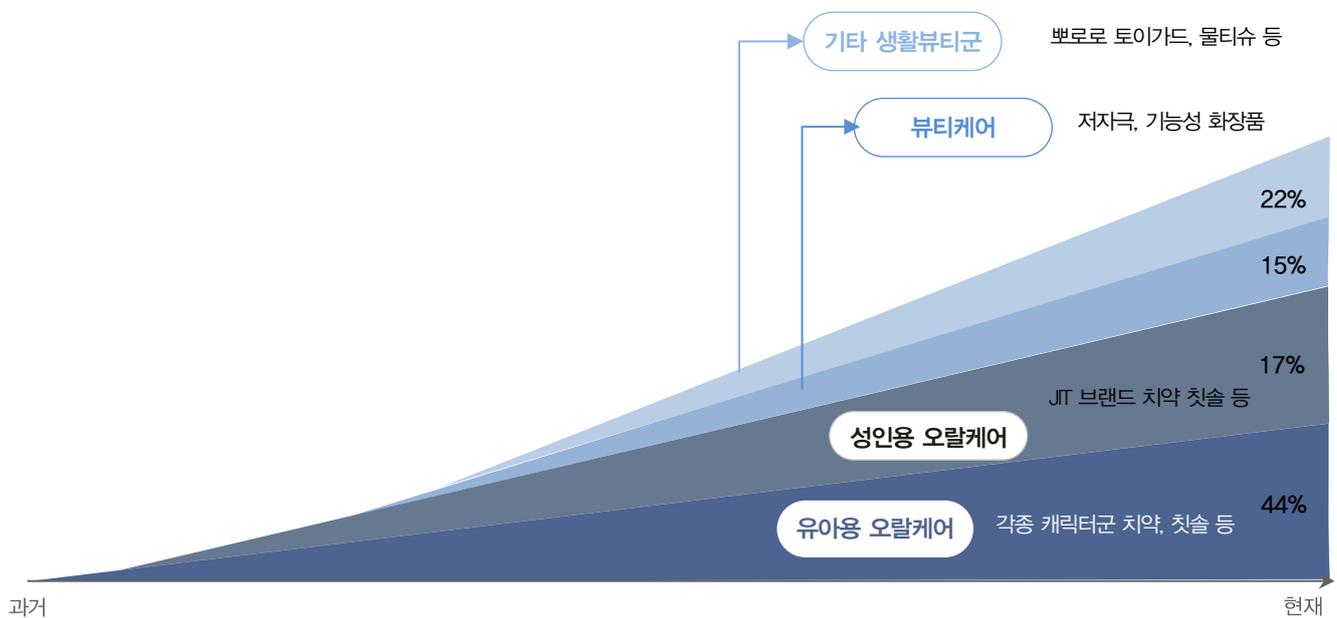
자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

2. 오랄케어 사업 기반에서 생활뷰티 사업으로 포트폴리오 확장

동사는 캐릭터 기반 유아용 오랄케어 사업을 시작으로 포트폴리오를 확장 중이다. 유아용 오랄케어는 44%의 높은 매출 비중을 갖고 있으며 각종 캐릭터군 치약 및 칫솔을 판매한다. 이를 바탕으로 2013년 자사 브랜드인 JT를 런칭해 성인 대상의 오랄케어 사업을 시작 했다.

더불어 엄격한 품질관리와 좋은 원료를 이용한 저자극 제품인 뷰티케어 사업을 영위하고 있다. 로션, 크림 등 제품 다양화를 통해 매출 비중이 높아지는 추세이다. 또한, 기타 생활뷰티군은 캐릭터 제품 및 유아용 세제, 모기기피제, 물티슈 등으로 다양한 제품군을 구축해왔다.

도표4. 케이엠제약 사업 포트폴리오 확장 추이



주 : 매출 비중은 2017년 기준
 자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

II. 지속적으로 성장 중인 퍼스널케어 시장

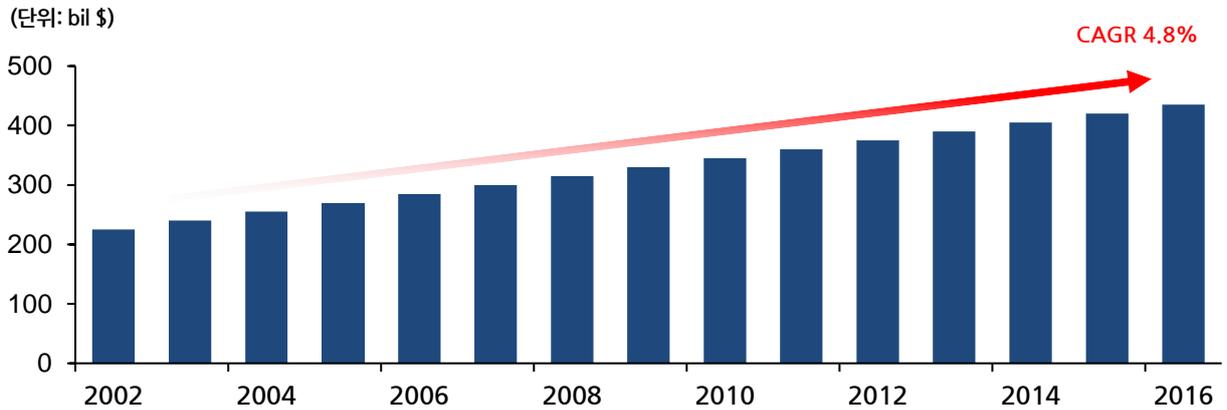
1. 위생 의식 수준 향상으로 수요 증가

퍼스널케어는 개인 위생을 위한 용품

퍼스널케어 시장 규모는 2002년부터 2016년까지 2배 성장했다. 중국 및 동남아 등 신흥국 위주로 시장이 성장하고 있다. 이는 경제 성장으로 생활의 질이 높아지며 위생 의식 수준 또한 성장하고 있기 때문이다. 점차 개인 위생에 관심이 뚜렷해지며 관련 제품에 대한 수요가 증가하는 추세이다.

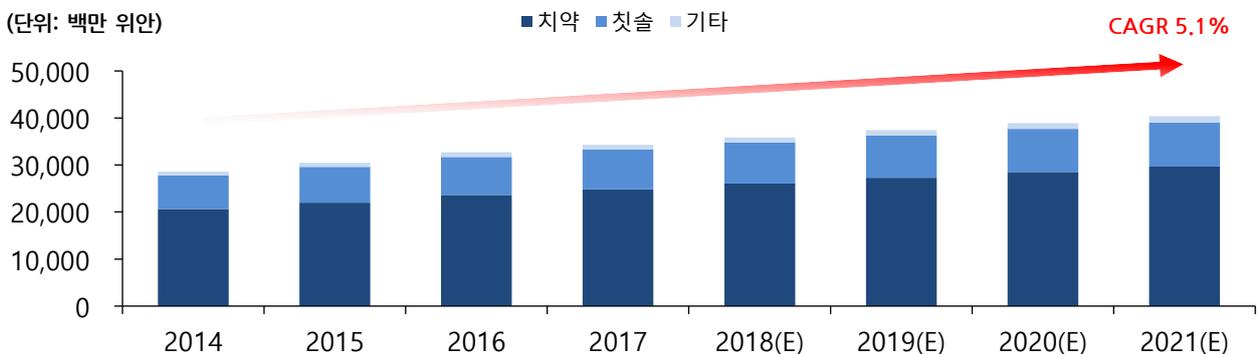
2021년 기준 중국 오랄케어 시장규모는 400억 위안(6조 4,500억 원)에 이를 전망이다. 중국 등 신흥국의 생활 수준 향상은 자연스럽게 위생에 대한 의식이 높아지며 관련 시장의 활성화로 이어질 전망이다.

도표5. 글로벌 뷰티 및 퍼스널케어 시장 규모



자료 : Euromonitor International, IRKUDOS

도표6. 중국 오랄케어 분야별 매출액



자료 : Euromonitor International, IRKUDOS

III. 기업경쟁력

1. 캐릭터 저작권 보유 업체와 전략적 협력 관계 구축

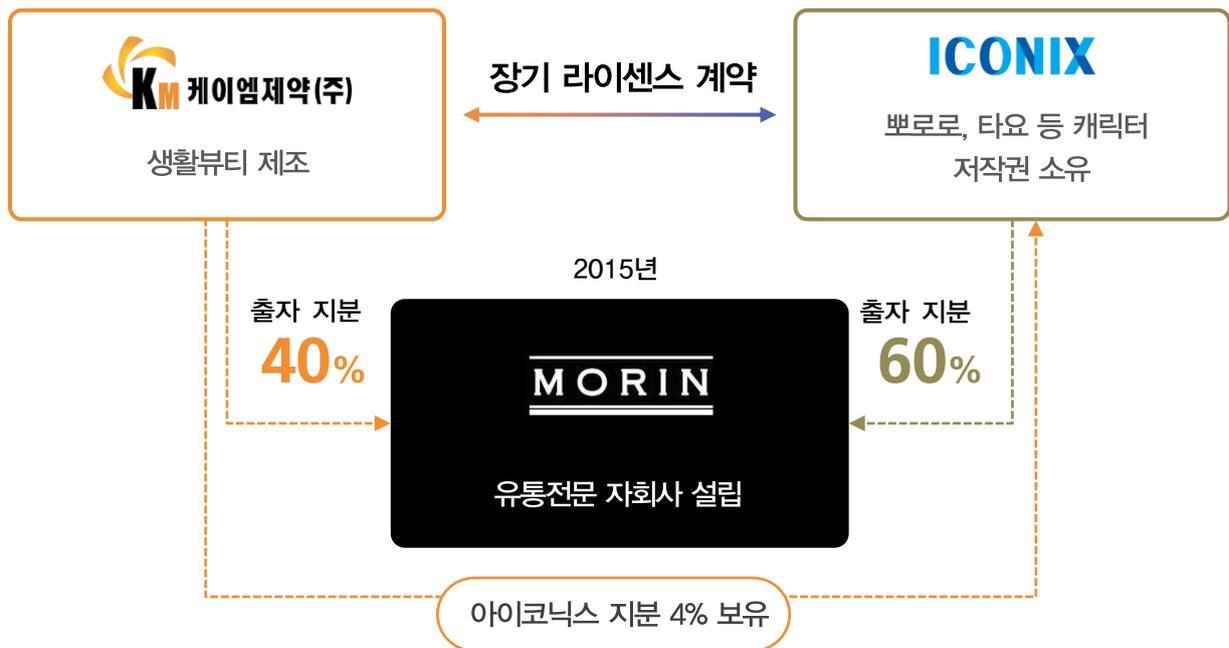
뽀로로 및 꼬마버스타요 등
캐릭터 저작권 보유 기업인
(주)아이코닉스와 유통합작법인
(주)모린을 2015년에 설립

케이엠제약은 뽀로로 캐릭터 저작권 보유 기업인 아이코닉스가 2005년에 처음으로 계약한 회사이다. 뽀로로가 인기를 끌 무렵 동사와 첫 관계를 맺으며 14년째 신뢰를 쌓아가고 있다. 아이코닉스는 뽀로로 이외에도 타요 등 다수의 히트 캐릭터 저작권을 소유했다. 이러한 저작권사와의 장기간에 걸친 신뢰 관계는 유통전문 공동 자회사 '모린' 설립으로 더욱 공고화되고 있다.

동사와 아이코닉스가 설립한 합작법인 모린은 해외 시장 공략을 위한 유통회사이다. 이를 통해 해외 시장 조사 및 현지화 된 마케팅 수행으로 캐릭터 제품을 해외 시장에 알리고 있다.

생활용품 산업의 특성상 브랜드 경쟁력을 확보하고, 기존 소비자를 타 브랜드 제품으로의 전환을 막는데 막대한 마케팅 비용이 든다. 그러나, 케이엠제약은 아이코닉스와 전략적 협력 관계를 통해 브랜드 인지도를 제고하고 안정적인 고객층을 확보할 수 있다.

도표7. 케이엠제약과 아이코닉스와의 관계



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표8. 케이엠제약, 캐릭터 저작권 보유업체와 전략적 협력 관계 구축 세부 내용

구분	내용
1	케이엠제약 : 2005년 아이코닉스의 첫 계약 회사로서 현재 14년째 장기계약관계 지속
2	양사 공동의 유통전문 자회사 '모린' 설립
3	아이코닉스 지분 4% 보유

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

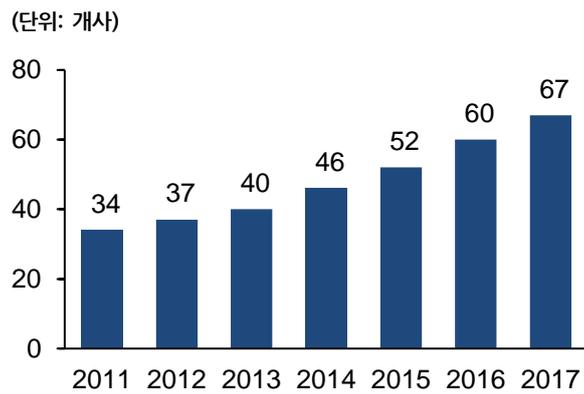
2. 국내외 다양한 유통채널 보유

2.1 지속적으로 늘어나는 유통채널

NB 제품 : 제조업자상표,
'National Brand'의 약자

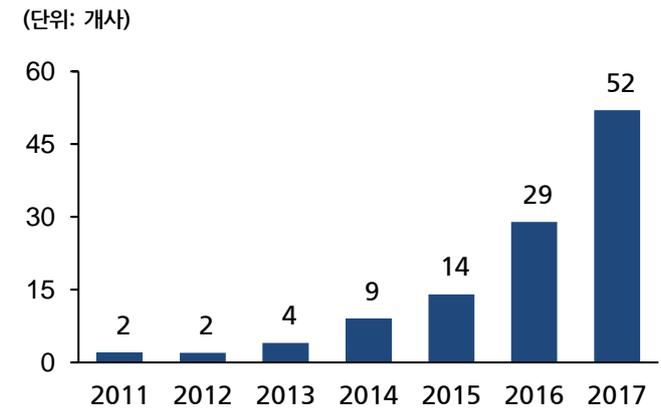
동사의 유통채널은 지속적으로 늘어나고 있다. NB 제품은 매년 유통 채널이 늘어나며 안정적인 매출처를 확보하는 중이다. OEM/ODM은 2017년 중국 및 동남아 시장의 확대로 큰 폭의 성장을 보였는데, 이는 중국 시장 공략을 위한 발판이 될 것이다. 또한, 이러한 유통채널 확대는 제품의 인지도를 반영하며 지속적인 매출 확대에 이어질 전망이다.

도표9. 케이엠제약의 NB 제품 (유통 채널 수)



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표10. 케이엠제약의 OEM/ODM 제품 (유통 채널 수)



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

2-2. 영업력, 유통채널 등의 경쟁력 기반으로 신규 브랜드 런칭 진행 중

케이엠제약은 성인용 브랜드를 통해 자체적인 경쟁력을 선보일 예정

동사는 2013년 출시한 'JIT'를 시작으로 자체 브랜드를 기획 중이다. 유아용 뿐으로 브랜드를 넘어, 오랄케어와 뷰티케어에서 신규 브랜드 런칭을 진행하고 있다. 이는 동사의 영업력과 기술력 및 유통망이 준비되어 있다는 의미이다. 기존에 유아용 제품을 통해 쌓은 경쟁력을 토대로 성인용 생활뷰티 시장에서 입지를 강화할 계획이다.

도표11. 케이엠제약의 브랜드



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표12. 대표적인 유통 채널



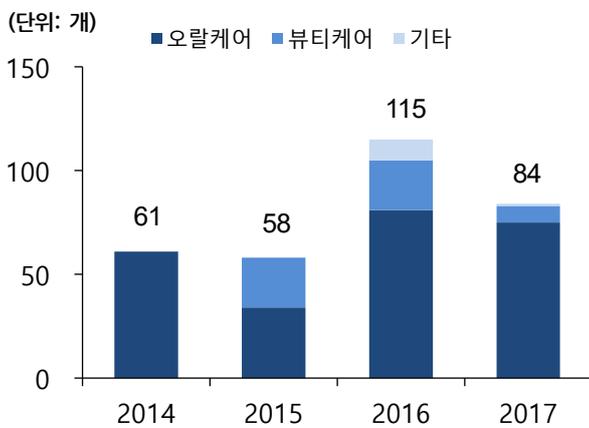
자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

3. 개발력을 바탕으로 매년 60~120개의 신제품 출시

생활용품 시장의 특징은 소비자의 다양한 취향을 만족시키기 위해 끊임없이 새로운 제품을 개발해야 한다는 것이다. 동사는 개발력을 바탕으로 매년 60~120개의 신제품을 출시해 왔다. 2016년 중국 및 동남아 시장의 확대로 인해 오랄케어 분야에서 2배 이상의 신제품을 출시했다. 동사는 앞으로도 매년 평균 80개 이상의 신제품을 출시하며 소비자들에게 다양한 만족을 줄 계획이다.

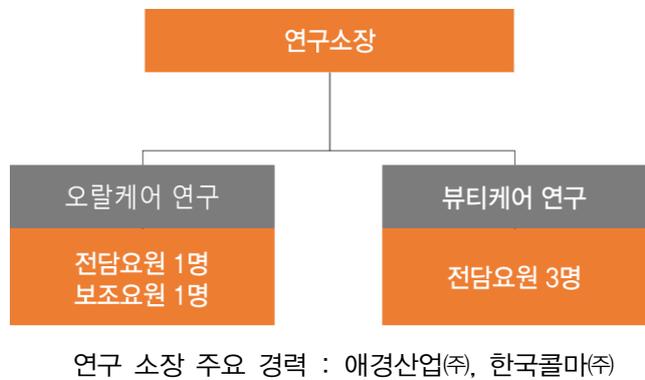
지속적으로 신제품을 출시할 수 있는 배경에는 R&D 개발 인력이 있다. 화장품 업계에서 오랜 경력을 쌓은 연구소장을 필두로 각 분야에 전문인력이 배치되어 있다.

도표13. 신제품의 꾸준한 증가



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표14. R&D 개발 인력 현황



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

동사는 기능성 제품을 중심으로 자사 브랜드 제품 및 OEM/ODM 역량을 강화하고 있다. 개발의 핵심은 삶의 질을 높이기 위한 새로운 제품을 만드는 것이다. 치아미백을 위한 기능성 치약을 출시하고 남성을 위한 샴푸와 올인원 에센스를 토대로 편리함과 기능을 갖춘 제품을 개발 중이다.

도표15. 케이엠제약 연구 개발 실적 현황 (2018년 8월 기준)

번호	구분	발명의 명칭	출시일 / 개발 기간
1	개발	자가치아미백 (소비자의 비용부담을 낮추고 치아의 시린 증상을 완화 및 미백 효과)	2014.10
2	개발	기능성 치약 (6가지 기능이 강화 된 치약)	2015.07
3	개발	탈모방지샴푸 (천연 유래성분으로 객관적이고 검증된 실험 진행)	2016.09
4	개발	식물원료를 이용한 천연 치약 (키라니아 자이리스 레몬민트치약)	2018.07
5	개발	컬러 트리트먼트 (일반 염색제와 차별화 된 모발에 컬러 코팅, 염색+트리트먼트+영양공급)	2017.09 ~ 2018.06
6	개발	남성 올인원 에센스 (주름+미백 2중 기능성 화장품, 스킨/로션/에센스를 통합)	2018.01 ~ 2018.07

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

IV. 미래 성장 전략

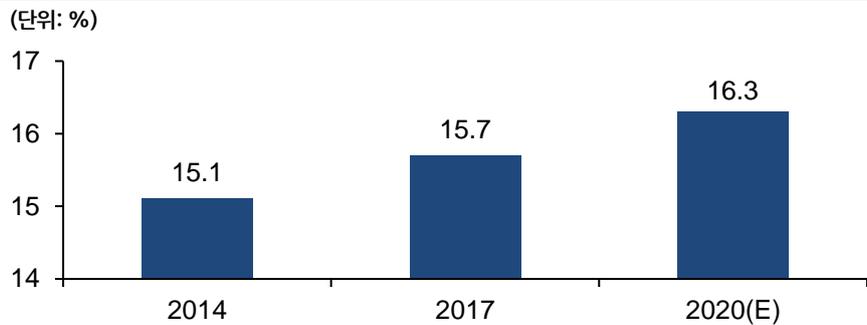
1. 해외 시장 성과 가시화

해외 매출 비중을 높이며, 현지에서 뽀로로 캐릭터를 성인 타겟으로 판매하는 노력을 진행

케이엠제약은 2014년부터 시장 다변화를 진행하고 있다. 이러한 배경은 뽀로로 제품의 고객 고착화와 맞물리기도 한다. 1 세~3 세에 한정된 인기 제품이기 때문에 이 같은 특징을 상쇄하기 위해 해외 시장에 뛰어 들었다.

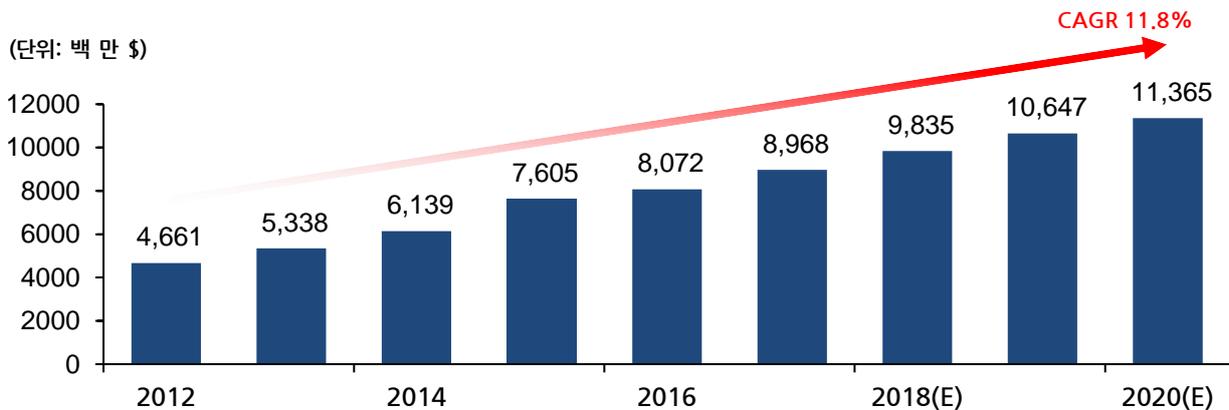
동사의 해외 시장 진출 전략은 매출이라는 성과로 나타나고 있다. 중국 캐릭터 시장 규모는 연평균 11.8% 성장할 전망이다. 중국 시장에서 뽀로로 상품이 히트하고 온라인 플랫폼에서 뽀로로의 인기가 높아지는 중이다. 이에 맞춰 동사는 관련 제품을 출시하여 수출 비중이 높아지는 추세이다.

도표16. 케이엠제약 해외 매출 비중



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표17. 중국 캐릭터 시장 규모



자료 : Euromonitor International, IRKUDOS

2. 제품 다변화 및 마케팅 확대

동사는 성인용 생활용품 사업 활성화를 위해 노력 중이다. 1) 탈모 환자의 연령층 하향화에 따라서 탈모 방지 샴푸를 지속적으로 출시할 예정이다. 2) 담배를 끊기 위해 노력하는 인구가 증가하고 있다. 이를 위한 대체제 제품으로 금연 치약을 연구할 계획이다.

또한, 동사는 기능성 제품 확대를 통해 신규 제품을 계획하고 있다. 1) 여름이 길며 해충이 분포되어 있는 나라에 해충기피제 제품을 출시할 예정이다. 2) 천연 제품에 대한 관심 증대로 식물 원료를 이용한 천연 치약을 개발하기 위해 중국 화장품 연구소와 협약을 체결했다.

SNS 쇼핑 플랫폼 시장의 진화에 따라 SNS 및 O2O 쇼핑몰을 기획 중이다. 직접판매는 총판 및 OEM/ODM 보다 높은 이익률을 보인다. 이를 위해서 자체 판매 확대를 위한 노력을 기울이고 있다.

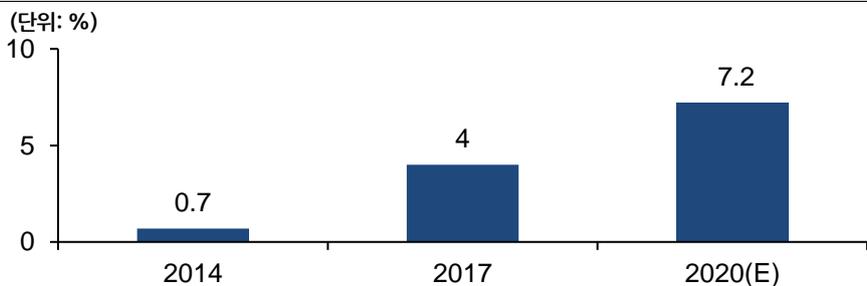
이러한 제품 다변화 노력 결과 동사는 화장품 매출 비중에서 상승 추세를 보이고 있다.

도표18. 신규 사업 배경 및 계획

사업 배경	 케이엠제약(주)	신규 사업 분야 및 제품
<ul style="list-style-type: none"> 탈모 환자의 연령층 하향화 금연하기 위한 인구 증가 	성인 제품 사업 활성화	JT 탈모 방지 샴푸 출시 금연 치약 연구 개발 계획
<ul style="list-style-type: none"> 여름이 긴 지역 타겟 해충을 기피하는 유아용 대상 천연 제품에 대한 관심 증대 	기능성 제품 확대	뽀로로 가드 & 토이 가드 출시 (부착형 모기 기피제) 식물 원료를 이용한 천연 치약 개발 천연 화장품 연구: 하이난 하이요 연구소와 협약
<ul style="list-style-type: none"> SNS 쇼핑 플랫폼 시장의 진화 온라인 및 O2O 서비스 활성화 	마케팅 확대	SNS 및 O2O 쇼핑몰 기획 중

자료: 케이엠제약, IRKUDOS

도표19. 케이엠제약 화장품류 매출 비중



주 : 샴푸, 바디로션을 제외한 화장품류 기준
 자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

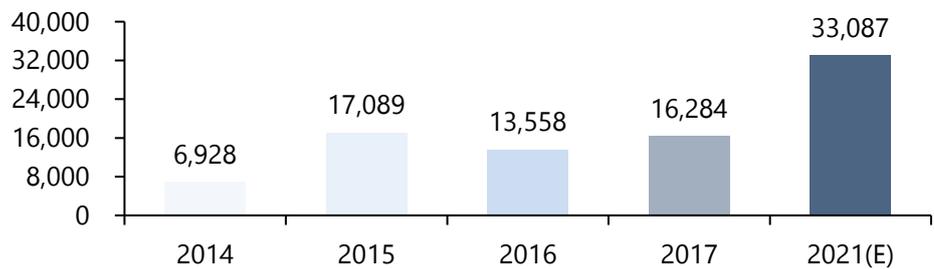
3. 설비 투자 완료에 따른 본격적인 성장

2021년 설비 투자 완료 후 뷰티케어 사업 영역이 큰 폭으로 성장할 것이다. 기존 설비 투자는 오락케아 부문에서 10개의 기계를 가동 중이었으며 평균 가동률은 70% 정도였다. 2021년 보유 기계수는 15개로 늘어나며 예상 가동률은 80%로 높아질 것이다. 설비투자 완료 시 Full CAPA는 일일 8시간 가동기준, 330억 원(생산 능력 기준)을 예상한다.

공장의 가동 능력으로 볼 때 8시간 이상 가동하면 생산 능력은 1.5배~2배까지 가능할 전망이다. 인건비 절감을 위한 자동화시스템 구축에 따라, 설비투자에 따른 고정비 비중은 늘어나지 않을 것이다.

도표20. 생산 CAPA

(단위: 백만원)



주 : 생산능력 = 수량(개) x 평균단가
 자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표21. 설비 투자 계획

(단위: 백만원)

구분	설비능력	총소요 자금	기지출액	2017년	2018년	2019년	2020년 이후	비고
건물	1,744㎡	1,545	1,545	-	-	-	-	사무동 증축
건물	3,780㎡	2,238	238	-	2,000	-	-	창고 및 조립 공장 신축
기계장치	연800억 매출수준	1,304	154	123	318	150	560	제조라인 자동화 기계 도입
구축물	제조라인 구축	925	700	0	40	60	125	제조라인 구축
기타	전기공사 등	160	49	36	25	25	25	제조라인 전기 공사 등
계		6,172	2,686	158	2,383	235	710	

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

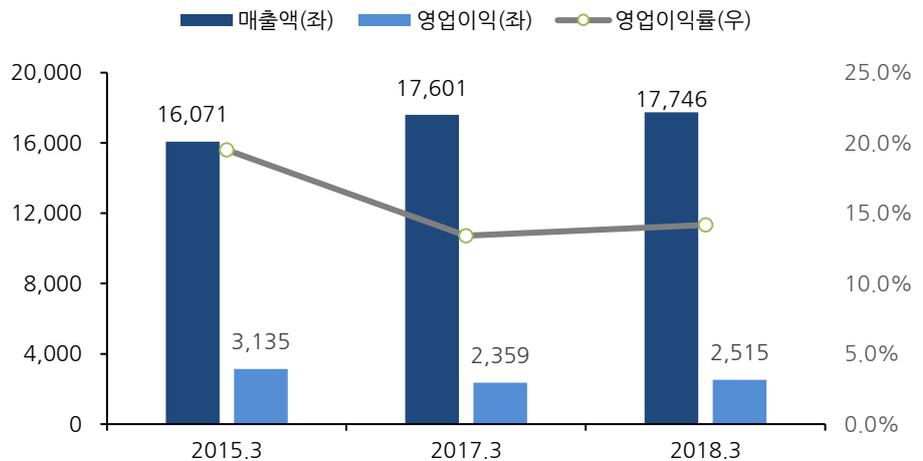
V. 재무분석

1. 높은 영업이익률 유지

케이엠제약은 2017년 연결 재무제표 기준 매출액 177억 원을 달성했다. 영업이익률은 2015년 19.5%, 2016년 13.5%, 2017년 14.1%로 평균 15%를 유지하고 있다. 매출액 성장률은 2016년에서 2017년에 정체되어 있지만 설비투자 및 해외 진출로 점차 늘어날 전망이다. 또한, 포트폴리오 다변화를 통해 안정적인 매출 구성을 이어갈 계획이다.

도표22. 케이엠제약의 3개년 매출액, 영업이익(률)

(단위: 백만원)

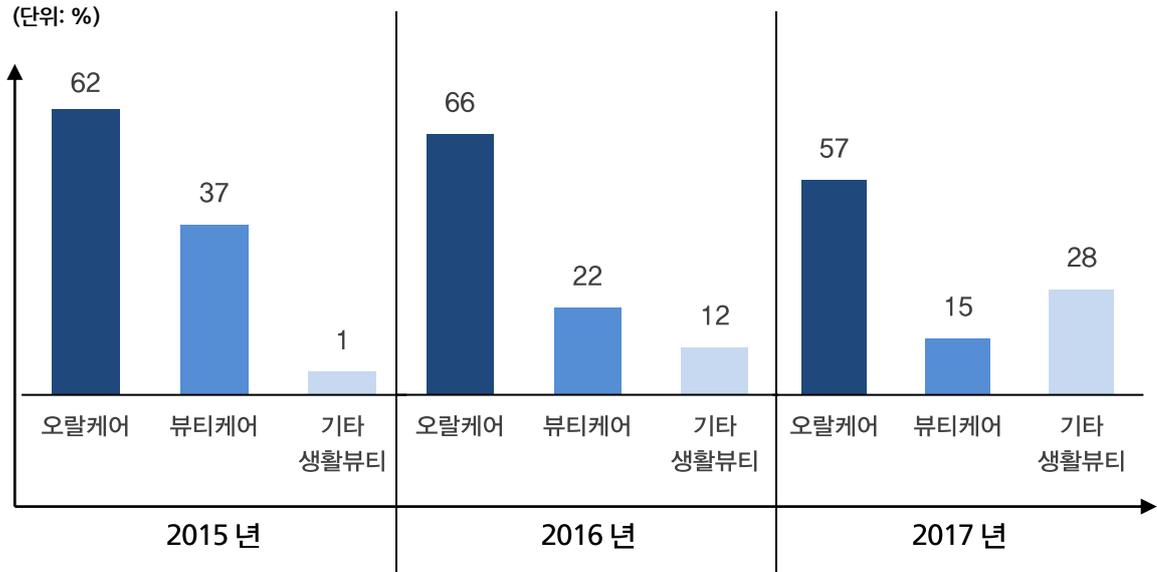


주 : K-IFRS 연결재무제표 기준

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표23. 포트폴리오 다변화 추이

(단위: %)



주 : 도표4. 케이엠제약 포트폴리오 매출 비중과 분류 기준 상이

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

VI. 부록

1. 케이엠제약 개요

도표24. 케이엠제약의 회사개요

회사명	케이엠제약 주식회사
대표이사	강 일 모
설립일	2001년 03월 (3월 결산 법인)
자본금	19.8억 원 (2018.09.28 기준)
종업원수	63명 (2018.05.31 기준)
사업영역	오랄케어, 뷰티케어 등 생활뷰티
본사주소	경기도 평택시 포승읍 평택항로 268번길
홈페이지	www.kmkmp.com

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표25. 케이엠제약의 상장 후 주주구성

주주명	주식수(주)	지분율(%)
최대주주 등	9,589,306	48.22
문성근	1,698,864	8.54
에스티케이클라비스 신기술조합제이호	1,517,539	7.63
에스브이인베스트먼트	823,116	4.14
아이비케이투자증권(주)	172,516	0.87
기타	6,085,709	30.60
소계	19,887,050	100.0
보호예수 합계	10,251,822	51.55
유통가능물량	9,635,228	48.45

주1 : 2018.09.28 기준

주2 : 전환 사채 1,500,000주 제외

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

도표26. 합병 후 보호예수 사항

주주명	주식수(주)	지분율(%)	보호예수 기간
최대주주	7,281,247	34.05	합병기일 기준 2년 6개월
	2,308,059	10.79	
아이비케이투자증권(주)	1,172,516	5.48	합병기일 기준 6개월
워드인베스트먼트	500,000	2.34	
수성자산운용(주)	490,000	2.29	
소계	11,751,822	54.95	
(전환 사채 제외 기준)	(10,251,822)	(51.55)	

주1 : 2018.09.19 기준(주식등의대량보유상황보고서)

주2 : 합병 기일은 2018.09.11

주3 : 전환 사채 1,500,000주 포함

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

2. 케이엠제약이 걸어온 길

[생활뷰티 시장을 개척하는 기업]

케이엠제약의 설립 배경에는 대표의 경영철학이 있다. '바른 제품을 만들자'는 소명으로 세계 어디를 가든 케이엠제약만의 바른 제품이 있었으면 하는 작은 마음에서 기업을 설립했다. 동사의 경영이념은 사람, 고객건강, 고객행복의 추구로 좋은 제품, 안전한 제품을 만드는 전문기업이다.

[설립기 : phase I, 생활용품에 캐릭터를 접목한 계기]

2001년 ~ 2010년 : 회사 설립 후 어린이 캐릭터 오랄케어 전문회사로서 디지몬, 햄토리, 아톰 등 인기 캐릭터들의 라이선스 계약으로 사업을 시작했다. 지속적인 연구를 진행하며 캐릭터 계약을 진행하던 중 TV에서 뽀로로를 보며 행복해하던 자녀를 보고 계약을 결심했다. 당시 설립 초창기였던 아이코닉스(저작권사)와의 만남은 현재까지도 깊은 신뢰를 이어오고 있다.

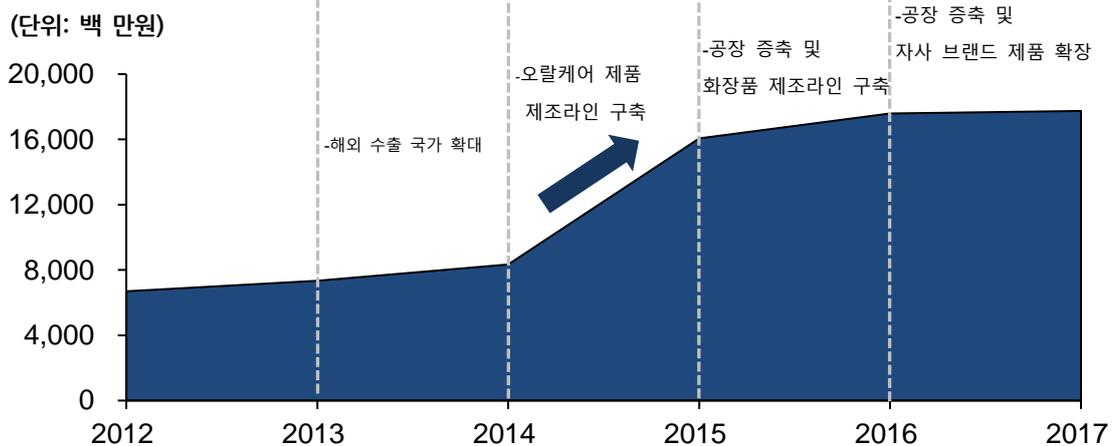
[성장기 : phase II, 오랄케어의 성장, 뷰티케어의 시작]

2011년 ~ 2013년 : 유아용 캐릭터 오랄케어 제품의 선두기업이 된 계기는 뽀로로 캐릭터와의 만남이었다. 캐릭터 산업에 지속적인 관심으로 인기를 끌 캐릭터를 선택하며 매출은 점차 늘어났다. 또한, 캐릭터에만 의지하지 않고 자체적인 기술 경쟁력을 토대로 신뢰할 수 있는 제품을 만들어 나갔다. 영업 출신의 대표 및 임원진들의 경쟁력은 '약속'이었다. 바른 제품을 만들기 위해 '신뢰'를 최우선적으로 삼았다. 이러한 역량은 거래처가 늘어나고 제품을 다변화하며 수출을 할 수 있게 만드는 원동력이 됐다.

[도약기 : phase III, 사업다변화, 미래성장동력 확보]

2014년 ~ 2018년 : 케이엠제약은 2014년 매출 확대를 기점으로 공장 증축 및 성인 브랜드 시장에 박차를 가하고 있다. 오랄케어 및 뷰티케어 분야 공장 신축으로 기존 상품 강화 및 다양한 상품을 준비중이다. 또한, 기존 뽀로로 제품을 제외한 성인용 치약 및 칫솔을 통해 케이엠제약만의 전 연령대 생활용품 브랜드를 구축할 계획이다.

도표27. 매출액 기준 성장과정



자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

4. 요약연결재무제표

구 분	2015	2016	2017
유동자산	5,429	11,833	6,879
현금 및 현금성자산	743	5,707	292
단기금융상품	117	241	148
매출채권	1,396	2,790	3,964
기타수취채권	23	98	56
기타자산	500	331	247
재고자산	2,648	2,664	2,170
비유동자산	9,509	10,396	17,076
유형자산	8,406	8,347	10,837
무형자산	4	2	2
투자자산	-	344	335
기타비유동자산	88	391	440
이연법인세자산	-	3	133
자산총계	14,938	22,230	23,955
유동부채	5,301	6,488	5,878
비유동부채	2,868	2,273	3,188
부채총계	8,169	8,762	9,066
자본금	202	224	224
자본잉여금	492	5,467	5,467
자본조정	-	-	-
기타포괄손익누계액	-	-	(478)
이익잉여금	6,074	7,775	9,675
자본총계	6,769	13,468	14,888

구 분	2015	2016	2017
영업활동순현금흐름	2,362	662	1,585
당기순이익(손실)	2,221	1,802	2,011
재고자산평가손실	35	243	(132)
감가상각비	249	299	325
이자수취	19	10	9
이자지급	(191)	(210)	(216)
법인세납부	(223)	(718)	(533)
투자활동순현금흐름	(3,304)	(794)	(7,109)
유형자산 취득(처분)	-	140	22
단기금융상품의 증가	(76)	(202)	(219)
장기금융상품의 증가	(453)	(364)	(338)
재무활동순현금흐름	1,296	5,100	109
단기차입금의 차입	2,553	3,336	1,700
장기차입금의 차입	-	-	1,360
배당금의 지급	(100)	(101)	(112)
단기차입금 상환	(566)	(880)	(2,243)
현금 순증가	354	4,967	(5,414)
기말현금및현금성자산	743	5,707	292

구 분	2015	2016	2017
매출액	16,070	17,601	17,746
매출원가	9,525	11,659	11,988
매출원가율(%)	59.2	66.2	67.5
매출총이익	6,545	5,941	5,757
판매비와관리비	3,409	3,582	3,242
판매비율(%)	21.2	20.3	18.2
영업이익	3,135	2,385	2,515
영업이익률	19.5	13.5	14.1
금융손익	(177)	(202)	(197)
기타손익	(162)	(73)	(128)
법인세차감전수익	2,806	2,265	2,485
세전이익률	17.4	12.8	14.0
법인세비용	584	462	473
당기순이익	2,221	1,802	2,011
순이익률	13.8	10.2	11.3
총포괄이익	2,221	1,802	1,532

구 분	2015	2016	2017
액면가	5,000	100	100
EPS (원)	990.5	803.7	896.4
BPS (원)	1959.2	3071.4	6637.2
매출액증가율(%)	92.5	9.5	0.8
영업이익증가율(%)	87.7	-24.8	6.6
순이익증가율(%)	84.2	-18.9	11.5
부채비율(%)	121	65	61
차입금 의존도(%)	40	28	27
유동비율(%)	102	182	117
ROA (%)	21.3	9.7	8.3
ROE (%)	51.1	26.4	13.5

주1 : K-IFRS 연결재무제표 기준

주2 : 3월 결산 법인

자료 : 케이엠제약, IRKUDOS

Compliance Notice

- 본 자료를 작성한 컨설턴트는 자료 작성과 관련하여 외부의 압력이나 부당한 간섭 없이 본인의 의견을 정확하게 반영하여 작성하였음을 확인합니다.
- 본 자료를 작성한 컨설턴트는 자료 발간일 현재 해당 기업의 주식 및 주식 관련 파생상품 등을 보유하고 있지 않습니다.
- 당사는 자료 발간일 현재 해당 기업과 IR 컨설팅 계약을 맺고 있습니다.
- 당사는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 당사는 자료 작성일 현재 해당 기업의 발행주식 등을 보유하고 있지 않습니다.

본 자료는 분석대상 종목에 대해 투자자의 이해를 돕기 위한 정보제공을 목적으로 작성된 참고용 자료입니다. 본 자료는 투자를 유도할 목적이 아닌 만큼 분석대상 종목에 대해 투자 의견 및 목표주가를 제시하지 않고 있습니다. 본 자료에 수록된 내용은 작성 컨설턴트가 신뢰할 만한 자료 및 정보를 바탕으로 최선을 다해 얻어진 것이나 그 정확성이나 완전성을 보장할 수는 없으므로, 최종 투자결정은 투자자 자신의 판단과 책임하에 하시기를 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 투자자의 투자결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.