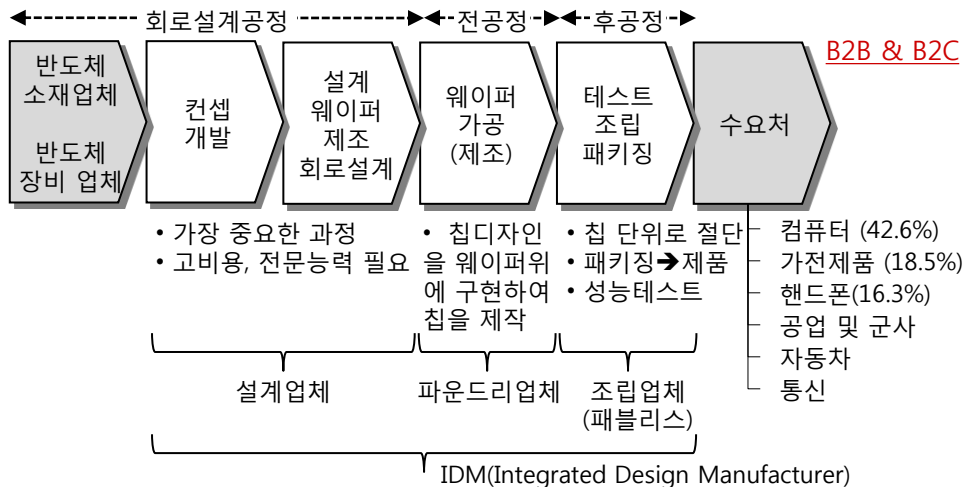


Value Chain 분석



수요 변화 전망

수요처의 변화

- 컴퓨터/통신분야는
향후에도 높을 것
- 자동차 및 가전
분야의 수요 비중
확대 전망

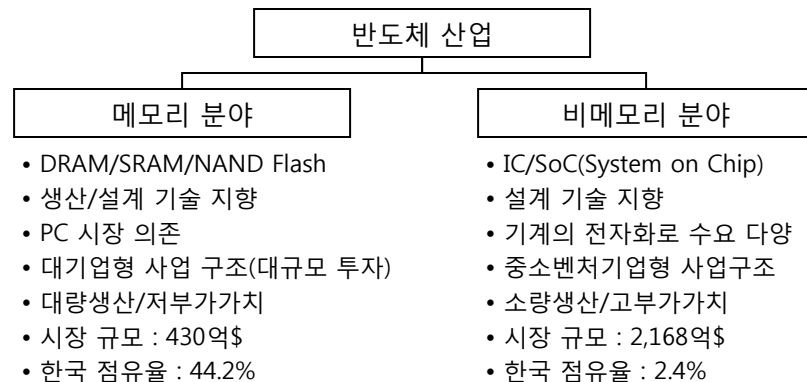
품목 별 수요 변화

- 시스템 IC(비메모리)
성장률이 상대적으
로 높을 것
- SOC 등 Customized
Chip 확대

지역 별 수요 변화

- 선진국 반도체 수요
증가세 둔화
- 아시아 및 중국시장
의 성장세 극대화

반도체 주요 품목 및 한국 반도체 산업 특징



- 향후 비메모리 분야의 중요도가 더 커질 것임
- 한국은 상대적으로 시장 규모도 작고, 저부가가치인
메모리 분야에서만 강세임
- 생산 위주의 기술은 우수하나, 설계 기술이 미약

비메모리 분야에서의 M/S 확보가 한국 반도체 산업의 미래 결정

KSF

- 초기에 막대한 투자비 소요되는 장치산업
- 짧은 제품 수명 주기 및 불안정한 가격에
유연한 대응
- 투자의 Timing이 중요한 산업
- 우수한 인력 확보(설계 분야)/기술력
- 규모의 경제 및 학습효과

KSF2 & 산업 손익구조

공급 측면 : 가동률 파악이 중요

- 생산 실적 / 생산 능력 = 가동률
- 가동률 높음 → 수요 ↑ & 재고 부담
- 가동률 낮음 → 재고 부담 완화

손익 구조(2005년 기준 - 전체 산업)

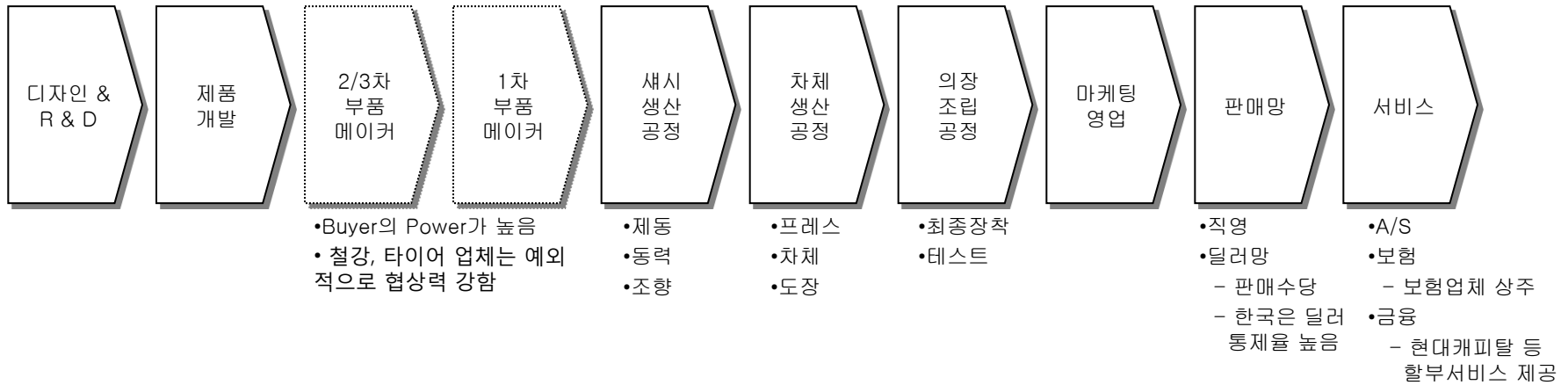
주요비율	매출원가율	원재료비율	영업이익율
(%)	72.2	52.0	14.8

최근 Issue

- 2010년은 글로벌 경기 회복에 따른 IT소비
심리 회복과 함께 Tablet PC, 스마트 폰/
윈도우 7을 기반으로 한 기업용 PC 교체 수요,
넷북을 중심으로 한 노트북 판매 호조로 인한
반도체 수요 증가하여 시장이 12.17% 성장함
- 이러한 기조는 2011년에도 계속될 전망
- 저탄소 녹색성장의 핵심 부품인 아날로그
반도체에 대한 정부의 육성 지원 계획

| 산업 분석 : 자동차

Value Chain 분석



산업특성

- 자본 집약적 → 거대 기업 재편
- 신모델 개발 비용 : R&D 3,000억 + Marketing)
- 자동차 공장 설립 비용 : 2조원

포트폴리오 구성

- 승용차 (럭셔리/세단/소형)
- SUV(웨건/미니밴)
- 스포츠 (로드스타 / 컨버터블)
- 특장차(버스/트럭)

KSF

- Management Engineering
 - 2만여개의 부품을 적시에 수급
- 막강한 브랜드 파워 구축
- 규모의 경제 효과 실현을 통한 원가 절감
- 소비자의 트렌드를 반영할 수 있는 설계능력
- 전방/후방 업체와의 교섭력 확보

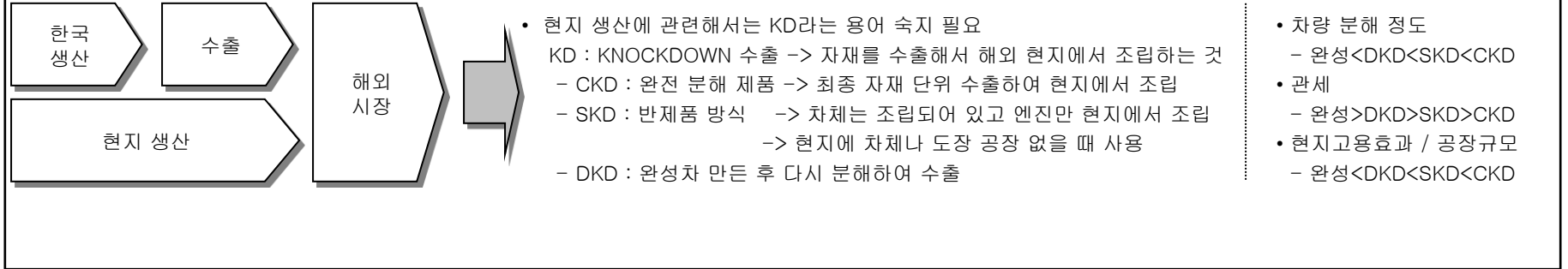
최근 Issue

- 중국 시장도 공급 과잉으로 경쟁 심화
- 선진국 시장의 성장을 위축
- 원 강세, 원자재 가격 상승으로 수익성 둔화
- FTA 이후 미국 시장에서의 가격 경쟁력 ↑
- **하이브리드(현재)** → 충전식 전기자동차 → 연료전지차
- 2차 전지는 리튬이온이 사용 (볼리비아 세계 매장량 50%)

주요 비즈니스 모델

- 현금 판매
 - 구입시 현금으로 일괄 지급
- 할부 판매
 - Down Payment 이후 차액/이자 납입
 - 자동차 소유권은 금융회사와 소비자 공동
- 오토리스 판매(리스)
 - 구입 후 임대 계약으로 월 납입 후에 기한 후, 구입 혹은 반납 가능

수출흐름도



➤ 타이어

- ✓ OE : 신차용 타이어
- ✓ RE : 교체용 타이어
- ✓ UHP : 프리미엄급 초고성능 타이어
- ✓ 브랜드, 기술 > 가격

➤ 중고차

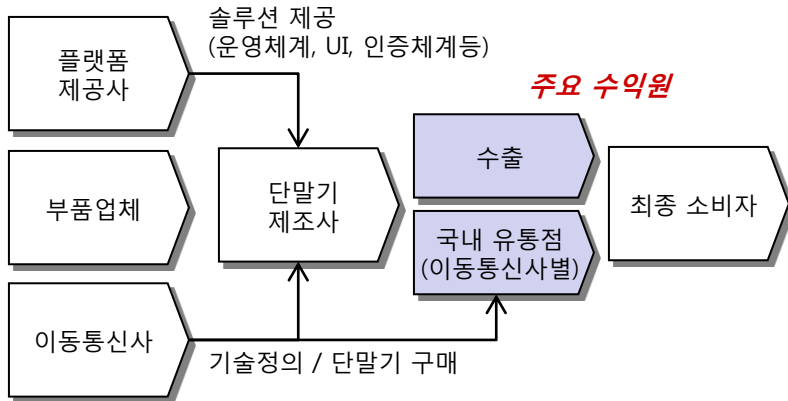
- ✓ 는 불신이 만연하니깐 브랜드로 승부보는 대기업진출했음. 차 정비산업과 연계해서 마케팅효과 톡톡

➤ 렌터카

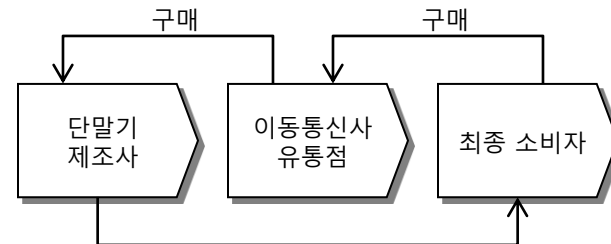
- ✓ 는 단기 : 개인수요 장기 : 법인수요 가 있는데 원화약세를 통한 외국인수요 증가량, 주5일제로 인한 레저산업의 부흥으로 인한 수요증가 가 특이했음. 전국 네트워크가 중요 꺾 이것도 신뢰 있어야대니깐 대기업 브랜드가 유용

| 산업 분석 : 이동 단말기

Value Chain 분석



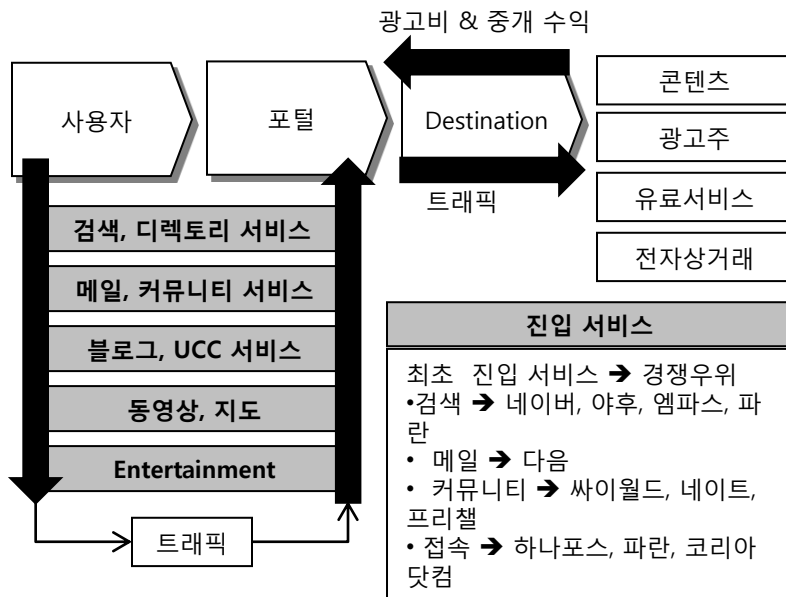
시장규모: 전세계 11억 5천만대 / 국내 출하량 2천만대



- 제품의 특성: 소비자 기호 반영, 제품교환주기, (최근 신제품 출시속도 빠름)
- 산업형태: 이동통신 서비스 시장에 의존 → 최종소비자가 직접 구매하는 시장이 아님
- 3G 서비스 / 통신사 보조금 경쟁으로 내수 시장 성장: LTE(Long Term Evolution, 4세대 망)의 경우 국내 도입은 2012년 이후가 될 것으로 예상됨
- 프리미엄 제품(북미, 유럽)과 중저가 제품(신흥시장)의 양극화된 시장
- 핸드폰이 이동통신사의 시장 점유율 확대의 주요 수단임
- 최근 전통적으로 경쟁자가 아니었던 업체들의 시장 진입이 활발함(애플, 구글)

| 산업 분석 : 인터넷 포털

Value Chain 분석



KSF

- **트래픽 확보**
 - 다양한 부가 서비스 제공
 - 트래픽 = 수익 기반
 - 안정적인 트래픽 확보/ 체류시간(Duration time) 또한 중요함
- **비즈니스 모델 구축**
 - 트래픽 → 수익으로 전환하는 모델 구축
- **핵심 경쟁력을 보유하고 시장에 진입하는 선발전입자의 선점 효과 강화**
 - 검색 → 네이버/ 커뮤니티 → 싸이월드

비즈니스 모델

광고 수익

- 배너, 키워드광고(70%~80%): 09년 기준 1조 5천억
- 배너광고 시장을 대체하여 검색 광고 시장이 꾸준히 성장할 전망
- 비용대비 높은 효율성: 신규 광고주 유입 용이

중개 수익

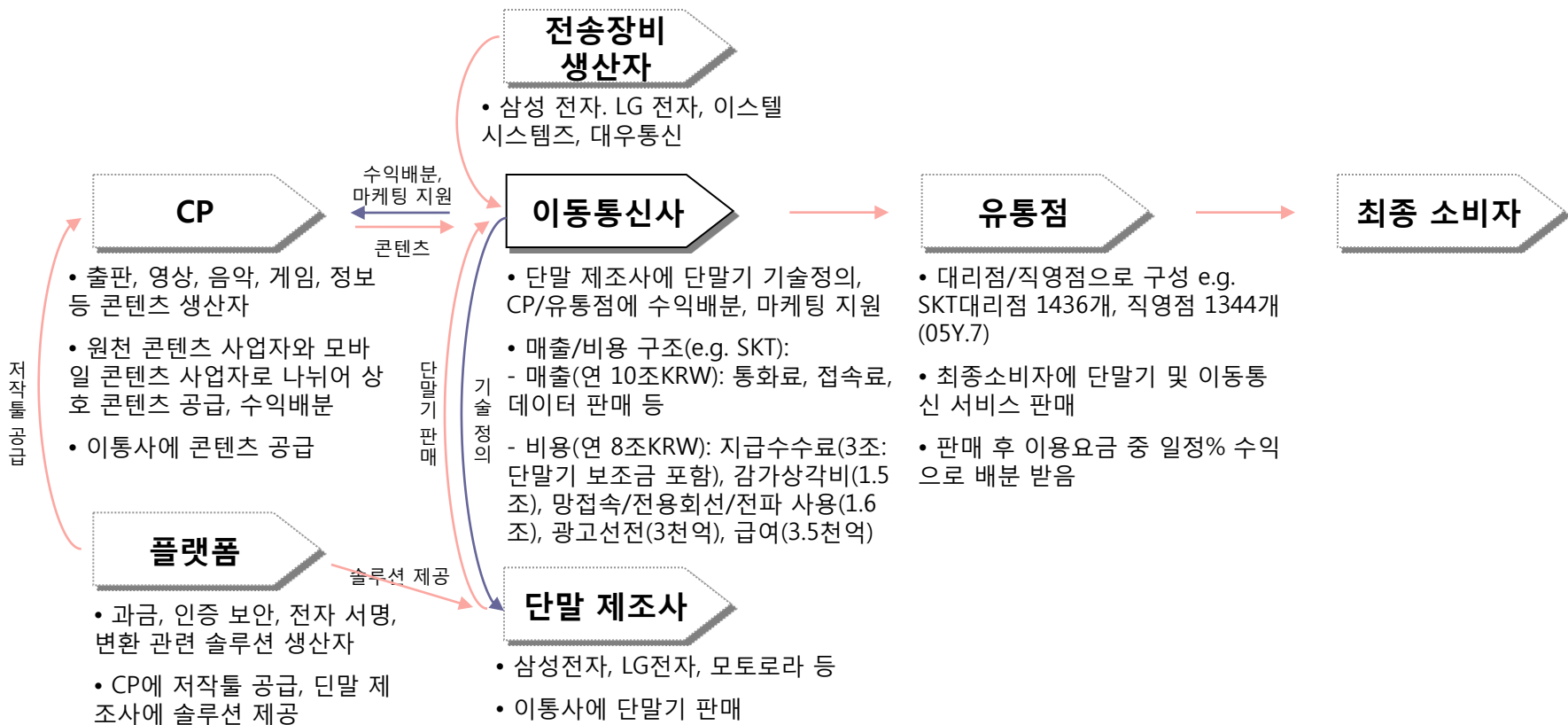
- 콘텐츠판매, 전자상거래 중개

| 산업 분석 : 이동통신

Value Chain 분석

시장 규모: 매출 20조 / 가입자 4천3백만 명

- 자본집약적 대규모 장치산업: 범국가 차원의 투자/공공적 성격/감가상각비 50%
- 초기 망 투자 후 안정적인 수익 발생 → **허가 받는 것이 관건(정부의 허가 사업)**
- 높은 진입장벽: 대규모 초기투자 / 한정적 주파수대역 → 사업자수 한정



KSF

- **자본력**
 - 기간 통신망, 기지국 건설 등 설비투자 필요
 - H/W, S/W 관련 기술력 획득 위해 지속적 투자 필요
 - 투자기간 및 자금 회수 기간이 길게 소요
- **서비스 품질 우수성**
 - 우수한 통화 품질 제공/다양한 콘텐츠 접근 가능성
 - 세분화 시장 별 빠르게 변화하는 욕구 충족
- **브랜드 경쟁력**
- **ARPU 증가 노력 / 기존 고객 유지(Retention)**
 - 데이터서비스, 글로벌로밍, MMS 부가서비스

최근 Issue

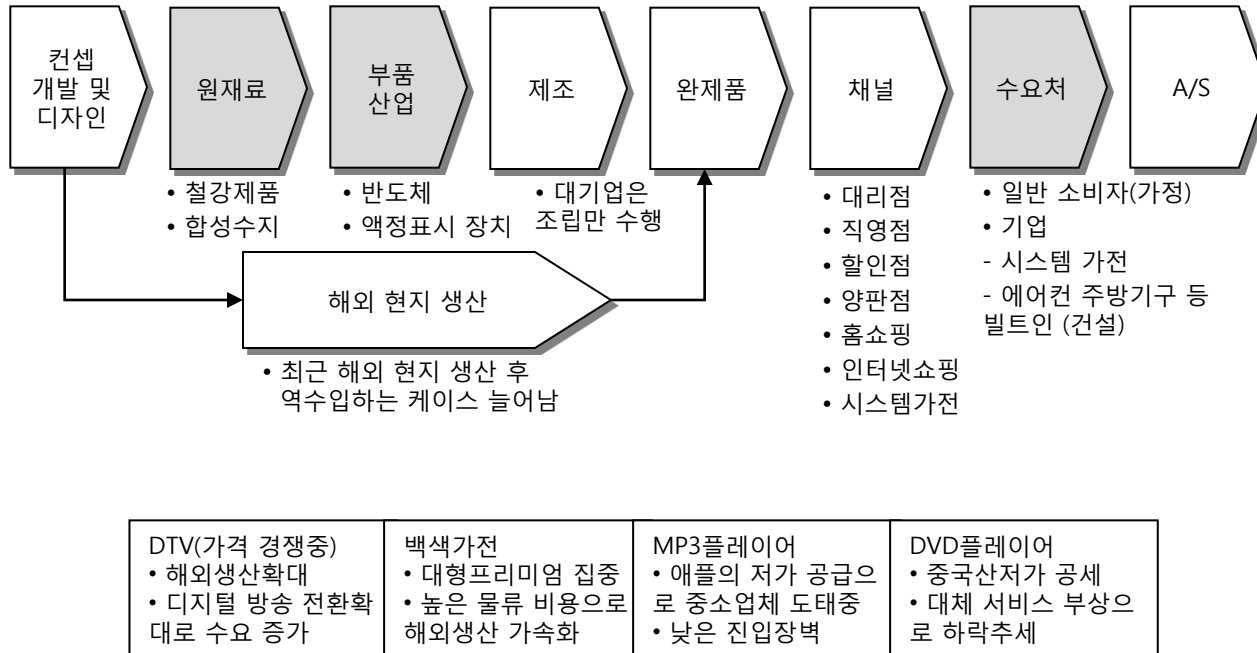
- 2010년 5월 기준 이동통신 시장 규모가 확대됨
- 정액형 요금제 확대/고가형 스마트폰 전용 요금제 가입자 증가
- 기존에는 음성통화 수익이 MNO 수익의 대부분이었지만, 무선 데이터가 부상함
- 스마트 폰 이용자: 340만명 돌파
- 모바일 오피스, 스마트 그리드 등 타 산업과의 융합 서비스가 확대되는 등 신규 사업 모델 발굴에 주력함

주요 비즈니스 모델

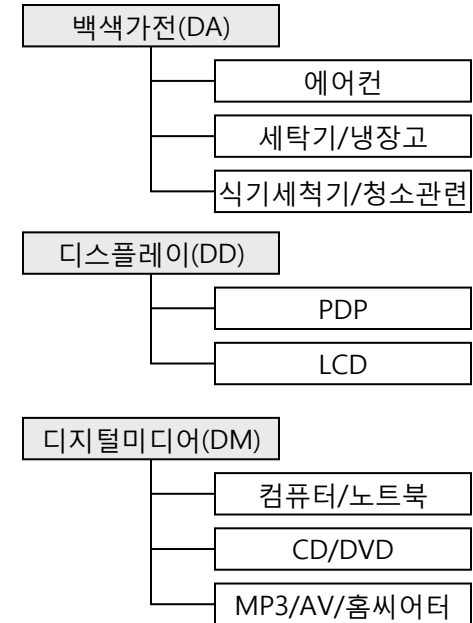
- 음성통화
- 메시지
- 콘텐츠 판매
- 데이터 제공 서비스

Value Chain 분석

산업 계통도



가전 제품 구조



KSF

- 트렌드를 선도할 수 있는 마케팅 및 기술력
- 소비자와의 접점에 있는 유통망
- A/S 및 무상보수 등의 Warranty
- 글로벌 브랜드로의 신뢰감
- 규모의 경제/해외 현지화를 통한 원가 절감

• 주요 구매 요인: 브랜드, A/S

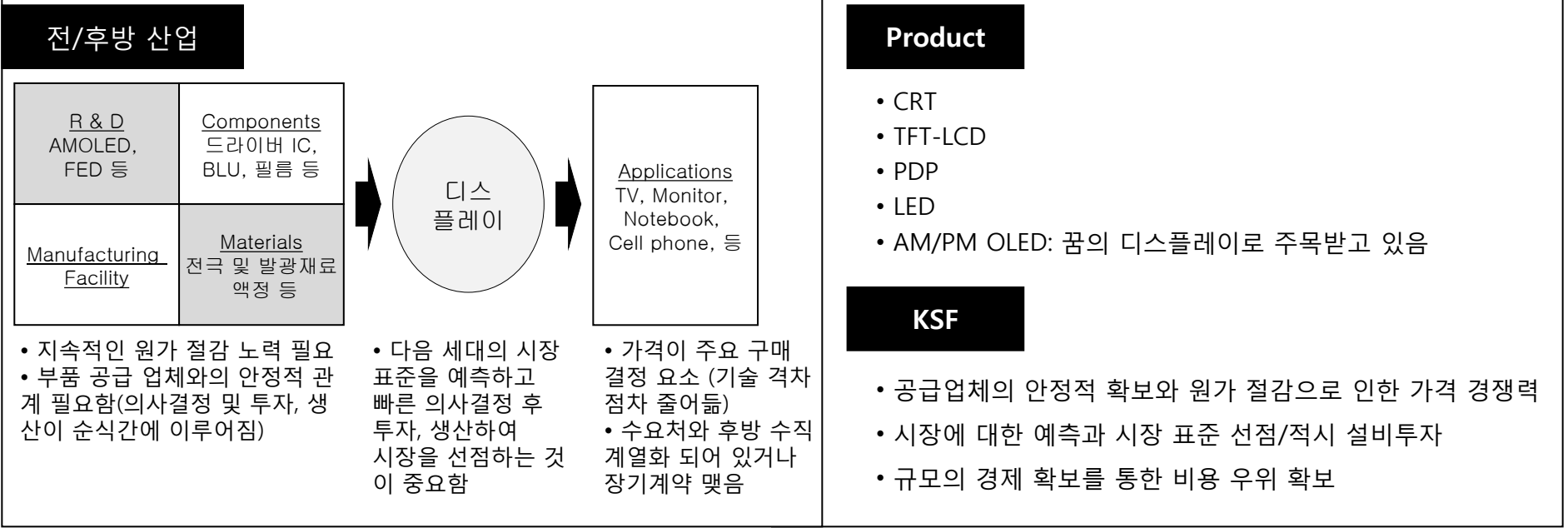
최근 Issue

- 국내 경기 둔화로 내수 침체
- 디스플레이 사업 수익성 저하
- 중국 가전시장의 고성장 및 저가 제품으로의 한국 진출
- IPTV로의 진화에 따른 디지털 TV 활로 모색
- 모바일의 수출시장 침체 극복

주요 비즈니스 모델

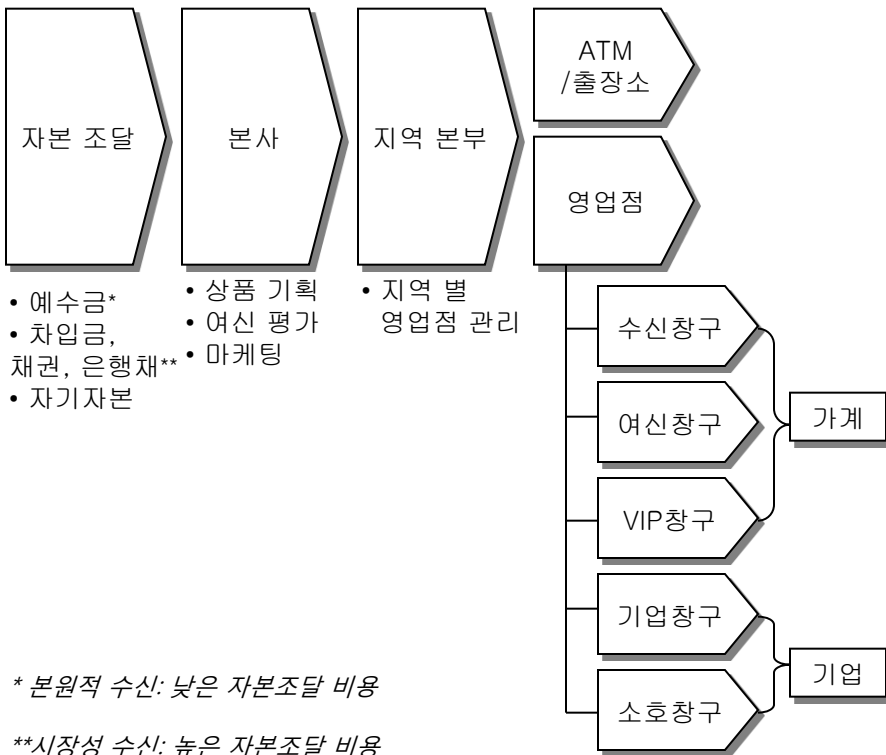
- 일반 고객 판매
 - 대리점/양판점 등의 일반 유통 채널을 통한 일반 소비자 대상 판매
- B2B(기업 영업)
 - 기업들을 대상으로 한 대량 영업
- 시스템 가전 영업
 - 최근 급성장 중인 빌트인 영업
 - 건설/시공사 대상 영업력 중요

| 산업 분석 : 디스플레이산업



| 산업 분석 : 은행

Value Chain 분석



* 본원적 수신: 낮은 자본조달 비용

**시장성 수신: 높은 자본조달 비용
- 의존도 높아짐

은행 구분

일반은행

- 시중은행
- 외국은행
- 지방은행

특수은행

- 기업은행
- 산업은행
- 농협 etc.

중앙은행 (한국은행)

예금은행

비즈니스 모델(은행의 수익구조)

이자수익*

비이자이익

- 상품판매 (방카슈랑스, 수익증권)
- 카드사업

대손상각비

판매관리비

*순이자이익(NIM) = [이자수익 - 이자비용] / 수익성자산
Ex) 100만원 대출, 6만원 이자, 3만원 자본조달비용 → NIM 3%

**BIS자기자본비율 = 자기자본 / 위험가중자산

KSF

- 고객 기반(Cross Selling 잠재 고객)
- 많은 지점 수(고객과의 접근성)
- 브랜드 with 포지셔닝
Ex) 하나은행 : 상류층 자산관리

은행의 대출자산 구성

- 기업대출
 - 대기업
 - 중소기업
- 가계대출
 - 주택담보대출

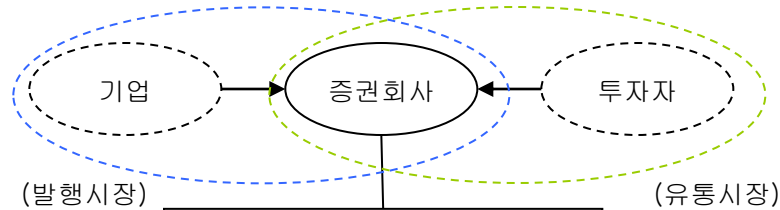
최근 Issue

- 자본시장 통합법의 영향: 증권사 및 보험사의 “지급결제” 허용
 - 수신 업무 위협, 영업 기반 약화가 우려됨
- 정부의 주택담보대출 규제 → 경쟁심화
- 시중 자금의 단기화: 미국의 양적 완화, 주식 시장 호황 vs. 기준 금리 인상
- 수익성(NIM) 개선: 고금리 은행채 만기 도래, 기준 금리 상승, 예대 금리 차 회복 → 순이자마진(NIM) 회복
- 바젤Ⅲ: 최저 보통주 자본비율 상향(2→4.5%), T1자본 상향(4→6%) / 국내 은행 대부분이 이 기준을 만족하여 영향력 작을 전망
- 하나금융지주의 외환은행 인수: BIG4의 부상(KB, 우리, 신한, 하나)

| 산업 분석 : 증권업

Value Chain 분석

<산업 계통도>



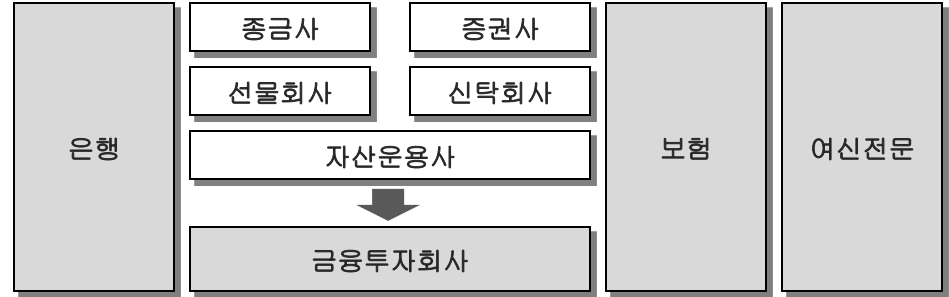
- 발행시장
 - 주관사로서 Underwriting 수수료
- 유통시장
 - 위탁 매매 수수료(Brokerage)

- 지금까지 국내 증권사는 자기 매매 기능이 없는 위탁매매 수수료(Brokerage) 위주의 수익구조를 이루고 있었음
- 유가증권 시장의 부침에 따라 증권업의 수익성이 결정되는 열악한 구조

비즈니스 모델

- 증권 매매 수수료(Brokerage:주요 수익): 중개, 위탁 매매
- 상품 판매: CMA, ELS, 헷지 펀드, 사모 펀드 등
- IB 업무(Underwriting): M&A 투자 및 수수료
- 자기 매매업(Dealing): 증권을 자기 돈으로 사고 파는 것

자본시장통합법



• 주요내용

1) 관련법 통합 (위 그림 참조)

2) 기능별 재분류 (매매, 중개, 자산운용, 투자자문, 투자일임, 자산보관관리)

3) 진입규제 개편 (6개 기능 겸업 가능)

4) 투자자 보호 강화

• 영향(혜택이 있을 전망)

1) 금융지주회사 설립 가속화

2) 기업의 자금조달 용이

3) 선진 금융기법을 가진 외국계 투자은행과 경쟁 가능성

산업의 특징

- 경기 변동과 증시 상황에 의존적
 - 수수료 수익이 거래 대금 규모에 의존적임
 - 고객의 안전자산 선호 성향에 의존
- 경쟁이 심함: 진입 장벽이 낮음
 - 국내사 48/외국 사 13(09년 9월말)
- 자금조달자인 기업과 투자자를 연결하는 직접금융의 역할 수행

KSF

•수익 구조 다각화

•자본규모

-M&A 및 PI를 위한 자본력 요구

•브랜드 with 포지셔닝

- 브로커리지 → 키움, 대우
- 자산운용 → 미래에셋, 삼성
- M&A 자문, 창투 → SK, KTB

최근 Issue

- 부동산규제, 은행 저금리, 적립식 펀드 등장으로 주식 시장에 자본 유입
- CMA 증권 계좌의 지급결제 기능 허용
- 자본시장 통합법 시행을 계기로 투자은행화 지향

| 산업 분석 : 손해보험

Value Chain 분석

대분류

손해보험

업태중분류

일반손해보험사

- 총 14 개 (종합 11, 차 3)

보증보험사

- 서울보증보험 1개

재보험사

- 코리안리재보험 1개

외국사지점

- 총 13 개 (원수, 재보험)

상품대분류

자동차 보험

- 시장 포화 후 보험료 인상으로 완만한 성장세 유지
- On line 자가 공제로 최근 ARPU 가 감소하는 추세
- 이로 인해 보험료 인상 효과는 상쇄되는 중

장기 보험

- 인구고령화, 30~40 대 인구증대로 인한 고 성장세
- 유지율 개선: 보장성 위주의 상품으로 재편 후, 해약 환급금의 실익이 감소됨. 예정이율 하락도 일조

일반보험

화재

- 위험보장 종합화: 재산종합보험 (특종) 수요 이전 多
- 공지할인제도 정비 / 요율 인상 / 개별할증 등으로 성장

해상

- 해외 재보험 시장 안정화. 국내수출 증가로 2004년 성장
- 최근 수출 둔화, 요율 인하로 적해보험 성장 급감

보증

- 모기지 신용보험 판매 개시, 상품권 보증보험 판매로 수입 증가세로 전환됨

특종

- 맞춤상품개발, 기업성 보험 가입 확대로 높은 성장중

P/L 구조

영업수익

- 보험료수익
- 원수 / 수재 / (환급)
- 재보험금수익
- 원수 / 수재 / (환급)
- 자금운용수익

영업비용

- 준비금 전입액
- 보험금 비용
- 원수 / 수재 / (환입)
- 환급금 비용
- 만기 / 개인연금 / 해약
- 재보험료비용
- 자금운용비용

생명보험

- 금리, 유가증권시장 영향을 많이 받음
- 자산 운용 부분의 성과가 시장과 연관됨
- 장기보험의 수익이 시장과 연관됨

자금조달 (보험영업)

- 원수보험료
- 보험 계약자 거수 분
- 수재보험료
- 재보험, 출재사 보험료

자금운용 (투자영업)

- 유가증권 / 대출채권
- 부동산 / 현금 / 예금

보험금지급 / 이익창출

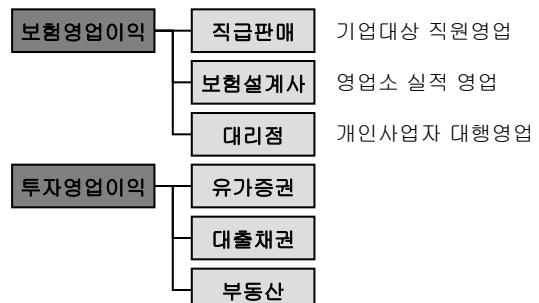
KSF

- 강력한 보험 영업 조직 / 브랜드 우위
- 대리점 영업조직의 규모 및 교육수준
- 고객 서비스 능력 향상을 통한 고객 재구매 유도
- 투자 영업부분 전문성
- 보험영업부분 손실을 투자 영업 부분의 수익으로 보완하는 구조
- 리스크 관리 능력
- 선진적 언라이팅 기법 등의 개발

최근 Issue

- 채널구조의 급격한 변화 : 방카슈랑스, 직판, 홈쇼핑 판매 증대
- 금융권역간 겸업화 / 통합화 진행
- 자통법, 손 / 생보 교차판매 허용
- 자동차 보험 방카슈랑스 확대 시행
- ** 보험사는 증권사와 달리 지급 결제 시스템에 참여 할 수가 없어 지급 결제 시스템을 은행에 의존 해야함
- 중소형 보험사 수익성 악화
- 중소형 보험사는 자동차 보험 비중 높음
- 자동차 보험 온라인 판매 후 한계마진
- 대형업체는 장기/보장성 판매로 수익향상

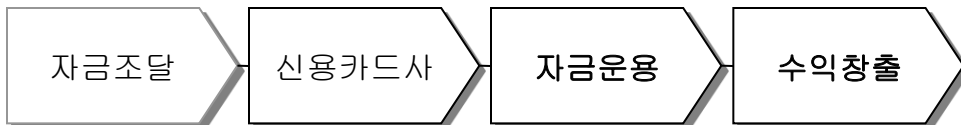
주요 비즈니스 모델



| 산업 분석 : 신용카드

Value Chain 분석

<산업 계통도>



- 차입금
- 회사채
- ABS(자산담보부 채권)

- 전업계 신용카드사
 - 삼성, LG, 현대, 롯데
- 은행계 신용카드사
 - 비씨, 국민, 외환, 신한

- 신용카드: 구매서비스, 현금서비스
- 여신금융: 카드론, 팩토링
- 할부금융: 자동차, 가전, 기타리스

- 수수료 수익
- 이자수익

- **운용마진:** 운용수익률-조달금리/은행계(경쟁우위:저금리자본조달)
- **자산건전성**
 - 대손충당금에 영향 / 경기침체 → 연체율 상승 → 자산건정성 악화 전망
 - 부동산경기 침체, 자산디플레이션, → 가계 가처분소득 감소 → 연체율 상승
- **수수료율 → 수익성 결정의 가장 큰 변수 (수수료수익 비중이 70%)**
- **이자율(조달금리 0.1% 상승시 → 순수익 1.6% 감소)**
 - 은행계: 수신기능으로 인해 저금리로 자금조달 가능 → 경쟁우위
 - 전업계: 외부차입에 의존 → 이자율 변동이 수익성에 직접적 영향
- 비용: 영업비용(영업수익의 75%) / 높은 판관비 비중 → 신규회원 확보(규모의 경제)

수익성
결정요인

<산업 특성>

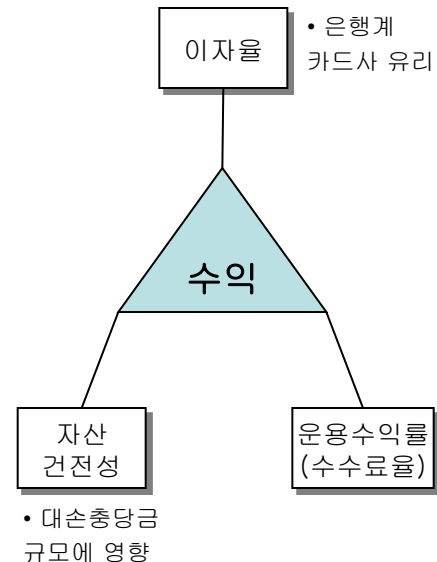
- 신용카드 결제 비중 약 49%
- GDP 성장률과 비슷(경기 변동에 민감)

- 제도 환경에 민감
- 조달금리 연동에 민감
 - 자산건전성 중요

- 규모, 네트워크 중요
 - 평균적인 홍보비용, 영업 비용 적게 발생

- 판관비, 이자비용 대

- 회원 관리 비용 높음
 - 내부 관리 시스템 운용 중요



KSF

- **저금리의 자본조달 능력**
 - 수신기능 없는 전업계
- **네트워크 확보**
 - 신규가맹점/회원 모집
 - 규모의 경제 확보
 - 제휴사 확보: 증권사
- **브랜드 파워**
 - 신규회원 모집의 중요 요인
- **복합 금융서비스 개발**
 - 자본시장 통합법 시행

최근 Issue

- 소액 결제 비중 증가로 전산운영비 증가
- 신용판매 위주의 결제로 운용마진 축소
- 현금 서비스 비중 감소로 자산건전성 증대
- 체크카드 소득공제 확대로 은행계 카드사 유리
- 자본시장통합법 시행:
 - 네트워크 확대효과: CMA 신용카드 발급 등 금융투자 회사와 증권사 계좌가 연결되는 제휴를 통한 서비스 경쟁 심화
 - 신용카드 사용 범위 확대: 보험료, 펀드대금, 지방세, 공공요금
- 금융지주회사 편입 전망: 자금조달 및 리스크 관리 우위, 교차판매 사용자 기반 확보

비즈니스 모델

- 연회비
- 수수료 수익
 - 카드 대금금 / 현금서비스
 - 가맹점 / 제휴카드 수입 / 카드론
- 이자 수익
 - 카드론 / 할부금융 / 팩토링
- 기타수익
 - 시설대여, 신기술 사업 금융

Value Chain 분석

자금조달

- 차입금
- 회사채
- ABS(자산담보부채권)

신용카드사

- 전업계(6개사)
-은행계: 비씨, 신한, 산은 캐피탈
- 기업계: 삼성, 현대, 롯데
- 은행계(15개사)
-비씨, 국민, 외환, 신한, 하나 제후사

자금운용

- 신용카드: 구매서비스, 현금서비스
- 여신금융: 카드론, 팩토링
- 할부금융: 자동차, 가전, 기타리스

수익창출

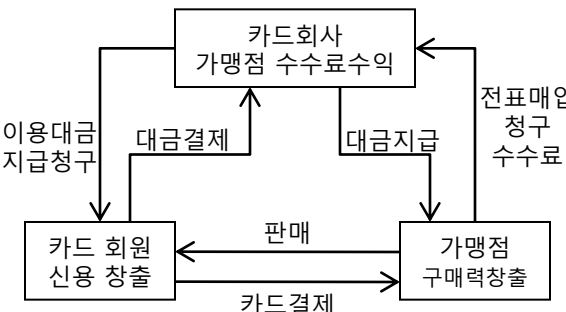
- 수수료 수익
- 이자 수익

<수익성 결정요소>

- 운용마진: 운용수익률-조달금리(전업계:5.7%, 은행계:4.8%)/은행계(경쟁우위:저금리자본조달)
- 자산건전성
-대손충당금에 영향 / 경기침체 → 실물경기 둔화로 인해 연체율 상승 → 자산건전성 악화 전망
- 연체율: 전업계(3.77%)로 감소추세 / 은행계(1.66%)이지만 증가추세(공격적 영업으로 인함)
- 부동산경기 침체, 자산디플레이션, 고용사정 악화 → 가게 가처분소득 감소 → 연체율 상승
- 수수료율 → 수익성 결정의 가장 큰 변수 (수수료수익 비중이 70%)
- 지급결제: 일시불결제방식이 증가 → 가맹점 수수료 의존도 증가추세 / 가맹점 수수료 인하 추세로 순이익 감소 예상
- 이자율(조달금리 0.1% 상승시 → 순수익 1.6% 감소)
- 은행계: 수신기능으로 인해 저금리로 자금조달 가능 → 경쟁우위
- 전업계: 외부차임에 의존 → 이자율 변동이 수익성에 직접적 영향
- 비용: 영업비용(영업수익의 75%차지) / 높은 판관비 비중 → 신규회원 확보(규모의 경제)

<산업 Overview>

- 제도환경에 민감: 국민소비생황에 밀접(민간 최종소비지출의 49.5%) → 당국의 규제
- 경기변동에 영향: 민감함/ 이용대금, 연체 연동
- 사용수요의 낮은 가격탄력성: 사후결제하기 때문에 비용의 고저에 의해 사용규모 결정 안됨
- 규모의 경제 및 네트워크 경제: 지배 사업자일 경우 홍보, 영업, 관리 비용 감소 / 카드회원, 가맹점 많이 보유할 수록 가맹점 및 카드회원 추가 및 확대 재생산 / 브랜드 이미지에 투자
- 조달금리 변동에 민감한 수익성: 수신기능이 없는 전업계 / 가맹점 수수료 인상 어려움 / 조달금리는 시장실세 금리에 연동되므로 금리변동에 민감함
- 체계적인 내부관리 시스템 요구: 소액 거래 비중 높음 / 회원관리비용 높음/ 전산시스템 투자



매출비중

일시불매출 (64%)
할부 매출 (14.5%)
현금서비스 (21.5%)

KSF

- 저금리의 자본조달 능력
-수신기능 없는 전업계
- 네트워크 확보
- 신규가맹점/회원 모집
- 규모의 경제 확보
- 제후사 확보: 증권사
- 브랜드 파워
-신규회원 모집의 중요 요인
- 복합 금융서비스 개발
- 자본시장 통합법 시행

최근 Issue

- 자본시장통합법 시행
- 네트워크 확대효과: 증권사 계좌와 연결 → 증권사 제후
- 신용카드 사용 범위 확대: 보험료, 펀드대금, 지방세, 공공요금
- 대출주간사 업무 허용 → 전업계 카드사의 사업 다각화 예상
- 금융지주회사 편입 전망 → 자금조달 및 리스크 관리 우위, 교차 판매 사용자 기반 확보
- 가맹점 수수료 인하 정책
-가맹점간 수수료율 격차 해소
- 소액 결제 비중증가로 전산운영비 증가
- 현금서비스 비중 감소 → 자산건전성 증대
- 체크카드 소득공제확대 → 은행계 카드사 유리
- 신한이 LG카드 인수

비즈니스 모델

수수료수익

이자수익

Players

- 집중도 심화(인수 합병)
- 치열한 경쟁
- 카드이용실적 기준
- 신한(29.47%)
- 삼성(14.84%)
- 현대(12.80%)
- 롯데(8.21%)
- 비씨 회원(34.67%)

| 산업 분석 : 건설

Value Chain 분석

주택건설 (건축)

신축



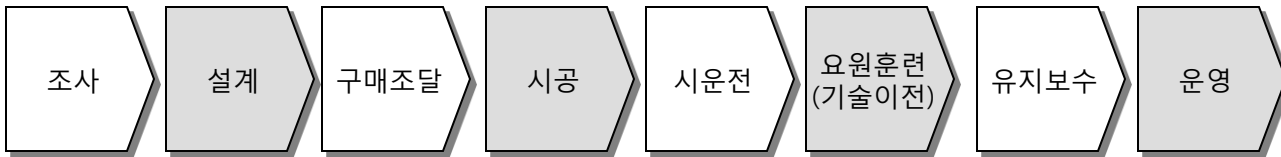
재개발



1. 불특정 다수에게 공급
2. 노동집약적
3. 진입장벽 약함

해외플랜트 (토목)

시장 영향 요소 : 유가, 환율, 경기, 정치(이란무역제재)



1. 주문생산(수주)
2. 기술집약적
3. 과점
4. 고부가가치
5. 통상마찰&수입규제 없음
6. 해외건설은 시공이 70%이지만, 해외플랜트는 설계, 기자재, 금융알선이 주역량임 따라서 high risk high return

KSF

- **공사 리스크 관리 역량**
 - CM / PM 등의 도입 효과 높지 않음
 - 수주단계에서의 리스크 관리 중요
 - 금융 / 경기 / 정책 리스크 대비 필요
- **주택은 브랜드, SOC는 경험 / 원가**
 - 주택 수요층 구매 요인 1위: 브랜드
 - SOC 입찰요인: 경험 / 원가
- **자금 확보 능력**
 - PF / 매입대금 등 자금력 확보 필수

최근 Issue

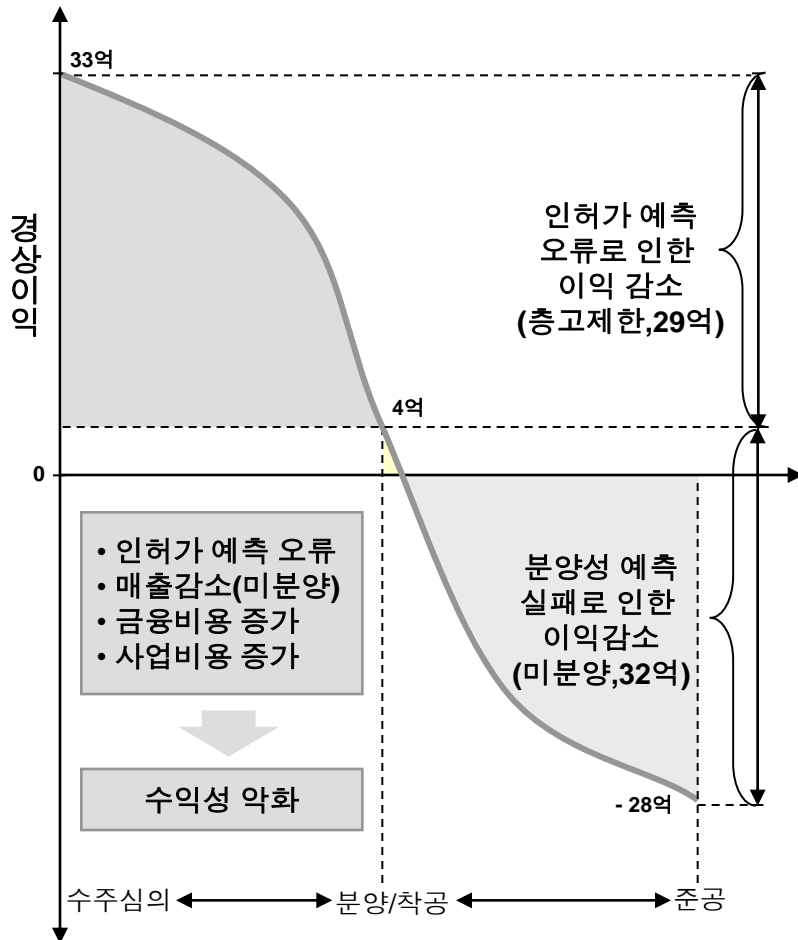
- **분양원가 공개, 분양가 상한제**
 - 건설사 원가율 / 수익성 악화 우려
- **1인 1건 주택담보대출**
 - 구매여력 감소, 미분양 리스크 증대
- **지역 / 기업간 수주 양극화 현상**
 - 초대형산업 증가, 재건축 / 개발 확대
 - 입 / 낙찰 제도변화 등에 기인함
- **조만간 M&A 열풍이 예상됨**
 - 시장 물량 多, 최근 대우, 극동, 동아

주요 비즈니스 모델



건설 리스크 발생 사례

리스크 발생으로 인한 이익 감소 (28억 손실 사례: 평창동 그린 빌리지 아파트)

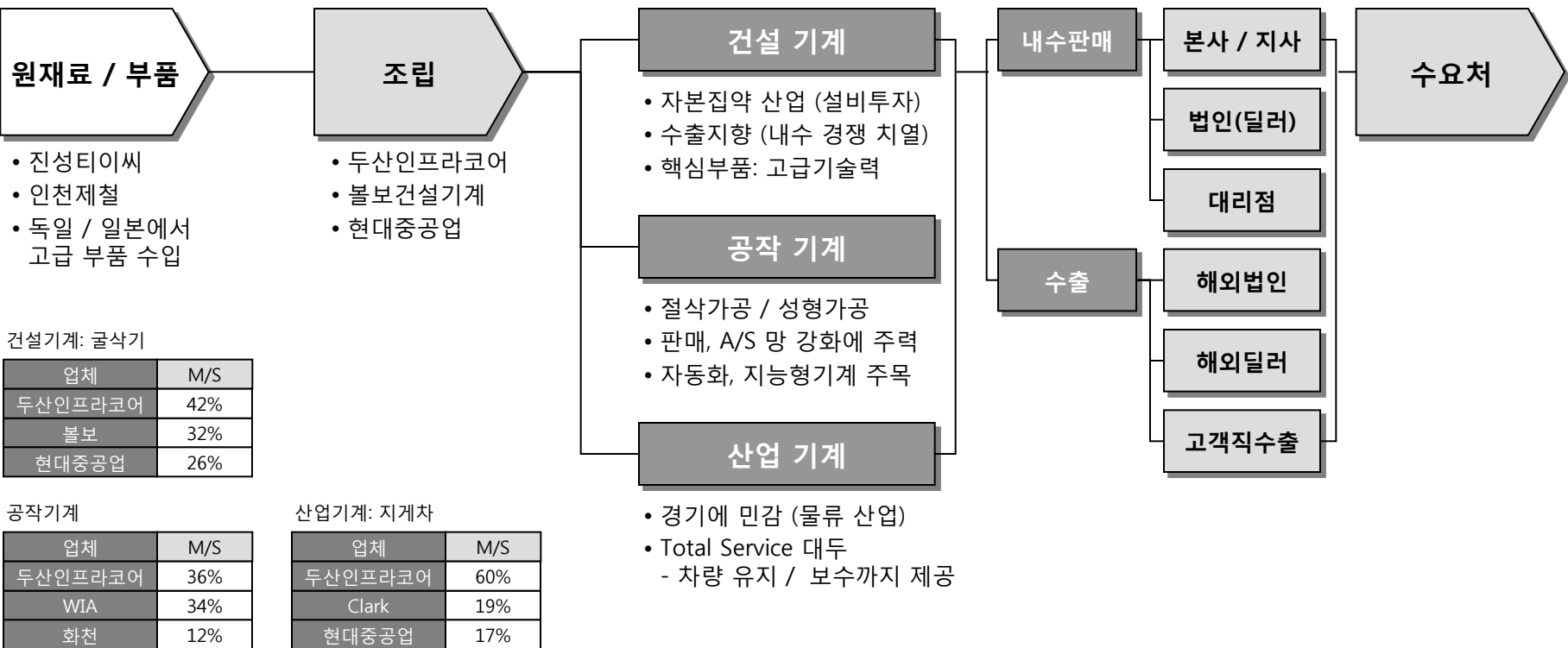


과거 리스크 발생사례 분석

사업비용 예측	수원 장안구 을전동 아파트
<ul style="list-style-type: none"> • 예측사업비: 58억 → 실행사업비: 85억 • 평당실행단가 180만 → 230만 	
민원발생 예측	용인 수지 성복리(새한) 아파트
<ul style="list-style-type: none"> • 종중부지 지가감액 소송 진행 중 • 학교부지 매수 난항, 분양 무기한 연장 	
공사비용 예측	부산 사상구 감전동 아파트형공장
<ul style="list-style-type: none"> • 예측공사비: 240억 → 실제공사비: 300억 • 평당실행단가 157만 → 195만 	
분양성 예측	용인 수지 성복리(늘푸른) 아파트
<ul style="list-style-type: none"> • 분양예상: 27개월 → 실제소진: 50개월 • 분양/사업비(21억 → 300억: 15배 증가) 	
해당 토지 취합	천안 청당동 145-3 아파트
<ul style="list-style-type: none"> • 토지매입지연(예측: 7개월 → 실제: 19개월) • 평균 토지 매입가: 154만 → 실제가: 293만원 	
인허가/ 사업승인	함안군 철원면 오곡리 아파트
<ul style="list-style-type: none"> • 예상: 04.6 → 완료: 05.5 (11개월 지연) • 금융비 및 사업비 증가 	
법률/ 정책 규제	파주시 교하읍 야당리 아파트
<ul style="list-style-type: none"> • 신도시정책(도시개발법 → 택지개발촉진법) • 사업중단(03.12), 분양연기(05.11 → 06.3) 	
시행사 관리	부산 구서동 주상복합(한국씨엠디)
<ul style="list-style-type: none"> • 시행사 자금압박으로 사업포기(사장도주) • 착공 후 공사 무기한 지연(분양권문제발생) 	

| 산업 분석 : 건설기계

Value Chain 분석



KSF

- 가격 경쟁력 및 판매망 확보 수준**
 - 경쟁업체간 제품 품질수준에 큰 차이 없음
 - 누가 더 싼 가격에 더 많이 뿌릴 수 있느냐의 문제임
- A / S 의 신속성 및 경제성**
 - 두산 인프라코어 중국 시장 성공의 핵심
 - 중장비 구매 고객의 주요 구매 결정 요인
- 관련부품산업 간의 네트워크**
 - 종합 조립 산업으로 네트워크 구축을 통한 원가, 품질, A/S 망 확충이 용이함

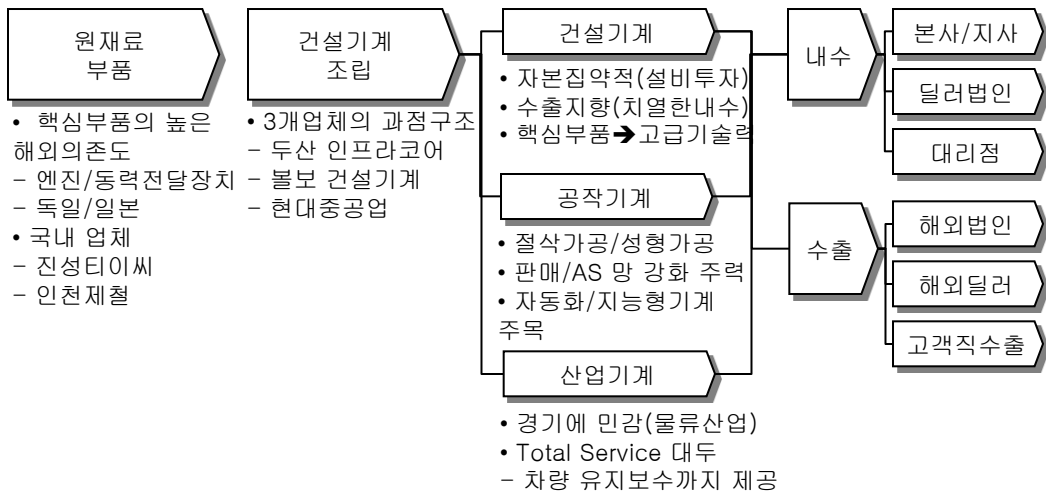
최근 Issue

- 국내 건설경기 위축으로 해외시장 개척 증대**
 - 방카슈랑스, 직판, 홈쇼핑 판매 증대
- 전반적인 수익성 하락**
 - 환율악세로 제품가격 경쟁력 약화
 - 원자재 가격 급등으로 제조비용 부담
 - 내수시장 위축으로 공급가동률 하락
- 첨단기술 투자가 향후 제품 경쟁력을 주도**
 - 첨단기술이 융합된 장비의 등장 증가
 - 첨단~저가장비까지의 Line up 구축이 필요

주요 비즈니스 모델 (채널중심정리)

장비 매출

Value Chain 분석



<산업 overview>

- 시장규모(08): 생산(42천대)/내수(11천대)/수출(32천대)
- 자본집약적 시장구조: 장기간의 제작기간과 투자 자본의 회수기간이 길어 많은 설비투자자와 운영자금이 필요
 - 과정적 시장구조: 상위 3대기업이 70~80% 점유(400개의 부품기업)
 - 기술집약적 산업: 다양한 부품가공 및 조립 산업으로 종합기술 요구
 - 수출중심적 산업: 생산능력에 비해 내수시장 규모 작음
 - 수출비중 60% / 제품의 특성(고가/고종량)→운송비가 중요 변수
 - 경기변동 특성: 건설업의 경기변동과 직결
 - 수요처 특성: 건설기계 대여기업이 60% 보유
 - 대기업: 자체보유 / 중소기업: 리스나 임대

건설기계: 굴삭기

업체	M/S
두산인프라코어	42%
볼보	32%
현대중공업	26%

공작기계

업체	M/S
두산인프라코어	36%
WIA	34%
화천	12%

산업기계: 지게차

업체	M/S
두산인프라코어	60%
Clark	19%
현대중공업	17%

KSF

- **가격 경쟁력 및 유통망 확보**
 - 경쟁업체간 품질에 큰차이 없음
 - 저가에 대량 판매가 주요 전략
- **A/S망(주구매결정요인)**
 - 신속성/경제성
 - 두산의 중국시장 성공요인
- **관련부품산업간 네트워크**
 - 종합 조립산으로 네트워크 구축을 통한 고급 부품 확보/원가/품질/A/S망 확충

최근 Issue

- **수출중심 산업**
 - 유전개발 증가 / 발전소 건설 증가 / 석유화학 공장 신증설 으로 세계 건설기계 시장 고성장세
 - 일반 기계수출의 17.2% 점유 / 1위
 - 향후 신흥국 인프라 투자 확대/도심개발/유전개발 사업 증가 → 수출 증가세 지속될 전망
- **글로벌 M&A(시장의 고성장으로 인한 사업확장)**
 - 볼보→잉거솔랜드 도로장비 부품 / 샌드빅→엑스텍&핀텍
 - 아트라스코프→다이나팩 / Wacker→sbths
 - 두산인프라코어 → 밥캣 & 연대 유화기계
 - 로더시장 글로벌1위 / Attachment 1위
 - 효과: 제품 라인업 강화 / 브랜드 인지도 강화 / 해외 딜러망 확보 → Cross Selling 강화(유통채널 공유)

비즈니스 모델

장비 매출

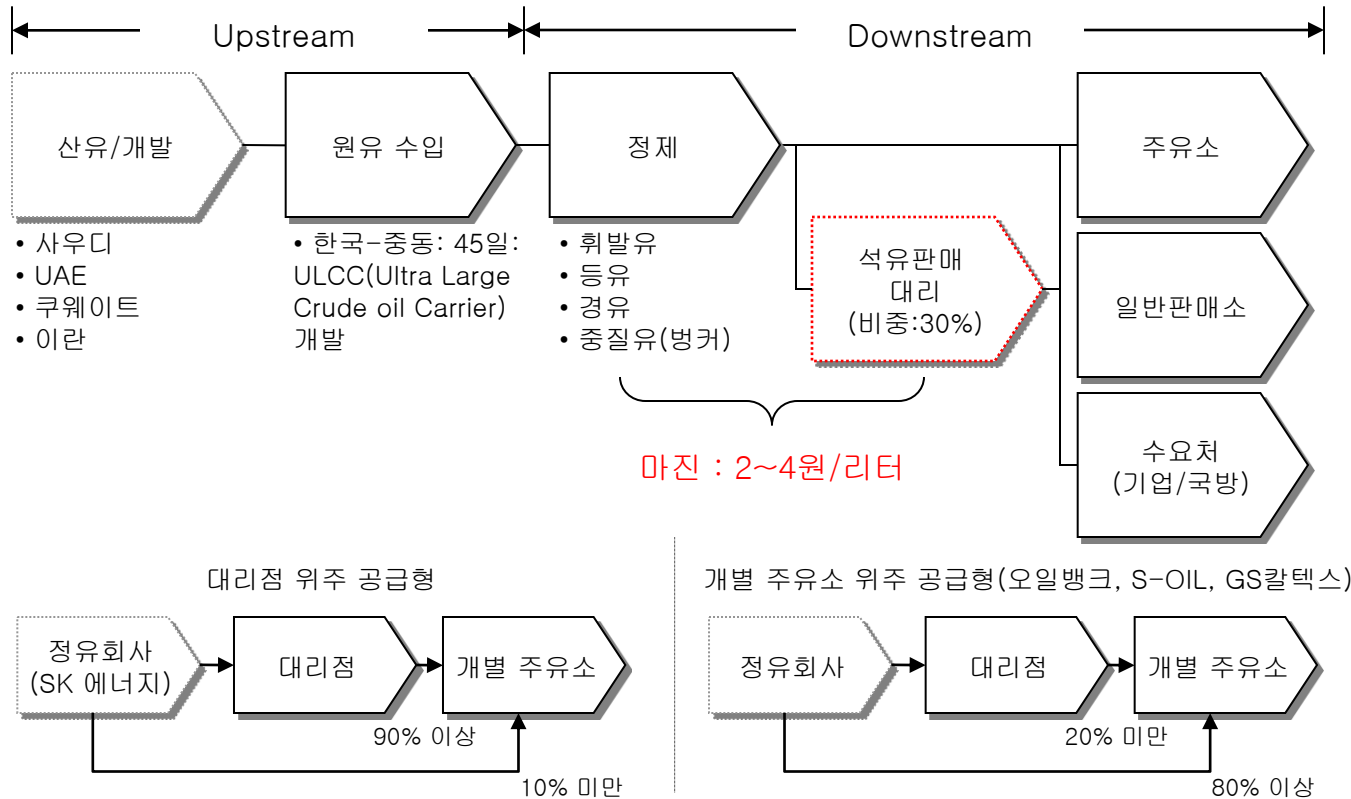
A/S

Players

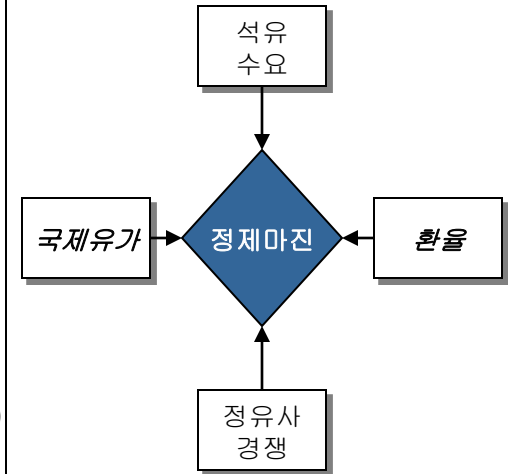
- **매출액 기준**
 - 두산인프라코어: 31.53%
 - 중국시장 굴삭기 판매 증가 / 유럽, 중동, 아프리카등 적극적 해외시장 개척
 - 현대중공업: 25.45%
 - 유럽시장 수출호조 / 고유가 및 자원개발 분야의 직수출 지역의 건설장비 수요 증대
 - 볼보그룹코리아: 24.49%
 - 굴삭기 비즈니스 글로벌 본사 / 생산량의 85%를 전세계 수출/ 높은 브랜드 인지도, 기술력, 딜러망

| 산업 분석 : 석유

Value Chain 분석



수익성 변수



KSF

- 시장 선두 진입자의 독과점 (SK/GS칼텍스/S-OIL/오일뱅크)
 - 고도화 정제 설비 확보를 통한 정제 마진 극대화(벵커C유→휘발유, 등유)
 - M&A를 통한 수직적 통합 움직임
 - SK의 유통기업* 합병을 통한 계열화
 - S-OIL과 대한항공/한진해운
- * SK 인천정유와 2008년 2월 합병

최근 Issue

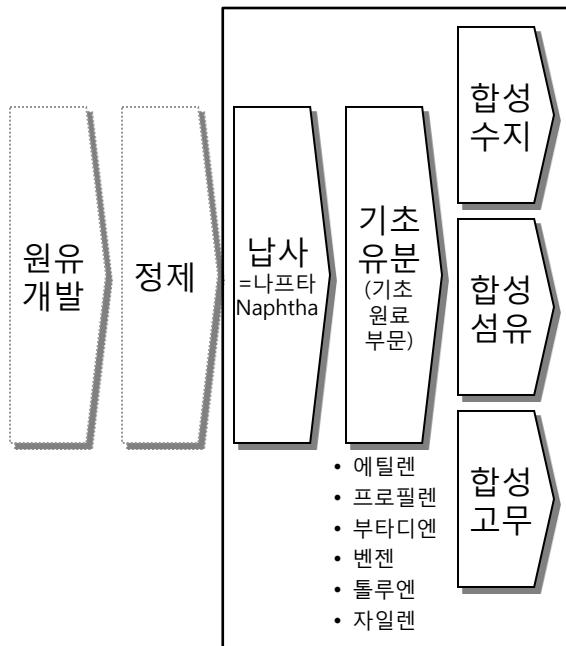
- 석유판매대리점의 비중 축소
- 내수 부진에 따라 수출로 활로 모색
- 석유값 최근 이슈로 등장
- 납사(석유화학의 원료)의 수요 증가
- 대체 원료 개발로 인한 수요 감소 우려

주요 비즈니스 모델

- 원유 수입을 통한 정제 마진
 - 산업
 - 수송
 - 가정/상업
 - 에너지

Value Chain 분석

산업 계통



플라스틱

- 전자제품 소재
- 자동차 부품
- 건설 자재

섬유

- 의류
- 신발
- 가방 등

고무

- 타이어

- 후방일수록 교섭력 강함
- 원가 부담을 전방에서 주로 흡수

*NCC
(Naphtha Cracking Center_

위협 요인

- 중동 석유 화학 산업의 급부상
 - 이란/사우디 등이 국가적 차원에서 석유 화학 산업 강화
 - 원유 개발을 직접하는 국가 인 만큼 가격 경쟁력에서 우위 보임
 - 2009년 이후 본격 공급 예상
- 중국의 자급화 진전
 - 최대 수출국인 중국의 자급화 진전에 따라 수출 타격 예상
 - 현재의 제품이 중국에 비해 원가 경쟁력이 낮음
 - 중국은 지속적으로 신증설

신 성장 방안

- 원가 우위는 어려우므로, 고부가가치 원료 개발이 필요
 - 현재 납사에 의존하고 있는 구조 개혁하여 기초 원료 다양화
- 사업 특화를 통한 전문화
 - 세계적 경쟁력을 가질 전문 제품 육성
- 친환경 재생 에너지 사업
 - 태양의 열에너지-> 전기에너지로 전환하는데 필요한 폴리실리콘

시장순위 ('07, 매출액)

- LG화학 - 디스플레이, 반도체
- SK에너지 - 기초유분
- 금호석유화학 - 합성고무

Business Model

- 전자
 - 자동차
 - 섬유
 - 정밀화학
 - 건설
- 경공업의 기초소재**
철강 : 중공업 = 석유화학 : 경공업

KSF

- 규모의 경제를 통한 원가 경쟁력 확보
 - 높은 매출원가율
- 전후방 업체와의 안정적인 관계 확보
 - Global한 Value Chain
- 제품 경쟁력 -> 신소재 기반
 - LG화학 : 하이브리드 자동차용 전지
 - 동양제철화학 : 태양광 발전 설비

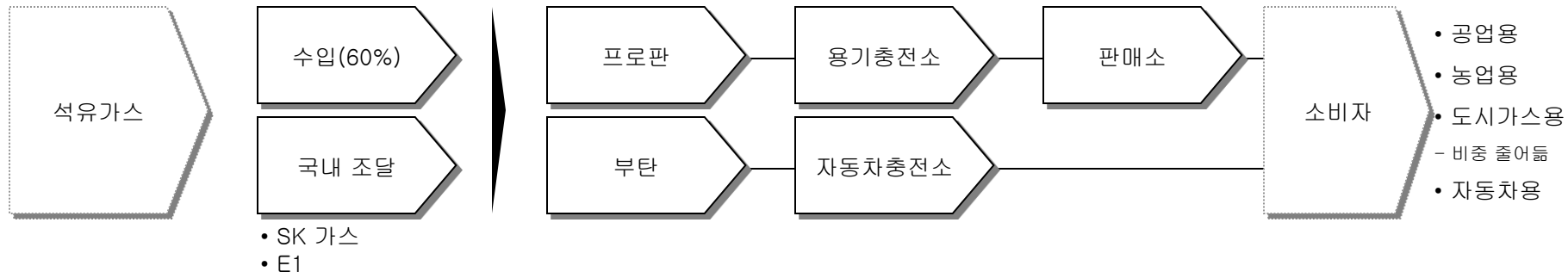
최근 Issue / 출제예상문제

- 중동/중국 시장으로 인한 공급초과로 향후 가격 인하 및 경쟁 격화
 - 2009년 이후 다운사이클 예측
- 첨단 제품 부분의 한국 경쟁력 취약 (매출액 대비 R&D 열위)
 - Ex) LG화학 美 GM에 배터리 단독 공급
- 원가 경쟁력 확보를 위한 M&A

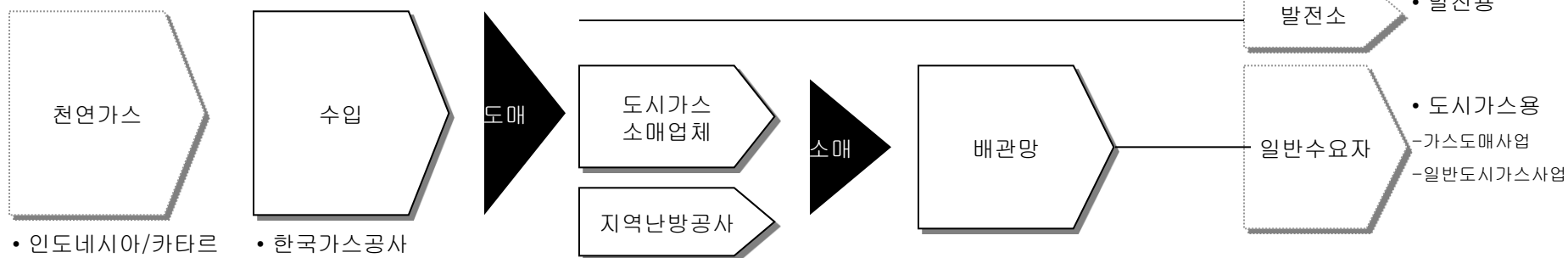
| 산업 분석 : 가스

Value Chain 분석

[LPG]



[LNG]



KSF

- 시장 선두자의 독과점 시장
- 안정적인 배관망 확보
- 별다른 Claim 없는 서비스 공급
- 가격 정책은 각 지역 정부에서 결정됨

최근 Issue

- LPG의 경우 프로판 연료가 용기충전소 - 판매소로 이어지는 다단계 유통 구조 및 인건비로 인한 유통비 상승
=> 최근 유통 구조를 단순화 시키는 프로판배송센터사업 시작
- 아직 도시가스공급률이 전국적으로 50%

주요 비즈니스 모델

- LPG
 - 프로판 : 취사/난방/산업
 - 부탄 : 자동차
- LNG
 - 도시가스

독점적으로 운영되는 기간사업의 성격을 가진
“전력(및 전선)산업”
분석에서 제외함

| 산업 분석 : 제철

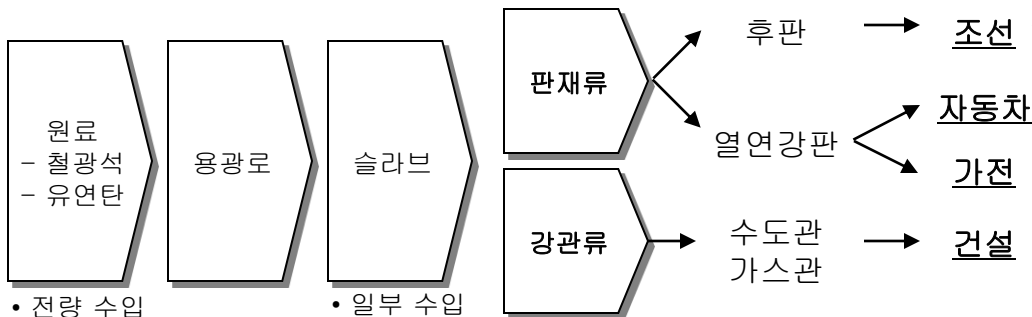
Value Chain 분석

← 장기계약 85%
직접개발 15% →

▪ 크게 ① **제선** ② **제강** ③ **압연** 의 세 가지 공정으로 나뉜다

고로(51%)

- 대규모 투자비
- 생산성 높음
- 대규모 업체



발전 방안

- 철강 기술의 선진화
 - 독자 개발 기술
 - 미래 수요형 소재 개발
- 원료/중간재 안정적 공급
 - 해외 직접 투자
 - 중간 소재 개발

각 산업의
성장성에
의존하는
산업

전기로(49%)

- 투자비 상대적으로 낮음
- 시장 진입 장벽이 고로에 비해 낮음
- 중소형 업체



KSF

- 원료의 효율적 수급
- 규모의 경제로 원가 우위 실현
- 고부가 가치 제품 및 Customize 제품
- 혁신 공법 개발

최근 Issue

- 중국의 신 철강 정책
 - > 중소규모 업체 인수/합병을 통한 국가 경쟁력 강화 목표
 - > 철강 가격 하락세
- 국내외 철강업체의 M&A
 - > 규모의 경제 및 교섭력
 - > 공공 투자
- 환경 규제 강화 -> 공해 방지 시설

주요 비즈니스 모델

- 고로
 - 조선
 - 자동차
 - 가전
 - 건설
 - 기계
- 전기로
 - 건축/토목

Value Chain 분석

시장규모(08): 전 세계 30억 셀 (리튬이온 각형: 14억셀/원통형:9억셀, 리튬폴리머:6억셀)

전지

화학전지

- 1차 전지: 충전 어려움
- 2차 전지: 충전/방전 반복가능
- 연료전지: 외부 반응물 공급

물리전지

- 태양전지
- 열전소자
- 원자력전자

원재료/부품

전지 제조

수요산업

- 전해질
- 제일모직
- 한국유미코아
- 해외조달
- 리튬이온2차 전지
- 리튬폴리머 2차 전지
- 삼성 SDI
- LG화학
- SK 모바일 에너지 등
- 주로 휴대용 전자기기 중심
- 휴대폰: 49%
- 노트북: 23%
- 기타(카메라, PDA): 28%

- 핸드폰
- 단말기 교체주기가 길어짐
- 경기침체로 인한 신형시장 성장세가 둔화추세
- 교체수요는 안정적으로 유지
- 리튬 폴리머전지의 성장세

- 노트북
- 노트북의 데스크탑시장 추월
- 넷북의 급성장
- 노트북용 수요는 안정적으로 성장할 전망

- 기타
- 휴대 IT 제품 보급 확대
- 하이브리드용 시장 성장세
- 하이브리드용 자동차 전지 시장 확대
- 지속 성장세 예상

신재생 에너지(대체 에너지)

- 한국 정부가 2011년 까지 총 에너지의 5%를 신재생 에너지로 보급한다는 목표를 갖고, 이 분야의 기술 개발 및 보급사원을 지원하고 있는 상황

태양광

- 반도체로 만들어진 태양전지에 태양광이 투입되면 전자의 이동이 일어나 전기가 발생
- 태양전지, 축전지, 전락 변환장치 필요

풍력

- 바람의 운동에너지가 프로펠러에 닿을 때 발생하는 회전력으로 발전기를 가동
- 기계장치부, 전기장치부, 제어장치부로 구성

바이오 에너지

- 바이오매스를 연소, 발효 시켜 액체, 가스, 고체 연료 혹은 전기를 생산
- 초본 식물, 해조류 뿐만 아니라 폐기물, 도시 쓰레기 등이 원료

KSF

- 품질(기술력)
- 최근 폭발 사고로 인한 안정성 및 신뢰성이 중요해짐
- 리콜 시 신뢰도 및 재무적 악영향
- 안정적 수요처 확보
- 공급 과잉 시장으로 안정적 수요처 확보 필요
- 미래 성장 동력을 위한 자동차 업체와의 제휴 활발함

최근 Issue

- HEV용 리튬이차 전지 시장 성장(중대형 전지)
- 자동차용 & 전력 저장용
- 친환경 자동차 시장 성장: 하이브리드 자동차 시장 60%고성장세
- ➔현재 니켈수소 전지:리튬이온 전지로 전환 예상(15년 95%예상)- - 국내업체: 현대자동차 & LG화학 공동 개발 / 정부 지원
- 하이브리드 자동차 원가의 15% 차지
- 전지 폭발 사고 ➔ 신뢰도에 악영향 / 리콜

비즈니스 모델

리튬이온

리튬폴리머

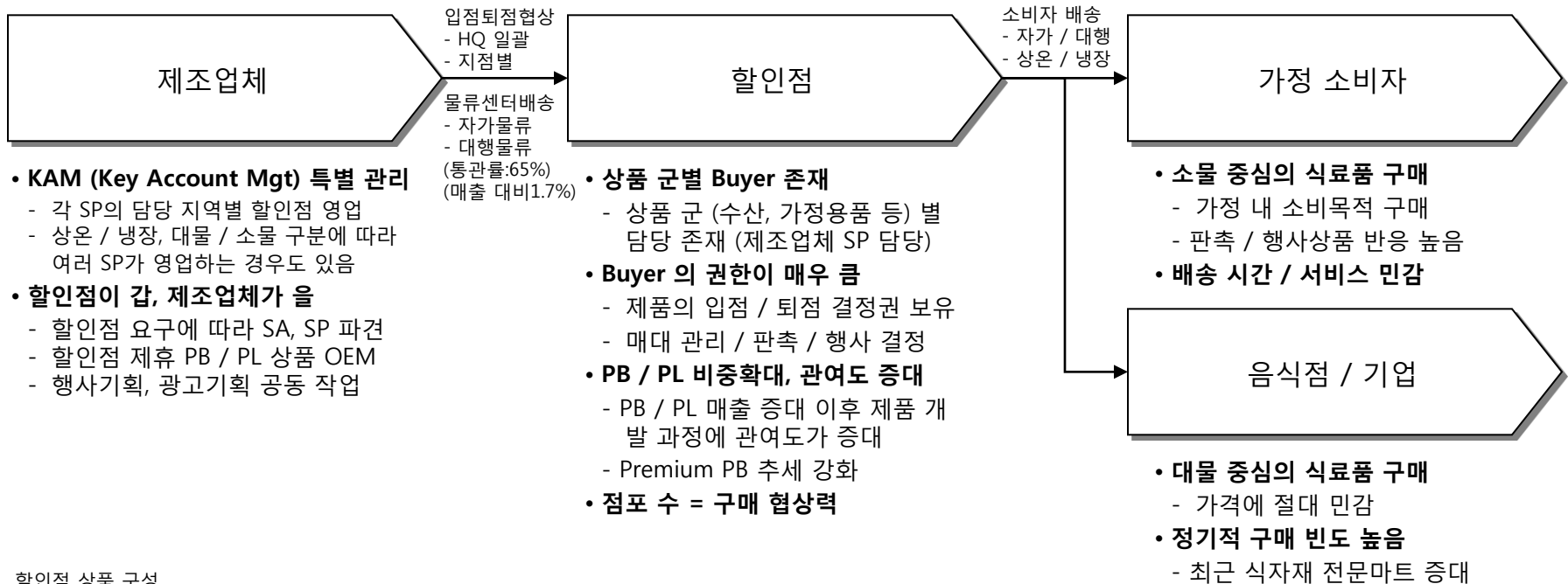
- 리튬이온 전지
- 소형/경량의 특성 ➔ 휴대 정보단말기(휴대폰/노트북)에 사용됨
- 리튬 폴리머 2차 전지
- 여러 형태로 제조 가능 ➔ 슬림화
- 높은 안정성 및 신뢰성

전기차 배터리 업체들의 공급계약 현황

회사명	뉴스일자	계약 상대	계약 내용
LG 화학	2007.12.14	현대/기아차	2009 년 하반기 이후 아반테, 포르테, 소나타 하이브리드카에 장착되는 차세대 리튬폴리머 전지 공급자로 선정
	2009.01.13	GM Chevrolet Volt	2010.11.01~2015.12.31 까지 GM Chevrolet Volt 에 리튬폴리머 배터리 공급
	2009.08.10	GM Buick	LG 화학 배터리를 장착한 GM 의 SUV 형 플러그인 전기자동차 2011 년 출시 계획 국내 오창공장에서 생산한 배터리 셀을 미국 현지법인인 CPI 에서 팩 형태로 조립해 GM 에 납품
	2009.10.20	CT&T	CT&T 와 전기차 배터리 공급 계약 및 전면적 제휴 협약식을 가짐 2010 년부터 본격적으로 양산용 배터리를 공급할 예정으로 구체적인 공급 수량에 대해서 추후 협의키로 함
	2009.11.02	현대모비스	현대모비스와 LG 화학이 '배터리팩' 공동개발 및 생산하는 합작회사 설립 2010 년 초 합작회사 정식 출범, 하반기부터 양산 예정 합작사는 LG 화학으로부터 배터리 cell 을 공급받아 현대/기아차용 배터리 팩을 생산한 뒤 현대 모비스에 공급, 경기도 의왕시에 연산 20 만대 규모의 공장 설립 합의, 2013 년까지 공장 설립, 운영 위해 400 여 억원 투자
	2010.1.6	Eaton	북미상용차 부품 1 위 업체인 Eaton 사에 2010 년 11 월부터 향후 4 년간 HEV 용 배터리 공급 합의
	2010.2.5	장안신에너지기차	중국 장안기차의 자회사인 장안신에너지기차와 전기자동차용 배터리 시스템 개발 및 상용화 협력 MOU 체결, 2010 년 하반기부터 리튬이온배터리 공급 예상
	2010.4.27	Volvo	Volvo 자동차가 추진 중인 '미래형 전기차 프로그램'에 적용할 리튬이온 배터리 공급업체로 최종 선정, 배터리 셀뿐만 아니라 배터리 제어시스템 등 다양한 부품으로 구성된 토탈 팩 형태로 이루어짐
	2010.7.13	Ford	2011 년부터 생산 예정인 전기차 '포커스'의 배터리 공급업체로 LG 화학의 미국 자회사인 콤팩트 파워를 선정, LG 화학은 배터리 셀을 충북 오창 공장에서 생산한 뒤 콤팩트 파워에서 팩 형태로 조립해 포드에 납품할 방침
삼성 SDI	2008.06.16	BMW	HEV 전지 합작 계약 체결 및 합작회사 설립(SB 리모티브) 2008 년 9 월 정식 설립, 2010 년 HEV 용 배터리를, 2011 년에 HEV 용 배터리팩을 본격 생산할 계획
	2009.12.8	Delphi	SB 리모티브가 2012 년부터 2021 년까지 10 년 동안 Delphi 에 트럭과 버스 등 하이브리드 상용차에 들어가는 리튬이온전지 단독 공급 계약
	2010.1.18	GM	GM 의 Chevrolet Volt 제 2 배터리 공급업체로 선정됨
SK 에너지	2009.10.12	CT&T	CT&T 가 만드는 전기차에 장착될 수 있는 배터리 개발을 내용으로 하는 양해각서(MOU) 체결
	2009.10.24	Mitsubishi Fuso	Daimler 그룹의 Mitsubishi Fuso 사와 HEV 용 리튬이온 배터리 공급을 위한 LOI(letter of intent) 체결
	2010.4.1	CT&T	CT&T, 베이징자동차 합작법인에 저속전기차용 배터리 공급 계획

| 산업 분석 : 할인점

Value Chain 분석



할인점 상품 구성

상품	식품	가정용품	의류	잡화
구성비	50%	30%	11%	9%

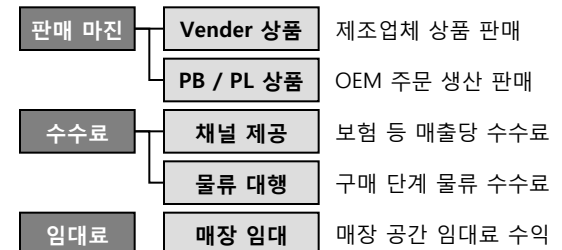
KSF

- 입지: 1개 점포당 적정인구수 15만
 - 이동 시간이 변수 (거리 중요성 없음)
 - 주부고객 유입 위한 주차 편의성 중요
- 규모의 경제: 고비용 구조 해결 위함
 - 원가율 80% 이상, 2,500 평 기준 출점 비용 250~350 억
- 원가우위 전략: 대량판매 + 비용절감
 - Killing 상품 (소주, 쌀) 의 초저가 전략

최근 Issue

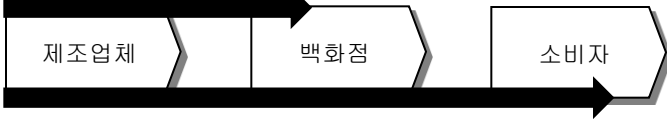
- 해외진출 활성화
 - 국내 시장 포화로 성장 위한 해외진출
- 업체간 M&A 진행
 - 신세계-월마트, 이랜드-까르푸 인수
- 최근 보험 / 자동차 등 기타상품 판매
 - 제조업체의 무조건 깔자 주의 결과

주요 비즈니스 모델



Value Chain 분석

- 직매입(30%이하)
- 품질관리가 필요한 식품/PB/직수입 상품



- 위탁매입(70% 이상) → 입점 수수료
- 제조업체가 재고부담 / 영업 & 마케팅 책임
- 백화점 업체는 판매액의 일정 %를 수수료로 부과
- 수익성은 직매입보다 낮으나 안정적 사업운영 가능(재고위험 없음)
- 제조업체에 대한 협상력 높음 → 입점/퇴점 결정권 보유
- 제조업체와 협상을 통해 수수료율 결정 → 해외브랜드 < 국내 브랜드
- 의류판매 비중이 높음(55%) → 높은 마진율과 할인점과의 상품 중복 피할 수 있으므로 전략 상품군임

<산업 overview>

- 장기산업: 부지 확보와 건축에 대규모 자금 필요
- 서울지역 2,000억원 / 수도권: 1,500억원 / 대규모 투자 필요 → 높은 진입장벽
- 규모의 경제
- 경쟁, 경기변동에 대응하여 영업위험성 낮추기 위해서 다점포 구축 필요
- 다점포 → 구매협상력 → 수수료율 인상 → 원가율 안정
- 공동관리 → 인건비, 광고비, 판촉비, 일반관리비 절감
- 입지산업: 유점포 소매업 → 입지여건이 중요함
- 상권별 / 인구규모, 소득수준, 소비수준, 소비취향, 교통여권 → 상권 매력도
- 신규고객 창출보다 기존업체 고객 흡수가 더 안전 → 기존업체보다 더 나은 시설과 입지로 진출하는 경우가 많음
- 현금산업: 상품판매 → 자사카드 / 타사카드 / 현금 / 상품권
- 카드매출 비중 높아짐 / 타사카드(판매후 2-3일 이내 결제) / 자사카드(금융권과 제휴하여 할인하여 매출채권 부담 미미)
- 입점업체에 대한 물품대금 결제 → 60-90일 이후 지급 → 운전자금 부담 미미
- 내수경기 산업: 국내 소득 및 소비지출의 변화와 민감하게 연동
- 패션 상품 및 고가 내구소비재 위주의 상품구성 → 민감하게 반응
- 차별화 전략 → 고급화전략 → 고소득 계층 마케팅 → 경기변동 방어력 확보
- 과점 시장구조: 상위 3개사(롯데/신세계/현대)의 과점 구조 90% 이상 점유

KSF

- 주요 입지 선정
- 차별화 전략
- 고소득 계층 대상의 고급화 전략
- 문화시설 + 엔터테인먼트 시설
- 규모의 경제 확보
- 구매 협상력 + 비용 절감
- Killer brand 입점
- 독점적 브랜드 확보
- 고객 유도
- VIP 고객 관리 → 매출기여도 높음

최근 Issue

- 복합 쇼핑몰 형태로 전환(신성장 동력)
- 문화시설 + 엔터테인먼트 시설 복합 → 고객 집적력 증가
- 신세계: 센텀시티
- 경기성장과 원화강세로 인한 면세점 고객 유인 (외국인관광객)으로 인해 판매 확대
- NC 백화점 직매입강화 : risk taking 함으로써 수익 강화,
 - 상품 차별화(NC Only) 와 가격경쟁력(20~40% 씀)
- M&A 하려 함 (과점체제로 점점...)

비즈니스 모델

판매수익

- 위탁매입
- 직매입

임대료

- 매장임대

Players

- 매출액 기준(계열사포함)
- 롯데: 64.6%
- 현대: 14.3%
- 신세계: 9.9%
- 애경: 2.7%

| 산업 분석 : 편의점

Value Chain 분석

제조업

물류센터

편의점

상품판매

편의서비스

- 슈퍼마켓의 표준취급품목 중 소비빈도가 높은 품목 선정하여 1품종당 2-3개 품목 진열 → 평당 회전율 최대화 / 24시간 영업 / 현대화된 POS
- 상품판매 + 생활편의 서비스 제공(택배, 티켓, 공과금, 물류거점, ATM)
- 경기변동: 생필품 위주의 상품구색/구매의 편리성으로 인해 타 소매업보다 경기 변동에 덜 민감함
- 규모의 경제: 다점포 확충 → 규모의 경제 / 효율적 물류시스템
- 입지산업: 사람의 통행이 잦은 곳에 입점 필요
- 사무실 지역, 상가, 유흥가, 주택가
- 물류산업이자 시스템 산업: 한정된 자원으로 효율적 재고관리 및 다양한 상품 구 색에 따른 상품 회전을 → 고효율의 배송체계 필요함
- 상품군별 매출: 식품류(47.8%), 담배(44.1%)

직영점(8.5%)

- 본부 투자
- 모델점포, 신입사원, 가맹점 주 교육, 신상품 테스트 기능

위탁가맹점(23.4%)

- 본부: 전액 투자, 이익분배 (65-70%)
- 가맹점주: 가맹비 납부, 운영 권 보유, 이익분배(30-35%)

순수가맹점(67.8%)

- 본부: 판매설비, 간판 투자, 이익배분(30-35%)
- 가맹점주: 임대료, 권리금 투 자 → 소유권과 운영권 보유, 이익배분(65-70%)

KSF

- 효율적 물류망 설계
- 고효율의 배송체계 필요
- 입지 확보
- 유동인구가 많은 입지 확보

최근 Issue

- 객수 동향
- 완만한 감소세 → 인구밀도가 낮고 소비성향이 낮은 지방 출점 수 확대에 기인
- PB브랜드 확대
- 유통망, 재고관리, 상품기획 리스크 But 높은 마진 → 전체 매출 의 6.8%
- 가격경쟁력 확보
- 입지별 특성화
- 경쟁 심화 → 점포별 효율성 저하 → 차별화 통해 신성장 동력
- 타 업체들과 제휴 통해 차별화(GS25_슈퍼형, 베이커리형, 오피 스)

비즈니스 모델

상품매출

서비스 매출

| 산업 분석 : 조선, 해운

Why 해운업?

국제 교역의 Parameter인 물동량의 70%가 바다를 통해 이루어짐

Value Chain 분석

<산업 계통도>



성장/수익 변수

성장성

- 세계경제 성장률
- 선박 해체량(20-30년)
- 원화대 엔화 환율

수익성

- 환율(\$로 지급)
- 금리:차입금(설비,운영)
- 원자재 가격/제품믹스

조선기자재/엔진
(후방산업)

- 기계공업
- 철강/비철금속
- 전기/전자/목재
- 화학/페인트
- **강재-후판(17%)**
- **조선 기자재(49%)**
- **엔진**

조선사

- Big3:
-현대중공업: 앞선 기술력과 생산 공정
- 삼성중공업: 초대형 컨테이너선, 드림십에서 세계 1위
- 대우조선해양: LNG선 건조에 강점
- STX조선: 아커야즈 인수, 다렌시 조선기지 건설로 글로벌화한 기업임

은행 및
보험사

- 선수금환급보증
- Standard방식
- Top heavy방식
- Heavy tall 방식

선주

해운사

- Big4:
한진해운, 현대상선:
컨테이너선 중심
- STX팬오션, 대한해운:**
벌크선 중심

해운 외 전방산업

- 해상운송업
- 수산업
- 방위산업
- 건설업
- 레저산업

<선박의 종류>

유형	내용		
상선	유형	벌크선(건화물선)	석탄, 철광석, 등 원자재나 곡물을 운반하는 배
		컨테이너선	컨테이너에 일반 잡화를 담아 운반
		유조선(탱커)	원유를 운반하는 배
		LNG/LPG선	LNG/LPG를 운반하는 배
오프쇼어 선박	<ul style="list-style-type: none"> • 정지상태에서 작업하거나 선박의 활동을 돕는 배 • 시추선, 부유식 원유저장설비, 지원 선박 		

Business Model

- 선박건조 * 신조선가(수요-공급)
- 탱커선(7~9개월), LNG선(14~17개월)
- 노후 된 선박 수리
- 선박 수형 또는 용도 변경

KSF

- **가격경쟁력 우위**
 - 초기 설비투자로 인한 규모의 경제 확보
 - 노동 집약적 산업: 저렴한 노동력
- **비가격경쟁력 우위**
 - 설계/생산/관리 기술 우위
 - 납기 준수 여부와 / Track record
 - 기술력 높은 상선 건조로 고부가가치 창출

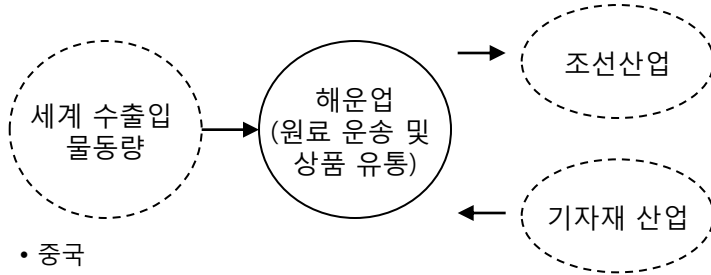
최근 Issue / 출제예상문제

- **오프쇼어 선박시장의 성장**
 - 해양 유전 개발이 본격화되며 급 성장
 - 한국 조선업체의 미개척 분야
- **중국의 빠른 성장**
 - 중점육성대상사업: 적극적 설비투자
 - 풍부한 자체 선박수요물량, 저임금노동력
- **중고선가:** 08. 9월 케이프사이즈 벌크선
중고선가: 신조선가 대비 170%
- **선수금 환급 보증 상품/선박 펀드**

| 산업 분석 : 해운업

Value Chain 분석

<해운 산업 계통도>



- 중국
- 유럽: 고유가, 유로화 절상
- 미국

Title	정기선(컨테이너)	부정기선(벌크선)
운항형태	규칙적, 반복적	불규칙적
선박종류	컨테이너선	벌크선, 유조선
운임결정	동일운임(건당), 운임동맹	선박 수급에 의해 결정
운송화물	컨테이너	곡물, 석탄, 원유, 철광석

<산업 특성>

• **수출입 물동량을 수송하는 국가 기간 산업, 자본 집약적**
- 선박도입거대자본, 진입장벽

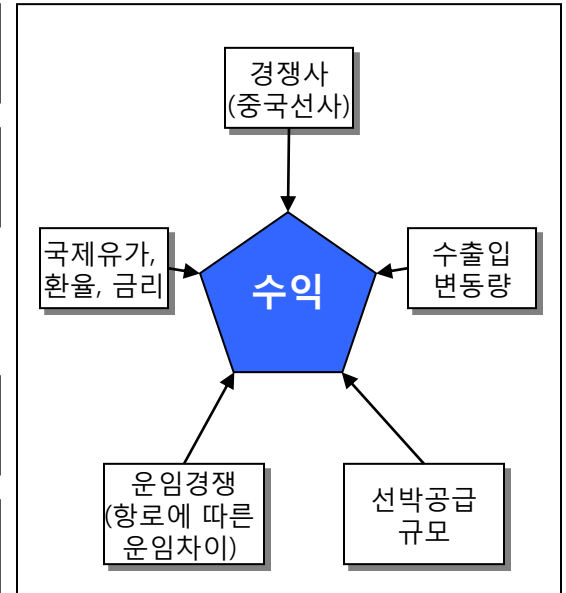
• **비용:** 감가상각비, 선원비, 금융비용 등 고정비 높음

• **Major Players:** 한진해운, 현대상선, STX
시장의 70%

• **Capacity:** 단위 TEU 사용
- 컨테이너 선착 개수

• **항로**
- 중국, 유럽, 미국 중심

<해운업 수익성 변수>



공급 요인: (선박량 증감) 신조선 발주 및 건조 추세, 중고선 가격 및 매매 동향, 선박 해체량

수요 영향 요인: 세계 및 국내 경제 성장률, 경제 권역별 성장률, 국가별 교역장벽 및 교역 수준, 국가별 곡물 작황 정도

KSF

- **선박 보유수**
- 규모의 경제로 인한 운항 원가 절감
- **운항 항로 범위**
- 새로운 항로 개발 및 공동 운항
- **서비스 차별화 (전용터미널)**
- 정시, 안정성 위한 내륙운송서비스
- **비용절감**
- 하역비, 내륙운송료 절감

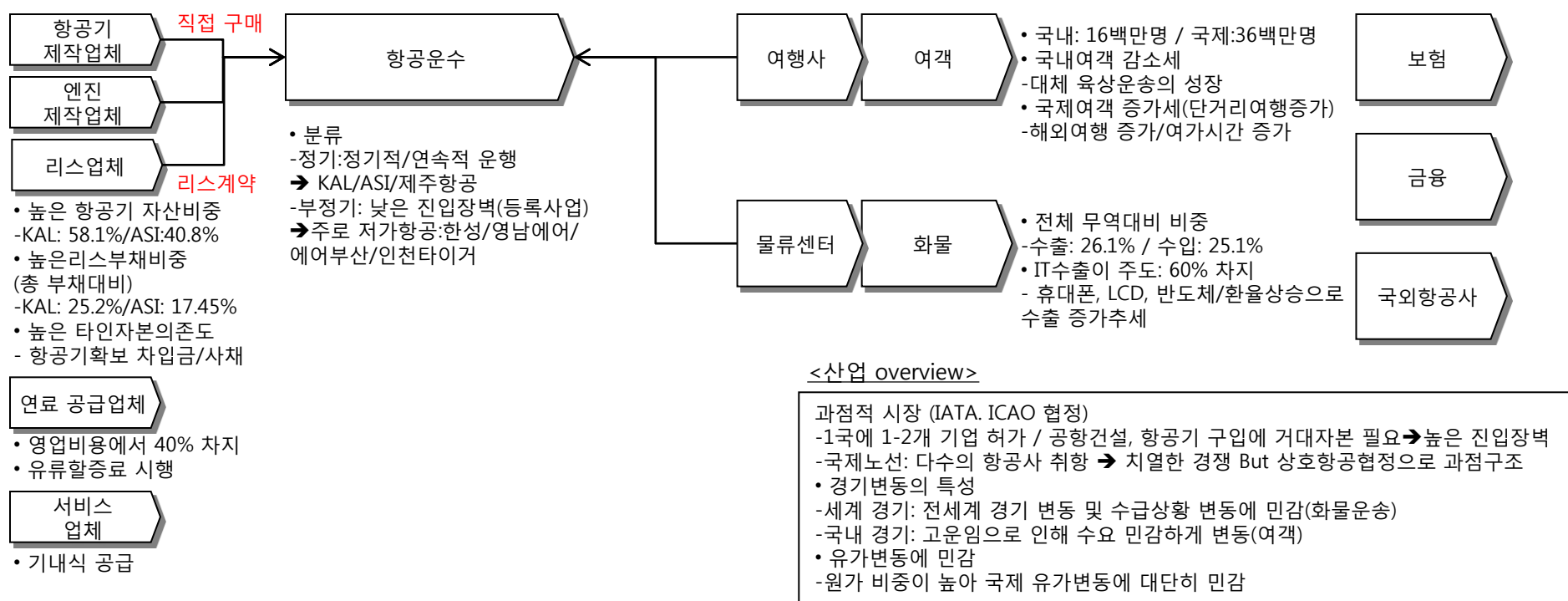
최근 Issue

- **초대형 선박 등장(VLCC→ULCC)**
- 규모의 경제
- **3PL 법인 설립 투자 확대**
- **장비구축 및 장기적 비용절감 노력**
- 신규 컨테이너 발주
- 항만 시스템 구축
- 하역장비 및 IT 인프라 구축
- **원유 수송권 획득**
- 한진해운의 S-oil 인수

한진해운 비즈니스 모델

- **컨테이너 서비스 (매출의 80%)**
- **벌크 서비스 (매출의 20%)**
- cf) 현대상선은 매출의 36%
- 벌크선
- 유조선: LNG, 탱커

Value Chain 분석



KSF

- **안정적 원유 확보**
 - 파생상품 등 유가 변동 대응력
- **자본력 + 안정적 자금조달력**
 - 리스부채/항공기확보
 - 저원가 자본 조달 필요
- **탑승률 관리능력:** 타항공사와의 제휴
- **리스크관리 능력:** 환율 / 유가
- **항공기 관리 및 수급 사이클 관리능력**
- **브랜드 포지셔닝 능력**

최근 Issue

- 국제유가 상승 및 유류할증료 확대 시행
 - 연료비 비중 40%(영업비용)
 - 수급상황의 악화 → 수익성 악화 → 유류할증료 시행
 - 기본운임 + 유류할증료(노선에 따라 차별화)
 - 항공유 비용 증가분의 50% 정도 커버
- 환율변동
 - 항공기확보 외화조달 자금 + 리스부채 상환부담에 직접 영향
 - 외화부채비중(KAL: 56.39%, ASI: 34.91%)
 - 환율 상승세 → 대규모 외화환산손실 실현
- 저가항공사 경쟁 본격화
 - 영남에어/진에어(KAL)/에어부산(ASI)/인천타이거항공(타이거항공)/한성항공/제주에어 → 국내선 / 단거리 국제선 경쟁 심화

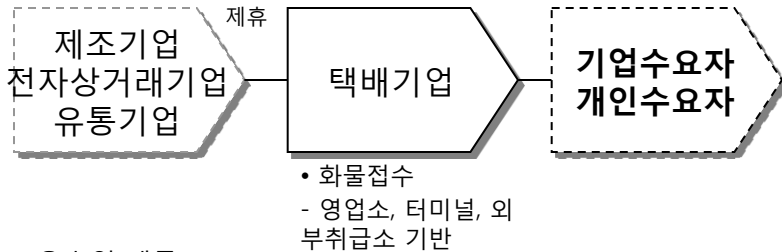
비즈니스 모델

- | 여객 | 화물 |
|--|----|
| <ul style="list-style-type: none"> • 취항국가, 미, 중, 러 등 30여 개 국 • 탑승률: 일, 중, 미, 동남아 등지 60~80% • 시장 규모 - 여객: 06Y 50mil 명 - 화물: 06Y 2.7mil t • 성장율 연 14% - 국제 여객: 10.2%, 동아시아 지역 중심 - 국내 여객: 0.1% | |

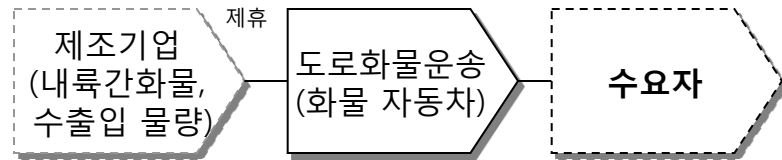
| 산업 분석 : 택배업, 화물운송

Value Chain 분석

<택배산업 계통도>



<운송업 계통도>



택배산업	중소화물 운송, 국내 내수 상황 중요, 화물차, 버스, KTX
화물운송업	기업화물 운송, 수출입영향, 화물차, 컨테이너로 도로 이용

<택배산업 특성>

- 자본 집약적 장치산업
- 인프라 네트워크 산업
- 전국영업소, 터미널, 차량

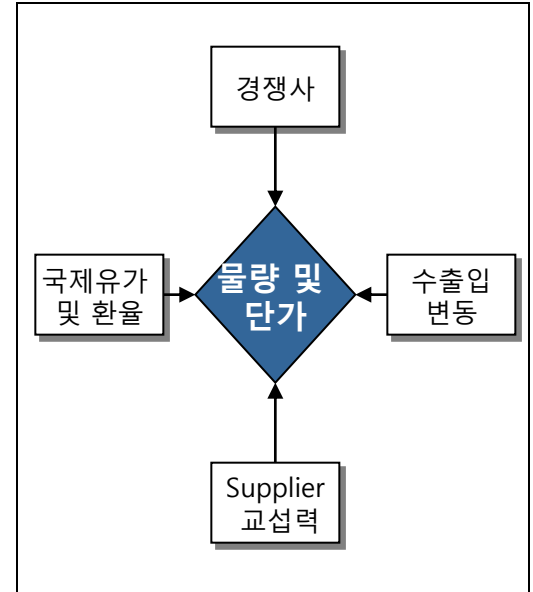
- 시장규모: 약 1조 8천억
- Big 3 (현대, 한진, 대한통운) 약 48% 점유

- 규제 완화로 300 여 개의 중소기업 등장
- 현 Big 3 에 의해 상하구조

- 경기변동 영향
- 연말, 연시 50% 증가
- 휴가철 물량 정체

- 노동집약적
- 노사관계 중요
- 우수한 인적 자원 확보

<운송업 수익성 변수>



KSF (택배업)

- **가격: 물품 배달 단가**
 - 경쟁과다로 단가 올리기 힘들
 - 싼 단가로 많이 공급 중요
- **제조, 유통 기업과의 교섭력**
 - 편의점 택배: 대한통운
 - 아파트, 롯데리아 택배: 현대택배
 - KTX, 홈플러스 택배: 한진
- **운송망, 터미널 시스템**
 - 물류 거점 확보, 노하우
- **서비스 만족도**

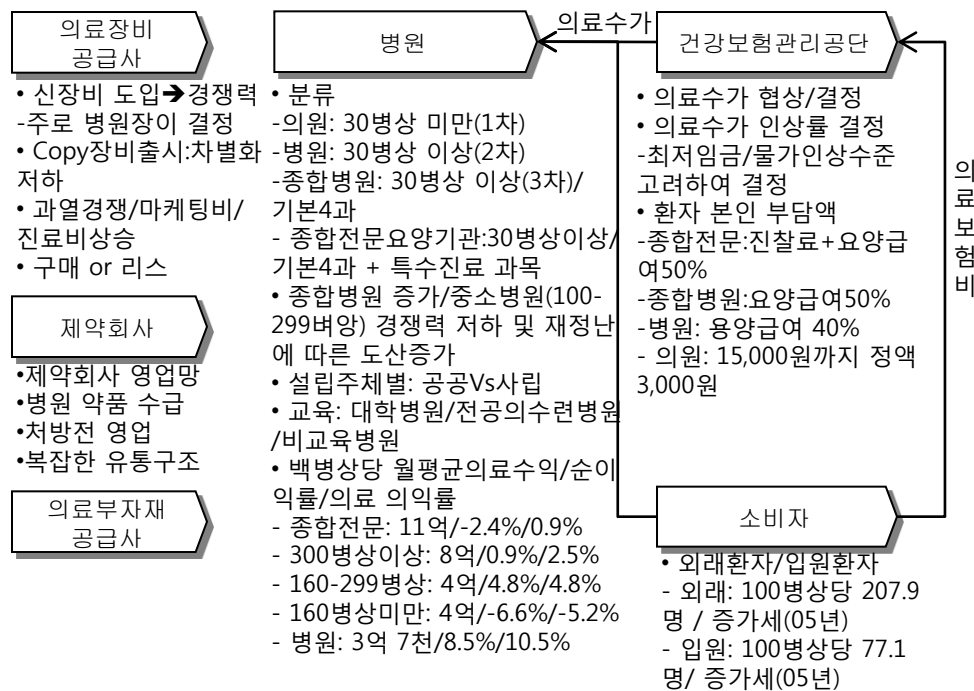
최근 Issue

- 홈쇼핑, 인터넷 쇼핑의 급증으로 택배 산업 성장
- **3PL(3rd Party Logistics) 활용 증가**
 - 물류 관련비용의 절감을 위해 제품 생산을 제외한 물류 전반을 특정 물류 전문업체에게 위탁하는 것
 - 외주 물류비에 대한 법인세 감면 혜택
- **정부의 물류시장 규모 확대를 위한 물류기업 대형화 유도**
- **소규모 택배 업체들의 M&A**

비즈니스 모델

- **택배업**
 - 중,소화물 중심
 - 기업 및 개인 대상
 - 버스, 화물차, 기차
- **화물 운송업**
 - 기업 대상
 - 5t 트럭 이상
- **물류 컨설팅(3PL의 경우)**
 - 전략적 SCM

Value Chain 분석



<산업 overview>

시장규모

- 자본/기술 집약적 산업: 병원 설립 운영에 막대한 자본/첨단 의학기술 필요
- 비영리적 내수산업→ 수익성 결정요소인 의료보험수가 정부가 제시
- 사회 공익개념이 강한 공공재적 성격의 산업
- 비영리법인/개인만 병원 설립/운영가능: 영리법인은 불가능→제한적 수익
- 국가개입: 생산, 분배, 이용, 경영 → 통제와 규제
- 민수산업: 민간의료 중심으로 발전(개인소유 90.0%/국공립 소유 9.1%)
- 의료서비스 정책 낮은 순위 / 투자 공공자원 부족하여 민간 자본 유입
- 입지산업: 대도시에 대형 의료기관 편중
- 의료기관의 영세성: 의원급 의료관의 경우 2-4명의 직원
- 비대칭성: 전문지식과 기술 바탕 → 수요자와 공급자 사이에 정보비대칭발생
- 교육과 연구기관: 의료인력의 임상교육 실시(의대생/인턴/레지던트/간호사)
- 광고규제: 홍보가 어려워 구전마케팅이 중요함
- 지식산업: 연구개발→혁신 / 의약품, 의료기기 등 보건관련 산업에 영향
- 제조원가중 원재료비 비중 낮아지고 / 인건비와 관리비 비중 증가추세
- 양방과 한방
- 양방이 주중/ 한방→ 대체재, 보완재로 존재
- 환자수 증가세
- 고령인구 증가 / 건강에 대한 관심 증대 / 생활수준 향상 / 해외환자 유치
- 의료기관, 병상 증가추세 → 요양병원/치과병원의원의 고증가세
- 100병상당 의료인력 감소세: 중소병원의 인력 감소(취약한 재무구조)

KSF

- 자본/기술력 및 입지 선정 능력
- 의원의 경우 접근성 중요
- 구전 마케팅

경쟁상황

- 심화되는 경쟁
- 지역 중심 병의원 경쟁 심화
- 2.3차 기관 선호 → 1차의료기관 경쟁 과열
- 폐업률
- 의원급: 6%/중소병원: 8%/종합병원: 1%
- 100병상미만: 11% / 300병상이상: 1.2%
- 동네의원/중소병원의 경영 악화

최근 Issue

- 3D 진료과목 전공의 지원 미달
- 흉부외과(23.7%)/산부인과(69.4%)/외과(53.6%)
- 바우처제도 실시
- 임산부/만성신부전증 환자 대상 의료급여 보장성 강화
- 성장성/수익성 이슈
- 노인인구 증가 / 의료보험 재정 증가 / 건강보험 수가 인상
- 의약분업 이후 병원환자 증가
- 전문의료인력 이직률 증가/ 주5일 근무제확대로 인건비부담상승
- 해외 시장 진출 및 해외 환자 유치 본격화→ 국가지원
- 한미FTA 관련 이슈
- 의전문대학원 정책 시행
- 교통전문 병원 설립
- 특정과 의료수가 인상
- 비선호 진료과목 진료수가 인상(흉부외과, 외과, 산부인과)

비즈니스 모델

- 주수입: 진료비(보험 수입 기반)
- 의료수가의 정부 규제(병원별 차등적용)
- 원가율: 89.5%
- 인건비:38.2%/재료비:24.6%/관리비: 26.7%
- 의료수익률 증가
- 순이익률: 02년 0.3% → 05년 2%
- 의료이익률: 02년 3.2% → 3.9%
- 선택 진료제 도입 / 건강검진 수입 / 장례식장 수입 증가
- 인건비 투자효율 증대(부가가치/인건비) → 02년 1545.3 → 05년 156.2%

Value Chain 분석

원재료 수급

- 수입(90%) 국내 조달(10%)의 구조로 대부분 수입에 의존하나, 외국 제약사나 기술 거래선과의 장기 계약으로 가격 안정
- 중국산 원료 생산 확대와 원화 강세 → 가격 안정에 영향
- 유가상승 → 용기와 부원료 가격 부담 존재

의약품 제조업체

- Player: 국내 제약사, 외자기업
- 1위가 동아제약(m/s 3~4%)
- 03Y LG생명과학의 팩티브 mFDA 인증, 05Y 서울대 황우석 박사 줄기세포 배양 성과로 정부/기업 투자 확대 분위기
- 국내 신약개발 상황: P1 50건, P2 33건, P3 9건, 자체 개발중/완료된 개량신약 43개사 190품목

수요처

- 도매업체 (41.61%) → 약국
- 소매(약국) (20.13%)
- 병원 및 관납 (21.28%)
- 기타 (6.42%)
- 수출 (6.38%)

최종 소비자

<산업 overview>

- 시장규모: 의약품(12조), 의약외품(8천억)
- 규제 산업: 건강보험료 동결&보장범위 확장으로 약제비 절감을 위해 규제 강화
 - 생활필수품으로 국민복지 차원에서 정부에서 허가 및 규제
 - 성장 산업: 노령층 증가와 선진국형 질환과 만성질환의 증가로 양호한 성장세
 - 완전경쟁시장: 700개업체 + 외국 제약사
 - 단순카피약 중심 시장: 국내업체의 경쟁력 열위 / 꾸준한 제네릭 약품 개발과 개량신약 개발 추세
 - 내수용 완제품 중심: 제품의 수명주기 짧고 판매비용이 신약개발투자비보다 높음
 - 지식, 기술집약형 산업
 - 경기변동에 비탄력적: 고정 수요 확보
 - 단순 제네릭 약품의 경쟁 심화

KSF

- 신제품 개발 능력
 - 신제품 실험의 성공 여부 (phase1→2→3)
- 영업능력
 - 의원급 시장의 경쟁심화
- 고 브랜드 인지 상품의 보유 여부
 - 의약분업 이후 trend

최근 Issue

- 한미 FTA
 - 특허권 강화, 관세철폐 → 특허분쟁
 - 제네릭 의약품 출시 지연에 따른 매출손실 예상
 - 외국 제약회사에 비해 기술개발 수준 열악 → 대형 제약사 중심으로 시장 재편 가속화
- 제네릭 및 신약 개발
 - 대형 의약품 특허만료로 인한 제네릭 개발 약품 개발 가속화
 - 차별화 없는 제네릭 약품 경쟁으로 인해 매출 창출 어려움 → 경쟁 심화 → 신약 개발 추세 강화
- 바이오 의약품이 고부가가치라서 굿
- 건보재정X - 약가규제강화 - 신약개발X - 제네릭생산 - 리베이트 성행