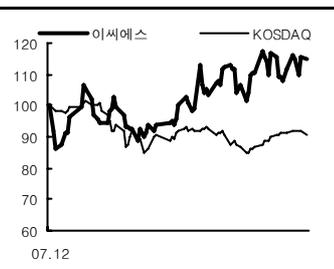


Not Rated

가(,12M)	-
현재주가(08/04/14,원)	2,970
상승여력(%)	-
소속업종	통신장비
업종투자이견	-
EPS 성장률(08F,%)	-
MKT EPS 성장률(08F,%)	23.2
P/E(x)	7.0
MKT P/E(08F/04/14,x)	11.4
시가총액(십억원)	22
발행주식수(백만주)	8
60D 일평균 거래량(천주)	19
60D 일평균 거래대금(십억원)	0
대주잔고(천주)	0
신용잔고(천주)	34
배당수익률(08F,%)	5.1
유동주식비율(%)	60.0
52주 최저/최고(원)	2,340/3,185
베타(12M, 일간수익률)	0.6
주가변동성(12M daily, %,SD)	3.7
외국인 보유비중(%)	0.0
주요주주(%)	현해남 외 4인 29.87
	스틱인베스트먼트 외 1인 15.58
	이씨에스 자사주 펀드 10.16
주가상승률(%)	1개월 6개월 12개월
절대주가	7.7 - -
상대주가	3.9 - -



(光)

광대역통합망(BcN)에 맞추는 IP-PBX와 UC(통합커뮤니케이션)

국내에서 2004년까지 기존 TDM 방식의 PBX를 이용하였으나 국가적으로 차세대 성장동력인 u-IT839 전략을 구현하기 위해 3대 인프라 중 하나인 광대역통합망(BcN) 상용화를 앞당기면서 안정성을 이유로 IP-PBX로의 전환을 꺼려했던 기업들이 기존 교환기의 노후화로 인해 교체시에는 IP-PBX로 적극 전환하고 있다.

투자포인트

- 1) 정부 정책과 맞물려 기업 통신 솔루션에서 IP-PBX로의 전환 가속화  
=>국내 IP-PBX 시장 연 32%의 고성장 지속에 따른 매출 성장 가시화
- 2) IP-PBX 환경에서 UC(통합커뮤니케이션) 도입 기업 증가 기대  
=>다양한 솔루션을 제공할 수 있는 기회 증대
- 3) 기존 고객에서 매출의 70%가 발생되며 안정적인 성장  
=>안정성을 강조하는 통신 솔루션의 특성상 고객 충성도가 높음

코스닥 시장 평균 및 통신장비 업체 대비 저평가

2008년 EPS 기준으로 동사의 주가는 현재 PER 5배 수준에서 거래되고 있다. 할인 요인을 감안하더라도 2008년 기준 코스닥과 통신장비 업종 PER이 15, 13배 수준에서 형성되고 있는 것에 비해 60% 이상 할인되어 거래된다는 점에서 동사의 현 주가 수준은 매력적인 진입 기회로 판단된다.

결산기	매출액 (억원)	영업이익 (억원)	영업이익률 (%)	순이익 (억원)	EPS (원)	EBITDA (억원)	FCF (억원)	ROE (%)	P/E (x)	P/B (x)	EV/EBITDA (x)
03/06	26	-5	-20.3	-4	0	-3	8	-2.8	-	-	26.3
03/07	264	29	11.0	27	0	38	5	17.1	-	-	-2.4
<b>03/08F</b>	<b>346</b>	<b>35</b>	<b>10.2</b>	<b>32</b>	<b>423</b>	<b>45</b>	<b>7</b>	<b>16.2</b>	<b>7.0</b>	<b>1.1</b>	<b>2.2</b>
03/09F	417	43	10.3	42	556	51	10	17.4	5.3	0.9	1.8
03/10F	515	54	10.5	51	687	62	-17	18.6	4.3	0.8	1.7

입태근 02-768-4164 goodtgi3@bestez.com

■ 기업 통신 솔루션 전문 업체

이씨에스텔레콤은 현해남 대표이사를 중심으로 과거 대우통신 PBX사업 부문 직원들이 1999년 설립한 기업 통신 솔루션 전문업체이다. 설립 초기부터 Nortel, Nuera, British Telecom과 같은 해외 우수 통신장비 업체들과 협력을 통해 국내에 동사의 장비들을 판매하며 이에 따른 솔루션을 같이 공급하고 있다. 동사는 주로 업무용 교환기, 컨택센터와 관련된 시스템과 솔루션을 제공한다.

동사가 공급하는 교환기는 기업 내부에서 사용되는 사설 교환기(PBX: Private automatic Branch eXchange)이다. 교환기란 간단히 말해서 다수의 가입자가 상대방 가입자와 임의의 시간에 임의의 통로를 통하여 통화를 해 줄 수 있도록 해주는 것을 말한다. 교환기가 없다면 모든 상대와 통화가 가능하기 위해서는 직접 연결되는 수 밖에 없으나 이는 엄청난 비용과 자원의 낭비가 발생한다. 중간 지점에 교환기를 설치하게 되면 전화 단말기의 수가 많더라도 교환기가 통화를 원하는 두 가입자간의 회선을 스위칭하여 연결시켜 주므로 전화단말기 1대당 1개의 전용회선만 있으면 된다. 이를 통해 비용면에서 효율적인 회선 운용이 가능해지며 이것이 교환기의 가장 큰 목적이다.

그림 1. 교환기가 없는 경우 총 6개의 회선이 필요

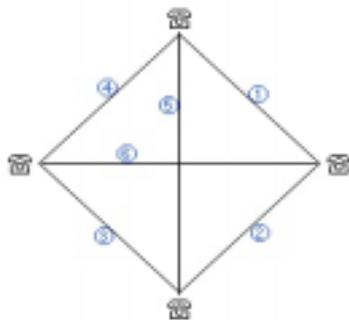
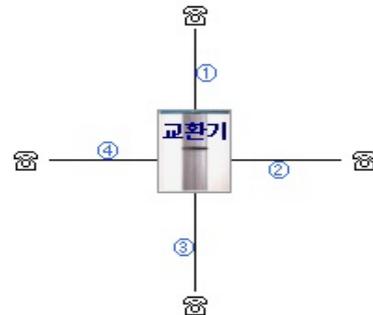


그림 2. 교환기 설치 후 - 4개의 회선만으로 가능



자료: 대우증권 리서치센터

자료: 대우증권 리서치센터

PBX(Private automatic Branch eXchange)는 국선과 구내전화기 또는 구내전화기 상호 간의 회선을 교환 접속할 수 있는 접속장치로서 불특정 다수를 대상으로 서비스하는 전화국의 국설교환기 및 이동통신사의 교환기 들과는 달리 관공서, 기업, 공장, 대학, 병원등 특정 집단의 구내 교환서비스를 목적으로 한다. 교환 방식에 따라 아날로그 PBX, 디지털 PBX, IP-PBX로 분류 된다. 현재 아날로그 PBX는 전혀 사용하지 않으므로 디지털 PBX를 PBX로 통칭한다.

2002년 이전의 PBX는 TDM기반에 회선교환방식으로서 음성만을 스위칭하는 것이 전부였다. 2003년 이후로 국내에 선보이기 시작한 IP-PBX는 IP네트워크 기반의 패킷 교환방식을 통해 기존 PBX로서는 엄두도 내지 못 할 다양한 멀티미디어를 처리하게 되었다. 2005년까지는 PBX가 주류였으나 현재는 IP-PBX로 빠르게 이행되는 추세이다.

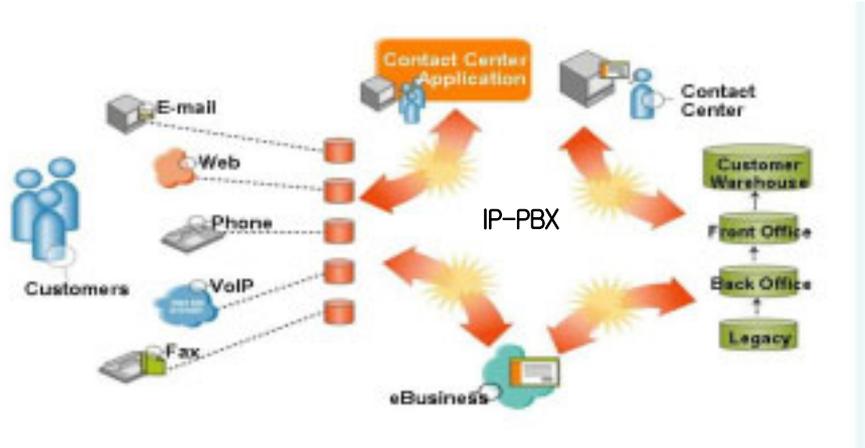
동사는 2004년 까지 기존 PBX 솔루션 매출에 주력하였으나 시장 트렌드에 맞춰 2005년을 기점으로 IP-PBX로 빠르게 사업의 초점을 맞추고 PBX와 더불어 IP-PBX 솔루션도 제공하고 있다. 2007년 기준으로 기업 통신과 컨택센터 솔루션 시장 규모는 2,200억원 수준으로 동사는 Nortel, Cisco 장비를 통해 높은 안정성을 바탕으로 고가 통신 장비시장에서 시장점유율을 지속 확대해오고 있으며 설립 이후 8년 연속 흑자를 기록하며 안정적인 매출 구조를 유지하고 있다.

■ 광대역통합망(BcN)에 맞추는 기업통신솔루션 - IP-PBX 그리고 UC

IP-PBX가 도입된 이후 기존 PBX를 대체하며 전세계 IP-PBX 시장은 연평균 11%로 빠르게 성장하고 있다. IP-PBX를 이용할 경우 하나의 인터넷으로 기존의 교환시스템과 인터넷/인트라넷을 모두 수용할 수 있다. 예를 들어 상당한 규모의 기업이 본·지사/해외사업부와의 교환시스템을 구축한다면 전화전용 전용선을 설치해야하고 유지관리를 위해 본·지사/해외사업부가 있는 곳의 유지보수 업체와 계약을 통해 시스템을 관리해야 한다. 하지만 IP-PBX의 경우 모든 관리와 유지보수를 중앙 집중식 센터에서 할 수 있다. 또한 기업내 업무 변화에 따른 직원 이동, 부서 이동에 따른 내부구조 변경, 내선번호 변경을 자유자재로 할 수 있다.

기업들이 IP-PBX를 채택하는 이유는 앞서 언급한 대로 통신비 절감으로 인한 ROI 증가 효과 및 효과달성기간 단축 등 비용적 측면에서 고려되기도 하지만 현재는 단순 비용 측면 보다는 다양한 애플리케이션 및 오피스 환경과 연계하여 업무 효율성 및 생산성 증대 등의 효과를 기대하는 가치 창조 측면으로 전환되고 있다.

그림 3. IP-PBX 구상도



자료: IDC.2007

표 1. IP-PBX 도입 배경

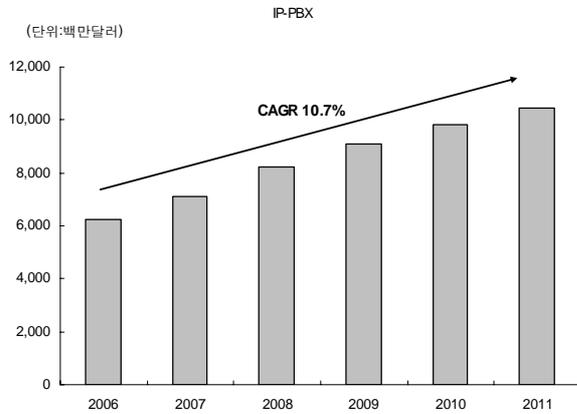
도입배경	
기업	1. 노후화된 PBX 교체 필요성 2. 웹기반 통합 메시징, Mobile/Remote Service 와 같은 IP기반의 다양한 부가기능 요구 3. 음성과 데이터 통합에 따른 관리상의 이점 4. 원거리 통신 비용 절감의 필요 5. 기존 PBX 관리 비용 및 관리 인력에 대한 비용 절감 효과

자료: 대우증권 리서치센터

국내에서도 2004년까지 기존 TDM 방식의 PBX를 이용하였으나 국가적으로 차세대 성장동력인 u-IT839 전략을 구현하기 위해 3대 인프라 중 하나인 광대역통합망(BcN) 상용화를 앞당기면서 안정성을 이유로 IP-PBX로의 전환을 꺼려했던 기업들이 기존 교환기의 노후화로 인해 교체시에는 IP-PBX로 적극 전환하고 있다.

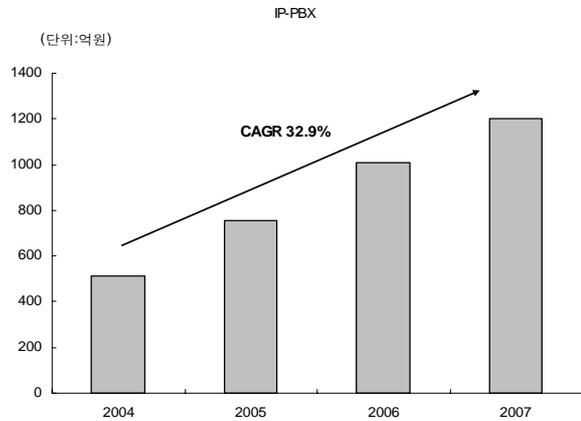
국내 시장에서는 민간 기업의 경우 약 20% 정도 교체가 이루어진 것으로 판단되고 있으며 점진적으로 교체가 이루어짐에 따라 수요는 지속적으로 창출될 전망이다. 공공 기관의 경우도 약 20~25% 수준으로 교체가 이루어진 것으로 추정하고 있다. 특히, 공공 기관의 경우 최초 PBX 설치가 2000년대에 몰려 있어 일반 교환기 수명이 8~10년 가량임을 감안할 때, 2010년까지 교체 수요가 지속될 것으로 보인다.

그림 4. IP-PBX 세계 시장



자료: IDC.2007

그림 5. IP-PBX 국내 시장



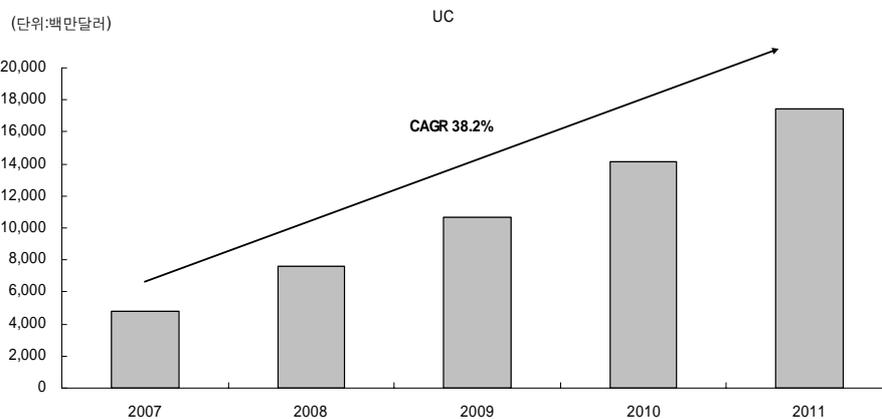
자료: 이씨에스, 대우증권 리서치센터

국내에서는 광대역통합망(BcN) 추진에 따라 ‘통합 커뮤니케이션(Unified Communication:이하 UC)’ 구현을 위한 All-IP 네트워크가 구현되는 환경이 앞당겨지고 있다. 이에 맞춰 뛰어난 기반 시설을 바탕으로 UC 시장 확산이 빠르게 이루어지고 있으며 IP-PBX 전환과 맞물려 UC를 도입하는 기업들 역시 늘어날 전망이다. UC 시장의 확산은 인프라 이외에 다양한 솔루션을 판매할 수 있기 때문에 관련 기업들의 매출은 더욱 증가할 것으로 예상된다.

UC(Unified Communication)는 기업내 다양한 커뮤니케이션 도구를 단일한 플랫폼을 통해 제공해 주는 것으로 유무선의 다양한 디바이스에서 IP-PBX기반의 음성 통화, 웹·오디오·비디오 컨퍼런싱, 인스턴트 메시징, 이메일 등을 통합해 제공함으로써 기업내 신속한 커뮤니케이션과 의사결정을 지원하는 인프라 및 솔루션으로 정의된다. 그러므로 UC가 제대로 실행되기 위해서는 IP-PBX와 같은 HW, 개별 애플리케이션 SW, 전문 IT 서비스가 유기적으로 연계되어야만 한다.

UC 세계 시장은 연평균 38%의 고성장을 지속할 전망이다. 지역별로 살펴보면 UC 시장 중 가장 큰 시장을 형성하고 있는 미국은 기업 네트워크의 통합 열풍 때문에 UC 시장 규모가 2007년 전년대비 14.1% 증가한 25억 달러에서 2010년에는 39억 달러로 증가할 전망이다. 중국, 한국, 호주 등이 포함된 아시아/태평양 지역(일본 제외)도 높은 성장세를 보이고 있다. 2007년 13억 달러에서 연평균 16% 성장률을 보이며 2011년 29억 달러로 성장할 전망이다. 아시아/태평양 지역의 UC 시장이 급속히 확산되고 있는 이유는 초고속 IP 네트워크 구축 비용이 높고, 모바일 기술의 활용도가 높으며 정부의 강력한 정책적 지원이 있기 때문이다.

그림 6. 세계 UC 시장 규모



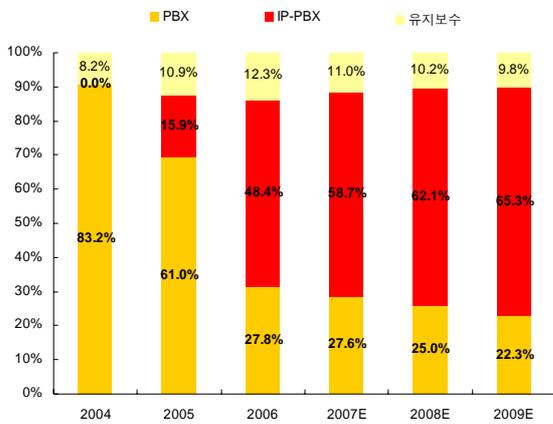
자료: IDC.2007

■ IP-PBX로의 전환에 따른 성장세 지속

기업 통신 장비에 있어서는 외산 업체들이 주로 고가 시장 내 압도적인 우위를 확보하고 있으며 국내 통신 장비 업체들은 중저가 사양이 주를 이루고 있다. 이씨에스텔레콤은 노텔 및 시스코와 긴밀한 파트너십을 통해 고가 시장내 지배력을 확보하고 있다. 2006년에는 노텔이 LG와 합작해 조인트 벤처인 LG-Nortel을 출범하면서 국내외 통신 장비 시장 공략에 적극 나섬에 따라 동 장비의 판매와 솔루션 공급을 하는 동사 역시 동반 성장이 예상된다.

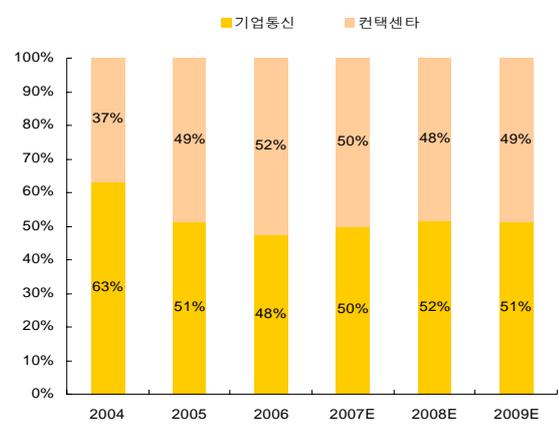
IP-PBX전환에 따른 신규 수요도 증가하고 있으나 완전한 UC 환경이 구축되기 전까지는 당분간 기존 PBX 매출도 꾸준히 이어질 전망이다. 기업 통신 장비의 경우 초기 고객으로 확보되면 추가 장비 증설이나 다양한 솔루션을 도입할 때도 호환성과 개별 고객 여건에 맞춘 솔루션의 특성상 역시 기존 업체를 중심으로 주문이 발생한다. 기존 PBX 고객들에서 매출이 지속 발생하는 가운데 장비 노후화로 교체시 IP-PBX로 신규 수요가 발생하며 동사의 매출 성장은 지속될 전망이다.

그림 7. IP-PBX 매출 비중



자료: 대우증권 리서치센터

그림 8. 기업 통신 솔루션과 컨택센터 솔루션 매출 비중



자료: 대우증권 리서치센터

기업 통신 솔루션과 함께 컨택센터 솔루션 매출 증가도 지속될 것으로 판단된다. 컨택센터는 기존 콜센터의 업그레이드 개념으로 고객에게 통합적인 서비스를 제공하기 위해서 단순 음성 서비스와 함께 다양한 데이터들을 동시에 구동 가능한 통합 시스템을 말한다. 해외 통신장비 업체인 어바이어(Avaya)와 협력사의 국내 컨택센터 시장 점유율이 높지만 동사는 2002년 금융권에서 아시아 최대 규모인 국민은행 컨택센터를 구축하며 대외적인 인지도를 확대하고 있으며 국내 컨택센터 시장을 빠르게 잠식하고 있다.

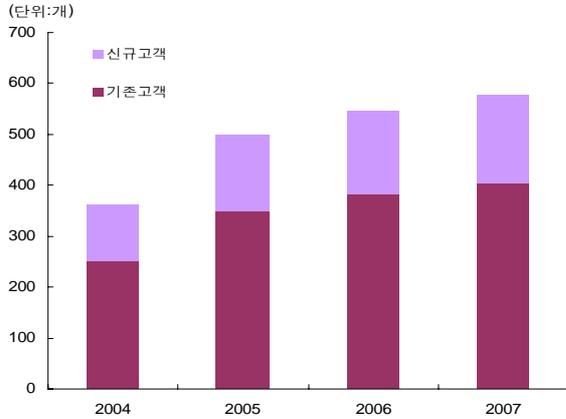
기업과 컨택센터의 통신 솔루션은 최초 매출 발생 이후에도 지속적인 Up-Grade 및 유지 보수가 필요하다. 기존 500여 고객을 통해서 지속적인 매출이 실현되고 있어 고객의 확대로 유지 보수 부문에서의 매출 역시 꾸준히 성장할 전망이다. 1년 단위의 계약을 통해 지속적인 매출이 발생해 동사에는 안정적인 캐쉬카우 역할을 할 것으로 판단된다.

■ 2008년은 UC 도입의 본격화

유비쿼터스 사회 구현을 위해 정부 측면에서 2008년을 기점으로 적극적으로 광대역통합망(BcN)의 보급화를 위해 나서면서 기업들이 안정성을 이유로 꺼려왔던 IP-PBX로의 전환이 빠르게 이루어지기 시작하였다. UC 구현의 기반이 마련됨에 따라 기업 통신 시장에서도 2008년을 기점으로 UC 시장이 본격적으로 시작될 것으로 전망되고 있다. 동사의 경우도 이에 적극적으로 대응해 이미 국내 대형 통신업체의 UC 도입 솔루션 계약을 수주하였으며 향후 추가적인 신규 성장 동력으로 자리 잡아갈 전망이다.

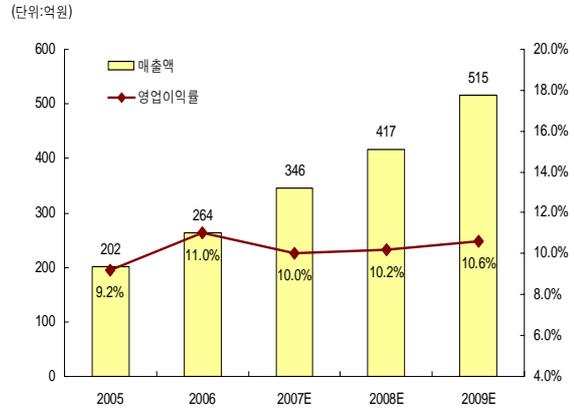
신규 매출의 70%가 기존 고객에서 발생한다는 점에서 최초 고객 확보가 중요하다. 동사의 경우 안정적인 시스템 운영과 솔루션 공급으로 지속적으로 신규 고객을 확보해가고 있으며 이는 동사 매출의 안정적인 기반이 되어가고 있다. 또한 UC도입에 따라 고객에게 적용 가능한 솔루션의 다양화로 동사 매출 증가 가능성은 더욱 증대 되고 있다.

그림 9. 고객별 프로젝트 수



자료: 이씨에스, 대우증권 리서치센터

그림 10. 매출 및 영업이익의 추이



자료: 대우증권 리서치센터

■ 코스닥 시장 평균 및 통신 장비 업체 대비 저평가

2008년 매출은 417억(YoY 20.5%), 영업이익의 43억(YoY 21.6%)을 예상한다. UC 부문의 경우 올해부터 본격화 된다는 점에서 2008년 매출에 감안하지는 않았다. 정부 정책상 2008년부터 2010년 까지 광대역통합망(BcN) 보급화에 적극 나섬에 따라 통신 솔루션 부문에서 기업들의 투자가 활발해지고 있어 동사의 매출 증가 여력은 충분하다. 특히 IP-PBX로 장비 교체 이후에는 UC 구현을 위한 다양한 솔루션이 제공될 수 있다는 측면에서 다양한 기회가 상존하고 있다.

2008년 EPS 기준으로 동사의 주가는 현재 PER 5배 수준에서 거래되고 있다. 최초 설립시 종업원들 출자로 시작하여 특수 관계인과 종업원들의 지분(우리사주 포함)이 50%에 근접하며 IPO이전 투자한 기관의 지분이 20%를 넘어 유동성이 부족하다는 점과 지난 3년간 기업들의 투자가 정체되면서 통신 솔루션 업체들의 부침이 잦았다는 점에서 할인되어 거래되고 있다. 하지만 이런 할인 요인을 감안하더라도 2008년 기준 코스닥과 통신장비 업종 PER이 15, 13배 수준에서 형성되고 있는 것에 비해 60% 이상 할인되어 거래된다는 점에서 동사의 현 주가 수준은 매력적인 진입 기회로 판단된다.

■ Compliance Notice

- 당사는 2008년 4월 15일 현재 해당 회사와 관련하여 특별한 이해관계는 없습니다.  
 - 본 자료는 2008년 4월 15일 당사 홈페이지에 게시된 자료로, 기관투자자 등 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.  
 - 본 자료를 작성한 애널리스트는 2008년 4월 15일 현재 해당 회사의 유가증권을 보유하고 있지 않습니다. 또한 동 자료를 작성함에 있어 게재된 내용들이 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 작성되었음을 확인합니다.  
 이 조사자료는 고객의 투자에 참고가 될 수 있는 각종 정보제공을 목적으로 제작되었습니다. 이 조사자료는 당사의 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻어진 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목 선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 이 조사자료는 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 이 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락없이 무단 복제 및 배포 할 수 없습니다.

[067010]

예상 손익계산서(요약)				
(억원)	03/07	03/08F	03/09F	03/10F
<b>매출액</b>	<b>264</b>	<b>346</b>	<b>417</b>	<b>515</b>
매출원가	192	249	300	371
매출총이익	72	97	117	144
판매비와관리비	43	62	74	90
<b>영업이익</b>	<b>29</b>	<b>35</b>	<b>43</b>	<b>54</b>
<b>영업외손익</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
금융손익	4	4	4	4
외환관련손익	0	0	0	0
지분법손익	0	0	0	0
자산처분손익	0	0	0	0
기타영업외손익	0	0	0	0
<b>세전계속사업손익</b>	<b>33</b>	<b>39</b>	<b>47</b>	<b>58</b>
계속사업법인세비용	6	7	0	0
계속사업이익	0	32	0	0
중단사업이익	0	0	0	0
*법인세효과	0	0	0	0
<b>당기순이익</b>	<b>27</b>	<b>32</b>	<b>42</b>	<b>51</b>
RI	27	32	42	51
EBITDA	38	45	51	62
FCF	5	7	10	-17
매출총이익률(%)	27.3	28.0	28.1	28.0
EBITDA마진율(%)	14.3	13.1	12.2	12.0
영업이익률(%)	11.0	10.2	10.3	10.5
순이익률(%)	10.1	9.2	10.0	10.0

예상 현금흐름표(요약)				
(억원)	03/07	03/08F	03/09F	03/10F
<b>영업활동으로 인한 현금흐름</b>	<b>30</b>	<b>36</b>	<b>31</b>	<b>7</b>
당기순이익	27	21	42	51
비현금수익비용가감	11	11	8	8
유형자산감각상각비	4	3	2	2
무형자산상각비	5	7	6	6
기타	3	1	0	0
영업활동으로 인한 현금및부채의변동	-8	4	-19	-52
매출채권 감소(증가)	-41	-3	-27	-40
재고자산 감소(증가)	14	-10	-6	-21
매입채무 감소(증가)	21	-6	11	5
기타자산, 부채변동	-2	23	3	4
<b>투자활동으로 인한 현금흐름</b>	<b>-35</b>	<b>-36</b>	<b>-20</b>	<b>-12</b>
유형자산처분(취득)	-6	-11	-1	-3
무형자산감소(증가)	-6	-8	-7	-7
투자자산 감소(증가)	-4	-16	-2	-2
기타투자활동	-19	0	-10	0
<b>재무활동으로 인한 현금흐름</b>	<b>-15</b>	<b>25</b>	<b>-10</b>	<b>-10</b>
사채및차입금의 증가(감소)	-10	-3	0	0
자본의 증가(감소)	-5	-7	-10	-10
배당금의 지급	-5	0	-10	-10
기타재무활동	0	34	0	0
<b>현금의증가</b>	<b>-20</b>	<b>25</b>	<b>1</b>	<b>-15</b>
기초현금	31	11	30	31
기말현금	11	35	31	16

자료: 대우증권, 대우증권 리서치센터 예상

예상 대차대조표(요약)				
(억원)	03/07	03/08F	03/09F	03/10F
<b>유동자산</b>	<b>172</b>	<b>237</b>	<b>280</b>	<b>327</b>
현금 및 현금등가물	11	30	31	16
매출채권	60	73	100	140
재고자산	17	35	41	62
기타유동자산	5	5	5	5
<b>비유동자산</b>	<b>35</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>54</b>
투자자산	14	18	20	22
유형자산	9	16	15	16
무형자산	13	14	15	16
<b>자산총계</b>	<b>207</b>	<b>285</b>	<b>330</b>	<b>381</b>
<b>유동부채</b>	<b>38</b>	<b>61</b>	<b>75</b>	<b>84</b>
매입채무	31	29	40	45
단기차입금	2	1	1	1
유동성장기부채	0	0	0	0
기타유동부채	5	31	34	38
<b>비유동부채</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
사채	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0
기타비유동부채	0	0	0	0
<b>부채총계</b>	<b>38</b>	<b>61</b>	<b>75</b>	<b>84</b>
자본금	30	38	38	38
자본잉여금	33	60	60	60
이익잉여금	104	131	162	204
<b>자본총계</b>	<b>169</b>	<b>224</b>	<b>256</b>	<b>297</b>

예상 주당가치 및 valuation(요약)				
	03/07	03/08F	03/09F	03/10F
P/E(x)	-	7.0	5.3	4.3
P/CF(x)	-	6.5	5.2	4.2
P/B(x)	-	1.1	0.9	0.8
EV/EBITDA(x)	-2.4	2.2	1.8	1.7
EPS(원)	0	423	556	687
CFPS(원)	0	462	583	713
BPS(원)	0	2,799	3,207	3,746
DPS(원)	0	150	150	150
배당성향(%)	22.5	31.8	24.2	19.6
배당수익률(%)	-	5.0	5.0	5.0
매출액증가율(%)	30.9	31.1	20.5	23.5
EBITDA증가율(%)	24.5	19.9	12.5	21.6
영업이익증가율(%)	56.6	21.6	21.6	25.6
EPS증가율(%)	-	-	31.3	23.5
매출채권 회전을	6.7	5.2	4.8	4.3
재고자산 회전을	10.9	13.4	11.0	10.0
매입채무 회전을	12.8	11.5	12.1	12.1
ROA(%)	13.9	12.9	13.6	14.5
ROE(%)	17.1	16.2	17.4	18.6
ROIC(%)	29.6	28.8	28.7	26.6
부채비율(%)	22.7	27.2	29.3	28.3
유동비율(%)	447.8	388.6	374.1	389.3
순차입금/자기자본(%)	-52.4	-54.8	-52.2	-40.0
영업이익/금융비용(x)	125.6	215.2	261.7	328.8