



Investor Relations

CONTENTS

BEYOND TECHNOLOGY

상보 소개

■ 1. 회사 개요

사업 및 제품 소개

■ 2. 사업 개요

사업전략

■ 3. Display Film

Mobile & Tablet / Car Interior Display / Car Exterior Lamp

■ 4. Window Film

Tinting / PPF / PDLC

■ 5. New Material

FCCL / Barrier Film

1. 회사 개요(1)

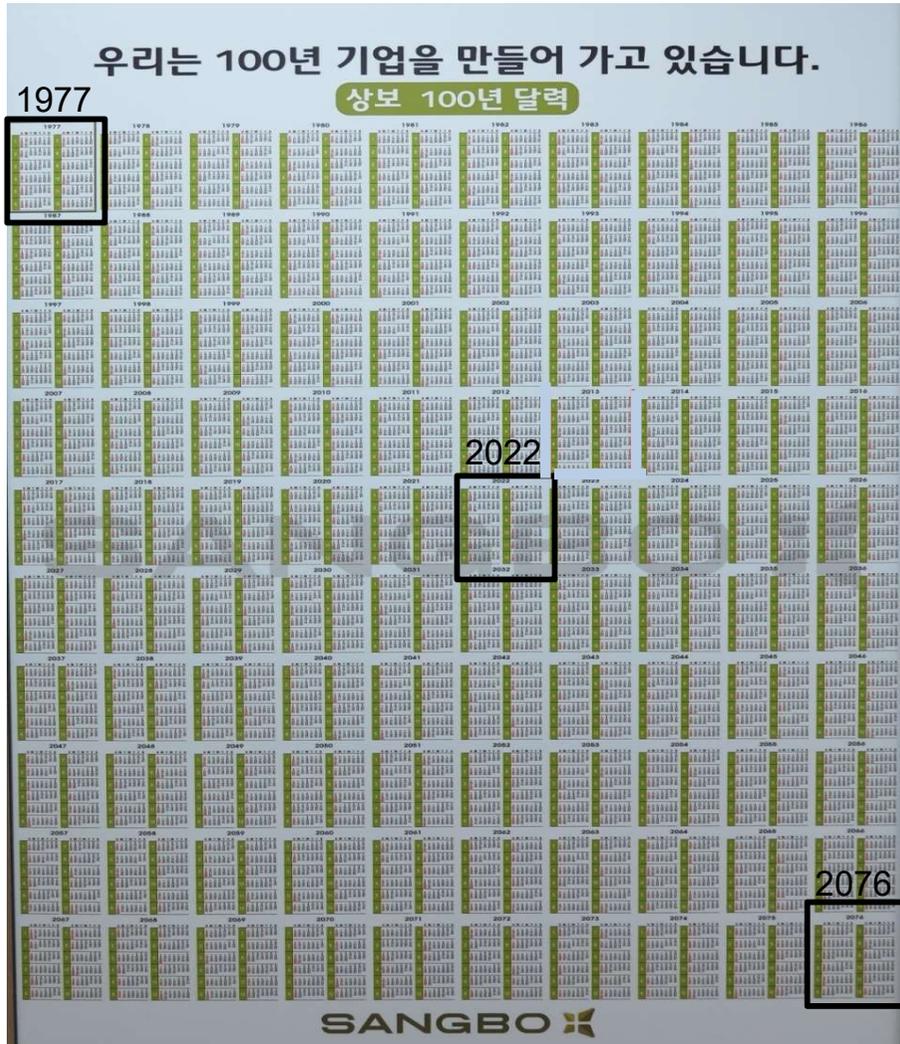
100년 기업을 지향하는 첨단 나노 소재 글로벌 1위 기업 “상보”

일반 개요

회사명	주식회사 상보 (대표이사 김상근)
설립일	1977년 07월 15일
상장일	2007년 10월 01일
자본금	296억원 ('21년)
자산총계	1,332억원 ('21년)
경영실적	연결 : 매출 1,335억원 / 영업이익 32억원 ('21년) 별도 : 매출 728억원 / 영업이익 44억원 ('21년)

주요 연혁

- ✓ **1977년 상보화학공업사 설립**
- ✓ 1989년 법인전환 상보화학 주식회사
- ✓ 1998년 경기도 중소기업 대상 수상
- ✓ **2000년 국내 최초 윈도우필름 개발**
- ✓ 2003년 LCD TV용 확산시트 개발
- ✓ **2007년 한국증권거래소 (KOSDAQ) 상장**
- ✓ **2008년 세계 최초 신복합광학시트 개발**
- ✓ 2015년 금탑산업훈장 수상
- ✓ **2018년 '그래핀 이용 유무기 복합 배리어필름' 나노코리아 대상수상**



1. 회사 개요(2)

○ 생산시설 현황

구분	본사(김포1공장) & 통합연구소	김포2공장	중국공장
소재지	<ul style="list-style-type: none"> 경기 김포시 통진읍 대서명로 	<ul style="list-style-type: none"> 경기 김포시 하성면 원통로 	<ul style="list-style-type: none"> 중국 강소성 소주 오강
토지/건물(면적)	<ul style="list-style-type: none"> 토지 17,233m² 건물 11,894m² 	<ul style="list-style-type: none"> 토지 7,845m² 건물 5,385m² 	<ul style="list-style-type: none"> 토지 7,700m² 건물 8,708m²
생산제품	<ul style="list-style-type: none"> 윈도우필름 광학필름 배리어필름 	<ul style="list-style-type: none"> 광학필름 (모바일 / 태블릿 / 전장) 	<ul style="list-style-type: none"> 광학필름 (TV / 노트북)
보유장비	<ul style="list-style-type: none"> 윈도우 설비 3기 AgNW 설비 1기 DSP 설비 2기 슬리터 등 	<ul style="list-style-type: none"> DSP 설비 6기 슬리터 등 	<ul style="list-style-type: none"> DSP 설비 6기 슬리터 / 타발기 등
전경도			

2. 사업 개요(1)

당사는 현재 디스플레이용 광학필름, 차량/건축용 윈도우필름을 주력사업으로 하고 있으며, 신소재 제품인 배리어필름, PDLC, FCCL 등으로 사업을 확대하고 있음.

주요제품군 현황

광학필름 사업군

TV/모니터



태블릿PC



모바일



전장(LAMP)



윈도우필름 사업군

건축용 윈도우필름



자동차용 틴팅필름



자동차용 보호필름(PPF)



신소재 사업군

투명전극필름(TCF)



배리어필름



스마트 윈도우(PDLC)



미디어 / 산업재 사업군

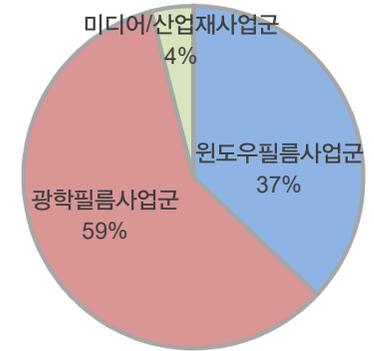
Video/CD/DVD 인쇄필름



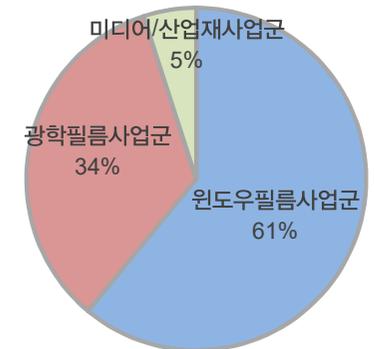
산업용 PE/PP 제품



매출구성 (연결, 2021.12. 기준)

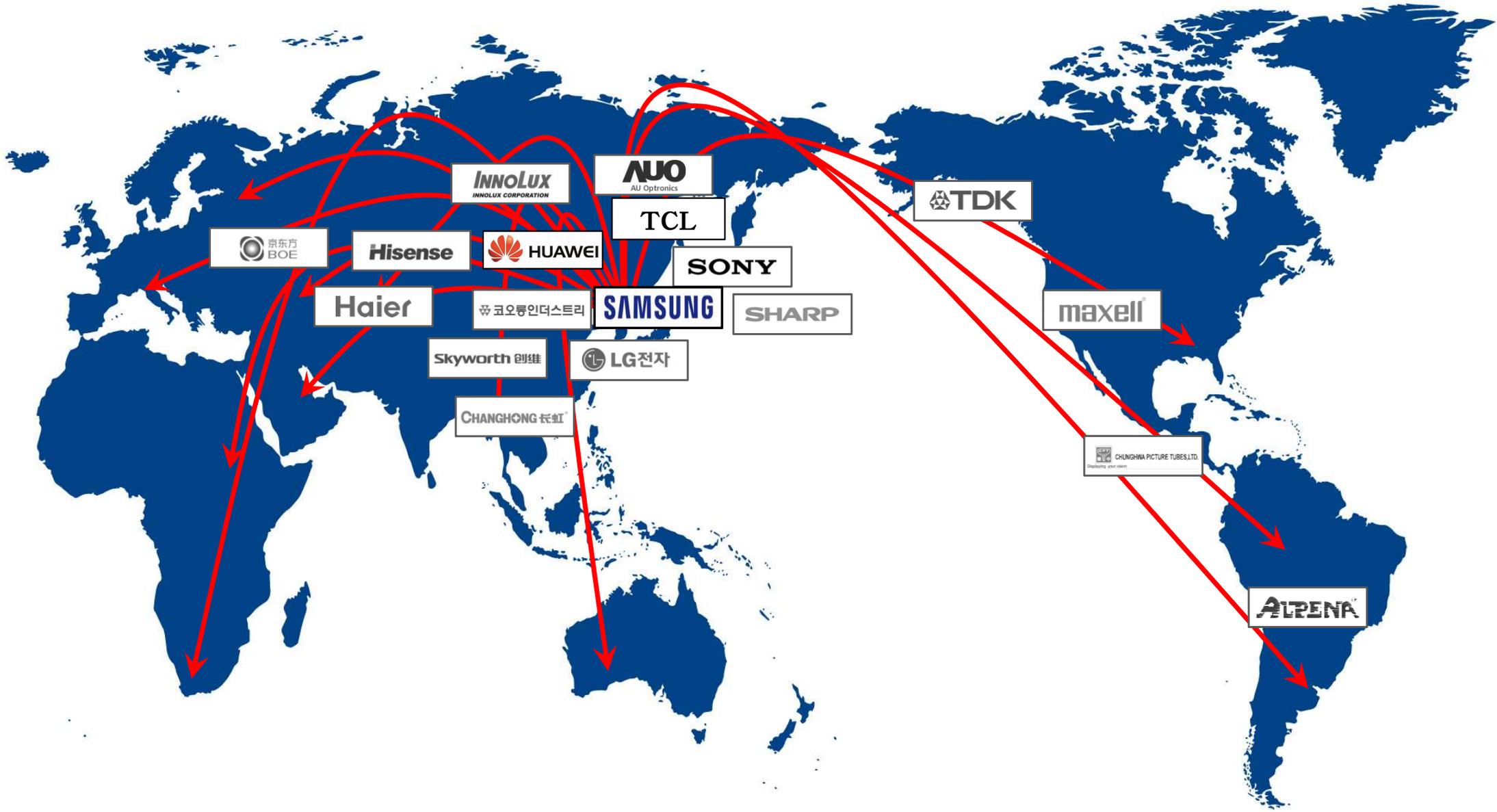


매출구성 (별도, 2021.12. 기준)



2. 사업 개요(2)

당사는 현재 약 60여 개국 글로벌 고객들에게 우수한 제품을 공급하고 있습니다



3-1. 제품별 사업전략 (Mobile & Tablet Display Film)

상보는 2020년부터 Tablet & Mobile Display 광학필름 양산공급(국내 S社, 중국 H社)을 시작하였으며, Application의 다양화를 통해 점진적으로 매출을 확대해 나가고 있음

1Q

2Q

3Q

4Q

Line-up 확대를 통한 M/S 추가 확보

- TAB 10인치 이상급 및 MOB 6인치대 신규 인증 및 양산
- TAB 신규제품(휘도개선) 프로모션 및 인증 진행(중국 B社)
- 신규 Application(Note-PC)용 인증 및 양산

거래선 추가확보 및 점유율 확대

- Note-PC 12인치 이상급 신규 모델 Spec-in 및 양산
- MOB ODM Maker 공급거래처 등록 인증평가 진행
- TAB 중국 Major업체(H社, X社) M/S 확대



Mobile Display Film



Tablet Display Film

중점전략

1) 국내

- S社 Tablet 모델에 대한 M/S 80% 이상 점유
- 1년에 2모델 이상 MP 진행

2) 중국

- 단품 및 신규 합지 제품에 대한 인증완료
- L社, X社 메인모델 채용을 통한 안정적 매출확보

3-2. 제품별 사업전략 (Car Interior Display Film)

자동차 내부 Display는 지속적으로 적용이 확대되고 있으며, 상보는 글로벌 대기업과의 협업을 통한 제품 포트폴리오 개선 활동을 통해 다양한 기능을 갖춘 광학필름에 대한 프로모션을 계획하고 있음

1Q

2Q

3Q

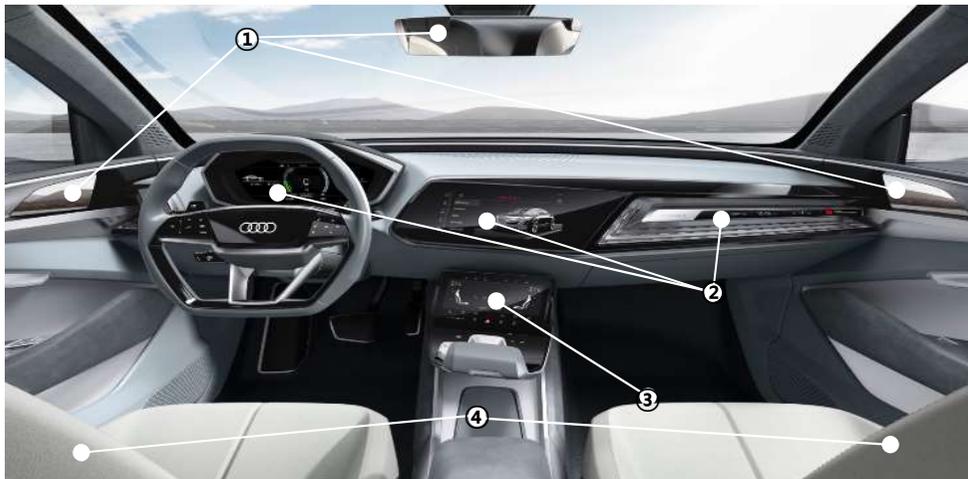
4Q

신규 제품 개발에 대한 사업성 검토

- 고객 Needs 분석을 통한 신규 아이템 개발 방향 설정
- 국내외 파트너십을 통한 제품개발~런칭 프로세스 확보
- HUD, CID, DID 인증 완료 및 양산

개발 완성도 확보 및 Promotion

- 지속적인 보완 개발을 통한 제품 안정성 확보
- 글로벌 Major업체와의 협력을 통한 시장 확대



- ① Room Mirror / Side E-Mirror
- ② Driver / Center / Passenger Information Display
- ③ Control Monitor
- ④ Rear Seat Entertainment Display

중점전략

1) 신규 포트폴리오 구성

- 시장 Trend 및 고객 Needs 파악
- 신규 컨셉 개발계획 수립 및 실행

2) 시장진입 기회 확보

- 글로벌 대기업과 협업강화
- 고객 요구 사양에 따른 제품의 개발 완성도 확보
- 다양한 루트를 통한 Promotion 진행

3-3. 제품별 사업전략 (Car Exterior Lamp Film)

상보는 국내 대기업과 협업을 통해 자동차 LAMP용 광학필름의 개발을 완료하고 단독으로 공급하고 있으며, 지속적으로 적용 모델을 확대할 예정임

1Q

2Q

3Q

4Q

안정적 매출 확보 및 신규모델 인증

- 내수 고급차량 모델 적용 Tail Lamp 양산
- 신규 concept 제품 개발
- 고객사 신규모델 인증평가

모델 확대를 통한 안정적 매출 확보

- 전략적 제휴를 통한 단독 공급사 지위 유지



Color Film

- LED 색감변경(쿨톤→웜톤)



Tail Lamp

- Prism Film / Diffuser Film
(LED 효율 증가)

중점전략

1) 대기업 협력사업

- LAMP용 광학 프리즘 필름 최초 적용 → 신시장 개척
- 전략적인 개발 co-work 통해 Prism 및 Diffuser Film 적용

4-1. 제품별 사업전략 (Window Film)

상보는 윈도우 필름을 국내외 브랜드에 OEM, ODM으로 공급하고 있으며, 매년 약 20%이상 매출이 향상되고 있음

1Q

2Q

3Q

4Q

OEM/ODM Biz 영업 확대

건축용 Exterior, 차량용 Windshield 신제품 출시

- 고내구성 Exterior Film 신제품 개발
- windshield 신제품 출시(열차단 성능 부여)

자동차, 건축용 신규 브랜드 영업 확대

- 자동차용 OEM, ODM 공급 브랜드 확대
- 자동차용 신규 브랜드(고가형) 영업 확대
- 건축용 신규 브랜드 출시
- 건축용 단열필름 개발 완료



자동차용 섀팅필름



건축용 열차단필름

중점전략

1) OEM B2B sales

- 자동차용 신규 브랜드 가맹점 확대

2) 신제품 개발 및 출시

- 건축용 Exterior Film 신제품 출시(미주, 유럽 영업 추진)

3) 전략제품 중심 판매

- 고부가가치 제품 위주의 마케팅 및 세일즈
- 매출액 20% 이상 증가, 매출이익 30% 이상 증가 목표

4-2. 제품별 사업전략 (PPF : Paint Protection Film)

글로벌 PPF 시장 규모는 2022년에 약 4,000억원으로 추정되고 있으며, 상보는 기출시된 제품의 판매를 확대함과 동시에, 보급형 PPF 및 차별화된 스타일을 추구하는 제품 다양화(Black PPF, Headlight PPF, Carbon PPF 등)를 통한 매출 확대를 추진 중임

1Q

2Q

3Q

4Q

OEM Biz 영업 확대 및 PPF 신제품 출시

- 10Mil & 12Mil PPF 제품(내구성 ↑) 출시
- 디자인 PPF 제품(컬러형) 출시
- B2B OEM, ODM biz 영업 확대
- 시장의 Needs 파악하여 신제품 기획

보급형 PPF 신제품 출시

- 추가 고객사 확보 (B2B & Private labler)
- 보급형 PPF 개발 및 영업 추진
- 신규 브랜드 해외시장 진출
- 신제품 기반 OEM 추가 확보



자동차용 외부 도장 보호필름

중점전략

1) OEM B2B 영업 강화

- 기존 브랜드사에 대한 OEM 영업 확대(미국, 중국)
- Private Labler에 대한 B2B 영업 지속
 - : 해외 중점 판매 지역(미국, 중동 등)의 영업 확대

2) 신제품 출시

- 4세대 PPF 출시를 통한 추가 매출 확보
 - : 북미, 중동, 동남아, 터키 등 신규 진출
- 신규 브랜드 북미, 중화 진출

4-3. 제품별 사업전략 (PDLC : polymer dispersed liquid crystal)

상보의 PDLC는 기존 PDLC 제품과 달리 윈도우 필름의 다양한 색상 및 열차단 성능을 결합한 세계 최초 형태의 제품으로서, 특히 얇은 두께와 우수한 시공성을 갖고 있어 지금까지 적용이 불가능했던 차량의 굴곡진 유리면에도 자유롭게 시공이 가능함

1Q

2Q

3Q

4Q

차량 선바이저 및 측후면 유리용 제품 출시

- 제품 출시 및 마케팅 강화
- B2B 영업, 품질, 개발 관리강화
- 기존 윈도우필름 대리점을 통한 공급 확대

VLT/IRR 다양화 및 반사타입 제품 출시

- VLT10~50%, IRR 70~99% 제품 개발 및 출시
- 반사타입 제품 출시
- 건축용 PDLC 제품 출시

	상보 전극 Film 적용 제품 1 (비반사 type)	상보 전극 Film 적용 제품 2 (반사 type)	기존 제품
외관			
실내 ON			
실내 OFF			

- 기존의 PDLC 대비 1/4 수준의 제품 두께로, 굴곡면 시공을 가능하게 함
- 접합 유리 제품이 아니므로, 기존의 차량 유리를 그대로 사용
- 유색 점착을 적용하여 이질감 없는 자연스러운 외관 연출

중점전략

1) 제품 출시 및 홍보

- 영업, 품질, 개발 관리강화
- 기존 윈도우필름 대리점을 활용한 애프터마켓 시장 공략

2) 신제품 개발 및 출시

- 다양한 제품 기획(기존 윈도우필름 대체 시장)
- 외관중시 소비자를 타겟으로 하는 반사타입 제품 출시
- 기존 윈도우필름 대비 프리미엄 이미지 구축

5-2. 제품별 사업전략 (*Barrier Film*)

배리어필름은 QD TV 시장의 필수요소이며, 진공단열재나 식품포장재 등 다양한 분야에 적용될 수 있는 차세대 필름임. 상보는 '그래핀 복합 배리어필름' 으로 나노코리아 대상을 수상한 기술력을 바탕으로 배리어필름 시장을 개척하고 있음.

1Q

제품 인증 완료

- ESL용 고객사 인증 완료

2Q

양산 진입 및 안정화

- ESL용 양산 진입
- 고사양 제품 인증 평가

3Q

M/S 및 양산 확대

- ESL용 매출 물량 증대
- 신규 모델 확보
- Solar cell용 인증 평가

4Q

M/S유지 및 신규ITEM

- Solar cell용 양산
- 고성능/고기능 필름 개발



QLED



Wearable OLED



Solar Cell



Electric Shelf Label

중점전략

1) ESL용 (10^{-1})

- 글로벌 대기업과 협력관계 유지 및 매출 증대

2) E-Paper용 ($10^{-2} \sim 10^{-3}$)

- 품질 및 특성 안정성 확보
- 신규고객 대상 확장 프로모션 및 인증

3) 고사양용 ($10^{-3} \uparrow$)

- 高부가가치 제품 개발 및 시장 진입
- 고성능 시장 M/S 신규확보