

인카금융서비스

211050

본 보고서는 한국거래소 코넥스 기업분석보고서 발간 지원(Konex Research Project)에 따라 선정되어 작성된 보고서입니다.

Jun 11, 2020

Not Rated

Company Data

현재가(06/10)	6,110 원
액면가(원)	500 원
52 주 최고가(보통주)	7,790 원
52 주 최저가(보통주)	3,050 원
KOSPI (06/10)	2,195.69p
KOSDAQ (06/10)	758.62p
자본금	22 억원
시가총액	275 억원
발행주식수(보통주)	449 만주
발행주식수(우선주)	0 만주
평균거래량(60 일)	0.0 만주
평균거래대금(60 일)	0 억원
외국인자본(보통주)	0.00%
주요주주	
최병채 외 10 인	44.91%
프리미어파트너스	19.63%

Price & Relative Performance



주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	52.8	-4.2	-7.4
상대주가	35.4	-8.5	-11.5



금융·미드스몰캡 김지연

3771-9735, jykim79@iprovest.com,

미드스몰캡 박지원

3771-9162, 20190004@iprovest.com



KYOBO 교보증권

‘핀테크 영업시스템’ 기반으로 꾸준한 성장 기대

보험판매전문회사 유일의 벤처기업인증 받은 기업형GA

인카금융서비스는 보험과 IT를 융합한 핀테크 영업시스템을 기초로 31개 손,생보사 보험 상품의 비교 분석을 통해 고객에게 재무설계서비스를 제공하는 보험판매 전문회사인 ‘기업형GA’임. 2014년 인카금융서비스(주)로 사명 변경, 2015년 11월 코넥스 시장에 상장.

투자포인트 1. ‘핀테크 영업시스템’ 바탕으로 성장 중

GA 등 유통채널이 성장하는 이유는 보험상품 비교가 가능하기 때문. 당분간 GA 등 독립 채널을 통한 보험 성장은 지속될 것으로 예상됨. 1)보험사 판매경향이 고객지향적인 재무컨설팅 위주로 변화하고 있어, 다양한 상품비교를 통해 필요한 보험을 제공해줄 수 있는 GA의 역할은 더 높아질 수고 있고, 2) 저금리·저성장 환경으로 인해 보험사의 저비용 채널에 대한 관심도 지속될 수 밖에 없기 때문.

인카금융서비스의 주요 경영철학이 바로 설계사가 영업 잘 할 수 있게 하는 환경을 만들어 주는 것. 이에 인카금융의 노력은 계약 설계사 수 증가와 더불어 2019년 1만명 설계사 돌파 이후 규모의 경제 효과도 나오고 있어 효율성이 확대되고 있어 긍정적임.

투자포인트 2. 독자적 상품개발능력

인카금융서비스는 보유한 Data를 바탕으로 보험사와 협업을 통한 독자적인 상품을 꾸준히 출시해 왔는데, 이는 단순히 상품 위탁판매만을 담당하는 GA들과 다른 동사만의 강점임. 맞춤형 상품판매와 개발능력은 동사가 판매력과 판매망을 충분히 확보하고 있음을 증명.

투자포인트 3. 설계사 수수료제도 변화가 오히려 기회

높은 불안전 판매와 설계사 이직 등 GA의 문제점 제기로 인해 정부의 설계사 수수료제도 변화는 피할 수 없는 규제. 하지만 기업형 GA는 일관된 내부통제 리스크관리가 가능하며, 안정적인 현금흐름을 바탕으로 위기를 기회로 바꿀 수 있는 계기가 될 것으로 판단.

Forecast earnings & Valuation

12 결산 (억원) 별도기준	2015.12	2016.12	2017.12	2018.12	2019.12
매출액 (억원)	1,196	1,310	1,681	1,999	2,444
YoY(%)	9.2	9.5	28.3	18.9	22.3
영업이익 (억원)	-10	15	22	46	34
OP마진(%)	-0.8	1.1	1.3	2.3	1.4
순이익 (억원)	-11	15	17	12	40
EPS(원)	-393	508	590	333	886
YoY(%)	적전	흑전	16.3	-43.6	166.2
PER(배)	-11.9	9.6	6.1	18.2	6.7
PCR(배)	3.6	6.6	2.9	5.0	2.5
PBR(배)	1.8	1.7	1.0	2.5	1.8
EV/EBITDA(배)	-25.0	7.2	2.1	3.0	1.0
ROE(%)	-12.8	12.4	12.4	9.4	31.5

기업 개요

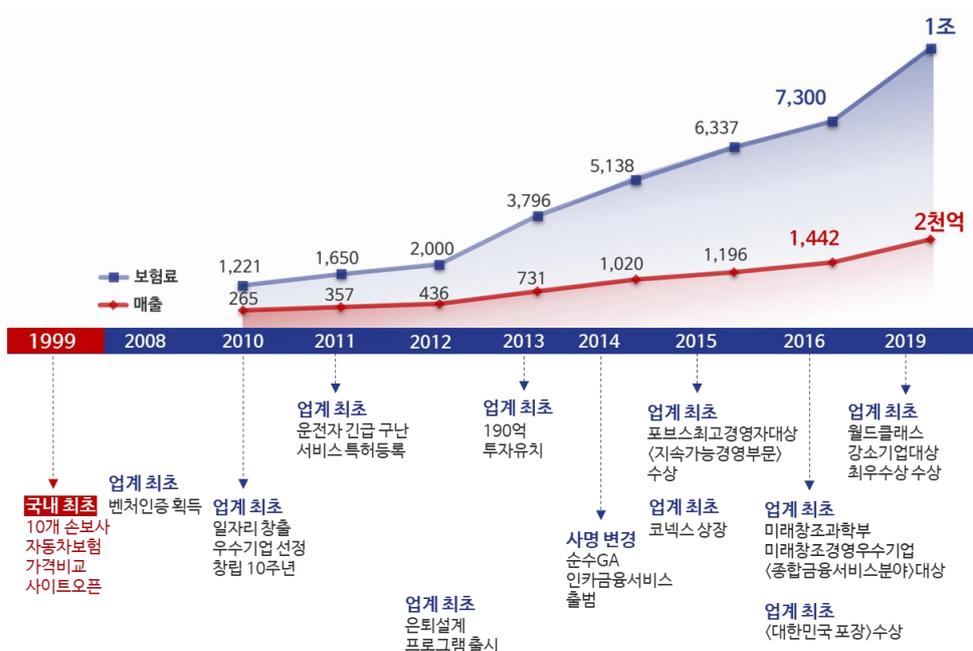
보험판매전문회사 유일의 벤처기업인증을 받은 기업형GA

인카금융서비스는 보험과 IT를 융합한 핀테크영업시스템을 기초로 31개 손해보사 보험 상품의 비교 분석을 통해 고객에게 재무설계서비스를 제공하는 보험판매 전문회사인 ‘기업형 GA(General Agency, 이하 GA)’이다.

1999년 최초로 10개 손보사의 자동차 보험료 온라인 비교서비스 시스템을 개발하며 출발하였고, 이후 국내 최초 모바일 가격 시스템, 실시간 자동차 사고 자동정보시스템, 긴급 구난 서비스, TRM(손·생보 통합보장 분석)시스템, 은퇴설계 시스템 등을 개발하였다. 이를 바탕으로 2008년에 GA업계 유일의 벤처기업인증을 획득하는 성과를 달성했다. 2009년에는 손해보험, 생명보험 통합 설계서비스인 ‘TRM’과 ‘자동차 실시간 사고정보시스템’을 개발·특허 출원하였고, 이에 정부로부터 인정을 받고 정보기술연구소라는 산하기관을 두게 되면서 IT와 금융을 접목시킨 핀테크산업의 입지를 다지게 되었다.

2014년에는 인카금융서비스(주)로 사명을 변경했고, 2015년 11월에 코넥스 시장에 상장했다. 같은 해 고용노동부로부터 ‘일자리창출 우수기업’ 산업포상을 수상했으며, 2017년에는 신용평가사 NICE 선정 GA 최초 기술평가 우수기업 인증서 수여하기도 했다. 이를 바탕으로 인카금융서비스는 대면중심을 바탕으로 설계사와 함께 꾸준한 성장세를 기록하고 있는 중이다.

[도표 1] 인카금융서비스의 연혁 및 성장



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

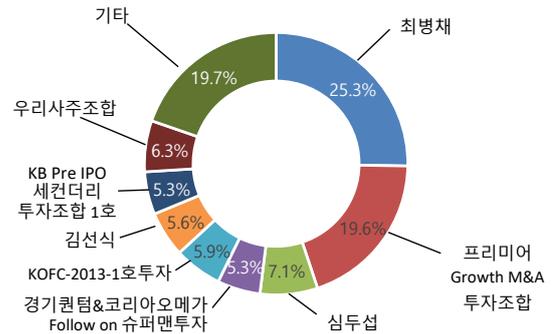
인카금융서비스의 주 사업모델은 보험설계사들의 보험 신규 계약 시 제휴 보험사로부터 계약 실적에 따라 받는 수입수수료를 통한 수익 창출이다. 따라서 동사는 유형의 제품 판매를 통해 매출이 발생하는 것이 아니라 동사와 계약한 보험설계사가 생명보험, 손해보험, 자동차보험 등의 신규 보험 판매 시 보험사로부터 수취하는 수입수수료가 주요 매출로 구성된다. 현재 동사는 생명보험 20개사, 손해보험 11개사의 상품을 취급하고 있다.

[도표 2] 인카금융서비스 일반현황

구분	내용
회사명	인카금융서비스(주)
설립일	1999년 4월
CEO	최병채
상장일	2015년 11월(코넥스 상장)
직원수	본사 275명 (설계사위촉인원 10,546명)
자본금	224억원
본사소재지	서울시 성동구 아차산로 33

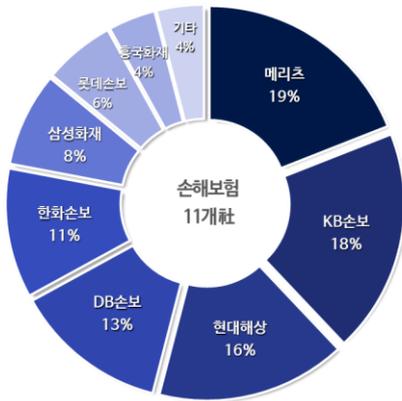
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 3] 인카금융서비스 주주구성(2019.12 기준)



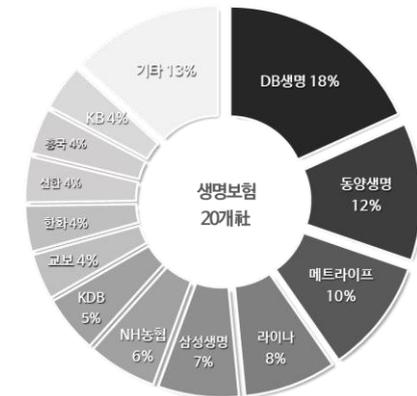
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 4] 인카금융서비스 보험사별 업적구성_손해보험(2019년)



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 5] 인카금융서비스 보험사별 업적구성_생명보험(2019년)



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

투자포인트 1. '핀테크 영업시스템' 바탕으로 성장 중

GA와 유통채널이 성장하는 이유, 비교가 가능하기 때문

최근 보험사 신규계약이 GA를 통해 증가하고 있다는 기사를 자주 접할 수 있다. 그러면 왜 이렇게 GA를 통한 보험판매가 늘고 있는 걸까? 답은 간단하다. GA는 이마트, 하이마트 등 유통채널처럼 비교해서 상품을 소비자가 고를 수 있기 때문이다.

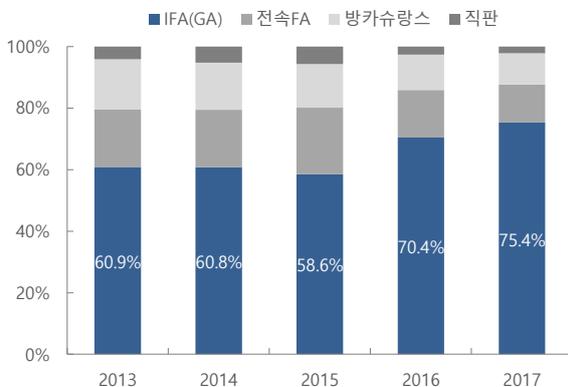
보험대리점을 의미하는 GA는 General Agency의 약자로 보험사와 제휴를 통해 보험상품을 전문적으로 판매하는 법인 또는 개인을 지칭한다. 그리고 여기엔 여러 금융회사와 제휴하여 보험/예·적금/대출/펀드 등 금융상품을 비교하여 판매하는 회사도 포함된다. 보험사에 소속된 보험설계사들은 자신이 소속되어 있는 보험사의 상품만을 판매할 수 있지만 GA는 여러 보험사와 제휴를 맺고 그 보험사들의 보험상품을 비교 분석하여 금융소비자에게 유리하고 적합한 보험을 제안할 수 있는 장점을 갖고 있다. 이미 해외에서는 보험상품 판매시장에서 제조와 판매의 분리가 가속화 되면서 전문적으로 보험상품을 판매하는 GA가 성장하고 있는 실정이다.

[도표 6] 해외 GA 현황(2017년 기준)

					
매출	15조 1천억원	14조 1천억원	4조 4천억원	5조 4천억원	7조 4천억원
조직	5만 7천여명	6만 9천여명	2만 2천여명	2만여명	5만 4천여명
국가	미국	영국	영국	미국	미국
설립	1905년	1918년	1828년	1927년	1922년

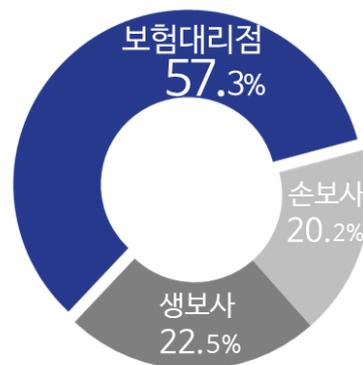
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 7] 영국 판매채널 비중



자료: Datamonitor, ABI, 금융투자협회, 교보증권 리서치센터

[도표 8] 국내 GA 설계사 비중(2017년 기준)



자료: 생명보험협회, 교보증권 리서치센터

인카금융서비스 > 기업형 GA > 설계사에 집중하다

필자는 당분간 GA 등 독립채널을 통한 보험 성장은 지속될 것으로 예상된다. 1) 보험사 판매 경향이 과거 연고판매에서 점차 고객지향적인 재무컨설팅 위주의 방식으로 변화하고 있어, 다양한 상품비교를 통해 필요한 보험을 제공해줄 수 있는 GA의 역할은 더 높아질 수도 있고, 2) 저금리·저성장 환경으로 인한 보험사간 가격 경쟁도 심화되고 있어 저비용 채널에 대한 관심도 지속될 수 밖에 없기 때문이다.

일반 제조업의 상품들과는 달리 보험은 예상치 못한 위험과 불행을 가정하는 무형의 상품이다. 결국 고객들의 위험이 가정되어야 하기 때문에 다른 금융상품 대비 고객이 자발적으로 상품에 가입하는 빈도가 적은 편이다. 또한 복잡한 약관의 이해가 필요한 특수성 때문에 설계사의 권유와 상품설명을 통한 영업이 통상적이다. 그런데 성숙시장 진입을 앞둔 국내 보험시장의 경우 보험회사 간 경쟁이 점점 더 치열해지고 있어, 그에 따라 국내 보험시장에서도 판매채널의 형태가 점차 다양화되고 있는 가운데, GA와 방카슈랑스 등 독립채널이 확대되는 경향을 보이고 있는 실정이다.

인카금융서비스(이하 인카금융)의 주요 경영철학 중 하나가 설계사가 영업 잘 할 수 있게 하는 환경을 만들어 주는 것인데, 인카금융의 영업지원 시스템을 보면 오랜 시간 동안 공을 들인 만큼 효율성이 증대되었음을 알 수 있다.

인카금융은 1999년 회사 설립시부터 정보기술의 중요성을 인지하고 지속적으로 발전시킨 결과 보험업계 최초로 벤처기업을 인증 받았다. 타 GA와는 차별화된 정보기술력을 바탕으로 자동차보험료의 비교견적 및 실시간 인수여부 체크를 진행하여 대고객 신뢰도를 확보하고 고객에게 최적의 솔루션을 제공하고 있다. 또한 자체 인트라넷과 전산망에서 설계사들의 실적을 확인하고 독려할 수 있는 데이터를 실시간으로 제공하여, 설계사들이 실적을 체계적으로 관리하고 소득추이를 예상하는 등 안정적인 소득을 확보할 수 있도록 기여를 하고 있다(도표 9참조).

또한 인카금융은 체계적인 교육시스템도 갖추고 있는데, 신입 설계사부터 고능률 설계사까지 단계별 교육체계를 운영하면서 보험판매업의 핵심 자산인 경쟁력 있는 보험모집인을 양성하고 있다(도표 10, 11 참조). 게다가 설계사들을 지원하는 본사 직원만 300여명으로 지속적인 공채를 통해 인력 확충과 지원을 지속하고 있다.

이러한 인카금융의 노력은 계약 설계사 수 증가와 더불어 2019년 1만명 설계사 돌파 이후 규모의 경제 효과도 나오고 있어 긍정적이다. 참고로 설계사 1만명 돌파는 기업형 GA(General Agency) 중에서 인카금융이 최초이다. 2020년 5월말 기준 동사와 계약한 설계사는 총 10,546명으로 코로나19에도 불구하고 전년 말에 비해 249명이나 증가했다. 규모의 경제 효과는 설계사들이 설계사들을 리쿠르팅 하는 과정에서 발생하고 있는데, 과거 대비 관련 비용이 줄고 있어 리쿠르팅 경쟁력을 확보해 나가고 있는 중이다.

[도표 9] 인카금융서비스의 영업지원시스템



인카 영업지원 시스템 (IIMS, Incar Insurance Management System)

계약관리 시스템

- 고객에게는 특별한 보장을, FA에게는 최고의 소득을 보장하는 솔루션

고객관리 시스템

- 인카 영업가족만 쓸 수 있는 고객관리 서비스
- 문자발송과, 매월 추천 DM까지 제공

수수료관리 시스템

- 자동화된 수수료 명세서를 매달 손쉽게 확인
- 건별, 월별내역부터 소득예측까지 가능한 프로그램

계약관리에서부터 수수료관리까지 하나의 프로그램으로!

자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 10] 시작부터 전문가까지 책임지는 과정: 맞춤 테마별 교육

중/고급

초급

한달간
신입금융전문가과정
신입을 대상으로 보험상품 이해 및 고객상담방법 교육

약관교실
고지의무, 납입규정 등 약관사항 및 특약, 주요질환 등 보장내용 교육

보장분석과정
보장분석 프로그램을 활용한 영업전략교육

중신스쿨
중신보험의 가치 전달 및 영업노하우 교육

상담기술과정
계약체결을 높이는 효과적인 설득기법교육

재무설계 전문가과정
고객정보를 활용한 재무설계 교육

자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 11] 1 일 1 콘텐츠로 전문가를 만드는 과정: 굿모닝인카

포커스인카 ▶ 포커스인카
영업노하우

세일즈 스텝업 ▶ 영업의 기술
세일즈스킬
영업마스터과정
고객발굴 및 관리

보험과 상품 ▶ 보험과 상품
생명보험
손해보험
변액보험

손해보험사 전산매뉴얼 ▶ 전산매뉴얼
보험사 전산
사용안내
보험사
모바일 청약안내

테마 브리핑 ▶ 테마브리핑
보험이슈
상품이슈
세금이슈
금융동향
경제용어
동행시제
준법교육

매일 공부하는 똑똑한 설계사

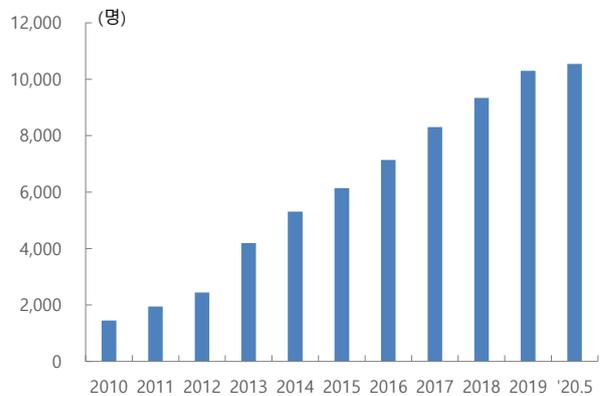
자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 12] 인카금융의 온라인과 모바일을 통한 실시간 영업지원



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 13] 인카금융서비스 설계사 추이



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

투자포인트 2. 독자적 상품개발능력

인카금융서비스의 경쟁력 중 또 다른 점은 바로 독자적인 상품개발능력(오더메이드상품)이다.

동사는 보유한 Data를 바탕으로 보험사와의 협업을 통한 독자적인 상품개발을 꾸준히 출시해 왔는데, 이는 단순히 상품 위탁판매만을 담당하는 GA들과 다른 동사만의 강점이다. 이러한 전용상품을 개발한 이유는 2000년대 후반 GA가 보험업계의 중요한 모집채널로 발전하기 시작 하면서부터인데, 이에 보험사들은 GA에 맞는 맞춤형 상품을 출시하기 시작했고 GA시장의 확대되면서 GA맞춤상품 개발도 가속화되었다.

무엇보다 동사가 자체 개발하고 판매한 상품들은 업계시황과 설계사, 고객의 요구 등 현장의 목소리를 반영한 상품으로써 당사 소속 설계사만이 판매할 수 있는 특화 상품이라는 점에서도 매력적이다.

결국 맞춤형 상품판매와 개발능력은 동사가 판매력과 판매망을 충분히 확보하고 있음을 증명하는 것이며, 향후 보험사와 보험요율, 협상력 등에서도 경쟁력을 확보할 수 있다는 점에서 긍정적 요소로 판단된다.

[도표 14] 인카금융서비스의 오더메이드상품

상품명	보험사	상품특징
언제나 한결같이 평생건강보험Ⅲ	DB생명	업계최초 100% 선지급 무해지 GI보험 주계약 GI보험금 지급사유 남 16종, 여 17종으로 확대
언제나 한결같이 평생건강보험Ⅱ	동부생명	100% 선지급 GI보험 표준형 대비 약 15% 이상 저렴한 저해지환급형 종신보험
당당한 종신보험	동부생명	110% 증액되는 저해지 종신보험 업계 유일 저해지 확정금리 추가납입 및 중도인출 타사 대비 높은 연금선지급액
롯데손보 3대성인병에 강한 건강보험 인카 Dream 플랜	롯데손보	업계 최고 뇌혈관·허혈심장질환 진단비 질병후유장애 업계최고 최대 7000만원 보장 일반암 진단시, 전담보 납입면제
언제나 한결같이 유니버설 평생건강보험	동부생명	4대특정질병 업계 최초 중복보장 업계 최고수준의 납입 면제 보장 유방암 및 남녀생식기암 업계 최고액보장
Only incar 2대 진단플랜	한화손보	16대 + 18대 질병 수술비 동시가입 65세까지 2대 진단비 각각 2천만원 이상가입 가능
(무)인카크루즈여행자를 위한 상해보험	롯데손보	상해보장과 여행을 동시에 즐길 수 있고 만기시엔 만기 환급금으로 여행비용 충당 가능
흥국화재 프리미엄(5710) 행복보험	흥국화재	입원 종류 구분 없이 일당 및 후유장애소득자금 보장
DAS 법률비용	DAS	법적분쟁발생시 상담, 소송 의뢰 등 복잡한 고액의 비용 발생으로 부터 보호
(무) 49재 보험	흥국생명	저렴한 비용, 49재와 장례 비용 해결 보험금 수익자: 사찰지정 가능

자료: Company data, 교보증권 리서치센터

투자포인트 3. 설계사 수수료제도 변화, 오히려 기회

GA 시장이 급성장하면서 우려가 없는 것은 아니다. 높은 불완전 판매와 더불어 높은 설계사 이직 등이 문제점으로 지적 받고 있다. 보험상품의 특성상 사고가 발생해야 고객의 권리가 행사되기 때문에 보험상품은 판매 후에도 설계사를 통한 지속적인 관리가 필요한데, 불완전판매와 설계사 이직 등이 소비자의 피해로 이어지고 있기 때문이다.

이에 금감원은 지난 2019년 11월 설계사가 보험료 대납 후 수수료만 챙기는 ‘꼼수’를 막기 위해 은행 및 보험사와 더불어 보험사 가상계좌 내부통제 개선 태스크포스(TF)팀을 만들어 올해 상반기까지 가상계좌 보험료 실제 입금자를 확인할 계획이다. 또한 정부는 설계사 수수료 관련 제도 개선 등 불건전 영업행위 근절을 위해 집중 점검을 진행 준비 중이다.

이러한 정부의 규제 강화 전망으로 인해 향후 GA 성장이 힘들어질 수 있다는 게 시장의 의견이다. 물론 단기적으로 시장의 위축은 피할 수 없다고 전망된다. 하지만 인카금융서비스의 경우 ‘지사형(연합형) GA’이나 ‘프랜차이즈형 GA’와는 달리 ‘기업형 GA’인 점에서 긴 호흡으로 보면, 설계사 수수료제도 변화가 오히려 기회가 될 수 있다고 판단한다.

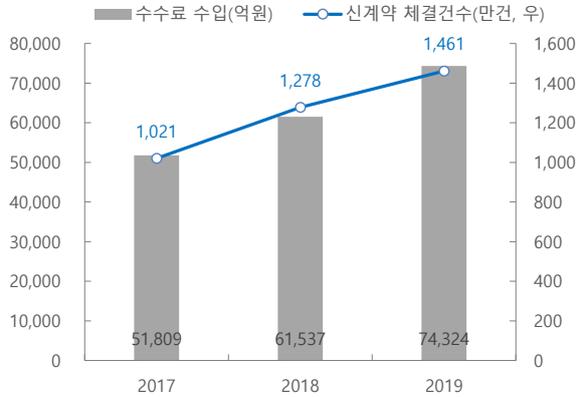
‘기업형 GA’는 1인 대표체제로 일관된 내부통제 리스크 관리가 가능하며, 인카금융의 경우 꾸준한 IT투자를 통해 설계사 영업관리 및 지원 등이 모두 시스템화가 이루어져 있어 규모의 경제효과가 더욱 확대될 수 있다고 전망되기 때문이다. 또한 수수료제도 변화 시, 기존 GA 중소기업인 경우 재정적인 문제도 발생할 가능성도 존재하기에 기업형 GA의 경쟁력이 더 커질 것으로 예상된다.

[도표 15] 기업형 GA의 장점



자료: Company data, 교보증권 리서치센터

[도표 16] 중대형 GA 신계약 건수 및 수수료 추이



자료: 금융위원회, 교보증권 리서치센터

[도표 17] 중소형·연합체형 GA 내부통제 취약(신문기사 참조)

경향신문

2017-04-02

중소형·연합체형 GA 내부통제 취약

(생략) 중소형 GA와 연합체형 GA가 보험사나 단일형 GA에 비해 설계사 조직의 내부통제와 리스크관리에 취약하다는 지적이다.

몸집 키운 연합형보험대리점, 위험도 키워

(생략) 특히 대형 GA는 중소형 대리점 연합체인 경우가 많아 내부 통제가 취약하고 설계사 재교육보다는 계약률이 높은 설계사를 영입하는 데만 혈안이 돼 제대로 보험 판매를 하지 않는다는 지적을 받고 있다. (생략)

자료: 신문기사 참조, 교보증권 리서치센터

인카금융서비스 [211050]

'핀테크 영업시스템' 기반으로 꾸준한 성장 기대

[인카금융서비스 211050]

포괄손익계산서

단위: 억원

12월결산 (십억원)	2015A	2016A	2017A	2018A	2019A
매출액	1,196	1,310	1,681	1,999	2,444
매출원가	0	0	0	1,689	2,097
매출총이익	1,196	1,310	1,681	310	347
매출총이익률 (%)	100.0	100.0	100.0	15.5	14.2
판매비	1,206	1,295	1,659	264	313
영업이익	-10	15	22	46	34
영업이익률 (%)	-0.8	1.1	1.3	2.3	1.4
EBITDA	-5	21	28	54	100
EBITDA Margin (%)	-0.5	1.6	1.7	2.7	4.1
영업외손익	2	2	4	-16	20
관계기업손익	0	0	0	0	0
금융수익	5	5	6	10	9
금융비용	-6	-4	-3	-25	-9
기타	3	0	1	-1	20
법인세비용차감전순이익	-8	17	25	30	54
법인세비용	3	2	8	18	14
계속사업순이익	-11	15	17	12	40
중단사업순이익	0	0	0	0	0
당기순이익	-11	15	17	12	40
당기순이익률 (%)	-0.9	1.1	1.0	0.6	1.6
비지배지분순이익	0	0	0	0	0
지배지분순이익	-11	15	17	12	40
지배순이익률 (%)	-0.9	1.1	1.0	0.6	1.6
매도가능금융자산평가	0	0	0	0	0
기타포괄이익	0	0	0	0	-1
포괄순이익	0	0	0	12	39
비지배지분포괄이익	0	0	0	0	0
지배지분포괄이익	0	0	0	12	39

주: K-IFRS 회계기준 개정으로 기존의 기타영업수익/비용 항목은 제외됨

현금흐름표

단위: 억원

12월결산 (십억원)	2015A	2016A	2017A	2018A	2019A
영업활동 현금흐름	-5	-5	44	57	115
당기순이익	-11	15	17	0	0
비현금항목의 가감	46	7	19	33	64
감가상각비	4	6	7	7	65
외환손익	0	0	0	0	0
지분법평가손익	0	0	0	0	0
기타	41	1	12	26	-1
자산부채의 증감	-40	-27	7	4	5
기타현금흐름	0	0	0	19	46
투자활동 현금흐름	-90	44	-92	-29	-12
투자자산	-5	0	0	0	10
유형자산	12	4	3	7	14
기타	-96	40	-95	-36	-36
재무활동 현금흐름	91	-40	51	-27	-105
단기차입금	-18	-1	26	-17	-12
사채	0	-28	30	0	-31
장기차입금	-2	0	10	0	0
자본의 증가(감소)	0	0	0	0	0
현금배당	0	0	0	0	0
기타	111	-12	-14	-10	-62
현금의 증감	-4	-1	2	1	-2
기초 현금	8	4	3	5	6
기말 현금	4	3	5	6	4
NOPLAT	-13	13	15	19	25
FCF	-38	-3	32	38	109

자료: 인카금융서비스(별도기준), 교보증권 리서치센터

재무상태표

단위: 억원

12월결산 (십억원)	2015A	2016A	2017A	2018A	2019A
유동자산	393	427	569	897	1,131
현금및현금성자산	4	3	5	6	4
매출채권 및 기타채권	106	148	163	113	141
재고자산	0	0	0	0	0
기타유동자산	283	276	401	779	986
비유동자산	92	78	76	157	220
유형자산	51	48	45	47	86
관계기업투자금	0	0	0	0	10
기타금융자산	10	8	10	28	33
기타비유동자산	32	22	20	82	91
자산총계	485	506	645	1,055	1,351
유동부채	296	351	442	866	1,135
매입채무 및 기타채무	93	111	135	138	169
차입금	12	11	36	44	33
유동성채무	40	40	35	5	3
기타유동부채	150	190	235	679	931
비유동부채	75	27	48	80	71
차입금	19	7	8	3	0
사채	24	0	21	23	0
기타비유동부채	32	20	20	55	71
부채총계	371	378	490	946	1,206
지배지분	115	127	155	109	144
자본금	22	22	22	22	22
자본잉여금	146	146	146	102	41
이익잉여금	-56	-41	-23	-16	81
기타자본변동	2	0	10	0	0
비지배지분	0	0	0	0	0
자본총계	115	127	155	109	144
총차입금	95	58	100	75	48

주요 투자지표

단위: 원, 배, %

12월결산 (십억원)	2015A	2016A	2017A	2018A	2019A
EPS	-393	508	590	333	886
PER	-11.9	9.6	6.1	18.2	6.7
BPS	2,549	2,833	3,445	2,428	3,208
PBR	1.8	1.7	1.0	2.5	1.8
EBITDAPS	-243	324	479	1,025	756
EV/EBITDA	-25.0	7.2	2.1	3.0	1.0
SPS	43,871	44,225	56,748	53,409	54,391
PSR	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
CFPS	-912	-65	714	856	2,428
DPS	0	0	0	0	0

재무비율

단위: 원, 배, %

12월결산 (십억원)	2015A	2016A	2017A	2018A	2019A
성장성					
매출액 증가율	9.2	9.5	28.3	18.9	22.3
영업이익 증가율	적전	흑전	47.7	113.8	-26.2
순이익 증가율	적전	흑전	16.3	-28.7	219.7
수익성					
ROIC	-12.0	10.9	12.7	55.3	-75.7
ROA	-2.6	3.0	3.0	1.5	3.3
ROE	-12.8	12.4	12.4	9.4	31.5
안정성					
부채비율	323.6	297.2	316.5	866.5	836.8
순차입금비율	19.6	11.5	15.5	7.1	3.5
이자보상배율	-1.6	4.2	6.3	4.0	7.3

인카금융서비스 [211050]

'핀테크 영업시스템' 기반으로 꾸준한 성장 기대

인카금융서비스 최근 2년간 목표주가 변동추이



최근 2년간 목표주가 및 괴리율 추이

일자	투자의견	목표주가	괴리율 평균	최고/최저	일자	투자의견	목표주가	괴리율 평균	최고/최저
Not Rated									

자료: 교보증권 리서치센터

Compliance Notice

이 자료에 게재된 내용들은 작성자의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

이 조사자료는 당사 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻어진 것이며, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보증하는 것이 아닙니다. 따라서 이 조사자료는 투자참고자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 또한 이 조사자료의 저작권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.

- 동 자료는 제공시점 현재 기관투자가 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 전일기준 당사에서 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.
- 추천종목은 전일기준 조사분석 담당자 및 그 배우자 등 관련자가 보유하고 있지 않습니다.
- 본 보고서는 한국거래소 코넥스 기업분석보고서 발간 지원(Konex Research Project)에 따라 선정되어 작성된 보고서입니다.

투자의견 비율공시 및 투자등급관련사항 ■ 기준일자_2020.03.31

구분	Buy(매수)	Trading Buy(매수)	Hold(보유)	Sell(매도)
비율	88.1	9.5	2.4	0.0

[업종 투자의견]

Overweight(비중확대): 업종 펀더멘털의 개선과 함께 업종주가의 상승 기대
Underweight(비중축소): 업종 펀더멘털의 악화와 함께 업종주가의 하락 기대

Neutral(중립): 업종 펀더멘털상의 유의미한 변화가 예상되지 않음

[기업 투자기간 및 투자등급] 향후 6개월 기준, 2015.6.1(Strong Buy 등급 삭제)

Buy(매수): KOSPI 대비 기대수익률 10%이상
Hold(보유): KOSPI 대비 기대수익률 -10~10%

Trading Buy: KOSPI 대비 10%이상 초과수익 예상되거나 불확실성 높은 경우
Sell(매도): KOSPI 대비 기대수익률 -10% 이하